



عمر "محمد فؤاد" أبو الرُّب

السلسلة في نهضة المجتمعات

الجزء الثاني

# الثقافات والسلوكيات السلبية في مجتمعاتنا ومقترحات في علاجها

النسخة الأولى أغسطس - 2021

النسخة الرابعة - يناير 2023

جميع الحقوق محفوظة

نسخة إلكترونية دون فواصل

omr-mhmd.yolasite.com

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## المحتويات

4	..... المقدمة
7	..... الفصل الأول - الثقافات والسلوكيات السلبية في مجتمعاتنا
7	..... #1 المغالبة في الحديث
7	..... #2 الأستاذة
9	..... #3 مضرب التعليمات
10	..... #4 التَّجْمُدُ النَّصِيَّ
10	..... #5 التحايج بالقضاء والقدر
13	..... #6 الكذب
13	..... #7 التعالي
15	..... #8 الذَّوات المنفوخة
21	..... #9 المكابرة والتبرير
23	..... #10 الشرف في المسؤولية
23	..... #11 الأخلاق والتعامل
24	..... #12 الشخصية والتجريح
24	..... #13 المزح تجاه الشخصية
26	..... #14 الحسد
28	..... #15 أعمدة الرمال
29	..... #16 تقديس الفرد

- 31 .....#17 الشيزوفرينيا في المجتمع
- 32.....الفصل الثاني - العلاج المقترح
- 32 .....#1 فرض "قواعد حسن الاستماع"
- 32 .....#2 رفع مستوى الثقافات المتعلقة بأعمدة النهضة
- 34 .....#3 التنبيه اللطيف غير اللحاح ولا الجارح للسلوكيات السلبية في المجتمع
- 35.....مؤلفات سابقة للمؤلف

## المقدمة

هذا الكتاب هو جمع وتنقيح وإضافة لفقرات وضعناها في كتب ومقالات سابقة تتعلق بالفلسفات في النهضة.

ونظن أنه من الواضح للجميع وجود الكثير من الثقافات والسلوكيات السلبية المتجذرة في مجتمعاتنا. وهذه الثقافات والسلوكيات هي التي تمنعنا من التقدم والرقي بل هي التي قد تجرنا خطوة خطوة إلى الوراء. وإحدى الدلائل على ذلك أن كثيرا من كانوا بمستوانا (من الدول والحضارات) قبل خمسين سنة قد تفوقوا علينا الآن بمراحل كثيرة.

وهناك عدة أسباب لهذه الثقافات والسلوكيات ولكننا سنختصرها بالمقالة التالية:

منطقة الجزيرة العربية هي المنطقة التي تقع غرب وجنوب نهر الفرات إلى بحر العرب، وهي تشكل جزيرة باستثناء اليابسة من العقبة وحلب إلى البحر الأبيض. وقد ظهرت في هذه المنطقة عدة حضارات تم تسميتها اصطلاحا بـ "الحضارات السامية"، والحضارة الكنعانية هي إحدى هذه الحضارات. ونستطيع القول إن هذه الحضارات منذ 6000 سنة (أي منذ 4000 ق.م) قد أثبتت عبقيتها في كل فن: من فن التجارة والحرب إلى فن الرقص، باستثناء فن واحد عجزت عنه هذه الحضارات وهو فن إقامة وإدارة الامبراطوريات. وخلال هذه الـ 6000 سنة فإن الحضارات السامية كانت إما واقعة تحت احتلال أجنبي أو كانت في خضم صراعات مريرة بين مدنها ودويلاتها.

والظاهر أن التربية التي جُبلت عليها الأجيال منذ 6000 سنة في هذه المنطقة جيلا بعد جيل قد وضعت اهتماما أعلى للإنجازات الشخصية والعشائرية فوق الإنجازات المجتمعية والوطنية. ولهذا السبب نستطيع القول إن المهارات في العمل الجماعي كانت منخفضة في هذه الحضارات وأن عموم الإنجازات فيها كان بسبب وجود نظام إداري مركزي حازم.

وبالطبع فقد حكم الإسلام هذه المنطقة قبل حوالي 1400 سنة، ونستطيع القول إن الحالة الوحيدة خلال الـ 6000 سنة الماضية والتي استطاعت هذه المنطقة أن تُقيم دولة واحدة فيها ومنها وتمتد إلى جيرانها هي عندما حكم الإسلام هذه المنطقة. ولكنَّ المسلمين لم يستطعوا أن يُعدّلوا في ثقافات المنطقة إلى الأفضل وذلك لأن منظومة الشورى في الإسلام قد تم بترها بعد حوالي 30 سنة من وفاة الرسول عليه السلام، ووقتها دخل المسلمون في حروب أهلية من أجل الزعامة والتي انتصر فيها بنو أمية ثم غلبهم بعدها بنو العباس. وحيث إن منظومة الحكم الجديدة هي منظومة فردية مركزية فقد حدثت ظاهرتان في الحضارة الإسلامية:

○ استسهل بنو أمية نشر العصبية في الدولة (أو على الأقل لم يهتموا بالوقوف في وجهها بحزم) وذلك لأنهم ظنوا أن انشغال الناس ببعضهم سيشتغل الناس عنهم. وقد ظهرت في السنوات الأولى من حكم بني أمية النزاعات القومية والعرقية والقبلية (عربي عجمي، مضري يمني، قرشي وغير قرشي، إلخ). وهذا أدى إلى صراعات ضخمة جدا في ثنايا المجتمعات داخل هذه الحضارة، وما زالت هذه النزاعات موجودة في مجتمعاتنا بشكل أو بآخر.

○ والنظام الفردي المركزي يسعى دائما وغريزيا على تفضيل مهارات التطبيل والرياء والمدح الآثم فوق العلم والكفاءة (وسنشرح السبب في هذه الطبيعة في باب الحسد في الفصل الأول). وخلال عقود قليلة من حكم بني أمية فقد خَرَجَ (أو أُخْرِجَ) العقلاء والحكماء من دفة الأمور واستلمها أشخاص سطحيون جاهلون (أو متجاهلون). وما هي إلا سنوات قليلة وقد استفحل الفساد في توزيع الثروة في البلاد: إسراف شديد من جهة وحاجة وفقر من الجهة الأخرى، وهذا يؤدي عموما إلى الثورات الاجتماعية والصراعات الفكرية في المجتمعات.

وما سبق أدى إلى رجوع الثقافات السابقة (الكنعانية والسامية المتجذرة في المنطقة) والتي لم تختفي بعد وإنما كانت في طور الاختفاء بسبب ظهور الثقافة الإسلامية. ولم يمض أكثر من مئتين سنة إلا وقد انقسم العالم الإسلامي إلى دويلات يُحارب بعضهم بعضا. وليس أقل من الدلالة على هوان العالم الإسلامي وقتها أن فرقة يُسمون أنفسهم "القرامطة" قد قاموا باحتلال مكة المكرمة (حوالي 300 هجرية) وقتلوا الحُجاج فيها وخلعوا الحجر الأسود من مكانه وذهبوا به إلى ديارهم، وهذا كله تحت أعين وأبصار المسلمين. ولم يستطع المسلمون وقتها من الاتفاق والتجمع لمحاربتهم واسترجاع الحجر منهم، وإنما بقوا على صراعاتهم إلى أن قام القرامطة أنفسهم بإرجاع الحجر الأسود.

ومن المناسب القول هنا إنَّ إحدى الطبائع السلبية المنتشرة في العالم الإسلامي عموما والعالم العربي خصوصا هي التَّعَالِي، وهي أن يظن الشخص أنه يحق له ولعائلته وعشيرته ما لا يحق للآخرين، وأنه هو وعائلته وعشيرته أشجع الناس وأشرف الناس وأذكى الناس، وأن لغتهم هي أشرف اللغات إلخ (وسنشرح هذه الصفة في الفصل الأول).

والغريب أن العرب قد خرجوا من التأثير السياسي منذ حوالي 200 هجرية، وأن الحاكمين لمنطقة الشرق الأوسط كانوا من غير العرب منذ ذلك الوقت، ومع ذلك لم يتوقف التعالي عند العرب قيد أنملة حتى الآن. وقد نقمهم التعالي لقوم قد نجحوا وما زالوا ينجحون، ولكننا نستغرب تماما التعالي عند قوم قد نجح أجدادهم قبل مئات السنين وبعدها لم يُحققوا نجاحا مثله. وهذا أشبه بما يظنه اليهود عن أنفسهم: فهم يتعالون على غيرهم ويظنون أنهم "شعب الله المختار" مع أنهم عاشوا وما زالوا يعيشون من فشل ذريع إلى آخر باستثناء حالات مؤقتة استطاعوا فيها النجاح "بجبل الناس" وليس بقوتهم الذاتية؛ قال تعالي: "ضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الذَّلَّةُ أَيْنَ مَا تَفَقَّوْا إِلَّا بِجَبَلٍ مِّنَ اللَّهِ وَحَيْلٍ مِّنَ النَّاسِ وَبَاءُوا بِغَضَبٍ مِّنَ اللَّهِ وَضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الْمَسْكَنَةُ" (جزء من 112 آل عمران)، وهذه الآية تدل أن المسكنة مضروبة عليهم إن نجحوا أو فشلوا.

وكما سنشرح لاحقا فإن صفة التعالي تجاه الخارج ستؤدي (عاجلا أو آجلا) إلى الانتشاقات والصراعات في الداخل، وهذا ما يتصف به اليهود منذ القدم؛ فقد قال تعالي: "لَا يُقَاتِلُونَكُمْ جَمِيعًا إِلَّا فِي فُرَى مُّحَصَّنَةٍ أَوْ مِن وَرَاءِ جُدُرٍ بَأْسُهُم بَيْنَهُمْ شَدِيدٌ تَحْسَبُهُمْ جَمِيعًا وَقُلُوبُهُمْ شَتَّىٰ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَوْمٌ لَا يَعْقِلُونَ" (14 الحشر).

وبالنسبة للغة العربية فإن الله قد شَرَّفَ اللغة العربية بالقرآن وليس العكس، وهذا لا يعني أن العربية هي أشرف اللغات ولا أفضل اللغات وإنما هي لغة شريفة وضرورية لمعرفة أحكام الله. وللمقارنة فإن التوراة قد أنزلها الله

بالعبرية وهذا لا يعني أن العبرية هي أشرف اللغات وأفضل اللغات وقتها، وقد كانت الآرامية هي لغة المسيح وهذا لا يعني أن الآرامية هي أشرف اللغات ولا هي أفضل اللغات، وهذا الموضوع قد شرحناه بتفصيل في كتاب سابق ("العبرة الكبرى") فارجع إليه.

والمهم في هذه المقدمة هو القول إن الفساد في منظومة الحكم والقضاء قد أدى إلى الفساد في توزيع الثروة والذي أدى إلى ثورات اجتماعية وصراعات فكرية حادة بين مجموعات الأمة، وهذا بدوره قد أدى إلى تشكيل ثقافات وسلوكيات سلبية زُرعت فينا وترينا عليها منذ مئات السنين، وهي السبب في التناقضات التي نراها في سلوكياتنا وهي التي تمنعنا من النمو والارتقاء.

وفي كثير من الأحيان فإن العلاج يبدأ من الانتباه والإدراك. وهنا الهدف في هذا الكتاب؛ وهو التنبيه للثقافات والسلوكيات السلبية الرئيسية في مجتمعاتنا ووضع المقترحات في علاجها.

عمر محمد.

النسخة الأولى: 2021-08-20

النسخة الرابعة: 2023-1-14

omr.-mhmd.yolasite.com

omar.robb@yahoo.com

## الفصل الأول – الثقافات والسلوكيات السلبية في مجتمعاتنا

كما قلنا سابقا فإن التناقضات الظاهرة في سلوكياتنا هي نتاج التربية التي زُرعت فينا منذ مئات السنين. وسنقوم هنا بشرح السلوكيات السلبية الرئيسية والتي سنعرضها ضمن العناوين التالية: المغالبة في الحديث، والأستذة، ومضرب التعليمات، والتجمد النصي، والتجاجج بالقضاء والقدر، والكذب، والتعالي، والنوات المنفوخة، والمكابرة والتبرير، والشخصنة والتجريح، والحسد، وأعمدة الرمال، وتقديس الفرد، والشيزوفرينيا في المجتمع. وقد ذكرنا بعض هذه السلوكيات في الجزء الأول من هذه السلسلة (قواعد الحوار).

### #1 المغالبة في الحديث:

مقاطعة الحديث (وبشكل غير مفيد) هي صفة واضحة ظاهرة في معظم حواراتنا، وهذا معناه أن الحديث في الحوار يتم أخذه عنوة ومغالبة لا مناوية. ونحن نظن حقا أن حل هذه المشكلة ستؤدي لاحقا (عاجلا أو آجلا) لحل الكثير من المشاكل السلوكية في مجتمعاتنا كما سنشرح في الفصل التالي.

وهناك عدة أسباب تؤدي للمقاطعة وأخذ الحديث عنوة وأهمها:

- الأستذة. وتحدث الأستذة عندما يتصرف زيد (مثلا) وكأنه الأستاذ (دون موافقة من الطرف الآخر) وينظر إلى الآخرين كتلاميذ. ويقوم الطرف الآخر (سعيد) بالتصرف كذلك كالأستاذ. وبالتالي يُصبح الحوار بينهم أستذة: "كل منهم يريد تعليم الآخر".
- عدم الصبر في التعليق أو الإضافة أو الاستفسار؛ إذ تخطر فكرة لزيد ضمن النقاش ويقوم بشكل آلي ودون صبر بمقاطعة الحوار وعرض فكرته.
- أن يقوم زيد (بتعمد أو غير تعمد) باستخدام المقاطعة كنتكتيك في النقاش. وهذا قد شرحناه في كتاب "قواعد الحوار" (الجزء الأول في هذه السلسلة).

وضمن ثقافة المقاطعة في الحوار فإنه لا طرف قادر على عرض فكرته بهدوء وانسيابية، وعندها يكون الحوار مزجعا في الموضوعات الحساسة وذلك لشدة التنافس في أخذ الحديث عنوة، أو قد يضطر أحد الأطراف للنأي بنفسه عن هذا الحوار.

### #2 الأستذة:

والأستذة هي صفة ظاهرة في العالم الإسلامي عموما والمجتمعات العربية خصوصا؛ وهي قيام الجميع بالتصرف وكأنهم الأساتذة والآخرين هم التلاميذ: فعندما يتناقش هؤلاء فإن كل واحد منهم يتصرف وكأنه الأستاذ، ويتعامل مع الآخرين وكأنهم تلامذة. ويتصرف كل واحد منهم وكأنه الأعلّم وأن رأيه هو الرأي الأصح الأفضل، وأن من واجبه أن يُعلّم ويُفهّم الأطراف الأخرى العنيدة التي لا تستطيع أن ترى ذلك.

وهنا سخرية الأقدار ... إذ كيف يُمكن لمجتمع أن يتعلم ويستمر في التعلم إذا كان الجميع فيه أساتذة!!

والأستذة هي إحدى الدوافع الرئيسية لظاهرة المقاطعة في النقاش. ويمكن الحد من تأثير الأستذة باستخدام قواعد وأدوات حُسن الاستماع؛ حيث إن هذه الأدوات تفرض على الجميع الاستماع دون مقاطعة، وهذا ما يكفل تحويل

النقاش من "أستاذة" إلى "عرض الأفكار على الطاولة". وهذا هو الهدف في النقاش ... وهو أن يقوم الخبير بعرض أفكاره على الحضور. وأما إذا قام الخبير بعملية الأستاذة فإن الجلسة لم تعد جلسة حوار وإنما أصبحت جلسة درس وتدريب.

