

الأمر الآخر، وهذا مهم «للذات» أنهم يستجيبون لما نريد منهم، وسيكون هذا أسهل في التأثير عليهم، الأمر الثالث وهو المهم هنا أننا نضمن أن يهتم بنا الآخرون ويقدرنا في الحالة التي نكون نحن «الآخرون»، فالعلاقة بين «الأنا» و«الآخر» معقدة، وجدلية، فهي على الرغم من أنهما موقعان مستقلان لكن على المستوى الشخصي يمكن أن يكون الإنسان «أنا» مرة و«آخر» أخرى.

وتتجلى صور الاهتمام بالذات وتقديرها عن طريق الثقة التي ينبغي للفرد أن يظهر بها أمام الآخرين، وهو يتحدث أو يجادل، أو يمشي، أو يقوم بالأعمال، والتي تبدو بأصغر الأحداث والأفعال من مثل أن يقبل الرجل طفله إذا أراد أن يحته على النوم، ويقول: «حسنًا.. حان وقت النوم»، عوضًا عن أن يقول: «لقد تأخر الوقت، وتريد ماما أن تذهب وتستعد للنوم»، فهذه الطريقة الحاسمة في وضع «الطفل» أمام الأمر الواقع، ونبرة الصوت الحاسمة، هي التي تعكس الثقة في النفس، وتحمل الآخرين على الاستجابة، ومثلها أيضا الصورة الظاهرية «للذات»، حيث المشية، والهيئة وطريقة الحديث.

كما يتجلى عن طريق كيل المديح للآخرين، وإشباع شعورهم بالأهمية، ودفعهم لمحببة أنفسهم، ومنحهم الثقة في القيام بالأعمال بوصفها هي الطريقة المثلى للقيام بها بشكل جيد، من خلال منحهم الصفة التي ينبغي أن تكون فيهم، ورفع مستوى التوقعات فيهم التي لن يخيبوها، مستشهدًا - صاحب الكتاب - بقول تشرشل: «إن أفضل طريقة لإكساب أحدهم الفضائل هي أن تتسب هذه الفضيلة وتعزوها له»، فاللصوص المجرمون - كما في المثال المذكور - يعترفون بأعمالهم المشينة بمجرد القول لهم إنكم «بلطجية أشقياء» ولكنكم لا تكذبون، وعندها سيحكون كل أفعالهم، وعمال المصنع يقال لهم: إنكم أناس محترمون، وتريدون أن تكسبوا مالاً حلالاً لتلعموا أولادكم، ثم يتركون بلا مراقب لأننا قد منحناهم الثقة للتعبير عن ذواتهم الجيدة.

الصورة الثالثة للاهتمام بالذات منحها القوة التي تظهر بها أمام الناس، من خلال إظهار الحماسة في الحديث عمّا تملك، والقدرة على السيطرة على الآخرين، والتحكم في سلوكهم وردات أفعالهم، باعتبارهم انعكاساً للذات، كما في الأمثلة السابقة وكما في شواهد عن بعض أعمال مسؤولي المبيعات في بعض الشركات.

والسؤال هنا الذي يطرح نفسه: هل هناك مشكلة من الاهتمام بالذات؟ بالتأكيد ليس هناك مشكلة، بيد أنها هي الأدبيات التي نتحدث عنها، وهي التي تحدد الطبقة البرجوازية من غيرها، خاصة مع انتشار هذه الكتب انتشاراً كبيراً وإقبال الصغير والكبير الذكر والأنثى عليها، وانتشار مراكز التدريب، ووظيفة المديرين بين فئات

**وحين يكون الذي يتحدث عن هذا الأسلوب أحد الكتب التي تزعم أنها «تطور الذات»، نتيجة الفكر الفردي المتحرر، المتأثر بعصر الأنوار، والمتمرد على الطبقية الأرستقراطية بوجهها «الكلاسيكي»، ندرك تمامًا أنه ترمد على طبقة ليحل مكانها طبقة أخرى (بناء على أن الشخصية موجودة)، وليس لإحلال العدل والمساواة التي تسعى لإقرارهم الموضوعية العلمية**

