

فن  
النفاق  
الأبيض

سعد صلال



إبتسم ..

فالفائدة أكثر من الكلفة .. !





من انت ؟

أنت هنا ..



ومن أنت بالضبط ؟

أنت عبارة عن قطعتين :

رأسك و جسدك :

فلنفصلهما مؤقتا ...

في الرأس ، الجهاز الذي

يدير جميع الفعاليات الفكرية من

إستقبال المؤثرات الخارجية

والداخلية ثم معالجتها ، ثم إخراج نتائجها سواءً للداخل ، الداخِل ( العقل )

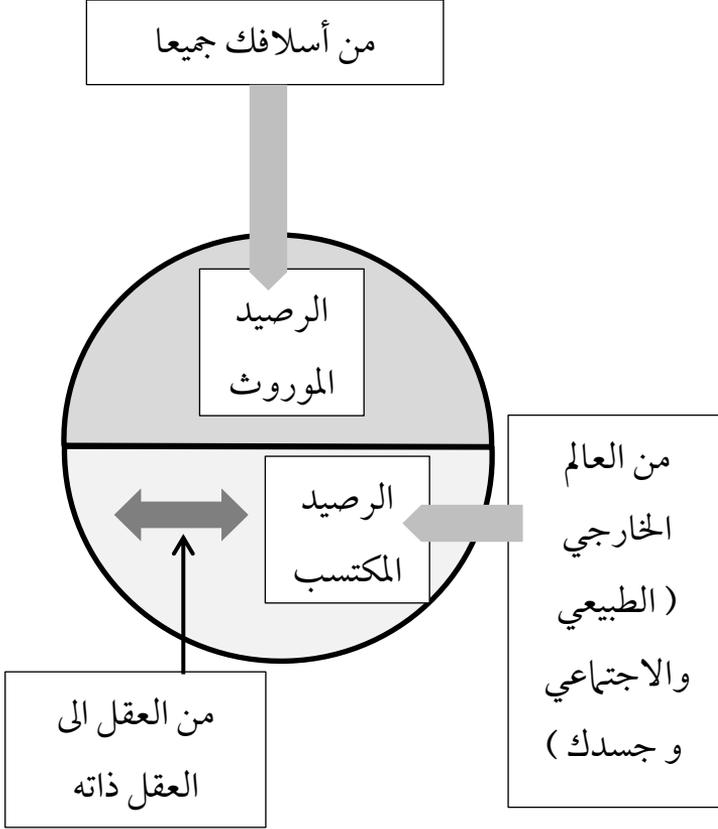
ذاته و الجسد .. او الخارج ، العالم الخارجي .

.. وماذا في رأسك من عقل ؟

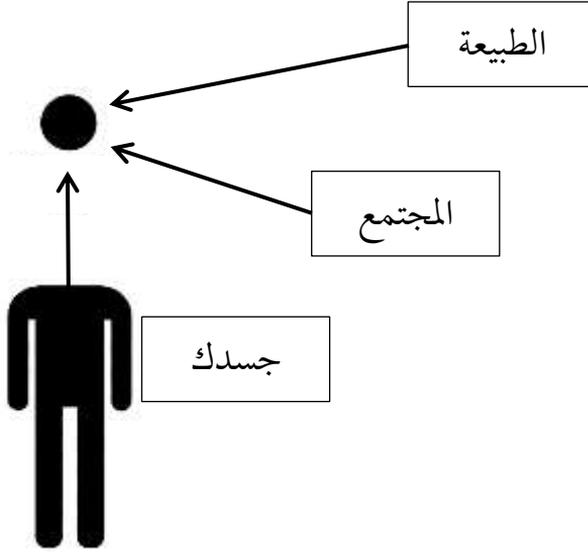
( الرصيد الموروث ) القادم من جميع مَن سبقك من أجيال أسلافك

( والرصيد المكتسب ) ، وهو ما استلمته خلال سني حياتك منذ لحظة

تكوينك في الرحم وحتى هذه اللحظة ..



## الرصيد المكتسب :

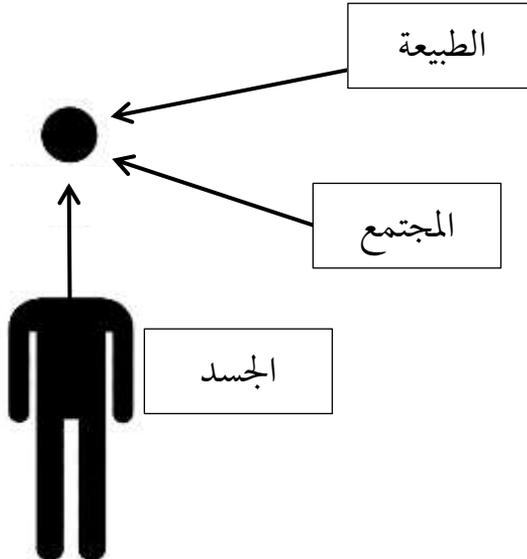


ولكل عنصر من هذه العناصر قوانينه الخاصة .. التي لا محل الان لذكرها .. بل الاكتفاء بالقول أنها ( المؤثرات الخارجية ) الداخلة على العقل الانساني من خلال ( مداخل حسية ) نطلق عليها إسم ( الأعضاء الحسية ) ... وهي لدى الانسان خمسة ، و قد جئتُ على ذكرها بأكثر من موقع ، و تتلخص بحاسة البصر ، السمع ، الشم ، التذوق .. واللمس .

وما يهمننا هنا من هذه المداخل الحسية ، اثنين فقط ، أكثر من سواهما تأدية لغرض ما نحن فيه و هما ( السمع والبصر ) .. خاصة وأن الانسان قد ( اختزل )

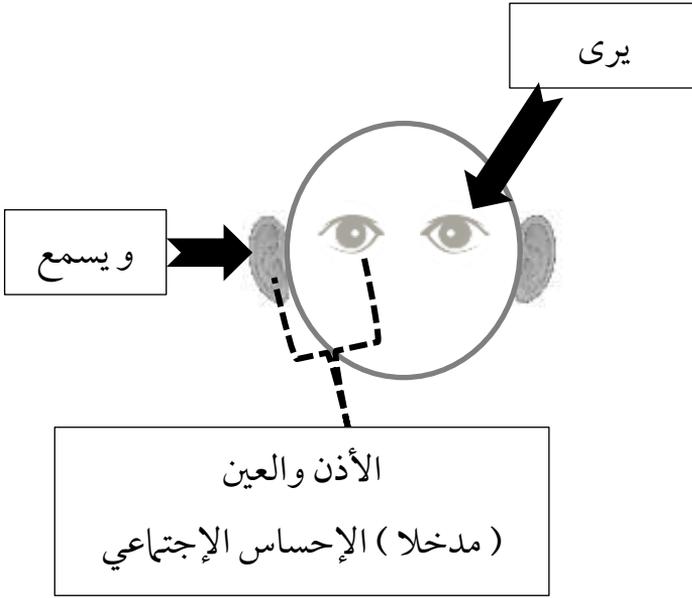
ما لدى الحيوانات من الحواس الثلاث الأخرى ، فلم يعد يشم او يتذوق او يتلمس سواه كي يتأكد من قوة التواصل ، ولهذا ( تركزت ) مداخله الحسية عبر التطور التاريخي له ، الى هاتين الحاستين أكثر من سواهما .  
السمع والبصر . الأذن والفم ..

و عودة لما سبق ذكره من الرسوم السابقة ، نستطيع القول أن الانسان يتلقى العالم الخارجي ( الطبيعة والمجتمع ) من خلال هاتين الحاستين .. كما انه يتلقى المؤثرات الحسية ( الداخلية ) لجسده عبر آلية خاصة معروفة علميا ايضا ولا محل طبعا للحديث عنها الان .. أي من الجسد للجسد .



ولزيادة التركيز بالحديث فيما يخصنا الان ، نستطيع القول ان الاذن ، قد تبؤت المركز الأعلى باستلام الايعازات من الاخرين بعد أن تسيدت اللغة ك (كلام) .. منهم ..

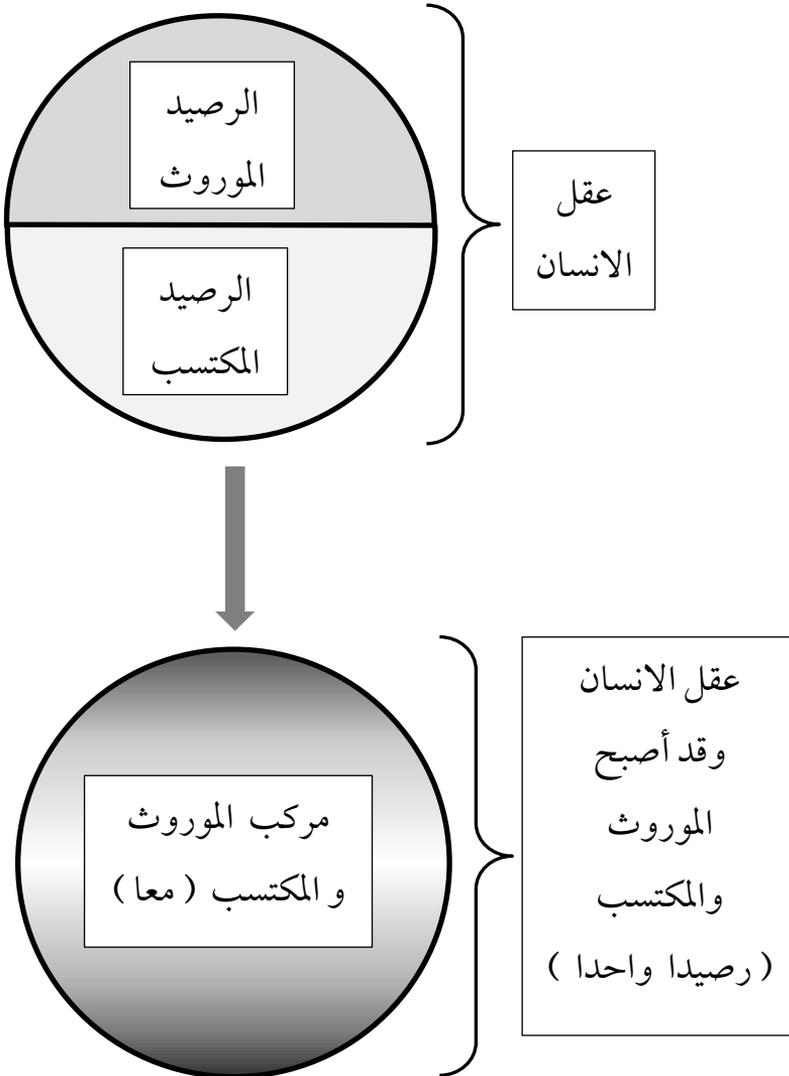
وكذلك العين .. فقد أصبح الانسان يتلقى المجتمع والعالم الخارجي من خلال هاتين الحاستين أكثر من سواهما ..



إنهما ، (الذراع الحسي) للتواصل الانساني مع القطيع البشري ..  
الأذن والعين .. السمع والبصر ..

وحيث يتلقى الانسان هذين الاحساسين ، فانها يتحولان للدماغ ، حيث العقل ..

والان لنعود الى الرأس و ما فيه أساسا ، أي ( المركب المتفاعل ) بين الموروث والمكتسب :



## II

وهذه مجرد مقدمة سابقة ، فاذا الحقنا بها ، الاحساس القادم من الخارج كما ذكرنا قبل قليل ، فإن القادم من الخارج والذي سيمر الى العقل ، سيمر من خلال الأذن والعين أساسا .. ليندمج هو الآخر مع الرصيد السابق و يتفاعل معه ويصبح جزءاً منه .. ولكي نعود ثانية الى عملية التواصل الاجتماعي ، فان الانسان يتلقى الاخرين عبر الاذن أي الاستماع ، و العين أي الرؤية .. و من هذين المدخلين تتشكل فيه ( قوانين العرف الاجتماعي ) الخطيرة التي يخافها أكثر مما يحترمها او يجبها ..

وهكذا يتوضح لنا أن الانسان منذ أن يبدأ بوعي العالم الخارجي ويحتك بأقرب المحيطين به ، يتعلم تدريجيا الكيفية التي يتعامل بها معهم ..

وما هو هدف هذه الكيفية ؟

الجواب هو ، ( مصالحة الشخصية ) .

وما المقصود بهذه ( المصالحة ) ؟

تغطية ( الحاجة الجسدية ) من الشراب والغذاء أولا ، ( ثم ) الاحساس بـ ( الأمان ) .. و مع مرور الزمن ، تتوسع دائرة اختلاطه بالآخرين ، إبتداء من الأم و الأب والعائلة ثم الأقارب و المعارف ثم الغرباء ثم كل الوجود .. ليظل عبر كل هذه الرحلة أسير مصالحة الشخصية والتي تتلخص بديمومة العامل العضوي ( الشراب والغذاء ) إضافة لطلب الأمان من خلال الآخرين .. أي من خلال القطيع .. و كيف الأمان من خلال القطيع ؟

ليس حبا به ، بل لكي يكرّس دائرة قوته الشخصية بالقطيع أكثر فاكثر .. مما يعزز هذه القوة من خلال التصاقه بهذا القطيع ..

إن كل ما يلي من تفاصيل تتعلق بآلية البقاء حيا لدى الانسان عبارة عن محاولة متوازنة قدر الامكان للابقاء على حياته لأطول مدة ممكنة ، ولهذا فهو يحافظ على جسده اضافة لخشيته من الموت ..

نعم كما قال أحدهم ، الجميع يريد الجنة ولا أحد يريد أن يموت ...  
 فالاغلبية من البشر ، يريدون الخلود بأية طريقة كانت ، بل يتصرفون ويفكرون أغلب حيواتهم على هذا الأساس، حتى وإن كان الكثير منهم ، مؤمن بوجود الله سبحانه وتعالى و شبه يقينه بأن الاخرة خير له من الحياة ..  
 كما هو خوف الكثيرين ممن لا يؤمنون بالله جلت قدرته من الأساس ، وفي كلتا الحالتين فان الانسان كائن حيوي ( متعقل ) وليس ( عاقلا ) بما يكفي .. !!  
 إن حياة الانسان كلها تعتمد على عملية ( مثلثة ) تتألف من استقبال الاحساس ، ثم المعالجة ثم التعبير الحركي .. و قد ذكرت ذلك بمواقع أخرى من كتب سابقة ولكنني هذه المرة سوف أتوقف عند مفصل ( التعامل الاجتماعي ) الذي يخص ( الأذن والفم ) ، بصورة أكثر دقة .

الأذن ، والانسان يتلقى المجتمع من خلالها .. كما هي العين ، وهما يشتركان بالاحساس القادم ، ولكن علينا الان التركيز على ( الاستماع ) أكثر من الرؤية ، فهي بحث آخر ..

ما يسمعه الانسان من الآخرين طوال حياته يشكل العمود الفقري للتواصل معهم و تحقيق أفضل سلام ممكن معهم ، وهكذا يتعلم الانسان كيف يستمع وكيف يفكر وكيف يرد .. ولكن المشكلة الكبرى لدى أكثرنا ، أن هذه العملية ( ليست تحت المراقبة ) الجدية من قبل أي منا ، بل هي وليدة التفاعلات العفوية التي عادة ما تسبب لنا ، ألماً أكثر مما تسبب لنا الطمأنينة والراحة .

إننا لا نحسن الاستماع و لا التفكير بما نسمع له و لا الحديث .. و لا أقول جميعنا ، بل أغلبنا بحكم العفوية و حسن النية ، مما يورطنا مع انفسنا قبل سوانا بماخذ هذه الثلاثية الخطيرة التي قد تمتد العمر كله ، دون أن نتحسس التربية الكفوءة لادارة مثلث ( الإستماع و التفكير والحديث ) بصورة تضمن لنا سلامنا الداخلي أولا ، و سلامنا مع الآخرين ثانيا .

والان بعد أن دخلت الاحساسات السمعية والبصرية الى العقل ( وهو خليط متفاعل بين الموروث والمكتسب ) فانه يبدأ ب ( معالجة ) هذه الاحساسات متخذاً من ( رصيده الشخصي ) السابق ، معياراً لتقيّم ما وصل له من العين والأذن .. إنه يعتمد على ( معياره الشخصي ) للتقييم ، لشدة تعلقه بهذا الرصيد الذي يمثل له ( الأمان الانتمائي ) ، الذي جاء به منذ نعومة أظفاره .. و الذي قد يشك بصوابه ولكن لا يشك بأمانه و راحته النفسيه معه .

إن الرصيد النفسي لأي منا عبارة عن ( وطن ذاتي ) مريح للاعصاب ، يثير الطمأنينة فينا ، فهو ما تعودناه وهو ما الفناه وهو ما جاء لنا من أحبابنا الأعزاء وخاصة العائلة من الأب والأم وما الى ذلك ، فكيف التضحية به ؟

من هنا تبدأ المشكلة لمن لا يريد أن يتغير او حتى يحاول أن يناقش هذه المقدسات النفسية المتأصلة فيه .. فالكثير منها ليس صوابا ، ومع ذلك فهي محل إعتراز ، و الكثير منها خطير حتى ، ولكنها لا تزاح من قمته العالية ... في نفوسنا .

إن الرصيد النفسي في عقل الانسان ، عبارة عن قالب من الصلب ما يستحق أن ينحت بين الحين والآخر لـ ( تحديثه ) إعتيادا على المكتسب الجديد كلما يعيش الانسان يوما إضافيا بل كل ساعة اضافية من حياته .

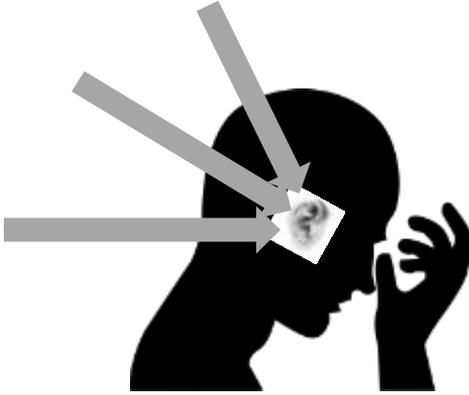
ورغم مكانة هذا الرصيد ، الا انه ليس مقدسا ، فلولا التراكم التربوي لكان الشاب المراهق أنضج من الشيخ الحكيم ، وكان الطفل أقدر على الادارة الاجتماعية من البالغ ..

التراكم الخبراتي ، عبر العمر لدى الانسان عبارة عن اضافات مكتسبة بسبب التواصل مع الاخرين ، القطيع ، وهذا ما يفرض رسوما جديدة ( دائما ) على ما نحمل في عقولنا من تراث ( تعودنا ) عليه و اطمأنت نفوسنا به ، ولكن من الحكمة القول ايضا ، ان ( التعديل ) وليس بالضرورة الالغاء الكامل ، بل التعديل المنطقي العادل لأفكارنا بين الحين والآخر ، عملية ( صحية ) في القاموس التربوي للعقل البشري المؤمن بقصوره الذاتي و كمال الله جلت قدرته .

اذن : هي المرحلة الثانية من التعقل ، أي بعد استقبال الاحساس البصري والسمعي ، فان هذين الاحساسين يتعرضان لعملية تردد بالمقبولية اولا ، ثم التفكيك ثم الدراسة ثم القرار ، اما بالرفض او التأجيل او الموافقة ، اعتمادا على قوة و منطقية الاحساس القادم ، إن كان من العدالة الموافقة عليه او رفضه لسبب فيه هو نفسه ، او لقوة الاعتزاز بالرصيد العقلي السابق لاستقبال هذين الاحساسين ، وخاصة السمعي منه ، الأذن .

# 15

ما نسمعه .. نسمح له بالمرور من الاذن اولا ، ثم نرفضه بدون مناقشة احيانا ،  
او نوافق عليه بدون مناقشة احيانا اخرى ..  
او الوسط وهو الأفضل عادة .  
اما معيار الرفض او الموافقة فهو : مقدار (مقبولية ) الحديث المسموع ، بالنسبة  
للتهديد المحتمل او الامان المحتمل القابل للحصول عليه في حالة الرفض او  
الموافقة .  
وما هي المقبولية هذه التي يتمتع بها أي منا ، بلا تشابه و لا استنساخ بين أحد  
و غيره ؟



يتم إستقبال الحديث الخارجي ثم يتحول لمختبر المعالجة والدراسة في العقل ..