وإحدى المشاكل الناتجة عن "ثقافة الأستاذة" هي الخوف من الاستشارات: فضمن الأقوال المحفوظة في صدورنا فإننا نعترف بأهمية النصائح والاستشارات من الآخرين. ولكن ضمن ما هو مدفون في الوجدان والعقل الباطن فإن الاستشارة وطلب النصيحة يكون ضَعْفًا (إلا إذا تم أخذها بشكل غير مباشر). وعندما يأتي زيد لجرير طالبا النصيحة فإن جريرا (في وجدانه وعقله الباطن) يظن أن زيدا ضعيف ولهذا جاء يطلب النصيحة، وهذا يؤدي لظهور الأستاذة عند جرير أثناء إعطائه للنصيحة.

وهذه مشكلة حقيقية في المجتمعات العربية: فطلب النصيحة لا يُعبّر بالضرورة عن الضعف، وإنما في كثير من الأحيان يُعبّر عن الرغبة في الإحاطة الشاملة للأمور. وهذه إحدى الفروق الرئيسية بين المجتمعات العربية والمجتمعات في شمال أوروبا: فلا مشكلة هناك على الإطلاق أن يُظهِر الوجهاء والإدارات جَهْلَهُم في موضوع، ولا مشكلة هناك على الإطلاق أن يُظهِر مدرس الجامعة جَهْلَهُ في موضوع، ولا مشكلة هناك على الإطلاق أن يكون مدير المستشفى إداريا وليس طبيا، ولا مشكلة أن يكون مدير الجامعة إداريا وليس أكاديميا، إلخ.

لكن ما سبق هي مشاكل حقيقية عندنا في المجتمعات العربية. ولهذا السبب فإنك تجد الوجهاء يَتَحَرَّجون من أن يَظْهروا بمظهر الجاهل للموضوع المطروح، وربما يكون عندهم أسئلة ولكنهم يَتَحَرَّجون السؤال كي لا ينكشف جهلهم، ويفضّلون الصمت على التعلّم وتطوير المعرفة.

وهذه الأستاذة هي الصفة الرئيسية التي تُقَيّد وتمنع العمل الجماعي المنسجم بين الناس في المجتمع. وفي هذه الحالة فإن القيادة الوحيدة القادرة على إدارة هذا المجتمع هي (مع الأسف الشديد) القيادة الفردية التامة مع ما فيها من عواقب وخيمة.

وستحدث في الفصل الثاني عن مفاهيم الجودة والإبداع والامتنياز كأدوات لعلاج الثقافات والسلوكيات السلبية التي سنشرحها هنا. ولا يمكن نشر وتطبيق هذه المفاهيم دون وجود مدققي الجودة؛ فهؤلاء هم الذين يُنبهون لصحة أو خطأ التطبيق فيها. ولهذا السبب فإنه من الضروري التنبيه للأثر السيئ جدا للأستاذة في موضوع الجودة والامتنياز:

فالظاهر أن هناك حاجة ملحة (غريزية غير واعية) عند الكثير من مُدَقِّقي الجودة والامتنياز في العالم العربي أن يَظْهروا للحضور عبقريتهم، وهذا في الحقيقة تضارب في المصالح -- (Conflict of Interest). وضمن الثقافات الإدارية فإنه لا يَحِقُّ للمدقق والمُقيّم أن يُحاضر أثناء عمله ولا حتى أن يُقدّم النصائح؛ لأنه قد يكون في ذلك شبهة الاستغلال للسلطة. فمثلاً في عالما العربي الحالي فإنك تجد المدقق يُحاول جهده اصطياح الخطأ أمامه (وهذا عمل المحقق وليس المدقق) ثم يبدأ بإلقاء المحاضرات على الحضور ويُقدّم لهم "النصائح الثمينة" يمينا ويسارا، والحضور يطأطئون الرؤوس له، وليس لعبقريته ونصائحه الثمينة وإنما انقاء لغضبه وخوفا من تقريره (وهذا استغلال سيء للسلطة).



وهذه مشكلة حقيقية .... ونستطيع القول إن سلوكيات الجودة والامتياز لا تظهر على الكثير من المدققين والمقيمين في العالم العربي وذلك لأن مواضيع الجودة والامتياز لم تتحوّل عندهم إلى مفاهيم وإنما هي معلومات قد حفظوها ويقومون بتدريسها. وكثير من هؤلاء يُحاولون جهودهم (وبشكل غريزي غير واع) إثبات عبقريتهم في هذا المجال.

والأمانة في التدقيق والتقييم تتعلق بالتالي:

- ليس من الحكمة للمدقق (أو المُقيّم) القيام بتصديّ الأخطاء (إلا إذا طُلبَ منه ذلك صراحة) وإنما الحكمة أن ينظر إلى الأخطاء الظاهرة ضمن البحث والتدقيق الطبيعي. وأما تصيد الخطأ فهو من وظيفة المحققين.
- وليس من الحكمة على الإطلاق للمدققين والمقيمين القيام أثناء عملهم بإلقاء المحاضرات وإعطاء النصائح وإلا فإن هناك شبهة واضحة لاستغلال السلطة وفرض الأستدّة.

والنقطة الرئيسية هنا أن ثقافة الجودة والامتياز لا يمكنها أن ترتفع إلا إذا توفر الحجم الكافي المناسب من المدققين والمُقيمين ذوي الأمانة في أعمالهم، ولهذا وجبت هنا الدعوة والتنبيه.

### #3 مضرب التعليمات:

لنفترض وجود شخصين (زيد وجريير) ولنقل أن زيدا استشار جرييرا في مشكلة، وعندها قد تُلاحظ أن جرييرا (وقبل أن يفهم المشكلة من جوانبها) قد بدأ بالمحاسبة (ماذا فعلت كذا، قد أخطأت في كذا، كان عليك أن تفعل كذا) وإعطاء التعليمات (افعل كذا). وبالنسبة لجريير فإنه يظن أنه يُقدم "نصائح ثمينة"، ولكن الصياغة في هذه "النصائح" هي صياغة "محاسبة وتعليمات". وكل هذه "المحاسبة والتعليمات" قد جاءت وقبل أن يفهم جريير المشكلة على حقيقتها. بمعنى آخر فإن جرييرا لم يستطع أن يصبر ويمنع نفسه من المقاطعة، وإنما بدأ مباشرة بإعطاء زيد "نصائحه الثمينة". ولهذا سمينا هذه الظاهرة بـ "مضرب التعليمات": لأن التعليمات هنا أشبه بـ "كرة تنس" ويرميها الشخص بمضربه إلى الآخرين قبل أن يفهم حقيقة الأمور.

وتوجد هنا مشكلة حقيقية في العالم العربي ... وهو أننا لا نُفرّق بين النصيحة والتعليمات. والنصيحة عموما لا تُحاح فيها، ولا تُعطى إلا برضا الطرف الآخر وليس رغما عنه، وتُعطى عموما مرة واحدة، ويحَق للطرف الآخر (دون حرج أو لوم) أن يأخذها أو يتركها.

ولكن ... هل هكذا نقوم بتقديم النصائح لبعضنا البعض في عالمنا العربي؟

بالطبع لا ... فصاحب النصيحة عندنا يكون لحوحا فيها، وذلك لأنه يظن نفسه الأستاذ وأن الطرف الآخر هو التلميذ. وعندما يجد الأستاذ أن التلميذ "رأسه يابس" فهو يلجأ للحواح والتكرار. ويشعر صاحب النصيحة بالضيق إذا لم يتم الأخذ بنصيحته، بل سيعتبرها إهانة، ويُقرر بعدها أنه لن يُقدّم النصيحة أبدا لذلك الشخص لأن ذلك الشخص لا يستحقها!

وما سبق ليست نصائح وإنما تعليمات وأوامر يتم تقديمها بشكل نصائح. ولهذا أقول إن المجتمعات العربية عموما لا تُعرف الفرق بين النصائح والتعليمات.

#### #4 التَّجْمُدُ النَّصِّي:

التَّجْمُدُ النَّصِّي هو إحدى الظواهر التي تأتي مع الأستاذة ... إذ إنَّ هناك أناسا يقرؤون المختصرات في العلم (وخصوصا العلوم الشرعية كالأصول والحديث وغيرها) وإذ بهم يَظُنُّون أنَّهم قد أصبحوا ضالعين متمكنين فيها، وأخذوا يقدِّمون الفتوى يمينا يسارا اعتمادا على أدلة شرعية يحفظونها دون أن يكون عندهم الاهتمام للإحاطة بالنصوص الأخرى ذات العلاقة.

ولهذا سمينا هذه الظاهرة بـ "التجمد النصي"؛ حيث إن هؤلاء الناس يتجمدون في النص دون الاهتمام للإحاطة بالنصوص الأخرى ذات العلاقة. وهنا يجب التنبيه أن النصوص الشرعية تشرح بعضها البعض (وقد شرحنا ذلك بتفصيل في كتاب "تحليل الأدلة والقرائن"). وبالطبع فإنَّ هناك أحكاما لها نص واحد (أو نص واحد رئيسي) ولكن هذا ما عرَّفَهُ العلماء بعد الإحاطة لجميع النصوص ذات العلاقة.

ونحن هنا لا نقول إن الرأي هو للمتخصصين فقط، وإنما العكس تماما، فمن المفيد جدا أن يكون لغير المتخصص رأي ولكن بعد البحث والإحاطة. وقد تطورت التكنولوجيا في عصرنا وأصبح البحث عن المعلومات في غاية السهولة مقارنة بالقرون الماضية، ونستطيع حاليا أن نبحث الموضوع وننظر إلى آراء العلماء المختلفة فيه، ونُحدد كذلك أدلتهم عليه. وإذا كان في آراء العلماء استدلالات مجهولة لدينا فإننا نستطيع أن نسأل ونبحث عنها وتزداد هنا معرفتنا. ولوجود القدرة على مقارنة أدلة العلماء المختلفة للموضوع (وهذا ما نسميه هنا الإحاطة) فربما نستطيع أن ننتبه لأمر لم ينتبه لها السابقون: فمع أن العلماء السابقين كانوا عمالقة في الذكاء والبحث والمعرفة الشرعية إلا أن القزم الواقف على أكتاف العمالقة قد يرى أبعد منهم.

ولهذا السبب نحن لا نقول إنَّ على غير المتخصص أن لا يكون له رأي، وإنما عليه قبل الرأي أن يتعب ويجتهد في الإحاطة والمقارنة ... لا أن يتصرف بالتَّجْمُدِ النَّصِّي.

#### #5 التحاجج بالقضاء والقدر:

مع أن القضاء والقدر هو مفهوم عقائدي إلا أنه قد استُثْمِرَ في عهد بني أمية لثبوت دعائم ملكهم. وطريقتهم في ذلك كانت في التَّدليل أن وصول الأمير إلى الحُكْم إنما هو قضاء وقدر من الله وأي معارض لذلك يكون معارضا لقضاء الله.

ودخل هذا المنطق شيئا فشيئا إلى وجدان الأمة وعقلها الباطن، وما زال الظالمون في هذه الأمة يستخدمون هذا المنطق في تبريراتهم، وما زال المُهْمَلون في أعمالهم يستخدمون هذا المنطق في أعمارهم: فإذا انكشف ظُلْمُ أحدهم للآخر فإنك قد تجد الظَّالِمَ يقول: "لم نقصد ما حدث ... وماذا نستطيع أن نفعل الآن؟ لا شيء وإنما هذا هو قضاء الله وقدره ولكن فلان (أي المظلوم) لا يريد أن يفهم ولا أن يتفهم هذا الأمر". ويقوم الظَّالِمُ هنا بتدوير الأمور ليصبح الحق على المظلوم وليس الظَّالِم.

ومن الطبيعي أن يبحث الظَّالِم عن التبريرات، ولكن المؤسف هو موقف بعض المُتَدَيِّنِينَ المُتَسَالِمِينَ الذين يُحاولون المصالحة ولكن لحساب الظَّالِم القوي (وخصوصا إذا كان به مَسْحَةٌ من دين). وبدل أن يقوم هؤلاء المتدينون بتوبيخ الظالم وتقريعه وتأنيبه والتبرُّأ من أعماله فإذا بهم يُعَاتِبُونَهُ ويكون أشد ما يقولونه له: سامحك الله، لماذا فعلت ذلك!

ونقصد هنا بـ "المُتسالم" الشخص الذي يميل بطبعه نحو الأقوياء ذوي النفوذ ولو كانوا ظالمين، ولا يرغب في مواجهتهم حتى وإن كان قادراً عليها. وعندما يتحدث أولئك المُتدبِّين المتسالمون مع المظلوم فإنهم يقومون بإحراجهم:

- عليك كمسلم مؤمن يخاف الله أن تُعطي لأخيك 99 عُذراً.
- عليك أن تؤمن بقضاء الله وقدره، وأن تعلم أن هذه الدنيا نصيب، وإلا فما الفائدة من الصلوة والصوم.
- إن أهم شيء في الإسلام هو التسامح، ومن لا يُسامح فإن فيه خصلة جاهلية.
- إلخ.

وفي نهاية هذه المصالحة فإن الظالم لا يرتدع والمظلوم لا يُنجبر، وهنا فإن هؤلاء المُتدبِّين المتسالمين يقومون بشراء وبيع آلام المُظلَّومين لحساب الظالمين، وهذه قصة حياة في المجتمع عُمرها مئات السنين في العالم الإسلامي. وتُميل هذه الأمة منذ مئات السنين إلى الظالم القوي الطريف وتُسْتَخَف (في طبعها) بالمظلوم المُستَغْفَل. وربما يكون هؤلاء المُتدبِّين المتسالمون أشد إثمًا من الظالم نفسه؛ فقد قال الرسول عليه السلام: "إن الناس إذا رأوا الظالم ولم يأخذوا على يديه أوشك أن يعمهم الله بعقاب منه" (رواه الترمذي).

لكن دعونا ندخل بتعمق إلى موضوع القضاء والقدر؛ فهناك كلمة جميلة للإمام عبد القادر الجيلاني: "ليس الرجل من يستسلم للأقدار، وإنما الرجل من يدفع الأقدار بالأقدار".

وهذا صحيح؛ فالأقدار تأتي مترابطة وليست مُنفردة. ولنأخذ حالة الظلم: يظلم أحدهم شخصاً، وينكشف أمره، ويغضب المظلوم وينفر من الظالم. وهذه ثلاثة أقدار مترابطة ببعضها:

القدر الأول: قيام أحدهم بالظلم.

القدر الثاني: انكشاف الظلم.

القدر الثالث: غضب المظلوم ونفوره من الظالم.

بالتالي فإن المُتدبِّين المتسالمين الذين يُحاولون اقناع المظلوم بالقناعة للقدر الأول فإن عليهم أولاً أن يتصفوا بالقناعة للقدر الثالث؛ فهذه الأقدار مترابطة. وهذا الترابط هو ما يتم تسميته بـ "الأسباب والنتائج".

