

الدليل إلى القوة والدهاء



لمى ابراهيم فياض

الدليل إلى القوة والدهاء

تأليف لمى ابراهيم فياض

17 تموز 2021، لبنان

www.lamafayyad.wordpress.com

جميع الحقوق محفوظة © 2021م

تحتفظ مؤلفة الكتاب لمى ابراهيم فياض بحقوق ملكيتها للمواد المنشورة فيه، ويتطلب إعادة نشر أي مادة إلكترونيًا أو ورقياً الحصول على موافقتها مع الإشارة إلى المصدر.

من غير القانوني نسخ وتوزيع أو إنشاء أعمال مشتقة من هذا الكتاب كله أو حتى جزء منه، أو المساهمة في نسخ وتوزيع، أو خلق من أعمال هذا الكتاب. وبالتالي هذه النسخة الإلكترونية من الكتاب هي للاستخدام الشخصي فقط لغاية القراءة والاطلاع.

978-1-291-35701-1

Imprint: Lulu.com

Lulu for Publishing



أعمال أخرى

- التعاويذ السحرية في الألعاب النفسية، في التلاعب النفسي وعلم النفس المظلم، 219 صفحة
- كتاب الحلقات الخمس، مياموتو موساشي، ترجمة لمى فياض
- الدليل إلى القوة والدهاء، 672 صفحة
- خواطر بارابسيكولوجية، ما وراء الطبيعة، لمى فياض
- أسرار العرافة بالأحرف الرونية، لمى فياض
- المختصر في قوانين الطبيعة البشرية، تلخيص وترجمة لمى فياض
- فن الحكمة الدنيوية، بالتاسار غراسيان، ترجمة لمى فياض

مقدمة

"الدليل إلى القوة والدهاء" بقلم لمى ابراهيم فياض هو تجميع لأغلب المقالات والكُتَيِّبات والكتب والترجمات والملخصات التي تقع ضمن السلطة والسطوة والقوة والدهاء والميكيا فيلية والرواقية والتلاعب النفسي وعلم النفس المظلم والتي قمتُ بالعمل عليها من ترجمة أو تلخيص أو تلخيص وترجمة أو كتابةً بقلمى أو من تألِفي أو بشكل مقال بحثي، طوال إحدى عشر عاماً، من العام 2010 ولغاية العام 2021. ويمكن استخدام هذا الدليل من قبل القارئ كمرجع ومدخل لمعظم المصادر والأفكار في المكيافيلية وعالم القوة والسطوة والتلاعب والاعواء والرواقية وفهم الطبيعة البشرية الخ

الفهرس

فهرس المحتويات

5	مقدمة.....
6	الفهرس.....
9	إمّلك دهاء الثعلب وذكاء الذئب.....
29	مكتبة المكيا فيللي - ماذا يقرأ المكيا فيللي.....
51	فن الدهاء والحيلة عند العرب.....
73	حيل الذكاء - دهاء الإغريق الميتيسي.....
79	قوانين الدهاء.....
98	موجز قوانين القوة الثمانية والأربعون.....
134	كيف تنتصر على أعدائك.....
151	القانون الخمسون - كُن جريئاً ومقدماً.....
163	10000 ساعة نحو التميز والإتقان.....
176	فن الإغواء.....
201	قوانين الطبيعة البشرية.....
214	ملخص القوانين الثمانية عشر من قوانين الطبيعة البشرية.....
226	الثالوث المظلم للشخصية.....
236	المرأة السيكو بائية، ابنة الشيطان.....
249	القوانين التسعة للثالوث المظلم للشخصية.....
263	الخطيئة الثامنة.....

274	نظرية الوجه الغليظ والقلب الأسود.....
281	جوتشي والإعتماد على الذات.....
290	بالداساري كاستيجليونى وكتاب رجل البلاط.....
321	فن سبريتزاتورا - إجعل منجزاتك تبدو بلا جهد.....
328	كيف تصبح رواقياً؟.....
329	الرواقية الحديثة في القرن الواحد والعشرين.....
344	حب القدر Amor Fati.....
360	تذكر موتك Memento Mori.....
370	فن الدفاع عن النفس اللفظي، الأيكيدو اللغوي.....
379	كيف تصنع مريضاً نفسياً.....
393	بالتاسار غراسيان وفن الحكمة الدنيوية.....
432	سطوة المعرفة.....
439	خواطر القوة والسطوة.....
439	طلب المساعدة.....
440	عبد الله ابن المقفع.....
441	قواعد السطوة في السياسة اللبنانية.....
443	القليل والقال والنكد السياسي.....
444	قوانين القوة والطبيعة البشرية في الأمثال الشعبية.....
446	خاطب في الناس مصالحهم.....
447	إختلاف تطبيق قواعد السطوة باختلاف المركز.....
447	التناقض بين المبالغة في الظهور والمحتوى الحقيقي.....

449	كُن كالحرباء المتلونة.....
450	كيف تصبح رشيماً استراتيجياً؟.....
452	لا تكن مخلب قط أو خانع.....
453	أدوات التخطيط الاستراتيجي.....
454	عزيزتي الميكيا فيلية.....
462	عزيزي المكيافيلي.....
479	الشخصيات السامة على التواصل الاجتماعي.....
493	250 تقنية سريعة في التلاعب النفسي.....
522	صناعة السلطة والقوة.....
574	كتاب الحلقات الخمس - مياموتو موساشي.....
575	فهرس كتاب الحلقات الخمس.....
576	مقدمة.....
577	مياموتو موساشي.....
587	كتاب الحلقات الخمس.....
601	كتاب الحلقات الخمس - مياموتو موساشي.....
603	كتاب الأرض.....
618	كتاب الماء.....
638	كتاب النار.....
658	كتاب الرياح.....
671	كتاب الفراغ.....

إمّلك دهاء الثعلب وذكاء الذئب

بقلم: لمى فياض

آذار 2017

يتناول هذا المقال فن الدهاء وحيل الذكاء فيعرض دور الدهاء في الميثولوجيا الاغريقية والميثولوجيا الاسكندنافية النوردية وفي أساطير ما بين النهرين، ويتطرق إلى فن الحيلة والدهاء عند العرب من خلال كتبهم ومؤلفاتهم مثل "سراج الملوك في سلوك الملوك" و"تسهيل النظر وتعجيل الظفر في أخلاق الملك وسياسة الملك" و"السياسة والحيلة عند العرب"، كذلك ما وَرَدَ عنه في كتاب كليلة ودُمنة، مروراً بمكيافيللي "الأمير"، والدهاء والحيل في التراث الصيني والياباني عبر كتاب "فن الحرب - سن تزو" وكتاب الاستراتيجيات الست وثلاثون" و"كتاب الحلقات الخمس"، وصولاً إلى كتابي روبرت غرين "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" (the 48 laws of power) و"ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" (the 33 strategies of war).

الدهاء وفن الحيلة

الدهاء شكل من الذكاء والفكر، وأسلوب معرفة، وهو عبارة عن مجموعة مركبة، ولكنها مترابطة أشد الترابط، من التوجهات العقلية، والسلوك الفكري، تجمع الحس والفتنة والتنبؤ والملاينة والمخادعة والمكر والنباهة والبديهة والمهارات المختلفة والحكمة. وهو ينصبّ على وقائع خاطفة مائعة محيرة ومختلطة، لا تخضع للقياس الدقيق، ولا للحساب المحدد ولا للتدبير المنطقي الصارم. وقد يقع أيضاً هذا الاسم

على من كثرت حيلته وقويت فطنته، وكان وصوله إلى أغراضه بألطف الوجوه التي يمكنه التوصل بها إليه فتراه أبداً كأنه أبله متبale وهو يحصي دقائق الأمور، ويدبر لطيفات الحيل؛ فلا ينطق حتى يرى جواباً مسكناً أو خطاباً معجزاً، ولا يفعل حتى يرى فرصة حاضرة، ومضرة غائبة. فعدوه مغترّ بعداوته، ومقدر عليه الغفلة والبله بغوايته؛ وهو مثل النار الكامنة في الرماد، والصوارم المكنونة في الأغمار.

مجموعة الكلمات، الخديعة، الاحتيال، المماحلة، المناورة، الإيهام، الرجرجة، المخاتلة، الإغراء، التي تحدد بما تتضمنه من سمات نوعية هذا النمط من الذكاء الدهائي الذي يتميز بالمعاجلة والمرونة، والإلتواء والمخادعة مما يمكنه من مواجهة ما لم يكن في الحسبان، والتصدي لأكثر الظروف تغيراً والفوز في المعارك غير المتكافئة على أعداء تسلحوا بأسلحة أفضل لخوض مباراة القوة.

الدهاء في الميثولوجيا

الدهاء في أساطير بلاد ما بين النهرين

تمثّل الدهاء في أساطير بلاد ما بين النهرين في الإله "إنكي" (Enki) حيث تركّز هذه الأساطير على طبيعة الإله "إنكي" المحب للمتعة والأذى. والإله إنكي (Enki) هو إله المياه العذبة الباطنية عند البابليين، واسمه "إيا" عند السومريين. وهو إله الحكمة والزراعة والبناء والسحر والفن والحرف اليدوية. كما هو إله للمكر والدهاء والحيلة تماماً كالماء الذي يعرف طرقه وقنواته متحايلاً على الحواجز والعوائق. كذلك فهو إله الحكمة والمعرفة العميقة تماماً كالماء الساكن عندما تنظر إليه لا تدرك له قرار، أيضاً هو إله السحر والقوى الغامضة وإليه تُعزى معظم أساطير خلق

الإنسان أو الدور الرئيسي المباشر في خلقه. ويظهر إنكي كرجل ملتج محاط بمياه فوّارة، ويحرص على خدمته إله بوجهين يدعى أوسمو - إيسيمود. رموز إنكي هي السمكة الغرزة وصولجان برأس كبش.

الدهاء في الميثولوجيا الإسكندنافية

تمثّل الدهاء في الميثولوجيا الاسكندنافية في لوكي (Loki)، وهو كيان الشغب والمشاكسة والأذى في الميثولوجيا الاسكندنافية النوردية وهو ابن العملاقين "فاربوتي" و"لوفي" وأخ بالتبني للإله "أودن" (Odin)، ويوصف بأنه مبتكر كل أنواع الاحتيال، وقد خالط الآلهة بحرية حتى أنه أصبح أخاً لأودن بالدم. وفي الأسطورة، فإن لوكي ليس إلهاً ولا يوجد له أتباع، فهو إذاً شخصية ميثولوجية أكثر من كونه إلهاً. كان لوكي محتالاً مشهوراً في الأساطير الإسكندنافية النوردية، فقد كان يستمتع بإثارة المشاكل بين الآلهة والعمالقة. ومن الصعب تحديد ما إذا كان لوكي متخذاً جانب الآلهة أم لا، كان يُساعد ثور (thor) في مغامراته أحياناً، وينقذ الآلهة من المشاكل، ولكنه في أحيان أخرى يسبب المشاكل للآلهة ويؤذيها. كما كان بارعاً في التنكر ويقوم بتبديل شكله فيتخذ شكل حصان أو أشكال أخرى من أجل تحقيق مآربه.

وإن أكثر ما يشتهر به لوكي هو مكيدته لقتل بالدر ابن أودين، إذ كان الآلهة يلعبون برمي الأشياء على بالدر دون أن يتأذى، ولكن لوكي اكتشف طريقة وحيدة تقتل بالدر وهو الهدال (نبات طفيلي) الذي لا ينمو على الأرض بل متسلقاً على الأشجار، فصنع لوكي سهماً من الهدال وأعطاه لهورد الإله الأعمى

ليقوم برميهِ على بالدر خلال اللعبة من باب الفكاهة مثل بقية الآلهة، وهكذا فعل هودر وقتل بالدر بطريقة غير متعمدة. حاولت الآلهة استرجاع حياة بالدر من الموت وتوسلوا إلى "هل" إلهة الموت لتحريره فاشتُرطت أن ينتحب عليه كل مخلوق حي على الأرض لإحيائه من جديد، فبكى العالم باستثناء عملاقة رفضت الانتحاب، وبقي بالدر في عالم الموتى، ويعتقد أن هذه العملاقة ليست سوى لوكي متنكراً.

الدهاء في الميثولوجيا الإغريقية

ارتبط الدهاء في التراث الإغريقي بالربة "ميتيس" (Metis)، حتى أصبح اسم "ميتيس" دالة عليه. ميتيس هي ابنة أوقيانوس، وزوجة زيوس (ملك الآلهة) الأولى، وأم الربة "أثينا". بحلول عصر الفلسفة اليونانية في القرن الخامس قبل الميلاد، أصبحت ميتيس أم الحكمة والفكر العميق، وارتبط اسمها "بالمكر السحري"، وتساوت بسهولة مع قوى الخداع لـ "بروميثيوس". كلمة ميتيس اليونانية تعني الصفة التي تجمع بين الحكمة والمكر. في العصر الكلاسيكي، كان يُنظر إليها من قبل الأثينيين كواحدة من الخصائص البارزة لشخصية الأثيني. كانت ميتيس هي من أعطى زيوس جرعة مما سبّب لـ "كرونوس" أن يتقيأ أشقاء زيوس. كانت ميتيس على حد سواء تهديداً لزيوس وأماً لا غنى عنه، فزيوس لم يقنع بالاقتران في زواجه الأول بميتيس "ربة الدهاء"، بل ابتلعها خوفاً من أن تلد له ابناً أقوى منه يخلعه عن العرش، فجعل نفسه كله دهاءً ميتيسياً. بعد أن ابتلع زيوس ميتيس الدهاء، لم يعد هناك من دهاء يمكن أن يحدث في العالم خارجاً عنه أو ضده. لم يعد من الممكن أن تنتسج خيوط دهاء في العالم دون أن تمر في البداية

من خلال عقله هو. ولم تعد الفترة التي يبسط الإله المهيمن في غضون سلطته تنصوي على نوازل مفاجئة تنتزل من القدر. لم يعد هناك شيء يمكن أن يباغته، أو يخدع يقظته، أو يتصدى لنواياه. كان زيوس يتلقى تحذيراً من الدهاء الميتيسي الذي بداخله يكشف له كل ما يدبر له من خير أو شر، وهكذا لم يعد زيوس يعمل حساب المسافة بين النية والتنفيذ، تلك المسافة التي تبرز منها فجأة، في حياة الآلهة الآخرين وحياة الكائنات الفانية، كمائن الغيب.

فن الحيلة عند العرب

اشتهر العرب قديماً بحيلهم في السياسة والطب والفقه والهندسة والسياسة، وتعددت مؤلفاتهم التي تتناول هذا المجال حتى تجاوزت المئات. ففي مجال السياسة يذهب بعض النقاد إلى مقارنة كتاب "سراج الملوك في سلوك الملوك" للطرطوشي بكتاب "الأمير" لميكافيلي. والطرطوشي هو أبو بكر محمد بن الوليد بن خلف الفهري المعروف بـ"أبي بكر الطرطوشي" أو "ابن أبي رندقة"، ألف كتاب "سراج الملوك" عام 540 هجرية، ثم تم نشره عام 1994 م من قبل الدار المصرية اللبنانية في القاهرة تحقيق محمد فتحي أبو بكر ويأتي في 871 صفحة.

وأيضاً كتب الحسن علي بن محمد الماوردي مؤلفات عدة في فن الحيل والسياسة ومنها كتاب "الأحكام السلطانية" وكتاب "قوانين الوزارة وسياسة الملك"، وأكثرها شهرة كتابه "تسهيل النظر وتعجيل الظفر في أخلاق الملك وسياسة الملك" الصادر عن دار النهضة العربية، بيروت، تحقيق محيي هلال السرحان عام 1981، وقد أورد الماوردي في كتابه هذا فصلاً عن تغير الأعوان وقواعد السياسة لتفادي ذلك،

وقد رأى بأن الملك يساس بثلاثة: القوة في حراسته وحفاظه، وبالرأي في تدبيره وانتظامه، وبالمكيدة في فلّ أعدائه، فمن ضعف كيده قوي عدوه، ولا تستعمل المكيدة إلا مع الأعداء. وقال "ليستعمل الملك مداهنة الأعداء قبل مكاشفتهم، وليجعل المنابذة آخر ما يلجأ إليه، فإنه ينفق في المكاييد من الأموال، وينفق في المحاربة من النفوس"، ثم بيّن أحوال الأعداء وما ينبغي للملك أن يتبعه في كل حالة.

أما كتاب "السياسة والحيلة عند العرب - رقائق الحل في دقائق الحيل" فقد عدّ فنون الحيل، وطبقات مستخدميها، ووضّح محاسن الحيل، والفرق بينها وبين خدع المحتالين، وأثنى على الحيلة ودعى إلى استعمالها. فالحيلة هي "ثمرة العقل، ومستخرجة قوانينه"، وهي أكثر الوسائل حذقاً ومهارة للوصول إلى الأهداف والغايات. وليس المقصود بالحيل هنا تلك الوسائل الملتوية، والطرق الخبيثة التي يتبعها الدجالون في نهب أموال الناس، وتزوير حقائق الأمور، بل المقصود من لفظ الحيل في هذا السياق هو إعمال الفكر، وتشغيل العقل، واستخدام الحكمة، للخروج من مأزق وقعنا فيه، أو لحل مشكلة تواجهنا.

وقد ذكر مؤلف كتاب "السياسة والحيلة عند العرب" في مقدمته أسماء نحو 127 كتاباً قال أنه استعان بها في تأليف كتابه ومنه "المكاييد والحيل" للمدائني، "الهفوات النادرة" للأصمعي، و"لطف التدبير" للخطيب الاسكافي، و"الحيل" للخصّاف. وقد أهدى كتابه إلى الأمير سعد الدين سنبل بن عبد الله الملكي البصري وهو شخص لا يُعرف أين عاش ومتى حكم ومتى توفي، إذ لم يذكر محقق الكتاب أي شيء عنه. كما أن مؤلف الكتاب نفسه لا يُعرف عنه شيئاً ولا في أي عصر كان. بالنسبة للمرحلة الزمنية التي كتبت فيه المخطوطة، فيمكن القول ترجيحاً

إنها تجئ في أواخر القرن الثالث عشر أو أوائل القرن الرابع عشر ميلادي. ويستند في تقدير الفترة الزمنية إلى أن آخر خليفة ورد ذكره مات في العام 1225، وآخر كاتب تضمنت المخطوطة مؤلفاته قد مات في العام 1283.

"رقائق الحل في دقائق الحيل" عبارة عن مخطوطة مكونة من 152 ورقة يعود استنساخها إلى عام 1651 وهي من الموجودات القديمة للمكتبة الوطنية في باريس وتحمل رقم "MSS.N3548". نُشر أولاً باللغة الفرنسية سنة 1976 في باريس وتولى ترجمته "رينيه خوام" وهو باحث ومترجم سوري الاصل يقيم في فرنسا منذ عدة عقود من الزمن وله مساهماته في ترجمة العديد من النصوص التراثية العربية والاسلامية، ومن آثاره ترجمة معاني القرآن الكريم إلى اللغة الفرنسية. وفي عام 1988 أصدرت دار الساقى في لندن "رقائق الحل في دقائق الحيل" تحت عنوان أكبر هو "السياسة والحيلة عند العرب".

في التراث العربي كتب ومؤلفات أخرى عن الدهاء وفن الحيلة، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر: كتاب "الحيل" تأليف "ابن شاعر بنو موسى" وتحقيق "أحمد يوسف الحسن" إصدار جامعة حلب عام 1981. كتاب "الجامع بين العلم والعمل النافع في صناعة الحيل" تأليف "أبو العز بن اسماعيل بن الرزاز الجزري" وتحقيق "أحمد يوسف الحسن" إصدار جامعة حلب عام 1979. كتاب "الحيل والمخارج" تأليف "أحمد بن عمرو بن مهير أبو بكر الخصاف" وتحقيق "يوزف شاخنت" هانوفر 1923. كتاب "المخارج في الحيل" تأليف "محمد بن الحسن الشيباني" وتحقيق "يوزف شاخنت" لايبزج 1930. كتاب "الإشارة إلى أدب الإمارة" تأليف "أبو بكر المرادي" تحقيق "رضوان السيد" بيروت 1981.

الدهاء في كتاب "كليلة ودمنة"

يعتبر كتاب "كليلة ودمنة" من أكثر كتب التراث شهرةً وأوسعها انتشاراً وهو عبارة عن حكايات قصيرة على ألسنة الحيوانات والطيور ذات مغزى إرشادي، والكتاب أصله من كنوز الفكر الهندي، صنّفه البراهما "وشنو" باللغة السنسكريتية في أواخر القرن الرابع الميلادي، وأسماه "بنج تنترا"، أي الأبواب الخمسة. ويُقال إنّ ملك الفرس "كسري أنوشروان" (531-579م) لما بلغه أمره أراد الاطلاع عليه للاستعانة به في تدبير شؤون رعيته، فأمر بترجمته إلى اللغة الفهلوية، وهي اللغة الفارسية القديمة، واختار لهذه المهمة طبيباً "برزويه" لما عرف عنه من علم ودهاء. إلّا أنّ "برزويه" لم يكتفِ بنقل "بنج تنترا"، بل أضاف إليه حكايات هندية أخرى، أخذ بعضها من كتاب "مهاباراتا" المشهور، وصدر ترجمته بمقدمة تتضمّن سيرته وقصة رحلته إلى الهند. وفي منتصف القرن الثامن الميلادي، نقله عبد الله ابن المقفع، في عصر الدولة العباسية، من اللغة الفهلوية (الفارسية القديمة) إلى اللغة العربية. وأدرج فيه باباً جديداً تحت عنوان "الفحص عن أمر دمنة"، وألحقت به أربعة فصولٍ لم ترد في النصّ الفارسي.

وكليلة ودمنة هي قصة عن ملك هندي يدعى "دبشليم" طلب من حكيمة "بيدبا" أن يؤلف له خلاصة الحكمة بأسلوب مسلي. معظم شخصيات قصص كليلة ودمنة عبارة عن حيوانات برية فالأسد هو الملك وخادمه ثور اسمه "شترية" و"كليلة" و"دمنة" هما اثنان من حيوان ابن آوى وشخصيات أخرى عديدة، وهكذا تدور القصص بالكامل ضمن الغابة وعلى ألسنة هذه الحيوانات، وقد ضمّ الكتاب تعاليم أخلاقية موجهة إلى رجال الحكم وأفراد المجتمع. وقد اعتمد ابن المقفع أسلوب السهل الممتنع في كتابه وانبنى الكتاب على حكايات اتخذ فيها الحيوان بديلاً عن

الإنسان ودليلاً عليه فقامت على الإيحاء بأسلوب رمزي مبطن بحيث لا يثير غضب الحاكم المستبد.

وهكذا كان الفيلسوف بيدبا يقص الحكمة والموعظة على لسان الحيوان والطيور للملك دبشليم، يخبره عن الدهاء والمكر على لسان الأرنب الذي قهر الفيلة وطردهم من موطنه. ويخبره عن عاقبة التعجل على لسان الناسك النادم الذي قتل حيوانه الأمين بسبب العجلة وعدم التيقن. وكيف يعكر سوء الكلام صفو الضمائر بين المتحابين وعلى هذا النحو وضّح أمور الحكم والسياسة وبيّن أمور الحياة والبشر.

والجدير بالذكر بأن ابن المقفع هو أبو محمد عبدالله بن المقفع وقد كان اسمه عند الولادة "روزبة بن داؤية" وكنيته "أبا عمرو" وهو فارسي الأصل ولد في قرية جور في إيران عام 720 ميلادية، وقد كان مجوسياً، كما كان ناشطاً في نشر مذهب المانوية ولكنه اعتنق الإسلام فيما بعد. ولقد اتهم بالزندقة وألقي القبض عليه في "البصرة" بأمر من الخليفة سنة 756 أو بعدها بقليل، وكان والي تلك المدينة يكرهه، فعذّبه عذاباً فظيماً، وقتله بتقطيع أطرافه وأعضائه وحرّقها.

الدهاء والحيل في التراث الصيني والياباني

تعتبر الثقافة الصينية استعمال الحيل والتفطن لها أمراً إيجابياً على عكس العديد من الثقافات الأخرى التي ترى استعمال الحيل أمراً لا أخلاقياً. وقد اشتهر في التراث الصيني، عدة كتب أو مخطوطات عن اعتماد الحيل والاستراتيجيات للتغلب على العدو، ومن هذه الكتب "فن الحرب" لـ "سن تزو" (Sun Tzeu) وكتاب

"الاستراتيجيات الست وثلاثون" (*The Thirty-Six Stratagems*)، أما في التراث الياباني فقد اشتهر كتاب الحلقات الخمس (*The Book of Five Rings*) من تأليف المبارز الياباني مياموتو موساشي (*Miyamoto Musashi*)، وقد قمتُ بترجمته بالكامل للغة العربية في كتاب منفصل.

كتاب فنّ الحرب (*the art of war*) هو أطروحة عسكرية صينية كتبت أثناء القرن السادس قبل الميلاد من قبل سن تزو Sun Tzu، (ولد في عام 551 قبل الميلاد، وتوفي عام 496 قبل الميلاد) وهو جنرال صيني وخبير عسكري وفيلسوف، ذاع صيته بسبب عبقريته العسكرية التي اشتهر بها. اعتبر "فن الحرب" لفترة طويلة مرجعاً كاملاً للاستراتيجيات والوسائل العسكرية، حيث كان له تأثير ضخم على التخطيط العسكري، كما لعب دوراً في التأثير على نابليون والأركان العامة الألمانية، وحتى في تخطيط عملية عاصفة الصحراء. وكان ملهماً لزعماء عالميين مثل ماو تسي تونج. الكتاب مُقسّم لعدة فصول تناقش العديد من التكتيكات العسكريّة التي قد تصلح ليس للحرب والاشتباك فحسب، بل يمكن تطبيقها في العلاقات الفرديّة والقوميّة والدوليّة أيضاً، ولعلّ من أبرز هذه الفصول التالي: فصل وضع الخطط، فصل الهجوم بالخداع، فصل الأوضاع العسكريّة، فصل استخدام الجواسيس، والعديد من الفصول الأخرى التي ستمنحك جرعة من الأساليب والاستراتيجيات المهمّة لأجل سحق الأعداء. ومن أشهر مقولات سون تزو: "إن كنت تعلم قدراتك وقدرات خصمك، فما عليك أن تخشى من نتائج مئة معركة، وإن كنت تعرف قدرات نفسك، وتجهل قدرات خصمك، فلسوف تعاني من هزيمة ما بعد كل نصر مكتسب، أما إن كنت تجهل قدرات نفسك، وتجهل قدرات خصمك، فالهزيمة المؤكدة هي حليفك في كل معركة."

كتاب "الحيل الست والثلاثين" أو "الاستراتيجيات الست وثلاثون" (*The Thirty-Six Stratagems*) هي مجموعة من الحيل أو التكتيكات من التراث الصيني

تنسب إلى الجنرال الصيني "تان داوجي" يمكن استعمالها في السياسة أو في الحياة اليومية وتعتبر من التراث الصيني العام. وقد عجز المؤرخون عن تحديد زمن كتابة هذه الإستراتيجيات، ولم يجدوا أي دليل يشير إلى هوية مؤلفيها، ولكن يعتقدوا أن تاريخ وضع وجمع الإستراتيجيات الست والثلاثين يعود لأكثر من ألفي عام. ويعود تاريخ اكتشاف الكتابات الأصلية لهذه المجموعة من الإستراتيجيات إلى عام 1941م في منطقة سيشاوان (Sichuan) في الصين، لكن تبين عند اكتشافها أنها لا تزيد عن كونها نسخة من مخطوطة سابقة يعود زمنها لنهاية عهد أسرة مينج أو بدايات حكم أسرة كوينج. جاء النص الأصلي المكتشف غاية في القصر، لا يزيد عن 138 حرف/كلمة صينية، يذكر منطوق كل إستراتيجية ثم يتبعها بتفسير قصير مختصر. وفي حين تركز بقية الكتب الصينية العسكرية مثل كتاب "فن الحرب" على التنظيم العسكري للجيش وطرق القيادة وسبل التفكير التكتيكي في أرض المعركة، نجد هذه الإستراتيجيات قابلة للتطبيق بشكل أفضل في عالم السياسة والدبلوماسية والتجسس.

جاءت الإستراتيجيات الستة والثلاثون في ست مجموعات، كل مجموعة منها مقسمة إلى ست إستراتيجيات. الثلاثة الأولى مقسمة إلى الإستراتيجيات المعتمدة على حالات التمتع بالأفضلية، وعلى انتهاز الفرص السانحة، وعلى الهجوم، وهذه الثلاثية الأولى تصلح للاستخدام في حالة الانتصار والفوز. الثلاثية الثانية تُستخدم في حالة الدفاع وفقدان الأفضلية، وهي تحديداً إستراتيجيات الفوضى والإرباك، ثم الخداع، وأخيراً إستراتيجيات المواقف اليائسة. أما الإستراتيجية الأخيرة (رقم ال36) فلا تجد أحداً يعرف على وجه الدقة المعنى الحقيقي الواضح لكل إستراتيجية، فالتعميم يجعلها تقبل أكثر من تفسير منطقي.

كتاب الحلقات الخمس هو عمل عن الكينجوتسو والفنون القتالية عموماً و كتاب في فن الحرب والتكتيك والفلسفة، كتبه المبارز الياباني مياموتو موساشي

(Miyamoto Musashi) (1584-1584) حوالي العام 1645. ومياموتو موساشي كان مقاتلاً يابانياً، اعتُبر من أعظم الساموراي في اليابان، حيث امتلك مواهب مميزة في المبارزة. عُرف عنه أنه منذ وقت مبكر من حياته، خاض موساشي أكثر من 60 حرباً، وأنه ابتكر أسلوب "هيوهو نيتن إيتشي ريو" في المبارزة. وقد قمتُ بترجمته للغة العربية في شكل كتاب منفصل عن هذا الكتاب الدليل.

يتمتع الكتاب بجمهور أوسع من نطاق الفنون القتالية. على سبيل المثال، يجد بعض كبار رجال الأعمال مناقشاته حول النزاع واستغلال الفرص أمراً ذا علاقة بعملهم. وتستخدمه مدرسة "هيوهو نيتن إيتشي ريو" كدليل لممارسة الأساليب والفلسفة. والكتاب مقسم إلى خمسة فصول: الأرض، الماء، النار، الهواء، والفصل الخامس الفراغ.

وضع موساشي مفهوم الجدية في عمله. على سبيل المثال هو يشير كثيراً إلى أن أساليب التلويح مبالغ بها، ويقابل القلق بشأن مثل هذه الأشياء بمبدأ أن الهدف من كل أسلوب هو ببساطة الإنهاء على الخصم. ويؤكد أيضاً بأن المفاهيم في الكتاب مهمة في المعركة على أي مقياس، سواء في المبارزات الفردية أو المعارك الهائلة. غالباً ما ينبه موساشي القارئ أن عليه يتحرى المبادئ ويتعمق بها عن طريق الممارسة بدلاً من محاولة تعلمها بمجرد القراءة.

الميكيافيلية في كتاب "الأمير"

كتاب الأمير هو دراسة في الفقه السياسي أعدها نيكولو ميكيافيلي (Niccolo Machiavelli) سنة 1553 أثناء تواجده في قرية سانتاندريا بركوسينا وقد أهدى ميكيافيلي هذا العمل إلى لورينز الثاني دي مديتشي على أمل استعادة

منصب أمين الجمهورية، وتم نشره سنة 1532 بعد وفاته. وهو بلا شك أكثر أعماله شهرة، واستحدث منه اسم "المكيافيلية" وصفة "المكيافيلي". والمكيافيلية (*Machiavellianism*) هي "توظيف المكر والازدواجية (الخداع) في الكفاءة السياسية أو في السلوك العام"، وهو أيضاً مصطلح يعبر عن مذهب فكري سياسي أو فلسفي يمكن تلخيصه في عبارة "الغاية تبرر الوسيلة". وأشهر عبارة لمكيافيلي "أن تكون مرهوباً أفضل من أن تكون محبوباً".

حاول ماكيافيلي اتباع منهج جديد مختلف عن مناهج من سبقوه، وهو منهج اختبائي صرف قائم على دراسة التاريخ، وكذلك على ملاحظة الواقع، كان ذلك بعد دراسة النجاحات البشرية في وصول الناس إلى غاياتهم. ولقد وضع أهم صفات الأميرالحاكم في نظره، فمن ناحية الأخلاق عليه التخلص من الأخلاق والتقاليد والبدع والقيم المسيحية وخاصة التواضع والرضوخ للحكام، واستعمال الدين كوسيلة لكسب الشعب، ومن ناحية السياسة الداخلية على الأمير أن يجمع بين حب الناس وخوفهم منه، وإن تعسر ذلك فعليه أن يتأكد من كونه مخافاً ومهاباً. أما بصدد السياسة الخارجية فالحاكم يهلك إذا كان سلوكه متقيداً دائماً بالأخلاق الفاضلة، ونصحه بأن يجمع بين أسلوب الإنسان وأسلوب الحيوان، فإن اختار أسلوب الحيوان فعليه أن يكون ثعلباً وأسداً في ذات الوقت ، أي يتبع أسلوب الثعلب القائم على الحيلة والمكر والخداع والمراوغة و النفاق والرياء، وأسلوب الأسد القائم على القوة والعنف والبطش. (ذكاء الثعلب وقوة الأسد). واستنتج "ماكيافيلي" من هذا أنه لا يلزم الأمير أن يكون متحلياً بفضائل الأخلاق المتعارف عليها، ولكن يجب عليه أن يتظاهر بأنه يتصف بها وينبغي له أن يبدو فوق كل شيء متديناً.

إمتلك دهاء الثعلب مع "روبرت غرين"

روبرت غرين هو كاتب ومتحدث أمريكي اشتهر بكتبه حول النفوذ والاستراتيجيات والإغراء وفن الإغواء. ألف خمسة كتب من أكثر الكتب مبيعاً وهي "48 قانوناً للسلطة" (The 48 Laws of Power)، "فن الإغواء أو فن الإغراء" (The Art of Seduction)، "33 استراتيجية للحرب" (The 33 Strategies of War)، القانون الخمسون مع 50 سنت (The 50th Law) والإتقان (Mastery).

كتاب "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" (the 48 laws of power)، صدر عام 1998، وأصبح الكتاب المفضل لدى السياسيين والمشاهير وحتى المحكوم عليهم بالسجن، ويعتبر تجربة مغيرة لحياة أولئك الذين يدرسون الكتاب ويطبقون مبادئه في الحياة الحقيقية.

يسرد الكتاب 48 قانوناً، دونت تحت ما يسمى بـ "قوانين السلطة" في ما يزيد عن 740 صفحة، ويشرح كل قانون في فصل خاص به، مع أمثلة واقعية من قلب التاريخ وبالاكتفاء على كتب أخرى مثل سن تزو وفن الحرب وكتاب الحلقات الخمس وعلى بالثازار غراسيان. فالكتاب محاولة لاختزال ثلاثة آلاف عام من التاريخ الإنساني بقصص منتقاة عن كيفية اكتساب المرء للقوة، أو تفهمه لها من مختلف جوانبها أو حماية نفسه من تعسفها وتسليطها أو الحفاظ عليها وممارستها بحكمة وتعقل، أو تحييدها لاتقاء شرّها. وتطل هذه القصص على التجربة الإنسانية من أزمنة وأمكنة مختلفة تمتد من اليابان إلى بيرو، ومن بداية تدوين التاريخ إلى أيامنا هذه. وفيها دروس سلبية أو إيجابية يجمع بينها عنصر التشويق من جهة وتطبيقات في الحياة العملية على أرض الواقع من جهة أخرى، سواء أحبها المرء أو كرهها. ذلك أنها تصوير لما حدث، وليس لما كان ينبغي أن يحدث. ووصف للبشر كما هم بالفعل وليس كما يتمنى المرء أن يكونوا عليه. إن

القواعد التي حددها روبرت غرين تعلّم الحاجة إلى التدبر والحصافة والحكمة والحذر، وفضيلة الحركة الخفية، وقوة الإغواء يتطلب منك الانضباط والدراية. إن جميع هذه القواعد (القوانين)، توفر فهماً عميقاً لاستراتيجيات يتبعها الآخرون، وتوفر لك طرائق كي تتجنبها أو تتعايش معها، سواء أكنت في عملك، أم تنظر في علاقاتك مع الآخرين فإنك ستجد تطبيقاً لهذه القواعد. وسواء أكنت تنزع إلى العدوان أم إلى الدفاع فإنك ستجد في هذا الكتاب فوائد جلى وقراءة ممتعة.

وقد ابتدأ روبرت غرين بما يلي: الشعور بعدم امتلاك أي سلطة على الناس والأحداث هو شعور لا يطاق عموماً، فعندما نشعر بالعجز نشعر بالتعاسة. لا أحد يريد طاقة أقل، الجميع يريد أكثر من ذلك. في عالم اليوم، من الخطورة بمكان أن تبدو متلهفاً للسلطة، وأن تجهر بتحركات السلطة الخاصة بك، عليك أن تبدو عادلاً ومحترماً، لذلك فأنت بحاجة أن تكون دقيقاً وماكراً وديمقراطياً وملتوياً.

يلعب الكتاب دور دليل للمساعدة الذاتية لأولئك الذين يسعون إلى تحقيق أفضل ما يمكن من الاستفادة مما يملكون من القوة والسلطة في دوائرهم الاجتماعية، فدارس هذه القوانين يعلم بأن السلطة تعادل السعادة، كلما امتلكت سلطة أكثر، كنت أكثر سعادة.

كما يشير روبرت غرين في مقدمة كتابه: "إذا كان العالم هو بمثابة مكيدة عملاقة ومحكمة ونحن محاصرون داخله، فلا يوجد أي منفعة في محاولة الخروج من اللعبة. فذلك سيجعلك فقط عاجزاً، والعجز سيجعلك بائساً. بدلاً من الكفاح ضد ما لا مفر منه، وبدلاً من الجدل والأنين والشعور بالذنب، من الأفضل التسلح بالسلطة. في الواقع، كلما أجدت التعامل مع السلطة، كلما أصبحت شخصاً أفضل كصديق وحبيب وزوج وزوجة."

ولقد ركزت القوانين الثمانية والأربعون على مهارة حاسمة واحدة التي هي الأساس الأهم للسلطة وهي القدرة على السيطرة على العواطف. وتركز بقية الكتاب على الطرق المختلفة التي يمكن لك أن تتأثر بالظروف، ومن خلال السيطرة على العواطف، يمكنك تعلم تجاوز هذه الحالة، ومن خلال تطبيق قانون أو مجموعة من القوانين، يمكن لك أن تخرج من الوضع الاجتماعي الحالي لتصل إلى القمة.

كتاب "33 استراتيجية للحرب"

كتاب "ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" (The 33 Strategies of War) أيضاً من تأليف روبرت غرين (Robert Greene) ويتعلق بموضوع الحروب والمعارك التي تُطبق على الإنسان أيضاً في حياته اليومية التي أصبحت ساحة للقتال.

يمنح الكتاب القارئ معرفة عملية لمحاربة الجنود الذين يهاجموه في معارك حياته اليومية بجميع نواحيها الاجتماعية والأخلاقية والدينية وغيرها، وتأتي أهمية الكتاب من كونه مُعتمد في قواعده على ممارسات أبرز الجنرالات وأدهام على مدى التاريخ، نابليون، جنكيز خان، الاسكندر العظيم والكثير من عباقرة الحروب.

سواء إذا كنت في موقف حيث كنت في حاجة إلى مقاومة عدو عنيد، سواء كان ذلك في استحواذ الشركات لشركتك أو في محاولة لممارسة الضغط لإجبارك لقبول شيء غير مقبول مثل التحسين القسري أو محاولة الغش، سوف تعرف بسرعة جدا لما الحرب جيدة. وتحت هذه الظروف قد يكون من الحكمة أن تتحول إلى كتاب روبرت غرين الثالث، "33 استراتيجية للحرب".

ركز الكتاب على الحرب، ففي بعض الظروف، لا مفر من الحرب حتى في أكثر البيئات السلمية. يأتي هذا الكتاب "33 استراتيجية للحرب" في 674 صفحة، وهو من الكتب الهامة كمقدمة لفهم "استراتيجيات الحروب" ونظراً لطول الكتاب فقد حاول اختصاره قدر المستطاع واستخلاص الحكم وخلاصة التجارب الواردة فيه. هذا الكتاب كما جاء في مقدمته "هو تكثيف للحكمة العابرة للأزمان التي تتضمنها دروس الحرب ومبادئها، وقد صمم الكتاب لكي يسلكك بمعرفة عملية، ستمنحك خيارات وميزات لا تحصى في التعامل مع المحاربين الخفيين الذين يهاجمونك في معركة الحياة اليومية."

كل فصل فيه هو كناية عن استراتيجية تهدف إلى حل مشكلة محددة ستواجه أي شخص غالباً، مشكلات كهذه تتضمن القتال مع جيش يقف وراءك من دون أن يملك الحافز، هدر الطاقة في القتال على جبهات كثيرة في وقت واحد، الإحساس برهبة الاحتكاك، التناقض بين الخطط والواقع، الدخول في مواقف لا يمكنك الخروج منها، ومع ذلك من الأفضل أن تتمكن من قراءة كافة الاستراتيجيات، وأن تستوعبها، وأن تسمح لها بأن تصبح جزءاً من ترسانتك العقلية. حتى وأنت تحاول تجنب حرب ما، وعدم خوضها، فإن العديد من هذه الاستراتيجيات تستحق الاطلاع عليها لأهداف دفاعية ولكي تجعل نفسك واعياً لما قد يكون الطرف الآخر ناوياً عليه.

ومما يقول روبرت غرين فيه: "لقد أصبح العالم على نحو متزايد تنافسياً. وفي السياسة والأعمال وحتى الفنون، فإننا نواجه المعارضين الذين سوف يفعلون أي شيء تقريباً للحصول على مكانة. والمعارك التي نواجهها مع أولئك الذين من المفترض أن يكونوا في صالحنا هي الأكثر إثارة للقلق والأكثر تعقيداً، ومع ذلك،

هناك أولئك الذين يلعبون ظاهرياً لعبة فريق، الذين يتصرفون بودية للغاية، ولكن يخربون لنا وراء الكواليس، فيستخدمون المجموعة لتعزيز مصالحهم الخاصة. هناك آخرون يصعب رصدتهم يلعبون مباريات خفية من العدوان السلبي، فيقدمون المساعدة التي لا تأتي أبداً، ويغرسون الشعور بالذنب كسلاح سري. على السطح يبدو أن كل شيء سلمي بما فيه الكفاية، ولكن تحت السطح ما هو أخطر."

الكتاب مقسم إلى خمسة أجزاء، كل جزء يتناول مجموعة من الاستراتيجيات تتوافق مع الحالة المعينة. وفيما يلي سرد لهذه الاستراتيجيات الواردة في الكتاب:

الجزء الأول: الحرب على الذات

- 1- استراتيجية التضاد: أعلن الحرب على أعدائك.
 - 2- استراتيجية حرب الأعصاب الذهنية: لا تخض الحرب الأخيرة.
 - 3- استراتيجية التوازن: في خضم الاضطراب لا تفقد حضورك الذهني.
 - 4- استراتيجية أرض الموت: أخلق الإحساس بالإلحاح واليأس.
- الجزء الثاني: الحرب المنظمة (مع فريق عمل)
- 5- استراتيجية القيادة والسيطرة: تفادى فخاخ التفكير الجماعي.
 - 6- استراتيجية الفوضى المسيطر عليها: وزع قواك.
 - 7- استراتيجية الروح المعنوية: حول حرك إلى حملة مقدسة.

الجزء الثالث: الحرب الدفاعية

- 8- استراتيجية الاقتصاد التام: اختر معاركك بعناية.
- 9- استراتيجية الهجوم المضاد: اقلب الطاولة.
- 10- استراتيجية الردع: أوجد وضعاً مهدداً.
- 11- استراتيجية فض الاشتباك: قاىض المكان بالزمان.

الجزء الرابع: الحرب الهجومية

- 12- الاستراتيجية الشاملة: اخسر المعارك لكن اربح الحرب.
- 13- استراتيجية الاستخبارات: اعرف عدوك.
- 14- استراتيجية الهجوم الخاطف: تغلب على المقاومة بالسرعة والمباغرة.
- 15- استراتيجية الضغط: سيطر على الديناميكية.
- 16- استراتيجية مركز الجاذبية: اضربهم حيث يؤلم.
- 17- استراتيجية فرق تسد: اهزمهم بالمفروق.
- 18- استراتيجية الالتفاف: اكشف وهاجم الخاصرة الضعيفة لعدوك.
- 19- استراتيجية التدمير: حاصر العدو.
- 20- استراتيجية الثمار اليانعة: ناورهم حتى يضعفوا.
- 21- استراتيجية الحرب الدبلوماسية: فاوض أثناء التقدم.
- 22- استراتيجية الخروج: اعرف كيف تنهي المسائل.

الجزء الخامس: الحرب غير التقليدية

- 23- استراتيجية التصورات الخاطئة: اصنع خليطاً متيناً من الواقع والخيال.
- 24- استراتيجية (الاعتياي-الاستثنائي): اسلك الطريق غير المتوقع.
- 25- استراتيجية زعم الحق: سيطر على التفوق الأخلاقي.
- 26- استراتيجية الفراغ: احرمهم من الأهداف.
- 27- استراتيجية التحالف: اظهر بمظهر من يعمل من أجل مصالح الآخرين بينما تعزز مصالحك.
- 28- استراتيجية التفوق على الآخر: قَدِّم لأعدائك حبلاً كافياً لكي يشنقوا أنفسهم بأنفسهم.
- 29- استراتيجية الأمر الواقع: خذ قضمات صغيرة.
- 30- استراتيجية التواصل: اخترق عقولهم.
- 31- استراتيجية الجبهة الداخلية: دمر من الداخل.
- 32- استراتيجية العدوانية المستكينة: سيطر بينما تظهر بمظهر الخاضع.

33- استراتيجية رد الفعل المتسلسل: ازرع بذور القلق والذعر عبر أعمال إرهابية.



لمى فياض

مكتبة المكيافيللي - ماذا يقرأ المكيافيللي

بقلم: لمى إ. فياض

5 تشرين الثاني 2020

عزيزي المكيافيللي، في عالمنا الحديث، لا يمكننا الانسحاب من لعبة القوة ولا الخروج من لعبة تحسين الذات. فأنت تريد البدء في القراءة في الحال وقدر الإمكان، لإعادة خلق ذاتك المكيافيلية. إن فعل القراءة وحده لا يمكن أن يغير الشخص أبدًا إذا لم يكن عقله مستعدًا للتغيير. لكنها بداية جيدة. وبنفس الوقت، لا يمكنك اكتساب المهارات المكيافيلية عن طريق القراءة، بل تحتاج إلى وضع نفسك في مواقف الحياة الواقعية مرارًا وتكرارًا. لا ترتكب أبدًا خطأ أن تصبح دودة كتب تعرف كل شيء ولكنها لا تطبق شيئًا.

النجاح ليس اختيارًا، بل هو النتيجة المنطقية للمعرفة، والرغبة الشديدة والعمل الجاد.

الطريقة المكيافيلية لقراءة الكتب

عزيزي المكيافيللي، أهدف إلى قراءة أو إعادة قراءة كتاب واحد على الأقل كل 10 أيام، وكذلك يجب عليك ضمن الأسلوب الذي يناسبك ويسمح لك، الاستفادة القصوى من الكتاب واستغلال الوقت، وذلك يتضمن الخطوات التالية:

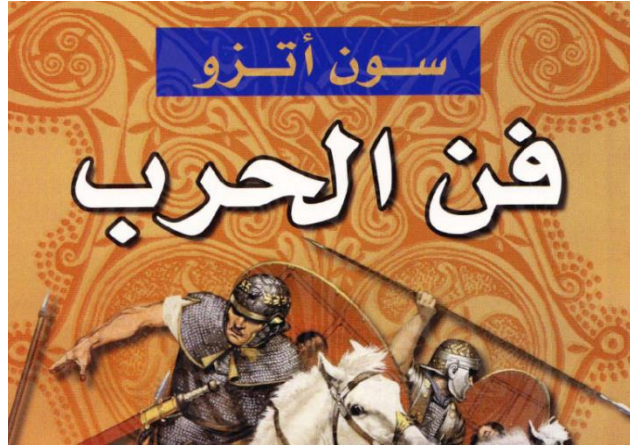
- ستكون الخطوة الأولى هي الملاحظة. الحصول على انطباع عن الكتاب، من خلال إجراء القليل من البحث والقشط والتصفح بسرعة من الغلاف إلى الغلاف. أي قراءة الفصول والعناوين والملخصات والمراجعات.
- بعد ذلك تقرأ الكتاب من البداية إلى النهاية وتدوّن الملاحظات. أكتبها في دفتر صغير أو في مستند MS Word. حاول أن تجعل ملاحظاتك موجزة قدر الإمكان، لأنه لا يوجد أمر أكثر إحباطاً من امتلاك فكرة رائعة عن الحكمة الجديدة التي تم العثور عليها، ونسيانها وتلاشي الفكرة.
- في بعض الأحيان لا يتوفر كتاب أو كمبيوتر محمول، وفي مثل هذه الحالة، استخدم دائماً ملاحظات لاصقة لوضع علامة على الموقع ووضع الكلمات على الورق بمجرد وصولك إلى المنزل.
- إذا صادفتك معلومات ذات قيمة خاصة أو لم تفهم شيئاً ما، فأعد قراءة الأجزاء مباشرة بعد انتهائك من الكتاب، وقم بالمزيد من البحث عن الأفكار غير الواضحة أو غير المفهومة.
- قد تقرر إعادة قراءة الكتاب ككل، بعد حوالي 3-4 أسابيع من قراءتك الأولى، إذا اعتبرته استخداماً جيداً لوقتك.
- في حال لم تتمكن من الحصول على نسخة ورقية من كتاب، حاول الحصول على نسخ إلكترونية منه.
- أعد قراءة الملخصات الخاصة بك مراراً وتكراراً بشكل دوري، وقم بتطبيق المعلومات الواردة فيها في الحياة اليومية الواقعية، ولذلك احتفظ بسجل تدوّن عليه تجاربك لتدرسها وتبين لذاتك أسباب نجاحها أو فشلها، والثغرات الواردة بها.

لائحة الكتب الخاصة بالمكيا فيلي

فيما يلي لائحة للكتب التي على المكيا فيلي قراءتها، وهذه اللائحة الأولى، وهي قابلة للتعديل والإضافة، (مع روابط التحميل الخاصة بالكتب والملخصات)، وهي على سبيل المثال لا على سبيل الحصر:

يُمكن الاطلاع على مقال إمتلك دهاء الثعلب وذكاء الذئب بقلمى لقراءة المزيد عن الكتب المُدرّجة أدناه. وفي حال تعذّر الدخول إلى موقع مدونة لمى فياض حول القوة والسطوة على www.lamafayyad.wordpress.com فيمكن التحميل المباشر من قناة خواطر Strategios على تلغرام @khawaterfikriya

كتاب فنّ الحرب (the art of war) هو أطروحة عسكرية صينية كتبت أثناء القرن السادس قبل الميلاد من قبل سن تزو Sun Tzu، (ولد في عام 551 قبل الميلاد، وتوفي عام 496 قبل الميلاد) وهو جنرال صيني وخبير عسكري وفيلسوف، ذاع صيته بسبب عبقريته العسكرية التي اشتهر بها. اعتبر "فن الحرب" لفترة طويلة مرجعاً كاملاً للإستراتيجيات والوسائل العسكرية، حيث كان له تأثير ضخم على التخطيط العسكري، كما لعب دوراً في التأثير على نابليون والأركان العامة الألمانية، وحتى في تخطيط عملية عاصفة الصحراء. وكان ملهماً لزعماء عالميين مثل ماو تسي تونج.



كتاب الحلقات الخمس هو عمل عن الكينجوتسو والفنون القتالية عموماً و كتاب في فن الحرب والتكتيك والفلسفة، كتبه المبارز الياباني مياموتو موساشي (Miyamoto Musashi) (1584-1584) حوالي العام 1645. ومياموتو موساشي كان مقاتلاً يابانياً، اعتُبر من أعظم الساموراي في اليابان، حيث امتلك مواهب مميزة في المبارزة. يتمتع الكتاب بجمهور أوسع من نطاق الفنون القتالية. على سبيل المثال، يجد بعض كبار رجال الأعمال مناقشاته حول النزاع واستغلال الفرص أمراً ذا علاقة بعملهم. يمكن قراءة وتحميل كتاب الحلقات الخمس من ترجمة لمى فياض، وهناك ترجمة أخرى من ترجمة فاتح زقلاش آل فني.

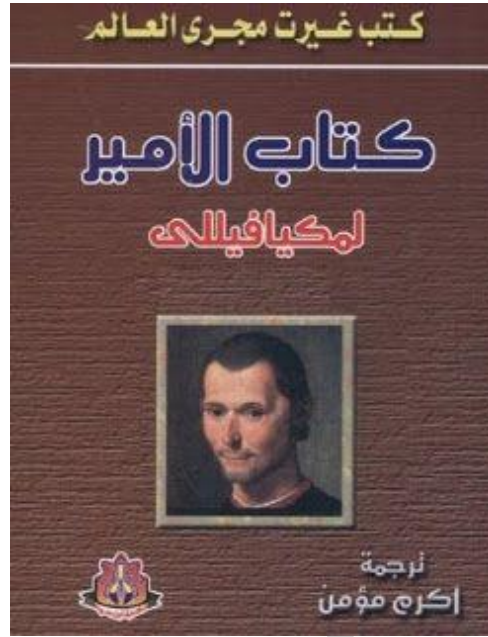
كتاب الحلقات الخمس - مياموتو موساشي

تقديم وترجمة: لمى إبراهيم فياض

25 آذار 2020، صيدا، لبنان



كتاب الأمير هو دراسة في الفقه السياسي أعدها نيكولو ميكيافيلي (Niccolo Machiavelli) سنة 1553 أثناء تواجده في قرية سانتاندريا بركوسينا وقد أهدى ميكيافيلي هذا العمل إلى لورينز الثاني دي مديتشى على أمل استعادة منصب أمين الجمهورية، وتم نشره سنة 1532 بعد وفاته. وهو بلا شك أكثر أعماله شهرة، واستحدث منه اسم "المكيافيلية" وصفة "المكيافيلي". والمكيافيلية هي "توظيف المكر والازدواجية (الخداع) في الكفاءة السياسية أو في السلوك العام"، وهو أيضاً مصطلح يعبر عن مذهب فكري سياسي أو فلسفي يمكن تلخيصه في عبارة "الغاية تبرر الوسيلة". وأشهر عبارة لمكيافيلي "أن تكون مرهوباً أفضل من أن تكون محبوباً".



قواعد السطوة، أو كتاب "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" (the 48 laws of power)، صدر عام 1998، وأصبح الكتاب المفضل لدى السياسيين والمشاهير، ويعتبر تجربة مغيرة لحياة أولئك الذين يدرسون الكتاب ويطبقون مبادئه في الحياة الحقيقية.

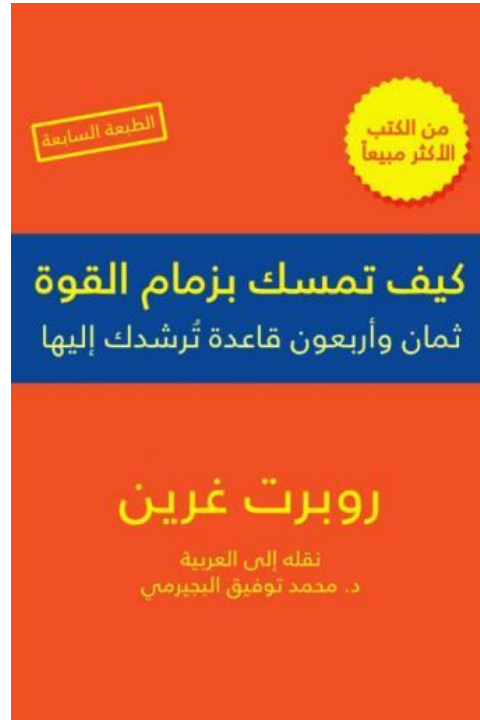
يسرد الكتاب 48 قانوناً، دُوِّنت تحت ما يسمى بـ "قوانين السلطة" في ما يزيد عن 740 صفحة، ويشرح كل قانون في فصل خاص به، مع أمثلة واقعية من قلب التاريخ وباعتماد على كتب أخرى مثل سن تزو وفن الحرب وكتاب الحلقات الخمس وعلى بالتازار غراسيان. فالكتاب محاولة لاختزال ثلاثة آلاف عام من التاريخ الإنساني بقصص منتقاة عن كيفية اكتساب المرء للقوة، أو تفهمه لها من مختلف جوانبها أو حماية نفسه من تعسفها وتسلطها أو الحفاظ عليها وممارستها بحكمة وتعقل، أو تحييدها لاتقاء شرّها.

يوجد ترجمتين عربية للكتاب، الأولى تحت عنوان من يُمسك بزمام القوة" من ترجمة د. محمد توفيق البجيرمي، والأخرى تحت عنوان "قواعد السطوة" من ترجمة د. هشام الحناوي.

غلاف كتاب قواعد السطوة



غلاف كتاب كيف تُمسك بزمام القوة

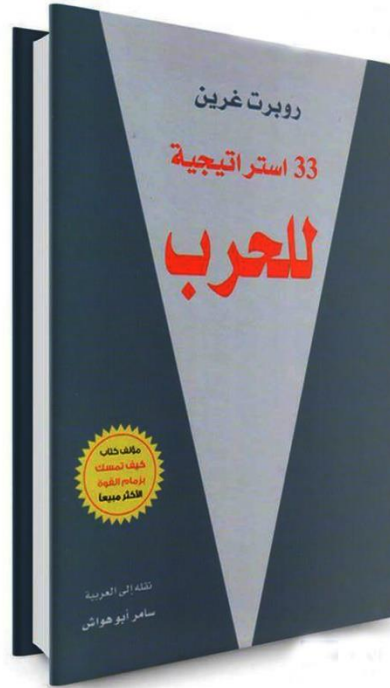


كتاب "ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" (The 33 Strategies of War) أيضاً من تأليف روبرت غرين (Robert Greene) ويتعلق بموضوع الحروب والمعارك التي تُطبق على الإنسان أيضاً في حياته اليومية التي أصبحت ساحة للقتال.

يمنح الكتاب القارئ معرفة عملية لمحاربة الجنود الذين يهاجموه في معارك حياته اليومية بجميع نواحيها الاجتماعية والأخلاقية والدينية وغيرها، وتأتي أهمية الكتاب من كونه مُعتمد في قواعده على ممارسات أبرز الجنرالات وأدهامهم على مدى التاريخ؛ نابليون، جنكيز خان، الاسكندر العظيم والكثير من عباقرة الحروب.

سواء إذا كنت في موقف حيث كنت في حاجة إلى مقاومة عدو عنيد، سواء كان ذلك في استحواذ الشركات لشركتك أو في محاولة لممارسة الضغط لإجبارك لقبول

شيء غير مقبول مثل التحسين القسري أو محاولة الغش، سوف تعرف بسرعة جداً لما الحرب جيدة. وتحت هذه الظروف قد يكون من الحكمة أن تتحول إلى كتاب روبرت غرين الثالث، "33 استراتيجية للحرب".



كتاب "الإتقان"، إذا أردت بلوغ الإتقان والتميز في حياتك المهنية والعلمية والعملية، فليس هناك أفضل من كتاب "الإتقان" (Mastery) لروبرت غرين (Robert Greene)، الصادر في العام 2012، وهو الكتاب الخامس لروبرت غرين. وقد ترجمه إلى العربية عبد اللطيف أبو البصل، صادر عن مكتبة عُبيكان عام 2017.

يتطلب كتاب "الإتقان" القراءة من البداية إلى النهاية بتمعن شديد، ويتطلب وقت وجهد لفهمه. والكتاب ليس فقط دليلاً لفهم ما هو الإتقان؛ بل هو أيضاً دليل

للسماح لك بذلك، وفرصة لذاتك لكي تصل إلى إمكانية اكتشاف مهمة الحياة الخاصة بك واستخدام تقنيات واستراتيجيات كل مرحلة من مراحل التنمية الذاتية لتسريع ارتقاءك الذاتي إلى إتقان كل ما تمارسه وتبرع فيه.



كتاب "القانون الخمسون" (The 50th Law) هو من تأليف روبرت غرين وقد تمّ نشره في العام 2009. وهو كتاب عن الاستراتيجية ومواجهة الخوف كتبه روبرت غرين بشكل تعاوني مع مغني الراب 50 سينت (Fifty Cent). الكتاب عبارة عن شبه سيرة ذاتية يصف صعود "50 سينت" من بيئة الترويج بالمخدرات والخداع، ومن الفقر المدقع ومن محاولة اغتياله بتسع طلقات في جسده خلال العام 2000، إلى موسيقي صاعد، بالإضافة إلى دروس وحكايات وعبر من شخصيات تاريخية مثل أبراهام لينكولن وسون تزو وسقراط ونابليون ومالكولم X وجيمس بالدوين. كل من الفصول العشرة في الكتاب تفسّر عامل الجرأة والإقدام

وتسرد كيف تعلم 50 سنت (Fifty Cent) فلسفة الإقدام هذه في شوارع حيّه. هذا هو الموضوع الرئيسي للكتاب: "إعادة تأهيل الخوف وأهمية التغلب عليه من أجل تحقيق النجاح". وهكذا يتيح الإقدام للشخص فرصة الاستفادة من الفرص والارتقاء إلى التحديات باتخاذ المبادرة.

الكتاب مترجم بالكامل للغة العربية من ترجمة محمد الإدريسي ورشا العربي، وهو متوفر ورقياً وإلكترونياً.



كتاب رجل البلاط (بالإيطالية: Il Cortegiano) هو كتاب كياسة عن آداب السلوك كتبه بالداساري كاستيليوني على مدى سنوات عديدة، ابتداء من عام 1508 ونشر في 1528 من قبل الصحافة الألدينية قبل وفاته بقليل. يتناول صفات رجل البلاط المثالي وفي فصله الأخير السيدة المثالية. تم تقسيم كتاب رجل

البلاط إلى أربعة فصول أو أربعة كتب. يناقش الكتابان الأولان إنجازات رجل البلاط المثالي والظروف التي يعرضها فيها. في الكتاب الثالث، يتم الحديث عن تشكيل امرأة البلاط المثالية. وأخيراً، يقدم بيترو بيمبو، وهو أرسنقراطي البندقية وإنساني ومؤرخ، مناقشة مطولة حول الحب الأفلاطوني. يوجد على موقع مدونة لمى فياض ملخص للكتاب مع مقال عن فن السبريتزاتورا المستوحى من الكتاب.

بالداساري كاستيجليوني وكتاب رجل البلاط

لمى ابراهيم فياض

6 حزيران 2020، صيدا، لبنان



فن الحكمة الدنيوية (The Art of Worldly Wisdom) (L'homme du cour) (بالإسبانية: Oráculo Manual y Arte de Prudencia) هو كتاب من القرن السابع عشر كتبه بالتاسار غراسيان إي موراليس (Baltasar Gracián y Morales) في عام 1647، المعروف باسم بالتاسار غراسيان. وهو عبارة عن مجموعة من 300 حكمة، كل واحدة تعلّق على مواضيع مختلفة وتقدّم المشورة والتوجيه بشأن كيفية العيش بشكل كامل والتقدّم اجتماعياً، والسعي

لتكون الشخص أفضل. يعطي غراسيان في كتابه "فن الحكمة الدنيوية" نصائحاً حول كيفية الازدهار والنجاح في عالم حافل مليء بالمكر والازدواجية والصراعات على السلطة، مع الحفاظ على الكرامة والشرف واحترام الذات. تُرجم الكتاب إلى الألمانية من قبل شوبنهاور (Schopenhauer)، وترجمه إلى الإنكليزية جوزيف جاكوبس (لندن ونيويورك سيتي وماكميلان وشركاه) (Joseph Jacobs - London and New York City, Macmillan and co). عام 1892. وقد تمت ترجمة الكتاب إلى اللغة العربية من قبل لمى فياض حيث يمكن تحميل الكتاب من على موقع المدونة.

بالتاسار غراسيان وفن الحكمة الدنيوية

ترجمة وتلخيص: لمى فياض

25 آب 2018، صيدا، لبنان



قوانين الطبيعة البشرية، صدر بتاريخ 23 تشرين الأول 2018 الكتاب السادس لروبرت غرين (Robert Greene) حول فك رموز سلوك الناس من حولنا تحت عنوان قوانين الطبيعة البشرية (The Laws of Human Nature). يدافع

كتاب "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" عن نهج استراتيجي للحياة ويعلمك أن تدافع عن نفسك بشكل أفضل ضد أسماك القرش هناك. فيما يتطلب الكتاب الجديد "قوانين الطبيعة البشرية" بعض المهارات المتشابهة، لكنه يتعمق أكثر في علم النفس فيما وراء سلوك الناس. بدلاً من أن إخبارك فقط بأن لا تتفوق على رئيسك، يفسر كتاب "قوانين الطبيعة البشرية" أن لكل شخص نفسية هشة، بما في ذلك تلك الموجودة فوقك في التسلسل الهرمي. فهو يمنحك فهماً أكثر عمقاً لدوافع الأشخاص، بما في ذلك دوافعك. لا يكفي مجرد اتباع بعض قوانين السلطة، بل أن تكون أكثر إدراكاً لما يحكم سلوك الناس.

إن الاختلاف الرئيسي هو أن كتاب "قوانين الطبيعة البشرية" مصمم لمساعدتك على تطوير مهارات أكثر تعاطفاً، لمعرفة وتحمل ما يجعل الجميع مختلفين. مع أولئك الذين هم عدوانيون وخطرون، يُدعى إلى الوعي، وممارسة الدفاع، وعدم السذاجة أبداً. ولكن بشكل عام، فإنه من المفيد فعلياً قبول الأشخاص كما هم ومشاهدة أوجه التشابه بينك وبين الآخرين، بدلاً من تخيل دائماً أنك متفوق. يجب أن يجعلك تطوير الذكاء الاجتماعي بشكل عام شخصاً أفضل ليكون قائداً أفضل، وعضواً أكثر تسامحاً في المجموعة. هذا لا يمنع من إدراك تفردك ودعوتك في الحياة.

كتاب قوانين الطبيعة البشرية مترجم كاملاً للغة العربية وهو من ترجمة ابراهيم المالكي ومحمد الإدريسي متوفر ورقياً وإلكترونياً.

كما يوجد ملخص كتاب قوانين الطبيعة البشرية من ترجمة وتلخيص لمى فياض، وهو موجود على المدونة وعلى قناة تلغرام للتحميل من 342 صفحة.

كذلك تمّت ترجمة كتاب قوانين الطبيعة البشرية بشكل كامل من قبل ابتسام الخضراء وصدر عن دار العبيكان ككتاب ورقي.

غلاف كتاب قوانين الطبيعة البشرية من ترجمة ابراهيم المالكي ومحمد الإدريسي



غلاف كتاب قوانين الطبيعة البشرية من ترجمة ابتسام الخضراء



غلاف ملخص قوانين الطبيعة البشرية - الجزء الأول



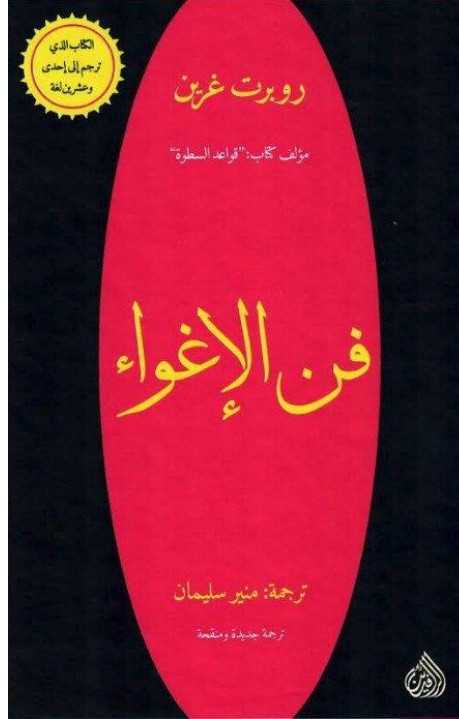
غلاف ملخص قوانين الطبيعة البشرية - الجزء الثاني



كتاب "فن الإغواء" (The Art of Seduction) ألفه الكاتب روبرت غرين (Robert Greene) ونشره عام 2003. وترجمه إلى العربية منير سليمان. وهو كتاب في علم نفس السلوك البشري يدرس الخصائص والصفات الإغوائية لدى الشخص، وماهي التكتيكات والتصرفات التي تزيد من جاذبية وإغوائية الشخص وهو ينطلق من الإغواء ما بين الرجل والمرأة ليصل إلى الإغواء بالمعنى الأوسع على الصعيد السياسي والمهني كإغواء الجمهور وإغواء الأفكار والفنون، وذلك بدراسة نماذج من التاريخ وصور من الواقع، ككليوباترا ومارلين مونرو وجون كينيدي وماوتسي تونغ، الخ.

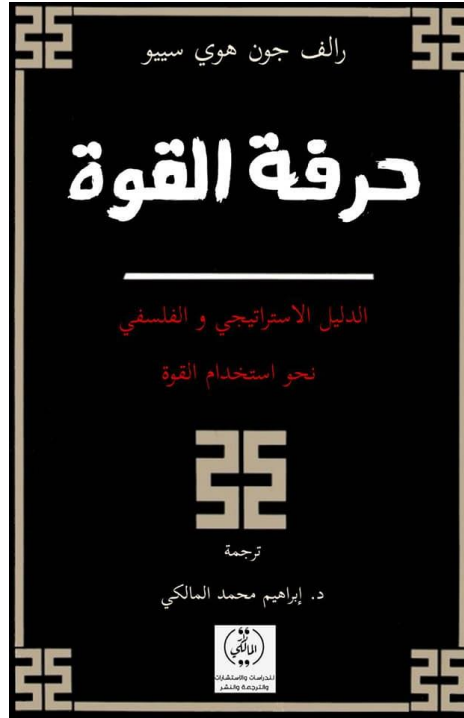
فالكاتب دليلٌ يجمع ما بين أدبيات الإغواء من فرويد إلى كيركجارد، ومن أوفيد إلى كازانوفا، وبين الاستراتيجيات البارة المتمثلة بنجاح وفشل الشخصيات عبر التاريخ. يقوم روبرت غرين بتحديد القوانين الخالدة للعبة الإغواء الأزلية التي تقع خارج نطاق الشر، ويكشف كيفية إلقاء التعويذة على الهدف وكسر مقاومته وفي نهاية المطاف حمله على الاستسلام. إن "فن الإغواء" كتاب لا غنى عنه في

الإقناع، يحمل إجابات على كثير من الأسئلة ويقدم تبصّرات أصيلة ومنظور نفسي ثقافي عملائي جديد كلّ الجدة.



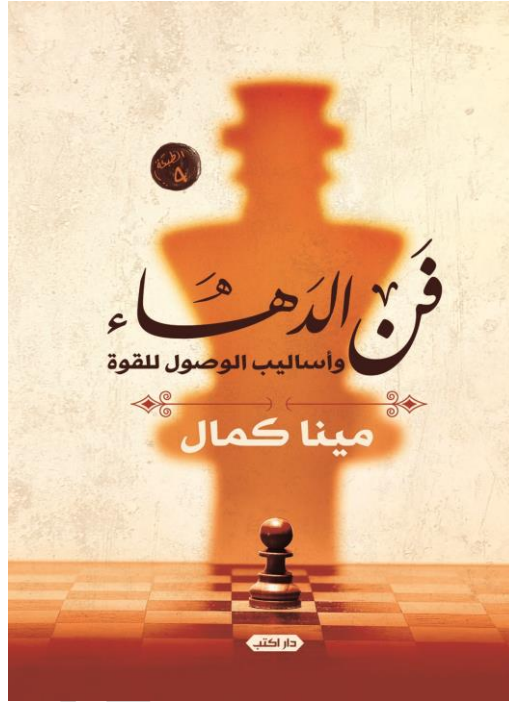
صناعة السلطة (Craft of Power) هو دليل فلسفي واستراتيجي لاستخدامات السلطة كتبه "رالف غان هوي سيو" (Ralph Gun Hoy Siu). يقدم هذا الكتاب الرائع نظاماً خطوة بخطوة لتطوير تقدير المبادئ الكامنة وراء القوة الشخصية وتعزيزها. وهو دليل شامل لكسب والحفاظ على وتوسيع السلطة الشخصية، فهو يقدم التقنيات الأساسية لإدارة الناس والمنظمات، ويعرض المبادئ التوجيهية بطريقة "كيف"، مدعومة بالأمثلة الواقعية. كما يحدد السلطة والبيئة الاجتماعية التي تمارس فيها السلطة. كذلك يشرح خمسة عشر طريقة لقياس القوة التنافسية للمرء، ويتعامل مع تقنيات لتسخير الناس والمال في حملة من أجل السلطة. يمكن

قراءة ملخص كتاب حرفة السلطة من ترجمة وتلخيص لمى فياض من ضمن هذا الكتاب الدليل إلى القوة والدهاء.



فن الدهاء وأساليب الوصول إلى القوة، من تأليف مينا كمال، يعتبر هذا الكتاب من الكتب المؤثرة في الإنسان، كما ويلقى الضوء على نمط معين من الذكاء ليس هو الذكاء المألوف، ولكنه أقرب ما يكون إلى المكر والخبث والمخاتلة، واعتمد المؤلف على الوقائع التاريخية في وصف طبيعة الإنسان، والحيل التي يقوم بها من دهاء ومكر. ويبين الكتاب كيفية استخدام الدهاء والمكر في حياتنا اليومية. واستغلال النظريات الموجودة في الكتاب لتحقيق أكبر نجاح ممكن، لنتقدم خطوة في معركتنا ضد الحياة والتغلب على خصومها. ويعتبر هذا الكتاب دليلاً لكل من يطمح بالنجاح في حياته النظرية والعملية. وقد قام مينا كمال بضم خلاصة أفكار

وخطط ومؤامرات وحكايات تاريخية عبر آلاف السنين. ومن كل الحضارات وقصص لأشخاص بدأوا من الصفر ونجحوا من خلال هذه التكتيكات. عدد صفحات الكتاب 252 صفحة، صادر عن دار أكتب للنشر والتوزيع في العام 2017. يمكن شراؤه كنسخة إلكترونية أو ورقية.



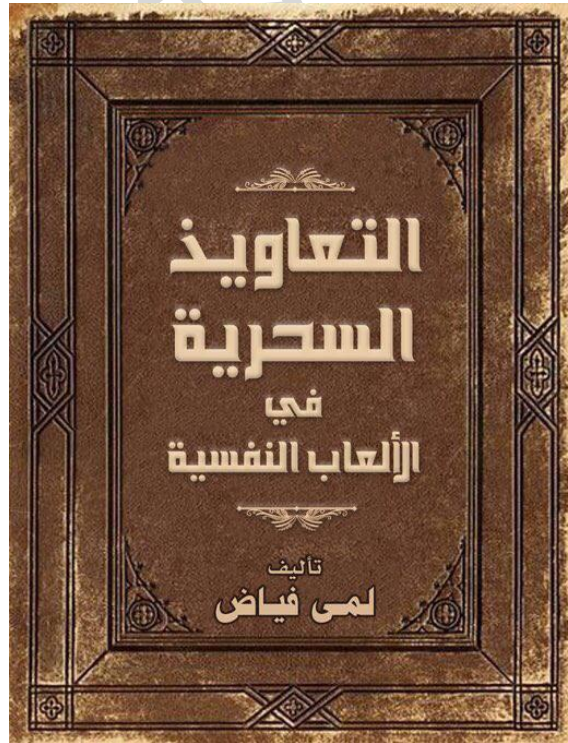
التعاويذ السحرية في الألعاب النفسية، للكاتبة لمى فياض. هو أول عمل فكري عربي في مجال علم النفس المظلم والتلاعب النفسي الخفي. مؤلف من 219 صفحة. وهو يحوي حيل وألعاب نفسية تمّ تجميعها من قبل لمى فياض من صميم العديد من كتب القوة والسلطة والتلاعب النفسي وعلم النفس المظلم والسيطرة على الآخرين وتحقيق المآرب بكل انتهازية ووصولية. الكتاب هو زبدة التقنيات في التلاعب النفسي، وقد تمت كتابتها في نقاط سريعة وسهلة التطبيق والحفظ. يحوي الكتاب أزيد من 400 تقنية في التلاعب النفسي.

قد يرى البعض أن هذا الكتيب شرير ومظلم وخبيث. ومعهم حق، فهذا الكتاب غير مخصّص أبداً للشخص العادي. وأقترح عليك بأن لا تقرأه أبداً. فهو كتاب سامّ في الحقيقة. تابع حياتك ولا تتوقف عنده وتخلص منه، فالكاتبة غير مسؤولة عن تطبيقك للتقنيات الواردة فيه، وأنت وحدك من يتحمل المسؤولية. تخلص من الكتاب قبل أن يتسمّم فكري، ولتعلم بأني حذرتك.

أما إذا كنت ترغب في أن تكون مخادعاً من الطراز الأول فهذا الكتاب لك بالتأكيد. لا تخف من أن تكون قاسياً وخبيثاً ومؤذياً. قد يقوم البعض بذلك عن غير قصد، أما المخادع العظيم فيكون واعياً لأفعاله ومشاعره، وهذا ما يجعل منه شخصاً خطيراً بشكل خاص.

