

القانون

1

لا تشرقُ أبداً أكثر من السيد

الحكم

اجعل أولئك الذين فوقك يشعرون دائماً بتفوقهم بشكل مريح. وفي رغبتك لإرضائهم وإثارة إعجابهم، لا تذهب أبعد من اللازم في إظهار مواهبك، وإلا فقد تُحَقِّقُ العكس، أي تثير الخوف وانعدام الأمن. اجعل سادتك يظهرون ألمع مما هم، وستصل إلى قمم السلطة.

انتهاك القانون

كان نيقولا فوكيه، وزير مالية لويس الرابع عشر في السنوات الأولى من عهده، رجلاً كريماً يحب الحفلات الباذخة المرفهة، والنساء الجميلات، والشعر. كما كان يحب المال، لأنه كان يعيش حياة في غاية التبذير. وكان فوكيه بارعاً، ولا يستغني عنه الملك، بل يحتاج إليه كثيراً. وهكذا فعندما توفي رئيس الوزراء جول مازاران في سنة 1661، توقع وزير المالية أن يُسَمَّى خلفاً له. وبدلاً من ذلك قرر الملك إلغاء المنصب. فأدى ذلك وغيره من الإشارات إلى جعل فوكيه يشكّ في أنه فقد الحظوة. فقرر أن يتملق الملك لعله يستعيد تلك الحظوة لديه بإقامة أروع حفلة شهدها العالم على الإطلاق. وكان الغرض الظاهري من تلك الحفلة هو الاحتفال بإكمال قصره الريفي الضخم «فوكس لوفيكونت» ولكن مهمتها الحقيقية كانت تكريم الملك، ضيف الشرف.

وحضر تلك الحفلة ألمع نبلاء أوروبا وأعظم عقولها في ذلك الوقت: لافونتين، ولاروشفوكو ومدام سيفيني. وكتب موليير مسرحية لهذه المناسبة يؤدي فيها دوراً بنفسه عند نهاية الأمسية. وبدأت الحفلة بعشاء سخّي البذخ من سبعة أدوار قدمت فيها أطعمة من الشرق لم يسبق أن تذوقه أحد في فرنسا، وكذلك أطباق جديدة صنعت خصيصاً لتلك الليلة. ورافقت العشاء معزوفاتٌ موسيقيةٌ بطلب من فوكيه لتكريم الملك.

وتبعت العشاء نزهة في حدائق القصر . وصارت أراضي قصر فوكس لو فيكونت ونوافيره مصدر إلهام لفرساي .

وصحب فوكيه بنفسه الملك الشاب عبر الترتيبات الهندسية لأحواض الزهور والشجيرات . وعند وصولهما إلى قنوات الحدائق شهدا عرضاً للألعاب النارية، تبعه عرض تمثيلية موليير . واستمر الحفل ساهراً إلى ساعة متأخرة من الليل، واتفق الجميع على أنه كان أشد ما شهدوه إثارة للذهول على الإطلاق .

وفي اليوم التالي قام قائد حرس الملك، دارتانيان، بإلقاء القبض على فوكيه، وبعد ثلاثة أشهر قدم إلى المحاكمة لاختلاس من خزانة البلد (والواقع أن معظم الاختلاسات التي اتهم بها قد تمت لحساب الملك ونياحة عنه وبإذن منه). فَوُجِدَ فوكيه مذنباً وأرسل إلى أكثر السجون عزلة في فرنسا، في أعالي جبال البيرانيس، حيث أمضى الأعوام العشرين الأخيرة من حياته في الحبس الانفرادي .

التفسير

كان لويس الرابع عشر، الملك الشمس، رجلاً معتدأ بنفسه متعجرفاً يريد أن يكون محط الانتباه في كل حين؛ فلم يكن يطيق أن يتفوق عليه أي أحد في السرف الباذخ، وبالتأكيد لم يطق أن يأتي هذا التفوق من وزير ماليته . وقد اختار لويس لخلافة فوكيه جان - بابتيست كولبير، وهو رجل مشهور ببخله الشديد، وبإقامته أكثر الحفلات فتوراً في باريس . وراح كولبير يتأكد من كون أية أموال تتحرر من الخزينة تصب مباشرة بين يدي لويس . وبهذه الأموال بنى لويس قصرأ أكثر روعة حتى من قصر فوكيه - وهو قصر فرساي المجيد . فاستخدم المعمارين والمزخرفين ومصممي الحدائق أنفسهم . وفي فرساي راح لويس يستضيف حفلات أكثر بذخاً حتى من تلك التي كلفت فوكيه حريته .

ودعونا نتفحص الوضع . ففي مساء تلك الحفلة، وبينما كان فوكيه

يقدم إلى لويس منظراً تلو آخر، وكل منها أروع مما سبقه، تخيل الأمر على أنه استعراض لولائه وإخلاصه للملك. فلم يكتف بالظن بأن الحفلة ستعيده إلى مكانة الحظوة لدى الملك، بل ظنّ كذلك أنها سوف تثبت حسن ذوقه، واتصالاته، وشعبيته، وتجعله ممّن لا يستغني عنهم الملك، وتدل على أنه سيكون رئيس وزراء ممتازاً. غير أن كل مشهد جديد، وكل ابتسامة تقدير أباها الضيوف لفوكيه جعلت الأمر يبدو للويس وكأن أصدقاءه ورعاياه أنفسهم قد سحرهم وزير ماليته أكثر من الملك نفسه، وكأن فوكيه كان في الواقع يستعرض ثروته وسلطته ونفوذه. وبدلاً من تملق لويس الرابع عشر، فإن حفلة فوكيه المتقنة قد أذت كبرياء الملك. ولم يشأ الملك أن يعترف بذلك لأي أحدٍ بالطبع؛ وبدلاً من ذلك وجد عذراً مناسباً ليخلص نفسه من الرجل الذي جعله – دون قصد – يشعر بانعدام الأمان.

وهذا – بشكل أو بآخر – هو قدر جميع الذين يفقدون السيد شعوره المتوازن بنفسه، ويحدثون ثقباً في غروره، أو يجعلونه يشك في بروز مكانته.

عندما بدأت الأمسية، كان فوكيه على قمة الدنيا. وعند انتهائها كان في الحضيض.

(فولتير، 1694 – 1778)

مراعاة القانون

في أوائل العقد الأول من القرن السابع عشر، وجد العالم والرياضي الإيطالي غاليليو نفسه في موقف حرج. كان قد اعتمد على كرم حكام كبار لدعم أبحاثه، وهكذا فقد كان – شأنه شأن علماء عصر النهضة جميعاً – يهدي اختراعاته واكتشافاته أحياناً للقياديين الذين يعمل تحت رعايتهم في ذلك الوقت. وعلى سبيل المثال فقد أهدى ذات مرة بوصلة عسكرية كان قد اخترعها إلى دوق غوانزاكا. ثم أهدى الكتاب

الذي يشرح استخدام البوصلة إلى عائلة مديتشي . وكان الحاكمان كلاهما ممتنّين . وعن طريقهما تمكن غاليليو من العثور على المزيد من الطلاب لتدريسهم . غير أنه مهما كان الاكتشاف عظيماً فقد كان رعاته يدفعون له بالهدايا العينية، لا النقدية . وأدى ذلك إلى جعل حياته شعوراً مستمراً بانعدام الأمان، وبالاعتماد على الآخرين . ففكر في أنه لا بد من وجود طريقة أسهل .

وتكشفت لغاليليو خطةٌ جديدة في سنة 1610، عندما اكتشف أقمار المشتري وبدلاً من تقسيم الاكتشاف بين رعاته، بإهداء المجهر الفضائي لواحد منهم، وإهداء الكتاب لآخر، وهكذا، كما فعل في الماضي، فقد قرر أن يركز على آل مديتشي حصراً . وقد اختارهم لسبب واحد: فبعد زمن قصير من قيام كوزيمو الأول بتأسيس سلالة مديتشي في سنة 1540، جعل المشتري (أقوى الأرباب في الأساطير الرومانية) رمزاً لآل مديتشي، وهو رمز سلطة تتجاوز السياسة والصيرفة، وتتصل بروما القديمة وألقتها .

وقام غاليليو بتحويل اكتشافه لأقمار المشتري إلى حدث كونيّ لتكريم عَظْمَةِ آل مديتشي . فأعلن بُعَيْدَ الاكتشاف أن النجوم الساطعة [أقمار المشتري] «قدّمت نفسها في السموات» إلى مجهره الفضائي في الوقت نفسه الذي شهد تتويج كوزيمو الثاني . وقال إن عدد الأقمار – أربعة – يضاها عدد آل مديتشي (كان لكوزيمو الثاني ثلاثة إخوة) وإن الأقمار تدور في فلك المشتري، كما كان هؤلاء الأبناء الأربعة يدورون حول مؤسس سلالتهم: كوزيمو الأول . . وإن ذلك أكثر من صدفة، لأنه يبين أن السموات تعكس صعود نجم آل مديتشي . وبعد أن أهدى غاليليو اكتشافه إلى آل مديتشي أوصى بصنع شعارٍ يمثل المشتري جالساً على غيمة، مع أربعة نجوم تدور حوله، وأهداه إلى كوزيمو الثاني كرمز لاتصاله بالنجوم .

وفي سنة 1610، جعل كوزيمو الثاني غاليليو فيلسوفاً ورياضياً

رسمياً تابعاً لبلاطه، براتب كامل. وبالنسبة لعالمٍ كانت تلك ضربة العمر، فقد انتهت أيام الاستجداء والرعاية.

التفسير

بضربة واحدة، كسب غاليليو بخطته الجديرة أكثر مما حصل عليه من الاستجداء على مدى سنوات. وكان السبب بسيطاً: إن جميع السادة يريدون أن يظهروا أكثر لمعاناً من الآخرين.

ذلك أنهم لا يهتمون بالعلم، ولا بالحقيقة التجريبية العملية، ولا بآخر اختراع، بل يهتمون بسمعتهم وأمجادهم. وعندما ربط غاليليو اسم آل مديتشي بالقوى الكونية، أعطاهم مجداً أكبر بصورة لا حد لها مما فعل عندما جعلهم رعاة أداة علمية جديدة أو اكتشاف.

إن تقلبات حياة البلاط والرعاية لا تعفي العلماء ولا توفرهم، فهم أيضاً يتعين عليهم أن يخدموا سادة يمسكون بأيديهم خيوط كيس المال. وإن قواهم الفكرية العظيمة تجعل السيد يشعر بعدم الأمان، وكأنه موجود فقط لتقديم التمويل – وهذه مهمة قبيحة غير نبيلة. ذلك أن منتج عمل عظيم يريد أن يشعر أنه أكثر من مجرد مقدّم التمويل، إنه يريد أن يبدو خلاقاً وقويّاً، وكذلك إنه أهم من العمل الذي تم إنتاجه باسمه. فبدلاً من الأمان يتعين عليك أن تعطيه المجد. فغاليليو لم يتحدّ السلطة الفكرية لآل مديتشي باكتشافه، ولم يجعلهم يشعرون بالنقص بأي طريقة؛ فبالصاق اسمهم بالنجوم إلصاقاً حرفياً وثيقاً، جعلهم يشرقون بسطوع بين بلاطات إيطاليا. فلم يشرق أكثر من السيد، بل جعل السيد يبرز في إشرافه الآخرين جميعاً.

مفاتيح السلطة

لكل شخص مخاوفه، وعندما تعرض نفسك في العالم وتكشف عن مواهبك فإن من الطبيعي أن تثير كل أنواع السخط، والحسد وغيرها من مظاهر انعدام الأمان. ويجب أن تتوقع ذلك. ولكنك لا تستطيع أن

تقضي عمرك في القلق على مشاعر الآخرين الصغيرة. أما بالنسبة لمن هم فوقك فإن عليك أن تتبع نهجاً مختلفاً: فعندما يتعلق الأمر بالسلطة، فإن التفوق على السيد في الإشراق ربما كان أسوأ الغلطات على الإطلاق.

ولا تخدعن نفسك بالتفكير في أن الحياة قد تغيرت كثيراً منذ أيام لويس الرابع عشر وآل مديتشي. ذلك أن أولئك الذين يصلون إلى مراكز عليا في الحياة يشبهون الملوك والملكات: أي أنهم يريدون أن يشعروا بأنهم آمنون في مراكزهم ومناصبهم. وأنهم متفوقون على جميع مَنْ حولهم في الذكاء، والحصافة، والجادبية. وإن من سوء الفهم القاتل – ولكنه شائع – اعتقادك بأنك عند استعراض مواهبك والمباهاة بها تكسب عواطف السيد. فقد يتظاهر بتقديرها، ولكنه عند أول فرصة سيستبدل بك شخصاً آخر أقل ذكاءً، وأقل جاذبية، وأقل تهديداً تماماً مثلما استبدل لويس الرابع عشر كولبير الباهت بفوكيه البراق. وكما هي الحال مع لويس، فإنه لن يعترف بالحقيقة، بل سيجد ذريعة لتخليص نفسه من حضورك.

وينطوي القانون على قاعدتين ينبغي عليك إدراكهما، أولاً: إنك قد تبرز السيد في الإشراق عن غير قصد بأن تكون نفسك بكل بساطة. فهناك سادة يشعرون بانعدام الأمن أكثر من غيرهم، بمخاوفهم الرهيبة، ومن الطبيعي أنك قد تشع بالإشراق أكثر منهم بجاذبيتك وكياستك.

لم تكن لدى أحد من الناس مواهب أكثر من أستور مانفريدي، أمير فاينزا أكثر أمراء إيطاليا الشباب جميعاً في الوسامة. وقد أسر قلوب رعاياه بسخائه وانفتاح روحه.

وفي سنة 1500، فرض سيزار بورجيا حصاراً على فاينزا. وعندما استسلمت المدينة توقع مواطنوها أسوأ الأمور من بورجيا القاسي. غير أنه قرر أن يُبقي على المدينة. فاكتفى باحتلال قلعتها، ولم يعدم أياً من

مواطنيها، وسمح لأمرها مانفريدي الذي كان عمره ثمانية عشر عاماً آنذ أن يبقى فيها مع بلاطه في حرية كاملة .

ولكن، بعد بضعة أسابيع قذف الجنود أستور مانفريدي في غياهب سجن روماني . وبعد سنة من ذلك الحين، التقطت جثته من نهر التيبير، وقد شدَّ حجر حول عنقه . وبرّر بورجيا هذه الفعلة الشنعاء بتهمة لفقها لمانفريدي بالخيانة والتآمر . غير أن المشكلة الحقيقية هي أن بورجيا كان مغروراً بصورة بشعة ويشعر بعدم الأمان . فقد كان الأمير الشاب متفوقاً عليه في الإشراف حتى دون أن يحاول ذلك . فمواهب مانفريدي الطبيعية جعلت مجرد حضور الأمير يبين أن بورجيا أقل جاذبية وسحراً وفتنة . والدرس المستفاد من ذلك بسيط : إذا كنت لا تملك شيئاً إزاء جاذبيتك وتفوقك، فعليك أن تتجنب أمثال بورجيا من وحوش الغرور . أو أوجد طريقة لإسكات صفاتك الحميدة عندما تكون في صحبة أمثال سيزار بورجيا .

وثانياً : إياك أن تتصوّر أبداً أنك تستطيع أن تفعل ما تريد لأن السيد يحبك . فهناك كتب بكاملها يمكن تأليفها عن أصحاب حظوة فقدوا حظوتهم لأنهم ظنوا أن منصبهم باقٍ كتحصيل حاصل فتجراً أو على التفوق في الإشراف . ففي اليابان في أواخر القرن السادس عشر كان صاحب الحظوة لدى الإمبراطور هيدوشي رجلاً يسمى صن نو ريكيو . وكان هو الفنان الأول في ترتيب حفلات الشاي التي تسلّطت فكرتها على طبقة النبلاء . . وكان واحداً من أكثر المستشارين حصولاً على ثقة هيدوشي . وكانت له شقته الخاصة به في القصر، وكان حاصلًا على التكريم في جميع أنحاء اليابان . ومع ذلك أمر الإمبراطور في سنة 1591، باعتقاله والحكم عليه بالإعدام . وبدلاً من ذلك انتحر ريكيو . وقد اكتشِفَ سببُ سقوطه من مركز الحظوة فيما بعد : إذ يبدو أن ريكيو، الفلاح السابق وصاحب الحظوة لدى البلاط بعد ذلك قد أوصى بعمل تمثال خشبي لنفسه وهو يحتذي صندلاً (رمز النبالة) في وقفة شامخة

ومتعجرفة. وكلف شخصاً بوضع هذا التمثال في أهم المعابد داخل بوابات القصر، على مرأى واضح من أفراد العائلة المالكة الذين كثيراً ما كانوا يمرون به. فشعر هيدويوشي أن هذا معناه أن ريكيو ليس لديه إحساس بالحدود. بل إنه يفترض أن له حقوق أعلى مراتب النبلاء نفسها بحيث نسي أن مركزه يعتمد على الإمبراطور، وراح يعتقد أنه اكتسب هذه المنزلة بنفسه. فكان هذا خطأ لا يغتفر في حساب أهميته، دفع حياته ثمناً له. تذكر إذن ما يلي: لا تعتبر مركزك أو منصبك أمراً مسلماً به أبداً، وإياك أن تدير رأسك أية حظوة تتلقاها.

فإذا عرفت مدى خطورة تفوقك في البريق على سيدك فإنك تستطيع استخدام هذا القانون لصالحك. عليك أولاً أن تتملق سيدك وتنفخ غروره. وقد يكون التملق المكشوف مؤثراً ولكن له حدوده، إذ أنه مباشر ومفصوح أكثر من اللازم، ويبدو سيئاً في عيون رجال الحاشية الآخرين. فالإطراء السري أو المتحفّظ أقوى مفعولاً بكثير. فإذا كنت أذكى من سيدك مثلاً فأظهر له عكس ذلك، واجعله يبدو أذكى منك. وتصرف كأنك ساذج، واجعل نفسك تبدو محتاجاً إلى خبرته. وارتكب أخطاء لا ضرر منها ولا تؤذيك على المدى البعيد، بل تعطيك الفرصة لطلب مساعدته. فالسادة يحبون مثل هذه الطلبات إلى حد العبادة. والسيد الذي لا يستطيع أن يمنحك بركة خبرته قد يسلط عليك بدلاً منها غضبه وضغينته.

وإذا كانت أفكارك خلاقة أكثر من أفكار سيّدك، فانسبها إليه بطريقة تجعلها علنية إلى أقصى حد ممكن، بحيث توضح للآخرين أن مشورتك ليست سوى صدى لمشورته.

وإن كنت متفوقاً على سيدك في الفطنة أو الحصافة أو حضور البديهة، فلا بأس في أن تلعب دور مهرّج البلاط، ولكن إياك أن تجعل سيدك يبدو بارداً فظاً بالمقارنة معك. وخفض لهجة المزح أو الدعابة عند الضرورة. وأوجد طرقاً تجعل سيدك يبدو فيها وكأنه هو موزع

المسرات والأفراح . وإذا كنت بطبيعتك أكثر اجتماعية وكرماً وطيب نفس من سيدك، فتوَحَّ أن لا تكون أنت الغيمة التي تحجب إشعاعه عن الآخرين . إذ يجب أن يبدو كالشمس التي يدور حولها الجميع، تشع بالسلطة والقوة والبريق، وفي مركز الانتباه . وإذا وجدت نفسك موضوعاً في مركز تسليته وإمتاعه، فإن إظهار قدرة محدودة على القيام بذلك قد يكسبك عطفه . ذلك أن أية محاولة لإثارة إعجابه بظرفك وكياستك وكرمك قد تصبح شيئاً قاتلاً . تعلَّم من فوكيه، وإلاً فادفع الثمن .

في كل هذه الحالات ليس من الضعف أن تخفي مكانن قوتك إذا كانت ستوصلك في خاتمة المطاف إلى اكتساب السلطة فعند ترك الآخرين يبيزونك في الإشراف تبقى أنت المسيطر على زمام الأمور، بدلاً من أن تكون ضحية شعورهم بعدم الأمان . وسوف تحتاج إلى هذا كله في الوقت المناسب، يوم تقرر أن ترتفع فوق منزلتك الناقصة أو المنخفضة . فإذا كنت مثل غاليليو، قادراً على جعل سيدك يشرق أكثر في عيون الآخرين، فسوف تبدو كهديفة أرسلها الله إليه، وسوف تُرْفَعُ في الحال .

صورة: النجوم في

السماء، ولا يمكن أن تكون

هناك سوى شمس واحدة. فلا

تحجب ضوء الشمس، أو تنافس

بريقها، بل اغرب في السماء

وأوجد طرقاً لزيادة شدة

سطوع نجم السيد.

الشاهد: تجنب التفوق على إشراق السيد. إن كل أنواع التفوق كريمة، غير أن تفوق أحد الرعايا على أميره ليس شيئاً غيباً فحسب، بل هو قاتل ومميت. وهذا درس تعلمنا إياه النجوم في السماء - فقد تكون ذات علاقة بالشمس، وقد تكون مساوية لها في السطوع، ولكنها لا تظهر بصحبتها (بلثازار غراسيان، 1601 - 1658).

إنك لا تستطيع أن تقلق حول إزعاج كل شخص تقابله، ولكن عليك أن تكون قاسياً بصورة انتقائية. فإذا كان رئيسك نجماً آخذاً في الأفول فليس لديك ما تخشاه من التفوق عليه في الإشراق. فلا تكن رحيماً - إذ أن سيدك لم تكن تتنابه أية حيرة أو هواجس أثناء صعوده إلى القمة بدم بادر دون أن يرف له جفن. إسبر غور قوته فإن كان ضعيفاً، فعجل بسقوطه ولكن بشكل سرّي هادىء ومتحفظ. وتفوق عليه في العمل والجادبية والذكاء في اللحظات الحساسة المناسبة. فإذا كان ضعيفاً جداً وعلى وشك السقوط، فاترك الطبيعة تأخذ مجراها. ولا تغامر بالتفوق بالإشراق على رئيس ضعيف، فقد يبدو ذلك قسوة أو شماتة. ولكن إذا كان سيدك ثابتاً قوياً في مركزه، ومع ذلك فإنك تعرف عن نفسك كونك أكفأ منه، فانتظر الوقت المناسب وكن صبوراً. فمن طبيعة الأشياء أن تتلاشى القوة في آخر الأمر وتضعف. وسيسقط سيدك ذات يوم، فإذا مارست اللعبة بشكل صحيح، فسوف تبقى بعده وتبزه بالإشراق ذات يوم كذلك.

لا تضع ثقة أكثر من اللازم في الأصدقاء وتعلم كيف تستخدم الأعداء

الحكم

كُنْ حذراً من الأصدقاء - فسوف يخونوك على نحو أسرع،
لأنهم يُستفزون بسهولة إلى الحسد. كما أنهم يفسدون
ويصبحون طغاة. ولكن استأجر عدواً وستجد أنه يصبح
أكثر ولاء من صديق، لأن عليه أن يثبت الكثير. والواقع أن
لديك ما تخافه من الأصدقاء أكثر من الأعداء. فإن لم يكن
لديك أعداء، فأوجد طريقة لكسب أعداء.

انتهاك القانون

في منتصف القرن التاسع للميلاد، اعتلى عرش الإمبراطورية البيزنطية شاب يدعى ميكائيل الثالث. وكانت أمه، الإمبراطورة ثيودورا، قد نفيت إلى دير للراهبات. أما عشيقها ثيوكريتوس فقد اغتيل. وكان على رأس المؤامرة لإزاحة ثيودورا عن عرشها وتنصيب ميكائيل بدلاً منها عمّ ميكائيل المدعو بارداس، وهو رجل ذو ذكاء وطموح. وكان ميكائيل حاكماً شاباً بلا خبرة، محاطاً بالمتآمرين، والقتلة، والمتهتكين المسرفين. وفي وقت الخطر الحرج كان ميكائيل بحاجة إلى شخص يثق به كمستشار له. فاتجهت أفكاره إلى باسيلوس، أعز أصدقائه. ولم يكن لباسيلوس هذا أي خبرة في شؤون الحكم والسياسة – والواقع أنه كان رئيس الاصطبلات الملكية – غير أنه كان قد أثبت حبه وعرفانه مرة بعد أخرى.

كان الاثنان قد التقيا قبل ذلك بوضع سنين، عندما كان مايكل في زيارة إلى الاصطبلات بعد أن أفلتت منها حصان متوحش، وكان باسيلوس، سائس الخيل الشاب المتحدر من سلالة فلاحين مقدونية، قد أنقذ حياة ميكائيل، الذي أعجبه قوة هذا السائس وشجاعته فرفعه في الحال من وظيفته المغمورة كمروض للخيل إلى منصب رئيس الاصطبلات. وأثقل كاهل صديقه الجديد بالهدايا وأنواع الحظوة حتى صارا لصيقيين لا يفترقان. وتم إرسال باسيلوس إلى أحسن مدارس

للحصول على عدو جيد،
اختر صديقاً: فهو يعرف أين
يضرب.

ديان دي بواتيه،
1566-1499

عشيقة هنري الثاني ملك
فرنسا

هذه المقولة سبقها قول
العرب: يؤتى الخذر من
مأمنه، وقول الشاعر:

احذر عدوك مَرَّة

واحذر صديقك ألف مَرَّة

فلربما انقلب الصديق

عُفْ فكسان أعلم بالضرَّة

وكان العرب قديماً يقولون:

ألف عدو خارج البيت ولا

عدو داخله.

(المترجم)

في كل مرة أعين فيها شخصاً

بوظيفة شاعرة، أخلق مئة

من الساخطين وواحداً عاقاً

ناكراً للجميل.

لويس الرابع عشر

1715-1638

ببزنطة . وتحول الفلاح الخشن إلى رجل من الحاشية مثقف ومصقول .

وعندما صار ميكائيل إمبراطوراً، احتاج إلى شخص ذي ولاء له . فمن ذا الذي يمكن أن يكون أفضل من ذلك الشاب الذي كان مديناً للإمبراطور بكل شيء ، في منصب الحاجب الخاص وكبير المستشارين؟ كان من الممكن تدريب باسيلوس على هذه الوظيفة، وكان ميكائيل يحبه كأنه أخ له . فاختار ميكائيل صديقه هذا، متجاهلاً نصيحة الذين زكّوا له بارداس الذي كان أكفأ منه بكثير .