وكذلك إذا قرر جرير قتل زيد، ورفع المسدس إلى رأس زيد وأطلق النار وانطلقت الرصاصة إلى رأس زيد وأصابته ومات زيد جراء ذلك. فإن هذه أقدار مترابطة وليست منفردة: فموت زيد هو قدر، وقد ارتبط هذا القدر بقدر آخر (وهو دخول الرصاصة إلى رأس زيد)، والذي ارتبط بقدر آخر (وهو انطلاق الرصاصة من المسدس)، والذي ارتبط بقدر آخر (وهو قيام جرير بالضغطة على الزناد)، إلخ.

والذي يريد هنا من الآخرين أن يفتنعوا بالقدر الأخير فإن عليه كذلك أن يفتنع هو بالقدر الأول (وهو رغبة جرير بقتل زيد).

وكذلك في موضوع الإهمال؛ فإذا قاد أحدهم سيارته بإهمال وأدى هذا إلى موت أحد المارة، فإن القدر الأخير (الموت) مرتبط ارتباطاً تاماً مع القدر الأول (الإهمال)، وهو كذلك مرتبط مع العقوبة التي سينالها المهمل نتيجة ذلك الإهمال.

وهذه هي النقطة ... الذي يريد أن يَقْنَعَ بالقدر الأخير عليه كذلك أن يَقْنَعَ بالقدر الأول، وأن يَقْنَعَ بكل الأقدار المرتبطة مع القدر الأول.

وجميع الأقدار مترابطة، إلا أننا (نحن البشر) قد لاحظنا أقدارا تأتينا عن طريق الصدفة. والصدفة هنا تعني حدوث أمر بلا أي تعمد أو إرادة من أي إنسان. وهذه الصُدْفَ تحدث كثيرا في حياة البشر. وإذا أردنا أن نُصنّف أنواع الأقدار فإنها تكون على ستة أنواع:

1- قدر إيجابي (أي خير) أتاك وأنت تستحقه. ومثال ذلك اجتهادك في الدراسة ونجاحك في الامتحان. وأنت مثاب عليه، وبارك الله لك فيه.

2- قدر إيجابي (أي خير) وأنت لا تستحقه. ومثال ذلك ظلمُ الشخص للناس ولمّا ينكشف بعد. وهذا الشخص آثم في عمله، وربما تدور عليه الدوائر في حياته، وفي النهاية فإن عليه حسبة يوم الدين.

3- قدر سلبي (أي شر) وأنت تستحقه. ومثال ذلك ظلمُ الشخص للناس، فينكشف الظلم، فنكرهه الناس وتتفرق منه. وهذا الشخص آثم في عمله ويستحق النتيجة التي آلت إليها الأمور، وعليه كذلك حسبة يوم الدين.

4- قدر سلبي (شر) وأنت لا تستحقه. ومثال ذلك اجتهادك في الدراسة وعدم نجاحك وذلك لمكيدة فعلها أحدهم. ولك الأجر في هذا القدر، وعليك الصبر. والصبر هنا هو صبر التيقظ لا صبر الاستسلام والخنوع. وصبر التيقظ هو صبر المتيقظ الذي يبحث وينتظر الفرصة كي يُعيد الكرة مرة أخرى وينتصر.

5- قدر إيجابي (أي خير) أتاك دون سعي منك ولا إرادة ولا ظلم. وبارك الله لك في هذا القدر. ومثال ذلك عثورك على كنز فجأة في الصحراء.

6- وقدر سلبي (أي شر) أتاك دون ظلم منك أو من غيرك. ومثال ذلك حالات المرض التي تأتي إلى الإنسان. ولك الأجر في هذا القدر، وعليك بالصبر (صبر التيقظ).

وهنا نرجع لكلمة عبد القادر الجيلاني: إنما الرجل الذي يدفع الأقدار بالأقدار.

ونقطة أخيرة في هذا الباب .... هناك بعض المُتَدَيِّنِينَ المتسالمين عندما يريدون المصالحة بين الظالم والمظلوم، فإنهم يقومون عموما بإجراج المظلوم من أجل دفعه نحو المصالحة. وهناك الكثير من العبارات التي يتم استخدامها في ذلك ومنها:

- ما الفائدة الآن من الحديث في هذا الأمر، فهذا لا فائدة فيه، وما فات انتهى.
- التسامح هو صفة أساسية في الإسلام ومن لا يُسامح يكون فيه خصلة جاهلية.
- إلخ.

وتوجد هنا الملاحظات التالية في هذا الخصوص:

- ربما لا يكون هناك فوائد مادية في كشف الظلم (أي لا يكون هناك حقوق مادية يتوجب إرجاعها)، ومع ذلك فإن هناك عدة فوائد غير مادية: جبر المظلوم ورد اعتباره، وكشف الظالم للناس ليكون عبرة للآخرين، وهذه العبرة قد تُفيد في منع هذا الظلم من الحدوث مرة أخرى. وقد قال الرسول: "إن الناس إذا

رأوا الظالم فلم يأخذوا على يديه أوشك أن يعمهم الله بعقاب منه" (رواه الترمذي). وبالتالي فإن كشف الظلم ومواجهة الظالم لا تتعلق فقط بفائدة محددة واضحة، وإنما ثقافة "ستر الظلم" في المجتمع ستؤدي (لاحقا عاجلا أو آجلا) إلى عواقب وخيمة فيه.

▪ وربما لا يستطيع الناس مواجهة الظالمين والتفريع عليهم لأسباب اجتماعية او معيشية، وربما يكونون معذورين في ذلك. ولكن الذي لم يكن قادرا على مواجهة الظالمين ومحاسبتهم فإنه لا يحق له أدبياً أن ينفذ وينتقد في المظلومين.

## #6 الكذب:

والكذب هي مشكلة حقيقية في المجتمع، وبدأت تظهر منذ عهد بني أمية؛ حيث إن القانون والقضاء وقتها لم يعدا يكثر في محاسبة الكاذبين. والحقيقة فإن علاج الكذب الكامل لا يتم إلا بوجود نظام قضائي حازم يُحاسب الناس على كذبهم حتى وإن لم يظهر الضرر في هذا الكذب.

والبعض يستخدم الكذب اضطراراً كي يعيش في هذا المجتمع، والبعض الآخر يستخدم الكذب وسيلة للوصول إلى المصالح، وهناك مجموعة تستخدم الكذب وسيلة للتسلية في هذه الحياة. ومن الممكن التخفيف من حدة الكذب باستخدام قواعد حسن الاستماع: فالذي ينكشف كذبه سيحاول التملص من تبعياتها عن طريق المقاطعة وتكتيكات النفاش. ولكنه لا يستطيع استخدام هذه التكتيكات بفعالية عندما يتم فرض حسن الاستماع. وهذا يُقدم رسالة واضحة إلى الوجدان والعقل الباطن للناس أن الكذب ربما تكون له عواقب محرجة، وهذا ما قد يُخفف من حدة هذه الظاهرة.

وهناك لعنتان منتشرتان في المجتمع، واللعنة الأولى تحدثنا عنها (وهي الكذب)، وأما اللعنة الثانية الأكثر خطورة فهي لعنة التعالي. والتعالي داء خطير ما أصيب به مجتمع إلا شُرِّدَ مَثَهُ.

## #7 التعالي:

والتعالي أن ترى نفسك وأهلك وعائلتك وعشيرتك وقومك أفضل الناس وأذكى الناس وأشجع الناس وأكرم الناس وأنه يحق لهم ما لا يحق لغيرهم.

وقد شرحنا موضوع التعالي بتفصيل في كتاب "العبرة الكبرى"، وسنقوم هنا باختصاره. والتعالي والتعالي أمران مختلفان، فالتعالي يتعلق بنظرة الاحتقار إلى الآخرين، والتواضع هو عكس التكبر. وأما التعالي فهو يتعلق برفعة مستوى قومك عن الآخرين. ولهذا السبب فليس مُستبعداً أن تجد شخصاً شديد التواضع ولكنه في الوقت نفسه مصاب بداء التعالي.

والمشكلة في التعالي أنه مرض قادر على التسرب إلى الداخل، فمثلاً: إذا ظهر التعالي في المجتمع فإن هذا المجتمع سينظر إلى نفسه أنه يحق له ما لا يحق للمجتمعات الأخرى. ولكن هذا التعالي سيتسرب إلى الداخل، فتصبح كل عشيرة داخل المجتمع تنتظر لنفسها أنه يحق لها ما لا يحق لغيرها. ولكن هذا التعالي لا يتوقف هنا، وإنما سيتسرب إلى داخل العشيرة، فيصبح كل فخذ فيها ينظر لنفسه بتعالٍ مقارنة بالآخرين، وهكذا وهكذا حتى يصل التعالي إلى مستوى العائلة الواحدة.

وهذا ما حدث مع العرب؛ فقد بدأ بعضهم (ومنذ عهد بني أمية) ينظرون إلى أنفسهم أنهم أفضل الناس وأعلم الناس وأدكى الناس وأشجع الناس، وأن لغتهم هي أشرف اللغات وأفضل اللغات، بل لقد بدأ بعضهم يظن أنه يحق لهم الزواج من غيرهم ولا يحق لغيرهم الزواج منهم!

ولكن بدأ هذا التعالي يتسرب إلى داخل البيت العربي؛ وظهرت الفتنة المضرية اليمانية والتي نهشت كثيرا من موارد هذه الأمة. ولم يتوقف التعالي هنا، وإنما ترسب إلى داخل القبائل اليمانية والمضرية. وهكذا لم يمض إلا 200 سنة وأصبح العرب قطيعا لا يستطيع حُكْم نفسه وإنما كان محكوما دائما من الأمم الأخرى (فرس وأتراك وبربر إلخ) وحتى القرن الماضي.

الآن ... التعالي لا يظهر عند كثير من الناس إلا للَحظّات وفي مواقف خاصة؛ فربما تجد عائلة ولا يظهر فيها التعالي ولكن عندما يأتي أحد ويطلب ابنتهم ربما يرفضونه. ولم يرفضوه لدين أو خلق وإنما رفضوه لأنه من مجتمع مجاور، وهذه إحدى المواقف التي يظهر فيها التعالي بشكل واضح.

وقد خَلَقَ التعالي مجموعة من السلوكيات السلبية جدا في المجتمعات الإسلامية عموما والمجتمعات العربية خصوصا:

- فانتبه عندما تأتي القصص بين الحضور عن "الظالم الظريف" (مثلاً لص ذكي ظريف) فإنك ستجد الكثير من الحضور يتعجبون مدحاً لذكائه، ولما تجد أحدا منهم يغضب أو يزرعج لقيام ذلك الظالم باستغلال الآخرين. وهذا يُعيدنا إلى ما ذكرناه سابقاً في موضوع القضاء والقدر أن الناس تميل (ومنذ زمن بعيد) إلى الظالم الظريف ضد المظلوم المُستَغفَل.
- وانظر إلى الكاميرا الخفية في انجلترا (مثلاً) فستجد أن مستوى الاستفزات فيها قليل، ولكن إذا قارنتها بالكاميرا الخفية في العالم العربي فستجدها ذات استفزات عالية. وهذه النوعية من المسلسلات هي مما "يطلبها الجمهور"؛ فالعالم العربي يستمتع جدا بهذه الإحراجات والاستفزات في الكاميرا الخفية (ما دامت هذه الاستفزات ليست موجه له ولا لعائلته)، ومن النادر أن تجد شخصا من الجمهور قد غَضِبَ من هذه الاستغفالات التي تحدث للآخرين في الكاميرا الخفية. وهذا أهم دليل على داء التعالي الموجود في المجتمع: وهو أن الناس ترضى لغيرها ما لا ترضاه لنفسها، وتَقْبَلُ لغيرها ما لا تقبله لنفسها.
- وإذا أبدع شخص (ولنسميه زيدا) في موضوع فإن الأنداد له سيحاولون جهدهم الإثبات (ولأنفسهم على الأقل) أنهم كانوا يعرفون فكرة ذلك الشخص (ولكنهم لم يستمروا بها)، وسيحاولون التذليل أن فكرة ذلك الشخص ليست جديدة تماما، وسيحاولون جهدهم التقليل من إبداعه والتثقيص من جُهدِه.

وما سبق لا يتعلق بالغيرة والحسد وإنما هو أمر مختلف تماما عنهما، فهذا الأمر يتعلق بالتعالي: فالغيرة هي رغبة الشخص أن تكون له نعمة مثل نعمة زميله أو الند له. والحسد هي رغبة الشخص في زوال النعمة عن زميله أو الند له. وما سبق من تثقيص لإبداع زيد لا يتعلق بالغيرة ولا الحسد وإنما يتعلق بالدفاع عن الهوية: فجرير (وليكن أحد أنداد زيد) يرى نفسه الأذكى، وهذا التعالي يكون جزءا من هوية جرير. وعندما يأتي شخص بفكرة مبدعة فإن هذا سيجعل جريرا يشعر (وبشكل غريزي غير

واع) أن هويته قد أصبحت مهددة. ولتخفيف هذا التهديد فإن جريرا يقوم (وبشكل غريزي غير واع) بالتقريب والتقليل من جهد وإبداع زيد. وهذا من أعراض التعالي الموجود في ثنايا المجتمعات العربية.

وهذه نقطة مهمة ... الشخص الذي يظن نفسه أنه عالم فإن هذا الأمر لا يدخل إلى مجال الهوية وإنما يكون (غالبا) في مجال القدرات والمهارات. ولكن الشخص الذي يظن نفسه الأعلم فإن هذا الأمر يدخل إلى مجال الهوية، وأي تهديد للهوية يؤدي لدفاع الشخص (وبشكل غريزي غير واع) عنها.

## #8 الذوات المنفوخة:

وهذه حالة خاصة في التعالي؛ فكما ذكرنا سابقا فإن التعالي قد يكون مختفيا في ثنايا الشخصية وقد يظهر جليا في ظروف استثنائية. وهناك حالة خاصة يكون فيها التعالي ظاهرا بشكل واضح ومستمر، وهذا ما نسميه هنا بـ "الذات المنفوخة". وصاحب هذه الذوات يظن أنه يحق له ما لا يحق للآخرين، ويتصرف وكأنه الأعلم الأجل الأقدر الأشجع الأكرم إلخ. وللتنبه فإن صاحب الذات المنفوخة ربما لا يقول أنه هو الأعلم الأفضل وربما لا ينتبه لسلوكياته، وإنما يتصرف وكأنه الأعلم الأفضل.

وقد تجد هذا الشخص ينتقد الآخرين ليكذبهم .... ولكن ربما تجده يكذب.

وقد تجده ينتقد الآخرين لعدم تقيدهم بقوانين السير ... ولكن ربما تجده لا يتقيد بهذه القوانين.

وقد تجده ينتقد الآخرين لنسيانهم الوعود ... ولكن ربما تجده يتناسى وعوده.

وهذا ما قصدناه أنه يُعطى لنفسه حقوقا لا يُعطىها للآخرين. وهذه النوعيات من الناس تجدهم في معظم الأحيان في مزاجين: الأول وهو التعالي، وهو هنا يتصرف ويتحدث وكأنه الأفضل الأعلم الأجل الأقدر إلخ. وفي المزاج الثاني يأخذ موقف الضحية مُبرِّزا الفشل الذي يَلْمُ به ومنقدا الآخرين على استغلالهم لطيبته ومعدنه الكريم إلخ.