كما ذكرنا قبل قليل ، فان ( المعالجة ) عادة ، ليست نزيهة .. باعتبار ان الرصيد النفسي المخزون في عقل أي منا ، عبارة عن ( وطن ذاتي آمن ) ومن الصعب اختراقه او تغييره او التلاعب به ما لم يكن له من ( قوة الاقناع ) ما يستحق أن يظل في العقل و يتخذ له موقعا خاصا به ، ليصبح هو الاخر جزءا من الرصيد المستحدث النفسي لهذا الانسان ..

ومن هنا نستطيع ان نتصور مقدار صعوبة اقناع الناس بما هو ( جديد ) عليهم او ما هو معاكس لقيمتهم او مبادئهم او ما تعودوا عليه على الاقل ، ليس لسبب منطقي ولكنها ( العزة بالوطن ) النفسي ، لحد ( العزة بالاثم ) .... !  
اما في حالة الرفض ، فان المعلومة الجديدة التي وصلت و عولجت ، فانها سوف تُنسى تدريجيا رغم بقائها مؤقتا ، ولكن بلا تأثير جدّي على عقلية هذا الانسان .

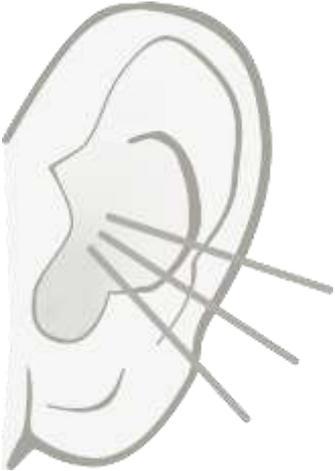
ولكن ما أهمية هذه النقطة بالذات بالنسبة لحدِيثنا الان ؟

الأهمية تكمن ليس بما تسمع ، بل بما سوف تتحدث به للآخرين الذين لا يختلفون عنك ، فهم لهم الحق ذاته الذي كان لك حين سمعتهم و عاجلت معلوماتهم و حديثهم في عقلك بعد المرور في كمائن و نقاط رقابة عقلك الذي يمثل وطنك النفسي ، والذي ترددتَ قبل أن تطلق موافقتك عليه والذي كان صحيحا ولكنك امتعضتَ منه لانه يخالف ما تعودتَ عليه ..

فانصفْ الاخرين منك

قبل أن تنصف نفسك منهم

حين تتحدث معهم ... لكي يسمعوك ..



## الزبون على حق دائما

بعد ان سمعت .. ثم عاجلت .. عليك بتصدير المنتج ، الكلام ..  
 إنه هويتك ( أمام ) القطيع ، ولم أقل ( عند ) القطيع ، لانه ليس بالضرورة أن  
 تكون ( صادقا جدا ) لكي ترضى عن نفسك أنت او أن يرضى عنك الآخرون  
 .. فهذه مغامرة ساذجة قد تؤدي بك لخيبات أمل شديدة و حتى خطورة لا  
 مبرر لها ..

تعلم أن تعامل الجميع بلا استثناء على أنهم ( زبائن ) .. والأكثر طرافة بالأمر  
 ، انك ( الزبون الأخير )  
 قبل أن تغلق ( مطعمك ) .

...

لا تحدّد أنت ، نوعية طعام زبائنك ..



افحصْ زبونك أولاً و تأكدْ من نوعيته قبل أن تعطيه طعامه ، فلكل من الآخرين ، ذوقه الشخصي الذي لا علاقة له بك ..  
 فلا تكن ( أنت ) مع الآخرين قدر الامكان ، بل كن ( هم ) معهم أكثر من ( أنت ) لهم .

الخطوة الاولى هي أن ( تفحص ) الزبون ، لا أن تتلقاه بما يناسبك ..  
 افحصه أولاً ، و اعرف من أي نوع هو .. قبل أن تتحدث معه لكي تحدد فيما بعد ( نوعية ) الحديث و ( الزمن الكافي ) لذلك ..  
 فالناس أنواع بطبيعتهم .. وكما جميعنا يعلم ذلك ، إننا نختلف عادة أكثر مما نتفق بالأمزجة و الطباع و العقائد ، إضافة لعامل السنّ و الجنس وسواهما ، فعمر من تتحدثُ معه و مستوى عقليته و جنسه ، امرأة كان او رجلا ، هي عوامل مهمة للغاية بتحديد ( نوعية ) حديثك معهم ..  
 لا تطبّق مزاجك عليهم ..

إسمعهم أولاً ، و افرز نوعيتهم ثانيا ، و حدّد ما تتحدث به لهم ثالثاً .. و اياك القفز على أي من هذه المراحل بحكم النسيان او الغفلة ، فخطأ بسيط واحد بحسن نية منك ، قد يكلفك خسارة إنسان عزيز رغم سذاجته او حتى غبائه .. اذ قد يكون هذا الغبي ، صديقك او جارك او عابر سبيل او مديرك بالعمل او حتى زوجتك او زوجك .. فغباء البعض منا ، ليس سرطانا يستحق القطيعة ، بل هو مجرد صفة يمتاز بها البعض من أقرب الناس لنا ، وكذلك الرعونة وحتى قلة الذوق والأدب ..

تعلم أن تقبل الجميع ( كما هم ) أولاً ، ثم بادرْ لكل منهم بما يناسبه ، على أن لا تتكفل بالكامل بإعادة تربيتهم .. أما الاستثناءات فهي كثيرة ايضا ..

إن نوعية حديثك مع سواك ، يعتمد ايضا على ( المناسبة ) و ليس فقط نوعية مع من تتحدث .. فقد يكون هذا المستمع لك ، ولدك او إبتتك ، ولهذا فليس بالضرورة أن تجامله او تجاملها حد الأذى بمصالحهما من أجل إرضائهما ، بل عليك أن تكون حازما هذه المرة ، وأن تتحدث بما هو ( مفيد ) مزعج وليس ( محبوبا ) مريحا .. وكذا حال الأساتذة و محاضراتهم ، حيث المناخ العلمي الذي لا يسمح الا بذكر الحقائق العلمية دون مجاملات وكذا المواعظ الأخلاقية والدينية و المساومات التجارية و الأعمال الجادة كالطب والهندسة وسواها من الأفكار التي يجب أن تقال كما هي بأمانة مع شيء خفيف من التزويق .

إن أغلبنا يظن ، أننا يجب أن نكون مهذبين بالإستماع حتى النهاية ، ثم أن نكون مهذبين بالحديث حتى النهاية ايضا ، ومع الجميع .. إنها معادلة غير منطقية .. فلكل مقام مقال كما يقال ، ولكل شخص موقع و لأيٍّ من هؤلاء نوع إستماع و نوع حديث ..

تعلم أن تزن الآخر أمامك أولا ، قبل أن تستمع له او تتكلم معه .. ولا أعني بذلك الإساءة لأحد ، فكما ذكرتُ ، قد يكون المعني بالحديث هو أحد تلاميذك ، و بالتالي يجب أن تعلمه كأنك تربيّه على حسن الإستماع لك و لا محل للمناقشة الا بعد إنتهاء الدرس .. وقد يكون أحد أولادك إن كنت متزوجا و بالتالي عليه أن يستمع لك ، برغبته او بدونها ، فأنت مضطر أن تبلغ رسالتك المفيدة له ، بأية طريقة حتى لو اقتضى الأمر ، بشيء من الضغط و لأبس بذلك .. و ربما يكون خصمك و هذا يحتاج ايضا أن تتخذ منه ما يجب أن تستمع له و ما يجب أن تتحدث به ، الى حد الحرب إن إقتضى الأمر ..

وهكذا .. وبذلك نكون قد وسعنا مدى ( نوعية ) مَنْ نستمع لهم و نتحدث لهم .. وليس بالضرورة كما يشاع عادة من حسن الإستماع والحديث دائما .. فالبعض له ظروف خاصة لا يستحق معها حسن الإستماع ولا حسن الحديث .. اذا اقتضى الأمر .. أما القاعدة العامة بدون هذه الاستثناءات فهو التعامل الاجتماعي التقليدي غير المخصص لفئة محددة ، وهنا مربط الفرس .  
ماذا تعلمنا مما سبق ؟

أن ( نستمع ) ولكن أن ( نرُشِّح ) ما نسمعه .

أن ( نعالج ) المرشح مما سمعناه بالتنسيق مع ( الرصيد النفسي ) الخاص بأي منا ، دون محاباة لنا ، إن كان منطقيا عادلا .

إن القاسم المشترك بنوعية الإستماع والحديث هو التقسيم الذي ذكرته بكتاب ( هندسة الاثاث العقلي ) ، وهو الفرق بين ( المحبوب والمفيد ) .

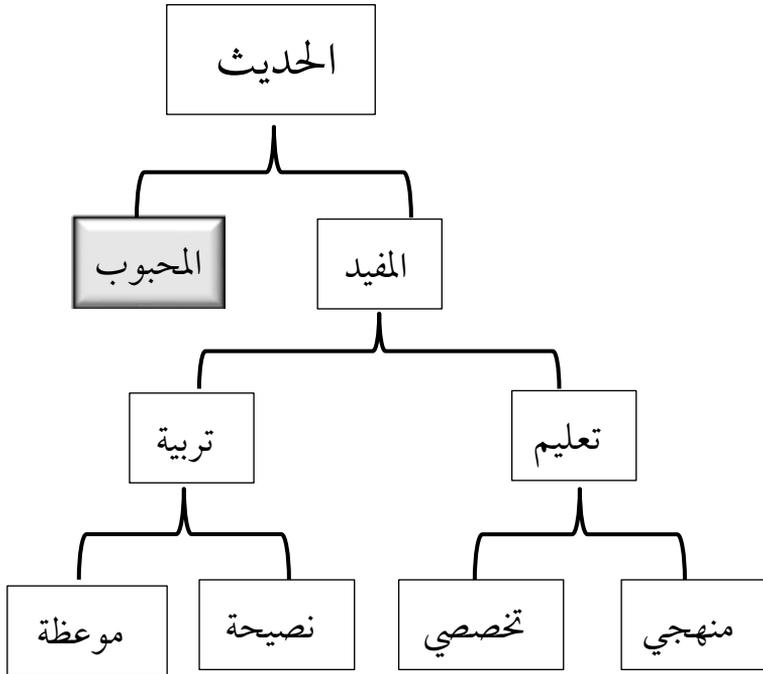
وهذا ينطبق على ( الحديث ) ، فاذا كان ( الاستماع ) ، له ظروف الموافقة طالما ليس لنا على سوانا المتحدث ،

السلطة بإسكاته ، فلنا على الأقل

السلطة على أفواهنا بالحديث ..



## أنواع الحديث



إن جميع أصناف الحديث المفيد ، ( ليست مرغوبة ) عموما لان هدفها ( الفائدة ) أكثر من ( المتعة ) ومن النادر حصر النوعين معا .. ولهذا فان قبول ( التعليم ) عموما ليس بالأمر الهين ما لم يكن تحت ضغط خفيف او متوسط و احيانا قوي .. ولهذا فليس بالضروري الحصول على موافقة ذوقية من قبل المستمع للحصول على حسن إستماعه ، فحين يتحدث المعلم مع طلابه بمادة علمية يعرفها أكثر من طلابه او تلاميذه ، فهذا يعني أنه ليس مُلزما بالمجاملة كما هو حال جميع الأساتذة و في جميع المؤسسات التعليمية و عبر كل التاريخ البشري . إنه نوع من الحديث الجدي غير الخاضع لموافقة الطلاب بمزاجهم فيه الا نادرا و باستثناءات طارئة أحيانا ..

وكذا الحديث الصادر من ( المتخصصين ) بعلوم محددة ذات ( فائدة ) ، كالتب و الهندسة و القضاء و الحرف اليدوية ، و ما الى ذلك من تخصصات مهنية علمية او أدبية دقيقة ، حيث لا يحسن المستمع الا الإصغاء و الاقتداء بها دون مناقشة في صلبها ما عدا بعض القشور الجانبية ، وهذا حق المتخصص المتحدث .. و لهذا فان حديثا من هذا القبيل لا يخضع هو الآخر لمجاملة الآخرين .

اما النوع الثاني من الحديث ( المفيد غير المحبوب ) عادة فهو ( الحديث التربوي ) الذي يناقش أخلاق و مبادئ و قيم الانسان كالنصيحة و الموعدة فكلا هذين الصنفين من الحديث يثير امتعاضا عادة لدى المستمع المقصود بهما ، لانه ، من الأساس ، لم يأت المتحدث بهما الا على أساس خطأ او قصور المستمع

وبالتالي فهما نوع من ( التوبيخ المهذب ) ولذلك يصعب قبولهما بسهولة .. و مع ذلك فان ( اسلوب الطرح ) قبل البدء بالنصيحة او الموعدة ، له أهمية كبرى بمقبوليتها ، خاصة اذا علمنا بأن استعداد آذن الاخرين لقبول ما تقوله انت ، لا يقل أهمية عن فمك وعقلك مهما كنت أنت من الأهمية او حديثك من الأهمية .. فما الفائدة أن تقول أمراً مُهماً مفيداً ، وسواك لا يستمع .. ؟

أنت لا تتحدث مع نفسك كما أظن .!. و لا تريد أن تقنع نفسك بأنك قلت ما أردتَ قوله بصرف النظر عن قبوله ، وليس مجرد الاستماع التعسفي لك .. تعودُ أن ( تفتح ) آذان الآخرين ممن يستحقون النصيحة او الموعدة قبل أن تلج باقوالك على عقولهم ، والا ، فأنت من يستحق النصيحة قبل سواك . !  
 اما المحبوب ، فهو كل ما يدغدغ أنانية الانسان من مفردات لغوية تتناسب مع ( رصيده النفسي ) لأكثر ما يمكن ، بغض النظر عن أحقيتها او صلاحيتها او أخلاقيتها او منطقيتها ..

حين تختار ما هو محبوب من الحديث عليك اولا أن تختار الفئة التي تتحدث معها وهي بأصناف تعتمد على مؤشرات هي :

1. الجنس .
2. السن .
3. المستوى الثقافي
4. نوع العلاقة بالمستمع .
5. والأهم من كل ما سبق ، هو نفسك ( أنت ) .

اولا : الجنس : من الضروري الاهتمام العابر بهذه النقطة بالذات بإعتبار أن المرأة ، بصرف النظر عن سنّها ، لها خصوصية معينة حين تستمع للرجل ، وكذا الحال بالنسبة للرجل حين يستمع للمرأة .. و لا أقصد الجدّية او العمق بالتفكير ولكن اقصد الاستعداد ( الأصيل ) لدى الطرفين بـ ( التوجس ) عموما ، من كليهما ، فكل منهما يميل للتفاهم مع الجنس المطابق له إن كان الأمر جديا ، و بعكس ذلك فهناك علامات إستفهام لا محل الان لذكرها .. !!

فحديث المرأة مع المرأة ، يختلف عن حديث المرأة مع الرجل ، و كذلك الرجل مع الرجل ... او الرجل مع المرأة . !!



ثانيا السن ، اذا صح ما في عقلك مما تريد قوله ، فعليك أن تأخذ بنظر الاعتبار سن من تتحدث معه ، فلكل سن ، طاقة معينة من نوعية الحديث ومن الاستيعاب الكافي ، والا كما ذكرنا وسوف نذكر دائما ، بانه ليس مُهما فقط ما تقوله بل الأهم أن يستمع أحدهم لقولك .. ومن المؤسف فعلا من خلال ملاحظاتي الميدانية البسيطة ، أن الكثير ممن يتحدثون ، راضون عن أنفسهم بعد أن ينتهوا من كلامهم ، دون أن يأخذوا بنظر الاعتبار (مقدار) ما سُمع من قولهم ، ومقدار ما تمّ استيعابه .. ومن الانصاف أن لا يظلم الانسان نفسه .

لا تجعل الاخرين ياملونك بهز الرؤوس فقط .. !

تعلم كيف تفتح آذانهم ، وكيف تصل لدواخلهم وكيف تعبّر عنهم اولا .. ثم تتقل بهدوء لما تريد زرعه في عقولهم .

لكل سن مستوى عقلي وعاطفي يستحق أن يؤخذ بنظر الاعتبار ، بدلالة أن الانسان ذاته ، له عواطفه و مؤشرات عقلانيته المستحدثة بين الحين والآخر كلما تقدم به العمر ، فكيف لنا أن نقيس الجميع حين نستمع لهم او حين نتحدث معهم ؟

الجواب ببساطة هو أن نأخذ عامل السن بنظر الاعتبار كأحد مؤشرات ، الحاليتين ، الاستماع والحديث على حد سواء .

ثالثا : المستوى الثقافي .. أي قد تجد ، مثلا ، أكثر من شاب واحد ، وبسن متقارب ولكن التفاوت بالمستوى التعليمي والثقافي العام والاستعداد الشخصي الوراثي بالذكاء ، قد يجعل من الاستعداد بالاستماع لك ، أمرا غير متشابه و متفاوت لحد كبير .. وهذا ما يجب أخذه بالاعتبار .



رابعا : نوع العلاقة بالمستمع : إن هذا المؤشر بالذات لا يأخذ عامل ( النسب ) وحده ، بالحسبان كما قد يظن البعض ، فتاريخ العلاقة بينك وبين الآخر المستمع ، قد يحددها تراثكما الشخصي ، فربما هو صديق قديم او جار طيب او صاحب دكان محبوب او قريب لطيف المعشر .

انه التراث المسبق لحديثك الذي يجعل من الاخر المستمع أكثر قبولا لكلامك من سواه .. و كذا الأمر في حالة قلة او عدم المقبولية ، فربما يكون أحدهم قريب منك بالنسب ، كالإبن او الإبنة ولكن التراث المسبق لعلاقتكما من السوء ما يجعل كلامك ( بلا تذكرة مودة ) .. وهذا يجب أن يؤخذ ايضا بنظر الحسبان .. ولهذا فان حديث الأم مثلا او الأب مع الأولاد أكثر مرورا من سواهما بسبب التاريخ الشخصي للمستمع وأقصد به الأولاد .. لانهم عاشوا مع هذين الشخصين ، الأم والأب ، وأصبحا جزءا من تاريخ هؤلاء الأولاد الشخصي بـ ( أوطانهم النفسية ) ، وبذلك يمكن قبول كلامها بنسبة أعلى من

سواهما .. مقارنة بشخص لا يوجد له رصيد سابق من المحبة والألفة مما يصعب الاستماع له حينما يتحدث ، حتى وان كان حديثه مفيدا او منطقيا .. هكذا هي النفس الانسانية .  
إنها تاريخ التعايش مع الآخر .  
خامسا : أنت ..



أنت وما أصعبك عليك . !!

لا أحد له سلطة عليك ، فتتمرد .. ولا تصغي .. وتضع الخطط العبقريّة و لا تنفذ .. و تُثَنِّع نفسك بأن الجميع على خطأ ما عداك .. وبأنك مضطهد في مجتمع لا يفهمك و بأنك الشخص الوحيد في العالم الذي يفهم كيف تدار الأمور .. وهكذا ..

الا تلاحظ أنك تعبد نفسك ؟.

الا تشعر بأنك فوق القوانين .. ببساطة لأنك .. ( أنت ) ؟

لماذا لا تتحدث ( معك ) بصراحة و واقعية . ؟

لماذا لا تأخذ بيدك الى موقع الطاولة .. وتضع نفسك عليها ، ثم حللها وناقش عيوبها قبل حسناتها .. ثم خذ بحسناتها .. وكرّمها على ما هي عليه ..

لابأس أن تكون مريضا ..

ما هي المشكلة أن تكون مريضا ..؟

المشكلة ليست بالخطأ والصواب .. بل بالاختلاف .. بينك وبين الآخرين ..

ولا تريد الا الإتفاق .. وكأن الاختلاف معك ، مثلبة او استفزاز ..

