

## المبدأ 16

أن تتجاهل حتى يُظنّ أنك جاهل،  
فيه بعض الحكمة

### المغزى:

لا يفخر الإنسان أكثر من افتخاره بأنه متفوقٌ ذهنياً وفكرياً على أتراه ولكن في ناحية ما يظهر التفوق أمراً متهوراً، عندما تجعل أي شخص آخر يراك متفوقاً عليه بملكك، لأنه لا أحد يحب الشعور بأنه أغبى من الآخر، فالخدعة التي يمكن أن تلعبها بذكاء هي في جعل ضحاياك يشعرون بأنهم أذكىء بل أذكى منك، وعندما تجعلهم يقتنعون بذلك لن يشكوا أبداً في أن لديك أهدافاً مستترة.

من دروس الأقوياء: إذا أراد المرء أن يحبه الآخرون عليه أن يظهر بأنه أدنى معرفة ممن حوله. لأن فكرة الذكاء شديدة الأهمية لفرور الناس، وإن استطعت أن تجعل هذه القاعدة تعمل لصالحك فإنها ستفتح أمامك كل طرائق الخداع لتكسب قلوب الناس وتديرهم

كيفما يحلو لك، لقد أعطيتهم التقدير الذي ينتظرونه، لذلك طمأنهم - بدهاء- أنك لا تعرف شيئاً عن الموضوع (أظهر قليلاً من البله) وفي الفرصة السانحة تدحرهم بشكل حاسم، لأن شعور التفوق الذي أسبغته عليهم أفقد مناعة الشك لديهم، فلئن تتظاهر بأنك أقل ذكاء أو تتغابي أو تظهر بأن فيك شيئاً من «الحماقة» هو القناع المعرفي الأكمل لتمرير طموحاتك وتنفيذ مآربك.

قد يكون من الحكمة أن نخفي ذكاءنا في بعض الحالات، إلا أن هنالك وضعاً واحداً يثمر فيه إظهار ذكائك: كما هو الحال عندما يعجز الآخرون عن تقديم الحلول، يستنفذون جهدهم في اجتراح المعجزات وتقديم الاقتراحات... ولكن عبثاً، فتتقدم أنت بالمامك المعرفي كمنقذ، يأخذون بطروحاتك ويعملون عليها، وهذا بدوره يكون مفيداً لك: لقد أخرجتهم من مأزق وفي ثنايا الأمر امتلكت نفوذاً لأنك تمتلك «مفتاح المشكلة».

## المثال

تخطى كثيرات من الزوجات عندما يعتقدن أن أزواجهن لا يعرفون ما يفعلن، والحقيقة أن الأزواج يعرفون، يرصدون ويفهمون ولكنهم يتغابون حيناً، ويتجاهلون أحياناً أخرى إما لأن الموضوع لا يستحق أو لأن التجاهل فيه بعض الحكمة.

بهذا السياق تعامل عماد مع زوجته التي أدرك وفهم تصرفاتها لجهة: ضبط نفقات المنزل وذهابها إلى السوق بين الحين والآخر

لشراء قطع قماش وتصيلها وخياطتها، أو لشراء ملابس ليست لهما وإنما لإحدى شقيقاتها المتزوجة من رجل فاشل في مشاريعه التجارية ولا يقدر مسؤولية منزله وأسرته.. حيث أخذت عندها زوجة عماد - وبداعي الشفقة والقرابة - الالتفات نحو أختها وتأمين بعض متطلباتها. كل ذلك يلاحظه عماد ولكنه أثر الصمت ولم يصارحها به لاعتقاده أن هي الأمر إخراجاً لها (سوف يربها انتقاص مكانة أختها بنظره)، «أخذت» - يقول عماد - أنجنب إثارة الموضوع باعتباره غير لائق لأن يثار فحرجه أكبر منه، ولم أستطع أن أمنعها من أن تمد يدها نحو أختها.. فالشقيقات بالنهاية ملزمات ببعضهن خاصة عندما تتعثر حياة إحادهن... واستحساناً للموقف آثرت التجاهل إلى أن جاءت ذات ليلة وبدأت باعترافاتها أمامي، تتحدث وصوتها مختنق بالخجل كأنها طفل ارتكب خطيئة.. استبشمت الأمر وبلا تردد قلت لها: أغلقي هذا الموضوع فكل ما تريدين قوله أعرفه وأراه ولم أمنعك عنه..»

رغم أن زوجة عماد استجمعت قوتها أخيراً لتعترف بتأجأت منذ أن بدأت بالحديث أن كل تصرفاتها كانت مفضوحة أمامه من قبل، أهمية الأمر هو حكمة التجاهل التي عمد إليها عماد، فموقفه لم يكن كموقف ذلك الذي يجعل الماء تمشي من تحت رجليه دون أن يدري بها، بل هو تجاهل حكيم حيث أوحى بأنه يجهل الأمر، فإذا به يعرف أكثر مما

يتجاهل، ترك الآخر مملئاً لجهله، أبقاه تحت السيطرة يدور إلى أن حان وقت الاعتراف. سر الادعاء بأنك تجهل الأمر تجعل الآخر يسير على غارب هواه بينما حبل الغارب ممسك بيدك، إنه فعل قوة وسلطة.

### ■ الملخص:

اعرف كيف تستفيد من الغباء، فأعقل الناس من يلعب هذه الورقة أحياناً، حيث هناك مناسبات يكون فيها من الحكمة التظاهر بعدم المعرفة، ليس هناك خير كبير في أن يكون المرء حكيماً بين حمقى، وعاقلاً بين مجانين.

### ■ المرادف:

■ ذو العقل يشقى بالنعيم بعقله وأخو جهالة في الشقاوة ينعم.  
(شاعر عربي)

■ الفرق بين العبقرية والغباء هو أن للعبقرية حدوداً.

(أحد الحكماء)

■ لا تناقش غيباً بحكمتك لأن الناس عندها لن يعرفوا أيكما الغبي.

(سلفادور دالي)