

**اجعل الآخرين يقومون
بالعمل نيابة عنك
ولكن احصل على الفضل دائماً**

الحكم

استخدم حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني الأساسي، لتقدم قضيتك أنت. لأن هذه المساعدة لن تقتصر على توفير زمن وطاقة نفيسين، بل ستعطيك هالة شبه قدسية من الكفاءة والسرعة، وفي آخر الأمر ينسى الناس مساعدتك ويتذكرونك أنت. فلا تعمل قطً بنفسك ما يستطيع الآخرون عمله لك.

انتهاك القانون ومراعاته

الغيلم (ذكر السلحفاة)
والفيل والبرنيق

(فرس النهر)

ذات يوم التقى الغيلم
بالفيل الذي صرخ فيه
بصوت مُدوّ: «ابتعد عن
طريقي، أيها الضعيف - فقد
أدوسك!» فلم يخف الغيلم،
وبقي صامداً في مكانه،
فداسه الفيل، ولكنه لم
يستطع أن يسحقه. فقال

الغيلم: «لا تتخج أيها السيد
الفيل، فإنني قويٌّ مثلك!».
ولكن الفيل لم يزد على أن
ضحك. فطلب منه الفيل أن
يأتي إلى تلّه في صباح اليوم
التالي.

وفي اليوم التالي، وقبل شروق
الشمس، انحدر الغيلم من
على التل إلى النهر، حيث
التقى بالبرنيق الذي كان
في طريقه عائداً لتوّه إلى الماء،
بعد أن تناول طعامه في الليل.
فقال له الغيلم: «أيها السيد
البرنيق! هل نلعب لعبة شد
الحبل؟ أراهنك أن قوّتي تعادل
قوتك!» فضحك البرنيق على
هذه الفكرة السخيفة. ولكنه
وافق على اللعبة. فأخرج
الغيلم حبلًا طويلاً، وطلب

في سنة 1883، كان هناك عالم صربي يدعى نيقولا تيسلا يعمل في
القسم الأوروبي من شركة أديسون القاريّة. وكان مخترعاً لامعاً بارزاً.
وقد أقنعه تشارلس باتشيلور، وهو مدير مصنع وصديق شخصي لتوماس
أديسون، بأنه يبحث عن حظه في أميركا، وأعطاه رسالة تقديم إلى
أديسون نفسه. وهكذا بدأت حياة من البلايا والمحن استمرت حتى موت
تيسلا.

عندما التقى تيسلا بأديسون في نيويورك، استأجره المخترع الشهير
على الفور. فأخذ تيسلا يشتغل ثماني عشرة ساعة في اليوم، في إيجاد
طرق لتحسين محركات أديسون البدائية، وفي آخر الأمر قدم عرضاً
بإعادة تصميمها بصورة كاملة. فبدأ لأديسون أن تلك المهمة ضخمة قد
تستغرق سنوات طويلة دون أن تؤتي ثمارها. ولكنه قال لتيسلا: «إن في
هذا خمسين ألف دولار لك - إذا استطعت القيام بذلك». وراح تيسلا
يعمل في المشروع ليل نهار، وبعد سنة واحد فقط أنتج نسخة من
المحرك محسنة جداً، كاملة مع أجهزة تحكم وضبط آلية ذاتية. فذهب
إلى أديسون بالبشرى ليتلقى الخمسين ألف دولار الموعودة فكان أديسون
مسروراً بالتحسن الذي حصل هو وشركته على الفضل فيه. ولكن عندما
وصل الأمر إلى المال قال أديسون للشباب الصربي: «يا تيسلا، إنك لا
تفهم حس الدعابة الأميركي»، وقدم له زيادة صغيرة في راتبه بدلاً من
ذلك.

من البرنيق أن يسكه بفمه حتى يصرخ الغيليم «هيا!» ثم صعد الغيليم إلى أعلى التل، حيث التقى بالفيل، الذي كان صيره قد بدأ ينفذ. فأعطاه الطرف الآخر للجيل وقال له: «عندما أقول «هيا»، شدّ الحبل، وسرى من منّا الأقوى». ثم قطع نصف الطريق عائداً إلى سفح التل، واختبأ في مكان لا يراه فيه أحد، وصرخ: «هيا!» فشرع الفيل والبرنيق في شدّ الحبل، ولكن لم يزحزح أيّ منهما الآخر - فقد كانت قوتيهما متعادلة. فوافق الاثنان على أن قوة الغيليم تعادل قوة كل منهما.

لا تعمل ما يستطيع الآخرون عمله لمصلحتك. فقد ترك الغيليم الآخرين يقومون بالعمل نيابة عنه، بينما حصل هو على الفضل.

خرافة زائيرية

وكانت الفكرة المستحوذة على تيسلا أن يخلق نظاماً أو جهازاً كهربائياً يعمل بالتيار المتروح، بينما كان آديسون يؤمن بنظام التيار المباشر. فلم يكتفِ برفض دعم بحوث تيسلا ولكنه قام فيما بعد بكل ما في استطاعته لتخريبها. فتوجه تيسلا إلى القطب الصناعي جورج ويستنكهاوس في بيتسبرغ، الذي كان قد دشّن شركته الكهربائية الخاصة. فقام بتمويل بحوث تيسلا تمويلاً كاملاً وقدم له اتفاقية للحصول على حصة محترمة من الأرباح المستقبلية - ولا يزال التيار المتروح الذي طوره تيسلا هو النموذج القياسي المستعمل اليوم - ولكن بعد أن تم تسجيل براءة اختراع باسمه تقدم علماء آخرون للحصول على الفضل بهذا الاختراع، زاعمين أنهم هم الذين أرسوا له أسسه. فضاع اسم تيسلا في خضم هذا النزاع والتزاحم. وصار عامة الناس يربطون الاختراع باسم ويستنكهاوس نفسه.

وبعد سنة اشتبك ويستنكهاوس في قضية استيلاء على شركته بعرض قدمه جون بييربونت مورغان، الذي جعله يلغي عقد الحصة المحترمة من الأرباح الذي كان قد وقعه مع تيسلا. وأوضح ويستنكهاوس لذلك العالم أن شركته لن تعيش إذا اضطرت إلى دفع الأرباح له بكاملها، وأقنع تيسلا أن يقبل بيع براءة اختراعه كلها بمبلغ 216000 دولار - وهذا مبلغ كبير بلا شك، ولكنه أقل بكثير من قيمته الحقيقية آنذاك، وهي 12 مليون دولار، وهكذا قام الممول بسلب تيسلا وتجريده من الثروة، ومن براءات الاختراع، وبصورة جوهرية من الفضل في أعظم اختراع أنجزه تيسلا في حياته العملية.

إن اسم غوغليلمو ماركوني سيظل إلى الأبد مرتبطاً باختراع المذياع ولكن قليلين فقط يعرفون أنه في إنتاج هذا الاختراع - أذاع إشارة عبر القنال الأنكليزي في سنة 1899 - كان يستعمل اختراعاً سجله تيسلا منذ سنة 1897، وأن عمل ماركوني قد اعتمد على بحوث تيسلا. ومرة أخرى لم يتلق تيسلا مالاً ولا فضلاً معنوياً. فقد اخترع تيسلا محرك

توصيل وكذلك جهاز التيار المتناوب، مما يجعله «الأب الحقيقي للمذياع». ومع ذلك لا تحمل أي من هذه المكتشفات اسمه. وقد عاش وسط الفقر في شيخوخته. وفي سنة 1917، أثناء سنواته الأخيرة في الفقر، قيل له إنه سوف يتلقى ميدالية آديسون من المعهد الأميركي للمهندسين الكهربائيين. فرفض تيسلا تلك الميدالية، وقال: «إنكم تقترحون تكريمي بميدالية أستطيع أن ألصقها على سترتي وأتبختر بها ساعة من الغرور الفارغ أمام أعضاء معهدكم. إنكم تزرکشون جسدي وتجيعون ذهني ومنتجاته الخلاقة برفضكم الاعتراف به، رغم أن منتجاته هي التي قدمت الأساس الذي يقوم عليه القسم الأكبر من معهدكم».

التفسير

يحتضن كثيرون وهماً بأن العلم، نظراً لتعامله مع الحقائق، يترفع عن المنافسات الصغيرة الحقيرة التي تعكر صفو باقي أنحاء العالم. وكان نيقولا تيسلا واحداً من أولئك الواهمين. فقد كان يعتقد أن العلم لا علاقة له بالسياسة، وزعم أنه لا يهتم بالشهرة والثراء. وعندما طعن في السن، قامت تلك الأفكار بتدمير عمله العلمي. وربما أن اسمه لم يرتبط بأي اكتشاف معين، فإنه لم يستطع أن يجتذب لأفكاره العديدة أي مستثمرين، وبينما كان غارقاً في التفكير في اختراعات عظيمة، سرق الآخرون براءات مخترعاته التي كان قد طورها فعلاً، وحصلوا منها على المجد لأنفسهم.

أراد أن يفعل كل شيء وحده، ولكنه لم يزد على أن أرهق نفسه وأفقرها في هذه العملية.

وكان آديسون هو القطب النقيض لتيسلا. ولم يكن مفكراً علمياً أو مخترعاً كبيراً؛ وقد قال ذات مرة إنه لا يحتاج إلى أن يكون رياضياً، لأنه يستطيع أن يستأجر عالم رياضيات دائماً. كانت تلك هي طريقة آديسون الرئيسية. كان في الواقع تاجراً وناشراً، يفتش عن الاتجاهات والفرص الموجودة على الساحة، فيعثر عليها ثم يستأجر أفضل ما هو موجود منها

من المؤكد أن الصياد إذا اعتمد على أمان العربة، واستخدم قوائم الخيل الستة، وجعل وانغ ليانغ يمسك أعنتها، فإنه لن يتعب نفسه، وسيجد من السهل أن يلحق بالخيرانات السريعة.

فإذا افترضنا الآن أنه تخلى عن ميزة العربة، وترك قوائم الخيل المفيدة، وكذلك مهارة وانغ ليانغ، ونزل ليركض بنفسه وراء الحيوانات، فحتى لو كانت لساقه سرعة لوشي، فلن يستطيع اللحاق بالحيوانات. والواقع أنه عند استخدام الخيول الجيدة، والعربات القوية، يستطيع العبيد والجواري أن يسكروا بالحيوانات.

هان - في - تزو

فيلسوف صيني من القرن الثالث قبل الميلاد

في الميدان ليقوم صاحبها بالعمل له. وكان يسرق من منافسيه إذا اضطرت إلى ذلك. ومع ذلك فإن اسمه معروف أكثر بكثير من اسم تيسلا، ومرتبطة باختراعات أكثر كذلك.

فالدرس هنا مزدوج إذن. أولاً: إن الفضل في الاختراع أو الخلق يعادل في الأهمية الاختراع نفسه، إن لم يتفوق عليه. إن عليك أن تضمن نسبة الفضل لنفسك وتمنع الآخرين من سرقة، أو من الصعود على أكتافك بالانتفاع من عملك الشاق. ولتحقيق ذلك يتعين عليك أن تظل دائماً يقظاً وبلا رحمة، وأن تكتم اختراعك بهدوء حتى تتأكد من عدم وجود نسور تعيش على الجيف محلقة فوق رأسك. وثانياً: تعلم أن تستفيد من عمل الآخرين لتعزيز تقدم قضيتك أنت. فالزمن نفيس والحياة قصيرة. فإذا حاولت أن تقوم بكل شيء وحدك فسترهق نفسك حتى التمزق، وتهدر طاقتك، وتحرق نفسك حتى الانطفاء. وأفضل من ذلك بكثير أن توفر قواك، وتنقض على العمل الذي أنجزه الآخرون، وتجد طريقة لجعله ملكاً لك.

الجميع يسرقون في التجارة والصناعة
ولقد سرقت أنا بنفسى الكثير
ولكننى أعرف كيف أسرق.

(توماس آديسون، 1847-1931)

مفاتيح السلطة

إن عالم السلطة يتحرك بألية الغابة. ففيه الذين يعيشون بالصيد والقتل، وهناك أيضاً أعداد هائلة من المخلوقات (كالضباع، ونسور الجيف) التي تعتاش من صيد الآخرين، وهذه الفئة الأخيرة، وهي الأنماط الأقل خيلاً، غالباً ما تكون عاجزة عن القيام بالعمل الجوهري لخلق السلطة. غير أنها تعرف منذ وقت مبكر أنها إذا انتظرت وقتاً كافياً فإنها تستطيع دائماً أن تجد حيواناً آخر يقوم بالعمل نيابة عنها. فلا تكن

الدجاجة العمياء

فقدت دجاجة بصرها.
وكانت معتادة على الحفر في الأرض بحثاً عن الطعام.
فاستمرت تبتش في الأرض بدأب شديد. فما كانت فائدة الاجتهاد لهذه الحمقاء؟ كانت هناك دجاجة أخرى حادة البصر وفرت ساقها الطريتين ولكنها لم تتحرك

ساذجاً: ففي اللحظة نفسها التي تتعب فيها نفسك بالعمل في مشروع ما، هناك نسور جوارح تحوم فوقك محاولةً أن تجد طريقةً تعتاش فيها من عملك الخلاق، بل وتزدهر وتنتعش من تطفلها عليه. وليس من المفيد التذمر من ذلك أو إنهاك نفسك من الشعور بالمرارة. كما فعل تيسلا. وأفضل من ذلك أن تحمي نفسك وتشارك في اللعبة. وعند ترسيخ قاعدة سلطتك، فلتصبح أنت نفسك من النسور الجوارح، ووقر على نفسك كثيراً من الوقت والجهد والطاقة.

ومن قطبي هذه اللعبة، يمكن تجسيد أحدهما بمثل المستكشف فاسكو نونيز دي بالبوا الذي كان مسكوناً بهاجس اكتشاف إلب دورادو، المدينة الأسطورية ذات الثراء الذهبي الفاحش.

ففي أوائل القرن السادس عشر، وبعد مشقات لا حصر لها واحتكاكات بالموت وجد أدلة على إمبراطورية عظيمة وغنية إلى الجنوب من المكسيك، فيما يُعرفُ اليوم باسم بيرو. واعتقد أنه سوف يجعل من نفسه «هرناندو كورتيز» آخر بغزو هذه الإمبراطورية – الإنكا – والاستيلاء على ذهبها. وكانت المشكلة أنه عندما قام بذلك الاكتشاف، انتشرت أخباره بين مئاتٍ من الغزاة الآخرين. ذلك أنه لم يفهم أن نصف اللعبة يكمن في إبقائها طيّ الكتمان والاحتراس ممن حوله بشدة. وبعد بضع سنوات من اكتشافه لموقع إمبراطورية الإنكا، قام واحدٌ من جنود جيشه نفسه، هو فرانسيسكو بيزارو بالمساعدة على قطع رأسه بتهمة الخيانة... ثم استولى بيزارو هذا على ما قضى بالبوا سنوات عديدة من عمره في محاول اكتشافه.

أما القطب الآخر في اللعبة فهو يعود للفنان بيتر بول روبنز، الذي وجد نفسه في وقت متأخر من حياته العملية غارقاً في طوفان من طلبات رسم اللوحات. فخلق نظاماً: استخدم في استديو الرسم الكبير عشرات من الفنانين البارزين، الذين كان أحدهم مختصاً برسم الثياب، وآخر برسم الأرضية الخلفية، وهكذا. فأوجد روبنز منهم خطأً كبيراً للإنتاج تم

قط من جانب الدجاجة
العمياء، بل راحت بدون
نبش تتمتع بثمار عمل
الدجاجة الأولى، إذ إنه بمجرد
أن تنبش الدجاجة العمياء حبة
شعير كانت رفيقتها البيضة
تلتهمها.

خرافات
غوتهولد ليسنغ،

1781-1729

العمل فيه على لوحات كبيرة العدد في الوقت نفسه . وعندما كان زبون مهم يزور الاستديو، كان روبنز يطرد منه رساميه المستأجرين طيلة ذلك اليوم، وبينما كان الزبون يشاهد ما يجري من على الشرفة، ينهمك روبنز في العمل بسرعة لا تصدق، وبطاقة لا تصدق، فيغادر الزبون وقد امتلأ هيبة لهذا الرجل الهائل، القادر على رسم هذا العدد من التحف والروائع بمثل هذا الوقت القصير .

هذا هو جوهر القانون: تعلّم كيف تجعل الآخرين يعملون لأجلك بينما تحصل أنت على الفضل، وعندئذ ستظهر وكأنك ذو قوة وسلطة شبه إلهيتين . وإذا كنت تعتقد أن من المهم أن تقوم بالعمل كله بنفسك، فلن تذهب بعيداً، بل ستعاني مصير أمثال بالبوا وتيسلا في هذا العالم . اعثر على أناس لديهم المهارات والقدرات الخلاقة التي تنقصك . فإما أن تستأجرهم، بينما تضع اسمك فوق أسمائهم، أو اعثر على طريقة تأخذ بها عملهم وتتحله لنفسك . وهكذا تصبح قدرتهم ملكاً لك، فتظهر أمام العالم كأنك عبقرى .

وهناك تطبيق آخر لهذا القانون لا يتطلب الاستخدام الطفيلي لعمل معاصريك . استخدم الماضي، فهو مستودع ضخم من المعرفة والحكمة . وقد كان إسحق نيوتن يسمي ذلك «الوقوف على أكتاف العمالقة» . وكان يقصد أنه في اكتشافاته كان يبني على منجزات الآخرين . وكان يعرف أن قسماً كبيراً من هالة العبقرية المحيطة به يمكن نسبته إلى مقدرته الذكية على الاستفادة القصوى من بصيرة الذين سبقوه من علماء العصر القديم، والعصور الوسطى وعصر النهضة . وكان شكسبير يقتبس حكاياتٍ روائيةً، وشخصيات، بل وحواراً من بلوتارخ، من بين كتاب آخرين، لأنه كان يعلم أنه لا أحد يتفوق على بلوتارخ في كتابة الملاحظات النفسية الحاذقة والأقوال الظريفة والذكية . كم كاتباً اقتبسوا بدورهم - أو سرقوا وانتحلوا - من شكسبير فيما بعد؟

إننا نعلم جميعاً قلة عدد ساسة هذه الأيام الذين يكتبون خطبهم

بأنفسهم، فكلماتهم ليس من شأنها أن تُكسبهم صوتاً واحداً، فبلاغتهم وفطنتهم وحضور بديهتهم، أو ما هو موجود منها إنما يدينون بها لكاتب الخطاب، فهناك أناس آخرون يقومون بالعمل، بينما يحصل أولئك الساسة على الفضل. وإن معكوس هذه المقولة هو أن هذه سلطة متاحة لكل شخص. تعلم كيف تستخدم معرفة الماضي، وسوف تبدو كعقري، حتى عندما لا تكون في الحقيقة أكثر من مقتبس.

إن الكُتَّاب الذين غاصوا في عمق تفاصيل الطبيعة البشرية، وأساتذة التخطيط القدامى، ومؤرخي غباء البشر وحماتهم، والملوك والملكات الذين تعلموا من خلال الصعوبة والمعاناة كيف يصرفون أعباء السلطة - كل هذه المعرفة يتجمع عليها الغبار على الرفوف وأصحابها بانتظارك كي تأتي لتقف على أكتافهم. ففطنتهم وتعابيرهم الذكية يمكن أن تصبح ملكاً لك، وبراعتهم يمكن أن تصير براعتك، ولن يأتوا ليخبروا الناس أن أسلوبك مستعار منهم وليس أصيلاً. يمكنك أن تشق طريقك في الحياة بصعوبة، مرتكباً أخطاء لا نهاية لها، مضيعاً الوقت والطاقة في محاولة عمل الأشياء من تجربتك الخاصة، أو يمكنك استخدام جيوش الماضي. ولقد قال بسمارك ذات مرة: «يقول الحمقى إنهم يتعلمون بالتجربة. أما أنا فأفضل التعلم من تجارب الآخرين».

صورة: نسر الجيف. من بين كل المخلوقات في الغابة

فإن حياته هي الأسهل. إن أن العمل الشاق الذي

يقوم به الآخرون يصبح عمله. وفشلهم

في البقاء يصبح غذاءه. ابق عينيك

مفتوحتين على النسر، إذ إنه

يحوم فوقك بينما أنت

منهمك في عملك

الشاق. فلا تقاتله،

بل شاركه.

الشاهد: هناك الكثير مما ينبغي معرفته. والحياة قصيرة. والحياة ليست حياة بدون معرفة. ولذا فإنها نصيحة ممتازة أن تحصل على المعرفة من كل الناس، وهكذا فإنك تكسب من عرق جبين الآخرين سمعة تجعلك عرافاً. (بلثازار غراسيان، 1601 – 1658).

الانقلاب

هناك أوقات لا يكون فيها أخذ الفضل عن العمل الذي قام به الآخرون سلوكاً حكيماً. فإذا لم تكن سلطتك راسخة بدرجة كافية، فإنك ستظهر بمظهر مَنْ يدفع الناس عن الأضواء. ولكي تكون مستغلاً لامعاً للموهبة يجب أن يكون مركزك ثابتاً لا يتزعزع، وإلا فسوف تتهم بالخداع.

