

الفصل الرابع

انظر إلى الناس على حقيقتهم: الذكاء الاجتماعي

إن أكبر العقبات التي تقف حائلًا أمام سعينا للإتقان مردها غالبًا الاستنزاف العاطفي الذي نشعر به نتيجة تعاملنا مع الأشخاص الذين يتلاعبون بعواطفنا أو يعارضون مواقفنا، فإذا لم نكن حذرين فقد تفرق عقولنا في مستنقع من الدسائس والمناورات والمعارك التي لا تنتهي. والمشكلة الرئيسة التي نواجهها في الساحة الاجتماعية تكمن في نزعتنا الساذجة نحو البوح للآخرين بحاجاتنا العاطفية ورغباتنا وليدة اللحظة. إننا نخطئ قراءة نواياهم ونتفاعل بطرائق تُسبب الإرباك أو الصراع.

يُعرف الذكاء الاجتماعي بأنه القدرة على رؤية الأشخاص وفق أقصى واقعية ممكنة. فعندما نتجاوز ما اعتدنا من انشغالنا بالذات فإنه يمكننا أن نتعلم التركيز بعمق على الآخرين، وقراءة سلوكهم في اللحظة، ومعرفة ما يُحفظهم، ونبصر أي ميول محتملة لديهم للتلاعب. إن القدرة على التنقل بسلاسة في البيئة الاجتماعية سيوفر لنا المزيد من الوقت والطاقة للتركيز على التعلّم واكتساب المهارات، وإن النجاح الذي نُحقّقه من دون هذا الذكاء ليس من الإتقان في شيء، ولذلك فإنه لن يدوم.

التفكير في الداخل

في عام 1718م ذهب بنيامين فرانكلين (1706م-1790م) للعمل تلميذًا مُتدرِّبًا في مطبعة أخيه جيمس في مدينة بوسطن، كان حلمه أن يصبح كاتبًا كبيرًا. لم يكن عمله في المطبعة يقتصر على تعلُّم كيفية التعامل مع الآلات، بل شمل تحرير المخطوطات وتدقيقها قبل الطباعة. ولمَّا كانت تحيط به الكتب والصحف فقد كان لديه الكثير من الأمثلة على الكتابة الجيدة للدراسة والتعلُّم منها، وسيكون عمله هذا هو الأنسب لتحقيق هدفه.

مع تقدُّمه في التدريب المهني تحقَّق له التعليم الأدبي الذي كان يتصوَّره لنفسه، وتحسَّنت مهاراته في الكتابة تحسُّنًا كثيرًا. وفي عام 1722م ظهرت له ما اعتقد أنه فرصة مثالية لإثبات نفسه في الكتابة والتأليف؛ إذ كان شقيقه على وشك إصدار صحيفة جديدة واسعة النطاق أطلق عليها اسم نيو-إنجلاند كورانت. فاتح بنيامين أخاه جيمس مقترحًا عليه عدَّة أفكار مثيرة للاهتمام عن قصص يمكنه تأليفها بهدف نشرها في الصحيفة الجديدة، ولكن كانت خيبة أمله كبيرة حين عَنَّ له أن أخاه لم يكن مهتمًا بإسهامه في الصحيفة الجديدة. فإصدار الصحيفة كان مشروعًا مهمًّا، وكتابات بنيامين الصبانية لن تكون مناسبة للنشر في الكورانت.

أدرك بنيامين أن مجادلة جيمس لن تُجدي نفعًا؛ فقد كان عنيدًا جدًّا. ولكن، بعد أن فكَّر في الأمر مليًّا خطرت له فجأة فكرة: ماذا لو أنه أوجد شخصية وهمية تكتب الرسائل إلى الكورانت؟ إنه إذا أحسن كتابة تلك الرسائل وجوَّدها فإن جيمس لن يشك أنها من كتابة بنيامين، وسوف يسمح بطباعتها. وبهذه الطريقة ستكون له الضحكة الأخيرة. وبعد أن فكَّر كثيرًا استقر على الشخصية المثالية التي سيتقمَّصها في الكتابة؛ إنها أرملة شابة تُدعى سايلنس دوغود، وتحمل كثيرًا من الآراء المؤثِّرة والحقائق بخصوص الحياة في بوسطن، وكثير منها تتسم -نوعًا ما- بالسخف والغرابة. ولكي يُعزِّز من مصداقية هذه الحيلة؛ أمضى بنيامين ساعات طويلة وهو يتصوَّر ماضيها المفصَّل، وفكَّر عميقًا في هذه الشخصية حتى بدأت تعيش داخله، وكان يستطيع سماع طريقتها في التفكير، وسرعان ما ظهر في جوفه صوت واقعي للكتابة يتحدَّث باسمها.

بعث أول رسالة إلى صحيفة الكورانت، وكانت طويلة نوعاً ما، وشاهد -بفرحة المتسلي- أخاه وقد نشر الرسالة، مضيفاً إليها ملحوظة يطلب فيها من الكاتبة المزعومة إرسال المزيد من الرسائل. من المرجح أن جيمس ظن أن الرسالة كانت بخط كاتب كبير من المدينة كتبها باسم مستعار (كانت الرسالة بارعةً جداً وساخرةً)، ولم يكن لديه أدنى فكرة أنها من بنيامين. واصل جيمس نشر رسائل لاحقة، وسرعان ما أصبحت الجزء الأكثر شعبية ورواجاً من الكورانت.

بدأت مسؤوليات بنيامين في المطبعة تزداد، وأثبت أنه مُحَرِّر بارع للصحيفة. ومع شعوره بالفخر من كل ما قدّمه من إنجازات مبكرة فإنه لم يستطع إبقاء سرّه طيّ الكتمان، فاعترف لجيمس أنه هو مؤلّف رسائل دوغود، وكان يتوقّع أن يسمع بعض الثناء على ذلك، ولكنه فوجئ برّد فعل لاذع من جيمس؛ إذ لم يرق لأخيه أنه كذب عليه. ولجعل الأمور أكثر سوءاً، على مدى الأشهر القليلة التي تلت، ازداد جيمس جفاءً، بل حتى إساءة لبنيامين. عندئذٍ، أصبح مستحيلاً العمل عنده، وفي مطلع خريف عام 1723م، وبعد أن استولى عليه الشعور باليأس، قرّر بنيامين الفرار من بوسطن، تاركاً أخاه وأسرته.

بعد أسابيع عدّة من التيه انتهى به المطاف إلى مدينة فيلادلفيا، وعزم على الاستقرار فيها، ولم يكن قد بلغ من العمر سوى سبعة عشر عاماً فقط، وليس معه ما يكفي من المال، ولا يعرف أحداً في هذه المدينة. ولكن، لسبب ما كان مشحوناً بالأمل. ففي السنوات الخمس التي عمل فيها عند أخيه استطاع أن يتعلّم عن الصنعة أكثر ممّن هم في مثلي عمره؛ فهو منضبط وطموح، وهو أيضاً كاتب موهوب وناجح. وبعد أن زالت القيود جميعها عن حريته أصبحت فيلادلفيا كلها مفتوحة أمامه لكي يأخذ فرصته فيها. أخذ في الأيام الأولى من وجوده في المدينة يعاين المشهد، فزاده ذلك ثقة بنفسه؛ فقد كانت المطبعتان الوحيدتان في المدينة آنذاك دون كفاءة أيّ مطبعة في بوسطن، وكان مستوى الكتابة في الصحف المحلية متردياً، وهذا كله يعني فرصاً لا نهاية لها لملء الفراغ، وشق طريقه في المدينة.

وفعلاً، تمكّن بنيامين في غضون بضعة أسابيع من تأمين وظيفة في واحدة من المطابع المحلية في المدينة، كان يملكها رجل يُدعى صموئيل كايمر. في ذلك الوقت كانت فيلادلفيا

صغيرة نسبياً وذات طابع قروي، وسرعان ما انتشرت أخبار الشاب الوافد الجديد ومهاراته الأدبية، وكان لدى حاكم مستعمرة بنسلفانيا وليام كيث طموح بتحويل فيلادلفيا إلى مركز ثقافي، ولم يكن سعيداً بأداء المطبعيتين العاملتين في المدينة. بعد سماعه عن بنيامين فرانكلين وموهبته في الكتابة قرَّر أن يجتمع به، وكان واضحاً أنه أُعجب بذكاء الشاب، فحثَّه على إنشاء مطبعة خاصة به، بعدما وعده أن يقرضه المبلغ اللازم لتشغيل المطبعة. أمَّا بالنسبة إلى الآلات والمواد التي يتعيَّن إحضارها من لندن فقد نصحه بالذهاب إلى لندن شخصياً للإشراف على عملية شرائها وشحنها إلى أمريكا، وأخبره بوجود معارف له فيها، وأنه سيُموِّل كل شيء.

كاد فرانكلين ألاَّ يُصدِّق حظه السعيد؛ فقبل بضعة أشهر كان مُتدرباً وضيعاً لدى أخيه. أمَّا الآن، وبفضل هذا الحاكم الإداري المغامر السخي، فإنه سيملك عملاً قريب مطبعته الخاصة به، وعن طريقها يمكنه أن يُصدِر صحيفة، ويصبح من أعيان المدينة المؤثِّرين، كل ذلك قبل أن يبلغ العشرين من العمر. بعد أن بدأ يُجهِّز نفسه للسفر إلى لندن لم يعد يسمع من كيث ما يفيد بقرب حصوله على القرض الموعود، ولكن بعدما كتب إليه مرات عدَّة جاءه الردُّ أخيراً من مكتب المحافظ أن لا داعي للقلق؛ إذ ستكون خطابات الائتمان في انتظاره لحظة أن يحط رحاله في إنجلترا. وهكذا، ومن دون أن يشرح لكايمر ما هو مُقَدِّم عليه، ترك وظيفته واشترى تذكرة ليسافر بالسفينة عبر المحيط الأطلسي.

عندما وصل إنجلترا لم تكن توجد أيُّ خطابات بانتظاره، فشعر بوجود خطأ ما، ثم هرع إلى لندن باحثاً عن مُمثِّل للحاكم الإداري للمقاطعة لكي يُفسِّر له ما جرى من اتفاق بينهما. وفي معرض بحثه وجد تاجرًا ثرياً من فيلادلفيا، وبعدها سمع قصته كشف له عن الحقيقة؛ لقد كان الحاكم كيث ثرثاراً سيئ الصيت، إذ كان دائماً يعبُد الجميع بكل شيء، محاولاً إثارة دهشة الناس بسلطته، ولم تكن حماسه لأيِّ مشروع تتجاوز الأسبوع، ولم يكن لديه مال ليقرضه، وقيمة شخصيته لا تقبل عن قيمة وعوده.

وقعت هذه الأخبار على مسامعه كالصدمة، فأسقط في يده وراح يفكِّر في المأزق الذي وقع فيه، ولم يكن أكثر ما أزعجه أنه بات في هذا الموقف الحرج بلا مال، بعيداً عن الوطن؛

إذ لا يوجد مكان أكثر إثارة لأيّ شاب من لندن، وسوف يجد طريقه فيها، ولن يعدم حيلة في تأمين حياته في هذه المدينة، بل إن ما أزعجه حقاً هو إخفاقه في فهم كيث، وشعوره بالخداع والتضليل والاستخفاف.

لحسن طالعه كانت لندن تعجُّ بالمطابع، وفي غضون أسابيع قليلة من وصوله وجد وظيفة في إحداها. ولكي ينسى الكارثة التي حلّت به بسبب كيث؛ فقد أشغل نفسه بالعمل، وسرعان ما أبهر رب العمل ببراعته في العمل على مختلف الآلات، وبمهارته العالية في التحرير، وكان فوق ذلك على وئام مع زملائه في العمل. ولكن، سرعان ما اصطدم بعُرف بريطاني غريب؛ إذ كان العاملون في المطبعة يأخذون خمس استراحات في اليوم لشرب نصف لتر من البيرة كل مرة. إنها تُعمِّق أواصر العمل بينهم، أو هكذا هم يقولون، وكان من المُتوقَّع أن يُسهِّم فرانكلين كل أسبوع في صندوق البيرة مع بقية العاملين في الغرفة، بمن فيهم هو نفسه، لكنه رفض أن يدفع؛ فهو لم يحب الشرب في أثناء ساعات العمل، وكانت فكرة أن يتنازل عن بعض أجره الذي اكتسبه بتعبه إلى الآخرين لكي يفسدوا صحتهم تثير غضبه، وقد تحدّث إليهم بصراحة عن مبادئه، فقبلوا بأدب قراره.

ولكن خلال الأسابيع التي تلت ذلك بدأت أشياء غريبة تحدث معه؛ إذ بقيت الأخطاء تظهر في النصوص المطبوعة بالرغم من تصحيحه لها، وفي كل يوم تقريباً كان يلاحظ بعض الأخطاء الجديدة التي تُعزى إليه، فبدأ يشعر بالاضطراب والقلق كمن فقد عقله. وفي حال استمر هذا الأمر مدة أطول فسينتهي به المطاف إلى فصله من العمل. وما من شك أن شخصاً ما كان ينوي له الشر، وعندما اشتكى إلى زملائه في المطبعة عَزَوْا ذلك كله إلى الشبح المؤذي الذي يسكن الغرفة. وأخيراً أدرك ما يعنيه ذلك، فتنازل عن مبادئه، وبدأ يدفع نصيبه في صندوق البيرة، وفجأة اختفت الأخطاء، واختفى معها الشبح.

بعد هذه الحادثة وغيرها الكثير من الحماقات الأخرى في لندن بدأ فرانكلين يسأل بجديّة عن نفسه، لقد بدا مغفلاً إلى حدّ فظيع، وكان يخطئ باستمرار قراءة نوايا الناس من حوله. وبينما هو يفكر في هذه المشكلة لاحت له مفارقة واضحة: حين يتعلق الأمر بمباشرة عمله فإنه يتحلّى بأقصى درجات المنطق والواقعية، ويكون دائم السعي لتحسين نفسه،

ويمكنه في كتاباته -مثلاً- أن يبصر جيداً نقاط ضعفه، ويجتهد في المران حتى يتغلب عليها. ولكن مع الناس، فإن الأمر يكون خلاف ذلك؛ إذ كانت تطغى عليه عواطفه، ويفقد كل اتصال بالواقع. ففي تعامله مع شقيقه - مثلاً- أراد أن يثير إعجابه حين كشف له عن حقيقة أنه هو من كان يرسل الرسائل إلى الصحيفة، غير مدرك تمامًا ما سيطلقه ذلك من ضغينة وحسد، ومع كيث فقد كان غارقاً في أحلامه حتى إنه لم يلتفت إلى العلامات الواضحة على أن كلام الحاكم الإداري كله لم يكن سوى ثرثرة فارغة، ومع زملاء عمله في المطبعة فقد أعماه غضبه عن حقيقة أنهم سيستأوون من محاولاته الإصلاح. والأسوء من ذلك كله أن فرانكلين بدا غير قادر على تغيير ديناميكية الانشغال بالذات.

وانطلاقاً من تصميمه على كسر هذا النمط وتغيير طرائقه، قرّر أن يعتمد نهجاً واحد فقط؛ ففي تفاعلاته كلها مع الناس مستقبلاً، سيجبر نفسه على اتخاذ خطوة أولية إلى الوراء، وألاً ينجرف خلف العواطف. ومن هذا الموقف الأكثر انفصلاً سينصرف تركيزه التام على الأشخاص الذين يتعامل معهم، قاطعاً رغباته الخاصة وقلقه من المعادلة، وسيُمرّن عقله على هذه الطريقة في كل مرة يتعامل فيها مع الآخرين حتى تتحوّل إلى عادة. وفي معرض تصوّره لكيفية عمل ذلك شعر بإحساس غريب؛ إحساس ذكّره بالعملية التي عهدها حين ابتكر رسائل دوغود، والتفكير في داخل الشخصية التي أوجدها، والدخول إلى عالمها، وجعلها تعيش في ذهنه. من حيث الجوهر سيعمل فرانكلين على تطبيق هذه المهارة الأدبية في حياته اليومية، وحين يكتسب موقعاً له داخل عقول الناس سيصبح قادراً على معرفة كيف يذيب مقاومتهم، أو يخبط مخططاتهم الشريرة.

لكي يجنّب هذا العملية أيّ خطأ؛ قرّر اعتماد فلسفة جديدة، هي القبول المطلق للطبيعة البشرية؛ فالناس يملكون صفات متأصلة وطبائع مختلفة، بعضهم تافه مثل كيث، أو محب للانتقام مثل أخيه جيمس، أو قاسٍ مثل عمال المطبعة. يوجد أناس مثل هؤلاء في كل مكان، وقد كان الأمر على هذا النحو منذ فجر الحضارة؛ لذا فإن الشعور بالغضب أو محاولة تغييرهم لن يُجدي نفعاً، ولن يؤدي إلا إلى زيادة شعورهم بالمرارة والاستياء، والأفضل هو قبول مثل هؤلاء الناس مثلما يقبل الواحد منّا الشوك على الورد، والأفضل أيضاً أن نراقب

الطبيعة البشرية ونمى معرفتنا بها، مثلما ينمي الواحد منا العلم والمعرفة في العلوم. إذا تمكّن حقاً من أتباع هذا المسار الجديد في الحياة فسوف يتخلص من سذاجته الرهيبة، ويجلب بعض العقلانية إلى علاقاته الاجتماعية.

بعد أكثر من سنة ونصف من العمل في لندن استطاع فرانكلين أخيراً أن يدّخر من المال ما يكفي لرحلة عودته إلى المستعمرات، وفي عام 1727م وجد نفسه مرةً أخرى في فيلادلفيا يبحث ثانية عن عمل. وفي خضمّ بحثه فاجأه مستخدمه السابق (صموئيل كايمر) بأن عرض عليه وظيفة ممتازة في مطبعته؛ إذ سيكون مسؤولاً عن الموظفين، ويتولّى تدريب الموظفين الجدد بغرض توسيع نشاطه التجاري، وفي المقابل سيحصل فرانكلين على راتب سنوي سخّي. قبل فرانكلين بهذا العرض، لكنه أحسّ -منذ البداية تقريباً- أن شيئاً ما لم يكن صحيحاً. وهكذا، مثلما عاهد نفسه، فقد تراجع خطوة إلى الوراء، ثم استعرض بهدوء الحقائق.

كان مسؤولاً عن تدريب خمسة موظفين. ولكن، بعد إنجاز هذه المهمة لن يبقى له سوى القليل من العمل، وكان كايمر نفسه يتصرف بغرابة؛ إذ كان يُظهر من الود والمحبة أكثر من المعتاد، لقد كان كايمر رجلاً تغلب عليه صفة الريبة وحدّة الطبع، وهذه الواجهة الودية لا تتسجم مع طبيعته. وإذا تصوّر الوضع من وجهة نظر كايمر فإنه يرى أن كايمر قد استاء من رحيل فرانكلين المفاجئ إلى لندن، تاركاً إياه في حرج كبير، ولا بد أن فرانكلين كان في نظره شاباً تافهاً بحاجة إلى أن يلقي القصاص العادل، ولم يكن كايمر من النوع الذي يناقش هذا الأمر مع أيّ شخص، ولكنه كان مغتاضاً من الداخل، وخطّط للانتقام، وحاك المكائد بنفسه. باستخدام فرانكلين هذا الأسلوب من التفكير أصبحت نوايا كايمر واضحة له؛ إنه يُخطّط لحمل فرانكلين على نقل ما لديه من معرفة واسعة إلى الموظفين الجدد، ثم فصله من العمل، وهذا سيكون انتقامه. ومن المؤكد أن فرانكلين قد قرأ هذا الوضع قراءة صحيحة، وقرّر أن يقلب الطاولة بهدوء.

استخدم فرانكلين موقعه الإداري الجديد في بناء علاقات مع العملاء والتواصل مع التجار الناجحين في المنطقة، وجرب بعض أساليب التصنيع الجديدة التي تعلّمها في إنكلترا. وحين لا يكون كايمر في المطبعة كان فرانكلين يُعلّم نفسه مهارات جديدة مثل النقش

وصنع الحبر، وكان يولي تلاميذه كامل الانتباه، واختار واحداً منهم بعناية ليكون مساعده الرئيس. ولما جاءت اللحظة التي اشتبه فيها أن كايمر يوشك أن يفصله من العمل تركه ليُنشئ مطبعته الخاصة، وهذه المرة بدعم مالي، ومعرفة بالمهنة أوسع، وقاعدة صلبة من العملاء الذين يتبعونه في كل مكان، ومساعد نشيط توّلى تدريبه بنفسه. وبتنفيذ هذه الإستراتيجية، فقد لاحظ فرانكلين كم كان متحرراً من أيّ شعور بالمرارة أو الغضب تجاه كايمر، وكانت تصرفاته كلها مناورات على رقعة الشطرنج، وعن طريق التفكير في داخل شخصية كايمر استطاع أن يلعب اللعبة جيداً إلى حدّ الكمال، بعقل صافٍ، وتفكير هادئ عملي.