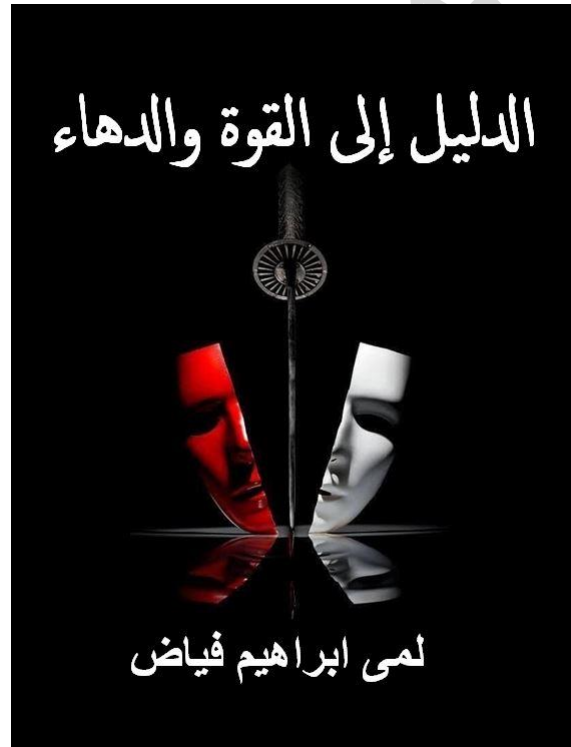
يمكن تحميل نسخة pdf من موقع المدونة.

غلاف كتاب التعاويذ السحرية في الألعاب النفسية



الدليل إلى القوة والدهاء، للكاتبة لمى فياض، مؤلف من 672 صفحة. وهو عبارة عن دليل للقارئ المكيافيلي للدخول إلى عالم المكيافيلية. فالدليل يحوى جميع المقالات والملخصات التي قامت لمى فياض بكتابتها وترجمتها وتلخيصها خلال 10 سنوات. ويمكن استخدام الدليل كمرجع ومدخل لمعظم المصادر والأفكار في المكيافيلية وعالم القوة والسطوة والتلاعب والاعواء والرواقية وفهم الطبيعة البشرية الخ

صورة غلاف الدليل إلى القوة والدهاء



فن الدهاء والحيلة عند العرب

بقلم: لمى ابراهيم فياض

23 تشرين الأول، 2020

اشتهر العرب قديماً بحيلهم في السياسة والطب والفقه والهندسة والسياسة، وتعددت مؤلفاتهم التي تتناول هذا المجال حتى تجاوزت المئات. ولقد امتدح القدماء محاسن الحيل، وأثنوا عليها، وبيّنوا الفرق بينها وبين خدع المحتالين، فليس المقصود بالحيل هنا تلك الوسائل الملتوية، والطرق الخبيثة التي يتبعها الدجالون في نهب أموال الناس، وتزوير حقائق الأمور، بل المقصود من لفظ الحيل في هذا السياق هو إعمال الفكر، وتشغيل العقل، واستخدام الحكمة، للخروج من مأزق وقعنا فيه، أو لحل مشكلة تواجهنا. يقول المستشرق الفرنسي رنيه خوام، محقق كتاب "السياسة والحيلة عند العرب": "وكلمة حيلة لا تعني كما يتبادر إلى الذهن أنها تنكب طرق الكذب والنفاق لخداع خصم ما، بل على العكس من ذلك، لأن كلمة حيلة في معناها الأصلي تدل على توفير الجهد والمشاق على الإنسان، وهذا يركز إلى قواعد علمية تكون بمتناول مخترع حاذق، وعالم عامل...".

تعريف الحيلة

جاء في "لسان العرب" أن معنى الحول: الحيلة والقوة. والحيل جمع حيلة، قال الشريف الجرجاني: الحيلة اسم من الاحتيال وهي التي تحوّل المرء عما يكرهه إلى ما يحبه. وقال ابن منظور: "قال ابن سيده: الحَوْل والحِيل والحَوَل والحيلة والحويل والمحالة والاحتتيال والتحوّل والتحيل، كل ذلك: الحذق، وجودة النظر، والقدرة على

دقة التصرف." والحيل والحول جمع حيلة، ورجل حَوْل وحَوْلَة - مثل هُمْزَة - وحولة وحَوْل وحَوَالِي وحَوَالِي وحَوْلُول: محتال شديد الاحتيال. ورجل حَوْل: ذو حيلة، وأمرأة حَوْلَة، ويقال: هو أحول منك وأحيل، أي أكثر حيلة وما أَحَوْلَه، ورجل حَوْل أي بصير بتحويل الأمور، وهو حَوْل قَلْب.. ويقال رجل حوَالِي للجيد الرأي ذي الحيلة. ويقال هو أحول من ذئب، من الحيلة، وهو أحيل من أبي براقش: وهو طائر يتلون ألوانا.

والحَوْل: ذو التصرف والاحتيال في الأمور. والمحالة: الحيلة.. والمُحال من الكلام ما عُدل به عن وجهه، وحَوْلَه: جعله محالاً، والاحتيال والمحاولة: مطالبتك الشيء بالحيل، وكل من رام بالحيل فقد حاله. ثم قال: "والحيلة بالكسر - الاسم من الاحتيال". قال ابن الأعرابي: "الحول والحول: الدواهي...". وقال الأشمعي: "يقال جاء بأمر حولة من الحول، أي بأمر منكر عجيب، ويقال للرجل الداهية: إنه لحولة من الحول، أي داهية من الداهية...".

أنواع علوم الحيل

فالحيلة هي الحِذْق، ودقة النظر، والقدرة على جودة التصرف، وهي التلطف في الصنعة والتدبير والتحميل في اتقانها أي أنها الوسيلة إلى تحقيق هدفٍ من الأهداف المحمودة أو المردولة. وقد عَرَفَ العرب أنواعا من الحيل، وسموا كل منها علماً، ومنها:

الأول: علم الحيل الشرعية وقد تسمى ((الحيل الفقهية)).

الثاني: علم الحيل الساسانية، قال طاش كبري زاده: "وهو علم يعرف به طريق الاحتيال في جلب المنافع وتحصيل الأموال. والذي باشرها يتزى في كل بلدة بزّي يناسب تلك البلدة، بأن يعتقد أهلها في أصحاب ذلك الزي، فتارة يختارون زيّ الفقهاء، وتارة يختارون زيّ الوعاظ، وتارة يختارون زيّ الصوفية، وتارة يختارون زيّ الأشراف إلى غير ذلك، ثم هم يحتالون في خداع العوام بأمور تعجز العقول عن ضبطها."

الثالث: علم الحيل الروحانية، وهو من العموم المتصلة بالهندسة الميكانيكية، ويبحث في الحركة، وفي معادلة القوى المحرمة والآلات، ويسمى في اللغة الحديثة باسم الميكانيكا وسمّاه الفارابي "علم الحيل". وفي التراث العربي كتب ومؤلفات أخرى عن فن الحيلة، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر: كتاب "الحيل" تأليف "ابن شاعر بنو موسى" وتحقيق "أحمد يوسف الحسن" إصدار جامعة حلب عام 1981. كتاب "الجامع بين العلم والعمل النافع في صناعة الحيل" تأليف "أبو العز بن اسماعيل بن الرزاز الجزري" وتحقيق "أحمد يوسف الحسن" إصدار جامعة حلب عام 1979. كتاب "الحيل والمخارج" تأليف "أحمد بن عمرو بن مهير أبو بكر الخصاف" وتحقيق "يوزف شاخنت" هانوفر 1923. كتاب "المخارج في الحيل" تأليف "محمد بن الحسن الشيباني" وتحقيق "يوزف شاخنت" لايبنتز 1930.

رقائق الحل في دقائق الحيل

"رقائق الحل في دقائق الحيل" عبارة عن مخطوطة مكونة من 152 ورقة يعود استنساخها إلى عام 1651 وهي من الموجودات القديمة للمكتبة الوطنية في

باريس وتحمل رقم "MSS.N3548". نُشر أولاً باللغة الفرنسية سنة 1976 في باريس وتولى ترجمته "رينيه خوام" وهو باحث ومترجم سوري الاصل يقيم في فرنسا منذ عدة عقود من الزمن وله مساهماته في ترجمة العديد من النصوص التراثية العربية والاسلامية، ومن آثاره ترجمة معاني القرآن الكريم إلى اللغة الفرنسية. وفي عام 1988 أصدرت دار الساقى في لندن "رقائق الحل في دقائق الحيل" تحت عنوان أكبر هو "السياسة والحيلة عند العرب".

كتاب "السياسة والحيلة عند العرب"

هذا الكتاب سابق بمئة عام عصر السياسي الإيطالي مافيا فلي، فهو يحتوي من «الحيل السياسية» ما يجعله في مصاف كتاب «الأمير» من حيث تعليم فنون الإمارة والحكم. ويتميز بابتعاده عن أسلوب الإلقاء المباشر والتعليم المكشوف، فيختار القصّة والحكاية وسيلةً للتعليم والتوجيه.

عدّ كتاب "السياسة والحيلة عند العرب - رقائق الحل في دقائق الحيل" فنون الحيل، وطبقات مستخدميها، ووضّح محاسن الحيل، والفرق بينها وبين خدع المحتالين، وأثنى على الحيلة ودعى إلى استعمالها. فالحيلة هي "ثمرة العقل، ومستخرجة قوانينه"، وهي أكثر الوسائل حذقا ومهارة للوصول إلى الأهداف والغايات. وأورد في كتابه صفات القائد المثالي. جاء في هذا الخبر أن عظماء الترك كانوا يقولون: ينبغي للقائد أن يكون فيه من أخلاق البهائم ما يلي من الصفات: "شجاعة الديك، وجرأة الأسد، وحيلة الخنزير، وحراسة الكركي، وحذر الغراب، وغارة الذئب، وروغان الثعلب، وصبر الجمل. كما يقول صاحب كتاب "السياسة والحيلة عند العرب": "اعلم، أيها السيد السعيد، أن الحيلة لما كانت ثمرة

العقل، ومستخرجة بقوانينه، وطرق في استخراجها غوامض العلوم، محاسن الفنون المختلفة الأصول والمنافع، وجب أن تكون للإنسان خاصة دون غيره من الحيوان. فإن قال قائل إنا نرى كثيراً من الحيوان يعمل من الحيل ما يفتح له منها فوائد جمة... (...). قلنا: فهذه ليست معدوجة في الحيل لغزارة عقلها، وإنما ذلك إلهام من الله لصالح أخوالها، ولطف من الله بها". ولما كان ذلك كذلك، فإنه "ينبغي للعاقل أن يعرف طرق الحيل، كيف يستعملها، ويعلم من أين دخلت عليه حيلة من الحيلة، وكيف الخروج".

وقد ذكر مؤلف كتاب "السياسة والحيلة عند العرب" في مقدمته أسماء نحو 127 كتاباً قال أنه استعان بها في تأليف كتابه ومنه "المكايد والحيل" للمدائني، "الهفوات النادرة" للأصمعي، و"لطف التدبير" للخطيب الاسكافي، و"الحيل" للخصاف. وقد أهدى كتابه إلى الأمير سعد الدين سنبل بن عبد الله الملكي البصري وهو شخص لا يُعرف أين عاش ومتى حكم ومتى توفي، إذ لم يذكر محقق الكتاب أي شيء عنه. كما أن مؤلف الكتاب نفسه لا يُعرف عنه شيئاً ولا في أي عصر كان. بالنسبة للمرحلة الزمنية التي كتبت فيه المخطوطة، فيمكن القول ترجيحاً إنها تجيء في أواخر القرن الثالث عشر أو أوائل القرن الرابع عشر ميلادي. ويستند في تقدير الفترة الزمنية إلى أن آخر خليفة ورد ذكره مات في العام 1225، وآخر كاتب تضمنت المخطوطة مؤلفاته قد مات في العام 1283.

يورد الكتاب شهادات لمؤلفين أمحت أسماؤهم تماماً وضاعت آثارهم بسبب تبدل السلطات المختلفة وأختلافها. والكتاب حافل بحوادث وروايات يجب أن تُقرأ على مستويين لأنها عبارة عن قصص رمزية تختبئ وراءها الحكاية الظاهرة حكمة سياسية تظل موضوعاً للكشف والبحث ومجالاً للحدس والتخمين. وتتجلى فائدة

الكتاب في قيمته المرجعية من خلال كشف المصادر التي قرأها المؤلف وأستفاد منها وحرص على إدراج أسمائها وأسماء مؤلفيها في مقدمته، كما عمد إلى الإشارة مع كل حكاية يوردها إلى المصدر الذي استخلصها منه.

فيما يلي جملة أبواب الكتاب

أولاً: فصل في فضل العقل وما قيل فيه

قيل: العقل أحسن حلية والعلم أفضل تنية، ودولة الجاهل عبرة العاقل. العاقل يعتمد على عمله والجاهل يعتمد على أمله. نظر العاقل بقلبه وخاطره. ونظر الجاهل بعينه وناظره. والعقل ثوب جديد لا يبلى. عداوة العاقل خير من صداقة الجاهل.

ثانياً: فصل في الحث على الحيل واستعمالها

ثالثاً: فصل في حكم الله ولطفه وحسن تدبيره لعباده

رابعاً: فصل في حيل الملائكة

خامساً: فصل في حيل الجن

سادساً: فصل في حيل الأنبياء عليهم السلام

سابعاً: فصل في حيل من أدعى النبوة

ثامناً: فصل في حيل الخلفاء والملوك والسلطين

تاسعاً: فصل في حيل الملوك

عاشراً: فصل في حيل السلاطين

أحد عشر: فصل في حيل الوزراء والعمال والمتصرفين

إثنى عشر: فصل في حيل القضاة والعدول والوكلاء

ثلاثة عشر: فصل في حيل الفقهاء

أربعة عشر: فصل في حيل العباد والمتزهدين

كتاب "الإشارة إلى أدب الإمارة"

كتاب "الإشارة إلى أدب الإمارة" هو من تأليف "أبو بكر المرادي" تحقيق "رضوان السيد" بيروت عام 1981. أبو بكر المرادي هو محمد بن الحسن الحضرمي المعروف بالمرادي ويكنى أبا بكر. ولد بالقيروان وقدم الأندلس وأخذ عنه أهلها وتشح المصادر التي ترجمت له عن تفاصيل حياته الأولى وطلبه للعلم وسببه قدومه للأندلس، وحياته عند المرابطين. كان أبو بكر فقيهاً فطناً، وشاعراً لساناً، ممن جمع براعة الفقهاء، وبراعة الشعراء والنبهاء " وكان رحم الله صاحب همة عالية فلذلك عاش رحمه الله متنقلاً بين ملوك الطوائف، ولم يكن محظوظاً فسافر إلى المرابطين في أغمات، واستقر به المقام عند أبي بكر محمد بن يحيى بن عمر، فأكرمه وولاه القضاء وبقي فيه إلى أن توفي عام (ت489هـ).

يشير صاحب كتاب "الإشارة إلى أدب الإمارة" إلى أهمية معرفة الحيلة، والعمل بها، حيث يقول: "يجب أن تعرف الحيلة، لتعمل بها، ولتحترز منها".

يعرف هذا الكتاب بكتاب السياسة ويسمى أيضا: كتاب الإشارة في تدبير الإمارة. يظهر من خلال مقدمة هذا الكتاب أنه ألفه تأديبا لأحد أولاد الأمراء أو الأعيان، ولا يبعد أن يكون من أبناء محمد بن يحيى بن عمر، ولذلك جاء الكتاب بصيغة الخطاب، وبنفس تربوي تهذيبي، فامتلاً بالحكم والنصائح السياسية، وغيرها مما يتعلق بالأمير من اللباس والطعام ونحوها من الآداب المرتبطة بالملوك والأمراء، وقد رتبته على ثلاثين بابا على عدد أيام الشهر، قال: "إذا تفتن الفطن منها كل يوم بابا لم يأت عليه الشهر إلا وقد حفظ صدرا كبيرا من الحكمة وتعلم أصلا من السياسة".

وهذه الأبواب هي:

1. باب في الحض على القراءة والتعلم
2. باب في آداب النظر والتفهم
3. باب في الاستشارة وصفة المستشار
4. باب في المعيشة وسياسة الأجسام
5. باب في الفرار من سوء العادة ورياضة النفس من قبل الحاجة
6. باب في الخطاء والأصحاب
7. باب في صفة الكتاب والأعوان والحجاب
8. باب في الظهور والحجبة

9. باب في هيئة الجلوس والركوب وسائر التصرفات.
10. باب في سياسة الحاشية والجند
11. باب في تقسيمهم على الأعمال
12. باب في معاشرة أصحاب السلطان بعضهم لبعض
13. باب في أقسام السلاطين وكيفية سيرهم
14. باب في أقسام الناس وما تقابل به طبقاتهم
15. باب في الأدلة التي يستدل بها على أهل الفضل والنقيصة والتوسط
16. باب في الكلام والصمت
17. باب في الحلم والصبر
18. باب في ترك الحلم إذا أدى إلى الفساد
19. باب في الغضب والرضا
20. باب في التجبر والخضوع
21. باب في الحزم والتفريط
22. باب في الكتمان والإذاعة
23. باب في العجلة والتأني والتوسط

24. باب في الإنفاق وصفة الجود والإمساك

25. باب في الشجاعة والجبن

26. باب في الحروب والمسالمة

27. باب في التحبب والمواصلة

28. باب في الحيلة والمكر والخديعة

29. باب في التداهي والتغافل

30. جامع لفنون الحكم والآداب

تسهيل النظر وتعجيل الظفر في أخلاق الملك وسياسة الملك

كتب الحسن علي بن محمد الماوردي مؤلفات عدة في فن الحيل والسياسة ومنها كتاب "الأحكام السلطانية" وكتاب "قوانين الوزارة وسياسة الملك"، وأكثرها شهرة كتابه "تسهيل النظر وتعجيل الظفر في أخلاق الملك وسياسة الملك" الصادر عن دار النهضة العربية، بيروت، تحقيق محيي هلال السرحان عام 1981.

الماوردي وهو أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي المتوفى 450هـ، وهومن فقهاء الشافعية وإمام في الفقه والأصول والتفسير، وبصير بالعربية. كان من رجال السياسة البارزين في الدولة العباسية وخصوصًا في مرحلتها المتأخرة. نشأ الماوردي بالبصرة، وتعلم وسمع

الحديث من جماعة من العلماء، وتولى القضاء، تألق نجم الماوردي عند عودته إلى بغداد وقيامه بالتدريس.

يقع كتاب تسهيل النظر وتعجيل الظفر في أخلاق الملك في ستة وعشرين فصلاً في مئتان وتسع وثمانون ورقة. وهو في أخلاق الملك، وسياسة الملك، وأنواع الحكومات، يبدأ فيه بمفهوم الأخلاق، ويبيّن أسس الملك وقواعده، واختيار الأعوان ومحاسبتهم، وأسباب الفساد الراجعة إلى تقصير الأعوان وافتقار الرأي والمشورة، وكَيْد الأعداء، ويتميّز هذا المؤلف بأنه أوّل كتاب في الفكر السياسي الإسلامي الذي استقصى فيه أنواع السلطة، وأنواع الحكومات، وفصّل فيها.

إذ يقسم الماوردي كتابه: إلى قسمين واضحين، الأول في الأخلاق التي ينبغي أن يتسم بها الملك أو السلطان، والثاني في السياسة التي ينبغي أن يسلكها أو يسير عليها،

أورد الماوردي في كتابه هذا فصلاً عن تغير الأعوان وقواعد السياسة لتفادي ذلك، وقد رأى بأن الملك يساس بثلاثة: القوة في حراسته وحفاظه، وبالرأي في تدبيره وانتظامه، وبالمكيدة في فلّ أعدائه، فمن ضعف كيده قوي عدوه، ولا تستعمل المكيدة إلا مع الأعداء. وقال "ليستعمل الملك مداينة الأعداء قبل مكاشفتهم، وليجعل المنابذة آخر ما يلجأ إليه، فإنه ينفق في المكاييد من الأموال، وينفق في المحاربة من النفوس"، ولذلك قيل: أوهن الأعداء كيذا أظفرهم بعداوتهم". ثم بيّن أحوال الأعداء وما ينبغي للملك أن يتبعه في كل حالة.

سراج الملوك

كتاب سراج الملوك هو من تأليف الشيخ أبو بكر محمد بن الوليد بن خلف الفهري المعروف بـ"أبي بكر الطرطوشي" أو "ابن أبي رندقة"، وهو فقيه مالكي. ولد الطرطوشي في قرية طرطوشة في كتالونيا (فيما كان يُعرف وقتها بالأندلس، إسبانيا الحالية)، وذلك في عام 1059 أو 1060. وتوفي في الإسكندرية بمصر عام 1126 أو 1127.

يذهب بعض النقاد إلى مقارنة كتاب "سراج الملوك في سلوك الملوك" للطرطوشي بكتاب "الأمير" لميكافيلي. أُلّف الطرطوشي كتاب "سراج الملوك" عام 540 هجرية، ثم تمّ نشره عام 1994 م من قبل الدار المصرية اللبنانية في القاهرة تحقيق محمد فتحي أبو بكر.

يتألف كتاب "سراج الملوك" من أربعة وستين فصلاً، تتناول سياسة الملك، وفن الحكم، وتدبير أمور الرعية، وقد تناول في كتابه الخصال التي يقوم عليها الملك، والخصال المحمودة في السلطان، والتي تمكّن له ملكه، وتسبغ الكمال عليه، والصفات التي توجب ذم السلطان، وعزّج على ما يجب على الرعية فعله إذا جنح السلطان إلى الجور، وتناول صحبة السلطان وسيرته مع الجند، وفي اقتضاء الجباية وإنفاق الأموال.

وتحدث الطرطوشي في كتابه عن الوزراء وصفاتهم وآدابهم، وتكلم عن المشاورة والنصيحة باعتبارهما من أسس الملك، وعرض لتصرفات السلطان تجاه الأموال والجباية ولسياسته نحو عماله على المدن، وتناول سياسة الدولة نحو أهل الذمة، وما يتصل بذلك من أحكام، وتحدث عن شؤون الحرب وما تتطلبه من سياسة وتدبير.

يفرق الطرطوشي في كتابه "سراج الملوك" بين الدهاء والمكر من ناحية، والحيلة من ناحية أخرى. فالدهاء والمكر مذمومان، في حين أن الحيلة مستحسنة، مرغوب فيها، ثم يقول بعد ذلك: "فنحن وإن كنا نرغب عن الدهاء والمكر، فإننا نرغب في الحيلة، ونوصي بها، والاتساع في الحيلة مما تواصى به العقلاء قديما وحديثا، وليس شيء من أمور الدنيا لطالب الرفعة، وبأغي الوسيلة، ومرتاد أي أمر كان، دق أو جل، خير من الحيلة. وأضعف الحيلة أنفع من كثير الشدة، وقالت الحكماء: ملاك العقل الحيلة، والتأني للسبب الضعيف والقوي من الأمور". وكتب معاوية إلى مروان لما ورد عليه قتل عثمان يقول: "إذا قرأت كتابي هذا، فكن كالفهد لا يصطاد إلا غيلة (=خديعة)، ولا يباعد إلا عن حيلة، وكالثعلب لا يغلب إلا روغاناً، واخف نفسك عنهم كما أخفى الغراب سناده، والقنفذ رأسه عند لمس الأكف، وأمنهم نفسك أمان من يائس القوم من نصره، وابحث عن أخبارهم بحث الدجاجة".

وجاء في "سراج الملوك" أن "دهاة العرب ستة: معاوية بن أبي سفيان، وعمرو بن العاص، والمغيرة ابن شعبة، وزيايد بن أبيه، وقيس بن سعد بن عبادة، وعبد الله بن بديل بن ورقاء. قال الأصمعي: كان معاوية يقول: أنا للأناة، وعمرو للبديهة، وزيايد للصغار والكبار، والمغيرة للأمر العظيم"

سلوان المطاع في عدوان الأتباع

صاحب كتاب سلوان المطاع في عدوان الأتباع هو عبد الله بن محمد بن ظفر الصقلي (1104 - 1172) المنعوت بحجة الدين، وهو أحد المنتمين لحقل العلم والأدب في التراث العربي الإسلامي. ولد في صقلية، وكان رحالة يهوى السفر وطلب العلم. عمل مستشارا لحاكم صقلية العربي أبو القاسم بن علي القرشي أيام

حكم العرب للجزيرة. يعتبر البعض أن ميكافيللي اعتمد كثيراً على كتاب سلوان المطاع في عدوان الأتباع في كتابه الشهير (الأمير) المتعلق بأمور الحكم والسياسة. ترك ابن ظفر صقلية بعد سقوط الحكم العربي بها في سنة 1160، ورحل إلى مدينة حماة السورية ومات بها.

تناول ابن ظفر في كتابه السياسة وشؤون الحكم والسلطان بأسلوب أدبي، يظهر فيه التوافق الكبير مع ما كتبه في وقت لاحق الكاتب الإيطالي (نيقولا ميكافيللي) في كتابه: (الأمير).

توافق المؤلفان في غرض تأليف الكتاب، وفي إهداء مؤلفه إلى أميره الذي عاصره بتقديمه له كهدية تساعد في إدارة شؤون حكمه، وإدارة دولته، ويجتمع ابن ظفر وميكافيللي في نصح الأمير بالاعتماد على التاريخ والقصص والعبر، وكثرة الاطلاع عليها، وأخذ العبر منها، وهذا ما حدا بالكثير من الباحثين إلى الإقرار بأن ميكافيللي اطلع على كتاب ابن ظفر، وتأثر به كثيراً في كتابه (الأمير).

ويتميز منهج ابن ظفر في كتاب "سلوان المطاع" عن منهج ميكافيللي في كتابه "الأمير" بأن "سلوان المطاع" فيه غلبة تأثير الجانب الأخلاقي والفلسفي، وهو ما يفتقر إليه منهج ميكافيللي في كتاب "الأمير".

ولقد قسم ابن ظفر كتابه الى خمس سلوانات فالأولى في التفويض، والثانية في التأسى، والثالثة في الصبر، والرابعة في الرضى، والخامسة في الزهد.

وجاء الكتاب في مجمله في فن السياسة وأصول والحكم، كما صورها ابن ظفر الصقلي، وهو عبارة عن قواعد أو نصائح للمطاع، أي الحاكم أو الملك، وهو أبو عبد الله بن أبو القاسم علي القرشي، والمعروف "بابن حمود" قائد صقلية،

فالكتاب يستهدف تسليته وقد تعرض لـ "عدوان الأتباع" ويعيش في محيط الفتن والمؤامرات، وهو بحاجة لنوع من الرياضة الروحية لتنسية متاعبه.. هنا يتقدم ابن ظفر بسلواناته مدرّجاً قيمتها من حيث أنها روضة للقلوب والأسماع، ورياضة للعقول والطباع.

التبر المسبوك في نصيحة الملوك

التبر المسبوك في نصيحة الملوك، كتاب للإمام أبو حامد الغزالي، ألفه في أواخر أيامه باللغة الفارسية للسلطان محمد بن ملكشاه السلجوقي المتوفى سنة 511 هـ ونقله إلى العربية أحد تلامذته وهو صفي الدين علي بن مبارك بن موهوب الأربلي في القرن السادس الهجري بطلب من الأتابك ألب قتلج حاكم الموصل المتوفى عام 595 هـ/1199.

محمد بن محمد بن محمد الغزالي الطوسي، أبو حامد، حجة الإسلام فيلسوف، متصوف، له نحو مائتي مصنف. ولد في الطابران (قصة طوس، بخراسان) سنة (450 هـ) ورحل إلى نيسابور ثم إلى بغداد فالحجاز فبلاد الشام فمصر، وعاد إلى بلده. وتوفي فيها سنة (505 هـ).

يعالج الكتاب نصيحة الملوك موضوعات سياسية واجتماعية جاءت في صورة نصائح ومواعظ ووصايا أخلاقية غايتها منفعة الحاكم والسياسي وإرشاده في حكم الرعية وتأديب الحاشية وعمال البلاط. والكتاب بمضمونه وبموضوعاته يصوّر المجتمع والحياة العامة، والسياسة الحكام والسلطين وحياة البلاط.

يتألف الكتاب مما يلي:

مقدمة

الباب الأول: في ذكر العدل والسياسة وذكر الملوك وسيرهم

الباب الثاني: في سياسة الوزارة وسيرة الوزراء

الباب الثالث: في ذكر الكتاب وآدابهم

الباب الرابع: في سمو همم الملوك

الباب الخامس: في ذكر حلم الحكماء

الباب السادس: في شرف العقل والعقلاء

الباب السابع: في ذكر النساء

كتاب لطف التدبير

"لطف التدبير" للخطيب الإسكافي، حققه وعلق عليه الباحث أحمد عبدالباقي.

في مقدمته كتاب لطف التدبير يشير عبد الباقي إلى أنه ومن بين المخطوطات التي تعثر بها مكتبة "المثنى" في بغداد، مخطوطة نفيسة يرجع عهدها إلى القرن التاسع الهجري، بعنوان "لطف التدبير" تأليف محمد بن عبدالله الخطيب، المعروف بالإسكافي الراحل عام 421هـ. فقام الباحث بتفحصها، فوجدها تضم مجموعة من الحكايات والأخبار، فيها بحوث شيقة ومعلومات طريفة، علاوة على قيمتها الأدبية والتاريخية.

الحكايات والأخبار التي يرويها المؤلف في الكتاب مستمدة من تاريخ العرب وأيامهم في جاهليتهم، ومن حوادث التاريخ الإسلامي، ومن تاريخ الروم والفرس. ومعظم هذه الأخبار حقائق تاريخية صحيحة المعلومات، أي أنها قد حدثت فعلاً وأدى أبطالها دورهم في الحياة. عدا بعضها، وهو قليل جداً، مما يدخل في قسم الأساطير والخرافات التي توردها المؤلفات القديمة.

الكتاب هو مجموعة أخبار وحكايات مبنية في اثنين وثلاثين باباً، ينتظم كل منها قصصاً يتفق مغزاها وعنوان الباب، مع أبواب ختامية في أغراض مختلفة. ويقسم أحمد عبد الباقي الأغراض الأساسية التي تضمنتها أبواب الكتاب إلى ستة أقسام هي:

1. ما يحتاج الملوك إلى معرفته من لطف التدبير في عقد الملك وإدارة شؤونه، وفي معالجة أمور الفتن والشغب.
2. الحروب وتدبيرها كفتح القلاع والبلدان، وصد الأعداء ودحرهم.
3. دفع المكروه بقول أو بلطف أو بمكروه مثله، ودفع الشبهات.
4. المكيدة والثأر والانتقام.
5. فنون السياسة كالتعرف إلى الأسرار، والتستر، وفسخ العزائم.
6. ضروب مختلفة من لطف التدبير.

تتوزع أبواب الكتاب حسب مواضيع عدة، مثل: في أوائل ما تحتاج الملوك إلى معرفته، في لطف التدبير في الحروب، في فتح القلاع، في لطف التدبير في فتح البلاد، في لطف التدبير في عقد الملك، في كسر العساكر بقوة الرأي لا بقوة

المكاثرة، في كسر الجيوش بتفريق كلمتها، في التدبير على مفسد أو مستعص، في تسكين شغب وإصلاح نفار أو ذات بين، في التضريب والإغراء، في تدبير المنهزم، في لطف التدبير. كذلك ثمة مواضيع تتمحور حول المكائد على الأعداء، في مكيدة صغير لكبير، في دفع مكروه بقول، في دفع مكروه بمكروه، في دفع مكروه بلطف، لطف التدبير في دفع مكروه، في مداراة السلطان، في الانتقام من سالي ملك، في الخلاص من نقمة من يعين على قطيعة الرحم بالقتل، في الفتك والأمر به أو الاحتراز منه، في جزالة الرأي. وتتشعب المواضيع أيضاً لتطاول مواضيع أخرى في مجال الملك، وبعض النصائح التي يقدمها المؤلف للملوك، كجزالة الرأي، وإظهار أمر وإخفاء غيره، والاطلاع على مكتوم، في درك ثار وطائلة، في فسخ العزائم، في إنهاء خبر بلا تصريح، في مخاطرة الملوك بأنفسهم، في اللطف في حط منزلة، في دفع الفيلة، في دفع ظنة.

سلوك المالك في تدبير الممالك

كتاب سلوك المالك في تدبير الممالك هو من تأليف شهاب الدين أحمد بن محمد بن أبي الربيع سنة 272هـ، هو كتاب تاريخي ألفه الكاتب للخليفة المعتصم بالله العباسي وقد حققه وقابله على أصله واعتنى بطباعته ونشره: عبدالعزيز بن فهد بن عبد العزيز. يعد الكتاب واحد من الكتب السياسية الإسلامية الهامة، ينقسم الكتاب إلى أربعة فصول: الفصل الأول كمقدمة، والفصل الثاني في أحكام الأخلاق وأسامها، والفصل الثالث في أصناف السيرة العقلية وانتظامها، أما الفصل الرابع في أقسام السياسات وأحكامها.

وهو كتاب مشجر في صحة البدن والعقل مختصر وفي إصلاح النَّفس وتركيتها وتقييم سلوكها معتبر، وهو كتاب يجمع طرفاً من وصايا الحكماء والفلاسفة والعلماء وبعض أحكام الأخلاق ودرجات الفضائل وأصناف السير، ويوجز أقسام السياسات وأحكامها ويبين أهم أركان الملك وأوصاف البشر. كما يبحث في صنوف المعرفة السياسيّة منها والاجتماعيّة والفلسفية ويتطرق إلى كثير من جوانب حياة الإنسان، العامّة منها والخاصّة، ويبين الطريق السويّ الذي يسلكه المرء في تعامله مع نفسه وغيره، والأمور التي يجب أن يراعيها أو يتحرز منها كل معتن بإصلاح أخلاقه ومحَب لكمال ذاته.

وفي مضمون الكتاب وفحواه، هو يحتوي على مقدمة وأربعة فصول متتالية وخاتمة وهي التالية:

بين في المقدمة بأسلوب دواعي التأليف بقوله: "وبعد، فإن الذي بعث المملوك على تأليف هذا الكتاب أمران، أما الأول فإنه وقف على كتاب مشجر في حفظ البدن مختصر. ولا خفاء على كل ذي فطنة ومن به أدنى نظر في العلوم الحقيقية أن النفس أشرف من البدن، فمراعاتها إذا وإصلاح أخلاقها الصادرة عنها وتركيتها بالعلم والعمل من أهم الأسباب، وأخرى بالتقديم عند ذوي الألباب؛ والثاني أن بعض من أوامره مطاعة مجابة، وعوارض العوائق عن ملتسماته منحسرة منجابهة، ومن اصطفاها الجنب المقدس وقدمه ورفع على أمثاله وكرمه، أمره أن يمضي ذلك الرأي في إنشاء الكتاب المقدم ذكره".

الفصل الأول: تحدث في بدايته عن علاقة السببية، وخلص إلى نتيجة أن سبب الأسباب موجود وهو واحد وهو الله تعالى، وأن الأليق بسبب الأسباب وموجدها أن يطلق عليه أفضل الأوصاف، كما بين فيها مراتب الإنسان وأنواع الأفعال وحدود

المسؤولية الفردية. ويّين أن أكمل مراتب الإنسان، وأعلى درجات السعادة الأبدية تستحق بتوفر ثلاث عشرة فضيلة، هي: جودة تخيل، وصحة وفهم وحفظ وفطنة، ومحبة للعلم والصدق والعدل، وكبر نفس وقوة عزيمة، وترفع عن الشهوات واستهانة بالدينار والدرهم.

والفصل الثاني: في أحكام الأخلاق وأقسامها: ميّز في بدايته بين الإنسان والحيوان، فالإنسان ذو فكر وتمييز يختار من الأمور أفضلها، ومن المراتب أشرفها، كما أوضح فيه كيفية اكتساب الأخلاق الفاضلة ومراتب الإنسان في قبولها، واختلاف جواهر الناس فيها.

والفصل الثالث، في أصناف السيرة العقلية الواجب على الإنسان اتباعها والعمل بها: بيّن فيه أقسام المخلوقات وهي عنده أربعة أقسام (الملائكة والإنسان والحيوان والجماد)، ثم تطرّق إلى بيان علاقة الترابط بين العقل والعلم والعمل.

والفصل الرابع والأخير: في أقسام السياسات وأحكامها: بيّن فيه السبب الموجب لاتّخاذ المدن والعمران والداعي إلى إقامة السياسة في العالم، فهو هنا يرى أن الإنسان اجتماعي بطبعه، يحتاج إلى غيره لسد حاجاته. تحدّث عن أقسام السياسات، ووجوب تبجيل الملوك وتعظيمهم، لأن ذلك هو سبيل تحصيل السعادة. ثم تطرّق إلى ما يفتقر إليه الناس من حفظ للنوع، غذاءً ولباساً ومسكناً وتناسلاً وعلاجاً، وكل ذلك يتم بتدبير الملوك الذين هم الحفظة على الخلق.

المصادر والمراجع:

علم الحيل عند العرب، د. أحمد مطلوب، رئيس المجمع العلمي - بغداد

الحيلة في التراث العربي، ثابت عيد.

إمّتك دهاء الثعلب وذكاء الذئب، لمى فياض، لبنان، 2017.

"سلوان المطاع في عدوان الأتباع"، مخطوطة نادرة، بين القيم الجمالية والقيم الأخلاقية، أ.د./ إمام حنفي سيد عبد الله، 24 كانون الثاني 2014.

الإشارة إلى أدب الإمارة لمحمد بن الحسن المرادي (ت489هـ)، عبد الكريم الهواوي.

تقديم وعرض لكتاب السياسة والحيلة عند العرب، شوقي ناجي جواد، مجلة الحوار المتمدن - العدد: 3878 - 12 / 10 / 2012.

تلخيص كتاب تسهيل النظر وتعجيل الظفر في أخلاق الملك، محمد علي أحمد العمري، آيار ٢٠١٥.

الغاية تبرر الوسيلة، نايف الفارس، الحياة، 21 آذار 2013.

مفهوم السياسة والملك والسلطان عند طاهر بن الحسين وابن ظفر وميكافيللي، الشيخ فرج كندي، 27 آذار 2017.

لطف التدبير للخطيب الإسكافي، عبدالله أحمد، موقع مجلة الجريدة، 21-05-2014.

سلوك المالك في تدبير الممالك، قراءة: حنان بنت عبدالعزيز آل سيف، بنت الأعشى، موقع الجزيرة، العدد 15275، 15 تموز 2014.

الإدارة والحكم في فكر الرواد المسلمين، د. أشرف صالح محمد سيد، مجلة الداعي الشهرية الصادرة عن دار العلوم ديوبند، آب - أيلول 2015م، العدد : 11 ، السنة : 39.

ابن أبي الربيع رائد الفكر السياسي الإسلامي (1)، د. محمود محمد علي - رئيس قسم الفلسفة وعضو مركز دراسات المستقبل بجامعة أسيوط، صحيفة المثقف، العدد: 4777 المصادف: 04-10-2019.



حيل الذكاء - دهاء الإغريق الميتيسي

مارسيل ديتين وجان بيير فرنان - ترجمة د. مصطفى ماهر - عين للدراسات والبحوث الإنسانية والاجتماعية - الطبعة الأولى، 2000م

تلخيص: لمى فياض، 2011

مقتطفات

إن الفرد الذي وهب الدهاء الميتيسي، عندما يواجه واقعاً متشابكاً، متغيراً ذا قوة لامحدودة في التحور تحورات عديدة تجعل الإحاطة به أقرب إلى المحال، هذا الفرد لا يستطيع السيطرة على هذا الواقع، أي لا يستطيع أن يحصره في إطار صورة واحدة ثابتة يكون له عليها سلطان، إلا بأن يبدو هو نفسه أكثر مرونة وتعدداً، أكثر حركة، أكثر تنوعاً في القيم من غريمه. وهنا ينبغي على الفرد أن يصطنع الطريقة نفسها، من أجل الوصول مباشرة إلى هدفه، ومن أجل متابعة طريقه دون انحراف خلال عالم متميع، مهزوز لا يكف عن التآرجح إلى هذا الجانب وإلى ذاك، أي ينبغي على الفرد أن يتلوى، وأن يصطنع لنفسه ذكاء متلويًا ومرناً، لكي يتلوى في كل اتجاه، وأن يجعل مسلكه "معوجاً" حتى ينفث نحو كل الاتجاهات في وقت واحد.. وإذا شئنا استخدام اللفظ الإغريقي قلنا إن الأجلوميتيس agkulometes أي الذي يملك ناصية دهاء ميتيسي ملئو la metis عليه أن يجمع إلى أكبر قدر من الاستقامة قدرة على سلوك الطريق الذي ينتهي إلى التحقيق الفعلي لما انعقدت عليه النية.

الدهاء شكل من الذكاء والفكر، وأسلوب معرفة، وهو عبارة عن مجموعة مركبة، ولكنها مترابطة أشد الترابط، من التوجهات العقلية، والسلوك الفكري، تجمع: الحس - الفطنة - التنبؤ - الملاينة - المخادعة - المكر - النباهة - البديهة - المهارات المختلفة - الحنكة. وهو ينصب على وقائع خاطفة مانعة محيرة ومختلطة، لا تخضع للقياس الدقيق، ولا للحساب المحدد ولا للتدبير المنطقي الصارم.

إن قدرة الذكاء التي تشير إليها لفظة ميتينس الدهاء تعمل عملها على مستويات متنوعة كل التنوع ولكنها تشترك كلها في التشديد على الفعالية العملية وعلى السعي إلى تحقيق النجاح في المجال العملي، وتضم: العديد من وسائل التصرف المحنك المفيدة في الحياة العملية، وبراعة الحرفي في حرفته، والحيل السحرية، واستخدام منقوعات وأعشاب، وحيل الحرب، وأساليب الخداع، والاحتيال، ومختلف أنواع التصرف.

يمكن تحقيق النجاح بطريقتين. إما بالتفوق في "القوة" في المجال الذي تجري فيه المنازلة، فيفوز الأقوى. وإما باستخدام وسائل من نوع آخر تؤدي تحديداً إلى تزييف نتائج المباراة وإلى جعل النصر من نصيب هذا الذي كان في مقدورنا يقيناً أن نعتبره الخاسر. هكذا يكتسب النجاح الذي يجلبه الدهاء المتيسي معنى مختلطاً: تتعارض حياله ردود الفعل بحسب السياق. فأحياناً يعتبر النجاح ثمرة خدعة، لعدم احترام قواعد اللعبة. وفي أحيان أخرى يثير من الإعجاب بقدر ما يزيد في المفاجأة، عندما يجد الأضعف في نفسه، خلافاً لكل توقع، ما يكفي من إمكانيات لوضع الأقوى تحت رحمته. والدهاء من بعض جوانبه ينحو ناحية الاحتيال الخائن، والكذب المخاتل، والغدر، وهي أسلحة مقبلة تلجأ إليها النساء

والجبناء. ويلوح من بعض جوانبه الأخرى أعلى قيمة من القوة، إنه على نحو ما السلاح المطلق، السلاح الوحيد الذي له القدرة في كل الظروف ومهما كانت شروط الكفاح على تحقيق النصر والهيمنة على الغير. ومهما كان الرجل أو الإله من القوة، فثمة لحظة تأتي دائماً يجد فيها من هو أقوى منه: فالتفوق في الدهاء الميتيسي هو وحده الذي يضيف على الرفعة تلك السمة المزدوجة من الدوام والعموم التي تجعلها بحق سلطة فائقة.

إن عمل الدهاء الميتيسي يجري على أرضية مائعة، في موقف يعوزه اليقين والوضوح، حيث تتواجه قوتان متعارضتان، وفي كل لحظة يمكن أن تنقلب الأمور وتسير إما في هذا الاتجاه أو في اتجاه آخر. الدهاء الميتيسي يتيح لصاحبه سيطرة على هذا الوقت المصاب المائع الذي تجري فيه المنازلة، سيطرة ما كان المنازل بدونها إلا ضائعاً عديم الحيلة: في أثناء المنازلة يبدو الانسان صاحب الدهاء بالقياس إلى غريمه، وفي وقت واحد: أكثر تمركزاً في حاضر لا يفلت منه شيء، أكثر توجهاً إلى مستقبل سبق إلى تدبير بعض جوانبه، أكثر ثراءً بخبرة تراكمية من الماضي. هذه الحالة من التأمل المسبق الحذر، ومن الحضور المستمر في الأحداث الجارية، يعبر عنه الإغريقي مستخدماً صورة التربص والرصد عندما يقوم الرجل الحذر برصد غريمه ليسدد ضربته في اللحظة المختارة.

الرجل صاحب الدهاء الميتيسي متأهب دائماً للقفز، وهو يتصرف بسرعة خاطفة في زمن مقداره البرق. ولا يعني هذا أنه ينصاع - كما يفعل عادة أبطال هوميروس - لخاطر عفوي مفاجئ. بل العكس هو الصحيح، فالدهاء الميتيسي يعرف كيف ينتظر في صبر حتى تسنح الفرصة المأمولة. حتى إذا عمل الدهاء الميتيسي عمله استجابة لدافع مفاجئ، فإنه يعمل عكس العفوية. الدهاء

المتيسى سريى؁ خاطف كالفرة التى يكون عليه أن يمسهآ وهى طائرة دون أن يتركهآ تعبر. ولكن الدهاء المتيسى يمكن أن يكون أى شىء إلا أن يكون خفيفاً: فهو يحمل ثقل الخبرة المكتسبة؁ إنه فكرة مكثفة؁ ملبدة؁ محبوكة؁ وهو بدلاً من أن يطفو هنا وهناك على هوى الظروف؁ يلقي مرساة العقل عميقاً فى قلب المشروع الذى دبره من قبل؁ وهو يفعل هذا بفضل قدرته على تجاوز الحاضر والتنبؤ بشريحة سمكة نسبياً من المستقبل.

فى عالم الحيوان؁ كما فى عالم البشر؁ يتدخل الدهاء المتيسى باستمرار لتزييف علاقات القوة. فليست القاعدة هى أن الجسم يأكل الضئيل: "فأولئك الذين لم ينعم الرب عليهم بنعمة القوة والذين لم يزودوا بشوكة صلبة ليدافعوا بها عن أنفسهم لديهم أسلحة تتمثل فى إمكانات ذكائهم الخصب الغنى بالحيل والخدع؁ فيمكنهم أن يهلكوا سمكة تفوقهم فى بسطة الجسم وفى القوة". فليس الضعاف والنفاف محكوماً عليهم مقدماً بالهزيمة. والسرطانات المائية حيوانات بحرية صغيرة؁ قوتها - كما يقول أوبيانوس - متناسبة مع أجسامها: "ومع ذلك فإنها بفضل حيلها تنجح فى قتل ذئب البحر وهو من أشد الأسماك قوة".

من بين كل الحيوانات التى يميزها دهاؤها المتيسى هناك حيوانان يفرضان نفسيهما بصفة خاصة على الاهتمام؁ ألا وهما: الثعلب والأخطبوط. ولهما فى الفكر الإغريقى قيمة النموذج؁ فكأنهما تجسيد للدهاء فى عالم الحيوان. كل واحد يمثل ناحية جوهريّة من الدهاء المتيسى. أما الثعلب فله فى جعبته ألف ألوبة؁ ولكن دهاؤه يبلغ ذروته فيما يمكن أن نسميه حركة الانقلاب أو سلوك الانقلاب. وأما الأخطبوط فإنه يرمز بما أوتيت لمآساته من مرونة فائقة إلى الإفلات اعتماداً على التحور المتعدد.

الهوائي هو الرجل المتقلب الذي يشعر بأنه يتغير في كل لحظة، يحس بكيانه الرجراج، يتقلب مع كل نسمة ريح، إنه "فريسة الزمن الخادع"، الزمن الذي يغير مسار حياة. أما المناور المتعدد الثنايا والطوايا فإنه يمكّن لنفسه اعتماداً على سيطرته، فهو: مرن، متموج، وهو مسيطر على نفسه دائماً، وهو لا يبدو متقلباً إلا في الظاهر. وحركات التقلب التي يقوم بها هي الفخ أو الشبكة التي يقع فيها عدوه. وهو بدلاً من أن يكون لعبة في يد الحركة، يسيطر عليها، ويلعب بها ويلعب بالآخرين بسهولة ترجع إلى أنه يبدو في ظاهره كالهوائي. وبين المناور المتعدد الثنايا والطوايا وبين الهوائي المتقلب من البعد مثل ما بين الأخطبوط والحرباء: فإذا كانت تحورات الحرباء ناجمة عن الخوف، فإن تحورات الأخطبوط ناجمة عن الدهاء.

إن السفسطائي بارع في تناول الكلام بالتثنيات والمداخلات. التثنيات: لأن السفسطائي متمكن من فن التثني بألف طريقة، والتحايل بألف وسيلة تحايل، ومحاكاة الثعلب فيقلب الحجة التي استخدمها الخصم نفسه ويجعلها ضده. وهويشبه بورتويس في أنه لكي يفلت من قبضة الآخر يصطنع كل الأشكال الحية. والمداخلات: لأن السفسطائي لا يكف عن تعقيد الرأي والرأي المضاد في بعضهما البعض: أنه ينحو تماماً منحى بالاميديس، مثل زينون الإيلي، ويتكلم بقدر فائق من الفن يمكنه من أن يجعل الأشياء نفسها تبدو لمستمعيه تارة متشابهة وتارة متباينة، تارة واحدة وتارة متعددة. وكلماته المتداخلة هي من قبيل الفخاخ، الألغاز التي تنطق بها الآلهة ذوات الدهاء والتي يسميها الإغريق جريفوي griphoi.

مجموعة الكلمات - الخديعة، الاحتيال، المماحلة، المناورة، الإيهام، الرجرجة، المخاتلة، الإغراء - التي تحدد بما تتضمنه من سمات نوعية هذا النمط من

الذكاء الدهائي الذي يتميز بالمعاجلة والمرونة، والإلتواء والمخادعة مما يمكنه من مواجهة ما لم يكن في الحسبان، والتصدي لأكثر الظروف تغيراً والفوز في المعارك غير المتكافئة على أعداء تسلحوا بأسلحة أفضل لخوض مباراة القوة.

الدهاء الميئسي من حيث هو ذكاء يعمل فيما هو صائر، وفي موقف النضال، يكتسي شكل قوة مواجهة تستخدم صفات عقلية - الحرص، الفطنة، العجلة، نفاذ البصيرة، المكر، بل والكذب - ولكن هذه الصفات تلعب دورها كطائفة من الأعمال السحرية التي قد تحوزها لكي تتصدى للقوة الغاشمة بالأسلحة التي هي أسلحتها الخصيصة: المنعة والغش. والكائن الذي أوتي الدهاء الميئسي منيع يفلت من بين أصابع عدوه منساباً كالماء الجاري، وهو لفرط مرونته يتحور تحورات عديدة، وهو مثل الفخ يبدو على عكس حقيقته، غامضاً، مضاداً، يتوسل في عمله بالانقلاب.



قوانين الدهاء

تلخيص: لمى فياض

9 آيار 2017

مقدمة

إن قوانين الدهاء في المقال مستقاة ومقتبسة من كتاب "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" (the 48 laws of power) للكاتب روبرت غرين (Robert Greene) (Making). وقد صدر الكتاب عام 1998، وأصبح الكتاب المفضل لدى السياسيين والمشاهير وحتى المحكوم عليهم بالسجن، ويعتبر تجربة مغيرة لحياة أولئك الذين يدرسون الكتاب ويطبقون مبادئه في الحياة الحقيقية.

يسرد الكتاب 48 قانوناً، دونت تحت ما يسمى بـ "قوانين السلطة" في ما يزيد عن 740 صفحة، ويشرح كل قانون في فصل خاص به، مع أمثلة واقعية من قلب التاريخ وبالاغتماد على كتب أخرى مثل سن تزو وفن الحرب وكتاب الحلقات الخمس وكتاب الأمير لميكافيللي وعلى بالثازار غراسيان. فالكتاب محاولة لاختزال ثلاثة آلاف عام من التاريخ الإنساني بقصص منتقاة عن كيفية اكتساب المرء للقوة، أو تفهمه لها من مختلف جوانبها أو حماية نفسه من تعسفها وتسلطها أو الحفاظ عليها وممارستها بحكمة وتعقل، أو تحييدها لاتقاء شرّها. وتطل هذه القصص على التجربة الإنسانية من أزمنة وأمكنة مختلفة تمتد من اليابان إلى بيرو، ومن بداية تدوين التاريخ إلى أيامنا هذه. وفيها دروس سلبية أو إيجابية يجمع بينها عنصر التشويق من جهة وتطبيقات في الحياة العملية على أرض الواقع من جهة أخرى، سواء أحبها المرء أو كرهها. ذلك أنها تصوير لما حدث، وليس لما كان ينبغي أن يحدث. ووصف للبشر كما هم بالفعل وليس كما يتمنى

المرء أن يكونوا عليه. إن القواعد التي حددها روبرت غرين تعلّم الحاجة إلى التدبر والحصافة والحكمة والحذر، وفضيلة الحركة الخفية، وقوة الإغواء الذي يتطلب منك الانضباط والدراية. إن جميع هذه القواعد (القوانين)، توفر فهماً عميقاً لاستراتيجيات يتبعها الآخرون، وتوفر لك طرائق كي تتجنبها أو تتعايش معها، سواء أكنت في عملك، أم تنظر في علاقاتك مع الآخرين فإنك ستجد تطبيقاً لهذه القواعد. وسواء أكنت تنزع إلى العدوان أم إلى الدفاع فإنك ستجد في هذا الكتاب فوائد جلى وقراءة ممتعة.

وفيما يلي موجز لأهم قوانين القوة والدهاء التي دُكرت في الكتاب:

أعد تشكيل نفسك

أعد تشكيل نفسك بتكوين هوية جديدة يكون من شأنها أن تكسب الاهتمام ولا تشعر الجمهور بالملل أو السأم. وكن السيد المسيطر على صورتك. إن هويتك الجديدة هي زيّ ترتديه وتخلعه. أعد تصنيع نفسك كشخصية قوية. وينبغي أن يكون عملك في تشكيل نفسك كالطين، واحداً من أعظم وظائف حياتك وأكثرها مدعاة للمسرة. ومن الواضح أن ما تفعله ليس هو المهم، فالأهم منه هو الطريقة التي تفعله بها.

الأعداء والأصدقاء

✓ لا تضع ثقة أكثر من اللازم في الأصدقاء مع الحذر منهم.

✓ احتفظ بالأصدقاء للصدقة ولكن إعمل مع المهرة والأكفاء.

✓ وجود الأعداء مفيد. وإن المرء لا يمكن أن يصبح قوياً بدون خصم ذي جدارة.

تعلم فن إخفاء النوايا

✓ ضع الإخلاص والانفتاح على الناس جانباً.

✓ درب نفسك على فن إخفاء نواياك.

✓ أبقِ الناس في حالة عدم توازن وفي الظلام بعدم الكشف عن الغرض من وراء أعمالك.

✓ سيطر على لسانك فلا تتحدث عن مشاعرك وخططك للمستقبل. وقل دائماً أقل ما هو ضروري.

✓ تجنب التفاخر: لا تثثر عن نفسك بلا توقف.

✓ اقتصد في التملق. لا توجه نقداً مباشراً لمن هم فوقك أبداً. اقتصد في طلب المعروف ممن هم فوقك. لا تمزح حول المظاهر والأذواق. لا تكن ساخر البلاء. لا تكن ناقلًا للأخبار السيئة.

✓ كن شخصاً يصعب التنبؤ بأعماله. وكن شخصاً يصعب قراءة تعابير وجهه.

✓ إخلق جواً من الغموض، فلا تجعل ما تفعله أو توشك أن تفعله يبدو واضحاً أكثر مما يلزم. ولا تكشف كل أوراقك.

✓ تحكم في عواطفك، ولا تتأثر بالغضب قط. تحكم بتعابير وجهك. تعلم أن تبكي وتضحك عندما يكون ذلك ملائماً، وأن تكون قادراً على إخفاء غضبك وإحباطك.

- ✓ قم بتدريب نفسك على عدم أخذ شيء على محمل شخصي. ولا تظهر أي موقف دفاعي، فلا تظهر عواطفك، ولا تدع أحداً يعرف ما الذي يؤذيك، أو أين تكمن نقاط ضعفك. تحكم بردود فعلك العاطفية. إجعل وجهك قناعاً لا شكل له.
- ✓ إبقَ هادئاً وموضوعياً على الدوام. وقم بإغضاب أعدائك بينما تبقى أنت هادئاً.
- ✓ تعلم أن تؤدي كثيراً من الأدوار، وأن تكون متقلباً في الوجوه التي ترتديها، أي لبس لكل حالة لبوسها.
- ✓ تعمّد الظهور بمظهر المتناقض، والتصرف الغريب بأحذق الطرق وأذكاه.
- ✓ بين الحين والآخر، تصرف بطريقة لا تنسجم مع ما يدركه الآخرون عنك.
- ✓ شوّش العدو وحيّره وضلّله وفاجئه دائماً إن كان ذلك ممكناً. طوّق دماغ العدو، مستخدماً الألعاب الذهنية، والدعاية، وتكتيكات المضايقة لتربكه وتزعزع همّته.
- ✓ اتخذ هيئة لا شكل لها. كن سائلاً كالماء وبلا شكل كالماء.
- ✓ قم بـ"تعقيد النمط" الذي تخلقه، إسع إلى قابلية الحركة.
- ✓ إن سرعتك وقدرتك على الحركة يجعلان التنبؤ بتحركاتك مستحيلاً. ولا تعطي خصومك أي شيء صلب يهاجمونه. إبقَ متحركاً على الدوام، بحيث لا تجلس ولا تستقر في مكان واحد أبداً.
- ✓ كن شيء لا يمكن الإمساك به، متملص وسريع التغير.

إجعل منجزاتك تبدو بلا جهد

✓ لا تظهر كأنك تعمل بصورة شاقة، بل يجب أن تظهر موهبتك وكأنها تدفق طبيعي يأتي بسهولة عفوية تجعل الناس يعتقدون أنك عبقرى، ولست مهووساً بالعمل. وحتى عندما يتطلب شيء ما عملاً وعرقاً غزيراً، إجله يبدو كأنه شيء لا مشقة فيه، ولا تعب.

✓ ولا تعلم حيلك أحداً من الناس، يجب عليك أن تبحث وتدريب بصورة لا تنتهي قبل أن تظهر علناً للملأ، وإياك أن تفضح عرقك وكدحك. فاحفظ بجهدك وأحبابي لنفسك.

✓ يجب أن تظهر بأنك الشخص الوحيد القادر على القيام بالعمل الذي تؤديه. كما أن الظهور بمظهر المالك الوحيد لموهبة محصورة فيك يعطي انطباعاً عن قوة هائلة.

✓ لا تتعدى حدودك وإعمل ما أنت مكلف به فقط. إن الاجتهاد المطرد والظهور بمظهر من يعمل بكدح ومشقة أكثر من الآخرين جميعاً، يشير ضمناً على الضعف.

✓ عليك أن تحرف سخط وحسد الناس بعيداً عنك، وتوجه عداوتهم إلى أناس آخرين. فتعتمد لمعانك مؤقتاً خير من أن تعاني من مقاليع الحسد وسهامه.

✓ عليك أن تطمس ألامعيتك إلى حد ما.

✓ إن الذكاء هو الصفة الواضحة التي يتعين تعمد تخفيضها. وكذلك الذوق والحنكة.

كن رقيباً على نفسك

- ✓ تجاهل النصائح التي يوجهها إليك الناس باستمرار.
 - ✓ إزرع بذور الشك وروج الشائعات عن خصومك.
 - ✓ لا تفعل صداقة أو علاقة حميمة مع سيدك قط.
 - ✓ درب ذهنك على محاولة رؤية نفسك كما يراها الآخرون، وسوف تتجنب جبلاً من الأخطاء.
 - ✓ تكيف وروح العصر: الأفضل أن تكون قادراً على تقليد روح العصر، في روحك وأزيائك وطريقة تفكيرك.
 - ✓ كن مصدراً للسرور.
 - ✓ اظهر أنك أبلد من هدفك.
- إكسب لفت الأنظار بكل ثمن
- ✓ اجعل نفسك مغناطيس اهتمام بظهورك أكبر، وأسطع ألواناً وأكثر غموضاً من الجماهير العادية الوجلة.
 - ✓ الشهرة السيئة من أي نوع تجلب نفوذاً وسلطة. فالتشهير بك ومهاجمتك خير من تجاهلك.
 - ✓ اصرف كل طاقتك على اجتذاب الاهتمام.

✓ اخلق مشاهد آسرة.

✓ ركز على المسرح أو الأدوات. أخط نفسك بالبذخ، ودوخ أتباعك بالروعة البصرية واملاً أعينهم بالمشهد الأسر الأخاذ.

✓ أسس علامة رمزية دالة عليك لتفصل نفسك عن الآخرين، فاعثر على صورة أو رمز من الماضي تنطبق على وضعك انطباقاً مناسباً وأنيقاً، ثم ضعها على كتفيك كالرداء. وستجعلك تبدو أكبر من الحياة.

✓ أعط نفسك هالة ومكانة ما كان منظر العادي الطبيعي المبتذل ليخلقهما لك، ببساطة.

اجعل الآخرين يقومون بالعمل نيابة عنك، ولكن احصل على الفضل دائماً

✓ استعمل حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني.

✓ عليك أن تظل دائماً يقطاً وبلا رحمة. وأن تكتم اختراعك.

✓ إستخدم الماضي، فهو مستودع ضخم من المعرفة والحكمة.

اجعل الآخرين يأتون إليك، واستعمل طعماً عند الضرورة

✓ اجعل خصمك يأتي إليك، وأبق من حولك متخذين وضع الدفاع.

✓ الهجوم السريع يمكن أن يكون سلاحاً رهيباً. فالحركة السريعة غير المتوقعة تثير الرعب وتحطم المعنويات.

إكسب من خلال أعمالك وليس من خلال النقاش أبدا

✓ أعطِ المثل العملي وليس التفسير الكلامي.

العدوى، تجنب التعيس وسيء الحظ، ارتبط بالسعداء والمحظوظين.

تعلم أن تبقي الناس معتمدين عليك

✓ كن الوحيد القادر على عمل ما تعلمه. امتلك موهبة ومهارة خلاقة لا يمكن أن يحلّ محلها شيء آخر.

✓ لا تعلمهم ما يكفي لتمكينهم من الاستغناء عنك.

✓ معرفة أسرار الآخرين، وامتلاك معلومات لا يريدون ذيوها تجعل مصيرك مرتبطاً بمصيرهم. فلا تستطيع يد أن تمتد إليك.

✓ إن كونك مرهوباً أفضل من كونك محبوباً.

استخدم الصدق والكرم بطريقة انتقائية لنزع سلاح ضحيتك

✓ تعلم "الإعطاء قبل الأخذ"، فالإعطاء يجعل من الصعب على الشخص الآخر أن يلاحظ الأخذ.

✓ الهدية هي الشيء الأكمل لإخفاء حركة مخادعة.

عندما تطلب المساعدة خاطب في الناس مصالحهم الذاتية وليس رحمتهم أو عرفانهم

✓ درّب نفسك على شق طريقك بالتفكير إلى داخل عقل الشخص الآخر، كي ترى احتياجاته ومصلحه.

✓ لا تغضب الشخص غير المقصود. لا تتحدث وتتصرف مع الجميع بالطريقة نفسها.

✓ قبل الشروع في اي حركة، ادرس مقاييس هدفك أو خصمك المحتمل. لا تثق بالنسخة التي يقدمها الناس عن أنفسهم، فهي نسخة لا يمكن الاعتماد عليها مطلقاً.

✓ إنتبه للإشارات والعلامات غير الواعية، درّب نفسك على الاستماع. ودرب عينك على ملاحظة التفاصيل.

اكتشف أداة الضغط على كل شخص فالحاجة هي الشق الذي تضع فيه إظفر إبهامك ثم تديره كيف تشاء .

إتخذ وضع الصديق وإعمل كجاسوس للحصول على معلومات قيمة.

✓ قم بتقديم المعلومات الزائفة وبتغذية الناس بمعلومات خاطئة لكي تطفئ واحدة من عيون عدوك.

إسحق عدوك سحقاً كلياً

✓ إجعل أعدائك يدمرون أنفسهم إن كان ذلك ممكناً.

✓ لا ترحم. لا تترك لأعدائك أي خيارات. لا شيء يتفاوضون عليه، لا أمل، ولا مجال للمناورة. بل إسحقهم وهذا هو كل شيء.

استخدم الغياب لزيادة الاحترام والتكريم

✓ اجعل ما تقدمه إلى العالم نادراً ويصعب الحصول عليه، وعندئذ تزيد قيمته على الفور.

✓ في البداية لا تجعل نفسك نادراً، بل متواجداً في كل مكان. ذلك أن ما يرى يُقدَّر ويُحَبُّ هو وحده الذي سيُفتَقَد عند غيابه.

لا تبني قلاعاً لحماية نفسك - فالعزلة خطرة

✓ اجعل وصول الآخرين إليك أسهل، وافرض نفسك على دوائر مختلفة أكثر فأكثر.

✓ تجوّل بين الناس، وجد حلفاء، واختلط.

لا تلتزم بأحد. بل دع الجميع يتوددون إليك

✓ انظر إلى من حولك باعتبارهم ببادق في طريق صعودك إلى القمة.

✓ لا تلتزم بأي طرف أو قضية سوى نفسك.

✓ لا تسارع إلى دعم ومساعدة الآخرين بسهولة شديدة. انتظر على مبعدة، إبق مترفعاً.

✓ اعثر على طريقة للبقاء على الحياد عندما يقتتل الآخرون. فمع كل معركة سيصبحون أضعف، بينما تصبح أنت أقوى مع كل معركة تتجنبها.

ركّز قواك

✓ ركز على هدف وحيد، على مهمة واحدة، ثم ألحّ عليها بضرباتك حتى تخضعها.

✓ إعث على البقرة السمينة التي ستعطيك حليباً لوقت طويل في المستقبل.

أبق يديك نظيفتين

✓ لا تلوث يديك قط بالأخطاء والأفعال الشنعاء. استخدم الآخرين ككباش فداء، ومخالب قط للتغطية على تورطك.

✓ لا تعتذر، والخطأ لا يختفي بالاعتذار، بل يتعمق ويتعفن.

استغل حاجة الناس للإيمان لخلق أتباع طقوسيين

✓ في الناس رغبة جامحة للإيمان بشيء ما. فاجعل نفسك النقطة المركزية لهذه الرغبة بإعطائهم قضية، وإيماناً جديداً يتبعونه. أبق كلماتك غامضة ضبابية وخذاعة ذات طنين عظيم ولكن ملأى بالوعود بشيء عظيم وتحويلي، وشدّد على الحماس أكثر من العقلانية والتفكير الواضح. واطلب منهم أن يقدموا توضيحات بالنيابة عنك.

داعب خيالات الناس

✓ كن مصدر مَسْرَّة لمن حولك.

✓ لا تعدّهم بتحسّنٍ تدريجي عن طريق العمل الشاق، بل عدّهم بالقمر وبالتحول المفاجئ والعظيم، وبوعاء الذهب.

✓ مَوّه مصادر دخلك: اجعلها تبدو وكأنّها ناجمة عن صحة أساليبك وصدق معاملتك.

أدخل معمعة العمل بجرأة

✓ التخوّف حَظْر. والأفضل هو الشروع في العمل بجرأة.

✓ الأسود تطوف حول الفريسة المترددة.

✓ إن الحركة الجريئة تجعلك تبدو أكبر وأقوى مما أنت عليه في الحقيقة.

✓ أننا لا نستطيع أن نبعد أعيننا عن الوقحاء ، ولا نستطيع إلا أن ننتظر حركتهم التالية بتلهف.

✓ سلّح نفسي بالضخامة والجرأة.

✓ فتش عن أبرز هدف ممكن ، وأقذفه بأجرأ رمية من مقلاعك.

✓ عليك أن تمرّن جرأتك وتطورها.

✓ إجعل قيمتك عالية، ثم إرفعها أعلى.

✓ لا تتهيب أحد، إذ أنك بالتهيب تخفض قيمتك. إن التهيب لا مكان له في عالم السلطة.

خطّط طوال الطريق حتى النهاية

✓ إن الإنهاء هو كل شيء ، فخطّط طيلة الطريق كله حتى تصل إليه.

✓ إن خطتك يجب أن تشمل بدائل وأن تحتوي على قدر من المرونة.

تحكّم بالخيارات واجعل الآخرين يلعبون بالأوراق التي توزعها

✓ إن أفضل الأحابيل هي تلك التي يبدو أنها تعطي الشخص الآخر خياراً: فيشعر ضحاياك أنهم هم المسيطرون، بينما هم في الحقيقة دميّ لك. أعطِ الناس خيارات تأتي في صالحك مهما كان الخيار الذي ينتقونه من بينها.

كن ملكياً بطريقة تفكيرك، تصرف كملك لتُعامل كملك

✓ فتصرفك بأسلوب ملوكي وثقة يجعلك تبدو مهيباً للبس التاج. إن تحديد ثمنك أمرٌ متروك لك.

✓ ليغلب عليك إيمانك بنفسك. وحتى عندما تعلم أنك تمارس على نفسك نوعاً من خداع الذات، تصرف كملك. فمن المحتمل أن تُعامل كملك.

✓ قدّم طلباً جريئاً على الدوام. ضع لنفسك ثمناً مرتفعاً ولا تتردد.

✓ توجه بطريقة مترفعة إلى أعلى شخص في المبنى. إذ أنك باختيارك خصماً عظيماً، تعطي عن نفسك انطباعاً بالعظمة.

أتقن فن التوقيت

✓ إياك أن تبدو مستعجلاً، إظهر صبوراً دائماً، كأنك تعرف أن كل شيء سيكون مرجعه إليك في آخر المطاف.

✓ تحرّ اللحظة المناسبة. وتحسس روح العصر، والاتجاهات التي ستحكم إلى السلطة.

✓ أحدث خلل في توقيت خصومك، واجعلهم ينتظرون، واجعلهم يتخلون عن إيقاعهم ذاته، وشوّش إدراكهم الحسي للزمن. ولا تتركهم أبداً يرغمونك على اللعب وفق شروطهم المؤلمة.

احتقر الأشياء التي لا تستطيع امتلاكها، فتجاهلها أفضل انتقام

- ✓ أفضل درس تستطيع تلقينه لبعوضة مزعجة أن تودعها في النسيان بتجاهلها.
- ✓ أدر ظهرك لما لا يمكن أن يؤذيكَ على المدى الطويل. إنك بتجاهل الناس تلغيهم تماماً من الحساب. وهذا يفقدهم استقرارهم ويثير ثائرتهم.
- ✓ نهج الحصرم: فإذا كان هناك شيء ترغب فيه، ولكنك تدرك أنك لا تستطيع امتلاكه، تصرف، وكأن ذلك الشيء لم يثر اهتمامك أصلاً.
- ✓ طور براعة استشعار المشاكل وهي لا تزال صغيرة، والاهتمام بمعالجتها قبل أن تصبح معالجتها مستحيلة. وتعلم التمييز بين ما هو محتمل أن يؤدي إلى كارثة، وبين ما هو مجرد إزعاج طفيف يسبب شيئاً من المضايقة الآنية، ولكنه يزول بهدوء من تلقاء نفسه.

فكر كما تحب - ولكن تصرف كالآخرين

- ✓ قم بتمويه أفكارك بينما لَمْح إليها في الوقت نفسه. تظاهر بأنك لا تتفق مع الأفكار الخطرة، ولكن في سياق مخالفتك لتلك الأفكار تعطيها تعبيراً وعرضاً جلياً.

- ✓ عندما تدخل أوساط المجتمع، اترك خلفك أفكارك وقيمك الخاصة، والبس القناع الأنسب للمجموعة التي تجد نفسك بينها.

احتقر الغداء المجاني

✓ اجعل السلطة هدفك وعندئذ سيجد المال طريقه إليك.

✓ المال يجب أن يُتداول لكي يجلب السلطة. فما يجب أن يشتريه المال ليس سلعاً لا حياة فيها، بل نفوذاً وسلطة على الناس. اخلق واجهة سلطة من خلال عملية كيميائية تحول المال إلى نفوذ.

تجنب الحلول محل رجل عظيم

✓ رسخ اسمك وهويتك بتغيير المسار. استخف بالماضي، واخلق مملكتك الخاصة، وضع سلفك في الظلال بدلاً من السماح له بعمل الشيء نفسه لك، وفي لعبة السلطة لا وقت للراحة أبداً.

✓ إياك أن تدع نفسك تُشاهد كمتبع طريق سلفك. فإن فعلت فإنك لن تتفوق عليه قط. فعليك أن تظهر اختلافك عنه بتجسيد مادي، بإقامة أسلوب ورمز يفصلانك وحدك.

أضرب الراعي تتفرق الغنم

لا تضيع وقتك بالضرب في كل الاتجاهات ضد عدو يبدو متعدد الرؤوس. بل اعثر على الرأس الواحد المهم والمؤثر: فأغره بالابتعاد مهما كلف ذلك من ثمن. ولا تهاجم بصورة مباشرة أو غير مباشرة، لأن طبيعته سامة، وسوف يعمل سراً تحت الأرض لتدميرك.

حاول التأثير على قلوب الآخرين وعقولهم

- ✓ في كل مواجهاتك تراجع خطوة إلى الوراء، وخذ وقتاً لإجراء حساباتك وأوجد تناغماً مع التركيب العاطفي لأهدافك ونقاط ضعفهم النفسية.
- ✓ إن مفتاح الإقناع هو تليين مواقف الناس وترويضهم، بلطف. فأغوهم بنهجٍ ذي شعبتين: إعمل على كسب عواطفهم، واستغل نقاط ضعفهم الفكرية.

انزع السلاح وحرك الحنق بتأثير المرأة

- ✓ إعمل ما يعمله أعداؤك، متصنعاً تصرفاتهم كأفضل ما تستطيع، وبذلك لن يستطيعوا أن يروا ما الذي تهدف إليه.
- ✓ لاحق خصومك كظلمهم في كل حركة من حركاتهم بدون أن يروك. فاستخدم الظلّ لتجميع المعلومات التي ستحيّد استراتيجيتهم فيما بعد، عندها تكون قادراً على إحباط كل واحدة من حركاتهم.
- ✓ تعكس مرآتك ما فعله بك الآخرون. وتفضل ذلك بطريقة تجعلهم يدركون أنك تفعل بهم ما فعلوه بك تماماً فتجعلهم يشعرون بأن سلوكهم كان كريهاً. وهذا عكس سماعهم لك وأنت تشكو وتنتحب من سلوكهم ذاك.
- ✓ أدرس مظاهر العالم السطحية، وتعلم ان تعكسها في مرآة عاداتك، وأساليب سلوكك، وملابسك. ومثل النباتات اللاحمة بالنسبة للحشرات التي لا تشك فيك، سوف تبدو مثل جميع النباتات الأخرى في الحقل.

بشّر بالحاجة إلى التغيير ولكن إياك أن تصلح أكثر من اللازم دفعة واحدة

✓ إن حقيقة كون الماضي ميتاً ومدفوناً تعطيك حرية إعادة تفسيره. ولتأييد قضيتك عالج الحقائق أولاً. فالماضي نصّ يمكنك أن تدسّ فيه سطورك بأمان.

لا تظهر كاملاً أكثر مما ينبغي

✓ سلّم بحقيقة أنه سيكون هناك أناس متفوقون عليك بطريقة ما، وكذلك بحقيقة أنك قد تحسدهم. ولكن اجعل مثل هذا الشعور حافزاً دافعاً للتساوي معهم، والتفوق عليهم يوماً ما. أما إذا تركت الحسد يتجه إلى الداخل، فإنه سوف يسمّم الروح. وإذا طردته إلى الخارج، فقد يسمو بك إلى ارتفاعات أعظم.

✓ عندما يحسدك الناس، توقع أنهم سيعملون ضدك، بأسلوب غادر خفي.

✓ لا تحاول أن تساعد حاسديك أو تقدم لهم جميلاً أو معروفاً. فعندما يكشف الحسد عن حقيقته، فإن الحل الوحيد كثيراً ما يكون هو الهرب من أمام الحاسدين، وتركهم ينضجون في جحيم خلقوه بأنفسهم.

✓ إن فردوس المحسود هي جحيم الحاسد. أظهر أقصى قدر من الاحتقار لحسادك. وبدلاً من إخفاء كمالك، اجعله واضحاً للعيان. واجعل كل نصر جديد فرصة لجعل الحاسدين يتلوّون، فيصبح حظك الطيب وسلطتك جحيمهم الحي.

لا تتجاوز العلامة التي استهدفتها وفي النصر، إعرف متى تتوقف

✓ لا تدع النجاح يدير رأسك. إذ لا بديل عن الاستراتيجية والتخطيط الحريص. ضع نصب عينيك هدفاً، وعندما تصل إليه، توقف. وإياك أن تكرر الأعمال نفسها مرة بعد أخرى. نوع في الإيقاعات والأنماط، وغير المسارات، وتكيف للظرف، وتعلم الارتجال لتدبير الأمور.