تأكد متى يكون السماح للآخرين بالمشاركة في الفضل مساهماً في خدمة أغراضك. ومن المهم على وجه الخصوص أن لا تكون طماعاً عندما يكون هناك سيد أو أستاذ فوقك. كانت زيارة الرئيس ريتشارد نيكسون التاريخية إلى جمهورية الصين الشعبية فكرته هو في الأصل، ولكنها ما كانت لتنجح وتتحقق لولا دبلوماسية هنري كيسنجر البارعة. ومع ذلك فعندما حان وقت أخذ الفضل، ترك كيسنجر نيكسون بحذق يحصل على حصة الأسد. ذلك أنه كان يعلم أن الحقيقة ستظهر في وقت لاحق، ولذا كان مهتماً بعدم تعريض موقفه للخطر على المدى القصير عن طريق اقتطاع ما هو أكبر من حصته من الأضواء. وهكذا لعب كيسنجر لعبته بخبرة، فأخذ الفضل عن العمل الذي قام به مرؤوسوه، بينما أعطى الفضل عن جهوده هو لمن هم أعلى منه، وفعل ذلك بصورة لبقة، وهذه هي طريقة ممارسة اللعبة.

اجعل الآخرين يأتون إليك - واستعمل طعماً عند الضرورة

الحكم

عندما ترغب الآخرين على التصرف، تكون أنت المسيطر. ومن الأفضل دائماً أن تجعل خصمك يأتي إليك، متخلياً عن خطئه الخاصة أثناء مجيئه. اغره بمكاسب خرافية - ثم شن هجومك. إذ أنك تملك الأوراق.

مراعاة القانون

في مؤتمر فيينا سنة 1814، تجمعت القوى الكبرى في أوروبا لاقسام بقايا إمبراطورية نابليون التي سقطت. كانت المدينة مليئة بالمرح وكانت حفلاتها أروع ما شهدته الذاكرة. غير أن شبح نابليون نفسه كان يحوم حول هذه الإجراءات. فبدلاً من إعدامه أو نفيه إلى مكان بعيد، أرسلوه إلى جزيرة إلبا، غير البعيدة عن ساحل إيطاليا.

وحتى في السجن على الجزيرة، فإن رجلاً جريئاً وخلاقاً مثل نابليون بونابرت كان يجعل كل شخص عصبياً. فتأمر النمسيون لقتله على جزيرة إلبا، ولكنهم قرروا أن في ذلك مخاطر أكثر من اللازم. أما قيصر روسيا المزاجي، ألكساندر الأول، فقد رفع درجة القلق عندما فاجأ المؤتمر بنوبة انفعال بعد أن حرّمه المؤتمرون من قطعة من بولندا، فصرخ مهدداً: «احذروا، سأطلق الوحش!» وعرف الجميع أنه يقصد نابليون. ومن كل رجال السياسة المجتمعين في فيينا، كان الوحيد الذي ظل هادئاً وغير مهموم هو تاليران، وزير خارجية نابليون الأسبق. فقد بدا وكأنه يعرف شيئاً لا يعرفه الآخرون.

وفي هذه الأثناء، كانت حياة نابليون على جزيرة إلبا تقليدياً ساخرًا لمجده السابق، فقد سمح له، باعتباره «ملك» إلبا، بتشكيل بلاط: فكان هناك طبّاح، ومسؤولة عن خزانة الملابس، وعازف بيانو رسمي، وحفنة من رجال الحاشية. وكان ذلك كله مصمماً لإذلال نابليون، وبدًا أنه يفعل فعله فيه.

غير أن ذلك الخريف شهد سلسلة من الأحداث فيها من الغرابة والتضارب المفاجيء ما يجعلها كأنها متزعة من نصّ رواية مسرحية. فقد أحيطت إلبا بالسفن الحربية البريطانية المصوبة مدافعها إلى جميع نقاط الخروج الممكنة. ومع ذلك قامت سفينة على متنها تسعمائة رجل، وفي وضوح النهار، بالتقاط نابليون والإقلاع به في البحر في 26 شباط/فبراير سنة 1815. وطارد الإنكليز السفينة، ولكنها أفلتت، وقد ذهل الناس في طول أوروبا وعرضها، من هذا الهرب الذي كان مستحيلاً تقريباً، وأصيب الساسة في مؤتمر فيينا بالذعر.

ورغم أنه كان من الأسلم مغادرة أوروبا، فقد اختار نابليون العودة إلى فرنسا، ولم يكتف بذلك، بل رفع المراهنات بالزحف على باريس في جيش ضئيل، على أمل استعادة العرش. وفعلت خطته فعلها - فارتدى على قدميه الناس من كل الطبقات. وهرع جيش يقوده المشير ناي من باريس للقبض على نابليون. ولكن الجنود عندما رأوا قائدهم المحبوب السابق انقلبوا إلى صفه، وأعلن نابليون إمبراطوراً مرة أخرى. وتضخمت صفوف جيشه الجديد بالمتطوعين. واجتاح الهوس البلاد. وفي باريس صار حماس الجمهور جنونياً متوحشاً. وهرب من البلاد الملك الذي كان قد حل محل نابليون.

وطيلة المائة يوم التالية، حكم نابليون فرنسا. غير أن الدوار سرعان ما انحسر. كانت فرنسا مفلسة، وقد نضبت مواردها تقريباً، ولم يكن نابليون قادراً على أن يفعل شيئاً يذكر إزاء هذا الوضع. وفي معركة واترلو، في حزيران/يونيو من ذلك العام (1815) اندحر نابليون في آخر الأمر إلى الأبد. وفي هذه المرة كان أعداؤه قد تعلموا الدرس. فنفوه إلى جزيرة سانت هيلانة القاحلة، على مبعده من ساحل إفريقيا الغربي. فهناك لم يعد له أمل بالهرب.

التفسير

لم يسلط الضوء على هرب نابليون المفاجيء من إلبا إلا بعد

سنوات. فقبل أن يقرر أن يحاول القيام بهذه الحركة الجريئة، كان زواره قد أخبروه أن شعبيته في فرنسا ما تزال كبيرة كما كانت، وأن البلد سيحتضنه مرة أخرى. وكان من بين أولئك الزوار الجنرال النمسوي كوللر، الذي أقنع نابليون بأنه إذا هرب فإن القوى الأوروبية، بما فيها إنكلترا، سترحب به في السلطة. وقيل له همساً بأن الإنكليز سيتركونه يغادر. وبالفعل فقد حدث هربه عند العصر، وعلى مرأى كامل من مناظير التجسس الإنكليزية.

غير أن ما لم يعرفه نابليون هو أنه كان هناك رجل يقف وراء ذلك كله، يجتذب الخيطان ويشدها، وأن هذا الرجل هو وزيره الأسبق، تاليران. وكان تاليران يفعل هذا كله لا ليعيد أيام المجد، بل ليسحق نابليون مرة أخيرة إلى الأبد. كان تاليران يعتبر طموح الإمبراطور يطيح باستقرار أوروبا، ولذلك كان قد انقلب عليه منذ زمن طويل. وعندما نُفي نابليون إلى إلبا، احتج تاليران، وجادل في أن نابليون ينبغي إبعاده أكثر، وإلا فإن أوروبا لن تعرف السلام. ولكن لم يستمع إليه أحد.

وبدلاً من الإصرار على هذا الرأي، قرّر أن ينتظر الوقت المناسب. وفي صبر وهدوء راح يعمل حتى يكسب إلى جانبه كلاً من كاسيلري ومترنيخ، ووزير خارجية إنكلترا والنمسا.

فعمل الثلاثة معاً على تقديم طعم أقنع نابليون بالهرب، وحتى زيارة كوللر، كي يهمس في أذن المنفي عن المجد المرتقب، كانت جزءاً من الخطة. ومثل الأستاذ المتقن للعبة الورق، خطط تاليران لكل شيء سلفاً. وكان يعرف أن نابليون سيسقط في الفخ المنصوب له. وتنبأ بأن نابليون سيقود فرنسا إلى حرب. ولكنها حرب لن تستغرق سوى أشهر قليلة، نظراً لأن فرنسا كانت ضعيفة منهكة. وقال دبلوماسي نمسوي كان يعرف أن تاليران يقف وراء هذا كله: «لقد أضرم النار في البيت كي ينقذه من الطاعون».

عندما أضع الطعم للغزال، لا أطلق النار على أول جُودر يأتي ليتشم، بل أنتظر حتى يتجمع القطيع كله.

(أوتو فوق بسمارك، 1815-1898)

مفاتيح السلطة

كم مرة تكرر هذا المشهد في التاريخ؟ زعيم عدواني يبادر إلى سلسلة من الحركات الجريئة التي تبدأ بإيصاله إلى سلطة كبيرة، غير أن هذه السلطة تصل إلى قممتها ببطء، وسرعان ما ينقلب عليه كل شيء. فيتحد أعداؤه العديديون؛ ويحاول الحفاظ على سلطته، فينهك نفسه في التحرك في هذا الاتجاه وذلك. ثم يسقط حتماً. والسبب في هذا النمط هو أن الشخص العدواني نادراً ما يكون مسيطراً على زمام الأمور تماماً. فلا يستطيع أن يرى سلفاً أكثر من حركتين، ولا يستطيع أن يرى عواقب حركته الجريئة هذه أو تلك. وبما أنه مرغم على إبداء رد فعل باستمرار إزاء تحركات حشود أعدائه الآخذة في التنامي باطراد، ورد فعل على العواقب غير المرئية لأفعاله المتسارعة نفسها، فإن طاقته العدوانية تُقَلَّبُ عليه.

في مملكة السلطة ينبغي عليك أن تسأل نفسك: «ما هو الهدف من المطاردة هنا وهناك في محاولة حل مشاكلي ودحر أعدائي إذا لم أشعر أبدأ أنني مسيطر على الأمور؟ ولماذا أنا مضطر إلى إبداء رد فعل على الأحداث بدلاً من توجيهها؟» والجواب بسيط: إن فكرتك عن السلطة خاطئة. لقد أخطأت في اعتبارك الفعل العدواني فعلاً مؤثراً وفي أغلب الحالات يكون أكثر الأفعال تأثيراً هو الانتظار والمحافظة على رباطة الجأش، وتثبيط الآخرين وإحباطهم بالمصايد التي تنصبها لهم، مراهناً على السلطة في المدى البعيد، بدلاً من نصر سريع.

تذكّر: إن جوهر السلطة هو المحافظة على زمام المبادرة، وترك الآخرين يبدون ردود فعل على تحركاتك أنت، وإبقاء خصومك والذين حولك متخذين وضع الدفاع. فعندما تجعل الآخرين يأتون إليك فإنك

تصبح فجأة أنت المسيطر على الوضع . ومن يملك السيطرة يملك السلطة . ويجب أن يحدث أمران كي يتم إيصالك إلى هذا المركز : عليك أنت أن تتحكم في عواطفك ، وأن لا تتأثر بالغضب قط ؛ ولكن عليك في هذه الأثناء أن تستغل ميل الناس إلى ردود الفعل الغاضبة عندما يُسْتَفْزَوْنَ ويضايقون . وعلى المدى البعيد ، فإن قدرتك على جعل الآخرين يأتون إليك هي سلاح أقوى من أي أداة للعدوان .

ادرس كيف قام تاليران ، أستاذ هذا الفن ، بممارسة هذه الخدعة الدقيقة . فأولاً : تغلب على حافز محاولة إقناع زملائه من رجال السياسة أنهم بحاجة إلى نفي نابليون إلى مكان بعيد . إنه لمن الطبيعي أن ترغب في إقناع الناس عن طريق عرض قضيتك عليهم ، وفرض إرادتك بالكلمات . ولكن ذلك غالباً ما ينقلب ضدك . لم يكن إلا قليلون من معاصري تاليران يعتقدون أن نابليون ما زال يشكل تهديداً ؛ بحيث أن تاليران لو صرف كثيراً من الطاقة في محاولة إقناعهم لجعل نفسه يبدو أحمق . وبدلاً من ذلك لجم عواطفه ولسانه . والأهم من ذلك كله أنه نصب لنابليون فخاً حلواً لا يقاوم . كان يعرف نقطة ضعف الرجل ، واندفاعه الطائش ، وحاجته إلى المجد وحب الجماهير . فاستغل ذلك أفضل استغلال . وعندما اتجه نابليون إلى الطعام ، لم يكن هناك خطر في أنه قد ينجح ويقلب الموائد على تاليران ، الذي كان يعرف أفضل من الجميع حالة فرنسا المنهكة النابضة . وحتى لو تمكن نابليون من التغلب على هذه المصاعب ، فإن احتمال نجاحه سيكون أكبر لو كان قادراً على اختيار زمان فعله ومكانه . ولقد أخذ تاليران الزمان والمكان بيديه عندما أجاد نصب الفخ بطريقة صحيحة .

إن لدينا جميعاً طاقة محدودة . وهناك لحظة تكون طاقاتنا فيها في أوجها . فعندما تجعل الشخص الآخر يأتي إليك ، فإنه يتعب نفسه حتى الإرهاق ، مبدداً طاقته في رحلته هذه . في سنة 1905 ، كانت روسيا واليابان في حالة حرب . ولم يكن اليابانيون قد بدأوا بتحديث سفنهم

الحربية إلا قبل ذلك بزمن يسير، بحيث أن الروس كان لديهم أسطول أقوى. ولكن المشير الياباني طوغوهيها شيرو، نشر معلومات زائفة استدرج بها الروس إلى مغادرة أحواضهم في بحر البلطيق وجعلهم يعتقدون أنهم قادرون على محق الأسطول الياباني بهجمة كاسحة سريعة واحدة. ولم يكن الأسطول الروسي قادراً على الوصول إلى اليابان بأسرع الطرق - عبر مضيق جبل طارق، ثم قناة السويس إلى المحيط الهندي - لأن هذه كانت تحت السيطرة البريطانية، وكانت اليابان حليفة لبريطانيا العظمى. وهكذا اضطر الروس إلى الدوران حول رأس الرجاء الصالح عند الطرف الجنوبي لإفريقيا، مما أضاف أكثر من ستة آلاف ميل إلى رحلتهم. وعند عبور الأسطول برأس الرجاء الصالح، نشر اليابانيون قصة زائفة أخرى: زعموا أنهم قد أبحروا لشن هجوم معاكس. وهكذا قام الروس برحلتهم كلها إلى اليابان وهم على أهبة الاستعداد للقتال. وعند وصولهم كان بحارتهم متوترين، ومرهقين ومتعبين من عملهم الشديد المشقة، بينما كان اليابانيون في انتظارهم وهم مرتاحون. وعلى الرغم من الفوارق الكبيرة لغير صالح اليابانيين ونقص تجربتهم في حروب الأساطيل الحديثة، فقد سحقوا الروس.

ومن الفوائد الإضافية لجعل الخصم يأتي إليك، كما اكتشف اليابانيون في نزاعهم مع الروس، أن ذلك يرغمه على العمل في منطقتك. ووجوده على أرض معادية يجعله عصياً، وكثيراً ما يتسرع في عمله ويرتكب الأخطاء. ومن أجل المفاوضات والاجتماعات، فإن من الحكمة دائماً أن تستدرج الآخرين إلى منطقتك أو إلى المنطقة التي تختارها. فلديك مرتكزاتك، بينما هم لا يرون شيئاً مألوفاً من حولهم، وقد وُضِعُوا بِذَكَاء خفي في موقف الدفاع.

إن التلاعب المناور لعبة خطيرة. فما أن يشعر شخص ما بأنه عرضة للتلاعب حتى تصبح السيطرة عليه أصعب وأصعب. ولكن عندما تجعل خصمك يأتي إليك فإنك تخلق لديه وهماً بأنه هو المسيطر على

الوضع . فلا يشعر بالخيوط التي تتجاذبه، تماماً كما تخيل نابليون أنه هو الممسك بزمام هربه الجريء وعودته إلى السلطة .

إن كل شيء يعتمد على حلاوة طعمك . فإن كان فخك جذاباً بما فيه الكفاية، فإن اضطراب عواطف أعدائك ورغباتهم سوف يعميهم عن الحقيقة . وكلما ازداد طمعهم، زادت سهولة اقتيادهم .

كان دانييل دُرو، قطب اللصوصية الكبير في القرن التاسع عشر، أستاذاً في فن المضاربة في سوق الأسهم والسندات المالية . وعندما كان يريد أن يُباعَ سهمٌ معين أو يُشترى، برفع الأسعار أو تخفيضها، لا يلجأ إلى النهج المباشر إلا نادراً . وكانت إحدى خدعه أن يهرع عبر نادٍ نخبوي متميز بالقرب من وُولُ ستريت، في طريقه إلى السوق كما يظهر بوضوح، وهو يستخرج منديله الأحمر المزركش المعهود ليمسح به عرق جبينه، ثم تسقط من ذلك المنديل قصاصة ورق يتظاهر بأنه لم يلاحظها . وكان أعضاء النادي يحاولون دائماً أن يتنبأوا بتحركات دُرو، فينقضون على الورقة، التي كانت تحوي دائماً معلومات داخلية عن السوق، وهكذا تنتشر الإشاعة، فيشتري الأعضاء الأسهم أو يبيعونها زُرافات، وبذلك يتصرفون كما يريد دُرو على أفضل وجه .

إذا كنت قادراً على جعل الناس يحفرون قبورهم بأيديهم، فلماذا تعرق جبينك؟ إن النشالين يستفيدون من ذلك على أفضل وجه، فمفتاح نشل جيبٍ ما هو معرفة الجيب الذي فيه المحفظة . وكثيراً ما يجتهد النشالون الخبراء في ممارسة مهنتهم في محطات القطارات وغيرها من الأماكن التي فيها يافطات تعلن بوضوح: إحدروا النشالين . فالمارة الذين يرون هذه اليافطات لا بد أن يتحسسوا مكان المحفظة للتأكد من أنها ما زالت في مكانها، وبالنسبة للنشالين الذين يراقبون الناس، كانت العملية تشبه إطلاق النار على سمك في برميل . بل لقد عُرفَ عن النشالين أنفسهم تعليق مثل هذه اليافطات ليضمنوا نجاحهم .

وعندما تجعل الناس يأتون إليك، فإن من الأفضل أحياناً أن تجعلهم يعرفون أنك تلوي أيديهم. فتتخلى عن الخداع من أجل التعامل بالتلاعب العلني. وينتج عن ذلك تشعبات نفسية عميقة: فالشخص الذي يجعل الآخرين يأتون إليه يظهر قوياً ويفرض عليهم احترامه.

كان فيليبو برونلليشي، الفنان والمعماري العظيم في عصر النهضة ممارساً كبيراً لفن جعل الناس يأتون إليه، كعلامة على قوة نفوذه. وقد استخدم في إحدى المناسبات لتصليح قبة كاتدرائية سانتا ماريا ديل فيوري في فلورنسا. وكان هذا التكليف هاماً ودالاً على امتياز وحظوة. ولكن عندما استأجر موظفو المدينة رجلاً ثانياً هو: لورينزو غيرتي، ليعمل مع برونلليشي، انغمس الفنان العظيم في التفكير سراً وهو مكتئب. كان يعلم أن غيرتي حصل على الوظيفة من خلال اتصالاته، وأنه لن يقوم بشيء من العمل، ومع ذلك سيحصل على نصف الفضل. وفي لحظة حرجة من البناء إذن، أصيب برونلليشي فجأة بمرض غامض. فاضطر إلى وقف العمل، ولكنه أشار إلى موظفي المدينة أنهم قد استأجروا غيرتي الذي يجب أن يكون قادراً على متابعة العمل وحده. وسرعان ما اتضح أن غيرتي لا فائدة منه، وجاء الموظفون إلى برونلليشي متوسلين. فتجاهلهم، مصرّاً أن على غيرتي أن يكمل العمل، حتى أدركوا المشكلة في آخر الأمر، فطردوا غيرتي.

وبمعجزة ما، استعاد برونلليشي عافيته في غضون أيام، فلم يضطر إلى إظهار نوبة غضب أو التصرف بحماقة، بل مارس ببساطة فن «جعل الآخرين يأتون إليك».

إذا نجحت في مناسبة ما في جعل مجيء الآخرين إليك مسألة كرامة، ونجحت في ذلك، فإنهم سيستمرون في المجيء حتى بعد أن تتوقف عن محاولة اجتلابهم.

صورة: فخ الدب
المحلى بالعسل. إن صياد
الدب لا يطارد فريسته. إن
الإمساك بالدب الذي يعرف أنه مطار
يكاد يكون مستحيلاً. وهو شرس إذا
حوصر. وبدلاً من ذلك ينصب الصياد له
فخاً فيه طعم من العسل. فلا يرهق
نفسه ولا يخاطر بحياته في
مطاردة. بل يضع الطعم،
ثم ينتظر.

الشاهد: إن المحاربين الجيدين يجعلون
الآخرين يأتون إليهم. ولا يذهبون إلى
الآخرين. وهذا هو مبدأ الفراغ والامتلاء
للآخرين وللنفس. فعندما تقنع خصومك
بالمجيء إليك، تكون قوتهم فارغة؛ وما
دمت لا تذهب إليهم فإن قوتك تكون مليئة
دائماً. إن مهاجمة الفراغ بالامتلاء تشبه
رمي الحجارة على البيض. (جانغ يو، معلق
من القرن الحادي عشر، حول فن
الحرب).