ازدهرت مطبعة فرانكلين طوال السنوات التي تلت ذلك، وأصبح ناشر صحيفة ناجحة جداً، ومؤلف كتب هي الأكثر رواجاً من بين الكتب، وعالمًا مشهورًا بتجاربه في حقل الكهرباء، ومخترعاً أشياء عدّة مثل موقد فرانكلين (اخترع فيما بعد مانعة الصواعق، والنظارات ثنائية البؤرة، وغير ذلك). ومع تزايد مكانته في مجتمع فيلادلفيا قرّر فرانكلين عام 1736م أن الوقت قد حان للانتقال بمهنته إلى مستوى أبعد، ودخول ميدان السياسة، ليصبح مندوباً في الهيئة التشريعية لمستعمرة بنسلفانيا. وفي غضون بضعة أشهر اختاره الأعضاء بالإجماع ليكون أمين سرّ الهيئة التشريعية، وهو منصب يحظى صاحبه ببعض النفوذ. ولكن عندما حان الوقت لإعادة انتخابه للمنصب انبرى فجأة عضو جديد في المجلس التشريعي اسمه إسحاق نوريس، ليعرب عن معارضته الشديدة، ويعلن دعمه لمرشّح آخر. وبعد الكثير من النقاش الحادّ فاز فرانكلين بنتيجة التصويت، ولكنه بعد أن فكّر في الوضع، رأى خطراً يلوح في الأفق.

كان نوريس رجل أعمال ثرياً، نال حظاً من التعليم، وتاجرًا يتمتع بشخصية برّاقة، ثم إنه كان طموحاً، وفي حكم المؤكد أنه سيرتقي في مراتب السياسة. وفي حال أصبح فرانكلين عدائياً نحوه -مثلما حدث في معركة منصب أمين السر- فإنه بذلك سيُعزّز أيّ أفكار سلبية يحملها نوريس تجاهه، وسيتحوّل إلى عدو لدود له. أمّا إذا تجاهله فإن نوريس سيجعل ذلك على أنه مثال على عجرفة فرانكلين وكراهيته المتزايدة نحوه، ويعتقد بعض الناس أن الرجولة والأنفة تتطلّب في هذا الموقف أن يبدأ فرانكلين الهجوم ويدافع عن نفسه، ويُنبت للجميع أنه ليس بالشخص الذي يسهل المساس به. ولكن، أليس الأفضل والأجدى أن يتصرف على النقيض من توقّعات نوريس ويحوّله بمهارة إلى حليف قوي؟

وهكذا ذهب فرانكلين إلى العمل على هذا النحو، وراح يلاحظ الرجل عن كُتب في المجلس التشريعي، وجمع عنه المعلومات من المطلعين، ثم أخذ يتصوّر نفسه في عقل نوريس، وتوصّل إلى استنتاج مفاده أن نوريس كان شائباً متفاخرًا وعاطفيًا نوعًا ما، ويشعر بعض الشيء بعدم الأمان، ويبدو أنه يتوق إلى كسب اهتمام الآخرين، ويحب أن يعجب الآخرون به، وربما كان يحسد فرانكلين على نجاحه وإنجازاته. وعن طريق بعض المطلعين على أحواله انتهى إلى علم فرانكلين أن نوريس كان لديه هاجس غريب؛ مكتبة شخصية واسعة تحوي الكثير من الكتب النادرة، بما في ذلك كتاب نادر جدًا كان يُعده أفضل كتبه، ويبدو أن هذه الكتب كانت تُعبّر عن مشاعره الخاصة بالتميز والنبل.

بعد أن عرف كل هذا، قرّر فرانكلين اتباع مسار العمل الآتي: كتب إلى نوريس مذكرة مهذبة جدًا، مُعربًا عن إعجابه بمقتنياته من الكتب، وأنه نفسه أيضًا عاشق متيم بالكتب، وأنه سمع الكثير عن ذلك الكتاب الفريد النادر في مكتبته، وأنه سيكون في منتهى السعادة والامتنان إذا أُتيحت له فرصة مطالعة الكتاب في وقت فراغه. ولو تكرّم نوريس بإعارته الكتاب بضعة أيام فإنه سيعتني به عناية كبيرة، ويعيده إليه بعد الانتهاء من قراءته.

من الواضح أن نوريس سُرّ بهذا الاهتمام، فاستجاب لطلب فرانكلين، وأرسل إليه الكتاب فورًا، وقد أعاد فرانكلين الكتاب مثلما وعد، مع ملاحظة أُخرى يُعرب فيها عن امتنانه له على هذا المعروف. في الاجتماع اللاحق للمجلس التشريعي، اجتمع نوريس بفرانكلين ودخل معه في حديث ودي، وهو شيء لم يسبق أن فعل مثله من قبل. ومثلما كان مُتوقِّعًا، فقد أدخل فرانكلين الشكوك في ذهن نوريس، وبدلاً من أن تتبّنت شكوكه عن فرانكلين قولاً بحقيقة أن الرجل تصرف بطريقة مهذبة تنمُّ عن نبل واحترام، حيث شاركه اهتمامه بالكتب النادرة، وكان عند كلمته. فكيف يمكنه الاستمرار في حمل مشاعر سيئة تجاهه من دون أن يشك في نفسه وفي سبب إرساله الكتاب؟ وباستغلال طبيعة نوريس العاطفية تمكّن فرانكلين من تحويل مشاعره العدائية إلى صداقة حميمة، وأصبح الاثنان صديقين مُقرّبين وحليفتين سياسيين، واستمر ذلك حتى نهاية حياتهما المهنية (استمر فرانكلين في ممارسة سحر مماثل على كثير من خصومه السياسيين فيما بعد).

في فيلادلفيا، كان بنيامين فرانكلين في نظر الناس مثال التاجر والمواطن الجدير بالثقة، فكان يلبس لباساً عادياً لا يختلف عمّاً يلبسه بقية سكان المدينة، وكان يعمل بجدّ أكثر من أيّ شخص يعرفونه، ولم يتردّد قطُّ على الحانات، وكان متواضعاً وقريباً من الناس، وكان صيته يملأ الآفاق. ولكن، في الفصل الأخير من حياته العامة، أصبح يتصرف بطريقة تشير إلى أنه قد تغيّر أو فقدَ لمسته المشتركة.

في عام 1776م، بعد عام من اندلاع حرب الاستقلال، أُرسِل بنيامين فرانكلين (كان آنذاك شخصية سياسية مميّزة) إلى فرنسا بوصفه مفوضاً خاصاً للحصول على الأسلحة والتمويل وبناء تحالف مؤيد للاستقلال. وسرعان ما انتشرت قصص في جميع أنحاء المستعمرات عن تورّطه في علاقات مشبوهة، وحضوره حفلات عشاء باذخة، وكثير من هذه القصص كانت صحيحة. وقد اتهمه ساسة بارزون مثل جون آدمز أنه أصبح فاسداً بتأثيره بالباريسيين، فتراجعت شعبيته بين الأمريكيان. ولكن ما لم يدركه النقاد والجمهور هو أنه حيثما ذهب كان يتبنّى المظهر، والأخلاق الشائعة، والسلوك السائد في الثقافة المحيطة؛ ليسهل اختلاطه واتصاله بالمجتمع. وكان من فرط استماتته لكسب الفرنسيين إلى صف القضية الأمريكية وفهم طبيعتهم جيداً أن حوّل نفسه إلى النمط الذي يرغبون في رؤيته؛ نسخة أمريكية من الروح الفرنسية وطريقة حياتها، فكان ذلك محاولة منه لاستمالة نرجسيتهم ذائعة الصيت.

هذا الجهد كله جاء بالنتائج المرجوة على الوجه الأكمل؛ إذ أصبح فرانكلين شخصية محبوبة للفرنسيين، ورجلاً ذا نفوذ في حكومتهم. وفي النهاية، نجح في إقامة تحالف عسكري مهم، وحصل على تمويل سخّي لم يكن لأحد آخر أن ينتزعه من الملك الفرنسي المشهور ببخله. لم يكن هذا العمل في العام الأخير من حياته انحرافاً، بل تطبيقاً لا متناهيًا لعقلانيته الاجتماعية.

مفاتيح الإتقان

«يجب أن يكون لكل شخص الحق في العيش وفقاً لشخصيته، مهما كانت الحال التي هي عليها، وكل ما عليك أن تسعى إليه هو الاستفادة من هذه الشخصية بالطريقة التي تسمح

بها طبيعتها، بدلاً من أن تتمنى أيّ تغيير فيها، أو أن تسارع في إدانتها لما هي عليه. هذا هو المعنى الحقيقي للحكمة التي تقول: «عشْ وَدَعْ غيرك يعيش»... أمّا أن تشعر بالسخط بسبب سلوك [الناس] فهو من حماقة التي تضاهي حماقة مَنْ يغضب على الحجر لأنه تدرج في طريقه. تقضي الحكمة في تعاملك مع كثير من الناس الذين تتعامل معهم أن تعقد عزمك على الاستفادة من أولئك الذين لا تملك أن تُغيّرهم».

- آرثر شوبنهاور

الإنسان مخلوق اجتماعي متفوّق؛ فقبل مئات آلاف السنين طوّر أسلافنا البدائيون تكتلات اجتماعية معقّدة. وللتكيّف مع ذلك تطوّرت لديهم الخلايا العصبية المرأة التي كانت أكثر دقة وحساسية من تلك التي تتميز بها الرئيسيات الأخرى. وهذا يعني أنها تستطيع استخدام هذه الخلايا العصبية المرأة ليس فقط لتقليد من حولها، وإنما تخيل ما يفكر به الآخرون، وما يشعرون به، ويحدث ذلك كله في مستوى ما قبل الكلام. إن هذا التشارك الوجداني (القدرة على الإحساس بمشاعر الآخرين) سمح بالوصول إلى درجة أعلى من التعاون.

ومع ابتكار اللغة وقوى المنطق التي جاءت معها، تمكّن أسلافنا من أخذ ظاهرة القدرة على الإحساس بمشاعر الآخرين إلى مستويات أبعد؛ رؤية الأنماط المتعددة في سلوك الناس، واستنتاج دوافعهم منها. وعلى مرّ السنين أصبحت مهارات التفكير هذه أكثر قوة ودقة. نظرياً، فإن كل واحد منّا اليوم يمتلك هذه الأدوات الطبيعية (التشارك الوجداني، والتفكير العقلاني) لكي يتوصّل بها إلى فهم أفضل لبني جلدته من البشر، بيد أن ما يحدث في الممارسة العملية هو أن معظم هذه الأدوات تبقى غير مستغلة، وتفسير ذلك يمكن العثور عليه في الطبيعة الخاصة لطفولتنا، والمدة الزمنية الطويلة التي نمضيها معتمدين على أبويننا قبل بلوغنا سنّ الرشد.

مقارنةً بالمخلوقات الأخرى، فنحن البشر ندخل العالم في مرحلة الطفولة ضعافاً وبلا حول ولا قوة، ونبقى على ضعفنا نسبياً سنوات عدّة قبل أن نتمكّن من الاعتماد على أنفسنا حقاً. وهذه المدة الطويلة من عدم النضج (تمتد من اثني عشر عاماً إلى ثمانية عشر عاماً) تؤدي وظيفية قيّمة؛ إنها تُقدّم لنا فرصة للتركيز على تطوير دماغنا الذي هو أهم سلاح في ترسانة

الإنسان، ولكن هذه الطفولة الطويلة ليست بلا ثمن أو تكلفة. فخلال هذا الوقت من الضعف والتبعية يتولّد لدينا حاجة إلى تمجيد والدينا وإسباغ صفات الكمال عليهم. كيف لا وبقاؤنا يعتمد على قوتهم ومصداقيتهم؟ وأيُّ تفكير من جانبنا بضعفهم قد يبعث فينا قلقاً وكمدًا لا يطاق. وهكذا سننظر إليهم حتمًا بأنهم الأقوى والأكثر قدرة، والأكثر إثارة مما هم عليه في الواقع، وأصبحنا ننظر إلى أفعالهم عن طريق عدسة حاجاتنا حتى باتوا امتدادًا لأنفسنا.

نميل غالبًا خلال هذه المدة الطويلة من عدم النضج إلى نقل هذا التمجيد والنظرة المثالية إلى المُعلِّمين والأصدقاء، مُسقطين عليهم ما نريده ونحتاج إلى رؤيته، فتصبح نظرتنا إلى الناس مشبعة بمختلف العواطف (التقديس، الإعجاب، الحب، الحاجة، الغضب)، ثم نبدأ -بحكم المحتوم، في مرحلة المراهقة غالبًا- نلمح الجانب الأقل نبلاً في كثير من الأشخاص، بمن في ذلك والدينا، ولا يمكننا إلا أن نشعر بالضيق إزاء التفاوت بين ما كنّا نتخيّله والواقع. وحين تصيبنا خيبة الأمل فإننا ننزع إلى تهويل صفاتهم السلبية بالقدر الذي هوّلنا به قبل ذلك صفاتهم الإيجابية. ولو أننا أُجبرنا في وقت مبكر من حياتنا على الاعتماد على أنفسنا لكانت الحاجات العملية هي المهيمنة على تفكيرنا، ولأصبحنا أكثر حيادية وواقعية. ولكن، مثلما هو الواقع، فإن النظر إلى الناس بعدسة حاجاتنا العاطفية طوال سنين عدّة قد تحوّل إلى عادة يصعب علينا التحكم فيها.

لنُسَمِّ هذه الظاهرة «المنظور الساذج». صحيح أن وجود هذا المنظور لدينا هو أمر طبيعي بسبب الطابع الفريد لطفولتنا، ولكنه أمر خطير أيضًا لأنه سيُغلّفنا بأوهام صبيانية عن الناس، ويُحرّف نظرتنا إليهم، ثم إننا نحمل هذا المنظور ونبقيه معنا في عالم البلوغ والرشد، وفي مرحلة التلمذة المهنية. وحين ندخل في بيئة العمل سترتفع فجأة مفاعيل هذه الظاهرة وخطورتها. فالصراع والمنافسة الآن لم يعد حول الحصول على علامات جيدة (في المدرسة) أو استحسان المجتمع، لكنه أصبح من أجل البقاء. وتحت هذه الضغوط تتكشف صفات شخصياتهم التي يحاولون عادة إخفاءها. فالناس الآن يتلاعبون بالعواطف، ويتنافسون، ويفكّرون في مصالح أنفسهم أولاً. ونحن نصاب بالصدمة من هذا السلوك، وتضطرب عواطفنا أكثر من ذي قبل، ونصبح رهائن هذا المنظور الساذج.

إن المنظور الساذج يُولد فينا حساسية في التعامل، ويضعنا في موقف ضعيف، ويجعلنا عُرضة للاستغلال. إننا نخطئ باستمرار في قراءة نوايا الآخرين حين نتجه بأنظارنا إلى داخل أنفسنا لتتعرف كيفية تأثرنا - بطريقة ما - بكلمات الآخرين وأفعالهم. إننا نعمل على إسقاط مشاعرنا الخاصة عليهم، وليس لدينا أدنى إحساس حقيقي بما يفكرون فيه أو ما يُحفظهم. فمع زملائنا في بيئة العمل تجدنا نُخفق في رؤية مصدر حسدهم أو سبب تلاعبهم بعواطفنا، وتستند محاولتنا في التأثير فيهم على الافتراض الخطأ بأنهم يريدون الشيء نفسه الذي نريده نحن. أمّا مع المرشدين ورؤساء العمل فتجدنا نسقط عليهم خيال طفولتنا وأوهامها، فنوليهم ما كنا نولي آبائنا من تبجيل ومهابة أو خوف من رموز السلطة، ما يُفضي إلى علاقات عاصفة وهشة في هذه العملية. فنحن نعتقد أننا نفهم الناس، ولكننا ننظر إليهم بوساطة عدسة مشوهة. وفي هذه الحالة يصبح كل ما نملكه من قوى وقدرات الإحساس بمشاعر الآخرين معطلة وعديمة الجدوى.

مع الأخطاء الحتمية التي نرتكبها سنقع - لا محالة - في شبكة معقدة من الممارك والمآسي التي تستنزف تفكيرنا وتصرفنا عن التعلم، فيصبح إحساسنا بالأولويات مشوّهاً، وينتهي بنا الأمر إلى إيلاء القضايا الاجتماعية والسياسية الكثير من الاهتمام؛ لأننا لم نحسن التعامل معها جيداً. ولهذا إذا لم نكن حذرين فسوف نحمل هذه الأنماط إلى المرحلة التالية من الحياة، وهي مرحلة الإبداع النشيط التي نكون فيها في موقع عام. وفي هذا المستوى، سيكون لانعدام الكفاءة الاجتماعية نتائج محرّجة على نحو خاص، بل ربما تكون قاتلة للحياة المهنية. إن الأشخاص الذي يحتفظون بمواقفهم الطفولية وسلوكهم الصباني سيصعب عليهم الإبقاء على النجاح الذي يمكن أن يُحققوه عن طريق مواهبهم.

الذكاء الاجتماعي هو ليس أكثر من عملية التخلص من «المنظور الساذج» والاقتراب أكثر من الواقعية. إنها عملية تتطوي على تركيز اهتمامنا إلى الخارج بدلاً من الداخل، وشحذ مهارتنا التي نملكها بصورة طبيعية في الملاحظة والقدرة على الإحساس بمشاعر الآخرين، وهذا يعني أن نطرح جانباً ميولنا إلى تمجيد الناس أو تشويه سمعتهم، وأن ننظر إليهم ونقبلهم كما هم. إنها وسيلة للتفكير التي يجب غرسها ورعايتها في وقت مبكر، في

أثناء مرحلة التلمذة المهنية. ولكن قبل أن نتمكّن من البدء بتحصيل هذا الذكاء علينا أولاً أن نتغلب على «المنظور الساذج» نفسه.

انظر في حالة بنيامين فرانكلين؛ رمز الذكاء الاجتماعي، وأوضح مثال على الدور الذي يؤديه هذا الذكاء في الإتقان. لقد كان فرانكلين ثاني أصغر الأولاد لعائلة كبيرة، وتعلّم الحصول على ما يريد عن طريق جاذبيته وطرافته. ولمّا كبرت سنّه صار يعتقد -مثلما يفعل كثير من الشباب- أن الانسجام والتوافق مع الآخرين هو سلوك يشبه الجاذبية والطرافة في التعامل، وأنه يساعد على كسبهم إلى صفنا بطريقة ودية، ولكنه حين اندمج في العالم الحقيقي بدأ يدرك أن جاذبيته ولطف تعامله هما مصدر مشكلاته الفعلي. فالاعتماد على الجاذبية كانت إستراتيجيته التي لجأ إليها لتلبية حاجاته الطفولية، فكانت صدى لنرجسيته، وحبّه لكلماته وطرافته، ولم يكن لها أيّ علاقة بالأشخاص الآخرين أو بحاجاتهم، ولم تمنعهم جاذبيته من استغلاله أو الاعتداء عليه، فأن تكون جذاباً حقاً وفاعلاً اجتماعياً يُحتمّ عليك أن تفهم الناس، ولكي تفهمهم عليك أن تخرج من داخل نفسك وتقمع عقلك في عالمهم.

لم يتمكّن فرانكلين من اتخاذ الخطوات اللازمة للتخلص من سذاجته إلا بعدما أدرك كم كان ساذجاً في حياته. لقد كان تركيزه على اكتساب الذكاء الاجتماعي نقطة تحوّل في مسيرته؛ فقد حوّلته إلى مراقب بارز للطبيعة البشرية، رجل يملك قدرة سحرية على معرفة الناس وتفرضهم، وجعل منه بطلاً اجتماعياً مثالياً (أخذ الرجال والنساء في كل مكان بسحر شخصيته لقدرته على موافقة نفسه مع طاقاتهم). وبالعلاقات الاجتماعية الهادئة والمثمرة تمكّن من تركيز المزيد من وقته وانتباهه على الكتابة، ومسائل العلوم، واختراعاته اللامتناهية؛ أي على الإتقان.