عليك من البداية أن تعي تماما أن عمرك كله ستقضيه لكي تتأكد بعد فوات

الأوان ، أن ( الاختلاف ) هو السائد بالتعامل مع المجتمع وحتى مع نفسك

وهو ( أساس العمل ) ، أما الاستثناء فهو ( الإتفاق ) ..

تعلم الإتفاق اذن .. فهو أقل خسارة وأكثر سلاما وطمأنينة من أية حرب مهما

كانت مربحة .

ليس على الانسان أن يكون نبيا ولا أن يكون منحطا .. بل أن يكون آمنا قدر

الامكان مع نفسه او لا ثم مع الآخرين خاصة اذا تيقنت أنك كائن ( مؤقت )

و ( مستأجر ) في هذه الحياة القصيرة المحدودة مهما طالت ..

ليس الذين أكبر سنا منك قد تولاهم الموت ؟

ليست الحياة عبارة عن مرحلة من مراحل الموت ؟

لماذا انت بالذات تختلف عن سواك ؟

لماذا تظن وحتى تعتقد .. بأنك خالد ؟

لماذا تضيّع وقتك بتراهات الاختلاف مع نفسك ومع سواك ..؟

حاول أن لا تلوم نفسك على أخطائك اولا وثانيا أن تصلحها بأسرع ما يمكن

.. لا أن تدافع عنها .. فهي كسواها أمامك و على طاولة المناقشة ..

ولها الحق بالخطأ والصواب ..

ولهذا حاول اولاً أن تطبق الشروط الاربعة السابقة عليك .. أي ما هو جنسك ، وما هو سنك ، وما هو مستواك الثقافي وما هي علاقتك بك .. ثم تحدث معك .. تحدث مع نفسك على هذا الأساس بصرف النظر عن زاوية حادة واحدة ترى بها نفسك وكأنك معصوم عن الخطأ ..

مهما كانت دراستك هذه قاصرة ، فهي مفيدة .. تعلمها تدريجياً قبل أن تتحدث معها ، فمن غير المعقول أن تتحدث مع أحد لا يرتاح لك .  
صادق نفسك .

أحب نفسك .

لا تلمها على عيوبها .. فهي ( شخص ) عزيز عليك .  
ولكن لا يفهمك ..

عليك أن تبذل شيئاً من الجهد  
لكي يجبك اولاً ويطمئن لك  
قبل أن تتحدث معه لكي  
يسمك .. ثانياً ..

خذ نفسك على انها ( مشروع ) دائماً التصليح  
والاصلاح وليست قطعة جاهزة كاملة  
للاستخدام اليومي بدون تحديث  
او صيانة ..

فنفسك عبارة عن مشروع  
متراكم من الخبرات ..



فأنت اليوم أكثر خبرة من أمس ، و غدا ستصبح أكثر خبرة من اليوم بحكم المنطق .. و أنت أكثر حكمة بعد عشر سنوات من اليوم و لا بد أن قراراتك حينئذ أكثر حكمة من اليوم .

يجب أن تعترف أنك ( قاصر مزمن ) من الناحية العاطفية والعقلية .. و لا بد أن تتقبل هذا الوضع ، و اترك عبادتك لذاتك غير الواقعية والتي قد تؤدي بك لاختلافات شديدة ، ليس مع الاخرين فحسب ، بل حتى مع نفسك .

ابدأ بها باختيار أفضل ما بها ، و ركزْ عليه ، ستجده رصيذا جيدا و إن لم يكن ممتازا .. ركزْ عليه ، ستجده ما يستحق الثناء ، خاصة و أنك لم تأخذ نفسك كلها ، بل ( أحسن ما بها ) من فروسية ، كالكرم و التسامح و الحب و التآني و الاخلاص و الود و الصبر على ما تكره و ما الى ذلك .. و امدحها .. و اجعلها تفتخر بذاتها .. ثم ابدأ بأخذ ( أسوء ما بها ) ، كالانفعالات و قلة التسامح و النفاق الأسود و الحسد و كره الآخرين و عدم التغاضي عن أخطائهم و ما الى ذلك ، بشرط أن لا تأخذ هذه العيوب دفعة واحدة و لا تكثر من التشدد عليها ، بل مجرد نظرة .. و تعلم أن تتحدث معها بتقليص الطاقة التي تصرفها بتوافه الأشياء الخارجية و الداخلية لجسمك .. و بأن الأمر لا يستحق أكثر من انتظار بسيط او طويل حتى ينتهي كل شيء .

وهكذا يكون قد بدأت تشكل ( صداقة مع نفسك ) ، و من هذا الصداقة ( الثنائية ) تستطيع أن تتوسع بصداقاتك مع الاخرين بدءاً من العائلة ، إن تجاوزوا معك ، مروراً بكل مَنْ تعرف ، فإن نجحت ، فبها ، و إن فشلت فتجنب الموقف قدر الامكان و جدْ سواه .. دون لوم او عتاب او إضطهاد لذاتك .

أنت تحاول أن تتحسن ، و لم تصل بعد مرحلة النجاح الكامل ، فلا تنزعج منك ولا من الآخرين ..

و بالمناسبة فان هؤلاء الآخرين ، هم ايضا ضحايا نفوسهم المريضة التي لم يجدوا لها حلا بعد .. بل هم مرضى وإن بدوا أصحاء .. ولهذا لا تعاملهم بكامل عواطفك ، بل بشيء من التغاضي عن عيوبهم ، والا فسوف لن تجد أحدا تتفاهم معه ..

الجميع مرضى ولا طيب إلا أنت او ( محاولة طيب ) في أحسن أحوالك .  
لقد حددنا قبل قليل العوامل التي يجب أن تؤخذ بنظر الاعتبار حين نتحدث عما هو ( محبوب ) ك ( اولوية ) قبل ( المفيد ) بخطوة واحدة .. لا أكثر ..  
والان من هم الذين نتحدث معهم .. سرّا و علانية : ؟  
إنهم على فئتين :

اولا : الذاتية أي ( الحديث الداخلي )

... و ينقسم بدوره الى إثنين :

1 . الله سبحانه وتعالى .. حيث تناجيه .

2 . و أنت حين .. تتحدث مع نفسك .

ثانيا : الموضوعية ، ( الحديث الخارجي ) مع الآخرين وهم :

1 . الأب .

2 . الأم .

3 . الأخ و الأخت .

4. الأقارب .
5. الإبن والإبنة .
6. الحفيد و السبط .
7. الحبيب .
8. الصديق .
9. الزميل .
10. عابر سبيل ( زبون مطعم مثلا ) .
11. المرؤس .
12. المدير .
13. الرئيس الاعلى .
14. الخصم .
15. العدو .
16. الزوجة .
17. الزوج .
18. ! .....

وربما هناك آخرون .. الا ان القاسم المشترك هو .. أنهم ( آخرون ) ..  
 و انهم ( القطيع ) المحيط .  
 وما هي صفات الحديث المحبوب : ؟

- 1 . أن يناقش ( رصيد المستمع ) النفسي .  
 2 . أن يأخذ أفضل ما به ايجابيا وأن يتلافى أية سلبية في هذا الرصيد قدر الامكان .. و الأفضل ، أن يتحول ( السيء ) بالمستمع الى ( حسن ) ، عن طريق ( التأويل المنافق ) لكسب أكثر ما يمكن من رضى المستمع ..  
 إنه النفاق الأبيض .

أي أن يفبرك الانسان سيء الاخرين الى حسن .. و أن يلوّن سوادهم الى بياض .. على أن يسمعوا ( هم ) بانفسهم ذلك ، ليشعروا بمتعة الكمال والنظافة على لسان سواهم ، لهم .. فيقتنعون بطريقة ( ايجابية ) لحد أنهم يصدّقون عادة ( كذب ) المتحدث عن عيوبهم ، اكثر من ( صدقهم ) عن حسناتهم ..  
 وهل هذا جائز .. ؟

نعم .. و .. لا ..

( أخشى أن أتحوّل أنا ، هنا الى منافق مع سبق الاصرار .. ) !!

الجواب هو :

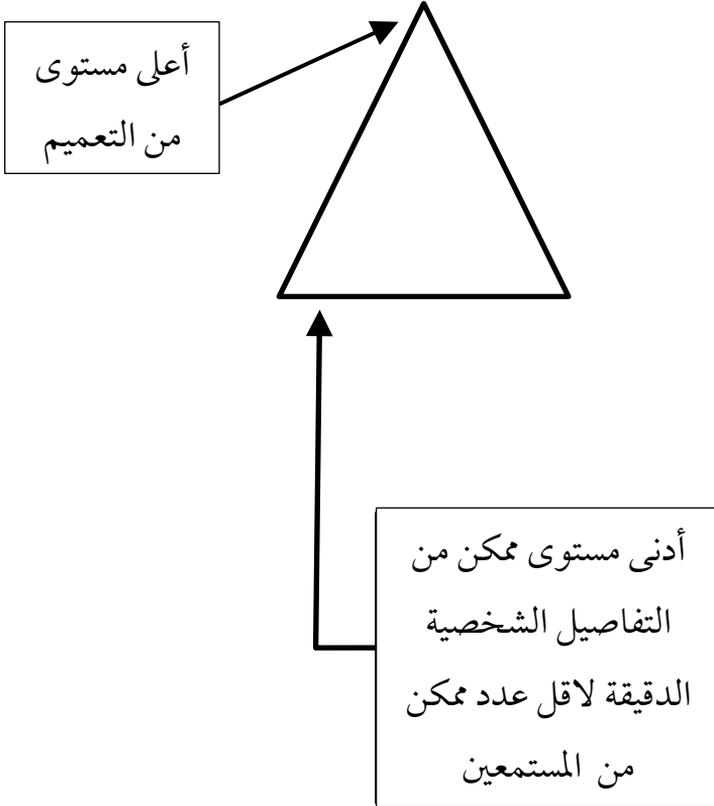
ما يحدد لون النفاق ، من سواده الى رماديته الى بياضه ، هو الموقف الشامل للمسألة .. فجبر الخاطر نفاق أبيض بلا شك .. حتى لو خلقناه خلقا ..  
 وما هو الحديث المحبوب في حالة اجتماع أكثر من مستمع بأذواق مختلفة و متفاوتة و أعمار مختلفة ايضا .. ؟

إنه ( القاسم المشترك العمومي ) .. فكلما كثر عدد المستمعين ، كلما ارتفع مستوى الحديث المطلوب الى حد العموميات ، كقاسم مشترك بين المستمعين ،

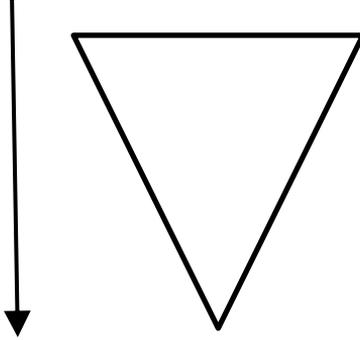
وكلما قلَّ عدد هؤلاء ، كلما ازداد النزول من التعميم للتخصيص ، من جانب ،  
ومن جانب آخر كلما زاد التركيز بالحديث على شؤون المستمع ، أكثر من  
شؤون المتحدث ..



يرمز هذا المثلث لمستوى ( التعميم ) بالموضوع المراد  
 الحديث عنه و يتضمن ( قوانين عامة ) تنظم العلاقات  
 بدون ( تفاصيل شخصية ) محددة لاحد من المستمعين



يرمز هذا المثلث لعدد المستمعين  
من الأكثر حتى الأقل ..



أي : ( أقل ما يمكن ) من الخصوصية بالحديث حين يكون عدد المستمعين  
( كبيرا ) ، و ( أكثر ما يمكن ) من هذه الخصوصية حين يكون المستمعين ( قلة ) ،  
أي واحدا او اثنين او ثلاثة مثلا .. ففي حالة ( قلة عددهم ) ، لا بأس من  
الحديث عن أي من خصوصياتهم ، الى حد الشخص المستمع الواحد وحينها  
يجب الاهتمام بما يفكر به و ما يميل له وما يشتكي منه ، بطريقة استثنائية تخصه  
هو بالذات دون الدخول بعموميات ، لا تخصه ، وعندها ستجد أنت كمتحدث ،  
إنه بكامل الإصغاء لك .. طالما ان الأمر يخصه ولا يخصك انت او يخص سواه ..

إنها ( الرعوية المعنوية ) التي تجبر المستمع أن يأتي معك حيث تريد طالما أنت معه من البداية و قد بدأت بذلك ، لا أن تبدأ بنفسك قبله ، الا نادرا ، او أن تكون أنت مجرد وسيلة مؤقتة لسحب انتباهه ثم التحدث عنه .

ومن الحالات الدارجة بمجتمعنا ، أن نستمع لمشاكل سوانا ، ليس حبا بهم ، ولا اهتماما بوضع حلول لمشاكلهم ، بل لان بعضا من هذه المشاكل ، إما هي جزء من مشاكلنا نحن ايضا ، او أننا نخاف أن نقع بها وقع به هذا الشخص الغريب او القريب عنا ، فنضطر للاهتمام بحديثه الشخصي .. ومع ذلك ، فحالما ينتهي الأمر منه ، و نأخذ منه العبرة ، فاننا لا نطبق الاستماع لأكثر من ذلك ، وعلى المتحدث أن يحسن اختيار النقطة التي يتحول بها حديثه الى موضوع آخر . !  
ولهذا ، تحدث مع المستمعين بأمرين :

إما ما ( يهددهم ) أي ما يخافونه او ما ( يسعددهم ) أي ما يطمئنون له .

اذن :

صِلْ لعقل المستمع .

افحصه و اعرف خصوصياته .

تمسكُ بأمرين : إما ما يهدده او ما يسعده .

عُدْ لنفسك .

صِغْ الحديث الخاص بالمستمع .

تحدثْ به .

ثم اذا أحببت أن تضيف نصيحتك الخيرة له فيما بعد ، فلقد استلمت زمام المستمع و لا بأس أن تمارس دورك الرحماني باضافتك ، فاذا اتسعت قاعدة

المستمعين ، فلا بأس أن تجد القواسم المشتركة لعقولهم ثم التقط ما يناسبهم  
 كما ذكرنا قبل قليل ، ثم أضف ما شئت ( فيما بعد ) من عندك ، خيرا ..  
 وهكذا نكون قد أمسكنا بخيط مهم للغاية ، هو التزاوج بين ( المحبوب  
 و المفيد ) .. على أن يكون ( المحبوب ) اولا ليمهد الطريق للمفيد .. ثانيا ..  
 اجبر و اكسر .. لا أن تكسر لتجبر ..

لا تنسَ أن تطبق ذلك حتى على أقرب الناس لك .  
 فليست هناك خصوصية امتياز لك ، حتى مع أقرب ناسك ، إن لم تتبَع هذه  
 القاعدة .. و الا فسوف يمارسون الاستماع لك على مضض او التحايل او أن  
 ينافقوك إسودادا لا بياضا ، او أن يقبلوا علاّتك دون إعتراض خارجي الا  
 في بواطنهم من التذمر و الضجر .

لا تثق بأحد يجاملك حين تتحدث عن المفيد المرّ ،  
 او أن تأخذ الوقت كله ، لنفسك ومشاكلك ..  
 اقحم الآخر بالحديث ليتابع معك ،  
 وخشية أن تفقد التواصل السمعي معه ..

إن جمع المحبوب بالمفيد ، بركة

الهيّة و فروسية دنيوية ..

انها ( جبر الخواطر ) .

انه الذوق السليم بالتواصل السمعي الكلامي ..

ف ... تدرب عليه .



## مخاصصة الحديث

الحديث ، عبارة عن سَفَر لعقل الاخر ، و فحصه ، و التقاط ما به مما يناسبه هو ، ثم العودة لعقلك ، و البدء بصياغة ديباجة الحديث ، فإن كان عدد المستمعين كبيرا ، فبالامكان اختصار الأمر بأخذ القواسم المشتركة للاغلبية ، ثم وضع خطط الحديث المحبوب اولا و المطعم بنكهة ( الفائدة ) فيما بعد ..

اما اذا كان الاستماع و الحديث بـ ( التناوب ) ، بينك وبين سواك بلا قيود و مع الأصدقاء والأحباب مثلا ، فيجب احترام ثلاثة أمور مهمة للغاية بالحديث مع الاخرين وهي :

1 . خذ حصتك فقط من الوقت بالحديث أي أن تحسب عدد الجالسين معك ، ثم تقسم الوقت عليهم بالتساوي قدر الامكان ، فاذا كنتَ مع ثلاثة من الأصدقاء فمجموعكم ( أربعة ) أي أن حصتك يجب أن لا تزيد بـ ( الحديث )

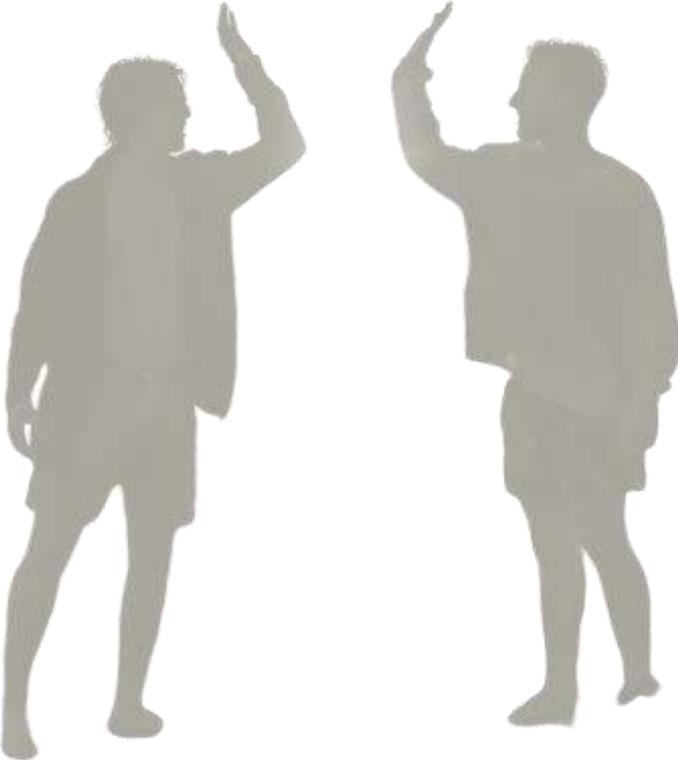
عن ( 25٪ ) أي ( ربع الوقت ) المخصص للجلسة ، وأن تستمع بنسبة ( 75٪ ) .. و للاخرين الحصص الأخرى من الأرباع الثلاثة بالحديث .

2 . أن يكون حديثك ( مشتركاً ) يمثل أربعة من الجالسين ، أحدهم انت والآخرين الثلاثة .. لا أن يكون مخصصاً لمورك انت بالذات على حساب الآخرين قدر الامكان ، ما لم يكن الأمر طارئاً بحيث تتفق معهم من البداية على استشارتهم مثلاً بأمر يخصك و بأن حصتك من الحديث يجب أن تكون أطول من سواك و بأن صلب ما سوف تتحدث به هو أنت وليس سواك لكي تتلأفي قدر الامكان ( خصوصية حديثك ) على حساب ( عمومية الجلسة ) ، بل ربما يختار أحد الجلّاس ، موضوعاً معيناً يخص أحد الأصدقاء ( الغائبين ) و الذي يريد مناقشة أموره بهذه الجلسة و ليست أية أمور تخصكم أنتم الأربعة ، لأهمية الأمر .. عندها يجب أن يتحول الجميع قدر الامكان للحديث عن هذا الصديق الغائب الذي يحتاج المساعدة مثلاً و تقليص أي ( حديث خاص ) يتعلق بأي منكم ، لحده الأدنى ..

اذن خذ حصتك من الحديث على قدر عدد الجلّاس ، و أن يكون حديثك قاسماً مشتركاً معهم وليس عن نفسك وحدك .