وتعلم باسيلوس جيداً . وسرعان ما أصبح مستشاراً ينصح الإمبراطور في كل قضايا الدولة . وكانت مشكلته الوحيدة هي المال، فلم يكن باسيلوس يقنع أو يكتفي . إذ أن تعرضه لبذخ البلاط الإمبراطوري قد جعله جشعاً متعششاً لطاؤوسيات السلطة . فضاغف ميكائيل راتبه، ثم أوصله إلى ثلاثة أضعاف الأصل، ورفع له إلى مرتبة النبلاء . . وزوجه من عشيقته الخاصة، يودوكسيا إنجرينا . فقد كان ميكائيل يشعر إن إرضاء مثل هذا الصديق والمستشار الموثوق شيء يعادل أي ثمن . غير أن المزيد من المتاعب كان يتربص به . ذلك أن بارداس كان قد صار قائداً للجيش، فقام باسيلوس بإقناع ميكائيل بأن ذلك الرجل كان شديد الطموح إلى حد ميؤوس منه إصلاحه . كان بارداس قد تأمر لوضع ابن أخيه على العرش، متوهماً بأنه سيتمكن من السيطرة على ميكائيل . وبإمكانه أن يتأمر كرّة أخرى للتخلص من ميكائيل وتتويج نفسه بدلاً منه . وهكذا ظل باسيلوس ينفث السم في أذن ميكائيل حتى وافق الإمبراطور على تدبير اغتيال عمه . وأثناء سباق كبير للخيل اندس باسيلوس وسط الجموع الحاشدة حتى اقترب من بارداس وطعنه فأرداه قتيلاً . وبعد ذلك بوقت قصير، طلب باسيلوس أن يحل محل بارداس على رأس الجيش، حيث يمكنه أن يسيطر على المملكة ويقمع أي تمرد .

فأعطاه الإمبراطور ما سأل .

وهكذا ، فإنني من جهتي تعرضت للانخداع أكثر من مرة على يد من كنت أحبه أكثر من الجميع ، وأثق بحبه لي أكثر من حب أي شخص آخر بحيث أصبحت أعتقد أنه قد يكون صحيحاً أن يحب المرء شخصاً واحداً ويخدمه أكثر من الآخرين جميعاً ، حسب الأهلية والجدارة . ولكن عليه أن لا يثق كثيراً بفتح الصداقة هذا بحيث يكون لديه سبب للندم على هذه الثقة فيما بعد .

بلدزار كاستيليوني

1529-1478

وهكذا تعاضمت سلطة باسيلوس وأمواله . وعندما وقع ميكائيل في ضائقة مالية بعد ذلك بسنوات قلائل نتيجة لتبذيره وإسرافه ، طلب من باسيلوس أن يسدد بعض المال الذي كان قد اقترضه على امتداد السنين . ولكن ميكائيل أصيب بصدمة وذهول عندما رفض باسيلوس ، ورمق إمبراطوره بنظرة شزراء فيها من الاستقلال ما جعل ميكائيل يشعر فجأة بالمأزق الذي تورط فيه . فصبيّ الاصطبل السابق صار لديه مال ، وحلفاء في الجيش وفي مجلس الشيوخ ، وبالتالي سلطة أكثر مما لدى الإمبراطور نفسه . وبعد بضعة أسابيع ، وذات ليلة أفرط ميكائيل في الشراب ثم أفاق ليجد نفسه محاطاً بالجنود ، وقد وقف باسيلوس يتفرج بينما راح الجنود يطعنون الإمبراطور حتى أحمدوا أنفاسه . وبعد أن نصّب نفسه إمبراطوراً ركب حصانه ليتبختر عبر شوارع بيزنطة وقد رفع رأس ولي نعمته السابق ، وأفضل أصدقائه على رأس رمح طويل .

التفسير

لقد رهن ميكائيل الثالث مستقبله على الشعور بالعرفان الذي ظن أن باسيلوس لا بد وأن يحس به تجاهه . فلم يشكّ في أن باسيلوس سيكون أفضل من يخدمه ، فقد كان مديناً للإمبراطور بشروته ، وبثقافته ، وبمنصبه . وبعد ذلك عندما صار باسيلوس في السلطة ، كان ميكائيل يرى أن السياسة الفضلى هي إعطاؤه كل ما يحتاج إليه ، مما يعزز الروابط بين الرجلين . ولم يدرك الإمبراطور غلظته القاتلة إلاّ في ذلك اليوم المصيري الذي رأى فيه الابتسامة الوقحة على وجه باسيلوس .

لقد خلق وحشاً . وسمح لرجل بأن يرى السلطة عن قرب – وعندئذٍ تعطش ذلك الرجل إلى المزيد ، وحصل على كل ما سأل ، وشعر بأنه معرقلٌ بالصدقة التي يتلقاها ، ففعل – ببساطة – ما يفعله كثيرون في مثل هذا الوضع : إنهم ينسون المعروف الذي تلقوه ، ويتصورون أنهم حققوا نجاحهم بمزاياهم الذاتية .

قبل كاستيليوني بخمسة قرون ، اختصر أبو الطيّب المنسي هذه الفكرة بقوله :

ولما صار ودة الناس خبياً
جزئت على اتسام باتسام
وصرت أشك فيمن أصفيه
لعلمي أنه .. بعض الأنام !
(المترجم)

الحية ، والفلاح

ومالك الحزين

طلبت حية يطاردها الصيادون
من فلاح أن ينقذ حياتها .
فلكى يخفيها الفلاح عن
مطارديها ، جلس القرفصاء
وسمح لها أن تزحف إلى
داخل بطنه . ولكن عندما
انتهى الخطر طلب الفلاح من
الحية أن تخرج ، فرفضت :

فقد كان المكان آمناً ودافئاً
في الداخل . وفي الطريق
إلى البيت رأى الرجل مالكا
الحزين ، فأمجّه إليه وهمس
له بما قد حدث ، فطلب منه
الطائر أن يجلس ويحاول
الحرق لإخراج الحية .

وعندما أخرجت الحية
رأسها التقطها مالك الحزين
وسحبها وقتلها . وظل الفلاح
قلقاً من احتمال بقاء سُمها
في داخله . فأخبره مالك
الحزين أن علاج سم الحية هو
أن يطبخ ستة طيور بيضاء
ويأكلها . فقال الفلاح : « أنت
طائر أبيض ، فأنت تنفع
كبداية . وأمسك بمالك
الحزين ، ووضعه في كيس ،

وحمله إلى بيته، حيث علّقه
ريثما يروي لزوجه ما حدث،
فقالت له: «إنني مندهشة منك،
فقد أسدي لك الطير معروفاً،
وخلّصك من الشر الذي في
بطنك، بل أنقذ حياتك في
الواقع، وأنت تمسكه وتحدث
عن قتله»، ثم أطلقت مالكاً
الجزين في الحال فطار بعيداً،
ولكنه في طريقه اقتلع عينيها.

الحكمة: عندما ترى الماء يسيل
إلى الأعلى صاعداً فوق النل،
فإن هذا يعني أن هناك مَنْ يكافئ
معروفاً أسدي إليه.

قصة شعبية إفريقية

وفي لحظة إدراك ميكائل كان ما يزال قادراً على إنقاذ حياته، غير
أن الصداقة والمحبة تعميان كل رجل عن مصالحه. فلا أحد يصدّق أن
الصديق قد يخون. وقد استمر ميكائيل في عدم التصديق حتى اليوم الذي
انتهى فيه رأسه على قناة رمح.

اللهم احفظني من أصدقائي؛ أما أعدائي فأنا كفيل بهم.

فواتير، 1694-1778

مراعاة القانون

بعد مضي عدة قرون على سقوط سلالة هان (في سنة 222م) راح
التاريخ الصيني يسير على النمط نفسه من الانقلابات العنيفة والدامية،
واحداً تلو الآخر. فأخذ رجال الجيش يتآمرون لقتل كل إمبراطور
ضعيف، ثم يضعون بدلاً منه على عرش التنين جنراً قوياً. فيدشن ذلك
الجنرال سلالة جديدة ويتوج نفسه إمبراطوراً. ولكي يضمن بقاءه كان
يقتل زملاءه الجنرالات عن بكرة أبيهم. وبعد بضع سنين يُستأنف النمط
من جديد: فيبرز جنرالات جدد فيقتالونه أو يغتالونه أبناءه بدورهم. وكان
منصب إمبراطور الصين يُشعرُ صاحبه بالوحدة الموحشة، إذ يحاط بقطيع
من الأعداء المتربصين. فكان هذا أضعف المناصب في المملكة وأقلها
أمناً.

وفي سنة 959 م، صار الجنرال تشاو كوانغ - ينُ إمبراطوراً تحت
اسم صونغ. وكان يعرف الاحتمالات، وأنه سيتعرض للاغتيال ربما في
غضون سنة أو عامين: فكيف يكسر هذا النمط الروتيني الرهيب؟ وبعد
وقت قصير من اعتلائه العرش أمر بإقامة وليمة للاحتفال بالسلالة
الجديدة، ودعا إليها أقوى قادة الجيش. وبعد أن أفرطوا في الشراب،
صرف صونغ الحرس وكل شخص آخر ما عدا الجنرالات الذين شعروا
بالخوف من أن يغتالهم بضربة كاسحة ماحقة. ولكنه بدلاً من ذلك
خاطبهم قائلاً: «إن اليوم كله ينقضي في التخوف. وأنا لست سعيداً على

المائدة ولا في فراشي . فمن منكم لا يحلم باعتلاء العرش؟ أنا لا أشك في ولائكم . ولكن إذا حدث أن قام تابعوكم ، في غمرة بحثهم عن الشراء والمنصب ، بفرض الرداء الأصفر عليكم أكنتم تقدرون على رفضه عندئذ؟» فأعلن الجنرالات ، وهم سكارى وخائفون على حياتهم ، براءتهم وولاءهم له . غير أن صونغ كانت لديه أفكار أخرى : «إن أفضل طريقة يزجي بها المرء أيامه هي في التمتع بالثروة والشرف في سلام . فإذا كنتم مستعدين للتخلي عن قياداتكم ، فأنا مستعد لتزويدكم بأملك جيدة ومساكن جميلة ، حيث تستمتعون بمسراتكم في صحبة المغنين والفتيات» .

ولذا ، فإن هناك كثيرين يعتقدون أن الأمير الحكيم ينبغي عليه - كلما سحت له الفرصة - أن يشير بدهانه شيئاً من العداوة ، كي يعزز هيئته وعظمته بقمعهما . فالأمراء ، وخصوصاً الجدد منهم ، يجدون إخلاصاً وفائدة فيمن كانوا ينظرون إليهم في البداية بتشكك وارتياب ، أكثر ممن وثقوا بهم في بادئ الأمر . ذلك أن باندولفو بتروسي أمير سيينا قد حكم دولته بالذين كان يشك فيهم أكثر مما حكمها بالآخرين .

يقولو ماكيافيلي

1527-1469

وأدرك الجنرالات المذهولون أن صونغ كان يقدم لهم الغنى والأمن بدلاً من حياة القلق والكفاح . فقدموا استقالاتهم جميعاً في اليوم التالي ، وتقاعدوا كنبلاء في الممتلكات العقارية التي منحهم إياها صونغ . وهكذا بجرة قلم ، استطاع صونغ أن يحول قطعاً من الذئاب «الصديقة» التي كان من المحتمل أن تخونه ، إلى مجموعة من الحملان الوديدة المطيعة ، بعيداً عن كل سلطة .

وعلى امتداد السنوات القليلة التالية استمر صونغ في حملته لتأمين حكمه . وفي سنة 971م ، استسلم له أخيراً الملك ليو ، ملك ولاية هان الجنوبية بعد سنوات طويلة من التمرد . وذهل ليو عندما أعطاه صونغ رتبة ومكانة في البلاط الإمبراطوري ، ودعاه إلى القصر ليضيفي على هذه الصداقة الجديدة بينهما طابعاً رسمياً يدشنه بالشراب . وعندما تناول ليو الكأس التي قدمها له صونغ تردد ، خشية أن تكون مسمومة ، فصرخ : «إن جرائم تابعكم تستحق الموت بالتأكيد . . ولكنني أتوسل إلى جلالتكم أن تبقوا على حياة تابعكم . إنني لا أجرؤ حقاً على تناول الشراب» فضحك الإمبراطور صونغ ، وأخذ الكأس من ليو وشربها بنفسه . لم يكن فيها سم . ومنذ ذلك الحين صار ليو من أشد أصدقائه الموثوقين ولاء له .

يعرض برهمي - من كبار
الخبراء في الفيدا (مجموعة
الكتب القديمة الأربعة المقدسة
عند الهندوس) كان قد أصبح
أيضاً رامياً عظيماً - تقدم
خدماته لصديقه القديم، الذي
أصبح ملكاً فيصرخ البرهمي
عندما يرى الملك: «تعرف
علي، فأنا صديقك!» فيجيبه
الملك باحتقار، موضحاً له:
«نعم، لقد كنا صديقين
من قبل، ولكن صدقتنا
كانت تقوم على ما لدينا
من سلطة... لقد صادقتك،
أيها البرهمي الطيب؛ لأن
ذلك كان يخدم غرضي».
فلا فقير يُصادق الأغنياء،
ولا أحمق يُصادق العقلاء،
ولا جبان يُصادق الشجعان.
فمن يحتاج إلى صديق قديم؟
إن من يعقد الصداقة والزواج
هما شخصان متكافئان في
الثروة وأصالة الخلد، وليسا
رجلاً غنياً وآخر مدقع الفقر.
صديق قديم؟ من يحتاج إليه؟

المهابهاراتا

ملحمة هندية من القرن
الثالث ق.م

وفي ذلك الوقت كانت الصين مبعثرة إلى عدد كبير من الممالك الصغيرة. وعندما اندحر شيان شو، ملك إحداهما، تلقى الإمبراطور صنونغ نصيحة من وزرائه بحبس هذا المتمرد، وقدموا وثائق تثبت أنه مستمر في التآمر لقتل صنونغ، غير أنه عندما جاء شيان شو لزيارة الإمبراطور كرمه صنونغ بدلاً من أن يحبسه، وأعطاه صرة أمره أن يفتحها وهو في منتصف الطريق إلى موطنه. وفتح شيان شو الصرة في رحلة عودته فوجد أنها تحتوي على الأوراق التي توثق مؤامراته، فأدرك أن صنونغ كان على علم بخطته المميتة، ومع ذلك أبقى على حياته. فكسبه هذا الكرم. فصار هو الآخر من أخلص أتباع صنونغ.

التفسير

يقارن مثل صيني بين الأصدقاء وبين فكي حيوان خطر وأسنانه: فإن لم تكن حريصاً فسوف تجد أنهم يمضغونك. وكان الإمبراطور صنونغ يعرف الفكين اللذين وجد نفسه بينهما عندما تسنم العرش: كان «أصدقاؤه» في الجيش سيمضغونه وكأنه قطعة لحم، وكان يعلم أنه إذا نجا منهم بطريقة ما، فإن «أصدقاءه» في الحكومة سوف يتعشون به. ولم يشأ الإمبراطور صنونغ أن تكون له خلطة أو علاقة مع «الأصدقاء» - فرشا زملاءه الجنرالات بأملاك رائعة وأبقاهم بعيدين عنه. فكانت هذه طريقة لخصيهم أفضل من قتلهم، مما كان سيجعل جنرالات آخرين يبحثون عن الانتقام لهم. ولم يشأ صنونغ أيضاً أن تكون له علاقة بالوزراء «الأصدقاء». إذ سينتهي به الأمر على الأغلب إلى شرب الكأس الشهيرة من الشراب المسموم.

وبدلاً من الاعتماد على الأصدقاء، استخدم صنونغ أعداءه، واحداً بعد الآخر، فحوّلهم إلى رعايا موثوق بهم أكثر بكثير من غيرهم. فبينما يتوقع الصديق المزيد والمزيد من عطايا الحظوة، وتجيش نفسه بالغيرة فإن هؤلاء الأعداء السابقين لم يكونوا يتوقعون شيئاً، فحصلوا على كل شيء. فالرجل الذي يعفى فجأةً من الموت في المقصلة هو رجل مليء

أَلْقَطْ نَحْلَةَ بَدَافِعِ الشَّفَقَةِ،
وَتَعَلَّمْ حُدُودَ الشَّفَقَةِ
مَثَلُ صُوفِي

بالعرفان حقاً. وسيذهب إلى أقاصي الأرض من أجل الرجل الذي عفا عنه. ومع مرور الزمن صار هؤلاء الأعداء السابقون أخلص الأصدقاء الموثوق بهم لدى صونغ.

واستطاع صونغ أخيراً أن يحطم نمط الانقلابات والعنف والحرب الأهلية، فحكمت سلالة الصين أكثر من ثلاثمائة عام.

في خطاب ألقاه أبراهام لنكولن في أوج أيام الحرب الأهلية أشار إلى الجنوبيين باعتبارهم زملاء في الإنسانية ممن هم على خطأ. فوبخته سيدة عجوز لأنه لم يصفهم كأعداء لا يمكن التصالح معهم، ويجب تدميرهم. فرد عليها لنكولن: «يا سيدتي: الأدمر أعدائي عندما أجعلهم أصدقائي؟».

مفاتيح السلطة

الناس مستعدون للرد على
الأذى أكثر من اسعادهم
لكفاة الإحسان؛ لأن العرفان
بالجميل عبء، أما الانتقام
فمسهرة.
تاسيتوس (مؤرخ روماني)
حوالي 55-120م

من الطبيعي أن ترغب في استخدام أصدقائك عندما تجد نفسك في حاجة. فالعالم مكان قاسٍ، وأصداؤك يُليّنون قسوته الخشنة. وبالإضافة إلى ذلك فإنك تعرفهم. فلماذا الاعتماد على غريب عندما يكون لديك صديق قريب منك؟

إن المشكلة هي أنك غالباً ما لا تعرف أصدقاءك معرفة جيدة كما تتخيل. فكثيراً ما يتفق الأصدقاء على أشياء لكي يتجنبوا النزاع. فهم يغطون صفاتهم الكريهة كي لا يهين أحدهم الآخر. ويضحك كل منهم بشدة من نكت الآخر. وبما أن الصداقة نادراً ما يقوِّبها الإخلاص فإنك قد لا تعرف أبداً كيف يشعر الصديق بالفعل. فقد يقول لك الأصدقاء إنهم يحبون شعرك، ويعبدون موسيقاك، ويغبطونك على ذوقك في الملابس، وقد يقصدون ذلك، ولكنهم على الأغلب لا يقصدونه.

فعندما تستأجر صديقاً فإنك تبدأ بالتدرّج في اكتشاف الخصال التي أخفاها (أو أخفتها). ومن الغريب حقاً أن عمل العطف الذي بادرت إليه هو الذي يحدث الخلل في توازن كل شيء. إذ أن الناس يريدون أن

يشعروا بأنهم يستحقون حظهم الطيب . وقد يصبح تلقيهم للمعروف شيئاً ضاغطاً خانقاً: فمعناه أنك تقول للصديق: لقد وقع الاختيار عليك لأنك صديق، وليس بالضرورة لأنك مستحق . ويكاد يكون هناك شيء من التنازل في عملية استئجار الأصدقاء يجرحهم ويؤذيهم . ويخرج الأذى إلى العلن ببطء: فيبدو قليل من الإخلاص الزائد، تليه ومضات من الغضب والحسد هنا وهناك . . . وقبل أن تعرف ما الذي يجري تتلاشى صداقتك . وكلما زادت أعمال المعروف والهدايا التي تقدمها لإحياء الصداقة، قلّ العرفان الذي تتلقاه .

وعدم العرفان له تاريخ طويل وعميق . وقد ظهرت آثار قوته، على امتداد قرون عديدة، إلى درجة أنه بات من المذهل أن يستمر الناس في التقليل منها . إن من الأفضل لك أن تكون على حذر . فإن لم تتوقع أي عرفان من صديق، فإنه سيبدو لك من المفاجآت السارة أن تجد لدى الأصدقاء عرفاناً .

والمشكلة في استخدام صديق واستئجاره هي أن ذلك سيحدّ من سلطتك حتماً . فالصديق نادراً ما يكون أكثر الناس قدرة على مساعدتك؛ وفي خاتمة المطاف فإن المهارة والكفاءة أهم بكثير من المشاعر الودية (فميكائيل الثالث كان لديه تحت أنفه مباشرة رجلٌ كان بإمكانه أن يوجهه بشكل صحيح ويبقيه حياً: وكان ذلك الرجل هو بارداس) .

إن كل أوضاع العمل تتطلب نوعاً من المسافة الفاصلة بين الناس . فأنت تحاول أن تعمل، لا أن تكوّن صداقات . والصداقة (حقيقة كانت أم مزيفة) لا تفعل شيئاً سوى طمس هذه الحقيقة . فمفتاح السلطة إذن هو قدرتك على أن تحكم مَنْ هو أقدر الناس على ترويج مصالحك في الأحوال كلها . احتفظ بالأصدقاء للصداقة، ولكن اعمل مع المهرة والأكفاء .

أما أعداؤك من الجهة الأخرى، فهم منجم ذهب بكر لم يمَسّ،

الاستفادة من أعدائنا

تصادف ذات مرة، عندما كان الملك هيرو يتكلم مع واحد من أعدائه، أن أخبره ذلك العدو بلهجة فيها تقريع بأن رائحة أنفاسه كريهة .

ففرع الملك الطيب من معرفة ذلك عن نفسه، وحالما عاد إلى البيت راح يوتّخ زوجته:

«كيف حدث أنك لم تخبرني قط عن هذه المشكلة؟» وكانت الزوجة سيّدة بسيطة عفيفة غير مؤذية، فقالت: «ياسيدي، لقد كنت أظنّ أن أنفاس الرجال جميعاً لها مثل هذه الرائحة». وهكذا فإن من الواضح أن العيوب الواضحة للحواس، والغليظة، والجسدية أو السافرة بشكل آخر أمام العالم، نعرفها من أعدائنا أسرع مما نعرفها من أصدقائنا ومعارفنا .

بلوتارخ (فيلسوف أخلاقي روماني وكاتب سير تاريخية)

حوالي 46-120م

وعليك أن تتعلم كيف تستغله. فعندما أدرك تاليران، وزير خارجية نابليون، في سنة 1807، أن رئيسه يقود فرنسا إلى الخراب، وأن الوقت قد حان للانقلاب عليه، فهَمَّ أخطار التآمر على الإمبراطور، فكان بحاجة إلى شريك يتحالف معه في التآمر. فبأي صديق يثق في مثل هذا المشروع؟ اختار جوزيف فوشيه، رئيس الشرطة السرية، وأكره أعدائه لديه، والرجل الذي حاول أن يعرض تاليران للاغتيال. وكان تاليران يعرف بأن كراهيتهما السابقة ستخلق فرصة لمصالحة عاطفية. وكان يعلم أن فوشيه لا يتوقع منه شيئاً، وأنه سيعمل ليثبت أنه جدير باختيار تاليران؛ فالشخص الذي لديه شيء يجتهد لإثباته سيزيح الجبال لأجلك. وأخيراً كان يعرف أن علاقته مع فوشيه ستكون قائمة على المصلحة الذاتية المتبادلة، ولن تلوثها الأحاسيس الشخصية. وثبت أن هذا الاختيار كان كاملاً؛ فعلى الرغم من عدم نجاح المتآمرين في إسقاط نابليون، فإن اتحاد مثل هذين الشريكين القويين ولكن غير المحتملين قد وُلد كثيراً من الاهتمام بقضيتهما؛ فبدأت المعارضة للإمبراطور تنتشر ببطء. ومنذ ذلك الحين فصاعداً كان لدى تاليران وفوشيه علاقة عمل مثمرة. فحاول أن تدفن خلافاتك مع عدوك كلما استطعت، وتوَحَّ أن تتعمد أن تضعه في خدمتك.

وكما قال لنكولن فإنك تدمر عدواً عندما تحوله إلى صديق. ففي سنة 1971، أثناء الحرب الفيتنامية، كان هنري كيسنجر هدفاً لمحاولة خطف فاشلة، في مؤامرة تورط فيها - بين آخرين - الأخوان بيريجان، وهما قسيسان اشتهرا بنشاطهما في معاداة حرب فيتنام، وأربعة قساوسة كاثوليكيين وأربع راهبات. فقام كيسنجر بشكل خاص، وبدون إعلام مخابرات وزارة العدل بترتيب لقاء صباح يوم سبت مع ثلاثة من الخاطفين المزعومين. وشرح لضيوفه أنه سيُخْرِجُ معظم الجنود الأميركيين من فيتنام بحلول منتصف سنة 1972، فسحروهم سحراً كاملاً. فأعطوه بعض أزرار عملية «خطف كيسنجر»، وظلَّ أحدهم صديقاً له

على مدى سنوات وزاره في عدة مناسبات . ولم تكن هذه حيلة أو خدعة تمارس مرة واحدة: بل إن كيسنجر جعل من سياسته أن يعمل مع الذين لا يوافقونه الرأي . وعلق زملاؤه على ذلك بالقول: إنه ينسجم مع أعدائه أفضل مما يفعل مع أصدقائه .

فبدون أعداء حولنا نصبح كسالى ، ووجود عدو في أعقابنا يشحذ فطنتنا، ويحافظ على تركيزنا ويقظتنا . وإذن، فإن من الأفضل أحياناً استخدام الأعداء كأعداء بدلاً من تحويلهم إلى أصدقاء أو حلفاء .

وكان ماوتسي تونغ يرى الصراع كمفتاح لتوجهه نحو السلطة . وفي سنة 1937 ، غزا اليابانيون الصين ، فقاطعوا الحرب الأهلية التي كانت دائرة بين الشيوعيين التابعين لماو وبين أعدائهم ، الوطنيين .

وخشي بعض الشيوعيين من أن يحقهم اليابانيون ، فبتّوا فكرة ترك الوطنيين يقاتلون وحدهم اليابانيين ، واستخدام الوقت ليتعافوا ويستجمعوا . ولم يوافق ماو: فاليابانيون لا يمكنهم أن يدحروا ويحتلوا بلداً شاسع المساحة كالصين مدة طويلة . وعند مغادرتهم سيكون الشيوعيون قد صدّثوا إن كانوا قد خرجوا من القتال سنوات عديدة، ولن يكونوا مهيارين جيداً لإعادة فتح النضال مع الوطنيين . بل إن قتال عدو رهيب كاليابانيين سيكون تدريباً كاملاً لجيش الشيوعيين الرث المتداعي . وتم تبني خطة ماو، فنجحت: وعندما تراجع اليابانيون في خاتمة المطاف كان الشيوعيون قد كسبوا خبرة قتالية مكنتهم من هزيمة الوطنيين .

وبعد ذلك بسنوات ، حاول زائر ياباني أن يعتذر إلى ماو عن غزو بلده للصين، قاطعه ماو: «أليس من واجبي أن أشكرك بدلاً من ذلك؟» . وأوضح أن المرء أو المجموعة من الناس لا يمكن أن يصبح أو يصبحوا أقوىاء بدون خصم ذي جدارة .

وكانت هناك مكونات هامة عديدة لخطة ماو البعيدة المدى . أولها

أن عليك أن تكون واثقاً من خروجك منتصراً على المدى البعيد فلا تختر قتالاً مع مَنْ أنت غير متأكد مِنْ قدرتك على دحره. فقد كان ماو يعرف أن اليابانيين سيهزمون في الوقت المناسب. وثانياً: إن لم يكن لديك أعداء ظاهرون، فإن عليك أحياناً أن تضع لنفسك هدفاً حتى ولو حوّلت صديق إلى عدو. وقد استخدم ماو هذه الوسيلة مرة بعد أخرى في السياسة. وثالثاً: استخدم مثل هؤلاء الأعداء لتحديد أهدافك على الملأ بوضوح أكبر، بل حتى وضعها في إطار نضال الخير ضد الشر. فقد شجع ماو خلافات الصين مع الاتحاد السوفيتي والولايات المتحدة؛ ذلك أنه كان يعتقد أنه بدون أعداء واضحين محددين، فإن شعبه سيفقد الإحساس بمعنى الشيوعية الصينية. فالعدو المحدد بدقة حادة هو حجة لجانبك أقوى بكثير من كل الكلمات التي يمكنك تجميعها معاً.