قد يُستنتج من قصة بنيامين فرانكلين أن الذكاء الاجتماعي يتطلب نهجاً قاسياً عديم العواطف منفصلاً عن الناس، ما يجعل الحياة مملة نوعاً ما في هذه العملية، ولكن تكاد الحال أن تكون عكس ذلك. فقد كان فرانكلين نفسه بطبيعته رجلاً عاطفياً جداً، ولم يكبت هذه الطبيعة في نفسه، بل عمل على تحويل مشاعره في الاتجاه المعاكس. وبدلاً من الاستسلام للهواجس المتعلقة بنفسه وبما لم يُقدّمه الآخرون له، فكّر بعمق كيف يخبرون

العالم ويعيشونه، وبماذا يشعرون، وماذا يفقدون. إن المشاعر التي نراها في داخل الناس تُؤدّ المشاركة الوجدانية والقدرة على الإحساس بمشاعرهم، وتُمكننا من الفهم العميق لما يُحُفِّزهم ويشير انفعالهم. وبالنسبة إلى فرانكلين فقد كان هذا التركيز الخارجي يمنحه شعوراً طيباً بالانشرائح والرشاقة، وكانت حياته أبعد ما تكون عن الملل، ولكنها كانت أيضاً خالية من المعارك والمصادمات التي لا لزوم لها.

تذكّر: سوف تستمر في مواجهة المشكلات التي تتعلق ببلوغ الذكاء الاجتماعي حتى تدرك أن نظرتك إلى الناس يهيمن عليها «المنظور الساذج». وبأتباعك مثال فرانكلين يمكنك الوصول إلى هذا الوعي عن طريق مراجعة ماضيك، مع ضرورة إيلاء اهتمام خاص لأيّ معارك، أو أخطاء، أو توتر، أو خيبات أمل وقعت على الجبهة الاجتماعية. إذا نظرت إلى هذه الأحداث بعدسة «المنظور الساذج» فسوف تُركِّز فقط على ما صنعه الآخرون بك (ما عانيته من سوء تعاملهم، والازدراء، أو الظلم الذي لحقك بسببهم). ولكن بدلاً من ذلك عليك أن تُغيّر ذلك، وتعكس العملية، فتبدأ بنفسك: كيف ترى في الآخرين الصفات التي لا يملكونها؟ أو: كيف تجاهلت العلامات التي تدل على الجانب المظلم من طبيعتهم؟ فبذلك ستكون قادراً على رؤية الاختلاف بوضوح بين ما توهّمت عنهم والحقيقة الواقعة، والدور الذي لعبته أنت في إيجاد هذا التناقض. وإذا أنعمت النظر فإنك تستطيع -على الأغلب- أن تلاحظ أن علاقاتك برؤسائك في العمل هي إعادة إحياء لديناميكية الأسرة في مرحلة الطفولة؛ الشيطنة (تشويه السمعة) أو التمجيد الذي صار أمراً مألوفاً.

إن إدراكك للتحريف الذي يُسبِّبه «المنظور الساذج» سيجعلك -على نحوٍ طبيعي- تشعر تدريجياً بعدم الراحة منه، وسوف تدرك أنك كنت تعمل في الظلام، أعمى عن دوافع الناس ونواياهم، وعُرِضة لنفس الأخطاء والأنماط التي وقعت في الماضي، وسوف تشعر بانعدام الصلة الحقيقية بالأشخاص الآخرين، وسوف تنشأ الرغبة -بصورة طبيعية- من داخلك لتغيير هذه الديناميكية؛ لكي تبدأ النظر إلى الخارج بدلاً من التركيز فقط على مشاعرك، والمراقبة قبل الردّ. ينبغي أن يقترن هذا الوضوح الجديد في منظورك بتعديل في سلوكك ومواقفك. ولهذا يجب أن تتجنّب الإغراء لأن تكون متشائماً في نهجك بوصفه ردّاً

فعل مبالغ فيه على سذاجتك السابقة. أمّا الموقف الأكثر فاعلية لاعتماده فهو موقف القبول الأسمى. فالعالم مليء بأناس من مختلف الشخصيات والأمزجة المتباينة. إننا جميعاً نملك جانباً مظلماً، ونميل إلى التلاعب بعواطف الآخرين، ولدينا نوازع عدوانية. وأخطر الأنواع هم أولئك الذين يقمعون رغباتهم أو ينفون وجودها، وغالباً ما يُفعلونها في أكثر الطرائق خداعاً. وبعض الناس لديهم صفات مظلمة واضحة وضوح الشمس، ولا سبيل لتغيير هؤلاء الناس في جوهرهم، ولكن يجب عليك تجنب الوقوع ضحية لهم. تذكر أنك المراقب الذي يشاهد هذه الكوميديا البشرية، ومع بقائك متسامحاً قدر الإمكان فإنك ستحصل على قدرة أكبر لفهم الناس والتأثير في سلوكهم عند الضرورة.

مع هذا الوعي والسلوك الجديدين في مكانهما يمكنك أن تبدأ التقدم في تلمذتك الخاصة في الذكاء الاجتماعي. علماً بأن هذا الذكاء يتكوّن من عنصرين، وكلاهما على قدر واحد من الأهمية:

أ. المعرفة الخاصة بطبيعة الإنسان: هي القدرة على قراءة أفكار الآخرين، وتخيل الكيفية التي يرون بها العالم، وفهم شخصيتهم الفردية.

ب. المعرفة العامة للطبيعة البشرية: هي الفهم التراكمي للأنماط العامة للسلوك البشري التي تتجاوزنا بوصفنا أفراداً، بما في ذلك بعض صفاتنا المظلمة التي نتجاهلها كثيراً. ولأننا جميعاً مزيج من الصفات الفريدة والسمات المشتركة لجنسنا البشري؛ فإنك لا تستطيع تكوين صورة كاملة عن الناس من حولك إلا بامتلاكك هذين الشكليين من المعرفة. إن ممارستك لهذين النوعين من المعرفة سوف تكسبك مهارات لا تُقدّر بثمن، ولا غنى عنها في السعي لتحقيق الإتقان.

المعرفة الخاصة: قراءة أفكار الناس

يشعر معظمنا - في مرحلة ما من الحياة - باتصال غريب خارق للطبيعة مع شخص آخر. وفي مثل هذه اللحظات يتكوّن لدينا إدراك يصعب علينا التعبير عنه ووصفه بالكلمات، حتى إننا نشعر بقدرتنا على توقّع أفكار الشخص الآخر. يحدث هذا الاتصال عموماً مع

الأصدقاء والأزواج والأشخاص الذين نثق بهم ونشعر بانسجام معهم ضمن مستويات عدّة. ولأننا نثق بهم؛ فإننا نفتح أمام تأثيرهم، والعكس بالعكس. في الوضع الطبيعي تعترينا غالبًا حالة من القلق، والدفاع عن النفس، والانغماس الذاتي، وتكون عقولنا موجهة إلى الداخل. ولكن في لحظات الاتصال هذه، تتوقف المناجاة الداخلية، فنبدأ بالتقاط الإشارات والإيماءات من الشخص الآخر أكثر مما هو معتاد.

ما يعنيه هذا هو أنه عندما لا نكون في حالة من التوجّه نحو الداخل (حالة من الاهتمام العميق بشخص آخر) فإننا نصل إلى أشكال من الاتصالات هي غالبًا غير شفوية في طبيعتها، وفاعلة جدًا بطريقتها الخاصة. يمكننا أن نتصوّر أن أسلافنا البدائيين - من باب حاجتهم إلى تعاون فاعل، وقبل معرفتهم هذا النوع من المناجاة الداخلية الذي ظهر مع الكلمات - كانوا يمتلكون حساسية مفرطة لأمزجة الآخرين ومشاعرهم داخل الجماعة، وهي حساسية تتاحم التخاطر، وهذا يشابه ما تمتلكه الحيوانات الاجتماعية الأخرى. ولكن، في هذه الحالة كانت الحساسية مضاعفة بسبب قدرة أسلافنا على وضع أنفسهم في عقول الآخرين.

إن الاتصال الحادّ غير اللفظي الذي نعهده في علاقتنا بالأشخاص القريبين منّا لا يناسب بيئة العمل. ولكن، بالقدر الذي نفتح فيه على الآخرين ونوجّه اهتمامنا إلى الخارج نحوهم يمكننا الوصول إلى بعض من هذه الحساسية التي عرفها أسلافنا وخبروها، ونصبح أكثر فاعلية في قراءة أفكار الناس.

لكي تبدأ هذه العملية؛ عليك أن تُدرّب نفسك على إيلاء الكلمات التي يقولها الناس اهتمامًا أقلّ، وتوجّه اهتمامك الأكبر نحو نبرة أصواتهم، والنظرة التي في أعينهم، ولغة أجسادهم؛ أي الإشارات كلها التي قد تكشف عن عصبية المزاج، أو الإثارة غير المُعبّر عنها لفظيًا. فإذا استطعت إثارة مشاعر الناس إلى حدّ الانفعال فإنهم سيكشفون عن المزيد، وبقطعك المناجاة (المونولوج) الداخلية وتوجيه اهتمامك العميق فإنك تلتقط منهم الإشارات التي ستترجم عندك إلى مشاعر أو أحاسيس. يتعيّن عليك أن تثق بهذه الأحاسيس؛ فهي تطلعك على شيء كنت تتجاهله غالبًا لأنه لا يسهل التعبير عنه بالكلمات. بعد ذلك يمكنك أن تجد نمطًا لهذه الإشارات، وتحاول تحليل ما الذي تعنيه.

على هذا المستوى غير اللفظي، من المثير للاهتمام أن نلاحظ كيف يتصرف الناس تجاه مَنْ هم في مراكز السلطة والنفوذ؛ إنهم يميلون إلى إظهار القلق والاستياء، أو التزُّف والتملُّق الذي ينمُّ عن مكنون رئيس في تركيبتهم النفسية، وهو يعود إلى طفولتهم التي يمكن قراءتها في لغة أجسادهم.

عندما تُخفِّض آليات دفاعك وتوجِّه اهتمامك العميق إلى الآخرين يتعيَّن عليك تقليص مستوى احتراسك وحذرك، وتفتح نفسك أمام تأثيرهم أيضاً. ولكن، ما دامت عاطفتك وتشاركك الوجداني متجهين إلى الخارج ستكون قادراً على عزل نفسك عمَّا يجري عند الضرورة، وتحليل ما جمعته. عليك أن تقاوم الإغراء الذي يدفعك إلى تفسير ما يقولونه أو يفعلونه كما لو أنه يخصك أنت ضمناً؛ فهذا سيتسبَّب في تحويل أفكارك إلى الداخل، وإغلاق آنية الاتصال.

من باب الممارسة والتمرين، بعد أن تتكوَّن لديك معرفة بالناس مدة من الوقت، حاول تخيُّل أنك تواجه العالم من وجهة نظرهم، واضعاً نفسك في ظروفهم، وشاعراً بما يشعرون به، ثم ابحث عن أيِّ تجارب عاطفية، مثل صدمة مررت بها، أو ضيق شعرت به يشابه -بصورة ما- بعض ما يمرُّون به. فأن تعيد تلك التجربة في ذهنك كأنك تعيشها مرةً أخرى سيساعدك على بدء عملية المشاركة الوجدانية. والهدف من ذلك هو ليس أن تسكن في أذهانهم فعلاً، فهو أمر مستحيل، ولكن لممارسة قدرتك على الشعور بما يشعر به الآخرون، والحصول على تقييم أكثر واقعية لنظرتهم إلى العالم. أن تكون قادراً على وضع نفسك بأيِّ درجة في عقلية الآخرين هو وسيلة رائعة للإرخاء وتخفيف حدَّة عملية تفكيرك التي تميل إلى الانغلاق داخل مسارات معيَّنة فيما يخص رؤية الأشياء. إن قدرتك على مشاركة الآخرين وجدانياً مرتبطة بالعملية الإبداعية التي تهديك إلى الطريق نحو الموضوع الذي تدرسه.

هذا النموذج البدهي من قراءة أفكار الناس يصبح أكثر فاعلية ودقة حين يكثر استخدامه، ولكن الأفضل الجمع بينه وبين أشكال أخرى أكثر وعياً من المراقبة، فمثلاً يجب أن تنتبه إلى أفعال الأشخاص والقرارات التي يتخذونها، وأن تجعل هدفك معرفة الدوافع الخفية التي تقف وراءها، والتي تدور غالباً حول السلطة. فالناس يدعون أشياء كثيرة بخصوص دوافعهم ونواياهم، وقد اعتادوا استخدام الكلام في تلبيس الحقائق والأمور،

ولكن أفعالهم تقول الكثير عن شخصياتهم، وعمماً يجري تحت السطح. فإذا أظهروا واجهة غير مؤذية، وتصرفوا بعدوانية في مناسبات عدّة فعليك أن تعطي درايتك بالعدوان وزناً أكبر بكثير من المظهر الخارجي الظاهر على السطح الذي يُقدّمونه. وفي سياق مماثل، يجب أن تلاحظ على وجه خاص كيفية استجابة الناس للمواقف العصبية؛ إذ غالباً ما تسقط الأفتعة التي يلبسونها في الحياة العامة لحظة الانفعال.

عندما تبحث عن الإشارات والأمارات لالتقاطها يجب أن تكون حسّاساً لأي نوع من السلوك المتطرف من جهتهم، مثل: الواجهة المتبجحة، والسلوك الودّي المبالغ فيه، والميل المستمر إلى النكتة والطرفة. سوف تلاحظ كثيراً أنهم يستخدمون هذه الواجهات قناعاً يلبسونه لإخفاء عكس ما يظهرون، وإلهاء الآخرين عن الحقيقة؛ فهم يتصرفون بتبجح لأنهم يشعرون داخلهم بانعدام الأمان، وهم وديون أكثر من اللازم لأنهم في سرهم طامحون وعدوانيون، وهم يستخدمون النكت لإخفاء خبثهم وحقارتهم.

عموماً، يتعيّن عليك أن تقرّ ذلك كله وتفكّ ألغازه، بما في ذلك الملابس التي يرتدونها، وطبيعة أماكن عملهم من حيث التنظيم أو عدمه، ثم إن اختيار شريك الحياة قد يكون له دلالة بالغة، ولا سيما إذا كان الاختيار لا يتناغم بعض الشيء مع الطابع الذي يحاولون إظهاره. فهذا الاختيار قد يكشف عن حاجات لم تُلبّ في مرحلة الطفولة، أو رغبة في السلطة والسيطرة، أو انطباع متدنٍ عن صورة الذات، وغير ذلك من الصفات التي يسعون دائماً إلى إخفائها. إن ما قد يبدو لك أنه قضايا صغيرة (مثل: التأخر المزمن عن المواعيد، وعدم الاهتمام الكافي بالتفاصيل، وعدم ردّ الجميل) هو - حقيقةً - علامات على شيء أكثر عمقاً حول شخصياتهم. إنها أنماط يجب أن توليها اهتمامك، ولا يوجد شيء لا يستحق الملاحظة لأنه متناهٍ في الصغر.

يجب عليك أن تتجنّب الوقوع في الخطأ الشائع بإصدار الأحكام على الناس بناءً على الانطباعات الأولية التي تتكوّن عنهم. صحيح أن هذه الانطباعات قد تفيدنا أحياناً بشيء ما، لكنها تكون غالباً مُضلّلة، ولذلك أسباب عدّة؛ ففي لقاءك الأولي يغلب على المرء أن يكون عصبي المزاج، وأقل انفتاحاً، وأكثر توجّهاً إلى الداخل. إنك - في الواقع - لا توليهم

انتباهك كله. ولا سيما أن هذه الفئة من الناس درّبت أنفسها على الظهور بطريقة معيّنة، ولديها مظهر خارجي تظهر به على الملأ هو بحكم الجلد الثاني لحمايتهم. فإذا لم تملك إدراكًا حادًا مدهشًا فإنك ستميل إلى الوقوع في خطأ الاعتقاد بأن القناع هو الواقع، فمثلاً الرجل الذي تعتقد أنه ذو سلطة وحزم ربما يُخفي تحت القناع مخاوفه، وتكتشف بعد ذلك أنه أقل سلطة بكثير مما كنت تتصوّر. وغالبًا ما يكون الأشخاص الهادئون قليلي الصخب، أولئك الذين يُظهرون انطباعًا أقل للوهلة الأولى، والذين يخفون عمقًا أكبر، ويتمتعون سرًّا بقدر أكبر من السلطة.

ما تريده هو صورة شخصية الفرد على مرّ الزمن التي ستعطيك إحساسًا أكثر دقة عن شخصيته الحقيقية من أيّ تصوّر أولي؛ لذا عليك أن تكبح جماح نفسك من الميل الطبيعي نحو إصدار الأحكام على الناس فور رؤيتهم، وأن تسمح للأشهر العابرة أن تكشف أكثر عن حقيقة الناس؛ لكي تتوصّل إلى فهم أفضل لهم.

في نهاية المطاف، فإن هدفك هو تحديد ما يجعل الناس فريدين في نوعهم واختراقه؛ لكي تفهم الطباع والقيم المستقرة في عمق جوهرهم. وكلما تعمّقت في سبر غور ماضيهم وطريقة تفكيرهم في الأشياء ازدت عمقًا في دخولك أرواحهم. وبهذه الطريقة ستكون قادرًا على فهم دوافعهم، وتوقّع تصرفاتهم، وتعرّف أفضل السبل لكسبهم إلى صفك، ولن تعمل بعد ذلك في الظلام.

سوف تواجه الآلاف من مختلف الأفراد في حياتك، وستثبت لك القدرة على رؤيتهم على حقيقتهم أنها لا تُقدّر بثمن. ومع ذلك، ضع في حسابك أن الناس هم في حالة تدفق مستمر، فلا تدع الأفكار حولهم تتصلّب إلى مجموعة تصوّرات جامدة، وراقبهم باستمرار مُحدّثًا قراءتك لهم على الدوام.

المعرفة العامة : الحقائق السبع القاتلة

يَتَبَيَّن من تاريخنا المُدوّن أنه يمكن الكشف عن أنماط السلوك البشري التي تتجاوز الثقافة والزمن، والتي تشير إلى بعض الميزات العامة التي تخصنا نحن البشر؛ فبعض

هذه الصفات إيجابية جدًا، مثل قدرتنا على التعاون مع بعضنا في مجموعات، في حين أن بعضها الآخر سلبي، وقد تكون لها آثار مهلكة. والحقيقة أن معظمنا يمتلك هذه الصفات السلبية (الحسد، الإذعان [للتقاليد والسلطة]، التصلب، الاستحواذ الذاتي، الكسل، التقلب، العدوانية السلبية) ضمن جرعات خفيفة نسبيًا. ولكن في إطار المجموعة، يوجد حتمًا أناس لديهم واحدة أو أكثر من هذه الصفات المتغلغلة فيهم إلى حدِّ الهلاك، وسنطلق على هذه الصفات السلبية اسم الحقائق السبع القاتلة.

المشكلة باعتقادنا هي أن الأشخاص لا يحبون إظهار هذه الصفات علنًا؛ لأنها تُعدُّ قبيحة وغير مرغوب فيها، وهم يميلون إلى إخفائها عن الأنظار، ليكشفوا أخيرًا عن حقيقتهم ببعض التصرفات التي تصدمنا من حيث لا نتوقع، وتُلحق بنا الأذى والضرر. وفي أعقاب المفاجأة يميل الإنسان إلى ردود الفعل العاطفية التي تقضي إلى زيادة الضرر، وتترك آثارًا نحملها معنا طوال ما تبقى من حياتنا. ولهذا يجب علينا - عن طريق الدراسة والمراقبة - أن نفهم طبيعة هذه الحقائق المميتة حتى نتمكن من الكشف عن وجودها، ونتجنب التسبب في إثارتها في المقام الأول، ولننتدكر أن ما سيأتي هو جزء من المعرفة الأساسية اللازمة لاكتساب الذكاء الاجتماعي:

أ. الحسد: إن من طبيعتنا أن نقارن أنفسنا باستمرار بالآخرين من حيث المال، والمظهر، والرشاقة، والذكاء، والشعبية (القبول لدى الناس)، أو غير ذلك من التصنيفات. فإذا كنَّا مستائين من أن شخصًا نعرفه هو أكثر نجاحًا منَّا فإننا سنشعر حتمًا ببعض الحسد، ولكننا سنجد غالبًا وسيلة للحدِّ من هذا الشعور لأنه من المشاعر البغيضة، فنقول لأنفسنا إن نجاح شخص آخر هو مسألة حظ، أو إنه جاء عن طريق اتصالاته، أو إنه لن يدوم. ولكن بالنسبة إلى بعض الناس، يذهب هذا الشعور إلى ما هو أعمق من ذلك لانخفاض مستوى عدم الأمان الذي يشعرون به. ومع غليان هذا الحسد في نفوسهم فإن الطريقة الوحيدة للتخلص منه هي إيجاد وسيلة لعرقلة الشخص الذي أثار هذه العاطفة أو الإضرار به. وإذا اتخذوا مثل هذا الإجراء فإنك لن تجدهم يُصرِّحون بأن ذلك كان بسبب الحسد، بل سيجدون أيَّ سبب آخر أكثر قبولًا اجتماعيًا. وفي كثير من

الأحيان لن يعترفوا بهذا الحسد حتى لأنفسهم، وهذا يجعل الحسد صفة يصعب جداً على الناس تمييزها. ولكن، بالرغم من ذلك توجد بعض المؤشرات التي يمكن الاستعانة بها؛ فالأشخاص الذين يفرطون في الشاء عليك أكثر من اللازم، أو الذين يتوددون إليك بإفراط في المرحلة الأولى من معرفتك هم غالباً حاسدون لك، ويقتربون منك من أجل إيذائك؛ لذا يجب أن تكون حذراً من مثل هذا السلوك، وإذا كشف عن مستويات غير عادية من انعدام الطمأنينة والأمان في شخص فاعلم أن هذا الشخص سيكون حتماً أكثر عرضة للاتصاف بالحسد.