الانقلاب

رغم أن السياسة الأكثر حكمة هي جعل الآخرين يرهقون أنفسهم
في مطاردتك، فإن هناك حالات معاكسة حيث تؤدي ضربة عدوانية
مفاجئة للعدو إلى تحطيم روحه المعنوية إلى درجة تجعل قواه تخور،
فبدلاً من جعل الآخرين يأتون إليك، تذهب أنت إليهم، وتفرض الأمر
عليهم وتأخذ زمام القيادة. فالهجوم السريع يمكن أن يكون سلاحاً
رهيباً، لأنه يرغم الشخص الآخر على إبداء رد فعل دون إعطائه وقتاً
ليفكر أو يخطط. وبدون وقت للتفكير، يرتكب الناس أخطاء في

الحكم، ويضطرون إلى اتخاذ موقف الدفاع، وهذه الخطة هي عكس خطة الانتظار ونصب الطعم. ولكنها تخدم الغرض نفسه: إذ أنك تجعل العدو يستجيب حسب شروطك.

إن رجالاً مثل سيزار بورجيا ونابليون قد استخدموا عنصر السرعة ليُرهبُوا وسيطروا. فالحركة السريعة غير المتوقعة تثير الرعب وتحطم المعنويات. وعليك أن تختار أساليب عملك اعتماداً على مقتضيات الموقف. فإذا كان الزمن إلى جانبك وأنت تعلم أنك وأعدائك متساوون في القوة على الأقل، فعندئذ اجعل قوتهم تنضب بجعلهم يأتون إليك. أما إن كان الزمن ضدك، وكان أعداؤك أضعف منك، فإن الانتظار لن ينتج عنه سوى إعطائهم الفرصة لاسترداد عافيتهم. فلا تعطهم مثل هذه الفرصة. اضرب بسرعة، ولن يجدوا مكاناً يذهبون إليه. وكما قال الملاكم جولويس: «إنه يستطيع أن يهرب، ولكنه لا يستطيع أن يخبىء».

اكسب من خلال أعمالك وليس من خلال النقاش أبداً

الحكم

إن أي انتصار خاطف تظن أنك حققته عن طريق النقاش إنما هو في الحقيقة انتصار بيروسي باهظ الثمن جداً. إذ إن الغضب والضعينة اللذين تثيرهما أقوى وأبقى من أي تغيير سريع ومؤقت في الرأي. وإن من الأقوى لك بكثير أن تجعل الآخرين يتفقون معك من خلال أعمالك دون أن تقول كلمة واحدة. أعطِ المثل العملي، وليس التفسير الكلامي.

انتهاك القانون

في سنة 131 ق . م . كان القنصل الروماني بوبليوس كراسوس دايفز موشيانوس يحاصر المدينة الإغريقية برغاموس ، فوجد نفسه في حاجة إلى مدك ضارب يخترق أسوار المدينة . وكان قد رأى قبل بضعة أيام صاريين ثقلين ضخمين في حوض للسفن في أثينا . فأمر بإرسال أكبرهما إليه في الحال . وشعر المهندس العسكري الذي تلقى ذلك الأمر في أثينا أن القنصل في الحقيقة يريد الصاري الأصغر . ودخل في جدل لا ينتهي مع الجنود الذين نقلوا إليه الطلب ، وقال لهم إنه كلما كان الصاري أصغر ، كان أنسب للمهمة المطلوبة ، بل إن عملية نقله ستكون أسهل .

وحذر الجنود المهندس بأن سيدهم رجل لا يتحمل الجدل ، ولكنه أصر على أن الصاري الأصغر هو الوحيد الذي سيعمل مع آلة كان يبنها لتركب معه . ورسم لهم مخططاً بيانياً بعد مخطط ، وذهب إلى حد القول بأنه هو الخبير ، وأن الجنود جهلة لا يعرفون عمّ يتحدثون . ولكن الجنود كانوا يعرفون قائدهم ، فأقنعوا المهندس في آخر الأمر أن من الأفضل له أن يتلع خبرته ويطيع .

غير أن المهندس فكر في الموضوع أكثر بعد مغادرتهم ، فسأل نفسه : ما الفائدة من إطاعة أمر سيؤدي إلى الفشل؟ وهكذا أرسل الصاري الأصغر ، وهو على ثقة بأن القنصل سيرى كم هو فعال أكثر ، ويكافئه على ذلك بطريقة عادلة .

السلطان والوزير

خدم وزيرٌ سيده ما يقرب من ثلاثين عاماً ، وكان الوزير يثير الإعجاب ، فقد عُرف بولائه وصدقه وورعه وإخلاصه لله . غير أن نزاهته أكسبته عداوة كثيرين في البلاط ، فراحوا يشيعون قصصاً عن نفاقه وغدره . واستمروا يعملون للتأثير على السلطان يوماً بعد يوم حتى فقد هو الآخر ثقته بالوزير البريء ، وفي آخر الأمر ، أمر بقتل الرجل الذي خدمه بكل ذلك النفاقي .

وفي تلك المملكة كان الخكوم عليهم بالموت يربطون بقيود محكمة ثم يلقى بهم في حظيرة ، كان السلطان يحتفظ فيها بأشرس كلاب الصيد التي يملكها . وعندئذ تنقض الكلاب على الضحية فتمزقها إرباً إرباً .

غير أن الوزير تقدم بطلب أخير قبل أن يلقى به إلى الكلاب ، فقال : «أطلب مهلة عشرة أيام ؛ كي أتكن من تسديد ديوني ، وجمع أية أموال مستحقة لي ، وأعيد الأمانات التي عهد بها الناس

إليّ، وأقسم ممتلكاتي بين أفراد أسرتي وأولادي، وأعزّين قِيماً، عليهم». وبعد أن تلقى السلطان ضماناً بأن الوزير لن يحاول الهرب، أعطاه السلطان ما طلب. وأسرع الوزير إلى بيته، فجمع مئة قطعة من الذهب، وتوجه لزيارة الصياد الذي كان يرعي كلاب السلطان، فقدم إليه المئة قطعة من الذهب، وقال له: «دعني أهتم بالكلاب عشرة أيام». وعلى مدى الأيام العشرة التالية قام الوزير برعاية الكلاب باهتمام عظيم، فكان ينظفها ويعني بها ويطعمها بشكل فاخر. وعند نهاية الأيام العشرة كانت قد أحيته إذ راحت تأكل من يده.

وفي اليوم الحادي عشر استدعي الوزير للمثول أمام السلطان، وكررت عليه الاتهامات، وراقبه الملك بينما كان يوضع في القيود ليُلقَى إلى الكلاب. فعندما رآته الحيوانات سارعت إليه وهي تهز ذيلها فرحاً به، وراحت تعض كتفيه عضاً خفيفاً وهي تداعبه بِمُؤدّة. ودهل السلطان، ومعه كل من شهد هذا الأمر. فسأل وزيره عن سبب إبقاء الكلاب على حياته، فردّ الوزير: «لقد عُنيْتُ بهذه الكلاب عشرة أيام. فشاهد السلطان النتيجة بنفسه. ولكنني عانيت بك ثلاثين عاماً فماذا كانت النتيجة؟ أنا محكوم علي بالموت على أساس اتهامات

وعندما وصل الصاري الأصغر، طلب موشيانوس من جنوده تفسيراً فوصفوا له كيف دخل المهندس معهم في جدل لا ينتهي لصالح الصاري الأصغر، ولكنه وعد في النهاية أن يرسل الأكبر. فاستشاط موشيانوس غضباً ولم يستطع أن يركز على الحصار، أو يفكر في أهمية خرق الأسوار قبل أن تتلقى المدينة تعزيزات. وكان كل ما استطاع أن يفكر به هو المهندس الوقح، الذي أمر بإحضاره إليه على الفور.

وعندما وصل المهندس بعد بضعة أيام شرح للقنصل بسرور، مرة أخرى أسباب تفضيله للصاري الأصغر، واستمر في ذلك طويلاً، مستخدماً الحجج نفسها كما طرحها على الجنود، وقال إن من الحكمة الاستماع إلى الخبراء في هذه الأمور، وأنه إذا حاول القنصل شن الهجوم بالمدك الضارب الذي أرسله إليه، فلن يندم على ذلك. وتركه موشيانوس ينتهي من جدله، ثم أمر به فُجِرْدَ من ثيابه أمام الجنود، ثم ضُرِبَ وَعُدِّبَ بالعصيّ حتى مات.

التفسير

كان المهندس، الذي لم يسجل التاريخ اسمه، قد أمضى حياته في تصميم الصواري والأعمدة، وكان محترماً باعتباره أفضل مهندس في مدينة برزت وأبدعت في العلم. وكان يعرف أنه على حق. فالمدك الأصغر من شأنه أن يسمح بسرعة أكبر ويحمل قوة أكثر: وكان واثقاً بالطبع أن القنصل سيقتنع بمنطقه، ويفهم في آخر الأمر أن العلم محايد، وأن العقل له التفوق. . لأن الشيء الأكبر ليس هو الأفضل بالضرورة. فكيف يمكن للقنصل أن يصرّ على جهله إذا عرض عليه المهندس رسوماً بيانية مفصلة، وشرح النظريات التي تقف خلف نصيحته؟

كان المهندس العسكري تجسيداً للخلاصة المثالية للمجادل، وهو نوع أو طراز من الناس يوجد بين ظهرائنا في كل مكان. فالمجادل لا يفهم أن الكلمات ليست محايدة أبداً، وأنه بالمجادلة مع رئيس أعلى منه يطعن في ذكاء شخص ذي سلطة أقوى منه، كما أنه لم يكن على وعي

بالشخص الذي يتعامل معه . وبما أن كل إنسان يعتقد أنه على حق ، ونادراً ما تقنعه الكلمات بعكس ذلك ، فإن المحاكمة المنطقية للمجادل تقع على أذان صماء . وعندما يُحشَرُ المجادل في زاوية فإنه لا يفعل شيئاً سوى المزيد من المجادلة ، وبذلك يحفر قبره بيده . فإذا جعل الشخص الآخر يشعر بعدم الأمان ، وبأنه يعاني من النقص في معتقداته ، فإن بلاغة سقراط لا يمكن أن تنقذ الموقف .

وليست المسألة قاصرة ببساطة على ضرورة تجنب الجدل مع الواقفين في مركز أعلى منك . إننا جميعاً نعتقد بأننا أساتذة في ميدان الآراء والمحاكمات العقلية . فعليك إذن أن تكون حريصاً: تعلّم كيف تظهر صحة أفكارك بطريقة غير مباشرة .

مراعاة القانون

في سنة 1502 ، في فلورنسا ، بإيطاليا ، كانت هناك كتلة ضخمة من الرخام تقف في قسم الإنشاءات في كنيسة سانتا ماريا ديل فيوري . كانت ذات مرة قطعة رائعة من حجر خام ، ولكن نحاساً غير ماهر قد حفر فيها ثقباً بطريق الخطأ حيث كان يجب أن تكون هناك ساقا تمثال ، وبذلك شوّها وبتراها بصورة عامة . وقد فكّر عمدة فلورنسا ، بييرو سودريني ، في محاولة إنقاذ الكتلة بدعوة ليوناردو دافنشي للعمل فيها ، أو في تركها لأستاذ آخر ، ولكنه استسلم لليأس لأن الجميع اتفقوا على أن الحجر قد أتلّف . وهكذا ، فعلى الرغم من الأموال التي أهدرت عليه ، ظل مهملاً يتجمع عليه التراب في قاعات الكنيسة المظلمة .

وظلت الأمور هكذا حتى قرر بعض الأصدقاء الفلورنسيين للفنان العظيم مايكل أنجيلو أن يكتبوا له ، وكان آنئذ يعيش في روما . وقالوا إنه الوحيد القادر على عمل شيء ما من قطعة الرخام ، التي كانت مادةً أوليةً رائعةً ما تزال . وسافر مايكل أنجيلو إلى فلورنسا ، وتفحص الحجر ، واستنتج بأنه يستطيع في الحقيقة أن يحس منه تمثالاً جميلاً ، بتكليف

الوقفه لتناسب والطريقة التي بترت فيها الصخرة. وجادله سودريني في أن ذلك سيكون مضيعة للوقت - إذ لم يستطع أحد أن ينقذ الصخرة من مثل تلك الكارثة - ولكنه وافق أخيراً على ترك الفنان يعمل فيها. وقرّر مايكل أنجيلو أن يصوّر داوود في شبابه، والمقلع في يده.

وبعد أسابيع، كان مايكل أنجيلو يضع اللمسات الأخيرة على التمثال. ودخل سودريني الاستديو. وبما أنه كان يتخيّل نفسه خبيراً فنياً إلى حدّ ما، فقد درس العمل الضخم وقال لـمايكل أنجيلو إنه يعتقد أنه رائع، ولكنه حكّم بأن الأنف أكبر من اللازم. وأدرك مايكل أنجيلو بأن سودريني كان واقفاً في مكان تحت التمثال العملاق تماماً، ولم يكن في زاوية النظر الصحيحة الملائمة. وبدون أي كلمة، أشار إلى سودريني أن يتبعه صاعداً إلى السقالة. وعندما وصل إلى الأنف، التقط إزميله، وكذلك حفنة من تراب الرخام كانت موضوعة فوق لوح الخشب. وبوجود سودريني واقفاً تحته على السقالة على بعد بضعة أقدام منه، راح يدق بإزميله دقاً خفيفاً، ويترك نثفاً من الغبار الذي جمعه بيده تتساقط قليلاً قليلاً. والواقع أنه لم يفعل شيئاً لتغيير الأنف، بل أعطى كل مظهر بأنه منهمك في تعديله. وبعد بضع دقائق من هذه الإيماءات الجوفاء وقف جانباً، وقال: «انظر إليه الآن»، فرد سودريني: «أحبه أفضل هكذا. لقد جَعَلْتُهُ ينبض بالحياة».

التفسير

كان مايكل أنجيلو يعلم أنه بتغيير شكل الأنف قد يدمّر التمثال المنحوت بأكمله. ومع ذلك فقد كان سودريني راعياً يفتخر بقدرته على إصدار الأحكام الجمالية. وإزعاج مثل هذا الرجل بالجدل لن يُكسِبَ مايكل أنجيلو شيئاً، بل سيعرض للخطر أية طلبات مستقبلية. وكان مايكل أنجيلو أبرع من أن يجادل. فكان الحلّ هو أن يغيّر الزاوية التي ينظر منها سودريني. (فاقترب به من الأنف أكثر، بالمعنى الحرفي للكلمة)، دون أن يجعله يدرك أن ذلك كان سبب تشوّه المنظر في عينيه.

أعمال أماسيس

وعندما أزيح آبريز عن السلطة بالطريقة التي وصفناها، جاء أماسيس إلى العرش. وكان أصله من مقاطعة سايس، وهو من مدينة فيها تدعى سيوف. وكان المصريون في بادئ الأمر ميالين إلى احتقاره، ولم يحترموه بسبب أصله

فلحسن حظ الأجيال اللاحقة، وجد مايكل أنجيلو طريقة لإبقاء كمال التمثال متماسكاً على حاله، وفي الوقت نفسه جعل سودريني يعتقد أنه قد حسّنه. وهذه هي القوّة المزدوجة للكسب عن طريق الأعمال بدلاً من المجادلة، إذ لا يتأذى أحد، كما تثبت وجهة نظرك.

مفاتيح السلطة

في مملكة السلطة، عليك أن تحكم على حركاتك بحسب تأثيرها على الآخرين على المدى البعيد. والمشكلة في محاولة إثبات نقطة ما أو كسب نصرٍ عن طريق الجدل هي أنك لن تستطيع أن تعرف على وجه التأكيد مدى تأثير هذا على الناس الذين تتجادل معهم. فقد يظهرون أنهم متفقون معك بصورة مهذبة، ولكنهم قد يغضبون منك في داخلهم. ولعل شيئاً قلته قد يجرحهم عن غير قصد منك. فللكلمات تلك القدرة الغادرة على أن تُفسّر حسب مزاج الشخص الآخر وشعوره بانعدام الأمان معك. فحتى أفضل الحجج ليس لها أساس صلب، لأننا اعتدنا على عدم الثقة بالطبيعة المنزلة للكلمات. وبعد أيام من موافقة شخصٍ ما، فإننا كثيراً ما نعود إلى رأينا القديم بفعل العادة المحضة.

إفهم هذا: الكلمات رخيضة جداً. وكل شخص يعرف أننا في غمرة الجدل الساخن نقول أي شيء لدعم قضيتنا. فقد نقتبس من الكتاب المقدس، أو نشير إلى إحصائيات لا يمكن التأكد منها. فمن الذي يمكن إقناعه بأكياس من الهواء هكذا؟ فالفعل وإظهار الشيء عملياً أمام الآخرين أقوى بكثير وأكثر امتلاءً بالمعنى. وهذا متاح لنا وأمام أعيننا لنراه. – «نعم يبدو أنف التمثال الآن صحيحاً ومناسباً بالفعل». فليست هناك كلمات جارحة، ولا إمكانية لإساءة التفسير. إذ لا يستطيع أحد أن يجادل في برهان معروض أمامه عملياً. وكما قال بلثازار غراسيان: «الحقيقة تشاهدُ على وجه العموم، ونادراً ما تُسمع».

كان السير كريستوفر رن (1631 – 1723) النسخة الإنكليزية من

المواضع وغير المتميز. ولكنه أعادهم إلى الحادة ببراعة، فيما بعد، دون أن يضطر إلى اللجوء إلى أية إجراءات قاسية.

فقد كان من بين كنوزه التي لا تحصى مغسلة للأقدام مصنوعة من الذهب كان يستخدمها مع ضيوفه أحياناً لغسل أقدامهم

فيها. فكسرها وصنع من قطعها تمثالاً لأحد الآلهة ونصبه فيما اعتقد أنها أنسب بقعة في المدينة.

فكان المصريون عندما

يقتربون من التمثال يعاملونه باحترام عميق. وعندما سمع أماسيس بذلك التأثير عليهم دعا إلى اجتماع، وكشف لهم فيه أن التمثال الذي يعاملونه بكل ذلك التبجيل كان في الأصل مغسلة للأقدام يتعزط فيها الناس ويتقنون. وتابع يقول: إن حالته شبيهة جداً بحالة ذلك التمثال؛ لأنه كان ذات يوم شخصاً عادياً، ولكنه صار الآن ملكاً.

ومثلما راح المصريون يحترمون مغسلة الأقدام بعد تحولها فإن من الأفضل لهم أن يحترموا ويكرموا كذلك. وبهذه الطريقة أقنع المصريين بقوله سيداً لهم.

التواريخ

هيرودوتس، القرن الخامس قبل الميلاد

رجل عصر النهضة فقد أتقن علوم الرياضيات، والفلك، والفيزياء والفلسفة (وظائف الأعضاء). ومع ذلك، ففي أثناء حياته العملية الطويلة جداً كأشهر معماري في إنكلترا كان رُعاته كثيراً ما يطلبون منه إجراء تغييرات غير عملية في تصاميمه. فلم يجادل أحداً منهم أو يجرحه مرة واحدة أبداً. فقد كانت لديه طرق أخرى لإثبات وجهة نظره.

وفي سنة 1688، صمّم مبنى بلدية رائع لمدينة ويستمينستر. غير أن عمدتها لم يرضَ عنه؛ والواقع أنه كان عصبياً. فأخبر رن أنه يخشى من كون الطابق الثاني غير آمن، وأنه قد ينهار كله فجأة فوق مكتبه في الطابق الأول. وطالب بأن يضيف رن عمودين حجريين لإعطاء الطابق مزيداً من الدعم. وكان رن، المهندس المعماري من الطراز الأول، يعرف أن هذين العمودين لن يخرجا أيّ غرض، وأن مخاوف العمدة لا أساس لها. ومع ذلك فقد بناهما بالفعل، فشكره العمدة عرفاناً بعمله. ولم يحدث إلاّ بعد سنوات أن اكتشف عمال واقفون على سقالات عالية أن العمودين ينتهيان قبيل الوصول إلى السقف.

كان العمودان دميّتين. ولكن الرجلين كليهما حصلا على ما يريدان. فاستطاع العمدة أن يرتاح، وعرف رن أن الأجيال اللاحقة ستفهم أن تصميمه الأصلي سليم وأن العمودين غير ضروريين.

إن قوة إظهار فكرتك عملياً للعيان تكمن في أن خصومك لا يتخذون موقف الدفاع، فلذلك يكونون أكثر انفتاحاً للإقناع. إن جعلهم يشعرون بمعناك حرفياً ومادياً بشكل ملموس أقوى بما لا حدّ له من مجادلتهم.

ذات مرة، قاطع مشاغبٌ متنطعٌ نيكيتا خروشيف في وسط خطاب له كان يدين فيه جرائم ستالين، فصرخ ذلك المتنطع: «لقد كنت زميلاً لستالين، فلماذا لم توقفه عند حدّه آنذاك؟». ويبدو أن خروشيف لم يستطع رؤية ذلك الشخص، فصرخ بدوره: «من الذي قال ذلك؟» فلم ينبس أحد ببنت شفة. وبعد بضع ثوان من السكوت المشحون بالتوتر،

الله وإبراهيم

وعد الله عز وجل إبراهيم
الأ يقبض روحه إلا إذا أراد
إبراهيم أن يموت وطلب من
الحق عز وجل أن يقبضه إليه.
وعندما اقتربت حياة إبراهيم
من ختامها، وقرر الله

قال خروشيف أخيراً بصوت هادئ: «إنك تعرف الآن لماذا لم أوقفه». فبدلاً من المجادلة بالقول إن أي شخص يواجه ستالين كان يخاف، لأنه يعلم أن أقل إشارة دالة على التمرد تعني موتاً مؤكداً، فإن خروشيف جعلهم يشعرون كيف كانت مواجهة ستالين – جعلهم يشعرون بجنون الارتياب (البارانويا) وبالخوف من الكلام الصريح، وبالرعب من مواجهة القائد، والقائد في هذه الحالة هو خروشيف. فكان هذا العرض التوضيحي العملي يصل إلى أعماق الغرائز، فلم تعد هناك ضرورة للمزيد من الجدل.