وإياك أن تجعل وجود الأعداء يقلقك أو يضايقك. فعندما يكون لديك خصم معلن معروف أو اثنان فإنك ستكون أفضل حالاً بكثير مما لو كنت تجهل مكان أعدائك الحقيقيين. إن رجل السلطة يرحب بالنزاع، مستخدماً أعدائه لتعزيز سمعته كمقاتل ثابت القدمين يمكن الاعتماد عليه في أوقات القلق وانعدام اليقين.

| | |
|--------------------------------|-------------------------------|
| الشاهد: اعرف | صورة: فكاً عدم العرفان: إن |
| كيف تستخدم | معرفتك بما سيحدث إذا |
| أعداءك لفائدتك | وضعت إصبعك في فم |
| الخاصة. إن عليك أن | الأسد، سوف |
| تتعلم أن لا تمسك بالسيف | تجعلك تبقى |
| من نصله الذي سيجرحك بل | بعيداً. ومع |
| من مقبضه، الذي يسمح لك بالدفاع | الأصدقاء، لن |
| عن نفسك. فالرجل العاقل | يكون لديك مثل |
| يستفيد من أعدائه أكثر | هذا الحذر فإذا |
| مما يستفيد الأحمق | استأجرتهم فسوف يأكلونك |
| من أصدقائه. | حياً، مع عدم الشعور بالعرفان. |
| بلتازار غراسيان | |
| (1601 - 1658) | |

رغم أن من الأفضل بوجه سنة أن لا يخلط المرء العمل بالصدقة، فإن هناك أوقاتاً يمكن فيها استخدام الصديق بفاعلية أكبر من استخدام العدو. وعلى سبيل المثال فإن رجل السلطة كثيراً ما يكون لديه عمل قذر يتعين إنجازه. ولكن للحفاظ على المظاهر فإن من الأفضل على وجه العموم أن يدع أناساً غيره يقومون به؛ والأصدقاء غالباً يؤدون ذلك على أفضل وجه، لأن عاطفتهم الودية تجاهه تجعلهم مستعدين للقيام بمغامرات. وإذا أخفقت خططك لسببٍ ما، فإن من المفيد أن يكون في متناولك كبش فداء مناسب. وهذا «السقوط لصاحب الحظوة» خدعة طالما استخدمها الملوك وأصحاب السلطان: إذ يتركون أقرب الأصدقاء في بلاطهم يتعرضون للسقوط بسبب علة، ما دام عامة الناس لا يريدون أن يصدقوا أنهم يضحون عمداً بصديقٍ من أجل هذا الغرض. وبالطبع، فإنك بعد لعب هذه الورقة تكون قد خسرت صديقك إلى الأبد. فمن الأفضل إذن الاحتفاظ بدور كبش الفداء لصديق مقرب منك ولكنه غير لصيق بك أو وثيق لديك.

وأخيراً، فإن مشكلة العمل مع الأصدقاء هي الخلط بين الحدود والمسافات التي تتطلبها العمل. ولكن إذا كان الشريك في هذا الترتيب متفهمين للأخطار التي ينطوي عليها فإن الصديق غالباً ما يمكن استخدامه بفاعلية عظيمة. وعليك أن لا تتخلى عن حذرك وحرصك في مشروع كهذا على أية حال؛ وابتح دائماً عن أية علامات على اضطراب عاطفي كالحسد وعدم العرفان. فلا يوجد شيء مستقر في ميدان السلطة، وحتى أقرب الأصدقاء يمكن تحويلهم إلى أسوأ الأعداء.

القانون

3

أخفِ نواياك

الحكم

أبقي الناس في حالة عدم توازن وفي الظلام بعدم الكشف عن الغرض من وراء أعمالك، لأنهم إن لم يكن لديهم أي مؤشر على نواياك، فلن يستطيعوا تهئية دفاع. دعهم يقطعون مسافة بعيدة عبر الطريق الخاطيء، وطوقهم بكمية كافية من الدخان، بحيث يكون الأوان قد فات عندما يدركون مقاصدك.

القسم الأول: استخدم أهدافاً مموهة وأشياء ملهية تبعد الناس عن الأثر

إذا حدث في أي وقت أثناء الخداع الذي تمارسه أن خامر الناس أدنى شك في ماهية نواياك، فقد ضاع كل شيء. لا تعطهم فرصة تحسس ما الذي تهدف إليه: أبعدهم عن الهدف بوضع أشياء تضليلية في طريقهم كي يتلهوا بها عن الشيء الحقيقي. استخدم الإخلاص المزيف والإشارات الغامضة. وضع أهدافاً مضللة لرغباتك. فعندما يعجز الناس عن تمييز الأصيل من الزائف، فإنهم لن يقدرُوا على معرفة هدفك.

انتهاك القانون

على مدى أسابيع عديدة، ظلت نينو دي لينكول، الغانية المحظية صاحبة أشنع سمعة في فرنسا في القرن السابع عشر، تنصت بصبر إلى المركيز دي سيفيني وهو يشرح صراعه في مطاردة كونتيسة جميلة شابة، ولكنها صعبة المنال. وكانت نينو في الثانية والستين من عمرها آنذاك، وأكثر من خبيرة في قضايا الغرام؛ أما المركيز فكان فتى في الثانية والعشرين، وسيماً، جريئاً ولكنه ناقص الخبرة في العشق والهيام بشكل ميووس منه. وفي بادىء الأمر استمتعت نينو بالاستماع إلى المركيز وهو يتحدث عن أخطائه. ولكنها شعرت في آخر الأمر أنها تلقت ما فيه الكفاية. وبما أنها لم تكن تطيق العجز الأحمق في أي مجال، ولا سيما في مجال إغواء النساء، فقد قررت أن تأخذ هذا الشاب تحت جناحها.

كان عليه أولاً أن يفهم أن هذه حرب، وأن الكونتيسة الجميلة قلعة يتعيّن عليه أن يحاصرها بعناية ودقة أي جنرال، أو قائد حربي. ويجب تخطيط كل خطوة وتنفيذها بأقصى قدر من التنبه للتفاصيل والظلال.

وأصدرت نينو تعليماتها للمركز بآن يبدأ معركته بالزحف إلى الكونتيسة من بعيد، وبشيء من رباطة الجأش وعدم الاكتراث. قالت له إنهما عندما يكونان وحدهما في المرة التالية فإن عليه أن يصارح الكونتيسة بأنه يريد أن يثق بها ويستشيرها كصديق، وليس كعشيق محتمل. وذلك لإبعادها عن استشعار أثر توجهه. بحيث لا تعود لأخذ اهتمامه بها كتحصيل حاصل أو شيء لا يؤبه له، فلعله ليس مهتماً إلاً بصداقتها.

وعمدت نينو إلى التخطيط المسبق، فعندما تختلط الأمور على الكونتيسة وتحتار، يحين وقت جعلها تغار. ففي المقابلة التالية، في أحد الاحتفالات الكبرى في باريس، يظهر المركز وإلى جانبه امرأة جميلة شابة، لها صديقات في مثل جمالها، بحيث كلما شاهدت الكونتيسة المركز فستراه محاطاً بأكثر شابات باريس إثارة للذهول. وهكذا لن تجيش نفس الكونتيسة بالغيرة فحسب، بل ستري بعينها أن المركز شخص مرغوب فيه لدى الآخرين. وقد وجدت نينو صعوبة في جعل المركز يفهم الخطة. ولكنها شرحت له في صبر وأناة أن المرأة المهمة برجلٍ ما تريد أن ترى أن النساء الأخريات مهمات به كذلك. فهذا لا يعطيه قيمةً فوريةً فحسب، بل يجعل من الأهمية بمكان أن تستطيع المرأة المهمة به أن تختطفه من براثنهن.

وعندما تصبح الكونتيسة غَيرى وأسيرة كيد النساء، يحين أوان مختالتها. وحسب تعليمات نينو يبدأ المركز في تجنب الظهور في المناسبات التي تتوقع الكونتيسة أن تراه فيها. ثم يبدأ فجأةً بالظهور في صالونات لم يكن يرتادها قطّ من قبل، ولكن الكونتيسة كثيراً ما تحضرها. وهكذا تعجز عن التنبؤ بحركاته. فيدفعها هذا كله إلى حالة

من الارتباك العاطفي الذي هو أحد الشروط المسبقة لنجاح عملية الإغواء.

ونُقِّذت هذه الحركات، واستغرقت أسابيع عديدة، وكانت نينو تراقب تقدم المريكيز فيها. وعن طريق شبكة جواسيسها راحت تسمع كيف تضحك الكونتيسة بشكل أشد على نوادره ونكته. وتنصت إلى قصصه بصورة أوثق. ثم سمعت بأن الكونتيسة راحت فجأة تطرح أسئلة عنه. وأخبرها أصدقاؤها أن الكونتيسة كثيراً ما تبحث عنه في المناسبات الاجتماعية وتتبع خطواته. وأيقنت نينو أن الكونتيسة أخذت تقع تحت تأثير سحره. وهكذا أصبحت المسألة مسألة بضعة أسابيع، وربما شهر أو شهرين، وتسقط القلعة.

وبعد بضعة أيام كان المريكيز في بيت الكونتيسة، وكانا وحدهما. وفجأة تحوّل إلى رجل مختلف، وأخذ هذه المرة يتحرّك بدافع من حوافزه الخاصة، بدلاً من اتباع تعليمات نينو. فتناول يد الكونتيسة وأخبرها بأنه قد وقع في غرامها، فبدأ على المرأة الشابة ارتباك محيّر، وهو رد فعل لم يكن يتوقعه. فأصبحت مهذبة واعتذرت له، وتجنّبت النظر إلى عينيه طيلة الجزء الباقي من الأمسية. وفي المرات القليلة التالية التي زارها فيها كان يقال له إنها ليست في البيت. وعندما سمحت له برؤيتها في المرة التالية، شعر كل منهما بالحرج وعدم الارتياح من تواجدهما معاً. فقد تحطّم أثر السحر.

التفسير

كانت نينو دي لينكول تعرف كل شيء عن فن الغرام. فقد كان من بين عشاقها أعظم الكتّاب، والمفكرين والسياسيين في ذلك العصر، من أمثال لاروشفوكو وموليير وریشيليو. وكان الإغواء عندها لعبة تتعيّن ممارستها ببراعة. ومع تقدمها في السن تعاضمت سمعتها بحيث راحت أهم الأسر في فرنسا ترسل إليها أبناءها ليتلقوا دروساً في قضايا الحب.

وكانت نينو تعرف أن الرجال والنساء مختلفون جداً، أما عندما يتعلق الأمر بالإغواء فإن الجميع يتناهم الشعور نفسه، ففي أعماقهم غالباً ما يتحسسون بأنهم يتعرضون للغواية، غير أنهم يستسلمون لأنهم يستمتعون بالشعور بالانقياد. فمن اللذيذ أن يتركوا زمام الأمور ينفلت، وأن يسمح المرء لشخص آخر باقتياده إلى ميدان غريب. غير أن كل شيء في الغواية يعتمد على الإيحاء. فأنت لا تستطيع أن تعلن نواياك وتكشفها مباشرة بالكلمات. وبدلاً من ذلك يتعيّن عليك أن تضلّل طرائدك عن الأثر. ولكي تجعلها تستسلم لقيادتك يجب إيقاعها في الحيرة والارتباك بالطريقة المناسبة. فعليك أن ترسل إشارات مختلطة وغير منتظمة، كأن تظهر اهتمامك برجل آخر أو امرأة أخرى (الطريدة الوهمية) ثم تلمّح إلى اهتمامك بالطريدة المستهدفة، ثم تتظاهر بعدم المبالاة وتستمر في ذلك رويداً رويداً. ذلك أن مثل هذه الأنماط لا تؤدي إلى الحيرة فحسب، بل وإلى الاستثارة كذلك.

وتخيّل القصة من وجهة نظر الكونتيسة: فبعد عدد قليل من تحركات المريكيز، شعرت بأنه يمارس لعبة من نوع ما، ولكن اللعبة أمتعتّها. فلم تكن تدري إلى أين يقودها، ولكن ذلك كان أفضل وأشد إغراء لأن حركاته أثارت فضولها، بحيث جعلتها كل حركة تنتظر الحركة التي تليها. بل لقد استمتعت بغيرتها وحيرتها لأن أية عاطفة أفضل من الأمان الذي يشعرها بالسأم. فلعل للمريكيز دوافع خفية، كما هي الحال لدى معظم الرجال. غير أنها كانت مستعدة للانتظار والترقب، ولو تركت تنتظر وقتاً كافياً فإن ما يهدف إليه لن يعود ذا أهمية تذكر.

غير أنه في اللحظة التي تلفظ فيها (المريكيز) بكلمة «الحب» القاتلة تغير كل شيء. فلم تعد هذه لعبة لها حركاتها، بل عرضاً لا براعة فيه ولا تفتن لعاطفة جيّاشة. وهكذا انكشفت نيته: كان منهمكاً في إغوائها فعلاً. فأدّى ذلك إلى تسليط ضوء جديد على كل ما قام به. وكل ما كان يبدو ساحراً أسراً من قبل ظهر على حقيقته كنوع من التأمّر القبيح.

فشعرت الكونتيسة بالارتباك لأنها قد استُغِلَّت . فأغلق بابٌ لن يُفتح مرّة أخرى أبداً.

لا تتكشف كمخادع، حتى ولو كان من المستحيل أن يعيش المرء اليوم إلا كمخادع. ودع أعظم دهاء لك يكمن في تغطية ما يبدو دهاء.

(بلشازار غراسيان ، 1601-1648)

مراعاة القانون

في سنة 1850، شهد أوتو فون بسمارك، الذي كان في الخامسة والثلاثين من عمره، وهو نائب في البرلمان البروسي، نقطة تحوّل في حياته العملية. وكان موضوع الساعة آنئذ هو توحيد الدويلات العديدة (بما فيها بروسيا) التي كانت تنقسم إليها ألمانيا، وحرب ضد بروسيا الجارة الجنوبية القوية التي كانت تأمل في إبقاء الألمان ضعفاء ومختلفين، بل وتهدّد بالتدخّل إن حاولوا أن يتّحدوا. وكان الأمير وليام، ولي عهد بروسيا وملكها التالي، يؤيد شن الحرب، وقد التفتّ البرلمان حول القضية، وكان مستعداً لدعم أية تعبئة للقوات. وكان المعارضون الوحيدون للحرب هو الملك آنذاك، فريدريك وليام الرابع، ووزراؤه الذين كانوا يفضلون تهدئة النمساوين الأقوياء.

وكان بسمارك طيلة حياته العملية مؤيداً مخلصاً، بل ومحبباً بعاطفة عنيفة لقوة بروسيا وعظمتها. وكان يحلم بتوحيد ألمانيا وبشن الحرب على النمسا، وإذلال البلد الذي طالما حاول إبقاء ألمانيا مجزأة. كان بسمارك جندياً سابقاً يرى الحرب عملاً مجيداً.

وبعد كل شيء، كان هذا هو الرجل الذي سيقول في وقت لاحق: «إن أعظم مسائل زماننا سوف لا تحسمها الخطب والقرارات، بل الحديد والدم».

وعلى الرغم من كون بسمارك وطنياً متحمساً، ومحبباً للمجد

العسكري، فقد ألقى خطاباً في البرلمان في أوج حمّى الحرب أذهل كل الذين استمعوا له. قال: «ويل للسياسي الذي يشن حرباً بدون سبب وتظل أسبابها قائمة وحقيقية بعد انتهاء الحرب! فبعد الحرب ستنتظرون جميعاً إلى هذه المسائل بطريقة مختلفة. فهل ستجدون عندئذ شجاعة تمكّنكم من النظر إلى الفلاح الذي يتأمل رماد مزرعته المحترقة، وإلى الرجل الذي صار مقعداً كسيحاً، والأب الذي فقد أولاده؟». ولم يكتف بسمارك بالاستطرد في الحديث عن جنون هذه الحرب، بل الأغرب من كل شيء أنه راح يمتدح النمسيين ويدافع عن أعمالهم. وكان ذلك ضد كل ما يمثله بسمارك. فكانت نتائج ذلك فورية. إذ ما المعنى المحتمل لوقوف بسمارك ضد الحرب؟ تحيّر النواب الآخرون، وغيّر العديدون منهم أصواتهم. وفي آخر الأمر فاز الملك ووزراؤه بما أرادوا، وتم تجنب الحرب.

وبعد بضعة أسابيع من ذلك الخطاب سيء الصيت، قام الملك، عرفاناً منه بحديث بسمارك تأييداً للسلام، بتعيينه وزيراً في الحكومة. وبعد بضع سنين صار رئيساً لوزراء بروسيا. وبذلك الدور قاد بلده ومملكه المحب للسلام إلى حرب ضد النمسا في آخر الأمر، فسحق الإمبراطورية السابقة، وأقام دولة ألمانية عظمى تقف على رأسها بروسيا.

التفسير

في زمن الخطاب، سنة 1850، أجرى بسمارك حسابات عديدة. فأولاً كان يشعر بأن المؤسسة العسكرية البروسية، التي لم تواكب الجيوش الأوروبية الأخرى لم تكن مستعدة للحرب، وأن النمسا يمكن في الحقيقة أن تكسب الحرب، وتلك نتيجة كارثية على المستقبل، وثانياً إذا خسرت بروسيا حرباً كان بسمارك قد أيدها، فإن ذلك سيكون خطراً جسيماً على حياته العملية. وكان الملك ووزراؤه المحافظون جانحين إلى السلم؛ وكان بسمارك يبغى السلطة. فكان الجواب هو إبعاد الناس عن الأثر بتأييد قضية كان يحترقها، وقول أشياء لو قالها غيره لضحك

عليها. وهكذا خدع بلداً بأكمله. فقد جعله الملك وزيراً بسبب خطابه ذلك.. وهو منصب صعد منه إلى سدة رئاسة الوزراء.

ومن المؤكد أن بسمارك كان أذكى رجل دولة على الإطلاق. فلم يَشْكُ أحدٌ في نواياه في هذه الحالة. ولو أعلن نواياه، متذرعاً بأن من الأفضل الانتظار الآن والقتال في المستقبل، لما كسب النقاش، إذ أن أغلبية البروسيين كانت تريد الحرب، وتعتقد خطأ أن الجيش البروسي متفوق على النمساويين. ولو تملق الملك، وطلب منه أن يعينه وزيراً في مقابل تأييده للسلام، لما نجح في ذلك أيضاً: إذ أن الملك ما كان ليثق في طموحه، بل لشكَّ في إخلاصه.

غير أنه خدع الجميع بكونه غير مخلص إطلاقاً، وبيارساله إشارات مضللة، فأخفى قصده، وحصل على ما أراد. فهذه هي القدرة على إخفاء النوايا.

مفاتيح السلطة

إن معظم الناس كتب مفتوحة، فهم يقولون ما يشعرون به. فيتفوهون بأرائهم في كل مناسبة، ويكشفون خططهم ونواياهم على الدوام، لعدة أسباب. فأولاً: إن من السهل والطبيعي أن يتحدث المرء عن مشاعره وخططه للمستقبل. ذلك أن السيطرة على لسانك ومراقبة ما تكشفه أمر يتطلب جهداً. وثانياً: يعتقد كثيرون أنهم بإخلاصهم وانفتاحهم يكسبون قلوب الناس ويظهرون طيبتهم. وهم في ذلك مخدوعون كثيراً. فالإخلاص في الحقيقة سلاح غير ماضٍ، يُدمي أكثر من أن يقطع. فمن المحتمل أن يغيظ إخلاصك الناس. ومن الأفضل أن تكون حكيماً في تفصيل كلماتك، وإخبار الناس بما يحبون سماعه.. . فذلك أجدى من الحقيقة الخشنة والقبیحة التي تستشعرها أو تفكر بها. والأهم من ذلك أن انفتاحك بلا خجل يجعلك شخصاً معروفاً سهل التنبؤ بأعماله ويكاد يكون من المستحيل احترامه أو خشيته، ولن يكتسب

السلطة شخص لا يوحى بمثل هذه المشاعر . فإذا كنت متعطشاً للسلطة ، فسارع إلى وضع الإخلاص جانباً ، ودرب نفسك على فن إخفاء نواياك . أتقن ذلك الفن تكنْ يدُك هي العليا على الدوام . ومن المتطلبات الأساسية لإخفاء المرء نواياه ، حقيقة بسيطة عن الطبيعة الإنسانية : إن غريزتنا الأولى تهيب بنا أن نتق بالمظاهر دائماً . فإننا لا نستطيع أن نعيش متشككين بحقيقة ما نراه ونسمعه ، متخيّلين باستمرار أن المظاهر تخفي شيئاً آخر ، فذلك يرهقنا ويرعبنا . وهذه حقيقة تجعل من السهل على المرء نسبياً أن يخفي نواياه . وما عليك ببساطة سوى أن تدلي أمام أعين الناس هدفاً يبدو أنك راغب فيه ، وغرضاً يبدو أنك تسعى إليه . . فيظنون أن المظهر حقيقة . وما أن تتركز أبصارهم على الطُّعم ، حتى يعجزوا عن ملاحظة ما تسعى إليه بالفعل . وفي ممارستك للإغواء ، ضع إشارات متناقضة ، كالرغبة في عدم الاكتراث ، وعندئذ لن تتمكن من إبعادهم عن الأثر فحسب ، بل ستشعل رغبتهم في الحصول عليك .

ومن بين الخطط الانتهازية المؤقتة التي كثيراً ما تكون فعّالة في وضع أشياء ملهية مضلّلة هي أن تظهر بمظهر من يدعم فكرة أو قضية مناقضة فعلياً لعواطفك (وقد استخدم بسمارك مثل هذه الخطة فكانت كبيرة الفاعلية في خطابه سنة 1850) . وسيصدّق معظم الناس أنك تعرّضت لتجربة غيرت ميولك ، إذ أن من غير المألوف أن يعبت المرء بمثل هذه الخفة بشيء عاطفي كآراء المرء وقيمه . والشيء نفسه ينطبق على أي هدف وهمي للرغبة : فلتظهر أنك تريد شيئاً أنت في الواقع غير مهتم به على الإطلاق ، وسوف تُبعدُ أعداءك عن الأثر ، فيرتكبون كل أنواع الأخطاء في حساباتهم .

أثناء حرب الخلافة الإسبانية في سنة 1711 ، أراد دوق مارلبورو ، قائد الجيش الإنكليزي ، أن يدمّر قلعة فرنسية هامة لأنها كانت تحمي طريقاً عاماً حيويّاً إلى داخل فرنسا . ومع ذلك فإنه كان يعرف أنه إذا دمّرها سيفظن الفرنسيون إلى ما يريد ، أي أن يتقدّم سالكاً ذلك الطريق .

فبدلاً من ذلك اكتفى بالاستيلاء على القلعة وتركها في حراسة حامية من قواته، متظاهراً أنه يريد الاحتفاظ بها لغرض ما في نفسه. فهاجم الفرنسيون القلعة، وتركهم الدوق يستعيدونها. وما أن صارت في أيديهم ثانية حتى قاموا هم بتدميرها، متصورين أن الدوق كان يريد لها لسبب هام. أما وقد ذهبت القلعة، فقد صار الطريق غير محمي، وتمكّن مارلبورو من الزحف إلى داخل فرنسا بسهولة.

استخدم مثل هذه الخطط الانتهازية بالطريقة التالية: أخف نواياك، ولكن ليس بالانغلاق (الذي ينطوي على المخاطرة بالظهور بمظهر المتكتم وجعل الناس متشككين) ولكن بالتحدث عن رغباتك وأهدافك حديثاً - لا نهاية له - على أن لا تكون هي أهدافك الحقيقية. . فبذلك تصيب ثلاثة عصافير بحجر واحد؛ تظهر بمظهر الودود والمنفتح والواثق بالآخرين؛ وتخفي نواياك، وترسل منافسيك لتنفيذ مشاريع حمقاء لا طائل وراءها ومضيعة للوقت.

ومن الأدوات القوية الأخرى في إبعاد الناس عن الأثر: الإخلاص الزائف. إذ أنهم يخطئون في تفهم الإخلاص بسهولة فيظنونهم أمانة وصدقاً. وتذكر أن غريزتهم تدفعهم للوهلة الأولى إلى تصديق المظاهر، وبما أنهم يقدرّون الأمانة والصدق ويريدون أن يؤمنوا بصدق مَنْ حولهم فإن من النادر أن يرتابوا بك أو يتكشف لهم عملك على حقيقته. فظهورك بمظهر مَنْ يؤمن بما يقول يعطي كلماتك وزناً كبيراً. فهذه الطريقة هي التي خدع بها أياغو عطيلاً ودمّره: فمع عمق عواطفه، وإخلاصه الظاهري في التعبير عن قلقه من خيانة ديدمونة المفترضة، كيف كان عطيل سيمتنع عن الثقة به؟ وكانت هذه أيضاً هي الطريقة التي رتب بها المتفنن في الإقناع يالوكيّد ويلّ خديعته للمغفلين. فقد بدا عليه أنه يؤمن إيماناً عميقاً بالهدف التمويهي الذي أدلى به أمامهم (حصان سباق من سلالة مزيفة امتدحه بإفراط) بحيث جعل حقيقته شيئاً ثابتاً يصعب الشك فيه. ومن المهم طبعاً أن لا توغل في هذا الميدان أكثر من

اللازم. ذلك أنك إذا ظهرت متحمساً بشكل مبالغ فيه فإنك ستثير الشكوك. فكن حذراً واجعل الآخرين يصدّقونك وإلا فسوف ينكشف أمر خديعتك ويعرف الآخرون أنها تركيبة ملققة.

ولجعل إخلاصك الزائف سلاحاً فعّالاً في إخفاء نواياك قم بتبني الإيمان بالنزاهة والاستقامة باعتبارهما من القيم الاجتماعية الهامة. وافعل ذلك بأكبر قدر ممكن من العلانية، وأكد على موقفك من هذا الموضوع بكشف فكرة نابعة من القلب بين الحين والآخر، رغم أنها قد تكون بلا معنى ولا صلة لها بالقضية طبعاً. فقد كان وزير نابليون، تاليران، يتقن فن كسب ثقة الناس بحيث يبدو وكأنه يفشي لهم أسراراً وكأنه يحدثهم من أعماق قلبه، وهذه الثقة المتظاهر بها - الخدعة التمويهية - تستدرج بدورها ثقة حقيقية في نفوس الآخرين.

وتذكّر: إن أفضل المخادعين يفعلون كل ما باستطاعتهم لتغطية صفاتهم الخبيثة، فهم يعتنون بإظهار جوّ من الأمانة والنزاهة في مجالٍ ما لإخفاء انعدام الشرف في مجالات أخرى. فالأمانة عندهم مجرد خدعة تمويهية أخرى في ترسانة أسلحتهم.

