

# كيف تختار الأصدقاء وتؤثر في الناس

\*\*\*\*\*

تأليف

ديل كارنيجى

ترجمة

عبد المنعم محمد الزيادى

أنتاج ( جدران المعرفة ) للعمل المجانى التطوعى  
للمساهمة معنا : [Theknowledge\\_walls@yahoo.com](mailto:Theknowledge_walls@yahoo.com)

دار الندوة الجديدة ( بيروت -- لبنان )

## مقدمة الطبعة الثانية

منذ أكثر من خمس سنوات قدمت لقراء العربية الكرام الطبعة الأولى من هذا الكتاب . وأعترف أنني كنت مبالغاً في الحرص ، متوجساً ألا يروق لغيري مازاق لي ، مشفقاً ألا يلس فيه من عذاي مثل النفع الذي لمستهُ ؛ فطبعت كمية ضئيلة على سبيل التجربة . ولشد ما كانت دهشني حين نظرت بعد أسابيع قلائل فألفت النسخ كافة قد تفتت تماماً ولم يبق من الطبعة الأولى شيئاً غير الذكر الحسن الذي تداوله الناس فيما بينهم !! وبهذا يحظى الكتاب بدهشتين : دهشني للسرعة الفائقة التي تلاشت بها الطبعة العربية الأولى . . ودهشة المؤلف الكري حين أصدر هذا الكتاب لأول مرة !

فقد وضع « ديل كارنيجي » هذا الكتاب ، أولاً وقبل كل شيء ليكون مرجعاً عملياً لطلبة معهد العلاقات الإنسانية ، ثم غامر بعرضه للبيع مؤملاً أن يباع منه ، على أحسن الفروض ، ثلاثون ألف نسخة ، فإذا الكتاب يعاد طبعه — باللغة الإنجليزية — ستاً وخمسين مرة في مدى اثني عشر عاماً ، ويربو ما يبيع منه على ثلاثة ملايين نسخة ، ويصفه النقاد الأمريكيون بأنه « أوسع الكتب الجدية انتشاراً في التاريخ باستثناء الكتب السجوية » . .

وإذا شهرة الكتاب تتخطى حدود موطنه الأول — أمريكا — تنتشر في أرجاء العالم ، فيسكون حظه فيها مثل حظه في وطنه من رواج وانتشار ، ويترجم إلى ست وخمسين لغة منها اللغة الأفريقية ، ولغة أهالي البنجاب وبورما . .

وأحسب أنه ما كان ينبغي للمؤلف « ديل كارنيجي » أن يدهش وما كان ينبغي لي .

فهذا الكتاب يناقش الطبيعة الإنسانية . والطبيعة الإنسانية ، في جوهرها ، واحدة لا تتعدد بتعدد الأجناس ، والشعوب والأديان . .

فما يسرك ويريضك خليك بأن يسر مواطن التبت ويرضيه ، وما يسووك ويعزتك جدير بأن يسوء مواطن الاسكيمو ويعزته !! ثم إن هذا الكتاب محوى مبادئ وقواعد تستهدف اكتساب قلوب الناس — والناس هم أزواجنا وأبناؤنا ، وأصدقائنا ، ورؤساؤنا ومرؤسوننا — والتأثير فيهم بما ينافنا غاياتنا ويعقق أغراضنا ، دون إساءة إليهم في الوقت ذاته . . فهل تعرف أحداً لا تستويه إجادة هذا الفن ؟ . . فن المعاملة الإنسانية الذي لاغناء عن إجادته طمعاً في سعادة ، أو كسب أو في تقدم وارتقاء . .

وهذا الكتاب ، بعد ذلك ، لا يعلم شيئاً جديداً صعب التعلم ، ولا يبشر بعقائد جديدة عميرة الرسوخ والاستقرار ، وإنما هو يذكر بتعاليم ومبادئ قديمة قدم الأزل ما أشد حاجتنا إلى أن نذكرها دائماً ، ونعمل بها أبداً . . وأحسب أن آفة الناس ليست في الجهل وإنما في التجاهل ! .

نم : ما كان ينبغي للمؤلف « ديل كارنيجي » أن يدهش وما كان ينبغي لي . فرواج هذا الكتاب إنما هو صدق دليل على أن البشر في كافة أنحاء الأرض ما برحوا يتابعون السير قدماً في سبيل حياة إنسانية أسعد وأرخى ، وأعز وأرفع .

وقبيل التفكير في إعادة طبع هذا الكتاب ، ترجمت كتاباً

## مقدمة الطبعة الأولى

هذا الكتاب الذى أضع ترجمته بين يديك . أيها القارى . أنكرىم ، يكاد أبى من ضروريات الحياة فى المرتبة الأولى . فأنت تود لو يكون لك ملء الأرض من الأصدقاء الأوفياء ، وتود لو تطيع فى نفوس من تلقاهم من الناس أثراً حميداً لا يضيع ، وتود لو تكون لك المقدرة على حل الصعاب التى تعرض لك كل يوم ، وهذا الكتاب غرضه الأوحد أن يوضح لك أنصر الطرق وأضمنها للحصول على النجاح والمقدرة على مواجهة الحياة .

ولقد انكبت على قراءة ما أخرج فى شتى فروع علم النفس الحديث منذ أكثر من خمس سنوات ، وصدقنى إذ قلت إن النتائج التى خرجت بها من مطالعاتى تلك لم تعدل تلك النتائج الرائعة - على تلتها - الباهرة - على ضآلتها - التى خرجت بها من هذا الكتاب الذى بين يديك !

فهذا الكتاب يحوى ما خرج به مؤلفه من مطالعاته العديدة وبحوثه الواسعة فى التراجم ، وعلم النفس ، والترية ، والتاريخ وغيرها ، فضلاً عما توصل إليه من نتائج بعد تجارب دامت أكثر من عشرين سنة فى معهده للعلاقات الإنسانية الذى أسسه بنفسه ، وهو أول معهد من نوعه فى العالم أجمع .

وهأنذا - أيها القارىء الكريم - أضع الكتاب بين يديك كاملاً غير منقوص . وكل ما أطعم فيه أن يكون الجهد الذى بذلته فى تعريه قد أسدى إليك خدمة حقيقية ، ومذلك يد المساعدة على تحقيق ما أرجوه لك مخلصاً من السعادة والنجاح .

الترجم

آخر للمؤلف نفسه ، ذلك هو « دع القلق وابدأ الحياة » [ How To Stop Worrying and Start Living ] وكنت أقوى جناحاً فى هذا المرة ، فطعت منه كمية كبيرة نسبياً ، ولكنى لم أدهش عندما انقضت أشهر فلائيل نفذت فى نهايتها « مرة جيباً » بل عمدت إلى إصدار الطبعة العربية الثانية ونسخها اليوم متاحة لكل راعب .

وبعد ، فإنه لا ينبغي أن أختتم هذه المقدمة قبل أن أتوه بالمجهود المشكور ، والتشجيع الكريم ، والمعونة الصادقة التى بذلها ناشر هذا الكتاب - وتوأمه « دع القلق » - الأستاذ محمد نجيب أمين الخانعى مدير مؤسسة الخانعى بالقاهرة ؛ فلولا همته الفائقة لما أتبع لهذين الكتابين الوصول إلى القراء العديدين الذين افتقدوها ، بمثل هذه السرعة ، والرونق ، والثوب القشيب .

مارس سنة ١٩٥١

عبد النعمان الزبدي

ويلموا به ؛ فوجهت إلى طائفة كبيرة من البالغين ١٦٥ سؤالاً ،  
هذه أمثلة منها : « ماعلك ؟ مامدى ثقافتك ؟ كيف تقضى  
أوقات فراغك ؟ كم دخلك ؟ ماهوياتك ؟ ماذا تريد أن  
تعلم ؟ ... الخ » .

وقد اتضح من هذا الاستفتاء أن « الصحة » هي أهم  
مايعنى البالغ ، وأن « انفس » هم ثانى مايعنيه : كيف يفهم  
الناس ويحسن عشرتهم . . . وكيف يتعجب إليهم ويحتذبهم  
إليه . . . وكيف يقنعهم بأرائه وأفكاره . . . الخ ؟

رسد هدتنى نجاربنى إلى هذه الحقيقة الواقعة قبل أن  
تهتدى إليها جامعة شيكاغو بزمن ، ومن ثم رحلت أبحث عن  
كتاب عملى فى العلاقات الإنسانية وأسسها وقواعدها ، فلما  
أعيانى البحث دون أن أجد لمنل هذا الكتاب أنراً ، غولت  
على أن أسدّ بنفسى هذا النقص ، وأضع كتاباً فى هذا الموضوع  
ليكون مرجعاً لطلبة معهدى .

وها هو ذا الكتاب بين يديك . وغاية أملى أن يجوز  
رضاك . . . واستعداداً لإخراج هذا الكتاب ، قرأت كل  
ماصادفتى من الكتب التى تمس ، من قرب أو من بعد ،  
علاقة الإنسان بأخيه الإنسان . . . بل لقد استخدمت رجلاً

## كيف كتب هذا الكتاب - ولماذا

أخرجت دور النشر فى خلال الأعوام القلائل الماضية  
نحواً من خمسين مليوناً من الكتب المختلفة ، فكان معظمها  
جامداً لا روح فيه ، وفشل جانب كبير منها ، من الناحية المادية  
فشـلاذريماً ، حتى لقد صرّح لى صاحب دار كبيرة للنشر أن  
مؤسسته مازالت - بعد تجارب دامت خمسة وسبعين عاماً -  
تخسر أموالها فى سبعة كتب من كل ثمانية تنشرها !

فلماذا ، إذن ، ترانى ينتابنى التهور فأكتب هذا الكتاب  
الذى بين يديك ؟ ! وهل ترى فيه مايدعوك إلى أن تكلف  
خاطرك بقراءته ؟ ! إن من حقت - أيها القارىء - أن أجيبك  
عن هذين السؤالين :

قال « جون روكفلر » يوماً : « إن المقدرة على معاملة  
الناس « بضاعة » يمكن أن تشتري كالسكر والبن ! وإنى على  
استعداد لأن أشتريها بأكثر مما يشتري أى شىء آخر فى  
الوجود ! »

وأجرت جامعة شيكاغو مرة استفتاءً واسع النطاق  
لاستطلاع مايريد البالفون ، فى قرارة نفوسهم ، أن يتعلموه

مدرباً على البحث والاطلاع ، قضى عاماً ونصف عام  
ينقب في مختلف المكتبات ، ويقرأ كل ما فاتني قراءته  
خاصاً بملاقات الأفراد بعضهم ببعض منذ أقدم عصور التاريخ  
إلى عصرنا هذا ..

ولقد أثر عن العالم النفساني «وليم جيمس» قوله :  
« لو أننا قارنا بين أنفسنا كما هي ، وكما يجب أن تكون عليه  
لوجدنا أننا أنصاف أحياء.. ذلك بأننا لا نستخدم إلا جزءاً  
يسيراً من مواردنا الجنسية والذهنية . أو بمعنى آخر : إن الفرد  
منا يمشي في نطاق ضيق محدود بصطنعه داخل حدود الطبيعة ،  
فهو يملك قوى مختلفة الأنواع ، ولكنه ينفق بحكم العادة في  
استخدامها ! » .

هذه القوى التي ننفق ، بحكم العادة ، في استخدامها هي  
التي وضعنا من أجلها هذا الكتاب كي يساعدك على استكشافها  
وإيمانها والانتفاع بها .

دبل كارنجي

## الجزء الأول

الأسس الفنية في معاملة الناس

### الفصل الأول

لكي تجني العسل لا تحطم خلية النحل !

في السابع من شهر مايو عام ١٩٣١ اعتقل في مدينة  
نيويورك سفاح طاغية لم تشهد المدينة منذ نشأتها مجرمًا في مثل  
عتوه وجبروته : ذلك هو « كرولي ذو السدسين » القاتل الذي  
يدخن أبدأ ، ولم يشرب الخمر قط !

في ذلك اليوم ، ضرب خمسمائة رجل من رجال الشرطة  
الأشداء سنياجاً صارماً حول منزل عشيقته ، وحاولوا إجلاء  
« كرولي » عنه بواسطة الغازات المسيلة للدموع : فلما خابت هذه  
المحاولة صدعوا بمدافعهم الرشاشة إلى أسطح المنازل المجاورة ،  
بجمل حتى « وست أند » الأنيق ، في قلب نيويورك ، يهتز  
لزييم المدافع ساعمة كاملة !

وعندما اعتقل كرولي صرح قائد الشرطة بقوله : « إن

« ذا المسدين » من أخطر المجرمين الذين عرقتهم نيويورك .  
قد كان يقتل مجرد قذفه بريشة طائر ! » .

ولكن . . كيف كان كرولى ينظر إلى نفسه ؟ !

بينما كان رجال الشرطة منهمكين في إطلاق النار على  
المنزل الذى احتوى به ، كان كرولى عاكفاً على كتابة خطاب  
موجه إلى « كل من يهمة الأمر » ، وقد جاء فيه : « إن بين  
جوامعى قلباً محبباً ، ولكنه رحيم . . قلباً لا يحمل ضغينة لأحد  
ولا يبغى شراً مخلوق ! !

وقد حكم على كرولى بالإعدام على الكرسي الكهربى .  
فلما جرى ، به إلى غرفة الإعدام فى سجن « سنج سنج » لم يقل :  
« هذا جزائى على ما سفكت من دماء بريئة » ، وإنما قال :  
« هذا هو جزائى على دفاعى عن نفسى ! !

والمعزى الذى أريد الوصول إليه من هذه القصة هو أن  
كرولى ذا المسدين لم يلم نفسه أبداً !

فهل كان كرولى - فى ذلك - بدعاً فى القتل والسفاحين ؟  
استمع إلى هذا : « لقد قضيت زهرة حياتى . أتخف الناس  
بما يسرى عنهم ويزجى أوقات فراغهم . ، فكان جزائى على  
هذا سعى رجال الشرطة إلى سفك دمي : « من تظنه قال  
هذا ؟ إنه « آل كابونى » عدو الشعب رقم ١ ، وزعيم أعنى

عصابة إجرامية ظهرت فى شيكاغو ! إن « كابونى » لم يلم نفسه  
أبداً على جرائمه ، بل نظر إلى نفسه كصلح اجتماعى لم يقدره  
الناس ، ولم يحسنوا فهمه !

وكذلك كان « شولتز الهولاندى » وهو من أشهر المجرمين  
الذين عرقتهم نيويورك . فقد صرح يوماً لأحد الصحفيين بأنه  
« صلح اجتماعى » ، ولم يكن يساوره الشك قط فى صحة اعتقاده  
هذا !

وقد جرت بينى وبين « لويس » مدير سجن « سنج  
سنج » مراسلات طريفة فى هذا الشأن ، فكتب لى مرة يقول :  
« قل أن نجد بين المجرمين من ينظر إلى نفسه كشريير أنيم . إن  
نظرة نزلاء السجون إلى أنفسهم لا تقل شيئاً عن نظرتك إلى  
نفسك . وهم يستمينون بمنطقهم الخاص فى تبرير جرائمهم ،  
مؤكدين أنه لم تكن تمة حاجة على الإطلاق إلى اعتقالهم  
وإبداعهم السجون ! » .

\* \* \*

فإذا كان « آل كابونى » ، و « كرولى ذو المسدين »  
و « شولتز الهولاندى » وأمثالهم من القتل والأشرار لا يلومون  
أنفسهم أبداً ، فكيف نتوقع من الناس « المحترمين » الذين  
تتصل بهم أنت وأتصل بهم أنا أن يقبلوا اللوم ؟ !

صرح لي « جون وانا ميكو » المالى المعروف ، بقوله ذات مرة : « لقد علمتني تجارب ثلاثين عاماً أن من الحماقة أن تلوم أحداً ؛ ومن ثم شغلت بإصلاح عيوب نفسى عن التحسر على أن الله سبحانه لم يشأ أن يوزع موهبة الذكاء بالعدل والتسطاس بين الناس !! » .

تعلم « وانا ميكو » هذا الدرس مبكراً ، أما أنا فقضى على أن أتخبط في هذا الدنيا الأزلية مدى ثلث قرن من الزمان قبل أن أفق على هذه الحقيقة : وهى أن تسعين فى المائة من الناس لا يلومون أنفسهم على شىء . بالغا ما بلغ من الخطأ ! فاللوم عقيب لأنه يضع المرء فى موقف الدفاع عن نفسه ، ويحفز إلى تبرير موقفه ، والذود عن كبريائه وعزته .

وفى وسلك أن نجد ألف مثل على عمق اللوم مسطرة فى ألف صفحة من صفحات التاريخ !

خذ مثلا ذلك النزاع الذى نشب بين « تيودور روزفلت » والرئيس « تافت » فعندما غادر « روزفلت » البيت الأبيض فى عام ١٩٠٨ فى طريقه إلى أفريقيا ليصيد الأسود ، أناب عنه « تافت » فى تصريح شئون الرياضة . ولما عاد روزفلت من رحلته أوشك أن ينفجر غيظاً وحنقاً ! وصب اللوم على « تافت » ، وانتقد تقاعسه وانزواءه فى الوقت الذى اقترب

فيه موعد الانتخابات لرياسة الجمهورية ! وكان روزفلت على حق فى لومه وانتقاده ؛ فما إن جرت الانتخابات حتى هزم فيها الحزب الجمهورى برياسة روزفلت هزيمة شنعاء ! .

فهل ترى لام « تافت » نفسه ؟ ! كلا ! بل قال والدموع ملء مآقيه : « إننى لا أتصور أن ما فعلته يفترق فى شىء عما كان ينبغى لى أن أفعله ! » .

فعلى من يقع اللوم حقيقة : روزفلت أم تافت ؟ الواقع أننى لأدرى ، ولا يعنينى أن أدرى . ولكن النرض الذى أسمى إليه هو أن لوم روزفلت لم يقنع تافت بأنه كان على خطأ ، بل جعله يحاول تبرئة نفسه والدموع فى عينيه ! .

\*\*\*

وخذ مثلا آخر فضيحة : « تيبوت دوم » التى رجعت الصحف أصداءها مدى سنوات طوال ، واستنكرها الشعب كله ! .

فقد عهد إلى « ألبرت فول » وزير الداخلية فى عهد رياسة « هاردينج » بتأجير احتياطى الحكومة الأمريكية من البترول فى منطقة « إلك هل وتيبوت دوم » ، وهو البترول الذى كان مخصصاً لاستعمال البحرية الأمريكية ، على أن « فول » بدلا من أن يبيع التنافس الحر على هذه الصفة .

أحداً . إن ملء هذا المكان ذهباً لم يكن ليفرى زوجي  
بالخيانة . إنه هو الشخص الذي خانا الناس وأنفوا به إلى الموت  
والاستشهاد .

إنها الطبيعة الإنسانية ! الخطي . يلومه كل امرئ . إلا نفسه !!  
وإذن ، فمتى ما يخطر ببالك أن تلوم شخصاً ، عليك  
أن تذكر « آل كابوني » ، و « كرولى ذا المسدين » ،  
و « ألبرت فول » ، واذكر أن اليوم كالطيور القريبة من ديارها ،  
ترتد دائماً إلى ديارها ! .

\*\*\*

في صبيحة يوم السبت ١٥ إبريل عام ١٨٨٥ رقد « إبراهيم  
لنكولن » بعاني سكرة الموت في مسكن حفيده أمام مسرح  
« فورد » ، حيث رماه « بوث » بالرصاص .  
وإذ رقد لنكولن على فراش الموت ، قال « ستاتون »  
وزير الحربية في ذلك العهد : « هنا برقد أكل حاكم عرفته  
الدنيا منذ بدء الخليقة ! » .

فماذا كان سر نجاح لنكولن في معاملته للناس ؟ .  
هل كان مغرمًا بلوم الناس ؟ نعم . عندما كان صبيًا في  
« وادي بيجون كريك » بولاية أنديانا - مسقط رأسه - ولم  
يكن يلوم حينذاك وحسب ، بل كان يكتب الرسائل والقصائد

سلم المقعد الدسم توأ لصديقه الحميم « أدوارد روهمي » . وماذا  
فعل « روهمي » لقد أعطى الوزير « فول » ما كان الأخير يفضل  
أن يسميه « قرصاً » مائة ألف دولار ! .

ثم أمر الوزير « فول » القوات الأمريكية بإبعاد أصحاب  
آبار البترول . المجاورة للآبار الحكومية ، إذا كانت الآبار الأولى  
تسحب البترول من الاحتياطي في « إلك هل » ، فما كان من  
أصحاب تلك الآبار إلا أن هرعوا إلى القضاء يشكون « فول »  
وكشفوا النقاب عن فضيحة المائة ألف من الدولارات . .  
وسرعان ما هب استنكار الشعب قوياً جامعاً ، فخطم رئاسة  
« هاردينج » وهدد بتحطيم الحزب الجمهوري جميعاً ، وزج  
بالبرت فول في السجن ! .

فلما سقط الوزير « فول » هذه السقطة الشنيعة التي قل أن  
سقطها أحد الساسة . هل تراه ندم ولام نفسه على ما فعل ؟ !  
أبداً ! فبعد ذلك بسنوات ، ألقى الرئيس « هوفر » خطاباً عاماً  
جاء في سياقه أن موت الرئيس « هاردينج » يعزى للصدمة العنيفة  
التي سببتها خيانة صديق له ! .

فلما سمعت زوجة « فول » ذلك - وكانت بين المستمعين -  
هبت من مقعدها وهي تبكي وتلوح بقبضة يدها ، وصرخت :  
« ماذا تقول ؟ زوجي خان هاردينج ؟ كلا إن زوجي لم يختر



التي يهزأ فيها من الناس ، ثم يلتقي بها في عرض الطريق حيث لا بد للنظر من الوقوع عليها ! وقد نسبت إحدى تلك الرسائل في إثارة نزاع استمر عمراً بأكمله ! .

بل حتى بعد أن أصبح لنكولن محامياً متنقلاً بين « سبرنجفيلد » و « الينوى » أراد أن يهاجم خصومه علناً في خطابات تنشرها له الصحف ، ولكنه لم يفعل ذلك سوى مرة واحدة !

ففي خريف عام ١٨٤٢ عرض لنكولن سياسي إيرلندي متمجرف يدعى « جيمس شيلدز » ، إذ دمج مقالا ملأه بالهزء والسخرية عن ذلك السياسي العتيد ، ونشره في صحيفة « سبرنجفيلد » دون أن يمهره بإمضائه . وضجت البلدة بالضحك في حين امتلأ « شيلدز » غضباً ووقمة ، وراح يجد في معرفة كاتب المقال حتى عرفه فطلبه للمبارزة ! ولم يكن لنكولن يريد القتال ، ولكنه لم يستطع الانسحاب إرضاء لكرامته . وفي اليوم المحدد للنزال التقى أنطلمان على صفة نهر المسبي وقد اعتزما القتال حتى يقتل أحدهما . على أن شاهديهما تدخلتا في اللحظة الأخيرة ، وسعيا إلى عقد الصلح ، وأبطلا المبارزة ! .

تلك كانت النقطة السوداء الوحيدة في حياة لنكولن . وقد علمته درساً لا ينسى في معاملة الناس ، فلم يكتب بعدها

خطاباً مهيناً لأجد ، ولم يسخر من أحد ، ولم يلم أحداً كائناً ما كان السبب .

وفي خلال الحرب الأهلية وضع لنكولن عدداً من القادة على رأس جيشه - جيش الشمال - فلم يسلم أحد منهم من التهور والطيش . وهب نصف الشعب ينتقد هؤلاء القادة الحقى ، ولكن لنكولن لم يوجه لأحدم كلمة لوم ، وكان يردد دائماً قوله المأثور : « لاتلم أحداً عسك ألا تلام ! » .

وعندما كانت زوجته وغيرها من ذوى قرباه يحملون على أهل الجنوب ، كان لنكولن يجيب : « لاتلوموم ، فقد كنا خلقاء بأن نفعل مثلما فعلوا لو كنا في مثل ظروفهم » ! . ومع ذلك ، فلو أن إنساناً خول الحق ليلوم كيف شاء ، لما كان ذلك سوى لنكولن ، ولنضرب على ذلك مثلاً :

بدأت معركة « جتيسبرج » في اليوم الأول من شهر يوليو سنة ١٨٦٣ . وفي مساء الرابع من يوليو ، بدأ الجنرال « لى » قائد جيش الجنوب في التمهق جنوباً ، بينما كانت الأمطار تغمر البلاد بطوفان شديد . فلما وصل « لى » إلى بلدة « بوتوماك » بجيشه المنهزم ، وجد أمامه نهراً طامحاً لا يمكن عبوره ، ومن خلفه يربض جيش الشمال !

كان « لى » في مأزق لا يستطيع منه فراراً وعرف

لنكون ذلك ، وأدرك أنها فرصة ذهبية هيأت له الأقدار ليأسر جيش « لى » ويسبى الحرب . وأبرق لنكون بأوامره إلى جيشه ، ثم أرسل مبعوثاً خاصاً إلى القائد « ميد » يطلب إليه الإسراع بالعمل . فإذا فعل « ميد » ؟ لقد راح يسوف ويمطل ، وأبرق إلى لنكون يعتذر بشتى الاعتذرات ، ورفض فى النهاية أن يهاجم « لى » !

وأخيراً انحسر الماء عن النهر الطافح ، وتمكن « لى » من النجاة بقواته !

واحتدم غضب لنكون يومها ، وصرخ فى ابنه « روبرت » :  
« يا لى ! ما معنى هذا ؟ لقد كانوا فى قبضة يدنا ، وبرغم ذلك ، فإن كل ماقلته وفعلته لم يستنمض الجيش إلى العمل ! »  
وجلس لنكون فى خيبة أمل مريرة ، وكتب هذا الخطاب إلى « ميد » :

« عزيزى الجنرال .

« لا إخالك تقدر مبلغ سوء الطالع الذى ينطوى عليه فرار جيش الجنرال « لى » . لقد كان فى قبضة يدنا ، ولو أننا أطبقنا عليه لوضعنا لهذه الحرب حداً ، أما والحال هذه ، فالجرب لا محالة ستطول إلى أجل لا يعلم إلا الله منتهاه . فإذا كنت لم تهاجم « لى » وأنت آمن ، يوم الاثنين الماضى ، فكيف بالله يمكن

ان تهاجمه جنوبى النهر حيث لا يسمعك إلا أن تأخذ معك نقرأ قليلاً من رجالك ؟ لم يعد من المتوقع أن تفعل الآن شيئاً ذابال ، لقد قاتلتك الفرصة الذهبية ، وإن ذلك ليسوفنى أبلغ الإساءة ! »  
ولكن « ميد » لم يطلع على هذا الكتاب قط ! فإن لنكون لم يرسله ! وقد وجد بين أوراقه بعد موته ! .

أما أنا فأظن - وهذا مجرد استنتاج - أن لنكون بعد أن كتب خطابه هذا ، نظر من خلال النافذة ، وراح يحدث نفسه قائلاً . « لحظة واحدة ! فله لا يحمق لى أن أسارع بلوم « ميد » . فإن من المسين أن أجلس هنا فى دفة « البيت الأبيض » وأمر « ميد » بالهجوم ، ولكننى لو كنت فى « جتيسبرج » ورأيت من الدماء الجارية ، وسمعت من أنات الجرحى وحشجة الموتى مثلما رأى « ميد » وسمع ، فربما كنت أفضل مافعله ! وعلى أى حال ، فما زال النهر طامخاً قرب الجسر ، وإذا أنا أرسلت الخطاب الآن ، فقد يرمح ذلك هما عن صدرى ، ولكنه سيحمل « ميد » بمحاول تيرثة نفسه ، وتبرير تصرفه ، ومن يدرى ؟ فقد يحاول أن يلومنى أنا ؟ وقد يستقبل من الجيش ؟ » ومن ثم وضع لنكون خطابه جانبا ، لأن التجربة علمته أن اللوم سائر لا محالة إلى عقمه مؤكداً ! .

وقد أزعج الرئيس « تيودور روزفلت » أنه كلما واجهته مشكلة محيرة ، كان يسند ظهره إلى مقعده ، ويتأمل لوحة كبيرة للسكولن معلقة فوق مكتبه بالبيت الأبيض ، ويسأل نفسه « ترى ماذا كان لسكولن يفعل لو أنه كان في مكاني ؟ كيف كان يحل هذه المشكلة ؟ » .

\*\*\*

هل في ذهنك الآن شخص من صميم قلبك أن تقوم طباعه ، وتهذب خلقه ، وتهديه سواء السبيل ؟ ! إذا كان الأمر كذلك ، فهذه أريحية تشكر عليها ، ولكن ... لم لا تبدأ بنفسك أولاً ؟ فن وجهة النظر الفرزية الاهتمام بالنفس أحب بكثير من الاهتمام بالغير ، وأقل خطراً كذلك ؟ .

قال « براوننج » : « عند ما تبدأ معركة المرء بينه وبين نفسه فهو عندئذ شخص يستحق الذكر » .

ما قولك في أن تخصص عاماً كاملاً - مثلاً - لإتمام نقص نفسك وتصحيح عيوبها ؟ ! ولك بعد هذا أن تخصص الأعوام التالية كلها لتقويم الناس وتهذيب خلقهم .

ولكن أتمم نقص نفسك أولاً .

قال « كونفشيوس » : « لا تتبرم بالجلد المتراكم على عتبة جارك قبل أن تزيل ما تراكم على عتبة جارك أولاً ! » .

عند ما كنت فتى يافعاً ، حاولت جاهداً أن ألقت الأنظار إلى إرضاء لمرورى وأنايتى ، فكتبت يوماً رسالة إلى « ريتشارد هاردنج ديفيز » ، وكان يومئذ مؤلفاً ذائع الصيت قلت له فيها : إننى أعد مقالا لإحدى المجلات عن مشهورى المؤلفين ، ثم رجوت أن يقضى إلى بطريقته فى التأليف ، وكنت قد تلقيت قبل ذلك رسالة من كاتب شهير ، ذيلت بهذه الحاشية « أملت ولم تراجع » فوقت هذه الحاشية من نفسى موقفاً عميقاً وأحسست أن الكاتب لا يد أن يكون كثير العمل ، عظيم الشأن ، ولم أكن كثير العمل ، ولا عظيم الشأن ، ولكنى أردت أن أقع من نفس « ديفيز » هذا الموقع ، فحتمت رسالتى إليه بهذه الحاشية « أملت ولم تراجع » ! .

ولم يتكلف « ديفيز » عناء الرد على رسالتى ، واكتفى بأن ردها إلى برجوع البريد وعليها هذه العبارة « إن سوء أدبك لا يفوقه إلا سوء أدبك » ولا شك أننى كنت أستحق هذا التأنيب .. ولكنى بشر ؛ ولهذا امتعضت ، وثررت ثورة مضرية حتى إننى حين قرأت نعى « ديفيز » بعد ذلك بعشر سنوات ، - وكم يخجلنى أن أقول هذا ! - لم أستشعر غير الألم الذى سببته لى عبارته ! .

ينبغى أن تذكر فى معاملتك للناس أنك لا تعامل أهل

وهو يعقب الشفقة ، والرحمة ، والاحتمال . ولنذكر قول الدكتور  
« جونسون » : « إن الله يأسى لا يحاسب إنساناً إلا بعد  
أن ينتهي أجله » .

فلماذا نمجّل أنا وأنت بحاسبة الناس ؟ !

منطق ، بل أهل عواطف ، وشعور ، وأنفس حافلة بالأهواء ،  
ملاى بالكبرياء والغرور

واللوم شرارة خطيرة في وسعها أن تضرم النار في وقود  
الكبرياء . . وأن تضرمها ناراً قد تمجّل بالموت أحياناً ! .

ولقد حدا النقد بالروائي الشهير « توماس هاردي » ، الذي  
قدم للأدب الإنجليزي ثروة طائلة ، إلى الكف عن كتابة القصص  
إلى الأبد ، كما دفع الشاعر الإنجليزي المرفه الحس « توماس  
شاترتون » إلى الانتحار ! .

وكان « بنيامين فرانكلين » في شبابه ، تنقصه اللباقة  
والكياسة في معاملة الناس . ثم اشتهر بعد ذلك بلباقته التي  
رشحته لمنصب سفير أمريكا في فرنسا . . فما سر تحولها ؟ .

لقد صهرته التجارب حتى أدرك عمق اللوم ، فقال قولته  
المأثورة : « سوف لا أتكلّم بسوء عن أحد ، بل سأتكلم  
عن الخير الذي أعرفه في كل إنسان » .

\*\*\*

إن أي أحق يسمه أن يلوم ، وأن يتهم ، وأن ينتقد ؛ بل  
هذا ما يفعله أغلب الحقى ؟ فدعنا بدلاً من أن نلوم الناس نحاول  
أن نفهم ونتحلّ لهم الأعذار فيما فعلوا ، فهذا أمتع من اللوم ،

## الفصل الثاني

### السر الأكبر في معاملة الناس

ليس ثمة إلا طريقة واحدة تحمل بها شخصاً على أن يقبل على عمل ما . . . تلك هي رعيب الشخص في هذا العمل .  
عم . . . إن في وسعك أن تحمل الشخص على أن « يرغب » في إعطائك ساعة إذا ألصقت فوهة غدارتك بضوعه ! وفي وسعك أن تحمل موظفاً لديك يفعل ما تأمره به . إلى أن تدير له ظهره ! وفي استطاعتك أن تدفع طفلك إلى تنفيذ إرادتك إذا لوحته بالسوط أو بالعصا . غير أن هذه طرق « أولية » ليست من الإنسانية الراقية في شيء . فالطريقة المهدية الوحيدة التي تجعلك تقبل على العمل - أي عمل - هي أن أمنحك ما تريد .  
فإذا تريد ؟ .

يقول العالم النفساني « فرويد » : « إن تصرفات البشر جميعاً تصدر عن قاعدتين اثنتين : الفريضة الجنسية ، والرغبة في العظمة » .

ويقول الأستاذ « جون ديوي » مثل هذا القول ، ولكن بصيغة مختلفة قليلاً : « أعمق دافع للإنسان إلى العمل هو الرغبة

في أن يكون « شيئاً مذكوراً . . . » ، فاذكر هذه العبارة جيداً « الرغبة في أن يكون شيئاً مذكوراً » فسوف تسمع بها كثيراً في هذا الكتاب !

وقد اتضح من استفتاء أجرى بين البالغين ، أن الأشياء التي يرغبها البالغ هي كما يلي بترتيب أهميتها :

- ١ - الصحة الجيدة ٢ - الغذاء ٣ - النوم ٤ - المال
- ٥ - الحياة بعد الموت ٦ - الارتواء الجنسي ٧ - معاش لائق
- ٨ - « أن يكون شيئاً مذكوراً » .

وكل تلك الرغبات ، في الأغلب ، مجابة ميسورة ما عدا واحدة ، تلك هي ماسماها فرويد « الرغبة في العظمة » ، وأطلق عليها ديوي « الرغبة في أن تكون شيئاً مذكوراً » .

فها كم رغبة إنسانية ملحة ، لاسبيل إلى الشك في وجودها ، فمن وسعه أن يشبع تلك الرغبة فيمن يلقاهم من الناس ، جمع قلوبهم في راحتيه ، ودفع حتى « بالخانوقى » إلى الأسف على موته !

ورغبة كل امرئ في أن يكون شيئاً مذكوراً ، من أهم الفروق المميزة للإنسان عن الحيوان ، ودعني أضرب لك الأمثال على ذلك :

كان أبي يربي في مزرعته بولاية « ميسوري » طائفة من

الماشية الجيدة فصله عن خنازير « دبوك جيسى » المشهورة .  
وقد اعتاد أن يعرض الماشية والخنازير في المعارض التي تقيمها  
البلدية بين الحين والحين ، وكثيراً ما نال الأوسمة الحريرية  
الزرقاء التي تهديها للمعارض لأصحاب أجود الماشية المعروضة  
وما زلت أذكر كيف كان أبى يجمع تلك الأوسمة ، ويلصقها في  
شريط حريرى طويل ، فإذا حضر أحد الضيوف لزيارتنا ، قام  
أبى إلى الشريط الحريرى ، وعهد إلى بأحد طرفيه ، وأمسك هو  
بالطرف الآخر ثم راح يعرض الأوسمة على الضيف وهو ممتلىء  
زهوا وخيلاء . !

ولم تكن الماشية - طبعاً - تفى بأمر هذه الأوسمة ، ولكن  
أبى كان يعنى بأمرها . . لماذا ؟ لأنها تشبع فيه الرغبة لأن يكون  
« شيئاً مذكوراً » .

\* \* \*

نعم ، وهذه الرغبة نفسها هي التي دفعت كاتباً صغيراً في محل  
تجارى ، لم ينل غير قسط ضئيل من التعليم ، إلى أن يدرس كتب  
القانون التي عثر عليها مصادفة في قاع برميل فارغ . . . . . ولهذا  
سمعت بهذا الرجل . . إنه إبراهيم لسنكون ! .

وهذه الرغبة نفسها هي التي أوحى إلى « تشارلز ديكنز »  
بتأليف رواياته الخالدة . . وجعلت روكفلر أغنى أغنياء العالم .

وهذه الرغبة نفسها هي التي تحفز أغنى رجل في بلدنا  
إلى أن يبني قصرًا منيفاً يريد كثيراً عما يحتاج لسكناه . . وهي  
التي تقرى بارتداء أحدث الأزياء وشراء أحدث نماذج السيارات  
وهي التي تدفعك إلى التحدث عن بنيتك الأذكى ، وبناتك  
البارعات الجمال ! بل هذه الرغبة نفسها هي التي تدفع كثيراً من  
الأحداث إلى أن يحيدوا عن الطريق السوى ، ويصبحوا رجال  
عصابات أشراراً .

حدثني « ا. ب. ماروني » قائد الشرطة سابقاً في نيويورك  
فقال : « إن أول ما يطلبه المجرم « المصرى » متى قبض عليه ،  
هو الجريدة الصفراء التي أحاطت جرائمه بإطار زائف من البطولة  
أما صورة الميتة الشنيعة التي تنتظره على الكرسي الكريبي ،  
فتبدوله بميدة غاية البعد . إن كل ما يعنيه هو أن يرى صورته  
في صدر الصحيفة إلى جانب صور إينشتين ، ووسكانيني ،  
وروزفلت ! »

نبشئ كيف تشبع رغبتك في أن تكون شيئاً مذكوراً أنبتك  
أى الرجال أنت ؟ فهذا هو الشيء الذي يدل عليك أكبر دلالة !  
مثال ذلك أن « جون روكفلر » كان يشبع رغبته في أن يكون  
شيئاً مذكوراً بمنح الأموال الطائلة لإقامة مستشفى في الصين يلقي  
فيه العلاج والعناية آلاف من الناس ، من غير وطنه وجنسه ! . .

في حين أن « دلنجر » كان يشبع هذه الرغبة نفسها بتكوين عصانة من القتلة والأشرار للسطو على البنوك ! .

والتاريخ حافل بالأمثلة الممتعة التي تروى لنا كيف كان مشهورو الرجال على مر العصور ، يشبعون رغبتهم في أن يكونوا شيئاً مذكوراً . من ذلك أن « جورج واشنطن » رغب في أن يلقب « صاحب المجد ، رئيس الولايات المتحدة » و « كريستوفر كولمبس » التمس لنفسه لقب « أميرال المحيط ، ونائب الملك في الهند » . . وكانت « كاترين العظيمة » ترفض أن تفض أى خطاب لا يسبق اسمها فيه بعبارة : « صاحبة الجلالة الإمبراطورية » . . وصاحت زوجة « لنكولن » يوماً في زوجة الجنرال « جرانت » كالنمرة الكاسرة : « كيف نجرئين على الجلوس في حضرتي قبل أن أدعوك إلى ذلك ؟ » .

وقد تنافس أصحاب الملايين على إجزال الأموال للرحالة « الأميرال بيرد » إبان اعتزاه استكشاف القطب الجنوبي . طمعاً في أن يطلق على قمم الجبال الثلجية أسماءهم بعد موتهم . . ولم يكن « فيكتور هيجو » يطمع في أقل من « باريس » نفسها لتسمى باسمه تخليداً لذكراه ! .

وإنك لتجدد كثيراً من الناس يصيهم المرض إذا أعجزهم اكتساب عطف الناس عليهم واهتمامهم بهم . وقد اضطرت

مسز « ماك كني » زوجها إلى التخلي عن مهام الرياضة وإهمال شئون الدولة لكي يمكث بجوار مخدعها مطوقاً عنقها بذراعيه وهو يتوسل إليها أن تنام . . وكانت تغذى رغبتها الملحة في « الإحساس بالأهمية » بإصرارها على أن يظل زوجها بجوارها وهي تعالج أسنانها !

\* \* \*

ويذهب بعض علماء النفس إلى أن بعض الناس يسعون إلى الجنون بأظلافهم عسى أن يجدوا في أرض الأحلام ذلك الإحساس بالأهمية الذي افتقدوه في أرض الحقائق !

- ماهو سبب الجنون ؟

إن نصف عدد المرضى بقولهم يعزى سبب مرضهم إلى أضرار تصيب المخ نتيجة المشروبات الروحية ، أو إدمان المخدرات ، أو الإصابات المختلفة ، ولكن . . إلى أى سبب يعزى مرض النصف الآخر ؟ !

لقد وجهت هذا السؤال إلى طبيب كبير بأحد مستشفيات الأمراض العقلية فقال : « لا أدري على وجه التحديد - ولا أحسب أن أحداً يدري - لماذا يصاب بعض الناس بالجنون ، ولكن الملاحظ المؤلف أن بعض مرضى العقول يسبقون على أنفسهم أهمية لم يكن يسعون للحصول عليها في دنيا الحقائق » .

ثم قصّ عليّ هذه القصة :

« لدى مريضة ، تحول زواجها ، قبيل مرضها ، إلى مأساة  
مفجعة كانت تشد الحبل ، والارتواء الجنسي ، والأبناء ،  
المركز الاجتماعي ، ولكن الحياة ضربت بأمانها عرض الحائط !

لا يكن زوجها يجها ، وأبت عليها الأقدار أن تنجب أطفالا  
فلما أصيبت بالجنون ، أصبحت تتصور في تخيلاتها أنها طلقت من  
زوجها ، وتزوجت من نبيل إنجليزي ، وأصررت على أن تُنادى  
باسم « ليدى سميث » ! أما عن الأطفال ، فهي تتخيل الآن أنها  
تنجب مولوداً كل ليلة ، وفي كل مرة أزورها فيها تقول لي :  
« هل علمت يادكتور أنني رزقت بمولود ليلة أمس ؟ » .

أتظن أن جنون هذه السيدة فاجعة ألوية ؟ أما طبيبها فيقول :  
« لو وسعني أن أردّ لهذه السيدة عقلي لما فعلت ! لقد حصلت  
الآن على السعادة التي كانت تنشدها ، وأرضت إحساسها بالأهمية  
الذي لم يرضه دنيا الحقيقة » .

نعم . . إن المجانين أكثر حمادة مني ومنك ! وكيف  
لا يكونون ، وقد حلوا مشكلاتهم ، ووجدوا في دنيا الأحلام  
الأهمية التي طالما تمنوها في أعماق نفوسهم ؟ إن في وسع أحدهم  
أن يمنحك شيكا بمليون جنيه ؟ ! أو يعطيك خطاب توصية  
لأغا خان !

فإذا كان بعض الناس يتلهفون على العظمة والأهمية حتى  
يردوا موارد الجنون ، فأى معجزات تلك التي تستطيع أنت وأنا  
أن نأتي بها لو أشبعنا في الناس تلك الالهفة ؟ !

\*\*\*

لم يعرف التاريخ سوى رجلين كان يُدفع لكل منهما  
مرتّب قدره مليون ريال في السنة ؛ أحدهما : هو « والتر كرايزلر »  
والثاني هو « تشارلس شواب » . فلماذا كان « أندرو كارنيجي »  
يدفع لمدير مصانعه « شواب » مليون ريال في السنة ، أي  
أكثر من ثلاثة آلاف ريال في اليوم الواحد ؟

هل كان « شواب » عبقرياً فذاً ؟ كلا ! هل كان يعرف  
عن إنتاج الصلب أكثر مما يعرف أحد من الناس ؟ كلا ! فقد  
قال « شواب » نفسه إنه استخدم أشخاصاً يعملوا تحت إمرته ،  
فكانوا أعرف منه بإنتاج الصلب ، وأوفر خبرة . ولكن  
« شواب » كان يقنول هذا المرتب ، أولاً وقبل كل شيء لمقدرته  
على معاملة الناس !

وقد سألته عن سر مقدرته تلك ، فقال :

« إنني أعتبر مقدرتي على بث الحماسة في نفوس الناس هي  
أعظم ما أستلك ! وسبيلي إلى ذلك هين ميسور ، فإني أجزل لهم  
المديح والثناء ، وأسرف في التقدير والتشجيع . فليس أقتل لروح



حسناً فانتة تشع سحرأ وجاذية ، كان يعرف قيمة الثقة ، فجعل  
النساء بشفرن بانهن جيلات لمجرد ثقته بجمالهن .

\*\*\*

حاولت مرة أن أصوم عن الطعام ، وذهبت في ذلك إلى  
مدى ستة أيام متوالية فلم أجد الصيام صعباً ولا عسيراً ، بل لقد  
كنت أقل اشتهاً للطعام في اليوم السادس عما كنت في اليوم  
الثاني ، وبرغم ذلك فكثيرون من الناس يقتلهم ضميرهم تعذيباً  
لو أنهم منعوا الطعام عن يعولون أياماً ستة ، ولا يحرك ضميرهم  
ما كانوا إذا منعوا عن ذويهم ، وأغناهم ، ومرءوسهم « التقدير »  
الذي يشتهونه كما يشتهون الطعام .

إننا نتعهد بالغذاء أجساد أبنائنا وذوينا ، ولكننا قلصنا  
نظف ، ولو جزءاً يسيراً من ظلمهم إلى أن يكونوا شيئاً مذكوراً !  
وبينا نقدق عليهم الطعام والشراب ألواناً وأشكالاً ، ترانا نضن  
عليهم بكلمات التقدير والتشجيع الخلقية بأن نخزن في ذاكرتهم ،  
وتتجاوب أصدائها في صدورهم على مر السنين ، نعماً حلوأ  
كغفر يد البلابل .

\*\*\*

وأحسب أن بعض القراء ، وهم يقرأون هذه السطور ،  
سيحدثون أنفسهم ساخرين : « رياء .. ونفاق .. وتعلق

للمرء المتخوية من النقد الذي يوجهه إليه من م أعلى منه درجة ؟  
أما أنا فلا أتقأ أحداً ألبنة ، ولا أفتش قط عن أخطاء أحد ،  
فإذا كان لي أن أصف نفسي ، قلت : إنني رجل مبذر في ثنائي ،  
مسرف في تقديري !

هذا ما كان يفعله شواب .. ولكن ماذا فعلت أنت وأنا ؟  
العكس تماماً ! إذا لم يرضنا شيء ، رفضنا عقيرتنا بالنقد ، واللوم ،  
والتأنيب ، وإذا أرضانا شيء لم نقل شيئاً على الإطلاق !  
ولقد كان الإسراف في المديح . والتشجيع من أصرار نجاح  
روكفلر ، ذلك النجاح الباهر .

حدث أن تهور شريك له ، هو « إدوارد بدفورد » في  
صفقة كبرى ، كان من تبيجتها أن خسرت الشركة مليون  
ريال ! ولو شاء روكفلر لصب اللوم على شريكه جزافاً ، ولكنه  
كان يعلم أن « بدفورد » فعل أقصى ما في وسعه ، ومن هنا  
وَجَدَ روكفلر منفذاً إلى الثناء عليه ، فأجزل له المديح لأنه استطاع  
أن ينقذ ٦٠٪ من المال الذي استثمره في الصفقة ..

و « زيجفيلد » الذي طالما بهر « برودواي » ، وسحر  
نظارتها حتى شهرته الفائقة بمقدرته الخارقة على إصفاء العظمة  
على الفتاة الأمريكية . فطالما تلقف مخلوقة متواضعة لم يفكر  
شاب مطلقاً في أن يكرر النظر إليها ، فأخرجها على خشبة مسرحه

رخيص ! إنها عملة زائفة لا تنطلي على أحد . . ليس على الأذكىاء على الأقل ! » .

وهؤلاء على حق ! فالرياء والنفاق ، والتملق جميعاً لا تمحوز على أذكىاء الناس ، فهي ليست سوى أنانية بغيضة صارخة ؛ بغض النظر عن أن هناك أناساً يغدون في حال الظمأ إلى التقدير بحيث يعبون كل ما تقدم إليهم بلا تدر ولا تمييز ، مثلهم مثل الضارب في اليبداء لا يستسكف أن يجرع الماء الآسن إن هو وجده .

مثال هؤلاء الإخوة « ميديفاني » الذين كانوا حد موقفين في سوق الزواج ، حتى إنهم تزوجوا من اثنتين من حوريات الشاشة البيضاء فضلاً عن المليونيرة الحسناء « بربارة هانوس » أتدرى لماذا ؟ قالت لى النجمة « بولانجرى » ذات يوم : « لقد كان الإخوة « سيديفاني » يجيدون التملق كما لم يجده أى إنسان من قبل ، وفن التملق - كما تعلم - فن منسى في هذا العصر الراقى » .

بل حتى الملكة فيكتوريا خضعت للتملق واستجابت له ، إذ صرح دزرائيلى بأنه استخدمه بوفرة في معاملته للملكة ! .  
ولسكن دزرائيلى كان من أدهى الدهاة الذين حكموا الأمبراطورية البريطانية ، فإذا كان الرياء قد أجزاه ، فليس من

المحتم أن يجزيك الرياء أو يجزينى ، بل ربما ارتد سلاح الرياء إلى صدرك وأحدث عكس التأثير الذى ترجوه ! .

فما الفرق إذن بين « التقدير » ، وبين « التملق » الأمر بسيط . الأول نقي خالص ، والثانى مفشوش . الأول يصدر عن القلب ، والآخري يصدر عن اللسان ؛ الأول مجرد من الأنانية ، والثانى قطعة من الأنانية . الأول مرغوب فيه من الجميع ، والآخري مفضوب عليه من الجميع ! .

وقد شاهدت أخيراً تمثالاً نصفياً للجنرال « أو بريجون » في قصر « شابولتيك » في مدينة « مكسيكو » فرأيت على قاعدة التمثال هذه الكلمات الحكيمة المنتقاة من فلسفة الجنرال أو بريجون :

« لا تخش الأعداء الذين يهاجمونك ، ولكن اخش الأصدقاء الذين يتملقونك » ! .

كلا ! كلا ! إننى لا أقترح عليكم التملق ، وإنما أنا أدعوكم إلى أسلوب جديد في معاملة الناس .

كان الملك جورج الخامس يحتفظ بقائمة تحتوى على ست حكم معلقة داخل إطار على جدار غرفة مكتبه يقصر يكنبهام ، ويقول إحدى هذه الحكم : « لا تعلمنى إجزال العطاء ، ولا الترحيب بالمديح الرخيص » .

## الفصل الثالث

« إن الذي فضل هذا تحاز انديا بيباً إلى صفه ،  
أما الذي لا يفضله فيسب طريفاً طويلاً بمفرده » . . .

اعتدت أن أراول صيد السمك في « مين » كل صيف .  
وأنا شغوف بالكريز الخفوق بالكريمة ، ولكني أعرف أن  
السمك يفضل الديدان ، ولهذا تراني عندما أرتحل لصيد السمك  
لا أفكر مطلقاً فيما أنا شغوف به ، بل أفكر فيما يعجب السمك  
قط ! فأنا لا أعلق بالسنارة كريزاً ولا كريمة ، وإنما أضع بها  
دودة صغيرة أدليها للسمك وأنا أقول : « هل لك في هذه ؟ »  
فلماذا لا نستخدم مثل هذا « المنطق » في « اصطياء » الناس ؟ !  
لقد كان « لويد جورج » يفعل هذا . . سأله رجل يوماً  
كيف وسعه أن يبقى في الحكم بينما تخلى عنه - أي عن الحكم ،  
ساسة الحرب العالمية الأولى جميعهم : ولسون ، وأورلاندو ،  
وكليمنصو ؟ فأجاب بأن بقاءه في الحكم يعزى إلى شيء واحد ،  
ذلك أنه يستطيع أن يلائم بين ما يضعه « بالسنارة » وبين  
ما يرغب فيه السمك ! .