موجز قوانين القوة الثمانية والأربعون

تلخيص: لمى فياض

30 حزيران 2018

فيما يلي موجز كتاب قوانين القوة الثمانية والأربعون (ثمانية وأربعون قانوناً للقوة) (The 48 Laws of Power) للكاتب الشهير روبرت غرين (Robert Greene) الذي صدر في العام 1998 ونال شهرة واسعة.

المرجع باللغة العربية: كيف تمسك بزمام القوة - ثمانية وأربعون قانوناً للقوة - روبرت غرين - ترجمة د. محمد توفيق البجيرمي - العبيكان للنشر

القانون 1: لا تشرق أكثر من السيد.

لا تذهب أبعد من اللازم في إظهار مواهبك، وإلا فقد تحقق العكس أي تثير الخوف وانعدام الأمن.

إذ أن أولئك الذين يصلون إلى مراكز عليا في الحياة يريدون أن يشعروا بأنهم آمنون في مراكزهم ومناصبهم، وبأنهم متفوقون على من حولهم في الذكاء والحصافة والجاذبية. وإن عند استعراضك مواهبك والمباهاة بها لن تكسب عواطف السيد، فقد يتظاهر بتقديرها، ولكنه عند أول فرصة سيستبدل بك شخصاً آخر أقل ذكاءً وأقل جاذبية وأقل تهديداً. ولكن بالعكس انفخ غروره واجعله يبدو أدنى منك،

فتتال حظوته. ثم تحين اللحظة المناسبة، فإذا أخذ نجم رئيسك في الأفول فليس لديك ما تخشاه من التفوق عليه في الإشراف في اللحظات الحساسة المناسبة. أما إذا كان سيدك ثابتاً قويا في مركزه فانتظر الوقت المناسب وكن صبوراً.

القانون 2: لا تضع ثقة أكثر من اللازم في الأصدقاء وتعلم كيف تستخدم الأعداء.

كن حذراً من الأصدقاء، فسوف يخونوك، على نحو أسرع لأنهم يستفزون بسهولة إلى الحسد. كما أنهم يفسدون ويصبحون طغاة. ولكن استأجر عدواً وستجد أنه يصبح أكثر ولاء من صديق، لأن عليه أن يثبت الكثير. والواقع أنه لديك ما تخافه من الأصدقاء أكثر من الأعداء. فإن لم يكن لديك أعداء، فأوجد طريقة لكسب أعداء.

إن مفتاح السلطة هو في قدرتك في على أن تحكم من هو أقدر الناس على ترويح مصالحك في الأحوال كلها. احتفظ بالأصدقاء للصدقة ولكن اعمل مع المهرة والأكفاء. حاول أن تدفن خلافاتك مع عدوك كلما استطعت، وتوَّخَّ أن تتعمد أن تضعه في خدمتك كلما استطعت.

فبدون أعداء حولنا نصبح كسالى، ووجود عدو في أعقابنا يشد فطنتنا ويحافظ على تركيزنا ويقظتنا. وإن من الأفضل أحياناً استخدام الأعداء كأعداء بدلاً من تحويلهم إلى أصدقاء أو حلفاء. وإن المرء لا يمكن أن يصبح قوي بدون خصم ذي جدارة.

القانون 3: اخف نواياك.

ابق الناس في حالة عدم توازن وفي الظلام بعدم الكشف عن الغرض من وراء أعمالك، لأنهم إن لم يكن لديهم أي مؤشر على نواياك، فلن يستطيعوا تهيئة دفاع. دعهم يقطعون مسافة بعيدة عبر الطريق الخاطئ، وطوقهم بكمية كافية من الدخان، بحيث يكون الألوان قد فات عندما يدركون مقاصدك.

لا تنكشف كمخادع، ودع أعظم دهاء لك يكمن في تغطية ما يبدو دهاء.

القانون 4: قل دائماً أقل ما هو ضروري

قل دائماً أقل ما هو ضروري، وإلا فإنك تصبح عادياً ومبتذلاً كلما زاد ما تقوله، فتقل قدرتك على السيطرة على الأمور. وحتى عندما تقول شيئاً تافهاً فإنه سيبدو أصيلاً إذا جعلته غامضاً ومفتوحاً كلغز أبي الهول.

عندما تقول أقل مما هو ضروري فإنك تظهر حتماً أكبر وأقوى مما أنت عليه، إذ أن صمتك يفقد الآخرين راحتهم. فالبشر الآت تفسير وتوضيح، يشعرون أن عليهم أن يعرفوا ما الذي تفكر به. فعندما تسيطر بدقة وعناية على ما تكشفه، فإنهم يعجزون عن تقويم نواياك أو مقاصدك، فتجعلهم يتخذون موقفاً دفاعياً.

القانون 5: يتوقف كل شيء على سمعتك، فحافظ عليها بحياتك.

السمعة هي حجر أساس السلطة. وعن طريق السمعة وحدها تستطيع أن تُرهب وتفوز، غير أنك إذا انزلت فستصبح مكشوفاً وعرضة للهجوم من كل جانب.

فاجعل سمعتك منيعة تستعصي على الهجوم. وكن يقظاً على الدوام إزاء الهجمات المحتملة، وأحبطها قبل وقوعها. وفي غضون ذلك، تعلم كيف تدمر أعداءك بفتح ثغرات في سمعاتهم، ثم قف جانباً وأترك الرأي العام يشنقهم.

إن عليك في البدء أن تبدأ ببناء سمعة لصفة بارزة فيك، سواء أكانت الكرم أم النزاهة أم المكر والدهاء. فهذه الصفة تفردك عن الآخرين وتجعلهم يتحدثون عنك. ثم تُعرف أكبر عدد ممكن من الناس بهذه السمعة (ولكن بصورة ذكية خفية، واعتنِ بالبناء ببطء، وعلى أساس صلب) ثم تفرّج عليها وهي تنتشر كالنار في الهشيم. فالسمعة الصلبة تعزز حضورك، وتبالغ في قواك دون أن تضطر إلى صرف طاقة كبيرة. بل إنها تستطيع أن تخلق حولك هالة تغرس في النفوس الاحترام، وحتى الخوف.

وبما تكون قد لوّثت سمعتك بحيث لا تستطيع بناء سمعة جديدة. وفي مثل هذه الحالات، فإن من الحكمة أن ترتبط بشخص صورته معاكسة لصورتك، مستخدماً سمعته النظيفة لتبييض سمعتك والارتفاع بها.

القانون 6: أكسب لفت الأنظار بكل ثمن.

كل شيء يُحكم عليه بمظهره، وما هو خفي لا يساوي شيئاً. فلا تترك نفسك تضيع وسط الحشد بل ابرز وكن لافتاً للأنظار بكل ثمن. اجعل نفسك مغناطيس اهتمام بظهورك أكبر، وأسطع ألواناً وأكثر غموضاً من الجماهير العادية الوجلة.

أحط اسمك بالإثارة والفضيحة. الفت الأنظار إلى نفسك بخلق صورة لا تُنسى، بل وحتى مثيرة للجدل والخلاف. ابحث عن الفضيحة، وافعل أي شيء يجعلك تبدو

أكبر من الحياة، وتشرق بسطوع أكثر ممن حولك. ولا تميز بين أنواع الاهتمام، فالشهرة السيئة من أي نوع تجلب لك نفوذاً وسلطة. فالتشهير بك ومهاجمتك خير من تجاهلك.

القانون 7: اجعل الآخرين يقومون بالعمل نيابة عنك، ولكن احصل على الفضل دائماً.

استعمل حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني الأساسي لتقدم قضيتك أنت. لأن هذه المساعدة لن تقتصر على توفير زمن وطاقة نفيسين، بل ستعطيك هالة شبه قدسية من الكفاءة والسرعة، وفي آخر الأمر ينسى الناس مساعدتك ويتذكرونك أنت. فلا تعمل قط بنفسك ما يستطيع الآخرون عمله لك.

إن عليك أن تضمن نسبة الفضل إلى نفسك وتمنع الآخرين من سرقة، أو من الصعود على أكتافك بالانتفاع من عملك الشاق. ولتحقيق ذلك يتعين عليك أن تظل دائماً يقظاً وبلا رحمة. وأن تكتم اختراعك بهدوء حتى تتأكد من عدم وجود نسور تعيش على الجيف محلقة فوق رأسك.

القانون 8: اجعل الآخرين يأتون إليك، واستعمل طعماً عند الضرورة.

عندما ترغب الآخرين على التصرف، تكون أنت المسيطر. ومن الأفضل دائماً أن تجعل خصمك يأتي إليك، متخلياً عن خطته الخاصة أثناء مجيئه. اغره بمكاسب خرافية - ثم شن هجومك. إذ أنك تملك الأوراق.

ليس الفعل العدواني فعلاً مؤثراً، وفي أغلب الحالات يكون أكثر الأفعال تأثيراً هو الانتظار والمحافظة على رباطة الجأش، وتنشيط الآخرين وإحباطهم بالمصايد التي تنصبها لهم، مراهناً على السلطة في المدى البعيد، بدلاً من نصر سريع.

القانون 9: اكسب من خلال أعمالك وليس من خلال النقاش أبداً.

إن أي انتصار خاطف تظن أنك حققته عن طريق النقاش، إنما هو في الحقيقة انتصار بيروسي باهظ الثمن. إذ إن الغضب والضعينة اللذين تثيرهما أقوى وأبقى من أي تغيير سريع ومؤقت في الرأي. وإن من الأقوى لك بكثير أن تجعل الآخرين يتفقون معك من خلال أعمالك دون أن تقول كلمة واحدة. أعطِ المثل العملي وليس التفسير الكلامي.

إفهم هذا: الكلمات رخيصة جداً. وكل شخص يعرف بأننا في غمرة الجدل الساخن نقول أي شيء لدعم قضيتنا. فقد نقتبس من الكتاب المقدس، أو نشير إلى إحصائيات لا يمكن التأكد منها. فمن الذي يمكن إقناعه بأكياس من الهواء هكذا؟ فالفعل وإظهار الشيء عملياً أمام الآخرين أقوى بكثير وأكثر امتلاءً بالمعنى. وهذا متاح لنا وأمام أعيننا لنراه. إذ لا يستطيع أحد أن يجادل في برهان معروض أمامه عملياً.

القانون 10: العدوى، تجنب التعيس وسيء الحظ.

قد تموت من تعاسة شخص آخر، فالحالات العاطفية معدية كالأمراض. وقد تشعر بأنك تساعد الغريق، ولكنك إنما تعجل بكارثة تحقيق بك أنت. فذوو الحظ السيء يجلبون الكارثة على أنفسهم أحياناً، وسيجلبونها عليك أيضاً. فارتبط بالسعداء والمحظوظين بدلاً من هؤلاء.

إن تعساء الحظ بيننا ممن سقطوا بفعل ظروف خارجة عن سيطرتهم، يستحقون كل عطف نستطيع أن نقدمه لهم. ولكن هناك آخرين لم يولدوا للتعاسة، بل إنهم يجربونها على أنفسهم بفعل أعمالهم المدمرة، وتأثيرهم المؤدي إلى عدم استقرار الآخرين. ولو أننا استطعنا انتشالهم من حالتهم هذه لكان شيئاً عظيماً، إذ تتغير أنماط حياتهم. ولكن هذه الأنماط هي التي غالباً ما ينتهي بها المطاف بالدخول في جوفنا وتغييرنا. والسبب في ذلك بسيط: إذ إن البشر معرضون بشدة إلى اكتساب أمزجة من يمضون معهم أوقاتهم، والتأثر بعواطفهم، وحتى طرائق تفكيرهم.

وهناك أناس يجتذبون السعادة إلى أنفسهم بمرحهم، وابتهاجهم الطبيعي وذكائهم. فهم مصدر للمسرة، وعليك أن تختلط بهم، كي تشاطرهم الازدهار الذي يجتذبونه إلى حياتهم.

القانون 11: تعلم أن تبقي الناس معتمدين عليك.

للحفاظ على استقلالك يجب أن يبقى الناس محتاجين إليك راغبين بك. وكلما زاد الاعتماد عليك زادت حريتك. فاجعل الناس يعتمدون عليك في سعادتهم وفلاحهم

ولن يكون لديك ما تخشاه. وإياك أن تعلمهم ما يكفي لتمكينهم من الاستغناء عنك.

كن الوحيد القادر على عمل ما تعمله. واجعل مصير مستأجريك مرتبطاً مع مصيرك، بحيث لا يستطيعون الاستغناء عنك، أو التخلص منك بحال من الأحوال. وإلا فسوف تجد نفسك ذات يوم مرغماً على عبور جسر التهديدات الخاص بك.

القانون 12: استخدم الصدق والكرم بطريقة انتقائية لنزع سلاح ضحيتك.

إن حركة مخلصه وصادقة واحدة تغطي على عشرات من الحركات الكاذبة غير النزيهة. فإشارات الصدق والكرم الدالة على القلب المفتوح تجعل أكثر الناس ارتياباً يتخلون عن حرصهم وحذرهم. وما أن يفتح صدقك الانتقائي ثغرة في درعهم حتى تتمكن من خداعهم والتلاعب بهم كما تشاء. وهدية في وقتها المناسب -كحصان طروادة- سوف تخدم الغاية نفسها.

إن جوهر الخداع هو تشتيت الانتباه. فتشتيت انتباه الناس الذين تريد أن تخدعهم يمنحك الوقت والمساحة للقيام بشيء لا تريد أن يلاحظوه. وكثيراً ما يكون العمل الذي فيه كرم أو لطف أو صدق أقوى شكل من أشكال تشتيت الانتباه لأنه ينزع سلاح شكوك الناس الآخرين، فيحولهم إلى أطفال يلعبون بتشويق أي نوع من إشارات العطف.

القانون 13: عندما تطلب المساعدة خاطب في الناس مصالحهم الذاتية وليس رحمتهم أو عرفانهم.

إذا احتجت التوجه إلى حليف طلباً للمساعدة، فلا تكلف نفسك عناء تذكيره بمساعدتك الماضية وأعمالك الطيبة، لأنه سيجد طريقة ليتجاهلك. وبدلاً من ذلك اكشف عن شيء في طلبك، أو في تحالفك معه سيفيده، وأكدده وضخمه أكثر من أي تناسب، وسوف يستجيب بحماس عندما يدرك أن في الأمر شيئاً يكسبه لنفسه.

في سعيك لاكتساب السلطة، سوف تجد نفسك باطراد في وضع من يطلب المساعدة ممن هم أقوى منك. وهناك فن لطلب المساعدة يعتمد على قدرتك على فهم الشخص الذي تتعامل معه، وأن لا تخط بين حاجاتك وحاجاته.

إن المصلحة الذاتية رافعة تحرك الناس. فعندما تجعلهم يرون كيف تستطيع بطريقة ما أن تلبي احتياجاتهم أو تحرز تقدماً لقضيتهم، فإن مقاومتهم لطلباتك بالمساعدة سوف تتساقط بطريقة سحرية. وعند كل خطوة على طريق حصولك على السلطة، يجب أن تدرب نفسك على شق طريقك بالتفكير إلى داخل عقل الشخص الآخر، كي ترى احتياجاته ومصالحه وتتخلص من حجاب مشاعرك الخاصة التي تحجب الحقيقة وتحيطها بالغموض. أتقن هذا الفن، ولن تكون هناك حدود لما تستطيع تحقيقه.

القانون 14: اتخذ وضع الصديق واعمل كجاسوس.

إن معرفة المعلومات عن منافسك لها أهمية حساسة، فاستخدم الجواسيس للحصول على معلومات قيمة تجعلك متقدماً عليه بخطوة. وأفضل من ذلك أن تؤدي دور الجاسوس بنفسك. ففي المقابلات الاجتماعية المهدبة، تعلم أن تسبر الأغوار واطرح أسئلة غير مباشرة، لجعل الناس يكشفون نقاط ضعفهم ونواياهم. وليست هناك مناسبة لا تصلح كفرصة للتجسس المتفنن.

إن قوة التفنن في التجسس تجعلك تبدو كلي القدرة شفاف البصيرة كأنك تملك قوة التنبؤ. إن معرفتك بهدفك تجعلك أسر الجاذبية كذلك، بحيث تستطيع أن تعرف رغبات الآخرين سلفاً. ولا أحد يرى مصدر قوتك وسلطتك. وما لا يستطيع منافسوك أن يروه، لا يستطيعون أن يقاتلوه.

القانون 15: اسحق عدوك سحقاً كلياً.

لقد عرف كل القادة العظام منذ النبي موسى (ع) أن العدو المرهوب يجب سحقه بصورة كاملة. فإذا تركت جمرة واحدة مشتعلة، مهما كان احتراقها داكناً خافتاً، فإن تاراً ستندلع منها في آخر الأمر. فالتوقف في وسط الطريق يؤدي إلى خسارة ما هو أكثر مما لو كانت الإبادة كلية. فالعدو سوف يتعافى وسيبحث عن الانتقام. فاسحقه، لا جسدياً فحسب بل في الروح كذلك.

"إن سحق العدو" شعار هام وثابت واستراتيجي... والفكرة بسيطة: فأعداؤك يتمنون لك الضرر. وليس هناك ما يريدونه أكثر من إزالتك. فإذا توقفت في منتصف الطريق في صراعهم معك، أو حتى عند ثلاثة أرباع الطريق، بسبب الرحمة أو الأمل في

الصلح، فإنك لا تفعل سوى زيادة تصميمهم وزيادة شعورهم بالمرارة، وسوف ينتقمون ذات يوم. فقد يتصرفون بطريقة ودية مؤقتاً، ولكن سبب ذلك هو أنك هزمتهم. فلم يبق لديهم خيار سوى انتظار فرصة جديدة.

والحل: لا ترحم. اسحق أعداءك بشكل كلي كما سيسحقونك إن استطاعوا. وفي آخر الأمر، فإن السلام والأمن الوحيدين اللذين يمكنك أن تأمل في الحصول عليهما من أعدائك يكمنان في اختفاء أولئك الأعداء.

القانون 16: استخدم الغياب لزيادة الاحترام والتكريم.

إن زيادة التداول عن حده يرخص السعر. فكلما زادت مشاهدتك والسماع منك ظهرت مبتذلاً أكثر. فإذا كانت مكانتك راسخة في مجموعة ما، فإن الانسحاب المؤقت منها يزيد الحديث عنك، وحتى الاعجاب بك. وعليك أن تتعلم متى تغادر. اخلق القيمة عن طريق القدرة.

إن ما ينسحب، وما يصبح نادراً، يبدو فجأة أنه يستحق احترامنا وتكريمنا. أما ما يبقى مدة أطول من اللازم فيغمرنا بحضوره، فإنه يجعلنا نحترقه.

إن كل شيء في الدنيا يعتمد على الغياب والحضور. فالحضور القوي يجذب اليك السلطة والنفوذ والانتباه - فتشرق أسطح ممن حولك. ولكن هناك نقطة حتمية يصبح عندها الحضور أكثر من اللازم منتجاً لأثر عكسي: فكلما زادت رؤيتك، والسماع منك، تهبط قيمتك أكثر، لأنك تصبح عادة. ومهما حاولت أن تبدو مختلفاً فإن احترام الناس لك يقل شيئاً فشيئاً، بطريقة خفية، دون أن تدري لماذا.

فيجب عليك أن تتعلم كيف تنسحب في اللحظة المناسبة قبل أن يطردك الناس على نحو لاشعوري. إنها لعبة الاختفاء والبحث.

القانون 17: ابقِ الآخرين في رعب مقيم، كرس جواً من استحالة التنبؤ بحركاتك.

البشر أبناء العادة، وفيهم تعطش لا يرتوي لرؤية ما هو معروف ومألوف في أعمال الناس الآخرين. وإن إمكانية التنبؤ بحركاتك تعطيهم إحساساً بالسيطرة. فاقلب الموائد، وتعلم أن تكون شخصاً يستحيل التنبؤ بحركاته. إذ أن السلوك الذي يبدو بل تجانس ولا هدف سيبقيهم بلا توازن، فيرهقون أنفسهم في محاولة توضيح تحركاتك. وإذا أخذت هذه الاستراتيجية إلى حدها الأقصى فإنها تستطيع أن تخيف وتُرهب.

في الحياة، عندما يعجز الناس عن فهم ما تفعل، فإنهم يبقون في حالة رعب، ينتظرون، غير متأكدين، ومحتارين مشوشين. لا شيء يثير الرعب أكثر مما هو مفاجئ ويصعب التنبؤ به.

القانون 18: لا تبني قلاعاً لحماية نفسك – فالعزلة خطرة.

العالم مكان خطر والأعداء في كل مكان. وعلى الجميع أن يحموا أنفسهم. وتبدو القلعة هي الأسلم. ولكن العزلة تعرضك لأخطار أكثر من تلك التي تحميك منها – فهي تعزلك عن معلومات ثمينة، كما أنها تجعلك بارزاً للعيان وهدفاً سهلاً. وأفضل

من ذلك أن تتجول بين الناس، وتجد حلفاء، وتختلط. فأنت محمي من أعدائك بجمهور الناس.

تراجع إلى داخل قلعة، فتفقد اتصالاتك بمصادر قوتك وسلطتك. وتبتعد أذنك عن سماع ما يجري حولك، وتفقد إحساسك بالتناسب. وبدلاً من أن تكون أسلم، فإنك تقطع نفسك عن نوع المعرفة التي تعتمد عليها حياتك. فإياك أن تعزل نفسك بعيداً عن الشوارع إلى درجة تجعلك عاجزاً عن سماع ما يدور من حولك، بما في ذلك المؤامرات ضدك.

في حالات الخطر وانعدام اليقين، أنت بحاجة إلى مكافحة هذه الرغبة بالانكفاء إلى الداخل. وبدلاً من ذلك اجعل وصول الآخرين إليك أسهل، وابحث عن الحلفاء القدامى وكون تحالفات جديدة، وافرض نفسك على دوائر مختلفة أكثر فأكثر. فقد كانت هذه هي الخدعة التي طبقها ذوو السلطة قروناً متطاولة.

القانون 19: إعرف مع من تتعامل، لا تغضب الشخص غير المقصود.

هناك أنواع كثيرة من الناس في العالم، ولا يمكنك أبداً أن تفترض أن رد فعل الجميع على خططك الاستراتيجية سيكون بالطريقة نفسها. إذا خدعت بعض الناس أو تفوقت عليهم في المناورة، فسوف يمضون بقية حياتهم في السعي للانتقام. فهم ذئاب في ملابس الحملان. وإذن فإن عليك أن تختار ضحاياك وخصومك بعناية - وإياك أن تغضب، أو تخدع الشخص غير المقصود.

إياك أن تفترض أن الشخص الذي تتعامل معه أضعف منك أو أقل أهمية. فبعض الرجال لديهم حلم يجعل غضبهم من الإهانة بطيئاً، مما يجعلك تخطئ في

الحكم على قدرة تحملهم، ولا تقلق من عواقب إهانتهم. غير أنك إذا أهنت شرفهم وعزة نفسهم، فسوف يغمرورك بطوفان من العنف يبدو مفاجئاً وكاسحاً.. إذا فكر المرء في بطاء غضبهم. فإذا أردت أن ترفض ما يعرضه الناس عليك فإن من الأفضل أن تفعل ذلك بطريقة مهذبة وفيها احترام لهم، حتى ولو شعرت أن طلبهم وقح أو أن عرضهم سخيف. وإياك أن ترفضهم بشكل مهين، حتى تعرفهم على نحو أفضل، فربما يكون من تتعامل معه هو جنكيزخان.

لا يمكنك أبداً التأكد من نوعية الشخص الذي تتعامل معه. فالرجل الذي لا أهمية له ولا موارد اليوم قد يصبح ذا سلطة غداً. فنحن ننسى كثيراً في حياتنا، ولكن نادراً ما ننسى الإهانة.

القانون 20: لا تلتزم بأحد. بل دع الجميع يتوددون إليك.

إن الأحمق هو الذي يتسرع بالانحياز إلى طرف من الأطراف. لا تلتزم بأي طرف أو قضية سوى نفسك. فبالحفاظ على استقلالك تصبح سيد الآخرين – اجعل الناس يقف بعضهم ضد بعض، فبذلك يتبعونك ويلحقون بك.

إذا سمحت للناس أن يشعروا بأنهم يملكونك إلى أي درجة، فإنك ستفقد كل سلطة عليهم. فبعدم إلزام عواطفك بشيء ستجعل الناس يحاولون كسبك بجدية أكثر. إبقَ مترفعاً وسوف تكسب السلطة التي تأتي من اهتمامهم ورغبتهم المحبطة. أعطهم الأمل، ولكن لا تشبع رغبة أحد منهم أبداً.

إنك تحتاج إلى إبقاء نفسك من الداخل متحرراً من التشابكات العاطفية، وأن تنظر إلى من حولك باعتبارهم ببادق في طريق صعودك إلى القمة. إنك لا تستطيع أن تجعل نفسك رهينة بخدمة أي قضية.

إن الناس الذين يسارعون إلى دعم الآخرين يميلون إلى أن لا يكسبوا احتراماً يذكر في هذه العملية، لأن الحصول على مساعدتهم يتم بسهولة شديدة. أما أولئك الذين ينتظرون على مبعدة، فيجدون أنفسهم محاصرين بالمتضرعين إليهم. ذلك لأن ترفعهم مصدر قوة لهم، فكل طرف يريدهم إلى جانبه.

القانون 21: العب دور المغفل لتمسك بمغفل - اظهر أنك أبلد من هدفك.

لا أحد يحب الشعور بأنه أغبى من الشخص الآخر. فالخدعة إذن هي أن تجعل ضحاياك يشعرون بأنهم أذكى - وليسوا أذكى فقط، بل أذكى منك. وعندما يقتنعون بذلك، فإنهم لن يشكوا أبداً في أن لديك أهدافاً خفية.

نظراً لأن فكرة الذكاء شديدة الأهمية لغرور معظم الناس، فإن من المهم عدم إهانة قوة ذهن شخص ما أو الطعن فيها. فذلك ذنب لا يغتفر. ولكنك إن استطعت أن تجعل هذه القاعدة الحديدية تعمل لصالحك، فإنها تفتح أمامك كل أنواع طرائق الخداع. ولذا اطمئن الناس بدون وعي بأنهم أذكى منك، أو حتى بأن فيك شيئاً من البله والغفلة، وعندئذ تستطيع أن تدحرهم بشكل حاسم. فشعور التفوق العقلي الذي تمنحهم إياه سوف يجرد عضلات الشك لديهم من قوتها.

القانون 22: استخدم تكتيك الاستسلام، حوّل الضعف إلى قوة.

عندما تكون أنت الأضعف، فإياك أن تقاتل من أجل الشرف، واختر الاستسلام بدلاً من ذلك. فالاستسلام يعطيك فرصة لاسترداد عافيتك، وقتاً لتعذيب غالبك وإزعاجه، وقتاً لانتظار قوته التي تتضاءل. فلا تعطه متعة إشباع رغبته بمقاتلتك وهزيمتك - استسلم أولاً. فيإدارتك للحد الآخر تثير خصمك وتزعزع استقراره. اجعل الاستسلام أداة للقوة.

لا أحد يأتي لنجدة الضعيف.

الاستسلام يخفي قوة عظيمة: فهددة العدو حتى يستنيم للرضا عن نفسه، تعطيك فرصة لتعويض الخسارة واستعادة العافية، ووقتاً للتقويض ووقتاً للانتقام. فلا تهدر ذلك الوقت بالتضحية به لأجل الشرف في معركة لا تستطيع أن تكسبها.

القانون 23: ركّز قواك.

حافظ على قواك وطاقاتك بإبقائها عند مركزة عند أقوى نقاطها. فإنك تكسب بالعثور على منجم غني وتعدينه في العمق أكثر مما تكسب من التفلت من منجم ضحل إلى آخر - فالكثافة تهزم الاتساع في كل مرة. وعند البحث عن مصادر قوى لترفعك، اعثر على الراعي الهام الوحيد، على البقرة السمينّة التي ستعطيك حليباً لوقت طويل في المستقبل.

العقل يجب أن لا يتوزع متنقلاً من هدف إلى هدف أو يلهيه النجاح من الاحساس بالقصد والانسجام. فما هو مركز، ومتجانس، ومرتبطة بماضيه، يكون قوياً. أما ما

هو مشئت، ومنقسم، ومتضخم، فإنه يتعفن ويسقط على الأرض. وكلما زاد انتفاخه المنفوش، كان سقوطه أقسى.

من سوء حظ ذوي الاهتمامات العامة الواسعة، إنهم بينما يملكون اصبعاً في كل كعكة، فليست هناك كعكة يملكونها.

القانون 24: إلعب دور رجل الحاشية الأمثل.

إن رجل الحاشية الأمثل ينتعش ويزدهر في عالم يدور فيه كل شيء حول السلطة والبراعة السياسية. فقد أتقن فن التحرك غير المباشر، وهو يتملق ويداهن، ويستسلم لمن هم أعلى منه. ويؤكد سلطته على الآخرين بأكثر الطرق موارد وكياسة. تعلّم أن تطبق قوانين رجال الحاشية، ولن يكون هناك حد للمدى الذي يمكنك الصعود إليه في البلاط.

رجال الحاشية العظام يشعرون العاهل بملوكيته أكثر، ويجعلون كل شخص آخر يخشى سلطتهم. وهم سَحَرَةٌ مظاهر، لعلمهم بأن معظم الأشياء في البلاط يُحكم عليها بحسب مظهرها. وهم لطفاء كيّسون ومهذبون. وعدوانيتهم مقنّعة وغير مباشرة. كما أنهم يتقنون استخدام الكلمات، فلا يقولون أبداً أكثر مما هو ضروري. ويستخرجون أكثر ما يمكن استخلاصه من كلمة مدح أو إهانة. وهم مغطيس مسرّات – يحب الناس أن يكونوا بالقرب منهم لأنهم يعرفوا كيف يسرّون، ومع ذلك فهم لا يتزلفون ولا يذلون أنفسهم. وهم يفوزون بالحنوّة لدى الملوك، متمتعين بمزايا ذلك المنصب. وكثيراً ما ينتهي بهم الأمر إلى أن يصبحوا أقوى من الحاكم، لأنهم سحرة في تجميع النفوذ المتراكم.

القانون 25: أعد تشكيل نفسك.

لا تقبل الأدوار التي يفرضها أو يدسّها عليك المجتمع. وأعد تشكيل نفسك بتكوين هوية جديدة يكون من شأنها أن تكسب الاهتمام ولا تشعر الجمهور بالملل أو السأم. وكن السيد المسيطر على صورتك، بدلاً من أن تترك الآخرين يحددونها لك. وأدخل في إشاراتك وأعمالك العلنية تدابير مفاجئة لافتة للنظر، وعندئذ يتسع نفوذك وتبدو صورتك أكبر من الحياة.

إفهم هذا: يريد العالم أن يوكل إليك دوراً في الحياة. وبمجرد أن تقبل الدور، تحكم على نفسك بالإخفاق. إذ أن سلطتك محدودة بالقدر الضئيل المخصص للدور الذي اخترته أو فُرض عليك أن تؤديه. غير أن الممثل، من جهة أخرى، يلعب أدواراً كثيرة. فتمتع بتلك القوة السريعة القلب، وإذا كانت بعيدة عن متناولك، فلا أقل من أن تلفق هوية جديدة تصنعها بنفسك، هوية لا تقيدها حدود يعينها لك عالمٌ حاسدٌ أو ساخط. فهذا النوع من الفعل المتحدي يجعلك مسؤولاً عن صنيعتك التي خلقتها بنفسك.

إن هويتك الجديدة ستحميك من العالم لأنها بالضبط ليست "أنت". بل هي زيٌّ ترتديه وتخلعه. ولا حاجة بك لأخذها على محمل شخصي. وهويتك الجديدة تجعلك متفرداً منفصلاً، وتعطيك حضوراً مسرحياً. فالجالسون في الصفوف الخلفية يرونك ويسمعونك. أما الذين في الصفوف الأمامية فيتعجبون من وقاحتك وصلفك.

القانون 26: ابق يديك نظيفتين.

يجب أن تبدو مثلاً للكياسة والكفاءة، فيداك لا تتلوثان قط بالأخطاء والأفعال الشنعاء. فحافظ على مثل هذا المظهر النظيف بلا بقع، باستخدام الآخرين ككباش فداء، ومخالب قط للتغطية على تورطك.

اخفِ أخطاءك - احتفظ بكبش فداء قريب ليتلقى اللوم. إن نظافة اسمنا وسمعتنا تعتمد على ما نخفيه أكثر من اعتمادها على ما نكشفه. فالجميع يخطئون. ولكن البارعين فعلاً يتدبرون أمر إخفاء أخطائهم، ويضمنون وقوع اللوم على شخص آخر. فيجب إبقاء كبش فداء جاهز وقريب دائماً لمثل هذه اللحظات.

استفد من مقلب القط. إذا كان هناك شيء كرهه أو غير شعبي يتعين عمله، فإن قيامك به بنفسك يعرضك لمخاطر شديدة للغاية. وعندئذ تحتاج إلى مقلب قط - إلى شخص يقوم بالعمل القذر الخطر نيابة عنك. فمقلب القط يلتقط لك ما تحتاج إليه، ويؤدي من تحتاج إلى إيذائه، ويحجب الناس عن ملاحظة كونك أنت المسؤول. دع شخصاً آخر يكون هو الجلاد، أو حامل الأخبار السيئة، بينما لا تأتي أنت إلا بالمرح والأخبار السارة.

القانون 27: استغل حاجة الناس للإيمان لخلق أتباع طقوسيين.

في الناس رغبة جامحة للإيمان بشيء ما. فاجعل نفسك النقطة المركزية لهذه الرغبة بإعطائهم قضية، وإيماناً جديداً يتبعونه. أبق كلماتك غامضة ولكن ملأى بالوعود، وشدد على الحماس أكثر من العقلانية والتفكير الواضح. وأعط أتباعك الجدد طقوساً يؤدونها. واطلب منهم أن يقدموا تضحيات بالنيابة عنك. وفي غياب

الدين المنظم الصحيح والقضايا الكبرى، فإن نظامك الإيمانى الجديد سوف يأتىك
بسلطة لم يسمع بها أحد من قبل.

الخطوة الأولى: أبق الأمر غامضاً، أبق الأمر بسيطاً.

الخطوة الثانية: ركز على البصري والحسي أكثر من الفكرى.

الخطوة الثالثة: اقتبس أشكال الدين المنظم لهيكلة المجموعة.

الخطوة الرابعة: مؤه مصادر ذلك.

الخطوة الخامسة: أقم حركية "نحن" ضد "هم".

القانون 28: ادخل معمعة العمل بجرأة.

إذا لم تكن متأكداً من سياق عمل ما، فلا تحاوله. إذ أن حالات الشك والتردد عندك
ستنتقل بعدواها إلى أدائك فى التنفيذ. فالتخوف خطر. والأفضل هوالشروع فى
العمل بجرأة، لأن أى أخطاء ترتكبها عن طريق الصفاقة، يمكن تصحيحها بالمزيد
من الصفاقة. فالجميع يعجبون بالجريء، ولا أحد يكرم الرعديد المخلوع الفؤاد.

التردد يضع العقبات فى طريقك، والجرأة تزيلها.

القانون 29: خطّط طوال الطريق حتى النهاية.

إن الإنهاء هو كل شيء، فخطّط طيلة الطريق كله حتى تصل إليه. آخذاً فى
الحسبان كل العواقب والعقبات، وتقلبات الحظ المحتملة التى قد تعاكس عملك

الجدي الشاق وتعطي المجد للآخرين. وبالتخطيط حتى الختام لن تتغلب عليك الظروف وستعرف متى تتوقف. وجه الحظ بلطف، وساعده على البت في المستقبل بالتفكير مقدماً وإلى مدى بعيد.

معظم الرجال تحكمهم قلوبهم، لا رؤوسهم. فخططهم غامضة. وعندما يواجهون عقبات، يرتجلون لها حلولاً ملققة كيفما اتفق. ولكن الارتجال لن يزيد على إيصالك إلى الأزمة التالية، وهو ليس أبداً بديلاً للتفكير سلفاً بعدة خطوات، وللتخطيط حتى النهاية.

إن الإنهاء هو كل شيء. إن نهاية العمل هي التي تقرر من سيحصل على المجد، والمال، والجائزة. فاختتامك لعملك يجب أن يكون شفاف الوضوح، وعليك أن تبقي ذلك ماثلاً في ذهنك. كما أن عليك أن تفكر في كيفية إبعاد نسور الجيف التي تحوم فوق رأسك، محاولة أن تقتات على جثة من صنعك. وعليك أن تتوقع سلفاً الأزمات الكثيرة المحتملة التي قد تغريك بالارتجال.

إن خطتك يجب أن تشمل بدائل وأن تحتوي على قدر من المرونة. وهذا صحيح بالتأكيد. فإذا انحبست في خطة بشكل مترمت مفرط الجمود، فإنك ستعجز عن التعامل مع تقلبات الحظ المفاجئة. فعند تفحصك لاحتمالات المستقبل والبت في هدفك، يتعين عليك أن تبني البدائل، وتفتح طرقاً جديدة نحو ذلك الهدف.

القانون 30: إجعل منجزاتك تبدو بلا جهد.

ينبغي أن تبدو أعمالك طبيعية ومنفذة بيسر وراحة. ويجب إخفاء كل الكدح والخبرة العملية الداخلة في تلك الأعمال، وكذلك الحيل البارة. فعندما تتصرف،

تصرف سهواً رهواً بلا جهد وكأن باستطاعتك أن تفعل أكثر من ذلك بكثير. تجنب إغراء الكشف عن مدى المشقة الجادة التي تتجشمها في عملك - لأن ذلك لا يزيد على إثارة التساؤلات. ولا تعلم حيلك أحداً من الناس، وإلا فإنها سوف تُستخدم ضدك.

يجب عليك، باعتبارك شخصاً ذا سلطة، أن تبحث وتتدرب بصورة لا تنتهي قبل أن تظهر علناً للملأ، وإياك أن تفصح عرقك وكدحك الكامنين خلف موقفك العلني. ويعتقد البعض ان مثل هذا الكشف سيظهر مثابرتهم وصدقهم ونزاهتهم، غير أنه في الواقع لا يزيد على جعلهم يبدوون أضعف، أو كأن أي شخص يتدرب ويعمل في ذلك المجال يمكنه أن يحقق ما يحققه، أو كأنهم ليسوا في الحقيقة أكفاء للمهمة. فاحتفظ بجهدك واحابيلك لنفسك، وعندئذ ستبدو وكأنك تملك رشاقة أحد الآلهة ولياقته وتحرره من التكلف. ذلك أن المرء لا يرى مصدر سلطة الآلهة مكشوفاً، بل يرى تأثيراتها فحسب.

القانون 31: تحكم بالخيارات واجعل الآخرين يلعبون بالأوراق التي توزعها.

إن أفضل الأحابيل هي تلك التي يبدو أنها تعطي الشخص الآخر خياراً: فيشعر ضحاياك أنهم هم المسيطرون، بينما هم في الحقيقة دميّ لك. اعطِ الناس خيارات تأتي في صالحك مهما كان الخيار الذي ينتقونه من بينها. أرغمهم على الاختيار بين الأهون من الشرين اللذين يخدمان غرضك على حد سواء. ضعهم فوق قرني أزمة، بحيث يتلقون نطحة أينما توجهوا.

إن السلطة الكامنة في إعطاء الناس خياراً، أو وهم خيار، تكمن في أنهم يلعبون بأوراق أنت وزعتها عليهم.

إن الناس الذين يختارون بين البدائل يجدون أن من الصعب الاعتقاد بأنهم عرضة للتلاعب، أو أنهم ضحية خديعة. إنهم لا يستطيعون أن يروا أنك تسمح لهم بقدر ضئيل من حرية الإرادة، في مقابل كثير من القوة لفرض إرادتك عليهم. وإذن فإن إيجاد نطاق ضيق من الخيارات ينبغي أن يكون دائماً جزءاً من أحابيلك. وهناك قول مأثور: " إذا استطعت ان تجعل الطير يدخل إلى القفص من تلقاء نفسه، فسيكون غناؤه فيه أجمل بكثير من المعتاد".

القانون 32: داعب خيالات الناس.

كثيراً ما يتجنب الناس الحقيقة لأنها قبيحة وبغيضة. فلا تتوجه إلى الحقيقة والواقع ما لم تكن مستعداً للغضب الذي ينجم عن الصحوة من الوهم أو السحر. فالحياة قاسية وضاغطة بكرها إلى درجة أن الناس القادرين على صنع الأحلام أو استدعاء الخيالات والأوهام يشبهون الواحات في الصحراء. فالجميع يتقاطرون إليهم. إن هناك سلطة كبرى في فتح مسارات لخيالات الجماهير.

نادراً ما يعتقد الناس أن مشاكلهم تنبع من سيئاتهم وغبائهم بالذات. فاللوم يتحمله شخص ما أو شيء ما هناك في الخارج، الآخر، العالم، الآلهة - وهكذا يأتي الخلاص من الخارج كذلك.

للحصول على السلطة، يتعين عليك أن تكون مصدر مَسَرَّة لمن حولك، والمسَرَّة تأتي من استغلال حالات الناس. فإياك أن تُعدهم بتحسين تدريجي عن طريق العمل الشاق، بل عدهم بالقمر، وبالتحول المفاجئ والعظيم، وبوعاء الذهب.

القانون 33: اكتشف أداة الضغط على كل شخص.

في كل إنسان نقطة ضعف، فجوة في سور القلعة. ونقطة الضعف هذه قد تكون عدم الشعور بالأمن، أو عاطفة أو حاجة لا يمكن ضبطها أو السيطرة عليها، وقد تكون أيضاً مسرة صغيرة خفية. ومهما كانت فإنها عند العثور عليها تكون هي أداة الضغط التي يمكنك أن تديرها كما تدير أسنان البرغي لمصلحتك.

انتبه للإشارات والعلامات غير الواعية. فالمحادثة اليومية تقدّم أغنى منجم بنقاط الضعف. وهكذا درّب نفسك على الاستماع. وابدأ بأن تبدو مهتماً على الدوام – ذلك أن ظهور أذن متعاطفة يحث كل شخص على الكلام. ودرّب عينك على ملاحظة التفاصيل – كيف يدفع شخصٌ ما إكرامية للنادل، وما الذي يسرّ شخصاً ما، والرسائل الخفية المستقاة من الملابس. واكتشف الأشياء المعبودة عند الناس والتي يفعلون أي شيء للحصول عليها. فلعلك تستطيع أن تصبح مجهزاً ما يحبونه ويتخلّونهم. تذكر: بما أننا جميعاً نحاول أن نخفي نقاط ضعفنا، فليس هناك ما يمكن تعلّمه من سلوكنا الواعي. إن ما ينزّ في الأشياء الصغيرة خارج سيطرتنا الواعية هي بالضبط ما تريد أنت معرفته.

القانون 34: كن ملكياً بطريقة تفكيرك، تصرف كملك لتعامل كملك.

إن الطريقة التي تتصرف بها كثيراً ما تكون هي التي تقرر الطريقة التي تُعامل بها: ففي المدى الطويل يؤدي الظهور بمظهر الشخص الفظ الخشن، أو العادي إلى إفقادك احترام الناس. إذ أن الملك يحترم نفسه، ويوجي للآخرين بالعاطفة نفسها. فتصرفك بأسلوب ملوكي وثقة بسلطاتك يجعلك تبدو مهيناً للبس التاج.

إنه ضمن سلطتك أن تحدد ثمنك بنفسك. فالطريقة التي تتصرف بها تعكس ما تعتقده بنفسك. فإن طلبت ثمناً قليلاً، فحرّك قدميك وطأطي رأسك. وسيفترض الناس أن ذلك يعكس شخصيتك. ولكن هذا السلوك ليس أنت - بل هو فقط الطريقة التي اخترت أن تقدّم بها نفسك للناس الآخرين. ويمكنك بكل سهولة أن تقدّم واجهة كولومبوسية: من الابتهاج، والثقة، والشعور بأنك مولود كي تلبس تاجاً.

وينبغي عدم الخلط بين التصرف الملكي وبين الغطرسة. فقد تبدو الغطرسة حقاً من حقوق الملك، ولكنها في الواقع تشير إلى انعدام الأمن. إنها النقيض الكامل للسلوك الملكي.

القانون 35: اتقن فن التوقيت.

إياك أن تبدو مستعجلاً، فالعجلة تفضح نقصاً في سيطرتك على نفسك، وعلى الزمن. إظهر صبوراً دائماً، كأنك تعرف أن كل شيء سيكون مرجعه إليك في آخر المطاف. وتحرّ اللحظة المناسبة. وتحسس روح العصر، والاتجاهات التي ستحمك

إلى السلطة. تعلم أن تقف على حدة عندما لا يكون الوقت قد نضج بعد، وأن تضرب ضربتك بشدة عندما تصل الثمرة إلى النضوج.

القانون 36: احتقر الأشياء التي لا تستطيع امتلاكها، فتجاهلها أفضل انتقام.

إذا اعترفت بمشكلة تافهة، فإنك تعطيها وجوداً ومصادقية. وكلما زاد اهتمامك بعدو، فإنك تجعله أقوى، والغلطة الصغيرة كثيراً ما تصير أسوأ عندما تحاول إصلاحها. والشيء الأفضل أحياناً هو ترك الأمور وشأنها. فإن كان هناك شيء تريده ولا تستطيع امتلاكه، فأظهر احتقارك له. فكلما قلّ الاهتمام الذي تظهره، فإنك ستبدو أكثر تفوقاً.

إنك أنت الذي تدع الأشياء تزعجك باختيارك. فيإمكانك بسهولة مماثلة أن تختار أن لا تلاحظ المضايق المزعج، وأن تعتبر الأمر تافهاً وغير جدير باهتمامك. فتلك هي الحركة القوية. فالشيء الذي لا تبدي إزاءه أي رد فعل لا يمكنه أن ينزل بك إلى اشتباك لا جدوى فيه. إذ أنه لا يمسّ كرامتك وعزة نفسك. فأفضل درس تستطيع تلقينه لبعوضة مزعجة أن تودعها في النسيان بتجاهلها. فإن كان تجاهلها مستحيلاً فتآمر سراً للتخلص منها، ولكن لا تلفت الأنظار عن غير قصد إلى الحشرة المزعجة التي ستبتعد أو تموت من تلقاء نفسها. فإذا ضيعت وقتاً أو طاقة على مثل هذا الاشتباك، فهذا خطأك بالذات. تعلم أن تلعب ورقة الاحتقار، وأدر ظهرك لما لا يمكن أن يؤذيك على المدى الطويل.

القانون 37: اخلق مشاهد آسرة.

إن الصور المدهشة الآخاذة والإشارات الرمزية الكبرى تخلق هالة من السلطة - فكل شخص يستجيب لها. فاعرض مشاهد آسرة على من حولك، مليئة بالتصورات الرائعة اللافتة للنظر والرموز المشعة التي ترفع مستوى حضورك. فعندما ينبهر الناس بالمظاهر، فلا أحد سيلاحظ إلى ما الذي تفعله في الحقيقة.

تذكر: إن بحثك عن السلطة يعتمد على الطرق المختصرة. وعليك دائماً أن تتغلب على شكوك الناس بالمراوغة، وكذلك على رغبتهم في مقاومة إرادتك. والصُّور طريق مختصر فعال للغاية. فهي تتجاوز الرأس، الذي هو محط التشكك والمقاومة، وتستهدف القلب رأساً. فالصور تغلب على العين، فتخلق ترابطات قوية، وتجمع الناس معاً، فتحرك عواطفهم، فعندما يشع ضوء القمر الأبيض في أعين ضحاياك، فإنه يعميهم عن الأحابيل التي تمارسها.

القانون 38: فُكر كما تحب - ولكن تصرف كالآخرين.

إذا حولت معاكستك للعصر إلى استعراض، مزدهياً بأفكارك وأساليبك غير التقليدية أو المألوفة فسيعتقد الناس أنك لا تريد سوى إثارة الانتباه، وأنتك تحتقرهم، وسيجدون طريقة لمعاقبتك على جعلك إياهم يشعرون بالنقص. فمن الأسلم بكثير أن تختلط بالناس وتحتضن اللمسة العادية المألوفة وتقاسم أصالتك مع الأصدقاء المتسامحين فقط، ومع الذين يقدرون كونك فذاً فريداً.

للحضارات معايير وقواعد سلوك تعكس قروناً من المعتقدات والمثل المشتركة. فلا تتوقع أن تسخر من مثل هذه الأشياء وتفلت من العقبات. بل إنك ستُعاقب بطريقة

ما. حتى ولو كان ذلك عن طريق العزل فحسب - وهذا موقعٌ خالٍ من السلطة في الحقيقة.

قم بتمويه أفكارك بينما لمّح إليها في الوقت نفسه. وتلك خدعة قديمة ولكنها قوية: تتظاهر بأنك لا تتفق مع الأفكار الخطرة، ولكن في سياق مخالفتك لتلك الأفكار تعطيها تعبيراً وعرضاً جلياً. وتبدو متفقاً مع الأفكار التقليدية السائدة، ولكن العارفين سيفهمون التهكم الذي تنطوي عليه هذه الطريقة من قول الشيء وقصد ضده. فتصبح أنت محمياً.

القانون 39: عكّر المياه لتصطاد السمك.

إن الغضب والانفعال العاطفي يعطيان نتائج عكسية من الناحية الاستراتيجية. فعليك أن تبقى هادئاً وموضوعياً على الدوام. ولكن إذا استطعت إغضاب أعدائك بينما تبقى أنت هادئاً، فإنك تكسب ميزة حاسمة. فخلخل توازن أعدائك. إعثر على شق في غرورهم تستطيع من خلاله أن تهزّهم بفعّعةٍ بينما تمسك أنت بالخيطان.

إن المشكلة في الرد الغاضب، أنه للوهلة الأولى قد يزرع الخوف والرعب، ولكن في نفوس البعض فقط، ومع مرور الأيام وانقشاع العاصفة، تبرز ردود أخرى - كالشعور بالحرَج والقلق حول قابلية الصارخ للخروج عن طوره، والغضب مما قيل. فأنت عند فقدانك السيطرة على طبعك تكيل للناس اتهامات ظالمة ومبالغاً فيها. فإن تكررت مثل هذه الانفجارات الصاخبة، فسيبدأ الناس بعد أيامك حتى تذهب.

إن إظهار شعورك بالإحباط، معناه إظهار فقدان سلطتك على تشكيل الأحداث، إنه عمل طفل لا حول له يلجأ إلى نوبة هستيرية ليحصل على ما يريد. والأقوياء ذوو السلطة لا يكشفون عن هذا النوع من الضعف على الإطلاق.

القانون 40: احتقر الغداء المجاني.

إن ما يُعرض مجاناً فيه خطورة. فهو في العادة إما أن ينطوي على خديعة، أو على إلتزام خفي. فما له قيمة جدير بأن يُدفع ثمنه. فبدفع الأثمان تظل متحرراً من العرفان، ومن الذنب، ومن الخديعة. وكثيراً ما يكون من الحكمة أن تدفع الثمن كاملاً - فليس هناك حسميات من الامتياز. كن سخياً بما لك وأبقه متداولاً. لأن السخاء علامة السلطة ومغناطيس لها.

بإعطاء الهدية المناسبة، فإنك تضع إلتزاماً على كاهل المتلقي. إذ أن الكرم يلين مواقف الناس، كي يتم خداعهم.

إن قيمة المال ليست في حيازته، بل في استخدامه. افهم: ليس هناك تغير دائم في الحظ يأتي بسرعة، باستثناء شيء واحد، هو الموت. فالثروة المفاجئة نادراً ما تدوم، لأنها لا تقوم على أي شيء صلب. فإياك أن تدع شهوتك إلى المال تغريك بالخروج من قلعة سلطتك الحقيقية المستديمة والحامية لك. اجعل السلطة هدفك وعندئذ سيجد المال طريقه إليك. واترك ال دورادو للحمقى والمغفلين.

القانون 41: تجنب الحلول محل رجل عظيم.

إن ما يحدث أولاً يبدو دائماً أفضل وأكثر أصالة مما يأتي بعد ذلك. فإذا خلفت رجلاً عظيماً، أو كان ذلك والد مشهور، فإنه يتعين عليك أن تنجز ضعف ما أنجزه لكي تتفوق عليهما في الإشراف. فلا تَضِع في ظلّهما، أو تلتصق بماضٍ ليس من صنعك. فرسخ اسمك وهويتك بتغيير المسار. فاذبح شخصية والدك الطاغية بالانتقاص من تراثه، واحصل على السلطة بالاشراق بطريقتك الخاصة بك.

الابن لن يخطو خارج ظل أبيه ما لم يتبع استراتيجية الإسكندر التي لا ترحم: استخف بالماضي، واخلق مملكتك الخاصة، وضع أباك في الظلال بدلاً من السماح له بعمل الشيء نفسه لك. فالضعفاء وحدهم، هم الذين ينامون على أكاليل غارهم، ويشغفون بانتصارات الماضي، وفي لعبة السلطة لا وقت للراحة أبداً.

إياك أن تدع نفسك تُشاهد كمتبع طريق سلفك. فإن فعلت فإنك لن تتفوق عليه قط. فعليك أن تظهر اختلافك عنه بتجسيد مادي، بإقامة أسلوب ورمز يفصلانك وحدك. فهناك سلطة كبيرة يمكن كسبها من دخول الفراغات والأماكن الخاوية.

ومثلما تصعد أنت بالتمرد على الماضي، أبق عينيك على أولئك الصاعدين من الأسفل، ولا تمنحهم فرصة كي يفعلوا بك الشيء نفسه، فيشوهون سمعة كل شيء أنجزته.

القانون 42: اضرب الراعي تتفرق الغنم.

كثيراً ما يمكن تتبع أصل المتاعب إلى فرد واحد قوي، هو المحرك، المرؤوس المتغطرس، أسير النية الحسنة. فإذا أتحت لمثل هؤلاء الناس مجالاً للعمل، فسوف يخضع لنفوذهم آخرون. فلا تنتظر حتى تتضاعف المتاعب التي يسببونها، ولا تحاول أن تتفاوض معهم - فهم عصيون على الإصلاح. فحيد نفوذهم بعزلهم، أو نفيهم. وجه ضربتك إلى مصدر المتاعب، وستتفرق الغنم.

تعرف على مسببي المتاعب عن طريق حضورهم الطاعي، أو عن طريق طبيعتهم الشاكية المتدمرة. فإذا حددتهم فلا تحاول أن تصلحهم، أو تهدئهم - فذلك يجعل الأمور أسوأ. ولا تهاجم بصورة مباشرة أو غير مباشرة، لأن طبيعتهم سامة، وسوف يعملون سراً تحت الأرض لتدميرك. ولكن أبعدهم قبل أن يفوت الأوان. فصلهم عن الجماعة قبل أن يصبحوا هم عين الدوامة. ولا تمنحهم وقتاً ليثيروا القلق ويبذروا بذور السخط، ولا تفسح لهم مجالاً للحركة، واترك شخصاً واحداً يعاني، كي يعيش الباقيون في سلام.

القانون 43: حاول التأثير على قلوب الآخرين وعقولهم.

الإرغام يخلق ردة فعل تعمل ضدك في آخر الأمر. فعليك أن تغوي الآخرين حتى يريدوا أن يتحركوا في اتجاهك. فالشخص الذي تغويه يصبح بيدقاً موالياً لك، وطريقة إغواء الآخرين هي العمل على نفسياتهم، ونقاط ضعفهم الفردية. فقم بتليين المقاومين بالعمل على التأثير في عواطفهم، مستغلاً ما يعتبرونه عزيزاً

عليهم، وما يخشونه. ذلك أنك إذا تجاهلت قلوب الآخرين وعقولهم فسوف يكرهونك.

في كل مواجهاتك تراجع خطوة إلى الوراء، وخذ وقتاً لإجراء حساباتك وأوجد تناغماً مع التركيب العاطفي لأهدافك ونقاط ضعفهم النفسية. فالقوة لن تؤدي إلا إلى تعزيز مقاومتهم. فالقلب هو المفتاح بالنسبة لمعظم الناس: فهم كالأطفال، تحكمهم عواطفهم. ولتليينهم، راح لهم بين الخشونة والرحمة. واستغل مخاوفهم الأساسية، وكذلك عواطف حبهم - للحرية، لأسرهم .. فعندما تكسر جموحهم، سيصبح لك في كل منهم صديق مدى الحياة، وحليف شديد الولاء.

القانون 44: انزع السلاح وحرك الحنق بتأثير المرأة.

تعكس المرأة الحقيقة، ولكنها أيضاً السلاح الأمثل للخداع: فعندما تقلد أعداءك كأنك مرآة لهم، تفعل ما يفعلونه بالضبط، فإنهم لا يستطيعون أن يفهموا خطتك الاستراتيجية. ذلك أن تأثير المرأة يسخر منهم ويذلهم مما يجعلهم يفرطون في رد فعلهم. ووبرفع المرأة أمام نفوسهم، فإنك تغويهم بكونك تشاطرهم قيمهم. ووبرفع المرأة أمام أعمالهم، فإنك تلقنهم درساً. قليلون هم القادرون على مقاومة تأثير المرأة.

باستخدام تأثيرات المرأة فإننا نعيد خلق هذه القوة المقلقة بصورة رمزية عن طريق عكس أعمال الناس الآخرين، بتقليد حركاتهم لإزعاجهم وإثارة حنقهم. فعندما يشعرون بأنهم مقلدون ومستنسخون، ومعاملون على أنهم أشياء، وصورة بلا روح، فإنهم يغضبون. أو افعل الشيء نفسه بطريقة مختلفة قليلاً وقد يشعرون

بأنهم منزوعو السلاح - لأنك تكون بذلك قد عكست رغباتهم وميولهم. فهذه هي القدرة النرجسية للمرايا. وفي كلتا الحالتين فإن تأثير المرايا يزعزع أهدافك، سواء بإغصابهم أم بسلب لبّهم. وفي تلك اللحظة تكون لديك القوة والسلطة التي تمكّنك من التلاعب بهم أو إغوائهم. ففي التأثير قوة كبيرة لأنه يعمل على أكثر العواطف بدائية.

القانون 45: بشر بالحاجة إلى التغيير ولكن إيك أن تصلح أكثر من اللازم دفعة واحدة.

كل شخص يفهم الحاجة إلى التغيير بصورة مجردة ولكن على مستوى الحياة اليومية، فإن الناس أبناء العادة. فالتجديد المفرط يخلق رضوضاً، ويؤدي إلى ثورة. فإن كنت جديداً على أي منصب ذي سلطة، أو خارجياً تحاول بناء قاعدة قوة، فأبرز على نحو استعراضي احترامك للطريقة القديمة في عمل الأشياء. وإذا كان التغيير ضرورياً، فاجعل الناس يشعرون به كأنه تحسين لطيف للماضي.

فالذي يبادر بإدخال إصلاحات قوية كثيراً ما يصبح كبش فداء لأي نوع من السخط. وقد تستهلكه إصلاحاته في آخر الأمر. فالتغيير يضايق الحيوان الإنساني، حتى عندما يكون إلى الأفضل. ذلك أن العالم مليء، وكان دائماً مليئاً بالتهديد وعدم الأمان. فنحن نلتصق بالوجوه المألوفة، ونخلق عادات وطقوساً تجعل العالم مريحاً أكثر. وقد يكون التغيير ساراً، بل ومرغوباً بصورة مجردة أحياناً، ولكن الإفراط فيه يخلق قلقاً يجيش ويغلي تحت السطح ثم ينفجر في آخر الأمر.

بشّر بالتغيير بقدر ما تحب، بل ونقذ إصلاحاتك عملياً، ولكن أعطها المظهر المريح لأحداث وتقاليدهم.

القانون 46: لا تظهر كاملاً أكثر مما ينبغي.

إن ظهور المرء أفضل من الآخرين خطر على الدوام. لكن الأخطر من كل شيء هو ظهور المرء بل عيب ولا ضعف. فالحسد يخلق أعداء صامتين. ومن الذكاء أن يكشف المرء عن نواقص فيه بين حين وآخر. وأن يعترف برذائل غير مؤذية، لإبعاد الحسد، ولكي يظهر المرء أكثر إنسانية وقابلية لأن يقترب منه الآخرون. فالآلهة والموتى فقط هم القادرون على الظهور بمظهر الكمال والإفلات به من العقاب.

إن من الواجب ممارسة لعبة المظاهر. والحقيقة أن حسد الجماهير الخفي والخبث، يمكن إبعاده بسهولة: أظهر كواحد منهم في الأسلوب والقيم. وأقم تحالفات مع من هم دونك، وارفعهم إلى مراكز سلطة، لتضمن تأييدهم لك في أوقات الحاجة. وإياك أن تزدهي بعرض ثروتك. أما مدى النفوذ الذي اشتريته لك ثروتك، فخبئه بعناية. وأظهر احترامك للآخرين بشكل بارز، وكأنهم أقوى منك.

فإياك أن تصل بك الحماسة إلى حد الاعتقاد بأنك تثير الإعجاب عندما تزدهي باستعراض الخصال التي ترفعك فوق الآخرين. ذلك أنك عندما تُشعر الآخرين بتدني مكانتهم، فإنما تثير في نفوسهم "الإعجاب التعيس" أو الحسد، الذي يقضمهم، حتى يقوضوا مكانتك بطرق لا تستطيع التنبؤ بها. فالأحمق هو الذي يتحدى آلهة الحسد بالتفاخر باستعراض انتصاراته. أما صاحب السلطة الذكي

فيفهم أن مظهر التفوق على الآخرين ليست له أهمية بالمقارنة مع حقيقة ذلك التفوق المخفأة.

القانون 47: لا تتجاوز العلامة التي استهدفتها وفي النصر، إعرف متى تتوقف.

كثيراً ما تكون لحظة الانتصار هي لحظة الخطر الأكبر. ففي قلب الانتصار قد تدفعك الغطرسة والثقة المفرطة إلى ما وراء الهدف الذي وضعته نصب عينيك. وبالذهاب إلى أبعد مما ينبغي، فإنك تخلق أعداء أكثر من الذين تدحرمهم. فلا تدع النجاح يدير رأسك. إذ لا بديل عن الاستراتيجية والتخطيط الحريص. ضع نصب عينيك هدفاً، وعندما تصل إليه، توقف.

إفهم: في مملكة السلطة، يجب أن تسترشد بالعقل. فإذا تركت النشوة المؤقتة أو النصر العاطفي يؤثران فيك أو يقودان حركاتك فسيكون في ذلك مقتلك. وعندما تحقق نجاحاً تراجع خطوة إلى الوراء. وكن حذراً. وعندما تكسب نصراً، إفهم الدور الذي لعبته فيه الظروف الخاصة بوضع ما. وإياك أن تكرر الأعمال نفسها مرة بعد أخرى.

القانون 48: اتخذ هيئة لا شكل لها.

عند اتخاذك شكلاً ما، وامتلاكك لخطة مرئية، فإنك تكشف نفسك للهجوم. فبدلاً من اتخاذ شكلاً يمسه به عدوك، ابقِ نفسك قابلاً للتكيف، ومتحركاً. وتقبل حقيقة عدم وجود شيء مؤكد، وعدم وجود قانون ثابت. فأفضل طريقة لحماية نفسك هي أن

تكون سائلاً كالماء وبلا شكل كالماء. وإياك أن تراهن على الاستقرار أو النظام الباقي الدائم. فكل شيء يتغير.

فالناس الذي يثقل كاهلهم نظام وطرق غير مرنة لعمل الأشياء لا يستطيعون التحرك بسرعة، ولا يستطيعون الإحساس بالتغيير ولا التكيف له. فيتحركون بتثاقل وببطء هنا وهناك حتى يلحقوا بالبرونطوصور الذي انقرض. فتعلم كيف تتحرك بسرعة وتتكيف، وإلا سوف تُؤكل.

وأفضل طريقة لتجنب هذا المصير هي اتخاذ هيئة لا شكل لها. لأنه لا يوجد كائن مفترس قادر على مهاجمة ما لا يستطيع أن يراه.



كيف تنتصر على أعدائك

تلخيص: لمى فياض

16 آيار 2017

مقدمة

يتناول هذا المقال كتاب "ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" (The 33 Strategies of War) (رابط الكس) من تأليف روبرت غرين (Robert Greene) ويتعلق بموضوع الحروب والمعارك التي تُطبق على الإنسان أيضاً في حياته اليومية التي أصبحت ساحة للقتال. ويسرد المقال موجز عن الاستراتيجيات الواردة في الكتاب ويقتبس نصائح يمكن لقارئ المقال تطبيقها في حياته اليومية لغرض هزيمة أعدائه، وخصومه.

يمنح كتاب "ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" القارئ معرفة عملية لمحاربة الجنود الذين يهاجموه في معارك حياته اليومية بجميع نواحيها الاجتماعية والأخلاقية والدينية وغيرها، وتأتي أهمية الكتاب من كونه مُعتمد في قواعده على ممارسات أبرز الجنرالات وأدهام على مدى التاريخ؛ نابليون، جنكيز خان، الاسكندر العظيم والكثير من عباقرة الحروب.

سواء إذا كنت في موقف حيث كنت في حاجة إلى مقاومة عدو عنيد، سواء كان ذلك في استحواذ الشركات لشركتك أو في محاولة لممارسة الضغط لإجبارك لقبول شيء غير مقبول مثل التحسين القسري أو محاولة الغش، سوف تعرف بسرعة

جداً لما الحرب جيدة. وتحت هذه الظروف قد يكون من الحكمة أن تتحول إلى كتاب روبرت غرين الثالث، "33 استراتيجية للحرب".

ركّز الكتاب على الحرب، ففي بعض الظروف، لا مفرّ من الحرب حتى في أكثر البيئات السلمية. يأتي هذا الكتاب "33 استراتيجية للحرب" في 674 صفحة، وهو من الكتب الهامة كمقدمة لفهم "استراتيجيات الحروب" ونظراً لطول الكتاب فقد حاول الكاتب اختصاره قدر المستطاع واستخلاص الحكم وخلاصة التجارب الواردة فيه. هذا الكتاب كما جاء في مقدمته "هو تكثيف للحكمة العابرة للأزمان التي تتضمنها دروس الحرب ومبادئها، وقد صُمِّمَ الكتاب لكي يسلّحك بمعرفة عملية، ستمنحك خيارات وميزات لا تحصى في التعامل مع المحاربين الخفيين الذين يهاجمونك في معركة الحياة اليومية."

كل فصل فيه هو كناية عن استراتيجية تهدف إلى حل مشكلة محددة ستواجه أي شخص غالباً، مشكلات كهذه تتضمن القتال مع جيش يقف وراءك من دون أن يملك الحافز، هدر الطاقة في القتال على جبهات كثيرة في وقت واحد، الإحساس برهبة الاحتكاك، التناقض بين الخطط والواقع، الدخول في مواقف لا يمكنك الخروج منها، ومع ذلك من الأفضل أن تتمكن من قراءة كافة الاستراتيجيات، وأن تستوعبها، وأن تسمح لها بأن تصبح جزءاً من ترسانتك العقلية. حتى وأنت تحاول تجنب حرب ما، وعدم خوضها، فإن العديد من هذه الاستراتيجيات تستحق الاطلاع عليها لأهداف دفاعية ولكي تجعل نفسك واعياً لما قد يكون الطرف الآخر ناوياً عليه.

ومما يقول روبرت غرين فيه: "لقد أصبح العالم على نحو متزايد تنافسياً. وفي السياسة والأعمال وحتى الفنون، فإننا نواجه المعارضين الذين سوف يفعلون أي

شيء تقريباً للحصول على مكانة. والمعارك التي نواجهها مع أولئك الذين من المفترض أن يكونوا في صالحنا هي الأكثر إثارة للقلق والأكثر تعقيداً، ومع ذلك، هناك أولئك الذين يلعبون ظاهرياً لعبة فريق، الذين يتصرفون بودية للغاية، ولكن يخبرون لنا وراء الكواليس، فيستخدمون المجموعة لتعزيز مصالحهم الخاصة. هناك آخرون يصعب رصدتهم يلعبون مباريات خفية من العدوان السلبي، فيقدمون المساعدة التي لا تأتي أبداً، ويغرسون الشعور بالذنب كسلاح سري. على السطح يبدو أن كل شيء سلمي بما فيه الكفاية، ولكن تحت السطح ما هو أخطر."

الكتاب مقسم إلى خمسة أجزاء، كل جزء يتناول مجموعة من الاستراتيجيات تتوافق مع الحالة المعينة. وفيما يلي سرد لهذه الاستراتيجيات الواردة في الكتاب.

الجزء الأول - الحرب على الذات

أنظر إلى الأشياء بحجمها الطبيعي لا كما تصوّرها لك عواطفك. عليك أن تنظر إلى ردود أفعالك العاطفية كنوع من المرض الذي يجدر بك أن تشفى منه. فالحرب تتطلب أقصى الواقعية. وإن اهتمامك بالحرب ليس العنف ولا الوحشية ولا إزهاق الأرواح وهدر الموارد، إنما العقلانية والبراغماتية. كن دائماً متقدماً بخطوة عنهم، متخذاً خطواتك بطرق غير مباشرة.

اعتمد على ذراعيك، لا على الثروة ولا الحلفاء ولا التكنولوجيا. أن تكون غير قابل للغزو يكمن في داخلك. سلّح عقلك بفن الحرب وبالاستراتيجيات المتفوقة. وارتفع فوق ساحة المعركة. وركّز على أهدافك بعيدة المدى. وابتكر حملة كاملة، لكي تخرج من حالة ردة الفعل التي حبسك فيها العديد من معارك الحياة.

أسبغ على حرك بعداً روحياً. أعظم معركة هي التي تخوضها مع نفسك في مواجهة ضعفك وعواطفك وافتقارك إلى الوضوح في رؤية الأشياء حتى النهاية. عليك أن تعلن حرباً لا تتوقف على ذاتك. وأن تدعو إليك المزيد من الحروب.

استراتيجية التضاد: أعلن الحرب على أعدائك. تعلّم كيف تخرج أعداءك من مخابئهم، فهم مصدر طاقة بالنسبة إليك. أحكم على الناس تبعاً لأفعالهم، فالأفعال لا تكذب. وثق بحدسك، إذا ما بدا سلوك أحدهم مريباً، فهو كذلك على الأرجح. ونصيحة لا تصوّب أبداً على عدو مجرد وغامض، جسّد القتال في شخص. ركّز على أي عدو، قد يكون شخصاً يعوّق مسارك أو يخرب حياتك. إن عدوك هو النجمة القطبية التي ترشدك. بعد أن تحصل على الاتجاه يمكنك دخول المعركة.

كن غريباً، وفي كل خطوة على دربك، لكي تؤمن لنفسك عنصر التضاد، عيّن لنفسك خصماً. دع الناس يكرهونك، لا تستطيع أن ترضي الجميع. ولا تقع تحت غواية الحاجة إلى أن تكون محبوباً.

أنظر إلى نفسك كمقاتل، كغريب محاط بالأعداء. العراك المستمر سيبقيك يقظاً وقوياً، سيساعدك على أن تعرف ما تؤمن به، في نفسك وفي الآخرين. لا تخش معاداة الناس، فمن دون معاداة لا معركة، وبلا معركة لا فرصة لتحقيق النصر.

أن تكبت غضبك، وتتفادى الشخص الذي يتهددك، وتبحث دائماً عن حل وديّ، فهذا يؤدي دائماً إلى الخراب. فتجنّب الصراع يصبح عادة، وتفقد الرغبة بخوض المعارك. فجميعنا لدينا ميول عدوانية نجبر على كبتها، العدو يوقر لك منفذاً

لإخراج هذه الميول. أخيراً أصبح لديك شخص يمكنك أن تطلق في وجهه عدوانيتك من دون أن تشعر بالذنب. إن هدفك هو النصر، لا الإنصاف أو التوازن.

مع بعض الناس عليك أن تقسّي نفسك، أن تدرك أنه ليس هناك من حل وسط، ولا أمل في المصالحة. بالنسبة إلى منافسك فإن الرغبة بالمساومة هي سلاح يستعمله ضدك.

عليك أن تشنّ حرباً على الماضي وأن تجبر نفسك على التفاعل مع اللحظة الراهنة. كن قاسياً على نفسك، لا تكرر المناهج المستنفدة نفسها. وشنّ حرب عصابات على عقلك، من دون أن تسمح بخطوط دفاع ثابتة، أو قلاع مكشوفة. اجعل كل شيء سائلاً ومتحركاً. وأعلن الحرب على الأصوات التقليدية التي تتردد في عقلك. أبق عقلك في حراك دائم. من يملك السرعة والحركة لديه احتمالات أكبر، وحياة أكثر. لا تهدر وقتك على أشياء ليس بمقدورك تغييرها أو التأثير فيها. ابق في حراك مستمر فحسب.

اعكس المسار. افعل عكس ما يمكن أن تقوم به عادة في أوضاع معينة. اهجم على المشكلات من زاوية جديدة، وتأقلم مع المكان والعناصر المتوافرة أمامك. بالبقاء في حراك دائم لا تبقي لأعدائك هدفاً يصوبون عليه. تستغل فوضى العالم بدلاً من الخضوع لها.

انتبه إن عدوك يمكن أن يتعلّم من تجربة حربه الأخيرة ويمضي قدماً. الخطأ يعلم الحذر، كن مستعداً. لا تدع عدوك يفاجئك أبداً في الحرب.

عرّض نفسك للصراع: كلما وضعت نفسك في صراعات وأوضاع صعبة أكثر، زادت مقدرتك العقلية على خوض المعارك.

اعتمد على نفسك. ولكي لا تعود معتمداً على الآخرين (الخبراء) عليك أن توسع مهاراتك، وأن تشعر بمزيد من الثقة بآرائك.

لا تفرع نفسك. الفرع يهدد دائماً حضورك العقلي. مفتاح عدم الخوف هو أن تقنع نفسك بأن الشخص الذي تواجهه هو مجرد شخص فان، لا يختلف عنك.

ازرع الحضور العقلي في رأسك كحالة يومية. ما أن يصبح الحضور العقلي عادة لديك، فلن يهجرِكَ ابداً. عود عقلك على اتخاذ قرارات سريعة جداً.

أعثر على نقاط ضعف عدوك. ما الذي يجعلهم عاطفيين، وأعظم جرعات مضاعفة منه، كلما جعلتهم أكثر عاطفية، استطعت أن تبعدهم أكثر عن الحلبة.

ضع نفسك في "أرض الموت". حيث ظهركَ إلى الجدار وعليك أن تقاتل بكل شراسة لكي تخرج من هناك حياً.

تخلص من شبكة الأمان. أحياناً تحتاج إلى أن تصبح يائساً بعض الشيء لكي تستطيع الوصول إلى أي مكان.

تكتيك "الموت تحت أقدامك". حاول أن تنجز أقصى ما يمكنك إنجازه بأقصر وقت ممكن. فالإحساس بالموت تحت رجلك سيجعل من خطواتك أكثر ثقة، وأكثر قوة. قد تكون هذه آخر رمية نرد لك: فاجعلها ذات قيمة.

استراتيجية الأرض الميتة: ضع نفسك في وضع تكون المخاطرة فيه عالية – أرض موت نفسية منطقية – وعندها يتغير سياق الأمور. جسّدك يتجاوب مع الخطر

بطاقة هائلة، وعقلك يركّز. الضرورة الملحة تفرض عليك، تصبح مجبراً على ألا تهدر اي وقت.

أرهن كل شيء بضربة واحدة. تحرّك قبل الاستعداد. تحت الضغط تزدهر قدرتك على الابتكار. افعل هذا غالباً وستطور مقدرتك على التفكير والتحرك بسرعة. أدخل مغامرة جديدة. أبق نفسك قلقاً وغير راض. لا تسمح لنفسك بالراحة، ولا تشعر أبداً بالاكتماء.

الجزء الثاني - الحرب المنظّمة (مع فريق عمل)

لا تخرق إحدى أهم قواعد الحرب والقيادة: وحدة القيادة. القيادة الموزّعة هي وصفة للكارثة. أي التفكير الجماعي أو القيادة المنقسمة. فالاستراتيجية الأساسية يجب أن تنبع منك ومنك وحدك. في الوقت نفسه أخف آثارك. اعمل في الكواليس. ولا تثق إلا برؤيتك الخاصة.

إجمع فريق من المهارات يشاركك أهدافك وقيمك. وإصنع شبكة من الجواسيس. ولكن من المهم أن تكون واضحاً حيال ما تريده قبل أن تصدر أوامرك.

العنصران الجوهريان في الحرب هما السرعة والتكيف - القدرة على التحرك بسرعة واتخاذ القرارات بسرعة أكبر من العدو. إن القدرة على السرعة والتكيف تأتي من التنظيم المرن. والنصر يتحقق بالانضباط والتدريب والمعايير العالية.

كن بلا رحمة مع المتذمرين. عليك أن تعزلهم وأن تتخلص منهم بأسرع وقت ممكن.

طريقة إدارة الناس هي بأن تبقيهم في حال من من الإثارة والتشويق. أبقيهم متشوقين: اجعلهم يفكرون بك باستمرار وراغبين بإرضائك باستمرار من دون أن يعرفوا قط كيف يحققون ذلك. ما أن يقعوا في المصيدة فسيصبح لك تأثير مغناطيسي عليهم.

الجزء الثالث - الحرب الدفاعية

متطلباتها بسيطة: أولاً، عليك الاستفادة إلى أقصى حد من مواردك، وأن تقاتل باقتصاد تام، وأن تنخرط فقط في المعارك الضرورية. ثانياً، عليك أن تعرف متى وكيف تنسحب، مغرياً عدوك للقيام بهجوم متهور. ثم تنتظر بصبر حتى يشعر بالإرهاق، وتقوم بهجوم مضاد عنيف ضده.