القسم الثاني: استخدام سواتر دخانية كأقنعة لتغطية أعمالك

الخداع هو الخطة المثلى دائماً، ولكن أفضل أنواع الخدع تتطلب ستاراً من الدخان لإبعاد انتباه الناس عن غرضك الحقيقي. والمظهر الخارجي الناعم الرقيق غير اللافت للأنظار – كوجه لاعب البوكر العادي الذي تصعب قراءة أية إشارة على مظهره – كثيراً ما يكون أفضل ستار دخاني يخفي نواياك خلف قناع من المظهر المريح والمألوف. وإذا استدرجت المغفل عبر طريق معروف لديه فإنه لن يفتن إليك عندما تقوده إلى فخ.

مراعاة القانون 1

في سنة 1910، قام شخص من شيكاغو يدعى السيد سام جيزيل ببيع شركة المخازن التي كان يملكها بمبلغ يقرب من مليون دولار، واستقر فيما يشبه التقاعد لإدارة ممتلكاته الكثيرة، ولكنه كان في أعماقه يتشوق إلى أيامه القديمة التي كان يعقد فيها الصفقات. وذات يوم زار مكتبه شخص يسمى جوزيف ويل وأراد أن يشتري منه شقة كان قد أعلن عنها للبيع. فشرح له جيزيل الشروط: كان الثمن هو 8000 دولار، ولكنه كان يطلب دفعة أولى على الحساب من 2000 دولار فقط. فقال ويل إنه سيفكر في الموضوع سحابة نهاره، ولكنه عاد في اليوم التالي وعرض أن يدفع الثمن كله نقداً، إذا كان جيزيل يستطيع الانتظار يومين ريثما تتم صفقة كان ويل يعمل على عقدها. وحتى في حالته وهو شبه متقاعد،

ياهو ملك إسرائيل

يتظاهر بعبادة الوثن بعل

ثم جمع ياهو كل الشعب وقال لهم: «إن آخاب قد عبد البعل قليلاً؛ ولكن ياهو سيعبده أكثر بكثير. ولذلك ادعوا إلي الآن جميع أنبياء البعل، وكل عابديه وكل كهنته؛ ولا تتركوا أحد يتغيب؛ لأنني سأقدم ذبيحة عظيمة للبعل. وكل من يغيب لن يعيش». ولكن ياهو قد فعل ذلك بمكر؛ لكي يفني عبدة البعل. وقال ياهو: «قدسوا في تجمع وقور يعتكف للبعل». فنادوا

بذلك . وأرسل ياهو في كل إسرائيل فاتى جميع عبدة البعل ، ولم يبق أحد إلا أتى . ودخلوا بيت البعل ، الذي امتلأ من أقصاه إلى أقصاه . . . ودخل ياهو إلى بيت البعل . . وقال لعبدة البعل : «فتشوا وانظروا لئلا يكون معكم ههنا أحد من عبيد الرب ، ولكن عبدة البعل وحدهم» . ثم دخل ليقدم ذبائح ومُخْرَقَات . وكان ياهو قد أقام ثمانين رجلاً في الخارج ، وقال : «الرجل الذي يسمع بنجاة أي واحد من الذين أدفع بهم إلى أيديكم ، يستغني عن حياته بدلاً منه» . ولما انتهوا من تقريب الخرقه قال ياهو للحرس والضباط : «ادخلوا واذبحوهم ، ولا يُنْجُونَ منهم أحد» . وهكذا فعندما ضربهم الحرس والضباط بحد السيف ، طرحوهم خارجاً ، وساروا إلى الغرفة الداخلية من بيت البعل وأخرجوا العمود الذي كان في بيت البعل وأحرقوه ، وهدموا عمود البعل وهدموا بيت البعل ، وجعلوه مراحضاً إلى اليوم . وهكذا استأصل ياهو البعل من إسرائيل .

العهد القديم

سُفْر الملوك الثاني ،

10 : 18 - 28

فإن رجل أعمال ذكي مثل جيزيل شعر بالفضول حول الطريقة التي سيتمكن بها ويل من دفع مبلغ كبير كهذا (وهو يعادل 15000 دولار بأسعار يومنا هذا) وبهذه السرعة . وقد بدا على ويل التمتع عن الإجابة . وغيّر الموضوع بسرعة . ولكن جيزيل كان ملحاحاً ، وأخيراً وبعد تطمينات بكتمان السر ، قام ويل بإخبار جيزيل بالقصة التالية :

كان عم ويل أميناً لسر واحد من شلة الممولين من أصحاب الملايين . وكان هؤلاء الأثرياء قد اشتروا منزلاً للصيد في ميشيغان قبل عشرة أعوام بثمن رخيص . ولم يكونوا قد استعملوا ذلك المنزل طيلة بضع سنوات ، ولذلك قرروا بيعه وطلبوا من عمّ ويل أن يحصل على ما يستطيع ثمناً له . ولأسباب خصوصية - وهي أسباب جيدة - كان العم يحمل في صدره ضغينة ضد أصحاب الملايين ظلّت تعتمل في داخله على مدى سنوات . فقرر أن يبيع العقار بمبلغ 35000 دولار لشخص يُعْطَى دور الشاري بشكل مدبّر (ومهمة ويل هي العثور على مثل هذا الشخص) . فقد كان الممولون من الثراء بحيث لا يقلقهم مثل هذا الثمن المنخفض . ثم يستدير ذلك الشاري المدبّر لبيع العقار بثمنه الحقيقي الذي يقرب من 155000 دولار ، ثم يقوم العم وويل والرجل الثالث بتقاسم الأرباح من عملية البيع الثانية . وكان كل شيء قانونياً ويتم لسبب جيّد ، هو حصول العم على المكافأة العادلة .

واكتفى جيزيل بما سمعه ، وأراد أن يلعب دور الشاري المدبّر فأظهر ويل تمتعاً عن إشراكه ، ولكن جيزيل رفض أن يتراجع ، إذ أن فكرة الربح الكثير ، مع شيء من المغامرة ، قد استثارت حماسه كأنه حصان جامح راح يعض على الشكيمة . فأوضح له ويل أن عليه أن يقدم مبلغ الـ 35000 دولار نقداً كي يتم الصفقة . فقال جيزيل ، المليونيير ، بأنه يستطيع تدبير المبلغ بإشارة من إصبعه . فليّن ويل موقفه في آخر الأمر ووافق على تدبير اجتماع بين العم ، وجيزيل ، والممولين في مدينة غاليسبورغ بولاية إلينوي .

وفي رحلة القطار، التقى جيزيل بالعم، وهو رجل يثير الإعجاب، وناقش معه العملية بحماس. وجاء ويل معه بمرافق سمين منتفخ البطن نسبياً يدعى جورج غروس. وأوضح ويل لجيزيل بأنه مدرّب ملاكمة، وأن غروس واحدٌ من الملاكمين الواعدين بكسب الجوائز الذين يقوم ويل بتدريبهم، وأنه طلب منه أن يأتي كي يتأكد من بقاءه محافظاً على جاهزيته التدريبية. وبالنسبة كملاكم واعد لم يكن مظهر غروس يثير أي إعجاب، فقد كان له شعر وَخَطَه الشيب، وكان بطنه منتفخاً، ولكن جيزيل كان متحمساً للصفقة بحيث لم يفكر في مظهر الرجل المترهل.

وعند الوصول إلى غاليسبورغ، ذهب ويل وعمه لإحضار الممولين بينما انتظر جيزيل في غرفة بالفندق مع غروس، الذي سارع إلى ارتداء سراويله الرياضية القصيرة. وبينما راح جيزيل نفسه يتفرج بنصف انتباه بدأ غروس ملاكمة وهمية. وكان جيزيل مشتت الذهن بحيث تجاهل مدى رداءة الصفير الذي يخرج من صدر الملاكم بعد بضع دقائق من التدريب، رغم أن أسلوبه بدا حقيقياً بما فيه الكفاية. وبعد ساعة عاد ويل وعمه مع الممولين، الذين كانوا مجموعة مثيرة للإعجاب والرغبة من الرجال الذين يرتدون جميعاً بذلات فاخرة. وسار الاجتماع بشكل جيد، ووافق الممولون على بيع المنزل لجيزيل بخمسة وثلاثين ألف دولار، وكان قد أرسل برقية بطلب المبلغ إلى مصرف محلي.

وبعد إقرار هذه الصفقة الصغيرة استقر الممولون في كراسيهم وراحوا يتمازحون حول المشاريع المالية العليا، ويتقاذفون اسم جون بير - بونت مورغان وكأنهم يعرفونه. وأخيراً لاحظ واحد منهم الملاكم في زاوية الغرفة، فأوضح ويل ماذا كان يفعل هناك. فردّ الممول بأن لديه ملاكماً في موكبه هو الآخر، وأعطاهم اسمه، فضحك ويل بصفاقة وأعرب عن ثقته بأن رجله يستطيع أن يتغلب على رجلهم بسهولة. وتساعدت المحادثة إلى خصام، وفي غمرة الجيشان العاطفي الحماسي قام ويل بتحدي الرجال إلى مراهنه. فوافق الممولون على ذلك باندفاع،

وغادروا لإحضار رجلهم استعداداً للمبارزة في الملاكمة في اليوم التالي .

وما أن غادروا حتى راح العم يصرخ في وجه ويل أمام جيزيل ، قائلاً إنه ليست لديهم نقود كافية للمراهنة ، وإن الممولين سيتردون العم من عمله عندما يكتشفون ذلك . فاعتذر ويل عن توريطه في هذا المأزق ، ولكنه كان يملك خطة : فهو يعرف الملاكم الآخر جيداً ؛ وبرشوة صغيرة ، سوف يتمكنون من تدبير المباراة ، فتساءل العم : ولكن من أين تأتي النقود للمراهنة؟ وأخيراً سثم جيزيل مما سمعه . لم يكن مستعداً لتعريض صفقته هو للخطر ، فعرض الخمسة والثلاثين ألف دولار التي جاء بها نقداً كجزء من الرهان ، وحتى إذا خسر ذلك المبلغ فإنه سيبرق في طلب المزيد من النقود ومع ذلك يحصل على ربح من بيع المنزل . فشكره العم وابن أخيه . سيتدبران جمع ما يكفي للمراهنة من الخمسة عشر ألف دولار التي بحوزتهما مع الخمسة والثلاثين ألفاً التي بحوزة جيزيل . وفي ذلك المساء ، بينما كان جيزيل يتفرج على الملاكمين وهما يتدربان على تدبير نتيجة الملاكمة سلفاً ، كان دماغه يدور من ضخامة الصيد الذي سيحصل عليه من مباراة الملاكمة ومن بيع المنزل .

وجرت المباراة في ملعب رياضي في اليوم التالي . وأمسك ويل بالنقود التي وضعت في صندوق مغلق للتأمين عليها . وكان كل شيء يسير في غرفة الفندق كما هو مخطط له . وكان الممولون يبدون واجمين من رداءة أداء ملاكهم في المباراة ، بينما كان جيزيل يحلم بالمال السهل الوفير الذي هو على وشك الحصول عليه . وفجأة قام ملاكم الممولين بتوجيه ضربة متوحشة أصابت غروس في وجهه بشدة أوقعته أرضاً . وما أن أصاب جسده أرض الحلبة حتى تدفق الدم من فمه ، فسعل وهمدت جثته . فقام أحد الممولين ، وهو طبيب سابق ، بفحص النبض ؛ كان الملاكم ميتاً . وأصيب المليونيرات بالذعر ، وكان على كل منهم أن يغادر قبل وصول رجال الشرطة . كان من الممكن أن توجه إليهم جميعاً تهمة القتل .

وهذه الوسيلة خلق جبهة
تصبح في آخر الأمر مشبعة
بجوّ أو انطباع من الإلفة يتيح
للإستراتيجي أن يناور دون أن
يراه أحد بينما تُدزَّبُ العيونُ
على رؤية الأشياء المألوفة
الواضحة.

«الإستراتيجيات الست
والثلاثون»

مقتبسة من كتاب فن
الحرب الياباني

توماس كليري، 1991م

وذعر جيزيل، فأطلق ساقيه للريح، وغادر الملعب عائداً إلى شيكاغو، تاركاً وراءه دولاراته الخمسة والثلاثين ألفاً، التي كان يسعده أن ينساها لأنها ثمن بخس يدفعه لتجنب تورطه في جريمة. لم يكن يريد أن يرى ويل والآخرين مرة أخرى أبداً.

وبعد أن هرب جيزيل لا يلوي على شيء، نهض غروس واقفاً، من تلقاء نفسه. كان الدم الذي تدفق من فمه قد خرج من كرة ملئت بدم فرّوج وماء ساخن أخفيت تحت خده. وكان ويل هو الدماغ المفكّر الذي خطّط لهذه الواقعة. وويل هذا كان مشهوراً بلقب «الغلام الأصفر»، وهو واحد من أبرع الفنانين الخلّاقين في مجال الغش والخديعة في التاريخ، فقام ويل باقتسام الخمسة والثلاثين ألف دولار مع الممولين والملاكمين (وكانوا كلهم زملاء له في مهنته) . . . فكان ذلك ربحاً صغيراً لطيفاً لقاء بضعة أيام من العمل.

التفسير

كان الغلام الأصفر قد استطلع أحوال جيزيل واكتشف أنه المغفل المثالي الكامل قبل وقت طويل من تدبير واقعة الخديعة. وكان يعرف أن مباراة الملاكمة المدبّرة المطبوخة ستكون هي الخدعة الكاملة للفصل بين جيزيل ونقوده فصلاً سريعاً وحاسماً. ولكنه كان يعرف أيضاً أنه إذا بدأ بمحاولة إثارة اهتمام جيزيل بمباراة الملاكمة فسوف يلقي فشلاً ذريعاً. فكان عليه أن يخفي نيته، ويغيّر محطّ الاهتمام، بأن يخلق ستاراً من الدخان وكان الستار في هذه الحالة هو بيع المنزل.

وفي رحلة القطار وفي غرفة الفندق كان ذهن جيزيل مشغولاً تماماً بالصفقة الوشيكة، والمال السهل، وفرصة الاختلاط بالناس الأثرياء، ففشل في أن يلاحظ أن بئنة غروس البدنية كانت غير مناسبة، وأنه في منتصف عمره على أفضل تقدير. كانت تلك هي القوة التي تملكها ستارة الدخان على تشتيت الانتباه. فقد انصبّ تفكير جيزيل على الصفقة التجارية بحيث أمكن تحويله بسهولة إلى مباراة الملاكمة، ولكن فقط

عندما فات أوان ملاحظته لتفاصيل كان من شأنها أن تفضح غروس . فقد صارت المباراة تعتمد على رشوة بدلاً من حالة الملاكم البدنية . وقد تشتت ذهن جيزيل في آخر الأمر بالموت الوهمي للملاكم إلى درجة أنه نسي نقوده تماماً .

تعلم من الغلام الأصفر: إن الواجهة المألوفة وغير اللافتة للنظر هي ستار الدخان الأكمل . اقرب من هدفك بفكرة تبدو عادية، كصفقة تجارية، أو مكيدة مالية . وبهذه الطريقة يتشتت فكر المغفل، وتخف شكوكه . وعندئذ تقوده بلطف إلى الطريق الثاني، إلى المنحدر المنزلق الذي يجعله يسقط في فخك بلا حول له ولا قوة .

مراجعة القانون 2

في منتصف العشرينات من القرن العشرين، بدأ قادة الحرب الأهلية الأقوياء في الحبشة يدركون أن شاباً من النبلاء يدعى هिला سيلاسي، معروفاً أيضاً باسم راس طفاري، كان آخذاً في التغلب عليهم جميعاً والاقتراب من نقطة يستطيع عندها أن ينصب نفسه زعيماً عليهم، ويوحّد البلاد لأول مرة منذ عشرات السنين . ولم يستطع معظم منافسيه أن يفهموا كيف استطاع هذا الرجل النحيل، الهادئ، الدمث السلوك أن يفرض سيطرته . ومع ذلك، فقد استطاع هिला سيلاسي في سنة 1927، أن يدعو زعماء الحرب، واحداً بعد الآخر، إلى آديس أبابا كي يعلنوا ولاءهم ويعترفوا به قائداً .

وقد سارع بعضهم إلى ذلك، وتردّد بعضهم الآخر . ولكن واحداً منهم تجرأ على تحدّي سيلاسي بصورة كلية، وهو ديجازماك بالشا، من سيدامو . كان بالشا هذا رجلاً عاصفاً صاخباً، ومحارباً عظيماً . وقد اعتبر القائد الجديد ضعيفاً وغير جدير بالزعامة . وقد تعمّد البقاء بعيداً عن العاصمة . وأخيراً أصدر سيلاسي، بطريقته اللطيفة والصارمة معاً، أمراً بالشا بالحضور . فقرر ذلك الزعيم الحربي أن يطيع ولكن بطريقة يقلب

فيها الوضع رأساً على عقب ضد هذا المطالب بعرش الحبشة . سوف يأتي إلى آديس أبابا بالسرعة التي يقررها هو ، ومعه جيش من عشرة آلاف رجل ، وهذه قوة كافية للدفاع عن نفسه ، بل ربما تشعل حرباً أهلية . فمسكر بقوته الرهيبة في وادٍ يبعد ثلاثة أميال عن العاصمة ، وراح ينتظر كأنه ملك . . ليضطر هيلاً سيلاسي إلى المجيء إليه .

وقد أرسل سيلاسي رسلاً بالفعل طالباً من بالشا أن يحضر حفلة مسائية مقامة على شرفه . ولكن بالشا لم يكن أحمق ، كان يعرف التاريخ . . كان يعلم أن ملوك الحبشة وأسيادها السابقين استعملوا الحفلات كفضاخ . فعند وصوله إلى هناك ، وامتلائه بالشراب ، فإن سيلاسي سيأمر بالقبض عليه أو قتله . ولكي يعطي إشارة بتفهمه للموقف وافق على المجيء إلى الحفلة ولكن مع اشتراط السماح له بإحضار حرسه الشخصي (600) من أفضل جنوده ، مسلّحين جميعاً ومستعدين للدفاع عنه وعن أنفسهم . ولدهشته أجابه سيلاسي بمنتهى التهذيب بأنه يتشرف بأن يستضيف مثل هؤلاء المحاربين .

وفي الطريق إلى الحفلة ، حدّر بالشا جنوده من أن يسكروا ، وأوصاهم باليقظة والاحتراس . وعند وصولهم إلى القصر كان سيلاسي في أفضل مزاج رائق ساحر ، فأظهر الاحترام والتبجيل لبالشا ، وعامله وكأنه بأمس الحاجة إلى موافقته وتعاونه ، ولكن بالشا رفض أن يقع تحت تأثير هذا السحر ، وحدّر سيلاسي من أنه إذا لم يعد عند حلول الظلام فإن لدى جيشه أوامر بمهاجمة العاصمة . وكان رد فعل سيلاسي أن أظهر بأن عدم الثقة هذه قد جرحته وآلمته . وعلى المائدة ، عندما حان وقت إنشاد الأغاني التقليدية على شرف زعماء الحبشة ، تعمد سيلاسي أن يسمح فقط بالأغاني التي تمجّد الزعيم الحربي لسيدامو . وبدا لبالشا أن سيلاسي خائف وقد أرعبه هذا المحارب الذي لا يمكن التغلب على فطنته وحضور بديهته . وعندما شعر بالشا بالتغيير ، اعتقد أنه سيكون هو الآخذ بزمام المبادرة في قابل الأيام .

وعند نهاية الأمسية، زحف بالشا بجنوده عائداً إلى معسكره وسط الهتافات وطلقات التحية. وعندما نظر فيما وراء كتفه إلى العاصمة، بدأ بإعداد خطته بعيدة الأمد، حول كيفية زحف جنوده منتصرين إلى قلب العاصمة في غضون أسابيع، ووضع سيلاسي في مكانه الذي يستحقه، إما في السجن أو في القبر. غير أنه عندما صار على مرأى من معسكره اكتشف أن شيئاً رهيباً قد حدث. فحيث كانت هناك خيام ملوثة تمتد على مدى النظر لم يكن هناك شيء سوى الدخان المتصاعد من النيران المطفأة، فأى سحر شيطاني هذا؟

وأخبره شاهد عيان بما حدث. فأثناء الحفلة، تسلّل جيش كبير يقوده أحد حلفاء سيلاسي إلى معسكر بالشا عبر طريق جانبي لم يكن بالشا قد رآه أو تنبه له. غير أن ذلك الجيش لم يأت للقتال. كان سيلاسي يعلم أن بالشا سوف يسمع ضجة المعركة فيسارع إلى العودة مع حراسه الشخصيين الستمائة، ولذلك سلّح هيل سيلاسي قواته بسلال من الذهب والنقود. فطوّقوا جيش بالشا، وانطلقوا لشراء كل قطعة من أسلحتهم عن آخرها. أما الذين رفضوا فقد تم تخويفهم بسهولة. وفي غضون بضع ساعات كانت قوة بالشا بكاملها قد نزع سلاحها وتفرّق جنودها أيدي سباً.

وعندما أدرك بالشا الخطر، قرر أن يسير جنوباً بجنوده الستمائة ليعيد تجميع قوّته. غير أن الجيش نفسه الذي انتزع أسلحة جنوده اعترض طريقه. كان المخرج الآخر أن يزحف على العاصمة. ولكن سيلاسي قد نشر جيشاً كثيفاً للدفاع عنها. وكان - مثل لاعب الشطرنج - قد تنبأ بحركات بالشا وتمكن من قتل الشاه على رقعة ذلك الشطرنج. ولأول مرة في حياته، استسلم بالشا. ولكي يكفّر عن سيئاته في العجرفة والطموح، وافق على دخول دير للرهبان.

التفسير

لم يتمكن أحد من فهم سيلاسي تماماً على مدى فترة حكمه

الطويلة كلها. فالأحباش يحبّون أن يكون قادتهم أشداء. ولكن سيلاسي، الذي كان يتخفّى وراء واجهة رجل لطيف مهذب محب للسلام، حكم فترة أطول من أي واحد منهم. لم يكن يغضب أو يفقد صبره قطّ، بل يستدرج ضحاياه بالابتسامات الحلوة، ويهدد يقظتهم بجاذبيته. وتذلّله لهم قبل أن يهاجم. وفي حالة بالشا اعتمد سيلاسي على حذر الرجل وارتياحه في كون الحفلة مصيدة. وكانت كذلك بالفعل، ولكن ليس بالطريقة التي توقعها الحذر بالشا. بل إن طريقة سيلاسي في تبديد مخاوف بالشا – بتركه يجلب حرسه إلى الحفلة، وجعله على رأس المكرمين المحتفى بهم فيها، بل وجعله يشعر وكأنه هو المسيطر – قد خلقت ستاراً كثيفاً من الدخان حجب عن بالشا العمل الحقيقي الذي كان يجري على مسافة ثلاثة أميال. وهكذا يؤتى الحذر من مأمنه.

تذكّر: إن المصابين بجنون الارتياب، والحذرين كثيراً ما تكون خديعتهم أسهل. اكسب ثقتهم في مجالٍ ما فيصبح لديك ستار دخان يعميهم عن مجال آخر، مما يسمح لك بالزحف ومحقهم بضربة مدمرة. إن الإشارة الآسرة اللطيفة التي تبدو مخلصّة، أو التي توحى للشخص الآخر بأنه هو المتفوق. . هذه كلها أساليب مثالية للخداع والإلهاء.

إن ستار الدخان، إذا تم وضعه في مكانه المناسب، سلاح ذو قوة عظيمة. فقد مكّن هيلا سيلاسي اللطيف المجامل من تحطيم عدوه تحطيماً كلياً دون إطلاق رصاصة واحدة.

لا تقللوا من تقدير قوة طفاري. إنه يزحف كالفار ولكن له فكاً
أسد.

آخر ما تفوّه به بالشا، من سيدامو، قبل دخوله إلى الدير

مفاتيح السلطة

إن كنت تعتقد أن المخادعين أناس ملوّنون يضلّلون بأكاذيب معقدة ومتقنة وقصص مبالغ فيها فأنت على خطأٍ جسيم. إن أفضل المخادعين

يستعملون واجهات عادية لا يبرز فيها شيء لافت للأنظار. فهم يعلمون أن الكلمات الطنانة وإشارات التهويل تثير الشكوك على الفور. وبدلاً من ذلك فهم يغلفون مقاصدهم بكل ما هو مألوف وعادي ومبتذل ولا ضرر فيه. ففي تعامل الغلام الأصفر مع سام جيزيل كان الشيء المألوف هو الصفقة التجارية. وفي حالة الحبشة كان ذلك الشيء هو التذلل المضلل الذي أبداه سيلاسي، وهو بالضبط ما كان بالشا يتوقعه من زعيم حربي أضعف منه.

فعند تنويمك ليقظة المغفلين بما هو مألوف ومعروف لديهم فلن يلاحظوا الخداع المرتكب خلف ظهورهم. وهذا مشتق من حقيقة بسيطة: إن الناس لا يستطيعون أن يركّزوا إلا على شيء واحد في كل مرة. ومن الصعب عليهم أن يتخيّلوا أن الشخص الرقيق اللطيف وغير المؤذي الذي يتعاملون معه منهمك في الوقت نفسه بنصب شيء آخر. وكلما كان الدخان في ستارك الدخاني أكثر رماديةً وتجانساً كان ذلك أفضل لإخفاء نواياك. وباستخدام الأهداف التمويهية والإلهائية الموصوفة في القسم الأول يمكنك تشتيت انتباه الناس بصورة فعّالة؛ وبالستار الدخاني تهدد يقظة ضحاياك فتجذبها إلى شلكتك، وبما أن في ذلك تنويماً مغناطيسياً، فإنه غالباً ما يكون أفضل أسلوب لإخفاء نواياك.

إن أبسط أشكال الستار الدخاني هو التعبير المرتسم على الوجه. فخلف الواجهة الخارجية العادية غير المقروءة يمكن التخطيط لكل أنواع المصائب المؤذية دون أن يكتشف ذلك أحد. وهذا سلاح تَعَلَّمَ أقوى الرجال في التاريخ كيف يتقنون صنعه واستعماله. وكان يقال إنه لم يستطع أحد أن يقرأ وجه فرانكلين دي لانو روزفلت. وقد جعل البارون جيمس روتشيلد، وكَدَ حياته كلها أن يمارس عملية إخفاء أفكاره الحقيقية وراء الابتسامات الناعمة والنظرات العادية التي لا وصف لها. وقد كتب ستندال عن تاليران: «لم يكن هناك وجه أقل من وجهه صلاحية كمقياس

على ما يعتمل في داخله». وكان هنري كيسنجر يثير ملل خصومه على مائدة المفاوضات إلى أقصى حد بصوته الرتيب ونظراته الخالية من أي شيء، واستظهاره للتفاصيل التي لا تنتهي. وعندما تبدأ أعينهم في الزوغان من السأم كان يضربهم على حين غرة بقائمة من الطلبات والشروط القوية، فيأخذهم على حين غرة ويسهل عليه تخويفهم. وكما يشرح كتيّب للعبة البوكر في القمار: «إن اللاعب الجيد عندما يمسك بأوراقه نادراً ما يكون ممثلاً. وبدلاً من ذلك فإنه يتدرّب على السلوك العادي الناعم ويقلّل إلى أدنى حد ممكن أنماط الحركة والتعبير التي تسهل قراءتها، مما يشعر خصومه بالحيرة وخيبة الأمل، ويتيح له قدراً أكبر من التركيز».