إن أقوى أنواع الإقناع يتعدى العمل ليصبح رمزاً. وقوة الرمز – كالعلم أو الحكاية الأسطورية أو النصب التذكاري لوقعة عاطفية – تكمن في أن كل واحد يفهمك دون أن تقول شيئاً. ففي سنة 1975، عندما كان هنري كيسنجر منهمكاً في مفاوضات مثبطة مع الإسرائيليين حول إعادة جزء من صحراء سيناء التي كانوا قد احتلوها في حرب سنة 1967، قطع فجأة اجتماعاً متوتراً وقرّر أن يذهب ليتنزه، فزار بقايا قلعة مسعدة القديمة، المعروفة لجميع الإسرائيليين بأنها المكان الذي ارتكب فيه سبعمئة محارب يهودي انتحاراً جماعياً في سنة 73م. بدلاً من الاستسلام للقوات الرومانية المحاصرة لهم. وفهم الإسرائيليون فوراً الرسالة التي انطوت عليها زيارة كيسنجر: لقد كان عليهم بشكل غير مباشر بأنهم ينشدون الانتحار الجماعي. ورغم أن الزيارة نفسها لم تغير رأيهم، فقد جعلتهم يفكرون بصورة أكثر جدية بكثير من قدرة أي تحذير مباشر على إحداث مثل ذلك التأثير. فالرموز التي كهذا الرمز تحمل مغزىً عاطفياً كبيراً.

عندما تهدف إلى الحصول على السلطة، أو تحاول الاحتفاظ بها، ابحث دائماً عن الطريق غير المباشر. واختر معاركك بحرص وعناية كذلك. فإذا لم يكن من المهم على المدى البعيد أن يتفق الشخص الآخر معك – أو إذا كان الزمن والتجارب الخاصة ستجعل الناس

أن يقبضه أرسل إليه ملكاً على هيئة رجل عجوز متهدم يكاد يكون مُقعداً كلياً، فتوقف أمام باب إبراهيم وقال له: «يا إبراهيم، أعطني شيئاً أكله». فذهل إبراهيم عند سماعه، وقال له: «مُت، فالوت أفضل لك من أن تظل تمشي على هذه الحالة».

وكان إبراهيم يحفظ في بيته على الدوام طعاماً جاهزاً لتقدمه إلى الضيوف العابرين من أبناء السبيل. فأعطى العجوز إناءً فيه حساء ولحم وفنات خبز، وجلس العجوز ليأكل. فكان يبلغ بصعوبة وبجهد شاقاً، وتساقت الطعام من يده وانتشر على الأرض، فقال: «آه يا إبراهيم، ساعدني على الأكل». فأخذ إبراهيم الطعام بيده ورفعته إلى شفطي العجوز، ولكن الطعام انزلق على حية العجوز وصدرة، فسألته إبراهيم: «ما عمرك أيها الشيخ؟». فذكر العجوز رقماً أكبر بقليل من عمر إبراهيم. وعندئذ صرخ إبراهيم مبتهلاً: «يارب، اقبضني إليك قبل أن أصل إلى مثل عمر هذا الرجل أتداعي كما هو متداع الآن». ولم يكذب إبراهيم بنطق بهذه الكلمات حتى قبض الله روحه إليه.

الحكمة الذكية

كتاب الحكمة والأخبار العربية

القرن الثالث عشر

يفهمون قصدك - فإن من الأفضل أن لا تكلف نفسك عناء العرض
العملي التوضيحي . فوفر جهدك وامض لسبيلك .

صورة: الأرجوحة. إن
المجادلين يصعدون
ويهبطون، ويصعدون
ويهبطون، فلا
يصلون إلى أي مكان
بسرعة.. فانزل عن
الأرجوحة وَأَرْهِمُ
قصدك بدون رفس
أو دفع. اتركهم عند
القمة، ودع الجاذبية
تنزلهم إلى الأرض
بلطف.

الشاهد: ذر المرء. ففي المجتمع لا شيء يجب أن يُناقش. أعط
النتائج فقط. (بنيامين دزرائيلي، 1804. 1881)

الانقلاب

للمراء الكلامي استعمال سنة واحد في مملكة السلطة: لتشتيت
الانتباه وتغطية أثارك وأنت تمارس الخداع، أو إذا ضبطك أحد وأنت
تكذب . وفي مثل هذه الحالات فإن من مصلحتك أن تماري بكل قوة
الإقناع التي تستطيع تجميعها. استدرج الشخص الآخر إلى مجادلة
لتشتت الانتباه بعيداً عن حركتك الخادعة، وإذا تم ضبط كذبة عليك،
فكلما ظهرت عاطفياً ومتأكداً أكثر، فسيقل احتمال ظهورك بمظهر
الكاذب .

وقد أنقذ هذا الأسلوب جلد كثير من فناني الخداع . فالكونت فكتور لاستغ النصاب بامتياز، باع ذات مرة عشرات المغفلين في جميع أنحاء البلاد صندوقاً زائفاً زعم لهم أنه قادر على استنساخ الأوراق النقدية . وعندما كان المغفلون يكتشفون خطأهم، كانوا على وجه العموم يختارون أن لا يذهبوا إلى الشرطة، لثلاً يتعرضوا لخطر الفضيحة المحرجة . ولكن عمدة يدعى الشريف ريتشاردز، من مقاطعة ريمزن بولاية أوكلاهوما، لم يكن طرازاً من الرجال يقبل أن يسلبه النصاب عشرة آلاف دولار، وذات صباح تعقب لاستغ إلى فندق في شيكاغو .

وسمع لاستغ طرقة على الباب، فلما فتحه وجد نفسه ينظر إلى فوهة مسدس، فسأل بهدوء : «ما الذي يبدو أنه مشكلة؟» . فصرخ فيه الشريف : «أنت يا ابن الفاعلة . سوف أقتلك . لقد خدعتني بصندوقك اللعين!» ، وتظاهر لاستغ بالحيرة، وسأل : «أتعني أنه لا يعمل؟» . فردَّ عليه الشريف : «إنك تعرف أنه لا يعمل» . فقال لاستغ : «ولكن ذلك مستحيل، فليست هناك أية طريقة تجعله لا يعمل . فهل شغلته بطريقة صحيحة؟» . فأجاب الشريف : «لقد فعلت ما طلبته مني بالضبط» . فقال لاستغ : «كلاً، لا بدَّ أنك ارتكبت خطأً ما» . وهكذا ظلَّ الجدل يدور في حلقة مفرغة . وانخفضت فوهة المسدس بلطفٍ قليلاً .

وعندئذٍ دخل لاستغ في المرحلة الثانية من خطة الجدل الانتهازية، فراح يصبّ عنقوداً كاملاً من الهراء واللغو التقني الفارغ عن تشغيل الصندوق بحيث ألهى الشريف وضلَّه، فبدأ أقل ثقة بنفسه، وأخذ يجادل بطريقة أضعف . فقال لاستغ : «انظر . سأعيد نقودك الآن تماماً . وسوف أعطيك تعليمات مكتوبة عن كيفية تشغيل الآلة، وسأذهب معك إلى أوكلاهوما للتأكد من أنها تعمل بشكل صحيح . وبذلك لا تخسر شيئاً بحال من الأحوال» . ووافق الشريف على ذلك بعد تمنع . ولكي يرضيه لاستغ تماماً، أخذ مائة ورقة من فئة المائة دولار وأعطاه إياها، طالباً منه أن يرتاح ويمضي عطلة نهاية أسبوع ممتعة في شيكاغو . وهدأ الشريف

قليلاً وارتبك، ثم غادر المكان في آخر الأمر. وعلى مدى الأيام القليلة التالية شرع لاستغ يتفحص الجريدة كل صباح، حتى عثر في النهاية على ما كان يبحث عنه: مقال صغير يبلغ عن اعتقال الشريف ريتشاردز، ومحاكمته وإدائته لنشره في التداول أوراقاً نقدية مزيفة. لقد كسب لاستغ جولة المراء، فلم يزعجه الشريف بعد ذلك أبداً.

العدوى: تجنب التعيس وسيء الحظ

الحكم

قد تموت من تعاسة شخص آخر. فالحالات العاطفية معدية كالأمراض. وقد تشعر بأنك تساعد الغريق، ولكنك إنما تعجل بكارثة تحقيق بك أنت. فذوو الحظ السيئ يجلبون الكارثة على أنفسهم أحياناً؛ وسيجلبونها عليك أيضاً. فارتبط بالسعداء والمحظوظين بدلاً من هؤلاء.

انتهاك القانون

الجوزة وبرج الجرس

وجدت جوزة نفسها محمولةً في منقار غرابٍ إلى قمة برج جرس عالٍ. غير أنها تمكّنت من النجاة من مصيرها الرهيب بالسقوط في شقٍ. وعندئذٍ ناشدت الجدار أن يؤويها، وتشفعت إليه برحمة الله، وامتدحت ارتفاعه، وجمال أجراسه وروعة صوت قرعها. وتابعت تقول: «وأسفاه، بما أنني لم أستطع أن أسقط تحت الأغصان الخضراء لأبي الكبير أو أرقد في الأرض السمراء المُراحة، فلا تتخلّ عني أيها الجدار على الأقل. فعندما رأيت نفسي في منقار الغراب القاسي، نذرت أنني إذا نجوت منه فسوف أنهي حياتي في حفرة صغيرة».

وعند سماع هذه الكلمات تحركت عاطفة الرحمة في الجدار، وقنّع بحماية الجوزة في البقعة التي سقطت فيها. وفي غضون وقت قصير، انفجرت الجوزة وانفتحت، وراحت جذورها تتمدد بين شقوق الحجر، وشرعت تدفعها، وتبدها، بينما

ولدت ماري غيلبرت في ليمريك بإرلندا سنة 1818، وجاءت إلى باريس في أربعينات القرن التاسع عشر، بحثاً عن حظها كراقصة وممثلة. فاتخذت لنفسها اسم لولا مونتيز (وكانت أمها متحدرة من أصل إسباني بعيد) وزعمت أنها راقصة فلانكو من إسبانيا. وبحلول سنة 1845، كانت حياتها العملية آخذة في الأفول، ولكي تبقى تحوّلت إلى غانية، وسرعان ما أصبحت من أنجح الغواني في باريس.

ولم يكن هناك سوى رجل واحد قادر على إنقاذ عملها كراقصة، وهو أليكساندر دو جارييه، صاحب أكبر الصحف انتشاراً في فرنسا، وناقد الصحيفة المسرحي كذلك. فقرّرت لولا أن تغازله وتغويه. فحققت في عاداته، واكتشفت أنه يركب حصاناً كل صباح. وكانت خيالة ممتازة، فركبت ذات صباح والتقت به «مصادفة». وسرعان ما راحا يركبان معاً كل يوم. وبعد بضعة أسابيع. انتقلت لولا إلى شقته.

ولفترة محدودة، كانا سعيدين معاً. وبمساعدة دو جارييه، بدأت لولا بإحياء عملها في الرقص. ورغم الخطر على مركزه الاجتماعي، فقد أخبر أصدقاءه أنه سيتزوّجها في الربيع (فلم تخبره لولا أبداً أنها كانت قد هربت في التاسعة عشرة مع شخص إنكليزي، وأنها كانت من الناحية القانونية، لا تزال متزوجة). ورغم أن دو جارييه كان غارقاً في الحب، فقد راحت حياته تنزلق إلى الأسفل.

أخذت فروعها تشرئب
صاعدة نحو السماء، وسرعان
ما ارتفعت فوق البناية،
وعندما ازدادت الجذور المتلوية
سُمكاً، طفقت تطعن الجدران
لتشقها ولتزحج حجارتها
القديمة بعيداً عن أماكنها.
وعندئذ أخذ الجدار ينوح من
سبب دماره وخرابه ولكن
عبثاً... فقد فات الأوان. وفي
غضون وقت قصير، هوى
متداعياً محطماً.

ليوناردو دافنشي

1519-1452

فقد تغير حظه في التجارة، وشرع أصدقاؤه المتنفذون يتجَبَّونَه .
وذات ليلة دُعي دو جارييه إلى حفلة يحضرها عدد من أغنى شباب
باريس . وأرادت لولا أن تذهب معه أيضاً، ولكنه لم يسمح لها . فكان
ذلك سبباً في أول مشاجرة بينهما . وحضر دو جارييه تلك الحفلة وحده .
وهناك سَكِرَ إلى حدِّ ميؤوس منه، فأهان ناقداً مسرحياً ذا نفوذ كبير، هو
جان - بابتيست روزمون دي بوفالون، ربما بسبب شيء قاله الناقد عن
لولا . وفي صباح اليوم التالي، تحداه بوفالون إلى مبارزة . ولم يكن
بوفالون واحداً من أفضل مستعملي المسدس في فرنسا . وحاول دو
جارييه أن يعتذر، ولكن المبارزة حدثت . . وتلقَّى فيها دو جارييه
رصاصة قاتلة . وهكذا انتهت حياة واحد من أروع الشباب الواعدين في
المجتمع الباريسي . وتحطَّمت لولا فغادرت باريس .

وفي سنة 1846، وجدت نفسها في ميونيخ، حيث قرَّرت أن تغازل
لودفيغ، ملك بافاريا، وتوقعه في شباكها . واكتشفت أن أفضل طريق إليه
هو معاونه، الكونت أوتوفون ريخبرغ، الرجل المولع بالفتيات
الجميلات . وذات يوم، بينما كان يتناول فطوره في أحد مقاهي الهواء
الطلق، مرَّت به لولا على حصانها، فسقطت من على السرج «صدفة»،
ووقعت عند أقدام ريخبرغ . وهرع الكونت لمساعدتها، فوقع في أسر
جاذبيتها، وواعد بتقديمها إلى لودفيغ .

ورتب ريخبرغ لقاءً لُلولا مع الملك، ولكنها عندما وصلت إلى
الحجرة الأمامية وصل إلى مسامعها صوت الملك وهو يقول إنه مشغول
جداً بحيث لا يستطيع مقابلة غريبة تسعى إلى الحظوة . فدفعت لولا
الحرس جانباً ودخلت غرفته رغم ذلك . وفي هذه العملية تمزقت مقدمة
فستانها بطريقة ما (ربما بيدها وربما بأيدي الحراس)، ولذهول الجميع،
وخصوصاً الملك، انكشف نهداها بصورة وقحة، فمُنِحَت لولا مقابلةً مع
لودفيغ . وبعد خمس وخمسين ساعة ظهرت على مسرح بافاريا . وكانت

الآراء النقدية في أداؤها رهيبة ولكن ذلك لم يمنع لودفيغ من ترتيب أدوار أخرى لها.

كان لودفيغ، وحسب كلماته نفسها، «مسحوراً» بلُولا. وبدأ يظهر في الأماكن العامة، وهي متعلّقة بذراعه، ثم اشترى لها شقة وفرشها في أرقى شوارع ميونيخ المظلمة بالأشجار، ومع أنه كان معروفاً بالبخيل، ولم يكن يستسلم لشطحات الخيال، فقد بدأ يمطرها بالهدايا ويكتب لها الأشعار، وبما أنها صارت عشيقته المحظية فقد هبطت على الشهرة والثراء بين عشية وضحاها، كأنها قذيفة منجنيق.

وبدأت لُولا تفقد إحساسها بالتناسب أو مقتضيات اللياقة، وذات يوم بينما كانت على صهوة جوادها كان هناك راكب عجوز يتقدمها، وكان يسير ببطء أكثر مما تحب. فلم تقدر على تجاوزه، فراحت تضربه بسوطها القصير. وفي مناسبة أخرى، خرجت تتنزه مع كلبها، وهو غير مربوط، فهاجم الكلب أحد المارة. ولكن بدلاً من مساعدة الرجل على إبعاد الكلب، ضربته بسوطها. وأثارت مثل هذه الحوادث مواطني بافاريا العاديين، إلا أن لودفيغ وقف إلى جانب لُولا، بل أعطاهما الجنسية البافارية. وحاول مرافقو الملك أن يوقفوه على خطر هذه العلاقة غير الشرعية، ولكن الذين انتقدوا لُولا طُردوا على عجل.

وبينما فقد البافاريون احترامهم علانية لملكهم الذي كانوا قد أحبّوه، مُنحت لُولا رتبة كونتيسة، وبنّت لنفسها قصرًا جديدًا، وبدأت تتعاطى السياسة، وتنصح لودفيغ وتشير عليه في أمورها. فقد صارت أعتى قوة في المملكة. واستمر نفوذها يتعاضم في مجلس وزراء الملك، وراحت تعامل الوزراء الآخرين باحتقار. ونتيجة لذلك اندلعت الاضطرابات في جميع أرجاء المملكة. وتحول البلد الذي كان مسالماً إلى ضحية تمزقها مخالِب حرب أهلية، وانطلقت أغاني الطلاب في كل مكان: «اخرج مع لُولا!».

وبحلول سنة 1848، لم يعد لودفيغ يطبق الضغط في آخر الأمر.

كان سيمون توماس في عصره طبيباً عظيماً، وأذكر أنني لقيته صدفةً ذات يوم في منزل رجل غني عجوز مصاب بالسل. وعندما كان يناقش وسائل معالجة مريضه قال له: إن إحدى هذه الوسائل هي أن يمنحني فرصاً للاستمتاع بصحبته، ليتمكن عندئذ من تركيز عينيه على نضارة سحتي، وأفكاره على تدفق مرحي ونشاط شبابي ورجولي، وليملأ حواسه كلها بفتح وردة شبابي فتتحسن حالته. ونسي أن يضيف بأن حالتي أنا قد تسوء وتدهور.

ميشال إيكيم دي مونتييني

1533-1592

فأمر لولا بحزن شديد أن تغادر بافاريا على الفور. فغادرت، ولكن ليس قبل أن تُدْفَعَ لها مستحقاتها. وطوال الأسابيع الخمسة التي تلت مغادرتها، تحوّل غضب البافاريين إلى ملكهم الذي كان محبوباً في السابق. وفي آذار/ مارس من ذلك العام، أُزغِمَ على التنازل عن عرشه.

وانتقلت لولا إلى إنكلترا. وكانت تحتاج إلى الاحترام أكثر من كل شيء. ورغم كونها متزوجة (لم تكن قد تدبّرت أمر طلاقها من الرجل الإنكليزي الذي كانت قد تزوجته قبل ذلك بسنوات)، فقد وضعت نصب عينيها جورج ترافورد هيلد، الضابط الشاب الواعد في الجيش، وابن محام ذي نفوذ في المحاكم العليا. ورغم أنه كان يصغر لولا بعشرة أعوام، وكان بمقدوره أن يختار زوجة من بين أجمل شابات المجتمع الإنكليزي وأغناهن، فقد وقع تحت تأثير سحرها. فتزوجا سنة 1849. وسرعان ما أُلقي القبض عليها بتهمة الزواج من أكثر من واحد. وأُطلق سراحها بكفالة، ولكنها هربت، ووجدت طريقها إلى إسبانيا مع هيلد. ثم تشاجرا بشكل مرعب في إحدى المناسبات ذات مرة فطعنته بسكين. وأخيراً طرده. فعاد إلى إنكلترا ووجد أنه قد فقد منصبه في الجيش، وتعرّض للعزل والمقاطعة في المجتمع الإنكليزي، فانتقل إلى البرتغال، حيث عاش في فقر. وبعد بضعة أشهر انتهت حياته القصيرة في حادث مفاجيء في قارب.

وبعد بضعة أعوام أفلس رجل نشر سيرة حياة لولا مونتيث.

وفي سنة 1853، انتقلت لولا إلى كاليفورنيا، حيث التقت برجل يدعى بات هل وتزوجته. فكانت علاقتهما عاصفة كجميع علاقاتها الأخرى. فتركت هل وتعلّقت برجل آخر، فشرع هل يعاقر الخمر ووقع ضحية اكتئاب عميق استمر حتى وفاته بعد أربعة أعوام وهو ما يزال شاباً نسياً.

وفي الحادية والأربعين من عمرها، تخلّت لولا عن ملابسها وحليها وتوجهت إلى الله، فطافت في أميركا وهي تلقي خطباً عن

يقال: إن كثيراً من الأشياء مُعْدِيَةٌ. فالنعاس قد يكون معدياً، والتناؤب كذلك.

ففي الإستراتيجية الواسعة النطاق، عندما يكون العدو مهتاجاً وميالاً إلى الهجوم، فلا تهتم به أدنى اهتمام، أظهر هدوءاً كاملاً، فإن ذلك سيهت العدو ويجعله يسترخي بدوره. إذ أنك تصيب روحه بالعدوى.

وتستطيع أن تصيبه بالعدوى بروح عدم الاكترات التي تشبه السكر، أو بالسأم، أو حتى بالضعف والوهن.