فلماذا تتكلم دائماً عما تحب ؟ ! بداهة أنت تحب ما تحب ،

وهذا هو التملق / مديح رخيص ! .

وقرأت يوماً تعريفاً بالتملق يحسن أن أ نقله هنا : « التملق  
هو قولك للرجل الآخر ما يظنه في نفسه » ! .

وإنما التقدير الذي أعنيه هو ما ينطبق عليه قول « رالف  
والدوا إيمرسون » : « كل إنسان ألقاه يفضلني في شيء واحد  
على الأمل فأنا لهذا أتعلم منه » .

فلنحاول إذن أن نعدد الصفات الطيبة في كل إنسان  
نلقاه ، انس الملق ، وامنع تقديرك المخلص المنزه . كن مبدراً  
في مديحك ، مسرفاً في تقديرك بدخر الناس كلماتك ويدكرونها  
سنوات طويلاً حتى بعد أن تنساها أنت ! .

يقول « هارى ا . أوفرستريت » فى كتابه « التأثير فى التصرف الإنسانى »<sup>(١)</sup> « كل نشاط إنشائى مصدره رغبة متأصلة فى النفس ، ومن ثم فأفضل نصيحة للذين يشتغلون بإقناع الناس ، سواء فى العمل ، أو فى البيت ، أو المدرسة أو فى ميدان السياسة هى هذه : اخلق ، أولاً فى « الشخص الآخر » رغبة جاححة فى أن يفعل ما تريد . . فإن الذى يفعل هذا تنحاز الدنيا جميعاً إلى صفه ، أما الذى لايفعله ، فيسير طريقاً طويلاً بمفرده ! »

\*\*\*

بدأ « أندرو كارنيجى » الصبى الاسكتلندى الفقير ، حياته يعمل كان يتقاضى منه سنتين - أى نحو ثمانية مليات - فى الساعة ، فلما مات ترك ثروة قدرها ٣٦٥ مليوناً من الدولارات ! فكيف وسعه هذا ؟ . لقد تعلم فى مقتبل حياته أن الطريقة الوحيدة للتأثير فى الناس هى التكلم فيما يرغبه الناس !

درس كارنيجى فى المدرسة أربع سنوات وحسب ، ولكنه لم - بغير مدرسة - كيف يعامل الناس ! . . . . . قلمت زوجة فيه ذات يوم على ولديها اللذين كانا يدرسان فى « بيل »

(١) Harry A. Overstreet, "Influencing Human Behaviour"

وسوف تحبه دائماً ، ولكن محدثك قد لا يشاطرك هذا الحب . وإذن فالطريق المفضية إلى التأثير فى « الشخص الآخر » هى أن تحمده فيما يحبه هو ويرغب فيه ، وأن تدله على طريقة الحصول عليه ! فاذا كر ذلك غداً عندما تحاول أن تحمل « الشخص الآخر » على أن يفعل شيئاً : فإذا كنت تريد أن تمنع ابنك - مثلاً - عن التدخين ، فلا تتخذ موقف الواعظ ، ولا تحمده فيما ترغب فيه أنت ، بل بين له كيف يعوقه التدخين عن كسب مبارزة فى الكرة - مثلاً - أو سباق فى العدو ! وافعل مثل هذا - سواء فى معاملة الأطفال ، أو صفار العجول والقرود ! -

أراد « رالف والدو إيمرسون » ، وابنه الأصغر - ذات يوم - أن يحملها مجلاً صغيراً على العودة إلى البيت . . . . . ولكنها أخطأ إذ وضعا نصب أعينهما ما يرغبان فيه وحسب : ظل إيمرسون يدفع العجل ، وظل ابنه يجر . . . على غير طائل ! فقد فعل العجل الصغير مثلما فعلاً تماماً . . . وضع نصب عينيه ما يرغب فيه هو ، فثبت قوائمها فى الأرض وأبى أن يتزحزح عن مكانه قيد شعرة ! وشاهدت زوجة إيمرسون هذا المشهد من نافذة دارها ، ولم تكن - كزوجها - تكتب الفصول ، وتؤلف الكتب ، ولكنها كانت تعرف ما يريد صفار العجول ، فأسرعت إلى العجل الصغير ووضعت إصبعها بحنان لأمومية فى فمه ، وتركته يمتصه راضياً !

• • •

بل ربما لو كنت في مكانكم لقلت بالضبط ما فعلتموه ، فبين من واجبك كدير لهذا الفندق ، أن تأتي بأكثر ما يمكنك من الأرباح ، فإذا توائمت في ذلك ، فر بما أقلت من وظيفتك . . ولكنني أرجوكم أن تسمح لي بتعدد الفوائد والمضار التي قد تعود عليكم إذا ألحتم في طلب زيادة الإيجار . قلت هذا ثم تناولت ورقة وقلما ورسمت بالقلم خطاً عمودياً يقسم الورقة في قسمين ، كتبت في أعلا القسم الأول كلمة « الفوائد » ، وفي أعلا القسم الثاني كلمة « المضار » وكتبت تحت عنوان « الفوائد » هذه العبارة « الاحتفاظ بالردهة خالية » ، ثم تابعت حديثي المدير : « . . . وطبعاً يفيدكم أن تحتفظوا بالردهة خالية لتؤجروها للرقص ، أو للاحفلات ، أو غيرها مما يعود عليكم بريح يفوق ماتعود به عليكم سلسلة من المحاضرات ! .

والآن لننتقل إلى « المضار » فأولاً ، بدلا من أن تزيدوا دخلكم استقلالونه ، بل الحقيقة إنكم ستفقدونه تماماً ، لأنني لا أعتزم أن أدفع هذا الأجر الباهظ . ثم هناك « فائدة » أخرى لكم . . . تلك هي أن المحاضرات سوف تجتذب إلى فندقكم طائفة من المثقفين ذوى المراكز والوجاهة ، وهذا فيما أخال خير إعلان للفندق . . . أليس كذلك ؟ بل الحقيقة أنكم إذا أنفقتم ٥٠٠٠ ريه ريال على الإعلان عن فندقكم في الصحف لما أمكنكم أن تأتوا

وأنصرفوا إلى الدراسة حتى أهملوا أن يكتبوا إليهما ، ولم يرذا بكلمة على خطاباتها المتكررة ، فما كان من كارنيجي إلا أن تبرع بمائة ريال لمن يفرء ، هذين الشابين على الكتابة لأمهما برجوع البريد ؟ وقبل أحد الأشخاص رهانه ، وأوصى كارنيجي أن يكتب لكل من الشابين خطاباً يقول فيه - عرضاً - إنه أرفق بخطابه حوالة بمبلغ خمسة ريالات ، ثم يغفل وضع الحوالة . . وسرعان ما عاد البريد يحمل الردين . . نشكر لعمنا العزيز أندرو عطفه وكرمه و . . . ولا شك أنك تستطيع تكلمة الجملة بنفسك !

XX \*\*\*

اعتدت أن أستأجر الردهة المظلة على الحديقة في فنادق نيويورك لمدة عشرين ليلة في كل موسم لألقى فيها سلسلة من المحاضرات ، وفي بداية أحد المواسم فوجئت بإخطار من الفندق يطالبني بإيجار يبلغ ثلاثة أضعاف ما اعتدت أن أدفع ، وقد أتاني هذا الإخطار بعد أن وزعت تذاكر الدعوة ، وظهرت الإعلانات في الصحف ! .

ولم أكن أربح - طبعاً - في الزيادة ، ولكن ما فائدة أن أحدث أصحاب الفندق فيما أربح فيه ؟ .

وذهبت إلى مدير الفندق ، وقلت له : لقد صدمت حقيقة عندما وصاني بإخطاركم ، ولكنني لا أؤمكم على الإطلاق ،

« إذا كان هناك سر. واحد للنجاح فذلك هو المقدرة على إدراك وجهة نظر الشخص الآخر ، والنظر إلى الأشياء بالمنظار الذى ينظر به إليها . »

وأى فرد عادى يسهه أن يلمس صدق هذا القول ؛ وبرغم ذلك ، فإن ٩٠٪ من الناس يتجاهلون هذه الحقيقة ٩٠٪ من الوقت !

\*\*\*

آلاف من البائسين يجوبون البلاد طولا وعرضا متعبين يائسين ولا يكادون يحصلون على كسب يذكر ، لماذا ؟ لأنهم يبدأون طوال الوقت على التفكير فيما يرغبون فيه هم أنفسهم ، ولو استطاعوا أن يرغبونا فى بضاعتهم نخرجنا إليهم نحن واشتريناها !

\*\*\*

بينما أنا متجه ذات يوم إلى المحطة لأستقل القطار ، التقيت بمسجل المقود الذى طالما باع واشترى للناس من المنازل المقامة فى « لونج أيلاند 1 » ، وكان الرجل خبيراً بمنطقة « فوربيست هيلز » - حيث أقيم - فسألته هل البيت الصغير الذى أزمع شراؤه مبنى « بالمسلىح » ، فأجابنى بأنه لا يدري ، ونصحنى بما كنت أعرفه سلفاً : أن أستعلم عن ذلك من « امحاد حدائق

بمثل هذه النخبة من الناس ليشاهدوا فندقكم » ! .  
ثم سلمت الورقة للمدير قائلاً : « كم أود أن تقدرُوا هذه الفوائد والمضار حق قدرها ، ثم تعطوني كلمتهم الأخيرة » .  
وفى اليوم التالى سلمت خطاباً من المدير يخبرنى فيه أنه قرر

زيادة الإيجار بمقدار ٥٠٪ فقط بدلا من ٣٠٠٪ !!  
والمهم فى هذا كله ، أننى حصلت على هذا التخفيض دون أن أنبس بكلمة مما أرغب فيه ، وما حضرت لأجله ، بل كنت أتكلم ، على طول الخط ، عما يرغب فيه محدثى ، وأريه كيف يحصل عليه !

ولنفرض أننى فعلت مثلما يفعل سائر الناس . . . هب أننى اندفعت إلى مكتب مدير الفندق قائلاً : « ماذا تعنى برفع الأجر بنسبة ٣٠٠٪ فى حين أنك تعرف أن تذاكر الدعوة قد وزعت ، وأن الإعلانات قد نشرت فى الصحف ، ثلاثمائة فى المائة ؟ هذا ابتزاز . . . هذه سرقة . . . لن أدفع شيئاً من هذا » . فما الذى كان يحدث عندئذ ؟ . . . حينئذ - بالطبع - جدال عنيف ، وأنتم تعلمون كيف ينتهى الجدال عادة ! وحتى لو أقنعته بأنه محطى ، لمنعه كبرياؤه عن الإقرار بخطئه !

هاكم نصيحة من أئمن ما قدم اليوم فى فن العلاقات الإنسانية ، قال « هنرى فورد » :

قال «أوين يونج» مرة: «إن الرجل الذي يسهه أن يضع نفسه موضع الآخرين، ويفهم عقليتهم لا ينبغي أن يتولاه الإشفاق من المستقبل!

فلو أنك خرجت من هذا الكتاب بشيء واحد فقط: مهل راسخ إلى وضع نفسك موضع الشخص الآخر، والنظر إلى الأشياء بمنظاره... لكان هذا - على قلته - حجراً للزاوية في نجاحك وبناء شخصيتك.

\*\*\* XX \*\*\*

كان أحد طلبتي شديد القلق على طفلة الذي كان معتل الصحة، فائد الشهية للطعام، واستعمل وروجته الطريقة المعتادة: نهرا الطفل ولاماه، «أمك تريدك أن تأكل هذا»... «أبوك يرغب في أن تنمو وتصبح رجلاً»... فهل اهتم الطفل بهذه «الرغبات»؟ كما تهتم أنت بأيام الأعياد عند البوذيين. وإلا فهل يتوقع إنسان بالغاً ما بلغ من الغباء، أن يستجيب طفل في الثالثة لوجهة نظر أب في الثلاثين؟!

وقد أدرك تلميذي، أبو الطفل، أخيراً خطأ تفكيره، فجعل يسائل نفسه: «ماذا يريد الطفل؟ وكيف أوفق بين ما أريد، وما يريد»

فورست هيلز»، ثم رجائي - بعد هذا - أن أدعه يتولى عقد الصفقة!

لم يكن هذا الرجل يهتم بمساعدتي، وإيما كان يهتم بمساعدة نفسه وحسب، وكان ينبغي أن أعطيه نسختين من كتابي «فاش يونج» الرائعين: «البائع» و«تروة لك فيها نصيب»<sup>(١)</sup>، فلو أنه قرأ هذين الكتابين، وعمل وفقاً للمبادئ الواردة فيهما لأفاده ذلك في حياته العملية فائدة لا تقدر بثمن.

\*\*\*

منذ بضع سنوات كنت أدخل عيادة اختصاصي شهير في أمراض الأنف والأذن والحنجرة، في فيلادلفيا، وقبل أن يفحص الطبيب حنجرتي، سألتني ماعلى... إن اهتمامه لم يكن منصباً على مرضى بقدر ما كان منصباً على «مقدرتي المالية»! ولم يكن شاغله الأول مدى المساعدة التي يمكنه أن يسديها لي، بل مدى ما يستطيع أن يحصل مني عليه!

وماذا كانت النتيجة؟ لقد غادرت عيادته وكنتي ازدراء له! والعالم غاص بمثل هذا الطبيب... ناس يسيطر عليهم الجشع والأنانية، ومن ثم دالدي يسمى مخلصاً لخدمة غيره يمتاز بميزة عظيمة هي أن منافسيه ليسوا من الوفرة بمكان!

Vash yong, "The go-giver" & "A Fortune (١) to share"

تسعة اقتراحات

تنبيك عن الانتفاع بهذا الكتاب على أكل وجه

١- إذا أردت أن تنتفع بهذا الكتاب على أكل وجه ،  
فهناك مطلب أساسي ، إذا لم يتوفر لك فألف فائدة في فن  
العلاقات الإنسانية لا تغني عنه شيئاً ، فما هو هذا المطلب  
السحري ؟ هو :

رغبة عميقة في تنمية قدرتك على معاملة الناس

وكيف تخلق في نفسك هذه الرغبة ؟ بتذكير نفسك دائماً  
بأهمية المبادئ الواردة في هذا الكتاب ! صور لنفسك كيف  
أن تطبيق هذه المبادئ يدنيك من النجاح المادي والاجتماعي  
وقل لنفسك مراراً وتكراراً : « إن نجاحي ، وشخصيتي  
وسعادتي تتوقف إلى أبعد حد ، على مهارتي في معاملة الناس » .

٢- اقرأ كل فصل من هذا الكتاب قراءة أولية سريعة  
لتستخلص فكرته العامة ، وربما أغراك هذا بالانتقال إلى الفصل  
الذي يليه ، فلا تستجب لهذا الإغراء ، اللهم إلا إذا كنت تقرأ  
لمجرد التسلية ، أما إذا كنت تستهدف إلى تربية مقدرتك على  
معاملة الناس ، فأرجع حيث بدأت ، وأعد ماقرات في تروية

وحين بدأ يفكر على هذا النحو ، سرعان ما حلت المشكلة .  
قد كان للطفل دراجة يحلو له أن يركبها ويذرع بها الطريق  
للمتدة أمام بيته .. ولكنه كان يهاب صبياً يكبره سنّاً يقطن  
بالقرب منه ، ويلذ له دائماً أن ينحى الطفل عن دراجته ليركبها  
هو عنوة واقتداراً ، فكان صاحبنا الصغير يهرع إلى أمه باكياً  
فتخرج للصبي ، وتستخلص منه الدراجة !

فاذا كان الطفل يريد ؟ لقد كان يريد - طبعاً -  
الانتقام من هذا الصبي الذي طالما جرح كبريائه ، وأذل  
إحساسه بالأهمية !

وعرف أبوه هذا فأقبل عليه يمينه بأنه يسمه أن ينتقم من  
غريمه هذا لو أنه أكل ما تريده أمه أن يأكله ، وعندئذ حلت  
المشكلة ! فقد أبدى الطفل استعداداً لأن يتناول أصناف الطعام  
بلا استثناء لكي ينمو ويكبر ، ويتسنى له أن يؤدب ذلك الشرير  
الذي طالما أصاب عزه نفسه في الصميم ؟

« املو ، أوو ، في الشخص الآخر رغبة جارحة ، فانه  
الذي يفعل هذا تخار الدنيا جميعاً في صفه ، أما الذي لا يفعل  
فيسير طريقتاً طويلاً بمفرده »



فإذا أردت أن تحصل على فائدة باقية الأثر من هذا الكتاب ، فلا تحسب أن مجرد نصفحه يكفي ، بل يجب عليك إذا انتهيت من قراءته ، أن تصرف بضع ساعات كل شهر في مراجعته ، اجعله في مواجهتك كل يوم ، والتق عليه نظرة عابرة كلما أمكنك ، واذكر أن تطبيق المبادئ الواردة في هذا الكتاب لا يصبح اعتيادياً لا شعورياً إلا إذا داومت على مراجعة هذه المبادئ : واستبقيتها ماثلة في ذهنك ! .

٦ - أبدى « برنارد شو » ذات مرة هذه الملاحظة : « ليس التعليم هو تلقين المبادئ والقواعد وحسب . و « شو » على حق ، فالتعليم لا يصبح مجزياً إلا إذا اقترن بالتطبيق العملي ، فإذا أردت أن « تتعلم » المبادئ الواردة في هذا الكتاب ، وجب أن تفعل شيئاً في هذا السبيل ؟ طبق هذه المبادئ في كل مناسبة ، فإذا لم تفعل فسوف تنساها سريعاً ، فالمعرفة التي تعلق بأذهاننا هي المعرفة التي نستخدمها كل يوم

وربما صادفت صعوبة في المداومة على تطبيق هذه الاقتراحات ، فأنا نفسي أجد الصعوبة أحياناً في العمل بما أوردته في هذا الكتاب من مبادئ وقواعد ! فأنت ينتقد المرء - مثلاً - لهو أسهل من أن يحاول الفهم والإدراك ، وأن يفنث عن الأخطاء أيسر من أن يفنث عما يستحق الثناء ، وأن يتكلم

و إيمان فكر ، وستجد أن هذه الطريقة ستوفر لك الوقت ، وتضمن لك الحصول على أفضل النتائج ؟ .

٣ - قف كثيراً خلال قراءتك ، وتأمل فيما قرأت ، وسائل نفسك : كيف : ومتى تستطيع أن تطبق هذه المقترحات عملياً ، فهذا الضرب من القراءة سيفنيك أكثر مما لو انطلقت تقرأ كما ينطلق كلب الصيد في أثر أرنب جميل ! .

٤ - اجعل في يدك وأنت تقرأ ، قلماً أحمر أو أسود ، فإذا وصلت إلى اقتراح وجيه ينفك في شيء فضع تحته خطاً ، فإذا كان الاقتراح ذا شعب متعددة فاجعل تحت كل منها خطاً أو يميزها بهذه العلامة ( X X X ) ، فوضع العلامات في الكتاب يجعله أكثر إمتاعاً وأسهل في المراجعة عند اللزوم .

٥ - أعرف رجلاً لبيث مديراً لشركة تأمين كبرى أكثر من خمسة عشر عاماً ، وهو يقرأ في كل شهر جميع عقود التأمين التي أبرمتها شركته ! لماذا ؟ لأن التجربة دلته على أن هذه هي الأضمن وسيلة لاستيفاء محتويات هذه العقود جلية في ذهنه .

وقضيت أنا ما يقرب من عامين أو لفت كتاباً في الخطابة العامة ، فكنت أجدني مضطراً إلى مراجعة كل ما كتبت ، من آن لآخر ، لكي أحتفظ بتسلسل أفكارى واتساق أسلوبى ، فلمرى إن السرعة التي تنسى بها الأشياء لسرعة هجينة حقاً ! .

X

فيا يحبه أمتع من أن يتكلم فيما يحبه الناس ! .

ولكن .. اذكر ، وأنت تقرأ هذا الكتاب ، أنك لا تجمع معلومات وحسب ، بل تسعى إلى تكوين عادات جديدة واكتساب طريقة أخرى للمعيشة ، وهذا يحتاج إلى وقت ومثابرة ، فاعرض إذن لهذه الصفحات ما أمكنك واتخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً في العلاقات الإنسانية ، فإذا واجهتك مشكلة خاصة ، كاستمالة طفلك ، أو اجتذاب زوجتك ، أو إقناع عمل صعب المراس ، فلا تسارع باتخاذ الإجراء « الطبيعي » ، **أى التريزي** ، فهو خطأ دائماً ، بل قلب من فورك هذه **الصفحات** ، واستعرض هذه الاقتراحات التي ميزتها بالعلامات ، وحاول تطبيقها ، ثم انظر أى « مفعول سحرى » سوف **تعبه لك** ! .

٧ - امنح زوجتك ، أو ابنك ، أو صديقك ، قرشاً ، أو ريالاً في كل مرة يضطك فيها مثلثك بمخزق أحد هذه المبادئ . وحول بذلك ممارسة هذه المبادئ إلى لغة متممة .

٨ - روى لطلبتي مدير مصرف كبير في « وول ستريت » طريقة فعالة كان يستخدمها لتقويم نفسه ، وبرغم أن هذا الرجل نال حظاً ضئيلاً من التعليم ، إلا أنه أصبح من رجال المال الناجحين في أمريكا . وقد صرح أنه يدين بنجاحه إلى طريقته

XX

تلك التي اصطنعها بنفسه وسأدعه يحدثكم عنها بنفسه : واعتدت منذ أمد بعيد أن احتفظ بمفكرة في جيبى أدوم فيها يومياً المواعيد التي ارتبطت بها خلال اليوم ، وفي مساء السبت من كل أسبوع أخلو بنفسى ، بعد العشاء لأحاسبها حساباً دقيقاً ، وهناك أفتح مفكرتى ، وأستعرض في ذهنى كل مقابلة تمت في خلال الأسبوع ، وكل مناقشة دارت ، وكل اجتماع جرى ، ثم أسائل نفسى : « ماهى الأخطاء التي ارتكبتها ؟ وماهى أوجه الحكمة التي فعلت ، وبأى الطرق يمكن أن أقوم تصرفاتى في المستقبل ؟ وماهى الدروس التي وعيتها من تجاربى خلال الأسبوع المنصرم » وكثيراً ما عادت على هذه المراجعة الأسبوعية بالهم والاكثاب ، لكثرة الحماقات التي كنت آتيها ، غير أنني بمرور الوقت ، أقلعت عن هذه الحماقات شيئاً فشيئاً ، حتى ليلتأبى اليوم ميل إلى أن أربت كتنى غبطة ورضاء ! . وقد أفادته هذه الطريقة أكثر مما أفاده أى شىء آخر في تنمية مقدرته على معاملة الناس .

فلماذا لا تتخذ لنفسك طريقة مماثلة لهذه ، لمراجعة نفسك في تطبيق المبادئ الواردة في هذا الكتاب ! ؟ .

٩ - سجل كفاحك في تطبيق هذه المبادئ على ورقة ، أو في مفكرة خاصة ، واحتفظ بها في مكان أمين ، فكم تصبح

XX

ممتعة ، هذه الملاحظات التي تدونها ، عند ما تحين فرصة إلقاء نظرة عليها بعد وقت طويل ! .

وإذن ، لكي تنتفع بهذا الكتاب على أكل وجه ، إعمل بهذه الاقتراحات ! .

١ - اخلق في نفسك رغبة عميقة في استزادة مقدرتك على معاملة الناس .

٢ - اقرأ كل فصل مرتين قبل أن تنتقل إلى الفصل الذي يليه

٣ - توقف عن القراءة أحياناً ، وسائل نفسك : كيف يمكن أن تطبق كل اقتراح بصادفك ؟ .

٤ - ضع علامة أمام كل فكرة هامة .

٥ - راجع هذا الكتاب كل شهر مرة .

٦ - طبق هذه المبادئ ، في كل مناسبة ، وانخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً يساعدك على مشكلاتك الشخصية .

٧ - حول تطبيق هذه المبادئ ، إلى متعة بأن تمنح قريباً أو صديقاً لك قرشاً أو ريالاً في كل مرة يضبطك فيها متلبساً بنحرق أحد هذه المبادئ . .

٨ - راجع نفسك مرة كل أسبوع فيما جنبت أو خسرت ، وسائل نفسك : ما هي الأخطاء التي ارتكبتها ، وما مدى التقدم الذي طرأ عليك ، وما هي الدروس التي تستخلصها للمستقبل ؟

٩ - احتفظ بمفكرة خاصة وسجل فيها كيف ومتى طبقت هذه المبادئ . .

عند ما كنت في الخامسة من عمري ، اشترى والدي جرواً  
 جميلاً ، ذهبي الشعر ، كان مثار فرحي وسروري ، وكان إذا حان  
 موعد أوبقي من المدرسة ، رابط أمام باب الدار ، وصوّب عينيه  
 الجميلتين إلى الطريق ، فما أن يسمع وقع خطواتي ، أو يلمحني  
 على البعد ، أؤرجع السلة التي أحمل فيها غذائي ، حتى ينطلق  
 وهو بسابق الريح ، إلى أعلا التل ليحييني بقفزات الفرح ،  
 ونباح السرور . وظل « تبي » وهذا هو اسمه - رفيقي المخلص  
 مدى خمسة أعوام ، ثم في ليلة مشثومة - ولن أنساها قط - قتل  
 على بعد عشرة أقدام مني . . قتلته الصاعقة ! وقد كان موت  
 « تبي » مأساة طفولتي ! .

ألا إنك « يانبي » لم تقرأ كتاباً في علم النفس ، وما كان  
 أغناك عن ذلك ! . كنت تعرف بفريزة إلهية ركبت فيك أن  
 في وسع المرء أن يعقد من الصداقات - في مدى شهرين - عن  
 طريق اهتمامه بالناس ، أكثر مما قد يتسنى له - في مدى عامين -  
 عن طريق حمل الناس على الاهتمام به ! .

\* \* \*

أجرت « شركة تليفونات نيويورك » دراسة تحليلية  
 للوقوف على الكلمة التي تستخدم في المحادثات التليفونية أكثر

## الجزء الثاني

ست طرق لكي تحب الناس إليك

### الفصل الأول

إفعل هذا تكن موضع الترحيب أينما حلت

ما كان أخلقك ، بدلاً من أن تقرأ هذا الكتاب ، أن  
 تأخذ فن اكتساب الأصدقاء ، عن أكبر مكتسب للأصدقاء ، في  
 العالم أجمع ! أتعرفه ؟ قد تصادفه غداً وأنت تعبر الطريق ، فإذا  
 اقتربت منه أخذ يهزلك ذيله سروراً ، وإذا وثقت وربت ظهره  
 كاد أن يقفز من جلده ، فيستبرك عن مقدار حبه وامتنانه ! وليس  
 وراء هذا الحب الذي يبديه غرض ولا مقصد ، فهو لا يريد أن  
 يببلك أطيانه ، ولا يود أن يزوجك ابنته ! ... هذا هو الكلب !  
 هل فكرت يوماً في أن الكلب هو الحيوان الوحيد الذي  
 لا يمل شيئاً من أجل اكتساب رزقه ؟ فالدجاجة تضع بيضاً ،  
 والبقرة تدر لبناً ، وعصفور « الكناريا » ينفث بصوتٍ شعبي ،  
 أما الكلب فلا يحسن إلا الحب !

شداًد الحياة ، وفي مثل هذا الشخص تنجلي الحياة الإنسانية في مختلف صورها !

\* \* \*

حين كنت أدرس فن كتابة القصة القصيرة في نيويورك ، أتى محرر مجلة «كوليرز» على فضلنا كلمة قال فيها: إن في اسمه أن يُلَقَّبُ إحدى تقصص التي تتناثر على مكتبه كل يوم ، ويلقي عليها نظرت سريعة فيدرك على الفور ، هل يجب كتابة القصة الناس أم لا ؟ ثم أردف : « . . . فإذا لم يكن الكاتب يجب الناس فلن تحب الناس قصصه ! »

وقضيت ذات أمسية وراء «الكواليس» في غرفة «هوارد ترستون» ملك السحرة والحواة ، الذي قضى أربعين عاماً محبوب العالم ، ويبره شعوبه بألعابه السحرية المدهشة ، وقد شهد حفلاته في خلال تلك المدة ، ما يزيد على السنين مليوناً من الأنفس ، وحبني من وراء ذلك ثروة تقدر بمليونى ريال !

وسألت مستر ترستون حينذاك ، أن يطلعنى على سر تأثيره العجيب في نظارته ، فقال : « إن كثيراً من الحواة ينظرون إلى المتفرجين نظرهم إلى عصبية من المتفلمين الحقى ، ولكن نظرتى إلى نظارتي تختلف ، ففي كل مرة أعتلى فيها خشبة المسرح أقول لنفسى : « كم أنا شاكر لؤلؤء الناس فضل قدمهم

من سواها . . هل استنتجتها ؟ إنها ضمير المتكلم « أنا » لقد استخدمت هذه الكلمة ٣٩٩٠ مرة في ٥٠٠ محادثة تليفونية ! .  
وإذا كنت في شك من هذا ، فأجب عن هذا السؤال :  
عند ماتأمل صورة جماعة من الناس أنت من بينهم ، فإلى من ترسل النظر أولاً ؟ ! .

فماذا يبدي الناس اهتماماً بك مادمت أنت لا تهتم بهم أولاً ؟ وكيف تحاول اجتذاب أنظار الناس إليك ، دون أن يتجه نظرك أولاً إليهم ؟

لقد اترف نابليون ذلك الخطأ ، حتى إنه قال لجوزفين في لقاءهما الأخير : « لقد نلت . يا جوزفين ، من المجد ، والسطوة ، والسلطان ما لم ينله إنسان قط ، ورغم ذلك ، فهأنذا الساعة لا أجد صديقاً مخلصاً يمكن الاعتماد عليه سواك » . . وبشك المؤرخون في أنه كان يستطيع الاعتماد حتى عليها ! ! .

كتب « الفرد أدار » عالم النفس النمساوى الشهير كتاباً أسماه « ما ينبغي أن تعنيه لك «الحياة»<sup>(١)</sup> » ، وفيه يقول :  
« إن الشخص الذى لا يهتم بالآخرين هو أحق الناس بمماناة

(١) Alfred Adler, "What life should mean to you".

X

لمشاهدتي ، إنهم يمكنونني من اكتساب رزقي بصورة مرضيه ،  
فسوف أ بذل أقصى مافي طاقتي لإرضائهم بدوري .

وحدثتني مدام « شومان هينك » المغنية الشهيرة ، بمثل  
ما حدثني به ترستون ، فقد بلغت من الإملاق حداً البمأ ، حتى  
إنها فكرت يوماً في أن تقتل نفسها وأطفالها ، وبالرغم من هذا  
ظلت تغنى ، وتغنى ، على طول الطريق الذي أفضى بها إلى  
الذروة ، فأصبحت أعظم مغنية لأدوار : « فاجنر » ووسعها أن  
تسلب ألباب المستمعين ، وتلاعب بمشاعرهم ، وقد صرحت لي بأن  
سر نجاحها ينحصر في شغفها المتزايد بالناس .

وهذا أيضاً كان سر الشهرة الذائعة التي تمتع بها « تيودور  
روزفلت » ؛ فقد جمع قلوب الناس جميعاً ، حتى خدمه ، على  
حبه ! وقد زار يوماً - بعد تنخيه عن الرياسة - البيت الأبيض  
في عهد رياسة « تافت » وكان « تافت » وزوجته خارج البيت  
فأخذ روزفلت يحادث خدم البيت ، ويناديهم بأسمائهم ، متلطفاً  
مداعباً .

وقد كتب ابنه عن هذه الزيارة يقول : « عندما رأى والدي  
« أليس » طاهية البيت الأبيض ، سألها أما زالت تصنع فطائر  
الأذرة ، فقالت : إنها تصنعها أحياناً .. لا لخدم ، أما أسياد البيت

X

الأبيض فلا يتناولون منها شيئاً ! وهنا بدا الاستياء على وجه  
والدي وهو يقول : هذا أكبر دلالة على فساد الذوق ، وسأقول  
هذا للرئيس تافت حين أراه . .

وجاءته « أليس » بقطعة من هذا الفطير في طبق ! فتناولها  
ومضى إلى مكتب الرئيس وهو يلتهمها . وما زال خدم البيت  
الأبيض يتذاكرون ذلك اليوم إلى الآن ، بل لقد قال لي « ايت  
هوفر » - بستاني البيت الأبيض - والدموع في عينيه : كان  
ذلك أسعد يوم مرّ بنا منذ عامين كاملين ! ولن يرضى أحد منا  
أن يستبدل بذكراه ورقة مائة ريال ! » .

وكان هذا الشغف بالناس وبمشكلاتهم الخاصة هو سر  
نجاح الدكتور « نشارلس إليوت » أحد أعلام الأساتذة الذين  
تعاقبوا على رياسة جامعة « هارفارد » وإليك مثلاً من طريقة  
الدكتور « إليوت » في التحجب إلى الناس .

أتى إليه في مكتبه طالب في السنة الإعدادية يدعى  
« كراندون » ليقترض خمسين ريالاً من « صندوق أمانة  
المنسوبة » ، فأعطاه الرئيس المبلغ الذي أرادته . قال كراندون :  
« وشكرت للرئيس عطفه وكرمه ، واستدرت نحو الباب ، ولكن  
الرئيس استوقفني وقال : « تفضل بالجلوس » ... ثم استطرد ،

فرط دهشتي ، يقول : « لقد سمعت أنك تطهو طعامك بنفسك في غرفتك ، وإني أهنتك على هذا ، فقد كنت أنا أفعل الشيء نفسه عندما كنت في مثل سنك . . . هل صنعت مرة فطيراً محشواً باللحم ؟ إنه ألد أنواع الفطائر وأشهاها . وهذه هي الطريقة التي كنت أصنعه بها . . . وبدأ الرئيس يقص على كيف أنتقى اللحم ، وأقطعه وأطبخه على نار هادئة ثم أحشوه الفطير ! » .

\*\*\*

وقد وجدت بالتجربة ، أن في وسع المرء أن يفور باهتمام أرفع الناس قدرًا ، وأعظمهم درجة لو أنه أبدى بهم اهتمامًا . ودعني أدلل على ذلك :

منذ سنوات مضت ، كنت أدرُس فن كتابة القصة في « معهد بروكلين للآداب والعلوم » ورغبنا - نحن الطلبة - في أن نستدرج « كاثلين نوريس » و « فاني هيرست » و « أيدا تاربل » و « ألبرت بيسون تيرهون » و « روبرت هبوز » وغيرهم من أعلام القصة ذوى الأوقات الثمينة الضيقة ، لفزيد من تجاربهم . فكتبنا لهم نيتهم إعجابنا بفتحهم ، ونشرح شفغنا بقصصهم ولهفتنا على سماع نصائحهم الغالية ، وتعلم أسرار نجاحهم .

وقد وقع هذه الخطابات أكثر من مائة وخمسين طالبًا . ولم ننس أن نذكر في خطاباتنا تلك أننا نعلم سلفًا كثرة مشاغلهم الأمر الذي قد يتعذر معه عليهم الحضور شخصيًا ومن ثم أرفقنا قائمة تتألف من عدة أسئلة لكل منهم ، تتعلق بحياته الشخصية ، وطريقته في الكتابة راجين الإجابة عنها . فإذا تظن كانت النتيجة ؟ لقد ترك هؤلاء المشاهير أعمالهم ، وانصرفوا عن أبراجهم العاجية وحضروا إلى بروكلين بأنفسهم ليلدوا لنا يد المساعدة ! .

\*\*\*

وباستخدام هذه الطريقة نفسها استطعت أن أقتنع « ليلي شو » وزير الخزينة في حكومة « ثيودور روزفلت » و « جوزج ويكرشام » وزير العدل في حكومة « تافت » ، و « وليم جينينجز بريان » و « فرانكلين روزفلت » وكثيرين غيرهم بالحضور إلى معهدى والتحدث إلى طلبتي ! .

فنحن جميعًا - سواء كنا صماليك أو ملوكًا متوجين - نرضى عن يبدي إعجابه بنا . . . خد مثلاً غليوم قيصر ألمانيا السابق : لقد ناله بعد الحرب العالمية الأولى من الذلة والمهانة ما لم ينل « عظيمًا » آخر ، حتى إن شقيقه انقلب عليه بعد أن

X

أمريكا الجنوبية من أجل ذلك ، وحفظوا له هذا الجيل .

وقد افتتحت « شركة تليفونات نيويورك » منذ سنوات مدرسة لتعليم عاملات التليفونات كيف يقن للمتحدث « الغمرة من فضلك ؟ » كما لو كن يقن « صباح الخير . إني حد سعيدة لأن أكون في خدمتك » ، فاذا كر ذلك عند ما تحدث غداً في التليفون !

XX

هل تجدى هذه الفلسفة في دنيا المال والأعمال ؟ .

إن في وسعي أن أسوق لك عشرات الأمثلة للتدليل على

ذلك ، ولكن المجال لا يتسع إلا لسرد مثلين اثنين :

كلف مستر « تشارلس والترز » الموظف بأحد المصارف

الكبيرة في نيويورك ، بإعداد تقرير سرى عن شركة معينة

وكان « والترز » يعرف أن ثمة رجلاً واحداً في وسعه أن يمتدحه

بما يطلبه من المعلومات . فذهب لمقابلته ، وهو مدير شركة

صناعية كبيرة .

وما أن دخل والترز عليه واستقر أمامه حتى فتح باب

الفرقة وأطلت منه فتاة وقالت للمدير إنها يؤسفها ألا يكون لديها

لحوايح يريد أخرى اليوم ! . . . وعلق المدير على ذلك قائلاً لمستر

والترز : « إني أجمع طوايح البريد لا لنفسى ، بل لابنى الصبي

فر هارباً إلى هولندا لينجو برقبته من حبل المشنقة ! كانت كراهية الناس له ، ونقمتهم عليه من الشدة بحيث ودّت ملايين منهم لو مزقت جسده إرباً أو أحرقتة حياً . . . وفي خصم هذا السعير الملتهب من الحقد والفضب ، كتب له غلام صغير خطاباً يفيض شفقة وإحجاباً ، وقال له فيه إنه مهما يظن به الناس ، فإنه سيظل له مخلصاً وفيماً وقد تأثر القيصصر لهذا الكتاب ، ودعا الغلام إليه ، وذهبت في صحبته امه . . . فتزوج القيصصر من أم الغلام ! .

فهذا الغلام لم يكن يحتاج إلى قراءة كتاب في اكتساب الأصدقاء والتأثير في الناس ، بل كان يجيد هذا الفن بغيره فيه ! .

X

\*\*\*

إذا نحن أردنا أن نكتسب الأصدقاء ، فلنضع أنفسنا في خدمة غيرنا من الناس ، ولنمد لهم يداً مخلصه ناقمة ، مجردة عن الأنانية والمصلحة الذاتية . عندما كان دوق وندسور ولياً للعهد ، اعترم زيارة أمريكا الجنوبية ، واستعداداً لهذه الزيارة عكف شهرراً على دراسة اللغة الأسبانية ، حتى يتمكن من أن يلتقى في مضيقيه خطاباً بلغة بلادهم ! وقد أحبه أهل



م قضينا ساعة نتحدث في المسألة التي أتيت حقيقة من أجلها :  
سرد لي كل ما يعرفه ، ثم نادى معاونه ، بدورهم ، وسأل  
بعض معارفه بالتليفون ، حتى أوشكت وأنا أنصرف أن أنوء  
بما حملتني من الحقائق ، والأرقام والتقارير «

\* \* \*

وإيكم المثل الآخر :

حاول مستر « نافل » ، من فيلادلفيا ، بكل ما وسعه  
من جهد أن يبيع الفحم الذي يتاجر به لشركة كبيرة للمخازن  
المسلسلة<sup>(١)</sup> ، ولكن عبثاً ! فقد أصرت هذه الشركة أن تتباعد  
حاجتها من الفحم من متعهد آخر ! .

وفي تلك الأثناء ألقى مستر نافل - وهو بدوره من طابتي -  
خطاباً أمام أحد زملائه صب فيه جام غضبه على شركات المخازن  
المسلسلة جميعاً ، ووصفها بأنها وصمة عار في جبين الأمة ! ثم  
حدث أن نظمنا مناظرة بين طلبة الفصل موضوعها « ضرر  
المخازن المسلسلة للأمة أكثر من نفعها » .. وهناك نصحت

(١) شركات المخازن المسلسلة معروفة في أمريكا ، وسميت كذلك لأن  
لكل شركة منها سلسلة من الفروع في مختلف البلدان والولايات ، وهي  
تقتصر أحياناً على فرعها على فروعها حيث تباع فيها

البالغ من العمر اثني عشر عاماً » .

وشرح والترز غابته من الزيارة ، وبدأ يلقي أسئلته ،  
ولكن الإجابات كانت تأتيه غامضة ، مبهمه ، مترددة ، وانتهى  
الحديث بعد أمد قصير ، وكان عقيباً ! .

قال مستر والترز ، وهو أحد طلابتي : « وتولتني الحيرة ولم  
أدر ماذا أفعل .. ثم على حين فجأة تذكرت طوابع البريد ..  
وابنه البالغ من العمر اثني عشر عاماً ! وتذكرت أيضاً أن  
المصرف الذي أعمل به تأتيه طوابع بريد من كل قارة تتراعى على  
شطآنها أمواج البحار السبعة ! .

« وطرقت باب المدير في عصر اليوم التالي وبعثت إليه  
من ينيته أن معي طوابع لابنه الفتى . وشرعان ما كان الرجل  
في استقبالتي بحماسة زائدة ، وأخذ يشد على يدي في سرور باد  
ما كان ليعتريه مثله لو أنني حملت إليه نبأ انتخابه عضواً  
بالكونجرس ! » .

« وراح الرجل يتأمل الطوابع التي أتيت بها ، ويعرضها  
واحداً بعد واحد وهو يقول : « يا لله ! سوف يسر « جورج »  
بهذا الطابع النادر .. انظر إلى هذا : إنه كنز؟ .. » وقضينا  
نصف ساعة نتكلم في الطوابع ، ونطالع صورة ابنه العزيز ،

« نافل » أن يتخذ اجناب الممازض ، وأن يستعين على إعداد  
كلمته بمدير شركة الخازن المسلسلة الذي عقد عليه !

وذهب « نافل » من فوره إلى مدير الشركة وقال له : « إلى  
لا أحاول أن أبيعكم فحماً هذه المرآة ، وإنما جئت أسألك أن  
تسدى إلى يداً ، وقص عليه نبأ المناظرة ، واستطرد يقول :  
« لقد جئت أطلب مساعدتك لأنني لا أظن أن أحداً سواك  
يستطيع أن يمدني بالحقائق التي أريدها . إنني متلهف على كسب  
هذه المناظرة ، وسوف أحذلك أية مساعدة يسعك أن تسديها  
إلي » ولأدع « نافل » يروي لكم ماذا حدث ، قال :

« سألت مدير الشركة حين دخلت عليه أن يمنحني دقيقة  
واحدة من وقته ، وعلى هذا الأساس وحده وافق على مقابلتي .  
فلما شرحت له موضوع المناظرة أشار إلى بالجلوس ، وجعل  
يحدثني ساعة وسبعاً وأربعين دقيقة بالضبط ! ثم استدعى إليه  
أحد موظفيه - وكان قد ألف كتاباً عن أصول المسلسلة - وطلب  
إليه أن يهديني نسخة منه ، ثم كتب إلى « المحماد الخازن  
المسلسلة » واستطاع أن يحرز لي نسخة من مناظرة أقيمت في  
هذا الموضوع عينه كان الرجل يحس أن الخازن المسلسلة تؤدي  
تخدمة حقيقية للإنسانية ! وينبغي أن أعترف بأنه فتح عيني

على أشياء لم أكن أحلم بمعرفتها ، بل لقد غير اتجاهي الذهني تماماً  
فلما همت بالانصراف أوصلني بنفسه إلى الباب ، ولف ذراعه  
حول كتفي وهو يتننى لي التوفيق في المناظرة ، ثم رجاني أن  
أمر عليه لأخبره بنتيجتها . وكانت آخر كلماته لي : « وأرجو  
أن تفضل بزيارتي مرة أخرى في أواخر الربيع ، فإني أربح في  
أن أوصيك بكلمة كبيرة من القمح ! وبدلي ذلك كالمجزرة !  
- فما هو يرغب - من تلقاء نفسه - في شراء القمح دون أن أشير  
أنا إلى هذا الموضوع بكلمة !

« لقد شققت لنفسي في مدى ساعتين - بأن أظهرت له اهتمامي  
بشركته وعمله - طريفاً ما كنت لأشقه في مدى عشرة أعوام  
لوانتي حاولت أن أجعله يهتم بي ، وبالقمح الذي أيمه ! »  
ألا إنك يا مستر « نافل » لم تستكشف حقيقة جديدة  
في السنة المائة قبل ميلاد السيد المسيح ، قال « بيليبوس  
سيروس » أحد شعراء الرومان الأقدمين : « إننا لانهمم بالناس  
حتى يهتموا بنا » .

فإذا أردت أن تحبب الناس إليك ، فاتبع القاعدة رقم ١ :

أظهر اهتماماً بالناس

## الفصل الثاني

كيف تطبع أثرًا طيبًا فيمن تقابله لأول مرة

دعيت ذات يوم إلى مأدبة عشاء ، فلفت نظري أن إحدى المدعوات - وهي بمن ورثن ثروة طائلة - كانت تحاول جاهدة أن تطبع في المدعوين أثرًا طيبًا . وكان من الواضح أنها أنفقت ثروة متواضعة على زينتها وثيابها ، ولكن ملامح وجهها ظلت عاطلاً من زينة المحبة الخالصة والوداد الصافي ! . . كانت قسماتها تنطق بالجلود والأنانية ، وقد غاب عنها أن التعبير الذي يرسم على وجه المرأة أهم بكثير مما ترتديه من ثياب أو تزيين به من حلى ! (وعلى فكرة : يصلح هذا القول السالف الذكر لأن تحفظه وتقله لزوجتك إذا أبدت رغبتها في شراء معطف من الفراء !! ) .

قال لي « تشارلس شواب » إن ابتسامته أكتبه مليون ريال ! وهو على حق . فإن مقدرة شواب الفائقة على اكتساب قلوب الناس هي وحدها المسئولة عن نجاحه الكبير ، وأحد مظاهر هذه المقدرة ، ابتسامته المشرقة دائماً !

وقضيت أحد الأيام مع النجم الفكاهي الفرنسي « موريس شيفالييه » والحق أقول إنني منبت - حين جلست إليه - بخيبة أمل شديدة . فقد ألقته عبوساً ، جامد الوجه ، مختلفاً تماماً عما توقعت . . إلى أن ابتسم ! هنالك بدالى كأن الشمس قد أشرقت من وراء السحب وأخذت ترسل على الكون ضياءها ودفنها . وأغلب الظن أنه لولا هذه الابتسامة لظل « موريس شيفالييه » نجاراً متواضعاً في باريس ، كما كان أبوه وإخوته .

\*\*\*

إن تعبيرات الوجه تتكلم بصوت أعنى أثرًا من صوت اللسان . وكأني بالابتسامة تقول لك عن صاحبها : « إني أحبك . إنك تمنحني السعادة إني سعيد برؤيتك » !

وهذا هو السبب في أن الكلاب تنجح نجاحاً باهراً في اكتساب الأصدقاء ، فهي لا تنطق بشيء ، ولكنها تعبر عن سرورها برؤيتنا خير تعبير ، حتى لتكاد تقفز من جلودها سروراً بنا ، فليس مجيباً أن نسر نحن ، كذلك ، برؤيتها .

ولا تحسب أنني أعنى بالابتسامة مجرد « علامة » ترسم على الشفتين لاروح فيها ولا إخلاص ، كلا ! فهذه لا تنطلي على أحد ، وإنما أتكلم عن الابتسامة الحقيقية التي تأتي من

XX

قال « ولیم ب شتیهارت » الذى بعمل وسيطاً فى سوق الأوراق المالية بنيويورك :

« إننى متزوج منذ أكثر من ثمانية عشر عاماً ، ولما ابتسمت لزوجتى خلال هذا العمر الطويل ! بل قلما حدثها أكثر من بضع عبارات ابتداء من الساعة التى أضحو فيها حتى أغادر البيت قاصداً إلى عمل . لقد كنت أسوأ مثل للرجل العيوس ، المتجهم ، فلما طلبت أن أحدث زملائى عن تجاربي فى الانسجام ، فكرت فى أن أجرب الانسجام مع زوجتى .

« فى الصباح التالى ، بينما أنا أمشط شعرى أمام المرأة نظلمت إلى صورتي وقلت لنفسى : « اسمع يا ولیم : إنك ستحوى اليوم هذا العيوس الحميم على سحنتك ، سنبسّم دائماً ، وستبدأ فى التو واللحظة » . وإذ جلست إلى مائدة الإفطار حميت زوجتى بهذه الكلمات : « صباح الخير يا عزيزتى » وابتسمت وأنا أقول ذلك .

لقد أنذرتنى ياسيدى أنها ستدهش . ألا إنك هونت كثيراً فى وصف التأثير الذى اعتراها . . لقد ذهلت ! .

ولكننى أسرعت فوعدها أن تنتظر منى هذه « التحية » على الدوام . وقد جبر هذا الموقف الجديد على بيتنا ، فى خلال

عماق نفسك ، تلك هى الانسامة التى تجلب الربح الجزيل فى ميادين المال والأعمال .

حدثنى مدير المستخدمين فى مخزن كبير بنيويورك فقال إنه يفضل استخدام فتاة لم تتم تعليمها الثانوى ولكنها ذات ابتسامة مشرقة جذابة على استخدام دكتور فى الفلسفة ولكنه عيوس متجهم الوجه !

وقال لى مدير إحدى شركات المطاط الكبرى إن الرجل قلما ينجح فى عمله ما لم يقبل عليه بروح الدعابة والمرح - إذن فهذا الرجل الذى بعد من أقطاب الصناعة لا يؤمن بالحكمة القديمة القائلة إن الجهد وحده هو وسيلة النجاح ! ثم استطرد يقول « عرفت رجالاً نجحوا فى أعمالهم لأنهم كانوا يقبلون عليها كإقبالهم على وسائل التسلية والترفيه عن النفس ، ثم رأيت هؤلاء الرجال أنفسهم وقد حصروا همهم كله فى العمل فإذا هو قد امتلأ غصاصة ، وإذا هم قد قدوا استمتاعهم به فأخفقوا » .

وقد سألت عشرات من رجال الأعمال - من طلبتى - أن يتسموا لشخص معين طوال اليوم لمدة أسبوع ، ثم يحدثوا زملاءهم فى الفصل عن النتائج . . وإليك « عينة » من هذه النتائج :

الشهرين الماضيين سعادة لم تذق مثلها خلال العام الماضي كله ! -  
« والآن إذ أقصد إلى مكنتي أحبي عامل المصعد بقولي  
« صباح الخير » وأشفع هذه التحية بابتسامة مشرقة ، وأبتسم  
للصراف في شباك الحطة ، وعندما أقف في قاعة « البورصة »  
أبتسم لرجال لم يروني أبتسم من قبل ! .

« وسرعان ما وجدت كل إنسان يبتسم لي بدوره ، وأعجب  
من هذا أن الابتسامات أصبحت تدر على مزيداً من المال  
كل يوم !