3 . حين تمسك بطرف نقطة ما لحديث معين ، لا تتشعب به ( شجريا ) ، أي خذ النقطة من ( جذع الموضوع ) وحوها لغصن فاذا انتهيت من الغصن لا تنتقل للاوراق ثم للبراعم .. بتفاصيل كثيرة .. بل حوّل اذا شئت لغصن آخر او أتج المجال للاخرين أن يساهموا هم بالتنقل للاغصان المجاورة من الموضوع ، فالكثير ممن نعرف من الناس ، حين يلتقط جذع موضوع ما ، يريد أن يتحدث به ، فانه ينتقل لغصن ثم يستدق به ، ثم ينتقل لازهاره و اوراقه وحتى

براعمه دون مراعاة أن الآخرين بحالة من الملل وانه سوف ينسى الموضوع الرئيسي ، الجذع ، ليفوت الوقت دون استماع جدي ولا فائدة مرجوة من حديث .  
تجنب ( الشجرية ) بالحديث ، حتى لو وجدت من يجاملك ليستمع لك ، فهو متورط بك ، دون أن يعطيك أي انطباع بالانزعاج من السردية المتشعبة لروايتك ..  
فلا تثق بذلك ،  
و تعلم كيف تنسحب قبل أن يطلب منك ذلك . !!



## الفصل الثاني

## تاريخ اللغة التعبيري



لنبداً هذا الفصل ،  
ببساطة من خلال  
تسلسل زمني مختصر  
لتطور ( اللغة ) عبر  
التاريخ ثم نتوقف قليلا  
عند اللغة المعاصرة ،

باعتبار أن الفم و ما يرمز له هو اللغة .. ولهذا أجد لزاما العودة قليلا و باختصار  
لاصول هذا اللسان كـ ( مخرج ) تعبيرى عن مشاعر الإنسان في كل مراحل  
التاريخ البشري ، ثم الانعطاف نحو الـ ( مدخل ) وهو ( الأذن ) التي تستقبل  
الكلام من الفم .

لقد كان الإنسان قبل الآف السنين ، يعيش حالة حيوانية لا تحتاج الكثير من  
التمهيد لكي يعيش .. و لكي يعيش في تلك الفترة فهو لا يحتاج لأكثر من ( قوته  
العضلية ) و سلاح و جولات ميدانية في محيطه لكي يحصل على الغنيمة  
والأثني .. و مكان برّي يطرح به فضلاته .  
ثم تطور الأمر ..

لقد بدأ يلتقي بأفراد من البشر ، يشبهونه ، فتطور الأمر أكثر وبدأت حالة من التآخي ( الحذر ) ، ولكي يضمن الأمان فإنه بدأ إتفاقا غير رسمي و لا موثق مع الأقربين له من هؤلاء البشر ، رجالا ونساء .

و إستمر الأمر بالتطور ، فبدأت السنن والاعراف التي ترسخت مع الزمن طالما هي ( نافعة ) ، اذ لم يجد حينها الإنسان البدائي المتوحش غير النفع فيها مقابل ( بعض الضرر ) المتمثل بإختزال جزء من ( حرته الشخصية ) مقابل ( أمانه الشخصي ) ، فكان الدستور الاول .

و لكي يضمن ديمومة هذا الدستور الذي وفر له عدد من ساعات النوم الهادئة يوميا ، فانه طوّر ( وسائل التواصل ) مع هؤلاء المحيطين به والذين لا يثق بهم أكثر مما يجب .. ولكن لا بد منهم أيضا ، ومن هذه النقطة نشأ ( القطيع ) . لم يعد هذا القطيع نفعا ذاتيا لأي فرد فحسب بل أصبح نفعا ( جمعا ) يريد به الجميع مقابل خسارة جزء من هذه الحياة البرية غير المنضبطة ... اي الحرية الشخصية الكاملة ، كما يطلق عليها احيانا في الاوساط الغربية المعاصرة .. !!! فكان التمدن .

تحولت البراري الى قرى والقرى الى مدن .. و اختاروا الأنهار والزراعة فتطور مفهوم القطيع الى ما هو أقوى ، وبدأت تنشأ ( العسكرة ) التي تحمي هذه المجموعة من سواها و من الحيوانات والطبيعة على حد سواء .. وخلال كل هذه المراحل ، تطورت ( وسائل التواصل البيئي ) لهذا الإنسان مع سواه

فكانت ( اللغة ) العامل الأكثر قوة بإيصال المعلومة دون الخوض بالأحاسيس الغامضة والمشاعر المبيتة .

كانت اللغة ، المنقذ الذي وفرّ الوقت على الجميع لا إيصال المعلومات وخاصة المعلومات ( الضرورية ) في بداية التاريخ البشري المتمدن ثم تطورت مفرداتها من ( الضروري ) الى ( الكمالي ) ومن الكمالي ( للجميل ) ، فكانت ( الفنون اللغوية ) المعروفة لدينا عبر هذا التاريخ .

كان الشعر و كانت الهدهدة وكانت الأغنية و ما الى ذلك ، و كل هذا عبارة عن ( شكل ) إيصال المعلومة ، أما ( صلب ) المعلومة ذاتها ، أي ( موضوعها ) ، فهو ما سوف نتحدث عنه بعد قليل .

لقد تم إستغلال هذه اللغة بمواضيع إجتماعية عديدة ، فيها الطيب النقي و فيها السيء القدر ، فكانت أبواب اللغة الاجتماعية التقليدية التي نعرفها اليوم ، مثل الثناء و الذم والقدهح والمجاملة والمساومة و الموعدة و النفاق والغيبة والنميمة و التعبير و التدريس و ما الى ذلك .. ولكل باب من هذه الأبواب التي تدخل في ( صلب المعلومة اللغوية ) أهمية خاصة لتسهيل أمر الناس فيما بينهم ، والأهم من ذلك هو التواصل بين الإنسان و ( نفسه ) عندما يتحدث معها .

لقد أصبحت اللغة مع مرور الوقت ( وسيلة تواصل ) ثم أصبحت ( وسيلة إنتهاء ) والسبب بكل هذا هو الرغبة المتجذرة في نفس أي إنسان بالإحتواء ( تحت ظل القطيع ) الذي يوفر له أمرين ، القوة من أجل الدفاع عن النفس الفردية ، و الاحساس بالأمان ... كما ذكرنا قبل قليل .

## القطيع .. قوة و أمان .

وهكذا وضع الإنسان أسس التخلص التدريجي ( من الهجوم ) لكي ( يدافع ) عن نفسه ، بالإنتماء ( المنافق ) لحد ما ، من أجل تحقيق ربح نسبي مقابل خسارة نسبية ايضا ، هي ( القبول ) بقوانين هذا القطيع الذي تطور هو الآخر الى مؤسسات رسمية لها مسمياتها المعروفة اليوم حتى بلغت حدود ما يسمى ب ( الأمم المتحدة ) وقوانينها البشرية التي تشمل العالم كله ، كما يفترض أن تكون أو أن تمارس دورها الأخلاقي بجمع البشرية كلها تحت مظلة واحدة ، قدر الامكان ، وأقول قدر الامكان لوجود الكثير من العيوب الساقطة بأخلاقيات بعض دول العالم الكبرى هذه الأيام والتي تتحكم بالإقتصاد العالمي خاصة .. وهذا موضوع لا محل الآن لمناقشته .

كانت اللغة وسيلة (الضرورات) في أول نشوؤها ، ثم تطورت الى (كالميات) الإنسان ، وكما كان (الجسد لغة تعبيرية) عن الهجوم او الدفاع ، و خاصة لدى التزاوج البّري بين الذكر والأنثى .. فقد تحسّن ذوق الأنثى لتحشّم قليلا ، فبدلا من التعبير عن كل جسدها أمام الذكر ، أصبحت تحسّن الايحاء و اللغة غير المباشرة لكي تصل رسالة الجنس مثلا الى الذكر الذي أصبح الان رجلا ، وله القدرة أن يفهم هذا الدلال المبطن وأن يكون كريما هو الآخر بأن لا يكون حيوانا ، قدر ما يكون شاعرا بالإستماع الى لغة (اللسان الانثوية) قبل جسدها من أجل تحقيق هدف سوف ينظّم تحت عباءة محترمة إسمها (الزواج) .. فلقد تحول التعبير من الجسد كله سواءً بالجنس أو أية رسالة يريدّها الإنسان أن تصل لسواه ، الى مساحة أصغر ولكنها أكثر دقة وفعالية وكفاءة مع أقل خسائر ممكنة وأكثر أرباح محتملة . . اذ أصبح الرأس ومنه (الوجه) فقط ، ومن الوجه تزعم (الفم) هذه الوسيلة .

لم يعد الجسم كله وسيلة تعبير رغم أن الإنسان يستخدم عادة ذراعيه مع يديه من الرسغ وحتى مفصل الكتف ، لزيادة تعبير الكلمات الصادرة من فمه ، إستكمالا للصورة التي يريد لها أن تصل المستمع .. وهكذا ، بل أضاف لها تعابير الوجه ..

الصوت الصادر من فمه ، و تعابير وجهه و حركة جسده و الأدق حركة ذراعيه من الكتف حتى الأصابع .. اذن أصبح الموقف بالشكل الآتي :

الفم كناطق صوتي .. الوجه كمعبر إضافي أساسي ، الجسم وخاصة الذراعين كمعبر فرعي .

أما لو ركزنا الحديث عن الفم بصورة خاصة ، فإن أنواعه العديدة جزء من وظيفته ولكنه يحتاج أحيانا لدعم الوجه وتعابير كوسيلة تزيد من ثلاثية أبعاد هذا الفم الناطق ك ( مصدر صوت ) لزيادة كفاءة التجسيم ، فالوجه معبر مهم بجانب الفم ولهذا يجب أن نعرف من الآن ما هي أدواتنا التي نستخدمها للتعبير عن أنفسنا أولا و ثانيا كيف نستخدمها بأفضل ما يمكن للوصول لأقصى ما يمكن من الترابط مع القطيع خدمة لأعلى أمان ممكن أو على الأقل لأقصى دفاع ممكن من شرّ هذا القطيع . !

وبالمناسبة ، فإن اللسان مجرد تعبير رمزي عن صوت يصدر من الرئتين نحو الفم ، لـ ( يتقطع ) بطريقة توحى بعدم تجانسه لكي يعكس الاختلاف بالمعاني المراد قولها و تشخيصها في العالم الخارجي او العالم الداخلي أي الأحاسيس ثم الأكثر تعقيدا ، ( التجريد ) ..

لقد ذكرنا الآن أدوات إيصال المعلومة ، الفم و الوجه والذراعين ، وهؤلاء لم يكونوا وحدهم في ساحة التواصل بل أضاف لها الإنسان أمرا جديدا وخلاقا من عندياته لزيادة الكفاءة الإنتمائية وهي الإحساس من خلال ( تلحين ) الكلام بطريقة تعطي الإنطباع بنكهة الموضوع .. فمن أراد أن يقول مثلا:

( صباح الخير ) ، فبأمكانه أن يقوها كما هي دون تعابير وجه ولا ذراعين ولا هم يحزنون ..

صباح الخير .. ويكتفي ..

والان .. ( كيف ) يقول هذه الجملة ؟

إنه يقوها كما لو يقول : يا أبناء الذين .. ، انتم كذا و كذا .... !!!

إنه يقوها بطريقة همجية لا توحى أبداً بالسلام و لا الذوق بينما تتوفر لهذا القائل المساحة الكافية من اللحن الداخلي أي الاحساس النابع من الداخل بأن يقوها بطريقة توحى بالصباح فعلا .. و ليس بتعزية او مصاب او كارثة ..!

ومن هنا بدأنا الدخول لمفردة جديدة على تسويق الإنسان ذاته من خلال إحساسه مع شيءٍ من الضغط الخفيف عليه لكي يصطنع ، إن إقتضى الأمر وأن يقدم ( خسارة بسيطة ) من أجل أن يجمل هذه العبارة أي ( صباح الخير ) بشيء من الإنفعال ، حتى لو كان ( مصطنعا ) ، لكي يؤتي ثماره عند المتلقي .. وهكذا بدأت الصورة تتوضح أكثر .

الفم وملحقاته .. الوجه و الذراعين و حتى الجسم او بعض منه مع الإحساس الداخلي الذي ( يجسّم ) الكلمة الى ( لحن ) يؤدي أقصى إستثمار منه .

إن المسألة لم تعد كمالية كما كانت بالسابق ، فمن الطبيعي حينما كان الإنسان متوحشا أن يكتبي بعبارة واحدة لعائلته في جحرها ، مثل ( إنتبهوا ، هناك عدو ) .. أو أن يقول لرفيقة مغارته البرية ( جهزي نفسك ) ، كي تفهم هي ما يريد هذا اللص الجنسي منها فتقوم بما يلزم ، فلا هو بحاجة لشرح طويل ولا هي بحاجة لمعلم يلقتها ما يجب فعله بالضبط ، ولكن مع تقدم الزمن والبشرية ، أصبحت الضروريات من ( قلة الأدب ) أحيانا أكثر من مجرد وسائل إيصال معلومة بجملة قصيرة ، فلقد أصبح الإنسان المتمدن بحاجة

لشيءٍ من التزييق الذي يجمّل عباراته وجمله ، بإعتبارها أساسية ولم تعد مجرد كماليات مضافة ..

لقد تعود الإنسان المعاصر والذي سوف يتقدم به الزمن تدريجيا الى حدود الكماليات بإعتبارها ( أساسيات تعامل ) ، وليست منّة منه على سواه ، سواءً من القطيع او ضمن عائلته حتى ..

فمن الذوق أن يكون الإنسان مهذبا حتى مع أقرب القربين له كأولاده مثلا و زوجته ، فهي نعمة ( الأنسنة ) على الإنسان بعد أن تحوّل من الحيونة التي كان بها ، حتى وان لم يقدرها أحد له ..

هكذا هي الفروسية .. جود بلا منّة .. و عفو بلا شكر ..





## الابتسامة

وكما هي ( الكلمة ) الحلوة ، هي الإبتسامة .. هي ( اللوحة ) الحلوة .. لماذا ؟  
الابتسامة عنوان الوجه كتعبير ساند مهم للكلمة المنطوقة و أحيانا الإكتفاء بها  
وحدها لتأدية الغرض ، نيابة عن الكثير من الكلام ، فلماذا لا نستخدمها ؟  
لماذا نبخل بها و هي مجرد تحريك عدد محدود من العضلات في الوجه بأداء  
ضخم من ( جبر الخاطر ) او ( تحسين المناخ الإجتماعي ) من التلوث النفسي  
الكئيب أو إمتصاص نقمة أحدهم وما الى ذلك .  
علينا أن نتعود بل أن نفرض على أنفسنا فن إستخدام هذه الآلية المهمة رغم  
رخص إستخدامها و غلاوة تأثيرها .. بل هو واجب ، إن لم يكن من أجل  
الآخرين ، فعلى الأقل من أجل تجنب مشاكلهم وعدوانيتهم ، علينا نحن .. !!  
لقد تسلسنا حتى الان بالتدرج التاريخي حول التمدن من التوحش ومن  
الصراخ و الهمهمة الى اللغة و التعبير الجسدي وخاصة الوجه مع الاحساس  
... وكل هذا ما يتماشى مع رقي الإنسان في مراحل التاريخية أسوة بذلك بما  
ذكره ( جارلس دارون ) .

## نظرة حول البقاء للأصلح بعالم القيم .

وكما يتطور الإنسان من الناحية الوظيفية لاعضاء جسده (عضويا) .. كما يجب أن يرتقي بأخلاقه ايضا ..

لا أقصد أن ( دارون ) قد قال بذلك ولكني أقترح فقط هذه المسألة باعتبارها ( موازية ) للتطور العضوي في الإنسان ، فكما يتطور عضويا ، يتطور أخلاقيا .. و الجزء الأكبر من هذا التطور الأخلاقي هو ( جمال التواصل ) مع سواه من أبناء جلده وحتى مع الحيوانات والنباتات رغم تحفظي الشديد على سيطرة عالم اليوم من قبل حفنة مستبدة إقتصادية على مقاليد قيم الشعوب ولكن ،

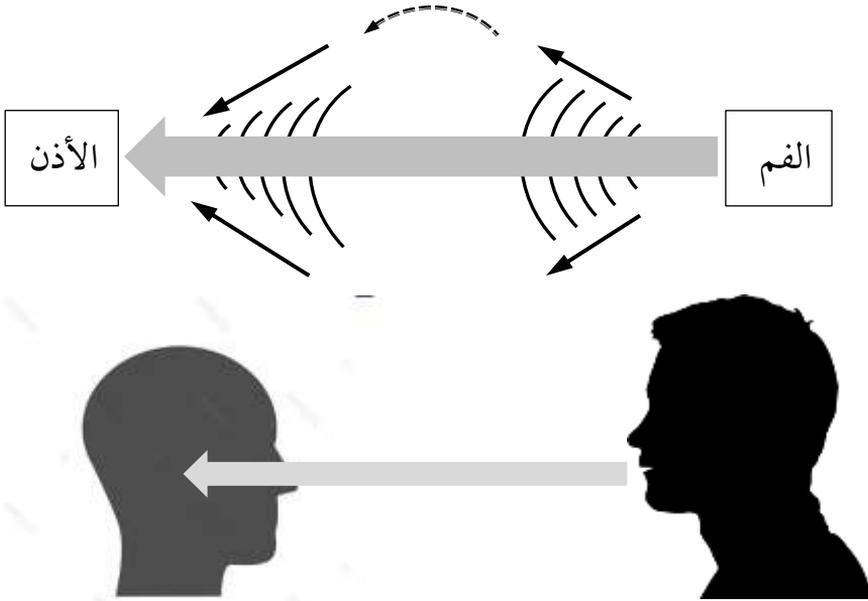
لندع هذا الأمر جانبا باعتباره عرضا لكي نعود لما هو أصل الموضوع بالتطور الأخلاقي البشري عبر التاريخ مع تحول كل أخلاقه من (الضروري) الى (الكمالي) و آخر ما يستحق ذكره طالما نحن في مجاله الآن ، هو اللغة ، حديثا و استماعا ، والتركيز على هذه النقطة بالذات في هذا الكتيب المتواضع دون سواها من مفردات تطور المنظومة القيمية للبشرية .  
اللغة مصدر معلومة .

الهدف تعزيز التواصل البيني ، (الإنساني – الإنساني) ..  
المفردات ، الفم ، تعابير الوجه و الاحساس .  
كل هذا يدخل في خانة (المخارج) ، قبل المضي في بحث (المدخل) ، وهي الأذن ..  
.. الأذن البشرية .

النصف الأول من حديثنا عن الفم وما يسانده و النصف الآخر هو الأذن ..  
و هذا الأمر يستحق أيضا من الجدلية ما يستحق الفم .  
الأذن كجهاز إستلام لها أيضا ما يدعم عملها هي الأخرى أسوة بالفم .. فكما ساعدت تعابير الوجه هذا الفم ، بتعزيز قوة التأثير اللغوي ، فهناك ما ( هو عكس ذلك ) لدى الأذن .. كيف ؟

لدى الفم ما (يوسع) إنتشار تأثيره كما ذكرنا سابقا لحد تجسيم ما هو (مسطح)  
من القول عبر الفم .. أي الكلام .. سواءً بالوجه او الجسد وما الى ذلك ..  
أما الأذن فلها ما ( يقلص ) تأثير ما تستلمه هذه المرّة ، أي أن العناصر الداعمة للأذن ، في واقع الأمر ، هي ما تقلص من مساحة تأثير الكلام الذي يصلها .. لا أن تعزز قوته ..

فالكثير من الكلام بعد الفم و تعابير الوجه ، قد يصبح قويا لحد أن إستلامه من قبل الأذن يحتاج لتحجيم تأثيره و تقليل أهميته ..



وكما على الإنسان أن يسيطر على فمه ، عليه أن يسيطر على أذنه والسبب بسيط للغاية ، وهو أن سيطرتك على فمك تعنيك أنت و هناك أمل مهما كان ضئيلا أن تسيطر عليه ، أما أذنك فهي ملك الآخرين وأفواههم واحاديثهم ، في حالة أنك فتحت هذه الأذن بالكامل لكل ما يقولونه ..

