

إدعم نجاحك بالمشاركة الوجدانية



ما سبب اهتمام الفرد برأي الناس؟ وما سبب محاولته كسب رضاهم؟ إن بعض الباحثين يعتبر السبب السلطة.. سلطة من بيدهم الثواب والعقاب كالوالدين, أو المشاركة الوجدانية التي تجمع الافراد في حالات الافراح والاحزان, ولذا (يجب المرء أن يتأكد عادة إن كان مرضياً عنه أم لا .. أي إن كانت لديه المؤهلات الانسجامية أم لا .. فإن لم يكن حائزاً على الرضا - الذي هو أهم المؤهلات الانسجامية - كان مهدداً بالعقاب أو بالفصل أو بالنبد).

والعامل المهم في أن يندفع الانسان في سبيل الحصول على رضا الناس, كما يبدو, هو حبه لذاته.. فإنما يهتم بآرائهم عنه لأن رضاهم يعني حصوله على المكانة اللائقة والاحترام لشخصيته..

والانسان, كما تراه الفيلسوفة الفرنسية سيمون دي بوفوار, لا يمكن أن ينفصل عن الناس, لان (الحياة علاقة بالعالم, وأن الفرد يحدد نفسه بما يصطفيه لنفسه .. وينبغي لنا أن نلتفت صوب العالم لنجد الحلول للأسئلة التي تشغلنا...) .

كما ينوه انتوني ستور بأن الناس بحاجة الى العلاقات مع بعضهم البعض, وعلى قدم المساواة, من أجل أن يدركوا إمكاناتهم الكاملة...

فالمرأة التي يرى فيها الفرد شخصيته هي المجتمع, وحرى بالفرد أن يرجع الى تلك المرأة لتعكس له

نفسه... والصفات الكريمة إنما تظهر على وجه تلك المرأة نتيجة الانسجام والتوافق مع الناس... أما هيلين شاكتر, مؤلفة كتاب (كيف تتكامل الشخصية) فإنها ترى أن رضى الناس راحة للنفس.. وسعادة, والتجانس معهم حاجة اجتماعية...

والانسان, والحيوان أيضاً, يوصف بأنه ذكي : (إذا كان قادراً على تكييف نفسه لمحيطه), فالقدرة على مسايرة الآخرين وجه من وجوه الذكاء الاجتماعي, وهذه المسايرة أو معاملة الناس بالحسنى و ليست بموهبة يرثها البعض ويحرم منها البعض الآخر, بل هي ضرب من المهارة يكتسبها الانسان بالتدريب والممارسة, كلعب الكرة, وركوب الدراجة, والسباحة, وغير ذلك من المهارات...

وقد أصبح من البديهي في هذا العصر : (أن المهارات تحتاج الى معلومات اساسية وكثير من التدريب)... ومتى أظطلع الانسان من آراء المجربين والخبراء اتضح له الطريق, وحصل على تلك المعلومات الاساسية, وظهر له أن ليس هناك شخص مكروه لان الله تعالى قد خلقه مكروهاً, أو آخر محبوب لانه ولد وولد معه حب الناس له دونما جهد أو تدريب...

حب الناس

يوجه البروفيسور هينر نصيحته الى الراغب في الحصول على حب الناس وكسبهم قائلاً :

1- افترض أن الناس يحبونك, واتصل بهم وانت مشبع بهذه الروح.. فلئن افترضت العكس وحاولت الابتعاد عنهم, ظنوا أنك لا تريد أن يقترب منك أحد, وأنك تفضل العزلة والخلو مع نفسك, لذا فإنهم سيتركوك ونفسك...

2- حينما تحيي أحداً, لا تحييه بلسانك فقط . بل أضف الى تحيتك إبتسامة ... وإشارة يد, أو مصافحة. فلئن شعرت بأنك تبالغ بالمجاملة وتظاهر بالود, فاستمر على المبالغة بالمجاملة, والتظاهر بالود الى ان تصبح هذه الصفات طبيعية لا تكلف فيها ولا مبالغة..

3- اعترف بخطئك وسوء تصرفك حينما يحصل منك سوء تصرف, وليس القصد من وراء هذا أن تجعل من نفسك اضحكة وموضع سخرية, ولكن ليكن لديك من سعة الصدر وحب المرح ما يسمح لاصحابك بالضحك من سوء التصرف الذي وقعت فيه.. إن ذلك يجعلهم يشعرون بسمو المكانة والارتياح, ويجعل شخصيتك مرنة مرحة...

4- فكر بالشخص الآخر, واهتم بما يطيب له من أحاديث, فسيعتبرك ذا شخصية مهمة ومحبوبة.. لأن ((الشخص الذي يفتقد الاهتمام بالناس لا يؤمل أن يبني علاقات طيبة في مجتمعه)) .

وأن ((التطور الحر للشخصية يستبعد الاهتمام بالذات)).. بالإضافة الى أن الالتفات نحو الناس - بدل الاهتمام بذواتنا - نوع من التواضع الجميل ..

التواضع

يعزو الفيلسوف رسل أعظم الفضل في سعادته الى أنه استطاع أن يخفف , شيئاً فشيئاً , ومن استغراقه في ذاته والمبالاة بنفسه , وأن يلتفت نحو العالم الخارجي ...

قد يبدو للوهلة الاولى أن العزوف عن الذات - وهي عالمنا الداخلي - والالتفات نحو العالم الخارجي ,

أمر ليس ببالح الأهمية , لكنه يعني التغيير الجذري لنظرتنا في الحياة , والتحول من الإعجاب والفخر بأنفسنا , الى الإعجاب بمفاخر الناس .. من الركض وراء النهم النفسي , الى القناعة بالقليل ... من التناول والكبرياء , الى التساؤل والتواضع .