وبشركتي في مكنتي وسيط آخر لديه كاتب شاب ، مرح  
الذفس ، منبسط الأسارير دائماً ، وإذا رأى مدى التغير الذي  
طرا على تشجعي وصارحتي بأنه عندما وقع نظره على لأول مرة ،  
ظنني شخصاً جامداً عبوساً لاتطاق عشرته ، ولكنه غير  
ظنه بي ! .

« وقد طهرت معاملتي للناس ، كذلك ، من اللوم والانتقاد  
وأنا الآن أهب كلمات التقدير والمدح لكل من ألقاه كما امتنعت  
عن التحدث إلى الناس فيما أُرغب فيه ، وأصبحت أحاول دائماً  
الوقوف على وجهة نظر الشخص الآخر . وقد أحدث هذا التحول

ثورة مباركة في حياتي . فأنا الآن شخص مرح سعيد ، كثير  
الأصدقاء . »

تذكر أن هذا الحديث صادر عن رجل يمد من أربع  
المضاربين في سوق الأوراق المالية ، وهو عمل من الصعوبة  
بحيث إن نسمين في المائة ممن طرقتهم قد باءوا بالخيبة !

\*\*\*

فإذا لم تستشعر حافزاً على الابتسام فإذا تفعل ؟ .

أولاً ، أقسر نفسك على الابتسام . وإذا كنت وحدك فاقسر  
نفسك على الصغير المرح أو التمتة بالفناء ، وثانياً ، اظهر بمظهر  
الشخص السعيد ، فلن تملك مد قليل إلا أن تستشعر السعادة  
الحقة . وفي هذا يقول العالم النفساني وليم جيمس : « الذي يبدو  
لنا أن الأفعال تعقب الإحساس ، ولكن الواقع أن الفعل  
والإحساس يسيران جنباً إلى جنب ، أوهما مظهران لشيء واحد ،  
فإذا نحن سيطرنا على « العقل » الذي يخضع لسلطان الإرادة ،  
أمكنتنا بطريق غير مباشر أن نسيطر على الإحساس . »

إذن فالطريق المؤدية إلى الابتهاج ، إذا افتقدنا الابتهاج ،  
هي أن نتصرف كما لو كنا مبتهجين حقاً .

\*\*\*

كل إنسان في هذه الحياة يرنو إلى السعادة . ونعمة طريق

بالمعنى الخشبية على صعود الدرج . وقد أذهلنى البشر البسادی عليهم وأبدیت هذه الملاحظة للشرف عليهم فقال لى : « إن الطفل عند ما يتبين أنه سيصبح عاجزاً مدى حياته يصدم أول الأمر ، ولكنه بعد أن يتقلب على صدمته يتقلب راضياً بنصيبه ويصبح أسعد من الأطفال الأسماء . »

وقد أحسست حاجة إلى خلع قبعتى إكباراً لهؤلاء الأطفال فقد علمونى درساً أمل الأبناء أبداً .



قال لى « فرانكلين بتجر » أحد رجال التأمين على الحياة الفاسجين ، إنه وجد منذ زمن مضى أن الرجل المبتسم أهل للترحيب فى كل مكان ، ومن ثم اعتاد قبل أن يدخل مكتب أحد عملائه أن ينتظر لحظة ويفسك فى الأفضل التى من بها الله سبحانه عليه ، والتى ينبغى أن يسعد بها فترسم على بحياه ابتسامة مشرقة راضية ، ثم يدخل المكتب . وهو يمزو إلى هذه الخطة البسيطة نجاحه الكبير فى بيع عقود التأمين .

أمن الفسك فى هذه النصيحة التى قالها « هربرت هبارد » ولكن اذكر أن مجرد قراءتها لا يجهدك مالم تحاول تطبيقها :  
وإذا غادرت باب بيتك ، فارفع رأسك ، واملاً رثيتك ؛

مضمونة تفضى إليها : تلك هى أن تسيطر على أفكارك . فالسعادة لا تعتمد فى شىء على العوامل الخارجية ، بل جل اعتمادها على داخلية النفس . والسعادة ليست مأمك ، ولا من أنت ، ولا أين أنت ، ولا ماذا تفعل ، إنما السعادة هى رأيتك فيها ونظرتك إليها . فقد تجد شخصين يملان عملاً واحداً ، ولهما حظان متساويان من المال والمركز ، ومع ذلك تجد أحدهما مبتئساً والآخر سعيداً . ولماذا ؟ لأن لكل منهما اتجاهأ ذهبياً مختلفاً ! ولقد رأيت وجوهاً سعيدة بين العمال الصينيين الذين يتصبب منهم العرق ، وقد أضناهم العمل فى حر الصين اللامح لقاء بضعة قروش فى اليوم ، مثلما أرى كل يوم من الأشخاص السعداء فى طريق « بارك » ببيوورك .

قال شكسبير : « ليس هناك جميل ولا قبيح ، وإنما تفكيرك هو الذى يصور لك أحدهما »

وقال إبراهيم لسكولن : « بصيب الناس من السعادة بقدر ما يوطدون عزيمتهم على أن يصبحوا سعداء ! » وهو على صواب فقد رأيت أخيراً مثلاً حياً على صدق هذا القول : كنت أصعد الدرج المفضى إلى محطة « لونج ايلاند » فى نيو يورك ، فألقيت أمامى مباشرة نحو أربعين طفلاً من المعزة ، وهم يستمعون

أحد أعياد الميلاد ، قطعة من الفلسفة الشعبية عن الابتسامه كان لها أكبر الأثر . وإليك هي :

### الابتسامه في غير المنزله

إنها لا تكلف شيئاً ولكنها تعود بالخير الكثير .  
إنها تُفنى أولئك الذين يأخذون ، ولا تفقر أولئك الذين  
يخشون ! .

إنها لا تستغرق أكثر من لمح البصر ، لكن ذكراها  
تبقى إلى آخر العمر ! .

لن تجد أحداً من الفنى بحيث يستغنى عنها ، ولا من الفقر  
فى شيء وهو يملك ناصيتها ؟ .

إنها تشيع السعادة فى البيت ، وطيب الذكر فى العمل ،  
وهى التوقيع على ميثاق المحبة بين الأصدقاء .

إنها راحة للتعب ، وشعاع الأمل للبائس ، وأجل العزاء  
للمحزون ، وأفضل ما فى جملة الطبيعة من حلول للمشكلات ؟ .

و برغم ذلك فهى لا تُشترى ، ولا تُستجدى ، ولا تقترض ،  
ولا تسلب ! إنها شيء ما يكاد يؤتى ثمرته المباركة حتى يتطأير  
شعاعاً ! .

بالهواء ، وحى أصدقاؤك بابتسامه مشرقة ، وبث الروح فى كل  
مصاحفة . لا تخش أن يساء فهمك ، ولا تضع لحظة فى التفكير  
فى خصومك ، بل حاول أن تتبين هدفك جيداً فى ذهنك ، ثم  
تقدم إليه مباشرة . احصر ذهنك فى الآمال الكبار التى تزيد  
تحقيقها ، وسوف تجد بجزور الأيام أنك تقتنص الفرص ، فى  
غير وعى منك لتحقيق هذه الآمال . تمثل فى ذهنك صورة  
الشخص الناجح الذى تريد أن تكونه ، وستحولك هذه الصورة  
رويداً إلى ذلك الشخص الذى تطمع فى أن تكونه . إن  
التفكير هو أرقى مميزات الإنسان ، وأن تفكر تفكيراً صحيحاً  
هو أن تخلق وتبتكر ، فكل الآمال الكبار تبدأ برغبة ، وإتانا  
آخر الأمر صائرون إلى المثل الأعلى الذى ترغبه قلوبنا وتشتهيه «

\*\*\*

كانت لأهل الصين القدامى حكمة رائجة ، ومنها هذه  
الحكمة التى يجمل بنا أن نعلقها على صدورنا كي لا ننساها أبداً :  
« إن الرجل الذى لا يعرف كيف يبتسم لا ينبغي له أن  
يفتح متجراً » . ! .

وبهذه المناسبة ، نشر « فرانك إرفنج فلتشر » خلال  
دعايته عن منتجات شركة « أوبنهايم وكولنز وشركاهما » ، فى

فإذا أتاك رجالنا لبييعوك ما محتاج إليه في عيد الميلاد ،  
والفيتهم من التمس والإرهاق بحيث عز عليهم الابتسام ، فكن  
أخا كرم وامنعهم ابتسامه من لديك . . فوالله إن أحوج الناس  
إلى الابتسامه هو الذي لم يبق له شيء من الابتسام ليهبه ! .

فإذا أردت أن يحبك الناس اتبع القاعدة رقم ٢ :

ابغض

## الفصل الثالث

إذا لم تفعل هذا فتوقع المتاعب

حدث في قرية « ستونى بوينت » الصغيرة بولاية  
نيويورك ، أن توفى طفل لأحد سكان البلدة ؛ وبينما جبرته  
بستمدون لتشييع جنازته ، ذهب « جيم فارلى » إلى  
« الاسطبل » ليمد جواده كى يشترك مع أهل بلدته في تشييع  
الجنازة . وكانت الأرض مكدوة بالبرد ، والجو زمهرياً  
والرياح تصفر ، وبينما الجواد يمشى على الأرض التى غدت أشبه  
بالمستنقع ، إذا به يقفز فجأة ويرقع رجليه الخلفيتين إلى أعلا  
ويضرب بهما « جيم فارلى » فيقتله لساعته ! وشهد سكان  
القرية الصغيرة ، فى ذلك اليوم جنازتين لا واحدة !

وخلف « جيم فارلى » وراءه أرملة وثلاثة أولاد ، وبضع  
مئات من الريالات هى قيمة التأمين على حياته .

وكان ابنه « جيم » فى العاشرة من عمره حينذاك ، فذهب  
يبعث عن عمل ، حتى وجدته فى مصنع لطوب البناء ، حيث  
راح يحمل الرمل ويصبه فى القوالب ، ثم يعرضه للشمس حتى



يحف . لم ينل هذا الصبي من التعليم إلا قدراً يسيراً ، ولكنه  
بفريزته كان يجيد التحبب إلى الناس ، واستطاع ، بمرور الوقت ،  
أن يربّي في نفسه مقدرة فائقة على تذكر أسماء الناس ، فما إن  
بلغ الأربعين من عمره حتى منحته أربع جامعات درجاتها  
الفخرية ، وقد أصبح ، فيما بعد « رئيس اللجنة الديمقراطية  
القومية » ومديراً عاماً للبريد في الولايات المتحدة !

قابلته ذات يوم وسألته عن سر نجاحه الباهر ، فقال لي :  
« الجد والاجتهاد » فقلت : « لاتمزح ! » فسألني ماذا أظن ،  
إذن ، كان سر نجاحه ؟ فقلت : « سمعت أن في وسعك أن  
تنلني عشرة آلاف شخص بأسمائهم الأولى ! » وكنت مصيباً  
في ظني ؛ فقد ساعدت هذه القدرة « جيم فارلي » على أن ينصب  
فرانكلين روزفلت رئيساً للولايات المتحدة .

أما كيف خلق « جيم » هذه القدرة على تذكر أسماء  
الناس فأمر هين : كان إذا التقى بصديق جديد تعرف على  
اسمه الكامل وأسماء أولاده وذويه المقربين ، ووقف على طبيعة  
عمله ، ولونه السياسي ، وآرائه العامة ومن ثم يحتفظ بهذه  
المعلومات في ذهنه كجزء من الصورة التي اختزنها في مخيلته لهذا  
الصديق ، فتى التقى به ثانية ، وسمه أن يربت كفته ويسأله

عن اولاده ، وزوجته ، والأزهار الجميلة التي تنبت في حديقة  
داره ، فلا عجب إذن أن يكون له على مر الأعوام ، معارف  
وأصدقاء يفوق عددهم الحصر ! .

وقبل أن يبدأ فرانكلين روزفلت حملته الانتخابية بأشهر ،  
عكف « جيم فارلي » على كتابة مئات الرسائل كل يوم  
لأشخاص يعرفهم في جميع أنحاء الولايات المتحدة ، ثم استقل  
القطار وظل مدى تسعة عشر يوماً يجوب أنحاء الولايات ، وقطع  
في هذه الجولة اثني عشر ألف ميل !

وكان إذا حل ببلد قابل معارفه فيها على مادة الإفطار  
أو الغداء ، أو العشاء فيقضى معهم زمناً يلتقى عليهم فيه تحية  
قلبية نخلصة ، ثم يتركهم ليستأنف رحلته . فلما آب من رحلته  
انتقى من كل بلد زاره رجلاً واحداً وسأله أن يمد له قائمة بكل  
من قابلهم وتحدث إليهم . وقد حوت هذه القوائم آلافاً من  
الأسماء ، ومع ذلك ، فكل اسم ورد في تلك القوائم حظي  
صاحبه بمحادثة ودية مع « جيم فارلي »

وكانت الرسائل التي يكتبها « جيم » تبدأ دائماً بهذه العبارة :  
« عزيزي بل » - تدليل وليم - أو « عزيزي جو » تدليل  
جوزيف - وكان الإمضاء دائماً « جيم » مجرداً ! .

الناس . فقد أظهر منذ صباه حباً للنظام ومقدرة على التزعم ،  
فلما بلغ العاشرة استكشف الأهمية العظمى التي يملقها الناس على  
أسمائهم ، وقد استخدم هذه الحقيقة التي وقف عليها في اكتساب  
قلوب معاونيه وعماله .

مثال ذلك أنه عند ما كان صبياً في وطنه ، استكنده ،  
ولدت له أرنب برية عشرة أرانب صغيرة . ولم يكن لديه  
ما يطعمهم به ، ولكنه اهتدى إلى فكرة نيرة : قال للصبيان  
من جيرانه إنه سوف يسمي الأرانب الوليدة بأسمائهم إن هم ذهبوا  
واستحضروا له ما يطعمهم به ! وفعلت هذه الخطة فعل السحر !  
ولم ينس كارنيجي ذلك قط .

وبعد ذلك بأعوام استطاع أن يصبح من أرباب الملايين  
مستعيناً بهذه الخطة ذاتها . حدث أنه كان يسعى لبيع منتجات  
من الصلب لشركة « سكك حديد بنسلفانيا » وكان رئيسها  
عندئذ « ادجار نومسون » فما كان من كارنيجي إلا أن شيد  
مصنعاً ضخماً في « بتسبرج » لصناعة عربات السكك الحديدية  
وسماه « مصنع ادجار نومسون لأشغال الصلب » !

وعند ما كان « أندرو كانيجي » و « جورج بولمان »  
يتنازعان السيطرة على صنع عربات النوم ، تذكر « ملك

لقد اكتشف « جيم فارلي » في وقت مبكر من حياته  
أن أحب الأسماء للإنسان هو اسمه ! ومتى ذكرت اسم شخص  
صادفته وناديته به في المرة التالية التي تلقاه فيها ، فتق أنك  
أديت له مجاملة لطيفة باقية الأثر .

أما لو نسيت اسمه ، أو نطقت به مغلوطاً فقد ارتكبت  
ذنباً لا يقتصر ! .

مثال ذلك أنني نظمت ، مرة برنامجاً في الخطابة العامة  
بباريس ، وأرسلت عدة خطابات إلى الأمريكيين المقيمين هناك  
أدعوم إلى الاشتراك في هذا البرنامج .

وقد وقع الكتيبة الفرنسيون على الآلة الكاتبة في بعض  
أخطاء عند كتابة أسماء المدعويين ، فأرسل إلى مدير أحد  
المصارف الكبيرة في باريس خطاباً يؤنبني فيه تأنيباً شديداً  
لوقوعي في خطأ هجائي عند كتابة اسمه ! .

\*\*\*

ماذا كان سبب نجاح أندرو كارنيجي ؟ .

كان يلقب بملك الصلب ، ولكن خبرته بصناعة الصلب .  
كانت - باعترافه هو - تتضاءل بجانب خبرة المشرات بمن  
يشتغلون عنده . أما السبب الحقيقي في نجاحه فهو خبرته بمعاملة

أعماله بنفسه لم يعكر صفو العمل في أفران الصلب الضخمة التي  
يملكها إضراب واحد !

وهل أدلّ على حب الناس لأسمائهم ، واعتزازهم بها من أن  
« بارنم » عندما أبت عليه الأقدار أن يعقب ولداً يحمل اسمه  
أوصى لحفيده « سيلى » بخمسة وعشرين ألف ريال على أن يسمى  
نفسه باسم « بارنم سيلى » ؟ !

ومنذ قديم الزمان اعتاد الأثرياء أن ينفخوا المؤلفين مبالغ  
من المال على أن يُصدّروا مؤلفاتهم بإهداء يوجهونه إليهم !

والمسكيات والمتاحف في كل بلد من بلاد العالم تدين بأثمن  
ما فيها من مجموعات لرجال أرادوا أن تخلد أسماءهم في مكتبة  
نيويورك العامة نجد مجموعتي « آستور » و « لينكوكس »  
وفي متحف « متروبوليتان » نجد اسمي « بنجامين الثمان »  
و « ج . ب . مورجان » ، ولا تخلو كنيسة تقريباً من أركان  
مزخرفة تخلد أسماء من ساهموا في إنشائها !

\*\*\*

وإذا سألت أكثر الناس ؛ لماذا لا يتذكرون الأسماء ،  
لا تتحلوا لأنفسهم العذر بكثرة المشاغل ! ولكنهم ، على الأرجح

الصلب « قصة الأرانب ! كانا كلاهما يتباريان في تخفيض  
الأسعار وتعظيم كل أمل لهما في الكسب الجزيل . وذهب كل  
من كارنيجي وبولمان إلى نيويورك ليقابلا رئيس مجلس إدارة  
« اتحاد الباسفيك » . والتقى ، مصادفة ، ذات مساء في فندق  
« سانت نيكولاس » ، فأقبل كارنيجي على منافسه وهو يقول :  
« ألا ترى يا مستر بولمان أننا نتصرف كالحق ؟ ! » وسأله بولمان :  
« ماذا تعنى ؟ » وعندئذ عرض عليه كارنيجي أن تتحد  
شركتهما ، وتوخي في عرضه أن يبين المنافع المشتركة التي سوف  
تعود عليهما إن عملا متعاونين ، بدلاً من أن يعمل أحدهما ضد  
الآخر : وأنصت بولمان باهتمام ، ولكنه لم يقتنع تماماً ، وأخيراً  
سأل كارنيجي : « وماذا نسعى هذه الشركة الجديدة ؟ »  
فأجاب كارنيجي على الفور : « كيف ؟ » شركة عربات بولمان  
الفخمة « طبعاً ! » .

أشرق وجه بولمان وقال : « تعال إلى مكتبي يا صاح  
ولنتكلم جدياً في هذا الموضوع » ، وقد خلق الحديث الذي دار  
بينهما في تلك الليلة حدثاً تاريخياً في عالم الصناعة !

وكان أندرو كارنيجي يباهى بأنه يسهه أن ينادى عماله ،  
على وفرة عددهم ، بأسمائهم الأولى ، وبأنه عند ما كان يدير

ليسوا أكثر انشغالا من فرانكلين روزفلت الذي كان يذكر  
أسماء صفار المال الذين يلتقي بهم .

حدث أن صنعت له شركة « كرايزلر » سيارة خاصة ساقها ،  
إلى البيت الأبيض مستر « تشمبرلين » رئيس الشركة وأحد  
المال . وأما الآن خطاب من مستر « تشمبرلين » يروى فيه  
ما حدث في ذلك اليوم :

« لقد علمت الرئيس روزفلت كيف يقود السيارة دون  
عناء ، ولكنه علفى الشيء الكثير عن فن معاملة الناس ! فلما  
إن وصلت إلى البيت الأبيض حتى استقباني الرئيس وهو بادي  
المرح والسرور ، و ناداني باسمي الأول ، ورحب بي أصدق  
ترحيب . وكانت السيارة مصممة بحيث يمكن قيادتها باليدين  
وحسب ( فقد كان روزفلت مشغول السائقين ) . وقد ازدعاني  
سرور الرئيس بتصميم السيارة وقوله لي : « إنها رائعة . وكم  
أحب أن يتفصح أمامي الوقت لأنك أجزاءها عسى أن أرى  
كيف تعمل » ! وعندما أبدى أصدقاء روزفلت ومن معه  
إعجابهم بالسيارة قال لي روزفلت في حضرتهم : « إنني أقدر  
بماستر تشمبرلين الوقت والجهد والعناية التي بذلتها في تصميم  
هذه السيارة وصنعها . إنه عمل رائع عظيم » وقد أبدى الرئيس

إعجابهم بالمحرك ، وبالمرآة العاكسة ، وبالساعة الآلية ، وبالمضباح  
الكهربائي الكشاف ، وبمقعد السائق ، وبالحقائب الخاصة  
بالتياب ، وعلى الجملة امتدح كل شيء . عرف أنني أوليته عناية  
خاصة . وقال لي : إنه سيلفت إلى هذه الأشياء أنظار ممسز  
روزفلت ؛ ووزير العمل ، وسكرتيره الخاص . نبل لقد أشرك  
بواب البيت الأبيض الزمجي في الموضوع وقال له مازحاً « عليك  
باجورج أن تولى حقائب التياب أحسن عنايتك » .

« وكنت قد صحبت معي عاملاً ميكانيكياً ، قدمته إلى  
الرئيس روزفلت حال وصولنا . وكان العامل فتى خجولاً ، فظل  
طوال المقابلة صامتاً ساكناً ، ولكن الرئيس ، قبل أن يودعنا  
ناداه باسمه ، وشد على يده ، وشكره على زيارته ! ولم يكن في  
شكره شيء من الاصطناع بل كان يعنى كل كلمة قالها » .

« وبعد عودتي إلى نيويورك ببضعة أيام ، نسلت صورة  
الرئيس ممهورة بإمضائه ، وكلمة قصيرة يعرب فيها عن شكره  
وتقديره . . . أما كيف استطاع الرئيس أن يجد الوقت الذي  
يكتب لي فيه هذه الكلمة فما يصعب عليّ تعليله ! » .

لقد كان الرئيس روزفلت يعرف أن إحدى الطرق السهلة  
المضمونة لاكتساب قلوب الناس هي تذكر أسمائهم ، وطمعهم

فضلا عن هذا جعل شاق آخر : ففى خلا لنفسه كان يدون  
الاسم على قرطاس ، ثم يتأمله ملياً ، ويحصر ذهنه فيه ، وبهذا  
يكون فكرة « عينية » عن الاسم كما كون فكرة سمعية «  
فلا يعود هناك ثمة سبيل لنسيانه ! .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتب القاعدة رقم ٣  
إذكر أنه اسم الرجل هو أحمل وأحب الأسماء إليه

بهذا يشعرون بأهميتهم . فكمننا يفعل ذلك ؟ ! .

إنما نقضى نصف الوقت الذى نتعرف فيه على غريب  
تبادل بضع كلمات جوفاء ثم لا نستطيع حتى أن نذكر اسمه  
عند ما يحيننا لينصرف ! .

\*\*\*

إن من أهم الدروس التى يتلقاها السياسى ، هذا الدرس :  
« إن تذكر اسم أحد الناخبين هو نصف الطريق إلى  
نباهة الذكر ، أما نسيانه فهو نصف الطريق إلى الخيبة  
والإخفاق ! » .

وكان نابليون الثالث ، إمبراطور فرنسا وابن عم نابليون  
العظيم ، يباهى بأنه ، على الرغم من واجبات الملك الملقاة على  
عاتقه ، يستطيع أن يذكر اسم كل شخص التقى به .

فماذا كانت خطته ! غاية من البساطة . كان إذا لم يسمع  
اسم محدثه واضحاً قال له : « آسف لم أستطع أن ألتقط الاسم  
تماماً » فإذا كان الاسم على شىء من الغرابة سأل : « كيف  
يتهجى ؟ » ثم يأخذ على عاتقه ، خلال المناقشة أن يكرر الاسم  
جملة مرات ويحاول أن يربطه ، فى ذهنه ، بصورة صاحبه ،  
وملاحظه ، وتعبيراته ومظهره العام .

وإذا كان الرجل على قدر من الأهمية ، قام نابليون ،

وكان حديثها عن أفريقيا كافياً لتمضية خمس وأربعين  
حقيقة من الوقت ، لم سألتى بعدها عن مشاهداتى فى أوربا ،  
والحق أنها لم تسكن تريدنى أن أحدث إليها عن رحلاتى ، بل  
كانت تريد أن تظفر بمستمع شفوف ! يعينها على استعادة  
ذكرياتها !

فهل كانت هذه الفتاة مدعاً فى الخلق ؟ كلا ؟ فمعظم الناس  
هكذا ، قد جمعتنى أخيراً بأحد علماء النبات المبرزين حفلة عشاء  
أقامها الناشر المعروف « ج . جرينبورج » ولم أكن قد تحدثت  
إلى أحد علماء النبات من قبل ، لذلك وجدت فى الاستماع إليه  
لذة كبرى . جلست على حافة مقعدى ، وأصعبت إليه وهو  
محدثنى عن الحشائش والأزهار ، والحدائق للزلية ، وكان من  
لطف الشئامى بحيث أوضح لى كيف أحل بعض المشكلات ،  
المتعلقة بمحديقتى

وكنا - كما أسلفت - فى حفلة عشاء ؟ ولكنى ضربت  
بقوانين اللياقة عرض الحائط ، وتجاهلت سائر المدعوين ،  
ومضيت أحدث إلى هذا العالم ساعات بأكلها ! .  
واتصفت الليل فتمنيت للمدعوين ليلة سعيدة وانصرفت  
وعاد عالم النبات إلى مضيفنا وأجرى له الثناء على . . . فقد كنت  
- على حد تعبيره « مثيراً جداً » . وكنت هذا وكنت ذلك

## الفصل الرابع

لكى تصبح محدثاً بارعاً

دعيت أخيراً لحضور مباراة فى « البريدج » برغم أنى  
شخصياً لا ألب « البريدج » . وقد صادفت هناك فتاة شقراء  
لاتلعب « البريدج » بدورها ، فرحنا تقطع الوقت بالحديث ،  
وحين عرفت الفتاة منى أنى كنت أستاذ « لويل توماس »  
وأنتى ارتحلت معى إلى أوربا ، وعاونته فى التقاط أفلامه السينمائية  
« Illustrated Travel Talks » أقبلت على بلهفة وهى  
تقول : هل لك يا ماستر كارنيجى أن تحدثنى عن كل الأماكن  
التي زرتها ، والمناسظر التي رأيتها ؟ . وقبل أن أجبى طلبها  
قالت لى عرضاً ، إنها قد عادت إلى زوجها أخيراً من رحلة  
إلى أفريقيا ، فما كدت أسمع ذلك حتى هتفت : « حقاً ؟ ! لكم  
تمنيت دائماً أن أزور أفريقيا ! ولكنى للأسف ! لم أحقق بعد  
هذه الأمنية ، اللهم إلا لمدة أربع وعشرين ساعة قضيتها  
فى الجزائر ، هل زرت تلك المدينة الساحرة ؟ ! يالك من محظوظة  
إننى أجسّدك بربك ! حديثنى عن أفريقيا »

وقلت له إنه ينبغي لي أن أراه مرة أخرى وشيكاً ، وإنه حقاً  
لينبغي ! !

ولهذا وصفتي الرجل بالحدث البارع ، وأنا الذي لم أزد على  
أن كنت مستقماً طيباً شجماً على الحديث .

\*\*\*

ما هرر الصفات الناجحة التي تعقد في مقالة بين اثنين  
من رجال الأعمال ؟ يقول « تشارلس إليوت » : ليس في  
ذلك سر ، سوى أن تصغي باهتمام لحدثك ، فلا شيء آخر  
يسره أكذب من ذلك .

شيء واضح . . . ليس كذلك ؟ ولا ينبغي لك أن تدرس  
أربع سنوات في جامعة « هارفارد » لكي تصل إليه ! ولكني ،  
رغم هذا أعرف - وأنت تعرف ولا شك - تجاراً يستأجرون  
أفخم التساجر ، ويبيعون بضائعهم بسعر معتدل ، ويزودون  
واجبات محلم بأكثر اللافئات اجتذاباً للأنظار ، وينفقون  
الأموال الطائلة على الدعاية والإعلان ، ثم يستخدمون ، بعد ذلك  
ياعة لا يحسنون الإضفاء باهتمام . . . ياعة يجادلون زبائنهم ،  
ويقاطعونهم ، ويناقضونهم الرأي ، وقد يفلظون لهم القول ،  
ويوشكون أن يقدفوا بهم خارج المتجر ! -

خذ ، مثلاً من قصة « س . دوتون » - أحد طلبتي -

ثم اختتم حديثه للضيف بقوله : حقاً إن مستر كارنيجي  
محدث بارع « محدث بارع ؟ أنا ؟ ! وكيف ؟ ! فإني لم أقل  
شيئاً على الإطلاق ! بل ما كان لي أن أقول شيئاً قبل أن أغير  
موضوع الحديث ، فقلت أعلم من النبات أكثر مما أعلم عن  
تشریح طائر « البنجوين » ! كل ما فعلته أنني استمعت بشغف ؛  
قد فعلت ذلك لأنني كنت شغوفاً حقاً بما يقول ، وقد أحسرت  
هو بذلك ، وسرته هذا بطبيعة الحال ، فالاستماع المشغف هو أعلى  
ضروب الثناء الذي يمكن أن تضيفه على محدثك !

\*\*\*

يقول « جاك وود فورد » في كتاب « غرباء يجمعهم  
الحب »<sup>(١)</sup> : قل من البشر من يحمي أمام الثناء الذي يتضمنه  
الإقتضات باهتمام ؟

ولقد ذهبت أنا إلى أبعد من ذلك مع عالم النبات ، كنت  
« مسرفاً في تقديري مبذراً في ثنائي » ، قلت له إنني تسليت وأفدت  
كثيراً ، وقد فعلت ! وقلت إنني أود لو تكون لي معلوماته  
الغزيرة وإني والله ، لأود ! وقلت : إنني أتمنى لو أطوف معه  
بالحقول ليسمى لي النباتات والأزهار بأسمائها ، وإني أتمنى فعلاً !

Jack Woodford « Strangers in Love »

(١)

دخل علينا في تلك اللحظة ، ووسعه أن يذهب غضبي ، ويهدى ثورتي ، كيف بأن أستخدم ثلاثة أشياء : « أولاً : أستمع إلي قصتي من البداية إلى النهاية دون أن يقاطعني بحرف واحد ! ثانياً : ما إن أكملت حديثي حتى سلم معي بأن لون الصباغ ندر حال فعلاً ، وأنذر البائع ألا يبيع شيئاً قط ما لم يتوثق من جودته ورضاه العميل عنه . وثالثاً : سألتني ماذا أريد أن يفعل بالحلّة ، وأظهر عزمه على أن يفعل حسماً أشير عليه .

« وكنت إلي بصع دقائق خلت ، على استعداد لأن أقول لهم : « احتفظوا ببضاعتكم الرديئة لأنفسكم » ولكنني عندئذ ، أجبته : « إني أسألكم للنصيحة بدوري ، أريد أن أعرف هل ستظل الحلّة تفقد لونها ، أم أن هذا طاريء مؤقت ! » . وهبط اقترح عليّ رئيس القسم أن أجرب الحلّة لمدة أسبوع آخر ، فإذا لم أرض عنها أرجتها إليهم .

« وغادرت المتجر راضياً . وقد صلحت حال الحلّة في نهاية الأسبوع ، واستعدت ثقتي التامة ببضاعة هذا المحل . وليس بمعجيب أن يصبح هذا الرجل رئيساً لقسمه . أما اللتان فإنهما سيظلان . . . . . كنت على وشك أن أقول إنهما سيظلان مجرد بائعين طول حياتهما - كلا ! بل ربما أنزلا درجة إلى قسم

اشترى ذات يوم ، حلّة جديدة من متجر كبير معروف في نيوارك ، بولاية نيوجرسي ، وبعد أيام ، استكشف « دوتون » أن صباغ الحلّة ردى . ، وأن لونها يحيل إذا أصابها شيء من المرق . فأخذ الحلّة وعاد بها إلى المتجر ، وقصد إلى البائع الذي باعه إياها وقص عليه القصة . هل قلت « قص عليه » ؟ ! استغفر الله . . بل حاول أن يقص عليه « ولكنه لم يستطع . . . . . فقد قطع عليه البائع السبيل وقال له : لقد بعنا آلافاً من هذه الحلل ، وهذه هي أول شكاية نسمع بها ! تلك كانت كلماته ، أما « لمجته » فكانت أقيح بكثير ! ولم يكن لها إلا ترجمة واحدة : « أنت تكذب ! أتظن أنك ستحملنا التهمة ؟ حسناً سوف ترى لمن تكون الغلبة ! » .

وإن اجتمعت المناقشة ، تدخل بائع آخر في الموضوع وقال : « كل الحلل ذات اللون القائم يحيل صباغها في أول الأمر ، ولا بسمنا أن نفعل شيئاً إزاء ذلك ، خاصة للحلل التي تباع بتل هذا الثمن الرخيص ! ! » .

قال مستر « ديتون » : « . . . وكنت على تلك اللحظة مجرد غاضب وحسب ، فلما ألمع البائع الثاني إلى أنني اشتريت بضاعة رخيصة بدأت أغلي كالرجل ! وأوشكت أن أقول لهم : « خذوا حلتكم واذهبوا بها إلى الجحيم » ولكن رئيس القسم



حزم البضائع حيث لا تسكون لها صلة بالعملاء، على الإطلاق»

\*\*\*

حتى أشد الناس جفافاً في الطبع، وغلظة في القول لا يملك إلا أن يلين إزاء مستمع صبورٍ عطوف . . . مستمع يلوذ بالصمت إذا أخذ محدثه الغاضب، بصول ويجول كالحية الرقطاء، وهر ينفث سمه هنا وهناك ! .

مثال ذلك أن « شركة تليفونات نيويورك » صادفت منذ بضعة أعوام مضت، عميلاً من شر العملاء وأسوأهم خلقاً وقد سب الرجل مندوب الشركة وأشبعه لعناً، ورفض أن يدفع الأقساط « الملققة » « المدسوسة عليه » كما وصفها ! - وكتب المقالات إلى الجرائد، وأرسل الشكاوى إلى « لجنة الخدمة العامة » وبدأ حملة عاصفة ضد شركة التليفونات ! وأخيراً عهد إلى موظف بارع من « كاسح المتاعب » في الشركة المذكورة بمقابلة هذا العميل المشاكس . . . واستمع « كاسح المتاعب » وأرخص العنان للرجل الغاضب الثائر ريثما أفرغ ما في جعبه .

وحدث « كاسح المتاعب » طلبتي بما جرى بعد ذلك، فقال :

« ظل الرجل يعصف وظللت أستمع ساكناً زهاء ثلاث

ساعات تقريباً . . . وعدت إليه في اليوم التالي واستمعت مرة أخرى وقيلته أربع مرات، وفي المرة الرابعة كنت قد عُيِّنت عضواً في هيئة شرع في تأليفها وسماها « هيئة حماية مشتركي التليفون » ومازلت - على قدر ما أعلم - العضو الوحيد في هذه الهيئة بجانب رئيسها ! .

« كان كل ما فعلته أنتى سمعت إلى الرجل باهتمام . أقررت على كل كلمة قالها، ولم يكن الرجل قد اعتاد أن يحدهم موظف بشركة التليفونات على هذا النحو . أما الموضوع الذي أتيت بشأنه . فلم أشر إليه قط في الزيارات الثلاث الأولى - وفي الزيارة الرابعة أسدلت الستار على المشكلة تماماً، فقد سدد الرجل - من تلقاء نفسه - حسابه كله، ولأول مرة في تاريخ نزاعه مع الشركة سحب كل شكاواه ضدها ! » .

لاشك أن هذا العميل كان يعتبر نفسه محامداً مظلوماً يدافع عن الحقوق العامة ضد استغلال معيب ! ولكنه في الحقيقة كان في حاجة إلى « الإحساس بالأهمية »، وكان ينبغي هذا الإحساس أول الأمر من التبريم والشكوى، ولكنه بمجرد أن حصل على هذا الإحساس من أحد مندوبي الشركة، سرعان ما اندثرت مظالمه المتوهمة ! .

\*\*\*

والمندسنيين مضت ، بلغ الفقر بأحد الفلمان الهولنديين ،  
المهاجرين إلى أمريكا ، إلى حد أنه كان يشتغل بتنظيف نوافذ  
أحد المخازن ، بعد إيايه من المدرسة ، نظير عشرين قرشاً في  
الأسبوع ! ولم تزد المدة التي قضاها هذا الغلام في المدرسة - وهو  
يدعى « إدوارد بوك » - على ست سنوات ، ورغم ذلك . فقد  
وسعه أن يصبح واحداً من أنجح الصحفيين في تاريخ الصحافة  
الأمريكية . كيف ؟ هذه قصة طويلة ، وسنكتفي بجانب منها :

بدأ « بوك » باستخدام المادى . التي ضمناها هذا الفصل : ترك  
المدرسة وهو في السادسة عشرة من عمره ، واشتغل « ساعياً »  
في شركة « ويسترن يونيون » لقاء ستة ريالات ونصف ريال في  
الأسبوع ، ولكنه لم يتخل قط عن فكرة إتمام دراسته ، وبدأ  
يعلم نفسه ، اقتصد من أجور المواصلات : ونمّن عشاءه ما يمكنه  
من شراء دائرة معترف « التراجم الأمريكية » . . . ثم فعل شيئاً  
لم نسمع بمثله من قبل : قرأ سير مشاهير المعاصرين ، وأرسل إليهم  
يسألهم معلومات أكثر عن طفولتهم . . . كان مستمعاً طيباً ، وشجع  
مشاهير الناس على أن يتحدثوا عن أنفسهم ، كتب إلى « الجنرال  
جينس جارفيلد » الذي كان مرشحاً للرئاسة - وسأله هل كان  
صبياً شقيماً مشرداً حقاً . : وكتب إلى « الجنرال جرانت » بسأله  
عن معركة معينة فرسم له جرانت خريطة ، ودعا هذا الغلام -

والمندسنيين مضت ، بلغ الفقر بأحد الفلمان الهولنديين ،  
المهاجرين إلى أمريكا ، إلى حد أنه كان يشتغل بتنظيف نوافذ  
أحد المخازن ، بعد إيايه من المدرسة ، نظير عشرين قرشاً في  
الأسبوع ! ولم تزد المدة التي قضاها هذا الغلام في المدرسة - وهو  
يدعى « إدوارد بوك » - على ست سنوات ، ورغم ذلك . فقد  
وسعه أن يصبح واحداً من أنجح الصحفيين في تاريخ الصحافة  
الأمريكية . كيف ؟ هذه قصة طويلة ، وسنكتفي بجانب منها :

بدأ « بوك » باستخدام المادى . التي ضمناها هذا الفصل : ترك  
المدرسة وهو في السادسة عشرة من عمره ، واشتغل « ساعياً »  
في شركة « ويسترن يونيون » لقاء ستة ريالات ونصف ريال في  
الأسبوع ، ولكنه لم يتخل قط عن فكرة إتمام دراسته ، وبدأ  
يعلم نفسه ، اقتصد من أجور المواصلات : ونمّن عشاءه ما يمكنه  
من شراء دائرة معترف « التراجم الأمريكية » . . . ثم فعل شيئاً  
لم نسمع بمثله من قبل : قرأ سير مشاهير المعاصرين ، وأرسل إليهم  
يسألهم معلومات أكثر عن طفولتهم . . . كان مستمعاً طيباً ، وشجع  
مشاهير الناس على أن يتحدثوا عن أنفسهم ، كتب إلى « الجنرال  
جينس جارفيلد » الذي كان مرشحاً للرئاسة - وسأله هل كان  
صبياً شقيماً مشرداً حقاً . : وكتب إلى « الجنرال جرانت » بسأله  
عن معركة معينة فرسم له جرانت خريطة ، ودعا هذا الغلام -  
والمندسنيين مضت ، بلغ الفقر بأحد الفلمان الهولنديين ،  
المهاجرين إلى أمريكا ، إلى حد أنه كان يشتغل بتنظيف نوافذ  
أحد المخازن ، بعد إيايه من المدرسة ، نظير عشرين قرشاً في  
الأسبوع ! ولم تزد المدة التي قضاها هذا الغلام في المدرسة - وهو  
يدعى « إدوارد بوك » - على ست سنوات ، ورغم ذلك . فقد  
وسعه أن يصبح واحداً من أنجح الصحفيين في تاريخ الصحافة  
الأمريكية . كيف ؟ هذه قصة طويلة ، وسنكتفي بجانب منها :

ذات مرة : « إن أكثر الناس يستدعون الطبيب لا ليفحصهم  
ولما يستمع إليهم ! »

\* \* \*

في خلال ذلك ساعات الحرب الأهلية ، كتب لنكولن  
إلى صديق قديم في « سيرتجفيلد » ، بولاية « إلينوى » ، يسأله  
أن يأتي إلى واشنطن ، لأن ثمة مشكلات يريد أن يناقشها معه .  
وأني الصديق إلى البيت الأبيض . وتحدث إليه لنكولن  
ساعات طوالاً عما يراه في مسألة إصدار قرار بتحرير العبيد ،  
وعرض لنكولن لكل الآراء التي تحبذ الموضوع ، وتلك التي  
تعارض ، ثم قرأ عليه عدة خطابات ، ومقالات ، بعضها يلومه  
على عدم تحرير العبيد ، وبعضها يلومه في تبكيه في تحريرهم  
فلما فرغ لنكولن من حديثه الطويل ، شد على يد صديقه  
وتنحى له إيالة سعيدة ، وردّه إلى « إلينوى » دون أن يسأله  
حتى رأيه ! .

قضى لنكولن طوال الوقت يتحدث ، وصديقه صامت  
يصغى ، وفي ذلك يقول الصديق : « وقد بدا على لنكولن  
فلا رتياح عند ما انتهى من كلامه ، فلم يكن ، في الواقع ، يحتاج  
إلى نصيحة ، بل كان يريد مجرد مستمع صبور ليكشفه بنياته .  
ويحدثه بما يدور في خالده » .

وهذا ما يريد كل منا عندما نحيط به المتأهب وتواجهه  
للمشكلات ، وهذا - غالباً - هو ما يريد الزبون الفاضل ،  
والموظف السامان ، والصديق المهان !

إذا كنت تريد أن ينفض الناس من حولك ، ويسخروا  
منك عند ما توليهم ظهرك ، فهناك « الوصفة » : « لا تنط أحداً  
فرصة الحديث . . تكلم بغير انقطاع عن نفسك ، وإذا خطرت  
لك فكرة بينما غيرك يتحدث فلا تنتظر حتى يتم حديثه : إنه  
ليس ذكياً مثلك ولا أريباً ، فلماذا نضيع وقتك في الاستماع إلى  
حديثه السخيف ؟ ! اقتحم عليه الحديث واعترضه في منتصف  
كلامه ! »

هل تعلم أناساً يعملون بهذه الوصفة ؟ ! أنا أعرف ،  
لسوء الحظ ! والمدش في الأمر أن لبعضهم أسماء لماعة في  
المجتمع ! .

يقول الدكتور « نيكولاس بتلر » رئيس جامعة كولومبيا :  
« الرجل الذي يتكلم عن نفسه فقط لا يفكر إلا في نفسه فقط .  
والذي يفكر في نفسه فقط رجل جاهل تدعو حاله إلى الرثاء ،  
إنه أحمى النفس بفض النظر عن مدى تعليمه ! » .

فلنكن أصبح محدثاً بارعاً كن ، أولاً ، مستمعاً طيباً ، وفي

ذلك يقول مستر « تشارلس نورتلَم لي » : لكي تكون هاماً  
كن مهتماً .

اسأل محدثك أسئلة تظن أنه سيسر بالإجابة عنها . شجعه  
على الكلام عن نفسه ، وأعماله ، وعن المحيط الذي تخصص فيه  
وتذكر أن محدثك يهتم بنفسه وبرغبته ومشكلاته أكثر ، بمائة  
ضعف ، من اهتمامه بك ، وبمشكلاتك . وإن ضرساً يؤلمه هو  
أهم عنده من مجاعة تحيق بأهل الصين ، أو كارثة تنزل بأهل  
أفريقيا . . . فاجعل ذلك نصب عينيك في المرة التالية التي تبدأ  
فيها مناقشة .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٤ :

كن صمغاً طيباً ، وسمع محدثك على الكلام عن نفسه .

## الفصل الخامس

### كيف يسرّ بك الناس

كل من زار ثيودور روزفلت في « أويسترباي » قد أعجب  
بإتساع أفقه ووفرة اطلاعه . فسواء كان الزائر من رعاة البقر ،  
أو من هواة الخيل ، أو من كبار الساسة ، فإن روزفلت كان  
يحدث كلا منهم في الميدان الذي تخصص فيه ! فكيف تيسر  
له ذلك ؟ الإجابة بسيطة : كان روزفلت إذا توقع زيارة شخص ما ،  
قضى جانباً من وقته يقرأ شيئاً عن الموضوع الذي يعرف أن ضيفه  
يهتم به أكثر من سواه ، ذلك أن روزفلت كان يعلم أن الطريق  
المؤدية إلى قلب الإنسان هي أن تكلمه في الأشياء التي يلم بها  
أكثر من غيرها .

وقد تعلم « وليم ليون فيلبس » أستاذ الأدب السابق بجامعة  
« ييل » هذا الدرس نفسه في وقت مبكر من حياته : كتب  
فيليبس في مقاله « عن الطبيعة الإنسانية » يقول بها :

« عندما كنت في الثامنة من عمري ، اعتدت أن أمضي  
ساعات طويلة في ضيافة عمتي « لبي لنسلي » في « ستراثرورد »

وذات مساء حضر لزيارة عمتي رجل في منتصف العمر ، لم أكن رأيت من قبل ، وكنت في ذلك الحين شغوفاً بالقوارب ، فأنا علم الزائر بذلك ، حتى صب حديثه معي عن القوارب . وكل ما يتصل بها .

وقد ترك حديثه في نفسي أحسن الأثر وأبقى ، فلما انصرف سألت عمتي من هو ، وما سبب اهتمامه بالقوارب ؟ فأجابني عمتي أنه محام من نيويورك ، وأنه لم يهو القوارب في يوم من الأيام ! فسألته لماذا إذن ، صب حديثه كله عن القوارب ؟ فقالت : لأنه رجل لطيف الشامل ، رأى أنك مهمم بالقوارب فتكلم عن الشيء الذي عرف أنه يهتك أكثر من سواه !

\*\*\*

وأما وأنا أكتب هذا الفصل ، خطاب من « ادوارد شاليف » ، وهو أحد رجال « الكشافة » العاملين ، وفيه يقول : كان زهط كبير من الكشافة يستعد للقيام برحلة إلى أوروبا تحت إشرافي ، وكان بين أفراد غلام شديد الشوق إلى الاشتراك في هذه الرحلة ، ولكن ضيق ذات يده أوشك أن يحول دون تحقيق أمنيته ، فرغبت إلى مدير إحدى الهيئات الكبرى أن يتبرع له بمصاريف الرحلة .

« وقبيل ذهابي إلى المدير ، سمعت أنه كان قد كتب

« شيكا » بمبلغ مليون ريال ، فلما صرف « الشيك » احتفظ به لديه داخل إطار ، فما إن دخلت مكتبه ، حتى رجوته أن يريني هذا « الشيك » وقلت : « شيك بمليون ريال ؟ ! إنني لا أذكر أن إنساناً من قبل كتب « شيكا » بمثل هذا المبلغ من قبل ! لكم أود أن أخبر غلماني أنني رأيت « شيكا » بمليون ريال رأى العين ! وأراني الرجل « الشيك » والسرور يطفح من وجهه ، فسألته أن يقص علي كيف كتبه ولماذا

( ولا شك أنك لاحظت أن مستر شاليف لم يبدأ بالحديث عن غلامه الكشاف ، وعن الرهط الذي يزعم الرحيل إلى أوروبا ! )

وما لبث الرجل أن سألني « على فكرة .. ما هو الشيء الذي رغبت في أن تراني بصدده ؟ » وهنا أخبرته بالفرض من زيارتي ولشدهما كان عجبي حين أجاب مطلبي في الحال ، بل فعل أكثر من هذا : لقد سألته أن يرسل فرداً واحداً إلى أوروبا ، ولكنه تطوع فتكفل بنفقات خمسة أفراد فضلاً عني ! وأعطاني خطابات توصية إلى رؤساء فروع هيئته في عواصم أوروبا بوصيهم بأن يقدموا لنا كافة التسهيلات الممكنة ، وقد قابلنا بنفسه في باريس ، وطاف معنا بالمدينة .

« وإني لعلى يقين من أنني لو لم أمسك بطرف الحديث الذي يسره ويحلوه لما أمكن أن أجده مسارعاً إلى تلبية طلبي بمقدار عشر ما وجدته ! » .

أترى هذه خطة ناجحة في الأعمال ؟

خذ ، مثلاً ، « هنري دوفر لوى » صاحب المحابر المعروفة باسمه ، وهى من أكبر المحابر في نيويورك .

كان مستر دوفر نوى يَرجو أن يتعهد ببيع الخبز لأحد الفنادق المعروفة ، وقد ظل يزور مدير هذا الفندق مرة كل أسبوع لمدة أربع سنوات متوالية ، واشترك في النوادي الإجتماعية التى يتردد عليها المدير ، بل استأجر غرفة في فندقه وسكن فيها لكي يحصل على الصفة ، ولكن .. على غير طائل !

يقول مستر « دوفر نوى » :

« .. ثم بعد أن درست العلاقات الإنسانية ، صممت على أن أغير خطى . قررت أن أتعرف على التى الذى يسر هذا الرجل أكثر من سواه . وقد اكتشفت أنه ينتمى إلى جماعة تضم أصحاب الفنادق وتسمى « الهيئة الأمريكية لأصحاب الفنادق » ولم يكن الرجل مجرد عضو فى هذه الجماعة ، بل إن حماسه الشديد لها قد نصبته رئيساً عليها ، ورئيساً لهيئة « المستقبلين الدوليين » فضلاً عنها ! ولم يكن الرجل يهمنه أن تعقد الهيئة

اجتماعاتها ، فقد كان على استعداد لأن يطير فوق قم الجبال ، أو يعبر الفيافي والبحار ليحضر اجتماعاتها .

« فلما قابلته بعد وقوفى على هذه المعلومات ، بدأت أجاذبه الحديث عن « جماعة المستقبلين » فرأيت من لهجته المشبعة بالحماسة أن هذه الهيئة هى مبعث سروره ، وبهجة حياته . وقبل أن أبرح مكتبه فى ذلك اليوم ، عيّننى عضواً فى تلك الجمعية ! .

« ولم أقل فى خلال تلك المقابلة شيئاً قط عن الخبز . وبعد بضعة أيام حدثنى الرجل بالتليفون ، وطلب إلى أن أحضر ومعى « العينات » والأسمار !

فتصور هذا ، لقد ظلت أطرق باب هذا الرجل أربع سنوات متوالية محاولاً أن أحصل على الصفة ! .. والأرجح أنى كنت أظل أطرق بابه إلى اليوم لو لم أتكلف مئونة التعرف على الشىء الذى يسره أن يتحدث عنه ! » .

فإذا أردت أن يجبك الناس . فاتبع القاعدة رقم ٥ :

تكلم فيما يسر محرمك وبلزله .

وهو تصف ذاهل ، وقد أشرق وجهه سروراً وقال في تواضع :  
« حقاً ؟ إنه ليس في مثل بهائه الأول ! » فأكدت له أنه مازال  
جيبلاً؟ أخاذلاً . . وقد سر لذلك أيما سرور ، وقال : إن كثيرين  
قبل قد أبدوا إعجابهم بشعره!