اذن عليك السيطرة على أذنك بقدر (أكبر) من السيطرة على فم الآخر .  
 أنت لا تستطيع أن تمنع الآخرين من أن يتحدثوا كما يشاؤون ، ولن تكون لك  
 هذه القدرة الا نادرا ، خاصة و ان لكل منا عالمه الخاص مهما كان قربه منك ،  
 وبالتالي فان موضوع ( بوابة الأذن ) مهم للغاية ، أي حاول أن تمنع او ترشح  
 او تقلص او تهمل ما يصل لأذنك ، بنفس القدر على الأقل من سيطرتك على فمك  
 ، و بالمناسبة فان كلا العضوين مهمين للغاية بحياتك الشخصية ، وخاصة اذا  
 شئت أن تريح بالك من ضوضاء العالم المحيط بك عليك أن لا تعطي هذا  
 الانطباع لأحد سواك .

وكما ان للفم من اللغة العديد من الابواب التي ذكرناها قبل قليل ، كالنفق  
 و التودد والتعاطف والموساة والتوبيخ و ما الى ذلك ، فان ( ما يجب ان تسمح  
 به ) لاذنك هو ايضا ( تحت المراقبة ) ، فلا تسمح الا بما ترتضيه ، على ان لا  
 يكون ضدك و ضد مصالحك ، وهكذا فان عليك أن تكون مراقبا جيدا لكلا  
 البوابتين ، الفم والأذن .. و حاول أن تتمرن على هذه المراقبة الصعبة في البداية  
 فلا تنشغل بالبداية بما يجب أن تقول وما يجب أن تسمح بها تسمع ، بل تعلم  
 كيف تراقب أولا و خذ وقتك الكافي ،  
 فالعملية ليست عفوية بل مراقبة  
 تدريجية من تربية ذاتية ، تؤهلك  
 بعد فترة ليست قصيرة من الزمن ..  
 بأن تجيدها .



## التدريب على ما تقول وما تسمع

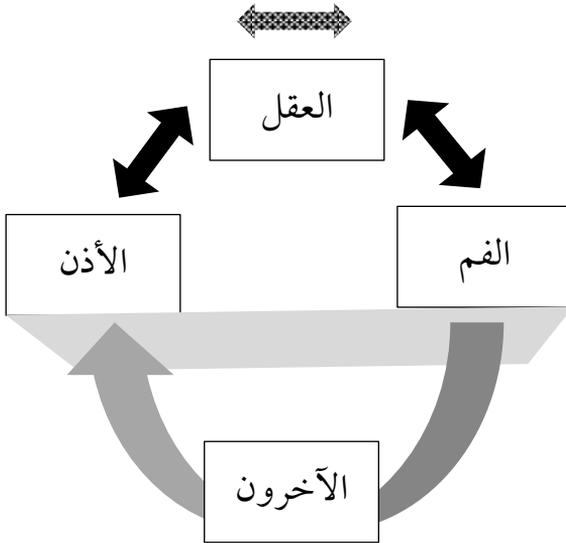
ان هذا التدريب ليس تعليماً أكاديمياً ، ولا هو بالتربية المنزلية او المجتمعية بل هو صناعتك أنت من مواد خامك أنت وتحت إشرافك أنت .  
أي أن لديك ثلاثة مراكز مراقبة :  
عقلك و فمك وأذنك .

1 . سيطرْ بعقلك على فمك وأذنك .

2 . تعلمْ ماذا تقول و ماذا تسمع .

3 . تعلمْ أن تكنس بعض ما سمعت من أذنيك لتتخلص من هذه الفضلات التي لو تراكمت فانها تنعكس على عقلك نفسه وسوف تؤثر عليه لتصبح أنت فيها بعد ، أسيراً لهذه الفضلات .

درّب عقلك أن يكون بال (نحن) قدر ما يستلزم القطيع ذلك على حساب ال (الأنا) .. أناك (أنت) ... طالما اقتضت الضرورة .. ولكن ليس على حسابك ك (اسلوب حياة) بل ك (حالة طوارئ) فقط فالوقت ليس طويلا جدا لتكتشف في أواسط العمر أو أواخره أن تضحياتك ليست بذات قيمة حين تتأكد أنك تحدثت أكثر مما يجب ، أو سمعت أكثر مما يجب .



اعزّل عالمك النفسي عن المجتمع لحد متوسط قدر الامكان ، مثل ما عزلت جسدك العاري ، عن الناس بملابس محتشمة .

ف ( الحشمة النفسية ) لا تقل أهمية اخلاقيا عن ( الحشمة الجسدية ) ، بل هي ارفع

شأنا ...

استرّ عقلك كما تستر جسدك .



تعلم أن تستر نفسك من

خلال ما تطرحه ( من لسانك ) وما

تستحق أنت بالذات ، أن تسمعه ( من سواك ) .

فكما تتحكم بفمك ، تحكم بأذنك .

## الإستفزاز

تدرب على قبول الاستفزاز ، ليس بـ ( رحابة صدر ) فأنت لست ضحية عبودية الآخرين ، بل بـ ( التجاهل ) .. وكأن من يستفزك ، ( كائن غير بشري ) فاحمل اولا هذا الكائن بعد أن كشفت معدنه ( من البداية ) ، محمل ( الحيونة ) ثم تحول لأذنيك بغلقهما ثم ابتسم له حتى يرحل ، و لا تزد عن ابتسامتك بأكثر من ايماءات متباعدة عن تأييد هاديء .. ليس تجنبنا لمعركة نقاش ولا خوفا عليك مما سيؤول له الحديث ولكن لأنك ( أكبر ) من أن تناقشه .

لكي تكون كبيرا ، عليك أن ترى الآخرين صغارا ..

حينما تسمع البرق ، ولا تستطيع أن ترد عليه .. فليس عن خوف و لكن مع مَنْ بالضبط أنت تتحدث ، ولماذا ترد على السحاب ببقها .. ؟

الكثير ممن يحيطون بنا ليس لهم الا ذواتهم المتعبة التي تحولت الى الحمق والنزق وحتى الرعونة .. و بما أنه ليس بيدك حل كل مشاكلهم ، فليس عليك أكثر من

التوقف بمحطاتهم ، مع أخذ راحة قصيرة في الظل ثم الاستمرار بالمسير دون ( المشاركة الجدية ) بمساعدتهم لحل هذه المشاكل ، والسبب ببساطة ، لانهم لا يريدون منك أكثر من أن تسمع ، لا أن تساعد و لا حتى لتتدخل ، ولو تجرأت بوضع خطة مساعدتهم ، فسوف تجد أغلبهم يعارض بشدة الى حد اتهامك بالضد قبل ال ( مع ) ..  
هي الأمور وهكذا المحيط .

وبما أنك لا تضمن من يسمع ، فعلام تتحدث . ؟  
تعود أن تقبل الاستفزاز على انه ( إبتلاء ) رباني ، عليك قبوله ثم الانسحاب ، فاذا تعودت على ( ضبط نفسك ) بهذا الأمر أي الاستفزاز ، فسوف تجد هذه النفس ، بحالة من راحة الكبر أكثر من تعب الصغر ..  
انه تدريب للسيطرة عليك ، وليس التدريب للسيطرة على سواك ..  
أنا أضمنك أنت ، ولكن لا أضمن أحد سواك ..  
على إفتراض أنك تسمعني ... !!!



## العزّة بالإثم

لقد تعودنا سماع هذه العبارة ، دون أن نستغرق في أنفاقها الدفينة للنفس الإنسانية .

الإثم ، هو ( الخطأ الأخلاقي ) الذي يمارسه البعض رغم درايته بذلك مع إصرار على إعادة ما تعود عليه من خطأ او في أحسن حال ، المحاولة الخجولة لتصويب الخطأ .

و ما هي العزّة ؟

العزّة هي أن هذا الإنسان ، لا يريد التخلص فحسب من أخطائه بل يعتبر أية محاولة لتخليصه منها ، إساءة له ..

أي انه يشعر بالأنفة أن يقال أن فلانا قد أصلحه .. فلا هو يريد أن يصلح نفسه واذا حاول احدهم التأثير عليه والنجاح بتخليصه من أثمه ، فانه بأشد ما يمكن للدفاع عن نفسه دون ذكر فضل من نصحه و وضعه على جادة الصواب ، وكأن انتساب هذا الفضل بالنجاح للغير ( جرح كبرياء ) له .

و الأتكى أن أي خطأ يقوم به أحدنا ، لابد أن ننسبه للغير ، و التمتع بلوم الآخرين باعتبارهم السبب بكل المشاكل و هم السبب المعرقل بحلها وهم من يقفون ضده وما الى ذلك من قائمة طويلة من الشكاوى المنسوبة للآخرين دون أن نفكر بمقدار مساهمتنا بهذه المشاكل ..

الشخص منا لا يريد أن يصلح نفسه ولا يريد ( نصيحة اصلاح )  
و في حالة أي فشل فلا بد أن ينسبه لسواه مع ( كل القناعة ) بذلك

و إن كان غير مقتنع بما يفكر به ،

فانه يخلق القناعة الكافية بذلك .

المهم أن يتهم سواه ويبرأ نفسه

فهو على صواب دائم

و الجميع على خطأ مزمن ..

ومن هنا نبدأ الحديث

فاذا صادفك أحدهم بهذه الشخصية

التي قد تكون قريبة منك عائليا

او أن يكون صديقا او زميلا او

مجرد معرفة عابرة بل ربما يكون

زوجك او زوجتك ،

فما الحل ؟

الحل هو قبول ما تسمع ، مع ( جس

نبض الآخر ) حول إمكانية إعادته الى



صوابه و كشف الخطأ أمام عينيه و وضع النقاط على الحروف حول مساهمته هو او هي بالمشاكل فاذا وجدت انه ( مغلق ) معترُّ بأثمه ، فيجب أن ( تغلق ) أذنيك لحد ( متوسط ) ، و ابدأ بتنفيذ خطة ( الإستماع البارد ) مع وضع خطة طواريء للانسحاب قدر الامكان دون أن تقاطعه او تقاطعها .. واكتفِ بالابتسامة ثم ( انه ) الكلام بعبارة ( أنت على حق و الله سوف يعينك على بلواك ) !.. .. اذ لا فائدة من الكثير ممن حولنا بايصال نصائحك لهم ما لم ( يطلبوها بانفسهم ) ولو بمرارة ، فمن الصعب جدا قبول النصيحة حتى لو كانت صحيحة و حتى لو كان الإنسان عاقلا حكيما ، ولهذا توخ الحذر بطرحها الا لمن تحب ويهمك أمره ، و بنفس الوقت راع تماما أن تبدأ الحديث بمقدمة ( جبر خاطره ) باعتبار المشاكل والاختفاء ليست منه بل بسبب الحظ و الظروف وما الى ذلك من ( نفاق أبيض ) ، ثم ابدأ بالتدرج بقول ما تريد له من فائدة النصيحة على أن تعطيه الفرصة بين الحين والآخر ليساهم معك بوضع ( هيكل ) هذه النصيحة ليشعر بكبريائه ايضا .. مع شرط مهم جدا هو أن تنهي كلامك بأن كل ما قلته ( أت ) ، عبارة عن أفكاره ( هو ) وليست أفكارك أنت .. فتنسب ما أشرت له به ، اليه ليشعر بالرضى عن نفسه ولا يشعر أنك متفضل عليه ، والا فسوف يرفض حتى النصيحة السليمة ليمتد ثانية ، فتفقد بذلك الخير المرجو من كلامك له .. و هذا يعني أنك ساهمت بتحطيمه عندما اشعرته بأنه أدنى منك مكانة ، او أنك بمثابة أستاذه .. فدع

الصواب له بالكلام كما يريد أن يشعر هو .. و دعك منك ، في سرّك ، وتوكل على الله سبحانه وتعالى بالسكوت والرضى الداخلي فقط ..

إن ( العزة بالإثم ) عبارة عن ( استعداد طمأنينة وطن ) على عَقْد الطفولة التي لا يريد الإنسان لها ان تُرمى من عقله لمجرد أنها تمثل ( المواطنة الذاتية ) التي تعودّ عليها من قبل العائلة ثم المجتمع ثم الدولة وهكذا ترسخت الى حد ( الوثنية ) .

لا أستطيع طبعاً أن أعمم هذه المواطنة على كل المفردات الأخلاقية التي يتربى عليها أي منا .. ولكن بها الكثير مما لا يخلصنا نحن قدر ما تخص المنظومة المجتمعية للهيكلي الاخلاقي المتعارف عليه .



انا بصراحة شديدة

من النوع ( المحافظ ) على

هذا الهيكل بشرط أن ( نختر ) منه

ما هو مناسب لاي منا ( على انفراد )

دون أذى لانفسنا اولا

و للاخرين ثانيا ..

ولكن هناك ايضا ما يجب عدم الأخذ به لانه ببساطة لا يناسبك أنت بل يناسب غيرك ، فدع ما لغيرك من الاهتمام لغيرك ودعك بما لك وهو لك ..

فالاعتزاز بـ ( كل ) ما تعودنا عليه من الطفولة بعد أن ترسخ في عقولنا أخلاقيا ، ليس بالضرورة ( كله ) على صواب او أن كله ( مناسب ) لك ، فاذا كان التفاح

مثلا مناسباً لسواك ، فلماذا يجب أن يُفرض عليك بينما أنت تحب ( البرتقال ) ..

لا فرق بالأهمية بين الاثنين وكل ما في الأمر أن ( ذوقك الشخصي ) يختلف عن سواك ، فلا بأس بذلك و بالتالي فأن الاختلاف شرعي و صحي ، على أن لا يتحول لـ ( خلاف ) حول صحة او صواب أي منهما ..

لقد جئت للعالم بعد أن بدأت تعي المجتمع وعلاقاته و روابطك به ، بكم عالٍ من المعلومات ( شبه المقدسة ) ، التي قد تلزمك مستقبلاً إما بالانفجار حيث التمرد مما يؤدي بك للانحراف وربما التهلكة ، او قد تساوم لحد الغاء شخصيتك على أمل تحسين حالك لتظل العمر كله بانتظار هذا الأمل فاذا أقبل الغروب ، يكون قد فاتك الاوان .

ان جزءاً من أثم العُقد القديمة التي توارثناها ، ( على صواب ) ، وهناك مساحة وسطية لـ ( الانا ) بالأمر ، فاختر ما يناسبك بسلام دون ضرر لك او سواك ثم ضع بصمتك الشخصية عليك انت ..

اعلنها لمن يسمعك او اکتتمها لمن يتجاهلك و ارحل عن العالم بأكثر كرامة ممكنة او على الأقل .. بأقل عبودية ممكنة .

إن الكثير منا يعتبر رأيه ، عبارة عن ( شخصه هو ) ، فاذا تعرضت لرأيه بالخطأ او التعليق او التصويب ، فانه ينزعج بل ربما يعتبرك ضده ، باعتباره هو شخصياً خطأ ، وليس رأيه .. وهنا يستحق الأمر أن نقول ما قلنا أكثر من مرة : اعزل القول عن القائل والفعل عن الفاعل .



## إِعزُزْ القول عن القائل و الفعل عن الفاعل ..

ربِ نفسك على قبول خطأك قبل أن تتوقع من الآخرين قبول أخطائهم و للقيام بذلك عليك البدء فوراً ، باقامة ( نقاط سيطرة ) على عقلك اولاً ، ثم لسانك ثم أذنيك .

وكيف هي عملية التدريب على السيطرة الذاتية ؟

الجواب هو ان تعلم كيف تسيطر على نفسك قدر الامكان وبالتفسيط المريح وخذ وقتك الكافي بغض النظر عن فشلك خلال الفترة الاولى من التدريب فالأمر قد يستغرق سنوات لاكتمال عملية السيطرة على نفسك ومع ذلك فلا تيأس

، فالعملية ليست سهلة اولا ، وثانيا ، لا تظن ابدأ ان هدفك هو المنتج الخارج من فمك او الترشيح الناجح في أذنيك او الهدوء المحتمل من استفزازات الآخرين ، بل الأهم ( هو عملية السيطرة ) بحد ذاتها ، اولا .

خذ دقائق من وقتك يوميا فقط ، لتقول بنفسك أنك تحت السيطرة الان .

تعود أن ( تصمت ) عندما تريد أن تتحدث لمدة دقيقة واحدة فقط بالبداية ، ثم حاول أن تزيد عدد الدقائق تدريجيا لعدة اسابيع بل لعدة أشهر قادمة ..

عود نفسك أن تضبط لسانك وفمك عن الحديث لمجرد التجربة .. فاذا كان لزاما عليك أن تتحدث لمدة ثلاث دقائق ، فحاول أن تختصر لدقيقتين او دقيقة واحدة من خلال عملية اختصار موضوعك ..

انا أعلم تماما مقدار معاناتك بالبداية وأت تحاول الاختصار او تقليص وقتك بالحديث خاصة وان الآخرين بحالة استماع لك ..

جرب أن تعصر نفسك ولا تتحدث كثيرا .. فليس هدفي هنا الاختصار بحد ذاته ولا فن عدم التشعب بالموضوع ولا حسن الحديث ، بل ( فن الادارة الذاتية ) لك أنت .. وكيف تستطيع أن ترفض ما تهوى وما تحب .. لمجرد السيطرة على نفسك . ؟

انا اتفهم تماما رغبتك الملحة بالشرح حتى لو كان يستحق ذلك ، وربما تقول بنفسك إن لم تعط الموضوع حقه ، فلا تهتم لذلك ، بل المهم أن تعطي الحق لضبط نفسك أنت اولا .

إن الكثير من الناس ، يعتبرون الحديث ، لمجرد الحديث ، عبارة عن عملية ( تفريغ نفايات عقلية ) ، سواء قبلها المستمع او لم يقبلها وسواء أبدى أحدهم الاهتمام او لم يبد .. فالمهم لدى هؤلاء أن يتحدثوا فقط .. فلا تكن أحدهم .

كن ( ضد رغبتك بالحديث ) .

تعلم الصمت حين يحين الكلام الا ما يلزم و بأقل ما يمكن ..  
تدربْ على ذلك ، لمدة دقائق فقط باليوم الواحد و حدد زمن هذه العملية  
التربوية الراقية و حدد لها زمنها حين تلتقي بأحد و احسب بالرياضيات عدد  
دقائق الضبط الذاتي لك ، ثم لا بأس بأن تعود لسابق عهدك ، و تحدث  
براحتك و كما تحب و بأي وقت تشاء .. ولكن عند الغد ، عاود ( عملية  
الصمت الطوعي ) .

ثم كرر و .. مدد العملية .

كيف ؟

كرر نفس العملية بشرط أن يكون الوقت قصيرا عليك كي لا تتعب من الصبر  
ولا تمل من المحاولة .. فبدلا من أن تمارس العملية مرتين باليوم ، اجعلها  
ثلاث ثم خمس و هكذا ..

هذا من جانب و من جانب آخر حاول أن ( تمد ) الفترة الزمنية التي تمارس  
خلالها السيطرة .. أي لقد كانت ( دقيقة واحدة ) ، ولعدة مرات باليوم ،  
فحاول الان أن تجعلها ثلاث دقائق و لنفس العدد من المرات باليوم الواحد ..  
وهكذا .

و مثال هذا التمرين :

اليوم الاول .. دقيقة واحدة ... لمرة واحدة باليوم . ثم مع الايام ( زد ) عدد  
المرات التي تستغرق لأي منها دقيقة فقط .. ثم حاول أن ( تطيل ) فترة  
الصمت من دقيقة الى اثنتين او ثلاث و حتى خمس دقائق مع زيادة عدد مرات  
الصمت يوميا .. وخذ وقتك لعدة أشهر قبل أن تنجز هذه المسألة الى أن تصل

لحد العفوية بالتعامل مع هذه السيطرة دون أن تفكر بها ، وعند هذه المرحلة المتقدمة بغلق الفم جزئيا ، نبدأ بالتعود على غلق الأذن تدريجيا بنفس الطريقة .. وبعد فترة من الزمن ، تكون قد تعوّدت السيطرة على فمك ثم على أذنيك .. ليتحول هذا الفعل المقصود على ( فكر انعكاسي ) بأقل ما يمكن من الوعي به تشبها بـ ( الفعل الانعكاسي ) المعروف علميا والذي يعني ببساطة و باختصار ، أن يقوم الإنسان بـ ( أفعال ) معينة دون أن يفكر بها ، مثل قيادة الدراجة الهوائية او السيارة او المشي وما الى ذلك أي دون أن ( يركّز ) عليها بدلالة أنك تستطيع أن ( تمشي ) وبنفس الوقت أن تتحدث بالهاتف دون أن تتذكر أنك بحالة ( مشي ) و عليك التوازن أثناء ذلك ..