كبير من الناس، وهم إنما يديرون عليها، وهذا يجعلها - عوضًا عن أن تكون اقتراحات لبعض أهل التجربة - مدونة معيارية يقيس الناس عليها أفعالهم، وحكمًا يعتمدون عليها في تقويم سلوكهم، تحوز الصواب والخطأ بقدر ما تقترب منها، وهذا يمنحها نوعًا من القداسة وكأنها دين جديد مع هذا الانتشار والمقبولية التي تحوزها بين الناس. والمشكلة أنها في بنائها للذات تركز على قضية واحدة، هي ما أشرنا إليها في الحديث السالف، وتتعلق منها في تحديد «تطوير الذات»، وتحدد مفهومه، والتعامل معه، وفي تحديد حاجات الإنسان، وجعلها هي المركز، بغض النظر عن الحاجات الأخرى، وبغض النظر عن أن تكون هذه التوصيات تقود إلى تضخم «الإيقو» (الأنا)، أو أنها ربما تكون ناتجة عن حساسية مفرطة تجاه الذات والتقدير، الأمر الذي يجعلها نوعًا من العقد النفسية. وعلى افتراض أن المقصود هنا هو محاولة إرضاء «العميل» للحصول على ما يراد منه، وإقناعه بالموافقة، فإنها لا تأخذ بالحسبان أنه - العميل - قد يكون من الذكاء بالألأ يؤخذ بهذه الكلمات، ويغفل عما تطوي عليه من خديعة، ولا تأخذ بالحسبان ما سيحدث على المدى البعيد لهذا الكائن «الإنسان» الذي يراد حمله على القبول عن طريق إرضاء ذاته.

ولا يقتصر الأمر على «العميل»، بل إن الأمر يتجاوز أحياناً إلى بعض عامة الخلقاء، حين تكون الوصية الإعراض عمّا يكون في الحديث من خطأ رغبة في منح المتكلم «رضى ذاتي» حتى ولو كان هذا الحديث لا صلة له بالبيع والشراء أو الإقناع، والقبول، وهنا لا يظهر لي أين موقع «ذات السامع» حين يتضاءل هو ويوافق المتكلم على الخطأ الذي يقول، ويسمح له بأن ينشر بعض سفاهته أو حكايات قد يكون صنعها ليملاً المجلس بتقاهته، دون الاعتراض عليه خشية أن يتأثر «إحساسه بذاته»، وما أدري ما هي هذه «الذات» التي ستأثر من «الاعتراض»

على الحديث في مقام المسامرة التي تقوم فيما تقوم عليه على مبادلة الآراء وتجاذب أطراف الحديث، وأي «ذات» للسامع ستبقى بعد ذلك وهو محبوب عن بث خلجات نفسه فيما يسمع ويرى، إلا إذا كان المتكلم يقصد الكذب والتزييف، ويتظاهر بالغضب لئلا يعترض على ما يقول معترض!

ومع أن في هذا تناقضًا في «تطوير الذات»، لأنه يقوم على تقديم «ذات» وإهمال أخرى، فإنه ليس من المسلم به أن المتحدث يرغب في أن يسخر السامعون منه في سريرتهم، وهم يعلمون خطأ ما يقول عوض أن يحملوا كلامه محل الجدل، ويقابلوه بما في حديثه من خلل، أو ما يظنونه عما يقول؟!

وهذا ما يقودنا إلى النقطة الثانية وهي ما يسميه صاحب الكتاب بـ«السبب الشخصي» وأسميه أنا بـ«شخصنة» المواقف والأشياء، فالكتاب يرى أن «الشخصنة» تدعو إلى تحقيق المراد من الشخص، وذلك أن يربط ما يريده المتحدث برابط شخصي بالمخاطب يجعله يشعر بارتباط مصلحته الشخصية بهذا الأمر، ويرى أن هذا الأسلوب الأمثل للحصول على أعلى النتائج، والاستجابة المتميزة، دون أن يراعي أن هذه «الشخصنة» قد تتوافق فعلاً مع «تطوير الذات» (ذات المستمع)، بيد أنها تؤدي إلى غياب الموضوعية، وحس المسؤولية عند الشخص المخاطب؛ الموضوعية التي تساعد المسئول على اتخاذ القرار بتجرد ونزاهة كاملة، بعيداً عن شخصنة الأشياء أو المواقف، وتجعل عجلة الإدارة تدور بتلقائية، واطراد، بخلاف الشخصنة التي يصح الشخص فيها هو المركز ويختلف ناتج العملية الإدارية بقربه أو بعده منه.

وحين يكون الذي يتحدث عن هذا الأسلوب أحد الكتب التي تزعم أنها «تطور الذات»، نتيجة الفكر الفردي المتحرر، المتأثر بعصر الأنوار، والمتمرد على الطبقة الأرستقراطية بوجهها «الكلاسيكي»، ندرك تمامًا أنه ترمد على طبقة ليحل مكانها طبقة أخرى (بناء على أن الشخصية موجودة)، وليس لإحلال العدل والمساواة التي تسعى لإقرارهم الموضوعية العلمية، وهذا يعني بدوره أنه تطوير للذات منقوص، لأنه في الوقت الذي يؤدي إلى رفع مستوى الذات الفردية يؤدي إلى إجهاض الروح الجمعية بربطها بذات الشخصية المفردة، وتقلبات مزاجها، وأهوائها، وهو ما لا يؤدي إلى نتيجة واحدة مطردة ومضمونة العواقب.