وأراهن أن هذا الشاب قد ذهب إلى منزله ظهر ذلك اليوم  
وهو يكاد يسير على الهواء ! وأراهن أنه ما إن دلف إلى منزله  
حتى قص ماجرى بيني وبينه على زوجته وأراهن أنه تطلع إلى  
صورته في المرآة وقال لنفسه : « حقاً ! إنه شعر جميل ! »

تسألني ماذا جنيت من وراء ذلك؟ أو يتحتم أن أجن شيئاً؟  
أفترض أن تمتثل للأناية البغيضة فلا تهب شيئاً من المعادة  
لعيرك من الناس دون أن تنتظر جزاء ولا شكوراً؟ أفترض أن  
تظل نفسك مطبقة بعضها على بعض ، كالتمررة الفجة التي تضر  
ولا تنفع؟ إذن لاستحقت الخيبة والإخفاق في الحياة!

بلى . لقد جنيت شيئاً ولم أتكلف في سبيله مالا ولا جهداً :  
جنيت الإحساس بأنني وهبت هذا الشاب شيئاً دون أن يكون  
في طوقه هو أن يهين شيئاً في مقابله ! وهذا ، ولا شك ، إحساس  
برضيك ، ويظل ماثلاً بداكرتك أمداً طويلاً .

ثمة مبدأ على جانب عظيم من الأهمية في السلوك الإنساني

## الفصل السادس

### كيف يحبك الناس في الحال

كنت أنتظر دوري في الصف المنتظم أمام مكتب البريد  
لأسجل خطاباً ؛ فلاحظت أن الموظف المنوط به التسجيل متبهم  
بعمله ، ملول منه : يزن المظاريف ، ويناول الطوايح ، ويرد باقي  
النقود ، ويمرر الإيصالات . . حلقة مفرغة من العمل المتشابه  
الذي عهده سنة بعد أخرى . فقلت في نفسي : فلأحاول التجنب  
إلى هذا الشاب .

ووديهي أنني إذا أردت أن أحبب إليه فيجب أن أقول  
له قولاً لطيفاً لا عن نفسي ، وإنما عنه هو ! وساءت نفسي : ترى  
ما الذي يستحق أن أبدى إعجابي به ؟

والإجابة عن هذا السؤال عسيرة أحياناً ، خصوصاً حيال  
الغرباء ، ولكنها في تلك المناسبة بالذات كانت ميسورة ، فسرعان  
ما لحت شيئاً اعترمت أن أبدى له إعجابي به .

وبينا الشاب يزن مطروفي قلت له في لهجة مخلصة : « لكم  
أتمنى لو كان لي مثل شعرك القاصم اللامع ! » فنظر إليّ الشاب

لو عكنا به يا وقتنا في المشكلات فقط ذلك في جعل شخصيه  
الآخر يحس دائماً بأهميته .

لقد ظل الفلاسفة على مر العصور يبحثون في قواعد العلاقات  
الإنسانية ، ومن هذا البحث الطويل كله خرجوا نتائجاً ليس  
هناك ما هو أسوأ منه ، مبدأ علمه « زردستار » الخوس في بلاد  
فارس منذ ثلاثة آلاف سنة ، و« لاونى » كورنوفوس من أهل  
الصين منذ أربعة وعشرين قرناً ، واقته « لاونى » لتلاميذه  
الطائية في وادي « هان » ، وبشر به « بوذا » على ضفاف «  
« الجانجز » المقدس قبل أليلاذ ثمانمائة سنة وأوردته الكتب  
الهندوكية قبل ذلك بألف عام ، ونادى به السيد المسيح في  
للال أرض يهوذا الصخرية منذ تسعة عشر قرناً ، بل نادى به  
كل نبي في أمته ، وكل حكيم في عصره ، ذلك هو : « أحب  
لأخيك ما تحب لنفسك » !

أنت تريد استحسان الناس لك ، وتريد اعترافاً بتدرك  
وقيمتك ، وتتعطش إلى أن تكون ذا شأن في ديتك الصغيرة ،  
وتأبى أن تستمع إلى مدهانة رخيصة ، أو تملق بمجرد الإخلاص  
وإنما تبغى « تقديراً » مخلصاً ، وترغب في أن يكون أصدقاؤك  
ومعارفك على حد قول « شواب » : « مسرفين في تقديرهم  
لك ، مبذرين في مدحهم إياك » .. كلنا يريه ذلك .. فدعنا

إذن ، تتبع هذا المبدأ الذهبي الذي هو : دعنا نمنح الآخرين  
ما نحب أن نمنحه .

كيف ؟ أين ؟

الجواب هو : طول الوقت ، وفي كل مكان !

سألت مرة موظف الاستعلامات في « شركة راديو سبتي »  
عن نمرة مكتب « هنرى سوفين » . وكان الموظف يرتدى بزة  
رسمية أنيقة ، وأراد أن يزهو أمامي بإجادته لعمله ، فأجاب في  
وضوح وجلاء : « هنرى سوفين ( لحظة من الصمت ) ..  
الطابق رقم ١٨ ( لحظة من الصمت ) .. غرفة رقم ١٨١٦ » .  
وأجهت إلى المصعد ، ولكنني توقفت فجأة ، وعدت إليه

أقول . « أريد أن أهنئك على المقدرة الفائقة التي أحببت بها عن  
سؤالي . لقد كنت غاية في الدقة والوضوح . لقد فعلت ذلك  
كفنان مبدع ، وهذا شيء تستحق عليه التهنئة ! »

واهتز الفتى سروراً ، وجمل يفسر لي ماذا كان يعنى بكل  
لحظة من لحظات الصمت ، ولماذا نطق بكل عبارة بالطريقة التي  
نطقها بها ، وجملة كل ما يصلح وضع رباط عنقه استكمالاً  
للزهو الذي استشعره !

وبينا أنا أنطلق إلى الطابق الثامن عشر ، تولاني





وهذه هي قصته :

كان « هول كين » يهوى من الشعر القصائد القصيرة ،  
فالتهم كل ما أنتجه « دانييل جابريل روسيتي » ، وألقى محاضرة  
يتغنى فيها بشعر « روسيتي » ، وأرسل نسخة منها إلى « روسيتي »  
نفسه ! وقد سر « روسيتي » لذلك أبلغ السرور ، ولا يبعد أن يكون  
قد قال لنفسه : « إذا كان هناك شاب له مثل هذا الرأي في فني  
فلا بد وأن يكون ذكياً أريباً » ! ومن ثم دعا « روسيتي »  
ابن الحداد إلى لندن ليشتغل سكرتيراً خاصاً له ! وكانت تلك  
نقطة التحول في حياة « كين » وكان بحكم منصبه هذا يلتقي  
بأشهر الشخصيات الأدبية والفنية في ذلك الحين ، وقد انتفع  
بمخالطتهم ، ودب فيه الأمل بفضل تشجيعهم ، فاتخذ له وجهة  
خاصة في ميدان الأدب رفعت اسمه عالياً . . . وقد أصبح بيته ،  
« جرييا كاستل » في جزيرة « مان » كعبة الزوار من أفاصي  
الأرض ، بعد وفاته ، وخلف تركة تقدر بمليوني وخمسمائة  
ألف ريال !

ومن يدري ؟ فر بما مات « هول كين » فقيراً معدماً ،  
منسياً لو لم يكتب إلى رجل شهير مبدياً إعجاب به !  
نعم . كان « روسيتي » يعتبر نفسه شخصاً مهماً ، ولكن  
ليس بغير ريب ، فكل منا يعتبر نفسه شخصاً مهماً . . بل مهماً جداً !

الإحساس بأنني ناهمت ، بعض الشيء ، في ترويج « الإحساس  
بالسعادة الإنسانية » !

\*\*\*

وليس عليك أن تنتظر حتى تعين سفيراً لدى فرنسا لكي  
تستخدم هذه الفلسفة فإبل إنك تستطيع أن تفعل بها فعل السحر  
في كل يوم ، ومع كل إنسان !

فتلأء إذا جاءتك خادم المطعم تحمل صحناً من البطاطس المسلوقة  
وكننت قد طلبت بطاطس محمراً ، قل لها : « آسف إذ أزعجتك .  
ولكنني أفضل البطاطس المحمر على الطريقة الفرنسية » فتجيبه :  
« لا إزعاج إطلاقاً » وستسر بخدمتك لأنك أظهرت احتراماً لها .

عبارات كهذه . . . « آسف لإزعاجك » أو « هل أطمع  
في . . . » و « هل تفضل » ، و « هل تسمح . . . » ، و « إني  
أشكر لك . . » تفعل فعل السحر في نفوس الناس ، وتقطر  
الزيت في عجلة الحياة اليومية التي تدور متشابهة في أسام وملل !

هل قرأت إحدى روايات « هول كين » ملايين لاحصر  
لها من الناس قرأت رواياته . كان هذا الرجل ابن حداد ، ولم  
يقض في المدرسة أكثر من ثماني سنوات ، وبرغم ذلك فقد  
أصبح ، فيما بعد ، من أوفر رجال الأدب تراء !

ألقى عليهم قصتين راقصتين ، طبق فيهما لثقان من رجال  
لاعمال الدين بدرستون برناجى هذه المبلدى. فحصلوا على أروع  
النتائج .

أما القصة الأولى فبطلها رجل من رجال الصائون يفضل  
الابن كرهه فلندعه مستر « س »

ارحل مستر « س » غيب انضمامه إلى معهدى بمدة وجيزة  
إلى « لويج أبلاند » فى صحبة زوجته ليزورا بعض أقاربها وهناك  
نوردا إلى عمه لزوجته عجوز ، حيث تركته زوجته وخرجت لتزور  
بعض أقاربها الآخرين . ولما كان يتعتم على مستر « س » أن  
ينهى إلى طلبة فصله بنتيجة تطبيقه تبدأ « إظهار التقدير للناس »  
تقد فسكر فى أن يبدأ العمه المعجوز

والتي مستر « س » خلوة فى أرجاء البيت قاحصة ليرى أى  
الأشياء فيه يسمعه أن يبدى تقديره له ، وما لبث أن سأل العمه  
المعجوز : « ألم يشيد هذا البيت فى نحو عام ١٨٩٠ ؟ » فأجابته  
المعجوز « بلى هذا على وجه التحديد هو العام الذى بنى فيه ! »  
فقال : إنه يذكركنى بالبيت الذى ولدت فيه . إنه جميل ،  
قوى البناء ، فسيح الأرجاء ، متعدد الغرف ، وإنه لمن سوء  
الحظ أن مثل هذه البيوت لم تعد تشيد فى هذه الأيام » وأقرته  
السيدة المعجوز قائلة : « نعم . فإن شباب هذه الأيام لا يهتمون

هل تعتقد أنك أصنى معدناً من اليابانيين ؟ الحقيقة أن  
اليابانى يصبر نفسه - أصنى منك معدناً . فاليابانى المحافظ يشتمل  
غضباً لو رأى رجلاً « أبيض » راقص سيدة يابانية ! وهل تعتبر  
نفسك أرقى من الهندوكى ؟ ! هذا ظنك أنت ! أما الهندوكى  
فيشعر بسموه عليك ، حتى إنه لا يمس طعاماً وقع عليه ظلك .  
وهل تظن أنك أرفع قدراً من الاسكيمو ؟ مرة ثانية أنت  
مخطىء ! فهنا تعرف ماذا يظن بك الاسكيمو ؟ إن من الاسكيمو  
طائفة من المواطنين الكسالى الذين لانقع فيهم ، ولا يعهد إليهم  
يعمل ، وهؤلاء يسميهم الاسكيمو « الرجال البيض » تعبيراً عما  
يشعرون به نحو البيض من احتقار وازدراء !

نعم . كل أمة تشعر أنها أرقى ، وأعرق ، وأرفع قدراً من  
الأمم الأخرى ، وهذه هى الوطنية المتطرفة التى تولد الحروب .  
إذ بكل رجل تلقاه يكاد يشعر أنه أحسن منك ، فى ناحية ما على  
الأقل ، وليس هناك إلا سبيل واحد يفضى بك إلى قلبه ، ذلك  
هو أن تشعره - بطريقة مباشرة - أنك تعترف بأهميته ، وأنتك  
تعترف بذلك فى إخلاص !

لقد كر قول إيمرسون : « كل شخص ألقاه ، يفوتنى فى  
ناحية واحدة على الأقل ، وفى هذه الناحية يمكن أن آخذ عنه  
وأعلم منه » .

112

باليوت الجميلة ، كل ما يريدونه هو شقة ضيقة ، وثلاجة كهربائية ، وسيارة يسرحون بها طيلة اليوم « ثم أردفت في صوت مرتجف لفرط ما يحمل من الذكريات السعيدة : لقد قام هذا البيت على الحب ، حلمنا به ، زوجي وأنا ، وظللنا نحلم به مدى سنوات قبل أن نخرجه إلى حيز الوجود ، ولم نستخدم مهندساً ، بل وضعنا تصميمه بأنفسنا » ثم طافت به العمة المعجوز حول المنزل ، فأبدى تقديره الصادق للتذكريات الجميلة التي جمعتها خلال رحلاتها مع زوجها ، من أوان خزفية ؛ ولوحات إيطالية ، وستائر حريرية كانت يوماً معلقة في قصر فرنسي عظيم .

يقول مستر « س » : « فلما فرغنا من جولتنا بأحاء المنزل اقتادتنى العمة إلى الحديقة « حيث الجاراج » ، وهناك وجدنا سيارة « باكار » فخمة تكاد تكون جديدة لم تمس ، وقالت لي العمة في لهجة رقيقة : « لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل أن يقضى بمدة قصيرة ! ولم أركبها قط منذ وفاته : إنك يا صند « س » تقدر الأشياء الجميلة ذات الذكرى العزيزة ، فخذ هذه السيارة ، إنها لك مع أخلص نحياتي » . . . وأخذت بيدها المفاجأة ، وقلت كيف ياعمتي ؟ إنني أقدر كرمك طبعاً ، ولكنني لأستطع أن أقبل عطيتك ، إنني لست حتى محروماً لك ، ولديك أقارب كثيرون ، يودون أن تكون لهم هذه

« البكار » فهتفت السيدة المعجوز في ازدراء : « أقارب ؟ ! م : لدى أقارب لأهم لهم سوى انتظار موتي كي يظفروا بهذه السيارة ! ولكن بعداً لهم ! » فعدت أقول لها : « حسناً إذا كنت لا تريد أن تعطيا لأحد منهم فلماذا لا تبيعها ؟ » فهتفت مرة أخرى : « أبيعها ؟ ! أنجني أبيع هذه السيارة ؟ ! أو تظن أنني أطيق أن أرى الغرباء يروحون أمامي ويفدون بهذه السيارة ؟ ! . هذه السيارة التي اشتراها زوجي لي أنا ؟ ! إنني سأهديها لك . يا مستر « س » فأنت تقدر التذكريات حق قدرها ! » وحاولت التلمص بشتي السبل من قبول السيارة ، ولكنني كفت خشية أن أؤذي مشاعرها ! .

إن هذه السيدة المعجوز التي يضمها بيت كبير حافل بتذكريات غرامها البائد ، كانت تتلف إلى شيء من التقدير ، والاعتراف بأهميتها . . لقد كانت ، ذات يوم شابة حسناء يحطب ودها الشبان ، وقد بنت هذا البيت الكبير الذي وهبته حرارة الحب دفئها ، وجمعت له التحف من أنحاء أوروبا . فلما بلغت خريف العمر ، وقضى عليها أن تعاني الوحدة القاسية التي فرضتها عليها سننها ، أصبحت تتألف على شيء مما اعتادته من التقدير التلمص ، والاعتراف بقدرها . فلما وجدت من يندق عليها هذا التقدير - في شخص مستر « س » - لم نجد أقل من

سيارة « باكار » تهديها له لتعبر بها عن امتنانها وشكرها ! .  
وإليك القصة الثانية :

لقد اخترع « جورج ايستان » - المعروف باسم « كوداك » -  
الشريط الحساس الذي جعل التصوير الفوتوغرافي ، فضلاً عن  
« السينما » أمراً ممكناً ، فجمع من وراء ذلك ثروة تقدر بمائة  
مليون ريال ، وارتفع إلى مصاف مشاهير رجال الأعمال ، ولكنه  
برغم ذلك كله كان يتوق إلى التقدير والاعتراف بقيمته . . . تماماً  
مثل ومثلك ! .

ومنذ عدة سنوات مضت ، شرع ايستان في بناء « مدرسة  
ايستان للموسيقى » في « روشستر » ، ومسرح « صالة كلپورن »  
الذي أراد به تخليد ذكرى أمه . ورغب جيمس « آدامسون »  
مدير « شركة المقاعد الفخمة » في نيويورك أن يتعهد تزويد  
المسرح بالمقاعد التي تنتجها شركته ، ومن ثم اتصل بمهندس  
البناء الذي استخدمه « ايستان » وطلب منه أن يحصل له على  
موعد لمقابلة ايستان .

وفي الموعد المحدد كان آدامسون على باب جورج ايستان ،  
حيث قابله المهندس وحذره قائلاً : « أنا أعلم أنك اتبعتني إلى  
عقد صفقة مربحة ، ولكنني أحذرك ألا تمكث في حضرة  
« ايستان » أكثر من خمس دقائق ؛ فهو رجل حاد الطبع ،

كثير العمل ، فأوجز في حديثك بقدر طاقتك . . فوعد آدامسون  
بأن يعمل بنصيحته .

ولما دلف آدامسون بصحبة المهندس إلى مكتب ايستان ، ألفاه  
مكباً على كومة من الورق فوق مكتبه ، فلما فرغ من فحصها ،  
قدمه المهندس إليه ، وهنا أسرع آدامسون يقول : أود أولاً يا ماستر  
ايستان أن أبدى لك إعجابي الشديد بأثاث غرفة مكتبك . وأنت  
تلم أنني ، أشتغل بتأنيث المنشآت الكبرى ، ولكنني لم أرفى  
حياتي أثنائاً بهذه الروعة ! « فأشرق وجه ايستان وأجابه ببشاشة :  
« أنت تذكرني بشيء قد نسيت تماماً ! إنه أثاث جميل ، أليس  
كذلك ؟ ! لقد راقى عندما استحضرته لأول مرة ، ولكنني  
الآن ، لفرط انشغالي بالعمل ، قلما أتى نظرة على محتويات  
غرفة مكنتي » .

ونمشى آدامسون في الغرفة ، وجعل يمسح بيده على خشب  
الأبواب والنوافذ ، وهو يقول : « هذا من البلوط الإنجليزي ،  
أليس كذلك ؟ إن له لمعة تختلف عن لمعة البلوط الإيطالي »  
وأجاب ايستان : « نعم إنه بلوط انجليزي مستورد ، لقد انتباه لي  
صديق متخصص في صناعة الأخشاب » .

ونفض ايستان وجعل يطوف بآدامسون في أرجاء الغرفة

أخيراً التفت ابستان إلى ادامسون وقال له : « عندما كنت في اليابان ابتعت بعض المقاعد وأحضرتها معي ووضعتها في شرفة منزلي فكان أن محت الشمس طلاءها ، فاشترت بعض الطلاء وأعدت طلاءها بنفسى ، أتريد أن ترى كيف أطل الكراسى ؟ تعال إلى بيتى وتعد معى ... »

وذهب ادامسون ، فلما تناولوا الغداء أطلعه ابستان على المقاعد التى ابتاعها من اليابان ، ولم يكن المقعد منها يساوى أكثر من ريال ونصف ريال ، ولكن جورج ابستان كان غوراً بها لأنه طلائها بنفسه ! .

وارتفعت قيمة العطاء لتأثيث المسرح إلى ٩٠٠٠٠ ريال !  
فمن تظنه حصل عليه ؟ . . . جيمس ادامسون طبعاً !

\* \* \*

أين ينبغي لك ولى أن نبدأ بتطبيق هذه التمويذة السحرية :  
التقدير ؟ ! لماذا لا نبدأ فى عقد دارنا ؟ أنا لا أعرف مكاناً آخر أشد من بيوتنا حاجة إلى ذلك ، ولا أشد منها حرماناً !

لا بد أن لزوجتك أوجه كمال . . . أو على الأقل لا بد أنك ظننت ذلك عندما أقدمت على الزواج منها ! فبالله ، كم مضى من الزمن على المرة الأخيرة التى أبدت فيها إعجابك بجمالها ؟ كم ؟

الفسيحة ، وهو يحذنه عن ظروف تصميمها ، وتأثيرها ، فلما وقفا أمام النوافذ ، أشار ابستان من خلالها بأصبعه إلى طائفة من المنشآت التى أسماها وحاول بواسطتها أن يسهم فى خدمة الإنسانية كجامعة روشستر ، والمستشفى الطم ، ومستشفى الأطفال ، نهضة ادامسون بحاراه ، وأثنى على الأريحية التى حفزته على تخفيف ويلات الإنسانية ! .

وفتح ابستان صندوقاً زجاجياً ، وأخرج منه أول آلة تصوير اقتناها فى حياته ، وقد اشتراها من رجل إنجليزى . وسأله ادامسون عن كفاحه المبكر فى معترك الحياة ، فتكلم ابستان عن فقره أيام طفولته وصباه ، وكيف كانت أمه الأرملة تشرف على شئون البيت ، بينما هو يكاد فى عمله بإحدى شركات التأمين لقاء عشرين قرشاً فى اليوم !

واستدرجه ادامسون إلى الحديث . ببضعة أسئلة أخرى ، وراح ينصت له فى شغف واهتمام وهو يروى قصة تجاربه فى التصوير بالورق الحساس ، وكيف كان يصل الليل بالنهار فى العمل دون أن يصيب غير إغفاءة قصيرة ، وكيف كان ينام مرتدياً ثيابه أحياناً حتى لا يضيع وقتاً فى ارتدائها إذا استيقظ .

ولقد حذر المهندس ادامسون ألا يمكث أكثر من خمس دقائق ، ولكن ساعتين انقضتا ومازال ادامسون فى حضرة ابستان

إذا أردت أن تحظى براحة البال في حياتك الزوجية فلا تنفقد الطريقة التي تدير بها زوجتك شئون البيت ، ولا تنفقد المقارنات بين ما تفعله زوجتك وما تفعله أمك أو شقيقتك ، ولكن كن ، على النقيض ، ممدحاً دائماً لتدبيرها ، وهنيء نفسك جهراً على أنك قد تزوجت من امرأة جمعت بين محاسن « فينوس » ، و « منيرفا » و « ماري آن » ! .

وحتى لو وجدت قطعة اللحم التي أمامك كأنها قدت من الجلد ، ولو وجدت الخبز كالحجر الصلد ، فلا تشك ، ولا تسخط بل ابد ملاحظة عابرة كقولك : « إن اللحم لم يصل إلى حد السكال المعتاد ، وسوف تعمل زوجتك ، بمدئذ ، على أن يأتي الطعام محتفظاً بحسن ظنك فيه !

ولكن لا تتحول من السخط إلى التقدير ، من الانتقاد إلى الامتداح فجأة ودون تمهيد ، فقد تشبه زوجتك في حسن نواياك . . بل استحضر لها الليلة شيئاً من الزهور ، أو صندوقاً من الحلوى ، وأفضل من هذا ، استحضر لها كذلك إبتسامة مشرقة ، وبعض العبارات الخالصة .

ولا تقل : « أي والله ينبغي أن أفضل هذا » . . بل افعله ! فلو أن أكثر الأزواج - والزوجات - فعلوا هذا ، فليت شعري

كنت في رحلة صيد بدلنا نهر « ميراميش » في « نيوبرونسويك » ، عندما وقع نظري على جريدة محلية ، فقرأت كل ما فيها ، بما في ذلك الإعلانات ، لكي أقتل الوقت في معسكر الصيد اثنائي . . وقد وجدت في تلك الجريدة مقالا للكاتبة الذائعة الصيت « دوروثي ديكس » أعجبت به لدرجة أتى فضله عن الجريدة واحتفظت به ! .

قالت « دوروثي » في مقالها ذلك إنها ضاقت بالاستماع إلى النصائح العقيمة التي ترحى للعرائس والعريسان ، وأجدى من هذا أن ينتحى شخص محرج بحكم العريس ويقول له : لا تزوج حتى تقبل صخرة « بلارني »<sup>(١)</sup> عسى ألا تنقطع عدوية حديثك عن زوجتك ، واعلم أن امتداح المرأة قبل الزواج هو من قبيل المل والانهطاف ، أما امتداحها بعد الزواج فهو من قبيل الضروريات للمحافظة على راحة البال والهناء العائلي ، إن الحياة الزوجية ليست ميداناً لإثبات الإخلاص وحسن النية بقدر ما هي للكياسة وحسن التدبير »

(١) تقول أسطورة إنجليزية إنه كانت في حصن « بلارن » ، بايرلندا صخرة كل من يقبلها يذهب القدرة على الكلام اللين اللطيف . وهذا عيبه بما يجرى بين العوام في مصر من إطعام العروس قطعة من السكر كي يكون كلامها في مثل حلاوته !



أنظلي زيجة من كل ست زيجات تتحطم على أعتاب محاكم الطلاق ؟ .

\* \* \*

أتود أن تعلم كيف توقع امرأة في حبك ؟ .

حسنا ، ها هو ذا السر ، وهو ليس من بنات أفكارى ، بل إنى اقترضته من « دورونى ديكس » إذ تقول :  
 « قابلت ، ذات يوم رجلاً قبض عليه متلبساً بتهمة تعدد الزوجات ( وعلى فكرة ، لقد قابلته فى السجن ! ) ، وسعه أن يكتسب قلوب ثلاث وعشرين امرأة - وأن يكتسب رصيدهن فى المصارف أيضاً ! - فلما سأته كيف كان يوقع النساء فى حبائل حبه ، قال إنه لم يستخدم الخداع أبداً ، كل ما كان يفعله هو أن يحدث المرأة عن نفسها طول الوقت ! » .  
 وهذه الخطة تنفع مع الرجال كذلك ، قال دزرائيلى :  
 « حدث رجلاً عن نفسه ينصت لك ساعات ! » .

فإذا كنت زريد أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٦ :

اسبق فى التقدير على الشخص الآخر واجعلك تشعر بأهمية .

إجمال

ست طرق لكى تحبب الناس إليك

القاعدة رقم ١ :

اظهر اهتماماً بالناس

القاعدة رقم ٢ :

ابتسم

القاعدة رقم ٣ :

اذكر أن اسم الرجل هو أجمل وأحب الأسماء إليه

القاعدة رقم ٤ :

كن مستمعاً طيباً وشجع غيرك على الكلام عن نفسه

القاعدة رقم ٥ :

تكلم فيما بسر محدثك وبلذله

القاعدة رقم ٦ :

اسبق التقدير المخلص على الشخص الآخر ، واجعله

يشعر بأهميته

١٤٤

نه المتحدث وأنا - على أن نمنحكم إليه ، وأنصت إلينا مستر جاموند  
 ثم ركضى بقدمه ركلة خفية وقال لى : « إنك مخطىء ، هذه العبارة  
 من الإنجيل ! » .

وفى خلال عودتنا قلت لمستر جاموند : « أصدقنى القول ،  
 ألم تكن العبارة من شكسبير ؟ فأجاب : « طبعاً من « هاملت »  
 الفصل الخامس ، المنظر الثانى . . . ولكننا كنا ضيوفاً فى مأدبة  
 ياغزى ، فلماذا تسمى إلى أحد الضيوف بأن ثبت له أنه  
 مخطىء ؟ أسيحمله ذلك على استلطافك ؟ لماذا لاتدعه يحتفظ  
 بوجهة نظره ؟ إنه لم يسألك رأيك ، ولم يكن يريد ، فلماذا  
 تجادل ؟ تجنب دائماً الزاوية الحادة ! »

« تجنب دائماً الزاوية الحادة » . . لقد مات الرجل الذى  
 قال هذه العبارة ، ولكن الدرس الذى ألقاه على ما زال راسخاً  
 فى نفسى ، وقد كنت فى مسيس الحاجة إلى هذا الدرس ، لأننى  
 كنت مجادلاً عنيفاً .

فحين كنت صيماً اعتدت أن أجادل فى كل شىء ، فلما  
 ذهبت إلى الجامعة درست المنطق لأستمين به على الجبدال ،  
 ورحت أسهم فى المناظرات أياً كان موضوعها . كان على أن  
 أشبع « حب الظهور » بأى ثمن ! وأخيراً بدأت أدرس المناظرة  
 وطُرق الجدال فى نيويورك . وأوشكت ذات يوم - ولم

## الجيش الثالث

اثنتا عشرة طريقة لكي تجتذب الناس إلى وجهة نظرك

### الفصل الأول

#### لا تجادل

كنت مدعواً إلى مأدبة لتكريم سير « روس سميت » .  
 وبينما نحن جلوس إلى مأدبة العشاء ، روى الرجل الذى يجلس  
 بجوارى قصة محورها هذه العبارة « نمة فطرة إلهية تكيف  
 مصائرنا برغم إرادتنا » ، وزعم أن هذه العبارة من الكتاب  
 المقدس وكان مخطئاً ! فلما سئلت إرضى إحساسى بالأهمية ، شكلت  
 من نفسى لجنة متظفلة لتصحيح قوله ! واندفع الرجل يدافع عن  
 وجهة نظره فى إصرار عنيد : « ماذا ؟ شكسبير ؟ ! هذا محال !  
 هذه العبارة من الإنجيل وأنا على يقين ! » .

كان المتحدث يجلس إلى يمينى ، وكان مستر « فرانك  
 جاموند » ، وهو صديق قديم ، يجلس إلى يسارى ، وقد أفرد  
 مستر جاموند سنوات طويلة من عمره لدراسة شكسبير ، فوافقنا



ينجلى هذا !.. أن أضغ كتاباً في هذا الموضوع ! ولقد خرجت من هذا كله بنتيجة واحدة ، هي أن ثمة طريقة واحدة لكي تكسب جدالاً ، تلك هي أن تتجنبه كما لو كان حية رقطاء ، أو زلزلاً مدمراً !

نعم . لا يمكنك أن تفوز قط في جدال ، لأنك سواء انتصرت أم هزمت فأنت خاسر على أي حال . لماذا ؟ هب أنك فوّدت أقوال الشخص الذي تجادله ، وحطمت وجهات نظره ، وسقطت أقواله ، فما الذي يحدث ؟ قد تحس بالرضى والارتياح ، ولكن بماذا يحس هو ؟ إنه لن يسلم بانتصارك أبداً مادامت قد خرجت كبرياءه وخذشت اعتباره . وثمة حكمة مأثورة تقول : « الرجل الذي أرغم على أن يعتقد ما ليس يعتقد لا يزال عند اعتقاده الأول ! » ؛ وقد زمت « شركة بن للتأمين على الحياة » سياسة حميدة مندوبيها ، ليس لأحدهم أن يجيد نها ، تلك هي : « لا تجادل ! »

\* \* \*

منذ سنوات مضت التحق بمعهدى رجل إيرلندي مولع بالجدال والتحدى . كان يشتغل وسيطاً لإحدى شركات سيارات النقل ، ولكنه لم يصادف نجاحاً يذكر ، ولهذا لجأ إلى فاستكشفت أن سر إخفاقه هو طول باعه في اللجاجة والجدال !

وعندئذ لم يكن هي الأول أن أعلم « باتريك أوهير » وهذا هو اسمه . كيف يتكلم ، بل كان هي الأول أن أدري على الأيتكلم ! ومستره « أوهير » الآن في القمة بين وسطاء شركة « هوابت » للسيارات في نيويورك ، فكيف تأتي له ذلك ؟ ها هي قصته كما رواها :

« دخلت يوماً مكتب عميل كنت أرغب في أن أبيعه سيارة جديدة ، فما إن علم بمهمتي حتى صاح : « ماذا ؟ سيارة من « هوابت » إنها أسوأ السيارات جميعاً ، بل إنني لا أقبلها لو أعطيتني إياها بلا مقابل ! إنني سأشتري سيارة من شركة « هوسيت » ! » وعندئذ قلت له : « خيراً تفعل ياسيدي .

إن سيارات هوسيت مشهورة لها بالجودة وقوة الاحتمال ؛ ثم إن

« شركة هوسيت » شركة طيبة ، وبائعوها رجال طيبون »

وسرعان ما زالت عن الرجل حديثه الأولى . . فلم يبق هناك مجال

للجدال مادمت قد أقررت على وجهة نظره ! إنه لن يقضى طول

اليوم يقول « إن سيارة « هوسيت » أحسن . مادمت أنا قد

واقفته على ذلك . واتهزت فرصة سكوتة ، فرحت أطرق

نواحي القوة في سيارات « هوابت » ، والفروق الدقيقة بينها

و بين سيارات « هوسيت » ، فلم أغادر مكتبته ذلك الصباح حتى

كنت قد بعته سيارة جديدة !

« وقد مرّ بي زمن كانت فيه عبسارة جارحة كتلك التي فاه بها العميل ، تجعل الدم يغلي في عروق فأشن على العميل احرباً عواناً ، وأهاجم سيارات « هوسيت » في قسوة عنيفة » وكلما ازددت هجوماً على « هوسيت » كلما استمسك المشتري برأيه في أفضليتها ، وكلما أضمن المشتري في الجدل كلما كان أدنى إلى شراء بضاعة منافسى !

وأنا إذ أنظر اليوم إلى الماضي ، أعجب كيف وسعني أن أبيع شيئاً على الإطلاق ! لقد ضيعت سنين من عمري ، على غير طائل في الجدل والشجار .-

يقول بنجامين فرانكلين : إذا جادت ، ومحديت ، وناقضت . فربما استطعت أن تنتصر أحياناً ، ولكنه نصر أجوف ، لأنك ستخسر ، على أي حال ، حسن علاقتك بمحدثك ، فإذا تفضل : انتصاراً أجوف ، أم علاقة طيبة بالرجل ؟ فأنت قلما تفوز بالإنئين معاً !

وقد نشرت جريدة « بوسطن ترانسكريب » ذات مرة هذا النظم الرمزي :

« هنا يرقد خنثان « وليم جرای »

« الذي عاش مجادلاً ومات مجادلاً »

« كان الحق في جانبه ، وظل محقاً دائماً »

« ولكنه مات تماماً كما لو كان مخطئاً » .

نعم قد يكون الحق في جانبك ، وقد تظل محقاً دائماً في جدالك ، ولكن محاولتك إلقاء رأى الشخص الآخر صائراً إلى عثم مؤكداً تماماً كما لو كنت مخطئاً ! .

صرح « وليم ماك آدو » وزير الخزانة في عهد الرئيس « ودررو ولسون » أنه تعلم من السنوات التي قضاه في معترك السياسة ، أن من المحال أن تقهر بالجدال رجلاً جاهلاً ! -

« رجلاً جاهلاً » ؟ ! بل إنك تتلطف في سوق العبارة

بامستراك آدو ، فقد دلتني تجاربي على أنك قد تتوصل إلى أي شيء ، إلا أن تغير اعتقاد أي رجل - بفضّ النظر عن مستوى علمه وذكائه في أية معركة كلامية ! .

قال بوذا : « لا تنتهي الكراهية أبداً بالكراهية ، وإنما تنتهي بالحب » وكذلك الجدل لا ينتهي أبداً بالجدال ، وإنما بالسكياسة ، والتلطف ، والرغبة الصادقة في أن تقف على وجهة نظر الشخص الآخر .

وقد لام لسكولن ذات مرة ، أحد الضباط الشبان على نزوعه إلى الجدل العنيف مع زملائه ، قائلاً : « لا يجد الرجل الذي يتطلع لتحقيق مثله العليا زمناً ينفقه في الجدل العلى غير

## الفصل الثاني

وصفة مَجْرَبَة تطلق الأعداء

عند ما كان « نيو دور روزفلت » رئيساً للجمهورية ، صرح بأنه لو استطاع أن يسكون على صواب ثلاثة أرباع الوقت لبلغ حد الكمال ، فيما يرى !

فإذا كان هذا هو الكمال في رأى رجل من أشهر رجال القرن العشرين فاذا عنك وعنى ؟

لو وسعتك أن تثق بأنك على صواب نصف الوقت فقط لأمسكت عندئذ « أن تذهب إلى « وول ستريت » - حتى الأعمال في نيويورك - وتسكب مليون ريال في اليوم ، وأن تشتري لك « يمتاً » بخاريًا ، وتزوج من غادة هيفاء ! وإذا لم تستطع أن تثق بأنك على صواب نصف الوقت ، فكيف تقول للناس إنهم مخطئون ؟ ..

إن في وسعتك أن تقول للرجل إنه مخطئ ، بمجرد نظرة ، أو لفتة ، أو إشارة ، وتسكون في ذلك بليغًا بلاغتك فيما لو استخدمت الألفاظ .

طائل . إنه إذن لا يقوى على احتمال الشدائد بدليل فقدته السيطرة على نفسه ! سلم بالأشياء الهامة التي تكون حججك فيها مساوية لحجج محدثك ، وسلم بالأشياء التافهة ولو كانت لمحدثك كل الحجج ؟ فإن نحلى الطريق للكلب العقور خشية أن يعضنا : خير من أن نقتله بعد إذ يعقرنا ، فإن قتله ، في هذه الحال ، لن يفيد في علاج عضته شيئًا ! » .

فلكى تجتذب الناس إلى وجهة نظرك ! اتبع القاعدة

رقم واحد :

لا تجادل . . واعلم أنه أفضل السبل لكسب جدال

هو أنه تجنبه .

وإذا قلت لرجلي إنه مخطيء ، فهل تريد أن يتركك على ذلك ؟ أبداً . فإنك قد سددت إلى ذكائه ، وحكمه ، وكبريائه ، واعتباره ضربة مباشرة ولكنها لن تجعله يجيد عن رأيه . نعم ، في استطاعتك أن تفرقه في بحر من منطق « أفلاطون » أو « إيمانويل كانت » ، ولكنك لن تغير من رأيه شيئاً مادمت قد جرحت كبريائه .

لا تبدأ حديثاً قط بقولك لمحدثك : « سأثبت لك هذا أو ذاك » فإن هذا القول يعدل قولك : « إنني أذكر وأقدر منك ، وسألني عليك درساً لألغى ما يدور بذهنك » هذا تمهيد يستثير العناد ، ويحفز على النضال حتى قبل أن تبدأ حديثك ! . إذا كنت ستثبت شيئاً فلا تعلم ذلك سلفاً . بل اثبتة في كياسة ولباقة حتى لا يكاد بشمر أحد بأنك فعلت ! .

قال لورد شترفيلد ينصح ولده : « كن أحكم الناس إذا استطعت ، ولكن لا تنقل للناس ذلك » .

إنني لأؤمن اليوم بشي ، كنت أو من به منذ عشرين عاماً اللهم إلا « جدول الضرب » وحتى هذا أنشكك فيه عندما أقرأ كتب « اينشتين » - وفي خلال عشرين سنة أخرى قد لأؤمن بشيء مما ذكرت في هذا الكتاب ؛ فلست الآن واثقاً من شيء كما اعتدت أن أكون ! .

قال سقراط لأتباعه في أثينا : « أنا لا أعلم شيئاً علم اليقين إلا أنني لا أعلم شيئاً » ! .

فإذا قال متحدث شيئاً وظننته خطأ - وقد نجزم بأنه خطأ ! - أليس من الأفضل أن تقول له : « إنني أرى رأياً آخر ، ولكني قدأ كون مخطئاً ، فكثيراً ما أخطيء . . . فإذا كنت مخطئاً فإني أحب أن تصصح لي خطئي ، فدعنا نختبر الحقائق » .

هناك سحر ، أي سحر ، في عبارات كهذه « قدأ كون مخطئاً » ، و « أنا كثيراً ما أخطيء » و « دعنا نختبر الحقائق » فلا أحد يستطيع أن يعترض على قولك « قدأ كون مخطئاً » ، وثق أنك لن تقع في المشكلات مادمت تسلم بأنك قد تكون خطأً . فهذا كفيل بأن يوقف كل جدال ، ويبعث في محدثك روح العدل والإنصاف ، فيحاول أن يتخذ الموقف نفسه الذي اتخذته ، ويسلم بأنه هو الآخر ، قد يكون مخطئاً ، وإذا أصررت بعد هذا ، على أن تقول للناس إنهم مخطئون ، فاقرأ الفقرة التالية كل صباح قبل الإفطار ، إنها من كتاب الأستاذ « جيمس هارفي روبنسون » بعنوان « خلق العقل »<sup>(١)</sup>

(١) Jones Harvey Robinson, «The mind in the making» .

« قد تغير أحياناً ما بأنفسنا دون صعوبة أو غضاضة ،  
ولكننا متى أدلينا برأيي ~~مقبل~~ لنا إننا مخطئون ، تمسكنا به ،  
ولم نترشح عنه قيد شعرة . والسهولة التي نكون بها آراءنا  
وعقائدنا ، في مبدأ الأمر ، تدعو حقاً إلى الدهشة ، ولكننا  
لأننا حتى نمتليء إيماناً بها وتعصباً لها ، حتى ليستصحي على  
أمره أن يسلبنا إياها ، ذلك لأننا نضعها مع كرامتنا وإحساسنا  
بأهميتنا في كفة واحدة .

إن « ضمير المتكلم » هو أهم محرك للشئون الإنسانية جبرياً  
وان نعتدل في استخدامه فهو ابتداء الحكمة الحقة ، إننا نعلق  
على ضمير المتكلم أقصى الأهمية ، سواء ألقى بكلمات كهذه  
« عشائي » ، و « كلبي » ، و « بيتي » ، أو أضيف إلى كلمات  
« كنتك » « أبي » ، و « وطني » ، و « إلهي » ولن نجد أحداً  
يسلم في سهوله ، بأن ساعته مخطئة ، أو أن سيارته ليست جميلة  
ولن يسلم أحد بأنه مخطئ في معلوماته عن قنوات الرياح ، أو نطقه  
للكتابة « ابتكيتوس » أو معرفته بفائدة عقار « الساليسن » !  
إننا مطبوعون على متابعة الاعتقاد فيما اعتدنا أن نفتقد فيه ، فإذا  
ألقى ظل من الشك على أحد معتقداتنا رحنا نتلمس السبل كافة  
لتبرير تعلقنا به ، والنتيجة الحتمية أن معظم مانسليه بالتعلل  
أو التدبر ، إنما هو حقيقة الأمر للناس للمبررات التي تسوغ لنا  
متابعة الاعتقاد فيما نعتقد .

هل تجدى هذه الفلسفة في الأعمال ؟ دعنا نر :

يشغل « ف . ماهوني » بيع الآلات المستخدمة في  
استخلاص البترول وتنقيته . تقدم إليه عميل هام في « لونيغ  
أيلاند » يطلب صفقة من آلاته ، وأوشكت الآلات أن يتم صنعها  
ثم حدث أن حذر العميل بعض أصدقائه من آلات مستر  
« ماهوني » ، وأندروه بأنه وقع في خطأ مبین . وعلق العميل ،  
واشدد به الحق ، فأسرع يطلب مستر « ماهوني » بالتليفون ،  
وأقسم له أنه لن يقبل الآلات التي أوصى بصنعها !  
قال مستر « ماهوني » وهو يقص هذه القصة :

« .. وكنت أعلم أن هذا العميل وأصدقائه مخطئون في ظنهم  
ولكن أدركت أن من خطأ الرأي أن أقول لهم ذلك . فذهبت  
إلى « لونيغ أيلاند » لمقابلة العميل ، وإذا دخلت عليه فتر من  
مقدمه ، وأقبل على وهو يتكلم في سرعة وضخ ، فقد كان  
شديد الاحتياج بحيث جعل يلوح بقبضته في الهواء وهو يحدثني :  
نال مني ومن صناعتي ، ثم اختتم حديثه بقوله : « والآن ماذا  
سنفعل ؟ » فقلت له في هدوء تام إنني على استعداد لأن أفعل  
كل ما يشير به علي ، ثم أردفت : « أنت الرجل الذي سيدفع  
الثمن ، فمن حقلك أن تحصل على الشيء الذي تريده . وعلى أية  
حال فينبغي لأحدنا أن يتحمل المسؤولية ، فإذا كنت تظن أنك

على حق فأعطينا الفرصة للمضي في إكمال الآلات التي أوصيت بها  
 فإذا لم تأت كما طلبتها تماماً فأنا على استعداد لأن أنسى الصفقة  
 وأنحمل ما أنفقته في سبيلها من مال ، طمعاً في إرضائك . ولكن  
 إذا أنت الآلات كما طلبتها تماماً فعليك أنت أن تتحمل المسؤولية  
 وان تدفع الثمن « وكانت ثائرة الرجل قد هدأت عندئذ . فقال :  
 « حسناً . امص في العمل ، ولكن إذا لم تأت الأدوات كما  
 ينبغي فقل عليك العناء » وقد أنت الآلات كما ينبغي ، وأوصاني  
 بعدها بطليين آخرين .

« عندما أهانني هذا الرجل ولوح بقبضته في وجهي ، وألغ  
 إلى أنني لأعرف صناعتي كما ينبغي ، اقتضاني ذلك كل ذلك ماوسعني  
 من قوة الإرادة كي لأحاول تبرئة نفسي ! وقد أجداني هذا كثيراً  
 فلأنتي قلت له إنه مخطيء ، وبدأت معه جدالاً ، فربما جر ذلك  
 إلى قضية في المحاكم وخسارة مادية ، فضلاً عن خسارته كعميل  
 » نعم أنا أعتقد ألا جدوى من أن أقول للرجل إنه مخطيء »  
 فلا تجادل أحداً ، ولا نقل لأحد إنه مخطيء . بل استخدم  
 الكياسة . . كن كياساً فهذا يساعدك على كسب محبتك .  
 فإذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فاتبع القاعدة رقم ٤  
 إهمرم آراء الشخص الآخر ولا تقل لأحد إنه مخطيء .

## الفصل الثالث

إذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك

على مسيرة دقيقة واحدة من بيتي غابة برية عذراء تفتح  
 فيها الأكام عن أزهار ناصعة البياض ، وتبنى فيها المصافير  
 أو كارهها ، وتربى صغارها ، وتتناول الأعشاب على أرضها حتى  
 لتسكاد تبلغ عنق الجواد . هذه الأرض المشجرة المزهرة التي لم  
 تمسها يد التهذيب والتنسيق ، يطلق عليها اسم « فورست  
 بارك » أي متزه الغابة - وهي في الواقع لا تنقص عن الغابة شيئاً  
 ومن المحتمل أنها لم تتغير كثيراً عما كانت عليه في ذلك المساء  
 الذي استكشف فيه « كولبس » القارة الأمريكية !  
 وكثيراً ما أتتزه في هذه الغابة مع « ركس » كلبى الصغير  
 « البولروج » .

ولما كنا نادراً ما نلتقي بأحد في خلال نزهتنا ، فقد اعتدت  
 أن أطلق العنان لركس يجرى ويمرح كيف شاء . وقابلنا ذات  
 يوم أحد رجال البوليس الراكبين ، ويبدو أنه كان متلهفاً على  
 إظهار سلطته ، فسألني في لهجة اللوم والتقريع : « ماذا تعنى

بإطلاق العنان لهذا الكلب يجرى بلا طوق بشده إليك ؟  
الآن تعرف أن في هذا مخالفة للقانون ؟ ! » .

فأجبت في لهجة رقيقة : « نعم أعرف ذلك ، ولكنني ظننت  
أنه لن يؤدي أحداً هنا » .

فقال الشرطي بلهجة ذى الحول والطول : « ظننت ؟ إن  
القانون لم يعمل حساباً للظنون ! من الجائز أن يمض طفلاً ،  
ويقتل عصفوراً . سادعك تمر لحالك هذه المرة ، ولكنني إن  
رأيتك تطلق العنان لهذا الكلب مرة أخرى ، فامتح عن  
سبب يقطع القاضي ! » .

وقد أظمت الشرطي فعلاً . . . عدة مرات ! ولكن  
« ركس » لم يرق له الطوق ، ولم يرق لي أنا أيضاً ، فقررنا  
- ركس وأنا - أن نغامر مرة أخرى ! وبدنا كل شيء ، في مبدأ  
الأمر ، على خير ما يرام . . ثم سرعان ما وقعنا في الفخ ! فقد  
كنت وركس نتسابق على سفح التل الذي يحد الغابة ، عندما  
رأيت « حامى حمى القانون » في مواجهتي ممتطياً صهوة  
جواده ! . . وكان ركس على قيد خطوات منه ! وعرفت على  
الفور أنه لم تعد لي حجة أبدية ، فلم أنتظر حتى يبدأني الشرطي  
بالكلام ، بل باجرت أقول له : « لقد ضبطتني متلبساً بالجريمة

وليس لي من مبرر ولا عذر ! لقد أنذرتني بأن تسوقني للقاضي  
بأن خالفت القانون مرة أخرى ، ولكنني لم أرعو ! » .

وهنا قال الشرطي في لهجة رقيقة : « أنا أعرف أن في  
رؤيتك هذا الكلب يجرى منطلقاً هنا وهناك إغراء يصعب  
عليك مقاومته ! » .

فقلت : « نعم . ولكن هذا مخالف للقانون ! » .  
قال « ولكنني أحسب أن هذا الكلب الصغير لن يؤدي  
أحداً » .

قلت : « ولكنك قد يقتل عصفوراً ؟ » .

فقال باسمًا : حسنًا . هل أدلك على ما يحسن بك أن تفعله ؟  
اطلقه يجرى هناك على السفح الآخر للتل . . . حيث لا أستطيع  
أن أراه ! ! » .

لما كان هذا الشرطي إنساناً ، فقد رغب في إشباع إحساسه  
بالأهمية والاعتبار ، فلما بدأت أدين نفسي ، وأحكم طوق الاتهام  
حول عنفي ، أصبح سبيله الوحيد لتفذية إحساسه بالأهمية هو أن  
يقف مني موقف الحاكم الرحيم الذي يهب العفو وهو قادر ! . .  
ولكن هب أنتى حاولت تبرئة نفسي ! . . هل جادلت مرة  
شرطياً ؟ ! إذن فأنت تعرف النتيجة !

وإذا عرفنا أننا سنمضي بالمزيمية على أي حال ، أفليس من الأحمى أن نسبق نحن الشخص الآخر إلى التسليم بها ؟ ! أليس من الأفضل أن نستمع إلى النقد الذى نوجهه نحن إلى أنفسنا بدلاً من أن ننصت إليه من شخص آخر ؟

اذكر كل المثال التى ترى أن الشخص الآخر يعترض ، أو يريد أن يقولها عنك ، وقلها عن نفسك قبل أن نسمح له الفرصة ! فانت عندئذ تحبس الريح عن شراعه . والأرجح أنه سيأخذ ، عندئذ ، بالتى هى أكرم ، ويقف منك موقف الرحيم العاقى ، ويهون من عيوبك وأخطائك . . تماماً كما فعل معى الشرطى !

\*\*\*

وقد استخدم الرسام « فرديناند وارين » هذا الأسلوب لاكتساب قلب عميلٍ فظ ، سمى الخلق .

قال مستر وارين وهو يروى القصة : « ينبغي ، حين نضع الرسوم الخاصة بالإعلانات ، أو أغراض النشر الأخرى ، أن نراعى الدقة التامة . ولكن رئيسى هذا كانت هوايته البحث عن الأخطاء فى الرسوم التى تقدم له . . وكثيراً ما غادرت مكتبة وقد تملكى اشتمزاز ، لا بسبب النقد ، ولكن بسبب طريقتة فى اللوم والتسفيه !

« وحدث أن سلمته يوماً ما ، كان أوصانى به من رسوم ،

ولسكنه مالٍث أن استدعانى ، بالتليفون . فلما ذهبت إليه سألتنى فى غلظة كيف وقعت فى كيت وكيت من الأخطاء ؛ فكلمت غيظى ورأيتها فرصة لتجربة مبدأ انتقاد النفس ، فقلت :

— ياسيدى . إذا كان ماتقوله صحيحاً ، فأنا محطىء .