ولا يشعر هذا الشخص بهذه التناقضات؛ فذاته المنفوخة تُقدم له الأعذار اللازمة لتبرير أعماله. ويجب هنا التنكير أن التعالي (وكذلك نفخ الذات) لا يتعارض مع التواضع، فمن الممكن جدا أن تجد شخصا منفوخ الذات (أي يتصرف وكأنه الأعلم الأفضل) ويكون كذلك متواضعا، ولكن الظاهر الغالب أنك تجد الذوات المنفوخة بعيدين عن التواضع.

والتعالي عموما يأتي من التربية (تربية العائلة أو المجتمع أو الظروف). وهذا التعالي قد يكون واضحا في الشخص وقد يكون خفيا (كما شرحنا سابقا). وأما نفخة الذات فهي تأتي من أمرين متضافرين: التعالي والتراكم الكبير في النجاحات والإنجازات. وهذه النجاحات قد تكون ظاهرة للجميع أو ربما تكون ظاهرة فقط للشخص نفسه.

وبسبب التراكم في النجاحات فليس مُستغربا أن تجد الشخص منفوخ الذات ذا ثقة عالية بالنفس وربما يحمل ثقافة عالية وربما يكون شديد الاجتهاد في عمله. بل إن البعض قد يختلط عليه الأمر ويظن أن "نفخة الذات" هي نفسها "الثقة بالنفس" وهي نفسها "المهارات القيادية"، وهذا غير صحيح على الإطلاق: فالثقة بالنفس والمهارات القيادية هي صفات مختلفة تماما عن نفخة الذات.

وكلما ازدادت النجاحات عند هذه الذوات ازداد تعاليه وازدادت نظرته أنه الأعلم والأفضل والأقدر إلخ.

وهناك درجات في نفخة الذات:

- فمنهم من ينظر لنفسه أنه الأفضل الأقدر فقط.
- ومنهم من ينظر إلى نفسه أنه العملاق في المحيط حوله.
- ومنهم من ينظر إلى نفسه أنه العملاق في المحيط حوله، ويرغب ويريد أن يكون المحيطون به أقزاما عنده.

ولا توجد مشكلة ضخمة في الدرجة الاولى؛ فمن الممكن للشخص فيها أن ينتبه لاحقا لسليبيتها وينفك عنها، ولكن المشكلة الحقيقية تبدأ عندما يدخل الشخص إلى الدرجة الثانية والتي تليها.

والذات المنفوخة هي ما يتم تسميتها بـ النرجسية (Narcissism): فصاحب الذات المنفوخة عندما يشعر وبشكل مستمر أنه الأهم الأفضل (إلخ) فإن احساسه بشعور الآخرين وآلامهم قد يقل، وكذلك فإن صاحب الذات المنفوخة يظن نفسه الأعم الأقدر وهذا قد يتطور لاحقا لتصبح عنده الرغبة في التحكم في سلوكيات الآخرين واتخاذ القرارات عنهم. وهاتان هما الصفتان الرئيسيتان المشهورتان للذات النرجسية: عدم الإحساس بمشاعر الآخرين (No Empathy)، والرغبة في التحكم.

وسنتشرح هنا ثلاثة أنواع منها: النرجسية المتكبرة، والنرجسية غير المتكبرة، والنرجسية المتواضعة.

**النرجسية المتكبرة:** ويمكن تسمية المصاب بها بـ "المتعالى المتكبر" أو "المنفوخ المتكبر". وللتسهيل سنسميه هنا: المتعالى ألفا. وهذه الصفة واضحة وغنية عن التعريف. والشخص المصاب بها يظن نفسه الأفضل ويقوم باحتقار الآخرين لأنه الأفضل. ولا يوجد خطر كبير من ألفا لأنه مكشوف وواضح للجميع.

**النرجسية غير المتكبرة:** ويمكن تسمية المصاب بها بـ "المتعالى غير المتكبر" أو "المنفوخ غير المتكبر"، وللتسهيل سنسميه هنا: المتعالى بيتا.

وغير المتكبر لا تعني المتواضع وإنما المعيار هنا: متكبر، وغير متكبر، ومتواضع. وبالتالي فإن غير المتكبر تعني أن الشخص ليس متكبرا وليس متواضعا وإنما بين بين. وهذا الشخص لا يحتقر الآخرين بل هو يحترم شخصياتهم. وإنما يظن نفسه أنه يحق له ما لا يحق للآخرين (في الظروف المشابهة)، ويتصرف وكأنه الأفضل الأذكى الأعم الأقدر الأعلى إلخ.

وقد يندفع الناس بالشهامة عند بيتا، إذ إنَّ "نفخة الذات غير المتكبرة" عنده قد تظهره وكأنه العلم الشهم صاحب الواجب والكرامة. وهذه الصفات مُمكنة ولكنها ليست بالضرورة صحيحة. ويُمكن التحقق منها وقت "الحاجة والمواجهة"؛ فهناك أشخاص منهم تجدهم وقتها ذوي شهامة، وقد تجد آخرين منهم يمسون العصا من المنتصف ويُحاولون "بيع الكلام" لجميع الأطراف لإرضائهم، وآخرين يذهبون وقت "الحاجة والمواجهة" إلى بيوتهم ويقفلون الباب ورائهم غير عابئين بأحد.

والنقطة هنا أنَّ نفخة الذات ليست لها علاقة بالشهامة؛ فمن الممكن أن يكون بيتا شهما ومن الممكن أن لا يكون. ولكن "نفخة الذات غير المتكبرة" قد تُعطي الإحساس وقت السلامة أن بيتا شهم وصاحب واجب، ولكن هذه الصفات ليست بالضرورة موجودة عند بيتا وقت الحاجة والمواجهة.



وقد يظهر على بيتا بعض الصفات التالية (وهذه الصفات ليست جامعة ولا حصرية ولكن من الممكن أن تراها ظاهرة عند الكثير من بيتا):

○ شدة المحاسبة والتأنيب للدون (مثلا: الموظفین عنده) على السخائف قبل غيرها، ويُحاول أثناء هذه المحاسبة أن يخلق في وجدانهم الشعور بالذنب والتقصير. وهذا الأمر قد يتطور عند بيتا ليتصف بـ المايكرومانجمنت (Micro-Management)، وفيه يتصرف بيتا مع موظفيه وكأنهم روبوتات آلية، ويتوقع منهم أن يكونوا روبوتات آلية. وفي المقابل تجد بيتا يتعامل بتواضع كبير جدا مع من هم أعلى منه.

○ قد يظهر عليهم وقت الضيق والغضب عدم الاحترام للدون (مثلا الموظفین عنده).

○ قد ينفر بيتا من الأشخاص الذين يظهرون أنهم أكفأ منه، ولهذا فهو يُفضل أن يكون موظفوه أقل منه علما وكفاءة (قدر الإمكان).

○ لا يظهر عند بيتا القدرة على الاعتذار إن أخطأ، وإنما يواجه أخطاءه بالمكابرة والتبرير ولوم الآخرين، وهذه الصفة هي لعموم المتعالين وليست خاصة بـ بيتا، ولكنها في بيتا أوضح.

ولا يوجد خطر كبير من "المتعالي بيتا"، فصفاته تتكشف بسهولة للمحيط حوله، ويمكن كذلك التفاهم معه، ويُمكنه لاحقا الانتباه لسوء التعالي عنده وقد يستطيع الانفكاك عنه. وأما الخطر الحقيقي للمجتمع فهو يأتي من "المتعالي المتواضع" (جاما) وهو ما سنتحدث عنه في النقطة التالية.

**الترجسية المتواضعة:** ويمكن تسمية المصاب بها بـ "المتعالي المتواضع" أو "المنفوخ المتواضع"، وللتسهيل سنسميه هنا: "المتعالي جاما". وهذه الصفة لها اسم في علم السلوك (Psychology): **الترجسي المجتمعي - Communal Narcissism**.

وسنتحدث هنا عن النوع الأسوأ في جاما وهو الذي يظهر عليه شدة التدين والخشوع. وهذه الوصفة قد تكون خطيرة للآخرين وذلك لأن نجاحات جاما وإنجازاته ومظاهر التواضع والتدين والخشوع عنده ستضع له هوية حقيقية في المحيط حوله مما يجعل النفخة والتعالي فيه مختفية تماما عن أعين الناس، وهذا ما يجعل لـ جاما نفوذا حقيقيا في قلوب المحيطين به دون أن ينتبهوا للتعالي فيه.

وكما ذكرنا سابقا فإن صفة التعالي تأتي من التربية، وأما النفخة فتأتي من صفتين متضافتين: التعالي والتراكم في النجاحات. والفرق بين بيتا وجاما أن الأخير يظهر عليه صفات التواضع والتدين والخشوع. وهذه الصفات رائعة ولكنها كالنيتروجين فهو غاز مُسالِم لا يحترق ولا يُساعد على الاحتراق، ولكن أشرك معه الهيدروجين ويُصبح عندك مادة تفجير، وكذلك التواضع والتدين والخشوع فهي صفات رائعة ولكن وضعها مع نفخة الذات ويُصبح عندك احتمالية عالية لوصفة مدمرة.

وبسبب النفخة في الذات فإن جاما يتصرف وكأنه الأعلَم الأتقى الأفضل الأذكى إلخ. وبسبب التواضع فسينظر جاما لنفسه أنه المسؤول الاجتماعي عن المحيطين به، وهو هنا يتصرف وكأنه سُمُو الشيخ وفضيلة الشيخ ومُختار الضيعة ومقصد الحاجات، وكلُّ في الوقت نفسه. ولهذا لا يُستغرب أن تجد جاما طبيب اللسان شديد

الترحيب ومعطاءً شديد الكرم، ولكن في هذا الكرم الكثير من المظاهر إذ هو الإثبات أنه "مختار الضيعة". وقد تجد بعض التناقض في تصرفات جاما، فقد تجده كريما سخيا جدا مع الغُرباء ولكنه في الوقت نفسه قد يتأخر في "حقوق موظفيه"، ولكنَّ الأمرين بالنسبة لجاما مختلفان.

والمشكلة في جاما أنَّ النفخة في ذاته والإحاطة بالمظاهر اللازمة لإشباع هذه الذات في كونه "السمو والفضيلة والمختار والمقصد" تتطلب التالي:

○ الكثرة في تقديم الوعود ثم نسيانها (أو تناسيها) وعدم الشعور بالضيق والندم لنسيانها (أو المماطلة والتسوية فيها). وهذه هي الطريقة التي يستطيع فيها الشخص محدود الموارد أن يتعامل من أناس يرونه (ويريدهم أن يرونه) سموا وفضيلة ومختارا ومقصدا.

وللتببيه فإنَّ الذي يُكثر في الوعود وينساها ولا يندم لنسيانها فهو والثاكت سواء.

○ الكذب في حقوق الآخرين؛ حيث إن جاما يعتبر نفسه "المسؤول الاجتماعي" عن الآخرين، ويظن أن في أفكاره المصلحة لهم، ولهذا فهو يريد أن يفرض أفكاره عليهم (كونه السمو والفضيلة بينهم)، وطريقته في ذلك هي بالافتناع، ومن أجل هذا الافتناع فهو ربما يُجيز لنفسه الكذب عليهم لأنه قد قرر أن ما يفعله إنما هو لمصلحتهم.

○ وقد يقوم جاما بإعطاء نفسه الحق باتخاذ القرارات عن الآخرين دون إنهم ولا علمهم وذلك لأنه يظن أنه الأعلم والأفهم منهم في مصلحتهم. والأدهى من ذلك أنه إذا ظهر الضرر في هذه القرارات (التي اتخذها عن الآخرين) فإنه لا يتحمل مسؤوليتها وإنما سيقول لنفسه إنَّ نيته كانت "الصَّلاح والإصلاح"، وهو يظن أن هذه النية كافية له أمام الله والناس.

وللتببيه فإن اتخاذ القرارات عن الآخرين دون إنهم ولا علمهم هو ضرب من عدم الأمانة. وقد يظن البعض أن الأمانة تتعلق بالأموال فقط وهذا غير صحيح فالأمانة هي احترام حقوق الآخرين في أموالهم وأملاكهم وصحتهم وسمعتهم ووقتهن وأموهم.

○ وبسبب المظاهر المختلفة التي يكون جاما بحاجة أن يُشبعها (سمو وفضيلة ومختار ومقصد) فهو يبدأ في فلسفة الأمور وهندستها كي تكون متوافقة مع آرائه. وهو هنا قد يُناقش الآخرين بأسلوب: "عنزة ولو طارت"، وهو في هذه الحالة يبدأ في فلسفة مصالحه ورغباته وكأنها هي نفسها مصالح الآخرين، وبالتالي فإن تحقيق رغباته (بالنسبة له) إنما هو تحقيق لمصالح ورغبات الآخرين. وبالتالي ربما تجد جدالات جاما غير منطقية؛ حيث يتغير المنطق عنده مع تغيُّر الظروف والمزاج.

○ وقد يظن جاما أن الكذب جائز له اعتمادا على الحديث الشريف عن أم كلثوم: "لم أسمع رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَرَحُّصُ في شيءٍ مِمَّا يَقُولُ النَّاسُ إِنَّهُ كَذِبٌ إِلَّا في ثلاثٍ: الرَّجُلُ يُصَلِّحُ بَيْنَ النَّاسِ وَالرَّجُلُ يَكْذِبُ لَامْرَأَتِهِ وَالكَذِبُ في الْحَرْبِ" (رواه النسائي)، وقول الرسول عليه السلام: "ليس الكذاب الذي يُصَلِّحُ بَيْنَ النَّاسِ، فَيُنَمِّي خَيْرًا، أَوْ يَقُولُ خَيْرًا" (رواه البخاري).

ولكن ما سبق يتعلق بالإصلاح بين المتخاصمين دون الكذب والتفريط في حقوقهم، ولكن المشكلة في جاما أنه يقوم بفلسفة الأمور على هواه ولهذا فهو قد يظن جواز الكذب في حقوق الآخرين لمصلحة "هو يراها" لهم.

وهذا هو الأمر الخطير جدا من جاما؛ وهو أنه قد أعطى لنفسه الحق في اتخاذ القرارات عن الآخرين وأعطى لنفسه الحق في الكذب في حقوقهم وذلك لأنه يظن نفسه أنه الأعم في مصلحتهم. ولهذا السبب فإن اللدغة من جاما قد تكون قاسية جدا لأنها قد تأتي دون انتباه وربما لا تتكشف إلا بعد فوات الأوان.

○ وقد يُسرف جاما في استخدام المعارض. والمعارض هي أن يستخدم الشخص ألفاظا يتعمد فيها الإيحاء للمستمع بمعنى يكون مختلفا عن المعنى في صدر الشخص. وهناك حديث للرسول عليه السلام: "إن في المعارض لَمَدْوَحَةً عن الكذب" (رواه البخاري).

ولكن الاسراف في استخدام المعارض سيضرب المصادقية في هذا الشخص، وكذلك فإن قيام الشخص باستخدام المعارض للتأثير على حقوق الآخرين واتخاذ القرارات عنهم يكون خبثا واستغفالا وخداعا منه واعتداءً وظلما عليهم.

○ وقد يُقسم جاما بالنية. فمثلا: لنفترض أن جريرا طلب من زيد التحدث مع سعيد لخفض الإيجار، ولنفترض أن زيدا لم يتحدث مع سعيد ولا يريد التحدث مع سعيد في هذا الأمر. وهنا انظر إلى الحوار التالي:

جرير: هل أنت متأكد أنك تحدثت مع سعيد عن خفض الإيجار وأنه رفض ذلك.  
زيد: أقسم بالله العظيم أنني قد تحدثت معه ولكنه رفض.