ونظراً لأن ستار الدخان مفهوم قابل للتكيف، يمكن ممارسته على عدد من المستويات، كلها تستفيد من المبادئ النفسية لتشتيت الانتباه وللتضليل. ومن أكثر ستائر الدخان فعالية الإشارة النبيلة. فالناس يريدون أن يعتقدوا بأن الإشارات النبيلة ظاهرياً هي إشارات أصلية حقيقية، لأن ذلك الاعتقاد سارّ، ولذا فإنهم نادراً ما يلاحظون إلى أي مدى يمكن أن تكون هذه الإشارات خادعة.

كان جوزيف دوفين، تاجر أعمال فنية، واجهته ذات مرة مشكلة رهيبية. فالمليونيرات الذين دفعوا أثماناً محترمة للوحاته راحت تنقصهم المساحات الجدارية لتعليقها. ومع ارتفاع ضرائب التركات باطراد، فقد بدا من غير المحتمل أنهم سيواصلون الشراء. وكان الحل هو المعرض الوطني للفن في العاصمة واشنطن – بمقاطعة كولومبيا، الذي ساعد دوفين على خلقه في سنة 1937، بإقناع أندرو ميلون بالتبرع بمجموعته لذلك المعرض. فكان المعرض الوطني واجهة مثالية لدوفين. إذ أنه بإشارة واحدة، مكّن زبائنه من تجنّب الضرائب، وأفرغ مساحة جدارية لمشتريات جديدة، وقلّل عدد اللوحات المطروحة في السوق، وحافظ على ضغط يرفع الاتجاه في أسعارها إلى الأعلى. ومع هذا كله مكّن

المانحين من خلق مظهر كونهم متفضلين على الناس ويعملون للصالح العام.

ومن الستائر الدخانية الفعالة الأخرى: النمط، أي تأسيس سلسلة من الأعمال التي تغوي الضحية بالاعتقاد بأنك سوف تستمر بالطريقة نفسها. فالنمط يستغل الحالة النفسية للتوقع: إذ أن سلوكنا يتمشى مع أنماط، أو هكذا نحب أن نعتقد.

في سنة 1878، قام بارون المطاط الأميركي جي غولد بخلق شركة بدأت تهدد احتكار شركة البرق المعروفة باسم الاتحاد الغربي (وسترن يونيون). فقرر مدراء تلك الشركة أن يشتروا شركة غولد بكاملها. وقد اضطروا إلى إنفاق مبلغ ضخم، ولكنهم حسبوا أنهم بذلك تدبروا أمر التخلص من منافس مزعج. غير أن غولد عاود الكرة بعد بضعة أشهر، متذمراً من كونه قد عومل بإجحاف. فدشّن شركة ثانية لتنافس وسترن يونيون والشركة التي اشترتها. فحدث الشيء نفسه مرة أخرى. اشترت وسترن يونيون شركته الثانية كلها كي تخرسه. وسرعان ما بدأ النمط للمرة الثالثة. ولكن غولد مدّ يده الآن إلى الوريث الوداجي كي يقوم بعملية ذبح. فشن معركة استيلاء دامية استطاع فيها أن يحصل على السيطرة الكاملة على وسترن يونيون. ذلك أنه أقام نمطاً خدع مدراء الشركة بجعلهم يعتقدون أن هدفه هو شراءهم لشركته كلها بأسعار محترمة. وبعد دفع السعر له كانوا يرتاحون، وقد عجزوا عن ملاحظة أنه كان يسعى لرفع قيمة ما يقامر به. وتكمن قوة النمط في أنه يخدع الشخص الآخر بجعله يتوقع عكس ما تقوم به فعلياً.

ومن نقاط الضعف النفسية التي تصلح لرفع ستار من الدخان، الميل إلى الظن الخاطيء بأن المظاهر حقيقة.

والشعور أنه إذا ظهر أن شخصاً ما ينتمي لمجموعتك، فإن هذا الانتماء لا بد أن يكون حقيقياً. وهذه العادة تجعل التركيبة المتجانسة بدون شقوق أو ندوب واجهة شديدة التأثير. والخدعة ههنا بسيطة، وهي

أن تختلط ببساطة بِمَنْ حولك . وكلما كان اختلاطك أفضل تَنَاقَصَ تعرضُك للشكوك، ففي أثناء الحرب الباردة في خمسينات القرن العشرين وستيناته، كما صار مفضوحاً الآن، كان عدد وفير من الموظفين المدنيين يمررون أسراراً إلى السوفييت . وظلوا سنوات دون أن يحسّ بهم أحد لأنهم كانوا في الظاهر أشخاصاً محترمين، وقد تعلموا في المدارس المقبولة الجيدة، وتنطبق عليهم مواصفات أبناء الشلة انطباقاً كاملاً . إن الاختلاط بدون تميّز هو ستار الدخان المثالي للتجسس . وكلما تمّ بشكل أفضل كان ذلك أفضل لإخفاء النوايا .

تذكّر: إن إطفاء ألوانك الفاقعة يتطلب صبراً وتواضعاً كي تضع قناع عدم البروز، فلا تياس إذا اضطررت إلى ارتداء مثل هذا القناع العادي المألوف – إن عدم إمكانية قراءة الناس لك كثيراً ما يكون هو الذي يجذبهم إليك ويجعلك شخصاً ذا قوة وتأثير .

صورة: جلد خروف.
الخروف لا يسطو ابداً
الخروف لا يخدع ابداً
والخروف أبكم ومطيع
بشكل رائع. والشعلب
إذا وضع جلد خروف على
ظهره فإنه يستطيع أن يعبر
إلى داخل قنّ الدجاج تماماً.

الشاهد: هل سمعت قط أن جنرالاً بارعاً ينوي مفاجأة قلعة، يعلن خطته لعدوه؟ اخف غرضك واكتم تقدمك، ولا تكشف مدى خططك إلى أن تصبح نافذة المفعول ولا يمكن معارضتها، حتى ينتهي القتال. احصل على النصر قبل أن تعلن الحرب. وبكلمة، قلد الناس المحاربين الذين لا تُعْرَفُ خططهم إلاّ عن طريق البلدان المدمرة التي جاسوا خلالها.

(نينو دي لنكلو، 1623 – 1706)

لن ينجح أي ستار دخان، أو هدف تضليلي، أو إخلاص مزور أو أي تدبير آخر للتمويه والإلهاء، إذا كانت لديك قبل ذلك سمعة ثابتة بأنك مخادع. ومع تقدمك في السن وتحققك نجاحاً، تتزايد صعوبة تغطيتك لمكرك. فيعرف الجميع أنك تمارس الخداع. فإذا استمرت في لعب دور الساذج فإنك تعرض نفسك لأن تبدو أشد الناس نفاقاً. وهذا يضيق عليك مجال المناورة تضيقاً شديداً. وفي مثل هذه الحالات فإن من الأفضل لك أن تعترف، وأن تظهر بدور الوغد الشريف، وأحسن من ذلك دور الوغد التائب. وعندئذ لن يقتصر الأمر على حصولك على إعجاب الآخرين بسبب صراحتك، ولكن الأعباب من ذلك وأغرب أنك سوف تتمكن من الاستمرار في مؤامراتك.

وعندما طعن في السن ملك الدجل والنصب في القرن التاسع عشر، وهو ب. ت. بارنوم، تعلم أن يتقبل سمعته باعتباره المخادع الأكبر. . وذات مرة، نظم حفلة لصيد الثيران الوحشية في نيوجرسي، كاملة مع الهنود الحمر وبعض الثيران المستوردة. وبثّ دعاية للصيد على أنه عملية حقيقية. غير أنها تكشفت كشيء مزور تماماً، بحيث أن المتفرجين قد سرتهم العملية الممتعة بدلاً من أن يغضبوا ويطالبوا بإعادة نقودهم. كانوا يعلمون أن بارنوم معتاد على الأعياب الخداع دائماً. وكان ذلك سرّ نجاحه. وقد أحبوا هذه الخصلة فيه. فتعلم بارنوم درساً من هذه الواقعة. وتوقف عن إخفاء كل تدابيره، بل كشف كل حيله في سيرته الذاتية الشديدة الصراحة. وكما كتب سورين كيركغارد، فإن «العالم يحب أن ينخدع».

وأخيراً، فإن من الأعقل والأحكم أن تبعد الانتباه عن أغراضك بعرض مظهر خارجي عادي لطيف مألوف، ومع ذلك فإن هناك حالات تكون فيها الإشارة البراقة الألوان والبارزة هي خطة تشتيت الانتباه. ولقد كان كبار المشعوذين الدجالين في أوروبا في القرنين السابع عشر والثامن

عشر يستخدمون الدعابة والإمتاع ليخدعوا جمهورهم . فكان الجمهور يدوخ من العرض الكبير فلا يلاحظ نوايا الدجالين الحقيقية . وهكذا يظهر الدجال نجم الشعوذة بنفسه في المدينة في عربة سوداء كالليل البهيم تجرها خيول سوداء، وبصحبته مهرجون، ومشاة على الحبال المشدودة، ونجوم تسلية، يجتذبون الناس إلى استعراضه لأكاسير الحياة والوصفات التدجيلية . فكان المشعوذ يجعل المتعة المؤنسة تبدو وكأنها هي الشيء الهام، بينما يكون الشيء الهام فعلاً هو بيع تلك الأكاسير والوصفات التدجيلية .

فمن الواضح أن الاستعراض والإمتاع من الأدوات والحيل الممتازة لإخفاء نواياك . غير أنها لا يمكن أن تُستخدَم بصورة غير محدودة . فقد يصاب الجمهور بالسأم ويصبح متشككاً، ويكشف الحيلة في آخر الأمر . والحق أن المشعوذين كانوا يضطرون إلى الانتقال من مدينة إلى أخرى، قبل أن يشيع بين الناس أن وصفاتهم السحرية المزعومة لا فائدة فيها وأن الإمتاع ليس سوى خدعة . ومن جهة أخرى، فإن الناس الأقوياء ذوي الواجهات المألوفة، أمثال: تاليران، وروتشيلد وسلاسي، يستطيعون ممارسة خداعهم طيلة عمرهم . فعملهم لا يبلى ولا يكف عن الإقناع قط، ونادراً ما يثير الريبة . وإذن فستار الدخان الملون ينبغي استعماله بحذر، و فقط عندما تكون المناسبة صحيحة .

قل دائماً أقل مما هو ضروري

الحكم

عندما تحاول أن تشير إعجاب الناس بالكلمات، فإنك تصبح عادياً ومبتدلاً أكثر كلما زاد ما تقوله، فتقل قدرتك على السيطرة على الأمور. وحتى عندما تقول شيئاً تافهاً، فإنه سيبدو أصيلاً إذا جعلته غامضاً ومفتوحاً مثل لغز أبي الهول. وذوو السلطة والنفوذ يثيرون إعجاب الناس ورهبتهم بقلة ما يتفوهون به. وكلما كثر كلامك، زاد احتمال تفوهك بحماقة.

انتهاك القانون

كان غنايوس مارشيوس، المعروف أيضاً باسم كوريولانوس، بطلاً عسكرياً عظيماً في روما القديمة. ففي النصف الأول من القرن الخامس قبل الميلاد، انتصر في عدة معارك هامة، وأنقذ المدينة من الكوارث مرة بعد أخرى. ونظراً لأنه قضى معظم وقته في الميدان، لم يكن يعرفه شخصياً إلا عدد قليل من الرومان، مما جعله شيئاً يشبه الشخصية الأسطورية.

وفي سنة 454 ق. م، قرر كوريولانوس أن الوقت قد حان لاستغلال سمعته بدخول معترك السياسة. فرشح نفسه للانتخاب في منصب عالٍ هو منصب القنصل. وكان المرشحون لهذا المنصب يلقون خطاباً عاماً في بواكير الحملة. وعندما وقف كوريولانوس أمام الناس، بدأ بعرض جروحه وندوبه التي تراكمت على مدى سبعة عشر عاماً من القتال من أجل روما. وأما الخطبة المتطاولة التي تلت ذلك فلم يسمعا حقاً إلا قليلون. غير أن تلك الجروح، برهان شجاعته ووطنيته فقد هزت مشاعر الناس إلى حد البكاء. وهكذا بدأ انتخاب كوريولانوس مؤكداً.

غير أنه عندما حان يوم التصويت، دخل كوريولانوس إلى المحفل، مصحوباً بمجلس الشيوخ كله، ونبلاء المدينة الأرستقراطيين. أما الناس العاديون الذين رأوا ذلك فقد أزعجهم وأقلقهم مثل هذا العرض للثقة بالنفس في يوم الانتخاب.

عندما أحنى الدهر على [كاتب القصص السينمائية] مايكل آرلن ذهب إلى نيويورك في عام 1944 ولكي يغرق أحزانه قام بزيارة إلى المطعم الشهير « 21 » والنقى في الردهة صدفة مع سام غولدوين، الذي قدم له نصيحة غير عملية نسبياً، بأن يشتري خيول سباق.

وفي المصنف النقي آرلن بلويس ب. ماير، أحد معارفه القدامى؛ فسأله هذا عن خططه للمستقبل. فبدأ آرلن بالقول: « كم عرض عليك؟ ». فأجاب آرلن متملصاً: « لم يكن ما عرضه كافياً ». فسأله ماير: « هل تقبل خمسة عشر ألفاً لمدة ثلاثين أسبوعاً؟ » فلم يتردد آرلن هذه المرة وأجاب بالإيجاب.

الكتاب البني الصغير للحكايات

تحرير كليفتون فاديمان، 1985م

ثم تحدث كوريولانوس ثانية، ووجه معظم خطابه إلى المواطنين الأثرياء الذين جاؤوا برفقته. وكانت كلماته متغطسة ووقحة. كان واثقاً من حصوله على النصر بالتصويت، فراح يتباهى بإنجازاته في ميدان المعركة، ويلقي نكتاً فظة كريمة لا تعجب إلا النبلاء، ويوجه اتهامات غاضبة ضد خصومه، وتكهانات حول الشراء الذي سيأتي به إلى روما. وفي هذه المرة أنصت الناس: لم يكونوا قد أدركوا أن هذا الجندي الأسطوري هو أيضاً متبجح مبتذل جعجاع.

وانتشرت أخبار خطاب كوريولانوس الثاني عبر روما بسرعة، فتقاطر الناس بأعداد كبيرة للتأكد من عدم انتخابه. وعندما دُجِرَ عاد إلى ميدان القتال وهو يشعر بالمرارة، وأقسم أن ينتقم من الناس العاديين الذين صوتوا ضده. وبعد بضعة أسابيع وصلت إلى روما شحنة كبيرة من الحبوب. وكان مجلس الشيوخ مستعداً لتوزيع هذه الشحنة على الناس مجاناً، ولكن عندما كان الأعضاء على وشك التصويت على هذه المسألة، ظهر كوريولانوس في المشهد وأخذ الكلمة في المجلس، فجادل بأن التوزيع سيكون ذا أثر ضارٌّ على المدينة ككل. وبدا أنه كَسَبَ تأييدَ عدة أعضاء، وأحاطت الشكوك بالتصويت على التوزيع. فلم يتوقف كوريولانوس عند هذا الحد، بل تابع ليشجب مبدأ الديمقراطية نفسه. ودافع عن التخلص من ممثلي الشعب - النواب - وتسليم حكم المدينة إلى النبلاء.

وعندما وصل إلى الناس خبر آخر خطاب لكوريولانوس لم يعد غضبهم يعرف حدوداً. فأرْسِلَ النواب إلى مجلس الشيوخ ليطالبوا بمشول كوريولانوس أمامهم. فرفض. فانفجرت الاضطرابات في جميع أنحاء المدينة. وخاف مجلس الشيوخ من غضب الشعب، فصوت لصالح توزيع الحبوب. وهكذا تمت تهدئة النواب، ولكن الناس ظلوا يطالبون بأن يتحدث إليهم كوريولانوس ويعتذر. فإذا تاب ووافق على أن يبقي آراءه لنفسه، فسوف يُسَمَّحُ له بالعودة إلى ميدان القتال.

تتضمن إحدى القصص التي تُروى كثيراً عن كينسجر تقريراً انهمك وينستون لورد في العمل فيه أياماً. وبعد أن سلمه إلى كينسجر أعاده هذا إليه مع ملاحظة يتساءل فيها:

«أهذا أفضل ما تستطيع

عمله؟»، فأعاد لورد كتابته، وتميحه وتسليمه في آخر الأمر. فعاد إليه التقرير وعليه السؤال المقتضب نفسه.

وبعد أن أعاد لورد صياغته

مرة أخرى، وتلقى - مرة

أخرى - السؤال نفسه من

كينسجر، ردَّ عليه بحدة

مفاجئة: «اللعة! نعم، إنه

أفضل ما أستطيع»، فاجاب

كينسجر بهدوء: «حسناً،

أظن إذن أنني سأقرأه هذه

المرّة».

كينسجر

تأليف: وولتر إيزاكسون،

1992م

وظهر كوريولانوس بالفعل مرة أخرى أمام الناس، الذين أنصتوا له في صمت مطبق عميق. وبدأ ببطء ولطف، ولكنه عندما استغرق في خطابه راحت فظاظته تزداد شيئاً فشيئاً. وعاد إلى قذف الإهانات! وكانت لهجته متعجرفة، وتعبيره ينم عن الاحتقار. ومع استمراره في الكلام راح غضب الناس يتزايد. وأخيراً صرخوا به حتى أسكتوه.

وتشاور النواب، فأدانوا كوريولانوس وحكموا عليه بالإعدام، وأمروا القضاة بأخذه في الحال إلى قمة صخرة طاربي وإلقائه من أعلاها. وثنى الجمهور المنتشي على هذا القرار. غير أن النبلاء استطاعوا أن يتدخلوا، فخفف الحكم إلى النفي مدى الحياة. وعندما اكتشف الناس أن بطل روما العسكري العظيم لن يعود إلى المدينة، احتفلوا بذلك في الشوارع، بل إن أحداً لم يكن قد شهد مثل هذا الاحتفال أبداً، ولا حتى بعد اندحار عدو أجنبي.

التفسير

كان اسم كوريولانوس، قبل دخوله في السياسة، يوحى بالرهبة. كانت منجزاته في ميدان القتال تقدم صورة له كرجل ذي شجاعة عظيمة. ولما كان المواطنون لا يعرفون عنه شيئاً يذكر، فقد ارتبطت باسمه كل أنواع الأساطير. غير أن كل تلك العظمة وذلك الغموض قد تلاشيا واختفيا في اللحظة التي ظهر فيها أمام المواطنين الرومانيين وتحدث عما في ذهنه. فقد راح يتبجح ويتوعد بصخب عاصف كجندي عادي. فأهان الناس وشهّر بهم، وكأنه كان يشعر بأنه مهدد وغير آمن. وفجأة لم يعد كما تصوره الناس على الإطلاق. وثبت أن التباين بين الأسطورة والواقع كان مخيباً بشكل هائل لآمال الذين كانوا يريدون أن يؤمنوا ببطلهم. وكلما زاد كلام كوريولانوس كان يظهر ضعفه أكثر، كشخص غير قادر على السيطرة على كلماته، وبذلك أظهر أنه لا يستطيع السيطرة على نفسه وبالتالي فهو غير جدير بالاحترام.

ولو قلل كوريولانوس من كلامه، لما كان لدى الناس سبب

يحافظ الملك [لويس الرابع عشر] على أشد أنواع السرية استعصاءً على الاختراق بخصوص شؤون الدولة. فالوزراء يحضرون اجتماعات المجلس. ولكنه لا يباح لهم بخططه إلا بعد أن يكون قد فكر فيهم ملياً، ووصل إلى قرار محدد. أتمنى لو ترى الملك. إن تعبيره لغز لا يمكن تفسيره، وعينه كعيني الثعلب. وهو لا يناقش شؤون الدولة إلا مع وزرائه في المجلس أثناء انعقاده. وعندما يتحدث مع رجال الحاشية لا يشير إلا إلى امتيازات كل منهم وواجباته. وحتى أتفه ما ينطق به يعطي جواً بأنه إعلانات عزاف. بريمي فيسكونتي مقتبس عن كتاب لويس الرابع عشر تأليف: لويس برتراند، 1928م

للشعور بالغيظ وجرح مشاعرهم، ولما عرفوا أحاسيسه الحقيقية، ولحافظ على هالة القوة التي كانت تحيط بشخصيته، ولتم انتخابه قنصلاً بالتأكيد، ولتمكن من تحقيق أهدافه المعادية للديمقراطية. ولكن اللسان البشري وحش لا يستطيع السيطرة عليه إلا قليلاً. فهو يتفلسف دائماً للخروج من قفصه. فإذا لم يتم تدجينه وترويضه فقد ينطلق متوحشاً ويسبب لك الأحزان. فالسلطة لا تأتي للذين يبعثون كنز كلماتهم.

تتفتح المحارات تفتحاً كاملاً عندما يكون القمر بدرأ. وعندما يرى السرطان واحدة منها، يلقي في داخلها حجراً أو عشبة بحرية تمنعها من الانغلاق ثانية، بحيث تصبح وجبة لحمية للسرطان. وهذا مصير من يفتح فمه أكثر من اللازم، وبذلك يضع نفسه تحت رحمة من يستمع إليه.

ليوناردو دافينشي (1425-1519)

مراعاة القانون

في بلاط لويس الرابع عشر، كان النبلاء والوزراء يمضون أياماً وليالي في مناقشة قضايا الدولة. فيجتمعون، ويتجادلون، ويقيمون التحالفات ويفكونها، ويعودون إلى الجدل، حتى تصل اللحظة الحرجة في آخر الأمر. فيتم اختيار اثنين منهم لتقديم الجوانب المختلفة إلى لويس نفسه، وهو الذي يقرر ما الذي ينبغي عمله. وبعد اختيار هذين الشخصين يتابع الجميع مزيداً من الجدل. كيف يجب صياغة القضايا المطروحة؟ وما الذي سيعجب لويس وما الذي سوف يزعجه؟ وفي أي وقت من اليوم ينبغي أن يذهب إليه الممثلان؟ وفي أي جزء من قصر فرساي؟ وما التعبير الذي ينبغي أن يرتسم على وجهيهما؟

وأخيراً، بعد أن يتم إقرار ذلك كله، تأتي اللحظة المصيرية في خاتمة المطاف. ويقترب الرجلان من لويس - وكانت هذه دائماً مسألة حساسة - وعندما ينصت إليهما في آخر الأمر، يتحدثان عن الموضوع المثار، ويعرضان عليه الخيارات المطروحة بالتفصيل.

قد تتربك الكلمات غير اللائقة لأحد الرعايا أترأ غالباً ما يكون أعمق جذوراً من ذكرى الأعمال المؤذية...

فقد قال إيرل إسكس للملكة إليزابيث (الأولى): إن شروطها معوجة كجنتها.

ولكن ذلك كلفه رأسه، الذي ما كان تمرّده ليودي به لولا كلماته تلك.

السير ولتر رالي

1618-1554م

ويستمع إليهما لويس في صمت، وعلى وجهه نظرة شديدة الغموض. وأخيراً، بعد أن ينتهي كل من الرجلين من عرض ما لديه، ويطلب رأي الملك، ينظر الملك إليهما قائلاً: «سوف أرى» ثم يتعد عنهما. ولا يسمع الوزراء ورجال الحاشية كلمة أخرى من الملك أبداً حول هذا الموضوع، بل يرون النتائج ببساطة، بعد أسابيع، عندما يصل إلى قرار ويعمل بموجبه. فلا يكلف نفسه عناء استشارتهم ثانية في القضية.

التفسير

كان لويس الرابع عشر رجلاً قليل الكلام. وكانت أشهر كلماته هو قوله: «أنا الدولة». وليس هناك عبارة أقوى ولا أبلغ. وكانت عبارته الشائعة: «سوف أرى» واحدة من جملة القصيرة العديدة التي كان يطبقها على كل أنواع الطلبات.

ولم يكن لويس كذلك دائماً: فقد كان معروفاً عنه في شبابه أنه يتكلم بشكل مستفيض، مستمتعاً ببلاغته. وكان صمته اللاحق شيئاً فرضه على نفسه، تمثيلية، وقناعاً يستخدمه لإبقاء جميع مَنْ دونه على حذر وتوجس. فلم يكن أحد يعرف موقفه بالضبط، أو يتمكن من التنبؤ بردود فعله. ولم يكن أحد يستطيع أن يحاول خداعه بأن يقول ما يظنون أن الملك يرغب في سماعه، لأنه لم يكن أحد يعلم ما الذي يريد سماعه. فبينما كانوا يتحدثون ويتحدثون إلى لويس الصامت، كانوا يكشفون عن أنفسهم المزيد والمزيد من المعلومات التي يستخدمها لويس ضدهم فيما بعد بطريقة شديدة الفاعلية.

وفي آخر الأمر فإن صمت لويس أبقى الذين من حوله مرتعبين وخاضعين رهن إشارته. فكان ذلك الصمت أحد أسس سلطته. وكما كتب سان سيمون: «لم يكن أحد يعرف مثله كيف يبيع كلماته، وابتساماته، وحتى نظراته. كان كل شيء فيه نفيساً، لأنه خلق فوارق، ولقد اتسعت جلالته من ندرة كلماته».

إن تفوه وزير بأشياء حمقاء أكثر ضرراً حتى من ارتكابه إياها

(الكردينال دي ريتز، 1613-1679)

مفاتيح السلطة

السلطة في نواح عديدة لعبة مظاهر، وعندما تقول أقل مما هو ضروري فإنك تظهر حتماً أكبر وأقوى مما أنت عليه، إذ أن صمتك يفقد الآخرين راحتهم. فالبشر آلات تفسير وتوضيح؛ يشعرون أن عليهم أن يعرفوا ما الذي تفكر به. فعندما تسيطر بدقة وعناية على ما تكشفه، فإنهم يعجزون عن تقويم نواياك أو مقاصدك. إن أجوبتك المقتضبة وحالات صمتك ستجعلهم يتخذون موقفاً دفاعياً. وسيسارعون إلى القفز ليملاؤا الصمت بصورة عصبية بكل أنواع التعليقات التي تكشف معلومات قيمة عنهم وعن نقاط ضعفهم. وسيخرجون من اجتماعهم بك شاعرين بأنهم قد نُهبوا، ويذهبون إلى بيوتهم وهم يتفكرون بكل واحدة من كلماتك. ولن يكون من نتيجة هذا الاهتمام الزائد بتعليقاتك المختصرة سوى زيادة سلطتك.