اختر معاركك بعناية - استراتيجية الاقتصاد التام: استهدف نقاط الضعف لدى عدوك. اجعل الحرب مكلفة له ورخيصة لك. حين تقاتل باقتصاد تام يمكنك أن تستمر لفترة أطول حتى من أقوى الأعداء. أنتف ريش عدوك ريشة ريشة. إنهمك موارد عدوك وقدراته المالية، وأجبره على التخلي عن أحلامه. هاجم نقاط ضعف العدو بنقاط قوتك.

اقلب الطاولة - استراتيجية الهجوم المضاد: ادمج الهجوم والدفاع لكي تنصب الفخ المثالي. إظهر أحياناً دفاعياً وهشاً، جاعلاً خصومك يصرفون النظر عنك كتهديد لهم، لكي تخفض من انتباههم وتيقظهم. وحين تجد اللحظة المناسبة، تحوّل إلى الهجوم. بالهجوم تدمر نفسك. الهجوم المضاد هو الحل. دع عدوك

يقوم بالخطوة الأولى، والعب دور الضحية، وبالتلاعب السري، يمكنك السيطرة على عقل خصمك.

أوجد وضعاً مهدداً - استراتيجيات الردع: أفضل طريقة لصّد المعتدين هو منعهم من مهاجمتك من الأساس. لكي تنجز هذا عليك أن تولّد لديهم الانطباع بأنك أقوى مما يظنون. فالقوة ليست فقط ما تملكه، بل ما يظن العدو أنك تمتلكه. لذلك يجب أن تصبح بارعاً في الخداع، متلاعباً بالمظاهر وبفكرتهم عنك.

جوهر استراتيجية الردع: حين يهاجمك أحدهم أو يهددك، عليك أن توضح له انه سيعاني في المقابل. قد يكون أقوى منك، وقد يكون بمقدوره الانتصار في المعارك، لكنك ستجعله يدفع ثمن كل انتصار. بدلاً من الهجوم عليه مباشرة، تلحق الضرر بشيء عزيز عليه، شيء قريب من منزله. كن كالقنفذ بأشواكك الحادة التي تنغرز أعمق وأعمق في جلد عدوك. حتى من دون مقاتلته فإن معظم الناس يتجنبونه ويدعونه بسلام.

قايض المكان بالزمان - استراتيجية فضّ الاشتباك: تراجع لكي تتقدم. حين تحارب شخصاً يفوقك قوة، خلال فترة التراجع، إعمل على أن تزداد قوة. خلّص نفسك من أنماط التفكير الكسولة والتقليدية. التراجع يجب أن يكون مؤقتاً فقط.

الجزء الرابع - الحرب الهجومية

إخسر المعارك لكن إربح الحرب - الاستراتيجية الشاملة: الشيء الوحيد المهم حقاً هو تحقيق النصر في النهاية، إنجاز أهداف أعظم، وقوة دائمة. دع الآخرين

ينشغلون في تفاصيل المعركة، ويبتهجون بانتصاراتهم الصغيرة، لأن الاستراتيجية الشاملة ستأتي لك بالجائزة الكبرى: أن تكون من يضحك أخيراً.

لا شيء في الحياة يحدث بالانعزال، كل شيء مترابط ببعضه وله سياق أوسع، هذا السياق يتضمن الأشخاص خارج دائرتك المباشرة الذين تؤثر بهم، تصرفاتك، الجمهور الأوسع، والعالم بأسره، يتضمن أيضاً السياسة، والثقافة والميديا، والطريقة التي يراك بها الجمهور العام.

إعرف عدوك - استراتيجية الاستخبارات: إن عدوك الفعلي هو عقل عدوك. أبق معلوماتك طازجة. إجعل نفسك صعب القراءة. تصرف بطريقة غير متوقعة من وقت لآخر. إجعل نفسك بلا شكل محدد.

تغلب على المقاومة بالسرعة والمباغته - استراتيجية الهجوم الخاطف: أكثر ما يربع البشر هو المجهول وما لا يمكن توقعه. إفصل نفسك عن الآخرين، بحيث تكون منظماً واستراتيجياً، وتعدّ جيداً قبل أي خطوة. إنها الضربة غير المتوقعة التي تحدث الصدمة الأكبر. إكسب السيطرة على عقول أعدائك، وجرّهم إلى منطقة لا يألفونها وأنت تألفها.

فن السيطرة المطلقة: الأمر عائد لك، كن دفاعياً باستمرار، أو ضع الآخرين في هذا الموقف. فيما يلي المبادئ الأربعة الأساسية لهذا الفن:

أبقهم مستنفرين. عليك أن تبقيهم تحت ضغط مستمر، مما سيخفض معنوياته حكماً.

بدّل الميدان: أي المكان والزمان والأطراف وهدف القتال وكافة تفاصيل المعركة.

ادفعهم إلى الخطأ.

تظاهر بالسيطرة السلبية: إجعل أعداءك يعتقدون بأنهم هم المسيطرون.

أضربهم حيث يؤلم - استراتيجية مركز الجاذبية: دمر خطوط الاتصال واضرب نقاط قوته ودعمه.

أهزمهم بالمفروق: استراتيجية فرق تسد: شتت عقولهم لكي تغزوها. إذا كنت تريد أن تحكم فعليك باحتلال المركز. كل شيء يجب أن يمر عبرك.

أكشف وهاجم الخاصرة الضعيفة لعدوك - استراتيجية الالتفاف: كلما كانت استراتيجياتك في الحياة أقل مباشرة وأكثر خفة، كان ذلك أفضل.

حاصر العدو - استراتيجية التدمير: إن المحاصرة الأفضل هي النفسية لأنك تحاصر عقولهم. عليك أن تجعل عدوك يرى الهزيمة في أعماق قلبه.

ناورهم حتى يضعفوا - استراتيجية الثمار اليانعة: اخلق الحيرة، ازرع الفوضى في طريقهم.

فاوض أثناء التقدم - استراتيجية الحرب الدبلوماسية: سيحاول الناس دائماً أن يأخذوا منك بالمفاوضات ما عجزوا عن أخذه بالحرب أو المواجهة المباشرة. أنشئ لنفسك سمعة بأنك رجل صلب وغير مساوم، بحيث يكون الناس مستنفرين حتى قبل التقائك.

إذا كنت صاحب اليد الضعيفة، فمن المهم في هذه الحالات أن تستمر بالتقدم. فمن خلال إظهار القوة والتصميم والاستمرار بالضغط تخفي ضعفك وتكسب أرضية

تسمح لك بصنع قوة دفع خاصة بك. إذا كنت ضعيفاً، تصرف بقوة وتقدم بمطالب حازمة وحتى شائنة. فتخلق الانطباع المعاكس.

إعرف كيف تنهي المسائل - استراتيجية الخروج

الجزء الخامس - الحرب غير التقليدية أو القدرة

محاولتك البقاء نظيفاً انطلاقاً من حسك الأخلاقي هو مجازفة بالهزيمة. اصنع خليطاً متيناً من الواقع والخيال.

استراتيجيات التصورات الخاطئة: قم بتغذية توقعاتهم، فبرك واقعاً يلبي رغباتهم، وسيخدعون أنفسهم بأنفسهم. سيطر على تصورات الناس عن الواقع فتسيطر عليهم. يجب أن يكون الخداع مرآة للواقع. اعتمد فن إدارة المظاهر. كحمل العدو على الاعتقاد بأنك أضعف مما هو في واقع الحال، أو الهجوم على نقطة وصرف انتباههم عن هدفك الفعلي، أو العمل دائماً عكس توقعات العدو.

أسلك الطريق غير المتوقع - استراتيجية "الاعتیادي - الاستثنائي": خلخل توقعاتهم، فدخل الفوضى وانعدم القدرة على التكهن.

تحرك خارج تجربة العدو: قبل ذلك إعرف عدوك جيداً.

استخلص الاستثنائي من الاعتیادي: مناورة تقليدية أو معيار مريح يتوقع منك اتباعه، وحين يصبح عدوك غافلاً بالقدر الكافي يمكنك أن تضربه بالاستثنائي أو غير الاعتیادي.

تصرف بجنون ثعلب: تصرف بلا عقلانية. لا يمكننا التكهن بخطوتك التالية. ولكن ابقِ نزعة كهذه تحت السيطرة. العشوائية تبث الاضطراب في نفوس الناس.

أبق العجلات في حركة دائمة: إن اللاعتيادي هو مجال الشباب، قاوم الشيخوخة النفسية أكثر من تلك الجسدية، لأن العقل المليء بالحيل والخدع والمناورات الرشيقة سيبقيك شاباً.

سيطر على التفوق الأخلاقي - استراتيجية زعم الحق: في عالم سياسي، ينبغي أن تبدو قضيتك أكثر عدالة من قضية العدو. شكك بدوافع أعدائك وأظهرهم بمظهر الأشرار، بذلك تضيق قاعدة دعمهم وقدرتهم على المناورة. صوّب نحو الأماكن الهشة في صورتهم العامة، وأفصح أي نفاق يبدر منهم. عليك الاعلان والترويج لعدالة قضيتك. وحين تتعرض أنت نفسك لهجوم أخلاقي من عدو ذكي، لا تغضب أو تنتحب، بل ردّ على النار بالنار. اقتبس أقوال أعدائك ضدهم، لكي تجعل هجماتك تبدو منصفة، بل حيادية. أظهر طبيبتك عبر التناقض مع أفعال عدوك غير المعقولة وأفعالك الخيرة الطيبة. وإذا اضطرت إلى فعل شيء سيء أو شرير، ولا ينسجم مع صورتك العامة فاستعمل مقلب القط، أي من يقوم بالعمل نيابة عنك ويخفي دورك في العمل.

احرمهم من الأهداف - استراتيجية الفراغ: لا تمنح أعداءك أي هدف يهاجمونه، كن خطراً إنما متملصاً وخفياً، هذا هو جوهر حرب العصابات. بدلاً من المعارك المباشرة، قم بهجمات جانبية وقرصات خفيفة مستفزة إنما مؤذية ومستمرة. مما يبقى عدوك غاضباً ومحبطاً وفي حال من الغليان المستمر. اجعل الفراغ الذي تنشئه كاملاً عبر المفاوضات الفارغة والمحادثات التي لا تؤدي إلى أي نتيجة، والوقت الذي يمرّ دون نصر أو هزيمة. وحين يُصاب أعداؤك بالإحباط لعدم قدرتهم على استعمال قوتهم ضد حملتك الضبابية، فإنهم ينهكون ويفقدون حسهم العقلاني. ففي عالم من الإيقاع المتسارع والنشاط المتزايد، تملك هذه الاستراتيجية

قوة على إتلاف أعصاب الآخرين. وكلما قلت مقدرتهم على الضرب كان سقوطهم أقسى.

في حرب العصابات إنك تعاش على موارد أعدائك وطاقاتهم وقوتهم وتحولها إلى قاعدة إمداد لك. وعليك أن تخطط للاستمرار بأكبر اقتصاد ممكن بحيث تتمكن من الاستفادة من مواردك على المدى الطويل.

اظهر بمظهر من يعمل من أجل مصالح الآخرين بينما تعزز مصالحك - استراتيجية التحالف: اخلق شبكة متنقلة من الحلفاء جاعلاً الآخرين يعرضون عن النواقص التي لديك. يكمن هذا الفن في اختيار الحلفاء الذين يناسبون احتياجاتك الراهنة ويملأون ثغراتك. قدم لهم الهدايا واعرض عليهم الصداقة، وساعدهم في وقت الحاجة. إن التحالفات التي تستطيع الاستفادة منها إلى أقصى حد هي تلك القائمة على المصلحة المتبادلة، أما تلك المتأثرة بالعواطف أو بروابط الولاء والصداقة فلا تسبب إلا المشكلات. وفي الوقت نفسه اعمل على زرع الشقاق في تحالفات العدو وإضعافه عبر عزله. وبينما تشكل التحالفات المناسبة أنى بنفسك عن العلاقات السلبية. وتذكر بأن كسر تحالفات الآخرين يوازي أهمية عقد التحالفات نفسها.

قدم لأعدائك حلاً كافياً لكي يشنقوا أنفسهم بأنفسهم، استراتيجية التفوق على الآخر: الزملاء المفترضين أو الأصدقاء الذين يخططون لتدميرنا، اعمل على بث الشكوك والاضطراب فيهم، ادفعهم إلى التفكير كثيراً والتصرف بدفاعية. انصب لهم الفخاخ عبر تحديات خفية تؤثر فيهم، وتجعلهم يبالغون في ردود أفعالهم، والقيام بأخطاء محرجة. لكن لا تكن مباشراً عبر توجيه تعليق مهين أو تهديد مباشر، وإلا فإنك تنبه أعداءك إلى الخطر الذي تمثله، وتحرك نوازع التنافس عندهم، وتبرز

أفضل قواهم. النصر الذي تسعى إليه بعد ذلك هو أن تعزلهم. أن تدفعهم إلى أن يشنقوا أنفسهم بأنفسهم عبر نوازعهم التدميرية ، مما يرفع عنك الملامة ويبقيك نظيفاً. وهكذا تنتصر من دون أن يعرف ضحيتك كيف حدث هذا وما الذي فعلته، وهذا هو ذروة الحرب غير التقليدية.

نقض: أحياناً تكون الحرب المباشرة هي الأفضل، حين يمكنك مثلاً سحق العدو عبر محاصرته. لكن في العلاقات اليومية فإن فن المراوغة أو التفوق على الخصم هو الاستراتيجية الأكثر حكمة.

خذ قضمات صغيرة - استراتيجية الأمر الواقع: أن تلعب على قلة انتباه الناس. تصل عبر قضمات صغيرة، وقبل أن يدرك الآخرون، تكون قد راكمت امبراطورية كاملة. ليس الحل أن تخفض سقف طموحاتك بل أن تخفيه. المفتاح أن تكون مدركاً بوضوح أهدافك، الامبراطورية التي تريد انشاءها، ثم تحدد المناطق الصغيرة التي ستسيطر عليها أولاً. ينبغي أن تكون القضية صغيرة بما يكفي ألا يشعر أحد بنواياك الكبرى. دع مرور الزمن يحجب نواياك ويضفي عليك مظهر شخص متواضع الطموح. وحين يصحو منافسوك على ما هضمته، فإنهم يجازفون بأن يتم هضمهم (ابتلاعهم) هم أيضاً إذا اعترضوا طريقك.

أما إذا كنت أنت من يتعرض لهجوم على قضمات متتابعة، فإن استراتيجية الرد السريع والقوي كافى لوقف المعتدي. مهما كانت القضمات صغيرة - عليك أن توقفه منذ البداية.

اخترق عقولهم - استراتيجية التواصل: الهدف هو أن تتقدم وتهيمن على عقولهم. تعلم أن تتسلل بأفكارك إلى ما وراء خطوط العدو، مرسلًا الرسائل عبر التفاصيل

الصغيرة، مستدرجاً الناس للوصول إلى الاستنتاج الذي تريده، وهم يعتقدون أنهم وصوا إليه بأنفسهم.

لكي تلقن الآخرين درساً، ولكي تغير سلوكهم حقاً، عليك أن تغير تجربتهم، وأن تستهدف مشاعرهم، وأن تبثّ صوراً لا تُنسى في عقولهم، وبصورة عامة أن تهزهم. مهما كانت أفكارك رائعة فيجب أن توصلها بفعالية. يجب أن تركز على جمهورك لا على نفسك وما تحتاج التعبير إليه.

دمّر من الداخل - استراتيجية الجبهة الداخلية: لكي تأخذ شيئاً تريده، لا تقا تل أولئك الذين يملكونه، بل انضم إليهم، ثم حاول الحصول عليه تدريجياً، أو انتظر اللحظة المناسبة لتعدّ لانقلاب. ليس من بنية تستطيع الصمود طويلاً حين تتعفن من الداخل. إكبت رغباتك ولا تدع الطرف الآخر يعرف نواياك. إظهر بمظهر الحليف للعدو، وتسلل عميقاً إلى داخله. وحين تكون غير مرئي من قبل العدو، لا حدود للقوة التدميرية التي تكون تحت تصرفك. يجب أن لا يكون لديك أي صلة عاطفية بالمجموعة، بل بنفسك فقط.

سيطر بينما تظهر بمظهر الخاضع - استراتيجية العدوانية المستكنة (السلبية): حين تطبق استراتيجية العدوانية المستكنة (السلبية)، فإنك تبدو متماشياً مع الناس، ولا تظهر أي مقاومة، لكنك عملياً تهيمن على الوضع. يعتمد الأعداء على ظاهرك وعلى الإشارات التي تصدر منك لكي يحاولوا معرفة خططك. بالتالي، تقديم نفسك على عكس حقيقتك هو طريقة جيدة لإخفاء استراتيجياتك.

ازرع بذور القلق والذعر عبر أعمال إرهابية - استراتيجية رد الفعل المتسلسل: في وجه حملة إرهابية، إن عقلانية المرء هي خط دفاعه الأخير.

إذا اضطررت للتعامل مع شخص فمن الأفضل أن تردّ عليه بتصميم أكبر لكن غير انفعالي، وهو آخر ما يمكن أن يتوقعه.

يمكن قياس نجاح الإرهابيين بالتأثير الذي تحدثه أفعالهم على مرّ السنوات. الإرهابيون مستعدون عادة لتمضية سنوات في محاولة القضاء على أعدائهم. للقضاء عليهم، حملات منتظمة، القوة العسكرية، الاستخبارات القوية، اختراق صفوف العدو، تجفيف مصادر تمويلهم ومواردهم. في الوقت نفسه، من المهم الحصول على التفوق الأخلاقي.



القانون الخمسون - كُن جريئاً ومقداماً

ترجمة وتلخيص: لمى فياض

1 حزيران 2017

كتاب "القانون الخمسون" (The 50th Law) هو من تأليف روبرت غرين وقد تمّ نشره في العام 2009. وهو واحد من كتب روبرت غرين الخمسة، "قوانين القوة الثمانية وأربعون"، "33 استراتيجية للحرب"، "الإتقان"، و"فن الإغواء".

كتاب "القانون الخمسون" هو كتاب عن الاستراتيجية ومواجهة الخوف كتبه روبرت غرين بشكل تعاوني مع مغني الراب 50 سنت (Fifty Cent). الكتاب عبارة عن شبه سيرة ذاتية يصف صعود "50 سنت" من بيئة الترويج بالمخدرات والخداع، ومن الفقر المدقع ومن محاولة اغتياله بتسع طلقات في جسده خلال العام 2000، إلى موسيقي صاعد، بالإضافة إلى دروس وحكايات وعبر من شخصيات تاريخية مثل أبراهام لينكولن وسون تزو وسقراط ونابليون ومالكولم X وجيمس بالدوين.

كل من الفصول العشرة في الكتاب تفسّر عامل الجرأة والإقدام وتسرد كيف تعلم 50 سنت (Fifty Cent) فلسفة الإقدام هذه في شوارع حيّه. ويوضح "القانون الخمسون" قوانين الكتاب من خلال إضافة الحكايات من حياة 50 سنت مع أمثلة تاريخية من مالكوم X ومايلز دافيس وسون تزو وفرانسوا دي لاروشفوكولد وماشيافيلي وريتشارد رايت وجيمس بالدوين و ثوسيديدس و دوستوفسكي و

تشارلي باركر و بارون دي مونتيسكيو. ثم يروي روبرت غرين كيف أمضى عام كامل مع مغني الراب 50 سنت، ورافقه عندما كان يدير أعماله الموسيقية ومهنته كمؤد أغاني، وكتب الكتاب بإلهام من النجاح الوظيفي ل 50 سنت، وخلص إلى أن مغني الراب الشهير لديه شيء إضافي، وهو مخبأ لم يغطيه غرين في كتابه عن القوانين ال 48 وهو الإقدام.

هذا هو الموضوع الرئيسي للكتاب: "إعادة تأهيل الخوف وأهمية التغلب عليه من أجل تحقيق النجاح". وهكذا يتيح الإقدام للشخص فرصة الاستفادة من الفرص والارتقاء إلى التحديات باتخاذ المبادرة.

وفيما يلي موجز للفصول العشرة لكتاب "القانون الخمسون":

يجب أن ترى الأزمة أو المشكلة باعتبارها تحدياً، فرصة لإثبات همتك، وفرصة لتعزيز وتقوية نفسك. كما يجب أن تتحلى بالإيمان الذاتي والطاقة عند مواجهة الظروف السلبية أو حتى المستحيلة. فالحياة يمكن أن تكون قصيرة . لذا لا تضيع أي ثانية منها. لذلك لا تخف من تجربة ومحاولة طرق جديدة للعمل، واحتضن التقدم في التكنولوجيا التي تجعل الآخرين خائفين سرا، وأترك الماضي واخلق نموذج الأعمال الخاص بك.

سيطر على العقلية التي تستجيب بها للأحداث من حولك. وتمتّع بالجرأة العليا، غير التقليدية، الانسياب، والشعور بالحاجة الملحة، فذلك هو ما يمنحك هذه

القدرة الفريدة على تشكيل الظروف. مع العلم أن العمل الجريء يتطلب درجة عالية من الثقة، مع عدم المحاولة بجد لإرضاء الناس.

أدخل الساحات نفسها التي كنت تخجل من الدخول إليها، واصنع القرارات الصعبة التي كنت تتجنبها، وواجه الناس الذين يلعبون ألعاب السلطة معك. فكر في نفسك وما تحتاجه بدلاً من إرضاء الآخرين، واجعل نفسك تغيّر اتجاه حياتك على الرغم من أن هذا التغيير هو الشيء الذي تفرع منه.

أنظر للأشياء لما هي عليه فعلاً - الواقعية الشديدة

شاهد العالم كما هو، مهما كانت قباحتها. فأكبر خطر تواجهه هو أن عقلك ينمو ليناً وعينك تصبح مدللة. لذا قم بتقييم نفسك، والناس من حولك، والاتجاه الذي كنت تتجهه بمنظور بارد وقاسي وبلا خوف. فإن امتلاك الوضوح حول المكان الذي تتجه إليه، وما يحدث في العالم من حولك، سوف تُترجم إلى الثقة والقوة، وشعور بالتنوّع.

أعد اكتشاف الفضول - الإنفتاح

جرب وافرض على نفسك اعتناق الرأي المعاكس أو رؤية العالم من خلال عيون عدوك. انظر إلى كل شيء من حولك كمصدر للتعليم.

إعرف الميدان الكامل - التوسّع

تواصل مع الناس صعوداً وهبوطاً في السلسلة. فأنت ترغب في توسيع وصولك إلى أفكار مختلفة. إفرض على نفسك الذهاب إلى الأحداث والأماكن التي هي خارج دائرتك المعتادة. إحصل على حاسة طرف الإصبع لكل ما يجري في محيطك، المنطقة الكاملة.

إحفر إلى الجذور - العمق

لا تكون راضياً عن ما تراه عينيك، وانظر إلى ما يكمن وراء كل شيء، وامتصه، ومن ثم إحفر أعمق.

انظر أبعد من ذلك - النسبية

كلما نظرنا إلى المستقبل بشكل أكثر وأعمق، كلما زادت قدرتنا على تشكيله وفقاً لرغباتنا.

أنظر إلى أفعال الناس، وليس الكلمات - الحدة

قم بإيلاء المزيد من الاهتمام للتفاصيل، إلى الأشياء الصغيرة التي تكشف في حياتهم يوماً بعد يوم. ما تريده هو عين حادة تجاه زملائك البشر، عين ثاقبة، موضوعية، وغير حاكمة.

أعد تقييم نفسك - الانفصال

تخيل كيف كان يمكن أن تفعل كل شيء بشكل أفضل.

إجعل كل شيء ملكك - الاعتماد على الذات

الطريقة الوحيدة للبقاء على قيد الحياة هي الاعتراف بأنك بمفردك، وتعلم كيفية اتخاذ القرارات الخاصة بك، والثقة في حكمك. لا تسأل عن ما تحتاجه ولكن خذه. إعتمد فقط على حنكتك.

فكر في الخطوات التالية كنوع من مخطط لكيفية التحرك في هذا الاتجاه:

الخطوة الأولى: إستعد الوقت الميت

الوقت هو العامل الحاسم في حياتنا، وأثمن ما نملك من الموارد. ودائماً ما يكون في حدود سلطتنا تحويل الوقت من شيء ميت إلى شيء على قيد الحياة. وبالتالي علينا أن نولي اهتماماً واستيعاب أكبر قدر ممكن من المعلومات. وبهذه الطريقة، نحن نملك وقتنا وأفكارنا قبل امتلاك الأعمال التجارية.

الخطوة الثانية: إخلق ممالك صغيرة

ضع في اعتبارك ما يلي: ما له حقاً قيمة في الحياة هو الملكية، وليس المال. إذا خُيِّرَ بين المزيد من المال أو المزيد من المسؤولية، يجب عليك دائماً اختيار الخيار الأخير. اتجه إلى العمل الذي يضمن لك مساحة أكبر لاتخاذ القرارات وللتحرك حتى لو كان أقل مردوداً وراتباً.

الخطوة الثالثة: تحرك أعلى في سلسلة الغذاء

هذا هو هدفك في الحياة، حيث يمكنك وحدك التحكم في اتجاه مؤسستك بحيث لا تعتمد على أحد.

الخطوة الرابعة: إجعل مشاريعك إنعكاساً لشخصيتك

إفهم: أنت شخص فريد من نوعك. يجب أن لا تخاف من تفردك ويجب أن تهتم أقل وأقل بما يفكر الناس حولك. والطريقة الوحيدة للحصول على الاعتماد على الذات أو أي قوة هي من خلال الجهد كبير والممارسة.

تحويل القرف إلى السكر - تحيّن الفرص

الأحداث في الحياة ليست سلبية أو إيجابية. إن عقلك هو الذي يختار تفسيرها على أنها سلبية أو إيجابية. لا تنتظر حتى تصبح الأمور أفضل، ولكن اغتزم

الفرصة لإثبات نفسك. اعتبر الحدث السلبي على أنه نعمة متنكرة فذلك يسهل عليك التقدم. هو نوع من الخيمياء العقلية، وتحويل القرف إلى السكر.

الحفاظ على الحركة - الزخم المحسوب

الزخم في الحياة يأتي من زيادة الانسياب، والرغبة في المحاولة أكثر، للتحرك بطريقة أقل تقييداً، لتكون أكثر قدرة على استغلال أي حركة إيجابية في حياتك. لهذا الغرض يجب عليك ممارسة وإتقان الأربعة أنواع التالية من التدفق.

1- التدفق الفكري: ما يهم هو الصلات بين الأشياء، وليس ما يفصل بينهما. يجب أن تطور شغفك للمعرفة، وذلك يتأتى من توسيع مجالات الدراسة والمراقبة، والسماح لنفسك أن تناسب مع ما تكتشف.

2- التدفق العاطفي: لا تتمسك بمشاعر واحدة لفترة طويلة جداً. تخلص عن أي نوع من الشعور الوسواس. إذا قال شخص ما شيئاً يزعجك، جد وسيلة لتجاوز شعورك بسرعة - إما أن تعذر ما قاله، لجعله أقل أهمية، أو أن تنسى. عندما تخشى، تجبر نفسك على التصرف بطريقة أكثر جرأة من المعتاد. عندما تشعر بالكراهية المفرطة، إعثر على بعض وجوه الحب أو الإعجاب التي يمكنك التركيز عليها بشدة. إن عاطفة قوية واحدة تميل إلى إلغاء عاطفة أخرى وتساعدك على التحرك قدماً.

3- التدفق الاجتماعي

4- التدفق الثقافي: كما كبرت في السن كلما أصبحت تميل أكثر إلى الاعتقاد بنمطٍ هو بعداد الميت، بدلاً من ذلك يجب أن تجد وسيلة لإعادة اختراع نفسك بشكل دوري.

إعرف متى تكون سيئاً - العدوانية

فيما تقوم بإلهاء الناس بشيء دراماتيكي وعاطفي، وبينما لا يولون اهتماماً لك، يمكنك انتزاع ما تريد. المواهب والنوايا الحسنة لا تكفي أبداً في هذا العالم، إذ تحتاج إلى أن تكون مقدماً واستراتيجياً.

إذا كان لديك أحلام وطموحات، فانت تعرف أن لتحقيقهم، يجب أن تكون نشيطاً، وأن تخلق بعض الضوضاء، وأن تسبب الكدمات للقليل من الأشخاص في طريقك. وبدلاً من الشكوى، عليك ببساطة أن تتحسن في حماية نفسك. إذا كنا نقوم بالانتظار والتسوية لما لدينا، فذلك ليس لأننا جيدين ولطيفين ولكن لأننا خائفون، ونحن بحاجة إلى التخلص من خوفنا وشعورنا بالذنب لتأكيد أنفسنا.

قيادة من الأمام - السلطة

للحصول على احترام من أقرانك، يجب أن تثبت نفسك مراراً وتكراراً. فمن الأفضل أن تكون مُهاباً ومحترماً من أن تكون محبوباً. إذا كنت بنيت سمعة بأنك قاسي وتحصل على النتائج، فإن الناس قد يستأثرون منك، ولكن تكون قد أرسيت أساس الاحترام.

معرفة بيئتك من الداخل الى الخارج - الاتصال

إن معرفة الناس جيداً، اختلافاتهم، والفروق الدقيقة، وحياتهم العاطفية، من شأنه أن يعطينا شعوراً رائعاً من الاتصال والقوة. نحن نعلم كيفية الوصول إليهم، والتواصل بشكل أكثر فعالية، والتأثير على أفعالهم. وبالتالي فإن الاتصال بالبيئة بهذه الطريقة يعني أن نتحرك خارج أنفسنا، وأن ندرب أعيننا على رؤية الناس. نجاحنا يعتمد على قدرتنا على التحرك خارج أنفسنا والتواصل مع الشبكات الاجتماعية الأخرى. تحت أي ظرف ومهما كلف الأمر، تحتاج إلى إجبار نفسك باستمرار لدفعها إلى الخارج.

احترام العملية وإتقانها - الإتقان

لديك بعض الهدف الكبير الذي ترغب في تحقيقه في حياتك، شيء كنت تشعر بأنه مقدّر لك أن تبدع فيه. لذا للوصول إلى هناك سيكون عليك أن تتعلم صنعة، وتثقف نفسك وتطور المهارات المناسبة، فجميع الأنشطة البشرية تنطوي على عملية إتقان. يجب أن تتعلم الخطوات والإجراءات المختلفة المعنية، والانتقال إلى مستويات أعلى وأعلى من الكفاءة، وهذا يتطلب الانضباط والمثابرة - القدرة على تحمل النشاط المتكرر، والبطء، والقلق الذي يأتي مع هذا التحدي.

وفيما يلي خمس استراتيجيات رئيسية لتطوير العلاقة السليمة بالعملية.

- 1- التقدم من خلال التجربة والخطأ: لإتقان أي عملية يجب أن تتعلم من خلال التجربة والخطأ.

2- أتعن شيئاً بسيطاً: أولاً تمارس شيء بسيط وأساسي فتتقنه، مما يمنحك بعض القوة والثقة، وهكذا شيئاً فشيئاً تؤسس لنفسك نمط من الثقة يزيد تدريجياً باستمرار.

3- استوعب قواعد اللعبة: في المرحلة الأولى من التعلم يجب عليك كتم ألوانك.
4- أقلم نفسك مع التفاصيل: أغمر نفسك في تفاصيل الموضوع أو الحقل.
5- أعد اكتشاف زخمك الطبيعي: إذا كنت تُحمّل نفسك أهداف إضافية أو مهام جديدة، فسوف تشتت تركيزك، ولن تحقق أبداً ما تريد في المقام الأول. لا يمكنك الاستمرار على مسارين أو ثلاثة، لذلك تجنب هذا الإغراء. ثانياً، حاول كسر الأشياء إلى كتل أصغر من الزمن، أي حاول تقسيم مهامك على دفعات على مرّ الوقت.

إدفع نفسك ما وراء حدودك - الإيمان بالذات

يطلق الناس عليك الكثير من الانتقادات والعديد من هذه الانتقادات والآراء ليست موضوعية على الإطلاق، فهم يريدون أن يروا بعض الصفات فيك، إذ أنهم يسقطون عليك مخاوفهم الخاصة وأوهامهم. وكل هذا يشكل شخصيتك ويحدّ من نطاق سلوكك، ويصبح مثل قناع يتماسك بقوة على وجهك.

إفهم: أنت في الواقع لغزاً لنفسك. يجب عليك تجربة والشعور بإحساس اللامبالاة بما يعتقدّه الآخرون أو يتوقعونه منك. فأراؤهم لا تؤثر على تقدمك أو تراجعك. إذ تخرج أصواتهم منك التي غالباً ما تترجم إلى شكوك داخلك. فبدلاً من التركيز على الحدود التي وضعتها لنفسك، أنت تفكر في الإمكانيات التي تملكها لتبني سلوك

جديد ومختلف. إذا كنت تعتمد على أحكامهم للشعور بأهميتك وقيمتك، فإن الأنا الخاصة بك سوف تكون دائماً ضعيفة وهشة. لذا لا تشعر بالذنب في رفع مستوى طموحك عالياً كما تريد وإدفع جانباً أولئك الذين يعرقلون طريقك.

وفيما يلي خمس استراتيجيات لمساعدتك على دفع نفسك وراء هذه الحدود.

1- تحدّى جميع الفئات: مهمتك هي الاحتفاظ أو إعادة اكتشاف تلك الجوانب من طابعك التي تتحدى التصنيف، والعمل على تقويتها. من خلال فرادتك، سوف تخلق شيء فريد من نوعه وملهم لن تحصل عليه من خلال التطابق البارد.

2- أعد خلق نفسك باستمرار: الناس يحكمون عليك حسب المظاهر، على الصورة التي تسقطها من خلال أفعالك وكلماتك وأسلوبك، لذا خلل توازن وحافظ على جو من الغموض. يجب عليك اتباع هذا المسار والعثور على متعة كبيرة في إعادة اختراع نفسك، كما لو كنت مؤلفاً تكتب الدراما الخاصة بك.

3- إهدم أنماطك: عبر القيام بعكس ما نفعله عادة في حياتنا اليومية، من خلال القيام بفعل لم نقم به من قبل، فنحن نضع أنفسنا في منطقة غير مألوقة، فنوَقِظ عقولنا على الوضع الجديد، كأن نجبر أنفسنا على سلوك طرق مختلفة، أو زيارة أماكن غريبة، أو مواجهة أشخاص مختلفين، أو الاستيقاظ في ساعات غريبة، أو قراءة الكتب التي تتحدى عقولنا.

4- خلق الشعور بالمصير: كلما زاد إيمانك بذاتك، كلما زادت قدرتك على تحويل الواقع. امتلاكك مستوى عالٍ من الثقة يجعلك مقداماً ومثابراً مما يسمح لك بالتغلب على العقبات التي توقف معظم الناس في مساراتهم.

5- راهن على نفسك: في حين يتراجع الآخرون وينكمشون، يجب أن تفكر أنت في اتخاذ المخاطر، ومحاولة أشياء جديدة، والنظر إلى المستقبل الذي سيخرج من الأزمة الحالية. يجب أن تكون دائماً على استعداد للرهان على نفسك، على مستقبلك، من خلال سلوك الاتجاه الذي يبدو أن الآخرين يخشونه. فهذا يعني أنك تعتقد أنه إذا فشلت، فلديك الموارد الداخلية للتعافي. من خلال جعل نفسك تشعر بضرورة أن تكون خلاقاً، سوف يرتقي عقلك هذا القرار.

مواجهة موتك - السمو

نهج الإقدام يتطلب أن تقبل حقيقة أن لديك فقط قدر معين من الوقت للعيش. عندما تختار أن تؤكد الحياة من خلال مواجهة موتك، كل شيء يتغير. ما يهمك الآن هو أن تعيش أيامك بشكل جيد، قدر الإمكان. إذا كان تحقيق أهداف معينة يصبح أكبر مصدر لمتعتك، فإن أيامك تكون مليئة بالغرض والاتجاه، وعندما يأتي الموت، ليس لديك أي ندم على شيء.



10000 ساعة نحو التميز والإتقان

بقلم: لمى فياض

2 آيار 2017

يُعزى مفهوم ال 10000 ساعة إلى ورقة أعدها أندرس إريكسون، أستاذ في جامعة كولورادو عام 1993، تحت عنوان "دور الممارسة المتعمدة في اكتساب أداء الخبراء". وسلط الضوء على عمل مجموعة من علماء النفس في برلين، الذين درسوا عادات ممارسة طلاب الكمان في مرحلة الطفولة والمراهقة والرشد. وكان الجميع قد بدأوا اللعب في سن الخامسة تقريباً بأوقات تمرين مماثلة ومع ذلك، وفي سن الثامنة، بدأت مرات التمرين تتباعد، وبحلول سن العشرين، كان متوسط أداء النخبة أكثر من 10000 ساعة من الممارسة، في حين أن ذوي الأداء الأقل مستوى لم يقوموا سوى بـ 4000 ساعة من التمرين. وخلص أندرس إريكسون إلى أن "العديد من الخصائص التي يعتقد أنها تعكس المواهب الفطرية هي في الواقع نتيجة ممارسة مكثفة تمتد لمدة لا تقل عن 10 سنوات".

ولقد نشر مالكولم جلاويل (مواليد 1963 - صحفي إنجليزي-كندي) كتاب "الاستثنائيون - قصة النجاح" (Outliers - The Story of Success) في الولايات المتحدة في نوفمبر 2008. وفيه يتتبع جلاويل قصص نجاح استثنائية ويبحث عن بعض العوامل المشتركة بينها التي تساهم في رفع مستويات النجاح،

حيث أسماها بالعناصر الحقيقية لخلطة النجاح السرية وأورد في الخلاصة بأن خبراء الاجتماع والإدارة والتربية وعلم النفس قد درجوا على ربط النجاح بالموهب الطبيعية والملكات الفطرية للإنسان. ثم تبين أن النجاح لا يُعزى للموهبة والذكاء فقط، بل إلى عدة معطيات كالبيئة، والتنشئة الاجتماعية، ودور الموجهين، وعدد ساعات التدريب، والقدرة الإبداعية في إيجاد الحلول في الحياة العملية، ومهارات التواصل الاجتماعي وتكوين العلاقات، وغيرها من المكونات التي تجعل النجاح مزيجاً مُركباً، لتعرف من أين ينبع النجاح، وكيف يتشكل، وكيف يمكنك صناعته على المستوى المؤسسي والمستوى الفردي، ولسوف تقع على واحدة من أعمق وأغرب أفكار استثمار الموارد البشرية على الإطلاق.

أحد العوامل التي لاحظها مالكولم جلادويل أيضاً هو ما سماه "قاعدة الـ 10000 ساعة". فيقول جلادويل في كتابه الاستثنائيون Outliers، "يحتاج الإنسان إلى 10,000 ساعة عمل وقراءة وتجربة كي يصبح خبيراً في مجال معين"، وهذا يعني ضرورة ممارسة نفس المهارة لـ 2.77 ساعة في اليوم يومياً، ولمدة عشرة سنوات متواصلة، كي يصبح "خبيراً" في مجاله.

تقول قاعدة الـ 10000 ساعة: إن كل الأسماء التي لمعت وتميزت بشكل ملفت في مجالها من الرياضيين ورجال الأعمال والتقنيين والفنانين والكتاب وغيرهم، لم يصلوا لتلك المستويات إلا بعد أن أمضوا نحو 10 آلاف ساعة يتعلمون ويمارسون المهارة لساعات ثابتة يومياً، وبشكل متواصل حتى تجاوزوا الوقت المشار إليه، وتجاوزوا خلالها كل الأعذار والتبريرات التي عادة ما يتكى عليها العاديون من البشر حتى يبرروا فشلهم في تحقيق أهدافهم.

حيث إن الدراسات لم تستطع إثبات وجود أشخاص تمرنوا لهذا العدد من الساعات ولم يصلوا إلى البراعة والإتقان، كما أنها لم تجد أيضاً من وصل إلى حد البراعة دون أن يمارس مهارته لمدة لا تقل عن عشرة آلاف ساعة. بل إن الدراسات أيضاً أشارت إلى أن أثر الموهبة دون مران مستمر لا يكاد يذكر، وأنت تصبح موهوباً وبارعاً في شيء لأنك تمرنت عليه ومارسته لوقت طويل، والعكس ليس صحيحاً، أي أنه ليس بالضرورة أن تكون موهوباً لتصل إلى التميز.

ما يجب أن تدركه حقاً، هو أن الموهبة ستكون مساعداً هاماً لانطلاقك نحو ما تريده، ولكنها لن تساعدك على تحقيق النتائج الجيدة باستمرار. المعادلة هنا توضح دور الجهد والموهبة ومحبة ما تعمل بل عشقه ليتحقق الإبداع في مجال ما في الحياة.

وهكذا فإنه يستغرق عادة حوالي عشر سنوات من الدراسة والتدريب المكثفان ليصبح الشخص غراند ماستر (Grand Master) في الشطرنج. والمؤلفون والشعراء عادة ما كانوا يكتبون لأكثر من عقد من الزمان قبل أن ينتجوا أفضل أعمالهم، وعموماً هناك عقد من الزمن أو أكثر بين نشر أول عالم لبحث ما وبين أهم نشر له، وهذا بالإضافة إلى سنوات الدراسة قبل ذلك البحث المنشور لأول مرة. ولقد وجدت دراسة للموسيقيين من قبل عالم النفس "جون ر. هايز" أنه يستغرق ما يقرب من عشرين عاماً، من الوقت الذي يبدأ به شخص ما بدرس الموسيقى، حتى يؤلف قطعة ممتازة حقاً من الموسيقى. إن قاعدة جلاذويل التي تبلغ عشرة آلاف ساعة تُلقى الضوء على هذه الحقيقة الأساسية، وهي أنه في العديد من المجالات، يستغرق الأمر الكثير من سنوات الممارسة للوصول إلى التميز والإتقان.

كما أن هناك نوع محدد جداً من التدريب وهو "التدريب المتعمد" الذي ينطوي على دفع الشخص لنفسه باستمرار خارج منطقة الراحة (Comfort Zone)، تليه أنشطة التدريب المصممة من قبل خبير لتطوير قدرات محددة، واستخدام التغذية المرتدة (Feedback) لتحديد نقاط الضعف والعمل عليها، وأنشطة تدريبية أخرى.

التدريب المتعمد هو أن تكون صادقاً تماماً مع نفسك حول ما ترغب في تحسينه، وإيجاد أفضل السبل لتحقيق هذا التحسن فعلاً، ومن ثم تنفيذ هذه الممارسة في الواقع حتى لو كان صعباً وغير مريحاً. والأهم من كل شيء هو ضرورة دفع نفسك وراء حواجز الراحة الخاصة بك لغرض معين لأن هذا هو المكان الذي ستري فيه أكبر المكاسب.

أما إذا كنت تقوم بمجرد "قضاء بعض الوقت في التدريب"، من خلال قضاء الوقت في القيام بمهمة ما فقط، فلن تتحسن بأسرع مما لو كنت تركز على ما تريد تحقيقه في وقت التدريب. وهذا هو الفرق الأساسي بين التدريب والتدريب المتعمد. فالتدريب على مهمة ما هو تكرار ما قمت به من قبل، مراراً وتكراراً دون دفع نفسك أبعد من ذلك، مما سيجعل عقلك فقط أكثر ثباتاً في استخدام تلك المسارات العصبية وجعلها أقل مرونة وقادرة على توليد الأفكار في التعامل مع التحديات الجديدة، مما يقلل من قدراتك الإبداعية على المدى الطويل.

وبالتالي فلا يوجد أية قيود على التحسينات التي يمكن إجراؤها من خلال الاستمرار بالتدريب، حيث يتم دائماً تطوير تقنيات تدريبية جديدة واكتشاف آفاق جديدة من الانجاز، ويسعى الأشخاص في كل مجال من مجالات الحياة باستمرار لإيجاد سبل أفضل للتحسين والتطوير.

مع الإشارة إلى أن السبب الذي يجعلك تستثمر وقتك في عشرة آلاف أو أكثر من ساعات التمرين لتصبح واحد من أفضل عازفي الكمان في العالم أو لاعبي الشطرنج أو لاعبي الغولف هو أن الأشخاص الذين تقارن نفسك بهم أو تتنافس معهم، هم أيضاً قد استثمروا في عشرة آلاف ساعة أو أكثر من الممارسة. لذلك، إذا كنت ترغب في أن تصبح واحداً من الأفضل في العالم في إحدى هذه المجالات ذات القدرة التنافسية العالية، فسوف تحتاج إلى الآلاف والآلاف من ساعات العمل الصعب والمركز، فقط ليكون لديك فرصة للتساوى وتتعاذل مع من انتهجوا ذات النهج.

هل هذا يعني أن كل من نجح في احتلال مكانة خاصة بهم في مجالهم، هو لأنهم استثمروا بالضبط 10000 ساعة؟ لا، ليس بالضرورة. قد يكون البعض قد تمرن لساعات أقل، وبعض أكثر من ذلك. وينبغي النظر إلى الرقم البالغ 10 000 ساعة كنقطة مرجعية، إذ أن مقدار العمل المطلوب يعتمد على حجم الهدف.

يتكلم البعض عن وجود عوامل أخرى للتمييز، إذ قد يكون العمر المبكر الذي يبدأ فيه الشخص بالتمرن على مهارة ما، إذ أن المبتدئين في وقت مبكر تتراكم ممارسة لديهم أكثر عمداً من مبتدئين في وقت لاحق. مع الإشارة إلى أنه خلال مرحلة الطفولة يملك الطفل قدرة أكبر للحصول على بعض المهارات المعقدة، تماماً كما مع اللغة.

كما يشير البعض إلى أن الجينات مهمة للنجاح أيضاً. في دراسة قادها عالم النفس في كلية لندن في لندن روبرت بلومين، تم تحديد أكثر من 15000 توائم في المملكة المتحدة من خلال سجلات الولادات وجُنّدوا لأداء عدد من الاختبارات والاستبيانات، بما في ذلك اختبار قدرة الرسم. ولقد وجد الباحثون أن القدرة على الرسم يتشاركها التوائم المتطابقة أكثر من التوائم "الأخوية" غير المتطابقة. ولأن

التوائم المتطابقة تشترك بنسبة 100 في المائة من جيناتها، في حين أن التوائم الأخوية لا تتقاسم سوى 50 في المائة في المتوسط، فإن هذه النتيجة تشير إلى أن الاختلافات بين الناس في القدرة الفنية الأساسية تعود جزئياً إلى الجينات.

ولكن إن فكرة عدم المساواة الجينية قد تجعلك تشعر بأن الفوائد مثل التعليم الجيد والوظائف ذات الأجر المرتفع تذهب إلى الأشخاص الذين يولدون بجينات "جيدة". ومن الممكن أن تقوم بتثبيط أي شخص عن مطاردة أحلامه تحت شعار "عدم المساواة الجينية".

الإتقان وروبرت غرين

أما إذا أردت بلوغ الإتقان والتميز، فليس هناك أفضل من كتاب "الإتقان" (Mastery) لروبرت غرين (Robert Greene)، الصادر في العام 2012، وهو الكتاب الخامس لروبرت غرين. وقد ترجمه إلى العربية عبد اللطيف أبو البصل، صادر عن مكتبة غيبكان عام 2017.

يتطلب كتاب "الإتقان" القراءة من البداية إلى النهاية بتمعن شديد، ويتطلب وقت وجهد لفهمه. والكتاب ليس فقط دليلاً لفهم ما هو الإتقان؛ بل هو أيضاً دليل للسماح لك بذلك، وفرصة لذاتك لكي تصل إلى إمكانية اكتشاف مهمة الحياة الخاصة بك واستخدام تقنيات واستراتيجيات كل مرحلة من مراحل التنمية الذاتية لتسريع ارتقاءك الذاتي إلى إتقان كل ما تمارسه وتبرع فيه.

وهكذا فإن روبرت غرين من خلال شرح مفهوم الإتقان ومن خلال استعراض أمثلة من الواقع والتاريخ، يُبين لنا بأن بلوغ الإتقان ليس حكراً على أحد وليس معتمداً على جينات خاصة بالنجاح ولا على شرط البدء في عمر معين ولا على خلفية تعليمية معينة أو فئة اجتماعية محددة، وإنما الإتقان عند روبرت غرين يعتمد على ايجاد النداء الخاص بالشخص أي على معرفة الشخص لموهبته الذاتية التي سيتألق من خلالها، وعلى الاقتناع بضرورة سلوك مسيرته الخاصة واعتناق التحديات بسرور، وعلى الصبر والاستمرارية والتمرن والممارسة. ولقد ذكر أيضاً قاعدة الـ 10000 ساعة كنقطة لبلوغ مستوى معين من الإتقان.

كتاب "الإتقان" هو حول كيف يمكن للمرء أن يتقدم في مجال معين، من مبتدئ إلى ماستير، في ثلاث مراحل. كل ما هو مطلوب لكل مرحلة هو الوقت والممارسة. ويصف الكتاب كيف تطور البشر لتطوير مستويات التفكير المجرد المطلوبة لتحقيق إتقان في مجال المسعى أو مجموعة المهارات، من خلال الممارسة المتكررة والتعلم السريع. وتنقسم العملية إلى ثلاث مراحل، وينقسم الكتاب نفسه إلى ستة فصول.

يدعو كتاب "الإتقان" في الفصل الأول إلى اكتشاف الدعوة الخاصة بك، مهمة الحياة (Discover Your Calling: The Life's Task). حيث أن الخطوة الأولى نحو الإتقان هي دائماً في الداخل. تعلم من أنت حقاً وقم بإعادة الاتصال مع تلك القوة الفطرية داخلك. واعرف ذلك بوضوح، وسوف تجد طريقك إلى المسار الوظيفي السليم. وإن الآوان لم يفت الاوان بعد لبدء هذه العملية.

يدل روبرت غرين على كيفية الاسترشاد بشعور مصيري لاختيار مهنة، والعثور على مكانة، والبدء في السعي لإنجاز ومعرفة الذات، جنباً إلى جنب مع مخطط يتيح للقارئ ليطبقه بنفسه لاكتشاف مهمة الحياة الخاصة بهويبدأ رحلة السعي.

ويذكر الكتاب خمسة استراتيجيات للعثور على مهمة حياتك:

- 1- العودة إلى أصولك - استراتيجية الميل الأولي
- 2- تحتل مكانة مثالية - الاستراتيجية الداروينية
- 3- تجنب مسار كاذب - استراتيجية التمرد
- 4- ترك الماضي - استراتيجية التكيف
- 5- تجد طريقك إلى الوراثة - استراتيجية الحياة أو الموت

أما في الفصل الثاني بعنوان "تقديم إلى الواقع: التعلم المثالي" (Submit To Reality: The Ideal Apprenticeship) فيوضح عملية التعلم التي من خلالها سوف تتقن المهارات اللازمة، والانضباط لعقلك، وتحويل نفسك إلى مفكر مستقل، على استعداد للتحديات الإبداعية على الطريق إلى الإتقان. ويشير أنه في مرحلة التعلم المثالي هناك ثلاثة أنماط: أسلوب السلبي للمراقبة العميقة، طريقة ممارسة اكتساب المهارات، وطريقة نشطة للتجريب. ويحدد ثماني استراتيجيات:

- 1- قيمة التعلم على المال
- 2- الحفاظ على توسيع آفاقك
- 3- العودة إلى الشعور بالدونية
- 4- الثقة في العملية

- 5- التحرك نحو المقاومة والألم
- 6- علم نفسك من الفشل
- 7- الجمع بين "كيف" و "ماذا"
- 8- تقدّم من خلال التجربة والخطأ

الفصل الثالث لا يزال في مرحلة التعلّم، بعنوان "استيعاب سلطة الماستير: المعلم الديناميكي" (Absorb The Master's Power: The Mentor) (Dynamic). وفيه يقول روبرت غرين بأن "الحياة قصيرة، وقتك للتعلّم والإبداع محدودة. دون أي توجيه، يمكنك إضاعة سنوات قيمة في محاولة لكسب المعرفة والممارسة من مصادر مختلفة. بدلاً من ذلك، يجب العثور على المعلم الصحيح، وليكون هدفك هو دائماً تجاوز الموجهين الخاصين بك في الإتقان والتألق". يكشف غرين عن أهمية التواصل، وقيمة الموجهين، وديناميكية المعلم، وقيمة التفاعل الشخصي، ويقارن هذا القسم التعلّم بعملية لا يمكن وصفها إلا بالخيمياء. ويتحدث عن الاستراتيجيات الأربع لفهم هذا الجزء.

- 1- اختيار المعلم وفقاً لاحتياجاتك وميولك
- 2- نظرة عميقة في مرآة المرشد
- 3- غير مظهر أفكارهم
- 4- إنشاء ديناميكية ذهاباً وإياباً

في الفصل الرابع، بعنوان "رؤية الناس كما هم: الذكاء الاجتماعي" (See People As They Are: Social Intelligence)، يقول روبرت غرين "في كثير من الأحيان أكبر عقبة أمام سعيينا إلى الإتقان يأتي من الاستنزاف العاطفي الذي نواجهه في التعامل مع مقاومة وتلاعب الأشخاص من حولنا. نحن نخطئ نواياهم ونتفاعل بطرق تؤدي إلى الارتباك أو الصراع. الذكاء الاجتماعي هو القدرة على رؤية الناس بأكثر واقعية ممكنة. من خلال التنقل بسلاسة في البيئة الاجتماعية، لدينا مزيد من الوقت والطاقة للتركيز على التعلم واكتساب المهارات. النجاح الذي يتحقق دون هذا النوع من الذكاء ليس إتقاناً حقيقياً ولن يدوم."

يذكرنا غرين في هذا الفصل بأن البشر هم حيوانات اجتماعية، وأننا نتعلم من خلال امتلاك القدرة على قراءة الآخرين كما يمكننا أن نتعلم من مصادر أكثر تجريداً مثل الكتب، والتواصل غير اللفظي وإيلاء الاهتمام إلى الدلائل، والبحث عن الخبرات العاطفية المشتركة، وقراءة الناس حدسياً، والبحث عن أنماط وخطر الانطباعات الأولى. ويحذر من العادات السبعة السيئة التي تشل قدرتنا على استخدام ذكائنا الاجتماعي بشكل فعال وهي الحسد، المواءمة، الصلابة، الهوس الذاتي، الكسل، التحليق، والعدوان السلبي.

ويكشف استراتيجيات اكتساب الذكاء الاجتماعي الأربعة وهي:

- 1- تحدث من خلال عملك
- 2- اصنع الشخصية المناسبة
- 3- انظر إلى نفسك كما يرى الآخرون لك
- 4- عاني من الحمقى بكل سرور

في الفصل الخامس "أيقظ العقل البعدي: المبدع النشط" (Awaken The Dimensional Mind: The Creative-Active)، يقول غرين: "عندما تراكم المزيد من المهارات وتستوعب القواعد التي تحكم مجالك، سيحتاج عقلك إلى أن يصبح أكثر نشاطاً، ويسعى إلى استخدام هذه المعرفة بطرق أكثر ملاءمة لميولك. بدلاً من الشعور بالرضا عن ما تعرفه، يجب توسيع معرفتك إلى المجالات ذات الصلة، مما يعطي عقلك الوقود لخلق روابط وصلات جديدة بين الأفكار المختلفة. في النهاية، سوف تنقلب ضد القواعد التي كنت قد استوعبتها، لتشكيل وإصلاحها لتناسب روحك. هذه الأصالة سوف ترفعك إلى أعالي السلطة."

ويحدد ثلاث خطوات أساسية:

الخطوة الأولى: المهمة الإبداعية

الخطوة الثانية: الاستراتيجيات الإبداعية

1- تعزيز القدرة السلبية

2- السماح لموهبة اكتشاف الفرص

3- تناوب العقل من خلال "الحالي"

4- حوّل وجهة نظرك

5 - العودة إلى الأشكال الأولية من الذكاء

الخطوة الثالثة: الاختراق الإبداعي للتوتر والبصيرة

هذا الجزء يسرد المزالق العاطفية من اللامبالاة، المحافظة، التبعية، نفاد الصبر، العظمة، وعدم المرونة.

الاستراتيجيات التسع للمرحلة الإبداعية النشطة هي:

- 1- الصوت الأصيل
- 2- حقيقة العائد العظيم
- 3- الذكاء الميكانيكي
- 4- القوى الطبيعية
- 5- الحقل المفتوح
- 6- النهاية العالية
- 7- الإختطاف التطوري
- 8- التفكير البعدي
- 9- الإبداع الخيميائي واللاوعي

مع الفصل السادس، "اصهر البديهية مع العقلانية: الإتقان" (Fuse The Intuitive With The Rational: Mastery)، تصل إلى الذروة وتحصد الهدف من كل تلك الساعات من العمل والممارسة. ويقول غرين "لدينا جميعاً إمكانية الوصول إلى شكل أعلى من الذكاء، نداء يمكن أن يسمح لنا أن نرى المزيد من العالم، لاستباق الاتجاهات، للاستجابة بسرعة ودقة في أي ظرف من الظروف". هذا الذكاء يُزرع من خلال غمر أنفسنا عميقاً في مجال الدراسة والبقاء أوفياء لميولنا، بغض النظر عن كيف قد يبدو نهجنا غير تقليدي للآخرين. هذه القوة هي ما صممت أدمغتنا لتحقيقه، وسوف نصل بطبيعة الحال إلى هذا النوع من الذكاء إذا اتبعنا ميولنا إلى نهايتها الأخيرة."

هناك سبع استراتيجيات لتحقيق الإتقان هنا:

- 1- الاتصال بيئتك - القوى البدائية
- 2- إلب على نقاط قوتك - التركيز الأسمى
- 3- تحويل نفسك من خلال الممارسة
- 4- استوعب التفاصيل - قوة الحياة
- 5- توسيع رؤيتك - المنظور العالمي
- 6- التقدّم إلى الآخر - منظور من الداخل إلى الخارج
- 7- تجميع جميع أشكال المعرفة - الرجل / المرأة العالمي



www.lamafayyad.wordpress.com

فن الإغواء

تلخيص: لمى فياض، 2017

يتناول هذا المقال كتاب "فن الإغواء" (The Art of Seduction) الذي ألفه الكاتب روبرت غرين (Robert Greene) ونشره عام 2003. وترجمه إلى العربية منير سليمان. وهو كتاب في علم نفس السلوك البشري يدرس الخصائص والصفات الإغوائية لدى الشخص، وماهي التكتيكات والتصرفات التي تزيد من جاذبية وإغوائية الشخص وهو ينطلق من الإغواء ما بين الرجل والمرأة ليصل إلى الإغواء بالمعنى الأوسع على الصعيد السياسي والمهني كإغواء الجمهور وإغواء الأفكار والفنون، وذلك بدراسة نماذج من التاريخ وصور من الواقع، ككليوباترا ومارلين مونرو وجون كينيدي وماوتسي تونغ، الخ.

فالكتاب دليلٌ يجمع ما بين أدبيات الإغواء من فرويد إلى كيركجارد، ومن أوفيد إلى كازانوفا، وبين الاستراتيجيات البارة المتمثلة بنجاح وفشل الشخصيات عبر التاريخ. يقوم روبرت غرين بتحديد القوانين الخالدة للعبة الإغواء الأزلية التي تقع خارج نطاق الشر، ويكشف كيفية إلقاء التعويذة على الهدف وكسر مقاومته وفي نهاية المطاف حمله على الاستسلام. "فن الإغواء" كتاب لا غنى عنه في الإقناع، يحمل إجابات على كثير من الأسئلة ويقدم تبصّرات أصيلة ومنظور نفسي ثقافي عملاني جديد كلّ الجدة.

فبالنسبة لروبرت غرين، الإغواء هو لعبة في علم النفس وليس في الجمال، وإنه
لفي متناول الجميع أن يصبح أستاذاً في اللعبة. وفن الإغواء مصمّم كي يسلّحك
بأسلحة الإقناع والسحر، وذلك كي يخسر أولئك الذين من حولك القدرة على
المقاومة دون أن يعرفوا كيف أو لماذا حدث هذا. ويميّز منير سليمان مترجم كتاب
فن الإغواء، في مقدمة المترجم، بين المغوي وغير المغوي حيث يقول: ” إن
الفرق ما بين المغوي وما بين غير المغوي كالفرق ما بين الفحم والألماس،
كلاهما مكوّن من نفس المادة، لكن الألماس ترتّبت ذرّاته بطريقة مختلفة عن
الفحم وتبلورت “.

وهكذا يتبحّر روبرت غرين في "الإغواء القاتل" عبر التاريخ فيستعرض صوره
التالية: باريس تسبّب بحرب من أجل هيلين طروادة؛ أنطوني خسر سلطته من أجل
كليوباترا؛ ديماجيو لم يستطع أن يتعافى من مارلين مونرو؛ أرثر ميللر توقف عن
الكتابة لسنوات وهو غارق في حب مونرو؛ نابليون أصبح أضحوكة بسبب
جوزفين؛ الملك الصيني فوتشاي خسر مملكته بسبب الفاتنة هسي شيه.

إن كتاب فن الإغواء مقسّم إلى ثلاثة أقسام، القسم الأول "الشخصية الإغوائية"
حيث يصف الأنماط التسعة للمُغوي وهي الحورية، الخليع، العاشق المثالي،
الغندور، الطبيعي، المغناج، الساحر، الكاريزماتي، النجم، وغير الإغوائي. والقسم
الثاني "أنواع ضحايا المُغوي" حيث يتم تصنيفهم في ثمانية عشر فئة، والقسم
الثالث "العملية الإغوائية" التي تتضمن المناورات الأربع وعشرين والاستراتيجيات
التي سترشدك إلى كيفية خلق التعويذة وإضعاف مقاومة الناس، ومنح القوة
والحركة لإغوائك، وإحداث الاستسلام لدى أهدافك.

يتناول هذا المقال القسم الأول من الكتاب فيعرض موجز للأنماط التسعة للشخصية الإغوائية، ليتم تناول القسمين الثاني والثالث عن أنماط ضحايا المغوي الثمانية عشر، والمناورات والاستراتيجيات الأربع وعشرين للعملية الإغوائية في المقال القادم "فن الإغواء - الجزء الثاني".

القسم الأول: الشخصية الإغوائية (The Seductive Character)

أولاً: ميزات شخصية المغوي

يفهم القوة الهائلة الكامنة في لحظة الاستسلام.
يستغرق المغوي وقته، ويخلق الافتتان وروابط الحب.
لا يكون المغوي أبداً غارقاً في ذاته.
المغوي يرى نفسه كمؤمن للمتعة.
المغوي يرى الحياة كلها كمسرح، وكل واحد كممثل.
المغوي يمكن أن يكون أي شخص، وأن ينتحل أدواراً عديدة.

ثانياً: أنماط الشخصية الإغوائية

الحورية (The Siren)

الحورية هي الرمز المطلق لأهواء الرجل وخیالاته الجامحة لأنها تقدّم التحرر الكامل من قيود حياته. وينبغي على الحورية أن تميز نفسها عن النساء الأخريات، وأن تمتلك خاصيتين حاسمتين: القدرة على حمل الرجل على مطاردتها بشكل محموم إلى درجة يفقد عندها التحكم، ولمسة من الخطر.

إن العنصر الجسدي يشكّل أداة الحورية الأساسية للنفوذ والقوة. الخصائص الجسدية - عطر، أنوثة زائدة، موضة من خلال الماكياج أو الملابس المنمقة أو الإغوائية، والصوت أيضاً، والحضور المشحون والمتوهج.

الخليع (The Rake)

الخليع شخصية بارزة في خيال المرأة، فهو يذهب إلى أقاصي الأرض من أجلها. قد يكون غير مخلص أو غير شريف، ولكن هذا لا يعدو كونه إمعاناً في جاذبيته. على الخليع أن يتنقل بين الكلمات بمقدار تنقله بين النساء، فهو يختار الكلمات لقدرتها على التلميح، الإيحاء، التنويم المغناطيسي، الرفع والتأثير في المشاعر. إن استخدام الخليع للكلمات ليس مصمماً للتواصل أو لنقل المعلومات وإنما للإقناع والإطراء وإثارة الاضطراب العاطفي.

العاشق المثالي (The Ideal Lover)

يزدهر العاشق المثالي على أحلام الناس المحطّمة، التي تتحول إلى أوهام وتخيلات تمتد بامتداد العمر. العاشق المثالي هو من يعكس للآخر تطلعاته الحاملة. فهو يركّز بشكل مكثف ويستوعب جيداً ما الذي يفتقده الشخص الآخر، وما الذي خيب آماله. ويناشد الجانب الأفضل من ذاته، ومعيّاراً أرقى من الجمال، فيجعله يشعر بأنه رفيع ونبيل وروحاني. وبالتالي، فإن قلّة تستطيع مقاومة إغراء اللحاق بشخص يبدو في غاية التناغم والتآلف مع رغباتهم، ومع جعل أحلامهم حقائق.

الغندور (The Dandy)

الغندور مختلف بطرق صارخة وجميلة معاً، بعيداً عن السوقية، يهزأ بالصيحات والأساليب الرائجة، ليذهب في اتجاه آخر، فهو غير مهتم بالمرّة بما يفعله أي شخص آخر. والغندور حاذق وماكر، ولا يسعى بالجهد إلى الانتباه، فالانتباه يسعى وراءه. ولكن عدم امتثاله للأعراف الاجتماعية وعدم انسجامه معها يمضي إلى ما هو أبعد بكثير من المظاهر، إنه موقف تجاه الحياة يميّزه عن غيره. الغندور سيد في فن الحياة، هو يعيش من أجل المتعة، لا من أجل العمل، ويحيط نفسه بالأشياء الجميلة ويأكل ويشرب بنفس التلذذ الذي يظهره حيال ملابسه. هناك الغندور الأنثوي (الذكر المتأنث على نحو بسيط)، والغندورة الذكورية (الأنثى المسترجلة على نحو طفيف).

الطبيعي (The Natural)

يجسد الطبيعي خصائص الطفولة المتمناة بشدة، العفوية والإخلاص وعدم الإدعاء. في حضرة الطبيعي، نشعر بالطمأنينة، فنرجع إلى ذلك العهد الذهبي بعد أن افتتنا بروحه المرحّة. الطبيعي أيضاً يصنع من الضعف مزية، فيستثير تعاطفنا إزاء محاولاته، ويجعلنا نرغب في حمايته ومساعدته.

المغناج (The Coquette)

القدرة على تأجيل الرغبة هي مطلق فن الإغواء. المغناج يبدو مكتفي ذاتياً بالكامل: فهو لا يحتاجك، هذا ما يقول لسان حاله، ونرجسيته جذابة إلى أبعد الحدود. أنت تريد أن تخضعه لكنه من يُمسك بالأوراق. تكمن استراتيجية المغناج في عدم منح الإشباع الكامل أبداً. حاكِ مناوبة الحرارة والبرودة وسوف تُبقي المَغْوِي راکعاً عند قدميك.

الساحر (The Charmer)

الفاثن هو متلاعب من الطراز الأول، يقنّع نكاهه من خلال خلق مزاج من المتعة والراحة. طريقته سهلة: يحرف الانتباه عن نفسه ويركّز على هدفه. يتفهم شخصه، ويشعر بألمه، ويتواءم مع طباعه وأمزجته. في حضرة الساحر أو الفاثن أنت تشعر بشعور أفضل حيال نفسك. الساحر هو مصدر للمتعة والبهجة، فهو لا يجادل أو يقاتل، يتذمر أو يضايق. فيجعل الآخرين معتمدين عليه من خلال

اجتذابهم بواسطة تساهله، فيتنامى سلطانه، وذلك أيضاً من خلال التركيز على نقطة الضعف الرئيسة لدى الناس، الغرور والخيلاء واحترام الذات.

القيادي الملهم (الكاريزماتي) (The Charismatic)

الكاريزما أو المغناطيسية الشخصية هي حضورٌ يُثيرنا. إنها تنبع من خاصية داخلية، وهذه الخاصية تشعّ للخارج، مما يجعلها تبدو استثنائية وخارجة للمألوف، وتجعلنا نتخيل أن لديهم إمكانات ومواهب أكثر مما يبدو للعيان: فهم آلهة، وقديسون، ونجوم. تعلّم أن تخلق الوهم الكاريزماتي من خلال الإشعاع بالحدة والشغف في حين تظلّ مستقلاً من الناحية العاطفية وغير آبه.

النجم (The Star)

الحياة اليومية قاسية، ومعظمنا يسعى إلى الهروب منها من خلال أحلام اليقظة والمانام. يتغذى النجم على هذا الضعف، ويبرز عن الآخرين من خلال أسلوب جذاب ومميز، فهو يجعلنا نرغب في مشاهدته ومراقبته. وفي الوقت نفسه، يكون غامض وأثيري، محافظ على بعده وتحفّظه، بحيث يدعنا نتخيل عنه أكثر مما يوجد في الحقيقة. خاصيته الشبيهة بالأحلام تعمل على اللاوعي لدينا، نحن لسنا مدركين حتى لمدى تقليدنا لهم. تعلّم أن تصبح محطّ إعجابٍ وانبهار من خلال إظهار حضور النجم البراق ولكن المحيّر والمراوغ.

غير الإغوائي (The Anti Seducer)

الشخص غير الإغوائي أو نقيض المغوي هو شخص لا يشعر بالأمان، ممتص ذاتياً، وغير قادر على فهم نفسية الشخص الآخر. لا يملك وعياً ذاتياً، ولا يدرك أنه يتكلم كثيراً أو يفرض نفسه أو يضايق. ليس هناك من متعة أو ربح في التعامل مع غير الإغوائي. يأتي غير الإغوائي في عدة أشكال، ولكن ما يجمعها هو الشعور بعدم الأمان. ومثل هذه الشخصية لا تستطيع أن تغوي أبداً.

القسم الثاني

أنواع الضحايا للشخصية الإغوائية (The Seducer's Victims)

جميع الناس من حولك هم كلهم ضحايا محتملين للإغواء، ولكن أولاً يجب أن تعرف ما هو نوع الضحية الذي تتعامل معه. يتم تصنيف الضحايا حسب ما يشعرون أنهم يفقدون في الحياة: المغامرة، والاهتمام، والرومانسية، تجربة مثيرة، التحفيز الذهني أو البدني، وما إلى ذلك.

بمجرد تحديد نوع الضحية، يصبح لديك المكونات اللازمة للإغواء: سوف تكون الشخص الذي سيمنحهم ما يفتقرون، ولا يمكنهم الحصول عليه من تلقاء ذاتهم. في دراسة الضحايا المحتملين، تعلم رؤية الواقع وراء المظهر، فشخص خجول قد يتوق إلى لعب النجم، ولكن لا تحاول أبداً إغواء شخص من نفس نوعك.

الحورية المعترلة أو الخليع المعترل (The Reformed Siren or Rake)

الأشخاص من هذا النوع كانوا فيما مضى مغويين سعيدين وكان لهم طريقتهم الخاصة مع الجنس الآخر. ولكن أتى اليوم الذين اضطروا فيه للتنازل عن قواهم، كالتعرف على شريك جديد، أو التقدم في العمر. ولكن أياً كان السبب، فكن متأكداً من أنهم يشعرون ببعض الاستياء والشعور بالخسارة، كما لو أنهم خسروا جزءاً منهم. كل ما هو مطلوب هو أن تعبر طريقهم وتقدم لهم الفرصة لاستئناف أساليبهم المغوية، وتعطيهم الفرصة وكأنهم هم الذين يقومون بالإغواء.

الحالم الخائب (The Disappointed Dreamer)

خلال طفولتهم، طوروا حياة خيالية قوية، تغذيها الكتب والأفلام وغيرها من أنواع الثقافة الشعبية. ومع تقدمهم في السن، أصبح من الصعب على نحو متزايد التوفيق بين حياتهم الخيالية والواقع، فأصيبوا بخيبة أمل من ما حصلوا عليه. وينطبق هذا بشكل خاص على العلاقات. لقد كانوا يحلمون بالأبطال الرومانسيين، بالخطر والإثارة، ولكن ما حصلوا عليه هو أشخاص عاديون. ومع مرور السنوات، قد يجبرون أنفسهم على التنازل، لأنهم بخلاف ذلك سيضطرون إلى إنفاق حياتهم بمفردهم؛ ولكن تحت السطح عم يشعرون بالمرارة ويتضورون جوعاً للبحث عن شيء عظيم ورومانسي.

الملكى المدلل (The Pampered Royal)

عندما كانوا أطفالاً، كانوا مدللين جداً، وكل طلباتهم ورغباتهم منفذة. ولكن هذا الترفيه كان يبقئهم سعيدين ليوم أو يومين. ولكن عندما كبروا، أصبحوا كسولين، ويميلون إلى الشعور بالملل باستمرار، فيلجأوا إلى العثور على المتعة عبر التنقل من شخص إلى آخر، ومن مكان إلى آخر، ومن وظيفة إلى أخرى. ولكن البحث المتواصل عن التنوع هو متعب بالنسبة لهم، إذ ما يحتاجونه فعلاً هو شخص واحد، هذا الرمز الأبوي، الذي سيعطيهم الإفساد والدلال الذي يتوقون إليه.

المحتشم الجديد (The New Prude)

هو الشخص الذي يهتم بشكل مفرط بالمظاهر، مع ما يعتبره المجتمع السلوك المناسب والمقبول. فالمحتشم يبقى داخل حدود الصح لأنه يخشى أكثر من أي شيء حكم المجتمع. كما أنه قلق بشكل مفرط حول معايير الخير والإنصاف والحساسية السياسية، والذوق، وما إلى ذلك. ولكن في أعماقه هو في الواقع متحمس ومفتون بالذنب، ويكون أكثر عرضة للإغواء من قبل شخص مع جانب خطير أو شقي.

النجم المحطم (The Crushed Star)

النجم المحطم هو من كان ساطعاً في يوم من الأيام بفضل جمالي أو موهبة، ولكن أيامه ولّت، وفجأة وجد نفسه خارج دائرة الانتباه. يمكنك الاستدلال عليه من خلال

اشراق وجهه كلما حصل على القليل من الانتباه، ومن خلال تحدثه المستمر عن أيام مجده. إن إغراء هذا النوع بسيط جداً، فقط اجعله محور الانتباه وأطفئ ألوانك في وجوده والعب دور المُغوي الساحر.

المبتدئ (The Novice)

المبتدئ ليس لديه تجربة أو ربما تجربة قليلة في الحياة، وهو على احتكاك مع الواقع من خلال المجالات والجرائد والكتب والمجلات. هو يرى براءته كعبء يرغب بالتخلص به، لذا ينجذب إلى من يملك لمسة من الفساد والشر. يمكن اغواؤه من خلال تعريفه إلى أفكار جديدة وأخذه إلى أماكن جديدة وعوالم جديدة، وعبر مزج البراءة بالفساد.

الفاتح (The Conqueror)

هذا النوع يملك طاقة غير عادية لا يمكنه السيطرة عليها. قد يبدو أنه خجول في المجتمع، ولكنه في الحقيقة ينشد السلطة ويبحث عن أشخاص ليغزوهم وعن عقبات ليتجاوزها. لإغوائه يجب عليك أن تمنحه مطاردة جيدة، وأن تكون صعباً ومزاجياً، وأن تكون مُغوياً مغناً وتناوب بين الحرارة والبرودة.

المولع الغريب (The Exotic Fetishist)

الغريب يشعر بالفراغ في داخله ويمك حسّ عالي بالكراهية تجاه ذاته. فهو يكره ثقافته وحضارته وطبقته الاجتماعية، لأنه يكره نفسه. هو يحب السفر ويعشق الفن والموسيقى الأجنيان، وبيته مليء بأغراضٍ من أماكن غريبة وبعيدة. لإغوائه يجب أن تكون غريباً ومختلفاً وبالع ذلك من خلال ثيابك واهتماماتك.

ملكة الدراما (The Drama Queen)

لا يستطيع العيش من دون دراما في حياته، ويستمتع بشعور الضحية وبالتذمر والشكوى من أي شيء. الألم هو مصدر المتعة لديه. إذا رغبت في اغوائه، يجب أن تضيف الدراما الى العلاقة، وأن تبتعد كل البعد عن كونك لطيفاً.

البروفسور (The Professor)

يحلل وينتقد كل شيء، ويشعر بالتفوق الفكري على الآخرين. لكنه يرغب بالهروب من السجن الفكري ليكون مبهوراً بحضور جسدي لحورية أو خليع. يشكل البروفسور ضحية ممتازة، اجعله يشعر وكأنه دون جوان أو حورية. لكن بالمقابل إذا كان لك ميول فكرية، فاعمد إلى اخفائها.

الجميلة (The Beauty)

منذ نعومة أظفارها، والجميلة محطّ أنظار وإعجاب الجميع. النظر إليها هو مصدر قوتها ولكن مصدر تعاستها في الوقت نفسه، وبالتالي تعاني الجميلة من الانعزال. لإغوائها يجب أن تركز على نواحي لم يقدّرها أي شخص آخر، كذكائها ومهارات وشخصيتها، وبالطبع جسدها. يجب أن تعشقها روحاً وفكراً وأن تكون معها مُغويّاً مغناً.