ويكون يمين زيد هنا بالنية إذا قصد زيد في القسم هو أنه تحدث مع سعيد في موضوع آخر وأن سعيدا رفض ذلك الموضوع (أي أنه أقسم بالنية والمعارض). وهنا فإن جاما قد يظن أن هذا القسم جائز له، ولكن هذا باطل لقول الرسول عليه السلام: "اليمين على نية المستحلف" (رواه مسلم).

○ وقد يظن جاما أنه يكاد يكون نبيا وذلك لشدة المظاهر التي يراها عنده في التواضع والتدين والخشوع. وقد ينظر جاما لقصة الخضر ويستشهد بها "في وجدانه" في قوله تعالى: "فَانطَلَقَا حَتَّى إِذَا رَكِبَا فِي السَّفِينَةِ خَرَقَهَا قَالَ أَخَرَقْتَهَا لِتُغْرَقَ أَهْلُهَا لَقَدْ جِئْتَ شَيْئًا إِمْرًا (71 - الكهف)؛ وكما حق للخضر أن يخرق السفينة من أجل أن يحفظها لهم من الحاكم فإن جاما قد يظن أنه يحق له الكذب على الآخرين و"يخرق سفينتهم" إن كان هذا لمصلحة لهم. ولكن هذا باطل؛ فنحن لا نعرف ماذا حدث بين أهل السفينة والخضر بعد أن خرقها لهم، والأحكام الشرعية واضحة: إذا أحدث شخص ضررا على الآخرين (بغض النظر عن النية) فيجب التبيان والتعويض أو يرضون بمسامحته.

وهنا الاختلاف بين "المتعالي بيتا" و"المتعالي جاما"، فبيتا ينظر لنفسه أنه الأعم الأفضل ولكنه لا ينظر لنفسه بالضرورة أنه "السمو والفضيلة والمختار والمقصد" وهو ليس بحاجة للتظاهر بهذه الصفات وليس بحاجة لبذل الجهد والوقت والمال من أجل إظهار ذلك. في حين أن جاما بحاجة أن يُشبع هذه المظاهر وبأي طريقة ممكنة،

وضمن الموارد المحدودة المتوفرة لجاما فإنه سيستسهل تقديم الوعود المنسية وسيستسهل الكذب في حقوق الآخرين وربما كذلك يستسهل تمنية الآخرين بالأحلام. وكلما ازدادت النفخة في صدر جاما زاد تواضعه وزاد كرمه وكذلك زادت اللامنتطقية في جدالاته وزادت وعوده المنسية.

ويغلب على الظن أن "المتعالمين جاما" هم المقصودون في هذه الآيات: "فِي قُلُوبِهِمْ مَّرَضٌ فَزَادَهُمُ اللَّهُ مَرَضًا وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ بِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ (10) وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ لَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ قَالُوا إِنَّمَا نَحْنُ مُصْلِحُونَ (11) أَلَا إِنَّهُمْ هُمُ الْمُفْسِدُونَ وَلَكِن لَّا يَشْعُرُونَ" (12 - البقرة).

وللتبني فإن الآيات 8 إلى 20 من سورة البقرة تتحدث عن المنافقين، والمنافقون في "التعريف الحرفي" هم الذين يضمرون الكفر ويتظاهرون بالإسلام. ولكن هناك بعض المسلمين الذين يتصفون ببعض صفات المنافقين، ومنها مثلا قول الرسول عليه السلام: "آيَةُ الْمُنَافِقِ ثَلَاثٌ: إِذَا حَدَّثَ كَذَبَ وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ وَإِذَا أُؤْتِيَ خَانَ" (رواه البخاري)، وربما تكون هذه الصفات موجودة عند بعض المسلمين وهنا نقول عنهم مجازا أنهم منافقون ولكن ليس ضمن التعريف الحرفي، وإنما تشبيها لهم بالمنافقين.

وكذلك الآيات السابقة (من 10 إلى 12) فهي تضع بعض الصفات للمنافقين والتي يُمكن أن يتصف بها بعض المسلمين. والآية 12 فيها أمر غريب: فهي توحى أن بعضا من الناس يظن حقيقة أنه "مُصْلِحٌ يُصْلِحُ" ولكنه فاسد ولا يشعر بذلك. وهذا لا يتوافق مع معرفتنا بمنافقي أهل المدينة. ولهذا السبب يوجد قول في تفسير الطبري عن سلمان الفارسي أنه "لم يجئ هؤلاء بعد". وضمن غلبة الظن فإن هذه الآيات تنطبق على المتعالمين جاما؛ إذ لا يوجد إصلاح في كثرة الوعود المنسية، ولا يوجد إصلاح بالكذب في حقوق الآخرين، ولا يوجد إصلاح باتخاذ القرارات عن الآخرين في أمورهم دون إذنهم ولا علمهم.

والمشكلة في جاما أن صفات التواضع والتدين والخشوع والكرم عنده (بالإضافة إلى التراكم في نجاحاته) تضع له هالة كبيرة جدا من الهيبة والاحترام، وبالتالي فإن الناس تتحو لخفض دروع الحذر عنده وعدم التساؤل عنه. وحتى عندما تظهر بعض الأمور غير المقبولة منه (مثل المبالغة والمماطلة والتسويق إلخ) فإنهم يضعون له الأعداء الواحدة تلو الأخرى وذلك لمظاهر التواضع والتدين والخشوع عنده. وهنا قد تأتي اللدغة من جاما وذلك عندما يُقرر اتخاذ القرار عن الآخرين دون إذنهم ولا علمهم.

وربما قد نكون قد أطلنا في هذا الباب ولكنه موضوع مفيد جدا للتبني للقانون الديناميكي التالي في الكون:

الفتنة منسوجة في كل نعمة موجودة في هذا الكون. فمثلا: المال والغنى هي نعمة كبيرة، ولكنها قد تؤدي إلى شعور الشخص بالكسل وعدم الحركة، وهذا الفتنة منسوجة في تلك النعمة ومن لم ينتبه لهذه الفتنة ويتداركها فسوف يتضرر منها.

وكذلك الحال في موضوع التواضع والتدين والخشوع؛ فهذه نعم كبيرة ولكن توجد فتن منسوجة في ثناياها وهي أن أهل التواضع والخشوع ربما يغتربون بحالهم ويبدأون النظر إلى أنفسهم أنهم في مستوى الصحابة والأنبياء، وهذه الفتنة ليست سهلة.

وأفضل مثال على ما سبق هو إبليس فقد كان شديد التعبد لله ولكنَّ حقيقته قد انكشفت يوم خلق الله آدم. فآدم كان الإثبات أن إبليس لم يكن من أهل الدين وإنما من أهل المظاهر، وهذا الإثبات لم يكن للأخريين فقط ولكنه كان لإبليس قبل غيره.

وهنا العبرة ... توجد فتنة منسوجة في كل نعمة، والحكمة هو أن يجني الشخص النعمة دون أن تتاله الفتنة. وأحد أهم المتطلبات اللازمة للحيطه من هذه الفتن هي أن يكون الشخص صادقا مع نفسه وصادقا مع الآخرين.

ونحن هنا لا نقول إن كل المتعاليين جاما (نوي مظاهر النّدين والخشوع) سيتصفون بالصفات السابقة وإنما قد تكون لبعضهم المبادئ الكافية التي تمنعهم من الكذب والوعود المنسية وبالتالي فإن نفخة الذات عندهم تكون صفة سلبية ولكنها لا تتطور إلى هذه الصفات السابقة، وبالتالي ربما ينتبه الشخص لموضوع النفخة ويستطيع الانفكاك عنها. وبعض المتعاليين جاما ربما يأتيهم شيء من هذه الصفات، ولكنَّ هناك البعض الآخر الذي قد تطرفت فيهم النفخة وأوغلوا فيها وانغمسوا كثيرا في هذه الصفات السلبية السابق ذكرها.

والنصيحة هنا ... إذا رأيت شديد التدين والخشوع يكذب ويكثر في الوعود وينساها فكن حذرا منه جدا دائما وأبدا؛ فلا يصلح التدين والخشوع مع الكذب والوعود المنسية.

وكما قلنا سابقا فنحن هنا قد تحدثنا وبشكل خاص عن "جاما نوي مظاهر النّدين والخشوع"، وأما عموم الصفات لجاما فيمكن الاستزادة فيها عن طريق الجوجل واليوتيوب: Communal Narcissism.

## #9 المكابرة والتبرير:

وهذه الصفة واضحة عند الكثير في مجتمعاتنا؛ فعندما يتم مواجهة البعض بأخطائه فإنه يُكابِر ويُبرر عوضا عن التوضيح والاعتذار. والمكابرة هي أن يَعْرِفَ الشخص الحقَّ ويُكرهه. والتبرير هو قيام الشخص بوضع الأعذار والسيناريوهات (وربما تأليف القصص) من أجل الدلالة أن الخطأ لم يكن منه.

والسبب في هذه المكابرة يعود (غالبا) إلى التعالي: فالتعالي يخلق في الناس شغف المظاهر، وإذا كان الشخص يظن نفسه الأستاذ فكيف يعتذر! فالاعتذار في مجتمعاتنا (ضمن ثقافة المظاهر) هو دليل ضعف.

وهناك الكثير الذين يُفضلون أن يكونوا غير منطقيين في تبريراتهم من أن يظهروا بمظهر الضعف في الاعتذار. وهذا باطل؛ فالقدرة على الاعتذار هي قوة حقيقية للشخص وتدل أنه صادق وناصح، وإنما الذي يحدث في مجتمعاتنا فهو وجود الشيزوفرينيا فيه: فالكل يقول إن الاعتذار قوة، ولكنهم في وجدانهم يعتبرونه ضعفا.

ونقول هنا إن التبريرات غير المنطقية تكون غالبا متلازمة مع المكابرة، وأفضل مثال على ذلك هو إبليس؛ فقد حسد آدم وعصا أمر ربه، وعندما سأله الله عن ذلك: "قَالَ مَا مَنَعَكَ أَلَّا تَسْجُدَ إِذْ أَمَرْتُكَ قَالَ أَنَا خَيْرٌ مِّنْهُ خَلَقْتَنِي مِن نَّارٍ وَخَلَقْتَهُ مِن طِينٍ (12 - الأعراف)". وكلام إبليس باطل: فالجن مخلوقون من نار، والنار هي غازات وجزيئات متناثرة تتفاعل مع الأكسوجين، ولهذا نستطيع القول إن ماهية الجن لا تحوي العناصر الثقيلة (مثل الحديد والنحاس والكالسيوم)، ولكن يحويها الإنسان. وبالتالي فإن تبرير إبليس لم يكن منطقيًا ولكن كيف يُمكنك التحوار مع مكابر في التبريرات غير المنطقية.

والمشكلة في المكابرة والتبريرات غير المنطقية أنها تؤدي إلى الشروخ في العلاقات الاجتماعية: فلنفترض أن زيدا وجريرا كانا أصدقاء، ولنفترض أن جريرا قد أخطأ في حق زيد، ولكن عوضا عن الاعتذار فقد تكابر جرير عن الحق وأخذ يرمي التبريرات. وربما بعد ذلك ترجع المودة بينهما ولكن سيبقى هناك خدش في صدر زيد. وإذا كثرت هذه الخدوش ربما تُسبب شرخا لا يلتئم بينهما. وهنا فإن جريرا ربما كسب جولات في الجدل، ولكنه ربما قد خسر ثقة الصديق.

وهذه هي العواقب في ثقافة "المكابرة والتبريرات".

وهناك من يستخدم "المكابرة والتخويث":

والتخويث هي كلمة في بلاد الشام ويُقابلها كلمة "فهولة" في مصر، وهي تتعلق بالاستمتاع في استغلال الآخرين. فمثلا: لنفترض أن زيدا يريد الذهاب في مصلحة إلى المكان ألفا. ولا يريد زيد أن يُخبر أصدقائه بذلك وإنما يُريد أن تأتي الفكرة منهم، وربما استطاع اقناعهم أن من مصلحتهم الذهاب إلى ذلك المكان، وربما بعدها يقوم "بتحميلهم الجميل" في ذلك.

وهذا الموقف من زيد هو القيام بإخفاء أهدافه ورغباته وإظهار غير ذلك. وهناك عدة أعدار وضرورات تفرض هذا الأمر ومنها: الحاجة والثقة والمداراة. وهذه ضرورات استثنائية، ولكن هناك مجموعة تقوم بهذا الأمر استمناعا (وليس لضرورة استثنائية) وهم يعتبرون أن هذا الأمر هو "مزاح بريء". ولكن وجهة النظر هنا أنهم يستمتعون بهذا الاستغلال لأنه يُشعرهم أنهم المسيطرون المتحكمون في الأمور.

وهناك من يستخدم "المكابرة والتخويث" أسلوبا في تفادي الادعاءات، والمشكلة في التخويث أنها تؤدي إلى ضرب المصادقية، وقد تؤدي إلى الخدوش والتي إن زادت عن حدها فقد تُسبب شرخا لا يلتئم في العلاقات الاجتماعية.

ومن المناسب هنا شرح بعض الصفات التي تظهر غالبا عند أهل المُكابرة:

فهناك بعض المُكابرين الذين إذا وُوجهوا بالحقيقة فإنهم يَعْتَدِرُونَ (أو يَتَعَدَّرُونَ) بالتعالي والصوت والعصبية و"النفرة"، وهذا ليس اعتذارا ولا وضعًا للأعدار وإنما هو محاولة في التهرب عن طريق إحراج الآخرين. وهذا مؤشر على صفة المكابرة عند هذا الشخص.

وهناك بعض المكابرين إذا كانوا في لعبة ودية مع الآخرين (شطرنج أو شدة إلخ) فإنهم يغتاطون جدا إذا لم يَغْلِبُوا، وإذا غلبوا فتراهم يتباهون بذلك. وبالطبع فالكل يرغب بالعلبة، ولكن ليس الكل من يغتاط لعدم حصول ذلك في لعبة ودية. وهنا نسأل ... كيف يمكن لأهل المُكابرة هؤلاء أن يكونوا أعضاء فاعلين في عمل جماعي إذا كانت غريزتهم ستجعلهم يُحاولون فرض أفكارهم على الآخرين واعتبارها صحيحة مهما حدث؛ فالعمل الجماعي يتطلب النظر في الأفكار ومناقشتها للوصول لأفضل الخيارات، وأما إذا كان هؤلاء المكابرون سيغتاطون لأن أفكارهم لم يتم الأخذ بها، فكيف سيكونون أعضاء فاعلين في هذا العمل الجماعي!

وهناك بعض المكابرين من يرى (في غريزته وليس بالضرورة في وعيه) أن الاستشارة ضعف، وبالتالي إذا استشاره أحد فإنه سينظر لهذا الشخص أنه ضعيف ويحاجة للمساعدة، وسيبدأ بإعطاء النصائح من خلال هذا المنظور، وبالتالي فهو لا يُقدِّم النصيحة (والتي يحقُّ لطالب النصيحة دون ملامة أن يقبلها أو يعتذر عنها) وإنما يُقدِّم هنا التعليمات والأوامر.