رئيس ثمة سبرر للمقاتى . لقد طللت أرسم لك مدة طويلة كاتت كافية لأن تجعلنى أجيد فى . إتنى خجول من نفسى !

هـ ولشد مادهدشت حين انبرى يدافع عى قائلاً :

— أنت على حق . . ولكن . . إنه خطأ ليس بذى مال على أى حال .

إن أية غلظة قد تكون باهظة الثمن ، ثم إنه كان ينبغى أن أكون أشد عناية .

« وجعل المدبر يحاول أن يصل جبل كلامه ، ولسكنى لم أمكنه . كنت - لأول مرة - أستمع بالتحدث إلى هذا الرجل ! كنت أنتقد نفسى ، وقد لذت لى ذلك ! وتابعت حديثى قائلاً :

— كان يجب أن أكون أشد حرصاً . لقد أنمت لى فرصة العمل والكسب ، فمن حقه على أن أبذل أقصى الجهد فيما أقدمه لك من رسوم . وعلى هذا يجب أن أعيد هذا الرسم من جديد ! .





« فرفض قائلاً :

— كلا . كلا . لم يخطر لي قط أن أجشمك هذا العناء !  
« ثم امتدح مقدرتي ، وأكد لي أنه لا يريد إلا تغييراً  
طفيفاً . .

« ولقد انتزعت نفسي من الاندفاع إلى انتقاد نفسي بمجهود  
جبار في ذلك اليوم ! ثم أنهى المدير حديثه معي بأن دعاني إلى  
تناول الغداء معه . وقبل أن نفتق في ذلك اليوم كان قد عهد  
إليّ بعمل آخر ! »

إن أي مغفل يسهه أن يدافع عن أخطائه - ومعظم المغفلين  
يفعلون ! - أما أن تسلم بأخطائك فهو سبيلك إلى الارتفاع  
درجات فوق الناس ، وإلى الإحساس بالرقى والسمو .

\* \* \*

يُعد « ألبرت هبارد » واحداً من الكتّاب الذين استطاعوا  
أن يثيروا شعباً بأسره . فطالما أثارته عباراته التمرد والتمناد في  
نفوس قرائها . . غير أن « هبارد » ، مع قلة حظه من المقدرة  
على معاملة الناس ، استطاع في أحوال كثيرة أن يجول أعداءه  
إلى أصدقاء !

مثال ذلك أن قارئاً ساخطاً كتب إليه مرة يقول إنه

لا يقره على ما جاء في أحد مقالاته ، وأنهى خطابه بان نعمت  
هبارد بما لا يحب من الصفات ! فما كان من هبارد إلا أن أرسل  
له يقول : « هل لك أن تتفضل بزيارتي لنبحث معاً هذا  
الموضوع ؟ أنا نفسي لا أقر ما كتبت . فما كل ما كتبت بالأمس  
بروق لي اليوم . وكم يسعدني أن أطلع على آرائك في هذا  
لموضوع » .

فإذا استطيع أن تقول لإنسان يعاملك بهذا الأسلوب ؟ !  
عندما تكون على صواب ، دعنا نحاول أن نكسب الناس  
بلطف وكياسة إلى وجهة نظرنا . وإذا كنا مختلفين - وكثيراً  
مانكون إلى حد يدعو للدهشة ! - فدعنا نسلم بأخطائنا في  
سرعة وحماسة . فاتباع هذه الطريقة لن يعقب لك نتائج مدهشة  
وحسب ، بل سوف يعود عليك بتممة لا تحسبها حين تحاول  
تبرئة نفسك ، وإنكار أخطائك .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاذكر  
القاعدة رقم ٣ :

إذا كنت مُحطناً فسلم بحطتك

## الفصل الرابع

### أقصر الطرق إلى قلب الرجل

إذا كنت مهتاج الخاطر ، محققاً مغيظاً ، وصبيت جام حنقك وعيظك على الشخص الآخر ، فلا شك أنك ستزجج عن كاهلك عبئاً كان برهقتك . ولكن ما بال الشخص الآخر؟! أبتارك راحتك؟! أنجعله لمجتك الحادة ، وموقفك العدائي منه أقرب إلى موافقتك ، ومشاطرتك الرأى؟!!

قال « ودر ولسن » ذات يوم : « إذا أتيت إلى وقد أطبقت قبضتك ، فإني أعدك أن أطبق قبضتي بأسرع مما فعلت أما إذا أتيت إلى وقلت : « دعنا نتبادل الرأى » ، فحتى إذا اختلفنا ، فلن نلبث أن نجد أننا لم نبتعد كثيراً أحداًنا عن الآخر! »

ولم أعرف من قدر هذه الحقيقة حق قدرها مثل « جون رو كفلر » ، الابن . ففي عام ١٩١٥ ، كان رو كفلر أوفر الناس حظاً من البغض والمقت في ولاية كولورادو . وكان يهز أعطاف سذه الولاية أعنف إضراب في تاريخ الصناعة الأمريكية ، هو

ذلك الذي قام به عمال المناجم يطالبون شركة كولورادو للفحم « - وعلى رأسها رو كفلر - برفع أجورهم .

وبينا الثورة الجامحة تعصف بالملككات والأرواح ، وبينما الصدور موهرة بالحنق والسكرامية والبغضاء ؛ أراد رو كفلر أن يقر الوثام والسلام ، وقد فعل ! كيف ؟ هاهي ذى القصة :

قضى رو كفلر أسابيع يحاول أن يوطد الصداقة بينه وبين رؤساء العمال الثائرين ، وذوى النفوذ فيهم . ثم جمع هؤلاء وألقى فيهم خطاباً سرعان ما أذهب أمواج البغض المتدافعة ، التي هددت باكتساح رو كفلر ، وأكسبته نفراً غفيراً من المعجبين المحبين ، حتى إن المضربين عادوا بعد ذلك إلى العمل دون أن يقولوا كلمة عن مسألة رفع الأجور التي جاهدوا من أجلها جهاداً مريراً . وها هو ذا مطلع ذلك الخطاب المشهور ؛ واذكر وأنت تطالعه أن رو كفلر كان يتحدث به إلى رجال كانوا ، إلى بضعة أيام حلت يريدون أن يشنقوه ، وأن يشدوا حبل مشنقته إلى شجرة تفاح في الطريق العام ! ورغم ذلك فلم يكن في استطاعته ، وهو مخاطبهم ، أن يكون أكرم ، ولا أكثر وداً وصداقة بدأ رو كفلر خطبته قائلاً :

« إنه يوم مشرق من أيام عمرى ، وساعة ميمونة الطالع من ساعات حياتي هذه التي ألتقي فيها بكم معشر بمنلى المال ؛

حافى علم المنطق من حجاج وبراهين بأهم على خطأ مبين ،  
فما الذى كان يحدث؟! أن تنتشرى الثورة ، ويستعمل الشر  
والظلميان !

إذا كان قلب الرجل معصماً بالحنس عليك ، والبغضاء لك  
فلن يملك أنه تكسب إلى وجهته نظرك بكل حافى الوجود  
من منطق .

فيلدرك هذا الآباء اللاثمون ، الأزواج المنتقدون ، والمديرون  
الطاغون .. ولكن الأقرب إلى الاحتمال أن يصل هؤلاء إلى  
أغراضهم إذا توسلوا باللطف ، والرفق ، واللين .

\*\*\*

قال لنيكولان منذ مائة عام مضت : « ثمة مثل قديم يقول :  
إن نقطة من العسل تصيد من الذباب أكثر مما يصيد برميل من  
العاقم ! وكذلك الحال مع البشر : إذا أردت أن تكسب رجلاً  
إلى جانبك فأقنمه أولاً بأنك صديقه المخلص . فهذه « نقطة من  
العسل » تصيد قلبه ، وتلك وحدها هى الطريق المؤدية إلى  
قلب الرجل ! » .

كان « دانييل وبستر » ، المتشبه بالآلهة ، والذي يتكلم  
كما يتكلم يهوذا (إسم الإله عند اليهود) واحداً من زئج

فاسمحوا لى أن أبدى شديد اغتباطى ، وأن أبلغكم ، بالأصالة عن  
نفسى ، وبالنيابة عن موظفى الشركة والقائمين عليها جميعاً ، مبلغ  
اعتزازنا بهذا الاجتماع التاريخى الذى سنذكره ما حيننا . ولو أن  
هذا الاجتماع تمّ قبل أسبوعين ، لكنت أوقف اليوم بينكم  
غريباً عن معظمكم ، لا أتميز من وجوهكم إلا القليل . أما بعد  
أن سمحت لى الفرصة ، فى الأسبوع الماضى ، فزرتكم فى مخيماتكم  
وحظيت بالتحدث إليكم فرداً فرداً ، كما زرتكم ، بعد هذا فى  
منازلكم وقابلت زوجاتكم وأبناءكم . أقول أما بعد هذا فإننا  
نلتقى اليوم كإخوة وأصدقاء ، وكم يسرنى أن تتكرر مثل هذه  
الفرصة الطيبة لأناقش معكم أغراضنا المتحدة ، ومنافعنا المتبادلة

« ولما كان المفروض أن يتم هذا الاجتماع بين ممثلى إدارة الشركة  
وممثلى العمال فيها ، فإنى أحس كأتى دحيل عليه ، إذ لم يعدنى  
الحظ فأكون من هذا الفريق أو ذاك ، ومع ذلك أشعر أن ثمة  
رابطة قوية تشدنى إليكم أيها الرفاق ... »

أليس هذا مثلاً رائعاً يعز نظيره فى فن تحويل الأعداء إلى  
أصدقاء أوفياء؟! !

هب أن روكنر سلك طريقاً أخرى .. هب أنه جادل  
العمال ، وقذف فى وجوههم بالحقائق الصارمة .. هب أنه ألمح  
بأهجه أو إشاراته ، إلى أنهم مخطئون .. وهب أنه أقنعهم بكل

الحامين الذين عرفهم العالم . ذلك لأنه كان يسوق حججه القوية وبراهينه الدامغة مسبوقة بمثل هذه العبارات الودية : « هل لكم يا حضرات الحلفين أن تقدروا .. » و « قد يكون هذا يا حضرات السادة شيئاً جديراً بالتفكير . . . » وإليكم بعض الحقائق التي أعتقد أنها لا تخفى عليكم . . . » ، و « أنتم بما لكم من معرفة حقة بالطبيعة البشرية . . . : » .

فلا تخدّ ، ولا إكراه ، ولا محاولة لفرض رأى !  
وأنت قد لا يعهد إليك بفض إضراب ، أو مخاطبه الحلفين . ولكيك قد تريد تخفيض إيجار منزلك - مثلاً - فهل يجديك التمهيد الودّي ، والكلام اللين اللطيف ؟ دعنا نرى :

أراد مستر « وب » أن يخفض إيجار منزله ، برغم ما كان يعهده في المالك من عتاد ، واستبداد بالرأى ، وقد نجح في ذلك ، فكيف ؟

قال « وب » وهو يروي القصة :

« كتبت للمالك أخطره بأنني سأخلي مسكني بمجرد أن ينتهي عقد الإيجار . والحقيقة أنني لم أكن أريد أن أخليه ، وإنما قصدت إلى أن أمهد لطلب خفض الإيجار . ولكن الموقف بدا ميثوساً منه لا رجاء فيه ، إذ قد جرب سكان عبري هذه الوسيلة فلم تجدهم نفعاً عندئذ قلت لنفسى : « إنني أدرس برنامجاً في

فن معاملة الناس ، فلماذا لا أجرب للمبادئ التي درستها ، ما صلب الهبة ، وأرى ما يحدث ! » . وأتى للمالك لزيارتي ، ومعسكرتيه ، بمجرد أن تسلم خطابي . فقابلته بتحية حارة ، وترحيب بالغ ، مشفوع ببسمة مشرقة ، وبشاشة ظاهرة » .

« ولم أبدأ الحديث عن فداحة إيجار مسكني ، وإنما رحمت أمتدح له المسكن ، وأثنى على الأيام السعيدة التي قضيتها فيه . والحق أنني كنت « مسرفاً في ثنائي ، مخلصاً في تقديري » ، ثم أبدت له إيجاباتي بالطريقة التي يدير بها أملاكه ، وقلت إنني أود لو أسكت في المسكن سنةً أخرى ، لولا أن مقدرتي المالية لا تسمح » .

« ولاح لي كأن الرجل لم يعهد هذا الاستقبال الحار من مستأجرٍ آخر . وبدت عليه الحيرة ، ولم يدرك ماذا يقول ! . . ثم انطلق يقص علي ما يلقاه من المستأجرين من عناء ، حتى إن أحدهم أرسل له أربعة عشر خطاباً في شهر واحد بعضها جارح مهين . وهذا آخر بفسخ عقد الإيجار إن لم يكف ساكن الطابق الذي يعلوه عن شخيره المزعج ! »

« ثم أردف قائلاً : . . . فيألفها من سعادة أن أجد مستأجراً راضياً مسالماً مثلك » .

« ودون أن أسأله شيئاً ، قبل الرجل أن يخفض إبحاري إلى الحد الذي أريده ! » .

وبينا أنا أودعه التفت إليّ وسألني : أمن زخرفة أستطيع أن أزين بها مسكنك ؟

« فلو أنني حاولت أن أخفض إبحار مسكني بالطرق التي يستخدمها المستأجرون الآخرون ، لكنت حقيقاً بأن أحصل على الخلية نفسها التي صادفوها ، ولكني بلغت ما أريد بفضل الحديث الودي ، والعطف والتقدير ! » .

\*\*\*

حين كنت فلاحاً حافى القدمين أزرع الغاية إلى مدرستي القروية في شمال غرب « ميسوري » قرأت أسطورة عن الشمس والرياح تقول :

« اختلفت الشمس والرياح ، هذه تقول إنها أقوى وأصل وأشدّ بأساً ، وتلك تزعم هذه الصفات لنفسها دون الأخرى وأخيراً قالت الرياح للشمس :

« أترين هذا العجوز المتدثر بمطفه ؟ أتحداك أن تجعله يخلع مطفه بأسرع مما أستطيع ! » .

تقبلت الشمس التحدي ، وأهابت بالرياح أن تثبت قولها وأسرعت الشمس فاخبتات وراء غمامة ثقيلة ، بينما زحجرت الرياح

وراحت نصول وتجمول ، ولكنها كلما ازدادت عصفاً كلما أحكم الرجل مطفه حول جسده ، وشد أطرافه إليه . فلما يقست الرياح سلّت بإخفاقها ، وألقت سلاحها . وهناك بزغت الشمس من وراء الغمامة ، وابتسمت في دعة ورفقٍ للعجوز ، فابحث أن تخلص من مطفه ! .

« وعندئذ قالت الشمس للرياح :

« إن لارفق أولابن قوة تفوق ما للفضب والضرب ! »

وعند ما كنت غلاماً مفرماً بالقصص والأساطير ، كانت صحف « بوسطن » تنص بإعلانات أدياء الطب الذين يزعمون المقدرة على معالجة الأمراض المستعصية ، وهم في الحقيقة يبيعون أن يسلبوا الناس أموالهم ! وكانت طريقتهم في « العلاج » قائمة على استبقاء ضحاياهم في خوفٍ مستمر من تطورات أمراضهم ، ولا يعطونهم علاجاً على الإطلاق .

وقد نسب هؤلاء المحتالون ، وخاصة منهم الذين تخصصوا في إجهاض الحوامل ، في موت الكثيرين من أوقمهم سوء الطالع بين براثنهم .. ولكن ما ناله من عقابٍ كان ضئيلاً مئياً بالقياس إلى شناعة جرمهم .

« وضجّ أهالي « بوسطن » من هذه الحال ، ونهض الوعاظ يصبون لعناتهم على الجرائد التي تسمح بنشر إعلانات هؤلاء

المحتالين ، وابتهلوا إلى العناية الإلهية أن يترحم الأهلين من شرور هؤلاء الأفاكين .. كما ساهمت المنظمات الاجتماعية ، ونوادى النساء وجمعيات الشبان في صب اللعنات بدورها ، ولكن على غير طائل ! .

وكان الدكتور « ب » حينذاك - وقد أصبح فيما بعد أحد تلاميذى - رئيساً « للجنة المواطن الطيب » في « اتحاد بوسطن المسيحي للمساعدة المشكورة » ، وقد ساهمت لجنته في محاربة هؤلاء الأعداء ، ولكنها منيت بالخيبة والإخفاق ، ولاح كأن الحرب في سبيل القضاء على هؤلاء المجرمين المتكبرين في مسوح الأطباء لا أمل فيها ولا رجاء .. ثم حدث أن حاول الدكتور « ب » شيئاً لم يخطر ببال أحد من أهالي « بوسطن » ولم يجربه أحد من قبل : حاول أن يستخدم الرفق واللين - حاول أن يجعل ناشري الجرائد يريدون - من تلقاء أنفسهم أن يوقفوا تلك الإعلانات .

قام الدكتور « ب » إلى مكتبه وكتب إلى ناشر جريدة « بوسطن هيرالد » رسالة أبدى فيها إعجابيه بالجريدة ، وامتدح ماتتضمنه من أخبار ومقالات ووصف الجريدة بأنها أليق الجرائد بالأمر السريمة ، ثم استطرد الدكتور « ب » يقول : « ... على أن صديقاً لي له ابنة شابة . حدثني يوماً فقال :

إن ابنته قرأت إعلاناً في جريدتكم عن أحد محترفي الإجهاض ، فسألته ، في تروادة عن معاني بعض ما ورد في الإعلان من عبارات وألفاظ ، والحق إن صديقي أرتج عليه القول ، فلم يدر بماذا يجيب ! .

« إن جريدتكم ، ياسيدي ، تدخل أحسن البيوت في « بوسطن » وإذا كان مثل هذا الذي حدثتكم به قد حدث في بيت صديقي لي ، أفليس من المحتمل أن يحدث في بيوت أخرى ؟ ولو كانت لك ابنة شابة ، فهل يسرك أن تقرأ هذه الإعلانات ؟ وإذا قرأتها وسألتك عنها ، فهل تفسر لها ماورد فيها ؟

« لكم يؤسفني ، ياسيدي ، أن يكون يجريدتكم - التي بلغت حد الكمال من كل ناحية - هذا النقص الوحيد الذي يحدو ببعض الآباء إلى الفرع عندما يرون بناتهم يلتقطونها لقرائنها ! أليس من المحتمل أن آلفاً من قرائكم يشعرون ، تجاه هذا الموضوع ، مثلما أشعر ، ويشعر صديقي ؟ »

وبعد يومين تلقى الدكتور « ب » رسالة من جريدة « بوسطن هيرالد » ردأ على خطابه ؛ وقد احتفظ الدكتور بهذا الخطاب مدى ثلث قرن من الزمان وهاهوذا أمامي وأنا أكتب هذا ، وهو مؤرخ في ١٣ أكتوبر عام ١٩٠٤ :

« الدكتور ا. ه. ب .  
« بوسطن ، ماساشوستس  
« سيدى العزيز .

« إننى مدين لك باشكر على خطابك المؤرخ فى ١١ الجارى  
لأنه حدا بى أخيراً إلى حسم أمر طالما قامت أوجه النظر فيه منذ  
أن عهدك إلى تأمر التحرير . فابتداءً من يوم الإثنين المقبل ،  
ستظهر جريدة « بوسطن هيرالد » وقد خلت تماماً من كل  
الإعلانات التى يؤاخذ عليها . وسوف تتلاشى إعلانات أدياء  
الطب ، نهائياً ، أما الإعلانات الطيبة الأخرى التى يتعذر منع  
نشرها ، فسوف تفرغ فى قالب لا ضير منه على الإطلاق »  
« وأخيراً أكرر شكرى لخطابك الذى كان له الفضل  
فى القرار الحاسم الذى اتخذته » .

« الملخص »

« و . ا . هاسكل »

اذكر على الدوام ما قاله لنيكولن . « نقطة واحدة من  
العسل تصيد من الذباب أكثر مما بصيد برمبل من العلقم »  
فاذا أردت أن تسكب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع  
القاعدة رقم ٤ :

توسل بالرفق واللين وروع الغضب والنفق

## الفصل الخامس

سرّ سقراط !

عندما تناقش أحداً لا تبدأ بالأشياء التى تختلف وإياه عليها بل  
امداً بتأكيد الأشياء التى تتفق معه عليها ، وادأب على تأكيدها  
- إن استطعت - فإنك ، عندئذ ، تسميان إلى غرض واحد .  
والخلف الوحيد بينكما إنما هو على الوسيلة لا على الهدف !  
دع الرجل الآخر يظل يقول : « نعم » فى مبدأ الأمر ،  
وحل بينه ما استطعت - وبين قوله : « لا » ! .  
يقول الأستاذ « أوفر ستريت » فى كتابه « التأثير فى  
الطبيعة الإنسانية » (١) :

إن « كلمة « لا » عقبه كؤرد يصعب التغلب عليها ، فتق  
قال أحد « لا » أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه .  
وقد يحس فيما بعد أن « لا » لم تكن فى موضعها ، ولكن  
كبرياءه تكون قد وضمت موضع الاعتبار ، وعندئذ يتحذر عليه  
النكوص على عقبيه ، ومن ثم كان الأسعج أن تبدأ شخصاً

(١) Overtreat: «Influencing Human Nature»

الحديث مولياً اهتمامك للناحية الإيجابية ، ومتجاهلاً الناحية السلبية تماماً .

فالتحدث اللبق ، هو الذى يحصل فى مبدأ الأمر على أكبر عدد من الإجابات بنعم . فهو عندئذ قد وجه ذهن الرجل وجهة إيجابية يصعب عليه التخلي عنها ، تماماً كما توجه كرة « البلياردو » . . وجهها فى أى اتجاه شئت يصعب عليك بعدئذ أن تحيد بها عنه .

« ومتى قال إنسان « لا » فهو قد فعل أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين :

« إن كيانه جليماً - أجهزته الغددية ، والعصبية ، والعضلية - تتحفر حينئذ لتناصره فى اتجاهه إلى الرفض ، أو بمعنى آخر ؛ يحول الجهاز العصبى العضلى عندئذ بين الرجل ، وبين التوقف فى حين أنه لو قال « نعم » لم يكلفه ذلك أى نشاط جثمانى . بل يتخذ الكيان كله ، عندئذ ، وجهة الاستطراد ، والمضى قدماً ومن هنا استرد ما استطات من « نعم » عسى أن تفلح فى استبقاء كيان محدثك متجهاً إلى الهدف الأخير ! » .

\*\*\*

وقد مكنت خطة « نعم » تلميذى « جيمس ايبرسون »

الموظف بمصرف « جرينتس » بنيويورك من الاحتفاظ بعميل أو شك المصرف أن يفقده .

يقول مستر ايبرسون :

« أتى هذا العميل ليفتح حساباً فى المصرف ، فأعطيته « الاستشارة » المعتادة ليملاً خصاناتها فأجاب عن بعض الأسئلة راضياً ولكنه رفض أن يجيب على بعضها الآخر ، وأصر على الرفض .

« وقبل أن أدرس العلاقات الإنسانية ، كنت خليقاً أن أقول لهذا الزبون : « إذ » أنت لم تقدم للمصرف هذه البيانات فسوف يرفض المصرف أنه يفتح لك حساباً » . وطبعى أن مثل هذا القول كان يشعرنى بالزهو والارتياح ، فقد أريت الرجل ، عندئذ ، أتى أمثل المصرف وأن قوانين المصرف ونظمه لا يمكن أن تخرق ، ولكن مثل هذا الموقف لن يقابل ، على التحقيق ، من جانب الشخص الذى أتى ليمهد إلينا بماله ، بالإرتياح والسرور ! ومن ثم « ضمنت فى ذلك الصباح على التعقل والتدبر ، واعتزمت ألا أشير إلى ما يريد المصرف ، بل إلى ما يريد الزبون نفسه ؛ وفضلاً عن هذا التويت أن أدع العميل يجيب « بنعم » منذ البداية ، فوافقته على رأيه ، وأخبرته أن المعلومات التى رفض إعطاءها ليست بالغة الأهمية ثم ما لبثت أن قلت له ، - ولكن هب أنه كان لك رصيد فى هذا المصرف ، ففى



لو حدث لك حادث - لا قدر الله - أفلا تريد أن يحوله المصرف  
إلى صاحب الحق فيه من دويك ؟!

« فأجاب الرجل :

- نعم ، طبعاً ! .

- أفلا تراها إذن ، فكرة صائبة أن تمهد إلينا باسم  
هذا الذي تؤول إليه أموالك ؟

- نعم !

« فلما أدرك الرجل من وراء أسنناتي أننا نفي هذه المعلومات  
لمصلحته هو ؛ انطلق من نفسه بزودني بكل البيانات عن نفسه  
بل زاد على ذلك فافتتح حساباً - تلبيةً لاقتراح قدمته له - باسم  
والدته بوصفها وارثته ، وأجاب عن كل سؤال بخصوصها أيضاً !  
« وهكذا وجدت أنني باستدراجه إلى الإجابة « بنعم »  
وسعني أن أنسيه وجه الخلاف الذي بيننا . وأن أحصل على  
البيانات التي أريدها دون أن يجد في ذلك غضاظة » .

\* \* \*

قال « جوزيف أليسون » وسيط شركة « وستنجهاموس »  
للمنتجات الكهربائية .

« كان في بلدنا عميل تتاهف شركتنا على معاملته . و »

ثلاثة عشر - غاماً من المحاولات للتكررة ، والمساءلة الدائبة .  
أفلحنا في أن نبيعه شيئاً من منتجاتنا .

« على أنني ما إن زرته بعد هذه الصفقة بقليل حتى طجأني  
العميل بقوله

- أليسون ... إنني لن أشتري منكم شيئاً ما حيت !

- لماذا ؟

- لأن محركاتكم شديدة الحرارة لا أستطيع حتى أن أسها  
بيدي أثناء اشتغالها ! .

« وأدرت أن الجدال لن يجديني شيئاً ، فرايت أن أطبق  
مبدأ الإجابة بنعم . قلت له :

- إذا كان ما تقوله صحيحاً ، يا مستر سمير ، فلا ينبغي لك  
أن تشتري منا شيئاً بعد اليوم . إن من حقه أن نحصل على  
محركات لا تزيد درجة حرارتها عن المعدل الذي حدده « انجماد  
للمنتجات الكهربية الوطنية أليس كذلك ؟

- نعم . . .

- لقد قرر « اتحاد المنتجات الكهربية الوطنية » ألا تزيد  
درجة حرارة المحرك على ٧٢ درجة « فهرنهايت » فوق درجة  
حرارة الغرفة التي يدار فيها المحرك . أليس كذلك ؟

- نعم . . . ولكن محركاتكم تزيد عن ذلك بكثير !

« ولم أجاهه ، بل سألته :  
- كم درجة حرارة الغرفة ؟

- ٧٥ درجة « فهرنهايت » على وجه التقريب . . .

- حسن ، إذا كانت درجة ، حرارة الغرفة هي ٧٥ درجة ،  
وأضفت إليها ٧٢ درجة أخرى ، لأصبح المجموع ١٤٧ درجة  
« فهرنهايت » . أفلا تلسع يدك إن أنت وضعتها في ماء درجة  
حرارته ١٤٧ درجة فهرنهايت ؟

- نعم . . .

« وعندئذ قلت مقترحاً :

- أفلا يحسن بك إذن أن تبعد يديك عن الحرك أثناء . . .

دورانه ؟

« فقال أخيراً :

- أظن أنك على صواب !

« وقبل أن أنصرف في ذلك اليوم ، أوصاني بما قيمته

٣٥٠٠ ريال من الآلات ! »

\*\*\*

كان سقراط عبقرياً برغم أنه كان يمشی حافي القدمين ،  
وبرغم أنه تزوج من فتاة في التاسعة عشرة من عمرها عندما كان  
هو رجلاً أصلع ، دسم الخلق في الأربعين من عمره . . . ذلك

لأنه فعل شيئاً لم يستطع أحد من قبله أن يفعله : لقد غير اتجاه  
التفكير الإنساني جميعاً !

وما زال سقراط ، بعد انقضاء ثلاثة وعشرين قرناً على وفاته  
يعد من أحكم الفلاسفة ، وأبرع المناطقة الذين عرفهم هذا العالم  
المشاكس العنيد !

فإذا كانت طريقته في الإقناع ؟ هل كان يقول للناس  
إنهم مخطئون ؟ كلا ! ليس سقراط من يفعل هذا ! بل كان يسأل  
أسئلة لا يملك مجادله إلا الإجابة عنها بنعم ! ويظل سقراط يكسب  
الجواب تلو الجواب حتى ينظر مناظره ، آخر الأمر ، فيرى أنه  
انتهى إلى مبدأ كان يفكره منذ دقائق خلت !

ففي المرة التالية ، عندما تحاول أن تظهر على شخص وتقمعه  
برأيك لانقل له إنه مخطيء ، بل اذكر سقراط الحافي القدمين  
واسأل محدثك أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم !

« وللصينيين مثل بزخر بالحكمة المأثورة عن الشرق العريق :  
« من يمشی هوناً يمشی دهرأ »

قال الصينيون هذا المثل بعد أن لبثوا خمسة آلاف سنة  
يبدسون الطبيعة البشرية !

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع  
القاعدة رقم ٥ :

اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم

## الفصل السادس

### صمام الأمان في حل المشكلات

بحسب أغلب الناس أن خير طريقة لإقناع محدثهم بوجهات نظرهم هي أن يتوتروا دفة الحديث ! وأكثر من يقع في هذا الخطأ تشتغلون بالبيع والتجارة . بل إن الأحجى والأرشد أن تدع الشخص الآخر يتولى معظم الحديث . استدرجه إلى الحديث بالأسئلة ودعه يقضى بمكنونات نفسه

وقد يمن لك أن تقاطعه وتعرض استرساله . . . ولكن لانفعل مادامت في حديثه بقية ! بل أنصت إليه في صبر ، ووعي متبذ ، وشجعه على إبداء آرائه في حرية تامة .

هل نجدى هذه الطريقة في ميادين الأعمال ؟

ها هي دى قصة رجل « اضطر » إلى محاولتها :

منذ بضعة أعوام ، كانت إحدى شركات السيارات الكبرى تساو مع المصانع لمقد صفقة ضخمة مع أفضل هذه المصانع لتزويدها بما يلزمها من الآلات

وبشت المصانع بناذج من مصنوعاتنا إلى الشركة ، حيث

تحرصها للشرفون عليها ، ثم أرسلوا إلى كل من هذه المصانع يطلبون إليه أن يوفد عنه مندوباً ، في يوم محدد ، على أن يستعد كل مندوب لإبداء نقط الجودة في مصنوعات مصنعه ، توطئة لإبرام العقد مع المصنع الذى يقع عليه الاختيار .

ودهب « ج ، ب . ر » مندوباً عن أحد هذه المصانع ، وكان في ذلك اليوم مصاباً بالتهاب شديد في خنجرته ، قال مستر « ر » وهو يروى القصة أمام طلبتي :

« . . وعندما أتى دورى للإدلاء بحججى أمام المؤتمر المنعقد ، أقيمت نفسى وجهاً لوجه أمام مهندس الشركة ، ووكيل قسم المشتريات ، ومدير المبيعات ، ورئيس الشركة . وكانوا جميعاً جلوساً حول المائدة ، فكتبت على قطعة من الورق مايلي :

يا حضرات السادة : لست أقدر على الكلام » فقال الرئيس بعد أن اطلع على الورقة .

- حسناً ، سأتكلم أنا نيابة عنك .

« ثم نهض يمرض النماذج التي أحضرتها ، وامتدح نقط الجودة فيها . وقامت مناقشة حول مميزات هذه النماذج ، ولما كان الرئيس يتكلم نيابة عني ، فقد التزم ، بطبيعة الحال جانبي خلال المناقشة التي اشتركت فيها بوضع إبتسامات وجملة إشارات !

« وكانت نتيجة هذا المؤتمر الفريد في بابه أن نصحت  
العقد الذي كان ينص على إيجاز ما يبلغ مساحة مليون يارد بحجر جنة  
من العدد والآلات التي يقدر ثمنها بمبلغ ١٦٠٠٠ ريال .  
« وإنني لموقن أنني كنت أفقد العقد ولو لم أفقد صوتي !  
فقد استكشفت بالمصادفة البهجة كيف يجدي أن تدع الشخص  
الآخر ينولي الكلام وحده ! » .

\*\*\*

وقد توصل « جوزيف و ب » ، بشركة فيلادلفيا  
الكهربائية ، إلى هذا الاستكشاف نفسه . كان يقوم برحلة  
تفتيشية فسأل ممثل الإقليم ، وهما إيرمان بيتت قروي مشيد  
على أحدث طراز : « لماذا لا يستخدم هؤلاء القوم الكهرباء ! »  
فقال ممثل الإقليم في استنكار : إنهم متعصبون ضد شركة  
الكهرباء ! . وطالما حاولت الشركة إقناعهم ، ولكن  
بلا جدوى ! »

ولكن « و ب » قرران يحاول بنفسه

وطرق باب المنزل القروي فانفجرت منه شقة ضيقة أطلت  
منها ربة البيت ، وكانت تدعى « مسز دركنورد »  
قال « مستروب » وهو بروي هذه القصة :

« فلما أدركت ربة البيت أنني ممثلة شركة الكهرو باء ،  
أغلقت دوننا الباب في عنف » .

ولكني طرقت مرة أخرى ، ففتحت الباب ، ولما  
انطلقت تبدي رأيا العريخ في الشركة التي أمثلها ، قلت ،  
بعد أن هدأت ثأرتها :

« آسف لإزعاجك يا مسز دركنورد ، ولكني ما أردت  
سوى أن أشتري منك شيئاً من البيض ! » .

« ففتحت الباب أكثر من ذي قبل ، ولاح الشك على  
قلمات وجهها ، فاستطردت أقول :

« لقد لاحظت أن دجاجك من نوع « الدرمبيك » وأرد  
أن أشتري « ستة » من بيضه الطازج .  
« فسألني في دهشة :

« كيف عرفت أن دجاجي من نوع « الدرمبيك » ؟ .  
« إنني أربي الدجاج بدوري ، ولكني ، والحق يقال ،  
لا أرمثل دجاجك هذا

« فسألني وهي ما تزال على ربيها :

« ولماذا لا تأكل بيض دجاجك ؟ .

« لأن دجاجي من نوع « اليجورن » ، وأنت بلا شك  
طاهية ماهرة ، تعرفين بعد الفارق بين البيض النوعين :

لهذه القروية لو لم أستدرجها في مبدأ الأمر إلى الحديث عن نفسها، وحياتها، وما يهمها .»

\*\*\*

نشر يوماً ، أحد رجال الأعمال في الصفحة المالية بجريدة «نيويورك هيرالد تريبيون» إعلاناً يطلب «رجلاً ذا خبرة واسعة ومقدرة فذة» ، فتقدم «تشارلس جوبيليس» وبعد بضعة أيام دعى لمقابلة صاحب العمل .

واستعداداً لهذه المقابلة ، قضى «تشارلس جوبيليس» ساعات عدة في «دول ستريت» - حتى الأعمال في نيويورك - يجمع كل ما يمكنه جمعه من المعلومات عن صاحب العمل ، وعن عمله .

وفي خلال المقابلة قال جوبيليس : «لکم يشرفنی أن أكون في خدمة شركة كشرکتکم ، لها هذا السجل الحافل من الكفاح ! إنني أعرف أنكم بدأتم العمل منذ ثمانية وعشرين عاماً وليس لكم أكثر من غرفة واحدة ، وكاتب للاختزال .»

نعم ! إن كل رجل ناجح يجب أن يستعيد ذكريات كفاحه الأول ، ولم يكن هذا الرجل استثناءً للقاعدة ، فراح يتكلم طويلاً عن جهاده ، وكيف بدأ العمل برأس مالٍ قدره

« ولم تلبث مسز دركنبورج أن خرجت إلينا ، بعد أن زال عنها الريب ، وانخذت منا موقفاً ودياً .

وقلت نظري أن البيت مزود بمصنوع لمنتجات الألبان فقلت لها :

«إني أراهن يا مسز دركنبورج أنك تكسبين من دجاجك هذا أكثر مما يكسب زوجك مع بيع منتجات الألبان !

ربالله ! كم طربت ! لقد وافقتني على رأيي ، وصارحتني بأن زوجها العجوز لا يريد أن يعلم بهذا !

«نم دعتنا إلى فناء الدار لنشاهد بيت الدجاج . وإبان جولتنا اقترحت عليها أصنافاً معينة لإطعام الدجاج ، ودرجة محددة تبوخاها في بيت الدجاج ، وسرعان ما كنا تقتل الوقت في حديث ودي طلي . وأخيراً ألمت هي إلى أن بعض جيرانها أدخلوا الكهرباء إلى منازلهم وهم راضوان بذلك مفتبطنون ، ثم سألتني رأبي الصريح في حدودى الكهرباء بالنسبة لها .

« ولم يمض أسبوعان حتى كان دجاج «مسز دركنبورج» يمرح في ضوء الكهرباء الساطع !

«ولكني - وهنا بيت القصيد - ما كنت لأبيع الكهرباء،

ذلك لأن أصدقاءنا عند ما يميزون علينا يحسون بالأهمية  
بالاعتبار ، وعند ما نتميز عليهم نحن يحسون بالنقص ، فيثير  
فيهم هذا الحسد والغيرة ! .

ولالألمانيين حكمة تقول : « إن أعظم السرور هو ذلك الذي  
يطلق علينا حين يحل سوء الطالع بمن نحسدهم من الناس ! » .

نعم : لا تستبعد أن يبعد بعض أصدقائك إذا أخذت  
المشكلات بمناقك أو ألت بك الأزمات . فطامن قليلاً من  
كبريائك ، وتواضع ، ولا تستكف أن تدع أصدقائك يعلمون  
عليك ! .

كان « أرفن كوب » كاتباً ذائع الصيت ، وقد سأله أحد  
الحمامين ذات مرة وهو في منصّة الشهود « أعرف يا مستر كوب  
أنتك واحد من أشهر الكتاب في أمريكا ، فهل هذا صحيح ؟ »  
فأجاب كوب : « ربما كنت سعيد الحظ أكثر مما ينبغي ! » .

ولعل مما يدعوك لى أن تتواضع هو أننا في الحقيقة لانساوى  
شيئاً مذكوراً . فأنا وأنت سنصبح في خبر كان بعد قرن من  
الزمان على أحسن الفروض ! فلا تضع بهجة الحياة في إسماع  
الناس قصص بطولتك فتخلق منهم بذلك حساداً وأعداء ، بل  
شجعهم على أن يتكلموا هم ، تسكب بذلك ودم وصدقاتهم .

أرجمانة ريال ، وفكرة نملك عليه شغاف نفسه . وروى كيف  
حارب الخلية ، وقاتل اليتاس ، ودأب على العمل حتى في أيام  
الآحاد ، وأيام العطلة ما بين اثنتي عشرة ساعة ، وستة عشرة  
ساعة في اليوم ، وكيف أنه نجح أخيراً برغم كل العقبات التي  
صادفها ، وأصبح اليوم قبلة أنظار رجال « وول ستريت »  
يسألونه النصيح والإرشاد كلما حز بهم أمر !! كان فخوراً بمثل  
هذا السجل الحافل ، وقد سره أن ينثر محتوياته نثراً ! وأخيراً  
سأل جو بيليس باختصار عن خبرته ، ثم استدعى أحد معاونيه  
وقال له :

« أحسب أن هذا هو الرجل الذي أبحث عنه ! »

لقد تحمل جو بيليس مشقة جمع المعلومات عن رئيسه المقبل ،  
وأظهر شغفاً بالرجل وبحياته ، وحنه على أن يتولى معظم الكلام  
فأعطى بهذا فكرة عن نفسه باقية الأثر !

والحقيقة إن الناس يفضلون الحديث عن أنفسهم وأعمالهم  
على الإنصات إلينا ونحن نفاخر بأعمالنا أو نباهى بأنفسنا ! .

قال « لاروشفركو » الفيلسوف الفرنسي : « إذا أردت  
أن تخلق الأعداء فتميز على أصدقائك ، أما إذا شئت أن  
تسكب الأصدقاء فدع أصدقاءك يتميزون عليك ! » .

ثم أتعرف ما الذى يحول بينك وبين أن تصبح أبلها؟  
نقطة لاتساوى أكثر من مليونين من اليود ، تستنزف من  
غدتك الدرقية ! فإذا تسنى لطبيب أن يفتح غدتك الدرقية  
ويستخرج منها نقطة واحدة من اليود انقلبت أبلها ! وليس  
هذا - فيما أرى - بالشئ الذى تستطيع أن تفاخر به ! .

فإذا أردت . أن تسكب الناس إلى وجهة نظرك . اتبع

القاعدة رقم ٦ :

دع الرجل الآخر يتولى دفع الحرب

## الفصل السابع

كيف تحصل على روح التعاون

ألا تعترض بالآراء التى تتوصل إليها بنفسك أكثر مما تعترض  
بتلك التى تقدم إليك فى إطار ذهبي مزخرف ؟ ! فإذا كان  
الأمر كذلك . فلماذا نحاول أن نجرع آرائك للشخص الآخر  
غصباً ؟ أليس من الأحبب أن تسوق له اقتراحات مجردة ، وأن  
تدعه يتوصل إلى رأى من تلقاء نفسه ؟

ألفى مستر « أدولف هتلر » ، من فيلادلفيا ، نفسه ذات  
يوم ، مضطراً إلى بث الحماسة فى جماعة من عماله أوشك اليأس  
أن يقتل نشاطهم ، فقد لهم اجتماعاً وسألهم أن يصارحوه بكل  
ما يريدون منه أن يحققه لهم ، وكان يكتب كل بندٍ يطلبونه على  
سيبورة ، فلما انتهوا من ذلك قال لهم : « حسناً ، سأجيبكم إلى  
هذه المطالب جميعاً . والآن أريد منكم أن تخبروني ما عسى أن  
انتظروه منكم فى نظير هذا » وجاءته الإجابات سريعة حاضرة :  
الأمانة ، والإخلاص ، والحماسة فى العمل ، وروح التفاؤل ،  
والتعاون المثمر ، وثبات ساعات من العمل اليومي . بل تطوع  
رجل بأن يعمل أربع عشرة ساعة فى اليوم !

وفض الاجتماع بعد أن أشرق العمال: بروح الأمل ،  
وأمتلأوا حماسة ونشاطاً ، وكانت النتيجة أن زاد الإنتاج بدرجة  
ملحوسة !

قال لي مستر سلتز بعد أن روى هذه القصة : « لقد أبرمت  
بيي وبين العمال صفقة أدبية ، فطالما أنا قائم على تنفيذ نصيبي  
من الصفقة ، فهم كذلك قائمون بنصيبهم ! أما مشاورتهم في  
أمر أمانتهم فكانت الصيحة التي استنهضتهم إلى العمل  
في قوة ونشاط .

وعند ما كان « ثيودور روزفلت » محافظاً لنيويورك ،  
صنع شيئاً يكاد يسلك في باب المعجزات ؛ ذلك أنه ظل على  
وفاقٍ مع رؤساء حزبه ، ووسع مع ذلك أن يجرى إصلاحات  
كان الحزب يعارضها أشد المعارضة ! فكيف تسنى له ذلك ؟

كانت إذا خلت وظيفة هامة دعا رؤساء حزبه ليدلوا باقتراحاتهم  
فيمين يشغل هذه الوظيفة ، ويقول روزفلت : « وقد يقترحون  
في مبدأ الأمر رجلاً مهضوم الحق من أشياع الحزب ، وأقول لهم  
إن تعيين مثل هذا الرجل ليس من الكياسة في شيء ما دام  
الجمهور لن يرضى عنه . . . وعندئذ يقترحون على رجلاً آخر إن  
لم يكن ثمة ما يؤخذ عليه ، فهو ليس أصح الناس للمنصب

فأقول لهم إن هذا الرجل لن يحقق ما يرجوه الشعب منه  
ويكون مرشحهم الثالث « رجلاً مناسباً » ولكنه ليس أنسب  
الناس . فأسألهم في لباقة أن يحاولوا مرة أخرى ، وأقبل في الحال  
مرشحهم الرابع . . . ذلك لأنهم يرشحون في المرة الرابعة الرجل  
الذي أختاره أنا ، وعندئذ أعبر لهم عن امتناني لمساعدتهم ،  
وأعين الرجل في المنصب ، وأعزو إليهم الفضل كل الفضل في  
اختيار الرجل المناسب !

فهل رأيت إلى أي حد كان روزفلت يذهب في سبيل  
مشاورة « الشخص الآخر » وإظهار الاحترام لنصحه ؟ لقد كان  
رجلاً منصباً هاماً برجل يختاره هو ، ولكنه كان يشعر رؤساءه  
بأنهم أصحاب الفضل ، وأن الفكرة فكرتهم !

\*\*\*

وقد استخدم أحد تجار السيارات في « لونغ أيلاند » هذه  
الخطبة نفسها لبيع إحدى سياراته لرجل اسكتلندي .

عرض هذا التاجر على زبونه الاسكتلندي سيارة بعد  
أخرى ، وفي كل مرة كان المشتري يمد في السيارة عيباً ! وفي  
هذه الأثناء ، عرض التاجر - وهو طالب في معهدى - الأمر على  
زملائه في الفصل طالباً منهم العون ، فنصحناه ألا يبيع للرجل



بل يدع الزبون يشتري من تلقاء نفسه ! قلنا له : « بدلاً من أن تخبر الرجل ماذا يفعل دعه يخبرك بما يريد ، دعه يحس أن الفكرة فكرته » ! . . .

وجرت تاجر السيارات هذه الخطة . فبعد ذلك ببعضة أيام أراد زبون آخر لديه أن يستبدل بسيارته المستعملة سيارة جديدة وأدرك التاجر لغوره أن هذه السيارة المستعملة تتوفر فيها الشروط التي يطلبها الاسكتلندي ، فتناول مساع التايقون ورجاه أن يتفضل بالحضور ليسأله النصح في أمر ما .

\* \* \*

وعندما حضر الاسكتلندي قال له التاجر : « لقد بوسمت فيك خبرة دقيقة بنقط الجودة في السيارات ، فهلا تفضلت وسميت نظرة على هذه السيارة وجربتها ، وأخبرتني كم ينبغي لي أن أتقاضى ثمناً لها ؟ » وسرعان ما ارتسمت على شفتي الرجل ابتسامة عريضة ألم يسأله التاجر النصح ، ويعترف ضمناً بمواهبه وخبرته ؟ !

وقاد الرجل السيارة في طريق « كوينز بوليفارد » من « جاميكا » إلى « فورست هيلز » ذهاباً وإياباً ، ثم قال للتاجر : « لا ينبغي أن تحصل على أقل من ثلاثمائة دولار ثمناً لهذه السيارة » وهنا قال له التاجر : أترك مستعداً لشراؤها بهذا

الثن ! « طبعاً ! أليست هذه هي فكرته ! ؟ وتمت الصفقة !  
كان الكولونيل « ادوارد هاوس » يتمتع بنفوذ عظيم في الشؤون الداخلية والدولية معاً في عهد رئاسة « ودروولسن » فقد كان الرئيس يعتمد على نصيح الكولونيل « هاوس » أكثر مما يعتمد على أعضاء حكومته فما هي الخطة التي كان الكولونيل يتبعها للتأثير في الرئيس ؟ من حسن الحظ أننا نعرف هذه الخطة فقد أنصى بها « هاوس » نفسه لصديقه « آرثر هدون سميث » الذي صمها بدوره فصلاً شرقي جريدة « الاستراي ايفنتنج بوست » .

قال هاوس : « بعد أن خبرت الرئيس عن كسب ، أدركت أن أحسن الطرق لتقريب فكرة إلى ذهنه هي أن أشير إلى هذه الفكرة بصورة عابرة ، على أن أصوغها بحيث تلفت نظره أو بحيث تستدرجه إلى التفكير فيها وكأنها من أفكاره هو ! وقد وقفت على هذه الحقيقة عن طريق المصادفة أول الأمر

« كنت أزور الرئيس في البيت ، فنصحته صراحة باستخدام سياسة معينة ، ولكنه لم يرض عنها . ثم بعد بضعة أيام ، وبينما نحن نتناول العشاء ، دهشت إذ رأيتته يردد اقتراحي السابق كما لو كان قد ابتكره هو ! » .

فهل نرى قاطعه « هاوس » وقال له : « هذه ليست

فكرتك ، إنها فكرتي ؟ « كلا ! بل كان « هاوس » أكثر  
 كياسة من هذا ، فإنه لم يكن يهتم إلى أيهما ينسب الفضل  
 بقدر اهتمامه بأن تنفذ فكرته ، بل إنه فعل أكثر من هذا . .  
 فقد عزنا إلى ولسون جهراً فضل ابتداع هذه الفكرة النيرة !  
 فاذا كر أن الناس الذين تلقاهم من طبيعة كطيعة ولسون ،  
 فاستخدم معهم إذن خطة الكولونيل « هاوس » !  
 وقد استخدم أخدم معى هذه الخطة نفسها ، وحصل على  
 ما كان يبتغى !

كنت أزمع القيام برحلة نهريّة للصيد في « نيويورك »  
 فكشفت إلى مكتب الرحلات ليمدني بما أريد من المعلومات .  
 ويبدو أن اسمي وعنواني قد وُضعا في قائمة عامة أرسلت لمن  
 يهمهم الأمر ، إذ سرعان ما انهل على عدد عديد من الخطابات  
 والنشورات ، والمطبوعات عن المسكرات والأدلاء في  
 « نيوروسويك » ، حتى تملكنتى الخبرة ولم أدر أيها أختار . .  
 ثم فعل أحد أصحاب المسكرات شيئاً بارعاً : أرسل إليّ قائمة  
 بأسماء وأرقام وتليفونات عدد من أهالي نيويورك الذين قام على  
 خدمتهم وشهدوا له بالكفاية والخبرة ، ودعاني إلى الاتصال  
 بهم حتى أقف بنفسى على نوع الخدمة التي يوفرها لربائته .  
 ووجدت أننى أعرف واحداً ممن وردت أسماؤهم في القائمة ،

ولما اتصلت به تليفونيا ، أثنى على الرجل ثناء عاطرأ ، فسرعان  
 ما أبرقت له أبنته بوعود وصولي .

كان الأدلاء الآخرون - يحاولون أن يبيعونى خدماتهم  
 كرهاً ، ولكن هذا الرجل حفزنى إلى أن « أشترى » من  
 تلقاء نفسى ، فعمدت له القلبة  
 فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، اتبع  
 القاعده رقم ٧ : .

دع الشخص الآخر يحس أنه الفكرة فكرته

\*\*\*

مند خمسة وعشرين قرناً من الزمان جرت على لسان  
 « لاونى » حكيم الصين ، حكمة بليغة في وصف قراء هذا الكتاب  
 أن يطبقوها في عصرنا هذا ، ويحصلوا على أروع النتائج  
 الرجل العاقل هو الذى إذا أراد أن يملو على الناس - ووصح  
 نفسه أسفلهم ، وإذا شاء أن يتصدرهم - جعل نفسه خلفهم  
 ألا ترى إلى البحار والأنهار كيف تتلقى الجزية من مئات القرع  
 والجدائل التي تغلونها ؟ ! .

## الفصل الثالث

### عبارة تأتي لك بالمعائب

قد يكون الشخص الآخر مخطئاً ، ولكنه لن يسلم بخطئه أبداً . فلا تله . إن أى أحق يسهه أن يلوم ، ولكن حاول أن تفهمه ، واستمع عليه بالصبر الجميل . وسوف تجد أن هناك سبباً خفياً قد أوحى للرجل أن يكره كما يفكر ، أو يتصرف كما يتصرف ، فإذا عرفت هذا السبب ، أقيت بين يديك مفتاح شخصيته جميعاً .