الطفل الكبير (The Aging Baby)

يرفض أن يتقدم في العمر، ويهرب من المسؤوليات ليحوّل كل شيء إلى لعب ولهو. في العشرينات من عمره يكون ساحراً وفاتناً، وفي الثلاثينات مثيراً للانتباه، أما في الأربعينات فيفقد لمسته. إذا أردت إغواءه، فيجب أن تتحصّر للعب دور المسؤول. وبذلك، تمنح الطفل الكبير الوقت للمزيد من اللعب واللهو، بعيداً عن انتقاد أو الحكم على سلوكه.

المنقذ (The Rescuer)

يملك طبيعة حساسة ويرغب حقاً في تقديم المساعدة. إن حلّ مشاكل الآخرين يعطيه قوة ويُشعره بالفوقية وبالسيطرة. وهي وسيلة لإلهائه عن مشاكله الخاصة. إذا أردت إغواءه فما عليك إلا أن تلعب دور من يحتاج للمساعدة والإنقاذ مع

مسحة من الحزن على الوجه، ومبالغة في نقاط ضعفك عبر الإيحاءات وليس الكلمات فقط.

الرجل الشهواني (The Roue)

لقد أمضى حياة رغيدة وكان يملك مالا كافياً لتمويل أسلوب حياته، كما كان مغوياً فيما مضى، وكلما تقدّم في العمر شعر بالأسف على شبابه الضائع. يمكن إغوائه فقط عبر الشباب والبراءة. أظهر كم تملك تجربة قليلة في الحياة، وبأنك ما تزال تشعر وكأنك ما زلت طفلاً، وقاوم خطواته نحوك لتمنحه مطاردة جيدة.

المتعبّد (The Idol Worshiper)

يشعر بالفراغ أكثر من غيره، فهو لا يشعر بالاكتماء مع ذاته، لذا يجوب العالم بحثاً عن شيء يعبده ويملاً فراغه الداخلي، كشيء روحاني يرتقي به ليسدّ عجزه الروحي. الوسيلة الوحيدة لإغوائه هو بأن تصبح الشيء الذي يعبده، وتحلّ محلّ القضية أو الديانة التي كرّس نفسه لها. في البداية، عليك أن تشاركه اهتماماته الروحية، وتنضم إلى عبادته أو تطلعه على قضية جديدة، وشيئاً فشيئاً تصبح أنت محور عبادته.

المنغمس في الملذات (The Sensualist)

يتمتع بحواس نشطة أكثر من اللازم وينعكس ذلك على المظهر واهتمامه بالموضة والألوان والأسلوب، ولكنه حساس جداً وخجول. لا يستطيع تحمل غرفة بدون ضوء الشمس، وتحببته بعض الألوان، وتشير روائح معينة. المفتاح لإغوائه هو أن تستهدف حواسه بأخذه إلى أماكن جميلة، وتنتبه إلى التفاصيل. وهذا ما فعلته كليوباترا لإغواء مارك أنطوني.

القائد الوحيد (The Lonely Leader)

هو في موقع السلطة ويشعر أن كل شخص حوله يريد منه شيئاً ما، مما يجعل منه متشككاً وغير قادر على الثقة بغيره. ولكنه في الوقت نفسه يتوق إلى شخص يكسر انعزاله ويبهره. لإغوائه يجب التصرف وكأنك مساوي له أو حتى متفوق عليه، بعيداً عن إغراقه بالمدح والإطراء. هذا النوع هو الأصعب للإغواء، ليس فقط لأنه متشكك ولكن لأنه يملك مساحة فكرية ضاجة بالاهتمامات والمسؤوليات ومساحة أقل للإغواء، لذلك تحتاج إلى المزيد من الصبر والذكاء.

الجنس العائم (The Floating Gender)

الجميع يملك جانب ذكوري وجانب أنثوي في شخصيته وينجح في التوفيق بين الجانبين. أما الجنس العائم فلا ينجح بذلك. لا تنظر إلى العلامات الخارجية، إذ

يكون قد نجح في إخفائها جيداً. أظهر له بأنه يمكنه التعبير عن جانبه المكبوت في حضورك. إن لم تكن أنت نفسك من هذا النوع، فاتركه وشأنه.

القسم الثالث: العملية الإغوائية

الإغواء هو عملية أو مسيرة تحدث عبر فترة زمنية، كلما استغرقت وقت أطول وتقدّمت بشكل أبطأ، نفذت إلى عقل ضحيتك على نحوٍ أعمق.

المرحلة الأولى: إثارة الاهتمام

1- اختر الضحية المناسبة

أدرس فريستك بشكل كامل، وانتقِ فقط أولئك الذين يثبت أنهم قابلون للتأثر بسحرك وفتنتك. الضحايا المناسبون هم أولئك الذين تستطيع أن تملأ فراغاً لديهم، الذين يرون فيك شيئاً مميزاً. وتذكّر بأن الضحية المثالية هي الشخص الذي يثيرك ويحركك بطريقة لا يمكن تفسيرها.

2- إخلق شعوراً زائفاً بالأمان - اقترّب بأسلوب غير مباشر

إذا كنت مباشراً أكثر من اللازم من البداية فإنك تخاطر بأن تُثير مقاومة لن تَضَعُ أبدأ. الزم الحدود الخارجية لحياة هدفك، اقترّب من خلال طرف ثالث، أو

اظهر بمظهر من يسعى إلى علاقة حيادية نسبياً، منتقلاً بذلك تدريجياً من الصديق إلى الحبيب.

3- أرسل إشارات متضاربة ومختلطة

كن عصياً على التصور والفهم. أرسل إيماءات وإشارات مختلطة من كلا النوعين: الخشن والناعم، المتسامي والفظ، البريء والخبيث. فإن هالة من الألغاز سوف تجعل الناس راغبين في معرفة المزيد، وتجذبهم إلى داخل دائرتك.

4- إظهر كشخص مرغوب - إخلق مثلثات

قلّة تنجذب للشخص الذي يتحاشاه الآخرون أو يتجاهلونه، الناس يتجمعون حول أولئك الذين اجتذبوا الاهتمام من قبل. فَبِرْكَ وهم الشعبية من خلال إحاطة نفسك بأفراد من الجنس الآخر، أصدقاء، عاشقين سابقين، متودّدين حاليين. إخلق مثلثات من شأنها أن تثير التنافس وترفع قيمتك.

5- إخلق حاجة - أثر القلق والاستياء وعدم الرضا

الشخص الراضي على نحوٍ كامل لا يمكن إغوائوه. التوتر وعدم الانسجام لا بد أن يُغرسا في عقول أهدافك. أثر فيهم مشاعر السخط وعد السعادة حيال ظروفهم وحيال أنفسهم. تعلّم أن تُصنّع الحاجة التي تستطيع أن تسدّها.

6- اتقن فن الإيحاء

لا يوجد دفاع معروف ضد الإيحاء، فن زرع الأفكار في عقول الناس، بواسطة الرمي بتلميحات صعبة التحديد والتي تنغرس بعد ذلك بعدة أيام، بل تظهر لهم كأنها أفكارهم الخاصة. الإيحاء هو الوسيلة الأشد خطورة للتأثير في الناس.

7- أدخل في نفسياتهم (أرواحهم)

الطريقة لتستدرجهم خارج قواقعهم وتَنْصُبْ إغواءك هي أن تدخل أمزجتهم ونفسياتهم. إلب وفقاً لقوانينهم، واستمتع بما يستمتعون به، وكيف نفسك مع أمزجتهم. بعمك لهذا سوف تداعب نرجسيتهم العميقة الجذور وتُخَفِّضْ دفاعاتهم، إذ يوحى بأنهم من يقوم بالإغواء وبأنك تحت سحرهم. وسرعان ما ستبدأ بقيادة الرقصة، وحتى دون أن يلاحظوا التبادل، فسيجدون أنفسهم وقد دخلوا نفسييتك.

8- إخلق الإغراء

يجب عليك أن توقظ رغبةً في أهدافك لا يستطيعون التحكم بها. جد نقطة الضعف لديهم، الحلم الذي لم يتحقق بعد، وأشر من طرف خفي إلى أنك تستطيع قيادتهم نحوه. المفتاح هو أن تُبقي الأشياء ملفوفة بالغموض. دلّ الجائزة أمام أعينهم، مرجئاً الإشباع، ودع عقولهم تقوم بالباقي.

المرحلة الثانية: خلق المتعة والاضطراب

9- أبقهم في حالة ترقب - ماذا سيأتي بعد؟

الناس يحبون ما هو غامض، وهذا هو المفتاح لاستدراجهم على نحو أعمق نحو شبكتك. تصرف بطريقة تدعهم يتساءلون، ما آخر مستجداتك؟ أن تعمل شيئاً لا يتوقعونه منك سوف يعطيهم شعوراً ساراً بالعفوية، لن يكونوا قادرين على أن يستشرفوا ماذا سيأتي بعد. أنت دائماً متحكم ومتقدم بخطوة. إمنح الضحية الإثارة من خلال تغيير مفاجئ للإتجاه.

10- استخدم القوة الشيطانية للكلمات لزرع الارتباك والفوضى

ألهب مشاعر الناس بالتعبير المضمّنة، أظهِم، وخفّف من وطأة شعورهم بمكامن اللأمان، وغلفهم بالأحلام، بالكلمات العذبة والوعود، وعندئذ لن يصغوا إليك فحسب، بل سيفقدون إرادتك لمقاومتهم. أبق لغتك مبهمّة، كي تدعهم يستخلصون منها ما طاب لهم من المعنى. استخدم الكتابة لتثير التخيّلات ولتخلق صورة مثالية عنك.

11- اهتم بالتفاصيل

عليك أن تتعلّم أن تُلهي وتصرف انتباه ضحاياك بكمّ هائل من الطقوسيات السارة والصغيرة، هدايا منتقاة بعناية ومفصّلة على قياسهم وحدهم، وملابس وحلي

مصممة لإرضائهم، وبوادر تُظهر الوقت والاهتمام اللذين تخصصهما لهم. تكون كل حواسهم مشغولة بالتفاصيل التي تخرجها كقائد أوركسترا.

12- أضف مسحة شاعرية على حضورك

الأشياء المهمة تحدث عندما تختلي أهدافك بنفسها. إبقَ مُحَيَّرًا ومتملّصًا، وذلك لكي يتوقوا إلى رؤيتك مجدداً، ويقرنوك فقط بالأفكار السارة عندما تكون غائباً. احتل أذهانهم من خلال المناوبة ما بين الحضور اللافت والتحفّظ البارد، اللحظات المليئة بالحيوية والمرح متبوعةً بالغيابات المتعمّدة والمُعَد لها سلفاً. غدِّ تخيلاتهم من خلال التناقضات الذاتية الخفية والتغيرات في سلوكك.

13- جرد من السلاح من خلال الضعف والهشاشة الاستراتيجيان

كثير من المناورة من قبلك قد يبعث الشكوك. أفضل طريقة لتُغْطِي آثارك ومسالكتك هي أن تجعل الشخص الآخر يحسُّ بأنه الأقوى والأرفع منزلة. إذا بدت ضعيفاً وهشاً ومسحوراً بالشخص الآخر وغير قادر على أن تتحكّم بنفسك، فستجعل تصرفاتك تبدو أكثر طبيعية وأقلّ تدبيراً وتكلفاً. الضعف الجسماني - الدموع، والخجل، والشحوب - سيساعد على خلق الأثر.

14- اخلط بين الواقع والأمني- الوهم المثالي

إذا كان بمقدورك خلق الوهم بأنهم من خلاك يستطيعون تحقيق أحلامهم، فعندها تكون قد وضعتهم تحت رحمتك. من المهم أن تبدأ بتأني، فتكسب ثقتهم، وتشكل بالتدريج الخيال الذي يضارع رغباتهم. استهدف الأمني السرية التي قد تم إحباطها أو قمعها، محرّكاً بذلك مشاعر لا يمكن التحكم بها، ومُعْشياً قدرتهم على المحاكمة.

15- اعزل الضحية

الشخص المعزول هو شخص ضعيف. من خلال عزل ضحاياك ببطء فإنك تجعلهم أكثر عرضة لتأثيرك. قد تكون عزلتهم نفسية، من خلال ملء حقل رؤيتهم بالاهتمام الممتع الذي تعيرهم إياه. وقد تكون العزلة مادية أيضاً، فتأخذهم بعيداً عن أوساطهم الاجتماعية المعهودة، الأصدقاء، العائلة، المنزل. أعطهم الإحساس بأنهم مهمّشون ومهملون ومنسيون. ما إن يُعزلوا بهذه الطريقة حتى يفقدوا الدعم الخارجي، وفي تشوّشهم يصبح تضليلهم سهلاً. استدرج المغوي إلى عرينك، حيث لا يكون أي شيء مألوفاً.

المرحلة الثالثة: تعميق الأثر من خلال المقاييس القصوى

16- أثبت نفسك

معظم الناس يريدون أن تتم غوايتهم. أما إذا قاوموا جهودك، فمرّد ذلك على الأرجح هو أنك لم تمضِ بما فيه الكفاية لتحديد شكوكهم، حيال دوافعك، وعمق مشاعرك، وأشياء من هذا القبيل. عمل واحد حسن التوقيت (يتخذ طابع التضحية بالذات) ومن شأنه أن يُظهر مدى استعدادك لأن تمضي بعيداً كي تكسبهم إلى صفك، كفيل بتبديد شكوكهم. والعكس بالعكس، حفز الآخرين ليشبثوا أنفسهم من خلال جعل نفسك صعب البلوغ والمنال، وتستحقّ التقاتل من أجلك.

17- أحدث رجعة أو نكوص

الناس الذين اختبروا نوعاً معيناً من المتعة في الماضي سوف يحاولون أن يكرروها أو يعاودوا عيشها. الذكريات الأكثر سروراً والأكثر تجذراً تكون تلك المتصلة بالطفولة الأولى، وغالباً ما تكون مرتبطة في اللاوعي برمز أبوي. أرجع أهدافك إلى تلك النقطة من خلال وضع نفسك في المثلث الأوديبي ووضعهم في موقع الطفل المحتاج. وبدلاً من ذلك، تستطيع أنت أيضاً أن تدعهم يؤدون دور الوالد الراعي والحامي.

18- اصطدم بالخطيئة والمحذور

إن جعل أهدافك يشعرون بأنك تقودهم لتخطي القيود هو شيء في غاية الإغواء، إذ يتوق الناس إلى اكتشاف جانبهم المظلم. خذهم إلى أبعد مما يتخيلون، الشعور المشترك بالذنب والاشتراك في الجريمة سوف يخلق رابطاً قوياً. قارب الجانب الغنيف للرومانس من خلال إضفاء مسحة من القسوة إلى ملاطفتك الرقيقة، وخاصة في المرحل الأخيرة (الختامية) من الإغواء، عندما يكون الهدف بين يديك.

19- استخدم المغريات الروحية

استدرج أهدافك بعيداً عن قلّة ثقتهم بأنفسهم وشعورهم بعدم الأمان، من خلال جعلهم يركزون على شيء سامٍ وروحاني: تجربة دينية، عمل فني رفيع، الأشياء الغامضة والمكتنفة بالأسرار. أبرز صفاتك الملائكية، تحدث عن النجوم والقدر والخيوط الخفية التي تربطك بهدفك. سوف يشعر الهدف بأنه خفيف وغير مقيد لأنه غارق في سديم روحي.

20- امزج المتعة بالألم

الخطأ الأكبر في الإغواء هو أن تكون ألطف من اللازم. في ابدية، قد يكون لطفك ساحراً، لكنه سرعان ما يصبح رتيباً ومملاً. بدلاً من إغراق أهدافك باللطافة، حاول أن تُنزل بهم بعض الألم. غير الاتجاه بحيث تبدو بشكل مفاجئ أنك غير مهتم.

أشعرهم بالذنب وعدم الأمان. بل حتى أحدث قطيعة، بحيث تُخضعهم للفراغ والألم اللذين سوف يمنحانك المجال للمناورة، والآن فإن إعادة إقامة العلاقات الودية، اعتذاراً، عودةً إلى لطفك السابق ستُحيلهم ضعافاً وجائنين على ركبهم.

المرحلة الرابعة: الانتقال إلى الصيد

21- أعطهم مجالاً للسقوط - المطارد يُطارَد

حال وقوعهم تحت سحرك، اخطُ خطوة إلى الوراء حتى لا يعتادوك أكثر مما ينبغي، وسيبدأون بملاحقتك. إبدأ بلمسة من التحفظ، بتلميحة إلى أن الضجر ينتابك تدريجياً. عكّر المياه من خلال ظهورك على أنك مهتم بشخص آخر. لا تجعل أياً من هذا شيئاً جلياً، دعهم فقط يحسّونه وستقوم مخيلتهم بالباقي، خالقةً الشك الذي تريد. إخلق الوهم بأن المغوي يتم إغواؤه.

22- استخدم المغريات المادية

الأهداف ذوو العقول النشطة يكونون خطيرين. إذا تبينوا حقيقة تلاعباتك ومناوراتك، فقد ينمّون شكوكاً على نحو مفاجئ. أحل برفق عقولهم إلى الراحة، وأيقظ حواسهم الساكنة. ففي حين تهدأ سيماء الهدوء وعدم الاكتراث لديك عقولهم وتخفّض ضوابطهم وموانعهم، فإن نظراتك الخاطفة وصوتك وطريقتك في المشي والكلام، تتغلغل في مساماتهم، فتثير حواسهم وترفع حرارتهم.

23- أتقن فن الإقدام الجسور

عندما يظهر الهدف وقد أصبح مهتماً بك فعلاً، قم بحركتك الهجومية الأخيرة معلناً أهدافك الحقيقية، احصل على نهاية طبيعية جريئة بدلاً من الارتباك والاستحياء وتجنب ما تريده حقاً. لا تعطِ الضحية الوقت للتفكير في العواقب، اخلق صراعاً، أثير التوتر، بحيث تأتي الخطوة الجريئة كتحرير عظيم.

24- كن على حذر من الآثار اللاحقة

احذر من الوداع الطويل الممتد، إذا كانت الضحية تعاني من الشعور بعدم الأمان، فتتشبث بأظافرها، وسيعاني كلا الطرفين. إذا قُيِّضَ لك أن تنفصل، فاجعل التضحية سريعة ومفاجئة. إذا قُيِّضَ لك أن تستمر في العلاقة، فاحذر فتور العلاقة والاعتیاد. إذا كانت اللعبة ستستمر، فيلزم إغواء ثانٍ. إياك أن تدع الشخص الآخر يقلل من تقديره لك، استخدم الغياب، واخلق الألم والصراع لتُبقي المَغوي في حالة من القلق والتوتر.



قوانين الطبيعة البشرية

ترجمة وتلخيص: لمى فياض، 2018

صدر بتاريخ 23 تشرين الأول 2018 كتاب لروبرت غرين (Robert Greene) حول فك رموز سلوك الناس من حولنا تحت عنوان قوانين الطبيعة البشرية (The Laws of Human Nature)، وهو الكتاب السادس للمؤلف، بعد أن نالت كتبه الخمسة السابقة شهرة واسعة عالمياً، وهي "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" (The 48 Laws of Power)، "ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" (The 33 Strategies of War)، "فن الإغواء" (The Art of Seduction)، "الإتقان" (Mastery)، و"القانون الخمسون" (The 50th Law).

روبرت غرين هو مرشد رئيسي لملايين القراء، يوزع الحكمة القديمة والفلسفة في نصوص أساسية للساعين نحو السلطة والتفاهم والإتقان. الآن يتحول إلى أهم موضوع للجميع ألا وهو فهم دوافع الناس ودوافعهم، حتى عندما يكونون غير واعين بذلك أنفسهم.

وفقاً لروبرت غرين، نحن حيوانات اجتماعية. تعتمد حياتنا على علاقاتنا مع الناس. إن معرفة السبب الذي يجعل الناس يفعلون ما يفعلونه هو الأداة الأكثر أهمية التي يمكن أن نمتلكها، والتي بدونها لا نستطيع مواهبنا الأخرى أن تأخذنا إلى هذا الحد. وبلاستفادة من أفكار وأمثلة على غرار بيريكلز (Pericles)، والملكة إليزابيث الأولى، ومارتن لوثر كينغ جونيور، وغيرهم الكثير، يعلمنا غرين

كيف نفصل أنفسنا عن عواطفنا ونسيطر على ضبط النفس، وكيف نطوّر التعاطف الذي يؤدي إلى البصيرة، وكيفية النظر وراء أقنعة الناس، وكيفية مقاومة المطابقة لتطويع الإحساس المنفرد للهدف. سواء كنت في العمل أو في العلاقات أو في تشكيل العالم من حولك، يقدم كتاب قوانين الطبيعة البشرية تكتيكات رائعة للنجاح، وتحسين الذات، والدفاع عن النفس.

يدافع كتاب "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" عن نهج استراتيجي للحياة ويعلمك أن تدافع عن نفسك بشكل أفضل ضد أسماك القرش هناك. فيما يتطلب الكتاب الجديد "قوانين الطبيعة البشرية" بعض المهارات المتشابهة، لكنه يتعمق أكثر في علم النفس فيما وراء سلوك الناس. بدلاً من أن إخبارك فقط بأن لا تتفوق على رئيسك، يفسر كتاب "قوانين الطبيعة البشرية" أن لكل شخص نفسية هشّة، بما في ذلك تلك الموجودة فوقك في التسلسل الهرمي. فهو يمنحك فهماً أكثر عمقاً لدوافع الأشخاص، بما في ذلك دوافعك. لا يكفي مجرد اتباع بعض قوانين السلطة، بل أن تكون أكثر إدراكاً لما يحكم سلوك الناس.

إن الاختلاف الرئيسي هو أن كتاب "قوانين الطبيعة البشرية" مصمّم لمساعدتك على تطوير مهارات أكثر تعاطفاً، لمعرفة وتحمل ما يجعل الجميع مختلفين. مع أولئك الذين هم عدوانيون وخطرون، يُدعى إلى الوعي، وممارسة الدفاع، وعدم السذاجة أبداً. ولكن بشكل عام، فإنه من المفيد فعلياً قبول الأشخاص كما هم ومشاهدة أوجه التشابه بينك وبين الآخرين، بدلاً من تخيل دائماً أنك متفوق. يجب أن يجعلك تطوير الذكاء الاجتماعي بشكل عام شخصاً أفضل ليكون قائداً أفضل، وعضواً أكثر تسامحاً في المجموعة. هذا لا يمنع من إدراك تفردك ودعوتك في الحياة. وفي هذا يقول غرين: "لزيادة الأمور سوءاً، تميل ثقافتنا إلى التأكيد على

القيمة العليا للفرد وللحقوق الفردية، وتشجيع المزيد من المشاركة الذاتية. نجد المزيد والمزيد من الناس الذين لا يستطيعون تصور أن الآخرين لديهم وجهة نظر مختلفة، وأنا جميعاً ليس بالضبط متشابهين في ما نرغب فيه أو ما نفكر فيه. "

استعان روبرت غرين بالعديد من الشخصيات التاريخية مثل كسينوفون (Xenophon)، بريكلِس (Pericles)، ليوناردو دا فينشي؛ في العصر الحديث، نيلسون مانديلا ووارن بافيت (Warren Buffett). بالنسبة لروبرت غرين، فإن كل من الملكة إليزابيث الأولى وأبراهام لنكولن، كانا حساسين للغاية ومتعاطفين وكانا سادة في قراءة الآخرين. كانا أيضاً عرضة لحملهما بعيداً من مشاعر الإحباط والغضب والإثارة. (كان على لينكولن أيضاً التعامل مع نوبات اكتئاب قوية). عمل كلاهما بجد للسيطرة على هذه المشاعر في المجال العام وللبقيان هادئين وصبورين قدر الإمكان. إذا غضب لينكولن من جنرال معين، فإنه كان يكتب له رسالة ويضعها في الدرج. كان ينظر إليه في اليوم التالي وغالباً ما تكون عاطفة الغضب قد مرت، ولا يرسلها أبداً. كانت إليزابيث تنفّس عن مشاعرها الحقيقية تجاه قلة مختارة، ولكن في العام كان من الصعب جداً قراءتها. عندما يتعلق الأمر بالاستراتيجية، كان كلاهما بعيدا النظر تماماً ويقومان بتحليل الوضع، ويخرجان بخطة كبيرة. كانوا يعرفان حدودهما ونقلط ضعفهما ولا يدعيا النجاح يسيطر على رأسيهما.

في هذا الدليل التفصيلي والموسّع حول قوانين الطبيعة البشرية يتحول القارئ إلى "مراقب أكثر هدوءاً واستراتيجية" محصناً ضد "الدراما العاطفية". تلك هي الوعود النبيلة، ولكن حتى المتشككين سيصبحون مؤمنين بعد الغوص في نص روبرت غرين الجيد التنظيم. في كل فصل، يصف روبرت غرين فوائد مواجهة والتغلب على

شكل مختلف للضعف البشري. التغلب على "قانون اللاعقلانية"، على سبيل المثال، يؤدي إلى القدرة على "فتح عقلك على ما يحدث بالفعل، في مقابل ما تشعر به". وفي ذلك يقول روبرت غرين ضمن قانون العقلانية:

"سيطر على ذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية"

قد يعجبك أن تتخيل أنك متحكم في قدرك، وأنت تخطط بوعي لمسار حياتك بأفضل ما يمكنك. ولكنك غير مدرك إلى حد كبير كم تسيطر عليك مشاعرك. تجعلك المشاعر تبحث عن أدلة تؤكد ما تريد مسبقاً أن تؤمن به. تجعلك ترى ما ترغب أن ترى، حسب مزاجك، مما يفصلك عن الواقع، ويكون مصدراً للقرارات السيئة والأنماط السلبية التي تطارد حياتك. العقلانية هي القدرة على تعطيل هذه التأثيرات العاطفية، على التفكير بدلاً من إبداء ردّة فعل، على الانفتاح الفكري لما يحدث حقيقةً، بالتعارض لما تشعر به. لا يأتي الأمر بشكل طبيعي، إنه قوة يجب أن ننمّيها، ولكن بعمل ذلك، ندرك أعظم إمكانياتنا.

وفي إطار قانون اللاعقلانية، من منظور تاريخي، يسلط روبرت غرين الضوء على الشخصيات الشهيرة ذات الصلة: هوارد هيوز (Howard Hughes) يمثل المزالق من السلوك القهري، ويجسد أنطون تشيخوف فوائد التغلب على التخريب الذاتي. كما يقتبس غرين عددًا من عظماء الأدب في كتابه، بما في ذلك فيودور دوستويفسكي، وفريدريك نيتشه، وغور فيدال (Gore Vidal)، الذي ينطبق قوله "في كل مرة ينجح فيها صديق، أموت قليلاً"، على الفصل المتعلق بالحسد. وهكذا، فإن رسالة غرين المهيمنة هي "التراجع" عن "الاندفاع الفوري للأحداث" من أجل اكتساب قدر أكبر من التبصر في تجارب وظروف المرء. إن دراسة روبرت غرين المدروسة للذات والمجتمع ستقدم، بالنسبة للقارئ، منظوراً مختلفاً ومتعمقاً.

ينقسم كتاب قوانين الطبيعة البشرية إلى ثمانية عشر فصلاً، على الشكل التالي:

الفصل 1: سيطر على ذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية

الفصل 2: حوّل الحب الذاتي إلى التعاطف - قانون النرجسية

الفصل 3: الرؤية من خلال أقنعة الناس - قانون تقمص الأدوار

الفصل 4: حدّد قوة شخصيات الناس - قانون السلوك المُدْمِن اللاإرادي

الفصل 5: كن موضع رغبة مراوغ - قانون الاشتهااء

الفصل 6: ارتقي بوجهة نظرك - قانون قصر النظر

الفصل 7: لئن مقاومة الناس عبر تأكيد رأيهم الذاتي - قانون الدفاعية

الفصل 8: غير ظروفك بتغيير موقفك - قانون التخريب الذاتي

الفصل 9: واجه جانبك المظلم - قانون القمع

الفصل 10: احذر الأنا الهشة - قانون الحسد

الفصل 11: اعرف حدودك - قانون العظمة

الفصل 12: أعد ارتباطك بالمذكر أو المؤنث في داخلك - قانون صلابة

الجنسانية

الفصل 13: تقدم بحسّ الهدف - قانون التشبّت

الفصل 14: قاوم الانسحاب نحو الأسفل للمجموعة - قانون المطابقة

الفصل 15: إجعلهم يريدون متابعتك - قانون التقلّب

الفصل 16: انظر العداء خلف الواجهة الودية - قانون العدوانية

الفصل 17: اغتنم اللحظة التاريخية - قانون قصر نظر الأجيال

الفصل 18: تأمل في الوفاة الشائعة - قانون إنكار الموت

فيما يلي بعض المقتطفات من كتاب قوانين الطبيعة البشرية (The Laws of Human Nature):

النرجسي التائب (The Redeemed Narcissist): روبرت ج. أوبنهايمر (J. Robert Oppenheimer) (1904-1967)، كان لفيزيائي المستقبل، الذي عُرف فيما بعد بـ "أب القنبلة الذرية"، طفولة مدللة. كان والده، رجل أعمال، على ما يرام وعائلته تعيش في شقة جميلة في مانهاتن. كانت الأم مصممة على حماية الشاب روبرت من أي شيء غير سار في حياته. كلما كان شعره بحاجة للقص، كان يتم إحضار الحلاق. كلما اضطروا إلى مغادرة الشقة، كان السائق يقودهم إلى وجهتهم. ينبع جزء من هذا الاحتضان من الخوف الحقيقي: لقد مات شقيق روبرت الأصغر عندما كان عمره بضعة أسابيع فقط. خافت والدته بشكل مخيف من أن يعاني روبرت من نفس المصير، كان مثل هذا الطفل الضعيف. وهكذا منعته من اللعب مع الأطفال الآخرين؛ إذ يمكنه اصطياذ الكثير من الأمراض منها. نشأ الصبي بشكل أساسي، يعتمد بشكل كامل على خياله لأي نوع من الترفيه. لهذه الأغراض، حصل على كل ما يمكن أن يريده من كتب، مجموعات علمية، ألعاب للمساعدة في تطوير العقل. سرعان ما بدأ يشعر بتفوق في الفكر بالنسبة إلى أي من أقرانه.

أول إشارة إلى وجود مشكلة حقيقية في حياته جاءت في عام 1918، في معسكر صيفي يهودي كان قد أرسل إليه في جزيرة في بحيرة أونتاريو. لم يكن لديه أصدقاء حقيقيون، واستهزأ به الأولاد الآخرون باستمرار لإهتمامه بالشعر، للكتابة إلى والدته كل يوم، وللاستعراض الفائق لتفوقه الفكري. عندما كشف روبرت لمدير المخيم عن السلوك الغريب للأولاد في مقصورتهم، قرر الصبية، عند سماع ذلك، الانتقام منه. وفي إحدى الأمسيات، احتجزوه وسحبوه إلى بيت ثلجي مجاور. هناك قاموا بتجريدته من ملابسه، ودهنوا أردافه وأعضائه التناسلية باللون الأخضر، وربطوه وتركوه وحيداً. بالنسبة للشباب روبرت، شعر وكأنهم صلبوه لكونه مختلفاً، وبعد سنوات كان يصف ذلك بأنه أهم تجربة مهينة في حياته. بدأ يلوم والديه وتربيته. لم يسمحوا له بالتمرد، ليكون شقياً، ليتطور مثل غيره من الأولاد. بطريقةهم الخاصة، صلبوه بحبهم وتدخلهم.

مع تقدمه في السن بدأ يعتقد أنه كان هناك خطأ كبير في نفسه. لم يكن يريد أن يكون من كان. بدأ يكذب عن خلفيته للأصدقاء. حتى أنه حاول التغطية على كونه يهودي. بامتلاكه عدد قليل من الأصدقاء، سكب طاقته في الفيزياء وأظهر قدرة مسبقاً في هذا المجال، في الأول التحق بجامعة هارفارد في مرحلة البكالوريوس، ثم التحق بجامعة كامبريدج في إنجلترا للعمل في الدراسات العليا. في كامبريدج، مع الشعور بالعزلة والترهيب من قبل الطلاب الآخرين، تحول سلوكه ليصبح غريباً على نحو متزايد. لقد كان حزيناً للغاية وشعر بأن قبضته على الواقع تنزلق. كان محور تركيزه على التعاسة معلمه، باتريك بلاكيت (Patrick Blackett)، الذي كان كل شيء لم يكنه روبرت، أنيقاً، وسيماً، وأنجلو ساكسوني، وبطل حرب بعروس جميلة، وسمعة متزايدة كفيزيائي من الدرجة الأولى. شعر روبرت بحسد

شديد من بلاكيت. في أحد الأيام، غير قادر على التحكم في مشاعره، ترك تفاحة على مكتب بلاكيت ممسوحة بالسيانيد، ما يكفي لقتله. وقد أخبر المعلم، الذي تم تحذيره بطريقة ما، السلطات، لكن من خلال تدخل والدا روبرت ووعده بمقابلة طبيب نفسي، لم يُطرد روبرت.

ومع ذلك، استمر انحداره إلى الجنون. غادر إلى باريس، ليحبس نفسه في غرفة فندق. بدا انتحارياً. تمكن أحد أصدقائه القلائل في ذلك الوقت من الدخول إلى غرفة الفندق، وبعد بضع ساعات، وبينما كان عازماً على التقاط كتاب، قفز روبرت من الخلف، وحاول خنقه بحزام. تمكن الصديق من تحرير نفسه وسقط على الأرض. والآن يبدو أن رغبات روبرت القاتلة قد انتهت أخيراً ووقع في انهيار عميق.

تمكن ببطء من انتشار نفسه من هذه الأزمة، ومعظمها من خلال عمله والتقدير الذي كان يكتسبه. بعد أن أنهى عامًا في جامعة كامبريدج، أتيحت له فرصة للدراسة في أحد المراكز الرائدة في العالم للفيزياء، وجامعة غوتنغن في ألمانيا، تحت إشراف الفيزيائي العظيم ماكس بورن. في غوتنغن بدا أوبنهايمر وكأنه يزهر، ولكن غرابته تحولت فقط في الشكل. كان يتخيل نفسه على أنه مثل بلاكيت، فقد كان يتصرف مثل اللورد الإنجليزي، مع الآداب واللباس الذي لا تشوبه شائبة، وهو يحمل نفس حقيبة اليد الأنيقة التي كان يملكها بلاكيت. بدت دعوته للدراسة تحت يد بورن، من بورن نفسه، وكأنها تؤثر على رأسه. مارس تأثيره بموقف لا يطاق من التفوق على الجميع هناك. تباهى بمعرفته بالتاريخ الفرنسي والشعر، والفلسفة الهندية وجميع الاتجاهات الفكرية الحديثة. سرعان ما بدأ زملائه الطلاب بالاستياء منه، وخاصة كيف سيطر على الندوات مع بورن، كما لو كان محاضرًا. طلبوا من

بورن أن يحاول ترويضه بطريقة ما، لكن بورن كان مهتداً بشكل كامل من تلميذه.

كان بورن يائساً للتخلص منه. لم يستطع العمل مع الشاب. كان يدمر ثقته بنفسه. وأخيراً، بعد عام، غادر أوبنهايمر للدراسة في مكان آخر. كما كتب بورن بارتياح إلى صديق، "أعترف علانية بأنني لم أعان أبداً مع أي شخص مثله. إنه بلا شك موهوب جداً ولكن بدون انضباط عقلي. إنه متواضع جداً ظاهرياً لكن متغطرساً للغاية. من خلال أسلوبه في معرفة كل شيء بشكل أفضل ومتابعة أي فكرة قدمتها له، فقد شلنا جميعاً لمدة ثلاثة أرباع السنة. أستطيع التنفس مرة أخرى منذ رحيله وبدأت في العثور على الشجاعة للعمل".

على مدى السنوات القليلة المقبلة، تمكن أوبنهايمر من تأسيس سمعة لنفسه كفيزيائي نظري لامع، وسرعان ما أصبح أستاذاً رائداً في قسم الفيزياء في جامعة كاليفورنيا في بيركلي. وبدا أنه يستقر، على الرغم من أن غرابته وجدت منافذ أخرى. وأصبح مدخناً، وكان يحدق كثيراً في الفراغ، ويتحدث إلى نفسه. كان يترك النساء اللواتي حضرن في موعد معه، في سيارته فيما كان يمشي، ولا يعود أبداً. خارج الفيزياء بقي يبحث عن شيء يؤمن به، شيء يجعله يشعر بالكلية. في منتصف الثلاثينات التفت إلى الشيوعية. وعلى الرغم من أنه لم ينضم إلى الحزب، إلا أنه كان يتردد على اجتماعاته ودعم مبادئها. لقد كان تحولاً غريباً لشخص لم يسبق له مثيل من قبل أن أعرب عن أدنى ميول سياسية.

في عام 1942، مع استعداد الولايات المتحدة لتطوير القنبلة النووية الخاصة بها، والتي عرفت فيما بعد بمشروع مانهاتن، تم إحضار أوبنهايمر للمشاركة. وكان مكتب التحقيقات الفيدرالي قد حقق في علاقاته الشيوعية واعتبره مخاطرة أمنية،

حيث أنه قام على ما يبدو بقطع جميع العلاقات مع رفاقه السابقين. ببطء ازدادت مشاركته، وسرعان ما أصبح رئيس المجموعة الصغيرة التي بدأت العمل النظري على المشروع. ولدهشة الآخرين، وربما حتى أوبنهايمر نفسه، بدا وكأنه يرتقي لهذه المناسبة. خلق جواً غير رسمي وعفوي شجّع العلماء على أن يكونوا منفتحين ومبدعين. بدأ الآخرون الآن برؤيته كمسؤول فعال للغاية، وهو مهارة لم يعرضها من قبل.

بعد عدة أشهر، تم بناء مختبر في لوس ألاموس بولاية نيومكسيكو بغرض تصميم القنبلة، وعُيّن أوبنهايمر مديراً لها، وهو تعيين مذهل لشخص له تاريخ سياسي مشكوك فيه. ما جعل قيادته فعالة للغاية هو أنه تمكن من إصابة المجموعة بالشعور بأنها فرقة من المفكرين المتفوقين، في مهمة لإنقاذ العالم من الفاشية والتدمير الذاتي. كان يمكنه أن يفهم المشكلة النظرية الأكثر تطلباً، ولكنه أيضاً تعامل مع العديد من الشخصيات الصعبة، من جميع أنحاء العالم، الذين تم جمعهم من أجل المشروع. أبقى الجميع مركزاً على الصورة الأكبر، المهمة. وكشف فجأة عن حساسية مذهلة للآخرين ومنظورهم، مما أعطى الناس انطباعاً بأنها ديمقراطية حقيقية للعلماء. مع نجاح مشروع مانهاتن، أصبح أوبنهايمر مشهوراً وطنياً.

بعد الحرب، واجه أوبنهايمر العديد من التحديات. واصل مرة أخرى إثارة غضب الكثيرين وخلق أعداء من جميع الجهات. أدى تأييده السابق للشيوعية إلى محاكمة علنية مهينة شوهت سمعته. لكن في الستينيات وجد بعض الخلاص كأستاذ وشخصية عامة تتحدث ضد مخاطر الحرب النووية. والأهم من ذلك أنه بدا أخيراً أنه يتصالح مع صراعاته السابقة. عند النظر إلى نفسه، رأى بوضوح أن

هناك خللاً في الإنسان، لم يتمكن من معرفة هويته، التي حاولت القتل بسبب الحسد، الذي كان يحكم على الطلاب والأساتذة على حد سواء بمعرفته المتفوقة. لقد أدرك أنه من كان في ذلك المخيم منذ سنوات عديدة، الذي ألهم الرغبة في صلبه.

اعترف في حديث واحد بأن كل ما فعله في الماضي تقريباً ملأه بالاشمئزاز، بسبب أنانيته وغطرسته. في الحديث قال أن الوقت قد حان لكي تنظر الإنسانية إلى جانبها المظلم كما فعل مع نفسه. في القيام بذلك، يمكننا إعادة اكتشاف قوة التعاطف. "علينا أن نحاول أكثر من أي شيء أن نكون خبراء في أسوأ ما في أنفسنا: لا ينبغي لنا أن نندهش من العثور على بعض الشر هناك، بحيث نجد ذلك في الخارج بسهولة وفي جميع البلدان الأخرى. لا ينبغي لنا... أن نريح أنفسنا... بأننا جيدون بشكل طبيعي... في هذه المعرفة، لأنفسنا، لبلدنا ... لحضارتنا نفسها، هناك مجال لما نحتاجه أكثر: ... الشجاعة، والفكاهة، وبعض الأعمال الخيرية".

التفسير: في قصة روبرت ج. أوبنهايمر يمكننا أن نلقي نظرة على الحياة الداخلية للرجسي العميق. كطفل، منعه والديه الذين كانوا فوق مستوى الحماية من تطوير أي شعور إيجابي بالهوية والاستقلالية. الطريقة الوحيدة التي كان يمكن أن يشعر بها بالقوة والكمال هي من خلال فرض تفوقه الفكري. كان يعتقد أن هذا سوف يجذب له الانتباه ويفرض الاحترام. مراراً وتكراراً كان عليه أن يواجه التأثير المعاكس: لقد كرهه الناس لهذه الميزة، حتى وصلوا إلى صلبه. تأرجح باستمرار بين الشعور بالتفوق وكراهية الذات العظيمة. لقد جرب العديد من الهويات، من أجل العثور على واحدة من شأنها أن تناسبه: الأمريكي المبهم الذي ينكر

يهوديته. الإنجليزي الأرستقراطي مع الآداب التي لا تشوبها شائبة؛ الشيعوي المتحمس لإنقاذ العالم. لا شيء من هذا نفع. كان شعوره الذاتي المجزأ كابوساً، وبلغ ذروته في أزمة هويته العميقة في منتصف العشرينات من عمره.

بالنسبة إلى أوبنهايمر، لا يمكن أن يأتي التكفير إلا أولاً وقبل كل شيء من خلال عمله، بصفته قائد مشروع مانهاتن. هنا، يمكنه التعبير عن الجوانب العديدة لشخصيته. يمكن أن يكون المنظر الفيزيائي العظيم، يناقش أحدث الأفكار مع زملائه العلماء. يمكنه أن يكون القائد، يغرس في كل شخص إحساساً بالهدف؛ يمكن أن يكون الفيلسوف، ويتعامل مع جميع المفكرين الأوروبيين الذين جُلبوا للمشاركة؛ والمرشد الروحي، مما يجعل المجموعة تتماسك. بالعمل على المشروع، شعر أنه كامل لأول مرة في حياته. والاهتمام الذي جاء من كونه المدير أَرْضَى جميع انعدام الأمان العميق لديه. بعد هذا المشروع، كان يتنقل ذهاباً وإياباً بين حسّه القديم والجديد في النفس، غير مستعيداً أبداً السحر في لوس ألاموس. ولكن في وقت لاحق في الحياة، من خلال إعادة تقييم جذرية لماضيه، تمكّن من أن يتصالح مع جميع أخطائه ويتخلص في نهاية المطاف من الحاجة إلى الشعور بالتفوق. وبإدراكٍ كهذا، تمكّن من أن يبدأ بالتعاطف مع الآخرين، ما أطلق عليه "العمل الخيري".

إفهم: نحن لسنا مختلفين عن النرجسي العميق كما نحب أن نعتقد. نحن جميعاً نتوق إلى الانتباه وتوثيق الفاعلية؛ كلنا نميل إلى الشعور بالتفوق على الآخرين. قد يكون إحساسنا بالذات أقوى، لكن الذات التي نحملها معنا هي تبسيط للحقيقة: نحن في الواقع معقدون وفوضويون إلى حد كبير، كتلة من الدوافع. النفس التي

نعمد إلى حبها والاعتماد عليها هو خيال ضروري. في أوقات الأزمات، يمكن أن تتفكك صورتنا الذاتية؛ يمكننا أن نختبر لحظات التشرذم وذلك مخيف.

بغض النظر عن مكان وجودنا في الطيف، يظل العمل هو أعظم أشكال الخلاص لنا جميعًا. إذا نجحنا في العثور على دعوتنا، في العثور على نوع العمل الذي يناسبنا، كما فعل أوبنهايمر مع مشروع مانهاتن، يمكننا التعبير من خلاله عن العديد من جوانب شخصيتنا ومزاجنا. يمكننا الخروج من استغراقنا الذاتي المعتاد وصب طاقاتنا العقلية في مشروع، وفي الأشخاص الآخرين الذين يجب أن نتعاون معهم. من خلال عملنا، نكتشف قيودنا ونقاط قوتنا. نكتشف من نحن. من خلال ما نحققه، يمكننا الحصول على نوع من الاهتمام والتقدير. وكما هو الحال مع أوبنهايمر، من خلال كوننا صادقين مع أنفسنا، ورؤية عيوبنا الخاصة، يمكننا التخلص من حاجتنا المستمرة إلى الشعور بالتفوق، والاتصال بالأشخاص على مستوى أعمق. من خلال التركيز نحو الخارج على العمل وعلى الناس، حتى أعمق النرجسيين يمكنهم تخليص أنفسهم.



www.lamafayyad.wordpress.com

ملخص القوانين الثمانية عشر من قوانين الطبيعة البشرية

ترجمة: لمى فياض، 2019

القانون 1 : سيطر على ذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية

قد يُعجبك أن تتخيل أنك متحكّم في قدرك، وأنت تخطّط بوعي لمسار حياتك بأفضل ما يمكنك. ولكنك غير مدرك إلى حدّ كبير كم تسيطر عليك مشاعرك. تجعلك المشاعر تبحث عن أدلة تؤكد ما تريد مسبقاً أن تؤمن به. تجعلك ترى ما ترغب أن ترى، حسب مزاجك، مما يفصلك عن الواقع، ويكون مصدراً للقرارات السيئة والأنماط السلبية التي تطارد حياتك. العقلانية هي القدرة على تعطيل هذه التأثيرات العاطفية، على التفكير بدلاً من إبداء ردّة فعل، على الانفتاح الفكري لما يحدث حقيقةً، بالتعارض لما تشعر به. لا يأتي الأمر بشكل طبيعي، إنه قوة يجب أن ننمّيها، ولكن بفعل ذلك، ندرك أعظم إمكانياتنا.

القانون 2 : حوّل الحب الذاتي إلى التعاطف - قانون النرجسية

جميعنا نملك بشكل طبيعي الأداة الأكثر تميّزاً للاتصال بالناس وبلوغ القوة الاجتماعية - التعاطف. عندما يتمّ تنميتها واستخدامها بشكل سليم، تسمح لنا بالرؤية داخل أمزجة وعقول الآخرين، بحيث تعطينا القوة للتنبؤ بأفعال الناس، وتخفيض ردود أفعالهم بأسلوب لطيف. هذه الأداة هي مسكّنة بامتصاصنا الذاتي

الاعتيادي. جميعنا نرجسيون، بعضنا بشكل أعمق على الطيف أكثر من غيره. إنّ رسالتنا في الحياة هي الوصول الى توافق مع هذا الحب الذاتي وتعلّم كيفية تحويل حساسيتنا نحو الخارج، باتجاه الآخرين، بدلاً من نحو الداخل. يجب أن نتعرّف في نفس الوقت على النرجسيين السامّين بينما قبل التورّط في شرك الدراما الخاصة بهم، والتسمّم بحسدهم.

القانون 3 : أنظر من خلال أقنعة الناس - قانون تقمّص الأدوار

يميل الناس لارتداء القناع الذي يُظهرهم في أفضل ضوء ممكن - متواضع، واثق، مجتهد. هم يقولون الأشياء الصحيحة، ويبتسمون، ويبدون مهتمين بأفكارنا. يتعلمون إخفاء عدم أمانهم وحسدهم، إذا ما أخذنا هذا المظهر إلى الواقع، فإننا لا نعرف أبداً مشاعرهم الحقيقية، وفي بعض الأحيان نصاب بالعمى بسبب مقاومتهم المفاجئة، وعدائيتهم وأعمالهم المتلاعبية. لحسن الحظ، يمتلك القناع تشققات فيه. يُسرّب الناس باستمرار شعورهم الحقيقي ورغباتهم اللاواعية في الإشارات غير اللفظية التي لا يستطيعون السيطرة عليها تماماً - تعبيرات الوجه، والتعبيرات الصوتية، والتوتر في الجسم، والإيماءات العصبية. يجب أن تتقن هذه اللغة بتحويل نفسك إلى قارئ متفوق للرجال والنساء. متسلّحاً بهذه المعرفة، يمكنك اتخاذ التدابير الدفاعية المناسبة. من ناحية أخرى، بما أن المظاهر هي ما يحكم الناس عليك به، فيجب أن تتعلم كيف تُقدّم أفضل واجهة وتلعب دورك بأقصى تأثير.

القانون 4 : حدّد قوة شخصية الناس - قانون السلوك القهري

عند اختيار الأشخاص للعمل والمشاركة، لا تُفْتَن بسمعتهم أو تُؤخَذ بالصورة السطحية التي يحاولون عرضها. بدلاً من ذلك، درّب نفسك على النظر في أعماقهم ورؤية شخصيتهم، إذ يتمّ تشكيل شخصية الناس في سنواتهم الأولى ومن خلال عاداتهم اليومية. هذا ما يُجبرهم على تكرار أعمال معينة في حياتهم والوقوع في أنماط سلبية. أنظر عن كثب إلى مثل هذه الأنماط وتذكّر أن الناس لا يفعلون شيئاً فقط لمرة واحدة. سوف يكرّرون حتماً سلوكهم. قم بقياس القوة النسبية لشخصيتهم من خلال كيفية التعامل بشكل جيد مع الشدائد، ومن خلال قدرتهم على التكيف والعمل مع الآخرين، وصبرهم وقدرتهم على التعلّم. إنجذب دائماً نحو أولئك الذين يُظهرون علامات القوة، وتجنّب العديد من الأنواع السامة هناك. تعرّف تماماً على شخصيتك الخاصة حتى تتمكن من كسر أنماطك القهرية والسيطرة على مصيرك.

القانون 5 : كن موضع رغبة مراوغ - قانون الاشتهااء

إن الغياب والحضور لهما تأثيرات أولية للغاية علينا. إن الكثير من الحضور يخفق، بينما تُحقّز درجة من الغياب اهتمامنا. لقد تميّزنا بالرغبة المستمرة في امتلاك ما ليس لدينا - الشيء المُسقَط من قبل أوهامنا. تعلّم كيفية خلق بعض الغموض من حولك، واستخدام الغياب الاستراتيجي لجعل الناس يرغبون في العودة، لكي يريدوا أن يمتلكوك. ألمح أمام الآخرين ما يفتقدونه أكثر في الحياة، ما يُحظر عليهم امتلاكه، وسوف يُجنّون بالرغبة. إن العشب دائماً أكثر اخضراراً

على الجانب الآخر من السياج. تغلب على هذا الضعف في نفسك من خلال تقبل ظروفك، مصيرك.

القانون 6 : ارتقي بوجهة نظرك - قانون قصر النظر

إنه في الجزء الحيواني من طبيعتك أن تكون أكثر إعجاباً بما يمكنك رؤيته وسماعه في الوقت الحاضر - أحدث تقارير واتجاهات الأخبار، وآراء وأفعال الأشخاص من حولك، وكل ما يبدو أكثر دراماتيكية. هذا هو ما يجعلك تسقط على مخططات مغرية توعّد بتحقيق نتائج سريعة وأموال سهلة. هذا أيضاً ما يجعلك تبالغ في الاستجابة للظروف الحالية - تصبح مبتهجا للغاية أو مذعوراً حين تتحول الأحداث إلى اتجاه واحد أو آخر. تعلم كيفية قياس الأشخاص من خلال ضيق رؤيتهم أو اتساع نطاق رؤيتهم؛ تجنب التشابك مع أولئك الذين لا يستطيعون رؤية عواقب أفعالهم، والذين هم في وضعية ردّ الفعل المستمر. سوف يُصيبوك بهذه الطاقة. يجب أن تكون عينك على الاتجاهات الأكبر التي تحكم الأحداث، على ما هو غير مرئي على الفور. لا تغفل عن أهدافك البعيدة المدى. بمنظور عالي، سيكون لديك الصبر والوضوح للوصول إلى أي هدف تقريباً.

القانون 7 : لئن مقاومة الناس عبر تأكيد رأيهم الذاتي - قانون الدفاعية

إن الحياة قاسية والناس قادرين على المنافسة. يجب علينا بطبيعة الحال الاعتناء بمصالحنا الخاصة. نريد أيضاً أن نشعر بأننا مستقلون، ونقوم بمزايداتنا الخاصة. لذلك عندما يحاول الآخرون إقناعنا أو تغييرنا، نصبح دفاعيين ومقاومين. إن

حاجتنا للشعور بالاستقلال ترضخ للتحديات. لهذا السبب من أجل جعل الناس يتخلّون عن مواقفهم الدفاعية، يجب عليك دائماً أن تجعل الأمر يبدو وكأن ما يفعلونه هو بإرادتهم الحرة. إن خلق شعور بالدفع المتبادل يساعد على تليين مقاومة الناس ويجعلهم يريدون المساعدة. لا تهاجم الناس بسبب معتقداتهم أو تجعلهم يشعرون بعدم الأمان بشأن ذكائهم أو طبيبتهم - هذا من شأنه أن يعزّز دفاعهم فقط ويجعل مهمتك مستحيلة. اجعلهم يشعرون بأنه من خلال فعلهم ما تُريد يكونون نبلاء ومُحسنين - الإغراء النهائي. تعلّم ترويض طبيعتك العنيدة وحرّر عقلك من مواقفه الدفاعية والمغلقة، مطلقاً العنان لقواك الإبداعية.

القانون 8 : غير ظروفك بتغيير موقفك - قانون التخریب الذاتي

كل واحد منا لديه طريقة خاصة للنظر إلى العالم، لتفسير الأحداث وأفعال الناس من حولنا. هذا هو موقفنا، ويحدّد الكثير مما يحدث لنا في الحياة. إذا كان موقفنا مخيفاً في الأساس، فإننا نرى السلبية في كل الظروف. نتوقف عن استغلال الفرص. نحن نلوم الآخرين على الأخطاء ونفشل في التعلّم منها. إذا شعرنا بأننا مُعادون أو مرتابون، فإننا نجعل الآخرين يشعرون بمثل هذه المشاعر في وجودنا. نحن نقوم بتخریب حياتنا المهنية وعلاقاتنا من خلال خلق الظروف التي نخشاها أكثر بطريقة لاواعية. ومع ذلك، فإن موقف الإنسان قابل للتكيف. من خلال جعل موقفنا أكثر إيجابية، وانفتاحاً، وتسامحاً مع الآخرين، يمكننا أن نُشعل ديناميكية مختلفة - يمكننا أن نتعلم من الشدائد، نخلق الفرص من لا شيء، ونجذب الناس إلينا. يجب علينا استكشاف حدود إرادتنا وإلى أي مدى يمكن أن تأخذنا.

القانون 9 : واجه جانبك المظلم - قانون القمع

نادراً ما يكون الناس من هم على ما يبدو عليه. إن التربص تحت مظهرهم الخارجي المذهب والأنيس هو بالضرورة جانب الظل المظلم المتكوّن من عدم الأمان والنبضات العدوانية والأنانية التي يقمعونها ويخفونها بعناية بعيداً عن أنظار العامة. هذا الجانب المظلم يتسرب من السلوك الذي يُربكك ويضرّ بك. تعلّم كيفية التعرف على علامات الظل قبل أن تصبح سامة. أنظر إلى صفات الأشخاص الظاهرة - القداسة، والقساوة وما إلى ذلك - كتغطية على الميزة المعاكسة. يجب أن تدرك جانبك المظلم. فبكونك واعياً به، يمكنك التحكم وتوجيه الطاقات الإبداعية الكامنة في لاوعيك. من خلال دمج الجانب المظلم بشخصيتك، ستصبح إنساناً أكثر اكتمالاً وستشعّ أصالة تجذب الأشخاص إليك.

القانون 10 : احذر الأنا الهشة - قانون الحسد

نحن البشر مضطرون بطبيعة الحال لمقارنة أنفسنا مع بعضنا البعض. نحن نقيس باستمرار حالة الأشخاص، ومستويات الاحترام والاهتمام الذي يتلقونه، ونلاحظ أي اختلافات بين ما لدينا وما لديهم. بالنسبة لبعضنا، هذه الحاجة إلى المقارنة تخدم كحافز للتفوق من خلال عملنا. بالنسبة لآخرين، يمكن أن يتحول إلى حسد عميق - الشعور بالدونية والإحباط الذي يؤدي إلى هجمات سرية وتخريب. لا أحد يعترف بالتصرف بدافع الحسد. يجب أن تتعرف على علامات الإنذار المبكرة - الثناء والمزايدات من أجل الصداقة التي تبدو مثيرة وغير متناسبة؛ توجيه مبطّن لكلام جارح تحت ستار الفكاهة الطيبة؛ عدم ارتياح واضح

مع نجاحك. من المرجح أن يظهر فجأة بين الأصدقاء أو زملائك في نفس المهنة. تعلم تحويل الحسد عن طريق جذب الانتباه بعيداً عنك. طور شعورك بالقيمة الذاتية من المعايير الداخلية وليس من المقارنات المستمرة.

القانون 11 : اعرف حدودك - قانون العظمة

نحن البشر لدينا حاجة عميقة للتفكير في أنفسنا. إذا كان هذا الرأي عن طبيبتنا وعظمتنا وتألّقنا ينحرف بما فيه الكفاية عن الواقع، فإننا نصبح متكلفين. نتخيل تفوقنا. في كثير من الأحيان، سيؤدي قدر ضئيل من النجاح إلى رفع عظمتنا الطبيعية إلى مستويات أكثر خطورة. إن رأينا الذاتي العالي تمّ تأكيده الآن عن طريق الأحداث. ننسى الدور الذي ربما لعبه الحظ في النجاح، أو مساهمة الآخرين. نتخيل أنه لدينا لمسة ذهبية. بفقدان الاتصال مع الواقع، نتخذ قرارات غير عقلانية. هذا هو السبب في أن نجاحنا في كثير من الأحيان لا يدوم. ابحث عن علامات العظمة المرتفعة في نفسك وفي الآخرين - مستحوذاً على اليقين في النتيجة الإيجابية لخطئك؛ النزق المفرط في حال الانتقاد؛ الازدراء لأي شكل من أشكال السلطة. واجه الانجرار للعظمة من خلال الحفاظ على تقييم واقعي لنفسك وحدودك. اربط أي مشاعر للعظمة بعملك وإنجازاتك ومساهماتك في المجتمع.

القانون 12 : أعد ارتباطك بالمذكر أو المؤنث في داخلك - قانون صلابة الجنسانية

كل منا له صفات ذكورية وأنثوية - بعضها جيني، وبعضها يأتي من التأثير العميق للوالدين من الجنس الآخر. ولكن في الحاجة إلى تقديم هوية ثابتة في المجتمع، فإننا نميل إلى قمع هذه الصفات، مع التركيز المبالغ على الدور الذكوري أو الأنثوي المتوقع منا. ونحن ندفع ثمن ذلك. نفقد أبعاد ثمينة لشخصيتنا، وتصبح أفكارنا وأساليبنا في التصرف متزمتة. تعاني علاقاتنا مع أفراد الجنس الآخر فيما نُسقط عليها أوهامنا وأعمالنا العدائية. يجب أن تكون على دراية بهذه الصفات الذكورية أو الأنثوية المفقودة وتعيد الاتصال ببطء معها، مُطلقاً العنان للقوى الإبداعية في هذه العملية. سوف تصبح أكثر مرونة في تفكيرك. بإخراج الصفة الخافتة المذكرة أو المؤنثة لشخصيتك، سوف تُذهل الناس بأن تكون نفسك بشكل أصلي. لا تلعب دور الجندر المتوقع، بل قُم بإنشاء الدور الذي يناسبك.

القانون 13 : تقدّم بحسّ الهدف - قانون التشبّت

على عكس الحيوانات، مع غرائزها لإرشادها إلى مخاطر الماضي، نحن البشر يجب أن نعتمد على قراراتنا الواعية. نبذل قصارى جهدنا عندما يتعلق الأمر بمسارنا الوظيفي والتعامل مع النكسات الحتمية في الحياة. ولكن في الجزء الخلفي من عقولنا، يمكننا الإحساس بفقدان اتجاه شامل، حيث يتم سحبنا بهذه الطريقة وبذلك الطريقة من خلال مزاجنا وآراء الآخرين، كيف انتهى بنا المطاف في هذا

العمل، في هذا المكان؟ هذا الانحراف يمكن أن يؤدي إلى طريق مسدود. إن الطريقة لتجنب مثل هذا المصير هي بتطوير إحساس بالهدف، واكتشاف دعوتنا في الحياة واستخدام مثل هذه المعرفة لإرشادنا في قراراتنا. فنصل إلى معرفة أنفسنا بشكل أعمق - أذواقنا وميولنا. نحن نثق بأنفسنا، ونعرف المعارك والطرق التي يجب تجنبها. حتى لحظات الشك لدينا، حتى إخفاقاتنا لها هدف - لزيادتنا صلابة. مع هذه الطاقة والتوجيه، تمتلك أفعالنا قوة لا يمكن وقفها.

القانون 14: قاوم الانسحاب نحو الأسفل للمجموعة - قانون المطابقة

لدينا جانب في شخصيتنا بأننا لا ندرك بشكل عام - شخصيتنا الاجتماعية، والشخص المختلف الذي نصبحه عندما نعمل في مجموعات من الناس. في إطار المجموعة، نحكي دون قصد ما يقوله الآخرون ويفعلونه. نحن نفكر بشكل مختلف، أكثر اهتماماً بالتصديق والاعتقاد بما يعتقد الآخرون. نشعر بعواطف مختلفة، ونُصاب بمزاج المجموعة. نحن أكثر عرضة للمخاطرة، والتصرف بشكل غير عقلاني، لأن الجميع يفعل ذلك. هذه الشخصية الاجتماعية يمكن أن تهيمن على ما نحن عليه. بالاستماع إلى الآخرين وبالتوافق لسلوكنا لهم، نفقد ببطء الإحساس بتفردنا وقدرتنا على التفكير بأنفسنا. الحل الوحيد هو بتطوير الوعي الذاتي والفهم المتفوق للتغيرات التي تحدث داخلنا في المجموعات. يمثل هذا الذكاء، يمكننا أن نصبح فاعلين اجتماعيين متفوقين، قادرين على التكيف ظاهرياً والتعاون مع الآخرين على مستوى عالٍ، مع الحفاظ على استقلالنا وعقلانيتنا.

القانون 15 : إجعلهم يريدون اللحاق بك - قانون التقلب

على الرغم من أن أساليب القيادة تتغير مع الزمن، إلا أن ثابت واحد يبقى: فالناس دائماً ما يتناقضون حول من هم في السلطة. يريدون أن يُقادوا ولكن أيضاً أن يشعروا بالحرية. يريدون أن يتمتعوا بالحماية وأن يتمتعوا بالرخاء لكن دون التضحيات؛ هم يعبدون الملك ويريدون قتله في آن واحد. عندما تكون قائد المجموعة، يكون الناس مستعدين باستمرار للانقلاب عليك في اللحظة التي تبدو فيها ضعيفاً أو تواجه انتكاسة. لا تستسلم للأحكام المسبقة للزمن، فتتخيل أن ما عليك القيام به لكسب ولاءهم هو أن تكون متساوياً أو صديقاً لهم؛ سوف يشكّ الناس في قوتك، ويرتابون في دوافعك، ويستجيبون بازدياد خفي. إن السلطة هي الفن الدقيق في خلق مظهر القوة والشرعية والعدالة فيما تجعل الناس يتعرفون عليك كقائد في خدمتهم. إذا كنت تريد أن تقود، يجب عليك إتقان هذا الفن في وقت مبكر في حياتك. وبمجرد اكتساب ثقة الناس، سيقفون معك كقائد لهم، بغض النظر عن الظروف السيئة.

القانون 16 : انظر إلى العداء خلف الواجهة الودية - قانون العدوانية

على السطح، يبدو الناس من حولك مهذبين ومتحضرين. لكن تحت القناع، هم جميعاً يتعاملون حتماً مع الإحباطات. لديهم حاجة للتأثير على الناس والحصول على السلطة على الظروف. بالشعور بالصدّ في محاولاتهم، غالباً ما يحاولون تأكيد أنفسهم بطرق استغلالية تتصيدك على غفلة. ثم هناك مَن حاجتهم إلى السلطة ونفاد صبرهم للحصول عليها أكثر من الآخرين. يصبحون عدوانيين بشكل

خاص، ويسلكون طريقهم من خلال ترويع الناس، ويكون عنيدون ومستعدين للقيام بأي شيء تقريباً. يجب عليك تحويل نفسك إلى مراقب متفوق لرغبات الناس العدوانية غير المرضية، مع إيلاء اهتمام إضافي للمعتدين المزمين والمعتدين السلبيين في وسطنا. يجب أن تتعرف على العلامات - أنماط السلوك السابقة، والحاجة الموهوسة إلى السيطرة على كل شيء في بيئتهم - مما يُشير إلى الأنواع الخطيرة. فهي تعتمد على جعلك عاطفياً - خائفاً وغاضباً - وغير قادراً على التفكير بشكل سليم. لا تُعطيهم هذه القوة. عندما يتعلق الأمر ببطاقتك العدوانية، تعلم ترويضها وتوجيهها لأغراض مثمرة - ناصر نفسك، مهاجماً المشاكل بطاقة لا هودة فيها، ومحققاً طموحات كبيرة.

القانون 17 : اغتِمْ اللحظة التاريخية - قانون قصر نظر الأجيال

لقد وُلِدَتْ في جيلٍ يُحدّد من أنت أكثر مما تتخيل. يريد جيلك أن يفصل نفسه عن الجيل السابق ويضع لهجة جديدة للعالم. في هذه العملية، يشكّل بعض الأدواق والقيم وطرق التفكير التي تستوعبها أنت كفرد. مع تقدمك في العمر، تميل قيم وأفكار الجيل إلى إغلاقك عن وجهات النظر الأخرى، مما يؤدي إلى تقييد عقلك. إن مهمتك هي أن تفهم بأعمق قدر ممكن هذا التأثير القوي على من أنت عليه وكيف ترى العالم. بمعرفتك بعمق لروح جيلك وللأوقات التي تعيش فيها، ستتمكن من استغلال روح العصر. ستكون أنت الشخص الوحيد الذي يتوقّع ويعيّن الاتجاهات التي يتلهّف لها جيلك. سوف تحرّر عقلك من القيود العقلية التي يضعها عليك جيلك، وسوف تصبح أكثر الشخص الذي تتخيل نفسك أنك تكونه، بكل القوة التي تمنحك إياها الحرية.

القانون 18 : تأمل في الوفاة الشائعة - قانون إنكار الموت

معظمنا يقضي حياته متجنباً التفكير في الموت. بدلاً من ذلك، يجب أن تكون حتمية الموت في أذهاننا باستمرار. إن فهمنا لقصر الحياة يملأنا بالإحساس بالهدف وبالإلحاح لتحقيق أهدافنا. إن تدريب أنفسنا على مواجهة هذا الواقع وقبوله يجعل من الأسهل إدارة النكسات التي لا مفرّ منها والانفصالات والأزمات في الحياة. ذلك يُعطينا إحساساً بالتناسب، مع ما يهم حقاً في هذا الوجود الوجودي لنا. يبحث معظم الناس باستمرار عن طرق لفصل أنفسهم عن الآخرين وليشعروا بالتفوق. بدلاً من ذلك، يجب أن ننظر إلى الوفاة لكل شخص، وكيف أنه يساوي بيننا ويربطنا جميعاً. من خلال إدراكنا العميق لموتنا، فإننا نكتفّ خبرتنا في كل جانب من جوانب الحياة.

يمكن تحميل ملف "ملخص قوانين الطبيعة البشرية الكامل" المؤلف من 342 صفحة من ترجمة وتلخيص لمى فياض ضمن ملف آخر pdf منفصل عن هذا الكتيب الدليل.



الثالوث المظلم للشخصية

بقلم: لمى فياض

3 تموز 2017

"الثالوث المظلم" أو "ثالوث الظلام" (Dark Side Triad) هو مجموعة من ثلاث سمات شخصية، كل منها يمكن اعتبارها ليس فقط معادية للمجتمع ولكن خطرة اجتماعياً، حيث أن الشخص المتأثر لا يتجاهل فقط مشاعر الآخرين ولكن سوف يستخدم ويستغل الناس لتحقيق أهدافه الخاصة.

الخصائص الثلاث للثالوث المظلم هي:

الاعتلال النفسي (السيكوباتية): يسعى للسيطرة.

النرجسية: يسعى إلى الثناء.

الميكيا فيلية: النهاية تبرر الوسيلة.

غالباً فإن الشخص الذين يحرز درجات عالية من هذه الصفات يكون أكثر عرضة لارتكاب الجرائم، والتسبب في المتاعب الاجتماعية، وخلق مشاكل حادة في البيئية المحيطة، وخاصة إذا كان في مناصب قيادية. علي الرغم من أن العناصر الثلاثة

المكونة للثالث المظلم متباينة من ناحية المفاهيم، إلا أن الأدلة التجريبية توضح أنها متداخلة، وتكون مصاحبة لنمط الشخصية القاسية-المتلاعبة.

إن الخصال الثلاث (النرجسية والميكافيلية والاعتلال النفسي) مستقلة عن بعضها عموماً، مع أنه قد يتزامن وجودها معاً في نفس الشخص أحياناً، مما يشكل لديه ما يمكن تسميته بـ "الثالث المظلم". وأحياناً يجتمع هذا "الثالث المظلم" في شخص واحد، وأحياناً أخرى تجد صفة واحدة من تلك الصفات متجسدة بدرجة كبيرة في شخص ما دون غيرها من الصفات.

والسمة المشتركة داخل الثالث المظلم هو مزيج من القسوة والتلاعب الذي يتجاهل القيم الاجتماعية. القسوة هي تجاهل صارخ لمشاعر وسلامة الآخرين. التلاعب هو استخدام نشط للإقناع الذي يبدو أنه يهدف إلى مساعدة الآخرين، ولكن في الواقع ليس كذلك. ومعاً يؤديان إلى إجراءات تركز على الذات تضرّ بالآخرين، بما في ذلك الأذى النشط والمتعمد.

النرجسية

النرجسية هي وجه لاعب البوكر الخاص بأصحاب الثالث المظلم، وهي الممثل الجسدي لتلاعباتهم.

النرجسية تعني حب النفس أو الأنانية، وهو اضطراب في الشخصية حيث تتميز بالغرور، والتعالي، والشعور بالأهمية ومحاولة الكسب ولو على حساب الآخرين. وهذه الكلمة نسبة إلى أسطورة يونانية، ورد فيها أن نارسييس كان آية في الجمال وقد عشق نفسه حتى الموت عندما رأى وجهه في الماء.

يُظهر صاحب الشخصية النرجسية بشكل نمطى إحساساً متضخماً بأهمية الذات، والتعجرف، والتعالى على الآخرين، حيث يرى كل الأشياء من خلال عيونه الخاصة. كما تغمره تصورات أو خيالات جامحة بالقوة والجدارة، وأنه هو الأفضل على الإطلاق في كل شيء، فضلاً عن سعيه الدائم لأن يكون موضع إعجاب أو إطراء الآخرين. النرجسي يهتم كثيراً بمظهره وأناقته ويدقق كثيراً في اختيار ملابسه ويعنيه كيف يبدو في عيون الآخرين وكيف يثير إعجابهم، ويستفزه التجاهل من قبلهم جداً، ويحنقه النقد ولا يريد أن يسمع إلا المديح وكلمات الإعجاب. النرجسي إذا شعر بالدونية أو تقلص الحجم الاجتماعي، فإنه يسعى لإعادة نفخ نفسه بالحط من أشخاص آخرين أو اهانتهم.

أولئك الذين يظهرون الصفات النرجسية، هم أكثر عرضة لإثبات العظمة، الفخر، الأنانية وعدم التعاطف. وهم غالباً ما يكونوا ساحرين وكاريزماتيين. فالنرجسية يمكن وصفها بأنها "حب الذات أو ثقة بالنفس مبالغ بها". هؤلاء يقدرون أنفسهم بشكل كبير ويضعون أنفسهم فوق الآخرين. وهم يميلون إلى الغطرسة أو حتى أوهام العظمة. يعتقد هؤلاء حقاً أنهم متفوقين على الجميع ويرغبون دائماً في أن يكونوا مركز الاهتمام، ويُعرّف عنهم بأنهم يعطون انطباع أول جيد لرؤوسائهم وزملاءهم في العمل وزبائنهم أو عملائهم. كما يمكن أن يكونوا مقنعين جداً عند تقديم أفكارهم الخاصة.

النرجسيون لديهم توقعات غير معقولة من معاملة تفضيلية خاصة والامتثال التلقائي لهم لأنهم يعتبرون أنفسهم الخاصة. ويعتبر عدم الامتثال هجوم على تفوقهم، ويعتبر مرتكب الجريمة شخص "أخرق" أو "صعب". التحدي لإرادته يسبب إصابة النرجسية التي يمكن أن تؤدي إلى الغضب النرجسي. كذلك فإن النرجسيون

لا يعترفون أن لديهم حدود وأن الآخرين منفصلون وليسوا امتداداً لهم. وجود الآخرين إما لتلبية احتياجاتهم أو قد لا يوجدون على الإطلاق. يتم التعامل مع أولئك الذين يقدمون الخدمات النرجسية للنرجسي كما لو كانت جزءاً من النرجسي، ومن المتوقع أن ترقى إلى مستوى تلك التوقعات. في ذهن النرجسي لا توجد حدود بين الذات والآخر.

الميكيافيلية

الميكيافيلية هي فن الازدواجية التي تشكل العنصر الفكري الأساسي للثالث المظلم.

الميكيافيلية هي "توظيف المكر والازدواجية والخداع في الكفاءة السياسية أو في السلوك العام"، وهو أيضاً مصطلح يعبر عن مذهب فكري سياسي أو فلسفي يمكن تلخيصه في عبارة "الغاية تبرر الوسيلة". تتميز الميكيافيلية في الوقت نفسه من خلال التلاعب واستغلال الآخرين، هذا المصطلح يأتي من الكاتب الشهير ماكيافيلي، وكتابه الشهير الأمير. يُستخدم مصطلح الميكيافيلية في علم النفس لوصف نزعة الشخص إلى أن يكون غير عاطفي، وبذلك يكون قادراً على فصل ذاته من مفهوم الفضيلة (أو الأخلاق) التقليدي، وبالتالي يكون قادراً على خداع الآخرين والتلاعب بهم.

تم توصيف الدافع للميكيافيلية من حيث تعلق الميكيافيلي بالأنانية الباردة والواسطة النقية، إذ أن الأفراد ذوي المستويات العالية من تلك السمة يتعقبون دوافعهم (مثل الإغواء والإنجاز الوظيفي، والقبول الاجتماعي) بطرق مزدوجة (مخادعة).

ويعطون أولوية عالية للمال والسلطة والمنافسة، وأولوية منخفضة نسبياً لبناء جماعة، وحب الذات، والاهتمامات الأسرية. كما يعترفون بالتركيز على التحقيق الخشن لأهدافهم والفوز بأي ثمن.

أولئك الذين يمكن تصنيفهم على أنهم شخصيات ميكيا فيلية، سيكونون أكثر احتمالاً للتلاعب الآخرين للحصول على أهدافهم الخاصة، لاستخدام الناس في العلاقات وللدوس بسعادة على الآخرين بهدف المضي قدماً. الميكيا فلون يفكرون أبعد عشرة خطوات عما حولهم، ويستخدمون الدخان والمرايا (سوء التوجيه)، ويتركون الطعم لك، ثم يحولون النتيجة عن النتيجة المتوقعة (فارق بسيط في التوجهات الخاطئة). يدّعون أنهم مشغولون عندما لا يكونون كذلك، لكي ينقلوا صورة كاذبة / الشعور بالأهمية، مما يجعل هدفهم يشعر بأنه قابل للتنازل عنه بينما هم في الواقع يقدرّون قيمته.

إن الشخصية الميكيا فيلية يظهر صاحبها محاولات جادة لتحقيق أهدافه أو غاياته الخاصة بكل الوسائل مهما كلفه ذلك من ثمن، حتى ولو على حساب أهله أو مجتمعه. وشعاره الدائم هو أن "الغاية تبرر الوسيلة"، أو "أنا ومن بعدى الطوفان". يستخدم الإطار للتأثير على الآخرين، ويخدع الآخرين للحصول على النتائج المرجوة. يتميز بالمهارة في التفاوض، ويستمتع بالقتال، كما أنه جيد في تشكيل التحالفات السياسية. ويمكن أن يكون أيضاً قائداً كاريزماتياً ومفاوضاً قوياً، وفي حين أن الشخصيات المعادية للمجتمع تفتقر إلى التعاطف أو الاهتمام بالآخرين، فإنها يمكن أن تكون خلّاقة لأنها غالباً ما تستمتع باختبار الحدود لتجاوزها.

الإعتلال النفسي (السيكوباتية)

يتميز الاعتلال النفسي بالاندفاعية، والسلوك المعادي للمجتمع، والقسوة وعدم وجود التعاطف والندم. وعادة ما ينطوي على عدم احترام الآخرين أو اعتبار مشاعرهم. المرضى النفسيين هم أكثر عرضة لكسر القواعد أو إيذاء الآخرين إذا كان ذلك يعني الحصول على ما يريدون. وصاحب الشخصية المعادية للمجتمع يكون غير مهتماً بمشاعر الآخرين أو رفاههم، ويسعى إلى الاندفاع والسخط، يميل نحو العداء. كما يميل إلى التفكير بشكل خلاق، ويختبر الحدود ليتجاوزها.