وهكذا هو ( الفكر الانعكاسي ) الذي ذكرته بكتب سابقة لي .

حين تتحول سيطرتك على فمك و أذنك ضمن هذه ( الفكر الانعكاسي ) ، يتحول عقلك لما هو أرقى من مجرد السيطرة ، بل زيادة الوقت الخاص به ، لدرسة ما ( يجب قوله ) وما ( يجب سماعه ) .. وهنا يكون قد تقدمت مرحلة عظيمة من مراحل الحكمة و احترام ( الأنا ) الخاصة بك .

إن الكَمَّ الأخلاقي الذي يستلمه الإنسان بعد ولادته ، يمثل ما هو موروث وما هو مكتسب دون الأخذ بجدية عالية ( الأنا ) الخاصة بأيّ منا والتي تحددها الخريطة الجينية التي لا يشبه أحدنا الآخر بها ، أي أن هناك هامشا من ( الخصوصية الإستثنائية ) لكل منا و بالتالي ( إستحالة ) التشابه الكامل او التطابق الكامل بالأفكار والآراء و حتى المزاج و العواطف .. فنحن أبناء تفرد و تميز لا يمكن الغاؤه بمجرد الانسياق وراء هذا العرف الاجتماعي و لا القانون الوضعي .

إن هذا التميز ، يؤكد و بنفس الوقت يحقق قانونية وجوده من خلال هامش بسيط من حياتك و عليك أن تجده وسط هذا الزحام العرفي لتلتقط ما يناسبك و ترمي ما لا يناسبك دون أي ضرر للاخرين كما ذكرت ذلك أكثر من مرة .. إنها ( تربية ذاتية ) ليس لأحد عليك بها أية مسؤولية ، بل هي مسؤوليتك أنت فقط ، فلا أحدا يفهمك أكثر منك .. و عليك من الان فصاعدا أن تتبنى هذه النظرية الأكيدة خاصة و أنك على يقين أن قدومك للحياة ، كان منفردا ثم رحيلك منفردا ، فلماذا تعتقد او تظن أنك ستندمج بـ ( الكامل ) مع القطيع أثناء حياتك ، بل على قدر ( التعايش السلمي ) المشروط بـ ( أنك ) مع إحترام الـ ( هم ) والـ ( نحن ) قدر الامكان .. و ذلك من خلال حريرتك باختيار ما تتحدث به و ما تسمح بسماحه .. على أن يكون ذلك مع الوقت ، ( اثناء ) التدريب وليس فرضا مزعجا ( بعد ) التدريب ..



# تحطيم نجاح الآخرين



من الغرائب التي  
ستجدها في طريقك  
أثناء التدريب على  
( الصوم الفموي )  
و ( الترشيح الاذني ) ،  
أن الكثيرين لا يميلون  
للنجاح ولا يحبون

الناجح الا في حالات معينة نادرة ..

إنهم يشفقون على الفاشل بل يدعمون حججه بفشله أكثر من دعمهم الناجح  
على نجاحه بل محاولة تهميش هذا النجاح و محاولة طمسه بأية طريقة متاحة تحت  
عنوان ( الصراحة ) او ( النقد ) او ( حب الاصلاح ) وما الى ذلك من  
مفردات رخيصة تدلل عن روح السمسة الواطئة التي يتمتع بها البعض ..  
الأمر فوق طاقتهم .

إنها جذور البحث عن الزعامة والتميز والقوة أمام القطيع وهي جزء من تراث متوارث في صلب الإنسان الأخلاقي ، لحد أنه يبحث عنها مهما كلف الثمن الا من علم بالأمر في ( بصيرته ) و استوقف نفسه عن هذه الشحاذة المتأصلة فيه .. فإن لم ينجح ، بذل كل جهد لافشال الآخرين ..

وهكذا الكثير من ظواهر النقد غير المنطقي و اللوم و الاستفزاز ومحاولة تهميش نجاح الآخرين بل الحقد عليهم و قطيعتهم اذا اقتضى الأمر ، فإن لم يستطع ، قام بحسدهم في نفسه لحد الدعوة عليهم بزوال نعمة النجاح عندهم ..

ولهذا فعلى الإنسان أن يضع نفسه على ( طاولة المناقشة ) مع ( نفسه ) وان يجد ما يؤذيه بكشف أسرار هذه النفس المريضة وأن ( يشخص ) ( ما عليها ) اولاً قبل ( ما لها ) ، ثم ( يضع الحلول ) للقضاء على أمراضها المتجذرة البعيدة النسب في خريطته الجينية ، وأن يحاول أن يتدرب تدريجياً على ذلك كما تدرب قبل ذلك ، وكما ذكرنا قبل قليل للسيطرة على بوابتي ، أذنه وفمه ..

ليحاول أن يكون منصفاً ، بلا قلق من فشل محتمل فيه او نجاح محتمل في سواه ، فكلا الحالتين لهما ظروفهما التي تسمح اما بتحقيق النجاح او الفشل من أجل محاولة نجاح ثانية وثالثة ، او ترك الأمر برمته ، إن كانت الكلفة أكثر من الفائدة بالأمر ، كما تقول النظرية الاحصائية المعروفة ..

ثم لا بأس من الانسحاب الشريف ..

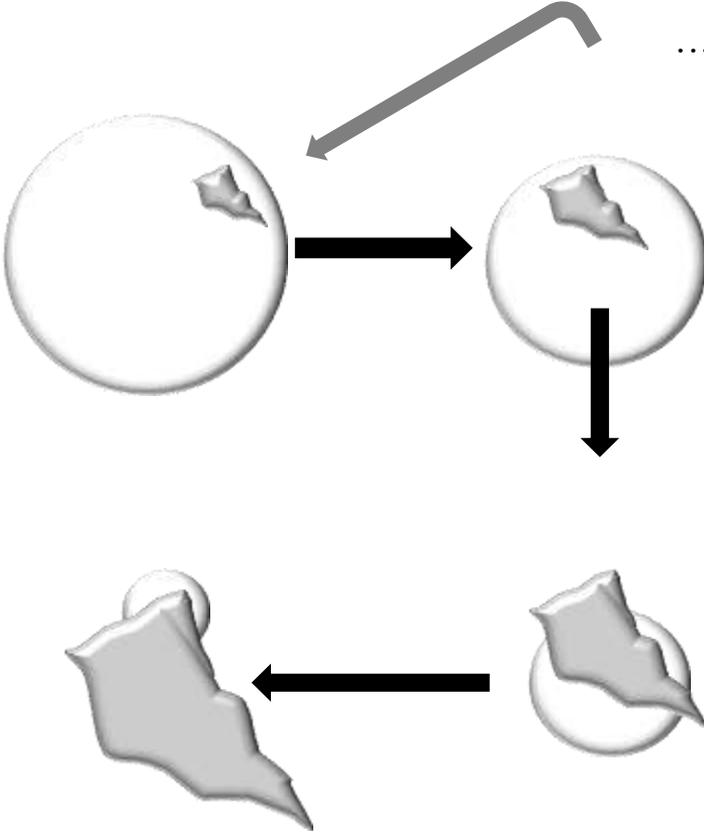
وليس الإستسلام المهين ..

## النفاق

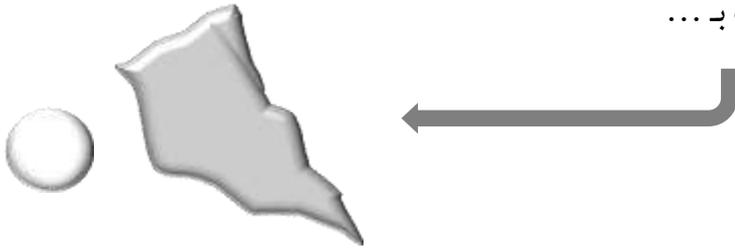
النفاق ، ظاهرة مهمة وضرورية لدى القطيع .  
 انها رغبة متأصلة بالنفس الإنسانية التقليدية ما لم يكن قد ضبط نفسه وتدريب  
 على أن ( يفكر الحق ) قبل أن ( يقول الحق ) ..  
 النفاق هو استعراض ( موقف ) معين يخص ( شخص ) معين او عدد من  
 الاشخاص الذي يعيشون ( حالة ) معينة ، ليجد من خلالها صاحبنا ما  
 يستريح بنقده بـ ( تحيز ) لصالحه وليس نقداً بناءً ولا لصالح الآخرين عادة ..  
 و من هنا يشعر هذا الإنسان بالرضى عن نفسه بعد أن استعرض عيوب سواه  
 حتى لو كانوا ( على حق ) ، وكان ( على  
 باطل ) ، فالمهم أن يستعرض ظروفهم  
 ليقارنها بنفسه ثم يجد أية مثلبة لتكون عنوان  
 النقد دون أي مؤثر إيجابي آخر حتى لو كان  
 موجودا .. فمن السهل أن يلتقط الانسان  
 أية جزئية من ( دائرة جميلة ) ليحولها الى عنوان  
 لوم و عتاب و إنتقاص ..  
 حتى تصبح هذه ( الجزئية ) هي ( الموضوع  
 الرئيسي ) له :



وهكذا ...  
بدأت النظرة بـ ...



وانتهت بـ ...



هكذا هو ( الإنتقاء ) في حالة إختيار البعض منا ، لعب او نقص بسيط وتحويله الى هدف مناقشة وكأن الناتج الاساسي هو هذا العيب فقط ، ومنه الانطلاق لتحديد ( الرأي النهائي ) .. ليصبح الشخص الناجح صاحب الدائرة ، مظلوما وضحية ( إنتقاء ) غير أخلاقية ثم وضع الحدّ عليه و الاقتصاص منه او على أقل تقدير ، تهميشه و دفعه الى الخلف ..

الكثيرون ممن يبحثون عن ( الحّمّام ) حتى في المساجد .. !!  
 النفاق الانساني لن يتوقف على الاطلاق لانه أحد أفضل وسائل طرح ( الفضلات النفسية ) .. و ليس هنا لنا محل بايقافه او الغائه بل العكس تشجيعه بشرط أن يكون ( أيضا ) ..

لا بأس أن يطرح الانسان فضلاته ولكن ليس في بيوت الآخرين .. و لا حتى في الشارع ..

كلُّ مناله ( حمّامه الخاص ) .. فلم الشغب ؟

إن سيناريو ( النفاق التقليدي ) يبدأ كما يأتي :

- 1 . يستعرض الانسان ، موضوعا معيننا يخص الآخرين .
- 2 . يحاول أن يقارنه بما لديه من تراث نفسي و عقّد و أعراف .
- 3 . يجد قواسم ( غير ) مشتركة ( عادة ) قبل أن يجد ( القواسم المشتركة ) .
- 4 . يلتقط هذه القواسم ( غير المشتركة ) معه هو بالذات ، ثم يحوّلها من ( الدائرة النظيفة ) التي جاء رسمها قبل قليل الى ( الشكل المشوه ) لتضمحل الدائرة ولا يتبقى غير ( الشكل المشوه ) .

5 . يبدأ بتحويل هذه النتيجة له هو اولا ، و يستمتع بها باعتبارها هزيمة الآخر ، نصرنا شخصيا له .. فهو أفضل من أن يقع بهذه الاشكال المشوهة التي خرج بها بعد التحليل .

6 . في حالة وجود شخص آخر يشبهه ، فمن الرائع أن يتقاسم معه النتيجة وليس السيناريو من البداية .. فهذا الاحتمال قد لا يتناسب مع مزاج صاحبنا المنافق .. ولهذا ( يختار الجزء المشوه ) من الدائرة ثم يعرضه على زميل او صديق او قريب له باعتباره الجزء الوحيد الذي تلقاه وعرفه عن الشخص الغائب ..

7 . في حالة تشابه المزاجين نسبيا حول نفس الشخص الغائب ، فان الحلقة توشك أن تكتمل ليصبح الشخص الغائب ، حديثا ممتعا ووجبة شهية من الوقت لتفريغ الشحنات السلبية و الكثير من النفايات النفسية المكتومة في الداخل لدى الطرفين ..

8 . بعد انتهاء الجلسة .. يسحب الشخصان المنافقان ، نفسيهما بعبارة ( وما لنا نحن بالأمر ... كل منا يعرف ما عليه وما له .. دع الخلق للخالق .. ) .

انها عملية بسيطة .. طالما لا يستطيع النجاح فيجب فشل الاخرين .. وهذا يكفي إرضاءً لغروره .. !!

المنافق الاسود يعتمد على قاعدة بسيطة بالتقييم هي :

اولا : انه يحدد موقعه من ( سلم ) النجاح .

ثانيا : يضع الجميع تحت موقعه مهما كانوا فوقه .

ثالثا ، يجد المبررات الكافية لذلك .

رابعا : يخرج بنتيجة خلاصتها ، انهم فاشلون بالنسبة له وهو الناجح الوحيد .

## الخلاصة :

النفاق نوع من أنواع التفرغ شبه الجبري لدى الإنسان ، أي طرح فضلات ضروري من أجل ( التوازن النفسي ) ، ولهذا يصعب السيطرة عليه وعلى أفواه الناس بالحديث عن سواهم ، وكما هو النفاق هي الغيبة والنميمة و النقد والملامة و التوبيخ والنصيحة و الموعظة و ما الى ذلك ، والتي ليست بالضرورة ذات أهداف خيِّرة ، بل الأساس الأول لها ، هو ابراز ( الزعامة ) التي يبحث عنها الإنسان من خلال هذه الطروحات لمجرد أن يصبح ( زعيما متميزا ) او لا ، و من أجل مصلحة الآخرين ثانيا ، كما يزعم ، فاذا كان الخير من هذه المواعظ فهي ممكنة ولكنها نادرا ما تكون لوجه الله سبحانه و تعالى .. فالنفاق يوفر للإنسان المنافق قاعدة أمينة ينطلق منها .

إنه لا يستطيع أن يصعد ، فيضطر أن ينزل بالآخرين لمراتب أدنى ولكي تُسمع كلمته وليس كلمة سواه ، فيجب أن يكون الآخرون أدنى منه .. وعندها ، يشعر بنشوة السموّ عليهم ..

إنه يسفه الآخرين لحد الغباء و قلة الحكمة و ما الى ذلك ، لكي يشعر بالرضى عن نفسه هو .

اذن على المنافق ، في حالة ( رفضه ) هذا اللقب ، أن يراجع نفسه بمسألة سلّم النفاق .. و أين موقعه بالضبط ولماذا يفكر بهذه الطريقة الكسولة .. ؟  
المنافق في مرحلة معينة من ( السلّم ) .. فلا هي بالدنيا ولا بالعليا .. عليه أن يقبل بهذا الوضع المتوسط من الحكمة والنجاح .

عليه أن يفكر كيف ( يرتفع ) بالسلّم لا أن يُنزل الآخرين منه لمجرد أن يرضى بـ ( وهم ) .

حينما يكون مستوى المنافق ( 50% ) ، فيجب ان لا يبخس حقاك إن كنت في مستوى الـ ( 70% ) ..

عليه الاعتراف بأنك أكثر منه بنفس مؤشر المقارنة .. وعليه أن يدرس كيفية الحصول على هذه الـ ( 20% ) لبلوغ نفس المستوى ، وليس التفاني من أجل أن يتذاكى بكيفية ( شطب ) الـ ( 20% ) منك لتصبح بمستواه .

انه يريد له أن تنزل الى ( 50% ) ، لا أن يرتفع هو للـ ( 70% ) .

انا اتفهم أن ( تحطيم ) الآخرين أسهل من ( بنائك ) .. ولكنها الاخلاق .

ابدل جهدا إضافيا لتصعد ولو بذكاء متوسط ، أفضل من أن تكون عبقريا بإنزال الآخرين لمراتب دنيا .. خاصة اذا تبادلت الحديث مع نفسك او مع من يشاركك نفس الشخصية المنافقة ..

لقد تعود أغلبنا حينما يتحدث مع أحد ، أن يترك الزمام مفتوحا بين الخبرة الداخلية لعقله وبين العالم الخارجي ، وكأن المستمع كائن ليس له حس الرد او المناقشة او الاعتراض .. ولهذا يبدأ الإنسان حينما يتحدث عن سواه ، إنما يتحدث عن رأيه هو عن سواه ، فلا ينتظر من المستمع الموافقة ولا عمن يتحدث عنه من الناس وهو غائب عن الجلسة .. ومن هنا تبدأ عملية ( تلوين ) هذا الحديث .. فاما الأسود فهو ما كان ( منظما ) لكي يقال أمام شخص ( له تأثير ) على الشخص الغائب بطريقة او بأخرى ، مادية او معنوية .. مما يسبب إحراجا متفاوت الدرجات ، أي هناك ( تأثير سلبي ) على الشخص ( الغائب ) والذي قد يسبب الاذى له ، وربما حتى الدمار .

وبصرف النظر عن الدافع لدى ( المنافق الأسود ) ، فهذه جريمة أخلاقية تستحق العقوبة الالهية اولا ، والدينية ثانيا ، لو توفرت القوانين الكافية لذلك .. ولكن مساحة الاخلاق بهذا الأمر بالذات منوطة عند الله جلت قدرته ولهذا يجب أن يعيها الإنسان وأن يلتزم بها ، سواء كان دينيا او دنيويا ، فاذا لم تكن رقابة ربانية ، فعلى الأقل يجب إحترام عامل الفروسية لدى الإنسان بذكر سواه دون أن يؤثر عليه سلبا ، بغيابه ..  
والا فهو غدر و انحطاط .



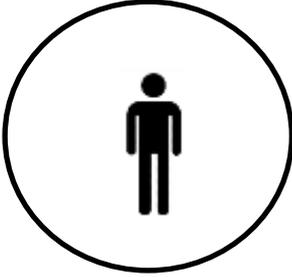
## النفاق الأبيض

انه نوع من الكذب الأبيض الرائع ..  
 الطريقة المثلى للنفاق الأبيض يتخلص بأمرين :  
 الأول هو النفاق مع نفسك ..  
 الثاني ، هو النفاق مع الآخرين .  
 وفي كلتا الحالتين عليك إختيارين هما :  
 اولاً : ( الدائرة الكلية ) للموضوع سواء كنت أنت او أي شخص آخر ، او  
 الأشخاص الآخرين المحيطين بك .  
 ثانياً : اللون ( الأبيض السائد ) على سواد النقص ( الأسود البسيط) ..  
 و الان لنشرح الأمر باختصار .

ولنبداً بك ..



- 1 . خذ ( أنت ) ... كنموذج .
- 2 . ( ضعك ) في دائرة .
- 3 . اجعلها ( بيضاء ) قدر الامكان .

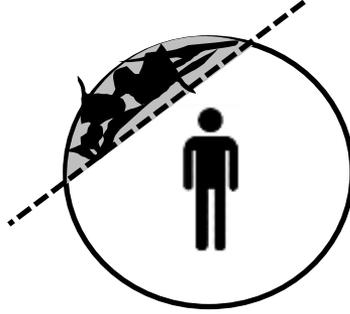


- 4 . ضع البقع السوداء في نفس الدائرة ..



- 5 . انظر الان للدائرة الاخيرة البيضاء وأنت فيها مع كل ما تظن أنها عيوب  
فيك ..

والان سنقوم باعادة ترتيب هذه البقع السوداء ، ولكنها مجتمعة هذه المرّة في زاوية واحدة لنقيس مقدارها بالنسبة لسواها من البياض في دائرتك ..



ها هي .. إن نسبة بياضك ( أكثر ) من سوادك بكثير ..  
 ولا بأس هناك الكثير من الوقت لتصليح ما هو ( أسود ) فيك .. فلا تقلق ..  
 فالامور لا تأتي بين ليلة وضحاها ، خاصة اذا علمنا أن العمر بحد ذاته سوف  
 يحمل لك نقاطا سوداء ( جديدة ) في بياضك بسبب التعايش مع نفسك والآخرين  
 خلال الزمن .. فلماذا تعتقد أنك يجب أن تكون قديسا لترضى .. ؟

والان لنجرب ما نحن فيه من موضوع ..