كتاب الحلقات الخمس

مياموتو موساشي

القرن السابع عشر

مواضيع دينية مرتدية ملابس بيضاء، وغطاء رأس أبيض يشبه الهالة،
وتوفيت بعد ذلك بعامين، في سنة 1861.

التفسير

لا تعتبر أي رجل أحمر
مفقفاً مصقولاً، على رغم
أنك قد تعد الرجل الموهوب
عاقلاً حكيماً، ولا تعتبر كل
متمتع جاهل زاهداً حقيقياً.
ولا تعاشر الحمقى، وخاصة
أولئك الذين يعدون أنفسهم
عقلاء. ولا تكن راضياً عن
جهلك. وليقتصر اختلاطك
على ذوي السمعة الطيبة،
لأنه يمثل هذا الارتباط يحصل
الناس على السمعة الطيبة.
ألا تلاحظ كيف أن زيت
السمسم إذا اختلط بالزهور
أو بالنفسج وارتبط بها مدة
ما، فإنه لا يبقى زيت سمسم
بل يسمى زيت زهور أو زيت
بنفسج؟

مرآة للأمرء

كاي كاؤوس بن إسكندر

القرن الحادي عشر

كانت لولا مونتييز تجتذب الرجال بأحبايلها، ولكن سلطتها عليهم
كانت تتجاوز الجنس. إذ كانت قوة شخصيتها هي التي تُبقي عشاقها
مأسورين. فقد كان يمتصهم الاضطراب العاصف الذي تثيره من حولها،
فيشعرون بالحيرة والاضطراب، ولكن قوة العواطف التي كانت تثيرها
كانت أيضاً تشعرهم بالحياة أكثر.

وكما يحدث كثيراً في حالة العدوى، فإن المشاكل لا تثور إلا
بمرور الزمن. وكان عدم استقرار لولا المركب في طبيعتها سرعان ما يبدأ
بإفلاق عشاقها، بحيث يجدون أنفسهم منجذبين إلى مشاكلها، ولكن
تعلقهم العاطفي بها كان يجعلهم يريدون مساعدتها. وكانت هذه هي
النقطة الحساسة من المرض. إذ أنه لم يكن من الممكن مساعدة لولا
مونتييز، لأن مشاكلها كانت غاية في العمق... وبمجرد أن يتورط فيها
العاشق، كان يضيع، فيجد نفسه منغمساً في مشاجرات. وتنتشر العدوى
إلى أسرته وأصدقائه، أو إلى أمته كلها في حالة لودفيغ. وهكذا يكون
الحل الوحيد هو قطع العلاقة بها أو التعرض للانهايار في آخر الأمر.

ولم يكن نموذج الشخصية المعدية قاصراً على النساء؛ فليس له
علاقة بالجنس. بل إنه ينبع من عدم استقرار داخلي يشع إلى الخارج،
مجتذباً الكارثة على النفس. . . وكان المصاب يكاد يرغب في التدمير
وعدم الاستقرار. وبإمكانك أن تمضي حياة بكاملها في دراسة التاريخ
المرضي للشخصية المعدية، ولكن لا تُضغ وقتك - بل اكتف بتعلم
الدرس. فعندما تشك في أنك أمام شخصية معدية من هذا النوع، لا
تحاول أن تجادل، ولا تحاول أن تساعد، ولا تصل هذه الشخصية
بأصدقائك، وإلا فسوف تتورط. اهرب من أمام المعدية، وإلا فتحمل
العواقب.

إن كاشيوس هناك عليه سيما النحافة والجوع. إنه يفكر أكثر من اللازم... ولا يوجد رجل يتعين عليّ أن أتجنبه بسرعة كبيرة سوى كاشيوس... إذ أن أمثاله لا ترتاح قلوبهم قطّ عندما ينظرون إلى من هو أعظم منهم، ولذلك فإنهم شديداً الخطورة.

(بوليوس قيصر، تأليف وليام شكسبير، 1564-1616)

مفاتيح السلطة

إن تعساء الحظ بيننا، ممن سقطوا بفعل ظروف خارج سيطرتهم يستحقون كل عطف نستطيع أن نقدمه لهم. ولكن هناك آخرين لم يولدوا للتعاسة، بل إنهم يجزّونها على أنفسهم بأعمالهم المدمرة، وتأثيرهم المؤدي إلى عدم استقرار الآخرين. ولو أننا استطعنا انتشالهم من حالتهم هذه لكان ذلك شيئاً عظيماً، إذ تتغير أنماط حياتهم. ولكن هذه الأنماط هي التي غالباً ما ينتهي بها المطاف بالدخول في جوفنا وتغييرنا. والسبب في ذلك بسيط: - إذ أن البشر معرّضون بشدة إلى اكتساب أمزجة من يمضون معهم أوقاتهم، والتأثر بعواطفهم، وحتى طرائق تفكيرهم.

إن التعساء والقلقين، إلى حدّ لا يرجى شفاؤه، لديهم قوة عدوى شديدة على وجه الخصوص، لأن شخصياتهم وعواطفهم شديدة التوتر. وكثيراً ما يقدمون أنفسهم كضحايا، مما يجعل من الصعب في أول الأمر أن يرى المرء أن تعاساتهم إنما سببها هم لأنفسهم. . وقبل أن تدرك الطبيعة الحقيقية لمشاكلهم، تكون قد أصبّت بالعدوى منهم. إفهم هذا: في لعبة السلطة، للناس الذين ترتبط بهم أهمية حساسة، وخطر اختلاطك بحملة العدوى هو أنك ستضيع وقتاً وطاقة ثمينين في محاولة تخليص نفسك. وعن طريق اكتساب الذنب بالقرينة، ستعاني في أعين الآخرين. فلا تقلل قيمة خطر العدوى قطّ.

وهناك أنواع كثيرة من حملة العدوى يجب أن تكون واعياً بهم. ولكن أكثرهم غدرًا هو مَنْ يشكو من السخط المزمن المقيم.

فكاشيوس، المتآمر الروماني على قيصر، كان لديه السخط النابع من الحسد العميق. وكان ببساطة لا يحتمل وجود أي شخص أعظم منه موهبة. ولعل قيصر أحسَّ أن السخط المرير في نفس كاشيوس لا ينتهي، ولذلك تجاوزه عندما أراد أن يعين قاضياً أول، فأعطى ذلك المنصب لبروتوس بدلاً منه. وانغمس كاشيوس في تفكير عميق، حتى صارت كراهيته لقيصر مرضاً. وكان بروتوس نفسه جمهورياً مخلصاً، فكَرِهَ دكتاتورية قيصر. ولو كان لديه الصبر للانتظار، لأصبح هو الرجل الأول في روما بعد موت قيصر، ولأزال الشرَّ الذي عمله القائد. ولكن كاشيوس أصابه بعدوى سخيمته، وراح يملأ أذنيه يومياً بحكايات شرور قيصر، وأخيراً كسبه للاشتراك في المؤامرة. وكان ذلك بداية المأساة الكبرى. فكم من الكوارث كان يمكن تجنبها، لو أن بروتوس تعلَّم الخوف من قوة العدوى.

إن هناك حلاً واحداً فقط للعدوى، وهو العزل الصحي. ولكن ما أن تتعرَّف على المشكلة حتى يكون الأوان قد فات، إذ أن واحدة مثل لولا مونتيز تطغى عليك بشخصيتها القوية. ويأسرك كاشيوس بطبيعته الواثقة بك وبعمق أحاسيسه، فكيف يمكنك أن تحمي نفسك من مثل هذه الفيروسات الخبيثة الغادرة؟ إن الجواب يكمن في الحكم على الناس بحسب تأثيراتهم على العالم، وليس بحسب الأسباب التي يعطونها لمشاكلهم. فناقلو العدوى يمكن التعرف عليهم من الكوارث التي يجلبونها على أنفسهم، ومن ماضيهم المضطرب، ومن الخط الطويل من علاقاتهم المحطمة، وحياتهم العملية غير المستقرة، وقوة شخصيتهم ذاتها، إذ أنها تكتسحك اكتساحاً وتجعلك تفقد التفكير المنطقي. ولذا فإن عليك أن تحذر سلفاً من هذه العلامات الدالة على حامل عدوى، وتعلَّم أن ترى السخط في عينيه. وأهم من كل شيء أن لا تأخذك الرأفة به. فلا تورط نفسك في محاولة المساعدة. إذ أن حامل العدوى سيبقى بلا تغيير. أما أنت فسوف تفقد توازنك.

صورة: الفيروس، بشكل خفي غير مرئي يدخل في مساماتك بدون إنذار، فينتشر في صمت وببطء. وقبل أن تعي وجود العدوى، تكون قد تغلغلت عميقاً إلى داخلك.

والجانب الآخر من العدوى صحيح كذلك. ولعله مفهوم بشكل أسهل وأسرع. فهناك أناس يجتذبون السعادة إلى أنفسهم بمرحهم، وابتهاجهم الطبيعي وذكائهم. فهم مصدر للمسرة، وعليك أن تختلط بهم كي تشاطرهم الازدهار الذي يجتذبونه إلى أنفسهم.

وينطبق هذا على ما هو أكثر من المرح والنجاح. فكل الخصال الإيجابية يمكن أن تعدينا. فتاليران كانت فيه خصال غريبة ومخيفة، وجاذبية أرسقراطية وفطنة وحضور بديهة. والحق أنه كان متحدرأ من واحدة من أقدم الأسر النبيلة في البلاد. ورغم إيمانه بالديمقراطية وبالجمهورية الفرنسية، فقد احتفظ بعاداته وأساليبه الريفية. وكان معاصره نابليون ذا صفات معاكسة لهذه الخصال في نواح كثيرة. فكان فلاحاً من كورسيكا، صموتاً، فظاً، بل وعنيفاً.

ولم يكن هناك أحد أعجب به نابليون أكثر من تاليران. وكان يحسد طريقة وزيره في التعامل مع الناس، وذكاءه وقدرته على أسر النساء بجاذبيته. فاحتفظ بتاليران بالقرب منه بأفضل ما استطاع، لعله يمتص منه الثقافة التي كانت تنقصه. فلا شك أن نابليون أخذ يتغير مع استمرار حكمه. فقد تم صقل كثير من جوانبه الخسنة باختلاطه المستمر مع تاليران.

استخدم الجانب الإيجابي من هذا التنافذ العاطفي لصالحك. وعلى سبيل المثال إذا كنت شحيحاً بطبعك، فإنك لن تتعدى حدأ معيناً؛ فالعظمة لا يصل إليها إلا ذوو النفوس السخية. فاختلط بالكرام إذن، وسيصيبونك بالعدوى، فيفتحون كل شيء مغلق ومحكم ومقيّد فيك. وإن كنت كئيباً فانجذب إلى المرحين، وإن كنت عرضة للعزلة فأرغم

نفسك على مصادقة الاجتماعيين . وإياك والاختلاط بالذين يشاطرونك عيوبك – فإنهم سيعززون كل شيء يشدك إلى الوراثة . فلا تخلق إلاّ الصلات ذات الأبعاد الإيجابية . اجعل ذلك قاعدة في حياتك ، وسوف تستفيد أكثر من الفائدة التي تأتي بها كل المعالجات في العالم .

الشاهد: تعرّف على المحظوظين كي
تختار صحبتهم، وعلى التعساء كي
تتجنّبهم. فالكارثة عادة هي جريمة
الحمق، وبين الذين يعانون منها
ليس هناك مرض أكثر نقلاً للعدوى.
فلا تفتح بابك لأصغر الكوارث، وإلاّ
فسوف تتبع الكوارث الأخرى على
أثرها.. فلا تمت من تعاسة شخص
آخر.

(بلتازار غراسيان ، 1601-1658)

الانقلاب

لا يعترف القانون بأي انقلاب . وتطبيقه عالمي . فليس هناك ما يمكن كسبه من الاختلاط بأولئك الذين يعدونك بتعاستهم ؛ وليس هناك سوى السلطة والحظ السعيد تكسبهما من الاختلاط بالمحظوظين . فإن تجاهلت هذا القانون فلا تلومنّ إلاّ نفسك .

تعلم أن تبقي الناس معتمدين عليك

الحكم

للحفاظ على استقلالك يجب أن يبقى الآخرون محتاجين إليك وراغبين بك. وكلما زاد الاعتماد عليك ازدادت حريتك. فاجعل الناس يعتمدون عليك في سعادتهم وفلاحهم ولن يكون لديك ما تخشاه. وإياك أن تعلمهم ما يكفي لتمكينهم من الاستغناء عنك.

انتهاك القانون

الحصانان

ذات مرة في العصور الوسطى قام جندي مرتزق (زعيم إحدى العصابات التي كانت معروفة في أوروبا بين القرنين الرابع عشر والسادس عشر) بإنقاذ مدينة سيينا من معتدٍ أجنبي. فكيف يكافئه مواطنو سيينا الطيبون؟ لم تكن هناك كمية من المال أو قَدْرٌ من التكريم يمكن مقارنتهما في القيمة بالحفاظ على حرية المدينة. ففكّر المواطنون في جعل ذلك المرتزق زعيماً على المدينة. ولكنهم قرّروا أن ذلك لم يكن تعويضاً كافياً. وأخيراً وقف أحدهم أمام الجمعية التي دعيت لمناقشة القضية، وقال: «دعونا نقتله، ثم نعبده باعتباره القديس الذي يرعانا». وهكذا فعلوا.

وكان الكونت كارمانيولا واحداً من أشجع زعماء المرتزقة وأنجحهم جميعاً. وفي أواخر أيام حياته، في سنة 1442، كان مستخدماً لدى مدينة البندقية، التي كانت في لجة حرب طويلة مع فلورنسا. واستدعي الكونت فجأة إلى البندقية. وبما أنه كان من المفضلين لدى أهلها، فقد استقبل بكل أنواع التكريم والأبهة، وكان من المقرر أن يتعشى في ذلك المساء مع الدوج نفسه في قصر الدوج، غير أنه في الطريق إلى داخل القصر لاحظ أن الحارس كان يقوده إلى اتجاه يختلف عن المعتاد. وعند عبور جسر التهنّيدات أدرك فجأة إلى أين كانوا يأخذونه – إلى الزنزانة. فقد أُدين بتهمة ملفقة. وفي اليوم التالي، في ساحة سان ماركو، وأمام حشد مذعور من الناس الذين لم يفهموا كيف تغير مصيره على هذا النحو العنيف القسوة، تم قطع رأسه.

كان هناك حصانان يحملان حمولتين. فكان الحصان الأمامي يمشي جيداً؛ أما الحصان الخلفي فكان كسولاً. فبدأ الرجال يكادسون حمولة الحصان الخلفي على ظهر الحصان الأمامي. وعندما نقلوا الحمولة كلها، وجد الحصان الخلفي الأمر سهلاً ومريحاً، فقال للحصان الأمامي: «اكدح وأغرّق! وكلما زادت محاولاتك زادت معاناتك». وعندما وصل المسافرون إلى الخان قال صاحب الحصانين: «لماذا أتعلم حصانين بينما أنقل حمولتي كلها على حصان واحد؟ إن من الأفضل أن أعطي الحصان الناقل للحمل كل الطعام الذي يريده، وأن أذبح الآخر. فسوف أحصل على جلده على الأقل». وهكذا فعل.

خرافات

ليو تولستوي

1910-1828

لقد لقي كثيرون من زعماء عصابات الارتزاق في إيطاليا عصر النهضة مصيراً مماثلاً لمصير راعي مدينة سينا «القديس»، والكونت كارمانيوولا: فقد كسبوا معركة إثر معركة لمستخدميهم، كي يجدوا أنهم لم يحصلوا في مقابل ذلك إلا على النفي أو السجن أو الإعدام. ولم تكن المشكلة في عدم العرفان؛ بل في وجود مرتزقة كثيرين لهم قدرة وشجاعة مماثلتان. أي أنه كان من الممكن استبدالهم بأولئك المرتزقة. فلم يُفقد شيء بقتلهم. وفي تلك الأثناء كان كبار السن بينهم قد تعاضمت سلطتهم فراحوا يطلبون أموالاً أكثر فأكثر لقاء خدماتهم. فكان من الأفضل بكثير إذن أن يستغنى عنهم ليُسْتَأْجَرَ بدلاً منهم مرتزقة أصغر سناً وأرخص. فكان ذلك مصير الكونت كارمانيوولا الذي بدأ يتصرف بوقاحة واستقلال. فقد اعتبر سلطته تحصيل حاصل دون أن يتأكد من كونه شخصاً لا يمكن الاستغناء عنه فعلاً.

فهكذا يكون مصير الذين لا يجعلون الآخرين يعتمدون عليهم (وإن كان المرء يأمل أن تكون درجة العنف أقل) إذ سرعان ما يأتي - عاجلاً أم آجلاً - شخص يستطيع القيام بالمهمة بطريقة مساوية لطريقتهم في الجودة، ويكون أصغر سناً، وأكثر طزاجة، وأقل كلفة، وأقل تهديداً.

كن الوحيد القادر على عمل ما عمله. واجعل مصير مستأجريك متشابكاً مع مصيرك بحيث لا يستطيعون الاستغناء عنك أو التخلص منك بحال من الأحوال. وإلا فسوف تجد نفسك ذات يوم مرغماً على عبور جسر التنهّدات الخاص بك.

مراعاة القانون

عندما صار أوتو فون بسمارك نائباً في البرلمان البروسي في سنة 1847، كان في الثانية والثلاثين من عمره، وبدون حليف أو صديق.

القط الذي يمشي وحيداً

ثم ضحكت المرأة ووضعت للقط إناءً من الحليب الدافئ وقالت له: «إن لك براعة إنسان أيها القط. ولكن تذكر أن اتفاقك لم يكن مع الإنسان أو مع الكلب. ولا أدري ما الذي سيفعلانه عندما يعودان إلى البيت». فقال القط: «وما الذي يعينني من ذلك؟ فإذا كان لي مكاني في الكهف قرب الموقد ووجبة حليبي الأبيض ثلاث مرات في اليوم، فليس يهمني ما الذي يستطيع الإنسان أو الكلب أن يفعله...» ومنذ ذلك اليوم إلى الآن، يا أعزّ الأحمية، فإن ثلاثة رجال من كل خمسة، يقذفون القط بالأشياء كلما رأوه، كما أن كل الكلاب السوية تطارد القط حتى يصعد إلى أعلى شجرة. ولكن القط أخذ ينفذ التزاماته بموجب الاتفاق، فهو يقتل الفئران، ويعامل الأطفال بلطف عندما يكون في المنزل، طالما أنهم لم يشدّوا ذيله بقوة أكثر مما ينبغي. ولكنه بعد أن يفعل ذلك، وبين الحين والآخر، عندما يظهر القمر ويهبط الظلام في الليل، فإن القط هو الذي يمشي وحيداً، وكل الأماكن عنده سواء. فهو يذهب إلى الغابة الرطبة الوحشية، أو يتسلق الأشجار الرطبة الوحشية، أو يمشي على السطوح الرطبة الوحشية، ويهز ذيله المتوحش، ويمشي وحده كأنه متوحش.

مجرد قصص فحسب

رديارد كيلنج

1936-1865

وعندما نظر حوله، قرّر أن الجانب الذي سيتحالف معه لن يكون مجموعة الأحرار أو المحافظين في البرلمان، ولا أي وزير معيّن، ولا الشعب بالتأكيد، بل مع الملك فريدريك وليام الرابع. وكان ذلك اختياراً أقل ما يقال فيه أنه غريب. لأن فريدريك كان آنذاك في حضيض سلطته. كان رجلاً ضعيفاً متردداً غير حاسم، وانسجماً مع ذلك كان يستسلم للأحرار في البرلمان؛ والواقع أنه كان ضعيف الشخصية، يمثل كثيراً مما كان بسمارك يكرهه، شخصياً وسياسياً. ومع ذلك راح يتقرب من فريدريك ليلاً ونهاراً. وعندما كان النواب الآخرون يهاجمون الملك بسبب حركاته الكثيرة غير الكفوءة، لم يكن يقف إلى جانبه سوى بسمارك.

وأخيراً أثمر ذلك كله. ففي سنة 1851، عيّن بسمارك وزيراً في مجلس وزراء الملك. وعندئذ شرع في العمل. فلوى ذراع الملك مرة بعد أخرى، فجعله يبني القوة العسكرية، ويقف ضد الأحرار، ويفعل ما يرغب فيه بسمارك بالضبط. واستغل شعور فريدريك بعدم الأمان حول رجولته. فتحداه أن يكون صليداً حازماً، وأن يحكم بعزّة نفس. وأعاد إلى الملك سلطاته ببطء، حتى صارت الملكية مرة أخرى أعتى قوة في بروسيا.

وعندما مات فريدريك سنة 1861، تسّم العرش أخوه وليام. وكان يكره بسمارك بشدة ولم يكن ينوي إبقاءه. ولكنه ورث وضعاً كالذي كان يواجهه أخوه: كان هناك أعداء كثيرون يرغبون في قضم سلطته. وقد فكّر فعلاً بالتنازل، إذ شعر أن القوة تنقصه لمعالجة هذا الوضع الخطر والهرج. ولكن بسمارك ألمح إلى وجوده مرة أخرى، فوقف إلى جانب الملك الجديد، وأعطاه القوة، وحثه على اتخاذ إجراءات عملية حازمة وحاسمة. فصار الملك يعتمد على بسمارك وخططه في استخدام الذراع القوية لإبقاء أعدائه على مبعدة. ورغم عدم تعاطفه مع ذلك الرجل، فقد عيّنهُ رئيساً لوزرائه. وطالما تشاجر الرجلان حول السياسة - إذ كان

بسمارك أشد ميلاً إلى المحافظة بكثير من الملك - ولكن الملك كان يفهم مدى اعتماده على بسمارك. وكلما كان رئيس الوزراء يهدد بالاستقالة، كان الملك يستسلم له مرة بعد أخرى. والواقع أن بسمارك كان هو الذي يضع سياسة الدولة.