وليس النطق بأقل مما هو ضروري قاصراً على الملوك ورجال الدولة فقط، ففي جميع مجالات الحياة، كلما قلّ ما تتفوه به زاد ظهورك بمظهر الشخص العميق والغامض. لقد اكتشف الفنان الأميركي آندي وار هول في شبابه أن من المستحيل عموماً أن تجعل الناس يفعلون ما تريدهم أن يفعلوه بالتحدث معهم. بل إنهم سينقلبون ضدك، ويعاكسون رغباتك ويعصونك بسبب حبّهم للعناد والمشاكسة المحضة. فقال لصديق له ذات مرة: «لقد تعلمت أن لك سلطة أكثر عندما تغلق فمك».

وفي حياته اللاحقة استخدم وار هول هذه الخطة بنجاح عظيم. فكانت مقابلاته تدريبات على ممارسة كلام العرافين المقتضب المبهم. إذ كان ينطق بشيء غامض يجعل الشخص الذي يجري المقابلة معه يتلوى في دوائر وهو يحاول فهم قوله، متصوراً أن هناك شيئاً عميقاً وراء عباراته التي كثيراً ما كانت بلا معنى. وكان وار هول نادراً ما يتحدث عن

أعماله، بل يترك مهمة الشرح والتفسير للآخرين، وقد زعم أنه تعلم هذا الأسلوب من أستاذ الغموض، الرسام الفرنسي مارسيل دو شامب (1887 – 1968)، وهو أحد فناني القرن العشرين الذين أدرکوا في وقت مبكر أنه كلما قلّ ما يقوله عن عمله زاد حديث الناس عنه. . وكلما زاد حديثهم، ارتفعت قيمة عمله.

إنك بتقليل كلامك تخلق مظهراً من المغزى العميق والسلطة. كما أنه كلما قلّ كلامك تناقص خطر تفوهك بشيء أحمق، بل وخطر. في سنة 1825، تسنم عرش روسيا قيصر جديد هو نيقولا الأول. وعلى الفور تفجرت ثورة يقودها أحرار يطالبون بتحديث البلاد بجعل صناعاتها وهياكلها المدنية تلحق بباقي أوروبا. فقام نيقولا الأول بسحق التمرد (الذي عرف باسم انتفاضة ديسمبر/ كانون الأول) بوحشية وحكم على أحد قادته، كوندارتي ريليف، بالإعدام. وفي يوم التنفيذ وقف ريليف على منصة الإعدام وقد التفت أنشودة الحبل على عنقه. وانفتحت الفجوة تحت قدميه، ولكن عندما تدلى ريليف انقطع الحبل به فألقاه أرضاً. وفي ذلك الزمن كانت حوادث كهذه تعتبر إشارات من الحكمة أو العناية الإلهية، فكان الرجل الذي ينجو من الإعدام بهذه الطريقة يتلقى عفواً في العادة. وعندما نهض ريليف على قدميه، وقد أصيب برضوض وأوساخ، ولكنه اعتقد بأن عنقه قد سلمت، صاح في الجمهور المحتشد: «هل ترون؟ إنهم في روسيا لا يعرفون كيف يعملون أي شيء بطريقة صحيحة، وحتى كيف يصنعون جبلاً!».

فتوجه رسولٌ في الحال إلى القصر الشتوي يحمل خبر الإعدام الفاشل. وانزعج القيصر من هذا التغيّر المخيب للآمال، وكان على وشك توقيع العفو، غير أنه سأل الرسول: «هل قال ريليف أي شيء بعد هذه المعجزة؟» فردّ الرسول: «يا سيدي، لقد قال إنهم في روسيا لا يعرفون حتى كيف يصنعون جبلاً».

فقال القيصر: «في هذه الحال، دعونا نثبت العكس»، ومزّق

مرسوم العفو. وفي اليوم التالي شق ريليف ثانية. وفي هذه المرة لم ينقطع الحبل.

تعلمّ الدرس: إذا خرجت الكلمات من فمك، فإنك لن تستطيع استرجاعها. فأبقها تحت السيطرة. واحذر من السخرية بشكل خاص. إذ أن الاستحسان المؤقت الذي تكسبه بكلماتك الجارحة سيرجحه وزناً الثمن الذي تدفعه.

صورة: العراف

في دلفي. عندما كان الزوار

يستشيرون العراف كان الكهنة

يتفوهون بكلمات قليلة غامضة تبدو مليئة

بالمعنى والفحوى والأهمية. فلم يكن أحد يعصي

كلمات العراف، إذ كانت لها سلطة الحياة والموت.

الشاهد: لا تبدأ بتحريك شفطيك وأسنانك قبل أن يفعل ذلك المرؤوسون الذين هم دونك. فكلما طال صمتي، سارع الآخرون إلى تحريك شفاههم وأسنانهم، وأثناء ذلك أفهم نواياهم الحقيقية... فإذا لم يكن العاهل غامضاً فإن الوزراء سيجدون الفرصة سانحة كي يأخذوا ويأخذوا. (هان - في - تزو، الفيلسوف الصيني في القرن الثالث ق.م.).

الانقلاب

هناك أوقات ليس من الحكمة فيها التزام الصمت. فالصمت قد يثير الشكوك، بل الخطر وعدم الأمن لدى رؤسائك على وجه الخصوص، والتعليق الغامض والملتبس قد يجعلك عرضة لتفسيرات لم تقصدها أو تساوم عليها. فالصمت والنطق بما هو أقل من الضروري شيئان ينبغي ممارستهما بحذرٍ إذن، وفي الأحوال المناسبة. وقد يكون من الحكمة أحياناً تقليد مهرج البلاط الذي يلعب دور الأحمق، ولكنه يعرف أنه أذكى من الملك. فهو يتحدث ويتحدث ويسلّي، ولا يرتاب أحد في أنه أكثر من مجرد مهرج.

كما أن الكلمات قد تعمل أحياناً كنوع من الستار الدخاني لتغطية أي خداع قد تمارسه . ويجعل أذني مستمعك تميلان إلى كلامك فإنك تستطيع أن تلهيهما وتشدهما إليك ، بحيث أن المستمعين تتناقص شكوكهم فيك كلما زاد حديثك . فالثرثار لا يعتبره المستمعون ماكراً أو متلاعباً ، بل شخصاً بسيطاً مسكيناً لا حول له . وهذا عكس سياسة الصمت التي يستخدمها الأقوياء ذوو السلطة . وبكثرة الكلام والظهور بمظهر الضعف وقلة الذكاء ، تستطيع أن تمارس الخداع بسهولة أكبر .

يتوقف الكثير على سمعتك - فحافظ عليها بحياتك

الحكم

السمعة هي حجر أساس السلطة. وعن طريق السمعة وحدها تستطيع أن تُرهبَ وتفوز، غير أنك إذا انزلت فستصبح مكشوفاً وعرضة للهجوم من كل جانب. فاجعل سمعتك منيعة تستعصي على الهجوم. وكن يقظاً على الدوام إزاء الهجمات المحتملة، وأحبطها قبل وقوعها. وفي غضون ذلك، تعلم كيف تدمر أعداءك بفتح ثغرات في سمعاتهم، ثم قف جانباً وأترك الرأي العام يشنقهم.

مراعاة القانون 1

أثناء حروب الممالك الثلاث في الصين (207 – 265م) قام الجنرال الكبير تشوكو ليانغ، الذي كان يقود قوات مملكة شو، بإرسال جيشه الكثيف إلى معسكر بعيد، بينما كان يرتاح في مدينة صغيرة مع حفنة من الجنود. وفجأة هرع إليه الحرس بخبر مفزع بأن هناك قوة معادية من 150000 جندي تقترب من المكان بقيادة سيما يي. ولم يكن لدى تشوكو ليانغ سوى مائة رجل يدافعون عنه، فكان وضعه ميؤوساً منه. كان العدو في آخر الأمر على وشك أسر هذا القائد الشهير.

وبدون أن يأسف ليانغ على مصيره أو يضيع وقتاً في تصور كيف تم الإيقاع به، أمر قواته بإنزال أعلامها وفتح أبواب المدينة على مصاريعها، والاختباء. ثم جلس على مقعد على أبرز جزء من سور المدينة، مرتدياً جلباباً طاوياً. وأشعل بعض البخور، وشد أوتار عوده، وشرع في الإنشاد. وبعد دقائق استطاع أن يرى الجيش المعادي الكثيف وهو يزحف مقترباً بكتائب من الجنود لا نهاية لها. فتظاهر بأنه لم يرههم، واستمر في الغناء والعزف على العود.

وسرعان ما كان الجيش يقف على أبواب المدينة، وعلى رأسه سيما – يي، الذي عرف الرجل الواقف على السور على الفور.

ومع ذلك، وبينما كان جنود سيما – يي يتحرقون لدخول المدينة

هذا تطبيق عملي لقول أبي نواس:

ربما استفتحت بالمرح مغاليتك

الجمام

إنما السالم من أجم فاه بلجام

وتصديق لقول المتنبي:

جراحات السنان لها التأم

ولا يلتأم ما جرح اللسان

(المترجم)

الحيوانات المضروبة

بالطاعون

أرسلت السماء على الأرض

طاعوناً مخيفاً هدفه صب

جام غضبها على عالم خاطئ

أرادت أن تسميه باسمه الذي

يستحق. ووقع الطاعون

- ذلك الإناء الذي يملأ سُمه

نهر الجحيم- على كل

الحيوانات. فلم تمت جميعها،

ولكنها سقطت جميعاً تعاني

سكرات الموت، ولم يعد

أي منها يحاول العثور على

وقود جديد لتغذية الومضات

المنقطعة لشعلة الحياة فيها.

ولم يعد أي طعام يثير

شهيتها. فلم تعد الذئاب

والثعالب تطوف بحثاً عن

فرائسها غير المؤذية التي لا

معين لها. ولم تعد الحمامات

تتناغى بهديلها. إذ إن الحب

والمرح قد طارا مبتعدين عن

غير المحروسة عبر بواباتها المفتوحة، فقد تردد، ومنعهم، وأخذ يدرس ليانغ الجالس على السور، ثم أمر بانسحاب فوري وسريع.

التفسير

كان تشوكو ليانغ معروفاً بلقبٍ شاع عنه وهو «التنين النائم». وكانت منجزاته في حرب الممالك الثلاث أسطورية. وذات مرة جاء إلى معسكره رجل زعم أنه ملازم ساخط من أعدائه، وعرض عليه معونة ومعلومات، وأدرك ليانغ في الحال أن في الأمر مكيدة وأن هذا الرجل هارب مزيف ينبغي قطع رأسه، غير أنه في اللحظة الأخيرة، وبينما كان الفأس على وشك أن يهوي على عنقه، أوقف ليانغ الإعدام، وعرض على الرجل حقن دمه إذا وافق على أن يصير عميلاً مزدوجاً، فوافق الرجل وهو يشعر بالعرفان وبالرعب معاً، وبدأ يزود العدو بمعلومات زائفة. وراح ليانغ يكسب معركة بعد أخرى.

وفي مناسبة أخرى سرق ليانغ ختماً عسكرياً، ولفق وثائق مزورة فيها أوامر بإرسال قوات عدوه إلى مواقع نائية. وعندما تبعثت تلك القوات، تمكن من الاستيلاء على ثلاث مدن. وتمكن ذات مرة من خديعة عدوه بجعله يعتقد أن واحداً من أفضل جنرالاته كان خائناً. مما أرغم ذلك الرجل على الهرب والانضمام إلى ليانغ. وبعبارة دقيقة راح التنين النائم يسهر على تنمية سمعته باعتباره أبرع رجل في الصين، وبأنه يخفي في كفه خديعة على الدوام. وألقت هذه السمعة الرعب في قلوب أعدائه، لأن السمعة لها قوة توازي قوة أي سلاح.

وكان سيما – يي قد قاتل ضد تشوكو ليانغ عشرات المرات، فكان يعرفه جيداً، فعندما أطل على المدينة الخالية، ورأى ليانغ ينشد ترانيمه الدينية على الجدار، أصيب بالذهول. فالجلايب الطاوية، والإنشاد، والبخور، لا بد أنها لعبة تخويف. فمن الواضح أن الرجل كان يتحدها ويغريه بالتجرؤ على أن يخطو إلى داخل فتح منصوب. ولقد كانت اللعبة

حياتها. فجلس الأسد على كرسيه وقال: «يا أصدقائي الأعزاء، لا أشك في أن للسماء أهدافاً سامية من إسقاط ويل المذنبين علينا. فليسقط صاحب أكبر الذنوب فينا ضحية انتقام حشود السماء، وأرجو أن يفوز بالخلاص لنا جميعاً؛ لأن التاريخ يعلمنا أن تقدم الأضاحي في هذه الأزمات فلتنفحص ضمائرنا بنظرات صارمة دون أن نخدع أنفسنا. فكما أذكر، كنت أنوم شهيتي الشهوة بالتهام خراف كثيرة لم تكن قد أدتني بالحل. بل لقد عُرف عني في أيامي أنني كنت أتذوق لحوم الرعاة كأنها فطيرة. فإذا دعت الحاجة إذن، فإنني مستعد للموت. ولكنني أشك في أن الآخرين ينبغي أن يعترفوا بخطاياهم كذلك. فمن الإنصاف أن يحاول الجميع ما في وسعهم لتحديد أكثرنا ذنباً».

فبدأ الثعلب بالكلام قائلاً: «يا سيدي إنك ملك جيد، وإن وسواسك هذه لمرهفة الإحساس أكثر مما ينبغي. ولعمري إن الخراف لقطعان نجسة فظة، فهل أكلها خطيئة؟ كلا يا سيدي، بل يكفي مثل هذا الرهط أن يلتهمه منلك. أمّا بالنسبة للرعاة فيحق لنا القول بأنهم يستحقون ما وقع لهم. فهم الذين يتآمرون علينا نحن الوحوش. فهم جمع مهلهل من الخالين المتحكمن بنا».

هكذا تكلم الثعلب، فارتفعت الهتافات. ولم يجرؤ أحد على إلقاء نظرة أبعد مما ينبغي على أكبر الذنوب التي لا تغتفر للنمر والذب والوحوش البارزة الأخرى، فقد اتفق الجميع على أن كلاً منها قديس، مهما كانت سلالته المهجّنة دنيمة.

ثم جاء الخمار ليقول: «إني أذكر بالتأكيد أنني كنت ذات مرة أعبر مرجاً تابعاً لأحد الأديرة. وكان عشبه وثيراً، ولا أشك أن الجوع والطمع قد هاجماني، فالتهمستُ حفنةً بعرض لساني وملء فمي من ذلك الحشيش الذي لم يكن لي حق فيه، بصراحة».

وعلى الفور ارتفعت صيحات الاستهجان ضد الخمار من الجميع. وشهد ذئب عنده علم من الكتب أن ذلك الحيوان اللعين يجب أن يتحمل كل الأذى الواقع بهم، فهو -صاحب الجلد الغليظ المقترح- سبب ما نزل بهم من بلاء يرثى له. فحكّموا عليه أنه لا يصلح لشيء سوى أن يكون طعاماً للمشنقة. فكّم هو وضع بغيض الاستيلاء على عشب الآخرين! ولن يكفر عن هذا الجرم الشائن الشنيع سوى موته، كما يعلم هو ذلك حق العلم.

فالحكمة، سواء أكنت غنياً صاحب أملاك أم فقيراً مدقماً تصبغ بالسواد أم البياض بالتناوب.

أفضل خرافات لافونتين

جان دي لافونتين

1621-1695م

من الوضوح إلى درجة أن ذهن بي قد داخلته لحظة فكرة كون ليانغ وحيداً حقاً، ويائساً. غير أن خوفه من ليانغ وصل إلى درجة أنه لم يجرؤ على أن يغامر باكتشاف الأمر. فهذه هي قوة السمعة. إنها تستطيع أن ترغم جيشاً ضخماً على اتخاذ موقف الدفاع، بل وتضطره إلى التراجع قبل أن ينطلق ضده سهم واحد.

لأنه، كما يقول شيشرون، حتى أولئك الذين يجادلون ضد الشهرة، كانوا يريدون من الكتب التي يؤلفونها ضدها أن تحمل أسماءهم في عناوينها لعلمهم يشتهرون بازدرائهم للشهرة، وكل شيء آخر موضع مقايضة: فنحن مستعدون لإعطاء أصدقائنا بضائعتنا وحيواتنا إذا دعت الحاجة ولكن لا تكاد توجد حالة تجعلنا نقسم شهرتنا معهم ونقدم سمعتنا هدية لشخص آخر.

(مايكل إيكويوم دي مونتين، 1533-1592)

مراعاة القانون 2

في سنة 1841، بينما كان الشاب: ب. ت. بارنوم، يحاول تأسيس سمعته باعتباره رجل الاستعراضات الأول في أميركا، قرر أن يشتري المتحف الأميركي في مانهاتن، ويحوّله إلى مجمع للأشياء الغريبة يؤمن له سمعته. وكانت مشكلته أنه لم يكن لديه مال. وكان الثمن المطلوب للمتحف 15000 دولار. ولكن بارنوم استطاع أن يقدم اقتراحاً أعجب مالكي المؤسسة المذكورة رغم أنه استبدل بالنقود عشرات من الضمانات ورسائل الدعم. وتوصل المالكون إلى اتفاق شفهي مع بارنوم، ولكن في اللحظة الأخيرة غير الشريك الرئيسي رأيه، فبيع المتحف ومجموعته إلى متحف بيل. واثارت نائبة بارنوم، ولكن الشريك أوضح له أن التجارة تجارة؛ فقد بيع المتحف إلى بيل لأن بيل له سمعة وشهرة، على عكس بارنوم.

فقرر بارنوم على الفور أنه إذا لم تكن له سمعة يعتمد عليها، فإن الطريق الوحيد أمامه هو اللجوء إلى تدمير سمعة بيل. وبناء على ذلك

دشن حملة من كتابة الرسائل إلى الصحف أطلق فيها على المالكين لقب زمرة من «مدراء المصارف المكسرين» الذين ليست لديهم فكرة عن كيفية إدارة متحف أو إمتاع الناس. وحذر الجمهور من شراء أسهم بيل، إذ أن قيام شركتهم بشراء متحف آخر سيؤدي حتماً إلى ضغط ثقيل لا تحتمله مواردهم. وكانت الحملة فعالة مؤثرة، فهبطت قيمة الأسهم. ولما انعدمت الثقة بسجل سلوك بيل وسمعته، تراجع مالكو المتحف الأمريكي عن صفقتهم وباعوا المؤسسة بأكملها لبارنوم.

واستغرقت سمعة الشركة، بيل سنوات حتى تعافت، ولكن أصحابها لم ينسوا قط ما فعله بهم بارنوم. وقرر السيد بيل نفسه أن يهاجم بارنوم ببناء سمعة شركته باعتبارها «مسلية لعلية القوم» وبترويج برامج متحفه على أنها علمية أكثر من برامج منافسه الفظة المبتدلة. وكانت المسمرة (التنويم المغناطيسي) واحدة من وسائل الاجتذاب «العلمية» لشركة بيل. وقد اجتذبت جماهير غفيرة لفترة ما وكانت ناجحة تماماً. ولكي يقاوم بارنوم، قرر أن يعود إلى مهاجمة سمعة بيل من جديد.

وهكذا نظم بارنوم أداء مغناطيسياً منافساً كان فيه ينوم بنفسه فتاة صغيرة على ما يبدو. وعندما كان يظهر عليها الدخول في غيبوبة عميقة، كان يحاول تنويم المتفرجين. ولكن لم يقع تحت تأثيره أحد من المشاهدين مهما حاول، فبدأ كثيرون منهم يضحكون. فأعلن بارنوم المحبط في آخر الأمر أنه سَيُثَبِّتُ أن غيبوبة الفتاة الصغيرة حقيقية، بقطع أحد أصابعها دون أن تشعر. ولكن بينما كان يشحذ السكين، فتحت الفتاة الصغيرة عينيها وولت هاربة، مما أمتع الجمهور. فكرر بارنوم هذا التقليد الساخر وغيره عدة أسابيع، حتى لم يعد أحد يأخذ استعراضات بيل على محمل الجد، وتناقص عدد الحضور كثيراً. وفي غضون أسابيع قليلة أغلق الاستعراض. وعلى امتداد السنوات القليلة التالية بنى بارنوم سمعته في الجرأة والتهور كرجل استعراضات من الطراز الأول، وهي سمعة استمرت طيلة حياته، بينما لم تسترد مؤسسة بيل سمعتها على الإطلاق.

استخدم بارنوم طريقتين مختلفتين لتخريب سمعة بيل . كانت أولاهما بسيطة : زرع بذور الشك في استقرار المتحف وسلامة موقفه المالي . والشك سلاح قوي : ما أن تخرجه من غمده بالشائعات الخبيثة حتى توقع خصومك في مأزق رهيب . فهم يستطيعون من جهة أن ينكروا الإشاعات ، وحتى أن يثبتوا أنك تشهر بهم ولكن طبقةً من الشك سوف تبقى . فلماذا يدافعون عن أنفسهم بمثل هذه الاستماتة اليائسة؟ لعل في الإشاعة شيئاً من الحقيقة؟ ومن جهة أخرى ، إذا سلك خصومك طريقاً أعلى فتجاهلوك ، فإن الشائعات بغير تنفيذ ستصبح أقوى . والإشاعات – إذا تم زرعها بشكل صحيح – ستثير نائفة منافسيك وتفقدهم استقرارهم ، بحيث أنهم في غمرة دفاعهم عن أنفسهم سيرتكبون أخطاء عديدة . فهذا سلاح مثالي للذين ليست لهم سمعة خاصة بهم يستندون إليها وينطلقون منها .

وعندما صار لبارنوم سمعة خاصة به ، استخدم الخطة الثانية ، الألفظ وهي استعراض التنويم المغناطيسي المزيف : فسخر من سمعة منافسيه ، وكانت السخرية – هي الأخرى – ناجحة للغاية . فعندما تكون لديك قاعدة صلبة من الاحترام ، فإن سخريتك من خصمك تضعه في موقف الدفاع وتلفت الأنظار إليك في الوقت نفسه ، مما يعزز سمعتك . وعند هذه النقطة فإن التشهير والإهانة المباشرين يُعتَبَران أقوى من اللازم ؛ إذ أنهما قبيحان ، وقد يؤذيانك أكثر مما يساعدانك . ولكن الوخزات الخفيفة والسخرية توحى بأن لديك إحساساً بقيمتك قوياً بما فيه الكفاية لتمكينك من الاستمتاع بضحكة جيدة على حساب منافسك . فواجهة الدعابة يمكن أن تجعلك تبدو مسلياً لا ضرر منه وأنت تحفر ثغرات في سمعة منافسك .

إن تحمل ضمير فاسد أسهل من تحمل سمعة رديئة

(فريدريك نيتشه ، 1844-1900)

إن الناس الذين حولنا، حتى أقرب أصدقائنا، يظلون دائماً غامضين ويصعب سبر أغوارهم إلى حدٍّ ما. فشخصياتهم فيها فجوات سرية لا يكشفونها قط. وعدم القدرة على معرفة الآخرين قد تثير قلقنا إذا فكرنا فيها مطولاً، إذ أن ذلك يجعل من المستحيل علينا أن نحكم على الناس في الحقيقة. وهكذا، فإننا نفضل تجاهل هذه الحقيقة والحكم على الناس بحسب مظاهرهم، بحسب ما هو مرئي لعيوننا، كالملابس، والإشارات، والكلمات، والأعمال. والمظاهر في المجال الاجتماعي هي مقياس كل أحكامنا تقريباً. وعليك أن لا تُضللَّ أبداً بالإيمان بشيءٍ آخر. ذلك أن أي انزلاق أو تغيير مفاجيء أخرق في مظهرك يمكن أن يتكشف عن كارثة.

وهذا هو سبب الأهمية القصوى لبناء سمعة تخلقها بنفسك وتحافظ عليها.

فتلك السمعة ستحميك في اللعبة الخطرة للمظاهر، فتبعد عيون الآخرين الفاحصة عن معرفة ماهيتك الحقيقية، وتمنحك بعض السيطرة على الكيفية التي يحكم بها عليك العالم. . مما يضعك في مركز قوي. فللسمعة قوة كالسحر، فهي قادرة على مضاعفة قوتك بلمسة من عصاها السحرية، كما أنها يمكن أن تشتت الناس بعيداً عنك. وعلى سمعة الفاعل قد تترتب كلياً مسألة ما إذا كانت الأعمال نفسها تبدو رائعة أم رهيبة.

في بلاط مملكة وي في الصين القديمة كان هناك رجل يدعى مي تزو - هسيا، وكانت له سمعة بأنه شديد اللطف والكياسة، وقد فاز بالخطوة الفضلى لدى الحاكم. وكان في مملكة وي قانون ينص على أن «أي شخص يركب سراً في عربة الحاكم تقطع قدماه». ولكن عندما مرضت والدة تزو - هسيا، استخدم العربة الملكية لزيارتها، متظاهراً بأن الحاكم قد أعطاه الإذن بذلك. وعندما علم الحاكم بالأمر قال: «ما أشد

إحساس مي تزو - هسيا بالواجب! فمن أجل أمه نسي أنه يرتكب جريمة تعرضه لفقدان قدميه!». .

وذات مرة كان الاثنان يتجولان في خميلة، وبدأ مي تزو - هسيا يأكل خووخة لم يستطع أن يكملها فأعطى الحاكم نصفها الآخر ليأكله، فلاحظ الحاكم: «إنك تحبني إلى درجة تجعلك تنسى طعم لعابك وتطمعني باقي الخوخة!». .

غير أن زملاء هسيا من رجال الحاشية حسدوه فيما بعد وبدأوا ينشرون إشاعات بأنه منحرف ومتغطرس، فنجحوا في الإضرار بسمعته، فراح الحاكم يرى أعماله تحت ضوء مختلف. فقال لرجال حاشيته في غضب: «لقد ركب هذا الشخص في عربتي ذات مرة متظاهراً أن ذلك كان بأمرى، وفي مرة أخرى أعطاني خووخة نصف مأكولة». وهكذا فإن الأعمال التي سحرت الحاكم وأثارت إعجابه عندما كان مي تزو - هسيا صاحب الحظوة عند الحاكم، صارت هي نفسها ذنباً يعاقب عليها. لقد كان مصير قدميه يعتمد حصراً على قوة سمعته فقط.

إن عليك في البداية أن تبدأ ببناء سمعة لصفة بارزة فيك، سواء أكانت الكرم أم النزاهة أم المكر والدهاء، فهذه الصفة تفردك عن الآخرين وتجعلهم يتحدثون عنك. ثم تُعرّف أكبر عدد ممكن من الناس بهذه السمعة (ولكن بصورة ذكية خفية، واعتنِ بالبناء ببطء وعلى أساس صلب)، ثم تفرج عليها وهي تنتشر كالنار في الهشيم.