ضع سواك هذه المرة على طاولة المناقشة ..

راقب بأمانة وبتجرد ..

كم في دائرته من البياض بإستثناء بعض النقاط السوداء ، وخاصة التي دخلت على علاقتكما في الفترة الأخيرة .

لا تركّز على هذه النقاط السوداء ، فهي بالنسبة لسواها من مساحة البياض (أقل) بكثير ..

اذن ، حاصل ( طرح ) هذه من تلك ، ستكون النتيجة ( أكثر بياضا ) مما تتوقعه من سواد في هذا الشخص ( الآخر ) المعني بالنفاق ..

وكما ساحتَ نفسك على بعض سوادها ، فلماذا تشدد على الآخرين بسوادهم الجزئي مقارنة ببياضهم الكلي؟؟

لقد بدأناها ونحن نتحدث مع انفسنا .. و هكذا يجب أن نتحدث مع نفسك ولو بنفاق بشرط أن يكون أبيضاً قدر الامكان و بدون انفعال ضيق الأفق ..

فلا تلم نفسك أكثر مما يجب بل عليك أن تتحدث معها بما تستحق ..

وهذا الذي تستحق هو الجمال بالكلمة و التشجيع و رفع الهمة و تخفيف الألم الداخلي وما الى ذلك .

نفسك كـ ( سواك ) .

ضعها أمامك ..

امسح عليها برفق . . و كرّمها قدر ما تستطيع .. و اعفها من بعض عيوبها السوداء ..

نافقها قليلا بجبر خاطرها ..

إنها نفسك فلمَ التقدير بتكريمها ؟

وإذا صح ذلك على نفسك .. فقد جاء دور الآخرين المراد نفاقهم ..  
 قم بذات التجربة عليهم .  
 الدوائر ..

و نسبة بياضهم من سوادهم ..

و حاصل الطرح ، فإذا كان النسبة أكثر من ( 50 % ) سوادا ، فأكثر ما يجب فعله هو ( تجنبهم ) .. أما إذا كانت النسبة أكثر من ( 50% ) بياضا ، فعليك أن لا تركز على سوادهم و ارفق بهم منك ومن تفكيرك ومن لسانك وكن لطيفا قدر ما تستطيع ، فربما لطفك هذا بحد ذاته سيرفع هذه البقع السوداء في دوائرهم حينما يجدونك أكثر لطفا مما كانوا يعتقدون ..

ولا تنس أنك أنت أيضا تحت المجهر بالنسبة لهم ..

فإذا بادرت بالحسنى فربما سيرفعون هم عنك أيضا نقاطك السوداء التي وضعوها لك على طاولاتهم عندما كانوا يناقشون مواقفك بغيابك ..  
 فهم منافقون أيضا .

لا بد من نقطة سوداء في دائرة أي منا مهما فعلنا ومهما طالت أعمارنا .. سواء كنت أنت او كان سواك ..

فالكمال لله وحده جلّت قدرته ..



## لا تحاول أن تكون كاملا

حسنا ..

لا بأس أن تكون فيك عيوب .. فأنت لست كاملا و سوف لن تكون مهما  
كلف الأمر و طال العمر .. وكما هو لك الأمر ، هو لسواك .. فلا يوجد كاملا  
في الحياة الا الله عز وجل .

اذن .. هناك ( دائما) نسبة من النقاط السوداء بدائرة أي منا البيضاء ، وليست  
المشكلة هنا بل المشكلة بعدم قبولها من قبلنا سواء كانت بنا هذه النقاط السوداء  
او كانت بسوانا ..

الجميع يعيش مع الزمن ويتعايش مع مستجدات ليست يومية فحسب بل  
( لحظية ) ، وكلما مر زمان على الانسان كلما فُعلّ البياض وصادف السواد ..  
فكيف لأحد أن يكون بأية مرحلة ، خاليا من السواد ؟

علينا قبول ( الأمر الواقع ) و التغاضي ليس من باب الفروسية فحسب بل لاستحالة الكمال .. و اذا شاء منا أحد أن يكون ( كاملا ) ، فسوف ( ينقص ) أكثر ، لانه سوف ينشغل بما يستحيل فعله ..  
إنها ليست خطيئة ..

انت ايضا لا تلم نفسك على بعض من سوادك بشرط أن تكنسه بين الحين والآخر أسوة بمنزلك وأنت وحيد فيه .. وكذا الاخرون الذين يتعرضون لتحليلك .. فهم مثلك ولهم ما لهم وعليهم ما عليهم ..  
فتعود أن تناقهم بسرّك اولا .. ثم بلسانك ثانيا ..  
تعود أن تصمت على بهجة ، لا أن تصمت على صبر .. الا ما ندر ..  
فلا تكن كاملا .. ولا تضع الاخرين في موضع التهمة المزمنة ..  
هم هكذا وسوف لن يتغيروا مهما طال العمر ..

عليك فقط بأن تأخذ بياضهم على ( محمل الجد ) و سوادهم على ( محمل الهزل ) .  
ابدأ بنفسك وعاملها برحمة منك ، ثم فكر بالآخرين وعاملهم بعدالة منك  
نسبية اعتمادا على كثرة بياضهم مقارنة بسوادهم .. وبعد ذلك انطلق لتعبر عن ذلك بلسانك وإحساسك وحتى بأفعالك .. وهذا تكون من الذكاء ما استفدت خلاله من عمرك دون أن تضيعه بما لا يفيد ولا يضر ..

اما النفاق ( الرمادي ) فهو النوع القلق المتناوب بين الابيض احيانا و الاسود احيانا أخرى ، وفي كلتا الحالتين فهو ليس باللائق تماما للانسان الحر الراقى .

اذن .. لكي تؤمن ( سلامتك ) من الآخرين .. فلسانك هو :

( حال لسانك ) .. وليس ( لسان حالك ) .

## قلة الأدب



لقد تعودنا أن نطلق هذه العبارة على كل من لا يحسن اختيار ، ( كلامه ) او  
( سلوكه ) ..

وما يهمننا الان هو ما نقول و ما نسمع .. دون الدخول في مضمار قلة الأدب في  
( الفعل البشري ) الصادر منا ، او من سوانا ..

إن قلة الادب بالحديث ، يعني أن هناك عرضاً معيناً من الحديث الذي سمعته  
ما لا يناسبك او لا يحترمك او يستفزك او يهينك .. و ما الى ذلك من تعابير  
أخلاقية سلبية بالنسبة لك أنت بالذات ..

حسننا .

لماذا سمعت ذلك ؟

الجواب هو إما أن الآخر لا يعي قوة و سلبية ما يقول في حقك وأنت لا تستحق كل ذلك .. او أنك تستحق ذلك ولكنك لا تريد أن تناقش الأمر وكأنك مقدس خالص النقاوة .

وما يهمني الان ، ليس حل هذه المسألة بل الخروج بنتيجة بسيطة هي أن ما سمعته من الاخر ، هو في واقع الامر ، ما ستقوله أنت لسواك ، فهل ترتضيه لنفسك ؟

وكما تعاتب الاخرين بسوء تسويقهم لذواتهم من خلال كلام جارح وطرح أرعن ، فعليك الحق ايضا بأن تسيطر على منفذ تسويقك لكلامك ، بالنسبة للاخرين .. فمك و سلوكك .. وكما سمعت فتألمت .. فهناك الكثيرون ممن يسمعونك ويتألمون منك ايضا ولكنهم يبتعدون تدريجيا او قطعيا ، للتخلص منك و من أسلوبك ..

أنت لا تستطيع السيطرة على الاخرين وما يقولون ، فتسمع ولك الحق بالانسحاب لقلة أدبهم ..

اذن .. كما لك ، عليك .. ولا أقصد الاساءة هنا لأحد ولكنها العدالة .

إن ( قلة أدب ) البعض ممن يحيط بك حين سمعته ، عبارة عن درس بأن تتعلم أن لا تكون مثلهم ، حين تتكلم . وكذلك حين تسمع ..

تعلم أن تعطي قبل أن تأخذ .

تعلم أن تسمع قبل أن تتكلم .

تعلم أن تكون مهذبا قبل أن تتوقع من الآخرين ذلك .

جربُ مرة واضغط على نفسك و (اصطنع) حسن الأدب مع مَنْ (لا) يستحق ،  
و كررُ ذلك لتلاحظ تدريجيا بأن الاخر مهما كان عدائيا و قليل الأدب ، فانه  
سيحسّن من رصيده الأدبي و سوف يتغير ايضا بالاتجاه الطيب ..  
اعط فرصة للاخرين .. و كرر .. و لا تمل و لا تقلق .. فذلك أفضل من الرد  
على قلة الأدب بـ ( قلة أدب .. ! ) ..  
اما اذا فشلتَ ، فأنت الفارس و سواك لا يستحقك و اكتفِ بالابتعاد المهذب  
عنه و احتفظ بهويتك المؤدبة حتى النهاية مهما كنتَ وحدك ..  
إن سلسلة التعامل باللسان تتضمن ما يأتي :

1. اسمع .
2. قيّم .
3. جهز الكلام .
4. غلفه بأناقة .
5. اطلقه الان كـ ( حديث ) ..

الفرسان و حدهم هم ،  
المهذبون ، المتسامحون ،  
العافون عن أخطاء الاخرين ،  
المرتفعون عن الاساءات ،  
المتبعدون عن تراهاات الأزقة الضيقة  
للمناقشات المزعجة .



## الشتيمة

وهي النوع الذي يقع بين التواصل السلمي والحرب ..  
انه بداية الصراع المسلح الذي جاء به الاسلاف الى خلفائهم اليوم ، وليس  
غريبا أن يكون من الأصالة ما نراه اليوم في بعض من سلوكياتنا رغم مزاعم  
التحضر ..

انها بداية المعركة التي تسبق القتال  
بالأيدي او السلاح الابيض او أي  
سلاح تدميري .. رغم انها مجرد عبارات  
قصيرة الا انها بلا شك ، عودة خاطفة  
للتعامل المتوحش القديم حين لم يجد  
الانسان ما يتفاهم عليه .. و لا بأس  
بالامر ، طالما هو غير مؤذٍ جسديا ،  
فهو على الاقل .. من ذكريات الاجداد  
الطيبين .. !!



## الفصل الثالث

ملاحظات

مختصرة حول ما مرّ ذكره ..

\* لا أستطيع أن افهم لماذا تحت عنوان ( الصراحة ) فأنت تستخدم لسانك بـ ( تجريح ) الآخرين فتقع بمشكلة الخصومة و العداوة وفقدان الناس بسهولة ..؟

\* اللسان عضلة صغيرة لا يتجاوز وزنها ( 50 ) الى ( 100 ) غم ، أي أنها لا تشكل أكثر من واحد بالإلف من وزنك .. فسيطرُ عليها ، ليس لكي تريح الآخرين و نفسك بل على الأقل ، لتتقي شرهم ..  
إنها عملية السيطرة على لسانك .

\* لسانك هو الناطق الرسمي لك .. مهما ادعيت بأنك لا تقصد ، وأنت نادم على ما قلت وما الى ذلك حين تجد أنك قد تعجلت الأمور و ( نطقت ) .. اذن تعجلُ بقلبك وعقلك .. ولكن لا تنطق ..

\* عليك أن تتعود السيطرة عليه .. سيما أن ذلك لا يوفر لك السلام مع الآخرين فحسب بل سيوفر لك من خلال ( الاقناع الذاتي ) ، نوعا من الحماية الشخصية للحصول على أعلى مستوى من الطمأنينة الممكنة مع ذاتك أنت ..

\* ان أساس التعامل الحيوي ، هو ( البقاء حيا ) لأطول ما يمكن من الزمن ثم يترتب على ذلك الاحساس بالدفاع عن النفس خشية ضياع أسباب هذه الديمومة كما جاء بنظرية الصراع و البقاء للاصلح من قبل ( جارلس دارون ) وهي صحيحة تماما على المستوى ( البايولوجي ) و ( انثرو بايولوجي ) .. و لكن ما نستطيع اضافته الان هو أن نفهم هذه الأسس بعجالة لتحويلها الى عالمنا

الاجتماعي الخاص بنا ، في نفوسنا اولاً .. ثم لكيفية التعامل مع الآخرين بأقل  
خسارة ممكنة ..

إنه القطيع ..

القطيع الذي لا نستطيع الانفكاك عنه ، ولا نستطيع الطمأنينة معه بنفس  
الوقت وعلى هذا الأساس علينا الوقوف بمحطة وسط مع إبقاء مساحة من  
أرض خالية بين الطرفين .. بينك وبين القطيع ، لكسب أكثر ما يمكن من الحيطة  
خشية انهيارك ..

\* الكائنات الحية هي البشر والحيوانات والنباتات و ما ينظم علاقات هذه  
الكائنات هو القوانين التي تطورت مع الزمن لتنظم علاقات الصراع المحتمل  
من أجل تعايش سلمي قدر الامكان .  
اذن فالإنسان ليس حراً بالكامل .

\* الحرية الشخصية مقيدة بالضرورة و يجب احترام هذه المسألة بجدية رغم  
كل ما تزعمه بعض الدساتير المعاصرة من الحرية الشخصية الكاملة ، و ربطا  
بها بدأنا به ، فان الإنسان له وسائل تواصل و أهمها ، اللسان أي التفاهم مع  
الآخرين وخاصة أصحاب اللغة ذاتها .



\* لا تأخذ السنة الآخرين على محمل الجد ، فهم لا يزالون في طور المراهقة وحتى الطفولة ، بالتعبير عن انفسهم لحد الازعاج ..سيما ان الكثير منهم من الطيبة ما يستحق الشفقة لقله ذوقه ، رغم أخلاقه السامية فلا تبخس حقه و اعفه من سوء تصريف أفكاره لك بطريقة ساذجة و حاول أن توافقه على ما يريد مؤقتا ، و تجنبه اذا اقتضى الأمر ، فالناس تحب ( باطلها ) أكثر مما تحب ( حقا ) .

تعلم أن لا ترفض قبل أن تتعلم كيف تقتنع .

\* لسانك وحده ليس كافيا ، فالنصف الآخر من المعادلة هو ( أذنك ) فلا تحملها جدية مبالغة بها بالاستماع لكل ما يقال ، فالكثير جدا مما يقال ليس أكثر من انفعالات عابرة ما زالت في مناجم الآخرين بل حتى في مزابلهم ومع ذلك يخرجونها لك ، وكأنها جاهزة للتسويق مع كل أنيقة ، رغم عيوبها بنظرك .. فلا تلمهم .

تقبل ما يقولونه ، فهو آخر نسخة مما ينتجون ، وهو عبارة عن تفاهات في بعض الأحيان ..

تقبل ذلك ، ليس برحابة صدر ، بل بواقع مفاوضات مع قطع طيب .. عليك ان تسايره خشية أن يطعنك بظهرك بأية لحظة ، رغم مكانته الحميمة في نفسك .

\* اللسان مخرج أفكارك والأذن مستودع نفايات الناس .. أحيانا .. و قلما تسمع ما يستحق أن تحب او أن يفيد .. هكذا هو القطيع .

تعلم كيف تسمع من حيث الزمن المحسوب لذلك و من حيث القبول بما تسمع دون أن تنفعل او تتأثر بما تسمع ، ليس حبا بذلك و لا لأهمية ما تسمع بل لكي تتاح لك الفرصة أن تقول رأيك على الاقل .

\* الآخرون لا يسمحون لك بان تتحدث بنسبة ( 10 % ) الا اذا استمعت لهم بنسبة ( 90 % ) .

لا تحاول خرق هذه القاعدة الا نادرا .. فمن السهل تحويل أقرب أصدقائك وحتى أفراد عائلتك لوحوش كاسرة أن بالغت بتغيير هذه النسبة فالنسبة المسموح بها في احس الاحوال هي ( 50 % ) .

\* تعلم أن تزن اولاً ما يقوله الآخرون قبل قبوله ، فلو تحدث أحدهم معك ، فخذ بالمستهل من حديثه باعتباره نموذجاً له ، و افحصه كسلعة معروضة عليك ، فلا تقبل شراءها قبل أن تتفحصها ، فإن كانت جيدة ، فاقبلها ك ( موضوع ) ثم تابع الموافقة ولكن بحذر ، فاذا شعرت بأن هذا الشخص العارض لسلعته من الكلام ، هو شخص محل ثقة بمنتجاته ، فاقبل شراء ما يعرضه عليك بشرط أن تأخذها قطعة قطعة و لا تتعجل أن تقبل منه كل الكمية التي يحملها دفعة واحدة ، فربما سيأتي لك بعد المنتجات الجيدة ، بما هو سيء وعندها ستندم بأنك أشرت كل الكمية دون فحص ، فكم من حديث كان جيداً بالبداية ولكنه انتهى بحثالة من الأفكار ، و عليه لا تضع ثقتك كاملة بالشخص ولا بالمنتج الا عند النهاية ، فاذا تعلمت من هذه التجربة أن هذا الشخص بالذات محل للثقة الانتاجية فلا بأس بالمرات القادمة أن تشتري منه حتى دون فحص و باريحية كصديق .. و عليك ان لا تفرط به ..

اما الحل الآخر فهو اذا وجدت أن الشخص ، ومن البداية كان يسوّق لك ما لا ترغب او ما لا تحب ، او ما لا يستحق الاهتمام ، فليس عليك الا اتخاذ الخطوة الرائعة التالية وهي :

- 1 . إغلقْ أذنيك و دعه يتحدث دون معارضة .
- 2 . تعلمْ أن (تسْ) لا أن (تسمع) .
- 3 . تعلمْ أن تتخيل الآخرين كما هم بالوضع الصامت ، أي أنهم عبارة عن صورة متحركة بلا صوت ( كما وصف لي ذلك أحد الأصدقاء بالتشبيه الدقيق ) فإذا انتهى من حديثه او التقط أنفاسه ، كما يبدو ، لا كما تسمع منه ، فبادره بالموافقة و الابتسامه الى أن يستطرد بالحديث ثانية .. دون أن تتعب نفسك بالاستمرار ، فإذا وجدت نفسك قد أتعبك فمن السهل عليك أن تعتذر له بأية حجة ، و تنفذ بجلدك .

\* لسانك اتجاهان .. داخلي و خارجي .. لك و للآخرين .

لسانك الداخلي هو الذي تتحدث به مع نفسك ، وقد تعودت ذلك مذ بدأت تفهم اللغة من عائلتك بعد سني طفولتك الاولى .. فبدأت استخدامه حين تحدّث نفسك عما يجيش بها دون أن يسمعك أحد .

إنه المكان الآمن الذي لا يعاتبك به أحد على إنفعالاتك العابرة .. سواءً ما كان منها هادئاً او ما كان منها هجومياً .. و مع ذلك فلقد تعلمت تدريجياً مع خلال نفس المحادثة الداخلية مع نفسك كيف تفرمل هذه الانفعالات لحد عدم نطقها ، وهكذا بدأت ( التربية المجتمعية ) بفرض نفسها عليك خشية الخروج عن القطيع لأنك خائف في البداية و لما تطور العمر معك بدأت تشعر أن الخوف وحده لم يكن السبب بل احياناً الحياء و احياناً أخرى الذوق الاجتماعي والعرف و ما يمليه عليك ، وفي كل الاحوال ، فهذه المفردات عبارة عن خوف

مبطن لأنك لا تستطيع الخروج عن موافقة القطيع المجتمعي الذي تعيشه رغم بطلان صحته وحتى تعسفه ..

تعلمت كيف تهدن . و تعلمت أن تخفي مشاعرك من خلال لسانك الداخلي ، الى حد أنه أصبح صديقا ثم تطور الى حد أنه أصبح ( ناصحا ) ثم أستاذا ثم مراقبا ثم مزعجا من كثرة شروطه ، فبدأت التمرد عليه والخروج بانفعالاتك للخارج من خلال اللسان الخارجي لك ، وهكذا بدأت المشكلة ..