وشبيه لما سبق، فإنَّ هناك بعض المكابرين من ليس لديه العلم بالتفاصيل ولا بالظروف المحيطة للموضوع وإدًا به (دون طلب منه) يقوم بإعطاء النصائح ويُصر عليها وكأنه الأفهم الأعلم من صاحب الموضوع. وهو هنا لا يُعطي (وبشكل واضح صريح) صاحب الموضوع الحق في الأخذ أو الاعتذار وإنما هذه النصائح تُقدّم على شكل تعليمات وأوامر.

وهناك بعض المكابرين من يستخدم أسلوب "مَلء الرُّوس" وسيلة للنيل من الخصوم. ولنفترض مثلاً وجود شخص ولنسميه "جرير"، ولنفترض أنه نافر من سعيد، فإن أسلوب "مَلء الرُّوس" هو قيام جرير في جلساته مع الآخرين بالتركيز على سيئات سعيد (أو ما يظنه سيئات لسعيد) مع التجاهل التام لفضل سعيد وحسناته. وإذا كان الكذب من صفات جرير فإنه سيحاول خلق السيئات عن سعيد ليذكرها في هذه المجالس. وجرير هنا لا يقوم بالشكوى من سعيد، وإنما يضعها جرير ضمن الحديث، وهدفه أن يَسْقُطَ سعيد من أعين الناس. وإذا ظهر أن السيئات التي ينتقدها جرير على سعيد موجودة عند أصحاب جرير ولا يُبالي جرير بذلك فهذا دليل أن ما يفعله جرير هنا هو "مَلء الرُّوس"، (أي تعبئة رُوس الآخرين ضد سعيد). وهذا الأسلوب فيه خبائث، وأراه ظاهراً عند بعض المكابرين في نيلهم من الخصوم.

### #10 الشرف في المسؤولية:

يوجد أشخاص إذا أخطأوا في حق غيرهم وكانوا سبباً في ظلم أدى إلى ضرر فإنهم يُحاولون الاعتذار حقاً ويُحاولون جهدهم "مرة وأخرى وأخرى" في إصلاح الضرر. وهؤلاء عندهم شرف عالٍ في المسؤولية.

ويوجد أشخاص لا يُبالون إذا أخطأوا في حق غيرهم وكانوا سبباً في ظلم أدى إلى ضرر. وإذا تمت مواجهتهم فإنهم إما يُكابرون أو يَسْتَحْفُون، أو ربما يأتيهم شرف المسؤولية في لحظتها ويُحاولون إصلاح الضرر، ولكنهم في اليوم التالي لا يُبالون وإذا سُئلوا يقولون حاولنا ولم نستطع وانتهى،، ويحاولون رمي المسؤولية على غيرهم وكأنهم كانوا براءً أطهاراً تماماً من الظلم نفسه. وهؤلاء لا يحملون مستو عالٍ في شرف المسؤولية.

ولنضع مثلاً خبرناه جميعاً في عصرنا: يُفتح موضوع ويُفهمه أحدهم بشكل خاطئ ويبدأ بكيل الاتهامات والانتقادات الظالمة، ليكتشف هذا الشخص أنه قد فهم الأمر بشكل خاطئ.

الآن ... ألا يجب على هذا الشخص الاعتذار عن انتقاداته الظالمة؟

وهناك من يعتذر وهذا شرف في المسؤولية، وهناك من لا يعتذر ولا يهتم بالاعتذار، وهؤلاء لا يحملون شرفاً عالياً في المسؤولية.

والمشكلة هنا أنَّ الاتقان والجودة لا يُمكنهما أن يتحققا في المجتمع إلا إذا كان المجتمع يتصف بعمومه بمستوى مرتفع في شرف المسؤولية.

### #11 الأخلاق والتعامل:

الأخلاق كلمة عامة وتشمل التعامل، والتعامل كلمة عامة وتشمل الأخلاق. ولكننا هنا سنفصل بين أمرين: "الأخلاق الأصل" و"التعامل الظاهر".

والأخلاق الأصل تتضمن: الصدق في الحديث والوفاء للوعود والشرف في المسؤولية والوفاء للفضل إلخ. وهذه سنسميها هنا بـ "الأخلاق".

والتعامل الظاهر وهي تتعلق باللباقة واللياقة في الحديث والتصرف، وتتضمن القول "شكرا" عند استلام الخدمة، و"من فضلك" عند الطلب، والاعتذار عند الخطأ (إلخ). وهذه سنسميها هنا بـ "التعامل".

وكلا الأمرين (الأخلاق والتعامل) ضروريان لسلامة المجتمع: فحُسنُ الأخلاق ضروري لأنه يخفف من شدة الصراع الداخلي في المجتمع. وحُسنُ التعامل ضروري لأنه يخفف من حدة الاحتكاك الذي يحدث بسبب الاختلافات بين الناس؛ فإذا تم عرض الاختلافات بلباقة ولياقة فإن الحرارة الناتجة عن شدة الخلاف تكون في أنداها، وأما إذا عُرِضَت هذه الاختلافات بجلافة فإن الحرارة الناتجة عن هذه الخلافات ستسبب الصغائن والصراعات الشخصية.

وقد تجد أناسا ذوي أخلاق طيبة ولكنهم ذوو جلافة في التعامل. وقد تجد أناسا ذوي أخلاق خبيثة ولكنهم ذوو لباقة ولياقة في التعامل.

وما سبق هي مشكلة؛ إذ قد ينخدع الناس بلباقة التعامل فيظنوا الشخص ذا أخلاق عالية وهو ليس كذلك. وأفضل مثال هم ذوو النرجسية المتواضعة (كما شرحناها سابقا)، ويتعامل هؤلاء مع الآخرين بكثير من اللباقة واللياقة والتبجيل ولكن في صدورهم بعض الخباثة.

وبالطبع فنحن لا ننظر إلى الناس إلا على الظاهر، ونبدأ بحُسن النية. ولكننا كي نشهد وبالتأكيد أن الشخص ذو أخلاق عالية فإن علينا أن نكون قد خبرنا الشخص عبر الزمن وشهدنا تصرفاته عبر المواقف والأزمات المختلفة؛ لأنه عبر هذه المواقف تتحدد الأخلاق العالية عن غيرها.

وبالطبع إذا وجدنا شخصا يتعامل مع مجموعة من الناس بلباقة ولياقة ولكنه يتعامل مع مجموعة أخرى (مثلا مع الموظفين عنده) بلا لباقة فإن هذا قد يكون مؤشرا على درجة من التناقض تتطلب الحذر.

## #12 الشخصية والتجريح:

وقد تحدثنا عن هذه الصفة بتفصيل في الجزء السابق. وهذه الصفة ظاهرة في مجتمعاتنا وبشكل مزعج؛ فأى خلاف بين طرفين قد يؤدي إلى قيام أحدهم بالشخصنة والتجريح تجاه الطرف الآخر ولو كان من وراء ظهره (أي بعيدا عن مسامع الطرف الآخر). وهذه الشخصية والتجريح دليل على عدم وجود سعة الصدر والتراحم داخل ثنايا المجتمع.

## #13 المزح تجاه الشخصية:

هناك نوعان من المزح:

- المزح ألفا، هو المزح تجاه الشخصية، وهذا معناه أن التعليقات والنكات والضحكات موجهة نحو الشخصية، وهنا فإن المزح يكون بصيغة الشتائم والمواجهة والسخرية والاستخفاف. وهذا النوع من المزاح منتشر في منطقة البحر الأبيض المتوسط. ويوجد نوع ظاهر في المزح ألفا وهو "مزح المماسك"، وفيه فإن زيدا إن ظهرت عليه زلة فإن الآخرين سيمسكونها عليه (مزحا منهم) ويُذكرونها دائما بها.



■ والمزح بيتا، وهو المزح تجاه المواقف والوقائع. وهذا معناه أن التعليقات والنكات والضحكات موجّهة نحو المواقف والوقائع المختلفة، وتكون الشخصيات في هذا المزح محمية. وهذا المزح منتشر في منطقة شمال أوروبا.

وضمن وجهة النظر عندنا فإن المجتمع الذي يغلب عليه المزح بيتا يكون راقيا، وأما المجتمع الذي يغلب عليه المزح ألفا يكون غير ذلك.

ونستطيع التفريق بين المزح ألفا وبيتا كالتالي: إذا كان يُمكن للألفاظ والنبرات المستخدمة في المزاح أن تكون في مواقف أخرى شتيمة أو إساءة أو استخفاف فإن هذا المزح يكون ألفا.

ولنضع المثال لتمييز بيتا عن ألفا:

لنفترض وجود نهر صغير قرب مكتب عمل، وجاءت استراحة قصيرة في هذا الاجتماع وخرج زيد يُصفي ذهنه قرب النهر، ولسبب أو لآخر زلت قدم زيد فسقط في النهر. وهذا الموقف لا يحدث كل يوم وبالتالي فهو موقف يُثير الابتسامة والتعليقات.

الآن.... المزاح تجاه الموقف يجعل التعليقات تتوجه نحو هذا الحدث، غرابة الحدث، المواقف التي تشكلت من الحدث، وربما تكون التعليقات موجهة لشرح الدهشة على وجه الموظفين في المكتب، وتعليقات أولئك الناس، إلخ. وجميع هذه التعليقات لا تتعلق بشخصية زيد ولا تقوم بتوجيه الضحك على زيد وإنما الابتسامة هي تجاه الموقف والضحك مع زيد.

وهنا سؤال مهم جدا: ما الفرق بين الضحك مع زيد والضحك على زيد؟

وهذا توضيحه بسيط: انتبه إلى الممثلين الكوميديين في التلفزيون والسينما وستجد هناك نوعين من الممثلين: نوعا تضحك معه ونوعا تضحك عليه. والنوع الذي تضحك معه فإنه يزداد احتراما في عينيك وأما الآخر فإنه يزداد سخافة في عينيك.

أما المزح تجاه الشخصية فإن التعليقات والنكات والضحكات تكون موجّهة إلى شخصية زيد نفسها، فربما يتم سرد تاريخ زلات زيد والضحك عليها، وربما يتم التعليق على زيد نفسه (أمامه أو من وراء ظهره)، وربما تصبح هذه القصة ممسكة عليه.

ولنشرح هنا المشكلة في المزح ألفا: لنفترض زيدا وجريرا كانا أصدقاء مقربين، وكان المزح بينهما في عمومهما هو ألفا. وربما يمزح جريير مع زيد في الوقت الخطأ بالكلمة الخطأ في المزاج الخطأ، ويأخذها زيد إساءة، وينتقد جريير، وإذا جريير يواجه هذه الانتقادات بالمكابرة والتبرير (وربما بالمكابرة والتخويث) وإذا جريير وزيد يتخاصمان. وتحدث مثل هذه المواقف كثيرا في مجتمعات الشرق الأوسط؛ إذ إن كثيرا من الخصامات تكون بسبب الكلمة الخطأ في الوقت الخطأ.

وضَعّ التعالي والمزح ألفا معا وينتج عندك وصفة مدمرة لأي نهضة في المجتمع؛ فالتعالي يخلق في المجتمع شغف المظاهر، وأما المزح ألفا فهو المزح بصيغة الاستخفاف والشتائم، وهناك الكثير من الناس الذين لا

يرغبون بالسؤال والاستفسار والاستشارة والتجربة ولا يستطيعون الاعتذار عن أخطائهم خوفا من كلام الناس وبالأخص خوفا من المزح ألفا منهم.

وهذه الحساسية (الخوف من السؤال والاستفسار والتجربة والاعتذار) غير موجودة في المجتمعات التي ينتشر فيها المزح بيتا. وهنا سأضع قصة حقيقية رواها صديق لي كان شاهد عيان:

قام مهرجان احتفالي في مانشستر (إحدى المدن في إنجلترا) في مدرسة ابتدائية، وكان فيه الكثير من المسابقات والألعاب. وفي إحدى هذه الألعاب جلس ناظر المدرسة على كرسي وكان على مسافة منه برميل يحتوي على بالونات صغيرة مملوءة بالماء. واللعبة هي أن يقوم الطلاب والطالبات برمي البالونات على الناظر، ومن يستطيع أن يصيبه فله جائزة. وهذه اللعبة كانت من أكثر الألعاب التي أثارت ضحكات الطلاب وأولياء أمورهم.

ولكن .... ما هذا الذي فعله الناظر؟ وكيف سمح لنفسه أن يكون في هذا الموضع؟ ولماذا لم يخف على هيئته كناظر للمدرسة؟

وهذه أسئلة رجل قد ترعرع في إحدى مجتمعات البحر الأبيض المتوسط، ولهذا السبب فإن هذا الموقف سيثير استغرابه وبشكل كامل. في حين أنه ضمن فلسفات المجتمع في إنجلترا فإن الأمر أكثر من عادي. وبالنسبة إلى الناظر فهذا الأمر كان مزاحا مع الأطفال في وقت تسلية وضحك.

وانتبه مرة أخرى للجملة السابقة وهي أن ذلك الوقت كان وقت تسلية وضحك. والإنجليز في أوقات التسلية والضحك يسمحون لبعضهم البعض أن يكونوا طفوليين (من أطفال). بل عندهم عبارة مشهورة لهذه الأوقات وهي: "let us make fools of ourselves". ومعناها (بشكل غير حرفي): دعونا نكون طفوليين.

وهذا ما حدث مع الناظر فما فعله كان مزاحا مع الأطفال في وقت تسلية وضحك (وليس في وقت جد وعمل). ولهذا السبب فإن أولياء الأمور والطلاب لم ينظروا بسخرية لما فعله الناظر، ولم تسقط هيئته عندهم وإنما الضحك كان مع الناظر على هذا الموقف. وضمن ما أخبرني به صديقي (وقد كان حاضرا في هذا المهرجان وأولاده كانوا في هذه المدرسة) أن الناظر كان محترفا حازما في عمله.

وهذا ما تقدمه ثقافة "المزح تجاه المواقف" للمجتمع، وهذا ما يقدمه المجتمع للناس عندما تتعدم ثقافة الممسكة" فيه. ولكن عندما تتأصل ثقافة "المزح تجاه الشخصية" وتتأصل "ثقافة الممسكة" في المجتمع فإن الناس لا تستطيع أن تكون صريحة ولا تستطيع أن تتعلم بحرية ولا تستطيع التعبير بحرية ولا تستطيع أن تمارس المزاح مع النفس بحرية ولا تستطيع أن تستمع بحرية في أوقات التسلية والضحك.

وقد شرحنا هذا الموضوع بتفصيل أكبر في كتاب "النهضة والذكاء الجماعي" فارجع إليه.

## #14 الحسد:

الظن عندنا أن العين الحاسدة لا ترمي "سهما خفية" تجاه المحسود، وإنما الشر في الحسد هو الكيد الذي قد يقوم به الحاسد. وهناك عدة أحاديث قد تُساند فكرة "السهم الخفية" ولكن توجد فيها عدة مشاكل في السند، وقد شرحنا

هذا الموضوع بتفصيل في كتاب "الجن". ولكن إن اتفقنا أو اختلفنا في موضوع "السهام الخفية" فإننا نستطيع أن نتفق جميعا بوجود الشر في الحسد فيما يتعلق بالكيد. وهذا الشر هو الذي سنتحدث عنه في هذا الباب.