ومع ذلك، فإن الحسد يصعب تمييزه عموماً، وأفضل إجراء حصيف يمكنك اتخاذه هو التحقق من الأثير تصرفاتك الحسد من غير قصد؛ فإذا كنت موهوباً بمهارة معينة فيجب عليك أن تتعمد عرض بعض نقاط ضعفك في مجال آخر، وتتجنب الخطر الكبير بالظهور في وضع الشخص المثالي جداً، أو الموهوب جداً. وإذا كنت تتعامل مع أشخاص يعانون انعدام الطمأنينة والأمان النفسي فيمكنك إبداء اهتمام كبير بعملهم، بل حتى التوجه إليهم طلباً للنصيحة، واحذر أن تفاخر بأي نجاح، وإذا لزم الأمر فانسبه إلى حُسن الحظ وحسب. ومن الحكمة دائماً أن تكشف عن شعورك بعدم الأمان، وهو ما يخلع عليك صفة بشرية في عيون الآخرين، وأن تلجأ إلى الفكاهة التي تعتمد على الانتقاص من الذات فهي ستأتي بنتائج مذهشة. وبالمثل، احذر من جعل الآخرين يشعرون أنهم أغبياء في حضورك، فالذكاء هو أكثر النقاط حساسية لانطلاق أسهم الحسد. وبوجه عام، فإنك ببروزك المفرط كثيراً تشعل شرارة هذه العاطفة القبيحة؛ لذا فمن الأفضل أن تحافظ على ظهور خارجي ليس فيه تهديد لأحد، وأن تتعاون جيداً مع الفريق حتى تُحقق نجاحك على الأقل، ولا شأن لك بعد ذلك لأنك تصبح خارج نطاقهم.

ب. الإذعان: عندما يُكوّن الأشخاص مجموعات من أي نوع فإن نمطاً من العقلية التنظيمية سيترسّخ حتماً لدى أفراد هذه المجموعة. وبالرغم من أن أعضاء المجموعة قد يتفاخرون بتسامحهم واحتفالهم بالتعددية والاختلاف بين الناس فإن الواقع يؤكد أن هؤلاء المختلفين بصورة لافتة يجعلون بقية أفراد المجموعة يشعرون بعدم الارتياح

وانعدام الأمان، ويضعون قيم الثقافة السائدة موضع الشك. فهذه الثقافة لديها معايير غير مكتوبة عن الصواب، بحيث تتحوّل مع تقدّم العصر الذي نعيش فيه. وفي بعض البيئات يكون المظهر المادي هو المهم والمُعَوَّل عليه. ولكن بصفة عامة، تسير روح الصواب وما هو صحيح إلى ما هو أعمق من ذلك. فغالبًا - من دون وعي، ومن باب مسايرة روح القيم التي يتبنّاها الشخص القابع على قمة هرم السلطة رجلاً كان أو امرأة- يلجأ أفراد المجموعة إلى قيم الأخلاق أو السياسة نفسها، تستطيع أن تتنبه إلى روح الجماعة هذه من خلال ملاحظة إلى أي مدى يحتاج الناس إلى التعبير عن آراء أو أفكار معينة مطابقة للمعايير. سيتوافر دائمًا عدد قليل ضمن المجموعة الذين يعدّون أنفسهم مراقبين للصواب وهؤلاء يمكن أن يكونوا شديدي الخطورة.

إذا كانت لديك طبيعة متمردة، مثلما هو الحال غالبًا مع الأشخاص الذين يطمحون إلى الإتيان، فعليك أن تكون حذرًا في التعبير عن تميزك علانية، وبخاصة في مرحلة التلمذة؛ لذلك دع عملك يعبر عن روحك الخاصة، ولكن عندما يتعلق الأمر بالقضايا السياسية والأخلاقية والقيم، أثبت أنك تلتزم بالمعايير المرعية لبيئتك. فكّر في مكان العمل على أنه نوع من المسرح الذي تلبس فيه قناعًا دائمًا. (احتفظ بأفكارك المثيرة والناطقة بالحياة لأصدقائك، وللذين يمكنك الوثوق بهم خارج مكان العمل)، وكن حذرًا بخصوص ما تقول، فالأمر لا يستحق عناء التعبير عن أفكارك بحرية، فإذا انتهكت هذا الواقع القاتل، فإن الناس لن يعترفوا بسبب عدم رضاهم، لأنهم لا يحبون أن ينظروا إلى أنفسهم على أنهم إمّعات، وسوف يجدون سببًا آخر لنبيذك وتدميرك؛ لذلك لا تعطهم مادة لهذا النوع من الهجوم. وفي مرحلة لاحقة، عندما تتمكن من الإتيان، سوف تتوافر لك الفرصة الكافية لجعل ذاتيتك تبرز وللتعبير عن احتقارك لما يعدّه الآخرون صوابًا.

ج. التصلّب: أخذ العالم يزداد تعقيدًا في نواحٍ عدّة، وكلما واجهنا -نحن البشر- وضعًا يبدو معقدًا لجأنا إلى نوع من البساطة المصطنعة لإيجاد عادات وسلوكات تمنحنا الشعور بالسيطرة. إننا بطبعنا نُفضّل كل ما هو مألوف (الأفكار، الوجوه، الإجراءات)؛ لأنه يمنحنا شعورًا بالراحة، وهذا يمتد ليشمل أفراد المجموعة كلها. فالناس يتبعون

الإجراءات من دون أن يعرفوا حقًا لماذا يفعلون ذلك، والسبب هو أن هذه الإجراءات قد حققت المطلوب منها في الماضي، فنجدهم يتحوّلون إلى موقف دفاعي صارم إذا تعرّضت طرائقهم وأساليبهم إلى التساؤل أو التشكيك. لقد أدمنوا فكرة معيّنة وهم مُتَشَبِّثُونَ بها حتى لو ثبت مرارًا خطأ هذه الفكرة. انظر إلى تاريخ العلم: كلما عرضت فكرة أو طريقة جديدة للنظر إلى العالم - بالرغم من الأدلة كلها التي تؤيدها - قاتل المُتَرَسِّخُونَ في الطرائق القديمة بضراوة للحفاظ عليها. إن تبني سبل بديلة للتفكير أو نهج معيّن في فعل الأشياء يكون في الغالب مخالفًا للطبيعة البشرية، ولا سيما بعد أن نتقدّم في العمر.

إن الأشخاص لا يعلنون عن تصلّبهم، ولكنك ستصطدم بذلك إذا حاولت تقديم فكرة جديدة، أو اتباع إجراء جديد؛ فبعض أفراد المجموعة - الموغلون في التصلّب - يصبحون سريعى الانفعال، وحتى مذعورين من مجرد التفكير في أيّ نوع من التغيير، وفي حال عرضت قضيتك بالمنطق والعقل فإن ذلك سيجعلهم أكثر دفاعًا ومقاومةً، وإذا كنت من النوع المحب للمغامرة منفتح العقل فإن امتلاكك هذه الصفات سيضعك في قائمة المزعجين المُخَرَّبِينَ، وإذا لم تكن على بيّنة من مخاطر المقاومة الناجمة عن هذا الخوف من كل ما هو جديد فإنك ستوجد لنفسك أعداء مضميرين من مختلف الأنواع، لا يتوانون عن عمل أيّ شيء للحفاظ على النظام القديم. ولهذا فلا جدوى من محاربة طرائق الناس المُتصلّبة، أو المجادلة فيما يعارض مفاهيمهم غير العقلانية. إنك لن تجني من ذلك سوى إضاعة الوقت، وجعل نفسك مُتصلّبًا في هذه العملية، وأفضل إستراتيجية للحلّ هي القبول بتصلّب الآخرين، وإظهار احترام لحاجتهم إلى النظام. ولكن حين تكون وحدك، يجب عليك أن تجتهد في الحفاظ على الروح المنفتحة، والتخلص من العادات السيئة، والعمل على غرس أفكار جديدة وتطويرها.

د. الشغف بالذات: ينصرف تفكيرنا في بيئة العمل - لا محالة - إلى أنفسنا أولاً، فالعالم هو مكان قاس وتنافسي، ويجب علينا أن نرعى مصالحنا الخاصة. وحتى حين نعمل من أجل الصالح العام، فإننا نفعل ذلك غالبًا - من دون وعي - بدافع من الرغبة في أن نكون

محبوبين من الآخرين، وتحسين صورتنا في هذه العملية؛ إذ لا توجد نقيصة في ذلك. ولكن، لمَّا كان الظهور بمظهر الساعي إلى المصلحة الشخصية لا يجعلنا نشعر بالنبيل أو نظهر بمظهر الشخص النبيل فإن كثيرًا من الناس يبذلون جهدًا استثنائيًا من أجل إخفاء مصالحهم الشخصية فيما يفعلون. وفي كثير من الأحيان نجد أن أولئك الذين هم أكثر انهماكًا في شؤونهم الذاتية يحرصون على إضفاء هالة أخلاقية على أعمالهم، أو المبالغة بإظهار دعمهم للقضايا المُحَقَّة كلها، ويتبدد التشويش من هذه المظاهر حين يأتي الوقت الذي تطلب فيه المساعدة من هؤلاء الناس، فتناشدهم مُلتجئًا إلى طبيعتهم الخيرية، وشعورهم بالامتنان، أو مشاعرهم الودية، ثم تجد نفسك محببًا ومصائبًا بخيبة الأمل حين يرفضون بأدب مساعدتك، أو يماطلونك وقتًا طويلاً حتى تستسلم وتقطع رجاءك منهم. وبطبيعة الحال، فهم لن يكشفوا لك عن السبب الحقيقي لهذا السلوك؛ وهو أنه لا يوجد شيء في ذلك لأنفسهم.

وبدلاً من أن تضع نفسك في هذا الموقف، يجب أن تفهم هذا الواقع القاتل وتقبله، وعندما يحين الوقت لتطلب معروفًا أو مساعدةً فُكِّر أولاً في مناشدة المصلحة الذاتية للناس بطريقة أو بأخرى (طبَّق هذا المبدأ على الجميع، بغض النظر عن درجة شفغهم بالذات). يجب أن تنظر إلى العالم بوساطة أعينهم، وأن تتلمَّس حاجاتهم، ويجب أن تعطيم شيئاً ذا قيمة لقاء الحصول على مساعدتهم (معروف مقابل يُوفَّر لهم الوقت، ارتباطهم بحاجة إليه، وهَلُمَّ جَرًّا). وأحياناً يكفيهم منك ظهورهم بمظهر جيد بتقديم معروف لك أو دعمهم قضية ما، ولكن الأفضل أن تجد شيئاً أقوى من ذلك (بعض الفوائد الملموسة التي يمكنهم توقُّع حصولها منك مستقبلاً). وعلى العموم، احرص في تعاملك مع الناس على إيجاد طريقة مناسبة تتحدَّث فيها عن مصالحهم، فهذا يزيد من فرص استمالتهم إلى جانبك.

هـ. الكسل: لا شك أننا نميل جميعاً إلى سلوك الطريق الأسرع والأسهل لتحقيق أهدافنا، ولكننا عموماً نستطيع السيطرة على قلة صبرنا، وإننا ندرك قيمة الأعلى للحصول على ما نريد عن طريق العمل الجاد. ولكن بالنسبة إلى بعض الأشخاص، يكون عرق الكسل المُتجذِّر هذا قوي جداً. ولمَّا كان الحصول على شيء ما أو الوصول إليه يستغرق شهوياً

أو سنواتٍ، مُسبِّبًا لهم الإحباط واليأس، فإنهم دائماً يبحثون عن طرائق مختصرة لبلوغ مرادهم، ويمكن لكسبهم هذا أن يأخذ الكثير من الأشكال الماكرة الخفية، فمثلاً إذا لم تكن حذراً، وكنت ممن يتحدثون كثيراً، فإنهم سيسرقون أفضل أفكارك ويدعونها لأنفسهم، فيريحونها من هذا الجهد العقلي الذي بُذل في تصوُّر تلك الأفكار، وسيقتحمون مشروعك بعد انتصافه، ويضعون أسماءهم عليه، فيحصلون على بعض التقدير من وراء عملك، وسيشركونك من أجل «التعاون» معهم بحيث يلقون على عاتقك الجزء الأكبر من العمل الشاق، ولكنهم سيشاركونك على قدم المساواة في المكافآت.

إن أفضل وسيلة للدفاع في هذه الحال هي الاحتراز. فاحتفظ بأفكارك لنفسك، أو أخف ما يكفي من التفاصيل بحيث يتعدَّر على الآخرين سرقتها، وإذا كنت تؤدي عملاً لمن هم أعلى منك في السلم الإداري فتوقَّع منهم أن ينسبوا العمل إلى أنفسهم، ويسقطوا اسمك منه، ويأخذوا كامل التقدير عليه (هذا جزء من التلمذة يطال الجميع، وعليك أن تقبل به على حاله). ولكن، لا تدع هذا يحدث مع زملاء العمل. احرص قبلاً على توثيق الاعتراف بجهودك في العمل بوصف ذلك جزءاً من شروط العمل معاً. وفي حال أراد بعضهم أن تقوم بعمل ما لمصلحتهم، ثم يعرضونه على أساس أنه جهد تعاوني، فتأكد دائماً أن هذا العمل سيضيف شيئاً إلى قاعدة مهاراتك، وافحص سجلاتهم السابقة للتحقق من أخلاقيات أعمالهم. وعلى كلٍّ، كن حذراً من الأشخاص الذين يرغبون في التعاون؛ فهم يحاولون غالباً العثور على شخص يزيح الأعباء الثقيلة عن كاهلهم.

و. التقلُّب: يحاول كلُّ منَّا التظاهر أننا نستند في قراراتنا إلى المنطق، ولكننا -حقيقةً- نخضع كثيراً لعواطفنا التي تلوَّن باستمرار تصوُّراتنا، وهذا يعني أن الأشخاص من حولك يُغيِّرون باستمرار أفكارهم كل يوم أو ساعة بتأثير من قوة مشاعرهم، اعتماداً على مزاجهم.

لا تفترض أن ما يقوله الأشخاص أو يقومون به في لحظة معيَّنة هو تعبير عن رغباتهم الدائمة. فأمس كانوا مغرمين بفكرتك، واليوم أصابهم الفتور، وهذا سيُسبِّب لك خطأً للأمر وتشويشاً إذا لم تكن حذراً، وستُشغِل مساحة ثمينة من عقلك وتفكيرك في محاولة

معرفة المشاعر الحقيقية، ومزاجهم الآني، ودوافعهم العابرة؛ لذا من الأفضل أن تحتفظ بمسافة كافية ودرجة من الانفصال بينك وبين عواطف الآخرين المُتحوّلة لكي لا تتورط من دون وعي في هذه العملية. ركّز على أعمالهم التي تكون أكثر اتساقاً، لا على أقوالهم، ولا تأخذ على محمل الجدّ وعودهم أو تحمّسهم لمساعدتك؛ فإن أوفوا فيها ونعمت، ولكن كن مستعداً للاحتمال الأكثر وقوعاً وهو تغيُّر المواقف. اعتمد على نفسك في إنجاز الأمور، فإذا فعلت ذلك فلن تخيب أبداً.

ز. العدوانية السلبية: إن السبب الجذري لمظاهر العدوان السلبي جميعها هو الخوف البشري من المواجهة المباشرة (المشاعر التي يفرزها الصراع، وما يستتبعه ذلك من فقدان السيطرة على الموقف). ولهذا يبحث بعض الأشخاص عن وسائل غير مباشرة لتحقيق مآربهم. فالعدوان السلبي يجعل هجومهم خفياً بحيث يصعب معرفة ما يجري، ويمنحهم -في الوقت نفسه- السيطرة على ديناميكية ما يحدث. إننا جميعاً نمارس العدوانية السلبية، مثل: المماطلة في إنجاز مشروع ما، والحضور في وقت متأخر، والإدلاء بتعليقات مرتجلة الهدف منها زعزعة أفكار الناس، فهذه كلها أشكال شائعة من العدوانية السلبية منخفضة المستوى.

عند التعامل مع هذا النوع من العدوانية السلبية منخفضة المستوى لدى الآخرين يمكنك أن تلتفت انتباههم إلى سلوكهم هذا، وتوعّيهم بآثاره، وهذا الحل ينجح في كثير من الأحيان. أمّا إذا كان فعلهم غير مؤذٍ حقاً فلك أن تتجاهله. ولكن، تذكّر أنه توجد فئة من الناس تتصف بالاضطراب الداخلي بسبب انعدام الأمان، وهي تُمثّل الصنف الحقيقي من ذوي العدوانية السلبية الحقيقية الذي يمكنه حقاً تدمير حياتك.

إن أفضل وسيلة للدفاع هي التعرف إلى هذه الأنواع قبل التورط معها في المعركة، وتجنّبها مثلما تتجنّب الطاعون. أمّا أكثر القرائن وضوحاً فمردّها سجل أعمالهم الحافل بالعدوانية السلبية، والقصص التي تتناول مناقشاتهم السابقة، وغير ذلك. ولهذا ألقى نظرة على الناس من حولهم، مثل مساعدتهم، هل يتصرفون بحذر غير اعتيادي، ويعتريهم الخوف حين يكونون في حضرتهم؟ أحياناً تشعر بالارتباك والتشويش لأنك تشك بوجود

مَنْ يعرفل جهودك أو يسعى إلى التخریب خَفِيَّةً، ولكنه يتظاهر أمامك بالمودة والألفة؛ لذا تجاهل المظهر الخارجي، وركِّز فقط على الأفعال لتصبح الصورة أكثر وضوحًا. وفي حال تهَرَّب منك، أو ماطل في اتخاذ الإجراءات اللازمة لإنجاز شيء مهم بالنسبة إليك، أو جعلك تشعر بالذنب أو التردد من غير أن تعرف السبب، أو تصرف بصورة مؤذية جاعلاً الأمر يبدو حادثاً عرضياً؛ فإنك على الأرجح تتعرَّض لهجوم سلبي عدواني.

لديك في هذه الحالة أحد خيارين: إمَّا الابتعاد عن طريقه وترك مكان وجوده، وإمَّا شُنُّ هجوم معاكس غير مباشر ليكون رسالة تحذيرية تشير -بصورة أو بأخرى- إلى أن التعرُّض لك سيكون فادح الثمن. وهذا الإجراء كثيراً ما يثني مَنْ يحاولون الإضرار بك، ويجعلهم يبحثون عن ضحية أخرى. وفي الأحوال كلها، تجنَّب -بأيِّ ثم- إقحام نفسك عاطفياً في المعارك والمواجهات معهم؛ فهم أساطين في السيطرة على ديناميكيتها، وأكثر خبرة منك، وسوف تخسر على الأرجح في نهاية المطاف.

إن تطوير الذكاء الاجتماعي لا يقتصر أثره على مساعدتك في إدارة العلاقات مع الآخرين، بل إن اكتسابه يُؤثِّر إيجاباً في طرائق تفكيرك وفي إبداعك عمومًا. لننظر إلى بنيامين فرانكلين مثلاً؛ فقد هدَّب -في تعامله مع الناس- القدرة على التركيز في التفاصيل التي تجعل كلاً منهم فريداً من نوعه، وكذا الاتصال بتجارهم ودوافعهم. لقد عمل على بناء منزلة عالية من الحساسية تجاه دقائق الطبيعة البشرية، وتجنَّب الميل الشائع إلى إصدار أحكام عامة على الناس، ونجح في توطين نفسه على الصبر لدرجة غير مألوفة، وعلى الانفتاح العقلي في تعامله مع الأشخاص من مختلف الثقافات والخلفيات. وذكاؤه الاجتماعي هذا أصبح مندمجاً كلياً في ملكاته الفكرية والعقلية: نظرته الحادة في تفاصيل العمل العلمي، وطريقته المرنة في التفكير، ونهجه الصبور في معالجة المشكلات، وطريقة الخارقة في دخول العقول وأصوات الشخصيات المختلفة التي أوجدها في كتاباته.