أن الناجح يرتفع الى مكانته السامية , بالتخلي عن المكانة السامية , ويكبر في عيون الناس , قدر ما يتضائل ويتواضع .. وليس في التاريخ من إنسان عظيم لم يتصف بالتواضع خلقا , ولم تخلد شخصية لا تصفها بالكبرياء والجبروت .. وسير قادة المجتمعات ومصلحي البشر تفيض بالأمثلة الناطقة , والكتب السماوية المقدسة - التي هي قادة الكتب الاجتماعية وحاملة لواء الإصلاح - تضع التواضع اساسا اوليا للخلق العظيم ...

ومن يريد التواضع عليه ألا يحاول تعليم الناس - تبرعا - إلا اذا طلبوا منه ذلك خصوصا اذا علم مقدما بأن تبرعه بالتوجيه والنصيحة لن يثمر شيئا ..

إن أكثر المفكرين في العصور القديمة - ولا زال بعضهم حتى يومنا هذا - (يحسبون أن الانسان يتأثر كل التأثير , في عقيدته أو اخلاقه , بالموعظة والكلام المجرد , إنهم يجهلون حقيقة الانسان , وكيف أنه يتأثر بطروفه الواقعية أكثر مما يتأثر بالأفكار المثالية التي يوعظ بها , فالموعظة لا تجدي نفعا الا اذا كانت ملائمة للظروف الواقعية ومنسجمة معها ..).

يقول برنارد شو : (إن كنت تعلم الانسان أي شيء , فلم يتعلم ابدا ..) .

لذا فإن من يعلم الناس يتعب , لانهم لا يتقبلون الارشاد , كما اتضح , ولأن تقبلهم التعليم والتوجيه معناه الاعتراف الضمني بقله إطلاعهم , أو ضعف ذكائهم و ثم اعترافهم بسبق من يقوم بالتعليم , وبامتيازهم عليهم ..

فليكن شور الآخرين نصب اعيننا و ولنحاول أن نجد المناسبة التي نرفع فيها من شأنهم , ونشعرهم أنهم ارفع مما يتصورون , لا بالتحدث عنهم مباشرة , بل بالتحدث عن مواطن اللباقة والذكاء في فعل من افعالهم .

المجاملة

قال الفيلسوف الالماني المشهور شوبنهاور : (إن المجاملة كالمقاعد المطاطية للعربة , لا تحتوي غير الهواء , لكنها تخفف من عثرات الحياة...) .

ولكي نتأكد مما تفعله المجاملة , عمليا , باستطاعتنا أن نجربها مع اللذين لا تربطنا وإياهم روابط ودية قوية .. ولنحاول , مثلا , أن نجد في ملابس أحدهم قطعة حسنة - وليس من المعقول أن تخلو جميع ملابس من شيء حسن - فنقول له بلهجة العجب : حقيقة أن الخياط الذي فصل هذا الثوب قد أجاد تفصيله ...! من أي مخزن اشتريته ؟ .. ولننظر ما سيكون رده .. فقد ثبت بالتجربة أن الفرد - حتى وان كان قلبه ممتلئا غيظا وحقدا - لا بد أن يراجع ذهنه قليلا ويقول في نفسه : إن هذا الانسان يمدح ذوقي , ويحب شخصيتي .. إنه ليس مكروها الى الدرجة التي كنت أتصورها .. يظهر أن فيه بعض النواحي الطيبة .

وقد قال المفكر إيمرسن : (إن المدح هو الهدية الوحيدة التي يشعر المرء إزاءها بالامتنان) ..

وأن بعض المفكرين يحذرون من (أن المجاملة تفشل , حالما تنكشف للناس) .

نعم تنكشف وتفشل اذا كانت مرتدية ثوب الرياء ...

ولكن , كيف يمكن أن تنكشف المجاملة وتفشل , اذا كانت صادرة عن قلب صادق ؟! ... قال بعضهم إن

الكلمة إذا خرجت من القلب وقعت في القلب , وإذا خرجت من اللسان , لم تجاوز الآذان ..) .

وقال بعضهم ايضا (اثن على الاصحاب من غير إسراف يخرج بك الى الملق الذي يمقتونك عليه , ويظهر لهم

منك تكلف .. وإنما يتم لك ذلك اذا توخيت الصدق في كل ما تثني به .. والزم هذه الطريقة حتى لا يقع

منك توان منها بوجه من الوجوه , وفي حال من الاحوال .. فإن ذلك يجلب المحبة الخالصة , ويكسب الثقة

التامة ..).

فلكي تكون المجاملة صادقة , علينا ان نبحث عن المحاسن - وما أكثرها عند الناس لو فتشنا عنها

بإمعان وتروّ - ولو كففنا النظر عن أنفسنا قليلا .. ولكي نجعل المجاملة مدعومة بالصدق , علينا ان

نجعلها تتنوع , ونجعل أسلوبها يتغير من مرة الى أخرى .. فإذا استعملنا الفكرة نفسها مع كل الناس

, تنكشف لا محالة وتطعننا بطابع الملق , واذا جمدنا على الثوب , وجاملنا به مرات , فقد يثير ذلك

شكوك صاحبنا وقد نلاقي عكس ما نتمنى , فلنغض النظر عن مساوئ الناس , من أجل كسب رضاهم , ولنذكر

حسنة واحدة فيهم بالخير , بعد أن تيقنّا أنها حسنة , ولنطمئن بأن المجاملة لن تفشل حتى مع غير

البشر ...