الشخصية المعتلة نفسياً هي باختصار أكثر الشخصيات تعقيداً وصعوبة في التعرف على صاحبها، حيث أن المعتل نفسياً بها جيد تمثيل دور إنسان عاقل كما أن له القدرة على التأثير بالآخرين والتلاعب بأفكارهم، ويتلذذ بإلحاق الأذى بمن هم في محيطه وخاصة إذا ما كان زوجاً زوجة، وهو عذب الكلام، يعطى وعوداً كثيرة، ولا يفي منها بشيء. عند مقابله ربما تبهرك لطافته وقدرته على استيعاب من أمامه وبمرونته في التعامل وشهامته الظاهرية المؤقتة ووعوده البراقة، ولكن حين تعامله لفترة كافية أو تتحرى حوله من أحد مقربيه عن تاريخه تجد حياته شديدة الاضطراب وملئية بتجارب الفشل والتخبط والأفعال اللاأخلاقية. المعتل نفسياً مستغل للمرأة بكل صور الاستغلال جسدياً ومادياً، كاذب كثير الوعود قليل التنفيذ لها، وقد يصل سلوكه إلى ارتكاب جرائم.

كثيراً ما يتعهد ويعد ويخلف، هي شخصية لا يهتمها إلا نفسها وملذاتها فقط، بعضهم ينتهي إلى السجون وبعضهم يصل أحياناً إلى أدوار قيادية في المجتمع نظراً لأنانيتهم المفرطة وطموحهم المحطّم لكل القيم والعقبات والتقاليد والصدقات في سبيل الوصول لمراده.

السيكوباتي أو المعتل نفسياً لا يحمل في طياته كثيراً من الأخلاقيات أو العرف من الدين أو الضمير أو أي حسيب، وبالتالي فإن مؤشر المحصلة سوف يكون دائماً في حالة من الميل المستمر نحو الغرائز ونحو تحقيق ما تصبو إليه النفس وحتى دون الشعور بالذنب أو التأنيب الإنساني إذا ما وقع في منطقة الخطأ ويرى الأطباء أن 25% من المجرمين والمخالفين هما نتاج الشخصية السيكوباتية، والإحصاءات العلمية توضح أن من نصف بالمائة إلى واحد بالمائة من سكان العالم يحملون صفات وجينات وراثية تؤدي إلى السيكوباتية وتختلف درجة وشدة الاعتلال النفسي في الأشخاص المصابين بناء على درجة ذكاء الشخص والبيئة والتعليم.

تميل وظائف الأشخاص الذين يعانون من هذه الخصائص إلى الانحراف بمرور الوقت، ويرجع ذلك جزئياً إلى أنهم يميلون إلى التركيز على الفوائد القصيرة الأجل لأنفسهم بدلاً من التركيز على النتائج الطويلة الأجل لمنظمتهم، إذ أنهم يعتقدون أن القواعد لا تنطبق عليهم.

الأفراد النفسيون عادة ما يكونون غير شريفيين، متمركزين، متهورين، وقاسيين أكثر عن الآخرين. يظهر صاحب الشخصية السيكوباتية (المضاد للمجتمع) الكذب المتكرر، والنفاق والبرود، وعدم الشعور بالندم، والتكبر والأنانية. كما يستمتع السيكوباتي بانتهاك المعايير والنظم والقوانين الاجتماعية. وهو شخص لا يتحمل المسؤولية، ويفشل في وضع الخطط المستقبلية. ويتسم بانتقاده الهدام والمستمر للمجتمع وتحقيره أو تكفيره - أحياناً - مستخدماً لغة سيئة أو تخويفية. بل قد يتطور به الأمر إلى انتهاك صريح للمجتمع بتنفيذه هجوماً انتحارياً مبالغاً في سبب فرعاً وصدمة للآمنين أو ينجم عنه ضحايا أبرياء.

الأفراد المضطربون نفسياً (أي السيكوباتيون) هم أقلّ أمانة، وأكثر اعتداداً بأنفسهم، وأكثر تهوراً وقسوة مقارنة بالناس العاديين.

الثالث المظلم للشخصية

أولئك الذين يملكون الثالث المظلم لا يلزم أن يكونوا مجرمين، إنهم يسعون إلى النجاح، تماماً مثل الآخرين، ولكنهم يفعلون ذلك بطرق لا يراها معظمنا مناسبة أبداً. أولئك الذين يمتلكون كل هذه الصفات الثلاث يمكن اعتبارهم أن لديهم شخصيات "مظلمة"، حيث أنها قد تبدو خبيثة. ومن المفهوم عموماً أن أولئك الذين يسجلون درجات عالية في هذه المعايير المنفصلة هم أكثر عرضة لارتكاب الجرائم، وإلحاق متاعب اجتماعية بالآخرين، وخلق مشاكل للمنظمات الأوسع نطاقاً خاصة عندما تجد تلك الشخصيات نفسها في مناصب قيادية.

أصحاب شخصية الثالث المظلم يتصفون بالميل إلى التلاعب، مع ميل للتأثير على الآخرين لتحقيق مكاسب أنانية، النرجسية، الأنانية، التركيز الموهوس على الذات، أو شخصية معادية للمجتمع، تفتقر إلى التعاطف أو الاهتمام بالآخرين. هذه الصفات معروفة جيداً للسلوك السيئ الذي يمكن أن تسببه عندما تكون مهيمنة في شخصيات الناس. ومع ذلك، في مستويات أكثر اعتدالاً، فإنها يمكن أن تعزز في الواقع المهارات التي يمكن أن تساعد الناس ترتفع وتترقى من خلال الرتب والمراكز المهنية.

الأشخاص الذين يعانون من الصفات المظلمة غالباً ما يكونوا مرشحين للوظائف لأنها شخصيات جذابة تظهر السحر، والحزم والقدرة القيادية الواضحة. يعتقد

الباحثون أن النرجسيين يميلون إلى أداء جيد في برامج التدريب لأنهم يريدون أن ينظر إليهم في أفضل حالاتهم. إنهم غالباً ما يكونون ماهرين في تقديم انطباع أول جيد، "إن الناس الذين يستطيعون التحدث بحديث جيد وإقناع الآخرين سيحظون في البداية على الأقل بالاحترام ويضعون في مواقع السلطة والقيادة من قبل الآخرين".

والأكثر إثارة للاهتمام هو أن الدراسات تظهر وجود علاقة بين الثالوث المظلم والجاذبية؛ وهذا يعني أن الناس الذين يظهرون سمات شخصية الثالوث المظلم معروفة عموماً باعتبارها أكثر جاذبية لأول وهلة. إذ أن أولئك الذين لديهم هذه الصفات الثلاثية يقدمون أنفسهم بطريقة مختلفة، ربما تظهر جواً من الثقة.

أولئك الذين لديهم سمات الشخصية الثلاثية يميلون عموماً نحو "استراتيجية الحياة السريعة"، وهؤلاء هم أشخاص متهورون جداً، وهم من يخاطبون المخاطر ولا يراعون العواقب على أنفسهم أو غيرهم.

إن الثالوث المظلم يرتبط باقتناء المناصب القيادية والتفاعل بين الأشخاص، إذ أن كل من سمات ثالوث الظلام كانت مرتبطة بالتلاعب في مكان العمل، ولكن كل منها عبر آليات فريدة من نوعها. على وجه التحديد، كان الميكيا فيلي ذات صلة مع استخدام السحر المفرط في التلاعب، وكان النرجسي يرتبط مع استخدام المظهر البدني، وكان الاعتلال النفسي يرتبط مع التهديدات البدنية.

يمكن أن تساعد الصفات المظلمة الأفراد على "المضي قدماً"، حتى لو لم "يتقدموا". إن تقدير الذات لدى النرجسيين قد يمنحهم توقاً كبيراً للقيادة، كما يميل الناس النفسيون إلى التركيز على الإنجاز دون أن يكونوا قلقين جداً من تأثير

طموحهم على الآخرين، ويمكن للميكيافيلين أن يكونوا بارعين جداً في تصوير أنفسهم في إضاءة جيد.

وفي الجانب المشرق من الموضوع، هناك التداخل بين الخصائص الإيجابية والسلبية للشخصية، كالانبساط، والانفتاح على تجربة جديدة، والفضول، واحترام الذات العالي عموماً بين شخصيات ثالوث الظلام. بالإضافة إلى ذلك، تميل سمات ثالوث الظلام إلى تعزيز القدرة التنافسية، بالرغم من تثبيط التعاون والسلوكيات الإيثارية في العمل. كما أظهرت الدراسات أن الميول النفسية والميكيافيلية تسهل كل من أساليب الإغواء والتخويف التي تخيف المنافسين المحتملين وتأسر أرباب العمل. وهذا ما يفسر لماذا الأفراد الذين يعانون من هذه الخصائص الشخصية غالباً ما يكونوا الأطراف الفاعلة الكبرى والمهمة في المجموعة. ولكن من المهم أن نفهم أن كل هذه المكاسب الفردية تأتي على حساب المجموعة أو فريق العمل.



المرأة السيكوباتية، ابنة الشيطان

بقلم: لمى فياض

23 آب 2017

في هذا المقال سأتناول موضوع المرأة ذات الثالوث المظلم أو كما يسميها البعض بابنة الشيطان (Lucifer's Daughter) أو المتداول تسميتها بـ "المرأة السيكوباتية" وإن كانت تجمع بالإضافة إلى صفة الاعتلال النفسي "السيكوباتية"، صفتي الميكيا فيلية والنرجسية.

المرأة ذات الثالوث المظلم (Dark Triad) تُظهر الميل إلى الهرب، والسلوك المضر بالذات، والتلاعب، والمشاكل الاندفاعية والسلوكية. وعلاوة على ذلك، فإن سلوكها الإجرامي يتكون أساساً من السرقة والاحتيال. المرأة ذات الثالوث المظلم هي المرأة التي لا تمتلك القدرة على التعاطف العاطفي (القدرة على الشعور بما يشعر به الآخر كما يشعر به، على سبيل المثال الحزن) بالاقتران مع عدم الاهتمام الأخلاقي برفاه الآخرين. هي تميل إلى القيام بعمل غير أخلاقي يقوم على أساس الفكر غير التقليدي. هي انتهازية بشكل لا يصدق وغير متعاطفة تجاه الآخرين، إن تفكيرها هو أناني قائم على حب الذات وبراعماتي، يمكن فهم تصورهما للآخرين على النحو التالي: "ماذا يفعل هذا الشخص بالنسبة لي، في حال لا شيء، ماذا يمكن أن يفعله بالنسبة لي، وكيف يمكنني التلاعب به لأجل توفير ذلك لي؟"

المرأة ذات الثالوث المظلم تزدهر في حالة من الفوضى، فهي لا تحمل شيئاً سوى ازدياد السلام، لأن السلام ليس له طاقة عاطفية لتسخيرها وتحفيز ذاتها. فهي تحتاج إلى الصراع من أجل تغذية قدرتها على السيطرة على محيطها.

تُصنّف شخصية المرأة "Femme Fatale" الشهيرة كامرأة ذات ثالوث مظلم أو امرأة سيكوباثية. والمرأة "Femme Fatale" هو نوع من النساء يريده الرجال، ولكن لا ينبغي أن يحصل عليه. هي مغرية وجذابة، ولكن ذكية، شريرة قليلاً، وغامضة، تكون داهية، ماهرة، خبيثة، خادعة، مخادعة، ساحرة، غير متعاطفة، قاسية، أنانية، مقنعة، عديمة الضمير، متلاعب، وغير شريفة.

خصائص شخصية المرأة السيكوباثية

الخصائص العاطفية للاعتلال النفسي "السيكوباثية" تشمل الأنانية ومركزية الذات، وعدم التعاطف، وعدم الندم، وعدم الشعور بالذنب. الخصائص الشخصية تشمل الاندفاع، عدم المسؤولية، الغطرسة، الشعور بالعظمة، والتلاعب. وتشمل الخصائص السلوكية عدم احترام الأعراف والقواعد الاجتماعية وعرض سلوك غير مسؤول ومخيف وعنيف.

تتميز هذه المرأة باللامبالاة تجاه الإلتزامات الاجتماعية وعدم التعبير عن التعاطف. كما تفتقر إلى القدرة على الشعور بالذنب. وإن التجارب السلبية، مثل العقاب، لا تؤثر بشكل خاص على سلوكها. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه لديها قدرة تعامل منخفضة مع الإحباط ويمكن أن تصبح بسهولة عدوانية وعنيفة. كما أن "هناك ميل لإلقاء اللوم على الآخرين، أو تقديم ترشيد معقول للسلوك، مما يجعلها

في صراع مع المجتمع". وتفتقر عادةً إلى القدرة على الحفاظ على علاقات دائمة. قد تدعم المشاكل السلوكية في مرحلة الطفولة والمراهقة التشخيص، ولكن هذا ليس معياراً إلزامياً.

وتشمل شخصيتها عناصر السطحية، وعدم الشعور بالذنب والسيطرة السلوكية، والعظمة، ونمط الحياة الطفيلية. العناصر الأخرى هي المشاكل السلوكية في وقت مبكر والجريمة عند المراهقين، والكذب، وعدم التعاطف، وعدم التخطيط للمستقبل، والتلاعب الآخرين، والاندفاع والسلوك غير المسؤول، والتنوع الجنائي.

الانطباع الأول

عند الانطباع الأول، تظهر المرأة السيكوباتية عموماً ساحرة، متضامنة، مراعية وودودة. كما يبدو أنها منطقية وعاقلة ومع أهداف مدروسة، وقادرة على الفحص الذاتي والنقد الذاتي، إذ تنتقد علناً نفسها لأخطاء الماضي.

في البداية، تكون هذه المرأة موثوقة للغاية، مكرسة وجديرة بالثقة، ثم فجأة وبدون استفزاز، تصبح غير موثوقة بها للغاية ولا تراعي أي اهتمام أو كيفية تأثير أفعالها على الوضع، بغض النظر عن أهميته. وحين كان ينظر إليها ذات مرة واحدة على أنها صديقة وذو نوايا جادة، فإنها تغير وجهها فجأة وتبدأ بالكذب دون أي اعتبار. حتى في المسائل الصغيرة عندما لا يكون هناك فائدة في الكذب، ستختار أن تكون غير صادقة.

ولأن المرأة السيكوباتية تتقن فن الخداع من خلال تقديم هذا السلوك الإيجابي في البداية، فإن من حولها سيكون بطيئاً لقبول التغيير المفاجئ والتجاهل التام للعلاقة

التي بُنيت. وعندما تتمّ مواجهتها في نهاية المطاف لافتقارها للمسؤولية، والصدق أو الولاء، فذلك عموماً ليس له تأثير على موقفها أو الأداء المستقبلي، فهي غير قادرة على إدراك تقدير الآخرين للصدق والنزاهة.

عدم القدرة على تحمّل المسؤولية عن الفشل

تتحول السيكوباتية إلى ممثلة عظيمة عندما تحتاج إلى تقليد العواطف البشرية الطبيعية التي لم تشعر بها أبداً. والأمر ينطبق بالطبع عندما تواجه الفشل. عندما يبدو أنها متواضعة وواعية لأخطائها، فإنما هدفها الحقيقي هو أن ينظر إليها على أنها الشهيدة أو كبش المحرقة الذي هو على استعداد لقبول اللوم حتى لا يضطر الآخرون إلى تحمّل عبئه.

إذا فشلت الحيلة وتلقت اللوم على ذلك، فإنها تنكر بشكل قاطع أي مسؤولية، ودون الشعور بأي عار، تتحول إلى الأكاذيب والتلاعب وتوجيه أصابع اتهامها إلى الجناة "الحقيقيين". فعندما يتعذر على السيكوباتي إقناع أولئك الذين يشغلون مناصب رفيعة بأنهم لم يخطأوا، فإنه يغضب، ويصبح مهووساً بالمشكلة، وغالبا ما يتمم بتعليقات ساخرة وهم يرسم انتقامه.

تتمثل عدم قدرتها على تحمل المسؤولية بالفشل المتكرر في الوفاء بالالتزامات والتعهدات أو الوفاء بها؛ مثل عدم دفع الفواتير، أو التخلف عن سداد القروض، أو أداء أعمال معينة، أو غيابها أو تأخرها عن العمل، أو عدم الوفاء بالاتفاقات العقدية. وهي تفشل في العمل في نفس الوظيفة لأي فترة زمنية، أو تفشل في إنهاء المهام التي تعتبرها مملة أو روتينية. كما لا تتقبل المسؤولية عن أفعالها

الخاصة. وإن عدم قبول المسؤولية عن أفعال المرء ينعكس في ضعف الضمير، وغياب العبثية، والتلاعب العدائي، والحرمان من المسؤولية، ومحاولة التلاعب بالآخرين من خلال هذا الإنكار. كما أنه عادة ما يكون لديها القليل أو لا قلق أو اهتمام بشأن عواقب أفعالها. هي من الذين يولدون مغامرين بالفطرة، "المغامرين في الحياة". بالنسبة لها الحياة هي "كازينو عملاقة".

سلوك غير اجتماعي محفوف بالمخاطر مع عدم الاهتمام بالكسب

السلوك المعادي للمجتمع مثل الغش والكذب والسرقة والسرقة والتحريض والقتال والزنا والقتل، تميل إليها المرأة السيكوباثية، مع أو بدون جني أي مكافآت ضخمة. ويبدو أنها تتوجه إلى السلوك المعادي للمجتمع الذي ينطوي على مخاطر عالية وليس له هدف واضح. وبما أن المرأة السيكوباثي عموماً لا تشعر بالعديد من المشاعر التي يشعر بها الناس العاديون، لذلك فإن الإحساس الشديد المتطرف يشعرها بالارتياح. ويعتقد البعض أنها تفعل ذلك من أجل تعزيز إحساسها بالتفوق وإثبات أنها أكثر ذكاء من الجميع.

وهكذا فإن الضوابط السلوكية لديها سيئة، إذ تسجل تعبيرات عن التهيج، الانزعاج، نفاد الصبر، التهديدات، العدوان، والإساءة اللفظية؛ وعدم كفاية السيطرة على الغضب والمزاج والتحكم بهما؛ والتصرف على عجل. كما تعاني من مشاكل السلوك المبكرة وهي مجموعة متنوعة من السلوكيات قبل سن الثالثة عشر وتمتد خلال فترة المراهقة، بما في ذلك الكذب والسرقة والغش والتخريب والبلطجة والنشاط

الجنسي، وإشعال النار، واستنشاق الممنوعات، وشرب الكحول، والهروب من المنزل.

و بغض النظر عما إذا كان قد ألقى القبض عليها أو أدينّت؛ فهي لديها فخر كبير في قدرتها على التملص من الجرائم او التملص من العقاب.

تُظهر أحكام رهيبة

على الرغم من أن السيكوپاثية هي مفكرة منطقية وتستمتع بمشاهدة نفسها على أنها ذكية للغاية، فإنها تُظهر باستمرار الحكم الرهيب بشكل ملفت للنظر. فعندما تواجه طريقين، واحد هو بوضوح الطريق إلى الذهب والآخر هو الطريق إلى الخراب بشكل واضح، تأخذ هذه المرأة الطريق إلى الخراب. ولأنها غير قادرة على التعلم من تجاربها الخاصة، فستكون عرضة لأخذ نفس المسار مراراً وتكراراً.

أنانية وغير قادرة على الحب

السيكوپاثية هي مهووسة ذاتياً للغاية لدرجة أنه من الصعب لشخص عادي أن يفهم على أن ذلك حقيقي. فتمركزها الذاتي عميق الجذور وغير قابل للتغيير بحيث يجعلها غير قادرة تماماً على محبة الآخرين، بما في ذلك الوالدين والأزواج وأطفالها. المرة الوحيدة فقط التي تُظهر فيها استجابة عادية للطف أو معاملة خاصة للآخرين هو عندما يمكن استخدامها لمصلحتها أو تسهيل بعض الخطط الشخصية أو الهدف.

عدم امتلاك مفهوم الولاء

هذا النوع من النساء لا يمتلك مفهوم الولاء، ولأدائها هو فقط لمصلحتها الذاتية. فهي مركز عالمها، وكل شخص آخر هو مجرد ملاحظة، بيدق، منتج، هدف، عرقلة وهكذا دواليك. بسبب العجز عن التعاطف وعدم القدرة على إقامة الروابط، فإنها تجسد عدم الثقة التي تحملها للآخرين. إن قوتها هي مزيج من الجاذبية والبراعة المكيافيلية. وهذه هي الطريقة التي تحقق لها الإشباع والتحفيز في العالم الذي تشعر بأنها منفصلة عنه بشكل دائم.

المرأة السيكوباثية تبجل الأسرار لأنها تفهم بعمق أن حامل الأسرار يحمل مفاتيح السلطة. وهكذا يجب أن تكون هذه المرأة غير قادرة على كشف أي أسرار، بل انها سوف تخلق بعضاً منها للحصول على النفوذ الذي تسعى إليه.

الكذب المستمر والتقليد الكامل لتوقعات الضحية

من المهم أن نفهم أنه لا يوجد فعلاً شخصية مستقرة للسيكوباثية. هي ممثلة بالفطرة تلعب شخصيات مختلفة كل حياتها. كل شيء بما في ذلك الشخصية الحالية هو وهمي ومبني على شبكة من الكذب، منسوجة بعناية لاصطيادك. كل شخصية تقدمها هو في الواقع دور تلعبه، قناع، شخصية واحدة من بين العديد من شخصياتها، مفصلة حسب الطلب من قبلها لتناسب احتياجات الضحية النفسية وتوقعاتها. وهو لا يعكس الشخصية الحقيقية - الشخصية اللئيمة والشخصية الوحشية - التي تختبئ تحتها. تكذب هذه المرأة وترتدي القناع الذي يُصنع بشكل

خاص (الشخص المزيف) للحصول على ثقة ضحاياها. فهي عادةً كاذبة قهرياً، ومخادعة بامتياز، ممثلة ترتدي كل حياتها نوعاً من شخصية وهمية.

تمارس المرأة السيكوباتية الكذب المرضي القهري بعفوية. هي تكذب حتى عندما لا يكون هناك حاجة واضحة لذلك. مثل هذا السلوك هو إلى حد ما يهدف إلى "خلق واقع اصطناعي". من الصعب أن نتوقع إذا كانت تشعر بالتعاطف أو المودة للشخص، لكنها تظهر دائماً بعض التناقض الذاتي وخاصة عن حقائق تاريخها الشخصي. تخرع الماضي و / أو تبالغ بالافتخار حول النجاحات الماضية.

استراتيجية الحياة السريعة

استراتيجية الحياة السريعة التي تشمل استراتيجية اللقاء السريع، وتعدد الشركاء واختيارهم عشوائياً، والعلاقات القصيرة والسطحية، الحفاظ على عدة علاقات في نفس الوقت، الميل إلى سرقة شركاء صديقاتها، العديد من العلاقات الزوجية القصيرة الأجل، عدم الالتزام بعلاقة طويلة الأجل. كما أنها على استعداد للانخراط في السلوكيات التي تتضمن المخاطرة، ميل إلى تفضيل المكافآت الفورية، قدرة محدودة على ضبط النفس، أسلوب الحب عندها براغماتي ولعوب ويبدو أنها استغلالية وانتهازية للغاية، في الحياة بشكل عام بما في ذلك العلاقات والسلوك في مكان العمل. هي أبداً غير راضية وتبحث دائماً عن هدف أفضل جديد وشريك جديد أفضل. ولأنه لا توجد مبادئ أخلاقية لها فإنها تتصرف بانتهازية، إذا كان لديهم فرصة للحصول على شريك جديد أفضل.

السلوك المتلاعب

السلوك المتلاعب، المتغطرس، القاسي القلب، ولكن عادة ما يكون ملثم ومقنع بشكل جيد. كما أن النقص التام في الندم والتعاطف يكون ملثماً ويصعب اكتشافه بعد فوات الأوان. سمات الشخصية الخاصة بها عادة ما تشمل السحر السطحي، وعدم الموثوقية، وعدم الصدق، وعدم الإخلاص، التركيز المرضي على الذات، الأنانية، رفض السلطة والانضباط. وإلى جانب استخلاص المتعة من السلوك الإجرامي، فإنها "تحب التملص منه". كما تتميز بالسادية، التي تعرف بأنها تتمتع بالقسوة، وهي سمة شائعة جداً لهذا النوع من النساء.

يجب أن نفهم أن الخيانة والطعن بالظهر أمران طبيعيان بالنسبة لها، والسلوكيات نموذجية بالنسبة لها، وأنها تلجأ إليه في الوضع الذي لن يقوم به الشخص العادي. على سبيل المثال سرقة صغيرة عندما تحتاج المال لشراء شيء معين. كما لديهم نقص تام في الندم والتعاطف إذ يمكن أن تفعل أشياء سيئة حقاً وهي مبتسمة. وفي كثير من الأحيان الكذب المرضي لديها لا يكمن وفقاً لخطئة، ولكن بشكل عفوي عندما يتولي الدافع عليها.

دراسة الضحايا والانقراض عليهم

هذه المرأة لديها من البراعة النفسية بحيث تستخدم قوة الضحية في كل ما لديه من نقاط ضعف. وبالنسبة إلى هذه المرأة، لا توجد حرمة في الحياة البشرية، لأن عدم القدرة على إقامة الروابط يفسح المجال أمام قدرة واضحة على التجرد من الإنسانية والموضوعية دون عناء. انها تستخدم الناس مثل المواد الاستهلاكية

(علبة من الشراب، حزمة من العلكة) وبمجرد القيام بالوظائف المطلوبة منهم، يتم التخلص منهم. إذا وجدت استخدام آخر (جديد) لهم، فإنها تكرر العملية. إذا لم تتمكن من ذلك، فإنها ترحل. وإذا كان مرضها النفسي مصحوباً بجمال جسدي، فليديها كل القوة اللازمة لقيادة من حولها. هذا النوع من النساء هو من الحيوانات المفترسة الاجتماعية التي تتوجه إلى أولئك الذين في مواقع السلطة، وهدفها الوحيد هو التأثير.

تنجذب هذه المرأة إلى الأشخاص الذين يقعون على الحدود القصوى من الشخصية، وليس في المتوسط. وتعشق أن تجعل الآخرين أدوات لإرادتها. انها ترحب الصراع، وذروة المرح روية مقاومة فريستها.

في وقت مبكر، هذه المرأة يمكن أن تكون ساحرة جداً. وبمجرد بناء الثقة تغير النمط، وتتحول إلى الإكراه والعدوان المحسوب. على الرغم من كونها عنيفة عاطفياً، فإنها سوف تلوم الهدف لمحاولاته المسيئة لها، وتفعل قسوتها على أدنى ملاحظات الذنب أو التحفظ. وستواصل هذه الحملة المنهجية للضغط العقلي (التي تتكون أساساً من تكتيكات دفع / سحب، والتهديدات المحجوبة والاتهامات القاسية) حتى الرmq الأخير، فهدفها هو اتعاب الهدف عاطفياً ليدخل في حالة طيعة. هي لا تهتم إذا كانت تسيطر على الشخص من خلال الخوف أو الحب، فبالنسبة لها هما مجرد وسيلة لنفس الغاية. وبمجرد أن يقع الشخص في شباكه، فإنها تصبح متحكمة جداً بهم. وتقوم بإصدار الأوامر تحت تهديد إشعال وتصعيد الأوضاع، وإذا قمت بتحديها فإنها تنفذ تهديدها حتى تجعلك منصاعاً لها.

أولاً، انها سوف تحاول عزلك عن زملائك وعائلتك. وقد تقوم بذلك من خلال اتهامك بشيء فاضح (على سبيل المثال الإيذاء الجسدي) لكسب تعاطف حلفائك

الطبيين. وبمجرد عزلك من دعمك العاطفي، سوف تستهدفك مع مزيد من التركيز، بتصعيد وإشغال الأمور مع دورات متكررة من الازدراء والمغفرة . وهذا سيستمر حتى تقتنع أنت بأنها تقوم بتلفيق الأحداث.

في حال أردت الرحيل فإنها سوف تعاقبك لمحاولتك الهروب. فغورها لا يسمح لها بالاعتناع بأنه لديك القدرة على تركها. وعلى العكس من ذلك، قد لا يكون لها أي مخاوف في التخلي عنك، ولكن يجب أن يكون الخروج على شروطها هي. وإذا لم يكن، فإنها ستسعى بلا هوادة إلى تحقيق الانتقام.

صفات وميزات أخرى للمرأة السيكوباتية

- الحاجة المفرطة لرواية، مثيرة، ومحفزة. واتخاذ الفرص والقيام بالأشياء المحفوفة بالمخاطر.
- استخدام الخداع والغش، أو الاحتيال على الآخرين واستغلالهم القاسي لتحقيق مكاسب شخصية، كما يتجلى في عدم الاهتمام بمشاعر ومعاناة الضحايا.
- عدم وجود مشاعر أو قلق للخسائر والألم والمعاناة للضحايا. وتميل إلى أن تكون غير مبالية، غير نزيهة، باردة، وغير متعاطفة، وتُظهر ازدراء لضحاياها.
- الفقر العاطفي أو نطاق أو عمق محدود من المشاعر. البرودة في التفاعل الشخصي مع الغير على الرغم من علامات الانفتاح.
- برودة المشاعر وعدم وجود تعاطف. عدم وجود مشاعر تجاه الناس بشكل عام، البرودة، ازدراء، عدم المراعاة، وعدم الاهتمام.

- نمط الحياة الطفيلي. الاعتماد المتعمّد، المتلاعب، الأناني، والاستغلالي على الآخرين كما ينعكس في الافتقار إلى الدافع، والانضباط الذاتي المنخفض، وعدم القدرة على بدء أو استكمال المسؤوليات.
- عدم وجود أهداف واقعية وطويلة الأجل. عدم القدرة أو الفشل المستمر في وضع وتنفيذ خطط وأهداف طويلة الأجل؛ بلا هدف، تفتقر إلى الاتجاه في الحياة.
- السلوك الاستفزازي أو المغري بالإضافة إلى محاولات مبكرة ومتكررة لاختراق المسافة الشخصية في حين لم يتم التعرف منذ فترة طويلة، في كثير من الأحيان في الاجتماع الأول.
- يتم عرض العلاقات على أنها أكثر حميمية مما هي عليه في الواقع.
- سلوك البحث عن الاهتمام، الفعّال خاصة عندما يتعلق الأمر جنبا إلى جنب مع الجمال الجسدي. فالجمال الجسدي هو السمة التي تجعل من الأنثى السيكوباتية خطيرة جداً، لأنها تنزع سلاح الناس. لغة الجسد المباشرة والثقة تشير إلى اهتمامها بضحيتها.
- تؤثر على الآخرين وتتكيف معهم بسلاسة. تستمع باهتمام، تسأل أسئلة بسيطة ل "كسر الجليد". تبتسم، وأحياناً تقدّم تعليق مثل "أه-هاه" أو "نعم". تسأل أسئلة للمتابعة بالحوار. تطلب توضيحاً أو مزيد من التفاصيل حول القصص والمعلومات الشخصية.
- أسلوب الكلام مبالغ فيه إلى حد ما، عاطفياً جداً بهدف الإقناع والتأثير؛ لكن يفتقر إلى التفاصيل، وخاصة في سيرتها الذاتية.
- الماكياج، أسلوب الشعر، والملابس، والعمود، والمظهر الجسدي أنيق ويُستخدم للفت الانتباه إلى الذات. ترتدي دائماً بشكل مثير ويشعّ بالثقة.
- المشاعر مبالغ فيها. السلوكيات مسرحية. لديها روح الدعابة وغالباً ما تضحك الشخص الآخر.

- "الشجاعة تحت النار". في حالات التوتر المرتفع، عادة ما تحافظ على رباطة جأشها وبرودة أعصابها، وتتصرف عقلانية وغير عرضة للذعر حتى في مواجهة خطورة الكشف عنها.



القوانين التسعة للثاوث المظلم للشخصية

بقلم: لمى فياض

11 أيلول 2018، صيدا، لبنان

إيفان ثرون

إيفان ثرون (Ivan Throne) (من مواليد 1 تشرين الأول 1970) حامل الجنسيتين الأميركية والبريطانية. هو مؤلف ومتحدث ومحترف في القطاع المالي. نشر أول كتاب له بعنوان "The Nine Laws" أو "القوانين التسعة" من قبل دار النشر "كاستاليا هاوس" (Castalia House) في عام 2016. الكتاب هو خلاصة لإستراتيجيات ومبادئ النينجا الباطنية، ممزوجة بخبرته في الصناعة المالية، وموضوعة ضمن إطار محدد لثاوث الشخصية المظلم، النرجسية، الميكيا فيلية والاعتلال النفسي (السيكوباتية).

إيفان ثرون هو طالب شغوف بالتاريخ والطبيعة البشرية، وله أكثر من 30 عاماً من الخبرة في فنون القتال اليابانية الكلاسيكية، والتي ساعدت في تشكيل وجهة نظره حول التفاعل بين السلطة والنتائج في ما وصفه "العالم المظلم".

نشأ إيفان ثرون على ساحل غولد لجزيرة لونغ آيلاند، حيث التحق بمدرسة خاصة هناك قبل الانتقال إلى الغرب الأوسط للتدريب في فنون القتال اليابانية الكلاسيكية. ثم سافر على نطاق واسع من خلال الولايات المتحدة وأوروبا، ليعيش في لندن

وأستردام قبل أن يستقر في ولاية كاليفورنيا لمتابعة مهنته في "سليكون فاليه" (Silicon Valley).

عمل كمدير مشروع ومدير برامج في مجال تكنولوجيا المعلومات والصناعة المالية لأكثر من عشرين عامًا في القطاعين العام والخاص، وآخرها في المشروعات الكبيرة في استثمار الشركات. في عام 2015، بدأ نشر موقع الويب Dark Triad Man الذي يقدم تدريبات وتدريباً وتعليمًا محددًا بناءً على تجاربه.

في الرابعة من العمر، أصيب إيفان ثرون بالتهاب السحايا الحاد. بعد أكثر من شهر من العناية المركزة، ظهر لديه فقدان السمع بشكل حاد. رفض والده التوصية الطبية بإلحاقه بمدرسة متخصصة، وبدلاً من ذلك استمر في مدرسة خاصة مع تعلّم قراءة الشفاه. أثبت إيفان ثرون أنه طالب موهوب، تجاوز أقرانه وتخرج من المدرسة الثانوية في سن السادسة عشرة. إن تجاربه كفرد أصم في عالم السمع (لا يعرف لغة الإشارة، ولكن قراءة الشفاه) توفر له منظوراً فريداً ونظرة ثاقبة في ديناميكيات القوة البشرية والاتصالات.

الثالوث المظلم للشخصية

"الثالوث المظلم" أو "ثالوث الظلام" (Dark Side Triad) هو مجموعة من ثلاث سمات شخصية، كل منها يمكن اعتبارها ليس فقط معادية للمجتمع ولكن خطرة اجتماعياً، حيث أن الشخص المتأثر لا يتجاهل فقط مشاعر الآخرين ولكن سوف يستخدم ويستغل الناس لتحقيق أهدافه الخاصة.

الخصائص الثلاث للثالوث المظلم هي:

الاعتلال النفسي (السيكوباتية) (Psychopathy): يسعى للسيطرة.

النرجسية (Narcissism): يسعى إلى الثناء.

الميكافيلية (Machiavellianism): النهاية تبرر الوسيلة.

إن الخصال الثلاث (النرجسية والميكافيلية والاعتلال النفسي) مستقلة عن بعضها عموماً، مع أنه قد يتزامن وجودها معاً في نفس الشخص أحياناً، مما يشكل لديه ما يمكن تسميته بـ "الثالوث المظلم". وأحياناً يجتمع هذا "الثالوث المظلم" في شخص واحد، وأحياناً أخرى تجد صفة واحدة من تلك الصفات متجسدة بدرجة كبيرة في شخص ما دون غيرها من الصفات.

والسمة المشتركة داخل الثالوث المظلم هو مزيج من القسوة والتلاعب الذي يتجاهل القيم الاجتماعية. القسوة هي تجاهل صارخ لمشاعر وسلامة الآخرين. التلاعب هو استخدام نَشِط للإقناع الذي يبدو أنه يهدف إلى مساعدة الآخرين، ولكن في الواقع ليس كذلك. ومعاً يؤديان إلى إجراءات تركز على الذات وتضرّ بالآخرين، بما في ذلك الأذى النشط والمتعمد.

النرجسية هي وجه لاعب البوكر الخاص بأصحاب الثالوث المظلم، وهي الممثل الجسدي لتلاعباتهم. النرجسية تعني حب النفس أو الأنانية، وهو اضطراب في الشخصية حيث تتميز بالغرور، والتعالي، والشعور بالأهمية ومحاولة الكسب ولو على حساب الآخرين.

الميكافيلية هي فن الازدواجية التي تشكل العنصر الفكري الأساسي للثالوث المظلم. الميكافيلية هي "توظيف المكر والازدواجية والخداع في الكفاءة السياسية أو في السلوك العام"، وهو أيضاً مصطلح يعبر عن مذهب فكرى سياسى أو فلسفى

يمكن تلخيصه في عبارة "الغاية تبرر الوسيلة". تتميز الميكيا فيلية في الوقت نفسه من خلال التلاعب واستغلال الآخرين، هذا المصطلح يأتي من الكاتب الشهير ماكيا فيلي، وكتابه الشهير الأمير. يُستخدم مصطلح الميكيا فيلية في علم النفس لوصف نزعة الشخص إلى أن يكون غير عاطفي، وبذلك يكون قادراً على فصل ذاته من مفهوم الفضيلة (أو الأخلاق) التقليدي، وبالتالي يكون قادراً على خداع الآخرين والتلاعب بهم.

يتميز الاعتلال النفسي (السيكوباتية) بالاندفاعية، والسلوك المعادي للمجتمع، والقسوة وعدم وجود التعاطف والندم. وعادة ما ينطوي على عدم احترام الآخرين أو اعتبار مشاعرهم. المرضى النفسيين هم أكثر عرضة لكسر القواعد أو إيذاء الآخرين إذا كان ذلك يعني الحصول على ما يريدون. وصاحب الشخصية المعادية للمجتمع يكون غير مهتماً بمشاعر الآخرين أو رفاههم، ويسعى إلى الاندفاع والسخط، يميل نحو العداء. كما يميل إلى التفكير بشكل خلاق، ويختبر الحدود ليتجاوزها.

القوانين التسعة للثالوث المظلم للشخصية

في عام 2016 نشر إيفان ثرون كتابه "القوانين التسعة" (The Nine Laws). تم نشره من قبل Catastalia House. الكتاب هو خلاصة لإستراتيجيات ومبادئ النينجا الباطنية، ممزوجة بخبرته في الصناعة المالية، وموضوعة ضمن إطار محدد لثالوث الشخصية المظلم، النرجسية، الميكيا فيلية والاعتلال النفسي.

يذكر إيفان ثرون في كتابه أن تطور شخصية ثالث الظلام يولد من مزيج من الضرورة، اليأس والابتكار. ويورد تسعة قوانين مستمدة من مصادر عديدة من أجل إكتساب سمات شخصية الثالث المظلم لغرض البقاء والإستمرارية والنضال والنجاح في هذا العالم المظلم. يقدم إيفان ثرون دراسة متأنية تأملية، وأسلوب نظري لتنفيذ التمارين على المستوى الداخلي، مما يسبب شعور بالتخلي عن الرضا والبدء بالتفكير عميقاً في التغييرات في الفكر والكلمة والفعل. ولكن بالنسبة لي، يبقى هذا الدليل نظرياً وتأملياً يحمل وجهة نظر شبه فلسفية للمبدأ الذي يطرحه إيفان ثرون، ولا أعتبره بشكل شخصي، دليلاً عملياً مفيداً يساعد بشكل فعال على إكتساب الصفات الجيدة لشخصية الثالث المظلم، أو تطبيقاً فعالاً لفلسفة السيكوپاثي الجيد (The Good Psychopath) الرائجة خصوصاً في الشركات. بالإضافة إلى أن إيفان ثرون ركّز على تجربته الشخصية ومشاكله الحياتية وردود أفعاله عليها كأمثلة ربطها بالقوانين التسعة، دون ذكر أمثلة عن نماذج وأشخاص آخرين، مما يجعله يبعد قليلاً عن الموضوعية. لكن ذلك لا يمنع من تناول الكتاب وعرض أهم الأفكار الواردة فيه.

يقدم إيفان ثرون مئة مبدأ حول فلسفته، أقدم بعضاً منها:

1. الكون غير شخصي: يجب أن تقبل أن الكون لا يلاحظ ألمك وقلقك وإحباطك أو صراخك. إعمل ضمن هذا الإطار من الحيادية.
2. القسوة أمر طبيعي: الطبيعة لا تشعر بالشفقة أو تمنح الأفضلية للأفراد، وبالتالي، فإن القسوة هي جزء من كل الكائنات الحية.

3. لا يمكن فرض التوازن: التوازن يعتمد على نفسه. كن مدركاً للتوازن كمكان للوصول إليه، كحالة محورية من الهشاشة.
4. الآخرون لا يهتمون: أنت أقل أهمية بكثير بالنسبة إلى الناس والحيوانات مما يقودك تعلقك العاطفي بالوهم إلى الاعتقاد. ركّز على النتائج ولا تتوقع الشفقة.
5. البشر هم الحيوانات المفترسة: في لقاءاتك وتعاطيك مع البشر، تذكر دائماً بأن البشر هم المفترس الأعلى شأنًا في الكون ولا تقلل من شأنهم أبداً.
6. إفهم الازدواجية: ازدواجية الكون واكتمال الأضداد هو المبدأ الأساسي. أتعن القدرة على التمدد وإعادة التوضع.
7. الغضب لا طائل منه: الإهانة والهجوم أمران لا مفرّ منهما والغضب هو عديم الجدوى ومثبط وغير مجدي. إستجب مع أخذ المخاطرة بعين الاعتبار.
8. إفهم الإيقاع والانهيار: تصبح الأنماط دورات، وتتناسب الدورات مع الإيقاعات. تعلم جيداً التعرف على الإيقاعات الكامنة وراء الواقع، ففي اضطرابها وتسارعها يكمن القوة لإثارة الانهيار.
9. ما هو حيّ يستطيع القتل: طالما خصمك يتنفس، فهو قادر على النهوض وضمان موتك. إضمن بقاءك.
10. الذكاء خطير: عندما يكون الآخر أكثر ذكاء منك، فهناك خطر لا نهائي، إذ لا يمكن تحديد مدى الفجوة بين القدرات أو ضمان أنك قمت بتوقع والتحوط لجميع المخاطر.

11. الأصالة بلا رحمة: العالم هو ما هو عليه والواقع لا يعتذر. ما هو حقيقي حقاً وأصيل لا يتوانى. إسعى إلى الأصالة بدلاً من توقع الشفقة.
12. أتقن كل مجال من الإخفاء: تعلّم جيداً إخفاء الأفكار. إفهم أن البقاء على قيد الحياة هو على خلاف مع الظهور.
13. الفائز يكتب التاريخ: إن حقيقة الجيوش والأمم والملوك هي مكتوبة من قبل هؤلاء الذين يمتلكون إمتياز السيف. تعلم القراءة من خلال السطور وإدراك الحقيقة.
14. العالم مكان مظلم: البنى الاجتماعية والإيديولوجيات هي مجرد تركيبات في واقع الدم والمخلب. لا تنسى ذلك.
15. أزل الحسد من التفكير: لا تحسد، ولكن أنجز. لا تتن، بل إدفع نفسك إلى الإنجاز على قدم المساواة.
16. التدريب هو كل شيء. كل درس تنجو به يجلب معه المزيد من المعرفة والفهم والسلطة إذا استقبل مع الموقف العقلي والعاطفي والجسدي. تمرّن دائماً.
17. أنت قابل للاستبدال: أنت شرارة لحظية في النار الأبدية لكل الأشياء. أنت قابل للاستبدال بكل الطرق. حافظ على هذا التواضع.
18. تخلّص من الشفقة على الذات: الكون ليس لديه وقت لمشاعر الشفقة على الذات. إذا كنت تأسف على نفسك، سوف تجلس حزيناً لوحده. انهض وامش في دربك.

فيما يلي القوانين التسعة للثالث المظلم للشخصية كما عرضها إيفان ثرون:

القانون الأول: البقاء (Survival)

البقاء في العالم المظلم هو أساس لكل أفعالك. الفشل في البقاء على قيد الحياة هو نهاية قدرتك على التفاعل بوعي مع القدر. أنت المسؤول الوحيد عن بقاءك.

النرجسية: البقاء على قيد الحياة هو أعلى تعبير عن حب الذات.

الميكافيلية: اليأس هو أصل الإبداع.

الاعتلال النفسي: القسوة الغريزية هي المحرك الأساسي.

يجعل الشخص ذو الثالث المظلم من البقاء على قيد الحياة أولوية له. إنه ينتبه جيداً، يحارب من أجل حياته. يحارب وكأنه يملكه شيطان. يحارب بشراسة لا نهائية لا يمكن ردعها. دائماً تذكر ذلك: "يجب أن تعيش".

تعلم: انظر إلى كل لحظة على أنها قد تكون قاتلة. استخدم مخيلتك لتصور تهديد قاتل يخرج من أماكن غير متوقعة. إعمل باستمرار على زيادة وعيك بالمخاطر واتخاذ خطوات واعية لتجنب التعرض للقتل، حتى أثناء عبور الشارع إلى العمل.

القانون الثاني: الإخفاء والكتمان (Concealment)

يجب عليك الكتمان للحفاظ على بقائك على قيد الحياة. الطريق المخفي يسمح بالمرور دون عوائق.

النرجسية: منظور الذات كنز محمي.

الميكيا فيلية: يحمي المخطط السردى للخطط.

الاعتلال النفسى: الحماية من إهمال الجاهل.

الإخفاء والكتمان لا تعني الاختباء، ولا هو احتباس لقيمة من أعين المتطفلين أو الخصوم. الإخفاء هو الغموض، الحجاب، لتغيير عرض شيء ما بحيث لا يتم التعرف على طبيعته الحقيقية. الخطوة الأولى لزراعة مهارة الإخفاء والكتمان هي في الانضباط،

اليوم نعيش في حالة مراقبة. هل أنت مرئي للطغاة؟ من هم على استعداد للإبلاغ عنك؟ ماذا سيكون نتيجة الغارة المفاجئة والتحقيق في هذه اللحظة بالذات؟ أغراض الشخص ذو الثالوث المظلم شفافة وغير مرئية. إنه ليس في صراع جريء ولكن في تأمل صامت. حافظ على مساحتك الخاصة من الفرص. لا تكشف.

القانون الثالث: الغرض (Purpose)

شخص بلا هدف ليس لديه قوة ككيان مهم. الغرض مقدس وضروري للغاية. بدون هدف، القلب الهادف هو ينبوع الكلمة والفعل.

النرجسية: التعبير عن قيمتك المطلقة إلى العالم.

الميكيا فيلية: غاياتك تبرر الوسيلة.

الاعتلال النفسى (السيكوباتية): النية ليست عاطفة مرتدة.

بدون هدف، يكون الإنسان بلا رحمة، بلا حركة، بلا قصد، ومدمر. في غياب الغرض، لا يوجد أساس للوجود، ليس هناك إرادة للبقاء وليس هناك ما نخفيه. الغرض هو محرك وجودك ووجهة إرادتك فيها. كل الأشياء لها هدف. هذه الأغراض ستكون متأصلة ومفروضة، محددة ومشتقة، من مصادر لانهائية تتعثر وتتحول داخل القلب والعقل.

القانون الرابع: القدرة على التحمل (Endurance)

يتطلب الطريق الثبات والاستمرارية والجهد والمرونة. ويشمل الطريق المعاناة والألم والخسارة وخيبة الأمل. مطلوب القدرة على التحمل والمثابرة والصمود.

التحمل هو الفوز. التحمل هو التحلي بالصبر. التحمل هو المأوى. ما يدوم، يبقى. الروح الداخلية لا يمكن المساس بها وغير قابلة للكسر.

النرجسية: الإيمان بقدرة المرء على الصمود.

الميكافيلية: الالتزام بالسرد المتكشف.

الاعتلال النفسي: الانسحاب إلى دماغ الزواحف.

التحمل هو انتشار الروح في الطبيعة الأساسية للذات السيكوباثية، حيث حتى حدود الألم أو المتعة أو الهوية تختفي، وليس هناك سوى مرور التجربة من دون تعلق. ضمن هذا الانفصال المستنير من وهمك بالواقع البديل، ستجد القدرة على التباهي، وبسلام راسخ، ستسخر قدرة على التحمل غير محدودة.

تعلم: لاحظ كيف توظف الصبر، على جميع المستويات. راقب ما يقويك في كل حالة صبر. أنظر إلى العلاقة بين التحمل والمثابرة.

القانون الخامس: التوضع/الموقف (Posture)

يحدد الموقف الحياة والموت في اندفاع وتحول الصراع. كل الأشياء هي كما ستكون من أي وقت مضى. الموقف السلس هو أعلى شكل من أشكال القبول والالتزام بإرادة السماء.

النرجسية: تعبير خالص عن الذات.

الميكافيلية: الرقص مع الواقع.

الاعتلال النفسي: لا فكر ولا قلب ولا جسد.

إنها كلمة مهمة في دراسة الحركة البشرية، سواء في العقل أو القلب أو الجسد. الموقف هو مفهوم عميق وصعب للغاية لإتقانه ولكن إتقان الموقف هو جانب غير قابل للتفاوض من الولادة، وتطوير ونشر القوة والنجاح والبقاء.

موقفك وتموضعك هو ترتيبك في العالم، هو تدفق مشاركتك في كل مواجهة، هو تواصلك مع حقيقة الأشياء، وإظهار روحك وإعلان نقي لغرضك.

القانون السادس: الحرية (Freedom)

قبول الأغلال هو موت الحركة واليأس من الحياة. قبول الأغلال هو عقوبة بالموت. الحرية ليست قابلة للتفاوض. أعلى ثروة هي الحرية.

النرجسية: لا شيء يستحق إلا سيدك.

الميكيا فيلية: لا حدود على الإمكانيات المدروسة.

الاعتلال النفسي: التخلي عن مركز التحكم الخارجي.

الدافع المتأصل للحياة هو تجاوز الحدود، والتغلب على العقبات، لإيجاد الحرية في الوجود، وإيجاد الغرض والنتائج. إنها طريقة نمو الأشياء. قانون الحرية هو الاعتراف بأن فرض السيطرة الخارجية غير متوافق مع قوة الإنجاز غير المقيد.

القانون السابع: السلطة (Power)

السلطة تنشأ من المهارة وهي زراعة الزخم الموجه. السلطة هي تأثير كفاءتك. السلطة مقدسة وغير محدودة وتُزرع كوسيلة من وسائل العبادة الرسمية.

النرجسية: ينشأ الامتياز من الحياة.

الميكيا فيلية: تنبع الماهية من النواة.

الاعتلال النفسي: غياب الذات في عملية القطع.

إن امتلاك القوة ليس أمرًا يخافه المرء، بل يحظى بالاحترام. الخطوة الأولى في الالتزام بالقانون السابع هي الاعتراف بتلك السلطة.

القانون الثامن: اللامعقولية (Preposterousness)

تتداخل الفوضى العشوائية مع النتيجة، وكل المصائر غير محتملة إلى ما لانهاية. إن أي شيء موجود على الإطلاق هو مناف للعقل تماماً وبلا حدود. إن وجود الكون هو بحد ذاته انتهاك سافر ومبهج للعقل الأبدي.

النرجسية: أنت مركز كونك.

الميكيافيلية: لا يوجد واقع حقيقي.

الاعتلال النفسي: غياب النفس في السخافة.

القانون التاسع: لا قوانين (No Laws)

قوانين اللوردات، الملوك والأمم خاطئة، فارغة وغير حقيقية. بما أن هناك أكوان لا نهائية، وقوانين لا نهائية، لا يوجد قانون يسود ولا توجد حدود. لا توجد قوانين ولا توجد قواعد. لا توجد ضمانات أو قوانين مطلقة أو قوانين دائمة أبدية في عالم الرجال، والعالم المظلم لم يلحظ أبداً القوانين.

النرجسية: امتياز لا نهائي من السلطة.

الميكيافيلية: الحرية اللانهائية من الموقف.

الاعتلال النفسي: عقل وعيون الإله.

في نهاية المطاف، يصل القبول المستنير إلى فهم أنه لا توجد قوانين. إن القوانين هي ببساطة تكوينات ذهنية لخيال إنساني، وليست وصايا إلهية واضحة تستند إلى

الأسس المادية للكون. ومن حقك اختيار مسارك، لتوسيع قوتك، للاستفادة من حريتك وكل ما في خدمة غرضك. سوف تحقق ما ستكسبه وسوف تدفع ما تدين به، وفي بعض الأحيان سيتدخل الحظ والفرصة.

توفر الحرية غير المحدودة ذات الإمكانيات اللامحدودة أساساً للتفاعل السلس ضمن مقاييس لا يمكن فهمها من الفهم والمعنى. حيث تكون الحقيقة نسبية، حيث تكون القوانين غير موجودة، حيث تكون الصلاحية هو مجرد احتمال والاحتمال نفسه غير قابل للتحديد.



الخطيئة الثامنة

بقلم: لمى فياض

21 تموز 2018

يتناول هذا المقال تعريف الخطايا السبع المميتة الشهيرة وهي الغرور "و"الجشع" و"الشهوة" و"الحسد" و"الشراة" و"الغضب" و"الكسل"، ويتطرق إلى سيرة حياة كريستوفر هيات (Christopher Hyatt) باحث في العلوم الباطنية، والذي تناول الخطايا السبع المميتة بطريقة مختلفة في كتابه "مفكرة السيكوپاثي" (The Psychopath's Notebook) حيث تحدّث عن كيفية استخدامها واستغلالها ضد الأعداء والخصوم، وهذا ما أدرجته تحت عنوان الخطيئة الثامنة ألا وهي استغلال الخطايا السبع ضد الخصوم. يجدر الإشارة إلى أنه قد يعتقد البعض بأن هذا العرض لأخلاقي، ولكن هذا لا يمنع من إلقاء الضوء على مثل هذه الأمور، إذ ربما قد يمارسها أحدهم ضدك ولا علم لديك، أو تُمارسها قوى أكبر منا بشكل أوسع على الصعيد المجتمعي والدولي وفي كافة المجالات الحياتية، لذا لا بُدّ من التسلّح بالمعرفة وسعة الاطلاع.

الخطايا السبع المميتة

إن الخطايا السبع المميتة، (The Seven Deadly Sins) والمعروفة أيضاً باسم الذنوب الكاردينالية، هي تصنيف لمعظم الشرور التي استخدمتها الكنيسة لتوعية وتوجيه أتباعها منذ بداية المسيحية مرات عديدة لكل ما هو (غير أخلاقي) وما قد يدفع بالإنسان للوقوع في الخطيئة. وهي "الغرور" و"الجشع" و"الشهوة" و"الحسد" و"الشراهة" و"الغضب" و"الكسل".

لقد قامت الكنيسة الكاثوليكية بالتفرقة ما بين الخطايا عن طريق تقسيمها إلى فئتين رئيسيتين، هما: "الخطايا الطفيفة"، التي هي صغيرة نسبياً، ويمكن مسامحة المخطئ من خلال الطقوس الدينية للكنيسة، وتلك التي هي أشد وطأة وهي "الخطايا المميتة". إن الخطايا المميتة تُدمر حياة النعيم، وتخلق تهديد اللعنة الأبديّة، ما لم يغفر للمخطئ من خلال سرّ الاعتراف، أو عن طريق الندم التام من قبل التائب.

منذ أوائل القرن الرابع عشر انتشرت وزادت شعبية الخطايا السبع المميتة باعتبارها موضوعاً ملهماً بين الفنانين الأوروبيين ومنذ ذلك الوقت ساهمت في نهاية المطاف على أن تنشر هذا الفكر عن طريق إلهامهم في جميع أنحاء العالم المسيحي وبالثقافة المسيحية بشكل عام. إحدى وسائل هذا الغرس كان عن طريق ربط هذا الأمر بمسمى يتعلق بالذاكرة ليربط الأمر في ذهن الناس بالخطايا السبع وهو "SALIGIA" مستوحى من الحروف الأولى في اللاتينية للخطايا السبع المميتة. (المصدر: ويكيبيديا)

كريستوفر هيات

كريستوفر هيات (Christopher Hyatt) (12 يوليو 1943 - 9 فبراير 2008)، وُلِدَ تحت إسم ألان رونالد ميلر، وهو كاتب أمريكي ودارس للعلوم الباطنية، ومؤلف ومؤسس المعهد الفردي المتطرف (Extreme Individual Institute) (Ell) (Institute). اشتهر بأنه رئيس شركة (New Falcon Publications).

وُلِدَ في شيكاغو، تحت إسم آلان ميلر، ابن ملازم الشرطة ليونارد ميلر وزوجته بيرثا فريدمان، أثناء ما وصفه بـ "سنوات الحرب الطاحنة". كتب وتحدث باسم كريستوفر هيات. أعطى روايتين مختلفتين عن نهاية مساره في المدرسة الثانوية. في الرواية الأولى، ادّعى أنه ترك المدرسة الثانوية في سن السادسة عشر، وعمل بدلاً من ذلك كغاسل صحون وطاهي، يتجول في جميع أنحاء الولايات المتحدة.

بدأ اهتمام كريستوفر هيات بالعلوم الباطنية الغامضة في أوائل العشرينات من عمره. رغبته في مواصلة دراسته في السحر أسفرت عن مقابلة عزرايل ريغاردي (Israel Regardie) في ستوديو سيتي في العام 1970. عرّف ريغاردي هيات على العلاج الريكيان، والذي أصرّ على أن يتعلمه هيات قبل أي مساع سحرية أخرى. كما أصدر ريغاردي تعليماته إلى هيات في النظام السحري لمنظمة (Hermetic Order of the Golden Dawn). كان هيات عضواً من الدرجة التاسعة في النظام السحري لل (Order Ordo Templi Orientis)، وشارك مع دايفد شيروبيم (David Cherubim) في تأسيس مجموعة (the Thelemic Order of the Golden Dawn) في لوس أنجلوس.

تدرّب هيات (Hyatt) في علم النفس التجريبي والسريري ومارس مهنته كطبيب نفسي لعدة سنوات. حصل على درجة الماجستير في علم النفس التجريبي والتربية الطبية والاستشارة. كان عضواً في عيادة فرويد في جنوب كاليفورنيا. قضى ما يقرب من عام في دراسة التنويم المغناطيسي في معهد التنويم المغناطيسي في لوس أنجلوس ودرس أيضاً التنويم المغناطيسي في جامعة كاليفورنيا في إيرفين. امتلك هيات شهادة الدكتوراه في علم النفس السريري والسلوك البشري على حد سواء، وكان باحثاً ما بعد الدكتوراه في العدالة الجنائية. بعض أساليبه تمزج العلاج الطبيعي الرايشياني واليوغا التانترا.

توفي هيات بسبب السرطان في سكوتسديل، أريزونا في سن الرابعة والستين.

من أعماله:

- Undoing Yourself with Energized Meditation and Other Devices. (2010). New Falcon Publications; 5th revised edition.
- Pacts with the Devil: A Chronicle of Sex, Blasphemy & Liberation, with S. Jason Black. (2010). The Original Falcon Press.
- The Psychopath's Bible: For the Extreme Individual, edited by Nicholas Tharcher (2011). The Original Falcon Press; 2nd edition.

Urban Voodoo: A Beginners Guide to Afro-Caribbean •
 Magic, with S. Jason Black. (2011). New Falcon
 Publications; 1st edition.

الخطيئة الثامنة

فيما يلي تعريف الخطايا السبع المميتة وكيفية استغلالها ضد الخصوم حسب ما ذكره كريستوفر هيات في كتابه "مفكرة السيكوپاثي" (The Psychopath's Notebook) وذلك في الفصل الرابع منه تحت عنوان "النعم السبعة" (The Seven Blessings).

الغرور

يعتبر الغرور (Pride) الأكثر خطورة من بين الخطايا السبع المميتة، بل والمصدر الأساسي الذي ينبع منها باقى الخطايا. وهى الرغبة في أن يكون الشخص أكثر أهمية أو جاذبية من غيره، وعدم الاعتراف بالعمل الجيد للآخرين، والإفراط في حب الذات (وخصوصاً بشأن الذاتية في العلاقة السليمة مع الله). تعريف دانتي للغرور هو "حب الذات المنحرف المبني على الكراهية والازدراء للآخر". في المسرحية المعجزة لجاكوب بيدرمان في القرون الوسطى المسماة سينودوكسوس، تم تصوير الغرور على أنه هو الأكثر دموية في جميع الخطايا ويؤدي مباشرة إلى اللعن من الطبيب الباريسي الشهير. ربما أفضل مثال على ذلك، قصة إبليس والغرور ورغبته في المنافسة مع الله، وهو ما تسبب في سقوطه

من السماء، وتحولّه إلى الشيطان. قال دانتي في الكوميديا الإلهية، "التائبون أجبروا على المشي بألواح حجرية تُحمل على ظهورهم من أجل إجبارهم على الشعور بالتواضع".

يقول كريستوفر هيات في كتابه "مفكرة السيكوباتي": "أعطهم مجاملات. اجعلهم أكثر اعتماداً عليك. إن مساعدة الآخرين بإلحاق الأذى بأنفسهم بداعي الكبرياء أمر بسيط: ما عليك سوى مساعدتهم على الاستمتاع بغرورهم. جاملهم، إمدحهم، أكد لهم أنهم يتصرفون بتواضع لمصلحتهم الخاصة. ساعدهم على التباهي. عزز اعتقادهم الفطري أنهم معصومون من الدمار. اقترح عليهم أن يستغلوا المخاطر والفرص التي لديها عنصر خطر حقيقي.

الجشع

الجشع (Greed) (باللاتينية، avaritia) المعروف أيضاً باسم الطمع، مثل شهوة الشراهة، هي خطيئة الإفراط. ومع ذلك، الطمع (كما تراها الكنيسة) يطبق على اكتساب الثروة بشكل خاص. القديس توماس أكويناس كتب أن الطمع هو "خطيئة ضد الله، تماماً مثل كل خطايا البشر، مثلما يضحي الرجل بالأبدية لمصلحة الأمور المؤقتة". قال دانتي في ملحمة، المذنبين سيتم تقييدهم ووضع وجوههم على الأرض لأنها كانت تهتم أكثر بالأفكار الدنيوية. "الطمع" هو مصطلح شامل يمكنه وصف العديد من الأمثلة الأخرى للسلوك الجشع. ويشمل هذا الخيانة، وتعمد الخيانة، بالأخص لتحقيق مكاسب شخصية، على سبيل المثال عن طريق الرشوة،

وتخزين الموارد أو الأشياء، والسرقه والنهب، ولا سيما عن طريق العنف، والخداع، أو استغلال السلطة، هي كلها أعمال قد تكون مستوحاة من الجشع.

ينصح كريستوفر هيات بأنه يجب أن تعلّم الناس شراء أكثر مما يريدون أو يحتاجون. عزّز فكرة أنهم بحاجة لحماية كل ما يملكون. إشغلهم بفكرة أنه لا يمكن أبداً أن يكون لديهم ما يكفي من الأشياء وأنهم كلما امتلكوا أكثر كلما كانوا أكثر سعادة. بيّن لهم كم يملك جيرانهم وكم يجعلهم ذلك سعداء.

الشهوة

الشهوة أو الفسق (Lust)، وعادةً ما يُعتقد بأنه الإفراط في الأفكار أو الرغبات ذات الطبيعة الجسدية. كان معيار دانتي (Dante) في هذا الأمر هو الإفراط في حب الآخرين، والذي قد يقدم الحب والإخلاص للآخرين على الله ليحتل مرتبة ثانوية.

يرى كريستوفر هيات بأن الشهوة هي ضعف في جوهر النفس، وبأن الشهوة ليست كذلك متعة حقيقية، ولكن محاولة فاشلة للتخلص من الألم. الشهوة هي بسبب الحرمان والشعور بالذنب واحتقار الذات. السلوك الشهواني غالباً ما يكون مهيناً ومهيناً للإنسانية، وبالتالي شجّع الشهوة في الذين تريد أن تعاني. في أكثر الأحيان، تؤدي الأعمال الشهوانية إلى الشعور بالذنب والاستهانة بالنفس. من الحكمة تشجيع الشهوة لدى من ترغب في دفعه إلى ما بعد الحافة.

الحسد

الحسد (Envy) باللاتينية (Invidia) يمكن وصفها بنهم الرغبة. أولئك الذين يرتكبون خطيئة الحسد يشعرون بالاستياء عند رؤية ما يظنون أنهم يفتقدونه لدى الآخرين، ويتمنون زوال هذا الشيء من الآخرين حتى لا يتمتع به شخص آخر. دانتي قام بتعريف هذا كالأتي "حب الذات المنحرف الذي يصل لحرمان الآخرين من ما يمتلكون". قال دانتي في بورجاتوريو أن عقاب الحسود هو أن يتم غلق أعينهم بأسلاك مخيطة لأنها تمتعت برؤية الآخرين أذلة. أكويناس وصف الحسد بأنه "الحزن على سعادة الآخر".

في كتابه "مفكرة السيكوپاڤي" يشير هيات: "علم الناس أن الحسد هو الدافع الذي سيجلب الناس حيث يريدون الذهاب. دع الناس يعرفون مدى شعور الآخرين بالغيرة منهم، أبقهم في الشراء خشية أن يخسروا في السباق نحو السعادة. الناس يريدون إنفاق المال على الرغم من أنهم خائفون، ساعدهم على الشعور بالقوة والخلود. مكنهم من امتلاك الأشياء".

الشراهة

الشراهة (Gluttony) مشتقة من اللاتينية (Gula) وتعني أن تمتص أو تبتلع. النهم هو الإفراط في التساهل والإفراط في الاستهلاك من أي شيء إلى نقطة الإهدار. في الدين المسيحي تعتبر هذه خطيئة بسبب الإفراط في الرغبة في الطعام، أو حجب المحتاجين. وهناك ستة وسائل لارتكاب خطيئة النهم، وهي:

الأكل قبل الأوان، أكل الطعام المكلف، الإفراط في تناول الطعام، الأكل بشغف، الأكل بتلذذ، تناول الطعام بصورة همجية.

يذكر هيات في كتابه بأن الشراهة هي شكل مثالي لقتل النفس، تفتيت العقل وجعله ضعيفاً. ويقول: "حث أعدائك على الشراهة، ووفر لهم أفضل وأحدث السبل للإدمان. ساعدهم على إنفاق مواردهم على أشياء فارغة، أظهر آلامهم للآخرين. أما بالنسبة لنفسك، فتجنب الإفراط في القيام بكل شيء باستثناء تجميع الطاقة لتنفيذ خططك الخاصة ولكي تعيش حياتك الخاصة. الناس يعانون من الخدر، ساعدهم على أن يصبحوا خدرين. ساعدهم على شراء أكبر السيارات والمنازل. إجعلهم يعتمدون على الأجهزة الخارجية، وأكد لهم بأن الوضع يتطلب ذلك".

الغضب

الغضب (Anger) باللاتينية (Ira) المعروف أيضاً باسم الثورة أو "الحنق"، يمكن وصفها بأنها مشاعر غير عادية وغير منضبطة للكراهية والغضب. قد تظهر هذه المشاعر بسبب إنكار الحقيقة، سواء للآخرين أو في شكل إنكار الأمر للذات، ونفاذ الصبر مع الإجراءات القانونية، والرغبة في الانتقام خارج النظام القضائي وعموماً الرغبة في الشر أو إيذاء الآخرين. تجاوزات الانتقام هي من أخطر علامات الغضب والتي تؤدي إلى القتل، والاعتداء، وفي الحالات القصوى إلى الإبادة الجماعية. الغضب هو الخطيئة الوحيدة التي لا ترتبط بالضرورة مع الأنانية والمصالح الذاتية (وإن كان يمكن للمرء الغاضب أن تكون دوافعه بالطبع لأسباب أنانية، مثل الغيرة، وتتصل اتصالاً وثيقاً بخطيئة الحسد). دانتي وصف الانتقام

على انه "حب العدالة المنحرف المبني على الانتقام، وعلى الضغينة". في شكلها الأصلي، خطيئة الغضب تشمل أيضا الغضب داخليا بدلاً من خارجياً. ومن ثم الانتحار كان يعتبر نهاية المطاف، وإن كانت مأساوية، وأنه تعبير عن الغضب الموجّه للداخل، وهو الرفض النهائي لهداية الله.

في كتابه "مفكرة السيكوياثي" يقول كريستوفر هيات "ساعد الآخرين على الغضب، خاصة مع أنفسهم وحياتهم، ساعد الناس على التمسك بالاستياء وعلمهم طرق غير فعالة للتصرف بداعي الكراهية، فهذا سيؤدي إلى كل من الاضطرابات العقلية والجسدية. علمهم إلقاء اللوم على الجميع إلا أنفسهم لحياتهم الفارغة والبائسة. وهذا يجعلهم أكثر عجزاً مما هم عليه. علمهم كيف يرتمون لنوبات الغضب، وساعدهم على أن يشعروا بالعار والذنب. هذا يجعلهم أسهل في الاستغلال والتلاعب".

الكسل

ينتج الكسل تدريجياً عن النتائج المترتبة على الملل، وليس السبب، وهكذا، بحلول القرن السابع عشر، تمّ الانتهاء إلى أن الخطيئة المميتة هي تلك التي تنطوي على عدم الاستفادة من المواهب الخاصة للشخص. ومن الناحية العملية، انتهت لتكون أقرب إلى الكسل (Sloth) أو باللاتينية (Socordia) من الملل. حتى خلال الوقت الذي عاش به دانتي كانت هناك علامات على حدوث هذا التغيير في بورجاتوريو التي صورت التكفير عن الملل بالعمل بصورة مستمرة والعدو بأعلى سرعة.

الرأي الحديث يذهب إلى أبعد من ذلك، فيما يتعلق بالكسل واللامبالاة باعتبارها هي الخطيئة في حد ذاتها. وبما أن هذا يتناقض مع وجود المزيد من الفشل المتعمد، على سبيل المثال، في ما يتعلق بحب الله وأعماله، الكسل غالباً ما ينظر إليه على أنه أقل خطورة من غيرها من الكبائر، فهي خطيئة الامتناع عن التصرف.

يقول كريستوفر هيات بأن الكسل ليس أكثر من عمل غير فعال. بغض النظر عن الجهد الذي يبذلوه، فهم كسالى. عقولهم مسدودة بالبديهيّات والمعتقدات. علمهم كيفية العمل بجدّ من خلال عمل المزيد من الشيء نفسه. ضاعف جهودهم المضللة تجاه الكسل الحقيقي، علمهم أن يتمنوا فقط. عزز العادات التي لا تعمل. بين لهم كيف جداولهم وروتينهم هي علامات التزامهم الحقيقي للنجاح والسعادة. قدّم لهم خطط جاهزة مسبقاً سترهقهم لاحقاً. أطلب منهم شراء كل شيء يجعل الحياة أسهل لهم، ولكن على وجه اليقين لا تدعهم يفكرون، وإلا سوف يمنعهم هذا من إنفاق المال على شراء الأجهزة الذكية.



نظرية الوجه الغليظ والقلب الأسود

بقلم: لمى فياض

9 شباط 2018، صيدا، لبنان

النظرية الغليظة السوداء (Thick Black Theory) هي أطروحة فلسفية كتبها "لي تشونغ وو في" (Li Zhong Wu) (1879-1943) وهو سياسي ولد في نهاية عهد أسرة تشينغ. وقد نُشرت الأطروحة في الصين في عام 1911، وهو عام ثورة شينهاي، عندما أُسقطت أسرة تشينغ. تصف الأطروحة نهجاً في ممارسة السلطة السياسية التي تقوم على القسوة والنفاق. كان "لي تشونغ وو في" عالماً في المؤامرات السياسية. وقد كتب: "عندما تخفي إرادتك عن الآخرين، هذا هو الغليظ، وعندما تفرض إرادتك على الآخرين، هذا هو الأسود (المظلم)". وفقاً لنظرية تشين-نينغ تشو (Chin-Ning Chu)، فإن "النظرية السوداء الغليظة" تصف القساوة والنفاق. يعني أن الرجال يستخدمون للحصول على السلطة: "وجوه سميكة" (لأحياء)، و"قلب أسود" (قساوة).

في كتابها "الوجه الغليظ، القلب الأسود"، (Thick Face, Black Heart) وضعت تشين-نينغ تشو عام 1992 هذه المبادئ للعالم الحديث. وتشين-نينغ تشو (1947- 10 ديسمبر 2009) كانت مستشارة تجارية أمريكية صينية، ومؤلفة كتب في إدارة الأعمال الأكثر مبيعاً في آسيا والمحيط الهادئ. توفيت السيدة تشن نينغ تشو، محاضرة ومؤلفة الكتب الأكثر مبيعاً في العالم، ك "لعبة

العقل الآسيوية"، "الوجه السميك، القلب الأسود"، و "فن الحرب للنساء" بسبب السرطان في 10 ديسمبر 2009 في تايوان.

وهكذا فإن ثلاثية "الوجه الغليظ، القلب الأسود" (Thick Face, Black Heart) هي ترجمات وتكييفات حديثة للكتاب الأصلي "النظرية السوداء الغليظة" (Thick Black Theory). وهذه الثلاثية هي:

1. "Thick Face Black Heart: Thriving, Winning and Succeeding in Life's Every Endeavor" Amc Pub, (July 1992), 380 pages
2. *Thick Face, Black Heart: The Warrior Philosophy for Conquering the Challenges of Business and Life* Business Plus (October 1, 1994), 384 pages
3. *Thick Face, Black Heart: The Asian Path to Thriving, Winning and Succeeding* Nicholas Brealey Publishing (April 30, 1995), 380 pages

إن وجود وجه غليظ يعني إخفاء أفكارك وقصداك عن الشخص الآخر. قم بإدارة معلوماتك، اكنز ما قد يكون مفيداً وإكشف فقط ما هو ضرورياً. استخدم مبادئ مثل الإلهاء والخداع لمنع الآخرين من تخمين ما المعرفة التي تمتلكها وما قد يكون قصداك.

تدعو تشو (1995) الوجه الغليظ بـ "الدرع"، واصفةً إياه بأنه دفاع ضد الهجمات. عندما يمكنك تجاهل بهدوء النقد والكلمات القاسية دون أن تصبح عاطفياً، فإنك سوف تكون قادراً على تحقيق أكثر من ذلك بكثير.

إن وجود قلب أسود يعني وجود العزم والقسوة اللازمين لاتخاذ القرارات لإنجاز هذه المهمة، حتى إذا كان الآخرون يعانون نتيجة لذلك. والمدى الذي ينبغي أن تكون فيه الأعمال التجارية رحيمة هو موضوع صعب. في نواح كثيرة، قد تنجح الأعمال التي بنيت على النزاهة والثقة، ولكن في الأوقات الصعبة قد يكون تحدياً صعباً. حتى أفضل الشركات يجب أن تتفاوض للحصول على صفقات جيدة من مورديها ويجب أن تُقيل الموظفين إذا لم يكن لديها الإيرادات للدفع لهم.

وفيما يلي تلخيص بعض النقاط المهمة في كتاب "الوجه الغليظ، القلب الأسود":

- "الوجه الغليظ، القلب الأسود" هو القانون السري للطبيعة الذي يحكم السلوك الناجح في كل جانب من جوانب حياة المرء.
- في كثير من الأحيان، فهم كيفية التغلب على الألم، والشك، والفشل هو جانب مهم من لعبة الفوز في الحياة.
- لا تُصنع الشخصية من أشعة الشمس والورود. بل هي مثل الفولاذ، تُصقل في النار، بين المطرقة والسندان.
- الحياة الناجحة هي التي تُعاش من خلال التفاهم ومواصلة مسار واحد، وليس من خلال مطاردة أحلام الآخرين.
- "الوجه الغليظ، القلب الأسود" هو ليس عن القسوة، ولكن سوف تتعلم أنه من خلال تكييف واعتماد قساوة غير تدميرية، سوف تكسب أنت الحرية في الأفعال اللازمة لتحقيق الفعالية في تنفيذ مهمة حياتك.