تذكَّر: الدماغ البشري هو جهاز مترابط في داخله، ومترابط أيضاً مع أعضاء الجسد. لقد تطوَّرت أدمغتنا جنباً إلى جنب مع قوانا وقدراتنا المتوسِّعة لأننا من الرئيسيات الاجتماعية. ولهذا فإن صقل الخلايا العصبية المرآة بغرض تحسين الاتصال بالآخرين

أصبح له تطبيقات لا تقل أهمية عن أشكال أخرى من التفكير، وإن القدرة على التفكير في داخل الأشياء والظواهر هي جزء لا يتجزأ من الإبداع (بدءًا بشعور فارداي بالكهرباء، وانتهاءً بتجارب أينشتاين الفكرية).

بوجه عام، فإن أعظم الرؤساء الذين أتقنوا فنونهم وبرعوا على مر التاريخ (مثل: ليوناردو، وموزارت، وداروين) أظهروا طريقة في التفكير تتميز بالمرونة والحساسية، وتطوّرت لديهم جنبًا إلى جنب مع توسيع ذكائهم الاجتماعي. أمّا أولئك الذين هم أكثر جمودًا في تفكيرهم، ويتجهون إلى الداخل في تعاملاتهم فيمكنهم تحقيق بعض النجاح في حقولهم، ولكن عملهم غالبًا يفتقر إلى الإبداع والانفتاح والحساسية تجاه التفاصيل التي تصبح أكثر وضوحًا مع مرور الوقت. وفي نهاية المطاف، فإن القدرة على التفكير داخل الآخرين لن تختلف عن البديهية التي يشعر بها الرؤساء، والتي يكتسبونها في مجالاتهم. فأن تطوّر قواك الفكرية على حساب الجانب الاجتماعي فيه تأخير وإعاقة لتقدّمك نحو الإلتقان، وتقييد لنطاق مجموعة كاملة من قدراتك الإبداعية.

إستراتيجيات اكتساب الذكاء الاجتماعية

«يجب علينا، مع ذلك، أن نعتزف... أن الإنسان بكل ما أوتي من الصفات النبيلة، مع التعاطف الذي يشعر به تجاه المنبوذين، ومع الإحسان وفعل الخير الذي لا يقتصر أثره على البشر، بل يمتد إلى المخلوقات الحية الأخرى، ومع العقل الذي يشبه الآلهة، والذي توغّل إلى تكوين نظام المجموعة الشمسية وحركته؛ أن الإنسان - مع هذه القوى الرفيعة كلها - لا يزال يحمل إطاره الجسدي الذي هو دماغه يتعدّر محوها للدلالة على أصله المتواضع».

- تشارلز داروين

في أثناء تعاملك مع الناس ستواجه حتمًا الكثير من المشكلات المُحدّدة التي تميل إلى إثارة عواطفك، وتحبسك داخل «المنظور الساذج». تشمل هذه المشكلات معارك سياسية غير مُتوقّعة، وأحكامًا سطحيةً على شخصيتك على أساس المظاهر، وانتقادات تافهة مُوجّهة إلى عملك. والإستراتيجيات الأربع الرئيسة الآتية التي وضعتها وطوّرها الرؤساء في

الماضي والحاضر ستساعدك على مواجهة هذه التحديات التي لا مفرَّ منها، والحفاظ على التفكير المنطقي اللازم للذكاء الاجتماعي:

1. تحدّث عن طريق عملك

أ. في عام 1846م بدأ طبيب مجري، يبلغ من العمر ثمانية وعشرين عامًا، ويدعى إيفناز سيملوايس، عمله مساعدًا في قسم التوليد بجامعة فيينا، ومنذ بداية عمله كان رجلًا مهووسًا؛ إذ كان حمى النفاس هو المرض الكبير الذي تعانیه أقسام الولادة بأوروبا في ذلك الوقت، وفي المستشفى الذي عمل فيه الشاب سيملوايس كانت أمُّ واحدة من كل ست أمهات تلتقى حتفها بسبب هذا المرض بعد مدة قصيرة من الولادة.

حين سُرّحت جثهن اكتشف الأطباء أن قيحًا أبيض اللون ذا رائحة كريهة كان موجودًا فيها جميعًا، إضافةً إلى عدد كبير من الأنسجة المتعفنة. وبعد رؤية آثار هذا المرض كل يوم تقريبًا لم يكن سيملوايس يفكر في أيّ شيء آخر، وقرّر أن يُخصّص وقته لحلّ هذا اللغز من أصله.

في ذلك الوقت كان التفسير الأكثر شيوعًا لسبب المرض هو وجود جسيمات محمولة في الهواء تدخل الجسم عن طريق الرئتين، وهي التي تجلب هذه الحمى. ولكن، لم يكن هذا التفسير منطقيًا من وجهة نظر سيملوايس؛ إذ لا يبدو أن وباء حمى النفاس يعتمد على الطقس، أو الأحوال الجوية، أو أيّ شيء في الهواء. ولاحظ -مثلما فعل عدد قليل من الأطباء- أن نسبة الإصابة بالمرض كانت أعلى بين النساء اللاتي تولّى توليدهن أطباء مقارنةً بهؤلاء اللاتي ولّدتهن قابلات، ولم يستطع أحد من الأطباء تفسير سبب هذا الاختلاف، في حين بدأ عدد قليل منهم منزعجًا من الأمر.

بعد الكثير من التفكير والبحث فيما كُتب عن هذا الموضوع توصل سيملوايس إلى استنتاج مرّوع مفاده أن الاتصال المباشر من اليد إلى اليد بين الطبيب والمريض هو الذي يتسبّب في هذا الوباء، وهو مفهوم ثوري في ذلك الوقت. وبينما كان يصوغ نظريته هذه وقع حادث أثبت صحة نظريته؛ إذ تعرّض طبيب بارز في القسم لوخز عن طريق الخطأ في

الإصبع بوساطة سكين في أثناء تشريح امرأة لقيت حتفها بحمى النفاس، وقد توفي الطبيب في غضون أيام قليلة بسبب التهاب استشرى في جسده. وبعد تشريح جثته وُجد فيها القيح الأبيض والأنسجة المتعفنة نفسها التي عُثِر عليها في جثة هذه المرأة.

بدا واضحًا لسملوايس أن أيدي الأطباء وهم في غرفة التشريح تحمل العدوى، وأنهم حين كانوا يفحصون النساء ويقومون بتوليدهن كانوا ينقلون المرض إليهن عن طريق الجروح المفتوحة المختلفة. فالأطباء كانوا -حقيقةً- يُسمّمون مرضاهم بحمى النفاس. وإذا كان هذا هو السبب فإن الحلَّ سهل جدًّا؛ إذ يتعيّن على الأطباء غسل أيديهم وتعقيمها قبل التعامل مع أيِّ مريض، وهي ممارسة لم يكن أحد يتبعها في أيِّ مستشفى في ذلك الوقت. عمل سملوايس على فرض هذه الممارسة في القسم الذي يعمل فيه، فانخفضت نسبة الوفيات بحمى النفاس إلى النصف فورًا.

لقد كان سملوايس على أعتاب اكتشاف علمي كبير (الارتباط ما بين الجراثيم وعدوى الأمراض)، وكان يبدو أنه في طريقه إلى تحقيق نجاح مهني متألّق. ولكن، توجد مشكلة واحدة؛ إذ كان رئيس القسم يوهان كلاين من أكثر الرجال المحافظين، وكان يريد من الأطباء العاملين تحت إمرته أن يتمسكوا بالمعتقدات الطبية التقليدية الصارمة، فأعرب عن اعتقاده أن سملوايس ما هو إلا طبيب عديم الخبرة ومتطرف يريد أن يُحدث اضطرابًا في المؤسسة الطبية، ويجعل لنفسه اسمًا من وراء هذه العملية.

وكان سملوايس قد جادله مرارًا في موضوع حمى النفاس، ولمّا قام الشاب أخيرًا بنشر نظريته شعر كلاين بالغضب؛ ذلك أن فحوى النظرية تؤكد أن الأطباء -بمَن فيهم كلاين نفسه- يقتلون مرضاهم، وكان هذا أكثر مما يمكن تحمُّله (أرجع كلاين انخفاض عدد الوفيات في جناح سملوايس إلى نظام التهوية الجديد الذي ركّبه في القسم). وحين شارفت مدة عمل سملوايس على الانتهاء عام 1849م مساعدًا لرئيس القسم، رفض كلاين تجديدها، وترك الشاب من دون وظيفة.

ولكن سملوايس كان قد كسب إلى صفه العديد من الحلفاء المهمين داخل الإدارة الطبية، ولا سيما بين مجموعة الشباب، فحثّوه على إجراء بعض التجارب المنضبطة لتعزيز

نظريته، ثم كتابة النتائج التي يتوصّل إليها في كتاب يُشَرَّف في مختلف أنحاء أوروبا، لكن سِملوايس لم يستطع -مع ذلك- أن يُحوّل انتباهه بعيداً عن المعركة مع كلاين، فكان غضبه يزداد يوماً بعد يوم، ولا سيما أن تمسُّك كلاين بنظرية سخيفة ثبت بطلانها عن الحمى يُعدُّ عملاً جنائياً، وإن مثل هذا التعامي عن الحقيقة جعل الدم يغلي في عروقه؛ فكيف يمكن لرجل أن يملك مثل هذه السلطة في حقله؟ لماذا يجب أن يُخصَّص سِملوايس الكثير من وقته للقيام بتجارب وتأليف الكتب في حين أن الحقيقة واضحة؟ قرَّر بدلاً من ذلك تقديم سلسلة من المحاضرات عن هذا الموضوع، مكّنته أيضاً من التعبير عن ازدراء انغلاق الأفق لدى الكثيرين في هذه المهنة.

توافد الأطباء من مختلف أنحاء أوروبا للاستماع إلى محاضرات سِملوايس. وبالرغم من أن بعضهم ظلوا متشككين فإنه اكتسب المزيد من المؤيدين لقضيته، وضغط عليه حلفاؤه في الجامعة لمواصلة الزخم عن طريق عمل المزيد من البحوث، وتأليف كتاب عن نظريته. ولكن في غضون بضعة أشهر من المحاضرات، ولأسباب يجهلها الجميع، غادر سِملوايس فجأة البلدة، وعاد إلى مسقط رأسه بودابست، حيث وجد فيها ما فاتته في فيينا من العمل في جامعة بوظيفة طبية، وبدا أنه لا يستطيع تحمُّل البقاء لحظة أُخرى في المدينة التي يعيش فيها كلاين، وقد عمل بحرية في وظيفته الجديدة بالرغم من أن بودابست -في ذلك الوقت- كانت متأخرة في علوم الطب. شعر أصدقاؤه بأنه تخلّى عنهم تماماً، فقد راهنوا على سمعتهم حين دعموه، وها هو الآن قد تركهم في وضع حرج.

في مستشفيات بودابست حيث يعمل الآن، وضع سِملوايس سياسات تعقيم صارمة، وفرض تطبيقها بصورة مستبدة عاتية أدت إلى خفض معدلات الوفاة، ولكنها تسببت في نفور جميع الأطباء والممرضين العاملين معه تقريباً، فتزايد عدد الأشخاص الذين انقلبوا عليه؛ إذ كان يُجبر الجميع على قبول فكرته الخاصة عن التطهير والتعقيم، ولكن من دون أن يُقدِّم ما يدعمها من كتب أو تجارب مناسبة، وبدا أنه يروِّج لنفسه، أو أنه مهووس بفكرة خيالية اختلقها من تلقاء نفسه. لا شك أن الحدة التي كان يصرُّ فيها على صحة نظريته قد لفتت الانتباه إلى غياب الصرامة العلمية التي تعضد نظريته، ودفعت الأطباء إلى التكهّن بأسباب أخرى ممكنة لنجاحه في خفض معدل حدوث حمى النفاس.

أخيراً، في عام 1860م، وبضغط من زملاء مرةً أخرى، قرَّر سِمْلُوَيس تأليف الكتاب الذي يُفسِّر نظريته بصورة كاملة، وحين فرغ من تأليفه تبَيَّن له أن الكتاب الذي توقَّعه صغير الحجم قد تضخَّم ليشمل (600) صفحة من النقد اللاذع والأفكار المكررة والملتوية على نحوٍ يبعث اليأس، ويُخَيِّب الآمال، ويجعل قراءته أمراً شبه مستحيل؛ إذ كانت حججه تتحوَّل إلى جدل عنيف، والتعريض بالأطباء الذي عارضوه واصفاً إياهم بالقتلة والمجرمين، فأضحت تلك الصفحات كأنها نذر نحس وهلاك.

والآن، بعد أن رأى الكتاب النور خرج خصومه من عزلتهم، فقد ألزم نفسه بما كتبه، ولكنه لم يُحسِّن صنفاً حين ضمَّته الكثير من النقد والإساءة والتشهير بالأطباء، وها هم الآن يستطيعون الطعن بالحجج التي ساقها، أو ربما يكتفون بلفت الانتباه إلى لهجته العنيفة التي كانت إدانة للذات، وبالمثل لم ينهض حلفاؤه السابقون لتأييد قضيته؛ فقد باتوا يكرهونه، شأنهم في ذلك شأن الأطباء الذين تعرَّضوا للقدح والذم، وأصبح سلوكه أكثر تكلفاً وشذوذاً حتى اضطر أرباب عمله في المستشفى إلى فصله من العمل، فأضحى مفلساً، وتخلَّى عنه الجميع تقريباً، وسقط مريضاً، ثم توفي عام 1865م عن عمر يناهز (47) عاماً.

ب. حين كان طالباً في كلية الطب بجامعة بادوفا في إيطاليا عام 1602م بدأ الإنكليزي وليام هارفي (1578م-1657م) يفكِّر في القلب مُشكِّكاً بوظيفة هذا العضو بوصفه جهازاً من أجهزة الجسم؛ فما درسه في المدارس يقوم على نظريات الطبيب اليوناني جالينوس في القرن الثاني، التي ترى أن بعض الدم يجري تصنيعه في الكبد وبعضه الآخر في القلب، ثم يُنقل خلال الأوردة، فيمتصه الجسم لكي يتزود منه بالغذاء. ووفقاً لهذه النظرية، فإن الدم يتدفق ببطء شديد من الكبد والقلب إلى أجزاء الجسم المختلفة التي تحتاج إليه، ولكنه لا يعود مرةً أخرى؛ لأنه يُستهلك. أمَّا الأمر الذي أزعج هارفي فهو: ما كمية الدم الموجودة في الجسم؟ كيف يتسنى للجسم أن يُنتج هذه الكمية الكبيرة من الدم ويستهلكها؟

طوال السنوات التي تلت ذلك ازدهرت حياته المهنية في الطب، وبلغت ذروتها بتعيينه طبيباً خاصاً للملك جيمس الأول. وخلال هذه السنوات استمر يفكِّر في الأسئلة نفسها عن

الدم ووظيفة القلب. وفي مطلع عام 1618م كان قد توَّصل إلى النظرية الآتية: يتدفق الدم في الجسم سريعاً، ويعمل القلب عمل المضخة، ولا يُنتَج الدم لِيُستهلك، وإنما ليدور في الجسم باستمرار.

افتقرت نظريته هذه إلى أدلة وحجج تُثبِت صحتها؛ فأن تفتح قلب الإنسان -في ذلك الوقت- لدراسته يعني الموت المُحتم فوراً. والوسيلة الوحيدة المتوافرة للبحث كانت تشريح الحيوانات الحية، وتشريح الجثث البشرية. ولكن، ما إن يفتح قلب الحيوان حتى يبدأ بالتحرك بصورة غير منتظمة وضخ الدم بسرعة كبيرة. لقد كانت طرائق عمل القلب معقّدة، ولم يكن أمام هارفي وسيلة للإحاطة بها سوى استنتاجها عن طريق التجارب المنضبطة، مثل: استخدام المرقأة (أداة لوقف النزف) على الأوردة، وهذه لا يمكن مطلقاً مشاهدتها مباشرة بالعين.

بعد إجرائه عدداً كبيراً من التجارب المنضبطة شعر هارفي على وجه اليقين أن نظريته صحيحة، لكنه أدرك أن عليه أن يضع إستراتيجية دقيقة لخطوته المقبلة؛ فقد كانت نظريته راديكالية، ومن شأنها أن تُسقط الكثير من مفاهيم التشريح التي اعتمدت بوصفها حقائق قرونًا عدّة. كان يعلم أن نشر نتائجه في ذلك الوقت سيُفضي إلى تأليب الناس عليه، ويحشد الكثير من الأعداء له. وهكذا، أخذ يفكر عميقاً في عدم رغبة الناس الطبيعية لقبول الأفكار الجديدة، فقرّر تأخير نشر نتائج استنتاجاته، والانتظار حتى يرسخ نظريته، ويجمع المزيد من الأدلة. في غضون ذلك، أشرك زملاءه في مزيد من التجارب وعمليات التشريح، وكان يحرص دائماً على استقصاء آرائهم، وكانت أعداد متزايدة منهم قد أبدت إعجابها بنظريته الجديدة وأعلنت عن تأييدها له، واستطاع شيئاً فشيئاً كسب معظمهم إلى جانبه. وفي عام 1627م عُيّن في أعلى منصب في كلية الطب، وهو منصب ضمن له فعلياً العمل بقية حياته، وتحريره من أي قلق أو تهديد لمصدر رزقه نتيجة نظريته.

ونظراً إلى عمله طبيباً للملك جيمس الأول في القصر الملكي، ثم الملك تشارلز الأول الذي اعتلى العرش عام 1625م؛ اجتهد هارفي في كسب التأييد الملكي له، فقد كان دبلوماسياً طوال مدة وجوده في القصر، وكان يتجنّب الانحياز إلى أي مجموعة أو التورط

في أيّ مكيدة، وكان يتصرف بتواضع مع شيء من فكاهاة الانتقاص من الذات. وكان هارفي قد كشف للملك عن اكتشافاته في قت مبكر لكسب ثقته وتأييده، وحدث ذات مرة أن شاباً من الأرياف كُسرَت أضلاعه التي في الجهة اليسرى من صدره، فأحدث ذلك تجويفاً يمكن للمرء أن يرى خلاله القلب ويلمسه. أحضر هارفي الشاب إلى القصر ليُثبت للملك تشارلز طبيعة انقباضات القلب وتضخماته، وكيف أن القلب يعمل مضخةً للدم.

أخيراً، في عام 1628م نشر نتائج بحوثه التي قام بها على امتداد الأعوام السابقة في كتاب، واستفتح كتابه بكلمة إهداء بارعة للملك تشارلز الأول، قال فيها: «مولاي صاحب الصفاء الأعظم! قلب الحيوان هو الأساس الذي تقوم عليه حياته، ورئيس أعضاء جسمه، وشمس كونه الأصغر. وعلى القلب يعتمد نشاطه كله، ومن القلب تنبعث حيويته وقوته كلها مثلما أن الملك هو الأساس الذي تقوم عليه مملكته، وهو شمس كونها الأصغر، وقلب الدولة، ومنه تنبثق كل السلطة، وتتدفق النعم كلها».

أحدث الكتاب ضجة بطبيعة الحال، ولا سيما في القارة الأوروبية، حيث كان هارفي أقل شهرة فيها، وجاءت المعارضة في المقام الأول من أكبر الأطباء سنّاً الذين أعلنوا استيائهم من نظرية تهدم كلياً فكرتهم عن التشريح. التزم هارفي الصمت - في أغلب الأحوال - تجاه مختلف الكتابات التي استهدفت قدح أفكاره. وإذا حدث أن هاجمه عرضاً أحد الأطباء البارزين فإنه كان يكتب إليه رسالة شخصية يُفند فيها أفكاره وانتقاداته بأدب تفنيدياً كاملاً.

مثلما توقع هارفي؛ فنظراً إلى ما كان يتمتع به من سلطة بحكم موقعه في مهنة الطب وفي القصر الملكي، والكمّ الكبير من الأدلة التي تراكمت لديه على مرّ السنين، والتي حدّدها بوضوح في كتابه، فقد اكتسبت نظريته القبول ببطء، ولم يحن وقت وفاته عام 1657م حتى كانت كتاباته وبحوثه جزءاً معتمداً في العقيدة الطبية وممارساتها. كتب صديقه توماس هوبز في تأييده: «من بين كل من أعرفهم من الرجال [كان هارفي] هو الوحيد الذي تمكّن، بعدما قهر الحسد، من تأسيس عقيدة جديدة في حياته».