# الزاوية الإيجابية

كان ذلك الرجل يركض هنا وهناك، يجمع العلب الفارغة التي كانت تتخلص منها الطائرات المقاتلة التي تقصف قريته.

الكل كان مذعوراً إلا هو، فقد كان يسعى وراء هدف لا بد أن يحققه، حتى في أيام الحرب، كان ينظر إلى الأحداث من زاوية إيجابية، كان يسمي تلك العلب التي تسقط من السماء «هدايا الرئيس الأمريكي».

إنه يعيش في بلد يسمون الفشل (محاولة) متى يبدأ الفشل؟ يبدأ الفشل عندما تستمع للمثبطين، ويبدأ الفشل عندما تعتقد أن الآخرين هم فقط يستطيعون، ويبدأ الفشل عندما تقرر أنت وحدك التوقف عن المحاولة. لنضع كل محاولة فاشلة تحت أقدامنا، فهي ترفعنا إلى أعلى...

ولد ذلك الرجل قبل الحرب العالمية الثانية بأربعين سنة من عائلة فقيرة، مات خمسة من عائلته بسبب سوء التغذية، وقد فشل في الدراسة، فتركها، وهو في الصف الثامن ثم عمل بعد ذلك في ورشة صغيرة، وأقبل على ميكانيكا السيارات، وأحبها، فافترض مبلغاً من المال؛ ليعمل حلقات صمام لشركة سيارات كبرى، ولكنها مع الأسف لم توافق مقاييس الشركة.

فهل توقف عن المحاولة؟ كلا، فقد دخل المدرسة ليطور تصميم الصمام، وبعد سنتين من الجهد والعمل وقع مع الشركة العقد الذي كان يعلم به، ولكنه يحتاج إلى بناء مصنع؛ لتزويد الشركة بالكمية المطلوبة، ولقد كانت البلد في حالة حرب، فرفضت الحكومة طلبه بتزويده

بالإسمنت. فهل توقف عن المحاولة؟ كلاب قام هو وفريقه باختراع عملية لإنتاج الإسمنت للمصنع. وما أن بدأ التصنيع، حتى قصف المصنع في أثناء الحرب، فهل تتوقعون أنه توقف عن المحاولة؟ كلا، أعاد بناء الأجزاء المتضررة من المصنع، ثم بعد أيام قصف المصنع مرة أخرى.

فهل ندب حظه مثل ما نفعل أحياناً؟ كلا، ثم كلا، فقد أعاد بناء المصنع مرة ثانية. وهكذا بدأ يصنع الكميات المطلوبة لتلك الشركة، لكن عندما كان يعيش نشوة النجاح، حدث زلزال كبير، فأصبح المصنع أثراً بعد عين، فباع فكرة الصمام الشركة.

فهل تظنون أن رجلاً بهذا الطموح والعزم يتوقف؟ إنه رجل يعشق القمم، وفي هذه الأثناء حدث في بلده أزمة أخرى، فقد عانت اليابان انقطاعاً في إمدادات البنزين، وكمت هو المعتاد سيقول أكثر الناس: إنها أزمة، ولكن صاحبنا بعزمته قال: إنها فرصة، وقام بتصنيع دراجات هوائية بمحرك يعمل على الكورسين المتوافر، ونجحت الفكرة، وحقت نجاحاً ساحقاً، وبعد كل هذه المحاولات جاءت الإنجازات، فعام 1968 باعت شركة هوندا مليون دراجة نارية للولايات المتحدة.

وكانت تلك هي البداية للانطلاق للعالمية، حيث يعمل اليوم في شركة هوندا ما يقارب من مئة ألف عامل؛ لأن رجلاً واحداً فقط عزم على ألا يتوقف عن المحاولة. لقد استطاع (سيكيروهوندا) أن يقف صلب العود أمام الفقر، والفشل الدراسي، وموت خمسة من عائلته بسوء



محمد بن عبدالله الفريح

الرياض @malfriah

التغذية، والحرب، وتحطم مصنعه مرتين، والزلزال المدمر، والركود الاقتصادي، إضافة إلى ذلك المنافسة الشرسة والعنيفة والمستمرة من الشركات الكبرى، فأيهما أسوأ حظاً نحن أم هوندا؟!

**درسي:** إن هوندا يعلمنا أن ننهض بعد السقوط؛ لنكون أشد وأقوى من قبل، وقد قال عندما استلم الدكتوراه الفخرية: «أؤكد لكم أن النجاح يمثل واحداً في المئة من علمائنا، الذي ينتج عن تسعة وتسعين في المئة من الفشل».