- الوجه الغليظ هو الدرع لحماية نفسك من الانتقادات والآراء السلبية للآخرين.
- الشخص ذو الوجه الغليظ لديه القدرة على وضع الشك الذاتي جانباً، فيرفض قبول القيود التي يحاول الآخرون فرضها عليه؛ والأهم من ذلك أنه لا يقبل أي من القيود التي نفرضها على أنفسنا. في عينيهِ، هو مثالي.
- القلب الأسود هو الرمح للقيام بمعركة مع الآخرين ومع نفسك.
- القلب الأسود هو قاسي لا يرحم ولكن ليس شريراً بالضرورة.
- الشخص الأسود القلب هو متعالي عن التعاطف. وهو يركز اهتمامه على الأهداف ويتجاهل التكلفة. الشخص الأسود القلب لديه الشجاعة للفشل.
- يجب على معتق نهج "الوجه الغليظ والقلب الأسود" أن يمارس قدرته على تجاهل النقد والسخرية والتسلل من الآخرين، وفي الوقت نفسه القيام بواجباته كما يراها مناسبة.
- "الوجه الغليظ والقلب الأسود" عند أفضع مستوياته لا يملك النوايا الأخلاقية. هو يتعامل فقط مع كيفية الحصول على ما يريد. الوجه الغليظ عند هذا المستوى، هو عديم الضمير تماماً. القلب الأسود لا يرحم على الإطلاق.
- هو يملك الشجاعة للقتال على الرغم من الخوف. ليكون قادراً على فصل نفسه من العواطف المرتبطة بالهزيمة بحيث لا تحبطه الهزيمة.
- عندما يتصرف المرء في انسجام مع الإرادة العالمية، تتماشى أفعال المرء مع خير الجميع ومصلحة الجميع. أنت لست ذاتي المصلحة ولا حريص جداً على الإرضاء، ولا تسعى للحصول على القبول. في الغزو، أنت لا ترحم. في الفعل وعدم الفعل، أنت لا تتغير. أنت ممارس حقيقي لنهج "الوجه الغليظ، القلب الأسود".
- إفهم نفسك. من أجل تحرير نفسك من هيمنة المعايير التعسفية واكتشاف المعايير الحقيقية التي يجب أن تتصرف على أساسها، تحتاج إلى العثور على الشجاعة للقيام بما يتوجب عليك دون النظر إلى ما قد يفكر فيه الآخرون.

- المراقبة الذاتية ضرورية للنمو الذاتي. يجب عليك أولاً فهم دوافع أفعالك من أجل فهم الآخرين.
- المعرفة الذاتية هي دليل أكثر موثوقية للسلوك من الالتزام بالمعايير المفروضة بشكل تعسفي.
- إكسر عبودية الخوف من النجاح والخوف من الفشل. النجاح يعني التغيير والمخاطرة الفشل. يتطلب النجاح أيضاً الشجاعة للمخاطرة بالرفض. إن الفكر المستقل، والأفكار والمسااعي الجديدة، التي تتجاوز المقياس المتعارف عليه، يتم الترحيب بها بالرفض، بدءاً من التشكك والسخرية إلى الغضب العنيف. إن المثابرة في أي شيء استثنائي يتطلب قوة داخلية وقناعة لا تتزعزع بأنك على حق.
- واجه الخوف. الخوف هو لروح الإنسان كقطرة من السم لينبوع الماء. على الرغم من خوفك، إفعل ما يتوجب عليك القيام به.
- إحصل على الشجاعة للإيمان بنفسك.
- وفقاً لحياتك، فإن واجباتك قد وُصِفَت لك. اتبعها ورغباتك سوف تتحقق بشكل طبيعي.
- العديد من المعلمين يعظون بأن عليك أن تفعل ما تحب، ثم سوف تكون جيداً في عملك. هذه ليست سوى جزء من القصة. معظم الناس لم تصل إلى حالة واضحة من معرفة بالضبط ما يحبون القيام به وما هم جيدون فيه. هؤلاء الناس بحاجة للذهاب في سعي لاكتشاف أنفسهم.
- لا تحاول تغيير رأيك حول نفسك. من خلال تجاهل صوتك الداخلي من الحكم الذاتي، تكون قادراً على تحرير نفسك من المصيدة.
- ليس من السوء كسر القواعد التي وضعتها بنفسك. بما أنك أنت من وضع القواعد، يمكنك أيضاً إلغاؤها أو وضع قواعد أخرى في اليوم التالي.

- القافز عالياً يحتاج إلى ثني ركبتيه وخفض جسده قبل أن يقوم بهذاه القفزة العالية. مثل القافز العالي، بعض الناس بحاجة إلى ثني ركبها والانخفاض من أجل القفز عالياً في لعبة الحياة.
- الشيء المهم هو أن تحب سلبياتك، وليس الحكم عليها، وتعلم استخدامها للارتقاء بنفسك.
- الشر في كل السلبيات ليس المشاعر والأفكار نفسها، ولكن في الأحكام التي تأتي في شكل مفرغ من الشعور بالذنب والعار واللوم الذاتي.
- إجمع كل ما تملكه من السلبية، دون نية لتصحيحها ودون الحكم عليها. أثناء العيش والعمل مع سلبياتك، إعلم أن هذه الصفات هي ما يجعلك فريداً. كن سلبياً بشكل إيجابي.
- لا تركز اهتمامك على سلبياتك ولكن على أحلامك، ولا تترك شعلة الأمل. قد يكون أملك غير واقعي وغير عقلاني، ولكن إبق متأملاً. إجعل الآمال والأحلام زورقك في الحياة، يقودك إلى الأمام.
- ما يجعل المرء عظيماً حقاً هو معرفة كيفية معاناة ما لا يُطاق وكيفية تحمّل ما لا يمكن تحمّله. الجميع يعرف كيف يزدهر في الأوقات الجيدة. إنها الأوقات العصيبة التي تفصل الشخص الذي لديه جوهراً عن الشخص الذي يمتلك الصورة فقط.
- من خلال التجارب والمحن، يتعلّم المرء تحمّل المعاناة. وهكذا تنتصر الروح البشرية على نفسها.
- إن نهج "الوجه الغليظ، القلب الأسود" هو الأساس الذي يدعمك في تحمّل الإذلال من الهزيمة والنقد، إلى الترفّع فوقها، والتجرؤ على فعل ما هو مناسباً في تحقيق مصيرك.
- الكلمة الصينية للأزمة تتم من خلال الجمع بين كلمتين: الأزمة والفرص. من خلال مراقبة الحياة، أدرك الرجال الحكماء الصينيون القدماء أن الطبيعة

الحقيقية للأزمة هي فرصة مقنّعة. وهذا يشبه المفهوم الغربي "عندما يغلق الله باباً، يفتح نافذة".

- دون القوة لتحمل الأزمة، لن يرى المرء الفرصة في داخله. ومن خلال عملية التحمل، هذه الفرصة تكشف عن نفسها.
- إنها حقيقة من حقائق الحياة أنك مهما كنت قوياً أو صارماً، سيكون هناك دائماً شخص أقوى وأكثر صرامة منك. من المهم أن تزرع في نفسك القدرة على معرفة متى يجب أن تقاتل مرة أخرى ومتى يجب أن تخضع. والأهم من ذلك هو تطوير قوة تحمل فترة الخضوع. عندما يتعلق الأمر بتحقيق أهدافك، يمكن أن يكون الإذعان أحياناً أكثر فعالية من القتال.
- إذا كنت لا تدافع عن ما هو حق لك، لا أحد آخر سوف يفعل. حتى عندما تقف من أجل حقوقك، فإن كثيرين سيحاولون تخويفك.
- البشر يزدهرون على المنافسة، وحكم المنافسة هو أن الفائز يأخذ كل شيء، والقوي ينجو ويبقى.
- عندما يمكنك الفوز في معركة عن طريق المناورة بشكل غير مباشر، لماذا تذهب للهجوم المباشر؟
- السرّ ليس بإقناع الجميع بالإتفاق معك. بدلاً من ذلك، هو أن تفهم كيف تجعل العالم يستقطب مفهومه عنك، وتتعلم كيفية استخدام هذه القوة لصالحك.
- في عالمنا، إذا أرادت دولة السلام، يجب أن تسلّح نفسها. وبدون الدفاع الكافي عن النفس، فإن السلام ليس سوى حلم لا يمكن تحقيقه.
- ينظر الإنسان إلى واقعه وفقاً لمفاهيمه الفردية. الواقع لا يتغير، ولكن التصوّر يتبدّل.



جوتشي والإعتماد على الذات

بقلم: لمى فياض

9 نيسان 2018

جوتشي (Juche) - الإعتماد على الذات

إن فكرة زوتشييه (الزوتشية) (جوتشييه) (جوتشي) (زوتشي) (Juche) هي العقيدة الرسمية لكوريا الشمالية، حيث بدأت بالظهور تدريجياً منذ العام 1965، كمذهب أيديولوجي منظم تحت الضغوط السياسية للانشقاق الصيني السوفييتي في الستينات. المبدأ الرئيسي فيها هو أن "الإنسان هو سيد كل شيء ومقرّر كل شيء"، وأن "الإنسان هو سيد الأشياء المحيطة به وعليه التوصل لقراراته الخاصة" وأن "جماهير الشعب هم سادة الثورة". وهي تُترجم أيضاً إلى "الموقف المستقل" و"روح الاعتماد على الذات".

طبقاً لكيم جونج إيل (Kim Jong Il) (16 شباط 1941 - 17 كانون الأول 2011) رئيس كوريا الشمالية منذ عام 1994 حتى وفاته، كما شغل منصب مستشاري لجنة الدفاع القومي، والقائد الأعلى لجيش كوريا الشعبي، والسكرتير العام لحزب العمال الكوري (الحزب الحاكم منذ 1948) وتولى الحكم خلفاً لوالده كيم إل سونغ (Kim Il-sung)، مؤسس كوريا الشمالية، الذي توفي في العام 1994، فإن تطبيق فكرة زوتشييه أو جوتشي (Juche) يستند على ما يلي: يجب أن يكون عند الجماهير استقلال في الفكر والسياسة، اكتفاء ذاتي في الاقتصاد،

والاعتماد الذاتي في الدفاع. و يجب أن تعكس السياسة إرادة وتطلعات الجماهير وتستخدمهم بالكامل في الثورة والبناء. إن طريقة الثورة والبناء يجب أن تكون متناسبة مع حالة البلاد. إن العمل الأكثر أهمية للثورة والبناء يصبّان في التعبئة الفكرية للجماهير كشيوعيين وتعبئتهم من أجل العمل البناء. تتطلب نظرية جوتشي الولاء المطلق أيضاً للحزب والزعيم.

في كوريا الشمالية، كانت أول التطبيقات لفكرة جوتشي هي الخطة الخمسية (1956 - 1961)، والتي عُرفت بحركة تشو ليما، وقد تضمنت هذه الخطة الخمسية التنمية الاقتصادية السريعة في كوريا الشمالية، وتشجيع الصناعة الثقيلة، لضمان الاستقلال السياسي عن الاتحاد السوفييتي ونظام ماو تسي تونج في الصين. دمجت حركة تشو ليما بين الخطة الخمسية السوفييتية والماوية، حيث اعتمدت على التخطيط الرسمي المركزي وتسريع النمو الاقتصادي نحو الأمام. نجحت كوريا الشمالية في تفادي المصاعب التي تواجه تسريع النمو نحو الأمام. على الرغم من تطلعاتها للإكتفاء الذاتي، فقد اعتمدت كوريا الشمالية على المساعدة الاقتصادية من البلدان الأخرى.

وقد كتبت رانيا محمد طاهر في كتابها "السلح النووى بين مبادئ الشرعية الدولية وحتميات القوة"، الصادر عن المكتب العربي للمعارف عام 2014، بأن كريستوفر سننتر يرى في كتابه "دراسة مسيحية لدين كوريا الشمالية" أن جوتشي والتي تعني حرفياً "الإعتماد على الذات" لا تُعدُّ النموذج الكوري الشمالي للماركسية الإلحادية فحسب، بل إنها إلى حدّ كبير ديانة متطورة جداً، وهي تُعدُّ ثامن أكبر ديانة في العالم من حيث عدد أتباعها. كما تشير رانيا محمد طاهر بأن مذهب جوتشي يجسّد الفكر السياسي الكوري الشمالي الرسمي، فهو يبرّر من ناحية نظرية حكم

الفرد الواحد في عهد كيم إيل سونغ. كما يُعدُّ مرجعاً في "الفكر الأحادي المتسق"، والوسيلة المثلى لتحقيق الوحدة السياسية والفكرية في المجتمع الكوري الشمالي. وقد تمّ بلورة فكر الإعتماد على النفس (Self-Reliance) (جوتشي) خلال المؤتمر العام لحزب العمال سنة 1970 ليصبح الفكر السياسي الرسمي له. ومنذ ذلك الحين وفي عام 1974 أصبح إسم كيم إيل سونغ مرادفاً لجوتشي كنظام ونظرية ومنهج ثوري. وفي عام 1982، تمّ تقديم المزيد من الشرح والتفسير لفكر جوتشي وذلك في المجالات الاقتصادية والسياسية والعسكرية لتكون بمثابة المبادئ الحاكمة في كوريا الشمالية. وبناءً على ما سبق، يمكن القول بأن كلاً من عقيدة جوتشي وشعار العسكرية أولاً كان وراء إصرار كوريا الشمالية على حياة السلاح النووي حفاظاً على النظام الحاكم وحمايته من الإنهيار، ومن ثم إعطاء الجيش ومتطلباته الأولوية المطلقة، إنطلاقاً من قناعة مفادها أن أي تدهور في أي من المجالات الأخرى يمكن تعويضه ومعالجته، على عكس الجيش الذي يعني ضعفه وتراجعته انهيار قوة الردع ومن ثم انهيار الدولة ذاتها.

وقد أُقيم برج جوتشي (Juche Tower) من أجل تخليد فكر جوتشي وهو معلم تذكاري مُقام عند نهر تايدونغ في مدينة بيونغيانغ عاصمة كوريا الشمالية، وقد كُشِفَ عنه في سنة 1982 في عيد ميلاد "كيم إل سونغ" السبعين. يُنسب تصميم البرج إلى "كيم جونغ إيل". يصل ارتفاع البرج إلى مئة وخمسين متراً وفي أعلاه توجد شعلة ذهبية تُنير ليلاً وارتفاعها عشرون متراً فيصل الارتفاع الإجمالي للمعلم مئة وسبعين متراً. يحتوي البرج على 25,550 قالباً من الغرانيت تمثل عدد الأيام التي عاشها "كيم إل سونغ" قبل الكشف عن البرج، والبرج أيضاً مقسم إلى 70 لوحاً من الغرانيت تمثل عدد سنوات "كيم إل سونغ" عند الكشف عن البرج. في أسفل البرج يوجد تمثال لثلاثة أشخاص يُظهر عاملاً يرفع مطرقة، ومزارعة ترفع

منجلاً، ومفكراً يرفع فرشاة كتابة، وكلهم في نفس الحجم. يمثل هذا التمثال وحدة الشعب الكوري الشمالي في دعمه لحزب العمال الحاكم.

يتعرض فكر جوتشي للكثير من الإنتقادات إذ على الرغم من تطلعاتها للاكتفاء الذاتي، فإن كوريا الشمالية اعتمدت على المساعدة الاقتصادية من البلدان الأخرى. وقد استلمت أغلب مساعداتها من الاتحاد السوفييتي حتى انهياره العام 1991. بعد الحرب الكورية اعتمدت كوريا الشمالية على المساعدات والقروض الاقتصادية من البلدان الاشتراكية بين العام 1953 و 1963 واعتمدت إلى حد كبير على المساعدة الصناعية السوفييتية من 1953 حتى 1976. بعد سقوط الاتحاد السوفييتي، دخل الاقتصاد الكوري الشمالي في أزمة حادة، تسببت في عجز في البنى التحتية ما أدى إلى المجاعة الجماعية لمنتصف التسعينات. بعد عدة سنوات من المجاعة وافقت جمهورية الصين الشعبية على أن تكون البديل للإتحاد السوفييتي كممول رئيسي للمساعدات، بتمويل 400 مليون دولار سنوياً من المساعدات الإنسانية. منذ العام 2007، استلمت كوريا الشمالية تقديرات كبيرة أيضاً من زيت الوقود الثقيل والمعونة التقنية. (المصدر: ويكيبيديا)

على الرغم من جميع الإنتقادات التي تُوجّه إلى جوتشي وبالرغم من النتائج السلبية التي تعيشها كوريا الشمالية نتيجة لتطبيقها المنتقص والناقص لمفهوم جوتشي، فإن هذا الأمر لا يمنع من إلقاء الضوء على فكرة جوتشي ومحاولة استخلاص النقاط الإيجابية منها من حيث الإعتماد على الذات والتطلع نحو الإكتفاء الذاتي وتطبيقها على صعيد الفرد في حياته اليومية وعلى صعيد المؤسسات.

الإعتماد على الذات ورالف والدو إمرسون

الاعتماد على الذات هو عقلية، نهج للحياة يمكن اعتماده يومياً وفي كل لحظة وفي كل مكان. الاعتماد على الذات يعني عيش حياة يتخذ فيها الإنسان القرارات

والآراء بالتوافق مع تجربت الخاصة. فهو يثق بنفسه وهو صادق مع نفسه. هذا لا يعني العيش في فراغ وعزلة عن الآخرين، بل يعني فقط أنه مدرك لعلاقته بالعالم وغيره من الناس. إذ لا يوجد رجل عصامي بحث، بل إننا نستفيد كل يوم من آلاف السنين من الإبداع البشري الجماعي. ولا يمكن للإنسان أن ينجز كل شيء وأي شيء بمفرده بل هو في حاجة للآخرين. ولكن في المقابل فإن الاعتماد على الذات يعني أن لا يرفض الفرد النصيحة أو المساعدة الخارجية بشكل مباشر، ولكنه يثق في نفسه بما فيه الكفاية لفحص المشورة التي حصل عليها، بحيث لا يسمح للآخرين بالتأثير عليه وإبعاده عن مساره الذي حدده بنفسه من أجل تنفيذ روزناماتهم الخاصة. الاعتماد على الذات لا يعني بالضرورة رفض جميع العادات والقيم المحددة، بل يعني فقط إتباع مع ما يصب في صالحنا. هذا هو النوع من الاعتماد على الذات الذي كتب عنه رالف والدو إمرسون في عمله الأدبي "الاعتماد على الذات". لم يكن الأمر متعلقًا بالانعزال والانسحاب من العالم والهروب من المجتمع بل بالحفاظ على السيادة على الذات في عالم متحضر مترابط.

وإذ يقول إمرسون في مقاله "الاعتماد على الذات" (Self-Reliance): "إن العبقرية أن هي أن تعتمد على أفكارك أنت، وأن تعتقد أن ما تعتبره صادقاً في قلبك هو صادق لكل الناس. انطق بما لديك من قناعة كامنة وستكون هذه القناعة معقولة لجميع العالم... لابد للإنسان أن يتعلم كيف يكتشف بريق ذلك النور الذي يومض في داخله، أكثر من مراقبته ما لدى الشعراء والحكماء من بهاء وبريق... إن ما يكمن في الداخل لا يعجز أبداً عن إيجاد طريقه إلى الخارج... إن القدرات التي تكمن في صلب هذا الإنسان، قدرات جديدة على الطبيعة، لا يعرف ماهيتها إنسان آخر غيره، بيد أنه لن يعرف ماهية هذه القدرات ولا الذي يستطيع أن يصنعه بها، إلا بعد التجربة.... ثق بنفسك: فكل قلب يخفق حباً بالرباط الحديدي للثقة، وإرض بما تنعمه عليك القدرة الإلهية من موقع، وما يتحقق لك من مجتمع معاصريك، ومن تعاقب الأحداث... من يريد أن يوقظ إنسانيته الكاملة عليه أن يصبح منشقاً. ولا ينبغي لمن يسعى إلى جمع ثمر النخيل الخالد أن يتعرقل في

مسعاه بما يسمّى خيراً، بل عليه أن يستكشف إن كان ذلك خيراً حقّ. في النهاية لا شيء مقدّس سوى استقامة فكرك ونزاهته. حرّر نفسك لأجل نفسك، وستحظى بتأييد الجميع... لابدّ لاهتمامي أن ينصبّ في ما ينبغي عليّ شخصياً القيام به وانتهاجه، لا في ما يفكر به الآخرون. هذه القاعدة، سواء في الحياة الواقعية أو الفكرية، الحدّ الفاصل بين العظمة والوضاعة ... الخ"

ورالف والدو إمرسون (1803-1882) (Ralph Waldo Emerson) أديب وفيلسوف وشاعر أميركي. كان أحد أبرز أعلام الفلسفة المتعالية (Transcendentalism) في أوائل القرن التاسع عشر. وكان من دعاة الفردانية (Individualism). والفلسفة المتعالية قامت على الاعتقاد بأن المعرفة ليست محصورة في الخبرة والملاحظة، ولا هي مشتقة منهما وحدهما. وقد عارضت بهذا الفلسفة التجريبية التي تنصّ على أن المعرفة تنبثق من الخبرة. ومما نصت عليه هذه الفلسفة أن حل المشكلات الإنسانية يكمن في التطور الحر لعواطف الفرد. وطبقاً للفلسفة المتعالية فإن الحقيقة تكمن في عالم الروح فقط، فما يلاحظه المرء في عالم الطبيعة ما هو إلا ظواهر أو انعكاسات ثنائية لعالم الروح. أما الفردانية فتدعو إلى ممارسة أهداف الفرد ورغباته لتكون قيمه مستقلة ومعتمداً على نفسه. تعتبر الفردانية إن الدفاع عن مصالح الفرد مسألة جذرية يجب أن تتحقق فوق اعتبارات الدولة والجماعات، في حين يعارضون أي تدخل خارجي على مصلحة الفرد من قبل المجتمع أو المؤسسات مثل الحكومة. ترتبط الفردية بالفن، والبهيمية وأنماط الحياة، حيث يوجد ميل نحو الإبداع والتجريب خلافاً للعادات والتقاليد، والأعراف والسلوكيات السائدة، وذلك ينطبق أيضاً على مواقف الفلسفة الإنسانية والأخلاقيات.

الإعتماد على الذات وروبرت غرين

أما بالنسبة للكاتب روبرت غرين (Robert Greene)، فإن الإعتماد على الذات (Self-Reliance) هو المحور الرئيسي لكتبه الخمسة، فحسب غرين، فإن النجاح لا يمكن تحقيقه في أي مجال إلا بالإعتماد على الذات لإعادة خلق الذات من جديد وتبني عقلية جديدة لفهم الذات والعالم من حولها. وكتبه الخمسة تضيح بأمثال من التاريخ عن شخصيات اعتمدت على ذاتها من أجل تحقيق النجاح والوصول إلى الأهداف وبلوغ الإتقان. إذ يدعو روبرت غرين إلى إعادة خلق الذات باستمرار ويركز على السيطرة على العقل فيقول: "اعتمد على ذراعيك، لا على الثروة ولا الحلفاء ولا التكنولوجيا. أن تكون غير قابل للغزو يكمن في داخلك. سلّح عقلك بفن الحرب وبلاستراتيجيات المتفوقة." ويدعو غرين الفرد إلى أن يخوض حرباً مع نفسه في مواجهة ضعفه وعواطفه وافتقاره إلى الوضوح في رؤية الأشياء حتى النهاية، وأن يعتبر ردود أفعاله العاطفية كنوع من المرض الذي يجدر به أن يشفى منه. كما يقول: "كن قاسياً على نفسك، لا تكرر المناهج المستنفدة نفسها. وشنّ حرب عصابات على عقلك، من دون أن تسمح بخطوط دفاع ثابتة، أو قلاع مكشوفة. اجعل كل شيء سائلاً ومتحركاً. وأعلن الحرب على الأصوات التقليدية التي تتردد في عقلك. أبق عقلك في حراك دائم." فالاعتماد على الذات عند روبرت غرين يرتكز بالأساس على الاعتماد الفكري على الذات وبتمارين العقل باستمرار، إذ يقول غرين: "اعتمد على نفسك. ولكي لا تعود معتمداً على الآخرين (الخبراء) عليك أن توسّع مهاراتك، وأن تشعر بمزيد من الثقة بآرائك. ازرع الحضور العقلي في رأسك كحالة يومية. ما أن يصبح الحضور العقلي عادة لديك، فلن يهجرِكَ ابداً. عوّد عقلك على اتخاذ قرارات سريعة جداً. وهكذا فإن الاستراتيجية الأساسية يجب أن تنبع منك ومنك وحدك. في الوقت نفسه أخف آثارك. اعمل في الكواليس.

ولا تثق إلا برؤيتك الخاصة. وإن الطريقة الوحيدة للبقاء على قيد الحياة هي الاعتراف بأنك بمفردك، وبتعلم كيفية اتخاذ القرارات الخاصة بك، والثقة في حكمك. لا تسأل عن ما تحتاجه ولكن خذ. إعتد فقط على حنكتك. والطريقة الوحيدة للحصول على الاعتماد على الذات أو أي قوة هي من خلال الجهد الكبير والممارسة. بالمقابل عليك أن تراهن على نفسك: في حين يتراجع الآخرون وينكمشون، يجب أن تفكر أنت في اتخاذ المخاطر، ومحاولة أشياء جديدة، والنظر إلى المستقبل الذي سيخرج من الأزمة الحالية. يجب أن تكون دائماً على استعداد للرهان على نفسك، على مستقبلك، من خلال سلوك الاتجاه الذي يبدو أن الآخرين يخشونه. فهذا يعني أنك تعتقد أنه إذا فشلت، فلديك الموارد الداخلية للتعافي. من خلال جعل نفسك تشعر بضرورة أن تكون خلاقاً، سوف يرتقي عقلك هذا القرار."

ولكن في نفس الوقت فإن الاعتماد على الذات ليس مطلقاً لدى غرين، ففي جميع المجالات سواء في السعي نحو السلطة أو في قتال الأعداء ومحاربة الخصوم أو في اغواء الآخرين أو في السعي نحو الإتقان وتحقيق الذات، فإن الفرد يحتاج إلى الآخرين، فالعزلة لدى روبرت غرين خطيرة جداً. إذ لا شيء في الحياة يحدث بالانعزال، كل شيء مترابط ببعضه وله سياق أوسع، هذا السياق يتضمن الأشخاص خارج دائرتك المباشرة الذين تؤثر بهم، تصرفاتك، الجمهور الأوسع، والعالم بأسره، يتضمن أيضاً السياسة، والثقافة والميديا، والطريقة التي يراك بها الجمهور العام. وبالتالي يركز روبرت غرين على استعمال حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني، وعلى إيجاد الحلفاء وصناعة التحالفات. ويقول: "إجمع فريق من المهارات يشاركك أهدافك وقيمك. وإصنع شبكة من الجواسيس. ولكن من المهم أن تكون واضحاً حياً ما تريده قبل أن تصدر أوامرك. اخلق شبكة

متنقلة من الحلفاء جاعلاً الآخرين يعوضون عن النواقص التي لديك. يكمن هذا الفن في اختيار الحلفاء الذين يناسبون احتياجاتك الراهنة ويملأون ثغراتك. قدّم لهم الهدايا واعرض عليهم الصداقة، وساعدهم في وقت الحاجة. إن التحالفات التي تستطيع الاستفادة منها إلى أقصى حد هي تلك القائمة على المصلحة المتبادلة. تواصل مع الناس صعوداً وهبوطاً في السلسلة. فأنت ترغب في توسيع وصولك إلى أفكار مختلفة. إفرض على نفسك الذهاب إلى الأحداث والأماكن التي هي خارج دائرتك المعتادة."

وهكذا يمكننا الاستنتاج أهمية الاعتماد على الذات في تشكيل المستقبل وفي تشكيل رؤيتنا إلى المستقبل، في ظل التنامي الإلكتروني والتكنولوجي السريع الذي يسهّل لنا الحياة ولكن في المقابل يزيد من إتكالنا على الكثير من الأمور لإنجاز المهام. بالإضافة إلى وسائل التواصل الاجتماعي وشبكات الإنترنت التي صارت تفرض علينا بعض التوجهات الفكرية بدون أن ننتبه إلى ذلك بما يشبه الأمر بعملية غسيل دماغ، مما يحتم الحاجة إلى تبني المزيد من الاعتماد على الذات والثقة بالنفس.



بالداساري كاستيجليوني وكتاب رجل البلاط

ترجمة وتلخيص: لمى ابراهيم فياض

6 حزيران 2020، صيدا، لبنان

بالداساري كاستيجليوني

كان بالداساري كاستيجليوني (*Baldasare Castiglione*)، كونت نوفيلاتا (1478 - 1529)، كاتبًا إيطاليًا ودبلوماسيًا وجنديًا ومؤلفًا بارزًا جدًا من عصر النهضة. في عام 1528، قبل وفاته، تم إلهام بالداسار لكتابة "رجل البلاط" من خلال تجاربه كرجل بلاط لدى المدوك غيدوبالدو مونترفلترو Duke Guidobaldo Montefeltro والدوقة العذراء اليزابيتا غونزاغا Elisabetta Gonzaga في بلاط أوربينو Urbino ويصف البلاط ورجل البلاط المثاليان، ويحدد رجل عصر النهضة المثالي، وفي الكتاب الثالث السيدة المثالية. في العصور الوسطى، كان الرجل المثالي فارسًا شهيمًا مميّز نفسه ببراعته في ساحة المعركة. غير كتاب كاستيجليوني ذلك؛ الآن يجب أن يتعلم الرجل المثالي في الكلاسيكيات أيضًا. حتى يومنا هذا، لا يزال كتاب رجل البلاط *The book of the Courier* هو السجل النهائي لحياة البلاط في عصر النهضة. وبسبب هذا، يمكن اعتباره أحد أهم أعمال عصر النهضة.

ولد كاستيجليونى فى كاساتيكو، بالقرب من مانتوا (لومباردي) فى عائلة من النبلاء الصغار، المرتبطين من خلال والدته، لويجيا غونزاغا، بحكم غونزاغاس فى مانتوا.

فى عام 1494، فى سن السادسة عشرة، تم إرسال كاستيجليونى إلى ميلانو، ثم تحت حكم الدوق لودوفيكو سفورزا، لبدء دراسته الإنسانية فى مدرسة المعلم اليونانى الشهير هومر ديميتريوس تشالكوكونديليس (اللاتيني مثل ديميتريوس كالكونديلا) وجورجيوس ميرولا. فى عام 1499، توفي والد كاستيجليونى بشكل غير متوقع وعاد كاستيجليونى إلى كاساتيكو ليحل محله كرئيس للعائلة. على هذا النحو، شملت واجبات كاستيجليونى العديد من البعثات الرسمية والدبلوماسية التى تمثل بلاط فرانثيسكو غونزاغا الثانى، مركز مانتوا، الذى سيرافقه كاستيجليونى فى ذلك العام فى دخول بلاط لويس الثانى عشر الملكى إلى ميلان. فى مهمة دبلوماسية إلى روم، التقى كاستيجليون بصهر فرانثيسكو غونزاغا، غيدوبالدو دا مونتيفيلترو، دوق أوربينو، زوج أخت فرانثيسكو إليزابيتا غونزاغا. وفى عام 1504، سمح فرانثيسكو المتردد لكاستيغليون بالمغادرة والإقامة فى ذلك البلاط.

كان بلاط أوربينو فى ذلك الوقت واحد من أكثر مجالس البلاط دقة وأناقة فى إيطاليا، وهو مركز ثقافى تديره دوقة إليزابيث وأخت زوجها إميليا بيا، التى صورتها، إلى جانب العديد من ضيوفها، رسمها رافائيل، وهو من مواطني أوربينو. نظم المضيفون والضيوف مسابقات فكرية، ومسابقات، ورقصات، وحفلات موسيقية، وتلاوات، ومسرحيات، وأنشطة ثقافية أخرى، لإنتاج أعمال أدبية رائعة. ألهمت فضيلة وقدرات إليزابيتا كاستيجليونى فى تأليف سلسلة من أغاني الحب

الأفلاطونية والسونات تكريما لها. كانت مكرسة لزوجها على الرغم من أن حالته غير الصالحة تعني أنه لا يمكن أن يكون لديهم أطفال.

كتب كاستيجليوني عن أعماله وأعمال الضيوف الآخرين في رسائل إلى أمراء آخرين، مع الحفاظ على نشاط قريب جدًا من الدبلوماسية، على الرغم من أنه في شكل أدبي، كما هو الحال في مراسلاته مع صديقه وقريبه، لودوفيكو دا كانوسا (أسقف بايو لاحقًا).

في عام 1508 نجح فرانثيسكو ماريا ديلا روفر كدوق أوربينو بعد وفاة غيدوبالدو وبقي كاستيجليوني في بلاطه. شارك هو والدوق الجديد، الذي تم تعيينه كابيتانو جينرال (القائد العام) للولايات البابوية، في حملة البابا يوليوس الثاني ضد البندقية، وهي حلقة في الحروب الإيطالية. لهذا منح الدوق كاستيجليوني لقب كونت نوفيلارا، وهي بلدة تلة محصنة بالقرب من بيسارو. عندما تم انتخاب البابا ليو العاشر عام 1512، تم إرسال كاستيجليوني إلى روما كسفير من أوربينو. كان هناك ودوداً مع العديد من الفنانين والكتاب. بما في ذلك رافائيل، الذي كان يعرفه بالفعل من أوربينو، والذي طلب منه نصيحته بشكل متكرر. تكريماً لصداقتهما، رسم رافائيل صورته الشهيرة لكاستيجليوني، الآن في متحف اللوفر.

في عام 1516، عاد كاستيجليوني إلى مانتوفا، حيث تزوج من إيبوليتا توريلي الصغيرة جدًا، سليله عائلة نبيلة أخرى في مانتوفا. إن حب كاستيجليون لإيبوليتا كان ذا طبيعة مختلفة تمامًا عن ارتباطه الأفلاطوني السابق بإليزابيتا غونزاغا، ويتضح ذلك من خلال رسالتين عاطفيتين شديتين كتبهما لها. للأسف، مات إيبوليتا بعد أربع سنوات فقط من زواجهما، بينما كان كاستيجليون بعيداً في روما

كسفير لدوق مانتوا. في عام 1521، استقبله البابا ليو العاشر بتوناسورا (الحفل الكهنوتي الأول) وبدأ بذلك مهنة كاستيجليونى الثانية الكنسية.

في عام 1524، أرسل البابا كليمنت السابع كاستيجليون إلى إسبانيا بصفته (سفير الكرسي الرسولي) في مدريد، وفي هذا الدور اتبع بلاط الإمبراطور تشارلز الخامس إلى توليدو وإشبيلية وغرناطة. في عام 1527، في وقت سلب روما، اشتبه البابا كليمنت السابع في أن كاستيجليون كان لديه "صداقة خاصة" للإمبراطور الإسباني: كان كاستيجليون، يعتقد البابا، كان يجب أن يبلغ الكرسي الرسولي بنوايا تشارلز الخامس، لأنه كان واجبه بالتحقيق فيما تخطط إسبانيا ضد المدينة الخالدة. من ناحية أخرى، أعلن ألونسو دي فالديس، الأخ التوأم للإنساني خوان دي فالديس وسكرتير الإمبراطور، أن السلب كان عقاباً إلهياً لخطية الإكليروس.

رد كاستيجليون على كل من البابا وفالديس في رسالتين شهيرتين من بورغوس. أخذ فالديس للمهمة، بشدة وبشكل مطول، في رده على تعليقات الأخير حول سلب روما. بينما في رسالته إلى البابا (بتاريخ 10 ديسمبر 1527)، كان لديه الجرأة على انتقاد سياسات الفاتيكان، مؤكداً أن تناقضاته وتذبذبه قد قوض هدفه المعلن المتمثل في متابعة اتفاقية عادلة مع الإمبراطور وأثار تشارلز الخامس ل هجوم.

على الرغم من كل التوقعات، تلقى كاستيجليون اعتذار البابا وكرمه الإمبراطور بعرض منصب أسقف أفيللا. يعتقد المؤرخون اليوم أن كاستيجليونى قام بواجباته في سفيره إلى إسبانيا بطريقة مشرفة ولم يتحمل أي مسؤولية عن نهب روما. توفي من الطاعون في طليطلة عام 1529.

بعد وفاته في عام 1529، أقيم له نصب تذكاري في ملاذ ستا ماريا ديلي جرازى، خارج مسقط رأسه في مانتوا. تم تصميمه من قبل الرسام والمهندس الميولاني جوليو رومانو، تلميذ رافائيل.

كتاب رجل البلاط

كتاب رجل البلاط (بالإيطالية: *Il Cortegiano*) هو كتاب كياسة عن آداب السلوك كتبه بالداساري كاستيليوني على مدى سنوات عديدة، ابتداء من عام 1508 ونشر في 1528 من قبل الصحافة الألدينية قبل وفاته بقليل. يتناول صفات رجل البلاط المثالي وفي فصله الأخير السيدة المثالية.

في عام 1528، قبل وفاته، تم نشر الكتاب الذي اشتهر به كاستيليوني، كتاب الكورتير (Il Libro del Cortegiano)، في البندقية من قبل Aldine Press يديره ورثة ألدوس مانوتيوس. الكتاب، في شكل حوار، هو صورة أنيقة للبلاط الفريد من نوعه من Guidobaldo da Montefeltro من Urbino خلال فترة إقامة كاستيجليونى الشبابية هناك في بداية القرن السادس عشر. يصور محادثة فلسفية أنيقة، بقيادة إيزابيتا غونزاغا، وشقيقة زوجها إميليا بيا. لا يساهم كاستيجليون بنفسه في المناقشة، التي يتصور أنها حدثت أثناء غيابه. الكتاب هو تكريم كاستيجليون التذكاري للحياة في أوربينو وصادقاته مع أعضاء البلاط الآخرين، الذين ذهبوا جميعًا إلى مناصب مهمة وتوفى الكثير منهم في وقت نشر الكتاب. كان كتاب كاستيجليونى يعتبر تحفة في وقته وسرعان ما انتشر في جميع أنحاء أوروبا. وأثر على المئات من كتب الكياسة الأخرى.

تم تقسيم كتاب رجل البلاط إلى أربعة فصول أو أربعة كتب. يناقش الكتابان الأولان إنجازات رجل البلاط المثالي والظروف التي يعرضها فيها. في الكتاب الثالث، يتم الحديث عن تشكيل امرأة البلاط المثالية. وأخيراً، يقدم بيترو بيمبو، وهو أرسطراطي البندقية وإنساني ومؤرخ، مناقشة مطولة حول الحب الأفلاطوني. ينتهي الكتاب بنبرة مرحة مع الضحك.

يبدأ الكتاب برسالة تفاني إلى أسقف فيسيو دون ميشيل دي سيلفا. يشيد كاستيجليون برجال بلاط أوربينو ويوضح أنه يسرع في الإفراج عن كتاب "ذا كورتير" بسبب العديد من الإصدارات غير المصرح بها التي تم تداولها بالفعل. تُفصل الرسالة نية كاستيجليون في إحياء ذكرى التحسين الثقافي لبلاط أوربينو، وهو المكان الذي قضى فيه أهم سنوات حياته.

تتم المحادثات في الكتاب خلال أربع أمسيات متتالية في آذار 1507. كان البابا يوليوس الثاني قد زار أوربينو مؤخراً وهو في طريقه من بولونيا إلى روما. جاء العديد من الضيوف للاحتفال بزيارة يوليوس الثاني وبقوا بعد رحيله. في حين كان من المفترض أن يكون كاستيجليون غائباً في سفارة إنجلترا. وهكذا ينقسم الكتاب إلى أربعة كتب، ويسرد المحادثات الخيالية في التي تحدث في مساء كل ليلة من الليالي الأربعة.

تجري الحوارات في قصر أوربينو بإيطاليا، وهو بلاط معقد للغاية يشبه المدينة. كان حاكمه الأكثر شهرة هو الدوق فيديريكو دي مونتيفيلترو، وهو قائد عسكري شجاع وعاشق للمعرفة الذي ملأ قصره بالثروة. عندما توفي فيديريكو، تولى ابنه دوق غيدوبالدو دي مونتيفيلترو.

على الرغم من المرض وسوء الحظ المتكرر، يحافظ غيدوبالدو على كرامته ويحيط نفسه بحاشية من النبلاء. ترأس زوجته الدوقة إيزابيتا غونزاغا وصديقتها إميليا بيا محادثات وألعاب ممتعة كل مساء في القصر. يشمل الضيوف بعضًا من أبرز الفنانين والمهنيين في إيطاليا. أشادت كاستيجليون بالدوقة لشجاعتها، وحذرها، وذكائها، وكذلك الأخلاق الأنثوية.

الكتاب الأول

في الليلة الأولى، يقود الكونت لودوفيكو دي كانوسا نقاشًا حول ما يُشكل رجل البلاط المثالي، بدءًا بمناقشة السمات الجسدية والأخلاقية. يوصي دوق أوربينو بأن يكون رجل البلاط مولودًا نبيلًا ويعدد عددًا من الرياضات التي يجب أن يكون بارعًا فيها. ويدافع عن التعلم في الكلاسيكيات، جنبًا إلى جنب مع الواضح، ويجادل بأنه يجب أن يكون لدى رجل البلاط المثالي قدرة موسيقية وفنية.

ويتناول أيضاً فريديكو فريغوزو لما يشكل رجل عصر النهضة المثالي. في العصور الوسطى، كان الرجل المثالي فارسًا شهيمًا ميز نفسه ببراعته في ساحة المعركة. الآن كان على الرجل المثالي الحصول على تعليم كلاسيكي بالأحرف اليونانية واللاتينية أيضًا.

في بدء الأمسية الأولى، تطلب إميليا من كل ضيف أن يفكر في لعبة تلعبها المجموعة. بعد أن تقدم العديد من الآخرين باقتراحات، يوصي فريديكو فريغوزو بالضيوف لوصف رجل البلاط المثالي، حيث أن بلاط أوربينو Urbino لديه بعض من أفضل الفرسان والنساء النبلاء في أوروبا. بروح الجدل الفلسفي يمكن لأي

شخص أن يناقض المتحدث. تختار الدوقة هذا الموضوع كلعبة للمساء. تتحدى إميليا الكونت لودوفيكو دي كانوسا للبدء.

يقول لودوفيكو إن رجل البلاط يجب أن يولد لعائلة نبيلة ويمتلك نعمة طبيعية. تساعد الطبيعة على تحديد شخصية الشخص، ويحتاج الأشخاص المولودون بنبل أيضًا إلى الارتقاء إلى سمعة أسلافهم. يجادل غاسبار بالافيشينو بأن رجل البلاط الجيد لا يحتاج إلى أن يأتي من الولادة النبيلة. يقول إن الثروة تحدد المصير مثلما يحدد التراث، والعديد من الموهوبين يأتون من عائلات متواضعة. يرد لودوفيكو على اسم عائلة نبيل يساعد صاحب البلاط في ترك انطباع أول جيد عن الآخرين.

قبل كل شيء، يستمر لودوفيكو، يجب أن يكون رجل البلاط ماهرًا في القتال المسلح. يجلب لودوفيكو القائد العسكري اليوناني ألكيباديس كمثال لجندي ممتاز متعدد الاستخدامات. على الرغم من أنه يجب أن يظهر الشجاعة في ساحة المعركة، إلا أنه يجب أن يكون رجل البلاط متواضعًا ويتجنب التفاخر. يقاطع غاسباري ويقول معظم الرجال العظماء يمتدحون أنفسهم. يوضح لودوفيكو أنه يمكن لرجل البلاط أن "يثني على نفسه بالطريقة الصحيحة" من خلال الإشارة إلى إنجازاته دون لفت الانتباه إليها.

رداً على سؤال من برناردو دوفيسي، يُدعى برناردو بيبينا، يقول لودوفيكو إن رجل البلاط يجب أن يكون جذابًا في كل من الوجه والجسم بينما لا يبدو متأنقًا للغاية. يجب أن تشمل مهاراته التعامل مع الأسلحة والمصارعة وحل النزاعات وركوب الخيل والصيد. من الناحية المثالية، يجب أن يكون جيدًا في العديد من الرياضات الترفيهية وقادرًا على الاستمتاع بالألعاب السلبيهة.

يجب أن ترافق النعمة أيضًا كل ما يفعله رجل البلاط. على الرغم من أن لودوفيكو يعتقد أن النعمة أمر طبيعي ولا يمكن تدريسها حقًا، إلا أنه يقول إن على الحاشية أن يقلدوا القدوة الرشيدة. الأهم من ذلك، يجب على الحاشية تجنب التأثير أو السلوكيات الاصطناعية. يجب أن تظهر جميع مهاراتهم العملية والاجتماعية دون جهد. النعمة تأتي من هذا اللامبالاة أو بطريقة مريحة. يضيف لودوفيكو أمثلة للفنانين والموسيقيين والراقصين الذين يظهرون إتقانهم بإخفاء العمل الشاق الذي يتطلبه فنهم أو إظهار حماقة من خلال الكشف عن جهودهم.

للتأكيد على أهمية النعمة في الكلام، يشير لودوفيكو إلى أنه لا يستخدم الكلمات أو العبارات التوسكانية القديمة في المحادثة. كما ينتقد المتحدثين الإيطاليين الذين يتفاخرون بتضمين كلمات بلغة أجنبية في المحادثة. يقول فيديريكو إن الكلمات القديمة يمكن أن تمنح السلطة للكتابة، لكن لودوفيكو يرى أن الوضع أكثر أهمية في الكتابة منه في الكلام، لأن الكتابة دائمة.

يعتقد فيديريكو أن الكتاب الذين يستخدمون اللغة الإيطالية العامية أو اللغة المشتركة يجب أن يقلدوا مؤلفين بارعين مثل بوكاتشيو أو الشاعر الإيطالي فرانشيسكو بيتزارك. تجادل المجموعة حول ما إذا كانت اللهجة التوسكانية متفوقة على الأشكال القديمة من الإيطالية. يرد لودوفيكو بأن اللغة في إيطاليا تطورت من الاستخدام القديم لللاتينية إلى الاستخدام الحالي للغة الإيطالية العامية أو "اللسان المبتذل". عندما كانت إيطاليا تحت السيطرة الأجنبية، أثرت اللغات الأخرى على اللغة اللاتينية المنطوقة والمكتوبة. علاوة على ذلك، تغيرت اللغة دائمًا مع تغير الأجيال. حتى الكتاب القدماء تخلّوا عن العبارات التي استخدمها أسلافهم. يجادل

لودوفيكو بأن توسكان هي اللهجة الإيطالية الأكثر تفوقًا، التي رفعتها بترارك، بوكاتشيو، ودانتي.

يجب أن يعرف رجل البلاط موضوعه وأن يكون قادرًا على التواصل بوضوح مع الجمهور. وهذا يشمل استخدام الكلام الشائع الذي يمكن للجميع في إيطاليا فهمه. يجب أن يكون خطاب المراسل أنيقًا أيضًا، ويمكنه الرسم من اللاتينية لإنشاء كلمات وعبارات جديدة باللغة الإيطالية. وبالمثل، جمع الكتاب والخطباء القدماء في اليونان وروما اللهجات المحلية المختلفة في لغة وطنية.

يلاحظ فيديريكو أن الكتاب القدماء قلدوا الآخرين. لا يزال لودوفيكو يكره الكتاب العظماء حقًا الذين كانوا لا يزالون قادرين على إظهار عبقريتهم من خلال الأصالة. يسمي الرسامين الإيطاليين المشهورين والخطباء الرومان الذين لديهم تقنيات مختلفة. يواصل فيديريكو القول إن المتحدثين والكتاب الجيدين يجب أن يتبعوا النماذج القديمة، في حين يدحضه لودوفيكو للدفاع عن استخدام توسكان الحديث.

عندما تخبرهم إميليا أنهم ابتعدوا عن المناقشة الأصلية، يعود لودوفيكو إلى نقطته الرئيسية: النعمة وعدم المبالاة هما المفتاح في خطاب رجل البلاط. يقارن التأثيرات في الكلام بالمكياج المفرط على النساء. في كلتا الحالتين، الجهد واضح للغاية. وتتابع لودوفيكو أن النساء أكثر جاذبية عندما لا يبذلن جهدًا كبيرًا في ارتداء الملابس أو الماكياج أو الإيماءات الجاذبة للانتباه.

بما أن الروح أكثر أهمية من الجسد، يجب على رجل البلاط المثالي أن يتصرف بشرف ونزاهة. يجب أن يكرس نفسه للدراسة وكذلك القتال المسلح - على عكس

الفرنسيين الذين يعتقد لودوفيكو أنهم لا يقدرّون التعلم. القادة العسكريون المشهورون في العالم القديم مثل الإسكندر الأكبر والجنرال الروماني سكيبيو أفريكانوس أعطوا الأولوية للقراءة والمنح الدراسية. لقد ألهمهم القادة التاريخيون برغبتهم في المجد. يجب على رجل البلاط أن يطور مهارة في كل من الشعر والكتابة النثرية، على الرغم من أن أولويته الأولى هي أن يكون جنديًا.

يتساءل بيترو بيمبو عن سبب أهمية القتال المسلح أكثر من الدراسة، حيث أن القتال يتعلق بالجسد والدراسة للروح. يرد لودوفيكو على القتال المسلح الذي يؤثر على الروح أيضًا. تناقش المجموعة لفترة وجيزة ما إذا كان الإسكندر الأكبر يقدر الإنجازات الأدبية أو العسكرية بشكل أكبر.

يريد لودوفيكو أيضًا أن يكون كاتبه المثالي موسيقيًا قادرًا على العزف على العديد من الآلات الموسيقية. يعتقد الفلاسفة اليونانيون أفلاطون وأرسطو أن الموسيقى مهمة للروح. وبالمثل، يجب أن يكون المحترف ماهرًا في الرسم والرسم، لأن الرسم يعكس جمال الكون أكثر من أي شكل فني آخر. يقول النحات جيوفان كريستوفورو رومانو أن النحت الجماعي هو شكل فني أكثر كرامة من الرسم، لأن النحت يقدم موضوعًا أكثر واقعية ويتطلب مهارة أكبر.

يدافع لودوفيكو عن الرسم، قائلاً إن اللون والضوء والشكل أكثر صعوبة في إتقان الفنان، وكانت اللوحات ذات قيمة أعلى في العالم القديم. عندما يقول لودوفيكو أن اللوحات الجميلة تمنح المتفرجين متعة، تبدأ المجموعة في مناقشة سبب إثارة المرأة الجميلة لمراقبيها.

توقف النقاش عندما وصل فرانثيسكو ماريا ديلا روفيري، حاكم روما الشاب، إلى روما. قررت إميليّا أن فيديريكو سيقضي الليلة التالية لإخبار المجموعة كيف يجب على رجل البلاط استخدام مهاراته.

الكتاب الثاني

يبدأ الكتاب الثاني بنقد من الحنين إلى الماضي. يُعيد المتناقشون مناقشة مساء اليوم السابق، ويعلنون أن الحكم الجيد أمر ضروري لرجل البلاط. يناقش الموجودون الزي المناسب، موضحين أنه يجب على رجل البلاط المثالي ارتداء الزي الرصين، وأن يكون ذكيًا في اختياره للأصدقاء، لأن هذا يؤثر على سمعته. يصف المتحدث الرئيسي في المساء، فريديكو فريغوزو بعض القواعد العامة: يجب على رجل البلاط أن يعرض فضائله بشكل لا تشوبه شائبة وبشكل طبيعي، ويكسب إعجاب أميره دون إثارة الحسد بين أقرانه. يجب أن يكون رجل البلاط المثالي مدركًا تمامًا لجمهوره في جميع الأوقات، ويكرس نفسه تمامًا لأمره، ويقوده نحو الفضيلة.

يجيب بيترو بيمبو، وهو باحث وشاعر في البندقية، على السؤال حول الطريقة التي يمكن لرجل البلاط أن يستمتع بها من خلال تحديد ثلاثة أنواع من الفكاهة: الحكايات، والنكات، والنكات العملية. يجب على رجال البلاط تجنب النكات القاسية، مع الاستمرار في الانخراط في التلاعب بالألفاظ والاستعارات الساخرة. يجب تجنب النكات غير الدينية، لكن التسامح والتفاوتات يمكن أن تكون مسلية. ليس من غير المضحك أن تمزح على حساب امرأة، ويجب أن يكون رجال البلاط صادقين

في الحب. يجب أن تكون النكات العملية ودية. يقرر المتناقشون أن الليلة التالية ستخصص لتحديد سيدة البلاط المثالية.

يقوم بالداसार كاستيجليونى بمناقشة ظاهرة تمجيد كبار السن للماضي ورفض الحاضر باعتباره أدنى. على سبيل المثال، قد يعتقد كبار السن في إيطاليا أن مجالس البلاط السابقة كانت أفضل من البلاط الحالية. يعتقد أن الرجال يصبحون أكثر حزنًا في شيخوختهم، وهم في الواقع يكون فرحة شبابهم التي طال أمدها. ويضيف أن الرذائل مطلوبة لموازنة الفضائل، لذلك لا يمكن أن يكون هناك أناس صالحون إذا لم يكن هناك شر. البلاط الحديثة، مثل البلاط القديمة، لديها رجال مشرفون وأشرار.

يعود إلى الحوارات في بلاط أوربينو. يغطي الكتاب الثاني الليلة الثانية من الحوارات عندما يتم تحدي فريديكو فريغوز لوصف كيف يجب أن يتصرف رجل البلاط المثالي. يقول فيديريكو أولاً أن على رجل البلاط أن يمارس حكمًا جيدًا، ويقرر أي الخطب والأفعال مناسبة للمناسبة. يجب أن يعيش حياة فاضلة بدون إلهام حسد الآخرين. غالبًا ما يكون عرض فضيلتين متناقضتين - على سبيل المثال، محارب شجاع ولطيف ومتواضع أيضًا - أكثر إثارة للإعجاب.

في الحرب، يجب على رجل البلاط أداء أفضل إنجاز له أمام مجموعة صغيرة من الرجال المؤثرين، بما في ذلك الأمير الذي يخدمه. يجب أن يتذكر أن هدفه الوحيد في الحرب هو الشرف. عند أداء الرياضة العامة، يجب أن يكون رجل البلاط جاهزًا جيدًا وأن يأخذ بعين الاعتبار جمهوره. تناقش المجموعة ما إذا كان يجب على رجل البلاط أن يختلط مع الجمهور العادي أو يتفاداه.

عندها تتحول المناقشة إلى العروض الموسيقية للبلاط، يجادلون حول ما إذا كان بإمكان الرجال المسنين تشغيل الموسيقى التي تهدف إلى جذب النساء. يقول فيديريكو إن الشباب والمسنين لهم فضائلهم وذنائبهم. يجب على الشباب التخفيف من عواطفهم، بينما يجب على الرجال المسنين التصرف بحكمة.

بعد ذلك، يناقش فيديريكو كيف يتصرف رجل البلاط تجاه أميره. على الرغم من أن رجل البلاط المثالي يتجنب الإطراء، لديه دائماً شيء إيجابي ليقوله عن حاكمه. إنه متواضع بما يكفي لعدم طلب النعم من الأمير، لكنه يقدر أي نعمة يحصل عليها. يوصي فيديريكو بأن يكون رجل البلاط "أكثر تواضعاً مما تتطلبه رتبته". يشير تشيزاري غونزاغا إلى أن التواضع فضيلة تم الإشادة بها في الأناجيل. يقول فينتشنزو كالميتا إن معظم الحكام في مجالس بلاط فرنسا وإسبانيا يفضلون رجال الحاشية المتغترسين. يختلف فيديريكو ويتهم فينتشنزو بإهانة الأمراء.

ويضيف فيديريكو أنه إذا وجد أحد رجال البلاط نفسه يخدم أميراً غير شريفاً، فإنه يحتاج إلى مغادرة البلاط ما لم يمنعه الواجب. علاوة على ذلك، لا يجب على رجل البلاط أن يطيع أي أمر مخجل أو خائن. لكن يجب على المفكر أن يفكر ملياً قبل اتخاذ القرار الخطر المتمثل في عصيان أميره.

تناقش المجموعة بإيجاز كيف يجب أن يرتدي رجل البلاط. نظراً لعدم وجود أزياء إيطالية مميزة، يوصي فيديريكو بارتداء ملابس عادية ومميزة مثل الإسبان وتجنب الظهور بشكل مخنث للغاية. يجادل بأن العادات والسلوكيات والمظهر تساعد في تحديد سمعة الرجل.

ويضيف فيديريكو أن الصداقات تلعب دورًا مهمًا. يحتاج المحامي إلى صداقات وثيقة مع رجال فاضلين؛ من الناحية المثالية، سيكون لديه صديق مقرب، ويجب أن يتمتع بسمعة جيدة في كل مكان يسافر إليه. سوف تتأثر سمعته بشدة بآراء الآخرين، لذا فإن تكوين انطباع أول جيد أمر حاسم.

لزيادة استئنافه في مجموعة متنوعة من مجالس البلاط، يجب على رجل البلاط أن يعرف العديد من اللغات وأن يكون كريماً عندما يمدح الآخرين. يجب أن يثبت موهبته كلما أمكن ذلك، ولكن يتجنب بحذر المواضيع التي يفتقر إليها المعرفة. يوصي فيديريكو أن يجد رجل البلاط "الوسط الذهبي" أو الوسيط السعيد بين التباهي والجهل.

تسأل فرانثيسكو ماريا ديلا روفر كيف يمكن لرجل البلاط أن يروي نكات مسلية ولكنها مناسبة في محادثة خفيفة. يوصي فيديريكو بأن يشرح برناردو دوفيزي كيفية قول مزحة جيدة لأن برناردو خبير في الفكاهة.

يقول برناردو إن الفكاهة كانت حاسمة دائماً في العزاء والفرح في العالم القديم. مصدر الفكاهة هو التناقض - الأشياء التي لا تنتمي معاً أو تبدو خارج المكان. ويؤكد أنه لا ينبغي لأحد أن يسخر من الأشرار أو الأقوياء أو الأقوياء. يحدد ثلاثة أنواع من النكات: النكات السردية، وجيزة من سطر واحد تعتمد على جملة، والنكات العملية.

يقدم برناردو أمثلة للنكات السردية - القصص الطويلة التي تؤدي إلى خيب - ويشرح الكوميديا وراء كل واحدة. يضيف آخرون قصصاً مضحكة سمعوها.

بعد ذلك، يناقش برناردو فن النكات التي تعتمد على كلمة واحدة أو جملة واحدة. يقدم أمثلة متعددة، بما في ذلك المسرحيات على الكلمات ومعانيها، والتقليل من شأنها، والتغيرات في النعمة، والمعاني الخفية، والمفارقة الشفهية. العديد من الخطوط الواحدة تتضمن عبارات باللغة اللاتينية أو مأخوذة من الكتاب الرومان فيرجيل وأوفيد. العديد من النكات تسخر من الرهبان وقادة الكنيسة وشخصيات قوية أخرى. في كل نوع من النكتة، يوضح برناردو "الشيء الرئيسي هو خداع التوقعات".

وأخيرًا، يتحدث عن نوعين من النكات العملية. إما أن يقع شخص في خدعة مضحكة غير ضارة، أو أن الضحية تمكن من خداع نفسه. مرة أخرى يقدم أمثلة. تستعير بعض النكات من القصص المضحكة في بوكاماتشو ديكاميرون. ويضيف تحذيرًا نهائيًا من أن نكات رجل البلاط يجب ألا تظهر أبدًا عدم احترام للنساء. ينتقد بوكاتشيو على أنه "عدو شرير للنساء" ويذكر نكتة مدمرة في ديكاميرون حيث يتم خداع المرأة للقيام بشيء ضد إرادتها. وبالمثل، يرفض رجل جعل نكتة بذينة لملكة.

يسأل غاسباري بالافيشينو لماذا يعتبر شرف المرأة أهم من الدفاع عن شرف الرجل. تناقش المجموعة ما إذا كان يمكن للمرأة أن تلعب نكتة ذكية على الرجال وما إذا كان الرجال يقعون في حب أرواح النساء أو أجسادهن. يقترح برناردو أن غاسبار عدو للنساء لأن كلا من غاسبار وأوتافيانو فريجوسو يعتقدون أن النساء أقل من الرجال بشكل طبيعي. كما تنتقد النساء في المجموعة غاسبار ويهاجمونه مازحات.

تقترح إميليا بيا أن **Magnifico** جوليانو دي ميديتشي يتحدث لصالح فضيلة المرأة وذكرائها حيث أنه معروف عنه الدفاع عن النساء. توصي الدوقة اليزابيثا غونزاغا بأن يقضي ماغنيفيكو الليلة التالية في وصف كيفية تصرف سيدة المحكمة المثالية.

وهكذا في الكتابين الأولين، لم يكن هدف رجل عصر النهضة المثالي لدى كاستيجليون هو تثقيف الذات لمصلحته الخاصة ولكن من أجل المشاركة في حياة نشطة للخدمة العامة، على النحو الذي أوصى به سيسيرو. للقيام بذلك لكسب احترام وصداقة نظرائه والأهم من ذلك الحاكم، أو الأمير، أي أنه كان عليه أن يكون رجل بلاط، حتى يتمكن من تقديم مساعدة قيمة ونصيحة غير مبالية حول كيفية حكم المدينة. وأن يكون صديقاً جديراً، بارع - في الرياضة، في النكات، في القتال، كتابة الشعر، العزف على الموسيقى، الرسم، والرقص - ولكن ليس كثيراً. يجب أن يضاف إلى أناقته الأخلاقية (صلاحه الشخصي) الأناقة الروحية التي تمنحها الألفة مع الأدب الجيد (أي العلوم الإنسانية، بما في ذلك التاريخ). علاوة على ذلك، يجب أن يتفوق في كل ما يفعله دون جهد واضح ويجعل كل شيء يبدو سهلاً وطبيعياً. في مقطع مشهور، يشرح صديق كاستيجليون لودوفيكو دا كانوسا، الذي تمثل آرائه وجهة نظر كاستيجليون، "المصدر الغامض لرجل البلاط، الجودة التي تجعل رجل البلاط يبدو نبيلاً طبيعياً": *Sprezzatura*، أو الفن الذي يخفي الفن (على حد تعبير خطاب بلاغي قديم آخر، كوينتيليان)، ليس ببساطة نوعاً من التشويه السطحي، لأن النعمة قد تكون أيضاً نتيجة لممارسة مجتهدة حيث أن ما يفعله المرء يصبح طبيعة ثانية ويبدو مولوداً به. في بداية المناقشة، يصر كانوسا أيضاً على أن فن كونك رجل بلاط مثالياً هو شيء لا يمكن

تعليمه (أي يتم تقسيمه إلى مجموعة من القواعد أو المبادئ)، وبالتالي، يعلن (بلاغياً - ومع sprezzatura) أنه سيرفض تعليمه. ومع ذلك، فإن المعنى الضمني هو أن المهتمين بالحصول على هذا الفن يجب أن يفعلوا ذلك من خلال الممارسة والتقليد، وهو - مثل الحوار نفسه - شكل من أشكال التدريس - التدريس بدون مبادئ. إن الكمال الذاتي ليس أنانياً، ولكنه يفي بواجب أخلاقي عام وخاص للفرد ليعمل كنموذج للآخرين.

يجب أن يتصرف رجل البلاط المثالي بعد ذلك مع سبريتساتورا نبيلة، ويصرّ كانوسا على أنه نظرًا لأن رجل البلاط المثالي يجب أن يكون رجل سلاح، ماهرًا في الفروسية، يجب أن يكون مولودًا نبيلًا. على أي حال، يجب أن يكون رجل البلاط المثالي قادرًا على التحدث برشاقة وبشكل مناسب مع الأشخاص من جميع المحطات في الحياة. يجب أن يكون رجل البلاط على دراية عميقة باليونانية واللاتينية ويجب أن يعرف ما يكفي ليكون قادرًا على التمييز بين الكتابة الجيدة والسيئة (وكذلك الفنون الأخرى) لنفسه، دون الاعتماد على الآخرين.

من الناحية المثالية، يجب أن يكون رجل البلاط شابًا، يبلغ من العمر سبعة وعشرين تقريبًا، على الأقل عقليًا، على الرغم من أنه يجب أن يعطي مظهرًا أكثر خطورة وأكثر عمقًا من سنواته. تحقيقًا لهذه الغاية، يجب أن يرتدي ألوانًا خافتة بدلاً من الألوان الزاهية، على الرغم من أنه في الملابس العامة يجب عليه اتباع العادات السائدة في محيطه. يجب أن يبدو رجل البلاط دائمًا أكثر تواضعًا مما تتطلبه محطته. يجب عليه أن يحرص على عدم ازدراء جهود الآخرين ويجب أن يتجنب الغطرسة التي أظهرها بعض النبلاء الفرنسيين وبعض النبلاء الإسبان.

يتطرق النقاش أيضًا إلى مجموعة متنوعة من الأسئلة الأخرى، مثل أي شكل من أشكال الحكم هو الأفضل، أو جمهورية أو إمارة - الإخوة جنوة فريغوسو يأخذون الجانب الجمهوري، حيث كان لجنوى منذ فترة طويلة حكومة جمهورية. هناك نقاش طويل أيضًا حول ما هي الموضوعات المناسبة للمزاح (المجاملات)، وهو عنصر أساسي في محادثة ممتعة: لا ينبغي للمرء أن يسخر من السمات الجسدية للناس، على سبيل المثال.

تم طرح الموسيقى، ويعلن لودوفيكو كانوسا أنه يجب أن يكون رجل البلاط قادرًا على قراءة الموسيقى وتشغيل العديد من الآلات الموسيقية. عندما يعترض الشاب لومبارد النبيل غاسبار بالافيشينو على أن الموسيقى مخنقة، يجيب كانوسا أنه لا توجد طريقة أفضل لتهدة الروح ورفع الروح المعنوية من خلال الموسيقى، ويسمي جنرالات وأبطال العصور القديمة العظماء الذين كانوا موسيقيين متحمسين. في الواقع، علم الفلاسفة القدماء الأكثر حكمة أن السماوات نفسها تتكون من الموسيقى وهناك انسجام في المجالات. وبالمثل، تعزز الموسيقى عادات الانسجام والفضيلة لدى الفرد، وبالتالي يجب تعلمها في مرحلة الطفولة. يوافق جوليانو دي ميديشي على أنه بالنسبة للموسيقى، فإن الموسيقى ليست مجرد زخرفة بل هي ضرورة، كما هي بالفعل للرجال والنساء في جميع مناحي الحياة. ومع ذلك، يجب ألا يعطي رجل البلاط المثالي الانطباع بأن الموسيقى هي مهنته الرئيسية في الحياة.

ثم يناقشون أيهما أكثر تفوقاً الرسم أو النحت؟ تم يترك الإجابة مفتوحة ولكن يبدو أنها تميل لصالح الرسم، لأنه، كما يؤكد كانوسا: "يبدو لي أي شخص لا يقدر فن الرسم أنه مخطئ تمامًا. لأنه عندما يقال ويفعل كل شيء، فإن نسيج الكون

نفسه، الذي يمكننا التفكير فيه في المساحات الشاسعة من السماء، يتألق جدًا بنجوم الرماية، والأرض في مركزها، محاطة بالبحار، متنوعة بالجمال والأنهار والوديان، والمزينة بالعديد من الأصناف المختلفة من الأشجار والزهور الجميلة والأعشاب، يمكن اعتبارها لوحة رائعة ونبيلة، تتكون من الطبيعة ويد الله. وفي رأيي، فإن كل من يمكنه تقليده يستحق الثناء."

الكتاب الثالث

يبدأ الكتاب الثالث بمزيد من الثناء لبلاط أوربينو. يبدأ بالداसार كاستيجليونى بالإعلان عن بلاط أوربينو ليكون أعلى من مجالس البلاط الإيطالية الأخرى. وهو يأمل في أن يعجب قراءه - الفرسان والسيدات في مجالس البلاط الأخرى - بالبلاط الذي يصفه. ثم يقوم جوليانو دي ميديتشي، ماغنيفيكو، في وصف سيدة البلاط المثالية. لا يجب أن تشبه الرجل، ولكن مثل رجل البلاط أن يكون نبيلًا وأنيقًا وخلوقًا. يجب أن تكون فاضلة وأم صالحة، تتجنب الثروة. يعترض ماغنيفيكو على تأكيد غاسباري بأن المرأة معيبة، لأنه بدون النساء سينتهي الجنس البشري. يؤكد غاسبار أن الرجال متفوقون، لكن ماغنيفيكو يؤكد أن النساء ببساطة أكثر حساسية. يعطي أمثلة على النساء الفاضلات مثل الكسندرا، ابيكاريس، وكاما. يجادل غاسبار بأن هذه كلها في الماضي، والتي يستجيب لها ماغنيفيكو بسلسلة من الأمثلة الحديثة.

يواصل غاسبار الجدل حول عدم كمال النساء. يدعي جوليانو أن سيدة البلاط الحقيقية تحتاج إلى توخي الحذر في مسائل الحب، وتحديد من يحبها حقًا برفض

الخطبين. يجب أن لا تبعد المرأة المتزوجة، في حين أن المرأة غير المتزوجة يجب أن تشجع الفضيلة فقط في الخطبين. يجب أن يُكشف الحب من خلال الفعل وليس الكلمات، ويبقى سرا. يبدأ غاسبار في الاستجابة، لكن معركة الجنسين متوقفة مؤقتاً لإتاحة مزيد من الوقت لمناقشة الشخص المثالي.

يطرح موضوع سيدة البلاط مسألة المساواة بين الجنسين. تم تصوير شخصية واحدة، غاسبار بالافيسينو، طوال المناقشة على أنه كاره للنساء (في مرحلة ما أعلن حتى أن المرأة جيدة فقط لإنجاب الأطفال). تعتبر إيزابيتا غونزاغا وإميليا بيا موقفه تحدياً وتدعو الآخرين إلى الدفاع عن النساء. في المساء التالي، تم اختيار جوليانو دي لورينزو دي ميديشي، الذي يبلغ من العمر 28 عاماً أكثر نضجاً قليلاً من جاسباري بالافيسينو، للدفاع عن النساء. يرتقي إلى هذه المناسبة، ويؤكد مساواتهم بالجنس الذكوري من جميع النواحي، ويشير إلى مدى تفوق بعض النساء على مر التاريخ في الفلسفة، وشنت أخريات الحرب وحكم المدن، ويسرد بطلات العصور الكلاسيكية بالاسم. يلمح بالافيشينو، مذعوراً، إلى أن جوليانو مخطئ، ولكن في النهاية يعترف بأنه نفسه كان مخطئاً في الاستخفاف بالنساء. يقود القارئ إلى الاستنتاج أن مرارة بالافيسينو تجاه الجنس الأنثوي قد تكون نتيجة خيبة أمل شاب صادقة في الحب.

يعود الكتاب الثالث إلى الليلة الثالثة من المناقشات في أوربينو حيث تصر الدوقة إيزابيتا غونزاغا على أن يصف جوليانو دي ميديتشي سيدة البلاط المثالية، على الرغم من أن غاسبار بالافيسينو وفريدريكو فريغوزو يحاولان تغيير الموضوع. تشير سيزار غونزاغا إلى أن النساء يلهمن الرجال لأفعال شهم.

يقول **Magnifico** أن المرأة المثالية في البلاط سيكون لها أسلوب أنثوي واضح. مثلها كحاكم ذكر، فهي سخية وحكيمة وخبيرة اجتماعيًا. وتتجنب التأثير أو مظهر بذل الكثير من الجهد. في المحادثة، تحتاج إلى تحقيق توازن دقيق: تسلية الآخرين بذكائها وسحرها ولكن لا تكون أبدًا غير محتشمة أو مخجلة.

تناقش المجموعة الأنشطة الترفيهية التي يجب أن تستمتع بها سيدة البلاط. يوصي **Magnifico** بأن تكون سيدة البلاط خبيرة في الفن والرسم والألعاب والموسيقى. ويضيف أن على سيدة البلاط أن تطور الفضائل الأخلاقية مثل الاعتدال والاستمرارية. يسأل غاسباري بسخرية عما إذا كان يجب أن تتعلم النساء كيفية حكم المدن أيضًا. يرد **Magnifico** على أن العديد من النساء قد حكمن المدن. حتى أفلاطون، الذي لم يكن "صديقًا عظيمًا للنساء"، جعل النساء مسؤولات عن الحكومة. وهو يتحدى اقتراح غاسبار بأن المرأة غير قادرة على الفضيلة.

يعيد غاسبار أن الطبيعة جعلت الرجال أعلى شكل من أشكال الكمال. المرأة، لأنها ليست رجلاً، هي عيوب في الخلق. يجب ماغنيفيكو على النساء والرجال باختلاف صفاتهم الخاصة أو "الحوادث" ولكن ليس في جوهرها. إن حذر النساء وذكائهم، على سبيل المثال، يوازنان شجاعة الرجال وقوتهم الجسدية. علاوة على ذلك، تعتبر المرأة ضرورية لعملية الإنجاب. يجادل بأن الطبيعة صممت اتحاد الرجل والمرأة - وليس الرجال وحدهما - ليقود إلى الكمال.

ردا على ذلك، يقارن غاسبار الرجال بالشكل والمرأة للمادة، مضيفاً أن المادة تتطلب الشكل ليكون مثاليًا. على سبيل المثال، يكمل الرجال النساء أثناء الفعل

الجنسي. ينتقد ماغنيفيكو تشبيهه غاسباري، قائلاً أن كلا الجنسين يكملان بعضهما البعض. تقاطع إميليا بيا قائلة إن المناقشة أصبحت فلسفية للغاية.

يجادل غاسبار بأن النساء باردات في المزاج، مما يجعلهن جناء، بينما الرجال لديهم مزاجات دافئة. يرد ماغنيفيكو بأن خجل المرأة يؤدي إلى مزيد من المداولات - قد تؤدي رغبة الرجال في المعركة إلى قرارات متهورة. يقدم نيكولو فريسيو قصة حواء الكتابية، التي أدت إغراؤها إلى الخطيئة الأولى للجنس البشري. يتعاضم المانيفيكو مع صورة الكتاب المقدس لمريم أو "سيدتنا"، والدة يسوع وقديس موقر في الكاثوليكية. كما يدين نفاق الرهبان.

مستمراً في الدفاع عن فضيلة المرأة، يسرد **Magnifico** النساء في روما القديمة اللواتي أظهرن شجاعة في الحرب و متن لأسباب أخلاقية. يقترح غاسباري أن العديد من الزوجات يعذبن أزواجهن. ويقول مانيفيكو إن العديد من الزوجات يضطرون إلى الخضوع للأزواج الأشرار. ويضيف أن النساء أزواج محبة أكثر من الرجال. ثم يروي العديد من القصص عن نساء أظهرن إخلاصاً لأزواجهن حتى الموت. كانت المرأة ضرورية أيضاً لتأسيس روما. استقرت نساء طروادة في روما عندما هربن من طروادة بعد خسارتهن حرب طروادة، وأوقفت نساء سابيين نزاعاً مميتاً بين الرومان و سابيين. يقدم ماغنيفيكو نساء شجاعات أخريات في التاريخ الكلاسيكي والأسطورة. على سبيل المثال، حذرت امرأة تدعى فولفيا رجل الدولة الروماني سيسيرو من مؤامرة سياسية في الوقت المناسب لإنقاذه.

ثم انتقل إلى عصر النهضة في أوروبا، مدرجاً الإمبراطورات والملكات الشهيرات في إيطاليا وأشاد بشجاعتهن. يذكر النساء الشرفاء في بلاط أوربينو، ويقدم الملكة الإسبانية إيزابيلا كمثال ممتاز للقيادة الأخلاقية الأنثوية.

ومع ذلك، يجادل غاسبار بأن النساء أقل قدرة - وقادرات على تحمل الإغراء - من الرجال. وتقول غاسبار إن على النساء فقط حماية عفتهم حتى يتمكن أزواجهن من التأكد من أن أطفالهم هم أطفالهم حقًا. يناقش هو وماغنيفيكو ما إذا كان الرجال يعانون من إغراء جنسي أكبر من النساء.

يقفز سيزار للدفاع عن النساء، بحجة أنهن يظهرن المزيد من الثبات أكثر من الرجال في مقاومة الشر الجنسي حيث أن النساء يغريهن الحب بسهولة أكبر. يروي قصص النساء الأسطوريات اللاتي توفين للحفاظ على عذريتهن. ويضيف أن الرجال يصرون بشدة على إغواء النساء لدرجة أن النساء بحاجة إلى قوة كبيرة لتجنب الخاطبين. أنهى حجته بالقول إن قوة الحب فقط هي التي يمكن أن تدفع الرجال إلى الشجاعة في المعركة أو تلهمهم لكتابة قصائد عظيمة.

يسأل فيديريكو Magnifico كيف يجب على المرأة في البلاط الرد على الخاطب، سواء كان الخاطب صادقًا أم كاذبًا. تناقش المجموعة كيفية معرفة متى يكون الرجال صادقين في تصريحاتهم عن الحب وما إذا كان ينبغي على النساء المتزوجات غير السعيدات أن يغازلن الرجال الآخرين. يقول ماغنيفيكو إن المرأة الفاضلة حقًا ستجذب رجلًا شريفًا يحبها حقًا.

ثم تناقش المجموعة كيف يجب أن يعلن رجل البلاط عن محبته لامرأة. يجادل أونيكو أرتينو أن النساء غالبًا ما يكن قاسيات على الرجال الذين يخدمونهن. تجيب إميليأ بأنه يجب أن يكن أكثر ولاءً وتفانيًا إذا أردن أن يلهمن تفانيًا مماثلًا في الحبيب. وتقول إن رغبة الرجل الوحيدة هي أن تخدم امرأته، ويجب أن تتحد أرواحهم. يعتقد ماغنيفيكو أنه يجب على الرجل أن يكشف عن مشاعره بمهارة من

خلال الأفعال، بينما يقول الكونت لودوفيجو دي كانوسا أنه يجب على الرجل التحدث عن حبه بصراحة.

يتطرق النقاش إلى الكيفية التي يجب أن يتصرف بها الرجل عندما يتنافس مع رجل بلاط آخر على يد المرأة. يعتقد ماجنيفيكو أن الرجل يجب أن يثبت نفسه متفوقاً على منافسه من خلال الأفعال الفاضلة. تناقش المجموعة مشورة الحب التي قدمها الشاعر الروماني أوفيد. كما يفكرون في كيفية ولماذا يجب على العشاق الحفاظ على سرية شؤونهم.