حاول مخلصاً أن تضع نفسك مكانه ، قل لنفسك : « ترى كيف أحس وكيف أتصرف لو أنني كنت في مكانه ؟ » وسوف ترى عندئذ أنك وفرت على نفسك وقتاً طويلاً وعناء شديداً ! فضلاً عن أنك ستكتسب خبرة بفن معاملة الناس .

يقول « كينيث جودى » في كتابه « كيف تحول الناس إلى ذهب »<sup>(١)</sup>

« نعمل لحظة وقارن بين اهتمامك الشديد بشئونك الخاصة

Kenneth M. Goode, «How to Turn People (١) into Gold»

اهتمامك السطحي بشئون من عداك من الناس ، واعلم عندئذ ، أن أى إنسان في الوجود يحس تماماً مثلما تحس . فإذا أدركت هذا ، فقد بلغت في فن العلاقات الإنسانية شأواً مذكوراً ، ذلك أن النجاح في معاملة الناس يعتمد على فهم مشوب بالمعطف لوجهة نظرم .»

وقد اكتسبت أنا أكثر خبرتي بطبائع البشر أثناء زهاتي راجلاً أو راكباً ، في حديقة بحوار منزلي . وأنا أحب شجر البيلوط حباً جماً ، لذلك طالما ساءنى أن أرى هذه الأشجار الباسقة تقتلها الحرائق المتكررة . ولم تسكن تلك الحرائق ناجمة عن إهمال المدخنين ، ولكن معظمها كان ناشئاً عن أولئك الصبيان الذين يقصدون إلى الحدائق لينشبهوا بأجدادهم الأولين ويطهروا طعامهم على نار يوقدونها تحت جذوع الأشجار ! .

وكانت هناك لافتة تنذر كل من يشعل ناراً بالحبس أو الغرامة ، ولكنها نصبت في مكان من الحديقة غير مطروق ، وقل من الرواد من وقع بعمره عليها ! وكان أحد رجال البوليس الراكبين موكلاً بالإشراف على هذه الحديقة ، ولكنه لم يكن يتشدد في أداء واجبه حيال هؤلاء اللصبة ، فاستمرت الحرائق تتكرر . وسماً بعد موسم ! ..

وفي إحدى المرات هرعت إلى الشرطي وقلت له إن النار

تنتشر بسرعة في أرجاء الحديقة، وطلبت إليه أن يستدعى رجال  
المطافئ، ولكنه أجابني في جمود بأن هذا ليس من اختصاصه  
مادامت النار لم تشب في منطقة نفوذه!

ودب اليأس في نفسي، وعولت بعدها أن أعمل كما لو كنت  
« لجنة » موكلة بحماية مصالح الجمهور!

والحق إنني لم أستطع وجهة نظر الصبيان في مبدأ الأمر،  
فكفنت إذا رأيت ناراً مشتعلة هرعت إلى مصدرها، ونهرت  
الصبية وأذرتهم بإبلاغ البوليس إن هم لم يطفئوا النيران!

نعم! لم أكن أزيد على أن ألقى بالحلل الذي يشغل كاهلي  
دون اعتبار لوجهة نظرم! وماذا كانت النتيجة؟ كان الصبية  
يطعمون والعتاد ياد في وجوههم، ومن المحتمل أنهم كانوا  
يعودون إلى إشعال النار بعد انصرافي، ويتمنون لو أنها أتت  
على الحديقة بأكملها!

وبمرور السنين اكتسبت بعض الخبرة بالطبائع الإنسانية،  
وبعض المعرفة والكياسة، وبعض الرغبة في رؤية الأشياء من  
وجهة نظر الشخص الآخر. وعندئذ انصرفت عن إصدار  
الأوامر، وكنت بدلاً من هذا أذهب إلى الصبية وأنا ممتطي  
جوادى، وأقول لهم شيئاً كهذا:

« لعلكم تستمتعون بوقت طيب أيها الرفاق، ماذا تطهون

للذءاء؟ . . لقد كنت - وأنا في مثل سنكم، شغوفاً بإشعال النار  
متلصقاً تحت جذوع الأشجار لأطهو طعامي، وما زلت أحسن إلى  
ذلك، ولكن . . أتدرون أن في إشعال النار خطراً يهدد هذه  
الحديقة الجميلة بالدمار؟ أنا أعلم أنكم لا تتنون شراً، ولكن ثمة  
صيبة غيركم يأتون إلى هنا ويشعلون النار ثم لا يطفئونها وهم  
عائدون إلى بيوتهم، فتنتشر بين الأغصان الجافة وتلتهم هذه  
الأشجار الباسقة! نعم إنها مخالفة للوائح أن تشعلوا النار هكذا،  
ولكني لا أريد أن اتخذ هيئة المتسلط وأتدخل في لهوكم. إنني  
أحب أن أراكم تستمتعون بوقت طيب، ولكن . . هلا تفضلتم  
بإزاحة هذه الأغصان بعيداً عن النار، واعتنيتم بإهالة التراب على  
النار قبل انصرافكم إلى بيوتكم؟ وفي المرة القادمة، هل لكم  
أن تشعلوا النار على سفح التل؟ إنها لا تضر منها هناك. شكراً  
جزيلاً أيها الرفاق وأرجو لكم وقتاً طيباً! » .

ما الفارق بين هذا الضرب من الكلام وذاك؟ إن هذا  
الضرب الأخير جعل الصبية يرغبون في أن يعملوا بنصيحتي،  
فلم تنطق وجوههم بالاستنكار والعتاد! ذلك لأنهم لم يرغبوا  
على إطاعة الأوامر، واحتفظوا بكرامتهم كاملة غير منقوصة  
وأحسست أنا بالارتياح - كما أحسست أنني - عاجت الموقف  
معالجة المقدر لوجهة نظرم!

غداً ، قبل أن تسأل أحداً. أن يطغى ناراً ، أو يشتري  
أنبوبة من سائل مطهر ، أو يتبرع لهيئة خيرية ، لماذا لا تتمهل  
لحظة وتغمض عينيك ، وتحاول أن تعرض الموقف كله من وجهة  
نظر الشخص الآخر ؟ سائل نفسك لماذا عساه يريد أن يفعل  
هذا ؟ وقد يستغرق هذا وقتاً ، ولكنه سيكسبك أصدقاء  
ويجزيك نتائج باهرة بأقل خسارة ممكنة ! .

قال « دنهام » ، عميد كلية هارفارد التجارية « إنى أفضل  
أن أسير ذهاباً وإياباً أمام مكتب عميل ، مدى ساعات ، قبل أن  
ألقاه ، على أن أداف فجأة إلى مكتبه دون أن أهينى في ذهني  
فكرة كاملة لما سوف أقوله له ، ولما يحتمل أن يجيب به على ! »

\* \* \*

قلو أنك خرجت من هذا الكتاب بشيء واحد : رغبة  
في تقدير وجهة نظر الشخص الآخر ، وفي التطلع إلى الأشياء من  
الزاوية التي ينظر منها إليها . . إذا خرجت بهذا وحده . فإنه  
كفيل بأن يكون حجر الأساس في بناء مستقبلك ونجاحك  
في الحياة .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك دون أن  
نسى إليهم أو تستير عنادم فاتبع القاعدة رقم ٨ :  
حاول مخلصاً أن ترى الأسباب من وجهة نظر الشخص الآخر

## الفصل التاسع

الشيء الذي يريده كل إنسان

أتريد أن تتعلم عبارة سحرية تصفي جو الحديث في الحال  
عما قد يتكبره ، وتشيع فيه روحاً طيبة ، وتعدو بالشخص الآخر  
إلى الإنصات إليك باهتمام ؟

ها هي ذى : قل لمحدثك : « إننى لا أومك مثقال ذرة  
لوقوفك هذا الموقف ، وإحساسك هذا الإحساس ، ولو كنت  
مكانك لأحسست تماماً مثلما نحس ، واتخذت مثل الموقف  
الذي تتخذ ! »

عبارة كهذه كفيلة بأن تكسر حدة أطول الناس باعاً في  
السفاهة والجدل ! وفي وسعك أن تقول هذه العبارة وتكون  
مخلصاً صادقاً مائة في المائة . لأنك لو كنت مكانه لصنعت فعلاً  
مثلما صنع ؛ ودعنى أضرب لك الأمثال :

خذ « آل كابوني » المجرم العاني ، مثلاً . . وهب أنك  
رئت الصفات الجثمانية والذهنية التي كانت له . وهب أيضاً

أنه كانت له يخته وتجره ، أفلا تنشأ ، حتما ، على غرارهِ .

ولعل السبب الوحيد في أنك لم تخلق حياة رضاء هو أن  
أبوك ليسا من الحيات الرقطاوات . . ولعل السبب الوحيد الذي  
لأجله لا تعبد البقرة ، ولا تقديس الحيات ، هو أنك لم تولد  
لأبوين هندوكيين يعيشان على ضفافهم « براهما بوترا » .  
فأنت ليس لك فضل في الحال التي أنت عليها إلا قليلا ، فأذكر  
ذلك جيدا ، واذكر أن الرجل الذي يأتيك محمقا مضطبا ،  
صاخبا نائرا لا يستحق منك اللوم بقدر ما يستحق الأسف  
والرثاء ، لأنه بدوره ليس له فضل في الحال التي هو عليها ، فاعذره  
واشمله بعطفك ، وابد نحوه حسن إدراك ، وكرم خلق .

إن ثلاثة أرباع من مستقبلهم غداً من الناس ظمأى إلى  
عطفك وتقديرك ، فارو ظمأهم يهبوك قلوبهم جزاءً وفاً ! .

\* \* \*

أذعت مرة حديثاً من محطة الإذاعة عن « لويزا ماي  
السكرت » مؤلفة كتاب « نساء صغيرات » (١) وكنت أعلم  
طبعاً أنها تعيش في « كونكورد » بولاية « ماساشوسيتس » وأنها  
ألفت كتبها الخالدة هناك . ولكنني وقعت في خطأ غير مقصود ،

(١) Louisa May Alcott, «Little Women»

فتحدثت عن زيارتي لها بمنزلها في « كونكورد » بولاية  
« نيوهامبشير » ! ولو أنني ذكرت « نيوهامبشير » ذكراً عابراً  
لهان الخطب ، ولكنني وبالأسف ، ذكرتها مرتين ؟

وما أسرع ما غمرني سيل من الرسائل والبرقيات اللاذعة  
التي جمعت عباراتها تطن في خاطري كما تطن خلية من الزناير !  
كان أكثرها يلهج بالاستنكار ، وكان أقلها جارحاً مهيناً !  
وكتبت لي إحدى السيدات اللواتي نشأن في « كونكورد »  
بولاية ماساشوسيتس ، خطاباً صبت فيه نجام غضبها على أم رأسي  
والعمري لم تكن تلك السيدة تستطيع أن تكون أكثر إسفافاً  
في امتهاى لو كنت قد وصفت الأنسة « السكرت » بأنها من  
آكلي لحوم البشر في غينيا الجديدة ! ! ولم أتمالك نفسي ، بعد  
أن تلوت خطابها ، من أحمد الله سبحانه ، على أن جنبني الزواج  
من مثل هذه السيدة ! وأحسست برغبة جاحية أن أرد عليها  
وأقول لها إنني وإن كنت ارتكبت خطأ في حق علم الجغرافيا ،  
إلا أنها ارتكبت خطأ أكبر في الذوق واللياقة ! نعم . تلك  
كانت توشك أن تصبح أولى عبارات ردى عليها ! ثم إنني  
كنت أعزم أن أشمر عن ساعدي وأنطلق شاهماً لاعناً ، ساخراً  
هازناً ولكنني لم أفعل ! فقد أدركت عندما سكنت خواتمي

أن أى أحق . يسهه أن يفعل هذا - ومعظم الحقى يفعلون !  
ومن ثم أردت أن أعلن عن طبقة الحقى ، واعتزمت أن أحيل  
عداوتها لى إلى صداقة وطيدة ، فهذا - فيما رأيت - نوع من  
الرياضة الأدبية المجدية ! .

فلما زرت فيلادفيا ، بعد ذلك - حيث كانت تقيم -  
اتصلت بها تليفونياً وجرت بيننا المحادثة على النحو التالى :  
أنا : مسز . . ؟ لقد كتبت إلى خطاباً منذ بضعة أسابيع ،  
وأود أن أشكرك عليه ! .

هى ( فى نبرة حازمة ولهجة مثقفة ) : من الذى أشرفه  
بمحادثته !

أنا : إننى غريب عنك . اسمى « ديل كارنيجى » لقد  
استمعت إلى إذاعة لى عن « لويزا ماى ألكوت » منذ بضعة  
أسابيع ، وقد ارتكبت فى أثناءها غلطة لا تغفر ، إذ قلت إنها  
من « نيوها مبشير » ! لقد كانت غلطة شائنة أريد أن أعتذر  
عنها . وكم كان جميلاً منك أن تنفق بعض الوقت فى الكتابة  
إلى تصحيحاً لهذا الخطأ ! .

هى : إنى آسفة يا مستر كارنيجى على أن كتبت لك بمثل  
تلك اللهجة الحادة . لقد فقدت سيطرتى على نفسى . إننى مدينة  
لك بالاعتذار .

أنا : كلا ، كلا - أنا الذى يجب أن يعتذر ! إن أى طفل  
فى سنته الدراسية الأولى لا يخطئ . مثل هذا الخطأ الذى وقعت  
فيه ! لقد اعتذرت فى إذاعتى يوم الأحد الذى تلا حديثى الأول ،  
وأريد الآن أن أعتذر لك شخصياً .

هى : إن عائلتى تستوطن « كونسكورد » منذ قرنين من  
الزمان ، وهى من الأسرات البارزة فيها ، وإنى جد فخورة بالولاية  
التي نشأت فيها ، ولهذا ساءنى جداً فى الحق ، قولك إن الأنسة  
« ألكوت » ولدت فى « نيوها مبشير » ولكنى أحس بالخجل  
الآن من اندفاعى فى الكتابة إليك !

أنا : أوكد لك أن غضبك لم يكن سوى معشار غضبى .  
إن غلطتى لم تؤذ « ماساشوستس » بقدر ما آذنتى أنا ! وليت  
الناس الذين هم فى مثل مركزك ، وثقافتك ، يجدون الوقت  
ليصححوا أخطاء أمثالى ! وكم يسعدنى أن تكتبى إلى إذا  
استكشفت غلطة فيما أذيع من أحاديث ! .

هى : الحق أننى معجبة غاية الإعجاب برحابة الصدر التى  
تقبلت بها انتقادى ، لا بد أنك شخص غاية فى الرقة واللفظ ،  
وكم أود لو أزداد معرفة بك . . .

\*\*\*

وهكذا أصبت بضعة أهداف بمجرد واحد : أصبت باعتذار

السيدة وتقدرها لوجهة نظري ، وأصبت الرضاء عن نفسي  
لضبطي عواطفى ودفعى الإساءة بالحسنى . وأصبت ، فضلا عن  
هذا وذاك قسطاً من الترفيه والسلاوى وأنا أستمع إليها وهى تبدي  
إعجابها برقتى ودماثة خلقى !

\*\*\*

ظل « س . هوروك » عشرين عاماً سوياً مديراً لأعمال  
كبار الفنانين أمثال « شاليان » و « ايزادورا دنكان »  
و « بافلوفا » ؟ وقتاً حدثنى مستز « هوروك » بأن من أجدى  
الدروس التى تلقاها من صلاته بهؤلاء الفنانين ذوى الاحساسات  
المرهفة ، ضرورة إبداء العطف لهم ، وإغداق الحب عليهم . لقد  
لبث ثلاثة أعوام مديراً لأعمال « تيودور شاليان » المغنى الذى  
ظالماً لعب بأفئدة سراته القوم فى ملهى « المترو بوليتان » فلم ير  
شاليان فى يوم من الأيام ، طوال هذه الفترة إلا شكياً متوجعاً !  
كان يتصرف كالطفل الذى أفسده التدايل . أو - على حد قول  
هوروك نفسه - « كان قطعة من الجحيم ! »

مثال ذلك أن شاليان كان يتصل بمستر هوروك تليفونياً  
فظهر اليوم الذى سيفنى فيه ويفاجئه بقوله : « إننى لست على  
مايرام اليوم ! إن خلقى جاف كالعصا . مستحيل أن أغنى الليلة ! »  
فهل كان مستر هوروك يجادله ؟ كلا ؟ بل كان يهرع إلى الفندق

الذى ينزل به شاليان ويقول له وهو يقطر عطفاً : « لمنى عليك  
يا صديقى المسكين ! طبعاً لن تغنى الليلة ! سألقى الحفلة حالا .  
صحيح إنك ستخسر ألفى ريال ، ولكن هذه الخسارة الضئيلة  
لا تقاس إلى جانب شهرتك المرهضة ، وسمعتك الناصحة » .

وعندئذ يفر شاليان زفرة حرى ويقول : « ربما يحسن بك  
أن تمر على مرة أخرى بعد الظهر : تعال فى تمام الخامسة ، فقد  
يكون أصابنى التحسن » .

وفى الساعة الخامسة يهرع هوروك ثانية إلى الفندق وهو  
يقبض حناناً ، ويصر مرة أخرى على إلغاء الحفلة ، فيتهدد  
« شاليان » مرة ثانية ويقول : « هلا مررت على فى الساعة ١٢ » .  
وفى الساعة السابعة والنصف يوافق المغنى الكبير على الفناء  
على شرط أن يسبقه مستر هوروك إلى خشبة المسرح ليعلم أن  
« شاليان » يعانى برداً شديداً . وعندئذ يكذب هوروك ويعد  
بأن يفعل !

\*\*\*

يقول الدكتور « آرثر جيتس » فى كتابه « الراى » علم النفس  
التربوى (١) :

Dr. Arthur Cates « Educational Psychology » (١)



## الفصل العاشر

نداء يستحوذ على قلب كل إنسان

نشأت على حدود البلدة التي ولد فيها « جيسى جيمس » ،  
« اللص الشريف » الذي طبق صيته الآفاق . وكثيراً ما زرت  
مزرعة « جيمس » . حيث لا يزال ابنه يعيش إلى اليوم -  
واستمعت إلى زوجته وهي تقص على القصص عن جهاد « جيمس »  
في سبيل الفقراء ، وكيف كان يعرض على نفسه للقتل في سطوه على  
القطارات ، والمصارف لكي يعطى المال المسلوب للمزارعين الفقراء  
ليسدوا ديونهم !!

ولا ريب أن « جيسى جيمس » كان يؤمن ، في قرارة  
نفسه ، بأنه إنسان مثالي نبيل ، تماماً كما كان يؤمن « شولتز »  
و « كرولي ذو اللسدسين » و « آل كايوني » من بعده بجيلين !  
ولم لا ؟! إن كل من تلقاه من الناس - حتى الشخص  
الذي تطالملك صورته في المرآة ! يحمل لنفسه تقديراً كبيراً ،  
ويحب - مع هذا - أن يقال عنه إنه متحرر من الأنانية ،  
متبريء من حب الذات !

إن الجنس البشري بأجمعه يتلهف على العطف . فالطفل  
يسارع بإظهار مالحته من أذى بل إنه قد يحدث الأذى بنفسه  
لنفسه لكي يحل على العطف ! والبالغون ، بدورهم يبذلون  
مأصباهم من أذى . ويتداولون أخبار مرضهم ، ويعنون خاصة  
بسرور تفاصيل العمليات الجراحية كي يحدوا من المستمعين بالعطف  
والاشفاق ! وإبداء العطف على النفس في مواجهة الشدائد  
والمصائب ، سواء كانت حقيقة أو متوهمة ، أمر شائع لا يكاد  
يخلو منه إنسان ! .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع  
القاعدة رقم ٩ :

قدر أنظار الشخص الآخر وابهر عطفك على رغباته

فإذا شئت أن تغير طابع الناس، وجب أن تتوسل إلى  
الدافع النبيلة في نفوسهم. أفتري هذا أمراً عسيراً يتعذر تطبيقه  
في الحياة العملية؟ دعنا نر:

كان لدى « هاملتون فاريل »، وهو صاحب شركة « فاريل  
مشتل » في جلنولدن بولاية بنسلفانيا - مستأجر مشاكس  
لا يفتأ يهدد بإخلاء مسكنه بين آن وآخر. وقبل انقضاء عقد  
الإيجار بأربعة شهور، أنذر هذا المستأجر مستر « فاريل » بأنه  
سيخلى مسكنه، بفض النظر عن العقد المبرم بينهما!

قال مستر « فاريل » وهو يروي القصة أمام الفضل  
« تفضى هذا الرجل في بيتي فصل الشتاء بطوله، وهو أسوأ  
فصول السنة وأكثرها ازدحاماً براغي السكني، ومن ثم أيقنت  
أنه إذا أخلى مسكنه فسيتمذر على أحد بديلاً منه قبل حلول  
الشتاء التالي، ورأيت بعين خيالي مائتين وعشرين ريالاً - هي  
المبلغ المتبقي في عقد الإيجار - تدرها إلى الرياح، فأظلمت الدنيا  
في ناظرهما، وتولاني الهم. وكنت في حالة كهذه أهرع إلى  
المستأجر، وأنصحه ساخراً، أن يقرأ العقد مرة ثانية، فإذا اعترى  
إخلاء المسكن، وجب أن يدفع باقي الإيجار نقداً وعداً! »

ولكنني بدلاً من تمثيل هذا المشهد، قررت أن أجرب  
أسلوباً آخر، فذهبت إلى المستأجر العنيد وبدأت حديثي معه

مستر « دو » لقد استمعت إلى قصتك • ولكنني مازلت  
مستريباً في أنك تنوى الانتقال حقاً. إن خبرة أعوام طويلة  
في تأجير المنازل قد علمتني شيئاً عن الطبيعة الإنسانية، وقد  
توسمت فيك من البداية رجلاً يحافظ على وعده، وما زلت عند  
حسن ظني بك، ولهذا أقترح عليك أن تنحى قرارك جانباً لبضعة  
أيام وتفكر في الأمر. فإذا أنبت إليّ في أول الشهر المقبل  
- عندما يحل موعد دفع الإيجار - وأخبرتني أنك مازلت  
مصرراً على الانتقال، فإنني أعدك أن أتنازل عن حقوق كافة،  
وأسلم بأبي كنت مخطئاً في ظني! على أنني مازلت أعتقد أنك  
رجل يحافظ على كلمته، ويقوم على تنفيذ وعده! إذ نحن، آخر  
الأمر، إما آدميون أو قرود، والخيار عادة متروك لنا! فلما أقبل  
الشهر التالي، أتى الرجل ودفع الإيجار، ثم حدثني بأنه تناقش  
وزوجته في الموضوع فقر رأيهما على أنه أكرم لهما وأشرف أن  
يوفيا بتعهداتهما لي!

\*\*\*

حدث أن نشرت إحدى الصحف صورة للورد « نورث كاييف »  
لم يكن يجب أن تنشر، فكتب إلى محرر تلك الصحيفة يقول:  
« أرجو أن لا تنشروا صورتي هذه مرة أخرى، فهي تذلّ تروق »

لامى ! « وكان يهدف بهذا إلى الضرب على وتر حساس في قلوب البشر جميعاً هو حب الأبناء للأمهات !

وعندما أراد جون روكفلر، الابن، أن ينهي المصورين الصحفيين عن التقاط صور أبنائه، توصل بدوره إلى الدوافع النبيلة قال: « إنكم تعرفون أنها مفسدة الصغار أى مفسدة أن يكثر الإعلان عنهم ! »

وعندما بدأ « سيروس كيرتس » - الصحفي الذى نشأ في فقر مدقع، وانتهى بأن أصبح مالكا لجريدتى « سترادى إيفنتج بوست » و « إيديزهوم جورنال » - عندما بدأ حياته الصحفية، لم يكن يسه أن يدفع لحرريه أجوراً كتلك التى تدفعها المجلات الأخرى لحرريها، ولم يكن يسه أن يستكتب كتاباً من الطراز الأول لأن المال كان يعوزه، ومن ثم توصل إلى الدوافع النبيلة في نفوس هؤلاء وهؤلاء. مثال ذلك أنه أقنع « لويزا ماى ألكوت »، وهى فى أوج شهرتها بأن تكتب له حين وهب مائة ريال للجمعية الخيرية التى كانت « لويزا » تحدياً عليها !

ورب قارىء يقول: « لقد بنطلى هذا على نورثكليف، وروكفلر ورواثة عاطفية مثل لويزا، ولكم أود أن أراه بنطلى على أولئك الرجال ذوى القلوب البليظة الذين أحصل منهم الأجور كل شهر ! »

وهو على حق ! فليس تمة مبدأ يسرى على الناس كلهم سواء بسواء ! فإذا كنت راضياً عن الحال التى أنت عليها فلا داعى لأن تغيرها. وإذا لم تسكن راضياً، فلماذا لا تجرب؟ دعنا، على أية حال، نستمع إلى جيمسى توماس « - أ - تلاميذى السابقين - وهو يروى قصته الطريفة هذه :-

« رفض ستة من عملاء إحدى شركات السيارات أن يدفعوا المبالغ المستحقة عليهم بحجة أن الشركة أخلت بأحد تعدياتها معهم فى الوقت الذى كان كل منهم موقفاً بإمضائه على أنه نال حقه كاملاً ! .. وكانت الشركة تعلم أنها على حق، وكانت أولو غلطاتها أنها صارحت عملاءها بذلك !  
« وإليك الخطوات التى اتخذها مندوبو قسم الحسابات بالشركة لتحصيل المبالغ المتأخرة :

- « ١ - ذهبوا إلى كل عميل بدوره وقالوا له إنهم « أتوا لتحصيل المبالغ التى فات موعد سدادها ! »
- « ٢ - ثم أوضحوا له أن الشركة على صواب (ومعنى ذلك بالطبع، أن العميل هو المخطئ ! )
- « ٣ - صرحوا له بأن الشركة تعلم عن السيارات أكثر مما يطمع هو فى أن يعرفه عنها فى يوم من الأيام، فلماذا إذن يبتنى المشاكسة والعناد ؟

« ٤ - وماذا كانت النتيجة ؟ ظل الجميع يتجادلون على غير طائل !

وأوشك رئيس قسم الحسابات أن يحيل الأمر إلى القضاء للفصل فيه ، لولا أن تنبه المدير الأمر قبل فوات الأوان !  
وبحث المدير أمر هؤلاء العملاء فوجد أنهم جميعاً كانوا من أفضل عملاء الشركة ، وأنهم لم يتوانوا من قبل عن تسديد حسابهم كاملاً . وهنا أيقن أن في الأمر شيئاً ، فاستدعاني وطلب إلي أن أعمل على تحصيل المبالغ المتأخرة لدى هؤلاء العملاء . « وهذه هي الخطوات التي اتخذتها :

« ١ - زرت كلا من هؤلاء العملاء بدوره ، ولكنني لم أفتح أحداً منهم قط في الموضوع الذي أتيت من أجله ، بل كنت أقول للعميل إنني أتيت لأرجع علاقته الحسنة بالشركة إلى ما كانت عليه .

« ٢ - وبعد أن أستمع إلى قصة العميل ، كنت أقول له هي ليس لي رأي أبدي ، وأن الشركة لاتزعم أن دعواه باطلة .  
« ٣ - ثم أفهمه أن السيارة التي اشتراها هي في الحل الأول من اعتبارنا . وأنه يعرف عنها أكثر من أي شخص آخر ، فهي سيارته !

« ٤ - وكنت أتكره يتكلم وأنصت إليه باهتمام وأبدي عطفًا وتقديرًا على وجهة نظره .

« ٥ - وأخيراً ، عندما يصبح في حال تمكنه من المناقشة الهادئة ، أتوسل إلى الدوافع النبيلة في نفسه ، فأقول : إن سوء التفاهم الذي وقع بينه وبين مندوبي الشركة أمر يؤسف له وما كان ينبغي أن يقع ، ثم أبادر بالاعتذار إليه نيابة عن الشركة ، وأردف قائلاً :

- على أي أطمع بما ألمسه فيك من إنصاف ورحابة صدر ، أن تسدي إلي معروفًا . هاهو ذا كشف بحسابك ، سأتركه لك وأدع لك النظر فيه كما لو كنت مديراً للشركة ، وسأرضى بحكمك أيا كان .

فهل تراه كان يسدد حسابه ؟ طبعاً ! وهكذا سدد العملاء الستة حسابهم إلا واحداً رفض أن يدفع دريهمات قليلة ! أما الخصة الباقون فقد سددوا كافة المبالغ المتأخرة ؛ ثم لم يكذب بمضي عامان حتى تكنا نسلهم سيارات جديدة !

والمعزى الذي يعني أن استخلصه من هذه القصة هو أن الناس - كقاعدة - أمناء مخلصون . وقليلون منهم هم الذين يشذون عن هذه القاعدة . والرجل الذي يبدو أنه

مشاكس عنيد يستحيل منصفاً خلاصاً إذا أنت عاملته على أنه  
منصف مخلص .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فأحرى  
بك أن تتبع القاعدة رقم ١٠ :

توسل إلى الدوافع النبيلة

## الفصل الحادي عشر

افعل مثلما تفعل السينما

بمقد بضع سنوات استهدفت جريدة « فيلادلفا إيفننج  
بولتين » لحملة شعواء من التجريح والتشهير . فقد نبئت شائمة  
عجيبة مالبثت أن سمرت مسرى النار في المهشم ، تزعم للمعلنين  
في تلك الصحيفة أنها - أي الصحيفة - تكاد تقتصر على  
الإعلانات وتوشك أن تخلو من الأخبار والمقالات ، وجريدة  
كهنه مصيرها إلى البوار في القريب !

كانت الشائمة جد خطيرة ، ومن ثم كان على المشرفين  
على هذه الجريدة أن يضعوا لها حداً . ولكن كيف ؟  
إليكم بيان ما حدث :

انتزعت الجريدة من أحد أعدادها المادة الإخبارية وضمنتها  
كتاباً أسماه « يوماً واحداً » « One Day » ، نجاء مؤلفاً من  
ثمانمائة صفحة - أي في حجم كتاب يبباع بريالين - وباعتها  
الجريدة لقاء قرشين للنيحة !

وقد كان إخراج هذا الكتاب كفيلاً بوضع الأمور في

نصاتها ، إذ انضح - بما لا يقبل الجدل - أن الجريدة تحمل حملاً  
ثقيلاً من المادة المفيدة .. بل لقد ضاع الكتاب هذه الحقيقة  
في « قالب تمثيل » وأظهرها بما لم يكن يظهرها به الجدل والنقاش ،  
والاستمانة بالمنطق والأرقام !

\* \* \*

واقراً « من العرض » لمؤلفه « كنيث جودي » و « زين  
كوفان »<sup>(١)</sup> نجد فيه صوراً مثيرة لما يجنيه أولئك الذين يحسنون  
عرض سلعهم ، من أرباح طائلة .. نجد فيه كيف تدعو شركة  
« الكترولكس » لمراوحها الكهربائية بإشعال عيدان النقاب  
قريباً من أذن الزبون ، للتدليل على صمت المروحة ! . وكيف  
يبيع « سيزر رويك » القبة بما يقرب من ريالين لأن عليها  
توقيع « آن سودرن » ممثلة السينما ! . وكيف شق « ميكي  
ماوس » طريقه إلى دائرة المعارف - بعد أن شقها إلى شاشة  
السينما - وكيف أن إطلاق اسمه على لعب الأطفال انتشل  
إحدى مصانع اللعب من الخراب ! . وكيف تجذب « شركة  
إسترن للخطوط الجوية » المارة إلى واجهة بها نماذج مصفوفة  
لطائرات من طراز « دوغلاس » وكيف ينير « هاري

(١) Kenneth Goode & Zenn Kaufman, « Show -  
manship in Business »

الكسندر » المشترين بإذاعة مباراة وهمية في الملاكمة ، بين  
بضاعته وبضاعة منافس آخر ! . . وكيف يوقف « كرايزلر »  
الفيلة الضخمة على سطوح سياراته ليبرهن متانتها ! .

هذا هو زمن العرض .. وهذا هو عصر التمثيل . فسوق  
الحقائق مجردة لم يعد يكفي ؛ يجب أن نسوقها في قالب تمثيل  
يؤثر في النفوس . نعم . ينبغي لك أن تتقن فن العرض كما تتقن  
السينما وتقنه الإذاعة ! .

\* \* \*

كان « جيمس بوينتون » مكلفاً من شركته بأن يقدم  
تقريباً عن السعر الذي يجب أن يباع به نوع جديد مبتكر من  
« الكولد كريم » استخرجته الشركة بحيث لاتزاحمه أصناف  
أخرى . وكان يتحتم عليه ، لكي بعد تقريره ، أن يستشير رجلاً  
حجة في شئون التسعيرة ، ولكن محاولته الأولى باءت بالفشل  
ذلك لأنه ارتأى رأياً ، وارتأى الخبير رأياً آخر .

قال مستر بوينتون :

وجدتني أنساق إلى جدال عميم . فلما قال لي الخبير إنني  
مخطئ ، في تقديري ، انطلقت أبرهن له على أي مصيب ،  
وأفلحت أخيراً - لفرط ضروري ! ولكن الوقت المحدد للزيارة

كان قد أرف ، وانتهت المقابلة دون أن أنتهى إلى بنيفجة ! .  
 « وفي المرة التالية لم أعرض عليه أرقاماً ، وحقائق ؛ بل  
 ذهبت إليه وقد اعتزمت أن أصوغ الحقائق في قالب تمثيلي ! .  
 وإذا دخلت إلى مكتبه وجدته مشغولاً بمحدث تليفونى ،  
 فانهزت هذه الفرصة وفتحت حقيبة جلدية ، استخرجت منها  
 اثنين وثلاثين وعاء من « الكولد كريم » وضعتها فوق  
 مكتبه ، وكان فوق كل وعاء بيان قصير بطريقة صنعه ، وبيان  
 تكاليفه ، والسعر الذى يباع به ! .

ماذا حدث ؟ .

« لم تكن هناك حاجة إلى الجدال . . التفط الرجل الوعاء  
 الأول ، ثم الثانى . . ودار بيننا حديث قصير ألقى خلاله بضعة  
 أسئلة . . لقد عرضت عليه فى هذه الزيارة الحقائق نفسها التى  
 عرضتها عليه فى المرة السابقة ولكننى كنت فى هذه المرة أستعين  
 بالتمثيل ! وكم أحدث هذا من فرق ! » .

إذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فانبع القاعدة

رقم ١١ .

ضع أنظرك فى قالب تمثيلي

## الفصل الثانى عشر

عندما لا يتبع شىء آخر ، جرب هذا

هنا كان « تشارلى شواب » يتفقد أحد مصانعه ،  
 لاحظ أن عمال المصنع لم ينجزوا ما كان متظراً منهم إنجازه ،  
 فاستدعى مدير المصنع وقال له : « كيف تعجز ، مع قدرتك  
 وبراعتك ، عن حفز العمال إلى إنتاج ما هو مطلوب منهم ؟ » .

فأجاب المدير : « أنا فى الحق لا أدرى ! لقد جربت كل  
 السبل . . لاطفمتهم وحثتهم ، بل نهيتهم وأذرتهم ولكن  
 بلا جدوى ! إنهم لا يريدون أن ينجزوا الإنتاج وحسب ! » .

دارت هذه المناقشة قبيل انصراف عمال النهار إلى منازلهم  
 وتسلم عمال الليل دفعة العمل : فقال شواب للمدير : « حسناً :  
 أعطنى قطعة من الطباشير » ثم توجه إلى أقرب عامل منه وسأله :  
 « كم قطعة أمجزتم اليوم ؟ » فقال : ست قطع » .

فعمد شواب إلى أرض المصنع وكتب الرقم ٦ بالطباشير  
 بحجم كبير ، وبينما عمال الليل يدخلون المصنع شاهدوا الرقم ٦  
 مكتوباً على الأرض واستفسروا السبب ، فأجابهم عمال النهار :

« لقد كان الرئيس هنا اليوم ، وسألناكم قطعة أنجزنا ، فما  
قلنا : ستأ ، كتبها على الأرض ! »

وفي اليوم التالي تفقد شواب المصنع فوجد أن عمال الليل قد  
محو الرقم ٦ وأحلوها محله الرقم ٧ بالحجم الكبير ! .

وعند ما تسلم عمال النهار العمل رأوا الرقم ٧ مكتوباً . . .  
إذن فعمال الليل يظنون أنهم أقدر منهم وأبرع ؟ حسناً .

لسوف يلقون عليهم درساً لن ينسوه ! وانكبوا على العمل في  
حماسة ، وقبيل انصرافهم خلفوا وراءهم الرقم ١٠ مكتوباً على

أرض المصنع ! وسرعان ما أصبح هذا المصنع الذي كان العمل  
فيه يسير متواتراً طبيعياً أكثر مصانع الشركة إنتاجاً ! .

فما هو المبدأ الذي استخدم هنا ؟ .

سأدع شواب يصوغه في عباراته الخاصة :

« لاشيء يبث الحماسة في القلوب ، ويجفز إلى سرعة

الإنجاز مثل المنافسة ! ولست أعنى المنافسة في أسوأ معانيها ، تلك

التي تهدف إلى جمع المال ، ولكنني أقصد بها الرغبة في التفوق ! »

الرغبة في التفوق ! رمى القفاز في الوجه ! .

هذه طريقة لا تخيب أيداً في التوصل إلى أناس فيهم

روح تنوُّب ! .

وبغير التحدى لم يكن « ثيودور روزفلت » ليصبح رئيساً  
للولايات المتحدة ! كان « الفارس العنيد » - كما كانوا يلقبونه - قد

وصل توأ من « كوبا » وعين محافظاً لولاية نيويورك ، وسرعان  
ما انبرى له المعارضون يشنون عليه حملة شعواء ، وبدلون بكل

ماوسهم من حجج قانونية على خطأ تعيينه في هذا المنصب ! .  
وأوشك الخوف أن يدب في قلب روزفلت ، وفكر في

التنحي عن منصبه . ، غير أن صديقه « توماس كوليريلات »  
أهاب به قائلاً : « هل استحال بطل . « سان جوان هل »

إلى جبان ؟ ! » .  
وصد روزفلت إلى النهاية ، وغير هذا « التحدى » لا تاريخ

روزفلت وحده ، بل تلميح أمة بحالها ! لقد عرف « نشارلس

شواب » قيمة التحدى ، وكذلك عرفها « بلات » « آل سميث »

عندما كان « آل سميث » محافظاً لنيويورك ، تواترت

الأبناء بأن المجرمين من نزلاء سجن « سنج سنج » ، في غرب

« جزيرة الشيطان » يتسللون إلى خارج السجن مشتهزين فرصة

خلو منصب مدير السجن ! .

ورغب آل سميث في أن يعين للسجن حارساً حازماً قوياً

فمن يختار : أرسل في طلب لويس لويس « من فيوهامبتون » ثم



قال « هارفي فايرستون » مؤسس شركة « فايرستون »  
الكبرى للمطاط :

« لا أحسب أن المال وحده يستطيع أن يجمع الرجال  
الطيبين ويستبقبهم معاً . ولكن المنافسة وحدها تستطيع هذا »  
هذا كله ما يبتغيه الرجل الناجح : المنافسة ! الحال لإثبات  
التفوق ! الفرصة السانحة لإظهار المقدرة ! .

فإذا أردت أن تكسب الناس ذوى الروح الوثابة ،  
والشجاعة الأدبية إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ١٢ :

ضع الأمر موضع التحدى

قاله : « مارايك في أن تتولى إدارة سجن « سنج صنج »  
إتهم يحتاجون إلى مدير حازم محكم هناك ! » .

وحدد لويس ! فقد كان يعرف ما ينطوى عليه هذا المنصب  
من أخطار ، فضلاً عن أن المنصب كان خاضعاً لتقلبات  
السياسة وأهوائها ! .

فلما رأى سميت تردد لويس : أسند ظهره إلى ظهر مقدمه  
وابتسم قائلاً :

« إننى لا ألومك أيها الشاب على ما انتابك من جنون . إنهما  
وظيفة خطيرة لا يلائمها إلا رجل قوى حازم ، وسوف أبحث عن  
مثل هذا الرجل ! » .

وإذن فقد كان سميت يتحدى ؟ ! وقبل لويس الوظيفة !  
وما لبث أن أصبح أشهر مديري السجون على الإطلاق ! .  
حتى لقد بيع من كتابه « عشرون ألف سنة في سنج صنج »<sup>(١)</sup>  
مئات الآلاف من النسخ ! وقد استنهضت قصة حياته كدبر  
للسجن العتيد ، عشرات من مخرجى الأفلام السينمائية إلى  
العمل ، وأنت محاولاته في سبيل تحويل المجرمين إلى بشر  
يقتلون بالمعزبات .

(١) Lewis R. Hawes, «20,000 Years in Sing Sing».

## إجمال

اثنتا عشرة طريقة لكي تجتذب الناس إلى وجهة نظرك  
القاعدة رقم ١ : لا تجادل . واعلم أن خير السبل لكسب  
جدال هي أن تتجنبه .

القاعدة رقم ٢ : أظهر احتراماً لآراء الشخص الآخر . لا  
تقل لأحد إنه مخطئ .

القاعدة رقم ٣ : إذا كنت مخطئاً فسلم بمخطئك .

القاعدة رقم ٤ : توسل بالرفق واللين ، ودع الغضب والعنف

القاعدة رقم ٥ : اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم .

القاعدة رقم ٦ : دع الشخص الآخر يتولى دفعة الحديث .

القاعدة رقم ٧ : دع الشخص الآخر يحسب أن الفكرة فكرته .

القاعدة رقم ٨ : حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة

نظر الشخص الآخر .

القاعدة رقم ٩ : قدر أفكارك الشخص الآخر وأبد عطفك

على رغباته .

القاعدة رقم ١٠ : توسل إلى الدوافع النبيلة .

القاعدة رقم ١١ : صنع أفكارك في قالب تمثيلي .

القاعدة رقم ١٢ : ضع الأمر موضع التحدي .

## البعض الرابع

نسع طرق لكي تملك زمام الناس  
دون أن تسيء إليهم أو تستبد عنادهم

## الفصل الأول

إذا لم يكن بد من استكشاف الأخطاء فهاك الطريقة :

نزل صديق لي ضيفاً على البيت الأبيض ذات مرة في عهد  
الرئيس « كالفن كوليدج » . وبينما صديق في طريقه إلى مكتب  
الرئيس سمعه يقول لأحدى سكرتيراته : « ما أجل ثوبك  
هذا ! يظهر كفاتنة جذابة ! » .

ولعل هذا كان أجل مديح و« كمال الصامت » - كما  
كانوا يلقبونه ! - لأحدى سكرتيراته في حياته كلها ! بل كان هذا  
المديح غير معتاد ولا متوقع ، حتى إن الفتاة تضرجت وجنتها  
وعليها الارتباك فلم تخر جواباً ! ثم أردف كوليدج : « لاتفق .  
جامدة هكذا ، فقد قلت ما قلت لأروح عنك ، ورجائي أن  
تهتمى من الآن فصاعداً ، بالمحافظة على مواعيد العمل ! » .

وأحسب أن كلاً منا لا يجد غضاضة مطلقاً في أن يستمع

إلى فالإيسره ، أو ما يذكره بنقص فيه بعد أن يتمدد ولو قليلاً !  
وهذا بعينه ما كان يفعله « ماكنلى » عندما كان مرشحاً  
للرئاسة . فقد كتب أحد الشبان الجمهوريين فى ذلك الوقت  
خطبة ، كان يعتقد أنها أروع وأبلغ مما كتب « شيشرون »  
و « بآثريك هنرى » ، « ودانيل وبستر » جميعاً !

ثم قرأ هذا الشاب خطبته فى حماسة دافقة ، وصوت جمهورى  
على « ماكنلى » . وصحيح أنه كانت للخطبة بعض عناصر  
الروعة ، ولكنها كانت تافهة ، خليقة - لو أقيمت - بأن تثير  
عاصفة من النقد . . . ولكن « ماكنلى » لم يشأ أن يجرح  
إحساس الفتى ، لا ولم يرد أن يقتل فيه حماسه المتقدة ، فكيف  
حسم هذه المشكلة الدقيقة ؟ ! .

قال « ماكنلى » للشاب : « يابنى ، هذه خطبة رائعة حقاً  
وليس فى وسع أحد أن يعد مثلها ! ونعمة مواقف كثيرة تستحق  
أن تلقى فيها هذه الخطبة ، ولكن ، أترى الخطبة تلائم الموقف  
الراهن ؟ ! أنا أقدر وجهة نظرك ، ولكن من المحتم على أن أقدر  
وجهة نظر الحزب كذلك ، فهلا رجعت إلى بيتك وكتبت  
خطبة على النمط الذى أشير به عليك ، ثم أرسلت لى نسخة  
مها ؟ ! » .

وقد فضل الشاب ، وأعمل « ماكنلى » قلبه الأزرق فى

الخطبة الثانية وأشار على الشاب أن يعيد كتابتها من جديد ،  
وما زال بالشاب حتى غدت خطبته من أعظم الخطب التى أقيمت  
فى ذلك الحفل ! .

وها أنا أسوق إليك الرسالة الشهيرة الثانية التى كتبها  
« إبراهيم لنسكولن » - أما الرسالة الشهيرة الأولى فقد كتبها  
إلى « مسز بكسي » يعبر فيها عن أسفه لمقتل أبنائها الخمسة فى  
صاحة القتال ! .

ولا يبعد أن يكون لنسكولن قد دمج رسالته هذه - وهى  
موجهة إلى الجنرال هوكر - فى خمس دقائق ، إلا أنها قد بيعت  
فى مزاد علنى جرى عام ١٩٢٦ بمبلغ اثنى عشر ألف ريال ! وهو  
مبلغ يزيد بكثير عما استطاع لنسكولن أن يدخره فى مدى نصف  
قرن من العمل الشاق المرهق ! .

كتب لنسكولن هذه الرسالة فى ٢٦ أبريل عام ١٨٦٣ ، وهى  
خلال فتره حالسكة من تاريخ الحرب الأهلية الأمريكية : كان  
جيش الاتحاد « آشد يتمتر فى هزيمة تلو الهزيمة ، ويخرج من  
مذبحة مروعة ليخوض معمان مذبحة أسمى وأمر ! وروعت  
الأمّة وهى تشهد مصارع أبنائها وهجر آلاف من الجند صفوف  
الحيش ، وثار الجمهوريون من أعضاء مجلس الشيوخ ، وطالبوا  
بطرده لنسكولن خارج « البيت الأبيض » . . . عندئذ كتب

لنكون رسالته هذه التي جاء فيها قوله : « إنه ليبدولى ونحن نتخبط على حافة الدمار الأبدى أن العناية الإلهية تناصبتنا العداة فلست أتبين في حكمة هذا الظلام المريب بصيصاً من النور ولو قليلاً ! » .

وأنا أورد هذه الرسالة هنا لأنها تبين كيف حاول لنكون ن يعيها عقلية فائدتوقف مصير الأمة على إقدامه وهمته .  
وربما كانت تلك أوجع رسالة كتبها لنكون بعد أن أصبح رئيساً للجمهورية ، ورغم ذلك فقد امتدح فيها الجنرال « هوكر » قبل أن يتكلم عن أخطائه الخطيرة .

نعم ، كانت هناك أخطاء خطيرة ، ولكن لنكون لم يصفها بهذا الوصف . . وإليك مطلع الرسالة :

« لقد وضعتك على رأس جيشي بعدما اجتمع لدى من الأسباب ما يثبت جدارتك بهذا المنصب ، ومع هذا بحسن بي أن أصارك بأن نمة أشياء لا أستطيع أن أتفق معك تماماً بصدها ! .

« إن تقى في شجاعتك ، ومهارتك ، وجدارتك بمنصبك لا يتطرق إليها الشك ؛ وهذه صفات أحببتك من أجلها ، وأحببتك فضلاً عنها ، لأنك لا تخلط السياسة بمهنتك العسكرية وأنت في هذا جد مصيب .

« وأنت طموح ، وهذه صفة ، لو ألزمت حدودها المقبولة ، لثفت ولم تضر . ولكني أظنك حين صببت اللوم جزافاً على زميلك «الجنرال» « برنسيدي » قد انصت لصوت طموحك وحده فغطت هذا الزميل ما استطعت ، وأتيت خطأ كبيراً نحو أخ لك في السلاح ، ونحو البلاد عامة ! .

« وقد سمعت من مصدرٍ لأملك إلا أن أصدقك ، أنك صرحت بأن الجيش والحكومة معاً في حاجة إلى ديكتاتور ! وأنا لم أولك القيادة لهذا الزعم بل وأيتك إياها على الرغم منه ! القادة الظافرون وحدهم هم أصحاب الحق في أن يكونوا حكاماً مطلقين ! على أنني سأخطر بمنحك سلطة مطلقة في مقابل أن تمنحنا النصر !

« واعلم أن الحكومة ستناصرك بأقصى ما في طوقها ، لا بأكثر مما ناصرته سواك من القادة ، ولا بأقل منه ، ولكن بمثله ! وكل ما أخشاه أن تترد إليك روح التذمر التي أترتها في الجنود بانتقادك مسلك قائدهم « برنسيدي » وسحبك الثقة منه !

« واملك تعلم أن نابليون نفسه لو كان حياً إلى اليوم لما وسعه أن يحصل على خير ما في جنوده بإظهار مثل هذه الروح التي أظهرت ، فاحذر التمهور والاندفاع ، وتقدم في قوة وعزم لا يلين . تقدم إلى الأمام وامنحنا النصر ! » .

- حقاً؟ إنه اسم غير عادي! لقد أنت عائلتي من هولده  
واستقرت في نيويورك منذ مائتي عام تقريباً!  
« ثم انطلق يتحدث عن عائلته وأجداده، فلما أتم الحدث  
أبديت له إعجابي بضخامة شركته، وعقدت مقارنة بينهما وبين  
بعض الشركات الأخرى التي زرتها. فقال:  
- لقد أنفقت عمري بأكمله في تأسيس هذه الشركة،

وإني لفخور بها. هل لك في جولة في أنحاء المصنع؟  
وفي خلال تلك الجولة، رحبت أبدي إعجابي وتقديري  
لكل ماتع عليه عيناى، فلما فرغنا من الجولة سهر المدير على  
دعوتى للغداء معه وبعد الغداء قال المدير:

- والآن لنعد إلى العمل. لقد أدركت طبعاً، لماذا جئت والحق  
أنتى لم أتوقع أن زيارتك ستكون ممتعة بهذا القدر! فى وسعك  
أن تعود إلى فيلادلفيا، ومعك وعد قاطع بأن تصل المواد المطلوبة  
فى موعدها، ولو اقتضى الأمر تأخير بعض الطلبات الأخرى! «  
وهكذا نال مستر جو مطالبه دون أن يطلب شيئاً! ووصلت  
المواد فى موعدها وتم تسليم البناء فى اليوم المتفق عليه: فهل كان  
يحدث ما حدث لو لم يستخدم مستر جو هذه الطريقة الفعالة؟!  
فلكى تسلس قيادة الناس إذن دون أن تسمى إليهم أو  
تستثير غناهم، إليك القاعدة رقم ١:

إبراً بالنساء المستطاب والتقدير المخلص

وأنت لست كولدج، وما كنى، ولا لنكون،  
فهل تريد أن تعرف كيف تنفعك هذه الفلسفة فى اتصالاتك  
اليومية؟ حسناً: سأضرب لك مثلاً:  
خذ قصة مستر «جو»، وهو مواطن عادى مثلى ومثلك.  
وقد روى هذه القصة أمام الفصل:

كانت شركة «دارك» للبناء - التى أشتغل بها - قد  
تعاقدت على إتمام بناء ضخ لإحدى المؤسسات فى فيلادلفيا فى  
موعد معين، وأشرف البناء فعلاً على الانتهاء ولم يبق إلا الزخرفة  
البروتزية التى تزين واجهته الخارجية، وهنا أعلن متعهد  
الزخارف أنه لن يستطيع أن يسلم ما هو مطلوب منه فى الوقت  
المحدد!