وبعد سنوات، أدت أعمال بسمارك كرئيس للوزراء إلى توحيد الدويلات الألمانية المختلفة في بلد واحد. وعندئذٍ احتال بسمارك على الملك كي يتوج نفسه إمبراطوراً لألمانيا. ومع ذلك كان بسمارك في الحقيقة هو الذي وصل إلى أوج سلطته. فباعتباره الذراع الأيمن للإمبراطور، ومستشار الإمبراطورية، والأمير المُرسَّم فارساً، كان يمارس كل السلطات.

التفسير

إن معظم السياسيين الشباب والطامحين الناظرين إلى المشهد السياسي السائد في ألمانيا أربعينات القرن التاسع عشر كان من شأنهم أن يحاولوا بناء قاعدة سلطوية لهم بين مالكي أكبر قدر من السلطة آنذاك. غير أن رأي بسمارك كان مختلفاً. فالانضمام إلى ذوي السلطة القوية يمكن أن يكون حمقاً: إذ أنهم سيبتلعونك، تماماً كما ابتلع دوجُ البندقية الكونت كارمانيوولا. فلن يعتمد عليك أحدٌ منهم إن كانوا في الأصل أقوىاء. فإذا كنت طموحاً، فإن من الأحكم لك بكثير أن تبحث عن الحكام أو السادة الضعفاء الذين يمكنك أن تخلق معهم علاقة اعتماد عليك. . بحيث تصبح أنت قوتهم، وذكاءهم، وتماسكهم وتصميمهم. فيا للسلطة التي تمسك بها عندئذٍ! إنهم إذا تخلَّصوا منك فسينهار الصرح بكامله.

إن الضرورة تحكم العالم. والناس نادراً ما يتصرفون إلا إذا أرغموا على ذلك إرغاماً. فإن لم تخلق حاجة إلى نفسك، فسوف يتم الاستغناء عنك في أول فرصة. ومن جهة أخرى فإنك إذا فهمت قوانين السلطة وجعلت الآخرين يعتمدون عليك في رفاهيتهم، وإذا كنت قادراً

كانت هناك كرمة شابة
متهورّة، لديها طموح مغرور
إلى الاستقلال ومغرفة
بالتعريض بحرّيّة دون نظام،
فاحتقرت التحالف مع شجرة
دردار كانت تنمو بالقرب
منها وتطلب عناقها . وبعد
أن ارتفعت الكرمة من الأرض
قليلاً دون أي نوع من الدعم،
أطلقت فروعها المهلهلة إلى
بعد زائد وغير ضروري ولا
مألوف، ودعت جارتها إلى
أن تلاحظ كيف أنها ليست
بحاجة إلى مساعدتها .

فقال شجرة الدرदार: «أيتها
الشجيرة المسكينّة المفتونة
بنفسها، كم هو سلوكك
متناقض! لو كنت تريد
الاستقلال الحقيقي، لعدّيت
بعصيرك ونسفت ساقك
حتى تقوى وتستغلظ بدلاً
من إغداقهما عبثاً على أوراق
غير ضرورية. وعمّا قريب
تدبّين متعفّرة على الأرض،
ومع ذلك سوف يحذك كثير
من أبناء الجنس البشري الذين
يسكرهم الغرور فيحتقرون
الاقتصاد والذين -لكي
يعدموا تباهيهم بالاستقلال
ولو للحظة- قد انضبوا موردة
ذاتّه بإسرافهم في الإنفاق
على السفاستفاسف .

خرافات

روبرت دودزلي

1764-1703

على مجابهة ضعفهم وموازنته بسياستك الخاصة «بالحديد والدم»، كما
قال بسمارك، فإنك عندئذ ستبقى بعد أسيادك كما فعل بسمارك. وسوف
تمتلك كل منافع السلطة، دون الأشواك الملازمة لكون المرء سيداً.

وهكذا فإن الأمير العاقل سيفكر في طرق لإبقاء مواطنيه من كل
نوع وفي ظل كل الظروف معتمدين على الدولة وعليه؛ وعندئذ
يكونون دائماً جديرين بالثقة.

(نيقولو ماكيافيللي، 1469-1527)

مفاتيح السلطة

إن السلطة المطلقة الكاملة هي القدرة على جعل الناس يعملون
كما ترغب. وعندما تتمكن من ذلك دون إرغام الناس أو إيذائهم، عندما
يعطونك بإرادتهم ما أنت راغب فيه، فعندئذ تصبح سلطتك عصيّة على
أن ينال منها أحد. وإن أفضل طريقة لتحقيق ذلك هي خلق علاقة
اعتماد. فالسيد يحتاج إلى خدماتك؛ فهو ضعيف، أو عاجز عن العمل
بدونك؛ فقد شبكت نفسك في عمله بعمق يجعل الاستغناء عنك مجلبةً
لصعوبة كبيرة، أو يجعله يعني على الأقل ضياع وقت ثمين سيهدر في
تدريب شخص آخر ليحل محلك. وما أن تقام مثل هذه العلاقة حتى
تصبح يدك هي العليا، والرافعة التي تجعل السيد يفعل ما ترغب به. إنها
الحالة التقليدية للرجل الواقف خلف العرش، لخدام الملك الذي يسيطر
على الملك بالفعل. فلم يضطر بسمارك إلى إرغام فريدريك أو وليام
على العمل بأمره. بل لقد أوضح ببساطة أنه إذا لم يحصل على ما يريد
فسوف يغادر مبتعداً، تاركاً الملك يصارع الريح. وسرعان ما راح
الملك يرقصان على أنغام بسمارك، أي يفعلان ما يريد.

لا تكن من الكثيرين الذين يؤمنون - مخطئين - أن الشكل الكامل
للسلطة هو الاستقلال. فالسلطة تنطوي على علاقة بين الناس. فأنت
تحتاج إلى الآخرين دائماً كحلفاء، أو كبيادق، أو حتى كسادة ضعفاء

يعملون كواجهة لك . فالرجل الكامل الاستقلال يعيش في كوخ في الغابات – فتكون له حرية الذهاب والمجيء كما يحلو له، ولكن لا تكون له سلطة . وإن أفضل ما تأمل به هو أن يصير الآخرون معتمدين عليك بحيث تتمتع أنت باستقلال معاكس : إذ أن حاجتهم إليك تحرك .

فالملك لويس الحادي عشر (1423 – 1483) الملك العنكبوت العظيم لفرنسا، كانت فيه نقطة ضعف تجاه التنجيم . فكان يحتفظ بمنجم للبلاط هو موضع إعجابه، حتى تنبأ الرجل ذات يوم بأن إحدى سيدات البلاط سوف تموت في غضون ثمانية أيام . وعندما تحققت النبوءة أصيب لويس بالذعر، معتقداً أن الرجل قد اغتال المرأة ليثبت دقته، أو أنه متقن لعلمه وصنعتة بحيث أن سلطاته تهدد لويس نفسه . وفي الحالتين جميعاً ينبغي قتله .

ذات مساء، استدعى لويس المنجم إلى غرفته في مكان عالٍ من القلعة . وقبل وصوله قال الملك لخدمه إنه عند إعطائه الإشارة عليهم أن يلتقطوا المنجم ويحملوه إلى النافذة ويلقوا به منها إلى الأرض، على بُعد مئات الأقدام في الأسفل .

وسرعان ما وصل المنجم، ولكن قبل أن يعطي لويس إشارته، قرّر أن يطرح عليه سؤالاً أخيراً، فقال له : «إنك تزعم أنك تفهم في التنجيم وتعرف مصائر الآخرين، فأخبرني ما هو مصيرك، وكم تعتقد أنه بقي لك من زمن على قيد الحياة» .

فردّ المنجم : «سوف أموت قبل جلالتكم بثلاثة أيام فقط» . فلم يعط الملك إشارته على الإطلاق . فنجّا الرجل بحياته . ولم يكتفِ الملك العنكبوت بحماية منجمه طيلة حياته، بل راح يغدق عليه الهدايا بسخاء، وجعل أبرع أطباء البلاط يهتمون بصحته .

وعاش المنجم عدة سنوات بعد لويس، مما أسقط قدرته على التنبؤ، ولكن أثبت قدرته على الاحتفاظ بسلطته .

هذا هو النموذج : اجعل الآخرين يعتمدون عليك، بحيث أن

التخلص منك يعني وقوع كارثة، وحتى الموت، وعندئذ لن يستطيع سيدك أن يغري بك القدر كي يكتشف العواقب. وهناك طرائق كثيرة للوصول إلى هذا المركز. من أولها وأهمها امتلاك موهبة ومهارة خلاقة لا يمكن – ببساطة – أن يحل محلها شيء آخر.

في أثناء عصر النهضة كانت العقبة الكبرى أمام نجاح الفنان هي عثوره على الراعي المناسب. وقد حصل مايكل أنجيلو على هذا الراعي بطريقة أفضل من الجميع. كان راعيه هو البابا يوليوس الثاني. ولكنه تشاجر مع البابا حول بناء قبر البابا الرخامي، فغادر مايكل أنجيلو روما مسمتراً. ولذهول المحيطين بالبابا في دائرته الخاصة، فإن البابا لم يكتفِ بعدم فصله، بل بحث عنه، وتوسّل إليه – بطريقته الخاصة المترفعة – أن يبقى. ذلك أن البابا كان يعرف أن باستطاعة مايكل أنجيلو أن يعثر على راعٍ آخر، أما البابا فلن يستطيع العثور على مايكل أنجيلو آخر.

وليس من الضروري أن تكون لك موهبة مايكل أنجيلو. غير أنه ينبغي أن تكون لك مهارة تفصلك عن عامة الناس. وعليك أن تخلق وضعاً تستطيع فيه دائماً أن تلتصق بسيدٍ أو راعٍ آخر ولكن سيدك لا يستطيع بسهولة أن يعثر على خادمٍ آخر له مثل موهبتك بالذات. وإذا كنت في الواقع لست ممّن لا يمكن الاستغناء عنهم، فإن عليك أن تجد طريقة تجعل الأمر يبدو كذلك. ذلك أن الظهور بمظهر من يملك معرفة متخصصة ومهارة يعطيك هامشاً من المرونة في القدرة على خداع مَنْ هم فوقك بجعلهم يعتقدون أنهم لا يستطيعون الاستغناء عنك. فالاعتماد الحقيقي لسيدك عليك يجعله مكشوفاً أمامك أكثر من الاعتماد الموهوم على أية حال. وفي مجال استطاعتك دوماً أن تجعل مهارتك شيئاً لا يستغنى عنه.

وهذا هو المقصود من تشابك المصائر والأقدار: فمثل نبتة اللبّاب المتسلّقة الزاحفة، تكون قد لَفَفَتَ نفسك حول مصدر السلطة، بحيث أن قطعك سوف يسبّب جرحاً عظيماً. ولست مضطراً بالضرورة

لتشبيك نفسك حول السيد؛ بل يمكن أن يجدي شخصٌ آخر، مادام بدوره ممن لا يستغنى عنهم في السلسلة.

ذات يوم، تلقى هاري كوهن، رئيس شركة كولومبيا للأفلام السينمائية، زيارة في مكتبه من مجموعة مكتتبه من منفذيه. وكان ذلك في سنة 1951، عندما كانت الحملة المهووسة بمطاردة الشيوعيين في هوليوود على يد لجنة مكافحة النشاط المعادي لأميركا التابعة للكونغرس قد بلغت أوجها. وكان المنفذون يحملون أخباراً سيئة. فقد سلط الاتهام بالشيوعية على واحد من مستخدميهم هو كاتب السيناريو جون هوارد لوسون. وكان عليهم أن يتخلَّصوا منه على الفور أو يتحمَّلوا عواقب غضب اللجنة.

ولم يكن هاري كوهن من الأحرار الذين تدمى قلوبهم على المبادئ، بل كان في الواقع جمهورياً متمزناً متشدداً على الدوام.

وكان السياسي المفضَّل لديه هو بنيتو موسوليني الذي كان قد زاره ذات مرة، والذي كانت صورته المؤطرة معلَّقة على جداره. وكان إذا أراد أن يشتم شخصاً يكرهه يسمِّيه «ابن زنى شيوعي». ولكن، لذهول المنفذين، قال لهم كوهن إنه لن يفصل لوسون من عمله. ولم يحتفظ بكاتب السيناريو لأنه كان كاتباً جيداً – فقد كان هناك كثير من الكتاب الجيِّدين في هوليوود –، بل احتفظ به بسبب سلسلة من حالات الاعتماد: إذ كان لوسون كاتب همفري بوغارت، وكان بوغارت نجم كولومبيا. فإذا تخاشن كوهن مع لوسون فسوف يدمر علاقة تدرّ أرباحاً هائلة. وكان ذلك أثنى من الدعاية السيئة التي قد يجلبها عليه تحدّيه للجنة.

لقد استطاع هنري كيسنجر أن ينجو من عمليات فصد الدم التي كانت تجري في البيت الأبيض أيام نيكسون، ليس لكونه أفضل دبلوماسي يستطيع نيكسون العثور عليه – فقد كان هناك مفاوضون جيِّدون آخرون – وليس لأن الرجلين كانا منسجمين جيداً، إذ أنهما لم يكونا

كذلك، كما أنهما لم يتشاركا في معتقداتهما وسياساتهما. لقد نجح كينسنجر لأنه مترس نفسه في كثير من مواقع البنية السياسية إلى درجة أن الاستغناء عنه كان سيؤدي إلى فوضى عامة. وقد كانت سلطة مايكل أنجيلو كثيفة، تعتمد على مهارة واحدة هي قدرته كفنّان؛ أما سلطة كينسنجر فقد كانت واسعة، فقد أدخل نفسه في كثير من الجوانب ومن الوزارات في الإدارة، إلى درجة أن دوره العميق فيها أصبح ورقة رابحة في يده، كما أكسبه حلفاء كثيرين. فإن كنت تستطيع أن تتدبر لنفسك مركزاً كهذا فإن التخلص منك يصبح خطراً، لأنه يؤدي إلى تفكك كل أنواع الاعتمادات المتبادلة عليك. ومع ذلك فإن النوع الكثيف من السلطة يعطي حرية أكثر من النوع الواسع، لأن مالكيه لا يعتمدون على سيّد معيّن، أو على مركز سلطة محدّد بذاته، في أمنهم.

ولجعل الآخرين يعتمدون عليك فإن إحدى الطرق التي يمكن اتباعها هي خطة المخابرات السرية. فمعرفة أسرار الآخرين، وامتلاك معلومات لا يريدون ذبوعها تجعل مصيرك مرتبطاً بمصيرهم. فلا تستطيع يد أن تمتد إليك. فوزراء الشرطة السرية ظلوا يحتلون هذا المركز طوال العصور. فهم يستطيعون أن يصنعوا ملكاً أو يحطموه، أو رئيس جمهورية - كما في حالة جون إدغار هوفر (رئيس مكتب التحقيقات الاتحادي في الولايات المتحدة من 1924 إلى 1972). ولكن الدور مليء بالمخاطر وبعنون الارتباب في الآخرين إلى درجة أن السلطة التي يعطيها تكاد تلغي نفسها. إذ أنك لا تستطيع أن ترتاح فيه مطمئناً. وما فائدة السلطة إن كانت لا تحقق لك السلام الآمن؟

وإنذار أخير: لا تتصوّر أن اعتماد سيّدك عليك سوف يجعله يحبّك. فالواقع أنه قد يسخط عليك ويخشاك، ولكن كما قال ماكيافيللي: إن كونك مرهوباً أفضل من كونك محبوباً. فالخوف شيء يمكنك السيطرة عليه. أما الحب فلا أبداً. فالاعتماد على عاطفة خفية ومتقلبة كالحب أو الصداقة سيجعلك غير آمن. إن جعل الآخرين

يعتمدون عليك بسبب الخشية من عواقب فقدانك خيراً من أن يكون السبب هو محبة صحتك .

صورة: الكروم ذات الأشواك الكثيرة. في الأسفل تنمو الجذور بشكل عميق وواسع. وفي الأعلى تندفع الكروم عبر الآجام فتشكك نفسها ملتفة حول الأشجار والأعمدة وأفاريز النوافذ. ويكلف التخلص منها كثيراً من الكدح والدم، بحيث أن من الأسهل تركها تتسلق.

الشاهد: اجعل الناس يعتمدون عليك. إذ أنك سوف تكسب من ذلك أشياء أكثر من الاحترام. فالذي يروي ظمأه يدير ظهره للبرّ على الفور ما دام لم يعد بحاجة إليها. فعندما يختفي الاعتماد، تختفي معه الكياسة والتهذيب، ثم الاحترام. إن أول درس ينبغي أن تعلّم التجربة إياه هو أن تبقي الأمل حياً ولكن ليس مشتتاً أبداً. وحتى الراعي الملكي أبقه محتاجاً إليك على الدوام.

(بلتازار غراسيان، 1601-1658)

الانقلاب

إن نقطة الضعف في جعل الآخرين يعتمدون عليك هي أنك إلى جدّ ما معتمد عليهم . ولكن محاولة تجاوز هذه النقطة تعني التخلص ممّن فوقك – وتعني وقوفك وحيداً، غير معتمد على أحد. وهكذا هو

حافز الاحتكار لدى أناس من أمثال ج. ب. مورغان، وجون د. روكفيلر - لطرده كل منافسة، ولامتلاك السيطرة الكاملة. فإن كنت قادراً على محاصرة السوق، فذلك أفضل بكثير.

وليس هناك استقلال كهذا يأتي بلا ثمن. إذ أنك تكون مرغماً على عزل نفسك. وكثيراً ما تستدير الاحتكارات إلى الداخل فتدمر نفسها بفعل الضغط الداخلي. كما أنها تثير غضباً قوياً، فتجعل أعداءها يتجمعون معاً لمحاربتها. إن الدافع نحو السيطرة الكاملة غالباً ما يكون مدمراً وغير مثمر. فالاعتماد المتبادل يبقى هو القانون. أما الاستقلال فهو الاستثناء النادر الذي كثيراً ما يكون قاتلاً. وإذن فإن وضع نفسك في موضع الاعتماد المتبادل، واتباع هذا القانون الحساس الأهمية أفضل من السعي للانقلاب عليه. ومراعاتك القانون لن تسلط عليك الضغط الذي لا يطاق عند كونك على القمة، كما أن السيد الذي فوقك سيكون من الناحية الجوهرية عبداً لك، لأنه يكون هو المعتمد عليك أنت.

استخدم الصدق والكرم بطريقة انتقائية لنزع سلاح ضحيتك

الحكم

إن حركة مخلصه وصادقة واحدة تطفئ على عشرات من الحركات الكاذبة غير النزيهة. فإشارات الصدق والكرم الدالة على القلب المفتوح تجعل أكثر الناس ارتياباً يتخلون عن حرصهم وحذرهم. وما أن يفتح صدقك الانتقائي ثغرة في درعهم حتى تتمكن من خداعهم والتلاعب بهم كما تشاء. وهدية في وقتها المناسب - كحصان طروادة - سوف تخدم الغاية نفسها.

مراعاة القانون

ذات يوم في سنة 1926، قام رجل طويل، أنيق الثياب، بزيارة آل كابوني، أحد أكبر رجال العصابات إثارة للخوف في زمانه. وكان ذلك الرجل يتحدث بلكنة قارية أنيقة فقدّم نفسه على أنه الكونت فكتور لاستيغ. فوعد آل كابوني بأنه إذا أعطاه 50000 دولار فسوف يضاعفها له. وكان لدى آل كابوني من الأموال أكثر مما يكفي لتغطية «الاستثمار». ولكن لم يكن من عادته أن يعهد بمبالغ كبيرة لأناس غرباء عنه تماماً. فألقى على الكونت نظرة فاحصة. كان في الرجل شيء مختلف – أسلوبه الرفيع، طريقتة – وهكذا قرّر آل كابوني أن يجرب هذه اللعبة. فعَدَّ الأوراق النقدية بنفسه وسلّمها إلى لاستيغ، وقال له: «حسناً يا كونت، ضاعفها في ستين يوماً كما قلت». فغادر لاستيغ ومعه المبلغ، وأودعه في صندوق أمانات في شيكاغو، ثم اتجه إلى نيويورك، حيث كانت لديه خطط ومؤامرات أخرى لتوليد المال شغالة في الوقت نفسه.

وظلّت الخمسون ألف دولار في صندوق المصرف لم يمسه أحد. ولم يبذل لاستيغ أي جهد لمضاعفتها. وبعد شهرين عاد إلى شيكاغو، واستخرج المبلغ من الصندوق، وقام بزيارة أخرى لكابوني، فنظر إلى حارسه الشخصي المتحجّر الوجه، وابتسم معتذراً، وقال: «أرجو أن تقبل أسفي العميق يا سيد كابوني. يؤسفني أن أبلغك أن الخطة فشلت... لقد فشلت».