يكشف السجل التاريخي المشترك بين سِمَلوايس وهارفي عن ميلنا إلى تجاهل الدور الحاسم للذكاء الاجتماعي في مختلف مجالات الحياة، بما في ذلك العلوم. على سبيل

المثال، تُركِّز معظم روايات ما حدث مع سِملوآيس على قِصَر النظر المأساوي لأشخاص مثل كلاين الذي دفع الشاب الهنغاري صاحب التفكير النبيل إلى الحافة. أمَّا الأحداث التي مرَّ بها هارفي فتؤكد الذكاء النظري بوصفه السبب الوحيد لنجاحه. ولكن، في كلتا الحالتين، فقد أسهم الذكاء الاجتماعي إسهامًا مختلفًا في حياة الرجلين. أمَّا سِملوآيس فتجاهل تمامًا أهميته، بل كان يمتعض من التفكير به أو أخذه بالاعتبار؛ فكان كل ما هو مهم في نظره هو الحقيقة. ومن فرط حماسه فقد استعدى كلاين من دون سبب مُقنع، بالرغم من أن كلاين كان قد واجه خلافات أُخرى مع طلابه من قبل، ولكن ليس إلى هذه الدرجة. فإن كثرة جدال سِملوآيس دفعت كلاين إلى فصله من العمل، ففَقَدَ منصبًا مهمًّا في الجامعة كان يمكنه أن يستفيد منه في نشر أفكاره، ثم إن استغراقه في المعركة مع كلاين أفقده القدرة على التعبير عن نظريته بصورة واضحة ومنطقية، ما عدا إظهاره تجاهلاً كبيرًا لأهمية إقناع الآخرين. ولو أنه اكتفى بتخصيص وقته في عرض قضيته عن طريق الكتابة وحسب لاستطاع إنقاذ عدد أكبر من الناس على المدى الطويل.

وفي المقابل، يُعزى نجاح هارفي - إلى حدٍّ كبير - إلى رشافته الاجتماعية؛ فقد كان يدرك أنه حتى العلماء يجب أن يكون لديهم حساسية تجاه الآخرين، وكان يشارك الآخرين في عمله حتى يكون لهم ارتباط عاطفي بنظريته، ثم نشر نتائجه في كتاب مُحكَّم السبك، قوي الحجج، سهل القراءة. بعد ذلك ترك كتابه ليتحدَّث بهدوء عن نفسه؛ لأنه كان يعلم أنه إذا حاول تأكيد نفسه وإثباتها بعد نشر الكتاب فإنه سيحوّل الانتباه إلى شخصه لا إلى العمل. لم يسمح هارفي لنفسه أيضًا بإذكاء وقود حماقة الآخرين بالدخول معهم في معارك تافهة، فأبى معارضة لنظرياته كانت تذبل وتتوارى بعيدًا من تلقاء نفسها.

تذكَّر: إن عملك هو أعظم وسيلة تملكها للتعبير عن ذكائك الاجتماعي؛ فأنت حين تكون على قدر من الكفاءة، وتراعي التفاصيل الدقيقة فيما تفعله فإنك تستثير تفكير المجموعة كلها وتُعزِّز قضيتها، وحين يكون ما تكتبه أو تُقدِّمه واضحًا وسهل المتابعة والاستيعاب فإنك تُظهر اهتمامك بمن يستمع إليك أو بالجمهور عامة، وحين تُشرك الآخرين في مشروعاتك وتتقبَّل ملحوظاتهم ونقدهم برفق ولين فإنك تكشف ارتياحك لديناميكية المجموعة. اعلم

أن العمل الذي يقوم على أسس راسخة سيحميك من تأمر المنافسين وضغائن الأغيار؛ لأن المجادلة فيما أتيت به من نتائج ستكون صعبة عليهم، وإذا عانيت ضغوط المناورات السياسية داخل المجموعة فلا تقصد صوابك بالانهماك في صغائر الأمور. استمر في تركيزك وحديثك بلغة جماعية مشتركة، وسوف تجد أنك بذلك ترفع من مستوى مهاراتك وتبرز من بين الآخرين الذين يثيرون الضوضاء، ولكنهم لا ينتجون شيئاً.

2. اصنع الشخصية التي تناسب طبيعتك

في مرحلة مبكرة من الحياة، كانت تيريسيتا فرنانديز (المولودة عام 1968م) تشعر أنها كانت تراقب العالم من حولها من مسافة بعيدة مراقبة المُتَلَصِّص، فقد عاشت بداية صباها في مدينة ميامي بولاية فلوريدا، وكانت تراقب الكبار من حولها، وتتنصت على أحاديثهم، في محاولة منها لفك أسرار عالمهم الغريب. وحين كبرت أعملت تلك المهارات في رصد زميلاتها. وفي المدرسة الثانوية كان يُتَوَقَّع من الطلبة أن يتألفوا ضمن واحدة من الزمر الشبابية المتعددة، وكانت ترى بوضوح القواعد والأعراف المرتبطة بالانضمام إلى هذه المجموعات، وأنماط السلوك التي تُعَدُّها صحيحةً كلُّ منها، ولكنها لم تجد في أيٍّ من هذه الزمر الطلابية ما يتواءم مع طبيعتها، ونتيجة لهذا النفور آثرت أن تبقى في الخارج.

كانت لديها تجربة مماثلة لتلك التي عاشتها في مدينة ميامي؛ فبالرغم من وجود صلة نسب تربطها بالثقافة الكويبية (تتحد من عائلة تنتمي أصولها إلى الجيل الأول من المهاجرين الكويبيين في الولايات المتحدة الأمريكية)، فإنها لم تكن تتسجم مع نمط حياة الشاطئ السعيدة التي كانت سائدة في ميامي. كان شيء آخر أكثر كآبة وأكثر حدة في روحها. نتج ذلك كله من إحساسها بعدم الانتماء إلى البيئة التي تعيش فيها، كأنها عائمة لا تجد مكاناً يناسبها. كان في المدرسة عائمون كثيرون مثلها، ولكنهم كانوا يميلون إلى أنشطة المسرح أو موضوعات الفنون الأخرى، وهي غالباً أماكن أكثر أماناً للأشخاص غير التقليديين. كانت تيريسيتا تحب دائماً صنع الأشياء بيديها، ولذلك بدأت تأخذ دروساً في

الفن، ولكن الفن الذي كانت تتجه في المدرسة الثانوية لم يلامس الجانب الأكثر حزماً من شخصيتها؛ فقد كانت تصنعه بكل سهولة ويسر، وكانت أعمالها سطحية وضحلة وعفوية، إذن، ثمّة شيء ما كان مفقوداً.

في عام 1986م كانت تيريسيتا لا تزال غير واثقة بخصوص اتجاهها في الحياة حين التحقت بجامعة فلوريدا الدولية في ميامي. وجرياً وراء ميولها أيام الدراسة الثانوية، أخذت دروساً في النحت، ولكنها وجدت في استخدام الصلصال مع ليونته وسهولة تشكيله الشعور نفسه الذي شعرت به في المدرسة الثانوية؛ وهو أن ما تقوم هولاً يتعدّى صنع أشياء مصطنعة زائفة وجميلة. في أحد الأيام، وفي أثناء قضاء بعض الوقت في مشغل النحت، لاحظت تيريسيتا بعض الفنانين الذين يستخدمون صفائح فولاذية في تشكيل قطع فنية كبيرة. كان لهذه الصفائح الفولاذية تأثير داخلي عميق فيها خلافاً لأيّ عمل فني آخر رأته، وشعرت بطريقة ما أن هذه الصفائح هي المادة التي تناسبها، والتي يُقدَّر لها أن تستخدمها في أعمالها الفنية. كانت الصفائح رمادية اللون وثقيلة وثابتة، ويتطلب تشكيلها جهداً كبيراً. وخصائص الفولاذ هذه تتناغم مع الثبات والقوة التي كانت تشعر بها دائماً داخل نفسها، بالرغم من صغر حجمها، وهي الخصائص نفسها التي كانت دائماً تَوَاقَة للتعبير عنها.

وهكذا بدأت بتعريض نفسها على نحوٍ محموم لهذا الوسط الذي اكتشفته حديثاً، ولكن العمل في تشكيل المعادن يتطلب إشعال المسبك واستخدام مشاعل غاز الأسيتيلين. وكانت حرارة ميامي الاستوائية تزيد من صعوبة هذا العمل وشدّته في ساعات النهار، لذلك بدأت العمل على منحوتاتها المعدنية في الليل حصراً، ووضعت لنفسها جدول عمل زمنياً غير عادي يبدأ الساعة التاسعة مساءً، والعمل ليلاً حتى الثالثة صباحاً، ثم النوم معظم ساعات نهار اليوم التالي. إضافةً إلى برودة الجو، كان للعمل ليلاً مزايا أخرى، منها: قلّة الأشخاص من حولها، والهدوء الذي يُخيّم على المشغل؛ فذلك كله كان أدعى إلى العمل الجاد، والتركيز بعمق فيما تعمل، وإفساح المجال أمامها لتجريب أفكارها في تلك القطع واختبارها، وارتكاب الأخطاء بعيداً عن أعين الناقدين، وتعوّد الجرأة والإقدام واغتنام الفرص.

بدأت تيريسيتا تتحكم شيئاً فشيئاً في هذا الوسط وتسيطر عليه، وبصنعها التصاوير والتماثيل شعرت أنها قد بدأت بتحويل نفسها وبنائها من جديد، وأخذت تهتم بابتكار القطع الكبيرة والمثيرة للإعجاب، ولكن صنع تلك القطع الكبيرة كان يُحتم عليها أن تبتكر أسلوبها الخاص لإنجازها، فكانت تضع تصاميم تلك القطع على الورق، ولكنها تقسم عملها إلى أجزاء صغيرة بحيث يمكنها التعامل معها وإنجازها وحدها، ثم تعمل -في أثناء هدوء المشغل- على تجميع المنحوتات، وسرعان ما بدأت أعمالها تُعرض في قسم الفنون داخل الحرم الجامعي.

انبهر الجميع أشد الانبهار بعملها، وكانت منحوتاتها الفولاذية الضخمة الشامخة تحت ضوء شمس ميامي الساطعة ينبعث منها ذلك الشعور بالقوة الذي شعرت به دائماً في أعماق نفسها. ولكن، كان يوجد ردُّ فعل آخر مفاجئاً لها على هذه القطع؛ لأن قلة من الناس قد شاهدوها وهي تصنع هذه المنحوتات، فبدأت هذه التماثيل كأنها تدفقت منها من دون عناء -كما لو كان لديها موهبة غير عادية- وهذا ما لفت الانتباه إلى شخصيتها. كان النحت مجالاً يهيمن عليه الذكور غالباً، ويميل إلى جذب الفنانين الذكور ذوي العضلات المفتولة. ولما كانت واحدة من بين قلائل الفنانات الإناث اللاتي يستخدمن الفولاذ الثقيل في أعمالهن فقد كان مُتوقعاً أن يُسقط الناس عليها سلفاً مختلف أنواع الشكوك والأوهام؛ إذ كان التناقض بين مظهرها الخفيف الأنثوي وأعمالها الضخمة المهيبة صارخاً جلياً، وكان الناس يتساءلون: كيف استطاعت القيام بعمل كهذا؟ من تكون هي حقاً؟ وبافتنانهم بشخصيتها، وبالطريقة التي تبدو فيها منحوتاتها المتقنة كأنها تظهر من العدم، فقد رأوا فيها شخصية غامضة ولكن بصورة جاذبة، تجمع بين خصائص الخشونة والنعومة؛ إنها تُمثل حالة غريبة كأنها ساحرة تمارس سحرها بالمعادن.

ومع هذا التدقيق كله أصبحت تيريسيتا فجأة تدرك أنها لم تعد تلك الشخصية المُتصدِّعة التي تراقب الآخرين من مسافة بعيدة، بل أصبحت في مركز الاهتمام، وشعرت أن عالم الفن هو الأنسب لها، فكانت المرة الأولى في حياتها التي تشعر فيها بالانتماء إلى شيء والتوافق معه، وأرادت الإبقاء على الاهتمام الذي يبديه الآخرون بأعمالها الفنية. والآن، بعد أن تبوأَت موقِعاً لها في الساحة العامة، فقد كان طبيعياً أن ترغب في التحدُّث

عن نفسها وتجربتها، بيد أن إحساسها الفطري ألمح إليها أن من الخطأ التقليل من قوة تأثير أعمالها الفنية في الآخرين بالكشف فجأة للجميع عن الساعات المديدة التي أمضتها في صناعة هذه التماثيل والمنحوتات، وكيف أنها كانت -في واقع الأمر- نتاج عمل مُكثَّف وانضباط ومثابرة. وقد أقنعت نفسها أن ما لا تكشفه للناس يكون أحياناً أكثر بلاغة وقوة مما تكشفه لهم، ولذلك قررت أن تدع الانطباع السائد لدى الآخرين عنها وعن أعمالها على ما هو عليه من دون تعديل، مبتدعةً بذلك جُؤاً من الغموض حولها، مع حرصها على عدم التحدُّث عن طريقة عملها، وترك تفاصيل حياتها طيَّ الكتمان، ما يسمح للناس بإسقاط تخيُّلاتهم وأوهامهم عليها.

ولكن، مع تقدُّمها في حياتها المهنية، لم تعد بعض جوانب تلك الشخصية التي تبنَّتها لنفسها في عهد الجامعة مناسبة لها؛ إذ لاحظت وجود عنصر من عناصر شخصيتها العامة يمكن أن يُؤثِّر فيها سلباً. فإذا لم تكن حذرة فإن الناس قد يحكمون عليها بناءً على مظهرها الخارجي بوصفها فتاة شابة جميلة، ولن يروا فيها فنانة جادة، وقد يبدو الغموض الذي يحيط بها كأنه غطاء يستر نقصاً في ذكائها، كما لو أنها كانت تتلمَّس طريقها من بين الأشياء، وأنها ليست على قدم المساواة مع الطراز الرفيع من المثقفين في المجال الذي تتشط فيه. كان عليها أن تتصدى للتحامل والإجحاف الذي تتعرَّض له كل أنثى تعمل في حقل الفن. وبعبارة أُخرى، فإن أيَّ إشارة تدل على ضعف في الشخصية، أو وهن في العزم، أو عدم القدرة على التعبير بوضوح عند الحديث عن أعمالها الفنية سيُعرِّضها لخطر إذكاء الأحكام المسبقة والتمييز ضدها بالقول إنها كانت طائشة، وإن ما قامت به كان فقط ترفيهاً عابراً من قبيل العبث واللهو؛ لذا بدأت تُطوِّر شيئاً فشيئاً نمطاً جديداً يلائمها جيداً؛ إذ ستكون حازمة، وتتحدَّث بثقة عن محتوى عملها، وتُغلِّف -في الوقت نفسه- عملية صنع أعمالها الفنية بالسرية. إنها ليست ضعيفة، ولا هي عُرضة للهجوم، ولكنها تملك ناصية الموضوع، وتسيطر عليه بوضوح، وإذا كان الفنانون الذكور بحاجة إلى الظهور بمظهر الجدِّ والبلاغة فإنه -من منطلق أنها امرأة- يجب عليها أن تظهر بمثل ذلك وأكثر منه. لقد كانت لهجة كلامها الحازمة دائماً تحظى بالوقار وتتسم بالاحترام، لكنها أوضحت بما لا يدعُ مجالاً للشك أنها ليست من الوزن الخفيف.

على مرّ السنين، وبعد أن أصبحت تيريسيتا فنانة تصوّرية ذات شهرة عالمية تمارس الفن باستخدام مختلف أنواع المواد، فإنها واصلت التعديل والموازنة في مظهرها وصورتها بما يتناسب مع الظروف المتغيّرة. فقد كانت الصورة النمطية السائدة للفنانين هي أنهم غير منظمين، وأنهم لا يهتمون إلا بما يحدث في عالم الفن، فكانت تتصرف بحذق ومهارة لدحض هذه التوقّعات. لقد حوّلت نفسها إلى محاضرة بليغة، وكشفت عن أعمالها وأفكارها للجمهور عمومًا، فكان الجمهور يتأمّل تلك الأعمال، ويشعر بالافتتان والحيرة من الاختلاف ما بين مظهرها الخارجي الهادئ الرقيق ومحتوى خطابها المعقّد ذي النبرة المتحدية. وها هي اليوم قد أصبحت خبيرة في الكثير من المجالات الخارجة عن نطاق الفن، وجمعت بين هذه الاهتمامات في أعمالها الفنية، واختلطت -في أثناء هذه العملية- بفئات كثيرة من الناس خارج عالم الفن. وقد علّمت نفسها أيضًا حُسن التعامل مع عمال تعدين الجرافيت الذين يُزوّدونها بالقطع التي تستخدمها في أعمالها، وكذلك الحال مع وكلاء الأروقة والمعارض الفنية. وللحقيقة، فإن هذه المرونة في مجاملة الناس سهّلت عليها الكثير في حياتها الفنية، وحالت بينها وبين الجمود في قالب فني واحد، فأصبحت شخصيتها العامة، في جوهرها، شكلاً آخر من أشكال الفن؛ مادة تستطيع أن تُشكّلها وتحوّلها وتضعها في القالب الذي يناسب حاجاتها ورغباتها.

إن شخصيتنا التي نعرضها للعالم تُسهم بفاعلية في نجاحنا وارتقائنا نحو الإتقان، وإن كانت هذه الحقيقة عمومًا لا تحظى بالاعتراف والنقاش. انظر إلى حالة تيريسيتا فرنانديز. لو أنها بقيت منطوية على نفسها واكتفت فقط بالتركيز على عملها لوجدت نفسها مُحدّدة من الآخرين بصورة تعيق تقدّمها، ولو أنها تفاخرت -بعد نجاحها الأولي- بكل تلك الساعات التي أمضتها في الممارسة من أجل التدرّب على نحت المعادن وتشكيلها لنظر إليها الناس بوصفها عاملة وحرفية فحسب، ولعلق في ذهنهم حتّمًا أنها الفتاة الفنانة التي كانت تستخدم المعادن في أعمالها الفنية وسيلةً للتحايل من أجل الترويج لنفسها والحصول على اهتمام الناس، ولبحثوا عن نقاط ضعف في شخصيتها لاستغلالها. وفي الواقع، فإن الساحة العامة في الفن أو في أيّ نشاط آخر قد تكون قاسية في ذلك، بيد أن تيريسيتا

-بفضل قدرتها على النظر إلى نفسها وإلى عالم الفن نظرة حيادية مجردة- شعرت فطرياً بالقوة التي يمكن أن تمتلكها حين تكون واعية بشخصيتها ومتحكمة في ديناميكية مظهرها.

تذكر: يميل الناس إلى الحكم عليك بناءً على مظهرك الخارجي. فإذا لم تكن حذراً وتفترض أن الأفضل أن تكون على سجيتك فإنهم سيلصقون بك مختلف أنواع الصفات التي تكاد تتعلق بشخصيتك الحقيقية، ولكنها تتفق مع ما يريدون رؤيته فيك. وهذا كله سبب لك التشويش، ويجعلك تشعر بعدم الأمان، ويستنفد انتباهك وطاقاتك. إن اختزانك أحكامهم داخلياً سيعطل قدرتك على التركيز في عملك.

أمّا دفاعك الوحيد فيتمثل في عكس اتجاه هذه الديناميكية، وذلك بأن تكون عن وعي هذه المظاهر بحيث توجد الهيئة (الصورة) التي تناسبك، وأن تسيطر على الأحكام التي يصدرها الناس عليك، وستجد أن الأفضل أحياناً هو التأخر قليلاً إلى الوراء، ونشر بعض الغموض حولك بما يعزز حضورك، في حين تحتاج في أوقات أخرى إلى أن تكون أكثر وضوحاً، وتعرض مظهرًا أكثر تحديداً. خلاصة القول هي أنه يتعين عليك أن تواظب على الحركة وتتجنب البقاء على صورة واحدة، والألمع الناس القدرة على معرفتك تماماً، وأن تكون دائماً متقدماً على الجمهور بخطوة. عليك أن تنظر إلى عملية تكوين الشخصية الخارجية بوصفها عنصراً جوهرياً من عناصر الذكاء الاجتماعي، لا شيئاً من الشر أو الشيطان؛ فنحن جميعاً نرتدي أقنعة في الساحة الاجتماعية، ونؤدي الأدوار المختلفة التي تناسب البيئات المختلفة التي نمر بها.