\* لا يهم أنك تندم بين الحين والآخر عما بدر من لسانك الخارجي نحو الآخرين الذي تفهموا او لم يتفهموا موقفك ، ففي كلتا الحالتين ، أنت خاسر عادة .. لأنك ببساطة طرحت ما في نفسك دون فرملة ولا ترشيح ( فلتر ) ما يجب البوح به ، وما لا يجب

....

\* عليك أن تسمع أكثر مما تتكلم ، ليس حبا بالكياسة او الوقار فحسب بل للتخلص من شوائب فهم الآخرين أكثر من شوائب حديثك الذي قد يكون نقيا ، ولكن سمع الآخرين هو الملوث ، فلا تلم نفسك .  
لديك لسان واحد و أذنان .. كي تسمع أكثر مما تنطق .  
إن أساس البقاء في الحياة بسلام هو التعايش السلمي الجبري مع القطيع .

يجب الاتفاق على ذلك من البداية .. و بما أنك جزء من هذه المنظومة التي نطلق عليها ( مجتمعا ) فعليك أن تحافظ على أفضل علاقات سلام مع الآخرين .

كيف ؟

انت بحد ذاتك عبارة عن سلعة تتجول مع الناس ، ويجب أن تراعي أذواقهم بالعرض دون أن تنحط لحد المساومة ..

يكفيك أن تكون مهذبا بالسلوك العام ، وأن تسمع كثيرا دون أن تسمع ، و أن لا تتحدث الا بما يسمعه الآخرون .. قدر الامكان ..

اما خصوصياتك ، فلها أهلها من قلة من حولك . و تأكد منهم قبل ذلك خشية أن يكون على ملل منك يوما ما .

اذن .. إسمع ولا تسمع .

رشح ما تسمع دون ان تنفعل .

تفاعل ولا تنفعل .

خذ مما سمعت ما يناسبك أنت لا ما يناسب المتحدث .

لا تعط انطبعا بعدم الاهتمام بما سمعت .

اعط انطبعا بأنك مهتم بكل ما قيل من خلال ابياءات الموافقة الكاذبة البيضاء .

لا تجعل ما سمحتَ بسماعه بعد الاقتطاع ، أن يدخل في أحاسيسك بل راقبه عن بعد قدر الامكان .

خذ هذا ( البعض ) و تفاعل معه بالتشذيب الذي ينفعك أنت .

ارم ما عداه خارجا من الأذن الأخرى ، فهذه الأذن الأخرى لم تخلق لكي تسمع فقط ، بل لها واجب مهم آخر جدا هو إخراج ما لا تحب سماعه من الأذن الثانية ، وكأنه نفايات .

لا تتمدك بالنفايات على انها إهانات شخصية لك ، فالآخر الذي تحدث معك إما لم يقصد ما يقوله ضدك ، او انه أرعن لحد عدم التمييز بين اللائق وغير اللائق ، وأنت غير مسؤول في نهاية الأمر عن تربية الناس الا من يخصوصونك جدا ، واقصد الحلقة الاقرب كالعائلة او اقرب الاصدقاء .

\* حين تتعلم كيف تسمع اولاً ،

يكون من السهل

ان تتعلم كيف تتكلم ... ثانياً ..

\* تعلم ان تخسر النقاش

لكي تربح اعصابك ..

حين تصحو صباحاً ،

ستواجه نفسك اولاً

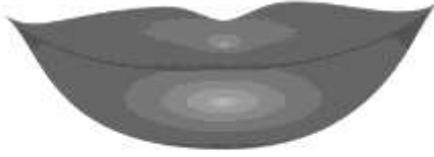
وليس المجتمع ..

فالمجتمع ستتصل معه بعد قليل .

عليك بك اولاً .

تعوّد عليها .

راقب كيف تستقبلها بلطف .



تحدث معها بلسانك الداخلي ، هي اولا قبل أن تستخدم اللسان الخارجي للتواصل مع الآخرين .

لا تتعجل ، بعد قليل ستتواصل معهم .

\* لا تكن مغفلا ، لتنسى نفسك الطيبة التي تستحق منك ان تعيشها هي اولا وان تنعم عليها بـ ( صباح الخير ) ، يا ( أنا ) فهناك الكثير من الوقت الذي ستوفره لسواك ..

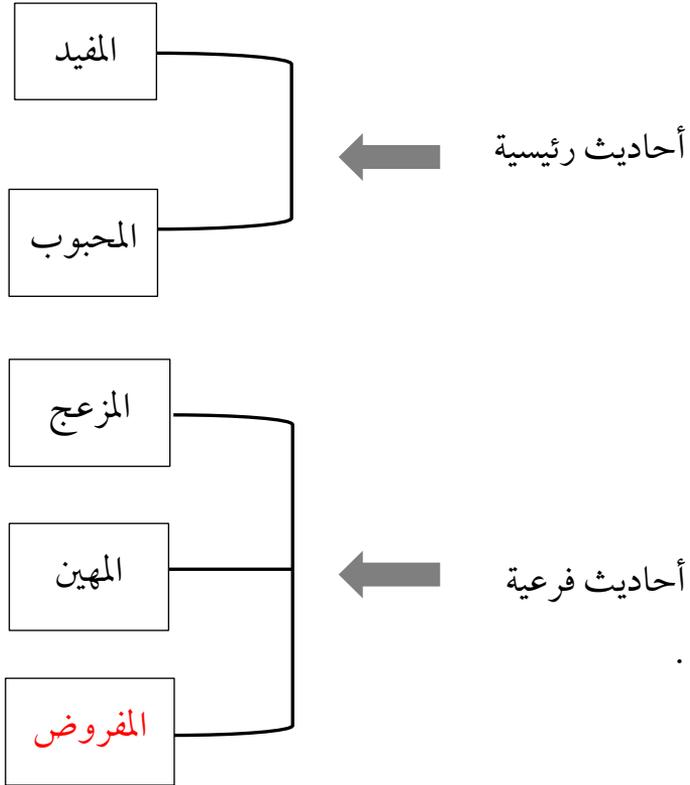
فلا تبخل على نفسك تحية الصباح .

\* تعلم ان تتحدث بلسانك الداخلي مع نفسك أكثر مما تتحدثه مع سواك ، على أن تراعي أمانة احترامها ، فهي ليست مسخرة لخدمة سواها مهما كانت أفكارهم ..

\* الوقت أضيق من المجاملات المزممة حد العمر كله ، من أجل ارضاء الجميع وبلا استثناء .. فهناك فواصل تستحق أن تقف بها ، إن لم تكن ضد سواك فعلى الأقل لا تؤيد ..

\* إن الجميع يعانون مثلك ، عملية ( المقبولية ) من خلال التواصل ولكن الكثير ايضا عاجز عن معرفة البوصلة الحقيقية التي يجب أن يتوقفوا بها ، وأن يغيروا اتجاهات سفنهم عند الضرورة خاصة عندما يُبتلى أحدنا ، بشخص لا يعرف كيف يتحدث ولا يعرف كيف يستمع .

\* كما ذكرنا قبل قليل عن النوعين الرئيسيين ، المحبوب والمفيد فهناك ثلاثة أنواع جانبية للحديث ما يستحق ذكرها بعجالة ، و ملخصها هو :



المفيد : وهو المادة التي تسمعها و تؤكد لك ذاتها بأنها مفيدة لك لأنها إما جديدة على عقلك او أنها لم تأخذ مأخذها الجدي منك ، لكي تتبناها .. وهي المعلومات الكثيرة التي تصادف سماعها بصرف النظر عن الوسيلة التي تسمع لها ، وهذا النوع من الأهمية ما يستحق أن تلتقطه دون تردد .

المحبوب : وهو المادة التي تود سماعها وعادة ما تكون من النوع (الرعوي) أي الذي يحقق لك طمأنينة طفولية تعود بك لأيام الصغر حين كنت دون مسؤولية ولا ضغط اجتماعي يرتبط بسنك او مركزك الوظيفي وما الى ذلك مما استجد على حياتك التي كنت خلالها طفلا ..

انه الذوق الجميل الذي تسمعه من قبل البعض وهو من أحلى ما يمكن من أنواع الاستماع و الحديث معا على حد سواء ، فكما هو حقا أن تسمع ما تحب ، فمن واجبك أن يسمع سواك ما يجب هو الآخر .. فلا تكن نرجسيا لتطلب حقاك دون واجبك ..

الحديث المزعج : وهو ما يفقدك التركيز على نقطة محددة تدور بينك وبين سواك ، فلا تعرف بالضبط ماذا يريد المتحدث منك ، اذ ينتقل من موضوع يهمه هو و لست أنت ثم ينتقل لسواه بدون استذنان ، او أن يتشعب بنفس الموضوع الى حدود مبالغ بها ، دون أن يعطيك الفرصة لالتقاط أنفاسك وكأنك بالنسبة له مجرد ( جهاز تسجيل ) .. وهذا النوع من الحديث الذي تقع احيانا بالاستماع له ، هو أعتى أنواع الحديث الذي يتلخص بثلاث : اولا : إنه لا يعينك ، ، وثانيا : إنه يتشعب بنفس الموضوع الى حدود مبالغ بها بالتفاصيل .. وثالثا : إنه ينتقل من موضوع لآخر دون ربط .

الحديث المهين : وهو الحديث الذي تسمعه وكأنه سلسلة من الإهانات المنظمة او العشوائية والصادرة من شخص لا يُحسن ، الموضوع ولا تحليله ولا

طريقه تسويقه .. وعندها عليك باتخاذ موقف مناسب ، فاما الانسحاب بأقل  
 خسارة ممكنة من المناقشة او الرد .. و حينها يجب التوقف طويلا عند كلمة  
 ( الرد ) .. فالكثير مما تسمعه مهما كان ، وحتى لو كان مهينا ، فأنت لا تستحقه  
 بلا شك ، و بالتالي ليس من المناسب ولا من الضروري أن تؤكد لهذا الأرعن  
 ( أنك على حق ) .. أي لا تحاول إقناعه ولا أن تتعب نفسك معه .. فهو ببساطة  
 لا يستحقك و الخلاصة ، إن خطة التخلص منه بالانسحاب أفضل وأكرم لك  
 من خوض معركة كلامية دون أن يكون لك من يستحق نديتك و يستحق أن  
 يقف أمامك لتدافع عن نفسك . فأنت فوق كل ذلك .. وعليه ، تخلص منه  
 بالابتعاد عنه فقط ...

.. و قدر الامكان .. !!



الحديث المفروض : وهو النوع المفروض فرضا عليك من قبل الدولة مثلا او العائلة او الوظيفة وما الى ذلك ، حيث لا محل للمناقشة و عليك التنفيذ فحسب ، وهذا يستدعي التوقف للحظة واحدة و قبول الأمر الواقع باعتباره ( أمرا ) وعدم تضييع الوقت بالندم او المقاومة السلبية المكلفة وما الى ذلك من قوانين جدوى الحرب على حساب السلام .

وكما سمعت ، من أحاديث صنفناها الى خمسة ، اثنان رئيسيان و ثلاثة جانبية ، فما عليك الان الا أن تتحدث بها هذه المرة مع نفسك ، اي كما سمعت فان الدور القادم سيكون عندك ، فأنت المسؤول عن خمسة أنواع من الأحاديث ايضا على ( سواك ) ، فتعلم اذن متى تتحدث بأي صنف منها و مع من تتحدث و هل هناك من مستمع .. فمن غير المعقول أن تتحدث و سواك لا يسمع او لا يجب ان يسمع او يمتعض من سماعك او لا ينفذ ما تفرضه من حديث ، فلكي تقيم حلقة تواصل ناجحة مع الآخرين عليك بتلافي ما اخطأوا هم فيه بحقك فلا تكرر التجربة مع سواك ، فلقد اشمئزت نفسك ممن يتحدث بطريقة ( الكنغارو ) أي الانتقال من موضوع لموضوع دون رقابة وكأنك تتابع معه الموضوع كما يظن هو .. او على ( الطريقة الشجرية ) حيث يتفرغ المتحدث و انت تسمع ، الى عنوان واضح ثم عناوين فرعية مع تفاصيلها ثم تفاصيل التفاصيل و أنت تستمع و تبسم دون ردّ و لا اعتراض و كأنك في عهد الرق و الجوارى .. أي عليك أن تمنع عنك سواك و ان تمنع سواك عنك ، فهذا ليس مجرد حق بل لكي تحافظ على علاقاتك ، فالكثير من العلاقات الاجتماعية التي

تهدمت تدريجياً حتى مع الاصدقاء بحكم سوء إستماعك لهم او سوء حديثك معهم ، اما اذا كُتبت عليك أن تتحمل تفاهات ما يتحدثون به من أجل تذكرة التضحية بوقتك لأجل الاستماع لهم ، فان ثمن ذلك في النهاية هو حبهم لك و تعلقهم بك ، من أجل إرضاء غرورهم أكثر من أهليتك لهذا الحب .. فالحياة هكذا .. !!!

\* اللغة قبل أن تتحول لحالة من الاستماع والحديث ، هي أهم ما أنجبته البشرية من وسائل التواصل الانتمائي فالقطيع يحتاج لأفضل وسائل التواصل من أجل ( وحدة الإحساس ) و ليس ( فرقة ) الإحساس ، وهذه الوحدة هي التي تجعل أي فرد بالقطيع بحالة من الإيمان مهما كانت عيوب أقرانه ومهما كان إزعاجهم ، تماما كازعاج أن يكون لدى الإنسان ( الم ) في يده ، ليتحملة مقابل الاحتفاظ بهذه اليد ..

تعلم ان لا تضغط على نفسك  
أكثر مما يجب .

\* الجميع يخطأ و يصيب

و الجميع يحاول ويفشل وينجح

و الجميع يعيش حالة من التراكم الزمني

الذي تتحسن به القدرة على تجنب الخطأ و تحسين

خط الصواب ، فلماذا أنت بالذات من يجب أن يكون معصوما

عن الخطأ والزلل رغم أنك لم تبلغ من العمر عتياً .. !!



\* الحياة مدرسة اجتماعية ، فلا تضع المعلم على رأسك و أنت على قلبك .. الا  
يكفيك أنك متورط بمجرد أنك كائن حي .. ؟ !

\* تحدثُ مع نفسك نعم .. و لكن عليك أن تراعي بين أن تكون مندوبا عن  
المجتمع أمام هذه النفس ، وبين أن تكون مرييا مهذبا طيبا معها ، لتأخذ بيدها  
خطوة خطوة نحو قبول الدروس ، التي تستغرق العمر كله ، فلم العجلة ؟  
تعلم أن تتواصل معها ، كبوابة أولى قبل سواها مهما كان تأثير المجتمع عليك ،  
و تعلم أن تعتبرها تحت تربية ( السلام التدريجية ) بالصعود وليس القفز الى  
درجة المثالية بسرعة قياسية لمجرد أنك تريد منها ذلك ، فمن اشترط على نفسه  
آمالا مبالغها ارتفاعا ، هبطت به بعد اليأس من الطموحات لتعود متمردة  
عليه هو ايضا ..

\* تعود الحديث مع نفسك ، و لا تفش اسرارها و تمتع بالاستماع لعيوبها بجبر  
الخاطر قبل سواها ، و تعامل معها كصديق ( رقم واحد ) قبل أي انسان في  
العالم .

\* نفسك هذه ، هي المرافق الوحيد لك برحلتك ، ولهذا تعاون معها كيف  
تنزع بعض من أزال الآخرين حين يتحدثون معك ، وكيف لها أن تحتفظ  
برباطة الجأش أمام الاستفزازات المستمرة يوميا من قبل السذج و الاغبياء و  
المغفلين و أصحاب الذوق السيء .. يجب ذلك ، فأنت ابن المجتمع و ابن  
القطيع الضرورة و لا محل للهروب او الوحشة مقابل أن تنظم نفسك على  
الكمية والنوعية من الكلام الذي يجب أن يقال لهذا القطيع .

\* حين تبدأ المراقبة على أذنيك و لسانك ، فلا تتوقع أن تصبح بين ليلة و ضحاها  
من الكفاءة ما يؤكد الحكمة ، بل هي البداية .. تعلم أن ( تسمعك ) اولا ، ثم

مع الزمن تعلم وعلمها ( كيف تسمعك ) و كيف تتحدث معها ، فهذه البداية مهمة جدا ، قبل الخوض بمادة الحديث او الاستماع فاذا فرغت من ذلك تحوّل الان الى الاستماع الجزئي للاخرين و كيف تختار ما يناسبك منه ، و كيف ترمي منه النفايات بنفس اللحظة دون أن تصبح مغفلا لتحتفظ بها مدة أطول حتى لو لدقائق قليلة .. فمجرد وجود هذه الأزمات في عقلك لمدة طويلة سيمثل إهانة لنفسك لا تستحقها أنت و بنفس الوقت فانها ستؤدي لتعفن ما حولها من أفكار نظيفة و صحية موجودة أصلا في عقلك .

\* الكذب ، اسودا كان او ابيضا فهو نتيجة من نتائج التعامل ( البشري - البشري ) بعد مراحل من تاريخ هذا التعامل .

\* لم يعد الوقت مناسباً للتغاضي عن أهمية تزويق اللغة التي نتبادلها و لم يعد الوقت مناسباً للتعامل مع مفهوم ( اللغة ) باعتبارها مجرد وسيلة اتصال معلومات مهمة بغض النظر عن ذوقيتها و جماليتها فلقد دخلت البشرية الان في عالم الذوق طالما تحقق الهدف الاساسي من اللغة ، حسب الاولويات واصبح لزاما علينا ك ( بشر ) وليس مجرد آلات في العالم ، ولا مجرد جهاز ارسال برقيات لمعلومات ضرورية ومفيدة فحسب ، بل دخلنا بعالم ( أنسنة اللغة ) و جمالية عرضها من جانب و من جانب آخر ( جمالية سماعها ) .

\* كانت الموسيقى محاولة خجولة لترطيب أجواء الجفاف الذوقي ، ومع ذلك لا تزال اللغة الدارجة مهمة للغاية ..

إنه النفاق الابيض .

.....

إنه اختيار كلماتك بدقة ، رغم أن الموضوع هو هو ، و الطريقة بسيطة لكي تكذب من أجل تحقيق سلام المناقشة أولا ، و هدفك الحقيقي ثانيا وليس عكس العملية فليس من الضروري أن تكون قاسيا ثم تعدل موقفك ، لان العملية سوف تخسر قيمتها المفيدة في هذه الحالة .

\* قل الخير اولا والخير هنا ليس ك ( مادة أخلاقية ) بل ك ( أسلوب حديث ) إضافة لقيمته ..

تعودُ التسويق قبل المنتج .

ادخلُ في عالم اللحم قبل أن تبلغ العظم رغم أن العظم هو المطلوب .

\* تعود أن تكذب كذبا أبيضاً غير مؤذ .. قبل أن تقول ما تريد بالضبط .

\* وأخيرا .. كن إنسانا بأذنيك و لسانك بعد عقلك وقلبك لتكون فارسا

جديرا بالحياة السامية .. وليس مجرد رقم في قائمة الدولة ، ك ( مواطن ) .. !!

وفي الختام ..

أرجو أن لا اكون ، أنا نفسي ،

ضحية حديثي عن الآخرين ..

فإن كنتُ من الاسهاب و الشعب

ما يثير فيك الملل .. فانا آسف .. !!





## فهرس

### الفصل الاول

5		من انت ؟	1
17		الزبون على حق دائما	2
21		أنواع الحديث	3
39		محاصصة الحديث	4

### الفصل الثاني

43		تاريخ اللغة التعبيري	1
46		القطيع .. قوة وأمان .	2



51	الابتسامة	3
52	نظرة حول البقاء للاصلاح بعالم القيم	4
56	التدريب على ما تقول وما تسمع	5
59	الاستفزاز	6
61	العزة بالاثم	7
66	اعزلوا القول عن القائل و الفعل عن الفاعل	8
71	تحطيم نجاح الآخرين	9
73	النفاق	10
80	النفاق الابيض	11
85	لا تحاول ان تكون كاملا	12
87	قلة الادب	13
90	الشتيمة	14

### الفصل الثالث

91	ملاحظات مختصرة حول ما مرّ ذكره	
----	--------------------------------	--

الإثنين، 13 نوفمبر، 2023

السبت، 23 ديسمبر، 2023

تم بحمد الله