فالسمة الصلبة تعزّز حضورك، وتبالغ في قواك دون أن تضطر إلى صرف طاقة كبيرة. بل إنها تستطيع أن تخلق حولك هالة تغرس في النفوس الاحترام، وحتى الخوف. وأثناء القتال في صحراء إفريقيا الشمالية في الحرب العالمية الثانية كانت للقائد الألماني الجنرال إروين رومل سمعة في المكر والمناورات الخداعة أُلقت الرعب في نفوس كل الذين واجهوه. وحتى عندما نضبت قواته وتناقصت، وعندما كانت الدبابات الإنكليزية تتفوق على دباباته عددياً بنسبة خمسة إلى واحد،

كانت مدن بكاملها تُخلى عند سماع أخبار اقترابه منها.

وكما يقولون، فإن سمعتك تسبقك، فإن كانت توحى بالاحترام، فإن جزءاً كبيراً من عملك سيقوم به الآخرون نيابةً عنك قبل وصولك إلى المسرح وقبل أن تنطق بكلمة واحدة.

ويبدو أن نجاحك تقررته انتصاراتك السابقة. وقد كان جزء كبير من نجاح ديبلوماسية هنري كيسنجر المكوّنة يستند إلى سمعته في تسوية الخلافات. إذ لم يكن أحد يرغب في أن يُعرف عنه أنه غير معقول بحيث لم يستطع كيسنجر أن يثنيه عن رأيه. كانت معاهدة السلام تبدو أمراً واقعاً عندما يذكر اسم كيسنجر مرتبطاً بالمفاوضات.

اجعل سمعتك بسيطة تركز على صفة أصيلة واحدة. فهذه الصفة الوحيدة - كالذكاء، أو الإغواء مثلاً - تصبح بطاقة زيارة تعلن عن حضورك وتضع الآخرين تحت وطأة سحرك. إن سمعة النزاهة تتيح لك ممارسة كل أنواع الخداع. فقد كان كازانوفا يستغل سمعته كمغوي كبير للنساء لتمهيد الطريق إلى غزواته المقبلة. فكانت النساء اللواتي يسمعن بقدراته يصبحن فضوليات إلى حد هائل، ويرغبين في أن يكتشفن بأنفسهن ما الذي جعله ينجح في غرامياته.

وربما تكون قد لوّث سمعتك بحيث لا تستطيع بناء سمعة جديدة. وفي مثل هذه الحالات فإن من الحكمة أن ترتبط بشخص صورته معاكسة لصورتك، مستخدماً سمعته النظيفة لتبييض سمعتك والارتفاع بها. وعلى سبيل المثال فإن من الصعب عليك أن تمسح بنفسك سمعتك كمخادع، ولكن شخصاً يعتبر مثلاً على النزاهة يمكن أن يساعدك. فعندما أراد: ب. ت. بارنوم أن ينظف شهرته بترويج المتعة الفظة المبتذلة الرعاعية، جَلَبَ المغنية جيرى ليند من أوروبا. وكانت لها سمعة كنجمة ممتازة من الطراز الأول، فتحسنت صورته كثيراً نتيجة للجولة الأميركية التي نظمها لها برعايته. وبطريقة مماثلة، فإن أقطاب اللصوصية الكبار في أميركا القرن التاسع عشر، ظلوا زمناً طويلاً عاجزين

عن تخليص أنفسهم من شهرتهم بالقسوة واللؤم والحقارة، ولم يستطيعوا أن يلفظوا من صورتهم البغيضة إلا بعد أن راحوا يجمعون التحف الفنية بحيث ارتبطت أسماء مورغان وفريك ارتباطاً دائماً بأسماء فنانيين مثل ليوناردو دافنشي ورمبراندت.

إن السمعة كنز يجب تجميعه وتخزينه بعناية، ويتعين عليك أن تحميها بصرامة، ولا سيما وأنت في بداية بنائها، متوقفاً كل أنواع الهجمات عليها. فإذا صارت صلبة فلا تدع نفسك تغضب أو تتخذ موقف الدفاع إزاء التعليقات التشهيرية لأعدائك؛ فإن ذلك يوحى بعدم الأمن، وليس بالثقة في سمعتك. بل اسلك الطريق الأسهل بدلاً من ذلك، وإياك أن تبدو يائساً في دفاعك عن نفسك. ومن جهة أخرى فإن مهاجمة سمعة رجل آخر هي سلاح فعال، وخاصة عندما تكون سلطتك أقل من سلطته. فلديه شيء يخسره في مثل هذه المعركة أكبر بكثير مما لديك. فسمعتك التي ما تزال صغيرة تعطيه هدفاً صغيراً عندما يحاول أن يرد على نيرانك. وقد استخدم بارنوم مثل هذه الحملات بفعالية كبيرة في بواكير حياته العملية. ولكن هذه الخطة الانتهازية ينبغي ممارستها ببراعة، فعليك أن لا تبدو منهمكاً في انتقام حقير. إذ أنك إن لم تحطم سمعة عدوك ببراعة فسوف تحطم سمعتك ذاتها عن غير قصد.

كان توماس آديسون، الذي يعتبر المخترع الذي سخر طاقة الكهرباء، يؤمن أن النظام الذي يمكن تشغيله يجب أن يقوم على التيار المباشر. وعندما ظهر أن العالم الصربي نيقولا تيسلا قد نجح في خلق نظام مبني على التيار المتروح، ثارت ثورة آديسون. فقرر أن يدمر سمعة تيسلا بجعل عامة الناس يعتقدون أن التيار المتروح فيه خطر كامن يجعله غير مأمون، وأن تيسلا يتصرف بطريقة غير مسؤولة بتروجه له.

ولتحقيق هذا الغرض، جمع كل أنواع الحيوانات المنزلية المدللة، وكهربها حتى الموت بتيار متروح. وعندما لم يكن ذلك كافياً، أقنع سلطات سجن نيويورك في عا 1890، بتنظيم أول عملية إعدام بالكهربة

في العالم، مستخدماً تياراً متراوحاً. ولكن تجارب الكهرباء التي مارسها آديسون كانت على مخلوقات صغيرة. وفي حالة إعدام السجين كانت الشحنة أضعف من اللازم، فقتلت الرجل نصف قتلة مما اضطرهم لإعادة إجرائها في واحدة لعلها من أقسى حالات الإعدام المرخص به في ولاية. فكان المشهد رهيباً.

ورغم أن اسم آديسون هو الذي عاش في المدى البعيد، فإن حملته في ذلك الحين أضرت بسمعته أكثر مما أضرت بسمعة تيسلأ. وهكذا تراجع. فالدرس بسيط: إياك أن تذهب أبعد من اللازم في هجمات كهذه، لأن ذلك سيجتذب الاهتمام إلى نزعتك الانتقامية أكثر من اجتذابه إلى الشخص الذي تشهّر به. وعندما تكون سمعتك راسخة، استخدم خططاً أكثر ذكاء وخفاء، كالسخرية والتهكم لإضعاف خصمك بينما تبرز أنت كوغد جذاب. فالأسد القوي يعبث بالجرذ الذي يأتي في طريقه؛ وأي رد فعل آخر قد يلوث سمعته المهيبة.

صورة:

منجم مليء بالماس

والياقوت. أنت حفرته وأنت

وجدته، فصارت ثروتك الآن مضمونة.

احفظه بحياتك. لأن السلايين واللصوص سيظهرون من كل

جانب فلا تستهن بثروتك وتعتبرها تحصيل

حاصل، بل جدها باطراد - فالزمن سينقص بريق

المجوهرات، ويدفنها عن الأنظار.

الشاهد: ولذلك أتمنى على رجل الحاشية عندنا أن يدعم جدارته الذاتية بالبراعة والمكر، وأن يضمن أنه كلما ذهب إلى مكان هو غريب فيه فسوف تسبقه سمعته... ذلك أن الشهرة التي يبدو أنها تستند إلى آراء أناس كثيرين سوف تغذي اعتقاداً أكيداً لا يتزعزع بجدارة صاحبها التي تقوى بعدئذ بسهولة في أذهان ميالة وجاهزة للإيمان بها.

(بلتازار كاستيليون، 1478-1529)

الانقلاب

ليس هناك انقلاب ممكن. فالسمعة شيء حساس. وليست هناك استثناءات لهذا القانون. وإذا لم تهتم بما يعتقدك فيه الآخرون فقد تكتسب سمعة بالوقاحة والعجرفة. غير أن تلك الصورة في حد ذاتها قد تكون نفيسة. وقد استخدمها أوسكار وايلد مستفيداً منها استفادة كبيرة. فما دمنا مضطرين إلى العيش في المجتمع، والاعتماد على آراء الآخرين، فإنك لا تكسب شيئاً من إهمال سمعتك. فعدم اهتمامك بكيفية فهم الآخرين لك يؤدي إلى ترك القرار لهم. فكن سيد مصيرك، وسيد سمعتك كذلك.

اكسب لفت الأنظار بكل ثمن

الحكم

كل شيء يُحَكَّمُ عليه بمظهره؛ وما هو خفيٌّ لا يساوي شيئاً. فلا تترك نفسك تضيع وسط الحشد إنن، أو يدفنك النسيان، بل ابرز وكن لافتاً للأنظار بكل ثمن. اجعل نفسك مغناطيس اهتمام بظهورك أكبر، وأسطق ألواناً وأكثر غموضاً من الجماهير العاديةِ الوجلة.

القسم الأول: أحط اسمك بالإثارة والفضيحة

الفت الأنظار إلى نفسك بخلق صورة لا تُنسى، بل وحتى مثيرة للجدل والخلاف. ابحث عن الفضيحة، وافعل أي شيء يجعلك تبدو أكبر من الحياة، وتشرق بسطوع أكثر ممّن حولك. ولا تميز بين أنواع الاهتمام، فالشهرة السيئة من أي نوع تجلب لك نفوذاً وسلطة. فالتشهير بك ومهاجمتك خير من تجاهلك.

مراعاة القانون

كان ب. ت. بارنوم، رجل الاستعراضات الأول في أميركا القرن التاسع عشر، قد بدأ حياته العملية كمساعد لصاحب سيرك اسمه هرون تيرنر. وفي سنة 1836، توقف السيرك في آنا بوليس بولاية ميريلاند لتقديم سلسلة من العروض. وفي صباح يوم الافتتاح، قام بارنوم بجولة في المدينة مرتدياً بذلة سوداء جديدة. وبدأ الناس يتبعونه. وصرخ شخص في الجموع المحتشدة أنه هو المبجل إفرايم ك. آفري، سيء الصيت الذي برأته المحكمة من تهمة قتل، ولكن معظم الأميركيين ظلوا يعتقدون أنه مذنب. ومزق الحشد الغوغائي الغاضب بذلة بارنوم، وكان مستعداً لقتله. وبعد مناشدات يائسة، أقنعهم بارنوم في آخر الأمر أن يتبعوه إلى السيرك، حيث يستطيع إثبات هويته.

وعند وصولهم إلى هناك، أكد تيرنر أن هذه كانت كلها نكتة عملية: كان هو نفسه قد نشر الإشاعة بأن بارنوم هو آفري. فتفرق

الزنبور والأمير

ظل زُنْبُور يدعى ذيل الديبوس زمناً طويلاً يبحث عن عمل يخلد شهرته إلى الأبد.

وهكذا دخل قصر الملك ذات يوم ولسع الأمير الصغير، الذي كان راقداً في فراشه. فاستيقظ الأمير بصرخات عالية. وهرع الملك ورجال حاشيته ليروا ما حدث.

فوجدوا الأمير يصرخ، والزنبور يلسعه مرة بعدة مرة. وحاول رجال الحاشية أن يمسكوا بالزنبور، فتلقى كل منهم لسعةً بدوره.

وهرع كل من في بيت الملك، وسرعان ما انتشر الخبر، فتقاطر الناس إلى القصر، وضجت المدينة

الجمع، ولكن بارنوم، الذي كان على وشك أن يُقتل، لم يكن مسروراً بهذا المقلب. فأراد أن يعرف ما الذي أقنع رئيسه بلعب هذه الخدعة. فردّ عليه تيرنر: «يا عزيزي بارنوم، كان ذلك كله لصالحنا. تذكّر أن كل ما نحتاج إليه لضمان النجاح هو الصيت السيء». وبالفعل راح كل الناس في المدينة يتحدثون عن النكتة. وامتلاً السيرك بالمتفرجين في تلك الليلة، وفي كل ليلة أمضاها في أنا بوليس. وتعلم بارنوم درساً لم ينسه على الإطلاق.

وكان أول مشروع كبير قام به بارنوم وحده هو المتحف الأميركي - الذي جمع فيه التحف - والواقع في نيويورك. وذات يوم اقترب منه شحاذ في الشارع. وبدلاً من إعطائه نقوداً، قرر بارنوم أن يستخدمه. فعاد به إلى المتحف وأعطاه خمس قرميدات وأمره أن يعمل دائرة بطيئة من عدة قطع. كان عليه أن يضع قرميدة على الممشى الجانبي عند نقاط معينة، مبقياً في يده قرميدة على الدوام. وفي مشوار العودة كان عليه أن يستبدل بكل قرميدة على الرصيف القرميدة التي يحملها بيده. وكان عليه أثناء ذلك أن تبدو سحنته جادة وأن لا يجيب على أية أسئلة. وعند عودته إلى المتحف كان عليه أن يدخل ويمشي متجولاً في الداخل، ثم يغادر من الباب الخلفي ليقوم بدورة إرساء أحجار القرميد مرة أخرى.

وعندما مشى الرجل في الشارع أول مرة قام عدة مئات من الناس بمراقبة حركاته الغامضة. وما أن وصل إلى دورته الرابعة حتى تكاثف المتفرجون من حوله وهم يناقشون ما كان يقوم به. وفي كل مرة دخل فيها المتحف كان الناس يلحقون به ويشترون بطاقات دخول إلى المتحف كي يستمروا في مراقبته. . وقد لفتت مجموعات المتحف المقتناة أنظار عدد كبير منهم، فظلوا في الداخل. وعند نهاية اليوم الأول، كان رجل القرميد هذا قد اجتذب أكثر من ألف شخص إلى المتحف. وبعد بضعة أيام أمره رجال الشرطة أن يتوقف ويكف عن جولاته، لأن الجماهير الغفيرة كانت تسد طرق المرور. وتوقف زرع القرميد، ولكن أوفاً من

كلها وتوقفت الأعمال.
فقال الزبور لنفسه قبل أن
يهلك من الجهد الذي بذله:
«إن اسماً بلا شهرة كئيب
بلا شعلة. فليس هناك مثل
اجتذاب الانتباه بأي ثمن».

خرافة هندية

حتى عندما أتلقي توبيخاً جارحاً، فإنني أحصل على حصتي من الشهرة.

بيترو آرتينو

1556-1492

فنان البلاط

إن العمل المهذى طوعاً إلى الأمير لابد أن تبدو له خصوصية على نحو ما. وقد يحاول الفنان نفسه أن يجتذب اهتمام البلاط من خلال سلوكه. وفي رأي فاساري، كان سودوما «معرّفاً جيداً بغرابة أطواره الشخصية وبسمعة كرسام جيد». وبما أن البابا ليو العاشر كان يجد سروراً في مثل هؤلاء الأشخاص الغربيين الخفيفي العقول، فقد جعل سودوما فارساً؛ مما أفقد الرسام بقايا عقله تماماً. وقد لاحظ فان ماندر من الغرب أن نتائج تجارب كورنيليس كيتل في رسم الأقدام والأفواه كان يشترها النبلاء «بسبب غرابتها»، ومع ذلك فإن كيتل لم يكن يفعل شيئاً سوى الإضافة إلى تجارب مماثلة قام بها تيتيان، وأوغودا كاري، وبالما جيوفاني، الذين كانوا -حسبما يقول بوشيني- يرسمون بأصابعهم

أهالي نيويورك كانوا قد دخلوا إلى المتحف، وصار كثيرٌ منهم من أنصار: ب. ت. بارنوم.

وكان بارنوم يضع فرقة من العازفين على شرفة تطل على الشارع وفوق رؤوس العازفين يافطة ضخمة تعلن: «موسيقى مجانية للملايين» ويفكر النيويوركيون: يا للكرم! ثم يتقاطرون لسماع الحفلات الموسيقية المجانية. ولكن بارنوم بذل أكبر الجهود لاستئجار أسوأ الموسيقيين الذين يستطيع العثور عليهم، بحيث راح الناس يسارعون إلى شراء بطاقات لدخول المتحف عند بدء الفرقة بالعزف، كي يتعدوا عن سماع ضوضائها النشاز وصرخات الجمهور المستنكر.

وكان من أوائل الغرائب التي طاف بها بارنوم أنحاء البلاد امرأة تدعى جويس هيث، زعم أن عمرها 161 عاماً وأعلن عنها أنها من العبيد وأنها كانت ممرضة جورج واشنطن. وبعد بضعة أشهر بدأت أعداد المتجمهرين تتضاءل، وهكذا أرسل بارنوم رسالة مغفلة من التوقيع إلى الصحف تزعم أن هيث خدعة بارعة. إذ كتب يقول: «إن جويس هيث ليست إنسانة، بل آلة ذاتية الحركة مكونة من عظام الحوت، والمطاط، وعدد لا يحصى من النوابض». فثار فضول الناس الذين لم يكونوا قد كلفوا أنفسهم عناء رؤيتها من قبل، وأما الذين شاهدوها فقد دفعوا ليروها ثانية كي يتأكدوا من صحة الشائعة الزاعمة أنها إنسان آلي.

وفي سنة 1842، اشترى بارنوم جثة مزعومة لحوورية بحر. كانت مخلوقاً يشبه قرداً له جسم سمكة، ولكن الرأس والجسم كانا مرتبطين بشكل كامل فكانت أعجوبة فعلاً. وبعد شيء من البحث اكتشف بارنوم أن هذا المخلوق قد تم تركيبه بخبرة كبيرة في اليابان، حيث أثارت هذه الخدعة ضجة كبيرة.

ومع ذلك فقد زرع مقالات في الصحف في أرجاء البلاد تزعم أنه قد تم اصطياد حورية بحر في جزر فيجي، كما أرسل إلى الصحف رواسم خشبية تظهر صوراً لحوريات البحر. وما أن حان وقت عرض

«لأنهم كانوا يرغبون
في تقليد الطريقة التي
يستخدمها الخالق الأعظم» .
ويقول فان ماندر: إن
غوسبيرت قد لفت انتباه
الإمبراطور شارل الخامس
بارتداء زي غريب من الورق .
وكان بذلك يتبنى تكتيكاً
استخدمه دينو كارتيز ، الذي
يقال إنه أراد الوصول إلى
الإسكندر الأكبر ، فتنكر على
هيئة هرقل عارياً بينما كان
العاهل يجلس في مجلس
الحكم .
فنان البلاط

مارتن وازنكة ، 1993

العينة في متحفه حتى كانت قد اندلعت مناقشات جدلية حول وجود مثل هذه الكائنات الأسطورية . وقبل بضعة أشهر من حملة بارنوم لم يكن أحد يهتم بحوريات البحر أو يعرف أي شيء عنهن ؛ أما بعد الحملة فقد راح الجميع يتحدثون عنهن وكأنهن حقيقيات . وتقاطرت الجموع بأعداد قياسية لمشاهدة حورية بحر جزر فيجي ، ولسماع المداولات حول الموضوع .

وبعد بضع سنين طاف بارنوم في أوروبا ومعه الجنرال توم ثامب (عقلة الإصبع) وهو قزم من كونيكتيكونت عمره خمسة أعوام ، زعم بارنوم أنه صبي إنكليزي في الحادية عشرة . وخلال هذه الجولة اجتذب اسم بارنوم اهتمام الملكة فكتوريا ، مثال الجدّة الصارمة ، التي طلبت مقابلته مع قزمه الموهوب في قصر بكنغهام . ربما تكون الصحف البريطانية قد سخرت من بارنوم ، ولكن فكتوريا أعدت له استقبلاً ملوكياً ، وظلت تحترمه بعد ذلك .

التفسير

كان بارنوم يفهم الحقيقة الأساسية عن لفت الأنظار: فما أن تصبح عيون الناس مسلطة عليك حتى تصبح لك شرعية خاصة . فعند بارنوم كان خلق الاهتمام يعني خلق جمهور حاشد ؛ وكما كتب فيما بعد ، فإن «كل حشد له بطانة من الفضّة» . وتميل الجموع المحتشدة إلى العمل معاً . فإذا توقف شخص واحد ليتفرج على رجلك الشحاذ وهو يصف حجارة القمر ، فإن آخرين سيفعلون الشيء نفسه ، فيتجمعون كالسناجب أو الأرناب ، وبدفعة هينة لينة سيدخلون متحفك أو يتفرجون على عرضك . ومن أجل خلق حشد يتعين عليك أن تفعل شيئاً مختلفاً وغريباً . فإن أي شيء من الغرابة المثيرة للفضول يكفي لهذا الغرض ، لأن ما هو غريب ، وغير معتاد ، وغير قابل للتفسير ، يجتذب جموع الناس كالمغناطيس . وعندما تحظى بانتباههم ، فإياك أن تفلته ، لأنه إذا مال إلى آخرين ، فسوف يكون ذلك على حسابك . كان بارنوم يمتص

الانتباه من حول منافسيه بلا هوادة، لأنه كان يعرف أن الانتباه سلعة نفيسة .

في بداية صعودك إلى القمة، اصرف كل طاقتك على اجتذاب الاهتمام . ومن المهم أن تدرك أن نوعية الاهتمام غير ذات موضوع . فبارنوم لم يكن ليتذمر مهما كانت رداءة الوصف النقديّ لعروضه، ولا من التشهير الشخصي في الهجمات على مكائده وحيله . فإذا هاجمه ناقد صحفي بشكل شديد الرداءة، فإنه كان يسعى لضمان دعوة ذلك الناقد إلى الحفل الافتتاحي، وإعطائه أفضل مقعد في دار العرض . بل لقد كان يكتب هجمات مغفلة من التوقيع على أعماله بنفسه، ولمجرد إبقاء اسمه متداولاً في الصحف . ومن موقع بارنوم كان الاهتمام – سلبياً كان أم إيجابياً – هو المكوّن الرئيسي لنجاحه . إن أسوأ مصير في العالم لرجل متحرق إلى الشهرة والمجد، والسلطة طبعاً، أن يتجاهله الآخرون .

إذا حدث أن اشتبك رجل الحاشية بالسلاح في احتفال سنة كمهرجان المتأقفة... فينغي أن يتأكد من كون حصانه مطهماً بصورة جميلة، وأن يرتدي ثياباً مناسبة عليها شعارات ملائمة وصور وتدابير حاذقة بارعة كي يجتذب عيون المتفرجين إليه بصورة مؤكدة، كما يجتذب حجر المغناطيس الحديد.

(بلنازار كاستيليون، 1478-1529)

مفاتيح السلطة

إن احترارك بسطوع أكثر ممن حولك مهارة ليس كل شخص مولود وهي معه . إن عليك أن تتعلم كيف تجذب الانتباه بصورة مؤكدة كما يجتذب حجر المغناطيس الحديد . وفي بداية حياتك العملية، يتعين عليك أن تربط اسمك وسمعتك بصفة أو بصورة تفردك عن الآخرين . وقد تكون هذه الصورة شيئاً مثل أسلوب متميز في اللبس أو صفة غير مألوفة في الشخصية تسلي الناس فيتحدثون عنها . وعند رسوخ هذه الصورة وثباتها يصبح لك مظهر، ولنجمك مكان في السماء .

إن تصورك بأن مظهرك الغريب يجب أن لا يثير الجدل هو خطأ شائع، وكذلك اعتقادك بأن تعرضك للهجوم هو شيء سيء، فليس هناك ما هو أبعد عن الحقيقة من ذلك. ولكي تتجنب الإخفاق، ولكي لا يكشف شخص آخر شهرتك، يجب عليك أن تميز بين نوعين من الانتباه؛ وسيكون كل نوع لصالحك في آخر الأمر. فبارنوم - كما رأينا - كان يرحب بالهجمات الشخصية عليه، ولا يشعر بحاجة إلى الدفاع عن نفسه، بل كان يعتمد أن يتقرب من صورة الدجال المراوغ.

كان بلاط لويس الرابع عشر يحوي كثيراً من الكتّاب والفنانين الموهوبين وذوات الجمال الباهر، والرجال والنساء ذوات الفضيلة التي لا عيب فيها ولكن لم يكن أي منهم موضوعاً للحديث أكثر من الدوق دي لوزون، الفريد من نوعه. وكان هذا الدوق قصيراً، يكاد يكون قزماً. وكان عرضة لأوقع أنواع السلوك. فقد عاشر عشيقته الملك، وكان لا يكتفي بإهانة رجال الحاشية الآخرين علناً، بل يهين الملك نفسه. غير أن لويس كانت تسليه وتلهيه غرائب الدوق بحيث لم يكن يطيق غيابه عن البلاط. كان الأمر بسيطاً: فغرابة شخصية الدوق كانت تجتذب الانتباه. فعندما أسرت شخصيته الناس، صاروا يريدونه بالقرب منهم بأي ثمن.

إن المجتمع يتشوق إلى الشخصيات الأكبر من الحياة، الذين يبرزون أعلى من المعدل الوسطي العام. فلا تفرح إذن من الصفات التي تفردك عن الآخرين وتلفت الأنظار إليك. إيحاث عن إثارة الجدل والخلاف، وحتى الفضيحة. فإنَّ تَعَرُّضَ المرء للهجوم، وحتى للتشهير والقذف، خير من تجاهله. وهذا القانون يحكم كل المهن، وكل المحترفين ينبغي أن يكون فيهم أي شيء من صفات رجل الاستعراضات.

فالعالم العظيم، توماس آديسون، كان يعلم أنه لكي يجمع المال، يتعين عليه أن يبقى أمام عيون عامة الناس بأي ثمن. ذلك أن طريقة تقديم مخترعاته للناس واستدراج اهتمامهم تعادل في الأهمية مخترعاته

نفسها . فكان آديسون يصمّم تجارب تزيغ الأبصار لكي يعرض مكتشفاته في الكهرباء، ويتحدث عن مخترعات في المستقبل تبدو في عصره وهمية إلى حدّ لا يصدّق، كالإنسان الآلي، والمكائن القادرة على تصوير الفكر، وهي أشياء لم يكن في نيته أن يصرف طاقته عليها، غير أنها جعلت عامة الناس يتحدثون عنه . فقد فعل كل ما في استطاعته ليضمن أنه يلقي اهتماماً أكثر من منافسه الكبير نيقولا تيسلا الذي ربما كان ألمع منه، ولكن اسمه كان معروفاً بطريقة أقل بكثير من اسم آديسون . وفي سنة 1915، أُشيع بأن آديسون وتيسلا سيتلقيان بصورة مشتركة جائزة نوبل للفيزياء عن ذلك العام . ولقد أعطيت تلك الجائزة في آخر الأمر لاثنيين من الفيزيائيين الإنكليز؛ ولم يكتشف أحد إلاّ فيما بعد أن لجنة الجائزة قد استمزجت رأي آديسون فعلاً، ولكنه رفض، ولم يقبل أن يتقاسم الجائزة مع تيسلا . ففي ذلك الوقت كانت شهرته أكثر رسوخاً وأمناً من شهرة تيسلا . ففكّر أن رفض ذلك الشرف أفضل من إعطاء منافسه الاهتمام الذي سيأتي إليه حتى ولو نال نصف الجائزة فقط .