كل ما في الأمر أنك أصبحت أكثر وعياً بهذه العملية. انظر إليها كما لو كانت عملاً مسرحياً؛ فأنت حين توجد لنفسك شخصية غامضة بارعة تبعث على الفضول وتأسر الألباب فإنك بذلك تمثل للجمهور، وتقدم لهم شيئاً مضمناً وممتعاً ليشاهدوه. إنك تسمح لهم بإسقاط تخيلاتهم عليك، أو توجيه انتباههم إلى الخصائص والميزات المسرحية الأخرى. أمّا في حياتك الخاصة فيمكنك أن تنزع هذا القناع. ففي هذا العالم متعدد الثقافات، يُفضل أن تتعلم كيف تخالط مختلف أنواع البيئات وتمتزج فيها، وأن تعطي نفسك أقصى قدر من

المرونة. أخيراً، يجب أن تشعر بالمتعة عند إنشاء هذه الشخصيات الخارجية؛ فهي ستجعل منك مُمتلئاً أفضل على المسرح العام.

3. انظر إلى نفسك بعيون الآخرين

نشأت تمبل غراندن وهي مصابة بالتوحد (61-63)؛ لذا عانت الكثير من الصعاب التي تعيّن عليها مواجهتها ودحرها في هذه الحياة، وقد استطاعت بعد إنهاؤها مرحلة الدراسة الثانوية أن تُحوّل نفسها - عن طريق الرغبة الجادة والانضباط - إلى طالبة موهوبة ينتظرها مستقبل واعد في مجال العلوم. كانت تدرك أن أبرز نقاط ضعفها تكمن في الساحة الاجتماعية؛ ففي تعاملها مع الحيوانات كانت تملك قدرات تكاد تصل إلى حدّ توارد الخواطر معها، ما يُمكنها من معرفة أمزجتها ورغباتها. أمّا في تعاملها مع البشر فكان الأمر على النقيض من ذلك؛ إذ كان الناس في نظرها على درجة كبيرة من الخداع والتعقيد، فقد بدا لها أنهم يتواصلون مع بعضهم بعضاً عن طريق إشارات خفيفة غير شفوية، مثل الدخول في نوبة جماعية من الضحك وفق إيقاع معيّن بين أفراد المجموعة لم تستطع فهمه، وشعرت أنها كائن غريب جاء من كوكب آخر يشاهد هذه المخلوقات وهي تتفاعل بعضها مع بعض.

ومن وجهة نظرها، لا يوجد شيء يمكنها فعله حيال هذا الحرج الذي تعانيه في تعاملها مع الناس. ولكن يوجد شيء واحد يمكنها التحكم فيه والسيطرة عليه، هو عملها الخاص، فقررت أن تُطوّر قدرتها وتُثبت كفاءتها في أيّ وظيفة تعمل فيها، بحيث لا يعود لقصورها الاجتماعي أيّ أثر. ولكن، بعدما تخرّجت في الجامعة، وحصلت على شهادة في سلوك الحيوان، ودخلت عالم العمل مستشارة في تصميم حظائر الماشية ومرافق العناية بها، أدركت - عن طريق سلسلة من الأخطاء من جانبها - أن خطتها غير واقعية ألبتة.

وذات مرة، أبرم مدير أحد المصانع عقداً مع غراندن لكي تُحسّن التصميم الإجمالي للمصنع، فقامت بالمهمة على أكمل وجه، ولكن سرعان ما بدأت تلاحظ أن الآلات كانت تتعطل باستمرار، كما لو كان الخطأ ناتجاً من التصميم الذي وضعته. كانت تعلم أن الخلل لا يمكن أن يكون بسبب أيّ عيب في عملها. وبعد مزيد من التحقيق اكتشفت أن الآلات لم تكن تتعرّض للأعطال إلا عند عمل شخص معيّن في الغرفة. والاستنتاج الوحيد الممكن

هو أن هذا الشخص كان يتعمد تخريب المعدات بهدف إحراج غراندن وجعلها تبدو سيئة. ولكن ما أقدم عليه هذا الشخص لم يستقم في عقلها؛ فما الذي يدفعه إلى الإقدام على فعل يتعارض مع مصلحة الشركة التي وقّرت له فرصة الوظيفة والعمل؟ إن هذا النوع من الخلل [في الأشخاص] لم يكن مشكلة تصميم يمكنها أن تجد حلاً له عن طريق التفكير والعقل، ولذلك اضطرت إلى التخلي عن وظيفتها وترك هذه المهمة.

وفي مناسبة أخرى، كلّفها مهندس أحد المصانع بإصلاح مشكلة معيّنة في المصنع، ولكن بعد بضعة أسابيع من العمل لاحظت أن أجزاء أخرى من المصنع صُممت بطريقة سيئة جداً بحيث تجعل منها مصدرًا مباشرًا للخطر، فكتبت إلى رئيس الشركة لكي تحيطه علمًا بذلك. كانت نبرتها في الرسالة فظةً بعض الشيء، ولكنها كانت منزعة من تعامي الأشخاص عن هذه المسائل في التصميم، وبعد بضعة أيام صدر قرار بفصلها من العمل. وبالرغم من أن القرار لم يأتِ على أسباب الفصل فإنه كان واضحًا أن رسالتها إلى رئيس الشركة هي السبب ولا شك. وحين راحت تتأمل هذه الحوادث ومثيلاتها الأخرى التي أفسدت مسيرتها المهنية شعرت أن مصدر المشكلة تابع حتمًا من ذاتها.

لقد أدركت منذ سنوات أنها كانت غالبًا تختلط بالناس من حولها بطريقة غير صحيحة بسبب ما يصدر عنها من قول أو فعل، وأنهم كانوا يتجنبون التعامل معها لهذا السبب. لقد حاولت في الماضي أن تعيش حياتها متجاهلة هذه الحقيقة المؤلمة. أمّا الآن فإن قصورها الاجتماعي بات يُهدد قدرتها على كسب لقمة العيش.

تمتعت غراندن -منذ نعومة أظفارها- بقدرة غريبة على رؤية نفسها من الخارج، كما لو أنها كانت تنظر إلى شخص آخر. كانت تلك القدرة أقرب إلى إحساس يأتي ويذهب، ولكنها بعدما بلغت سنّ الرشد أدركت أنه يمكنها استخدام هذه الموهبة لتحقيق نتائج عملية، وذلك عن طريق النظر إلى أخطائها السابقة وكأنها تشاهد شخصًا آخر وهو يعمل، فمثلًا في حالة الرجل الذي كان يعمد إلى تخريب الآلات، استطاعت أن تتذكّر بوضوح أنها لم تكن تتفاعل معه ولا مع المهندسين الآخرين إلا قليلًا، وكيف أنها كانت تحرص على القيام بكل شيء وحدها، وتستطيع أن تستذكر في ذهنها الاجتماعات التي عرضت فيها أفكارها

عن التصميم بمنطق صارم وعدم فتحها أيّ مجال للنقاش حولها. وفي حالة الرسالة التي وجّهتها إلى رئيس الشركة، تذكّرت كيف أنها وجّهت نقدًا لاذعًا إلى أشخاص أمام أقرانهم، ولم تقم بأيّ محاولة للتفاعل مع الشخص نفسه في الشركة. حين تصوّرت هذه اللحظات بوضوح تام استطاعت أخيرًا أن تفهم المشكلة؛ لقد كانت تتسبّب في جعل زملائها في العمل يشعرون بعدم الأمان، وعدم الجدوى، وأنهم دون المستوى المقبول، لقد جرحت غرورهم الذكوري، ودفعت هي ثمن ذلك.

إن إدراكها لما حصل من خطأ لم يكن نابغًا من مشاركة وجدانية (أي أن تضع نفسها مكانهم لكي تشعر بشعورهم) من جانبها مثلما قد يحدث مع غيرها، بل كان نتيجة عملية فكرية، مثل حل لغز أو مشكلة في التصميم. ولكن، لمّا كانت عواطفها غير متصلة بعمق فقد كان سهلاً عليها مراجعة العملية، وعمل التصحيحات اللازمة. ولهذا ستقوم مستقبلاً بمناقشة أفكارها مع المهندسين وإشراكهم قدر المستطاع في عملها، ولن تُوجّه انتقادات لاذعة إلى أيّ شخص بخصوص أيّ شيء، وسوف تلتزم بممارسة ذلك في كل وظيفة لاحقة حتى تصبح سجية في طبعها.

وبخطى متأنية طوّرت تمبل غراندن ذكاءها الاجتماعي بطريقتها الخاصة، واستطاعت أن تقوّم كثيرًا من قصورها وتصرفاتها المُسبّبة للحرج حتى ازدهرت مسيرتها المهنية. وفي تسعينيات القرن الماضي، وبعد أن نالت شهرة واسعة، أصبحت تتلقّى الدعوات -بصورة متزايدة- لإلقاء المحاضرات التي تحدّثت بها بدايةً عن تجربتها بوصفها مهندسة محترفة استطاعت التغلب على مرض التوحّد، وبعد ذلك بوصفها خبيرة في سلوك الحيوان.

في أثناء إلقاءها هذه المحاضرات، كانت تتصوّر أنها أبليت فيها بلاءً حسنًا؛ إذ كانت المحاضرات حافلة بالمعلومات التي تُعزّزها الشرائح التوضيحية. ولكن، بعد عدد من تلك المحاضرات تفاجأت بتقييم الجمهور السلبي الذي أحدث لها صدمة كبيرة؛ فقد اشتكى الجمهور أنها لم تكن تنظر إليهم مباشرة، وأنها كانت تقرأ بطريقة آلية من مذكراتها، وأنها

لم تتفاعل مع الجمهور إلى حد الصفاقة. لقد كان الانطباع السائد لدى الجمهور أنها رددت الكلام نفسه مرارًا وتكرارًا مستخدمة الشرائح نفسها مثل الآلة.

الغريب العجيب أن أياً من هذه الملحوظات لم تُزعج تمبل، والحقيقة أن فكرة التقييم هذه أعجبتها وراقت لها؛ إذ قدّمت لها صورة واضحة وواقعية عن نفسها كما يراها الآخرون، وهذا هو كل ما يلزم لغرض التصحيح الذاتي. بعد ذلك تابعت غراندن هذه العملية بحماسة كبيرة، يحدوها عزم ثابت على تحويل نفسها إلى متحدثة بارعة. وبعد أن ورد إليها عدد كافٍ من التقييمات أخذت تدرسها دراسة تأملية باحثة عن الأنماط والانتقادات المنطقية. وبالاستفادة من هذه الملاحظات والانتقادات علّمت نفسها على استخدام الحكايات وحتى النكات في محاضراتها، وجعلت الشرائح المستخدمة أقل اكتظاظًا بالمعلومات وأقل مبالغة في المنطقية، إلى جانب تقصير مدتها، ودرّبت نفسها على التحدّث من دون الاستعانة بمذكّرات مكتوبة، وأصبحت تحرص على الاستماع لأكبر عدد من الأسئلة حسب ما يريد الجمهور أن يسأل في النهاية.

من رآوا جهودها الأولية أو سمعوا بها، ثم حضروا لها محاضرات في السنوات اللاحقة وجدوا صعوبة في تصديق أن المتحدث في كلتا الحالتين هو شخص واحد؛ إنها الآن متحدثة مُسلية جاذبة، يمكنها أن تأسر انتباه الجمهور أفضل من أي خطيب آخر، ولا أحد يمكنه أن يتصوّر كيف حدث هذا التحوّل، وهو أمر أقرب ما يكون إلى المعجزة.

وفي الواقع، فكلُّ منّا لديه نقائص اجتماعية من نوع ما، بدءًا بالنقائص غير المؤذية نسبيًا، وانتهاءً بتلك التي يمكنها أن توقعنا في ورطة. ربما أننا نتحدّث كثيرًا، أو ننتقد الآخرين بصراحة مفرطة، أو نشعر بالإهانة سريعًا حين لا يستجيب الآخرون لأفكارنا. ولكن، إذا تكرّر صدور هذا السلوك منّا كثيرًا فإن ذلك كفيل بالتسبّب في الإساءة إلى الناس من دون أن ندرك حقًا سبب ذلك. والحقيقة أن السبب يُعزى إلى أمرين: أولهما أننا نميّز أخطاء الآخرين وعيوبهم بسرعة، ولكن عندما يتعلق الأمر بأخطائنا وعيوبنا فإننا عمومًا نميل إلى التشبُّب بالعاطفة والشعور بانعدام الأمان إلى حدّ يحجب عنّا الرؤية الواضحة الواقعية لما نعانيه من أخطاء وعيوب. أمّا الأمر الثاني فنادرًا ما تجد أحدًا من الناس يقول لنا الحقيقة

عمًا نفعله بصورة غير صحيحة؛ فهم يخشون التسبب في وقوع خلاف، أو ظن الآخرين بهم سوءًا. وهكذا يصبح من الصعب جدًا علينا إدراك عيوبنا، فضلًا عن تصحيحها.

في بعض الأحيان نقوم بأعمال هي في نظرنا رائعة جدًا، ثم نصاب بالصدمة عندما تردنا ملحوظات وردود فعل من أشخاص لا ينظرون إليها بالطريقة نفسها التي نراها بها. عندئذٍ، يتبين لنا الاختلاف بين علاقتنا العاطفية والشخصية بأعمالنا، واستجابة الآخرين الذين ينظرون إليها بحياد تام، والذين يستطيعون الإشارة إلى عيوب لا يمكننا أن نراها أبدًا. ومثل هذا الاختلاف نفسه شائع على الصعيد الاجتماعي؛ فالناس يمكنهم مشاهدة سلوكنا من الخارج، ولكن نظرتهم إلينا تختلف ألبتة عمًا نعتقده. ولهذا فإن القدرة على رؤية أنفسنا بعيون الآخرين يساعدنا كثيرًا على تحقيق الذكاء الاجتماعي، ويمكننا أن نبدأ بتصحيح العيوب التي تسيء إلى الآخرين، وأن نتعرف ما ناتيه من أفعال قد تُسهم في أي من أنواع الديناميكية السلبية، فتتوقف عنها، وأن نعتد تقييماً أكثر واقعية لأنفسنا.

ولكي نرى أنفسنا بموضوعية؛ يجب علينا أن نحذو حذو تمبل غراندن. يمكننا أن نبدأ هذه العملية بالنظر إلى الأحداث السلبية في ماضينا: الأشخاص الذين تعرّضوا لأعمالنا بالعبث والتخريب، رؤساء العمل الذين فصلونا من العمل من دون أي أسباب منطقية، المعارك الشخصية المبتدلة مع الزملاء. من الأفضل أن تبدأ بأحداث وقعت قبل عدة أشهر -على الأقل- للتحقق من زوال التأثير العاطفي للحدث في نفسك. وحين نبدأ تشريح هذه الأحداث يجب أن نركّز على ما بدر منّا وكان سبباً في إثارة الديناميكية أو جعلها أسوأ حالاً مما كانت عليه. وبمعاينة عدد من هذه الحوادث يمكننا أن نبدأ برؤية النمط الذي يشير إلى وجود خلل معين في شخصيتنا. إن رؤية هذه الأحداث من وجهة نظر الأشخاص الذين كانوا معنيين بها سيُخفف من وطأة القيود التي تفرضها عواطفنا على صورتنا الذاتية المنطبقة في ذهننا، وتساعدنا على فهم دورنا وإسهامنا في الأخطاء التي نرتكبها. ويمكننا أيضاً أن نطلب إلى الأشخاص الذين نشق بهم تزويدنا بأرائهم عن سلوكنا بعد التيقن أولاً من طمأننتهم بأننا نريد سماع انتقاداتهم صراحةً. شيئاً فشيئاً، بهذه الطريقة، يمكننا تنمية المزيد من الانفصال عن النفس والخروج من الشرنقة، وهو ما سيُحقق لنا النصف الآخر من الذكاء الاجتماعي؛ أي القدرة على رؤية أنفسنا كما هي على حقيقتها.

4. تحمّل حماقات الآخرين

في عام 1775م تلقى الشاعر الروائي الألماني البالغ من العمر آنذاك (26) عامًا يوهان فولفغانغ غوته (عُرِف فيما بعد باسم فون غوته) دعوة لقضاء بعض الوقت في قصر فايمار من الدوق كارل أوغست البالغ (18) عامًا. كانت أسرة الدوق تحاول تحويل دوقية فايمار المعزولة قليلة الشهرة إلى مركز أدبي، ولا شك أن دعوة غوته إلى القصر ستكون ضربة موفقة. وبُعيد وقت قصير من وصول غوته عرض عليه الدوق مكانة بارزة في حكومته، واختاره مستشارًا شخصيًا له، فرحّب غوته بذلك، وقرّر البقاء؛ إذ رأى الشاعر في ذلك وسيلة لإثراء تجربته في العالم، وربما وجد فيها فرصة لتطبيق بعض الأفكار المستنيرة في حكومة فايمار.

ينحدر غوته من طبقة وسطى راسخة، ولم يسبق له أن قضى الكثير من الوقت حول الأمراء والنبلاء. والآن، بعد أن أصبح من حاشية الدوق وخاصته المُقرَّبين، فقد تحتمّ عليه أن يتدرّب على عادات الأرستقراطية ومراسيمها، بيد أنه وجد -بعد أشهر قليلة- أن حياة القصر لا تطاق؛ فحياة الحاشية تدور حول طقوس لعب الورق، وحفلات الرماية، وتبادل الحديث المتواصل من القيل والقال، وتضخيم الملاحظة العابرة التي أبداها السيد الفلاني، أو عدم حضور السيدة الفلانية سهرة أمْس حتى تصبح حدثًا جلاّ ذا أهمية كبيرة، وتجهد الحاشية نفسها في تفسير معناه وفك ألغازه. وبعد حضورهم إلى المسرح كانوا يتبادلون الحديث إلى ما لا نهاية عمّن جاء، ومّن كان برفقة مَن، أو يتناولون بالتفصيل والنقد مظهر الممثلة الجديدة في المشهد، ولكنهم لا يناقشون أحداث المسرحية نفسها.

وفي أثناء الحديث، إذا تجرّأ غوته وأثار نقاشًا حيال بعض الإصلاحات التي ينوي اقتراحها، انبرى له فجأة أحد أفراد الحاشية معترضًا، وقد تميّز غيظًا ليسأله ما يعنيه هذا لوزير معيّن، وكيف يمكن أن يُهدّد مكانته في القصر، فتضيع فكرة غوته وسط الحوار المحتدم الذي يلي ذلك النقاش. وبالرغم من أنه كان مؤلّف أشهر رواية في ذلك الوقت «آلام الشاب فترتر» فإن أحدًا منهم لم يكن مهتمًا بأرائه على وجه خاص، بل وجدوا أن إفصاحهم عن أفكارهم ورؤية ردّ فعله عليها هو الأمر الأكثر إثارة لاهتمامهم. وفي النهاية، يبدو أن اهتمامهم كان محصورًا في حدود مساحة القصر وما يحاك فيه من دسائس.

شعر غوته أنه محاصر بعد أن وقع في الشَّرَك؛ فقد قبل العمل في المنصب الذي عرضه عليه الدوق، وها هو يرغب في أداء عمله بكل جدٍّ، ولكنه يجد صعوبة في تحمُّل أعباء الحياة الاجتماعية التي فرضت عليه. ونظرًا إلى نهجه الواقعي المؤكد في الحياة؛ فقد وجد أن من العبث الشكوى مما لا يملك أن يُعَيِّرَه. وهكذا، قرَّر التسليم والقبول بأفراد الحاشية رفاقًا له طوال السنوات القليلة التالية، ووضع إستراتيجية لتحقيق ذلك، تتمثل في تحويل الضرورة إلى مزية: لن يتحدَّث إلا قليلًا جدًّا، وسيُحجَم عن إبداء رأيه حيال أي شيء إلا نادرًا، وسيفسح المجال أمام محاوره للاسترسال في الحديث عن هذا الموضوع أو ذاك، وسيرتدي قناع الدماثة والتلطف وهو يستمع إليهم، لكنه في باطنه سينظر إليهم بوصفهم شخصيات تؤدي أدوارها في مسرحية. وبذلك كانوا يبوحون له بأسرارهم، ومآسيهم التافهة، وأفكارهم السخيفة، فيبتسم لهم، ويشدُّ على أيديهم.