«وجرت المحادثات التليفونية، ونشب الجدال العنيف،  
والمناقشات الحامية، ولكن بلا جدوى! ومن ثم أوفدتنى  
الشركة إلى نيويورك لأتزم «أسد البرونز» حظيرته!  
وما إن دخلت عليه فى مكتبه حتى قلت له:

- عند ما غادرت ألتظار هذا الصباح فتشت فى دليل  
التليفون عن عنوانك وقد وجدت أنك تحمل اسماً لا يشاركك  
فيه أحد قط!

فتهلت أسارىر التاجر الكبير وقال:

## افضل لثاني

كيف تتبّد، وتسلم من البغضاء !

كان « تشارلس شواب » يطوف ظهر أحد الأيام ، بأحد مصانع الصلب التي يشرف عليها ، فوقع بصره على بعض العمال وهم يدخنون ، وفوق رؤوسهم مباشرة لافتة تحمل هذه العبارة « والتدخين ممنوع » .. فهل أشار شواب إلى اللافتة وعنف عماله قائلاً : « ألا تحسبون القراءة ؟ ! » كلا ! ليس شواب من يفعل هذا ! بل سار إلى الرجال ، وناول كلاً منهم سيجاراً فاخراً وقال : « سأقدر لكم صنعكم ، أيها الرفاق ، لو دخنتم هذا السيجار في الردهة الخارجية ! » ؛ وقد عرفوا لساعتهم ما يرمى إليه ، فأكبروا فيه امتناعه عن لومهم - واللوم من حقه ! - فعمل تملك إلا أن تحب مثل هذا الرجل ! ؟

وكان « جون وانا ميكر » يستخدم هذا الأسلوب نفسه في معاملة عماله . فقد اعتاد أن يقوم بجولة في متجره الكبير ، في قيلا دلفيا كل يوم . وفي ذات يوم رأى أحد الزبائن ينتظر صابراً

دون أن يعيره أحد العمال التفاتاً ! . فأين كان الباعة ؟ كانوا في طرف ناه من المتجر يسمرون ويتندرون ! ولم يفه « وانا ميكر » بكلمة ، بل نسل في هدوء إلى ما وراء الحاجز - حيث يقف الباعة ولبي طلب الزبون بنفسه ثم سلم « البضاعة » لأحد عماله كي يلفها ، وانصرف لحاله ! !

\* \* \*

في الثامن من شهر مايو عام ١٨٨٧ توفي الخطيب المفوه « هنرى وارد بيتشر » . وفي يوم الأحد التالي ، دعى « ليمان أبوت » ليتكلم من فوق المنبر الصامت الذي هجره رائده « بيتشر » . وكان « ليمان » يتحرق شوقاً لأن تأتي خطبته أروع ماتكون ، ومن ثم كتبها مرة ومرة وأودعها كل ماوسعه من زينة وزخرف . ثم قرأها على زوجته . ولسكنها - أى الخطبة - كانت ككل الخطب المكتوبة ، ضعيفة ، ظاهرة العيوب ، ولو أن زوجته كانت سقيمة الذوق لقاتل له لغورها : « ما هذا باليمان ؟ إنها فظيعة ! إنك ستدفع الناس إلى النوم ! كان ينبغي لك أن تكون خيراً من هذا ، بعد الوقت الطويل الذي قضيته في ممارسة الخطابة ، فبحق السماء لماذا لا تتكلم كإنسان ؟ لماذا لا تكون على السجيه ؟ إنك نسيء إلى نفسك أبلغ إساءة إذا تلوت هذا الخطبة ! » .

## الفصل الثالث

### تكلم عن أخطائك أولاً

منذ بضع سنوات ، تركت ابنة عمي « جوزفين كارنيجي »  
بها في « كانساس » وقدمت إلى نيويورك لتعمل سكرتيرة لي  
كانت ، إذ ذاك ، في التاسعة عشرة من عمرها ، وقد آمنت  
دراستها قبل ذلك بثلاثة أعوام . وكانت تجاربهها في الحياة تزيد  
بقليل على العدم ! ولما كتبها اليوم إحدى السكرتيرات البارعات  
المحكيات !

وفي ذات يوم أوشكت أن أنتقد مسلماً لها ، ولكنني  
سكتت فجأة ، وقلت لنفسي : « لحظة واحدة يا ديل كارنيجي !  
لحظة واحدة ! إن سفلت ضعف سن جوزفين ، ولك من تجاربك  
في الحياة أضعاف أضعاف ما لها ، فكيف تتوقع أن يكون لها  
مثل وجهة نظرك ، وحكمك ، ومقدرتك ، مهما كانت هذه  
متواضعة ؟ ! ولحظة يا ديل ! ماذا كنت تعمل وأنت في  
التاسعة عشرة من عمرك ؟ أنذكر الأخطاء الفاضحة ، والمحامات

هذا ما كانت تقوله ، ولو أنها تألته فأنت تعرف ماذا كان  
يحدث ، وكانت هي تعرف كذلك ! ولهذا لم تقل سوى أنها  
« تلاحظ أنها تصلح ك مقال ل مجلة « نورث أميريكان ريفيو » ..  
أى إنها امتدحت الخطبة وأمت - في الوقت نفسه - طرف  
خفي ، أى إنها لا تصلح كخطبة ! وأدرك ليان وجهة نظرها ،  
ففرق الخطبة التي ضمنها عصارة ذهنه ، وارتجل خطبته فجاءت آية  
في البلاغة والروعة !

فلكى تملك زمام الناس دون أن تسمى إليهم أو تستشير  
عنادهم ، إليك القاعدة رقم ٢ :

افت النظر إلى الأخطاء من طرف خفي

للتكررة التي كنت تأتيها؟ أتذكر الوقت الذي فعلت فيه كذا وكذا، وكيت وكيت؟!!

فلما قلبت الأمر على أوجه في نزاهة ونجود، انتهيت إلى أن جوزفين، وهي في التاسعة عشرة من عمرها، أفضل بكثير مما كنت وأنا في مثل سنها! ولم يكن هذا - للأسف! - من قبيل إدخال السرور على قلب جوزفين!

وبعد تلك المرة، صرت كلما أردت أن ألفت نظر جوزفين إلى خطأ أفته أبدأ بقولي: « لقد أتيت يا جوزفين خطأ، ولكن الله يعلم أنه ليس شراً من كثير مما أتيت أنا! فأنت لم تولدي ولك صدق الحكم على الأشياء، بل يتأتى هذا عن طريق التجربة وخدعها، وأنت أفضل مما كنت أنا في مثل سنك. إنني أحمل عبئاً كبيراً من الأخطاء الغبية السخيفة، حتى إنه لا تحذوني أقل الرغبة في أن أنتقدك أنت أو سواك. ولكن... ألا ترين أنه يكون أصوب لو فعلت كذا وكذا؟!!

وثق أنه لن يقل عليك أن تنصت إلى إحصائية مطولة بأخطائك الشخصية لو أن المنتقد بدأها مسلماً بأنه، بدوره، ليس معصوماً من الأخطاء!

وقد تعلم الأمير « فون بولو » هذه الحقيقة في سنة ١٩٠٩ كان إذ ذاك رئيساً للحكومة الألمانية في عهد غليوم الثاني -

الإمبراطور المتكبر المتمجج، وآخر أباطرة الألمان - وكان الإمبراطور جاداً في بناء جيشه وأسطول يفاخر بأن الدنيا لم تشهد لها نظيراً. ثم حدث شيء يدعى الدهشة! لقد أدلى الإمبراطور بتصريحات رجحت القارة الأوربية، وخلقت سلسلة من الأزمات لبنت تجم كالكابوس، زمناً، على صدر العالم! وزاد الطين بلة أن تصريحات الإمبراطور كانت علانية، ومتى؟ في الوقت الذي كان فيه ضيقاً على إنجلترا! ثم زاد الإمبراطور على ذلك أن أعطى إذنه الإمبراطوري الكريم بنشر التصريحات لندوب صحفية « الديلي تلجراف »

وكان من بين هذه التصريحات أنه الألماني الوحيد الذي يشعر بالود نحو الانجليز! وأنه يبني أسطولاً يواجه به اليابان! وأنه - وحده - قد أنقذ إنجلترا من السقوط إلى الخضم على أيدي فرنسا وروسيا! وأن مشروع الحملة الذي وضعه « هو » ممكن « لورد زوبرتس » من أن يهزم « البوير » في جنوب أفريقيا... الخ

ولم يحدث قط - من قبل - أن جرت مثل هذه التصريحات على لسان ملك أوروبا في وقت السلم! واشتعلت الدول الأوربية غضباً! وهاجرت إنجلترا وماجنت، وجعل الساسة الألمان أيديهم على قلوبهم توجساً؛ وفي خضم هذا التوتر العنيف، وبينما الأزمة تضرب نطاقها حول الإمبراطور، اقترح على الأمير « فون بولو »



أن يعلن أنه هو المسئول عن هذه التصريحات ، وأنه أوعز بها إلى الامبراطور !

واحتج « فون بولو » قائلاً : « ولكن يامولاي .. أن يصدق أحد في ألمانيا أو إنجلترا أنني من الدهاء بحيث أنصح لجلالتكم بإلقاء مثل هذه التصريحات ! » وفي اللحظة التي انطلقت فيها هذه الكلمات من بين شفתי « فون بولو » أحس لتوه أنه قد ارتكب خطأ جسيماً ! وانفجر الإمبراطور صائحاً كالماصفه : « أتعترفي ، إذن ، حاراً آتياً من الأخطاء ما لا يمكن أن تأتيه أنت ؟ ! »

عندئذ عرف « فون بولو » أنه كان يجب أن يتدح قبل أن ينتقد ..! ولما كان هذا قد فات أوانه ، فقد فعل أفضل ما هو ممكن في مثل هذا الوقت : امتدح بعد أن انتقد !

فقد أجاب في إجلال وتوقير : « إنني أبعد ما أكون عن الإيمان إلى هذا !! لجلالتكم تفوقتي في نواح لا تنكر ! لا في المعرفة البحرية والسكرية وحسب ، بل في العلوم الطبيعية ، أيضاً ! فطالما استهمت في إعجاب إلى شرح جلالتكم لجهاز الضغط الجوي ( البارومتر ) ، والتلغراف اللاسلكي ، وأشعة « رونتجن » ! ، إنني جاهل جهلاً فاضحاً ، يامولاي ، بكل فروع ، العلوم الطبيعية فليس لدى أدنى فكرة عن الكيمياء أو الطبيعة ، وأنا عاجز عن تفسير أبسط الظواهر الطبيعية ! »

وصمت « فون بولو » قليلاً ، ثم قال : « ولكني قد استمضت عن هذا ببعض المعرفة التاريخية ، وربما ببعض صفات تنفع في ممارسة السياسة . وخاصة الناحية الدبلوماسية » .

وأشرق وجه الامبراطور من جديد ! لقد امتدحه « فون بولو » ، بل ارتفع به إلى عليين ، وأهورى بنفسه إلى الحضيض ! كان في وسع القيصر أن ينفو عن أي شيء بعد هذا ، فصاح في حماسة :

« ألم أقل لك مراراً إننا نكمل احدنا الآخر ؟ ينبغي أن نقف دائماً جنباً إلى جنب ، وسنتف ! » وشد على يد فون بولو لا مرة واحدة ، بل جملة مرات . وظل طول يومه ملازماً حماسته حتى إنه صاح وهو يلوح بقبضة يده في الهواء : « لو قدح امرؤ في « فون بولو » لأعطيته لكمة على الأنف ! »

فإذا كانت بضع عبارات تلزم بها نفسك حدود التواضع ، وترفع بها محدثك بما تضيفه عليه من المدح والثناء ، في وسعها أن تحول إمبراطوراً غاضباً إلى صديق حميم ، فتصور ما يستطيع التواضع والمدح أن يفعلاه لك ولي في اتصالاتنا اليومية !

فلسكني تملك زمام الناس دون أن تسمى إليهم أو تستنير عندهم ، اتبع القاعدة رقم ٣ :

تكلم عن أخطائك قبل أنه تنتقد الشخص الآخر

يقول له « ربما لو أضفنا إليه هذه العبارة لكان أفضل . . . »  
كان دائماً يفسح للشخص الآخر المجال لكي يتصرف من  
ثقافة نفسه !

أسلوب كهذا ، في معاملة الناس ، يجعل من المهين على  
الشخص الآخر أن يصحح خطأه . وأسلوب كهذا يحتفظ للرجل  
الآخر بكرهياته ، ويشيع فيه إحساساً بالأهمية ، ويسلس قيادته ،  
ويدفعه إلى التعاون بدلاً من أن يحفز به إلى الثورة والتمرد !  
فلكي تملك زمام الناس دون أن تسيء إليهم أو تستثير  
عنادهم ، اتبع القاعدة رقم ٤ :

قدم اقتراحات مهذبة ولا تصدر أوامر صريحة

## الفصل الرابع

لا يجب أحد أن يتلقى الأوامر

حظيت أخيراً بشرف تناول العشاء مع الأنسة « أيداناريل »  
عميدة كتاب التراجم الأمريكيين . وحين أخبرتها أنني عاكف  
على وضع هذا الكتاب ، بدأنا تتناقش في موضوع اكتساب  
الأصدقاء ، فقالت إنها عندما كانت تكتب سيرة « أوين يوج »  
قالت رجلاً أمضى مع مستر « يوج » ثلاث سنوات ، وقد  
صرح لها هذا الرجل بأنه في خلال هذا الوقت ، لم يسمع يوماً  
« أوين يوج » يصدر أمراً لشخص ، بل كان يستعيض عن هذه  
الأوامر بالاقتراحات المهذبة .

لم يقل يوج أبداً « افعل هذا أو ذاك » أو « لا تفعل هذا  
ولا تفعل ذاك » بل كان يقول دائماً : « هل لك في أن تفعل  
هذا ؟ » أو « انظرن أن من الأصوب أن تفعل كذا ؟ »

كثيراً ما كان يقول لسكرتيره بعد أن يملى عليه رسالة :  
« مارأيك فيها ؟ » وإذا راجع خطاباً كتبه أحد معاونيه كان

## الفصل الخامس

دع الرجل الآخر يحتفظ بقاء وجهه !

منذ سنوات مضت كانت « شركة جنرال الكتريك » تواجه مهمة دقيقة هي إزالة « شارلس شتينمتر » من رياة أحد أقسامها !

كان « شتينمتر » عبقرياً في الكهرباء ، ولكنه ما إن عين رئيساً لقسم الحسابات بالشركة حتى أظهر عجزاً فاضحاً ، ورغم ذلك لم تجرؤ الشركة على انتقاده أو الإساءة إليه . لم يكن لها غنى عنه ، وكان هو شديد الحساسية مرهف الشعور ، فكيف حموا هذه المشكلة الدقيقة ؟ لقد خلموا عليه لقباً جديداً ، جعلوه « المهندس المنتشار للشركة » ثم نصبوا شخصاً آخر لرياسة قسم الحسابات .

وقد سر « شتينمتر » لهذا اللقب ، وسر كذلك مديرو الشركة ، فقد حلوا مشكلة دقيقة حساسة دون جلبه ولا ضوضاء ! أما نحن فنعمد توماً إلى إيذاء مشاعر الآخرين ؛ نتنقد الطفل هنأً وأمام الأغراب ، دون أن نقدر الجرح الفائر الذي

نصيب به كبرياءهم ، بينما ان يضع دقائق من الفخـ كبير ، وكلمة مهذبة أو اثنتين ، وإدراكاً تاماً لوجهة نظر الشخص الآخر ، كقيلة بأن تخفف من وطأة اللطمة ، وتكسر حدتها : فدعنا نذكر هذا في المرة التالية التي تواجهنا فيها مهمة إزالة موظف أو الاستغناء عن خادم ، أو نصح طفل !

\*\*\*

كان للمستر « دوايت مورد » مقدرة لا تبارى على التوفيق بين اثنين يوشك كل منهما أن يطبق في عنق الآخر ! كيف ؟ كان يسعى بحكمة وراء الشيء الواحد الذي تنفق عليه وجهتهما نظر المتخاصمين ، فيؤكدها ، ويزيدها وضوحاً وجلاءً ، ومهما تكن الظروف فإنه لا يضع أحداً منهما في جانب الخطأ والآخر في جانب الصواب !

\*\*\*

وفي عام ١٩٢٢ ، وبعد قرون طويلة من العداوة المستحكمة ، اعترم الأتراك أن يطردوا اليونانيين إلى الأبد من الأراضي التركية ، وخطب « مصطفى كمال » في جنوده خطبة « نابليون » قال فيها : « إن هدفكم هو البحر الأبيض المتوسط ! » واشتعلت إحدى الحروب المريرة التي عرفتها الأزمنة

الحديثة ، وانتصر فيها الأتراك ! وفيما كان القائدان اليونانيان « تريكو بس » و « ديونيس » في طريقهما إلى مركز قيادة « مصطفى كمال » طالبين التسليم ، استمطر الشعب التركي لعنات السماء على أعدائه المنهزمين ! غير أن « كمال » كان متحرراً من زهو المنتصرين ، فقال للقائدين وهو بصالحهما : « تفضلاً بالجلوس فلا بد أنكما متعبان » ثم جاهد ما استطاع كي يخفف عليهما وقع الهزيمة بقوله لهما : ربما كانت حال المنتصر في هذه الحرب أشد سوءاً من حال المنهزم ! »

ففي نشوة الانتصار الباهر لم ينس « مصطفى كمال » هذه القاعدة الأساسية .. القاعدة رقم ٥ :

دع الرجل اليهزم يحتفظ بماء وجهه

## الفصل السادس

### كيف تحفز الناس إلى النجاح

قضى « بيت بارلو » حياته كلها يحب الاقطار مع « سيرك » متنقل بعرض التنبؤات الهزلية ومعه كلبه وهمه . وكنت أحب أن أرقب « بيت » وهو يدرب الكلاب الجديدة على اللعب ، فلاحظت أنه في اللحظة التي يبدى فيها الكلب شيئاً من الإجابة ولو يسيراً ، يسرع « بيت » فيربت ظهره ، ويمتدحه ويحلق له بقطعة من اللحم ، ويحمله من الإجابة البسيطة شيئاً كبيراً !

وإني لأعجب لماذا لا نستفيد نحن هذه الخطة نفسها مع الناس !! لماذا لا نستخدم « اللحم » بدلاً من السوط ؟ لماذا لا نستخدم المدح بدلاً من الانتقاد ؟ لماذا لا نمدح أقل الإجابة ؟ فهذا يحفز الشخص الآخر حتماً على مواصلة الإجابة !

\*\*\*

لقد وجد « لويس لوبس » بالتجربة أن امتداح أقل الأشخاص يحدى حتى مع المجرمين في سجن « سنج سنج » ، وقد تحلقت من خطاياها وأنا أكتب هذا الفصل يقول فيه :

وكان ثمة شاب آخر في لندن يأمل أن يكون كاتباً ، ولكن  
بدا له أن الأقدار قد تحالفت ضده !

فإنه لم يقض في المدرسة أكثر من أربع سنوات ، وما لبث  
أن زجَّ بأبيه في السجن لمجزئه عن تسديد ديونه ، وانتهى  
الشاب أخيراً إلى عملٍ حقير كانت مهمته فيه أن يلقى أوراقاً  
مطبوعة على زجاجات للطلاء : وكان يؤدي هذا العمل في مخزن  
مهجور تسرح فيه الفيران وتمرح ، وكان ينام الليل في غرفة  
على السطح مع صبيين آخرين من مشردى لندن ، وكان  
قليل الثقة في قدرته على الكتابة حتى إنه لم يمكن يقوم  
ليكتب إلا بعد أن ينقضى جانب كبير من الليل حتى لا يضحك  
منه أحد زميليه ! ورفضت له القصة تلو القصة ، وأخيراً حل  
اليوم ، الذي ظن أنه لن يأتي ، يوم أن قبلت إحدى قصصه  
وسيحج أنه لم يتقد عنها ملياً واحداً ، ولكن الصحفي الذي قبل  
أن ينشر القصة في جزئته امتدحه ، وأشاد بجهته ، حتى  
إن الشاب جاشت عواطفه في ذلك اليوم المشهود من أيام حياته  
فظل يجوب الشوارع على غير هدى ، ودموع الفرح تنهمر على  
خديه ! وقد غير التشجيع والتقدير مجرى حياته كلها ، ولولم  
يأت هذا التشجيع في أوانه لحرم العالم من أديب كبير أرى

لقد وجدت أن تقديري للجهود التي يبذلها نزل السجن  
يأتي بنتائج باهرة ، ويستحث خطام نحو الصلاح ، أكثر مما  
يفعل النقد والتفتيش عن الأخطاء ! »

وأنا على أية حال لم يزج بي بعد في « سنج سنج » ! -  
ولكنني أستطيع أن أنظر إلى ماضي حياتي فأرى أن شيئاً قليلاً  
من التقدير قد غير مجرى حياتي كلها ! أو لا نستطيع ، بدررك ،  
أن نقول الشيء نفسه عن حياتك ؟

والتاريخ يزخر بالشواهد على ما أتى به التقدير من معجزات  
فبند نصف قرن مضى كان ثمة صبي في العاشرة من عمره  
بشغل عاملاً في مصنع بمدينة « نابولي » بإيطاليا ، وكان له  
مطبخ واحد في الحياة ، هو أن يصبح مغنياً . ولكن معلمه  
الأول بثَّ فيه روح اليأس وقال له : « لن نستطيع أن نغني  
يا صغيري ، فإن صوتك يشبه عصف الريح ! »

على أن أمه ، برغم أنها كانت فلاحاً فقيرة ، طوقته  
بذراعيها ، وامتدحت صوته ، وأتنت على أدائه ، وأقرت له بأنه  
يستطيع أن يغني . . . وكانت تخرج حافية القدمين تكذب وتشتفي  
لتوفر له المال الذي ينفق منه على دروس الموسيقى ، وقد غير  
تقدير هذه الفلاح الساذجة وتشجيعها مجرى حياة هذا الصبي . .  
ولملك سمعت به : إنه « كاروزو » !

الأدب بروائع قصصه : هل سمعت به ؟ ! إنه يدعى « تشارلس ديكنز » !

\* \* \*

ومنذ نصف قرن ، كان صبي آخر من لندن يشتغل كاتباً بسيطاً في متجر متواضع ، وكان يستيقظ في الخامسة صباحاً فيكنس المتجر وينظفه ثم يتكبد على عمله أربع عشر ساعة في اليوم ! وكان الفتى يحقر هذا العمل ويمتعه - فلما انقضت سنتان طفق منه الكيل ، ولم يعد يحتمل شيئاً فوق ذلك ، فنهض ذات صباح وقطع خمسة عشر ميلاً كانت تصل بينه وبين أمه التي كانت تعمل في بيت أحد الأثرياء ، وتوصل الصبي إلى أمه أن تعفيه من هذا العمل ، وأقسم ليقطن نفسه إن هي أصرت على عودته إلى عمله البغيض ! ثم كتب خطاباً طويلاً يفيض مرارة إلى ناظر مدرسته القديمة ، شكاه فيه سوء حظه في الحياة فنحاه ناظر المدرسة التقدير ، وأكده أنه شاب كفاء ، ذكي ، وعينه مدرساً في مدرسته . وقد غير هذا التقدير مستقبل الصبي ، وأثر بعد ذلك أثراً باقياً في الأدب الإنجليزي الحديث ؛ فقد كتب هذا الصبي منذ ذلك الحين إلى اليوم نيفا وسبسين كتاباً ، وجنى من قلمه أكثر من مليوني ريال ! ربما تكون قد سمعت به إنه « ه . ج . ويلز » !

أبتغى تحسين أحوال الناس ، أو من يهيك أمره منهم ؟ .  
هو أننا ، أنت وأنا ، شجعنا الناس الذين تتصل بهم على إدراك مواهبهم الخفية لدهبنا إلى أيديهم مجرد تحسينهم . . . لملقنهم من جديد ! أتظن هذه مبالغة ؟ إذن فانصت إلى هذه الكلمات الحكيمة التي قالها « وليم جيمس » وامله أعظم عالم نفساني ، أنجبهت أمريكا في تاريخها :

« إذا نحن قارنا أحوالنا كما هي ، بما يجب أن تكون عليه لوجدنا أننا أنصاف أحياء . ! إنما نستخدم جزءاً يسيراً وحسب من مواردنا الجثمانية والذهبية ، أو بصيغة أخرى : يعيش الفرد منا في نطاق ضيق يصطنعه داخل حدوده الواسعة ! إنه يملك قوى مختلفة الأنواع ولكنه يجيد - عادة - عن استخدامها .  
ثم . أنت - أيها القاري - تملك قوى مختلفة الأنواع ولكنك تجيد عن استخدامها . وإحدى هذه القوى هي المقدرة على امتداح الناس ، وبث الأمل في نفوسهم بلفت أنظارهم إلى مواهبهم المكنونة .

فلكى تسلس قيادة الناس دون أن تسمى إليهم أو تستثير عنادهم اتبع القاعدة رقم ٦ :

امنع أقل الإهارة وكس .  
فقطاً في تشيрик ، صرفاً

في مريحك .

## الفصل السابع

### امنح الكلب اسماً جميلاً

ألحقت صديقة لي تدعى مسز «ارنست جنت» بخدمتها خادمة جديدة وأوصتها أن تحضر لتسلم عملها يوم الاثنين التالي ، وفي هذه الأثناء اتصلت « مسز جنت » بسيدة كانت تستخدم هذه الخادمة من قبل ، فاتضح لها أن بالفتاة عيوباً لا يحسن السكوت عليها ! فلما أتت الخادمة لتسلم عملها قالت لها مسز جنت :

« اصغ إلى يا « نيللى » : لقد اتصلت أمس بالسيدة . . . التي كنت تشتغلين لديها ، فأكدت لي أنك مخلصمة أمينة ، وأنت طاهية ماهرة ، ولكنها قالت إنك لا تبالين بالنظافة كثيراً على أنى أحسبها تبلغ ! فها أنت ترتدين ثياباً نظيفة ، وإني لو اتقتة من أنك ستهتمين بنظافة البيت مثل اهتمامك بنظافة ثيابك تماماً ! » .

وكانت الخادمة فعلاً عند حسن ظن السيدة بها ، فأصبح البيت بفضلها يبرق ويلعب ! بل إن « نيللى » كانت تفضل أن تنقضى ساعة إضافية في التنظيف حتى لا تخيب ظن السيدة بها !

قال لي « صمويل فوكلين » ، مدير شركة « بودين »

نقاطرات ذات يوم :

« في وسع أى إنسان أن ينقاد لك عن طيب خاطر إذا أظهرت له أنك تحترم فيه ولو ضرباً واحداً من المقدره . فإذا أردت أن تفيد من شخص في ناحية من النواحي ، فاعليك إلا أن تؤكد له أن هذه الناحية بالذات من نواحي القوه فيه ؟ » .  
وقال شكسبير : « تظاهر بفضيلة إن لم تسكن فيك » ،  
ولانه ليحسن أن تتظاهر دائماً بأن الشخص الآخر له الفضيلة التي تحب أن تكون له . اعطه صيتاً حسناً يحم على الاحتفاظ به وتدعيمه ، و يبذل جهد الجبارة حتى لا تخيب ظنك فيه .

\* \* \*

وقد وصفت « جورجيت لوبلان » في كتابها « حياتي مع مترلك »<sup>(١)</sup> التجول العجيب الذي طرأ على نساء بلجيكية بلهاء ، فقالت :

« اعتادت فتاة كانت تعمل خادماً في فندق مجرار أن تحضر لي وجبات طعامي . كانت تدعى ماري ، وتلقب « بغاملة الصحون » لأنها بدأت عملها في مغسل الفندق ، وكانت ربيمة الخلقه

Georget Leblanc, «Souvenir, My Life (١) with Maetrlinck»

ثمة مثل قديم يقول : « أعط الكلب اسماً ببيضاً يسهل عليك بعد ذلك أن تخنقه » ولكن امنحه اسماً جميلاً ثم انظر ماذا يحدث ! .

ويقول « لويس لويس » مدير سجن « سنج سنج » :  
« ثمة سبيل واحد لكي تحصل على خير مافي مجرم شرير :  
عامله كما لو كان سيداً شريفاً يستجيب لهذه المعاملة لغيره ! .  
فإذا أردت أن تؤثر في سلوك إنسان دون أن تستثير عناده  
أوتسىء إليه فاذا كر القاعدة رقم ٧ :

اسبغ على الرجل ذكراً مسناً يقيم على نزع عيجه !

حولاء العينين ، معوجة الساقين . . وفي ذات يوم ، بينما هي  
تعمل لي سجن « المكرونة » قلت لها : ياماري ! إنك لا تدرين  
آية كنوز دفينه فيك ! .

« وجرباً على عاداتها في السيطرة على عواطفها ، لبثت بضع  
دقائق لا تحير حراكاً ، ثم وضعت الصحن على المائدة وزفرت  
ذفرة حري ، وقالت :

- ياسيدي لم أكن لأصدق ذلك أبداً .

« إنها لم تبد شكاً ، ولم تلق سؤالاً ، بل عادت ، بكل  
بساطه إلى المطبخ وأعدت لنفسها ماقلته لها . ثم اشتد به  
إيمانها حتى إن أحداً لم يعد يسخر منها بعد ذلك أبداً ! .

على أن أغرب التحول الذي طرأ عليها ، هو ما استولى  
على مشاعرها ! فقد آمنت بأنها مستودع للروائع غير المنظورة ،  
فبدأت توجه عنايتها نحو وجهها ، وجسدها ، حتى بدا كأن  
شبابها الداوي أخذ يتفتح من جديد ! .

« وبعد مضي شهرين ، وفيما أنا أستعد للرحيل ، جاءت  
إلى ماري وأعلنت لي خطبتها لابن عم رئيس الطهاة في الفندق ،  
وقالت :

- سأصبح عما قريب سيدة ! .

« وهكذا غيّرت عبارة صغيرة حياتها بأكلها ! »



« لقد بثت المعلمة الأولى اليأس في نفسي بتأكيدها لأخطائي ، أما الثانية فقد فعلت العكس تماماً : امتدحت الشيء الوحيد الصحيح في رقصي ، وهونت كثيراً من شأن أخطائي . وكانت لا تتفناً تقول لي :

« إن لك أذنًا موسيقية . . إنك راقص موهوب .

« وبرغم إيماني بأنني كنت - وسأظل - راقصاً من الدرجة الرابعة ، إلا أنني كنت أتشكك أحياناً وأقول لنفسى : ربما كانت تعنى ما تقول ! . والواقع أنني كنت أنتقدها المال بسبب ما تواليهني به من تشجيع وتقدير ! »

\*\*\*

قل لطفل ، أو لزوج ، أو لموظف إنه غبي أو أحمق عندما يفعل شيئاً ما ، وإنه ليست له المقدرة على إتيانه ، بدأب على الخطأ ويحطم كل دافع قد يدفعه إلى التحسن والإجادة . ولكن اجعل الشخص الآخر يدرك أن لك فيه ثقة ، ولك يمقدرة إيماناً وأن له موهبة لم يتعمدها كما ينبغي ، تجده يتدرب حتى يبرز ويتفوق !

وهذا هو الأسلوب نفسه الذي يستخدمه « لويل توماس » وصدقني إنه لفنان مبدع في مضمار العلاقات الإنسانية إنه يخلقك من جديد ، ويمنحك الثقة ، ويبث فيك الشجاعة والإيمان !

## الفصل الثاني

اجعل الغلظة تبدو ميسورة التصحيح

منذ وقت قصير ، وقع صديق لي في غرام فتاة لم يلبث أن خطبها ، وبعد قليل من خطبته ، رغبت إليه خطيبته في أن يتعلم الرقص فاستجاب لرغبتها . قال لي وهو يروي القصة :

« . . والله يعلم أنني كنت في أمس الحاجة إلى دروس الرقص . كنت قد تعلمت الرقص منذ نحو عشرين سنة ، فلما عدت إليه ، عدت كما بدأت ، وقد صارحتني المدرسة الأولى التي قصدت إليها ، بهذه الحقيقة سافرة ، ثم قالت لي إنني على خطأ بين ، وإنه يجب أن أنسى ما تعلمته في الماضي وأن أبدأ من جديد ! ولكن هذا اقتضاني مجبوراً كبيراً ، ولم يكن لدى دافع يدفعني إلى مواصلة التعليم فتركتها ! .

« ولعل المعلمة الثانية كذبت علي ، ولكنني فضلتها ! قالت لي إن رقصي قديم العهد بعض الشيء ، ولكن المبادئ في جواهرها صحيحة . وأكدت أنني لن ألقى عناء في تعلم بعض الخطوات الجديدة .

قضيت معه وزوجته ، أخيراً ، عطلة نهاية الأسبوع ، فدعاني إلى أن ألاعبه وزوجته « البريدج »

قلت : « ولكنى لا أعرف عن هذه اللعبة شيئاً ؟ ! إنها تبدو لى كالسر المعلق ! » .

فقال : « كيف ؟ ليس فى الأمر سر على الإطلاق .

فلا شيء . يتطلبه « البريدج » غير الذاكرة وصدق الحكم ، وقد كتبت أنت فضلاً عن الذاكرة ذات مرة ، إن « البريدج » هو اللعبة التى تلامي مواهبك ! » .

ووجدتني ، قبل أن أدرك ما أنا فاعل ، أجلس إلى مائدة البريدج ، وقد بدت لى اللعبة شيئاً هيناً ، لاشيء ، إلا لأننى قيل لى إن لى استعداداً طبيعياً لها ! .

والكلام عن « البريدج » يذكرنى باللاعب الشهير « إلى كابرستون » ، الذى تجد اسمه مذكوراً فى كل بيت يلعب فيه « البريدج » وقد ترجمت كتبه فى هذه اللعبة إلى اثنى عشرة لغة ، وبيع منها مايقرب من مليون نسخة : ومع ذلك فقد قال لى إنه لم يكن ليتخذ من هذه اللغة حرفة لو لم تقل له سيدة شابة إن له استعداداً خاصاً لها ! .

فحين أتى إلى أمريكا فى عام ١٩٤٢ ، حاول أن يشتغل مدرساً للفلسفة وعلم الاجتماع ولكنه أخفق . ثم حاول أن يشتغل

ببيع النجم وأخفق أيضاً . وحاول أن يشتغل ببيع البن فأخفق كذلك !

ولم يكن فى تلك الأيام لاعب ورق خائب وحسب ، بل كان يداً صلب الرأى ، حتى إن أحداً لم يكن يرتضى ملاحظته . ثم التقى بسيدة حناء من معلمات « البريدج » هى « جوزفين ديلون » فأحبها وتزوجها . وقد لاحظت دقته واهتمامه بتحليل ورقها وهى تلاعبه ، فأقنعته بأنه عبقرى فى اللعب ، وقد قال لى كابرستون إن هذا التشجيع وحده هو الذى حمله على أن يتخذ « البريدج » حرفة !

فإذا أردت أن تسلس قياد الناس دون أن تسمى إليهم أو تستثير عنادهم ، فاتبع القاعدة رقم ٨ :

اجعل العظمة التى تريد إصلاحها تبدو بيسورة التصحيح واجعل العمل الذى تريد أنه يتجزى يبدو سهلاً هيناً .

## الفصل السابع

### كيف تجيب العمل إلى الشخص الآخر

في عام ١٩١٥ كانت دول العالم تنقض بعضها على بعض بشكلٍ وحشيٍّ لم يسبق له نظير في تاريخ البشرية! وكان السؤال الحائر الذي يتردد على الشفاه هو: هل يمكن إعادة السلام؟! لم يكن أحد يدري! ولكن « ودرؤ ولسون » كان عازماً على المحاولة، فأرسل مبعوثاً شخصياً له إلى أوربا، ليتشاور مع قادة الحرب هناك.

وكان « وليم جنجزيان »، وزير الخارجية في ذلك الحين يرغب في أن يكون هو مبعوث الرئيس، إذ رآها فرصة سانحة لكي يسدي للإنسانية خدمة جلي، ويخلد اسمه في التاريخ! ولكن ولسون عين صديقه الحميم « الكولونيل هاوس »، وطلب إلى هاوس - فوق ذلك - أن ينقل نبأ اختياره إلى بريان!

قال هاوس في مذكراته:

« كان من الجلي أن بريان أحس بجنبة أملٍ مريرة عند ما

علم أنه لن يذهب إلى أوربا كمبعوث الرئيس، ولكنني بادرت أقول له إن الرئيس رأى أن من الحكمة ألا يوفد رجلاً ذا صفة رسمية، حتى لا يلفت إليه الأنظار، ويثير تساؤل الناس، وتقولاتهم (أرأيت إلى هذا المديح المقنع؟!).. وقد اقتنع بريان عندئذ! »

كان الكولونيل هاوس - فضلاً عما يتناز به من كياسة ولباقة - يتبع إحدى القواعد الهامة في فن العلاقة الإنسانية، تلك هي: حبب الشخص الآخر فيما تقترحه عليه!

\* \* \*

كانت « مسز جنت » - وقد أسلفت ذكرها - تتبرم بالصبية الذين يلهون أمام بيتها ويفسدون الزرع النابت في مدخله.

وقد جربت معهم اللوم والتعنيف ولكن بلا جدوى. وأخيراً حاولت أن تضفي على أسوأ الصبيان في العصابة وأكثرهم عبثاً، مركزاً وسلطاناً فجعلته « جاسوسها »، ونصبتة مشرفاً على حديقة منزلها! وأوقد « الجاسوس » ناراً خلف البيت، وحى فيها قضيباً من الحديد، وهدد أن يكوى به كل من بطأ الحديقة بقدمه!

هكذا الطبيعة الإنسانية !

فإذا أردت أن تأسس قياد الناس دون أن تسيء إليهم  
و تستثير عنادهم ، فانبع القاعدة رقم ٩ :

حبب الشخص الآخر في العمل الذي تقترحه عليه

## إجمال

نسع طرق لكي تملك زمام الناس  
دون أن تسيء إليهم أو تستثير عنادهم

القاعدة رقم ١ : ابدأ بالثناء المستطاب والتقدير المخلص .

القاعدة رقم ٢ : إلفت الأنظار إلى الأخطاء من طرفٍ خفي .

القاعدة رقم ٣ : تكلم عن أخطائك قبل أن تنتقد  
الشخص الآخر

القاعدة رقم ٤ : قدم اقتراحات مهيبة ، ولا تصدر أوامراً .

القاعدة رقم ٥ : دع الرجل لآخر يحتفظ بتمام وجهه .

القاعدة رقم ٦ : امتدح أقل الإجابة وكن مخلصاً في  
تقديرك ، مسرفاً في مديحك .

القاعدة رقم ٧ : أسبغ على الرجل ذكراً حسناً بقم على تدعيمه

القاعدة رقم ٨ : اجعل الغلظة التي تريد إصلاحها تبدو

ميسورة التصحيح ، واجعل العمل الذي  
تريد أن ينجز سهلاً هيناً .

القاعدة رقم ٩ : حبب إلى الشخص الآخر العمل الذي

تقترحه عليه .

تأتى بها المعجزة عادة ! ومن الذى وضع هذا التقدير ؟ وضعه  
« كين دايك » ، وهو من خبرة المتخصصين فى فن الدعاية  
والإعلان ، ومدير قسم « ترويج البيع » فى شركة « كولجيت -  
بالموليف - بيت » سابقاً ، ورئيس مجلس إدارة « اتحاد المعلمين  
الوطنى » حالياً ! ...

\* \* \*

يقول مستر دايك فى الرسائل التى اعتاد أن يرسلها فى  
طلب البيانات والمعلومات من تجار التجزئة الذين تعاملهم شركته  
قلما استجاب لها ٥ أو ٨ فى المائة من هؤلاء العملاء ، وكان يعد  
استجابة قدرها ١٥ فى المائة شيئاً خارقاً للعادة ، واستجابة قدرها  
٢٠ فى المائة شيئاً لا يقل عن المعجزة ! .

على أن إحدى رسائل دايك - المنشورة هنا - استجاب  
لها أكثر من ٤٢ فى المائة من العملاء . أى إن هذه الرسالة -  
بعبارة أخرى - أتت بضعف مائتى به المعجزة ! .

كلا ! ألا تضحك ؟ فقد وضع الرسالة لكي تأتى بهذه  
النتيجة واستمع إلى تعليق دايك لهذه الزيادة الكبير :

« كان عيبي الوحيد أن الرسائل التى اعتدت أن أرسلها  
إلى عملائي كانت تبدأ بتمهيد خاطئ . ولست فى رسالتى

## المعجزة الخامسة

### رسائل أت بنتائج كالمعجزات

أراهن أنتى أعرف ما يدور بخلدك الآن ! إنك تقول لنفسك :  
« رسائل أت بنتائج كالمعجزات ؟ ! كلام فارغ ! إن هذا  
ليس إلا كإعلانات أدعياء الطب ! »

ولست أومك !! فلربما كنت أقول أنا مثلما تقول لو أنتى  
قرأت كتاباً كهذا منذ خمسة عشر عاماً !

أنت متشكك ؟ ! عظيم ! فأنا أحب المتشككين  
الراغبين فى الاقتناع ؟ فكل تقدم طرأ على التفكير الإنسانى  
هو وليد التشكك والاسترابة ، والفضل فيه راجع إلى المتسائلين ،  
المتشككين ، القائلين : « أرنا » !

وصارحنى القول : أنظن أن هذا العنوان « رسائل أت  
بنتائج كالمعجزات » مبالغ فيه ؟ !

الحق أنه ليس فيه من المبالغة شيء ! بل هو وصف لما دون  
الحقيقة ، وقد اخترته بعد تدبير وإمعان فكر . فبعض الرسائل  
التي أوردتها فى هذا الفصل أنت بنتائج تقدر بضعف النتائج التى

الأخيرة عملت على تلافى هذا الخطأ، فأحدث هذا تأثيراً يزيد بمقدار يتراوح بين ٥٠٠ و ٨٠٠ في المائة على تأثير الرسائل السابقة» .

وها هي رسالة «مستر دايك»، وقد وضعت تعليقاتي الخاصة عليها بين قوسين :

«مستر جون بلانك .

«بلانك كفيلاً إنديانا !

«عزيزى مستر بلانك .

« ترى هل أستطيع الاعتماد على معونتك في حل مشكلة تواجهني ؟»

(وتصور صاحب مصنع خشب البناء في «أريزونا» يتسلم خطاباً من أحد مديري شركة «جوهانز مانفيل» بنيويورك، فيجد في السطر الأول منها أن المدير الخطير يسأله المخرج من مشكلة يواجهها ! لكأنى بصاحب المصنع يقول لنفسه شيئاً كهذا : «حسناً، إذا كان هذا المدير النيويوركي في حاجة إلى المعونة فهو ولاشك قد قصد الشخص الملائم !! إنى أحاول دائماً أن أكون كريماً وأن أساعد الناس، فلتر ما الذى يعكر عليه صفوه» )

ولقد وقفت في العام الماضى إلى إقناع شركتنا بإسداء خدمة

حقه لعملائنا، تلك هى أن تقوم بمحمةٍ للدعاية عن طريق الخطابات المباشرة تتكفل نحن بكافة نفقاتها .

(ولربما توقف العمل عند هذه الفقرة وقال لنفسه : طبعاً يجب أن يتحملوا النفقات جميعاً ! إن المكسب يتسرب كله إلى جيوبهم ! إنهم يكسبون الملايين بوصفهم تجار جملة، بينما أنا تاجر التجزئة المسكين، أجاهد وأكافح لأدفع لإيجار متجرى) والآن ماخطب أخينا هذا ؟ .

« وقد أرسلت أخيراً إلى ١٦٠٠ من عملائنا أستفتيهم في مدى نجاح حملة العام الحاضر . وكم كان سرورى عظيماً حينما أيتد معظمهم نجاح هذا النوع من الدعاية الذى رأوا فيه معوناتاً لهم على زيادة مبيعاتهم . الأمر الذى شجعنا على أن نعيد الكرة في هذا العام .

« وفي صباح اليوم استدعانى الرئيس الكبير وناقشنى في التقرير الذى وضعته عن حملة العام الماضى . ثم سألنى - كما يفعل سائر الرؤساء - إلى أى حد أستطيع التمويل عليك في خدمة أغراضنا وأعراض عملائنا المشتركة في هذا العام، ولم أجبه إجابة شافية، بل أمهلته ريثما أسألك النصيح . . .»

(هذه عبارة حسنة «أمهلته ريثما أسألك النصيح» ! فقد أضفت إلى التهليل أهمية، وتضمنت تقديراً له ومدحاً . ولعلك

ذلك أنتى وصديقى « هو مكروى » ضلنا الطريق ذات مرة ، ونحن نجوب بسيارتنا انحاء فرنسا ، فأوقفنا السيارة بعد لآى ، وسألنا جماعاً من الفلاحين كيف يتسنى لنا أن نصل إلى أقرب مدينة ؟ .

وكان تأثير هذا السؤال كتأثير السحر . فهؤلاء الفلاحون الذين يتعاملون الأحذية الخشبية يعتبرون الأمريكيين جميعاً من الأثرياء الأماثل ، لهذا كان زهوم بالغاً حين سعيينا إليهم - نحن الأغنياء الأماثل ! - وقيماتنا في أيدينا نسألهم أن يسدوا إلينا معروفاتنا . لقد منحهم هذا السؤال إحساساً بالأهمية والاعتبار ، فطفقوا يتكلمون جميعاً فى وقت واحد ، واتهز شاب منهم هذه الفرصة النادرة ، فأشار للباقيين بالسكوت ، واستأثر وحده بشرف إرشادنا إلى وجهتنا .

جرب هذا بنفسك فى المرة التالية التى تنزل فيها ببلدة غريبة : استوقف واحداً من أهلها ممن هم أدنى منك مرتبة ودرجة وقل : هل أطعم فى أن تسدى إلى يداً ؟ ! هلا أرشدتنى من فضلك ، إلى . . . »

\*\*\*

ومنذ بضعة أعوام مضت ، كان مستر دايك شديد الأسف على مجزئه عن الحصول على المعلومات التى يريد بها من عملاء

لاحظت أن « دايك » لم يتحدث عن أهمية شركته ، بل صبّ الاهتمام كله على محدثه ، وسلم بأنه لا يستطيع أن يجيب عن سؤال الرئيس إلا بمساعدته . ولما كان هذا العميل إنساناً ، فهو ولاشك يروقه هذا التقدير .

« والذى أطمع فى أن تسديه إليه الآن أن تدون فى البطاقة التى تجلبها مرفقةً بخطابى هذا أولاً : الكيفية التى ساعدتكم حملة العام الماضى على بيعها ، وثانياً : الربح الصافى الذى عادت به عليك الحملة

« وأشكر لك سلفاً حسن صنيعك » .

المخلص

كين . ر . دايك

مدير قسم ترويج البيع

\*\*\*

رسالة عادية ، أليس كذلك ؟ ولسكنها أنت بالمعجزات ، ذلك لأنها توسلت للشخص الآخر أن يمد يد المونة ، وقد منحه هذا التوسل إحساساً بالأهمية والاعتبار .

إن هذا أسلوب يؤتى أكله دائماً ، سواء كنت تبيع ونشترى أم كنت نجوب أوروبا فى سيارة ! .

شركته . وكان نادراً ما يحصل على رد واحد من كل مائة عمل يتلقون خطاباته ! وكان يعتبر نسبة من الردود قدرها ٢ في المائة حسنة جداً . ونسبة قدرها ٣ في المائة نسبة ممتازة ، ونسبة قدرها ١٠ في المائة . كيف ؟ إنها المعجزة ! .

ولكن الرسالة التي أوردتها فيما يلي رد عليها ما يقرب من ٥٠ في المائة من العملاء ! وأية ردود ؟ رسائل مكوّنة من صفحتين وثلاث وهي تشع بروح الصداقة ، والنصح ، والتعاون ، وها هي ذى الرسالة . حاول وأنت تقرأها أن تستشف ما بين سطورها ، وأن تحلل مشاعر الرجل التي تسلمها وقراها ، وفسر أنت كيف أنت بأثر يعدل خمسة أضعاف أثر المعجزة ! .

جوهانز مانفيل

٢٢٢ الشارع الشرقي رقم ٤٠

مدينة نيويورك

« مستر جون دو »

« ٦١٧ شارع دو »

« دوفيل - نيوجرسي »

« عزيزي مستر دو »

« نرى هل أطمع في أن تعينني على حل مشكلة عرضت لي ؟ منذ عام مضى اقترحت على شركتنا - تسهيلاً للمهمة

المهندسين من عملائها - أن تصدر كتاباً يعرض كيفية صنع أدوات البناء التي تنتجها الشركة ، ونقط الجودة فيها واستجابات الشركة لهذا الاقتراح ، وأخرجت الكتاب - الذي ترى نسخته منه مع هذا الخطاب - غير أن الكميات التي لدينا منه بدأت الآن في التناقص ، فاقترحت على الرئيس أن يعيد طبعه ، وهنا قال لي - كما يقول معظم الرؤساء - إنه لا يمانع في إعادة طبع الكتاب بشرط أن يستوثق من أنه أتى بالفرض المرجو منه . « ولهذا أتيت في طلب المعونة منك ، وها أنا أسوِّغ لنفسى أن أسألك وأربعة وتسعين مهندساً آخر في مختلف البلاد أن تشهدوا لي ! .

ولكي أسهل عليك المهمة كتبت بضعة أسئلة في ظهر هذه الرسالة ، وإني لأعتبرها مئة أذكرها لكم على الدوام لو تفضلتم بالإجابة عن هذه الأسئلة ، فضلاً عن أي تعليق آخر أيتراءى لكم . ولا أظنني بحاجة إلى القول بأنه ليس في هذه الأجزاء ما يربطكم من أي وجه -

« وإني أترك لكم الآن القول الفصل في أمر وقوف الكتاب عند هذا الحد ، أو إعادة طبعه بعد إدخال تحسينات عليه ، أساسها تجرّبكم ونصحكم .



« وإني لمقدرٌ حسن معاونتكم حق قدرها .

« وتفَضُّوا بقبول فائق التحية وأخلص الشكر »

المخلص

كبير ر . دايك

مدير قسم ترويج البيع

\*\*\*

بهيته كلة تحذير :

إني أعلم بالتجربة أن بعض الأفاضل من قراء هذا الكتاب سيعمدون إلى استخدام مثل هذا الأسلوب بطريقة آلية صرفة ؟ سيحاولون أن يشيعوا روح الإعتداد بالنفس في الشخص الآخر عن طريق المداهنة والرياء ! ولكنهم لن يظفروا من وراء ذلك بطائل ! .

نعم ، إننا جميعاً نتلف على التقدير والنماء ، ولكن لا أحد منا يريد الرياء ولا المداهنة ! .

فدعني أكرر : « إن المبادئ التي يتضمنها هذا الكتاب إنما تؤتي ثمارها إذا صدرت من أعماق القلب » . . . فليست أبيع حقيقة ملأى بالحيل والأخاديع ، وإنما أحاول أن ألقى الضوء على طريقة مجدية من طرق المعيشة السعيدة !

## الجزء الثاني

سبع قواعد لكي تسعد حياتك الزوجية

### الفصل الأول

أسرع السبل إلى مقبرة السعادة الزوجية !

منذ خمسة وخمسين عاماً وقع نابليون الثالث إمبراطور فرنسا ، وابن عم نابليون بونابرت ، في غرام « ماري أوجيني إجناس أوجستين دي موتينجو » كوثيسة « تيبا » وأجمل نساء الدنيا في ذلك الوقت . . . وتزوج هذا الحب بالزواج . وبرغم أن ناصحيه حاولوا نفيه عن الزواج منها محتجين بأنها ابنة كونت أسباني لا يعرف له ماضٍ ، فقد مضى في طريقه قدماً وتحدى شعباً بأكمله ، إذ صرح في خطبة العرش التي ألقاها بقوله : لقد فضلت امرأة أحبها وأقدرها على أخرى غريبة عنى لا أكن لها حياً ! .