وهناك فرق بين الغيرة والحقد والحسد:

- فالغيرة من جرير تجاه زيد تتعلق برغبة جرير في أن تكون له نعمة مثل نعمة زيد. ولكن لا يوجد عند جرير الشعور بالضيق تجاه زيد، ولا يُضمّر له السوء، ولا يرغب له بالسوء.
- وأما حقد جرير لسعيد فهو يتعلق بضيق وغضب من جرير تجاه سعيد بسبب أن سعيدا كان ظالما (قاسيا كاذبا خائنا إلخ) لجرير. وهنا فإن رغبة الضرر من جرير تجاه سعيد تأتي من عداوة جرير لسعيد وذلك بسبب مظالم من سعيد تجاه جرير (وذلك حسب وجهة النظر عند جرير).
- وأما الحسد من جرير تجاه علاء فهو يتعلق بضيق جرير من علاء بسبب أن علاء أفضل (أحسن أعلى) من جرير في مهارة (أو نعمة). وهنا فإن رغبة الضرر من جرير تجاه علاء لم تأت بسبب الظلم من علاء وإنما بسبب المهارات عند علاء.

ومن الضروري التنبيه أن الحاسد قد يتهم المحسود بعدة أمور يعتبرها الحاسد أنها ظلم أو اعتداء، ويُمكننا التفريق بين الحقد والحسد بالنظر إلى هذه المظالم: فإذا كانت هذه المظالم حقيقية وجوهية فربما يكون الأمر حقا، ولكن إذا كانت افتراضية وشكلية فالأمر ليس حقا وإنما ربما يكون حسدا.

وهنا المشكلة في الحسد؛ إذ فيها رغبة الضرر من الحاسد تجاه المحسود وليس بسبب ذنب فعله المحسود وإنما بسبب مهارة (أو نعمة) ظاهرة عند المحسود.

وهناك نوعان من الحسد:

- الحسد الذاتي. وهذا الحسد يأتي من ذات الشخص وليس من الظروف حوله. فمثلا منفوخو الذات قد يأتيهم الحسد تجاه الآخرين وذلك لأن منفوخو الذات قد جعلوا هويتهم أنهم الأفضل والأعلى والأعلم إلخ، وبالتالي فإن أي شخص يظهر أنه أفضل منهم فإنهم سيشعرون بتهديد في هويتهم، وهذا أمر لا يُريحهم، ومن هنا قد يأتيهم شعور الحسد.

ويجب التنبيه أن الشخص كونه قد شعر بالحسد لا يعني أنه سيكيد، فالحسد هو شعور وأما الكيد فهو قرار. والقرارات لا تأتي فقط من المشاعر وإنما هناك كذلك الأخلاق والمبادئ عند الشخص والتي قد تمنعه من الكيد. وبالتالي كَوْن الشخص قد حسد لا يعني أنه سيكيد، ولكن إذا لم تكن المبادئ والأخلاقيات عنده عالية فإنه قد يقوم بالكيد. وحتى وإن قام الحاسد بالكيد فهذا لا يعني أن كيده سينجح لأن الحسد الذاتي دليل على عدم النضوج فكريا وعقليا، وبالتالي فكيدته سيكون استغفالا وكذبا وهذه ستتكشف سريعا.

- حسد الخوف.

وحسد الخوف لا يأتي من ذات الشخص وإنما يأتي من الظروف المحيطة به: ففي المجتمع والمؤسسات التي تكثر فيها المحاسبة والملامة والشخصنة والتجريح فإن المدراء في المؤسسات لا يرغبون أن يكون موظفهم أكثر مهارة وصورة منهم؛ لأن هذا قد يُهدد وظيفتهم وصورتهم.

وموضوع الصورة (Image) مهم جدا هنا، فكما ذكرنا فإن التعالي يخلق في الناس شعف المظاهر، والمظاهر هي الصورة التي يرغب الآخرون أن نراهم بها. وإذا جمعنا التعالي مع "الشخصنة والتجريح" مع المزمح ألفا فإن وجود موظف عند المدير أكثر مهارة وصورة منه سيجعل هذا المدير ميدانا عند الناس في القيل والقال والشخصنة والتجريح. ولهذا فإنه ليس غريبا أن يُحاول المدير جهده في منع هذا الأمر. وهنا قد يقوم المدير (الذي يشعر بالتهديد في صورته) بتخسيس إنجازات الموظفين الماهرين (أي الموظفين الذين يظهرون أعلى صورة ومهارة من المدير) أو إبعادهم. وإذا لم يستطع هذا المدير القيام بذلك فربما يأتيه شعور الحسد تجاههم.

والحسد هنا ليس من ذات المدير، بمعنى أنه لا توجد مشكلة عند المدير أن يتعامل مع أشخاص أكثر مهارة منه في ظروف لا تُهدد مركزه وصورته، أي أن الحسد لم يأتي بسبب التهديد في هوية المدير، وإنما الحسد جاء للمدير خوفا منه لمركزه وصورته ووظيفته.

وهذا الحسد لا يتعلق فقط بالمناصب، وإنما لنفترض وجود قرية وكان أهلها ذوي تعال كبير وشغف بالمظاهر والشخصنة والمزمح ألفا. ولنفترض أحدهم (ولنسميه زيدا) قد وجد كنزا. وهنا قد ينظر آخر (ولنسميه جريرا) بـ "حسد الخوف؛ وذلك لأن هذه النعمة عند زيد قد تخلق في دماغ جريير الكثير من السيناريوهات والتي يرى فيها زيدا يزداد نفوذا وهيمنة (وربما تكبرا) عليه، وربما يتضايق جريير من قول زوجته (مازحة أو ساخرة): زيد حفر حفرة ووجد كنزا ولكن الآخريين يحفرون ولا يجدون إلا نكدا. وكل هذه الأمور ستفخ في جريير حسد الخوف.

ويأتي هذا الحسد بشكل رئيسي من الثقافات والسلوكيات السيئة في المجتمع، وعلاج هذه السلوكيات كفيل بعلاج هذا الحسد. وإحدى الظواهر السلبية المدمرة في المجتمعات والتي تأتي مباشرة من "حسد الخوف" هو أن كفاءة المؤسسات (الحكومية والخاصة) تضعف من الجيل إلى الجيل التالي؛ وذلك لأن الجيل الحالي لا يرغب (وبشكل غريزي غير مقصود) أن يكون الموظفون عنده أكثر كفاءة منه. وبالتالي فإن مستوى المهارات في المؤسسات في كل جيل تكون أقل من المهارات في الجيل السابق. وهذه مشكلة حقيقية نراها عيانا وبشكل واضح.

## #15 أعمدة الرمال:

ربما تجد شخصا يُظهر لك مظاهر الود والاحترام، وتتطور العلاقة لتصبح صداقة عميقة، ولكن "تكشفة غير مسيئة" أو "اختلاف في الرأي" قد يقوم بانهاة هذه الصداقة. وهنا فإن هذه الصداقة نفسها هي كعمود من الرمل والذي بـ "تكشفة" واحدة يختفي إلى غبار.

ومثل هذه الصفة تجدها في المجتمعات المُبتلية بشغف المظاهر، ويُمكن تحليلها من خلال التصنيف التالي:

- هناك الصورة الذاتية، وهي الصورة التي يراها الشخص عن نفسه، وهي الثقافات والسلوكيات التي يظن الشخص أنها عنده. ولنسميها هنا "الصورة ألفا".
- وهناك الصورة الخارجية، وهي الصورة التي يراها الناس للشخص، وهي الثقافات والسلوكيات التي يظن الناس أنها ظاهرة عند الشخص. ولنسميها هنا "الصورة بيتا".
- وهناك الصورة الاصطناعية، وهي الصورة التي يصنعها الشخص لنفسه ويريد أن يراه الناس بها. أي أنها الثقافات والسلوكيات التي يريد الشخص أن يراه الناس بها وأن يقتنعوا بوجودها عنده. ولنسميها هنا "الصورة جاما".
- وهناك ثقافات الشخص وطبائعه وسلوكياته في الظروف المختلفة. وسنجمعها ضمن كلمة واحدة وهي: دلتا.

وهنا نستطيع وضع الملاحظات التالية:

- لا نستطيع أن نعلم دلتا على حقيقتها إلا من خلال بيتا وذلك بعد الخبرة والعشرة مع الشخص.
- إذا كانت ألفا عند الشخص أكبر بكثير من دلتا فهذا قد يكون دليلاً على الغرور.
- إذا كانت ألفا أقل بكثير من دلتا فهذا يدل أن للشخص مهارات وقدرات ولكنه قليل الثقة بنفسه.
- تنثق الناس عموماً بالشخص صاحب الجاما العالية، ولكن هذه الثقة تتخفف كثيراً إذا ظهر التناقض لاحقاً بين جاما وبيتا.

وبسبب الشغف في المظاهر فإن بعض الناس يصنعون لهم جاما تكون بعيدة تماماً عن دلتا، وهذا الذي يُسبب المفاجأة في بعض المواقف، وهي أنك لم تكن تتوقع من الشخص أن يتصرف هكذا تصرفات لأن جاما له لا تتوافق مع هذه التصرفات.

وهنا نأتي لأعمدة الرمال في الصداقة، فهذا الشخص الذي يُظهر لك مظاهر الود والاحترام الشديدين ثم تنهار هذه الصداقة بسبب الاختلاف، فإن هذه المظاهر في الود والاحترام كانت أقرب إلى التمثيل (وذلك في صناعته ل جاما) وليس لها علاقة ب دلتا. وعموماً فإن التناقض بين جاما ودلتا يؤدي إلى ظاهرة الشيزوفرينيا والتي سنتحدث عنها في الباب الأخير.

وهنا نريد التنبيه أنك لن تعرف حقيقة دلتا في الشخص إلا إذا عاشرته في السرور والضيق، فمثلاً: هناك أشخاص يكونون في غاية الشفافية والوضوح في مواقف الضيق، ولكنهم في مواقف السرور والسلامة يتصرفون بالمكابرة والمجاهرة. وهناك العكس تماماً: فهناك البعض من يكون في غاية الشفافية والوضوح وقت السرور والسلامة، ثم ينقلبون إلى المكابرة والمجاهرة في مواقف الضيق.

وكما قلنا سابقاً فأنت لن تعرف حقيقة دلتا إلا إذا عاشرت الشخص في مواقف السرور والضيق، وفي غير هذه الخبرة فأنت تعرف فقط جاما وبيتا والتي ربما تكون صوراً ابتدائية غير دقيقة ل دلتا.

## #16 تقديس الفرد:

دعونا نبدأ هذا الباب بقصة من تاريخ روما القديمة: كان فابيوس أحد الشخصيات الرئيسية ذات الفضل الكبير جداً في انقاذ روما من هانيبال إذ استطاع مقاومة هانيبال دون الدخول في مواجهات مباشرة معه. وكانت هذه

التكتيكات جديدة جدا في الاستراتيجيات العسكرية؛ فهي لم تكن حرب عصابات وإنما حرب جيوش ولكنها كانت تتم من خلال مواجهات غير مباشرة. ولم تنسَ روما فضل فابيوس، وقَدَّرَتْهُ كثيرا في حياته وبعد مماته. ولكن فابيوس قد فقدَ شعله ذكائه في آخر حياته وأصبح يعترض على أي تغيير في الاستراتيجيات ويُقاوم كل إبداع. ولم تُفقدِ روما صبرها معه؛ فهي لا تزال تتذكر فضله عليها، ولكنهم كذلك لم يأخذوا باعتراضاته.

ما الهدف في هذه القصة؟

الناس قد تتغير لاحقا. الأبطال قد يتغيرون لاحقا، العبارة قد يفقدون لاحقا شعله ذكائهم، والمجاهدون قد يتعبون لاحقا فيستكينون ويستسلمون، والمخلصون قد يضعفون لاحقا ويتم شراؤهم.

ومع أن ظاهر التاريخ يدل أن الصادقين الأمينين سيبقون كذلك إلى القبر إلا أن هناك استثناءات: ف"أيمن دين" كان أحد المجاهدين في البوسنة ثم انتقل إلى أفغانستان، وكان مجاهدا مخلصا إلا أنه تعب وربما جاءت خييات الأمل فإذا به (وفي لحظة ضعف) تتلقفه المخابرات الإنجليزية وليصبح جاسوسا لها في قلب المنطقة ولعدة سنوات طويلة إلى أن انكشف أمره عام 2001 فتقاعد واستقر في إنجلترا. وقد قامت عدة قنوات (بما فيها الـ BBC) بعمل لقاءات صحفية معه (ضع في الجوجل: أيمن دين BBC)، وهناك الكثير من الأمثلة غير ذلك.

وهذه هي النقطة ... الأبطال قد تتغير نفوسهم وعقلانيتهم مع الزمن.

ولهذا السبب فإننا يجب أن نُكرِّمَ أبطالنا ونُذكرهم بالخير لإنجازاتهم، ولكن لا يحقُّ لنا أن نأخذ كلامهم وكأنه كتاب مقدس؛ وإنما نسمع كلامهم ونأخذ ما نُجده حسنا فيه. فالحق لا يُعرفُ من قائله وإنما يُعرفُ بالأدلة الدالة عليه، وكما قال الإمام مالك: الكل يأخذ منه ويُرد عليه إلا صاحب هذا القبر (أي الرسول عليه السلام).

وبالتالي فإن نظرتنا لأبطالنا (قديما وحديثا) يجب أن تكون نظرة احترام وذكرا للفضل، ولكن لا يحق لها أن تكون نظرة تقديس.

وقد يصعبُ على البعض التفريق بين نظرة الاحترام ونظرة التقديس، فدعونا نضرب الأمثلة: فنظرة الشيوعيين لماركس ولينين كانت نظرة تقديس، ونظرة الكثير من المسلمين في القرون المظلمة للأئمة الأربعة (أبي حنيفة وابن حنبل ومالك والشافعي) كانت نظرة تقديس، ونظرة السلفيين الآن لابن تيمية هي نظرة تقديس. وفي المقابل فإن نظرة الصحابة لعمر بن الخطاب كانت نظرة احترام، ونظرة المسلمين لعمر بن عبد العزيز وطارق بن زياد هي نظرات احترام.

والفرق بين النظرتين أن نظرة التقديس تُجْعَلُ ترى البطل (ضمن وجدانك) وكأنه هبة من الله، وأنه علمٌ لامع ساطع من أعلام الأمة، وأنه لا يجاربه أحد ولم يبلغ مده أحد إلخ. والشخص في هذه النظرة يتحرج من مناقشة أقوال هذا البطل، ويشعر بالضيق الشديد إذا قام أحد وانتقد هذه الأقوال حتى وإن كان الانتقاد علمياً مؤدبا لبقا.

وأما نظرة الاحترام ففيها التقدير وذكر الفضل والثناء على البطل، ولكن أقوال هذا البطل لا تدخل إلى دائرة التقديس، وإنما يُؤخذ منه ويُرد عليه، بالضبط كما فعلت روما مع فابيوس في القصة التي ذكرناها أول الباب.