ما لم يكن يدركه أفراد الحاشية هو أنهم كانوا يمدونه بمورد لا نهاية له: الشخصيات، ومقطوعات الحوار، وقصص من الحماسة التي ستملأ المسرحيات والروايات التي سيكتبها مستقبلاً. وبهذه الطريقة عمل غوته على تحويل إحباطاته الاجتماعية إلى لعبة أكثر إنتاجية وإمتاعًا.

ارتقى المخرج السينمائي الكبير الأمريكي ذي الأصل النمساوي جوزيف فون سترنبرغ (1894م-1969م) من صبي مراسل في الاستديو إلى واحد من أكثر المخرجين نجاحًا في هوليوود في العقدين: الثاني والثالث من القرن العشرين. وكان قد عمل طوال مشواره المهني على تطوير فلسفة معيَّنة استطاعت أن تخدمه جيدًا على امتداد مسيرته في الإخراج السينمائي التي امتدت حتى خمسينيات القرن الماضي. تقوم هذه الفلسفة على أن الأمر المهم في كل موضوع وحدث هو المُنتَج النهائي، وأن دوره هو التحقق من أن الجميع متفقون على الهدف، ويعملون معًا بتناغم في عملية الإنتاج وفقًا للرؤية التي اعتمدها، والإفادة من مختلف الوسائل اللازمة لتحقيق النتائج المنشودة. وقد وجد أن أكثر الأطراف معارضةً لتحقيق رؤيته هم الممثلون؛ ذلك أن همَّهم الأول والأخير هو سيرتهم المهنية. فالعمل السينمائي بصورته النهائية غير مهم بالنسبة إليهم قدر اهتمامهم بالشخصيات التي

يتقنمَّصونها في الفيلم، فيدفعهم ذلك إلى محاولة سرقة الأضواء، ما يُؤثِّر سلبيًا في جودة العمل كله. بوجود مثل هذا الصنف من الممثلين ابتكر فون سترنبرغ وسيلة لخداعهم أو إغرائهم على القيام بما يريد.

ففي عام 1930م دُعي سترنبرغ إلى برلين لإخراج فيلمه الأكثر شهرة «الملاك الأزرق»، الذي شارك فيه الممثل العالمي الشهير إميل جينينغز. وفي معرض بحثه عن ممثلة للقيام بدور البطلة في الفيلم اكتشف سترنبرغ ممثلة ألمانية غير معروفة تُدعى مارلين ديتريش، وهي التي أخرج لها فيما بعدُ سبعة أفلام مميزة، واستطاع وحده أن يُحوِّلها إلى نجمة سينمائية مرموقة. كان سترنبرغ قد عمل سابقًا مع جينينغز، وعرف أنه ممثل أحرق؛ إذ كان جينينغز يعمل كل ما بوسعه لعرقلة سير عملية الإنتاج، وكان ينظر إلى كل محاولة من المخرج لتوجيهه بوصفها إهانة شخصية. كان منهجه يقوم على استفزاز المخرج للدخول معه في مواجهات ومعارك عقيمة تُنهكه حتى يرضخ له، ويسمح له (جينينغز) بفعل ما يشاء.

كان سترنبرغ مستعدًّا لكل هذا، فذهب إلى الحرب على طريقته الخاصة، واستجمع بأسه لمواجهة الأعباء جينينغز الصببانية. وكان جينينغز قد طالب أن يحضر المخرج كل صباح إلى غرفة الملابس لكي يطمئن الممثل ويؤكد حبه وإعجابه بعمله، وقد فعل ذلك سترنبرغ دون شكوى. وطلب جينينغز أيضًا أن يصحبه المخرج كل يوم إلى أحد المطاعم لتناول طعام الغداء، ويستمتع إلى أفكاره عن الفيلم، فاستجاب سترنبرغ له في هذا، وكان يستمتع بصبر لمقترحات جينينغز الفظيعة. وإذا أعار سترنبرغ انتباهًا لأيِّ ممثل آخر فإن جينينغز يدخل في نوبة من الغضب والتشنج بسبب الغيرة، فيضطر سترنبرغ أن يتقنمَّص دور الزوج النادم لتطبيب خاطره. وبالسماح له فعل ما يريد من هذه الأمور التافهة استطاع سترنبرغ إفشال معظم إستراتيجية جينينغز، مُجنِّبًا نفسه الاشتباك معه في أيِّ معركة في أثناء تصوير مشاهد الفيلم.

ولكن، لمَّا كان عنصر الزمن مهمًّا جدًّا في الإخراج السينمائي، فقد كان يلجأ إلى خداع الممثل وإغرائه لكي يقوم بما يريد. وحين رفض جينينغز -لسبب غير معروف- دخول مكان تصوير المشهد وجَّه سترنبرغ أحمى مصباح إضاءة موجود إلى الجزء الخلفي من

رقيبته لكي تلسعه حرارة المصباح في كل مرة يقف فيها جينغز في مكانه، فيضطره بعدها إلى الدخول. ولمَّا أَدَّى جينغز دوره في المشهد الأول بنبرة ألمانية مرتفعة تبعث على السخرية هنا سترنبرغ على لهجته الجميلة، وذكره بأنه سيكون الشخص الوحيد في الفيلم الذي يتحدث بهذه الطريقة، وهو ما يظهره بمظهر سيئ. ولكن، إذا كان يرغب في ذلك فليكن له ما يريد. فما كان من جينغز إلا أن تخلَّى عن هذه اللهجة المتعجرفة سريعاً. وفي كل مرة كان يعبس فيها ويبقي في غرفته كان سترنبرغ يرسل إليه - بصورة غير مباشرة - من يخبره أن المخرج موجود مع مارلين ديتريش يغدق عليها اهتمامه وإطراءه، فتحفزه الغيرة إلى الإسراع إلى مكان تصوير المشهد لكي ينافس الممثلة على الاهتمام. ومشهداً تلو مشهد تمكَّن سترنبرغ من مناورته ليضعه في الموقع المطلوب، مستخلصاً من جينغز ما يمكن عدُّه أعظم أداء في مهنته.

حسب ما أشرنا في الفصل الثاني (101)، فقد انتقل دانيال إيشرت وعائلته إلى قلب الأمازون عام 1977م ليعيش بين شعب يسكن تلك المنطقة معروف باسم البيراها. كان إيشرت وزوجته في مهمة تبشيرية تتمثل في تعلُّم لغة البيراها التي كانت تُعدُّ آنذاك الأصعب في العالم من حيث تعلُّمها وحلُّ لغزها، ثم ترجمة الكتاب المقدس إلى تلك اللغة المحلية. وبخطوات بطيئة استطاع إيشرت إحراز بعض التقدُّم، وذلك باستخدامه مختلف الوسائل التي تعلَّمها في دراسة علم اللغات.

وكان قد درس بعمق أعمال أستاذ اللغات الشهير في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا نعوم تشومسكي، الذي كان يؤيد الفكرة التي تقول بأن اللغات كلها مرتبط ببعضها ببعض لأن قواعد اللغة نفسها مبرمجة في دماغ الإنسان بصورة فطرية، وأنها جزء من الشيفرة الوراثية، وهذا يعني أن اللغات جميعها تشترك في خصائص واحدة. ومن منطلق اقتناعه أن تشومسكي كان على صواب فقد اجتهد إيشرت في العثور على هذه الميزات العامة في لغة البيراها، بيد أنه - طوال سنوات من الدراسة - بدأ يعثر على الكثير من الاستثناءات المتعلقة بنظرية تشومسكي، وكان ذلك يُؤرِّقه.

بعد كثير من التفكير توصل إيشرت إلى استنتاج مفاده أن لغة البيراها تُبرِّز الكثير من خصوصيات حياتهم في الغابة، وجَزَمَ، على سبيل المثال، أن ثقافتهم تولي قيمة عليا لأنية

التجربة؛ فأني شيء ليس أمام أعينهم هو غير موجود، ثم لا تكاد تجد في لغتهم أي كلمات أو مفاهيم عن الأشياء التي تقع خارج التجربة المباشرة. وفي صدد توسُّعه في هذا المفهوم وضع نظرية مفادها أن السمات الأساسية للغات جميعاً ليست وراثية في الأصل وعامة، بل إن لكل لغة عناصر تُعبّر عن خصوصية ثقافتها وتُعزِّزها؛ إذ إن للثقافة دوراً أكبر مما كان متصوراً في كيفية التفكير والتواصل. في عام 2005م شعر أخيراً أنه بات مستعداً لنشر تلك النتائج وتعريف الجمهور بها، فنشر بحثاً في مجلة متخصصة في علوم الإنسان عبّر فيه عن أفكاره المثيرة، وتوقَّع أن تُحفِّز النتائج التي توصل إليها بعض المناقشات المتحمّسة، لكنه لم يكن مستعداً ألبتة لما سيترتب على بحوثه من نتائج.

بدأ الأشخاص (اللغويون منهم، وطلاب الدراسات العليا) في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا المرتبطون بتشومسكي بتعقب إيضرت. وحين كان يلقي محاضرة في ندوة مهمة بجامعة كامبريدج عن النتائج التي توصل إليها سافر بعض هؤلاء اللغويين إلى هناك لحضورها. وراحوا يرشقونه بالأسئلة التي تهدف إلى التشكيك في أفكاره وإحراجة أمام الملاء. ولأن إيضرت لم يكن مستعداً لهذا؛ فقد وجد نفسه يتخبط في الإجابة، ولم يُحسن التصرف في ذلك الموقف، وقد استمرت المواجهات في المحاضرات اللاحقة، فكان خصومه يُركِّزون على التناقض في كلامه أو كتاباته، ثم يستخدمونه في تشويه فكرته الشاملة، وقد تحوّلت بعض الانتقادات إلى هجوم على شخصه، فوصفوه بالذجال علناً، وشككوا في دوافعه. وحتى تشومسكي نفسه اتهم إيضرت ضمناً أنه كان يسعى إلى الشهرة والمال.

عندما نشر إيضرت كتابه الأول «لا تتم، توجد تعاليم» نشط بعض هؤلاء اللغويين في كتابة رسائل للنقاد الذين كانوا يعتزمون مراجعة الكتاب، وذلك في محاولة لثيهم عن مناقشة الأفكار الواردة فيه؛ لأن الكتاب -حسب زعمهم- كان دون المعايير الأكاديمية، وذهبوا إلى ما هو أبعد من ذلك بممارستهم الضغوط على الإذاعة الوطنية العامة التي كانت تعتزم إعداد تقرير مطوّل عن إيضرت، ثم أُلغي التقرير.

في بداية الأمر لم يستطع إيضرت مقاومة انجرافه العاطفي في هذه المواجهة؛ فكل ما أثاره خصومه في حُججهم لم يكن له أثر في الطعن بنظريته، بل كشف عن بعض نقاط الضعف

المحتملة، وبدا أنهم كانوا أكثر اهتمامًا بتشويه سمعة نظريته من اهتمامهم بالحقيقة. فما كان منه إلا أن سارع إلى تجاوز هذه المرحلة العاطفية، وبدأ يستخدم هذه الهجمات بما يعود عليه بالفائدة ويحقق أهدافه؛ فقد أجبروه على إحكام كل ما يكتب ومراجعته، واضطروه إلى إعادة التفكير في حججه وتقويتها، وأصبح بإمكانه سماع انتقاداتهم المحتملة في رأسه، فكان يردُّ عليها واحدة تلو الأخرى في كتاباته اللاحقة، وقد جعل منه ذلك كاتبًا ومفكرًا أفضل من ذي قبل. أمَّا الجدل الذي أثاروه حول كتبه فقد أسهم في زيادة مبيعات كتابه «لا تتم، توجد ثعابين»، وضمَّ المزيد من المؤيدين إلى صفه. وفي نهاية المطاف، أصبح إيفرت يُرحَّب بهجوم أعدائه عليه لما لهم من فضل عليه في تحسين كتاباته وتقوية عوده.

في مسيرة حياتك سوف تواجه -لا محالة- كثيرًا من الحمقى على الدوام؛ إذ ثمة الكثير منهم، وهو ما يجعل تجنبهم أمرًا مستحيلًا. يمكننا تحديد الحمقى من الناس قياسًا على المبدأ الآتي: حين يتعلق الأمر بالحياة العملية فإن الأهمية الكبرى تنحصر في النتائج طويلة الأمد، وإنجاز العمل بأكبر قدر ممكن من الكفاءة والإبداع. وهذا المبدأ يجب أن يكون هو القيمة العليا التي تُوجَّه تصرفات الناس، ولكن الحمقى يسيرون وفقًا لمقياس قيم مختلف؛ فهم يولون النتائج قصيرة المدى الأهمية القصوى: كسب المال فورًا، والحصول على اهتمام الناس أو وسائل الإعلام، والظهور بالمظهر الجيد. يتحكم فيهم غرورهم وشعورهم بانعدام الأمان، ويميلون إلى الاستمتاع بالدراما والمكائد السياسية لمصلحتهم الخاصة. وعندما ينتقدون غيرهم تجدهم يُركِّزون دائمًا على الأمور التي لا تَمُتُّ بصله إلى الصورة الإجمالية أو النقاش، ويولون حياتهم المهنية ومركزهم جُلَّ اهتمامهم على حساب الحقيقة. يمكنك تمييزهم من ضالَّة إنجازهم، أو إعاقاتهم الآخرين لتحقيق النتائج. إنهم يفتقرون إلى حسِّ سليم مُحدَّد، ويتحمَّسون للأشياء غير المهمة وينشغلون بها، في حين يتجاهلون المشكلات التي ستترك آثارًا سيئة في المدى البعيد.

والواقع أن الميل الطبيعي إلى التعامل مع الحمقى يُحتمُّ عليك النزول إلى مستواهم؛ فهم يؤذونك، ويستفزونك، ويستدرجونك إلى المعركة، فتشعر في هذه الأثناء أنك تافه مرتبك، وتفقد الإحساس بما هو مهم حقًا. تذكر أنه لا يمكنك أن تغلبهم بالحُجة، أو تقنعهم

بالنظر إلى الأمور بالطريقة التي تتظر إليها أنت، أو تُعدّل سلوكهم؛ لأن المنطق والنتائج لا تهمهم، فأنت تُضيّع وقتك الثمين وتهدر طاقاتك العاطفية معهم من دون طائل.

للتعامل مع الحمقى بصوة صحيحة يجب اعتماد الفلسفة الآتية: الحمقى هم جزء من الحياة، مثل الصخور أو الأثاث. وكل واحد منّا لديه خصلة من حماقة، تظهر فينا في اللحظات التي نفقد فيها عقولنا ويأخذنا الغرور والتفكير بالأهداف قصيرة الأجل، وهذه من طبيعة الإنسان. حين ترى هذه حماقة في نفسك فإنك ستقبلها في الآخرين، وهذا سيسمح لك أن تبتسم من طرائفهم، وتحمّل وجودهم مثلما تتحمّل سخافة الطفل الصغير، وتتجنّب الفكرة المجنونة بمحاولة تغييرهم. كل ذلك هو جزء من الكوميديا البشرية التي لا تستحق الشعور بالاستياء منها أو القلق من أجلها. إن هذا التوجّه في «تحمّل حماقات الآخرين» ينبغي أن يندمج في مرحلة تلمذتك، ويكون جزءاً منها؛ لأنك ستواجه حتماً هذا الصنف من الناس. فإذا سبّبوا لك المتاعب فعليك أن تُحيد الضرر الناتج بأن تضع أهدافك وكل ما هو مهم نصب عينيك، وأن تتجاهلهم قدر المستطاع، ولكن ذروة الحكمة هي أن تأخذ هذا الحلّ إلى أبعد من ذلك بأن تستغل حماقاتهم بما يعود بالفائدة عليك، وأن تستخدمهم مادة لعملك، وأمثلة على الأشياء التي ينبغي تجنبها، أو أن تبحث عن وسائل لتحويل أعمالهم إلى ما ينفعك. فبهذه الطريقة ستكون حماقاتهم أداة بيدك، تساعدك على تحقيق النتائج العملية التي يزدرونها.

عكس القاعدة

في الوقت الذي كان يدرس فيه للحصول على درجة الدكتوراه في علم الحاسوب من جامعة هارفارد اكتشف بول غراهام (من مواليد عام 1964م) شيئاً عن نفسه؛ إذ كان يعاني نفوراً عميقاً من أنواع الصراع على النفوذ والتأثير والمناورات الاجتماعية. (لمعرفة المزيد عن غراهام، انظر صفحة 122 إلى 125). ولأنه لم يكن يجيدها، وكان يسخطه أن يُضطر إلى الانجرار إلى المواقف التي يتلاعب فيها الآخرون بعواطف الأشخاص وعقولهم. كان غراهام قد تعرّض مدة قصيرة لهذا الصراع على النفوذ داخل القسم الذي يدرس فيه، فزاده ذلك قناعة بأنه لم يُخلَق للعيش في الأوساط الأكاديمية. وقد تعرّز هذا الدرس بعد سنوات معدودة

عندما ذهب للعمل في شركة لبرمجيات الحاسوب. كان كل شيء يفعلونه مخالفاً للمنطق والعقل، مثل: فصل الأشخاص الأصليين المتخصصين في التقنية من العمل، وتعيين بائع في منصب رئيس الشركة، والانتظار وقتاً طويلاً جداً لإصدار منتجات جديدة. وقد نتجت هذه الخيارات السيئة كلها من تقليد الأنا والنفوذ على اتخاذ القرارات السليمة.

ونظراً إلى عدم قدرته على تحمّل هذا الوضع؛ فقد جاء بحلٍّ من تلقاء نفسه: سيعمل غراهام -قدر الإمكان- على تجنّب أيّ بيئة يتفشّى فيها الصراع على النفوذ بين أفراد المجموعة العاملة فيها، وهذا يعني التزام العمل في الشركات الناشئة على أضييق نطاق، وهو قيد جعل منه شخصاً منضبطاً ومبتكراً. وفي وقت لاحق، عندما أسّس شركة واي كمبيوتر (تمثّل نظام تلمذة مهنية لرواد الشركات الناشئة في حقل التكنولوجيا) لم يستطع أن يحول دون نمو الشركة؛ فقد كانت ناجحة جداً، ولكنه ابتكر حلاً من شقين؛ الأول: إنه عهد إلى زوجته جيسيكا ليفينغستون، وهي شريكته في الشركة، بمهمة التعامل مع الحالات الاجتماعية المعقّدة جميعها؛ لأنها تمتلك مستوى عالياً من الذكاء الاجتماعي. والشق الثاني: إنه حافظ على هيكل فضفاض جداً وغير بيروقراطي للشركة.

إذا كنت مثل غراهام فأنت لا تملك الصبر الذي هو من شروط الإدارة وإتقان الجانب الأكثر دقة وتأثيراً في الآخرين من الطبيعة البشرية، وإن الحلّ الأمثل هو أن تتأى بنفسك عن تلك الحالات قدر الإمكان، وهذا يُفضي إلى استبعادك من العمل مع المجموعة التي يزيد عدد أفرادها عن بضعة أشخاص، وأيُّ زيادة في العدد سيصحبها ارتفاع في وتيرة الصراع على السلطة والتأثير فتطفو حتماً إلى السطح، ما يُحتمّ عليك أن تعمل لنفسك، أو في شركة ناشئة صغيرة.

وبالرغم من ذلك فإن من الحكمة أن تحاول تحصيل أساسيات الذكاء الاجتماعي؛ بأن تكون قادراً على أن تقرّ، وتعرّف إلى من يريد بك سوءاً من المحتالين والمخادعين، وأن تسحر الأشخاص الذين يصعب التعامل معهم وتسترضيهم؛ ذلك أنه مهما اجتهدت لتجنّب المواقف التي تتطلّب هذه المعرفة فإن العالم يبقى ميداناً كبيراً يعجّ بالمؤامرات والدسائس، وأنه لا بد أن يجذبك إلى وسطه. وأيُّ محاولة واعية من طرفك للانسحاب من

هذا النظام ستؤخر تلمذتك في الذكاء الاجتماعي، وتجعلك عرضة وفريسة لأسوأ أشكال السذاجة، مع ما يحمله ذلك من كوارث كامنة ناجمة عنه.

«إنها لحماقة كبرى أن نؤمّل أنفسنا بأن يكون الآخرون على توافق وانسجام معنا؛ إذ لم يسبق لي أن أمّلت شيئاً كهذا. لقد كنت دائماً أعدُّ كل شخص فرداً مستقلاً، أحرص على فهمه بكل ما لديه من خصوصيات، ولكنني لا أتوقّع منه (أو أمل) أيّ تعاطف. فبهذه الطريقة أستطيع التحدّث إلى أيّ شخص، وبهذا وحده أجلب المعرفة اللازمة عن مختلف الشخصيات، والبراعة اللازمة للسلوك في الحياة.»

- يوهان فولفغانغ فون غوته