وقد توفرت لنابليون وأوجيني كل مقومات السعادة الزوجية: الصحة ، والجاه ، والشهرة ، والجمال ، والحسن . . . ولكن هذا

الحب الجارف الذي جمع بين قلبيهما ما أسرع ما خبت ناره  
للتأججة واستحالت إلى رمادٍ بارد .

لقد جعل نابليون من أوجيني إمبراطورة على عرش فرنسا  
د أن أجلسها على عرش قلبه ، ولكن لا عظمة عرشه ولا قوة  
حبه وسههما أن يحولا بينها وبين اختلاق أسباب النكد ! فقد  
استولى عليها شيطان الغيرة ، وملك عليها الشك نفسها فأنكرت  
على نابليون أقل جنوح إلى الأفراد بنفسه بعيداً عنها . كانت  
تندفع إلى مكتبته ، وهو منهمك في تصريف شؤون الدولة ،  
فتعرقل مهمته وتأبى أن تتركه لها . كانت تخشى دائماً أن  
يكون قد أخذ من دونها امرأة أخرى !

وغلام حصلت أوجيني من وراء هذا ؟

إليك الجواب ، وهو مستخلص من كتاب « ا. رينهارت »<sup>(١)</sup>  
« نابليون وأوجيني انفاجمة الهزلية في تاريخ إمبراطورية » :

« كان نابليون كثيراً ما يتسلل إلى خارج قصره من باب  
خلفي ، مندثراً في أستار الظلام ، وقد وضع على رأسه قبعة رخوة  
أسدل حافتها على عينيه ، مصطحباً أحد خواصه ، ومولياً وجهه  
شطر غادة حسناء تكون في انتظاره ! »

E. A. Rheinhardt, «Napoleon & Eugenie : (١)  
The Tragicomedy of an Empire»

هذا ماجلبه النكد الذي كانت تصطنعه أوجيني ! صحيح  
إنها تربعت على عرش فرنسا ، وصحيح إنهما كانت أجمل نساء  
عصرها ، ولكن لا الجلال ولا الجمال وسههما أن يستبقيا الحب  
مزدهراً نامياً وسط الأنخرة السامة المنمقدة في جو النكد !

\* \* \*

نعم . إن النكد هو أقسى المتكرات الجهنمية التي افتن  
في اختراعها أبالسة الجحيم لتحطيم الحب . . وهو أعظمها فتكاً .  
إنه كلدغة الحية الرقطاء ، ليس له دواء !

وقد استكشفت هذه الحقيقة ، زوجة الكونت تولستوى  
ولكن بعد فوات الأوان ؟ فقد صرحت لابنتها قبل أن تعضى  
أنها قتلت أباهما ! ولم تجب ابنتها بشيء ، فقد كانتا تملنان أن  
أمهتا تقول الصدق ، وأنها قتلت أباهما بالنكد والتنقيص الدائنين !  
كان تولستوى من أروع القصصيين الذين عرفهم التاريخ ،  
وستظل اثنتان من ثمرات عبقريته - « الحرب والسلام »  
و « أنا كارنينا » - تنلأ لأن بين المفاخر الأدبية التي خلفها  
أبناء هذه الدنيا . . وكان تلامذته ومريدوه يلاحقونه ليلاً ونهاراً  
ويدونون كل كلمة يقولها حتى لو قال : « أظن أنه يحسن بي أن  
أرى إلى فراشي الآن » ! .. وقد عكفت الحكومة الروسية على  
طبع آثاره كلها التي بقدرها أن تملأ مائة مجلد !

وبالإضافة إلى الشهرة ، كان تولستوى وامرأته على حظ موقور من المال ، والبنين ، والمركز الاجتماعى ، فكان خليفاً بهما أن يلبا فقة السعادة والمهنا . . . وقد بلغاها ، فى أول الأمر حتى إنهما كانا يسجدان لله ، ويبتهلان له أن يديم عليهما هذه السعادة الغامرة .

ثم حدث شىء عجيب - فقد تغير تولستوى ، بعد ذلك ، تدرجياً حتى أصبح شخصاً مختلفاً تماماً ! فقد راح يردى مؤانته وزهد فى الدنيا ، وجاهها ، واعتزم أن يكرس حياته لإصدار نشرات تحث على السلام ، ومحو الحرب والفقر من هذا العالم . . . وجعل تولستوى - وهو الذى صرح يوماً أنه اقترف ، فى شبابه ، كل إثم وارتكب كل خطيئة يمكن تصورها .. حتى القتل ! - جعل يحاول أن يترشد بهذى المسيح ، فتخلى عن أراضيه ، وعاش عيش الشظف ، وأخذ يفلح الأرض ، ويقطع الأشجار ، ويصنع أحذيته بنفسه ، ويكنس غرفته بيده ، ويتناول طعامه فى وعاء خشبى !

ولكن زوجته كانت تحب الترف الذى يحقره ! . وكانت تبتهى المال والجاه والثروة التى يمتنها ! وكانت تتلهف على الشهرة والمركز ، والصيت التى يزدريها ! ومن ثم ظلت تختلف له النكد ، وتنقص عليه حياته ، ونسفه آراهه وتصحب وتلمن

حين بصر على أن ينشر كتبه دون أن ينال عنها أجراً ، أو يلحقه بسببها مجد !

وإذا أخفقت ، مع هذا ، عن إثنائه عن عزمه ، أسلفت نفسها لقبصة « المستريا » ، وجعلت تتمرغ على الأرض ، وزيحاجة للسم على شفيتها ، وهى تقسم لتقتلن نفسها إن لم ينزل علاج إرادتها

وقد أسلفت أن هذين الزوجين نمازماً بالسعادة الوارفة ، وغرفاً فى أحضان النعيم الغامر ، فلما أوشك نصف قرن أن ينقضى على زواجهما أصبح تولستوى لا يهتمل حتى مجرد رؤية زوجته !

وفى ذات مساء ، سعت إليه هى وقد استبد بها الظلم إلى العطف والحب ، وجثت على ركبتها أمامه ، وتضرعت إليه أن يتلو عليها رسائل الحب التى كتبها لها قبل زواجه منها ! وبينما هو يقرأ ماسطره فى تلك الأيام الجميلة الخالية بكى كلاهما . . بكباى حرقه وحرارة لبعده الفارق بين الأحلام الظليلة التى رتعا زمناً فى فيها ، وبين الحقيقة المستعرة التى يصطليان لهيها !

وعندما بلغ تولستوى الثمانية والثمانين من عمره ، عجز عن احتمال الشقاء الذى يظلل بيته ، فما كان منه إلا أن تسلل هارباً ذات ليلة عاصفة ممطرة من ليلالى شهر أكتوبر عام ١٩١٠ ،

واحتواه البرد ، ولفه الظلام وهو سائر لا يدري إلى أين ! وبعد ذلك بأحد عشر يوماً مات تولستوى متأزماً بالتهاب رئوى . ووجدت جثته ملقاة في فناء إحدى محطات السكك الحديدية . وكانت الوصية التي أوصى بها قبيل موته ألا يؤذن لزوجته رؤيته ! هذا هو الثمن الذي تقاضته السكوتية تولستوى لقاء ماقدستك من النكد والتفويض ، والشكاية والمستيريا !

واعل القارىء بحس أنه كان هناك الكثير مما يستحق النكد في حياة تولستوى ، ولكن هذا خروج على الموضوع ، فانسوئ هو : هل ساعد النكد زوجته على بلوغ ما تريده ؟ أم تراه أحال الأمر من سيء إلى أسوأ ؟ ! .

\* \* \*

وكان رواج ابراهام لنكولن - لامقتله ! - مأساة مؤثرة ! كانت مسز لنكولن دائرة الشكوى ، دائرة الانتقاد . حتى مظهر زوجها لم يسلم من انتقادها . فكفاه - في رأيها - مهذبان ومشبته تنقصها الرشاقة ، وأذناه كبيرتان ، وأنفه معوج ، وشفته السفلى مدلاة ، وقدماه ويداها كأقدام القردة وأيديها ! هكذا كانت تصفه ، لافيا بينها وبينه ، بل أمام معارفها ومعارفه !

كان ابراهام لنكولن و « ماري تود لنكولن » على طرفي نقيض في كل ناحية : في التعليم ، والبيئة ، والخلق ،

والذوق ، والثقافة . وقد كتب « ألبرت بقريدج » - عضو مجلس الشيوخ الأمريكى ، ولعله أعظم مرجع في تاريخ لنكولن - ذات مرة يقول : كان صوت مسز لنكولن المجلجل بسمع من الطريق ، وكان غضبها يتخذ سبيلاً آخر إلى الظهور غير المكملات . وليس لحوادث شرستها وقظاعتها من حدٍ يحدها .

« مثال ذلك : أن لنكولن وزوجته كانا يعيشان في الفترة التي تلت زواجهما - مع مسز « جاكوب آرلى » ، وهي أرملة أحد الأطباء في « سير نجهيلد » ، اضطرتها الظروف إلى تأجير جانب من مسكنها لتستعين بالأجر على الماش - وفي ذات صباح ، وبينما لنكولن وزوجته يتناولان الإفطار ، إذ أخطأ لنكولن خطأ تافهاً . . . . . أمامها هو الخطأ فلم يمد أحد يذكرة تمرط نفاهته ، وأمامها فعلته بجهز لنكولن فقد دونه التاريخ لتمرط شذوه وفظافته . . . فقد قذفت بقدر القهوة الساخنة في وجه زوجها وهي تسب وتلعن ! .

« ولم يقل لنكولن شيئاً ، ولم يفعل شيئاً ، بل جلس ساكناً في ذلة وكأنه طفل صغير . . . . . أسرعت مسز « آرلى » بمخرقة مبللة مسحت بها وجهه وثيابه ! .

نعم كانت مسز لنكولن من الحماقة والشراقة .

يقول القاضي « بس هامبورجر » الذي ظل أحد عشر  
ساعات قاضياً لمحكمة « الصلات الشخصية » في نيويورك ، ونظر  
آلافاً من حالات المجر والانفصال بين الأزواج ، إن الأسباب  
الرئيسية التي يهجر الرجال بسببها منازلهم هي أن زوجاتهم يظنن  
البيت يجمو من النكد والتنقيص .

وتقول جريدة « بوسطن بوست » : « إن الكثيرات  
من الزوجات يحفرن قبور سعادتهن الزوجية تدريجياً بواسطة  
سلسلة من الحفريات الصغيرة التي قد لا يؤبه لها في أول الأمر ! »  
فإذا أردت - أيتها الزوجة - أن تستبقي سعادتك  
للزوجية ، فاتبعي القاعدة رقم ١ :

لا تخلفي النكد

لا يصدقه العقل ، حتى إن مجرد قراءتك شيئاً من حوادث  
غفلتها بعد خمسة وسبعين عاماً من وقوعها ، تجعلك تحبس  
أنفاسك دهشة وعجباً . . . وقد انتهى بها الأمر إلى الجنون ،  
ولعل أقل ما توصف به أفعالها أنها كانت أفعالاً جنونية حقاً !

فهل غير النكد ، والتنقيص ، والشجار من لنكولن ؟  
نعم : فقد غير موقفه منها : وجعله يندب حظه العائر الذي أوقعه  
في يرانها ، وحدا به إلى أن يتجنب رؤيتها ما استطاع !

وكان في « سير نجفيلد » أحد عشر محامياً ، ولما كان من  
المتعذر عليهم أن يكسبوا أرزاقهم في هذه البلدة وحدها ، فقد  
كانوا يمتطون صهوات الجياد ويتنقلون من بلدة إلى أخرى في  
أعقاب القاضي « دافيد ديفيز » ، رئيس القضاء في الولاية . . .  
وكانوا يهودون أدراجهم جميعاً إلى سير نجفيلد ، مساء كل سبت  
ليقضوا نهاية الأسبوع بين أسرهم . . . ما عدا لنكولن ، فقد  
كان يخاف الذهاب إلى بيته ، وكان يفضل عليه الفنادق ،  
الريفية المتواضعة !

تلك كانت النتائج التي حصلت عليها مسز لنكولن  
والإمبراطورة أوجيني ، والسكوتتيسة نواستوى بما خلقن من  
نكد ، وتنقيص : لم يجررن على حياتهن سوى الأسى ، والألم  
والمرارة !

## الفصل الثاني

### دع الحب يزدهر

قال دزرائيلي يوماً : « قد أرتكب كثيراً من الخلفات في هذه الحياة . ولكني لا أنوي قط أن أتزوج زواجاً أساسه الحب ! » .

وقد بز بوعده ! بقى عزباً حتى بلغ الخامسة والثلاثين من عمره . ثم تزوج من أرملة ثرية تكبره بخمسة عشر عاماً وقد أبيض شعرها بفعل خمسين شتاء تعاقبت عليه !

أكان الحب هو السبب ؟ كلا . فقد كانت الأرملة تعلم علم اليقين أنه لا يجبهها وأنه لم يتزوجها إلا طمعاً في مالها ، ومن ثم سألته قبل أن يعقد عليها أن ينتظر سنة واحدة كي يتيح لها الفرصة لدراسة أخلاقه وطباعه ، فلما انصرم العام تزوجته !

وقد يبدو هذا الزواج أشبه بصفقة تجارية بحجة ؛ ولكنه كان موفقاً ، كان واحداً من أنجح الزيجات في تاريخ العلاقات الزوجية !

لم تكن الأرملة التي اختارها دزرائيلي شابة ، ولم تكن

جميلة ، ولا ذكية ، بل كانت بعيدة عن هذا كله : كان حديثها يثير الضحك لفرط ما يمتريه من أخطاء لغوية وتاريخية فاضحة ، مثال ذلك أنها لم تكن تعلم أيهم أنى قبل الآخر الإغريق أم الرومان ، وكان ذوقها في اختيار الثياب ممجوجاً ، وكانت طريقتهما في تدبير شئون المنزل تشبه العجب ، ولكنها كانت عبقرية موهوبة في أشد الأمور لزوماً للزواج ، ذلك هو فن معاملة الرجال ! .

لم تحاول قط أن تمترض طريق زوجها : كان إذا وصل البيت سامان متمباً ، بعد يومٍ من النقاش العنيف مع الدوقات الداهيات وجد في « ماري آن » ما ينسبه تعباً ، ويخلد به إلى الراحة وسكينة النفس . كان يجد البيت - لفرط سروره - مكاناً يرفه فيه عن أعصابه المكدودة . ويسكن فيه إلى دفء الإعجاب الذي تضيفه عليه « ماري آن » جزافاً .

لقد كانت أسعد أيام حياته هي التي فضاها في البيت مع زوجته العجوز ، حتى لقد كان يتلفه إلى العودة إلى البيت كل ليلة عقب خروجه من مجلس العموم ليروي لها أخبار اليوم وحوادثه .

ومهما تكن تباعه ومهامه من الضخامة والخطورة - وهنا بيت التصيد ! - فإن « ماري آن » كانت تعتقد بكل بساطة ، أنه لا يمكن أن يخفق في الاضطلاع بها ! وقد عاشت « ماري آن »

معاملة الناس هو ألا تعترض الطرق التي يستمدون منها السعادة ،  
اللهم إلا إذا كانت هذه تعترض بالقوة طريقك أنت !  
فإذا أردت أن تستبقى سعادتك الزوجية ، فاتبع القاعدة  
رقم ٢ :

دع شريك حياتك ينطلق على سمينه

من أجل دزرائيلي - ومن أجله وحده لا - مدى ثلاثين  
عاماً .. حتى ثروتها ، كرستها له ، لتجعل حياته ألين وأرغد ! .  
وفي مقابل هذا جعلها دزرائيلي بطة : فمع أنه حمل لقب « ابرل »  
بعد وفاتها ، إلا أنه سعى في حياتها ، لدى الملكة فكتوريا  
وما زال بها حتى رفعت زوجته إلى مرتبة النبلاء . ومنحتها في  
عام ١٨٦٨ لقب « فيكوتتيسة بيكو نزيلد » ! .

ومهما كانت ماري آن تبدو تافهة ، ساذجة ، أمام الناس  
فإن دزرائيلي لم ينتقدها قط ، ولم يفه بكلمة لوم موجهة لها ،  
وإذا اجترأ إنسان على السخرية منها التزم جانبها ودافع عنها في  
صدق وإخلاص .

وكانا أحياناً يتفكمان فيقول لها دزرائيلي : « إنني لم  
تزوجك إلا لملك على أية حال !! فتبتسم « ماري آن »  
وتجيب : « صحيح » ولكن لو خبرت في أن تعيد الكرة الآن ،  
أفلا تميدها باسم الحب ؟ ! » .  
ويسلم بذلك ! ..

كلا لم تكن ماري آن كاملة من جميع الوجوه ، ولكن  
دزرائيلي كان من الحكمة بحيث جعلها تعيش على سجينها ! .  
ويقول هنري جيمس : « أول ما ينبغي أن نتعلمه في فن

## الفصل الثالث

### أقصر السبل المؤدية إلى الطلاق

كان جلادستون أشد الناس منافسة لذررائيل ، فطالما اصطدم الاثنان ، واحتدم بينهما الجدال ، وبرغم ذلك فقد كان ثمة وجه شبه بينهما : كان كلاهما سعيداً في حياته الزوجية !  
فقد عاش وليم وكاترين جلادستون مدى تسع وخمسين سنة بظلهما الحب ومحيطهما الوفاء والإخلاص . ولكم أحب أن أتصور جلادستون - أشد وزراء إنجلترا وقاراً - وهو ممسك بيد زوجته وهما يرتضان في دفاء المصطلي ، وقد انطلق جلادستون بترنم بالأغنية الشعبية التي مطلعها :

« زوج رث الثياب وزوجة ثرثارة .. »

« سنخوض طريقنا ، منشدين تارة .. »

وتارة نشق المسالك الدوارة ! »

ولم يكن جلادستون ، وهو الخضم العنيد ، خصماً أبداً إذا احتواه البيت ! كان إذا نزل إلى البهو لتناول إفطاره واستكشف أن سائر أهل المنزل مازالوا نياماً ، صاغ تأنيبه في أسلوب فكه

طريف ، إذ جعل بصيح بأعلى صوته ، وبملاً جو البيت بنفثات نشاز مشوشة تذكر أهل البيت بأن أكثر الرجال لزدحاماً بالعمل في الامبراطورية ينتظر إفطاره ، نعم . كان في البيت سياسياً كبيراً لا يقدم على النقد إطلاقاً ، ولا يسوق اللوم سرياً !

وعلى غراره كانت « كاترين العظيمة » إمبراطورة إنجلترا ، فبرغم أنها كانت تملك حق الحياة والموت لملايين عن ثرعاتهم ، وبرغم أنها كانت ، من الوجوه السياسية ، طاغية عاتية ، تشن الحروب وتحكم على عديد من أعدائها بالقتل رمياً بالرصاص فقد كانت إذا أساءت الطاهية طهو اللحم ، مثلاً ، ابتسمت لها الإمبراطورة العظيمة في رفق ينفي للزوج المادى أن يجسدها عليه !

وقد صرحت « دوروثي ديكس » ، الحجة الأولى في أسباب الشقاء الزوجي ، أن أكثر من خمسين في المائة من مجموع الزيجات تتحطم على صخور محاكم الطلاق في مدينة « رينو » بسبب النقد وحده . . . النقد العقيم الذي يكسر القلب ، ويذلل النفس !



فإذا أردت أن تستبقي سعادتك الزوجية ، فاتبعي القاعدة  
رقم ٣ :

لا تنقم

\*\*\*

« وإذا أحسست بالرغبة في انتقاد أطفالك ولومهم كلا  
من أنهما ! بل أرجو فقط أن تقرأ هذه التحفة الأدبية الخالدة  
قبل أن تتقدم . . . إنها مقالة نشرت أول الأمر في مجلة  
« بيولزهوم جورنال » ثم نشرت بعد ذلك آلاف المرات .  
ونحن نشرها هنا - أو على الأصح نعيد نشرها - كما نلخصها  
مجلة « ريدرز دايجست » بعنوان « بابا ينسى » . . . ولمل سر  
عظمتها وخلودها أنها واقعية تفيض بالإحساس في كل كلمة منها  
وتتهز بالمعاطفة كل عبارة من عباراتها . . . وما زالت المقالة تنشر  
منذ نحو خمسة عشر عاماً ويعاد نشرها في مئات المجلات  
والصحف في طول البلاد وعرضها . كما أنها ترجمت إلى عدة  
لغات أجنبية ، وألقيت في معظم المدارس ، والكليات ، ومن  
فوق أعواد المنابر ، وأذيعت على أمواج الأثير في مناسبات عديدة .  
ويقول كاتبها « لفتجستون لارند » : أحياناً تسمع للشيء

الضمير رنة تهز كيائك وتسرى في أوصالك ، وأحسب أن لهذه  
الكلمة رنة من هذا النوع ! »

« بابا ينسى »

بقلم

لفتجستون لارند

يا بنى .

أ كتب هذا وأنت راقد أمامي على فراشك ، سادر في  
نومك ، وقد توسدت كفك الصغير ، وانفقدت خصلات شعرك  
الذهبي فوق جبهتك النضرة  
فند لحظات خلت كنت جالساً إلى مكتبي أطالع الصحيفة  
وإذا بفيض غامر من الندم يطغى علىّ فما تمالكك إلا أن تسالت  
إلى مخدعك ووخز الضمير بصليتي ناراً .

وإليك الأسباب التي أشاعت الندم في نفسي :

أتذكر صباح اليوم ؟ لقد عنفتك وأنت ترتدى ثيابك  
تأهباً للذهاب إلى المدرسة ، لأنك عزفت عن غسل وجهك ،  
واستعصت عن ذلك بمسحه بالمشفة . . . ولتلك لأنك لم تنظف  
حذاءك كما ينبغي . . . وصحت بك مفضياً لأنك تثررت بعض  
الأدوات عفواً على الأرض ! .

وعلى مائدة الإنظار أحصيت لك الأخطاء واحدة واحدة :

فقد أرتق حساءك ، والنهت طعامك ، وأسندت مرفقك إلى حافة المائدة ، ووضعت نصيباً من الزبد على خبزك أكثر مما يقتضيه الذوق ! .

وعند ما ولت وجهك شطر ملعبك ، واتخذت أنا الطريق إلى محطة القطار ، التفت إلى ولّحت لى ييدك ، وهتفت : « مع السلامة يا بابا » ؛ وقطبت لك جيبى ولم أجبك ، ثم أعدت الكرة فى المساء . فقيا كنت أعب الطريق لمحتك جاتياً على ركبتك تنعب « البلى » ، وقد بدت على جواربك تقوب ، فأذلتك أمام أقرانك ، إذ سيرتك أمامى إلى المنزل مبغضاً با كياً . إن الجوارب ، يابى ، غالية الثمن ولو كنت أنت الذى تشتريها لتوفرت على العناية بها والمحرص عليها .

أفتصور هذا يحدث من أب ؟ !

ثم أتذكر بعد ذلك ، وأنا أطلع فى غرفتى ، كيف جئت بجر قدميك متخاذلاً ، وفى عينيك عتاب صامت ، فلما نحت الصحة عنى وقد ضاق صدرى لقطعك على حبل خلوتى ، ووقت بالباب متردداً ، وسحت بك أسألك : « ماذا تريد ؟ ! » .

لم تقل شيئاً ، ولكنك اندفعت إلى ، وطوقت عنقى بذراعيك وقبلتنى ، وشددت ذراعيك الصغيرتين حول فى عاطفة أودعها الله قلبك الطاهر مزدهرة لم يقو حتى الإهمال على أن يدوى بها !

نجم انطلقت مهرولاً تصعد الدرج إلى غرفتك ! . .  
يا بى . .

لقد حدث ، بعد ذلك ببرهة وجيزة ، أن انزلت الصحيفة من بين أصابعى ، وعصف بنفسى ألم عات .

يا لله ! إلى أين كانت « العادة » تسير بى ؟ ! عادة التفتيش عن الأخطاء ؟ ! عادة اللوم والتأنيب ؟ ! أكان ذلك جزأوك منى على أنك مازلت طفلاً ؟ ! .

كلا ! لم يكن مرده الأمر أنى لا أحبك ، بل كان مرده أنى طالبتك بالكثير ، برغم حدائتك ! كنت أقيس بمقياس سنى ، وخبرتى ، وتجاربى .

ولسكنك كنت فى قرارة نفسك تعفو وتغضى . . . وكان ثابك الصغير كبيراً كبر الفجر الوضاء فى الأفق الفسيح . .  
فقد بدا لى هذا فى جلاء من العاطفة المهمة التى حدث بك إلى أن تندفع إلى وتقبنى قبلة المساء ! .

لا نى - بهم الليلة يا بى ! لقد أتيت إلى مخدعك فى الظلام وجنوت أمامك موصوماً بالعار !

وإنه لتكفير ضعيف !

أعرف أنك لن تفهم مما أقول شيئاً لو قلته لك فى يقظتك

## الفصل الرابع

### لكي تسعد كل إنسان

يقول الدكتور « بول بوينو » مدير « معهد الصلات العائلية في لوس أنجلوس » « إن معظم الشبان الراغبين في الزواج لا يهتمون أن تكون الزوجة المنشودة ربة بيت من الطراز الأول بقدر ما يهتمون أن تشبع غرورهم ، وتمنحهم الإحساس بالأهمية والاعتبار ! » .

ولعل هذا هو السر في أن أكثر الفتيات المثقفات يخفن في الحصول على الأزواج . فإنك قد تدعو الفتاة المثقفة للغداء معك ، فلا تلبث أن تتركك وقد تحمست لدراسة التيارات الهامة في الفلسفة المعاصرة « - مثلاً - وماذا تكون النتيجة ؟ - . تناول غداها بعد ذلك بلا وفاق .

ولكنك قد تدعو إلى الغداء فتاة تعمل على الآلة الكاتبة ولم تدرس قط في الجامعة ، فلا تلبث أن تثبت نظرها عليك وتقول لك : « حدثني عن نفسك ، وماذا تكون النتيجة ؟

ولكنني من الغد سأكون أبا حقاً . سأكون زميلاً وصديقاً . . . سأتألم عند ماتتأم ، وسأضحك عند ماتضحك ، وسأعض لساني إذا اندفعت إليك كلمة من كلمات اللوم والعتاب ، وسأرد على المدوام - كما لو كنت أتلو صلاتي - « إن هو إلا طفل ! » :

لشد ما يحز في نفسي أنني نظرت إليك كرجل . . . إلا أنني وأنا أتأملك الآن منكشأ في مهدك ، أرى أنك مازلت طفلاً . وبالأمس القريب كنت بين ذراعي أمك يستند رأسك الصغير إلى كتفيها . . .

وقد حملتك فوق طاقتك . . . !

وسوف تقول حتما لأصحابك : « صحيح إنها ليست على قدر كبير من الجمال ، ولكنى لم ألتق بجدثة لبقة مثلها ! » .

\* \* \*

هذا عن النساء المثقفات وغير المثقفات ، فماذا عن الرجال ؟ إنك لن تجد رجلاً - اللهم إلا فيما ندر - يقدر الجهد الذى تبذله المرأة فى سبيل ظهورها المظهر الذى يروق له ! .

إن أكثر الرجال غافلون عن شغف النساء بالثياب ، وعنايتهم بالزى والهندام ! أفلا ينظرون إلى المرأة إذا صادفت امرأة أخرى فى الطريق كيف تتأملها ملياً . وتملاً عينيها من زياها وهندامها ؟ ! فلماذا بالله ، لا يفتق الرجال غفلتهم ، ويحأهرون بتقدير الهندام الذى أرهقت المرأة نفسها فى إحكامه لتروق فى نواظرهم ؟ ! .

توفيت جدتى لأمى منذ بضعة أعوام ، وهى فى الثامنة والتسعين من عمرها ، وحدث قبيل وفاتها أن أطلعتنا على صورة النقطة لها قبل ذلك بنحو ثلث قرن : فلم تتمكن عيناها الواهنتان من التطلع إليها ، ولكنها ألقت سؤالاً واحداً لن أنساه مما حيت ، فقد رسمت على شفيتها ابتسامة باهتة ، واستجمعت أنفاسها اللاهثة لتقول : « أى الثياب كنت أرتدى ؟ ! » .

أفتتصور عجوزاً فى الآخر من شهر ديسمبر من شتاء عمرها ،

لا تستطيع أن تنهض على رجلها ، وقد اضمحلت ذاكرتها حتى لم تعد تتعرف على بناتها ، لا تزال ، برغم ذلك ، تهتم باستطلاع الهندام الذى كانت تبدو فيه قبل ذلك بثلث قرن ؟ ! .

ولن نجد رجلاً واحداً من قراء هذه السطور يعنيه أن يتذكر أى الحلل ، ولا أى القمصان كان يرتدى منذ خمس سنوات ، ولكن النساء . . . ! إنهن مختلفات جداً : وهذه حقيقة يجب أن يعيها الرجال تماماً ! .

\* \* \*

ومن الأساطير التى تجرى مجرى الأمثال ، أن امرأة قروية أتت يوماً بكومة من علف الماشية ، ووضعتها أمام رجال عشيرتها بدلا من الطعام . فصرخ الرجال فى وجهها وقد حسبوا أن مساً من الجنون أصابها ، فما كان منها إلا أن قالت لهم : « وما أدرانى أنكم ستلاحظون الفارق ؟ ! لقد ظلت أطهو لكم طعامكم عشرين عاماً سوياً ، فلم أسمع منكم : طوال هذه المدة ما يطمئننى إلى أنكم تفرقون حقاً بين الطعام الجيد ، وعلف الماشية ! » .

وكان أبناء الطبقة الراقية فى عهد القيصريّة الروسية ، إذا استحسّنوا طعاماً ، أصرّوا على أن يؤتى بالطاهى أمامهم

ليبينوا عليه آيات شكرهم !... أفليست زوجتك أحسن الشكر  
والتقدير من طاه روسي ؟!

في المرة التالية عندما تطهوك زوجتك دجاجة عمرة ، أظهر  
لها إعجابك بطريقة طهوها ، دعها تحس أنك تفرق بين علف  
الماشية ، والطعام الجيد ! .

\* \* \*

منذ بضعة أيام صادفت في إحدى المجلات حديثاً ممتعاً للنجم  
السينمائي « ادي كاتور » ، وفيه يقول :

« إنني أدين لزوجتي أكثر مما أدين لشخص آخر في  
الوجود . فقد عاونتني على شق طريقتي في الحياة ، وادخرت  
كل دائق أسكن ادخاره ، وجعلت لي من ذلك ثروة تنفع في  
الأيام السود ، وقد أنجبنا خمسة أطفال فأحسنتم تربيتهم ،  
ووسعها أن تهيبني لي من البيت جنة فيها النعيم المقيم ، فلو أنني  
بلغت في الحياة شأواً مذكوراً ، فالفضل كل الفضل يرجع  
إليها » .

فإذا أردت أن تسعد حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٤

امنح التقدير المخلص

## الفصل الخامس

إنها تعني الكثير للمرأة

يجمع الناس على أن الزهور هي لغة الحب . ، وأنها - على  
صحتها أبلغ من كل بيان ، وهي - مع هذا - لا تكلف كثيراً  
فباعثها في كل ركن من أركان الطريق ، وباقاتنا لا تكلف  
أكثر من دراهم معدودات ، ولكنك متى عرفت كم يندر  
أن يحمل الزوج لزوجته باقة منها ، لحسبت أنها من أفدح الأشياء  
نمناً وأصعبها مثلاً !

لماذا ، بالله ، تنتظر حتى تدخل زوجتك المستشفى لكي  
تحمل إليها باقة من الزهور ؟!

لماذا لا تعمل إليها باقة منها غداً مساءً وأنت عائد إلى البيت ؟  
اعتاد « جورج كوهان » - واهله أكثر الناس ازدحاماً  
بالعمل في « برودواي » - أن يتصل بأمه تليفونياً مرتين كل  
يوم ؟ أفنتظن أنه كان ينقل إليها في كل مرة أخباراً جديدة ؟ كلا

ولكنها نفقة بسيطة يظهر بها لأمه أنه يفكر فيها ، وأنه يريد أن يسعددها ، وأن سعادتها عزيزة عليه ، قريبة إلى قلبه ! .

\* \* \*

النساء تعلق أهمية كبرى على الأعياد السنوية والمناسبات ، أما ماذا ؟ فهذا سر مغلق من أسرار حواء .

وإنك لترى الرجل منا ينسى في زحمة الحياة أكثر الأعياد والمناسبات ، وهو في هذا معذور ، ولكنه ليس معذوراً أبداً إذا نسي في هذه المناسبات اثنتين : عيد ميلاد زوجته ، وعيد زواجه ! في وسعك أن تستغنى عن الاحتفال بكافة المناسبات ، أما هاتان ، فالاحتفال بهما أشبه بضرورة عليك أن تؤديها حفظاً لهاتيك العائل ! .

ويقول القاضي « جوزيف ساباث » الذي وصل في نحو أربعين ألف خلاف بين الأزواج ، ووفق في نحو ألفين منهم : « إنك لتجد التوافه دائماً في قرارة كل شقاء زوجي ، فإغفال الزوجة - مثلاً - عبارة « مع السلامة » تقولها لزوجها ، وهي تنوح له بيدها أثناء انصرافه إلى عمله في الصباح ، شيء تافه ، ولكنه كثيراً ما أدى إلى اللطلاق ! » .

نعم : الزواج سلسلة من التوافه ، وويل للزوجين الذين تنسب عنهما هذه الحقيقة !

ولعل « ادناسات قننت ميلاي » قد تلخصت أثر التوافه في الشقاء الزوجي ، في هذين البيتين :

« لا يشقى أيامى أن الحب ذهب  
بل أنه ذهب لأنفه السبب ! »

\* \* \*

في مدينة « رينو » تمنح المحاكم أحكام الطلاق بمعدل حكم واحد كل عشر دقائق ! فكيف تظن من هذه الزيجات أخفق بسبب مأساة حقيقية ؟ لو أنك جلست في محاكم رينو وأنصت إلى أقوال أولئك الأزواج الأشقياء لعرفت حقاً أن الحب ذهب لأنفه السبب !

افصل هذه الفقرة التي أسوقها إليك هنا ، والصقها فوق صهتال مرآتك عمى أن تراها كل صباح وتعمل بها :

« لن أمر عبر هذا اليوم سوى مرة واحدة . فأية يد يسمي أن أسديها ، وأية رحمة أستطيع أن أدرك بها إنساناً ينبغي أن أهمل بها : لن أتردد ، ولن أنواني ، ولن أسوّف ، فلن أمر عبر هذا اليوم سوى مرة واحدة ! »

فإذا أردت أن تسعد حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :

« وترهل اللفات البسيطة فإن لها في الزواج شأنًا كبيراً »

## الفصل السادس

اللياقة ، مطلب أساسي ؟

تقول « مسز دامردش » ابنة « جيمس ج . بلين » الذي كان مرشحاً يوماً للرياسة ، والتي يعد زواجها من « والتر دامردش » أنجح الزيجات وأكثرها وفاءً ووثاقاً :

« أم مايلي العناية باختيار الرفيق المناسب - في رأيي - هو التزام حدود اللياقة بعد الزواج . فلو التزمت الزوجات حدود اللياقة مع أزواجهن كما يلتزمها مع الأعراب ، لعض كل زوج لسانه إذا اندفعت إليه قوارص الكلم ! » .

نعم . إن قوارص الكلم هي « السرطان » الذي يقضى على الحب ويستأصل شأفته . وبرغم أن هذه حقيقة بديهية إلا أننا جميعاً ، وبلا استثناء ، أكثر تعلقاً مع الغرباء منا مع الأقرباء ! إننا لا نجرؤ على أن نقاطع الغرباء قائلين - مثلاً - : « يا لسماء ! أتعبد على هذه القصة القديمة مرة أخرى ؟ » ولا ينظر لنا ببال أن نغصه خطابات أصدقائنا ومعارفنا دون

استئذانهم ، أو أن ندس أنوفنا في أمورهم الشخصية ، ولا تفعل هذا وأكثر منه مع أقرب الناس إلينا وأحبهم علينا ولا نفتأ نصبحهم ونسبهم بالإهانات ، واللوم ، والتفتيش عن الأخطاء !

ويقول « هنرى كلاي رزير » : إن اللياقة تستطيع أن تحجب عن الأنظار الباب الشائه الصدى ، وتشف عما وراءه من الزهور المفتحة الجميلة !

\*\*\*

كان « أوليفر وندل هولمز » الذي خلعوا عليه لقب « الحاكم بأمره » شيئاً آخر بالمرّة غير الحاكم المطلق متى احتواه بيته . وكان إذا لقي نفسه ، لأمرٍ ما محزوناً مهتماً ، حاول جاهداً أن يخفي حزنه وهمه عن أفراد أسرته ، وفضل أن يتحمل مقبلة الانطواء على همه على أن يسمح لهم بمشاطرته إياه !

هذا ما كان يفعله « أوليفر وندل هولمز » فإذا فعل أنا وأنت ؟ إذا انتاب العمل الكساد ، أو باءت الصفة بالظمران ، أو أسمنا المدين مالانحب أن نسمع ، فما أسرع ما تتلف على العودة إلى البيت لتلقي بحملنا الثقيل على أكتاف الأميرة !

لماذا ، بالله ، لانخلع همومنا على عتبة دارنا كما يخلع  
الرجل في مولندا نعليه قبل ان يدلف الى بيته ؟ !

\* \* \*

لقد حظى ( توريجينيف ) ، الرواى الروسى الشهير باعجاب  
العالم المتمددين اجمع ، وبرغم ذلك فقد كان يقول : اننى أتخلى  
راضياً عن كل ما لحقنى من مجد لامرأة يساورها القلق اذا

تأخرت قليلا عن موعد عشائى ! »

كم اماننا من الغرض لنيل السعادة فى الزواج ؟ !

يقول الدكتور « بول بوينو » .

إن فرص النجاح فى الزواج امام الرجل ترجح تلك التى  
امامه النجاح فى أى عمل آخر يقدم عليه . فالنابت بالإحصاء  
أن سبعين فى المائة ممن اشتغلوا بالتجارة باءوا بالخسران فى آخر  
الأمر ، وعلى النقيض من هذا نجد أن سبعين فى المائة ممن تزجوا  
تكلل زواجهم بالنجاح ! »

وتقول « دورونى ديكس »

« إن الميلاد بالقياس إلى الزواج حدث تافه ، والموت  
حدث أتفه ! فكيف بالله يعقد الرجل عن بذل الجهود فى  
سبل هنائه العائلى ؟ وكيف يعزف عن الكفاح من أجل

السعادة فى الزواج ، وهو يركب الصعب ، وينحوض الأهوال فى  
سبيل أن يكسب مليون ريال ؟ ! فأيهما أجلب للسعادة :

أكداس من المال ، أم زواج قائم على الوفاق والوثام ؟ ! .

إن الرجل يترك أهم الأحداث فى حياته نهياً للظروف ،  
ويدع أمر سمادته أو ثقائه بين يدي الحظ وحده !

« ولا تستطيع امرأة أن تعلم انصراف زوجها عن معاملتها  
الكياسة والاعطف ، وتفضيله الغلظة والفظاظة .

« وكل رجل يعرف أنه يستطيع أن يفرض امرأته على  
أن تفعل من أجله أى شىء لو أنه أهداها بين الفينة والفينة  
شيئاً من الهدايا التى لانسكف مالا يذكر مكافأة لما على حسن  
تدبيرها للبيت ، أو إجادة طهوها لطعامه ! .

« وكل رجل يعلم أنه لو قال لامرأته : « كم يبدو جمالك  
رائعاً وضاءاً فى ثوب الماضى » ، لما رضيت أن تستبدل بهذا  
الثوب القديم أحدث مبتكرات باريس »

« وكل رجل يعرف أن فى وسعه أن يقبل عيني زوجته  
خيفهضها حتى تكاد تكون كالصبياء ، وأنه يستطيع أن يطبع  
على شفيتها قبلة تفقدها القدرة على النطق ! .

« وكل زوجة تعرف أن زوجها يعرف هذه الحقائق ،



## لا تكن زوجاً أمياً!

أجرت الدكتورة « كاترين ديفيز » السكرتيرة العامة لمكتب الصحة الاجتماعية، استفتاء بين ألف زوجة من مختلف الأوساط فكانت نتيجة الاستفتاء صدمة عنيفة! كانت تنطق بمدى ماتنايه البالغة الأمريكية من التعاسة الجنسية!

فلما اتضحت هذه الحقيقة للدكتورة كاترين ديفيز، بادرت بنشرها على الملأ، وأعلنت في صراحة أن من أهم أسباب الطلاق في هذه البلاد عدم التوافق الجنسي بين الأزواج!

وقد أدت أبحاث الدكتور « ج. هاملتون » إلى هذه النتيجة نفسها. فقد بحث الدكتور هاملتون حالة مائة من الأزواج، ووجه إلى الرجال والنساء، كل على إنفراد، نحو أربعين سؤالاً عن خصائص حياتهم الزوجية، واقتضاه هذا البحث أربع سنوات كاملة، حتى لقد اعتبر هذا البحث من الأعمال الاجتماعية الهامة. وأعدّه بالمال عدد من الجمعيات

ولكنها لا تعرف أنجن أم تحتره حين يقتل معها لأنها . .  
يوماً في طهو الطعام كما ينبغي، أو لأنها اشترت ثوباً جديداً!!  
أما كان الأخرى به أن يستعين باللياقة، وأن يتحمل مشقة  
تملقها ولو قليلاً ليصل إلى ما يهدف إليه؟! . .

فيذا أردت أن تسعد حياتك الزوجية فاتبع القاعدة رقم ٦ :

استهن بالبافز والسكاسه على معامد زوجهك

الإنسانية ، فإذا كانت النتيجة ؟ . . . يحسن بك أن تطالعها  
في كتاب « ما خطأ الزواج » الذي ألفه الدكتور هاملتون ،  
وكينيث ما كجوان (١) !

فما خطأ الزواج ؟ !

يقول الدكتور هاملتون :

« إن عدم التوافق الجنسي يجثم دائماً في قرارة كل زواج  
فاشل ، فإن كل المشكلات الأخرى التي تلبس الزواج يمكن  
أن يعضى عنها الزوجان لو أن التوافق الجنسي استتب بينهما ! »  
وقد بحث الدكتور « بول بو بينو » مدير معهد « الصلات  
العائلية » في لوس أنجلوس ، آلاًفاً من الزوجيات ، وخرج من  
بحثه الواسع بأربعة أسباب رئيسية تعقب الإخفاق في الزواج ،  
وهو يرتبها هذا الترتيب :

١ - عدم التوافق الجنسي .

٢ - تضارب الآراء والمشارب .

٣ - المشكلات المادية .

٤ - الشذوذ العقلي ، أو العاطفي ، أو الجثامي .

Dr. G. V. Hamilton, and Kenneth- (١)  
Macgowan, «What is wrong with marriage».

ولمَّا تلاحظ أن الناحية الجنسية أتت في المرتبة الأولى ،  
وأن المشكلات المادية - لفرط الدهشة ! أتت في المرتبة الثالثة !  
ويقول العالم النفسي الشهير « جون واطسون » :

« الناحية الجنسية هي بلا جدال أهم أسس الحياة ، وهي  
الشيء الذي يتحكم أكثر من سواه في إسعاد الرجال والنساء  
أو إشقائهم ! »

أفليس من المؤسف ، ونحن في القرن العشرين ، ولنا ما لنا  
من العلم والمعرفة ، أن يتحطم الزواج ، وتدبر السعادة ، ويقبل  
الشقاء بسبب الجهل الفاضح بصددهم الفرائز الطبيعية وأولاهها  
بالاعتبار ؟ !

لقد قضى القس « أوليفر ترفيلد » عشرين عاماً من حياته  
يربط بين الرجال والنساء برباط الزواج المقدس ، فاسمه يقول :  
« لقد وجدت في مستهل أعمال الكنيسة أن أكثر  
الأزواج الذين حضروا لعقد قرانهم كانوا - برغم ما يعمر قلوبهم  
من حب - جهلة أميين ! »

ثم يستطرد فيقول :

« وعندنا نترك أتنا غالباً ما نترك مسألة الوفاق في الزواج  
نهباً للظروف ، بقولنا - العيب ، كيف تنحصر نسبة الطلاق  
حدها على ١٦ في المائة وحسب ! »

« ولعل من الحقائق الأليمة أن عدداً ضخماً من الأزواج  
والزوجات لا يجب أن يسلكوا في واقع الأمر ، في عداد  
المتزوجين بل أخرى بهم أن يسلكوا في عداد « غير المطلقين » .»

\*\*\*

ويخرج بتفيلد بعد هذا ، بالنتيجة التالية :

« إن الزواج السعيد ليس وليد الظروف ، بل هو كالبناء  
المشيد لا بد له من أساس قوى متين »

ولكى يساعد بتفيلد على وضع هذا الأساس القوى المتين ،  
كان يصر على أن يجبره كل من طرفي الزواج بنواياه في المستقبل  
بصراحة تامة ، وكنتيجة لهذه المناقشات خلص بتفيلد إلى قوله  
المأثورة :

« إن كثيراً من الأزواج « المتعلمين » هم ، على الرغم من  
ذلك ، أميون ! »

فما السبيل إلى « تنقيف » هؤلاء الأزواج جنسياً ؟

يقول بتفيلد :

« ليس ثمة طريقة لاكتساب هذه الثقافة أفضل من قراءة  
كتاب عن الحياة الجنسية . وإني أحتفظ في مكتبي بعدد من

هذه الكتب فضلاً عن مجموعة الكتب التي ألفتها بعنوان  
« الزواج والتوفيق الجنسي »<sup>(١)</sup>

« ويبدولى أن أفضل الكتب الجنسية المعروضة الآن في  
المكتبات وأوقفها للقارئ المتوسط هي هذه الكتب الثلاثة  
« الصحة في الزواج »<sup>(٢)</sup> و « الناحية الجنسية للزواج »<sup>(٣)</sup>  
و « العامل الجنسي في الزواج »<sup>(٤)</sup>

فلكي تسعد حياتك الزوجية ، اعمل القاعدة رقم ٧ :

اقرأ كتاباً قيماً في الناحية الجنسية

أو تستشر غضاضة في استفتاء الثقافة الجنسية من الكتب ؛  
إذن لعل في قول الدكتور « بوينو » ما يذهب غضاضتك :  
« إن أهم العوامل للحد من انتشار الطلاق ، نشر الثقافة الجنسية  
بين الأزواج عن طريق الكتب » .  
ولذا فإني أشعر أنه لا يحق لي أن أختم هذا الفصل دون

Dr. Oliver Butterfield, «Marriage and Sexual<sup>(١)</sup>  
Harmony»

Isable E. Hutton, «Hygiene of Marriage»<sup>(٢)</sup>

Mx Exner, «The Sexual Side of Marriage»<sup>(٣)</sup>

Helena Wright, «The Sexual Factor in<sup>(٤)</sup>  
Marriage»

## إجمال

سبع قواعد لكي تسعد حياتك الزوجية



القاعدة رقم ١ : لا تختلقى النكد .

القاعدة رقم ٢ : دع شريك حياتك ينطلق على سجيته .

القاعدة رقم ٣ : لا تنتقد .

القاعدة رقم ٤ : أمتنع التقدير المخلص .

القاعدة رقم ٥ : لا تهمل اللفتات البسيطة فإن لها في الزواج شأنًا كبيراً .

القاعدة رقم ٦ : استعن باللباقة والكياسة على معاملة زوجتك .

القاعدة رقم ٧ : اقرأ كتاباً في الناحية الجنسية .

أن أذكر مجموعة من الكتب المفيدة التي تناقش هذه الناحية الدقيقة في صراحة علمية مجردة<sup>(١)</sup>

(١) هذه الكتب بعضها معروض فعلاً في مكتبات القطر المصري ، والبعض الآخر يمكن الحصول عليه إما بمراسلة الناشر رأساً أو عن طريق المكتبات المصرية المستوردة للكتب الأفرنجية . « الجرب »

1. The Sex Factor in Marriage, By Helena Wright, M. D.

(Williams & hergate) 3s.6d.

2. Psychology of Sex, By Havelock Ellis.

(Wm. Heinmann, Ltd) 12s. 6d. net.

3. The Sexual Side of Marriage, by M. J. Exner M. D.

4. The Hygiene of Marriage, by Isable Emslie Hutton. M. D.

5. Preperation for marriage, by Keuneth walker M. D.

(Jonathan Cape, Ltd.) 5s. net.

6 Married Love, by Marie G. Stoppes.

(Putnam) 6s. net.

7. Sex in marriage, by Ernest, R. and Gladys. H. Groves,

(Howe) 3s. 6d.

8. A. Marriage Manule, by Drs. Hannah and Abraham Stone.

(Gollancz) 7s. 6. net

9. Our Sex Life, by Fritz Kohn.

(Wm. Henmann Ltd.) 30s. net.

10. Love and Happiness, by I. M. Hotep.

(Wm. Heinmann Ltd.) 8s. 6p. net.

## أسئلة للأزواج

- ١ - هل تحمل لزوجتك باقة من الأزهار في المناسبات ، كعيد ميلادها ، أو عيد زواجك؟ وهل تتحفها بالفتات الرقيقة؟
- ٢ - هل تراعى ألا تنتقدها أمام الغير؟
- ٣ - هل تمنحها شيئاً من المال بإفصاح عن نفقات البيت - لتنفقه كيفما يترأى لها؟
- ٤ - هل تهتم بتفهم عقليتها؟ وهل تمنحها في أوقات الشدة ، وترفع عنها في أوقات الضيق؟
- ٥ - هل تقضى معها نصف وقت فراغك ، على الأقل؟
- ٦ - هل تمنع عن نفسه طريقتها في الطهور وتديب المنزل وتقرنها بطريقة أمك - مثلاً - أو زوجة هذا أو ذاك؟
- ٧ - هل تبدى اهتماماً تحياتها الخاصة : بنواذيتها ، ومجتمعاتها ، والكتب التي تطالعها ، وآرائها في المسائل العامة؟
- ٨ - هل تراعى دائماً أن تمتدحها وتبدي إعجابك بها؟
- ٩ - هل تشكرها على ما تقوم به من أجلك كحياطة زر ، أو رتق جورب ، أو إرسال حلتك إلى الكوواء؟

## أسئلة للزوجات

- ١ - هل تعطين زوجك مطلق الحرية في شئون عمله ، وتمتعي عن انتقاد ذوقه في اختيار سكرتيرته مثلاً ، أو قطع خنثته إذا خلا لنفسه؟
- ٢ - هل تتوخين أن يبدو المنزل جذاباً مريحاً؟
- ٣ - هل تنوعين في أصناف الطعام حتى ليصعب عليه أن يحدس ماسوف يتناوله في كل مرة يجلس فيها إلى المائدة؟
- ٤ - هل أنت محيطة بعمل زوجك حتى إنه يسعدك أن تناقشيه فيه؟
- ٥ - هل تجابهين الأزمات المالية بشجاعة وصبر دون أن تصبى اللوم على زوجك ، أو تقارنيه بالرجال الناجحين!
- ٦ - هل تبذلين جهداً خاصاً لكل تمشي في وفاق مع أمه وأقاربه؟
- ٧ - هل تلاحظين في اختيار ثيابك بين ذوقك وذوق زوجك من حيث اللون والتفصيل؟

٨- هل تقعين بعض الاخلاقات البسيطة في الراى من أجل  
استيباب الوفاق بينكما؟ .

٩- هل تبدلين جسداً لكى تتعلمى الألعاب المسلية التى  
يحبها زوجك ، حتى يسهل عليك أن تشاركه قضاء  
وقت فراغه؟ .

هل يوجد اهتمام فى فصل الزوجين  
للـ