فرانثيسكو بوربي
رجل الحاشية الدجال

كان فرانثيسكو جوزيبي بوربي، من ميلانو، الذي وقعت وفاته ضمن نطاق القرن السابع عشر في أواخره سنة 1695، هو السلف السابق لذلك النوع الخاص من المغامر الدجال، أو رجل الحاشية «الفارس» المدّعي الختال... وقد بدأ عهد مجده الحقيقي عندما انتقل إلى أمستردام. فهناك انتحل لقب الطبيب العالمي، وأقام حوله حاشية عظيمة، وراح يركب عربة تجرها ستة من الخيول... وتقاطر إليه المرضى، بل إن بعض المعتلين كانوا يُحمّلون إليه على محفّات عبر الطريق كلّه من باريس إلى مقرّه في أمستردام. ولم يكن بوربي يتقاضى أجراً عن استشاراته. بل كان يوزّع مبالغ هائلة على الفقراء. ولم يعرف عنه أبداً أنه تلقى أيّ أموال بالبريد أو حوالات. وبما أنه استمرّ يعيش مع ذلك بمثل هذا البذخ، فقد افترض الناس أنه يملك حجر الفلاسفة.

وفجأة اختفى هذا الخسن من
أمستردام، ثم اكتُشِف بأنه قد
أخذ معه أموالاً ومجوهرات
كانت موضوعة عنده كأمانة.

قوة المهرج

غریت دي فرانسیسکو،

1939

ووقف كابوني ببطء وهو يحملق بلاستيغ مشدوهاً، وكأنه يفكر في
أي جزء من النهر يلقي به. ولكن الكونت مدَّ يده إلى جيب سترته
وسحب منها الخمسين ألف دولار، ووضعها على المنضدة، قائلاً:
«هذه يا سيدي أموالك كاملة لم تنقص بنساً واحداً. ومرة أخرى أقدم لك
اعتذاري المخلص. إن هذا شديد الإحراج لي. لم تجرِ الأمور حسبما
قدرت. كان بوذي أن أضعف المال لك ولنفسي، والله يعلم أنني بحاجة
إليه. ولكن الخطة لم تثمر أبداً».

وتراخى آل كابوني في مقعده متحيراً، ثم قال: «أعرف أنك رجل
محتال يا كونت. ولقد عرفت ذلك من لحظة دخولك إلى هنا. وكنت
أتوقع إمّا الحصول على مائة ألف دولار أو على لا شيء... ولكنني لم
أتوقع هذا... أن تعيد لي مالي... حسناً». فقال لاستيغ: «أكرر
اعتذاري يا سيد كابوني»، وبينما التقط قبعته وبدأ يغادر، صرخ آل
كابوني: «يا إلهي! إنك لصادق! وإذا كنت متضايقاً، فهذه خمسة آلاف
لمساعدتك»، ثم عدَّ خمس ورقاتٍ من فئة الألف دولار اقتطعها من
الخمسين ألفاً. وبدأ على الكونت الدهول، فانحنى بعمق وهو يغمغم
شاكراً، ثم غادر ومعه المبلغ.

كانت تلك الآلاف الخمسة هي ما سعى إليه لاستيغ في الأصل.

التفسير

كان الكونت فكتور لاستيغ، الذي يجيد التحدث بعدة لغات،
ويفتخر بتحضره وثقافته، واحداً من أكبر المُتَفَنِّين في النصب والاحتيال
في العصر الحديث. وكان معروفاً بوقاحته، وجراته، وأهم من ذلك
كله، بمعرفته بالنفس البشرية. فكان يستطيع الحكم بفراسته على رجلٍ ما
في غضون دقائق، مكتشفاً نقاط ضعفه. وكان لديه إحساس مرهف
كالرادار لمعرفة المغفلين. وكان يعرف أن معظم الناس يبنون دفاعات
ضد المحتالين وغيرهم من جالبي المتاعب. وكانت مهمة فنان النصب
هي إنزال تلك الدروع.

ومن الطرق المؤكدة لتحقيق ذلك القيام بعمل ظاهره الإخلاص والصدق. «فمن الذي يشك في شخص ضبط متلبساً بعمل صادق بالمعنى الحرفي للكلمة؟». وقد استخدم لاستيغ الصدق الانتقائي مرات كثيرة. ولكنه مع آل كابوني ذهب أبعد من ذلك بخطوة. ولم يكن أي نصّاب عادي يجرؤ على مثل هذه الخدعة؛ بل كان سيختار مغفليه بسبب وداعتهم، وبسبب ملامحهم التي تقول إنهم سيترجعون دواءهم بلا تدمر. ولكن اخدع كابوني وستمضي بقية عمرك (أو ما بقي لك منه) في خوف مقيم. ولكن لاستيغ كان يفهم أن رجلاً مثل كابوني يمضي حياته كلها مرتاباً في الآخرين، وليس فيمن حوله، رجل صادق أو كريم. وقضاء كل هذا الوقت بصحبة الذئب مرهق، بل مسبب للاكتئاب. وإن شخصاً مثل كابوني يتحرّق لتلقّي إشارة صادقة أو كريمة، وللشعور بأنه ليس كل واحد معه صنارة، أو هو مصمّم على نهب كابوني.

وهكذا أذى عمل لاستيغ من الصدق الانتقائي إلى نزع سلاح كابوني لأنه كان غير متوقع قط. وفنان النصب والاحتيال يحب العواطف المتناقضة كهذه، لأن الشخص الذي تنتابه فيتخبط فيها، يمكن تشتيت انتباهه والتحايل عليه بسهولة.

لا تجفل من ممارسة هذا القانون على أمثال آل كابوني في هذا العالم. فبإشارة جيّدة التوقيت من الصدق أو الكرم تستطيع أن تتألف أعتى الوحوش الصفيقة في المملكة الحيوانية بحيث تجعلها تأكل من راحة يدك.

إن كل شيء يصبح رمادياً عندما لا تكون لي علامة واحدة في الأفق على الأقل. وعندئذ تبدو الحياة فارغة وكئيبة. إنني لا أستطيع أن أفهم الرجال الصادقين. إنهم يعيشون حياة يائسة مليئة بالسام.

(الكونت فكتور لاستيغ، 1890-1947)

إن جوهر الخداع هو تشتيت الانتباه. فتشتيت انتباه الناس الذين تريد أن تخدعهم يمنحك الوقت والمساحة للقيام بشيء لا تريد أن يلاحظوه. وكثيراً ما يكون العمل الذي فيه لطف أو كرم أو صدق أقوى شكل من أشكال تشتيت الانتباه لأنه ينزع سلاح شكوك الناس الآخرين، فيحولهم إلى أطفال يلعبون بتشويق أي نوع من إشارات العطف.

في الصين القديمة كانوا يسمون ذلك: «الإعطاء قبل الأخذ»، فالإعطاء يجعل من الصعب على الشخص الآخر أن يلاحظ الأخذ. إنها طريقة لها استخدامات عملية لا حدود لها. إن أخذ أي شيء من أي شخص بوقاحة صفيقة هو شيء خطر، حتى على الأقوياء وذوي السلطة. فالضحية سيخطط للانتقام. كما أن من الخطر أن تطلب - ببساطة - ما أنت بحاجة إليه، مهما كانت درجة التهذيب التي تفعل بها ذلك. فما لم يشعر الآخرون بوجود كسب لهم، فإنهم قد يغضبون من حاجتك. تعلم أن تعطي قبل أن تأخذ. فإن ذلك يمهد لك الأرض، وينزع الحدة القارصة من الطلب اللاحق، أو يخلق تشتيت الانتباه فحسب. وقد يتخذ العطاء أشكالاً كثيرة: هدية فعلية، أو عملاً كريماً، أو معروفاً لطيفاً، أو اعترافاً «صادقاً» - أو أي شكل آخر.

إن أفضل استخدام للصدق الانتقائي هو عند مقابلتك الأولى لشخص ما. فنحن جميعاً أبناء العادة، وانطباعنا الأول يستمر زمناً طويلاً. فإذا اعتقد شخص ما أنك صادق عند بدء علاقتك به، فإن إقناعه بغير ذلك سيتطلب الكثير. وهذا يعطيك مجالاً للمناورة.

كان جي غولد، مثل آل كابوني، رجلاً يرتاب بكل الناس. وعندما وصل سنّه إلى الثالثة والثلاثين كان يملك الملايين الكثيرة، وقد حصل على معظمها بطرق الخداع وليّ الذراع. وفي أواخر ستينات القرن التاسع عشر استثمر غولد أموالاً كثيرة في سكة حديد إري. ثم اكتشف أن السوق قد أغرقت بكميات ضخمة من شهادات السندات المزورة بأسهم

تلك الشركة، فكان مهدداً بخسارة ثروة وبالتعرض لكثير من الحرج .

وفي خضم هذه الأزمة جاءه عرض بالمساعدة من رجل يُدعى اللورد جون غوردن – غوردن . وهو نبيل اسكتلندي يظهر أنه كسب ثروة صغيرة من الاستثمار في سكك الحديد .

ومن خلال استئجار بعض خبراء الخطوط الحديدية، استطاع غوردن – غوردن أن يثبت لغولد أن المجرمين الذين أصدروا تلك السندات والأسهم المزيفة كانوا في الحقيقة عدة مسؤولين تنفيذيين كباراً في شركة إري للسكك الحديدية نفسها . فأظهر غولد عرفاناً وامتناناً . ثم اقترح غوردن – غوردن أن يتحالف مع غولد لشراء حصة مسيطرة على شركة إري، فوافق غولد . وبدا لفترة أن المشروع آخذ في الازدهار، وصار الرجلان صديقين حميمين . وفي كل مرة جاء فيها غوردن – غوردن طالباً مالياً لشراء المزيد من الأسهم كان غولد يعطيه ما يطلب . غير أن غوردن غوردن تخلص من أسهمه كلها فجأة في سنة 1873، فكسب ثروة، ولكنه بذلك خفض قيمة ما في يد غولد من الحصص تخفيضاً هائلاً ومفاجئاً، ثم اختفى عن الأنظار .

وعند التحقيق، اكتشف غولد أن الاسم الحقيقي لغوردن غوردن، كان هو جون كراو نينغزفيلد، وأنه كان الابن غير الشرعي لبحار في الأسطول التجاري وأمه امرأة تعمل نادلة في مقصف . وقد كانت هناك أدلة كثيرة قبل ذلك تشير إلى كون غوردن – غوردن نصاباً، ولكن عمله الأول من الصدق والدعم قد أعمى غولد إلى درجة أن كشف مخطط الخديعة تطلب خسارة الملايين .

وكثيراً ما يكون عمل الصدق الواحد غير كاف، إذ أن المطلوب هو سمعة يشتهر صاحبها بالصدق، تقوم على سلسلة من الأعمال – ولكن هذه الأعمال قد لا تكون لها أية نتائج هامة . غير أن السمعة عندما ترسخ، كما هي الحال في الانطباع الأول، يصبح من الصعب زعزعتها . في الصين القديمة، قرر الدوق وو، من منطقة تشينغ، أن الوقت

قد حان للاستيلاء على مملكة (هو) الآخذة قوتها في التعاضم . فلم يخبر أحداً بخطته ، بل زوّج ابنته من حاكم (هو) . ثم جمع مجلسه وسأل وزراءه : «إنني أفكر في حملة عسكرية ، فأَيُّ بلد يجب أن نغزو؟» وكما توقع ، أجاب واحد من وزرائه : «يجب غزو (هو)» . فأظهر الدوق أنه غاضب ، وقال : «إن (هو) دولة شقيقة الآن ، فلماذا تقترح غزوها؟» ثم أمر بإعدام ذلك الوزير بسبب ملاحظاته غير الحكيمة . وسمع حاكم (هو) بذلك ، ونظراً للإشارة الصادقة الأخرى من وو وزواجه من ابنته ، لم يتخذ أي احتياطات للدفاع عن نفسه ضد مملكة تشينغ . وبعد بضعة أسابيع اكتسحت قوات تشينغ مملكة (هو) فاستولت على البلد ولم تتخلّ عنه على الإطلاق .

إن الصدق من أفضل أساليب نزع سلاح الحذر ، غير أنه ليس الأسلوب الوحيد . إذ أن أي نوع من العمل النبيل الذي يبدو خلواً من الأنانية سيخدم الغرض . ولعل أفضل أنواع مثل هذا العمل هو الكرم . فقليلون هم الذين يستطيعون مقاومة الهدية ، حتى من أشد الأعداء ، ولذلك فإنها غالباً ما تكون الطريقة الفضلى لنزع سلاح الناس . فالهدية تُبرِّزُ الطفلَ الكامنَ في داخلنا ، فتخفض دروعنا الدفاعية على الفور . ورغم أننا كثيراً ما ننظر إلى أعمال الآخرين تحت أكثر الأضواء ارتياباً وسخرية ، فإننا نادراً ما نرى العنصر الماكيافيللي في الهدية ، التي غالباً ما تخفي حوافز مكتومة . فالهدية هي الشيء الأكمل لإخفاء حركة مخادعة .

قبل ثلاثة آلاف سنة أو تزيد سافر الإغريق الأقدمون عبر البحر لاستنقاذ هيلانة الجميلة التي سرقها منهم باريس ، ولكي يدمروا مدينة باريس . فاستغرق الحصار عشرة أعوام ، ومات في الحرب أبطال كثيرون . ومع ذلك لم يقترب أي من الفريقين من النصر . وذات يوم قام العراف كالمشاس بجمع الإغريق وقال لهم : «توقفوا عن ضرب تلك الأسوار! يجب أن تجدوا طريقة أخرى ، خدعةً ما . إننا لا نستطيع الاستيلاء على طروادة بالقوة وحدها . إن علينا أن نجد خطة ماهرة» .

وعندئذٍ جاء القائد الإغريقي المخادع أوديسيوس بفكرة بناء حصانٍ خشبيٍّ عملاق، يخفي جنوداً في داخله، ثم تقديمه كهدية إلى الطرواديين. فاشمأز من هذه الفكرة نيوبتوليموس بن آخيل، لأنها ليست رجولية؛ فموت الألو ف في ميدان القتال أفضل من كسب النصر بهذه الطريقة المخادعة. ولكن الجنود عند مواجهة الاختيار بين عشر سنوات أخرى من الرجولة والشرف والموت من جهة، والنصر السريع من جهة أخرى، اختاروا الحصان. فتم بناؤه على الفور. ونجحت الخدعة وسقطت طروادة. فعملت هدية واحدة للقضية الإغريقية أكثر مما فعلته عشر سنوات من الحرب.

صورة: الحصان الإغريقي
خدعتك مخبأة داخل هدية
رائعة لا يستطيع خصمك أن
يقاومها. فتنتفتح الأبواب
وعند دخولك، أوقع الدمار.

ويجب أن يكون الكرم الانتقائي أيضاً جزءاً من ترسانة خداعك. فقد ظل الرومان الأقدمون يحاصرون مدينة فاليسكانس سنوات طويلة وكانوا دائماً يفشلون. غير أنه عندما كان القائد الروماني كاميلوس معسكراً بجندته خارج تلك المدينة ذات يوم رأى فجأة رجلاً يقود بعض الأطفال باتجاهه. وكان ذلك الرجل معلماً من فاليسكانس، واتضح أن الأطفال كانوا أبناء وبنات أنبل مواطني تلك المدينة وأغناهم. فتحت ذريعة أخذ هؤلاء الأطفال للنزهة في الخارج، اقتادهم رأساً إلى الرومان، وقدمهم إليهم كرهائن على أمل أن يقربه ذلك زلفى من كاميلوس، عدو المدينة.

فلم يأخذ كاميلوس الأطفال رهائن، بل جرّد معلّمهم من ملابسه، وربط يديه خلف ظهره، وأعطى كل طفل عصا، وسمح لهم بضربه طيلة طريق العودة إلى المدينة. فكان لتلك الإشارة تأثير فوري على

الفاليسكانيين . ولو أن كاميلوس استخدم الأطفال كرهائن، لصوّت بعض أهل المدينة للاستسلام؛ وحتى لو استمر الفاليسكانيون في القتال، لكانت مقاومتهم نابعة من نصف حماس . ولكن رفض كاميلوس أن يستغل الوضع جعل مقاومتهم تنهار، فاستسلموا. لقد أجرى القائد حساباته بشكل صحيح . وعلى أية حال لم يكن هناك شيء سيخسره : كان يعرف أن خدعة الرهائن ما كانت لتنتهي الحرب، أو على الأقل لن تنتهيها على الفور . ولكنه عندما قلب الأوضاع رأساً على عقب كسب ثقة أعدائه واحترامهم، ونزع سلاحهم . فالكرم الانتقائي كثيراً ما يحطم حتى أشد الأعداء عناداً . فالعمل الكريم الذي يستهدف القلب يجعل إرادة المقاومة والقتال تتآكل .

تذكّر: عن طريق استغلال عواطف الناس، تستطيع أعمال الكرم المحسوبة أن تحيل شخصاً مثل كابوني إلى طفل ساذج . ومثل كل نهج عاطفي، ينبغي ممارسة هذه الخطة الانتهازية المؤقتة بحذر . فإذا كشفها الناس وعرفوا ما وراءها، فإن مشاعر العرفان والدفء المحببة لديهم سوف تصبح أعنف أنواع الكراهية وعدم الثقة . فما لم تستطع أن تجعل الإشارة تبدو مخلصنة ونابعة من القلب، لا تلعب بالنار .

الشاهد: عندما كان الدوق هُسين
من منطقة تشين على وشك الإغارة
على يو، أهدى أهلها فرساً عتيقاً
وكوكبة من الخيل. وعندما كان
النبيل شيه على وشك الإغارة على
شؤويو، أهدى أهلها عربات كبرى
بإذخة. ومن هنا أتى القول: «عندما
تكون على وشك الأخذ، فإنّ عليك
أن تعطي». (هان في - تسو،
الفيلسوف الصيني، من القرن
الثالث قبل الميلاد).

الانقلاب

عندما يكون وراءك تاريخ من الخداع، فلن ينخدع الناس بأية كمية من الصدق أو الكرم أو العطف تبديها لهم. بل إن مثل هذه الأعمال لا تزيد على أن تلفت النظر إلى نفسها. فما أن يعتاد الناس على النظر إليك كمخداع حتى يصبح أي عمل يتسم منك بالصدق على حين غرّة شيئاً مشبوهاً. وفي مثل هذه الحالات فإن من الأفضل أن تلعب دور الوغد.

عندما مارس الكونت لاستيغ أكبر خدعة في حياته، كان على وشك أن يبيع برج إيفل إلى صناعي غافل غير مرتاب اعتقد بأن الحكومة الفرنسية سوف تبيع البرج في مزاد باعتباره حديد خردة. وكان ذلك الصناعي على استعداد لتسليم لاستيغ مبلغاً ضخماً من المال باعتباره مسؤولاً حكومياً (فقد انتحل لاستيغ هذه الشخصية) غير أن الضحية تشكك في الأمر في اللحظة الأخيرة. فقد أقلقه شيء ما عن لاستيغ. وفي الاجتماع الذي كان سيدفع فيه المال، أحس لاستيغ بارتياحه المفاجيء.

فمال بجسده نحو الصناعي، وأوضح له في همس خافت مدى انخفاض راتبه، وصعوبة وضعه المالي، وما إلى ذلك. وبعد بضع دقائق من هذه المناجاة، أدرك الصناعي أن لاستيغ كان يطلب رشوة. فشرع بالارتياح لأول مرة، وعلم أنه يستطيع أن يثق بلاستيغ: وبما أن جميع المسؤولين الحكوميين أوغاد وبلا نزاهة، فلا بد أن لاستيغ حقيقي. وهكذا دفع الرجل المال. فبلعب دور الوغد، ظهر لاستيغ وكأنه ماكوي الحقيقي. ففي هذه الحالة كان الصدق الانتقائي سيؤدي إلى نتيجة عكسية.

ومع تقدم الدبلوماسية الفرنسي تاليران في السن، انتشرت سمعته كأستاذ في الكذب والخداع. ففي مؤتمر فيينا (1814 - 1815) كان ينسج حكايات خرافية ويبيدي ملاحظات مستحيلة لأناس كانوا يعرفون أنه كاذب ولا بد. ولم تكن لكذبه وعدم نزاهته غاية سوى تغطية اللحظات

التي كان يخدعهم فيها بالفعل . وذات يوم ، على سبيل المثال ، قال تاليران وسط أصدقائه في إخلاص ظاهري : «في العمل التجاري ينبغي على المرء أن يكشف يده» . ولم يصدق سامعوه آذانهم : فالرجل الذي لم يكشف أوراقه مرة واحدة طوال حياته كان يطلب من الآخرين أن يكشفوا أوراقهم . وقد جعلت مثل هذه الأساليب من المستحيل التمييز بين حالات الخداع الحقيقي والمزيف التي كان يمارسها تاليران . وباحتضانه لسمعته في الكذب وانعدام النزاهة حافظ على قدرته في الخداع .

ليس في مملكة السلطة شيء مقام من الحجر الثابت . فالمخادعة الصريحة المكشوفة قد تغطي على آثارك أحياناً بل قد تجعلك محطاً للإعجاب بسبب صدقك في الاعتراف بذلك .