إذا وجدت نفسك في منزلة شخصية منخفضة لا تتيح لك فرصة تذكر لجذب الاهتمام، فإن إحدى المكائد الفعالة أن تهاجم أكثر الأشخاص الذين تجدهم بروزاً للعيان، وشهرة وقوة ونفوذاً . فعندما أراد بيترو آريتينو، الخادم الروماني الشاب في أوائل القرن السادس عشر، أن يجذب الانتباه لنفسه كناظم للأشعار، قرر أن ينشر سلسلة من القصائد الساخرة يتهمك فيها على البابا وعاطفته تجاه فيل مدلل . فأدّى الهجوم إلى وضع آريتينو أمام أعين عامة الناس على الفور . إن الهجوم الشهيري على شخص في مركز السلطة سيكون له تأثير مماثل . ولكن تذكّر أن لا تستخدم هذه الخطة إلاّ نادراً بعد أن تحظى باهتمام الجمهور، لأن تكرارها سيكشفك أمامهم .

وعندما تصبح في دائرة الضوء يتعيّن عليك أن تجدها بالتكيف وتنوع أسلوبك في استدراج الاهتمام، لأنك إن لم تفعل فسوف يملّ

منك الناس، ويعتبرونك تحصيل حاصل، وينقلون اهتمامهم إلى نجم جديد. فاللعبة تتطلب يقظة مستمرة وتفكيراً خلاقاً. فبابلو بيكاسو لم يسمح لنفسه أن يتلاشى متراجعاً إلى الخلف، بل كان إذا صار اسمه مرتبطاً أكثر من اللازم بأسلوب معين، يتعمد أن يصدّم جمهوره بسلسلة من اللوحات التي تتجه عكس كل التوقعات. فقد كان يعتقد أن خلق شيء قبيح ومزعج أفضل من ترك أعماله تصبح مألوفة للمشاهدين بحيث يعتادون عليها أكثر من اللازم. افهم إذن: يشعر الناس بأنهم متفوقون على الشخص الذي يستطيعون التنبؤ بأعماله. فإذا أظهرت لهم من المسيطر بتحريكك على عكس توقعاتهم، فإنك تكسب احترامهم، وتحكم قبضتك على اهتمامهم المتفكّلت.

صورة: دائرة

الضوء. إن الممثل الذي

يخطو إلى داخل هذا الضوء

الساطع يحقق حضوراً أشد وأعلى، إذ

أن عيون الناس جميعاً عليه. وليس هناك

سوى مكان واحد في وقت واحد لممثل واحد

في حزمة الضوء الضيقة. فافعل كل ما يقتضيه

الأمر كي تظل في بؤرتها. اجعل إشاراتك

كبيرة ومسلية وفاضحة بحيث يظل الضوء

مسلطاً عليك بينما يظل الممثلون

الآخرون في الظلال.

الشاهد: كن استعراضياً وأبق تحت الأنظار. إن ما هو غير مشاهد كأنه غير موجود... لقد كان الضوء هو السبب الذي جعل الخليفة كلها تشرق منبثقة لأول مرة. فالعرض يملأ عدة فراغات، ويغطي العيوب والنواقص، ويعطي كل شيء حياة أخرى، ولا سيما عندما يكون مدعوماً بقيمة أصيلة.

(بلنازار غراسيان، 1601-1658)

القسم الثاني : اخلق جواً من الغموض

في عالم يبدو فيه كل شيء مبتذلاً ومألوفاً بشكل متزايد، فإن ما يبدو غامضاً يلفت الانتباه على الفور. فإياك أن تجعل ما تفعله أو توشك أن تفعله واضحاً أكثر مما يلزم. ولا تكشف كل أوراقك. إذ أن جواً من الغموض يعلي من حضورك؛ كما أنه يخلق توقعاً - فيراقبك كل واحد ليرى ما الذي سيحدث بعد كل حركة. فاستخدم الغموض لتضلل، ولتغوي، وحتى لترعب.

مراعاة القانون

في مطلع سنة 1905، بدأت الشائعات تنتشر في طول باريس وعرضها عن فتاة شرقية شابة ترقص في بيت خاص وهي ملتفة ببراقعها التي تخلعها بالتدريج وأبلغ عنها صحفي محلي شاهدها ترقص بأنها «امرأة من الشرق الأقصى إلى أوروبا محملة بالعبور والجواهر، لتدخل شيئاً من غنى الشرق وألوانه وحياته إلى مجتمع المدن الأوروبية البشم المتخم». وسرعان ما عرف الجميع اسم الراقصة: ماتا هاري.

وفي أوائل ذلك العام، في الشتاء، كان عدد صغير من المستمعين المنتخبين يتجمعون في صالون مليء بالتمائيل الهندية، وغيرها من التحف بينما الفرقة تعزف ألحاناً موسيقية مستلهمة من الأنغام الهندية والجاوية. وكانت ماتا هاري تترك المستمعين ينتظرون ويتساءلون، ثم تظهر فجأة ببذلة ترعهم وتدهلهم: حمالة صدرية قطنية بيضاء مغطاة

بمجوهرات هندية الطراز، وأحزمة مجوهرة على الخصر تشد تنورة (سارنغ) تكشف من الجسم بقدر ما تخفي؛ وأساور في أعالي الذراعين. ثم تأخذ في الرقص بأسلوب لم يشهده أحد في فرنسا من قبل، وجسمها كله يتمايل كأنها في غيبوبة عميقة. وقد أخبرت مشاهديها الفضوليين أن رقصاتها تروي قصصاً من الأساطير الهندية والحكايا الشعبية الجاوية. وسرعان ما راح عليه القوم في باريس، والسفراء من الأصدقاء البعيدة، يتنافسون للحصول على دعوات إلى الصالون، حيث أشيع أن ماتا هاري كانت في الحقيقة تمارس رقصات مقدّسة وهي عارية.

فأراد عامة الناس أن يعرفوا عنها المزيد. فأخبرت الصحفيين أنها في الواقع من أصل هولندي، ولكنها ترعرعت على جزيرة جاوا. وتحديث عن زمن أمضته في الهند، وكيفية تعلمها الرقصات الهندية المقدّسة هناك، وعن كون النساء الهنديات قادرات «على الرماية المباشرة، وركوب الخيل، وحل مسائل اللوغارتمات والتحدث في الفلسفة». وبحلول سنة 1905، رغم أن باريسيين قلائل هم الذين شاهدوا ماتا هاري ترقص، كان اسمها على كل لسان.

وكلما أعطت ماتا هاري مزيداً من المقابلات، كانت قصة أصولها مستمرة في التغير: ترعرعت في الهند، فكانت جدتها ابنة أميرة جاوية، وعاشت في جزيرة سومطرة، حيث أمضت وقتها في «ركوب الخيل، وبنديتها في يدها وهي تغامر بحياتها». لم يكن أحد يعلم شيئاً مؤكداً عنها. ولكن الصحفيين لم يأبهوا لهذه التغييرات في سيرة حياتها. وقارنوها بالهة هندية، وبمخلوق منتزع من صفحات بودلير، وبأي شيء شاء خيالهم أن يراه في هذه المرأة الغامضة القادمة من الشرق.

وفي شهر آب/أغسطس سنة 1905، قدمت ماتا هاري عرضاً أمام عامة الناس لأول مرة. وتسبب الناس المحتشدون لرؤيتها في ليلة الافتتاح بحدوث شغب. فقد صارت شخصية طقوسية راحت تولّد محاولات كثيرة لتقليدها. وكتب أحد النقاد: «إن ماتا هاري تشخيص

لكل شعر الهند وتصوفها، وشهوانيتها وجاذبيتها التي تنوّم المرء تنويماً مغناطيسياً بسحرها». ولاحظ آخر: «إذا كانت الهند تملك مثل هذه الكنوز غير المتوقعة فإن الفرنسيين جميعاً سيهاجرون إلى ضفاف الكنج».

وسرعان ما انتشرت شهرة ماتا هاري ورقصاتها الهندية المقدّسة إلى ما وراء باريس، فدعيت إلى برلين، وفيينا، وميلانو. وعلى امتداد السنوات القليلة التالية أدّت رقصاتها في كل أرجاء أوروبا، واختلطت بأرقى الطبقات الاجتماعية وكسبت دخلاً أعطاها استقلالاً، نادراً ما تمتعت به امرأة في تلك الفترة. ثم، عند اقتراب الحرب العالمية الأولى من نهايتها اعتُقلت في فرنسا، وحوكمت، فأدينّت، ثم أُعدمت في خاتمة المطاف كجاسوسة ألمانية. ولم تظهر الحقيقة إلاّ: أثناء المحاكمة. لم تكن ماتا هاري من جاوا، ولا من الهند، ولم تتعرّع في الشرق، ولم يكن في جسدها أية قطرة دم شرقية. وكان اسمها الحقيقي هو: مارغريتا زيل، وأصلها من مقاطعة فريزلاند الشمالية المتبلدة في هولندا.

التفسير

عندما وصلت مارغريتا زيل إلى باريس سنة 1904، كانت تملك في جيبها نصف فرنك. غير أنها كانت وهي فتاة صغيرة قد سافرت مع أسرتها وشهدت رقصات محلية في جاوا وسومطرة. وكانت زيل تفهم بوضوح أن المهم في تمثيلها وأدائها ليس الرقص نفسه، ولا حتى وجهها ولا قوامها، ولكن قدرتها على خلق جوّ من الغموض حولها. ولم يكن الغموض الذي خلّقه كامناً في رقصها أو بذلاتها أو القصص التي ترويها، بل في الجوّ المحيط بكل ما تفعله. فلم يكن هناك شيء يمكنك أن تقولها عنها وأنت متأكد منه - كانت دائماً فاتنة أسرة، ودائماً تفاجيء جمهورها بأزياء جديدة، ورقصات جديدة، وقصص جديدة. وهذا الجوّ من الغموض كان يترك عامة الناس متشوقين لمعرفة المزيد، وهم يتساءلون دائماً عن حركتها التالية. وكانت ماتا هاري أجمل من كثير من

الفتيات الشابات الأخريات اللواتي قُدمن إلى باريس . ولم تكن راقصة جيدة على وجه الخصوص . غير أن ما أفردتها وفصلها عن كتلة الجمهور، وما جذب انتباه عامة الناس وحافظ على اهتمامهم، وجعلها شهيرة وثرية كان هو غموضها . فالناس يأسرهـم الغموض، لأنه يستدعي تفسيراً متواصلًا باطراد لا يتعب منه الناس أبداً . فالغامض لا يمكن تفهمه . وما لا يمكن الإمساك به واستهلاكه يخلق القوة والتأثير والسلطة .

مفاتيح السلطة

في الماضي، كان العالم مليئاً بالأشياء المرعبة والمجهولة: من أمراض، وكوارث، وطغاة متقلبي الأمزجة، وغموض الموت نفسه . فما لم نكن نفهمه، تخيلناه كأساطير وأرواح . ولكننا استطعنا على مدى القرون المتطاولة، ومن خلال العلم والعقل، أن ننير الظلمات، وما كان غامضاً ومخيفاً صار مألوفاً ومريحاً . ومع ذلك فقد كان لهذا الضوء ثمن: ففي عالم يزداد ابتداءً باطراد، وقد عُصرت منه جوانب الغموض والأساطير عصراً، نتحرّق سراً إلى الأشياء الغامضة المحيرة، إلى الناس والأشياء التي لا يمكن تفسيرها وضبطها واستهلاكها على الفور .

وتلك هي سلطة الغامض: إنه يدعو طبقات متراكبة من التفسيرات، ويشير خيالنا، ويغويننا بالاعتقاد بأنه يخفي شيئاً عجبياً . لقد صار العالم مبتدلاً وصار أهله خلواً من المفاجآت لأن التنبؤ بتصرفاتهم سهل بحيث أن أي شيء يلفّ نفسه بالغموض سيجتذب الأضواء إليه بصورة تكاد تكون دائمة، ويرغمنا على مراقبته .

ولا تتصوّر أنك لكي تخلق جواً من الغموض ينبغي عليك أن تكون ضخماً وموحياً بالرهبة . فالغموض المنسوج في صلب سلوكك اليومي بشكل خفي ذكي، له قدرة أكثر على الإذهال واجتذاب الاهتمام . وتذكّر: إن معظم الناس صريحون معروفون بسيماهم، يمكن قراءتهم ككتاب مفتوح، وليس لهم اهتمام يذكر بالسيطرة على كلماتهم أو

صورتهم، وليس في مقدورهم إعاقة التنبؤ بهم. وبممارسة شيء من التمتع البسيط، والصمت، والتفوه بعبارات غامضة بين حين وآخر، وبتعمد الظهور بمظهر التناقض، والتصرف الغريب بأحدق الطرق وأذكاها، تنبعث منك هالة من الغموض. وعندئذ يتولى الناس الذين حولك تضخيم هذه الهالة بمحاولاتهم المستمرة لفهمك وتفسيرك.

فالفنانون والمحتالون على حد سواء يتفهمون الارتباط الحيوي بين الغموض واجتذاب الاهتمام. وكان الكونت فكتور لاستغ، الأرستقراطي بين المحتالين، يلعب هذه اللعبة على أكمل وجه. فكان على الدوام يقوم بأشياء مختلفة، أو تبدو بلا معنى، فيظهر عند أحسن الفنادق في سيارة ليموزين يقودها سائق ياباني، حيث لم يكن أحد قد شاهد سائقاً يابانياً من قبل، فكان ذلك يبدو شيئاً دخليلاً وغريباً. وكان لاستغ يرتدي أغلى الثياب، ولكن معها شيئاً ما، كميدالية، أو وردة، أو ربطة ذراع، في غير محله، على الأقل بالمفاهيم التقليدية فلم يُنظر إلى هذا على أنه بلا ذوق، بل على أنه شيء غريب مثير للفضول. وفي الفنادق كان الكونت يُشاهد وهو يتلقى البرقيات في جميع ساعات الليل والنهار، يأتيه بها سائقه الياباني، برقيات كان يمزقها بلا اكتراث مطلق (الواقع أنها كانت مزورة، وكلها أوراق بيضاء تماماً) ثم يجلس وحده في غرفة الطعام، يقرأ في كتاب كبير يبدو مثيراً للإعجاب، وهو يبتسم للناس ومع ذلك يظل مترفعاً. وفي غضون بضعة أيام، كان الفندق بأكمله يضح بأزيز الاهتمام بهذا الرجل الغريب الأطوار.

وسمح هذا الاهتمام كله للاستغ باستدراج المغفلين بسهولة. فكانوا يستجدون ثقته ويطلبون صحبته. وكان كل شخص يريد أن يُرى مع هذا الأرستقراطي الغامض. وبحضور هذا الغموض الملهي المشتت للانتباه لم يكونوا يلاحظون حتى أنهم عرضة للنهب حتى العمى.

إن جو الغموض يمكن أن يجعل الخامل يبدو ذكياً وعميق الغور.

لقد جعل ماتا هاري، المرأة ذات المظهر والذكاء المتوسطين العاديين، تبدو كأنها إلهة، ورقصها ذا إلهام سماوي. إن جوّ الغموض المحيط بالفنان أو الفنانة يجعل العمل الفني على الفور أكثر إثارة للفضول، وكان مارسيل دو شامب يمارس هذه اللعبة بفاعلية كبيرة. وتنفيذها كله شيء سهل. قُلْ كلاماً قليلاً عن عملك. أثر فضول الناس، ولوَّح لهم تلوِيحات مغرية، تستدرجهم حتى بتعليقات متناقضة، ثم تراجع واترك الآخرين يحاولون تفسير ذلك كله والعثور على معنى فيه.

إن الناس الغامضين يضعون الآخرين في موقع يشوبه نوع من الشعور بالنقص، بحيث يحاولون فهم مقاصدهم. وبقدر ما يتمكنون من السيطرة على الأمور، يستدرجون الخوف الذي يحيط بكل ما هو غير مؤكد أو غير معروف. ويعرف جميع القادة العظام أن هالة الغموض تجتذب الاهتمام بهم وتخلق لهم حضوراً مهيباً. وعلى سبيل المثال فإن ماوتسي - تونغ اعتنى بتنمية صورة غامضة؛ ولم يكن يقلقه أن يبدو غير متجانس الموقف أو مناقضاً لنفسه، بل إن التناقض نفسه في أعماله وكلماته يعني أنه كان صاحب اليد العليا على الدوام، فلم يشعر أحد على الإطلاق، ولا حتى زوجته، بأنه قد فهمه. ولذلك كان يبدو أكبر من الحياة. وكان هذا يعني أيضاً أن عامة الناس كانوا يهتمون به، بل ويتشوقون دائماً لمشاهدة حركته التالية.

فإذا كان مركزك الاجتماعي لا يسمح لك بأن تلف أعمالك بالغموض بشكل كامل، فإن عليك أن تتعلَّم على الأقل كيف تجعل نفسك أقل وضوحاً. فبين الحين والآخر، تصرف بطريقة لا تنسجم مع ما يدركه الآخرون عنك. وبهذه الطريقة تجعل مَنْ حولك يتخذون مواقف دفاعية، وبذلك تستدرج نوعاً من الاهتمام يجعلك قوياً. فإذا تمت عملية خلق الغموض بصورة صحيحة فإنها يمكن أيضاً أن تجتذب نوع الانتباه الذي يلقي الرعب في صدر عدوك.

أثناء الحرب البونية الثانية (219- 202 ق.م) كان القائد القرطاجي

العظيم هانيبال ينشر الدمار والفوضى في زحفه على روما. وكان معروفاً ببراعته وازدواجيته المخادعة.

وتحت قيادته كان جيش قرطاجنة يتفوق في المناورة على جيوش الرومان باستمرار، رغم أنه كان أصغر منها. وفي إحدى المناسبات ارتكب كشافه هانيبال غلطة رهيبه، فقادوا قواته إلى أرض مستنقعية والبحر من ورائها. وأغلق الجيش الروماني الممرات الجبلية المؤدية إلى الداخل. وكان قائده الجنرال فايوس في نشوة السعادة، فقد أوقع هانيبال في الفخ أخيراً. فوضع أفضل حراسه على الممرات، وراح يعمل على خطة لتدمير قوات هانيبال. ولكن عند منتصف الليل نظر الحراس الرومان إلى الأسفل ليروا مشهداً غامضاً: كانت مسيرة هائلة من الأضواء تتجه صُعداً إلى الجبل بألوف وألوف من المشاعل. فإن كان هذا جيش هانيبال، فقد تضخم فجأة بمائة ضعف.

وتجادل الحراس بحرارة حول ما يمكن أن يعنيه ذلك: هل هي تعزيزات جاءت من البحر؟ أم قوات كانت كامنة في المنطقة؟ أم أشباح؟ لم يكن أيٌّ من هذه التفسيرات ذا معنى معقول.

وبينما كانوا منهمكين في المراقبة، استعرت الحرائق في جميع أنحاء الجبل، ووصلت إلى أسماعهم من السفح ضجة مرعبة، وكأنها نفيّر ينفخ في مليون بوق. وفكروا بأن هذه شياطين. وهكذا غادر الحراس مراكزهم مذعورين لا يلوون على شيء، رغم أنهم كانوا أشجع وأعقل جنود الجيش الروماني.

وعند حلول اليوم التالي كان هانيبال قد نجا من الأرض المستنقعية. فماذا كانت الخدعة؟ وهل استدعى الشياطين حقاً؟ كان ما فعله في الحقيقة هو أنه أمر بربط أكداس من الأغصان الصغيرة بقرون آلاف الثيران التي كانت قواته تستخدمها كوحوش للحمل. ثم أشعلت الثيران في تلك الأغصان. فأعطت انطباعاً بأن المشاعل كان يحملها جيش كثيف يتجه بها صُعداً في الجبل، وعندما أحرقت المشاعل جلود الثيران انطلقت مسرعة بشكل جماعي مذعور في كل الاتجاهات، وهي

تخور خواراً جنونياً، فاشتعلت النيران في جميع أرجاء الجبل. ولم يكن مفتاح نجاح هذا التدبير كامناً في المشاعل أو النيران أو الأصوات الضوضائية نفسها، بل في حقيقة أن هانيبال خلق لغزاً استأثر باهتمام الحراس وملاهم رعباً بصورة تدريجية. فمن أعالي الجبل، لم تكن هناك طريقة لتفسير المشهد الغريب العجيب. ولو استطاع الحراس تفسيره لظّلوا في مواقعهم.

إذا وجدت نفسك واقعاً في مصيدة، ومحاصراً، ومتخذاً موقف الدفاع في بعض المواقع، فحاول تجربة بسيطة: افعل شيئاً لا يمكن شرحه أو تفسيره بسهولة. اختر عملاً بسيطاً، ولكن نفذه بطريقة تززع خصمك وتفقدته اتزانه، أي بطريقة لها تفسيرات محتملة عديدة، مما يضيف على نواياك غموضاً. ولا تكتف بأن تكون شخصاً يصعب التنبؤ بحركاته فقط (رغم أن هذه الخطة الانتهازية المؤقتة قد تنجح أيضاً - انظر القانون 17)؛ ولكن اخلق مشهداً لا يمكن قراءته، كما فعل هانيبال. فسوف يبدو أن جنونك ليس فيه أسلوب ولا تناغم ولا عقلانية، ولا تفسير واحد. فإن فعلت ذلك بطريقة صحيحة، فسوف توحى بالرعب والرجفة، وتجعل الحرس يتركون مواقعهم وادعُ ذلك خطة «تظاهر هملت بالجنون»، لأن هملت يستخدمها بفاعلية كبيرة في مسرحية شكسبير، فأخاف عمه وزوج أمه كلوديوس عن طريق الغموض في سلوكه. فالغموض يجعل قواتك تبدو أكبر، وسلطتك أكثر رهبة.

صورة: رقصة الأقنعة - تغلف

الأقنعة الراقصة وما تكشفه

يسبب الاهتياج، وما تخفيه

يزيد الاهتمام. وهذا هو

جوهر الغموض.

الشاهد: إن لم تعلن عن نفسك على الفور، فإنك تثير التوقعات... اخلط كل شيء بقليل من الغموض، والغموض يثير الهيبة والاحترام. وعندما تفسر، لا تكن صريحاً أكثر من اللازم... وبهذه الطريقة فإنك تقلد الأسلوب الإلهي عندما تجعل الناس يتساءلون ويترقبون. (بلازار غراسيان، 1601 – 1658).

الانقلاب

في بداية صعودك إلى القمة يجب عليك أن تجتذب الانتباه بكل ثمن. ولكن عندما ترتفع أكثر عليك أن تتكيف باستمرار. فلا تجعل عامة الناس يسأمون من استخدامك الطريقة نفسها، إذ أن جو الغموض يخلق العجائب للذين يحتاجون إلى تطوير هالة من الجاه والسلطة ويجعلوا أنفسهم مشاهدين. ولكن ذلك يجب أن يظهر بقدر له حدود ويخضع لضوابط مسيطر عليها. لقد تجاوزت ماتا هاري الحدود في تلفيقاتها. ورغم أن اتهامها بالجاسوسية كان مزوراً، فقد كان في ذلك الحين افتراضاً معقولاً، لأن جميع أكاذيبها قد جعلتها تبدو مشبوهة وشائنة. إذن: لا تدع جو الغموض يتحول ببطء إلى اشتها بالخديعة. فالغموض الذي تخلقه ينبغي أن يبدو لعبة، يقصد بها الدعابة ولا تهديد فيها. فاعرف ذلك إذا تمادى الأمر أكثر من اللازم، وتراجع.

إن هناك أوقاتاً ينبغي فيها تأجيل الحاجة إلى الانتباه، عندما تكون الفضيحة وسوء الأحداث هما آخر الأشياء التي تريد خلقها. ثم إن الانتباه الذي تريد اجتذابه يجب أن لا يؤدي أو يتحدى سمعة من هم فوقك أبداً، أو أن لا يفعل ذلك على أية حال إذا كانوا آمنين مستقرين في مراكزهم. إذ أنك لن تبدو عندئذٍ خسيساً فحسب، بل ويائساً أيضاً بالمقارنة معهم. فهناك إذن فنٌ هو معرفة متى تلفت الأنظار، ومتى تنسحب.

كانت لولا مونتييز واحدة من أشهر ممارسات فن جذب الانتباه، وقد استطاعت الصعود من خلفية إيرلندية من الطبقة الوسطى حتى صارت عشيقة فرانز ليست، ثم عشيقة لودفيغ ملك بافاريا ومستشارته السياسية.

ولكنها في سنواتها المتأخرة فقدت إحساسها بالتناسب .

في سنة 1850، كانت ستعرض مسرحية شكسبير «مكبث» في لندن، ويمثل فيها أعظم فنان في عصره: تشارلس جون كين. وكان سيحضر العرض كل شخص ذي حيثة وأهمية في المجتمع الإنكليزي؛ بل لقد أشيع أن الملكة فكتوريا وزوجها الأمير ألبرت سيحضران تلك الحفلة العامة أمام الناس. وكانت العادة في تلك الفترة أن يكون الجميع جالسين قبل وصول الملكة. وهكذا ذهب المتفرجون إلى هناك في وقت مبكر. وعندما دخلت الملكة المقصورة الملكية، وقف الجميع مراعاة للتقليد والعرف وشفقوا لها. وانتظرت الملكة وزوجها، ثم انحنيا، فجلس الجميع وعتمت الأنوار. ثم اتجهت الأعين فجأة إلى مقصورة مواجهة لمقصورة الملكة فكتوريا: وظهرت امرأة من الظلال كي تتخذ مقعدها بعد الملكة. وكانت تلك هي لولا مونتيز. وكانت ترتدي تاجاً من الماس على شعرها الأسود الداكن، وتضع على كتفيها معطفاً طويلاً من الفرو، وتهامس الناس عندما انحسر ذلك المعطف المصنوع من فرو القاقم ليكشف ثوباً من المخمل القرمزي منخفضاً عن جيدها. وعندما أدار المشاهدون رؤوسهم استطاعوا أن يروا أن الملكة وزوجها قد تجنبا النظر إلى مقصورة لولا. فقلدوا فكتوريا، وتجاهلوا لولا مونتيز طيلة باقي الأمسية. وبعد تلك الأمسية لم يعد أحد في المجتمع المخملي يجرؤ على أن يُرى بصحبتها. وانعكست كل قوتها المغناطيسية. وصار الناس يهربون من رؤيتها. لقد انتهى مستقبلها في إنكلترا.

لا تظهر كطامع أكثر من اللازم في لفت الأنظار إذن، لأن ذلك يشير إلى انعدام شعورك بالأمن، وانعدام الشعور بالأمن يطرد السلطة بعيداً عنك. وافهم أن هناك أوقاتاً ليس من مصلحتك فيها أن تكون مركزاً للانتباه. فعندما تكون في حضرة ملك أو ملكة مثلاً، أو من يعادلهما، انحن وتراجع إلى الظلال؛ وإياك أن تتنطع للمنافسة.