وهناك قصة مع صديق لي في هذا الأمر: فقد كنا نتحدث في عموم الأمور وذكُرْتُ فيها ابن باز فإذا صديقي يقول "رحمه الله وأثابه" (على ذاكرتي وربما زاد في الثناء)، ثم تحدثنا في أمور أخرى وذكُرْتُ فيها عمار بن ياسر

وعمر بن عبد العزيز وصلاح الدين الأيوبي، ثم دخلت في موضوع آخر وذكّرتُ ابن باز مرة أخرى فقال قولته السابقة، وعندها قلت له: ما هي حكايتك؟ ذكرنا عمار بن ياسر وسكّنتُ، وذكّرتنا عمر بن عبد العزيز وسكّنتُ، وذكّرتنا صلاح الدين الأيوبي وسكّنتُ، ولكن إذا ذكرنا ابن باز فأنت تترضى عليه!، وفهم صديقي مقصدي وابتسم.

ومع انتشار التفكير المنطقي والنظرات العلمية فإن التقديس قد أخذ يضمحل في العالم الإسلامي شيئا فشيئا. ولكن من الضروري هنا التنبيه أن أوردغان (الرئيس التركي) يُحاول إرجاعه وإن كان بغير قصد، فالظاهر أن أوردغان يحاول استثمار شخصيته وإنجازاته في تركيا لكسب الشعبية لحزبه السياسي، ولهذا فهو لا يُمانع في انتشار صورته الضخمة في البلاد، ولا يُمانع في شدة المديح الذي يُكيله أتباعه له. ولكن الذي لم ينتبه إليه أوردغان أن هذه التصرفات سَتُعِيد إلى وجدان الأمة ثقافة تقديس الفرد، وضرر هذه الثقافة أعلى بكثير جدا من أية مكاسب آنية، ولهذا وجب التنبيه والتفريع لأتباع أوردغان في هذا الشأن.

وقد يظن البعض أن هناك تعارضا بين الأستاذة وتقديس الفرد، ولكن لا يوجد هنا تعارض؛ فالتقديس يكون من شخص يرى نفسه قزما أمام الآخر. وهذه النظرة تأتي بشكل رئيسي من التكرارات في التربية (تربية الأهل أو تربية الجماعة أو تربية المجتمع). وأما الأستاذة فنكون من الشخص للأنداد (مثل الزملاء أو الرفاق) أو من الشخص للدون (مثل المعلم للتلاميذ أو المدير للموظفين).

## #17 الشيزوفرينيا في المجتمع:

الشيزوفرينيا في الطب هي انفصام بين الواقع والتفكير. ويمكننا استعارة هذا المصطلح لاستخدامه لوصف المجتمع ويكون معناه هنا: الانفصام بين الواقع والفكر، فمثلا:

- عندما يأتي زيد ويجرح ويشتم الآخرين لمخالفتهم أفكاره ثم يقول إنه حلیم متفهم وذو آداب مرتفعة في الحوار، فهذه تكون شيزوفرينيا.
- وعندما يأتي زيد ويشتم الآخرين لمخالفتهم أفكاره ثم يقول: رأيي صواب يحتمل الخطأ ورأيي غيري خطأ يحتمل الصواب والخلاف لا يفسد المودة، فهذه تكون شيزوفرينيا.
- وعندما يكون زيد شديد الانتقاد لكذب الآخرين وتجده يكذب، فهذه تكون شيزوفرينيا.
- وعندما يكون زيد شديد الانتقاد لمخالفة الآخرين لقواعد السير والمرور وتجده يُخالف هذه القواعد، فهذه تكون شيزوفرينيا.

وهناك أمثلة كثيرة جدا غير ما سبق. والنقطة هنا أن هناك شيزوفرينيا واضحة تماما في مجتمعاتنا: فهناك أفكار واضحة ومتفق على صحتها ومحفوظة في الصدور، ولكن السلوكيات في المجتمع تتناقض معها. والطريقة التي يتم فيها التوفيق بين هذه الأفكار والسلوكيات هي بوضع التبريرات فوق التبريرات.

وهذه الشيزوفرينيا هي التي تُسبب الصراعات المريرة في ثنايا المجتمعات عندما. وأسبابها هي هذه الثقافات التي تحدثنا عنها في هذا الفصل، وعلاج هذه الثقافات كفيل بعلاج هذه الشيزوفرينيا، وهذا هو موضوع الفصل التالي.

## الفصل الثاني - العلاج المقترح

هناك ثلاث خطوات في علاج السلوكيات السابقة في المجتمع:

- "فرض قواعد حسن الاستماع".
- رفع مستوى الثقافات المتعلقة بأعمدة النهضة.
- التنبه اللطيف غير اللوح للسلوكيات السلبية الظاهرة في المجتمع.

### #1 فرض "قواعد حسن الاستماع":

وهذا الموضوع قد شرحناه بتفصيل في الجزء السابق من هذه السلسلة ("قواعد الحوار")، وهو موضوع سنتعرض له كذلك في الجزء الثالث، ونحن على ثقة أن هذا العلاج لوحده كاف لعلاج السلوكيات السلبية الظاهرة في المجتمع، وأما باقي الخطوات فستفرض نفسها لاحقاً عاجلاً أو آجلاً.

وقد يستسخر البعض أن تكون هذه الخطوة لوحدها كافية لعلاج السلوكيات السلبية في المجتمع، ولكن لنرى ذلك، قال تعالى: : "الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَاهُمُ اللَّهُ وَأُولَئِكَ هُمْ أُولُو الْأَلْبَابِ" (18 الزمر). والسَّماع يختلف عن الاستماع؛ فالاستماع هو الصبر وبذل الجهد في السماع. وانتبه أن هذه الآية لا تتعلق بالإسلام وإنما هي عامة تصلح للمسلمين وغير المسلمين. وانتبه أن مدير شركة المقاولات ليس بحاجة أن يكون مهندساً إذا كانت عنده قدرة الاستماع بصبر للمقترحات التي تأتيه ثم يُقارن ويُفاضل بينها ويأخذ أحسنها، وهذا هو معنى الآية: "يستمعون القول فيتبعون أحسنه".

وانتبه إلى باقي الآية (أولئك الذين هداهم الله): والهداية هنا لا تتعلق بضرورة الإسلام، وإنما تتعلق بالنجاح؛ فعندما ينجح شخص (مسلماً كان أو غير مسلم) في حل مشكلة فإننا نستطيع أن نقول: إن الله قد هداه للحل. وأما "أولو الألباب" فهم أصحاب العقول. وقد تم الربط هنا بين "حُسن الاستماع" و"النجاح وقوة العقل"، وقد جاء النجاح قبل قوة العقل لأن قوة العقل تأتي عموماً من تراكم التجارب والنجاحات.

ولهذا نقول إن فرض "قواعد حسن الاستماع" كاف لعلاج السلوكيات السلبية الظاهرة في المجتمع، وأما الخطوتان التاليتان فسُتسرعان في العلاج وتزيدان في فعاليته.

### #2 رفع مستوى الثقافات المتعلقة بأعمدة النهضة:

وهذا الموضوع سنشرحه بتفصيل في الجزء الثالث من هذه السلسلة وسنتعرض له هنا بإجمال.

يوجد للنهضة ثلاثة أعمدة: سعة الصدر وحُسن الاستماع والجدية. والمجتمعات التي تتصف بمستوى مرتفع في هذه الأعمدة الثلاثة فإن نهضتها ونجاحها يكون ذاتياً، وأما إذا اختلَّ وضعفَ عمود فيها فإن النهضة والنجاح في هذه المجتمعات يكون لظروف خاصة ومتى انتهت هذه الظروف انتهى النجاح.

وحُسن الاستماع هنا هي ثقافة، أي أن المطلوب هو رفع المستوى في "ثقافة حُسن الاستماع"، وأما الخطوة السابقة فهي تتعلق بفرض "قواعد حُسن الاستماع" والتي يتم تطبيقها بشكل واع وحازم في جلسات الحوار.



وبالتالي إذا زادت "ثقافة حُسن الاستماع" في المجتمع فهذا معناه أن الناس قد أصبحت تتناوب في الحديث بشكل غريزي تلقائي دون الحاجة لـ "فرض قواعد الاستماع".

وحُسن الاستماع هنا هو القدرة على الصبر وعدم مقاطعة الطرف الآخر ضمن الوقت المعقول.

وأما سعة الصدر فهي الرفق والحُلم وطولة البال للأخطاء غير المتعمدة ولا الظَّالمة من الآخرين.

وأما الجدية فهي ليست العبوس وتقطيب الحواجب؛ فربما تجد شخصا عابسا ويكون فوضاويا بلا أي جدية، وربما تجد شخصا شديد المرح سريع النكتة ولكنه في الوقت نفسه يكون شديد الجدية. وأبسط تعريف للجدية هو بذل الجهد في الوفاء للوعود؛ فإذا كان الشخص يفِي دائما بما يَعِد فهو شخص ذو جدية، وأما إذا كان يَعِد ولا يفِي أو كان يَعِد وينسى ولا يندم ولا يتضايق أنه ينسى فهو شخص لا يتصف بالجدية.

وما سبق هو التعريف البسيط، وأما التعريف الكامل فهو: الصدق في الإخبار، والوفاء للوعود، والأمانة في التصرف (وهي العناصر الثلاثة التي تُفَرِّق بين الإيمان والنفاق). والأمانة هي احترام حقوق الآخرين في أموالهم وممتلكاتهم وصِحَّتِهِمْ وَسُمْعَتِهِمْ ووقْتِهِمْ وأموالهم، فالأمانة لا تتعلق فقط بالأموال وإنما لكل ما يقع ضمن حقوق الآخرين.

وقد وضعنا التعريف المختصر للجدية أنه "الوفاء للوعود" لأنه من النادر أن تجد شخصا يبذل الجهد الحقيقي في الوفاء للوعود ويكون في الوقت نفسه غير صادق ولا أمين. وفي المقابل ربما تجد شخصا صادقا في الإخبار وأميناً في التصرف، ولكنه لا يبذل الجهد الكافي في الوفاء للوعود؛ وسبب ذلك أن الصدق والأمانة (في الكثير من الأحيان) لا تحتاجان إلى بذل الجهد بعكس الوفاء للوعود.

والسؤال هنا ... كيف يمكن رفع مستوى هذه الثقافات الثلاثة (سعة الصدر وحسن الاستماع والجدية) في المجتمع؟

والجواب هو بالحوار الفكري والدعوة والتدريب. ويتعلق هذا الحوار بوصف وشرح هذه الثقافات وتحديد وتفصيل العواقب والفوائد فيها للشخص نفسه ولعائلته ومجتمعه. ولهذا السبب كان كتاب "قواعد الحوار" هو الجزء الأول في هذه السلسلة.

وكذلك يُمكننا استخدام مفاهيم الجودة والإبداع والامتنياز في رفع مستوى هذه الثقافات في المجتمع:

- إذ لا يُمكن أن توجد جودة حقيقية في المؤسسات والمجتمعات من غير وجود الجدية فيها.
- ولا يُمكن أن يظهر الإبداع في المؤسسات من غير وجود حُسن الاستماع.
- ولا يُمكن أن يكون هناك امتياز في المؤسسات والمجتمعات من غير وجود سعة الصدر.

والربط الصحيح لمفاهيم الجودة والإبداع والامتنياز مع هذه الثقافات سيرفع في مستوى تلك المفاهيم والثقافات، وبالتالي فإن تدريب الموظفين والأمة على مفاهيم الجودة والإبداع والامتنياز (من خلال هذه الثقافات الثلاثة) سيرفع من مستوى النهضة والرفي في المجتمعات.

### #3 التنبيه اللطيف غير اللوح ولا الجارح للسلوكيات السلبية في المجتمع:

يعلم الجميع أن السلوكيات التي ذكرناها في الفصل السابق هي سلبية، ولكن المشكلة هي في الشيزوفرنيا الظاهرة في المجتمع والتي تسمح لهذه السلوكيات بالظهور مع أنها تتعارض مع الأفكار المترسخة في المجتمع. وإذا استطعنا أن نفرض "قواعد حسن الاستماع" (وهذه هي الخطوة الأولى في العلاج)، واستطعنا أن ننشر الأفكار المتعلقة بـ "سعة الصدر وحسن الاستماع والجديّة" فإننا على ثقة أنها ستضع الدافع عند المجتمع للتخلص من هذه السلوكيات السلبية. ولكن المشكلة هنا أن المجتمع ربما لا ينتبه لهذه السلوكيات، وهنا تأتي الخطوة الثالثة في العلاج وهو عملية التنبيه غير اللوح ولا الجارح لهذه السلوكيات.

ونقول غير اللوح ولا الجارح لأنه يجب على الشخص الذي يقوم بتنبيه الآخرين أن لا يتصرف وكأنه الأستاذ وأن لا يتصرف وكأنه المرجع في الحق والحقيقة؛ إذ ربما يكون للآخرين عذرا في تصرفاتهم.

والنقطة التي نفترض صحتها أن انتشار ثقافة "سعة الصدر وحسن الاستماع والجديّة" كفيل بخلق الدافع في المجتمع لعلاج السلوكيات السلبية بنفسه، وإنما ربما يكون المجتمع بحاجة للتنبيه. وبالتالي فإن التنبيه ربما لا يكون فعالا إذا لم تنتشر هذه الثقافات بشكل كافٍ.

وسنقوم بتفصيل موضوع هذه الثقافات الثلاثة (سعة الصدر وحسن الاستماع والجديّة) في الجزء الثالث من هذه السلسلة.

## مؤلفات سابقة للمؤلف

الجن ... ما نتوهمه لهم وما يمكن استنتاجه عنهم: نظرة منهجية تهدف لوضع موضوع الجن على قاطرة البحث العلمي (2012)، مصر: عالم الكتب للنشر والتوزيع.

العبرة الكبرى: النعمة التي تحل على أي شعب (أو أُمَّةٍ يَمَنُ فيهم العرب والمسلمين) يَرَوْنَ أنفسهم أنهم أفضل الشعوب وأذكى الشعوب وأشرف الشعوب وأنَّ الكون كله يدور حولهم وأنه يحق لهم ما لا يحق لغيرهم (2012)، مصر: عالم الكتب للنشر والتوزيع.

### السلسلة الإدارية:

إدارة الابتكار (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الأول .

حسن الاستماع وإدارة الحوار (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الثاني.

منهج الإبداع (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الثالث.

مهاره الربط والتحليل المنطقي (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الرابع.

تقييم الفعالية والكلفة والمخاطر (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الخامس.

منهج التطوير (2016) السلسلة الإدارية - الجزء السادس.

إدارة المعرفة (2016) السلسلة الإدارية - الجزء السابع.

إدارة التميز (2016) السلسلة الإدارية - الجزء الثامن.

### السلسلة الفكرية:

أصل الإنسان (2016) السلسلة الفكرية - الجزء الأول.

ذو القرنين وأهل الكهف (2016) السلسلة الفكرية - الجزء الثاني.

الهلال بين الرؤية والحساب (2017) السلسلة الفكرية - الجزء الثالث.

الفلسفة الألفية ومنهج المقاربية (2018) السلسلة الفكرية - الجزء الرابع.

تحليل الأدلة والقرائن (2019) السلسلة الفكرية - الجزء الخامس

### السلسلة في نهضة المجتمعات:

القواعد في الحوار الجدي المفيد (2021) - الجزء الأول.

الثقافات والسلوكيات السلبية في مجتمعاتنا ومقترحات في علاجها (2021) - الجزء الثاني.

أعمدة النهضة الثلاثة: سعة الصدر وحسن الاستماع والجديّة (2021) - الجزء الثالث.

ملاحظة: بعض الكتب السابقة يمكن تنزيلها بصيغة الـ pdf من العنوان التالي:

omr-mhmd.yolasite.com