عندما تطلب المساعدة،
خاطب في الناس
مصالحهم الذاتية
وليس رحمتهم أو عرفانهم

الحكم

إذا احتجت إلى التوجه إلى حليف طلباً للمساعدة، فلا تكلف نفسك عناء تذكيره بمساعدتك الماضية وأعمالك الطيبة، لأنه سيجد طريقة ليتجاهلك. وبدلاً من ذلك اكشف عن شيء في طلبك، أو في تحالفك معه سيفيده، وأكدّه وضخّمه أكثر من أي تناسب وسوف يستجيب بحماس عندما يدرك أن في الأمر شيئاً يكسبه لنفسه.

انتهاك القانون

في أوائل القرن الرابع عشر صعد شاب يدعى كاستروشيرو كاستراكاني من رتبة جندي عادي ليصبح سيد مدينة لوكا العظيمة في إيطاليا. وكان هناك دور فاعل ومؤثر في صعوده لواحدة من أقوى الأسر في المدينة، وهي أسرة بوجيو (وهو صعود نجح عن طريق الخيانة وسفك الدماء)، ولكن بعد صعوده إلى السلطة، راحوا يشعرون بأنه قد نسيهم، إذ أن طموحه رجح في الوزن أي عرفان كان يشعر به. وفي سنة 1325، بينما كان كاستروشيرو بعيداً يقاتل فلورنسا، المنافسة الرئيسية للوكا، تأمر آل بوجيو مع أسر نبيلة أخرى في المدينة كي يخلصوا أنفسهم من هذا الأمير الطموح والمثير للمتعاب.

فأثار المتآمرون تمرداً، فهاجموا واغتالوا الحاكم الذي كان كاستروشيرو قد تركه وراءه ليحكم المدينة. وانفجرت الاضطرابات وحوادث الشغب، واستعد أنصار كاستروشيرو وأنصار آل بوجيو للدخول في معركة. غير أنه في ذروة التوتر تدخل ستيفانو دي بوجيو، أكبر أفراد الأسرة سناً، وجعل الطرفين يلقيان بأسلحتهما.

كان ستيفانو رجلاً مسالماً، فلم يشترك في المؤامرة، بل أخبر أسرته أنها ستنتهي بحمام دم لا فائدة منه. وأصرّ على أن عليه أن يشفع باسم أسرته لإقناع كاستروشيرو بالاستماع إلى شكواهم والاستجابة لمطالبهم. وكان ستيفانو أكبر أفراد العشيرة وأعقلهم، فوافقت أسرته على وضع ثقتها بدبلوماسيته بدلاً من أسلحتها.

الفلاح وشجرة التفاح

كان لفلاح شجرة تفاح في حديقة لا تحمل أي فاكهة، بل تفيد فقط كمحط لطيور

الدوري والجنادب. فقرر أن يقطعها، فحمل الفأس

بيده ووجه ضربة قوية به

إلى جذورها. فتوسلت إليه

الجنادب وطيور الدوري الأ

يقطع الشجرة التي تُظلمها

وتؤويها، وأن يبقى على

حياتها، واعدة إياه بأنها

ستغني له لتخفف عنه أعباء

عمله. فلم يلق بالاً إلى

طلبها، بل وجه إلى الشجرة

ضربة ثانية فثالثة بفأسه.

وعندما وصل إلى تجويفها

أبصر خلية مليئة بالعسل،

فلما تذوّق قرص الشهيد

ألقي بفأسه، وراح ينظر إلى

الشجرة باعتبارها مقدسة،

ويعني بها عناية عظيمة.

إن المصلحة الذاتية وحدها هي

التي تحرك بعض الناس.

خرافات

إيسوب: القرن السادس

قبل الميلاد

وعندما وصلت أنباء التمرد إلى كاستروشييو عاد مسرعاً إلى لوكا. غير أنه عند وصوله كان القتال قد توقف عن طريق وساطة ستيفانو، وفوجيء كاستروشييو بهدوء المدينة واستتباب السلام فيها. وكان ستيفانو دي بوجيو قد تصور أن كاستروشييو سيكون ممتناً له على دوره في قمع التمرد. وهكذا قام بزيارة إلى الأمير. وشرح له كيف حقق السلام، ثم ناشده الرحمة، قائلاً إن المتمردين في أسرته كانوا شباناً ومتهورين، متعطشين للسلطة ولكنهم بلا خبرة؛ واستذكر كرم أسرته إزاء كاستروشييو في الماضي. فلهذه الأسباب كلها قال ستيفانو إن الأمير ينبغي أن يعفو عن آل بوجيو ويستمع إلى شكواهم. وقال إن هذا هو الشيء المنصف الوحيد الذي ينبغي عمله، ما دامت أسرته قد أُلقت بأسلحتها طوعاً، وكانت مؤيدة له على الدوام.

وأنصت كاستروشييو في صبر. ولم يَبْدُ عليه أي أثر للغضب أو السخط قط. وبدلاً من ذلك فقد طمأن ستيفانو بأن العدل سيأخذ مجراه، ثم طلب منه أن يأتي بأسرته كلها إلى القصر كي يتحدث معهم عن ظلاماتهم ويتوصل معهم إلى اتفاق. وبينما وقف الرجلان للوداع قال كاستروشييو إنه يشكر الله على الفرصة التي منحه إياها كي يظهر رحمته وعطفه. وفي ذلك المساء جاءت أسرة بوجيو بأكملها إلى القصر فاعتقلهم كاستروشييو في الحال، وبعد بضعة أيام أعدمهم جميعاً، بما فيهم ستيفانو.

التفسير

إن ستيفانو دي باجيو هو تجسيد لكل أولئك الذين يعتقدون أن عدالة قضيتهم ونبلها سيجعلانها تنتصر. ومن المؤكد أن مخاطبة العدالة والعرفان بالجميل كانت تنجح أحياناً في الماضي. ولكن هذه المناشآت كانت لها على الأغلب نتائج وخيمة، ولا سيما في التعامل مع أمثال كاستروشييو في هذا العالم. كان ستيفانو يعرف أن الأمير قد صعد إلى السلطة عن طريق الخيانة وانعدام الرحمة، فقد كان هذا - بعد كل شيء

إن معظم الناس ذاتيون بشكل
أناني كامل إلى درجة أنه لا
يشير اهتمامهم شيء سوى
أنفسهم. فهم يفكرون دائماً
في حالتهم أو قضيتهم نفسها
عندما يسمعون آية ملاحظة،
فيتركز اهتمامهم كله
وينصب انصباباً على مجرد
تصادف وجود إشارة عابرة
إلى أي شيء قد يؤثر عليهم
شخصياً، مهما كانت تلك
الإشارة بعيدة.
آرثر شوبنهاور

1860-1788

– هو الذي دبر قتل صديق مقرب ومخلص. وعندما قيل له إن قتل مثل هذا الصديق كان ظلماً رهيباً، أجاب بأنه لم يعد صديقاً قديماً، بل عدواً جديداً.

إن رجلاً مثل كاستروشييو لا يعرف سوى القوة والمصلحة الذاتية. وعندما بدأ التمرد كانت عملية إنهائه ووضع المرء نفسه تحت رحمة كاستروشييو هي أخطر حركة ممكنة. وحتى بعد ارتكاب تلك الغلطة القاتلة، كان لدى ستيفانو دي باجيو خيارات أخرى ما تزال. فقد كان بإمكانه أن يعرض مالا على كاستروشييو، أو يقدم له وعوداً للمستقبل، وكان بإمكانه أن يشير إلى ما يستطيع آل بوجيو، أن يسهموا به لتعزيز سلطة كاستروشييو – كتأثيرهم في معظم الأسر المتنفذة في روما مثلاً، والزبيجة العظيمة التي كان يمكنهم التوسط لإتمامها.

وبدلاً من ذلك أعاد ستيفانو التذكير بالماضي، وبالديون التي لا تحمل أي التزام. فالرجل لم يكن ملتزماً بأن يظهر العرفان، فالعرفان غالباً حمل رهيب يسعده أن يرمي به جانباً، وفي هذه الحالة خلص كاستروشييو نفسه من التزاماته تجاه آل باجيو بإبادة آل باجيو.

مراعاة القانون

في سنة 433 ق.م، قبيل الحرب البيلوبونيسية، كانت كورسيرا (التي عرفت فيما بعد باسم كورفو) على وشك الدخول في صراع مع المدينة – الدولة اليونانية كورنيث. وأرسل الطرفان سفراء إلى أثينا في محاولة لكسب الأثينيين كلٌّ إلى جانبه. وكان موضوع النزاع شيئاً كبير القيمة للغاية، فكان الطرف الذي يكسب أثينا إلى جانبه سيفوز بالتأكيد. وأي طرف يكسب الحرب لن يعامل الجانب المهزوم بأي رحمة.

وتحدثت كورسيرا أولاً، فبدأ سفيرها بالاعتراف بأن الجزيرة لم تساعد أثينا في الماضي أبداً، بل تحالفت في الواقع مع أعداء أثينا. ولم تكن هناك علاقات صداقة أو عرفان بين كورسيرا وأثينا. نعم، اعترف

السفير بأنه قد جاء إلى أثينا بدافع الخوف والقلق على سلامة كورسيرا. وكان الشيء الوحيد الذي يستطيع عرضه هو تحالف للمصالح المتبادلة. كان لدى كورسيرا أسطول لا يفوقه في الحجم والقوة إلا أسطول أثينا نفسها؛ فالتحالف بين الدولتين سيخلق قوة رهيبة تخيف دولة سبارطة المنافسة. وكان هذا لسوء الحظ كل ما لدى كورسيرا لتقدمه.

ثم ألقى ممثل كورنيث خطاباً رائعاً متفجراً بالعواطف، يتناقض تناقضاً حاداً مع نهج السفير الكورسيري الجاف الذي لا لون له. فتحدث الممثل عن كل شيء عملته كورنيث من أجل أثينا في الماضي، وسأل كيف سيبدو الأمر لحلفاء أثينا الآخرين إذا وضعت المدينة اتفاقية مع عدو سابق فوق معاهدة مع صديق حالي سبق له أن خدم مصلحة أثينا بولاء: فربما يلغي أولئك الحلفاء اتفاقياتهم مع أثينا إذا رأوا أن ولاءهم غير مقدر. وأشار إلى القانون الهيليني والحاجة إلى تسديد الثمن لكورنيث على كل أعمالها الطيبة، ثم استطرد أخيراً بسرد الخدمات الكثيرة التي أدتها كورنيث لأثينا، وأهمية إظهار العرفان للأصدقاء.

وبعد الخطاب ناقش الأثينيون القضية في اجتماع لهم. وفي الجولة الثانية صوتوا بأكثرية ساحقة على التحالف مع كورسيرا ونبذ كورنيث.

التفسير

يذكر التاريخ الأثينيين ممتدحاً نبلمهم. ولكنهم كانوا أبرز الواقعيين في بلاد الإغريق التقليدية القديمة. فعندهم لم تكن كل الخطب والمناشآت العاطفية في العالم قادرة على مضاهاة اتفاقية عملية نفعية ذرائعية جيدة، ولا سيما إذا كانت تضيف إلى سلطتهم.

إن ما لم يدركه السفير الكورنيثي هو أن إشارته إلى كرم كورنيث الماضي مع أثينا لم ينتج عنها سوى إزعاج الأثينيين، لأنها كانت بطريقة خفية تطلب منهم أن يشعروا بالذنب، وتضعهم تحت التزامات مستحقة. ولم يكن الأثينيون ليعبأوا قطّ بالجميل الماضي والمشاعر الودية. وكانوا

يعرفون في الوقت نفسه أن حلفاءهم الآخرين إذا ظنّوهم ناكرين للجميل بتخليهم عن كورنيث، فإن تلك المدن - الدول ليس من المحتمل مع ذلك أن تقطع علاقاتها مع أثينا، القوة البارزة التفوق في اليونان. وكانت أثينا تحكم إمبراطوريتها بالقوة، وسترغم أي عدو متمرد أن يعود إلى القطيع، بكل بساطة.

وعندما يختار الناس بين الحديث عن الماضي والحديث عن المستقبل، فإن الشخص العملي الواقعي سيختار المستقبل دائماً وينسى الماضي. وكما أدرك الكورسيرانيون فإن من الأفضل دائماً التحدث بصورة عملية مع الشخص العملي. وأغلب الناس في آخر الأمر هم عمليون، فنادرًا ما يتصرفون ضد مصالحهم الذاتية.

لقد كانت القاعدة دائماً أن الضعيف يجب أن يخضع للقوي؛ وبالإضافة إلى ذلك فإننا نعتبر أننا جديرون بسلطتنا، وحتى هذه اللحظة كنتم أنتم تعتقدون ذلك؛ أما الآن، وبعد حساب مصالحكم، فإنكم تبدأون بالحديث عن الحق والباطل. إن الاعتبارات من هذا النوع لم تبعد الناس بُعداً عن فرص التعاضم التي تقدمها القوة المتفوقة.

الممثل الأثيني لدى سبارطة

كلام مقتبس في كتاب: الحرب البيلوبونيسية من تأليف ثيو سيديدس،

حوالي 465-395 ق.م.

مفاتيح السلطة

في سعيك لاكتساب السلطة، سوف تجد نفسك باطراد في وضع مَنْ يطلب المساعدة ممّن هم أقوى منك. وهناك فنّ لطلب المساعدة يعتمد على قدرتك على فهم الشخص الذي تتعامل معه، وأن لا تخلط بين حاجاتك وحاجاته.

ومعظم الناس لا ينجحون في ذلك، لأنهم محبوسون تماماً داخل مطالبهم ورجباتهم. فيبدأون من الافتراض بأن الناس الذين يناشدونهم لهم مصلحة غير ذاتية في تقديم المساعدة لهم. فيشيرون أحياناً إلى

مواضيع أكبر، كقضية عظمى، أو عواطف كبرى كالحب والعرفان. ويركزون على الصورة الكبيرة، بينما الحقائق اليومية البسيطة لها جاذبية أكبر من ذلك بكثير. أما الشيء الذي لا يدركونه فهو أنه حتى أقوى الأشخاص محبوس داخل احتياجاته الخاصة، وأنك إن لم تخاطب مصلحته الذاتية، فإنه لا يرى فيك إلا شخصاً يائساً، أو في أحسن الأحوال مضيعة للوقت.

في القرن السادس عشر، حاول مبشرون برتغاليون على مدى سنوات أن يجعلوا سكان اليابان يعتقدون الكاثوليكية، بينما كانت البرتغال في الوقت نفسه تحتكر التجارة بين اليابان وأوروبا. ورغم أن المبشرين حققوا بعض النجاح، فلم يحققوا شيئاً يذكر أبداً مع النخبة الحاكمة، بل إن تبشيرهم أدى في الواقع إلى كسب العداوة الكاملة للإمبراطور إياسو عند حلول القرن السابع عشر. وعندما بدأ الهولنديون يصلون إلى اليابان بأعداد كبيرة، شعر إياسو براحة كبيرة. إذ كان يحتاج إلى الأوروبيين من أجل معرفتهم بالأسلحة والملاحة. وههنا أخيراً أوروبيون لا يهتمون بنشر الدين قط. فقد كان الهولنديون لا يريدون شيئاً سوى التجارة. فتحرك إياسو بسرعة لطرد البرتغاليين، وقرر منذ ذلك الحين فصاعداً أن لا يتعامل إلا مع الهولنديين ذوي العقلية العملية.

وكانت اليابان وهولندا حضارتين مختلفتين اختلافاً هائلاً. ولكن كلاً منهما كان يشاطر الآخر اهتماماً عالمياً لا علاقة له بالزمن: وهو المصلحة الذاتية. إن كل شخص تتعامل معه يشبه حضارة أخرى، وأرضاً غريبة لها ماضٍ لا علاقة له بماضيك. وتستطيع أن تتجاوز الفوارق بينك وبينه بمخاطبة مصلحته الذاتية. ولا تكن داهية ذكياً: فلديك معرفة ثمينة تريد اقتسامها، وسوف تملأ خزائنه بالذهب، وستجعله يعيش مدة أطول وفي سعادة أكبر. فهذه لغة نفهمها وتحدث بها جميعاً.

ومن الخطوات الهامة في هذه العملية أن تتفهم نفسية الشخص الآخر. وهل هو مغرور؟ وهل هو مهتم بسمعته ومركزه الاجتماعي.

وهل لديه أعداء يمكنك أن تساعد في قهرهم؟ وهل تحركه - ببساطة -
خوافز المال والسلطة؟

عندما هاجم المغول الصين في القرن الثاني عشر، هددوا بمحق حضارة ازدهرت طيلة ألفي عام. فقائدهم، جنكيز خان، لم يكن يرى في الصين سوى بلدٍ تنقصه المراعي لخيولهم، فقرر أن يدمر المكان فيسوي جميع مدنه بالأرض، لأنه كان «من الأفضل إبادة الصينيين وترك العشب ينمو». ولم ينقذ الصينيين من الدمار جندي أو جنرال أو ملك، بل رجل يدعى ييلو شوأوتساي، وهو أجنبي. وكان يقدر تفوق الحضارة الصينية. واستطاع أن يجعل نفسه مستشاراً موثقاً به لجنكيز خان فأقنعه أن باستطاعته أن يجني ثروة من ذلك المكان إذا تخلى عن تدميره وفرض - ببساطة - ضريبة على الذين يعيشون فيه، ورأى جنكيز خان الحكمة في ذلك فعمل بنصيحة شوأوتساي.

وعندما استولى على مدينة كايفنغ، بعد حصار طويل، وقرر أن يذبح سكانها (كما فعل بالمدن الأخرى التي قاومتها)، أخبره شوأوتساي أن أفضل الحرفيين والمهندسين في الصين كانوا قد هربوا إلى كايفنغ، وأن من الأفضل استخدامهم. وهكذا تم إنقاذ كايفنغ. ولم يكن جنكيز خان قد أظهر مثل هذه الرحمة من قبل قط. غير أن الرحمة لم تكن في الحقيقة هي التي أنقذت كايفنغ. فقد كان شوأوتساي يعرف جنكيز خان جيداً؛ كان فلاحاً همجياً لا تهمه الحضارة بشيء، والحق أنه لم يهتم بشيء سوى الحرب وفنونها ونتائجها العملية. وكان على شوأوتساي أن يخاطب العاطفة الوحيدة التي تفعل فعلها في مثل هذا الرجل: الطمع.

إن المصلحة الذاتية رافعة تحرك الناس. فعندما تجعلهم يرون كيف تستطيع بطريقة ما أن تلبي احتياجاتهم أو تحرز تقدماً لقضيتهم، فإن مقاومتهم لطلباتك بالمساعدة سوف تتساقط بطريقة سحرية. وعند كل خطوة على طريق حصولك على السلطة، يجب أن تدرب نفسك على شق طريقك بالتفكير إلى داخل عقل الشخص الآخر، كي ترى احتياجاته

ومصالحه، وأن تتخلص من حجاب مشاعرك الخاصة التي تحجب الحقيقة وتحيطها بالغموض. أتقن هذا الفن، ولن تكون هناك حدود لما تستطيع تحقيقه.

صورة: الحبل الذي يربط. إن حبل الرحمة والعرفان رثّ واو. وينقطع عند أول صدمة. فلا ترم حبل نجاة كهذا. إن حبل المصالح الذاتية المتبادلة مجدول من عدة خيوط، فلا ينقطع بسهولة، بل إنه يخدمك جيداً على مدى سنوات طويلة.

الشاهد: إن أقصر وأفضل طريقة لتكوين ثروتك هي أن تدع الناس يرون بوضوح أن من مصلحتهم أن يعززوا مصلحتك.

(جين دي لا بروبين، 1645-1696)

الانقلاب

قد يرى بعض الناس أن مخاطبة مصالحهم الذاتية شيء قبيح وخسيس. فهم في الحقيقة يفضلون أن يكونوا قادرين على ممارسة الإحسان والرحمة والعدالة، التي هي طرقهم للشعور بتفوقهم عليك: فعندما تتوسل إليهم لمساعدتك فإنك تؤكد سلطتهم ومركزهم. فلديهم من القوة ما يكفي لعدم احتياجهم إلى أي شيء منك سوى فرصة الشعور بالتفوق، فهذا هو الشراب الذي يشملهم. فهم يتحرقون لتمويل

مشروعك ، ولتقديمك إلى أناس أقوياء ذوي سلطة - شريطة أن يتم ذلك كله علناً بالطبع ، ولسبب وجيه (وكلما زادت العلانية والذيع كان ذلك أفضل في العادة). وإذن فليس كل شخص يمكن الاقتراب منه ومفاتحته عن طريق المصلحة الذاتية الساخرة العديمة الإحساس . إذ أن بعض الناس يسخطهم ذلك وينفرهم ، لأنهم لا يريدون أن يظهروا بمظهر من تحركه مثل هذه الأشياء . بل هم بحاجة إلى فرص ليظهروا كرم نفوسهم وطيبة قلوبهم .

فلا تكن خجولاً . وأعطهم تلك الفرصة . فإنك لا تبدو كمن يخذلهم ويحتال عليهم بطلب المساعدة - فالحقيقة أن سرورهم في العطاء ، وفي أن يشاهدوا وهم يعطون . إن عليك أن تميز الفوارق بين ذوي السلطة الأقوياء وتكتشف ما الذي يحفزهم إلى العمل أو الحركة . فعندما ينضحون بالجشع ، لا تخاطب فيهم روح الخير والإحسان ، وعندما يريدون أن يظهروا محسنين ونبلاء ، لا تخاطب فيهم روح الطمع .