يتهم غاسباري النساء بالوحشية مع الخاطفين عن قصد. اعترضت أوتافيانو فريجوسو، قائلة إن غاسبار يشوه النساء بينما يشيد ماجنيفيكو وسيزاري بالنساء. تعلن إميليا أن أوتافيانو لا يزال عدواً للنساء. يريد أوتافيانو العودة إلى مناقشة رجل البلاط المثالي. أخبرته الدوقة أنه قد يتناول هذا الموضوع في الليلة التالية.

الكتاب الرابع

يفتح الكتاب الرابع برثاء لرجال البلاط الذين ماتوا منذ ذلك الحين، ويتأمل في الوظائف اللامعة للآخرين الحاضرين في هذه المناقشات. يذكر بالديسار كاستيجليون أن رجال البلاط جاسبار بالافيسينو وسيزار جونزاغا وروبرتو دا باري ماتوا منذ المناقشات التي جرت عام 1507. وحقق آخرون ثروات كبيرة وترقيات قضائية. أصبحت أليانورا غونزاغا دوقة أوربينو الجديدة.

يستأنف شقيق فيديريكو فريجوسو، أوتافيانو فريجوسو، تحديد الشخص المثالي، قائلاً إنه يجب على المرء أن يتجنب كل من التهويل والباطل وأن يكون نموذجاً

للفضيلة. يجب على رجال البلاط تطوير الصفات الأخلاقية، وتذكر أن المعرفة الحقيقية تمنع الرذيلة، والاعتدال يمنع تكوين الأعداء.

يستمر النقاش، بدراسة الأشكال المختلفة للحكومة. يسأل غاسبار عما إذا كان الأمير أو الجمهورية هو الشكل الأكثر سعادة للحكومة. يجيب أوتافيانو أميرًا، هو رئيس الهيئة السياسية. يعتقد بيمبو أن الجمهورية تقدم حرية أكبر، ويعترف أوتافيانو بأن الاستبداد هو أسوأ أشكال الحكم. الرجال المتسلطون هم أفضل من يحكمهم الملك، الذي هو مثل الله، ومن مكتبه هو إصدار الأوامر.

في نهاية الكتاب، يتحدث بيمبو عن الحب الأفلاطوني. ويؤكد أنه يجب على المحترم أن لا يثير الاستياء من الحب، وهو ما يعرفه بأنه الشوق لامتلاك الجمال. يميز بين الجمال الحسي والروحي. قد تمنح سيدة البلاط عشيقها قبلة يتم فيها الجمع بين شكلي الجمال. للتغلب على العذاب، يجب على الحبيب التفكير في الجمال العالمي. يختتم بيمبو خطابه بصلاة. عند الانتهاء، يختتم رجال البلاط منتداهم ويتفرقون.

يعود الكتاب الرابع إلى الليلة الرابعة من المناقشات. يصف أوتافيانو فريغوزو كما وعد الليلة الماضية، الصفات التي يسعى إليها في رجل البلاط. يعتقد أن على رجل البلاط أن يعطي الأولوية لخدمة أميره، وليس الانخراط في الفن والترفيه. على وجه التحديد، دور رجل البلاط هو إخبار الأمير بالحقيقة ومساعدته على أن يكون حاكمًا شريفًا وفاعلاً يبتعد عن الرذيلة.

يعتقد أوتافيانو أن معظم الأمراء يعانون من "الجهل والغرور". والقادة الجهلاء والمتغطرسون يدمرون الأمم. يحتاج الأمراء إلى حراس أمناء؛ لا يحتاجون إلى

إطراء. يفتقر الحكام الحاليون إلى حكمة الحكام القدماء، نظرًا لأنهم غالبًا ما يفتقرون إلى الفلاسفة لإرشادهم. يجب أن يكسب رجل البلاط ثقة أميره ويشجعه على التصرف الفاضل.

لا يوافق غاسباري على أنه يمكن تعلم الفضيلة؛ يعتقد أن الطبيعة تجعل الناس خيرًا أو شرًا. يرى أوتافيانو أن كل شخص لديه القدرة على الفضيلة والرذيلة. تأتي المعرفة الحقيقية من الحكمة أو المهارة في اختيار السلوك الجيد، ويستمر أوتافيانو، بينما ينبع الشر من الجهل.

يجادل بيترو بيمبو بأن الرجال الذين يفتقرون إلى ضبط النفس، يسمحون عن علم برغباتهم في التغلب على أسبابهم. تناقش المجموعة ما إذا كان الاعتدال أو الاستمرارية أكثر إثارة للإعجاب لدى القائد. يتغلب رجال البلاط على المشاعر والإغراءات لاختيار الإجراء الصحيح. ومع ذلك، فإن الرجال المعتدلين ينظمون عواطفهم بسهولة من خلال العقل والحكمة. يعتقد أوتافيانو أن الاعتدال متفوق. كما يسمى العدل والشهامة والحصافة أهم الفضائل.

ثم يسأل غاسبار عن شكل الحكومة الأفضل: ملكية أم جمهورية. يدافع بيترو عن الجمهورية، مؤمنًا أن الناس يجب أن يكونوا أحرارًا في حكم أنفسهم. يجادل أوتافيانو من أجل الملكية، قائلاً إن الحرية الحقيقية تأتي من "العيش في ظل قوانين جيدة". ويضيف أن بعض الناس مقدرون للحكم والبعض الآخر للطاعة. إن الملك الدستوري الفاضل الحكيم يشبه إلهًا يكسب إخلاص شعبه. يعمل الملك كنموذج يحتذى به لمواطنيه، مما يدل على كل من الحياة النشطة والتأملية.

يوضح أوتافيانو أن الحياة التأملية هي الأكثر أهمية لأنها تعطي الحكمة القائدة. مثلما يجب أن يكون للحرب سلام دائماً كهدف، يجب أن يؤدي العمل إلى التأمل. وبالمثل، تتطلب الأوقات المختلفة فضائل مختلفة. مطلوب فضائل عملية مثل الصبر والصبر في الحرب. تعد الفضائل الأخلاقية مثل العدل والاعتدال والاستمرارية أكثر أهمية في الأوقات الهادئة، عندما يتعرض الرجال لخطر تطوير عادات سيئة.

يسأل غاسباري ما إذا كان يجب على رجل البلاط أن يوجه الأمير بالفضيلة من خلال حجة أكاديمية رسمية أو مثال عملي. بما أن الجسم يتعلم قبل أن تتعلم الروح، يجيب أوتافيانو، يجب على الأمير ممارسة الإجراءات الصحيحة قبل دراسة الفضيلة.

بناءً على طلب دوق إيزابيلا غونزاغا، يخبر أوتافيانو المجموعة كيف سينصح أميراً. الأمير بحاجة إلى مجلس من المستشارين يمثلون المواطنين النبلاء والعامّة. كقائد هدفه الأكثر أهمية هو العدالة. يجب أن يحب الله ويحب وطنه.

يقول سيزار إن الحاكم الجيد يحتاج إلى العظمة والروعة أيضاً - يجب على الحاكم مشاركة ثروته بحرية وبناء المباني على شرفه. يسرد أوتافيانو وسيزار وبرناردو دوفيزي القادة العظماء على مر التاريخ كأمثلة.

يقول أوتافيانو إنه لتحقيق الفضيلة، يجب على الأمير إيجاد وسيط سعيد بين طرفين. الرذائل تأتي من هذه التطرف. على سبيل المثال، قد يُظهر الأمير الذي يحاول بشدة أن يبدو ودوداً افتقاراً للكرامة. الحاكم الذي يبالغ في سلطته قد يصبح طاغية. يضيف أوتافيانو، حتى الأخطاء الصغيرة في الحكم يمكن أن تؤدي إلى

سقوط البلدان، لذلك لا توجد فضيلة صغيرة جدًا بحيث لا يمكن للأمير أن يأخذها في الاعتبار. لتجنب المشاكل الناجمة عن عدم المساواة في الثروة، مثل الصراعات في إيطاليا، يجب على الأمير إبقاء الجميع على "طريقة حياة وسط".

احتج جوليانو دي ميديتشي على أن رجل البلاط المثالي هو أكثر فضيلة من سيدة البلاط وحتى يفوق الأمير نفسه. يجيب أوتافيانو أنه إذا تم تعليم الأمير جيدًا وكان يميل بشكل طبيعي نحو القيادة، فيمكنه أن يصبح أفضل من رجل البلاط. في الواقع يعتقد أوتافيانو أن الهدف الرئيسي لرجل البلاط هو توجيه حاكمه بالفضيلة. نصح أرسطو الإسكندر الأكبر، ونصح أفلاطون ملوك صقلية.

ثم يتذكر غاسبار المساء السابق عندما ناقش الضيوف كيف يجب أن يتصرف المحب في الحب. إذا كان الحكيم حكيماً بما يكفي لتعليم الأمير، فيجب أن يكون رجلاً مسناً، حسبما يقول غاسباري. هل يمكن للمسنين تجربة الحب الرومانسي؟ يجادل بيترو بأن رجل الحاشية من أي عمر يمكن أن تتمتع بحب لطيف ومرضي دون الدراما أو السخط.

تحت الدوقة بيترو المتردد على إخبار المجموعة عن هذا الحب المثالي. يعرف بيترو الحب بأنه "الشوق لامتلاك الجمال". يتطلب هذا الشوق معرفة بالجمال، الذي يصفه بيترو بأنه انعكاس للصالح الإلهي. في حين أن الشباب يهيمن عليهم الرغبة الجسدية، فإن كبار السن يتركون عقولهم يرشدهم، وهم أكثر قدرة على تجربة الحب.

يجادل فيديريكو فريجوسو في فكرة أن الجمال دائماً ما يكون جيدًا، لأن العديد من الأشخاص الجذابين شريرون. يجيب بيترو بأن الجمال مستحيل بدون الخير.

يستخدم الكون والجسم البشري والهندسة المعمارية كأمثلة على إبداعات جيدة ومفيدة وجميلة أيضًا. إن الجمال الجسدي في الإنسان ناتج عن روح فاضلة.

يقدم بيترو مزيدًا من النصائح حول الحب الروحي المحترم الذي يجب أن يقدمه كريم مسن إلى سيده. سيكون رجل البلاط أكثر سعادة إذا وقع في حب المفهوم العالمي للجمال، وليس فقط مع امرأة واحدة. ثم سيختبر حبًا سماويًا حقًا مدفوعًا بالروح والفكر، يصعد إلى المرتفعات التي لا يستطيع معظم الناس الوصول إليها.

بينما يواصل بيترو الثناء على هذا الحب المقدس، يصبح مونولوجه للمجموعة صلاة موجهة إلى الله. يعرب عن امتنانه للكون المتناغم الذي خلقه الله، ويصلي أن يرى جميع الضيوف ما وراء حياتهم الأرضية ويتحدون مع الإلهية.

يتأثر الجميع بشدة بخطاب بيترو، ويشعرون بالضييق من الحب الإلهي بأنفسهم. يناقشون بإيجاز ما إذا كان بإمكان النساء وكذلك الرجال تحقيق الدولة المتعالية التي يصفها بيترو. تشرق الشمس، وتكتشف المجموعة أنهم ظلوا مستيقظين يتحدثون حتى الفجر.

وهكذا ينتهي الكتاب بخطاب طويل عن الحب من قبل العالم الإنساني بيترو بيمبو (الكاردينال لاحقًا). ولد بيمبو عام 1470 وفي عام 1507، عندما كان من المفترض أن يتم الحوار، كان في منتصف الثلاثينات من عمره. يميل حب الشباب بشكل طبيعي إلى أن يكون حسيًا، لكن بيمبو يتحدث عن نوع من الحب الخيالي غير المادي المتاح للصغار والكبار على حد سواء. يعتمد خطاب بيمبو على التعليقات المؤثرة من مارسيليو فيسينو على خطاب سقراط حول طبيعة الحب في ختام ندوة أفلاطون، باستثناء أنه في البلاط فإن موضوع الحب هو الجنس الآخر

وليس الشذوذ الجنسي. يصف بيمبو كيف تقود تجربة الحب المتسامح الحبيب إلى التفكير في الجمال والأفكار المثالية. يتحدث عن الطبيعة الإلهية وأصل المحبة، "أب الملذات الحقيقية، لجميع النعم، والسلام، والوداعة، والنية الحسنة: عدو الوحشية والوحشية القاسية"، التي ترفع الحبيب في نهاية المطاف إلى التأمل العالم الروحي المؤدي إلى الله. عندما انتهى بيمبو، لاحظ الآخرون أنهم جميعًا أصبحوا منزعين للغاية من خطابه لدرجة أنهم فقدوا مسار الوقت، ووقفوا على أقدامهم، مندهشين من أن فجر اليوم قد بزغ بالفعل:

"لذا، عندما تم فتح النوافذ على جانب القصر الذي يواجه القمة العليا لجبل كاتريا، رأوا أن الفجر قد وصل بالفعل إلى الشرق، مع جمال ولون الوردية، وجميع النجوم مشتتة، تحفظ فقط عشيقه السماء الجميلة، فينوس، التي تحرس حدود الليل والنهار. من هناك، بدا أن هناك نسيماً رقيقاً، يملأ الهواء بالبرد القارس، وبين غموض العتمة على التلال المجاورة التي توقظ الطيور في أغنية سعيدة. ثم ذهب الجميع بعد مغادرة الدوقة إلى غرفهم بدون مشاعر، لأن ضوء النهار كان كافياً."



فن سبريتزاتورا - إجعل منجزاتك تبدو بلا جهد

بقلم: لمى إ. فياض

18 تموز 2020، صيدا، لبنان

يُعرف فن سبريتزاتورا (Sprezzatura) بأنه الإهمال المدروس، خاصةً كصفة مميزة أو أسلوب فني أو أدبي. هو فن الإتقان بلا جهد. إنها قدرة رجل البلاط على إظهار "وسيلة سهلة لإنجاز الأعمال الصعبة التي تُخفي الجهد الواعي الذي بُذل فيه". وقد وُصفت سبريتزاتورا أيضًا "كشكل من أشكال السخرية الدفاعية: القدرة على إخفاء ما يريده المرء حقًا، ويشعر به، ويفكر فيه، ويعنيه أو ينويه وراء قناع من التحفظ الظاهر وعدم المبالاة". دخلت الكلمة اللغة الإنجليزية، حيث يعرفها قاموس أكسفورد الإنجليزي بأنها "إهمال مدروس".

سبريتزاتورا هي القدرة على أخذ الصعوبة وجعلها تبدو سهلة. تُخفي الساعات والشهور والسنوات التي يقضيها الشخص بلا كلل وبشكل محموم. إنها العلامة التي يطمح إليها كل مبتكر وخلاق. هي الأداء العظيم على المسرح الذي يُنسب إلى العبقرية أو الهبة الفطرية أو الإلهام الإلهي. هي الحجم الهائل للحظة على المسرح الذي يحجب الجهد المبذول خلف الستارة.

سبريتزاتورا هي العفوية التي تم التدريب عليها، والإهمال المدروس، والطبيعية التي تُمارَس جيدًا والتي تكمن وراء الخطاب المقنع. هي "فن التصرف المخادع".

ببساطة هي تعني القيام بشيء مبدع ومتمكن للغاية دون إظهار أنه استغرق أي جهد أو أي عناء.

سيريتزاتورا بالأصل هي كلمة إيطالية نشأت من قبل "بالداسار كاستيغليوني" (Baldasare Castiglione)، كونت نوفيلاتا (1478 - 1529)، كان كاتبًا إيطاليًا ودبلوماسيًا وجنديًا ومؤلفًا بارزًا جدًا من عصر النهضة، وذلك في كتابه رجل البلاط أو رجل الحاشية (The Book of the Courtier)، (بالإيطالية: II Cortegiano) وهو كتاب كياسة عن آداب السلوك كتبه بالداساري كاستيغليوني على مدى سنوات عديدة، ابتداء من عام 1508 ونُشر في 1528 من قبل الصحافة الألدينية قبل وفاته بقليل. يتناول صفات رجل البلاط المثالي وفي فصله الأخير السيدة المثالية.

وقد تم تعريف سبريتزاتورا من قبل كاستيغليوني على أنه "عدم مبالاة معينة، وذلك لإخفاء كل الفن وجعل كل ما يفعله أو يقوله يبدو دون جهد تقريبًا وبدون أي تفكير عن ذلك." ويذكر كاستيغليوني أنه يجب على رجل البلاط أن يتفوق في كل ما يفعله دون جهد واضح ويجعل كل شيء يبدو سهلاً وطبيعيًا.

في مقطع مشهور، يشرح صديق كاستيغليوني "لودوفيكو دا كانوسا"، الذي تمثل آرائه وجهة نظر كاستيغليوني، "المصدر الغامض لرجل البلاط، الجودة التي تجعل رجل البلاط يبدو نبيلًا طبيعيًا": سبريتزاتورا Sprezzatura، أو الفن الذي يخفي الفن، ليس ببساطة نوعًا من التشويه السطحي، لأن النعمة قد تكون أيضًا نتيجة لممارسة مجتهدة حيث أن ما يفعله المرء يصبح طبيعة ثانية ويبدو مولوداً به. في بداية المناقشة، يصر كانوسا أيضًا على أن فن كونك رجل بلاط مثاليًا هو شيء لا يمكن تعليمه (أي يتم تقسيمه إلى مجموعة من القواعد أو المبادئ)، وبالتالي،

يعلن (بلاغياً - ومع sprezzatura) أنه سيرفض تعليمه. ومع ذلك، فإن المعنى الضمني هو أن المهتمين بالحصول على هذا الفن يجب أن يفعلوا ذلك من خلال الممارسة والتقليد، وهو - مثل الحوار نفسه - شكل من أشكال التدريس - التدريس بدون مبادئ. إن الكمال الذاتي ليس أنانياً، ولكنه يفي بواجب أخلاقي عام وخاص للفرد ليعمل كنموذج للآخرين. يجب أن يتصرف رجل البلاط المثالي بعد ذلك مع سبريتزاتورا نبيلة، ويصرّ كانوسا على أنه نظرًا لأن رجل البلاط المثالي يجب أن يكون رجل سلاح، ماهرًا في الفروسية، يجب أن يكون مولودًا نبيلًا. على أي حال، يجب أن يكون رجل البلاط المثالي قادرًا على التحدث برشاقة وبشكل مناسب مع الأشخاص من جميع المحطات في الحياة.

لماذا هذا الفن هو مهم؟ هو مهم للغاية إذا كنت مهتمًا بممارسة التأثير بأي نوع من القدرات، سواء كان ذلك للبيع أو التسويق أو كسب صديق أو حشد حركة أو الظهور كقائد. إذا جعلت الأمر يبدو سهلاً وبلا جهد، فهذا أمر جذاب. عندما يبدو أنك تبذل جهدًا كبيرًا، فهذا ليس جذابًا إلى حد أنه ينتقص من إنجازاتك.

تعلم أن تجعل جهودك تبدو سهلة، بغض النظر عن المدة التي تستغرقها لتكون قادرًا على جعلها تبدو كذلك، لا تكشف عن سرّك.

إن فن سبريتزاتورا سيف ذو حدين. أولاً، يجب على المرء أن يدرك أن الأداء أو الخلق أمر طبيعي وسهل. ثانيًا، إخفاء جهد المبتكر الحقيقي (والذي يمكن القيام به بنوايا خادعة). هذا يضيف لمسة ساحرة. يُفترض أن سبريتزاتورا وهم، لكن تصنيف سبريتزاتورا يتطلب من الشخص الكشف عن الوهم، وبالتالي التراجع عن إدراك الأداء السهل. إن فن سبريتزاتورا هو السبب في أن السحرة لا يكشفون أبدًا عن بُنية حيلهم. الكوميديون هم أيضاً أمثلة رائعة.

سبريتزاتورا وعالم الموضة

خلال نصف القرن الماضي أو نحو ذلك، دخلت سبريتزاتورا إلى عالم السينما وصناعة الموضة، فركزت ممارسة sprezzatura في الغالب على فكرة النقص أو التناقض، المستوحاة من أسلوب الإيطالي Gianni Agnelli، الذي كان يرتدي ساعة يده على قميصه. زرع Agnelli بوعي ما يمكن اعتباره أخطاء أسلوبية غريبة مع ملابس كانت رسمية وصحيحة. ربما تشير هذه اللمسات الصغيرة إلى أنه كان مشغولاً للغاية في العمل بحيث لا يكون متشوقاً بشأن ثوبه وكان مهمًا للغاية في العناية بها. ربما يرتدي حذاء المشي لمسافات طويلة مع بدلة يجعلها تبدو في متناول الجمهور على الرغم من أنه كان قطب رأسمالي مثالي. تمثل سبريتزاتورا في موضة عالم الموضة والأزياء وسيلة للإعلان عن رفضك لرموز الملابس النخبوية أثناء ارتداء الملابس. وهي تحظى بشعبية، خاصة بين الشباب، لأنها تمثل نوعًا من التمرد البصري، ليس فقط ضد التقاليد ولكن ضد ارتداء الملابس الرتيبة.

سبريتزاتورا وروبرت غرين

تناول روبرت غرين سبريتزاتورا في كتابه "قوانين القوة الثمانية والأربعون" في القانون 30 تحت عنوان "إجعل منجزاتك تبدو بلا جهد". ويقول روبرت غرين في ذلك:

ينبغي أن تبدو أعمالك طبيعية ومنفذة بيسر وراحة. ويجب إخفاء كل الكدح والخبرة العملية الداخلة في تلك الأعمال، وكذلك الحيل البارة. فعندما تتصرف،

تصرف سهواً رهواً بلا جهد وكأن باستطاعتك أن تفعل أكثر من ذلك بكثير. تجنب إغراء الكشف عن مدى المشقة الجادة التي تتجشّمها في عملك - لأن ذلك لا يزيد على إثارة التساؤلات. ولا تعلم حيلك أحداً من الناس، وإلا فإنها سوف تُستخدم ضدك.

ما يقلد الطبيعة بالظهور بمظهر الشيء الذي لا جهد فيه فإنه يقرب في قوته مما تبلغه الطبيعة.

يجب عليك، باعتبارك شخصاً ذا سلطة، أن تبحث وتتدرب بصورة لا تنتهي قبل أن تظهر علناً للملأ، وإياك أن تفضح عرقك وكدحك الكامنين خلف موقفك العلني. ويعتقد البعض أن مثل هذا الكشف سيظهر مثابرتهم وصدقهم ونزاهتهم، غير أنه في الواقع لا يزيد على جعلهم يبدوون أضعف، أو كأن أي شخص يتدرب ويعمل في ذلك المجال يمكنه أن يحقق ما يحققه، أو كأنهم ليسوا في الحقيقة أكفاء للمهمة. فاحتفظ بجهدك واحابيلك لنفسك، وعندئذ ستبدو وكأنك تملك رشاقة أحد الآلهة ولياقته وتحرره من التكلف. ذلك أن المرء لا يرى مصدر سلطة الآلهة مكشوفاً، بل يرى تأثيراتها فحسب.

إن فكرة سبريزاتورا (جعل الصعب يبدو سهلاً) لها صلة بكل أشكال السلطة، لأن السلطة تعتمد اعتماداً حيوياً على المظاهر، وعلى الأوهام التي تخلقها. فمنشوراتك تشبه الأعمال الفنية: يجب أن تكون لها جاذبية بصرية، وأن تخلق آمالاً وتطلعات، بل وتُمتع. أما عندما تكشف عن تفاصيل العمل الداخلية لإبداعك، فإنك تصبح مجرد إنسان عادي بين الآخرين، إذ أن الشيء المفهوم لا يوحي بالهيبة - لأننا نقول لأنفسنا إننا نستطيع أن نعمل مثله لو كان لدينا الوقت والمال. فتجنب

إغراء استعراض مدى مهارتك - فإن الشيء الأبرع من ذلك بكثير هو إخفاء آليات براعتك.

وهناك سبب آخر لجعلك تخفي طرقك المختصرة وأحابيلك: وهو أنك عندما تترك هذه المعلومات تخرج إلى العلن فإنك تعطي الناس أفكاراً يمكن أن يستخدموها ضدك، فتفقد مزايا الاحتفاظ بالصمت. إننا نميل إلى أن نريد أن يعرف العالم ما عملناه - فنحن نريد إرضاء غرورنا بكسب التصفيق لعملنا المرضي وبراعتنا، بل إننا قد نريد تعاطفاً مع الساعات التي أمضيناها حتى وصلنا إلى نقطة إبداعنا الفني. تعلم التحكم بهذا النزوع إلى الثثرة لأن تأثيره غالباً ما يكون عكس ما تتوقع. وتذكر: كلما زاد الغموض المحيط بتصرفاتك، بدت سلطتك أكثر إثارة للهيبة. إذ أنك تظهر بأنك الشخص الوحيد القادر على القيام بالعمل الذي تؤديه. كما أن الظهور بمظهر المالك الوحيد لموهبة محصورة فيك يعطي انطباعاً عن قوة هائلة. وأخيراً فإنه نظراً لكونك تحقق منجزاتك بكياسة ويُسّر، فسيعتقد الناس أنك قادر على تحقيق أكثر لو أنك حاولت بجدية ومشقة أكبر. وهذا لا يستدرج الإعجاب فحسب، بل وشيئاً من الرهبة كذلك. فقواك لم تنفتح على مصاريعها بعد - ولذلك لا يستطيع أحد أن يسبر غور حدودها.

وبالنسبة للانقلاب لهذا القانون 30، يقول روبرت غرين:

إن السرعة التي تحيط بها أعمالك يجب أن تبدو خفيفة الظل في روحها. فالتحمس لإخفاء عملك قد يخلق انطباعاً كريهاً يكاد يكون جنون ارتياب في الآخرين (بارانويا): وبأنك تأخذ اللعبة على محمل الجد بصورة مفرطة. فلا تعرض عملك حتى يكتمل وتوضع عليه لمسات الاختتام. احتفظ بحس الدعابة دائماً قريباً وفي متناول يدك.

وهناك أيضاً مرات يكون فيها كشف التشغيلات الداخلية لمشاريعك شيئاً يستحق الجهد. وما دام الكشف الجزئي عن الحيل والأساليب مخططاً بعناية، وليس نتيجة الحاجة المنفلتة للثرثرة غير المسيطر عليها فإنه الغاية في البراعة، إذ إنه يعطي الجمهور وهماً بالتفوق والمشاركة، حتى يظل الكثير مما تفعله مخفياً عنهم.



كيف تصبح رواقياً؟

بقلم: لمى ابراهيم فياض

25 كانون الثاني 2021



يضم هذا المقال: الرواقية الحديثة في القرن الواحد والعشرين - ومفهوم القدر في الميثولوجيا - ميمنتو موري أو تذكر موتك - ميمنتو موري أو حب القدر.

الرواقية الحديثة في القرن الواحد والعشرين

إذا تصفحت معظم مواقع الانترنت باللغة العربية بحثاً عن الرواقية الحديثة (Modern Stoicism) كتيار فكري صاعد في القرن الواحد والعشرين، فالأغلب لن تتوصل إلى أي نتيجة، أكثر من الكلام عن الرواقية القديمة وتاريخها ومؤسسيها. لذلك يهدف هذا المقال إلى إلقاء الضوء على مفهوم الرواقية الحديثة الرائجة في القرن الواحد والعشرين ومبادئها ورموزها والكتب التي تتناولها، انطلاقاً من تعريف الرواقية القديمة بشكل موجز كما تبناها مؤسسوها وصولاً إلى الرواقية الحديثة.

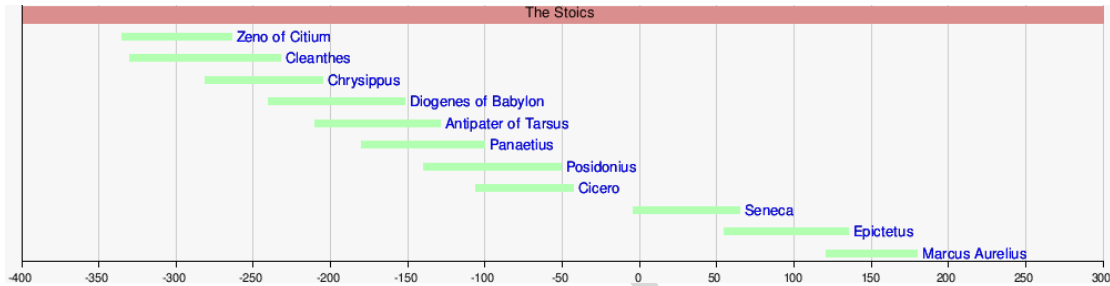
وأهمية الرواقية الحديثة (Modern Stoicism) تبرز من كونها ليست فلسفة معقدة بل هي تتوجه إلى الشخص العادي ليتبنى أفكارها ويضيفها إلى أسلوب حياته اليومي عبر دمجها في عملية التفكير اليومية، ويعتمدها في اتخاذ قراراته، فهي نوع من تطوير الفكر، وفلسفة للتقليل من المشاعر السلبية في الحياة وتعظيم الامتنان والفرح، ومزيج من التفكير في المفاهيم النظرية، وقراءة النصوص الملهمة، والانخراط في التأمل، الذهن، وما شابه ذلك، للحصول على المزيد من الفرح في الحياة اليومية والاستجابة بطريقة أكثر مرونة للمتاعب والتحديات التي تنشأ.

الرواقية القديمة

تنبثق الرواقية الحديثة (Modern Stoicism) في القرن الواحد والعشرين من الرواقية القديمة، وقد ارتبطت المدرسة الرواقية (Stoicism) بالفيلسوف زينون القبرصي (Zeno of Citium) (264-336 ق.م) الذي ولد في قبرص وكانت أسرته من التجار المنحدرين من أصل فينيقي، الذي اقترنت الفلسفة عنده بالفضيلة واستعمال العقل من أجل الوصول إلى السعادة الحقيقية. وتعدّ الفلسفة عند الرواقيين مدخلاً أساسياً للدخول إلى المنطق والأخلاق والطبيعة. وقد قامت الفلسفة الرواقية على حب الحكمة ومزاولتها، والحكمة في نظرها هي العلم الذي يهتم بالأشياء الإلهية والإنسانية أي جميع الكائنات والموجودات. وقد سُميت هذه الفلسفة بالرواقية كون الفيلسوف زينون كان يعلم تلاميذه في ظلٍ ممّرٍ مكشوفٍ مسقوفٍ بعقود على أعمدة (أو رواق).

والرواقية وإن ارتبطت بالفيلسوف زينون، ولكن لم تكن ثمرة لذهن فيلسوف واحد، بل هو ضرب من العمل الجماعي اشترك فيه كثيرون، وقد جرى تمييز ثلاث حقبة في تاريخ المدرسة الرواقية، الرواقية القديمة التي اقتصر نشاطها على أثينا في القرن الثالث قبل الميلاد، ومن فلاسفتها زينون (Zeno of Citium)، كليانثيس (Cleanthes) (232-331 ق.م)، وكريزبوس (Chrysippus) (204-280 ق.م). والرواقية الوسطى في القرنين الثاني والأول قبل الميلاد، ومن أعلام هذه الحقبة، انتيباتر الطرسوسي (Antipater of Tarsus)، ديوجين البابلي (Diogenes of Babylon) وبانتيتيوس (Panaetius)، ويوزيدونيوس (Posidonius)، وشيشرون (Cicero). والرواقية الحديثة في القرنين الأول

والثاني بعد الميلاد، وهذه الرواقية رومانية، أهملت المنطق والطبيعيات واهتمت بالأخلاق وأقطاب هذه الرواقية هم سينيكا (Seneca) (4 ق.م - 65 م)، ابكتاتوس (Epictetus) (55 م - 135 م)، والامبراطور ماركوس أوريليوس (Marcus Aurelius) (121 م - 180م).



تقوم فلسفة الرواقية الأخلاقية على أساس مبدأ العالمية (Cosmopolis) التي هي مركبة من لفظين يونانيين قديمين ألا وهما Cosmos ومعناها الكون و polis ومعناها المدينة، وبالتالي (Cosmopolis) هي المدينة الكونية أو العالم كله باعتباره مدينة واحدة وذلك بالطبع من الناحية الأخلاقية، فيقول زينون: "أيها البشر بالرغم من تفاوتكم واختلافاتكم السياسية وخلافها، عاملوا بعضكم بعضاً سواء أكنتم مدناً أو جماعات أو شعوباً أو أفراداً كما لو أنكم مواطنون في مدينة كونية أخلاقية واحدة، إذ لا يليق بالمواطن أن لا يحترم ويحب ويعامل بالحسنى أخاه المواطن".

تركز الرواقية على أن نزاعات البشر منطلقها الانفعالات passions ، وإن الحكيم الرواقي وحده هو القادر على كبح انفعالاته ومنعها قبل سلوكه، إنه apathos أي ضابط لانفعالاته وليس pathos، أي ليس انفعالياً. غير أن بلوغ ذلك المستوى العالي من القدرة على التحكم بعواطفنا وانفعالاتنا الهوجاء غير ممكن بدون الارتقاء بوجودنا إلى مستوى آخر من النظر إلى الأمور ألا وهو

المستوى العقلي، فالعقل في الإنسان هو الوحيد القادر على لجم الانفعالات. الحكيم الرواقي يعيش في تناغم مع عقله، أي مع الطبيعة، بحيث يجد راحة نفسه (أو الـ"أتاراكسيا" *ataraxia* وفق المصطلح اليوناني) عبر الابتعاد عن كل ما يكدّره، وخاصة عبر الابتعاد عن الأهواء، التي كان الرواقيون يتعاملون معها كنوازع غير طبيعية، أو كعلل نفسية. من هنا تأتي الفضيلة المستندة استناداً أساسياً على انعدام الأهواء أو الـ"أباثيا" *apathia*، وما تستدعيه من تحكم بالإرادة وبالمحاكمة الداخلية من أجل قبول القدر والترفع المتسامي عن الأشياء وسفالات البشر.

يتجنب الرواقي الترف والتعقيد، والمنازعات السياسية والاقتصادية؛ وهو يقنع بالقليل، ويقبل بلا تذر صعاب الحياة وما يلاقيه فيها من خيبة. ولا يأبه بشيء غير الفضيلة والرذيلة، ولا يبالي بالمرض والألم، بحسن السمعة أو سوءها، بالحرية أو الرق، بالحياة أو الموت. ويقمع كل شعور يقف في وجه سير الطبيعة أو يبعث على الارتياح في حكمتها: فإذا مات ولده لم يحزن، بل يرضى بحكم القدر معتقداً أنه أحسن الأحكام وإن خفي الأمر عليه؛ ويسعى لأن يكون مجرداً من الشعور تجرداً تاماً، حتى يكون هدوء عقله آمناً من جميع تقلبات الحظ، أو الرحمة، أو الحب، ومن وقعها عليه. وعلى الرواقي أن يكون معلماً قاسياً، وإدارياً صارماً، وأن يكبح جماح نفسه وأنفس غيره، وأن يتحمل من الناحية الأخلاقية تبعات جميع أعماله. ويرى الرواقي أن جزاء الفضيلة هو الفضيلة نفسها، وأنها واجب مطلق وأمر محتوم، مستمد من اشتراكه في الألوهية؛ وإذا أصابه مكروه عزى نفسه بأنه حين يتبع القانون الإلهي يصبح هو الله مجسداً. فإذا سئم الحياة، واستطاع أن يفارقها من غير أن يسبب الأذى لغيره، فلا حرج عليه من أن ينتحر.

يناصر الرواقي كل حركة ضعيفة، تهدف إلى الحرية والكرامة الإنسانية، ولكنه لا يقيد سعادته بقيود المنصب أو السلطان. وهو يرضى بأن يضحي بحياته في سبيل بلاده، ولكنه يرفض كل وطنية تقف في سبيل ولائه للإنسانية بأجمعها؛ فهو والحالة هذه مواطن عالمي.

تشدد الرواقية على ضرورة تحمّل المسؤولية الاجتماعية بالاهتمام بالآخرين كاهتمام الإنسان بذاته، ومعاملتهم كمعاملة الإنسان ذاته، وبذلك يكتب الإمبراطور ماركوس أوريليوس Marcus Aurelius (121-180م) الملقّب بالفيلسوف على العرش ومؤلف كتاب "التأملات" (Meditations) ما يلي: "هل تطالب العين تعويضاً على قيامها بوظيفة رؤية الأشياء أم القدم تطالب بنفع على مشيها؟ ذلك لا يحصل من أيّ منهما لأنهما وجدتا لتلكما الغايتين، وجودهما أن يفعلا ذلك. كذلك الإنسان عندما يعامل الناس بالحسنى ويعمل للمصلحة العامة، يكون محققاً وجوده ذاته".

وإن ما قاله أبكتيتوس تلخص فكر الحكيم الرواقي: "إذا قدر لي أن أموت فلن أجد في الإقدام على الموت ما يدعو إلى التأوه والتألم، وإذا قدر لي أن أزعج إلى السجن فلن أذهب إليه باكياً منتحباً، وإذا قدر لي أن أعاني مرارة النفي فلن أذهب إلى منفاهي مكتئباً متخاذلاً وإذا طلب إلي طاغية أن أفشي سراً وهددني بأن يقيدني بالأصفاد، قلت له إنك تقيد ساقي ولا تملك أن تمس إرادتي بسوء وإذا أرسلني إلى السجن أمكنك أن تتحكم في جسدي دون أن تمتد قدرتك إلى نفسي، وإذا أنذرتني بفصل رأسي عن جسدي قلت لك ساخراً: أنا الإنسان الوحيد الذي يستحيل قطع رأسه".

الرواقية الحديثة

الرواقية هي الجذر الفلسفي لعدد من العلاجات النفسية القائمة على الأدلة، بما في ذلك العلاج بالمعنى أو لوجوثيرابي ليفيكتور فرانكل (Victor Frankl's logotherapy) ومجموعة الممارسات التي تقع تحت عنوان العلاج السلوكي المعرفي (C.B.T.) (cognitive-behavioral therapy). والعلاج السلوكي المعرفي هو أحد طرق العلاج النفسي الذي يستعمل في الكثير من الأمراض النفسية مثل الكآبة والقلق وتعكر المزاج الثنائي القطب وحالات نفسية أخرى، ويستند على مساعدة المريض في إدراك وتفسير طريقة تفكيره السلبية؛ بهدف تغييرها إلى أفكار أو قناعات إيجابية أكثر واقعية، ويستعمل هذا النوع من العلاج بصورة متزامنة مع الأدوية المستعملة لعلاج الكآبة.

أما العلاج بالمعنى أو لوجوثيرابي (logotherapy) فهو شكل من أشكال العلاج النفسي الوجودي. وضعه فيكتور إميل فرانكل (Victor Frankl) (1905-1997) وهو طبيب أعصاب وطبيب نفسي نمساوي، وأحد الناجين من المحرقة. يصف في كتابه الشهير "الإنسان يبحث عن المعنى" تجربته كسجين في معسكرات الاعتقال النازية، والتي قادته إلى اكتشاف المعنى في كل أشكال الوجود، حتى في الأشكال الأشد قسوة، وبالتالي إلى اكتشاف دافع للاستمرار بالحياة.

تعتبر الرواقية الحديثة تياراً فكرياً صاعداً وآخذاً في الانتشار إذ شارك الآلاف من الناس في أسبوع ستويك السنوي (Stoic Week) وعادةً يكون في الأسبوع الثالث من شهر تشرين الأول من كل سنة، وهو تجربة فلسفية في مجال العلوم الاجتماعية، نظمها فريق في جامعة إكستر (University of Exeter) في إنجلترا، والهدف منه حث الناس للتعرف على الرواقية وكيف يمكن أن تكون ذات

صلة بحياتهم، ومن ناحية أخرى، لجمع البيانات المنهجية لمعرفة ما إذا كانت ممارسة الرواقية في الواقع تحدث فرقاً في حياة الناس.

تركز الرواقية الحديثة على الأخلاقيات والفضيلة - جوهر فلسفة الرواقية - كوسيلة للتفكير في الأخلاق وحياة تستحق العيش، وتتحدث عن الانشغال المستمر مدى الحياة الذي نعيشه وعن حتمية الموت وكيفية التحضير له. وتدعو إلى ممارسة التأمل، كالتأمل الصوتي الذي يتكون من التحضر الفكري لتحديات اليوم التالي، والتفكير في أي من الفضائل الأساسية الأربعة (الشجاعة، الإجماع، ضبط النفس والحكمة) التي يمكن استخدامها وكيفية ذلك. وممارسة دائرة هيروكليس (Hierocles' circle)، وهي عبارة عن تخيل النفس كجزء من دائرة متنامية من الاهتمام التي تشمل العائلة والأصدقاء والجيران والموطن، والإنسانية ككل، على طول الطريق حتى الطبيعة نفسها.

ثم هناك ما يسمى بـ "بريمديتاتيو مالوروم" (premeditatio malorum)، وهو نوع من التصور الذي يتخيل من خلاله المرء نوعاً من الكارثة تحدث لنفسه (مثل فقدان وظيفة واحدة)، ويتعلم أن يرى نفسه "غير مبال"، وهذا يعني أنه سيكون أفضل إذا لم يحدث، ولكن مع ذلك لن يؤثر على قيمة المرء وعلى القيمة الأخلاقية. وهذا التمرين ليس المبتدئين كونه مثير للقلق العاطفي، وخاصة إذا كان ينطوي على تصور موت أحد الأقرباء.

وهكذا فإن الرواقية الحديثة تدعو المرء إلى رباطة الجأش في مواجهة التحدي، وأن يكون بارد جداً (أو هادئ) تحت النار، ودائماً يصنع النور من الالم، وأن

يملك شجاعةً وعزماً عظيماً، ويقلل من الصعوبات الشخصية، ويخفي أي شكل من أشكال القلق والشك والاضطراب، ويمك سيطرة دقيقة على التعبير العاطفي مع عدم إظهار التأثير، وأن يتوقف عن معالجة جسده بالعمليات الجراحية بسبب أمراض بسيطة والتي تكون أساساً لمشاكل نفسية، وتهاجم الرواقية على ذلك كون التأخر في الحصول على العناية الطبية تؤدي إلى تفاقم مشكلات صحية.

في النهاية، الرواقية الحديثة هو مجرد مسار آخر يمكن لبعض الناس تجربة اتبّاعه من أجل تطوير نظرة مترابطة وأكثر تجانساً عن العالم، ليتعلموا التأقلم في مخطط أوسع من الأشياء، والحاجة إلى هذا النوع من البصيرة تبدو عالمية.

مبادئ الرواقية الحديثة:

تقوم الرواقية الحديثة على عدة مبادئ منها:

1- لا يمكنك تغيير الأشياء خارج سيطرتك، ولكن يمكنك تغيير الموقف الخاص بك.

"لديك السلطة على عقلك، وليس خارج الأحداث، حقق هذا، وسوف تجد القوة"

ماركوس أوريليوس، تأملات

أحد العناصر الرئيسية للرواقية هو ممارسة الوعي التام. فالشعور بالاحباط نتيجة عدم القدرة على السيطرة على بعض أحداث الحياة هو إضاعة للطاقة وتعزيز للعاطفة السلبية. بالمقابل لا يمكنك تغيير هذه الأحداث لكن يمكنك فقط تغيير موقفك تجاههم. من خلال هذا الإدراك يمكن أن يصبح العقل غير قابل للاختراق.

وطالما بالإمكان التحكم في المواقف وردود الأفعال، فلا يمكن التأثر سلباً بالأحداث الخارجية.

2- لا تقع فريسة للطبيعة المادية للمجتمع الحديث.

"الثروة ليست في امتلاك ممتلكات كبيرة، ولكن في امتلاك حاجات قليلة." إبيكتيتوس

يبدو أن مجتمعنا الاستهلاكي يخلق رغبة أكبر مما يحققها لكن إذا سعينا جاهدين إلى أن نرغب بشكل أقل، تنخفض رغبتنا ونصبح أكثر ارتياحاً لما لدينا.

3- تصوّر الحياة دون الناس والممتلكات التي لديك، حتى تقدّركم فعلاً. وذلك لتعزيز الشعور بالامتنان الذي هو مفتاح السعادة.

4- كن مبدعاً حقاً في كل ما تبذله من تفاعلات. مع عقلية الرواقي، تصبح السعادة مستقلة عن عوامل أخرى، إذ تشدّد الرواقية على الشعور بالبهجة في كل وقت لأن الرواقي لا يريد شيئاً أكثر من التجربة الإنسانية وإن العمل على توفير الخير للعالم من خلال مساعدة الناس والنهوض بالمجتمع بشكل يومي يمكن أن يحقق البهجة والاكتفاء.

5- مارس القيم الخاصة بك قبل الوعظ بها.

"لا تفسر فلسفتك. قم بتجسيدها " إبيكتيتوس

تتطلب الفلسفة الرواقية قدراً كبيراً من المسؤولية الشخصية بحيث أن كل قرار تقوم به على مدار اليوم يجب أن يحتوي على بعد أخلاقي. إذ تتطلع الرواقية إلى اتخاذ الخيارات على أساس القيم الشخصية لزيادة الخير الأكبر.



رمز الرواقية الحديثة

تعتمد الرواقية الحديثة شعلة النار كرمزاً لها حيث يعمد المنتسبين إليها إلى وشمها على أجسادهم، وذلك لاعتقاد الرواقيين أن النار هي المادة الأولية للوجود وكل الأشياء مؤلفة من النار، وترتبط بوحدة الوجود. فالنار الأولية هي الله، فالله مرتبط بالعالم تماماً كما ترتبط النفس بالجسم، والنفس الإنسانية أشبه بالنار وتأتي من النار الإلهية، إنها تنفذ وتتسلل في الجسم كله، وكذلك فإن الله أو النار الأولية تحيط بالعالم كله، إنه نفس العالم والعالم جسمه.

وكذلك إن سيرورة العالم دائرية، حيث أن الله يغير الجوهر الناري لذاته أولاً إلى هواء ثم إلى ماء ثم إلى تراب ومن ثم ينشأ العالم، لكنه ينتهي بحريق تعود منه كل الأشياء إلى النار الأولية، وبعد هذا في وقت محدد من قبل يحول الله نفسه ثانية إلى العالم، ويترتب على قانون الضرورة أن الدور يسير فيه هذا العالم الثاني وكل عالم تال سيكون متماثلاً في كل شيء مع الدور الذي سار فيه العالم الأول، والسيرورة تستمر إلى الأبد وما من شيء جديد يحدث إطلاقاً.

كتب عن الرواقية الحديثة:

كتاب «التأملات» تأليف الامبراطور ماركوس أوريليوس وترجمه إلى العربية الباحث المصري الدكتور عادل مصطفى عام 2005 ونشرته دار «رؤية» في القاهرة. و«تأملات» ماركوس أوريليوس أشبه ما تكون بمفكرة، هي تأملات مكتوبة بعيداً عن قصدية الدرس المتعمق أو الخطاب المنمق وما شابهه. وقد وسم ماركوس تلك اليوميات بعبارة غامضة: «إلى نفسه»، أي أن الإمبراطور في تلك التأملات يخاطب نفسه ولا يخاطب جهة أخرى، وليس لديه نية النشر إلى القراء، ولا نية التخطيط لمؤلف يتركه لقومه وللأجيال من بعده.

تأثر الكاتب الأميركي الشهير روبرت غرين بالفلسفة الرواقية، وظهرت عناصرها بوضوح في كتبه مثل القانون خمسون وقوانين الطبيعة البشرية، مثل مبدأ تذكر الموت (Memento Mori)، ومبدأ حبّ القدر (Amor Fati).

كذلك تأثر الكاتب الأميركي ريان هوليداي (Ryan Holiday)، تلميذ روبرت غرين ومساعدته، و مدير سابق للتسويق في American Apparel، بالفلسفة الرواقية وأصدر عدة كتب تقوم على الرواقية ومنها العقبات طريق النجاح، والغرور هو العدو، فلسفة الاتزان اليومي (366 تأملاً حول الحكمة والمثابرة وفن الحياة)، والسكون هو المفتاح. وأصبح اسم ريان هوليداي هو الأكثر التصاقاً بالرواقية في العصر الحديث.

في "العقبات طريق النجاح"، (Obstacle is the way) يقوم الكتاب على كتاب التأملات للإمبراطور الروماني ماركوس أوريليوس الذي يقول: "إن العائق يدفعنا للمضي قدماً، وما يعيق لنا الطريق يمهد لنا الطريق بشكل أو بآخر". قام الكتاب

بالأساس على فلسفة الرواقية لتوسيع فكرة أن ما يميزنا هي طريقة استجابتنا للعقبات. يقول هوليداي بأن العوائق لا تمنع النجاح، فهي تخلق النجاح ويجب على القراء أن يروا "من خلال الجانب السلبي، ما وراء الجانب السفلي منه، وفي النتيجة الطبيعية: الإيجابية". كما يستعرض هوليداي نضال الرموز التاريخية الذين أظهروا مرونة مذهلة من خلال توظيف العقلية الرواقية للتغلب على التحديات، ويوضح بالتفصيل كيف حوّل هؤلاء الأفراد الملهمين حواجز الطرق والعقبات التي صادفتهم إلى حجارة بنوا بها سلماً لتحقيق نجاح باهر كما يشرح كيف يمكن لأي شخص استخدام نهج مماثل لتحسين حياته الشخصية والمهنية.

وفي فلسفة الاتزان اليومي (366 تأملاً حول الحكمة والمثابرة وفن الحياة) (The Daily Stoic) قدم هوليداي 366 فكرة يومية ومثلها من التمارين المرتبطة بالرواقية، كما يضم الكتاب أيضاً ترجمات جديدة بالكامل وسير ذاتية للرواقيين القدماء مثل سينيكا، ماركوس أوريليوس، وابكتيتوس Epictetus.

في السكون هو المفتاح (Stillness is the key)، يسلط ريان هوليداي الضوء على كيف استخدم الأفراد العظماء السكون للقيام بأشياء عظيمة. وصف ريان هوليداي السكون، وما يعنيه العثور على السكون في العقل والجسد والروح، وكيف يمكن للفرد أن يكون سكوناً في أحد هذه المجالات، ولكن الفوضى في منطقة أخرى. يشارك ريان ما يمكن أن نتعلمه عن سكون العقل من تعامل جون كنيدي مع أزمة الصواريخ الكوبية وكيف يمكن أن يساعدنا تسجيل اليوميات والحد من

مدخلات الوسائط في تعزيز سكوننا العقلي. ثم يناقش الأسطورة القائلة بأن العلاقات تعيقك في الحياة، وكيف يمكنها في الواقع مساعدتك في العثور على إنجازات أكبر، وثبات الروح. يناقش أيضًا ما يمكن أن نتعلمه من ونستون تشرشل حول كيفية العثور على السكون الجسدي، ولماذا تعد ممارسة الهوايات أمرًا مهمًا للغاية لإيجاد التوازن في الحياة.

الغرور هو العدو (Ego Is the Enemy) هو الكتاب الرابع للمؤلف ريان هوليدي الذي تم نشره في 14 يونيو 2016 حيث يوضح كيفية التعامل مع غرور ومقاومة النفس ووضع الأهداف أولاً فوق رغبات الإنسان بالظهور أيضًا. يكشف الكاتب كيف أن الاعتقادات الموجودة بأدمغتنا - الاعتقاد الذي يدور حول العالم من حولنا وبيننا وحدنا - يبعثنا عن عيش الحياة التي نحلم بها كثيرًا، و ما يمكننا القيام به للتغلب على هذه الأفكار أو الاعتقادات عند كل دور وكيفية تحقيق العظمة الحقيقية.

من بين الكتب الحديثة أيضاً في الرواقية الحديثة: "كيف تفكر مثل إمبراطور روماني" لدونالد روبرتسون، و"التحدي الرواقي" (The Stoic Challenge) لويليام إرفين (William Irvine)، إذ يعتمد جميعها على مواد أصلية مثل خطابات الفيلسوف الروماني ابكتيتوس، وتأملات الإمبراطور والفيلسوف الروماني ماركوس أوريليوس.

في العام 2009 نشر البروفيسور ويليام ب. إرفين كتابًا بعنوان "دليل الحياة الطيبة: الفن القديم للبهجة الرواقية" (A Guide to the Good Life) والذي صقق له العديد من الأفراد المؤثرين منهم جايسون فريد الرئيس التنفيذي في Silicon Valley الذي ذكر بأن كتاب إرفين هو الكتاب الأكثر تأثيرًا على الإطلاق.

كما تلقى كتاب "كيف تصبح رواقياً: الحكمة القديمة للحياة العصرية" للفيلسوف ماسيمو بيليغوتشي (Massimo Pigliucci) إشادة وتأييدًا واسعين إذ عُرض فيديو عنه ضمن مشروع TED-Ed التعليمي ونال إثر ذلك أكثر من مليوني مشاهدة مما جعل الناس يرون أن الفلسفة القديمة ليست سيئة بل تحمل بداخلها الكثير من أساليب الحياة الفعالة. يركّز الكتاب على كيفية ان تكون رواقيا هو عمل تطبيقي: انه يسعى ليأخذ القارئ في رحلة تقود بالنهاية الى تحسين حياته، جزئيا من خلال إحداث ثورة في تصويره لما يمكن ان تكون عليه هذه التحسينات. غير ان المؤلف يؤكد بوضوح ان هذا "الكتاب لا يعد بسلاح اسطوري" ورغم ان النص هو دائما سهل الفهم، لكنه يكافح بصرامة لأجل الدقة الفلسفية والتاريخية.

ومن المؤلفات الحديثة الانكليزية عن الرواقية الحديثة، نذكر بعضها:

- **The Daily Stoic: 366 Meditations on Wisdom, Perseverance, and the Art of Living – October 18, 2016 – Ryan Holiday**
- **The Obstacle Is the Way: The Timeless Art of Turning Trials into Triumph – May 1, 2014 – Ryan Holiday**
- **A Guide to the Good Life: The Ancient Art of Stoic Joy – 4 Nov 2008 – William B. Irvine**
- **Stoicism and the Art of Happiness: Teach Yourself (Teach Yourself: Philosophy & Religion) – 27 Dec 2013 – Donald Robertson**
- **Build Your Resilience: Teach Yourself How to Survive and Thrive in Any Situation (Teach Yourself: Relationships & Self-Help) – 25 May 2012 – Donald Robertson**
- **The Philosophy of Cognitive–Behavioural Therapy (CBT): Stoic Philosophy as Rational and Cognitive Psychotherapy – 27 Aug 2010 – Donald Robertson**

حب القَدَر Amor Fati



القَدَر

عرّفت ويكيبيديا "القَدَر" (Fate – Destiny) بأنه يشير إلى مسار محدّد مسبقاً من الأحداث. ويمكن أن يُنظر إليه على أنه المستقبل المُعدّ سلفاً، وهو مفهوم يقوم على الاعتقاد بأن هناك ترتيب ثابت للطبيعية في الكون.

القَدَر يمكن أن يُنظر إليه على أنه تسلسل محدّد من الأحداث التي لا مفرّ منها وغير قابلة للتغيير، أو أن الأفراد يمكنهم اختيار قدرهم من خلال اختيار مسارات مختلفة طوال حياتهم.

مفهوم القدر في الميثولوجيا

تأثر البشر منذ قَدَم الزمان بمفهوم القَدَر والقضاء في مختلف الحضارات، فخصّصوا لها آلهة يعبدونها ويتضرّعون لها. اختلف تسميات الآلهة بين هذه الحضارات ولكن يبقى المفهوم واحد ومتشابه.



في الميثولوجيا النوردية الإسكندنافية

في الميثولوجيا النوردية الإسكندنافية يعتبر النورن (Norns) آلهة القدر وهم آلهة ولكن بدرجة أقل من الآسر والفانير. كان النورن يتحكمون بقدر جميع البشر في مذكارد وحتى في قدر الآلهة. وكانوا يعيشون تحت جذور شجرة يكدراسيل (Yggdrasil). من أشهر النورن ثلاثة هم أورد (Wyrd-Urör) وفيرواندي (Verðandi) وسكولد (Skuld)، يخرجون من قاعة تقف في بئر أورور أو بئر المصير (Well of Urör)، يرفعون المياه من البئر ويأخذون الرمال التي تقع حوله، والتي يصبونها فوق يكدراسيل بحيث لا تتعفن فروعها. وُصِفَت هذه النورن الثلاثة بأنها عمالقة بكر قوية (جوتنز) (Jotuns) والتي وصولها من يوتونهيمر (Jötunheimr) أنهى العصر الذهبي للآلهة. وإلى جانب هذه النورن الشهيرة الثلاثة، هناك العديد من الآخرين الذين يظهرون لدى ولادة الشخص من أجل تحديد مستقبله. في المجتمعات النوردية ما قبل المسيحية، كان يُعتقد أن النورن كانوا يزورون الأطفال حديثي الولادة. كان هناك كل من النورن الخبيثة والخيرة: تسببت السابقة بجميع الأحداث الخبيثة والمأساوية في العالم في حين أن الأخيرة كانت آلهة حامية وطيبة.



في الميثولوجيا الإغريقية

في الأساطير اليونانية، مويراى أو موراي (Moirai or Moerae) (اليونانية القديمة: Moīrai، "المقسّمون")، وغالباً ما تُعرّف في اللغة الإنجليزية باسم الأقدار (Fates) (اللاتينية: فاتاي-Fatae)، وكانت التجسيد الأبيض للمصير والقدر. كان يعادلهم في الأساطير الرومانية بارساي (Parcae). وأصبح عددهم ثابتاً عند ثلاثة: كلوثو (Clotho) (الناسج) تنسج خيط الحياة من فلكة المغزل الخاص بها على مغزلها، كان معادلتها الرومانية نونا (Nona) (التاسع)، اتي كانت في الأصل إلهة يدعون لها في الشهر التاسع من الحمل. لاشيسيس (Lachesis) (الموزّع أو صاحب القرعة)، تقيس خيط الحياة المخصص لكل شخص مع قضيب قياس لها، كانت معادلتها الرومانية ديسيما (Decima) (العاشرة). والثالث أتروبوس (Atropos) قاطع خيط الحياة (حرفياً "غير قابل للتحوّل" ولكن مجازاً "غير مرّن" أو "لا مفر منه"، أي الموت) تختار طريقة وفاة كل شخص، وعندما يحين وقتهم، تقطع خيط حياتهم مع "مقصات لها". كان معادلتها الروماني مورتا (Morta).

كانت الأقدار الثلاث يسيطرن على الخيط الرئيسي من حياة كل فاني من الولادة وحتى الموت. وكانوا مستقلين، يوجهون المصير، ويشرفون على أن المصير المخصّص لكل كائن حسب القوانين الأبدية يأخذ مجراه دون عرقلة. يبدو أن مويرا

ترتبط مع تيكمور (Tekmor) (إثبات، مرسوم) ومع أنانك (Ananke) (مصير، ضرورة)، الذين كانوا آلهة البدائية في الكون الأسطورية. الكتاب اليونانيون القدامى قد يدعون هذه القوة مويرا أو أنانك، وحتى الآلهة الأخرى لا يمكن أن تغير ما كان مرسوماً. وقد تم مقارنة مفهوم المبدأ العالمي للنظام الطبيعي مع مفاهيم مماثلة في الثقافات الأخرى مثل فيدرتا (VedicRta)، وأفستان آشا (أرتا) (Avestan Asha-Arta) ومات المصرية (Maat).



في الحضارة الفرعونية

في الحضارة الفرعونية كان شاي (Shay, Schai, Schay) هو إله المصير والقدر. اتخذ شكل آدمي وفي عصر متأخر اتخذ شكل ثعبان ارتبط دائماً مع الإلهة "ارنوتت" كإلهة للقدر أيضاً، لم تُعرف له عبادة قبل الدولة الحديثة. خلال عهد المملكة الجديدة ظهر في كتاب الموتى، وهو يظهر في مسرح الحكم في قاعات مآتي (Ma'ati). كان إله ذات صلة بالولادة في العالم وبالولادة الجديدة في العالم السفلي. يأتي إسمه من الكلمة المصرية القديمة لـ "تعيين" أو "الأمر". ظهر شاي

لأول مرة في الأسرة الثامنة عشر واستمر من خلال التاريخ المصري حتى في عهد أخيناتن. وكان يُصوّر على أنه أنثى بدلاً من ذكر. كان في كثير من الأحيان شريكاً مع ثلاثة آلهة محددة – مسخنيت (Meskhenet)، إلهة الولادة والمصير، و(Renenutet) ريننوتيت، الإلهة التي من شأنها أن تعطي الطفل اسمه الحقيقي، و(Shepset) شيبسيت، آلهة فرس النهر للولادة. كان الإله شاي (Shay) يُصوّر على أنه رجل أفعى أو كوبرا برأس بشرية. وباعتباره إله مصير وثروة، يمكن أن يكون الإله شاي ذو تأثير إيجابي أو سلبي. يمكن أن يحمي الفرد، أو يمكن أن يجلب سوء الحظ على الفرد. يمكن أن يكون إلهاً متناقضاً، وكان المصريون القدامى يعتقدون أنه يتبع الشخص منذ لحظة الولادة وحتى الحكم في الآخرة. وجوده عند وزن القلب أثناء التحنيط يمكن أن يكون إما مساعدة أو إعاقة للمتوفى، أو حتى كطرف غير منحاز يخبر المحكمة بما حدث في حياة المتوفى. ولكن كما كان ميسخنيت وريننوتيت هناك للمساعدة في ولادة جديدة للفرد في الحياة الآخرة، قد يكون لشاي أيضاً هدف وقائي مماثل، بدلاً من أن يكون مجرد شاهداً على المتوفى.



في ميثولوجيا العرب الجاهلية

في ميثولوجيا العرب القدماء الجاهليين كانت الإلهة "مناة" (Manāt) أقدم أصنام العرب هي إله القدر أو المصير تتحكم بمصير الفرد، ويقال لها أيضاً: «مناة» بالهمز، واسمها إما مشتق من الأصل الثلاثي (م ن ي) وإما من الأصل الثلاثي (ن و ع)؛ فإن كان من (م ن ي) فإن المنية هي القدر، يقال: منى الله الشيء إذا قدره، ومنه منية الرجل وهي موته المقدّر له؛ وإن كانت من (ن و ع) فإن النوء عند العرب هو سقوط النجم في المغرب مع الفجر وطلوع آخر يقابله من ساعته في المشرق، وكانت العرب تقول: لا بد لكل كوكب من مطر أو ريح أو برد أو حرّ، فينسبون ذلك إلى النجم وأنه من فعله. وكانت الإلهة "مناة" صخرة لهذيل وخزاعة (قبيلتين من قبائل العرب قبل الإسلام)، كانت منصوبة ب "قديد" من ناحية "المشلل" على ساحل البحر الأحمر بين مكة والمدينة، أقرب إلى المدينة منها إلى مكة؛ وهي عندهم مؤنثة، مثل اللات والعزى؛ وذلك أنهم كانوا يقولون عنهن: «إنهن بنات الله وهن يشفعن إليه»؛ وكانت قریش تطوف بالكعبة وتقول: «واللات والعزى، ومناة الثالثة الأخرى، فإنهن الغرائق العلى، وإن شفاعتهن لثرتجى»، فلما بعث النبي محمد (ص) أنزل الله عليه قوله: (أَفَرَأَيْتُمُ اللَّاتَ وَالْعُزَّىٰ وَمَنَاةَ الثَّالِثَةَ الْأُخْرَىٰ. أَلَكُمُ الذَّكَرُ وَلَهُ الْأُنثَىٰ. تِلْكَ إِذًا قِسْمَةٌ ضِيزَىٰ. إِنْ هِيَ إِلَّا أَسْمَاءٌ سَمِيَّتُوهَا أَنْتُمْ وَآبَاؤُكُمْ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ بِهَا مِنْ سُلْطَانٍ) (سورة النجم 19-23).

وكان الأوس والخزرج أهم من عظموا هذه الإلهة "مناة"، حتى أنهم كانوا لا يتمون حجهم قبل الإسلام إلا بزيارتها وحلاقة رؤوسهم عندها. بقي هذا الصنم كالأصنام الأخرى معظماً عند العرب حتى عام ثمانية للهجرة حتى بعث النبي محمد (ص) الإمام علي بن أبي طالب (ع) فهدمه، وأخذ ما كان له، وكان فيما أخذ سيفان كان الحارث بن أبي شمر الغساني أهداهما للإلهة "مناة"، وقد وهب النبي محمد (ص) السيفين إلى الإمام علي (ع).



الرضا بالقدر في الاسلام

القَدَر في الإسلام هو حكم الله وما قَدَره من الأشياء بقدرته في سابق علمه، وللإيمان بالقدر أهمية كبرى بين أركان الإيمان عند المسلمين، حيث ورد التنصيص في السُّنة النبوية على وجوب الإيمان بالقدر خيراً كان أو شراً. والقدر هو تقدير الله تعالى للكائنات حسبما سبق به علمه، واقتضته حكمته. فالإيمان بالقضاء والقدر هو أحد أركان الإيمان الستة؛ كما قال صلى الله عليه وسلم: "الإيمان: أن تؤمن بالله، وملائكته، وكتبه، ورسله، واليوم الآخر، وتؤمن بالقدر خيره وشره". رواه الإمام مسلم في " صحيحه " (36/1، 37، 38) من حديث عمر بن الخطاب رضي الله عنه، وهو جزء من الحديث.

وفي القرآن قوله جلّ وعلا : (إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ) القمر:49. وقوله: (وَخَلَقَ كُلَّ شَيْءٍ فَقْدَرَهُ تَقْدِيرًا) الفرقان:2. فليس هناك شيء بدون تقدير، أو أن هناك أشياء تقع صدفة، إن كل شيء يحدث فإنه مقدر ومكتوب.

وهكذا فإن معنى القدر في الاسلام هو ما قدره الله بعلمه وقدرته، وأن الله قدر كل الأشياء في سابق علمه، وعلم مقاديرها وأحوالها وأزمانها قبل أن يوجدها، ثم أوجد منها ما سبق في علمه أنه يوجده على نحو ما سبق في علمه. فلا يحدث حدث إلا بعلمه وقدرته وإرادته. والمخلوق لا يقدر على شيء إلا بعلم الله وقدرته وإرادته، فلا حول له ولا قوة إلا بالله. قال تعالى (والله خلقكم وما تعملون). أي أن الله هو الذي خلق العباد وخلق أفعالهم، ولا أحد سواه يخلق ذلك.

ومن هنا الدعوة للرضا بالقدر كون الرضا مقام عظيم من مقامات الإيمان واليقين، والتخلق به لا يتأتى إلا بعد طول عبادة وذكر، وفهم ومعرفة وفكر.

﴿وَعَسَى أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ﴾ البقرة: 216.

قال تعالى: ﴿مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ وَمَنْ يُؤْمِنْ بِاللَّهِ يَهْدِ اللَّهُ قَلْبَهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ﴾ التغابن: 11. أي "هي المصيبات تصيب المرء فيعلم أنها من عند الله فيسلم ويرضى".

وقال النبي صلى الله عليه وسلم في الحديث الذي رواه الترمذي وحسنه: ((إن عظم الجزاء مع عظم البلاء، وإن الله إذا أحب قوماً ابتلاهم، فمن رضي فله الرضا، ومن سخط فله السخط)). وقال علقمة في معنى قوله تعالى: ﴿وَمَنْ يُؤْمِنْ بِاللَّهِ يَهْدِ اللَّهُ قَلْبَهُ﴾ [التغابن: 11]: هو الرجل تصيبه المصيبة فيعلم أنها من عند الله فيرضى، ويسلم.

العود الأبدي

العود الأبدي (Eternal Return) (Eternal Recurrence)، هو فكرة أنّ كلّ ما هناك سوف يعود مرّة أخرى، وأنّ ما حدث من قبل وما يحدث الآن سوف يحدث مرّة أخرى أيضاً، بالطريقة نفسها في كلّ مرّة وإلى الأبد؛ فلن يحدث شيء لم يحدث عدداً لا حصر له من المرات في تكرارٍ دقيقٍ للشيء نفسه. والنتيجة المنطقية التي تترتب على ذلك هي أنّه ليس هناك بدايةً لهذا الكون ولا نهايةً، كما يصبح البحث عن منتصفٍ لهذه الدراما عبثاً لا طائل من ورائه.

ليس، إذن، فكرة العود الأبدي مجرد مفهوم، أو مقولة فلسفية على الإطلاق، ولكنها تشبه فرضية كونية، أو قانوناً كونياً عنيداً. فالقول إنّ كلّ ما هناك سوف يعود مرّة أخرى، وإنّ ما حدث قد حدث، بالفعل، من قبل، هو، قبل كلّ شيء، تصوّر لنظامٍ فكريّ يقف في الجهة الأخرى المقابلة من نظامٍ فكريّ آخر، ولا شك أنّ كلا النظامين مفعمان بمبادئ وبمقولات لا غنى عنهما.

حب القدر (Amor Fati)

حب القدر هو حركة لاتجاه وتقبّل العود الأبدي في هدوء (باللاتينية: أمور فاتي) (Amor Fati) وهو ما يعني تقبلاً كاملاً لحدود العالم الكوني الذي نعيش فيه والإذعان لقوانينه اللا إنسانية باعتبارها الحدود المطلقة النهائية لكل الوجود، وإدراك أن عالمنا عالم سائل يخلق نفسه دائماً ويحطّم نفسه دائماً ويكرّر نفسه دائماً وبنفس الطريقة عالم بلا هدف يتحرك في حركة دائرية عبثية، وفي تصوّر فريدريك نيتشه أنه، من خلال حب القدر والإذعان للحدود

وتقبل الدورات العنثية فإن الإنسان يحقق تحرره من الديانات ذات الهدف المتجاوز، بل ومن أوهام الفكر الإنساني، أى أن الإنسان سيتحرر تماماً من الأخلاقيات والأحلام والمستقبل والميتافيزيقا والحقيقة، ومن ثم يتحول عبء الوجود فى الصيرورة إلى مصدر للفرح والغبطة، إذ أن قبول العود الأبدي هو تأكيد أن الإنسان يوجد فى عالم الصيرورة ولا مفرّ منه.

فالإنسان العظيم لا يريد أن يغير أي شيء فى أحداث حياته، وأن يتقبل ما يحدث من أعماقه لدرجة الحب، وهو ما يعبر عنه نيتشه من خلال مفهوم حب القدر (Amor Fati). إذ يقول نيتشه فى كتابه «العلم المرح» (The Gay Science) مقطع 276: «أريد أن أتعلم أكثر فأكثر كيف أرى اللزوم فى الأشياء، كنوع من الجمال، عندها سأكون واحداً من أولئك الذين يجعلون الأشياء جميلة Amor fati! . لن أخوض حرباً ضد القبح، لن أتهم إطلاقاً، لن أتهم حتى أولئك الذين يتهمون. ليكن اعتراضى الوحيد: صرف النظر! وبالجملّة: فإنى أريد يوماً ما أن أكون ممن يقولون نعم أمام الحياة دائماً». ويظهر بوضوح أن مفهوم حب القدر إذا اقترن بفكرة العود الأبدي، فإنه سيعني أننا لن نحب الحياة الحالية فقط، بل أيضاً أننا سنحب تكرارها الأبدي، بالسيء فيها قبل الحسن.

ويقول فريدريك نيتشه: “تتجلى عظمة الإنسان فى حب القدر؛ على المرء ألا يطلب شيئاً غير ما هو كائن، لا فيما كان، ولا فيما سيكون، على الإطلاق... على المرء أن لا يكتفى بتحمل ما هو غير مرغوب، بل عليه أن يحبه كذلك”.

وهكذا فإن أمور فاتي (Amor Fati) يستخدم لوصف الموقف الذي يرى المرء كل ما يحدث في حياته، بما في ذلك المعاناة والخسارة، كجيدة، أو على الأقل، لازمة، من حيث أنها من بين الحقائق من حياة الفرد والوجود، وعلاوة على ذلك، يتميز "أمور فاتي" أي حبّ القدر بقبول الأحداث أو الحالات التي تحدث في حياة المرء. وهذا القبول لا يمنع بالضرورة محاولة التغيير أو التحسن. تم ربط مفهوم "أمور فاتي" حب القدر مع إبيكتيتوس (Epictetus). كما كان مرتبطاً بكتابات ماركوس أوريليوس (Marcus Aurelius)، الذي لم يستخدم نفس الكلمات (كتب باللغة اليونانية، وليس اللاتينية).

إذ قال أبكتيتوس: "إذا قُدر لي أن أموت فلن أجد في الإقدام على الموت ما يدعو إلى التأوه والتألم، وإذا قدر لي أن أزع إلى السجن فلن أذهب إليه باكياً منتحباً، وإذا قُدر لي أن أعاني مرارة النفي فلن أذهب إلى منفاي مكتئباً متخاذلاً، وإذا طلب إلي طاغية أن أفشي سراً وهددني بأن يقيدني بالأصفاد، قلت له إنك تقيد ساقى ولا تملك أن تمسّ إرادتي بسوء وإذا أرسلتني إلى السجن أمكنك أن تتحكم في جسدي دون أن تمتد قدرتك إلى نفسي، وإذا أذرتني بفصل رأسي عن جسدي قلت لك ساخرًا: أنا الإنسان الوحيد الذي يستحيل قطع رأسه". كما قال أبكتيتوس عن تقبل القدر: "لا تسعى إلى أن تحدث الأشياء بالطريقة التي تريدها. بدلاً من ذلك، تمنى أن يحدث ما يحدث بالطريقة التي تحدث: ثم سوف تكون سعيداً".

بينما عبّر الإمبراطور الروماني ماركوس أوريليوس عن ذلك بالقول: "هذه هي الطبيعة، فلا شيء يحدث في الوقت المناسب، فما يأتيك في الوقت غير المناسب، قد يكون مناسباً لي في ذلك الوقت".

وهكذا فإن الرجل الفاضل الحكيم الرواقي (Stoic) هو الذي "يقبل طوعاً كل ما يأتي به القدر من أحداث، حتى المصائب والنكبات، معتقداً أنها داخلة في النظام الكلي والقضاء الإلهي.

من هنا جاء المفهوم الرواقي المتمثل في "آمور فاتي" amor fati [حُبُّ الْقَدَر]، وهو حُبُّ نظام العالم، الذي وضعه في مركز كل فضيلة. يجب حُبُّ نظام العالم لأنه طاعة خالصة لله. فمهما يمنحنا هذا الكون أو يُنزل بنا فإنه يفعل ذلك عن طاعة فقط.

كذلك كتب هوراس (Horace) "feras non culpes quod vitari non potest" (ما لا يمكن علاجه يجب تحمّله). ويقول لينكولن: "وهذا أيضاً يجب أن يمر".

في كتاب الحلقات الخمس (The Book of Five Rings)، يقول مياموتو موساشي "إقبل كل شيء كما هو عليه".

ولاحظت فلوريدا ماكسويل سكوت في نهاية حياتها "التطور بطيء بالضرورة لأننا نستاء ذلك". يقتبس شوبنهاور تشبيهه من الكاتب المسرحي الروماني تيرنس عندما يقول أن "الحياة هي لعبة من الزهر. حتى لو كنت لا ترمي الرقم الذي تريد، لا يزال عليك أن تلعب وإلعبها بشكل جيد".

عندما نتقبل ما يحدث لنا، بعد أن نفهم أن أشياء معينة - وخاصة الأشياء السيئة - هي خارج سيطرتنا، ونحن نُترك مع هذا: "محبة كل ما يحدث لنا ومواجهتها بالبهجة والقوة بلا هوادة". وقد صاغ روبرت غرين (Robert Greene) مفهوم

حبّ القدر (Amor Fati) في كتابه القانون الخمسون (The 50th Law) عندما تناول تجربة مغني البوب "The 50th Cent"، وقد صرّح روبرت غرين بما يلي: "نحن بحاجة إلى قبول حقيقة أن جميع الأحداث تحدث لسبب، وأنه في حدود قدرتك رؤية هذا السبب بإيجابية".

يعرف ريان هوليداي (Ryan Holiday) حب القدر بالقول: "هي العقلية التي تتخذها لتحقيق أفضل النتائج من أي شيء يحدث، وهذا ينطوي على التعامل مع كل لحظة، مهما كانت صعبة، وينطوي كذلك على تبني ما هو فظيع، وليس تجنبه". ووفقاً له، لا يكفي أن تتقبل وجود الأوقات العصيبة، بل عليك أن تحبها، وأن تستعد لها بالشكل الأفضل. ويعتقد ريان أن العقبات والشدائد هي الوقود لإمكاناتك، تماماً مثل العلاقة بين الأوكسجين والنار. وكذلك يُضيف: "إن عدم قدرتنا على التحكم في معظم ما يحدث في حياتنا ليس نقطة ضعف، إذ يمكننا التحكم في ردود فعلنا تجاه تلك الأحداث. قد نكون عاجزين من جهة، لكننا متمكنون من جهة أخرى. لدينا قوة عظيمة تتمثل في قدرتنا على الحب، والقبول، وتحقيق أقصى استفادة مما يحدث حتى لو كان سيئاً. هذه هي فكرة حب القدر، وعندما نتحدث عن القدر، نتحدث عن المصير، ونتحدث كذلك عن غياب السيطرة، والقدرة على حب الأشياء بقوتك الإدراكية".

كذلك تناول روبرت غرين مبدأ حبّ القدر في القانون الثامن عشر من كتاب قوانين الطبيعة البشرية، "تأمل في الوفاة الشائعة - قانون إنكار الموت"، فيقول:

"احتضن كل الألم والشدائد. الحياة بطبيعتها تنطوي على الألم والمعاناة. والشكل النهائي لهذا هو الموت نفسه. في مواجهة هذا الواقع، لدينا البشر خيار بسيط: يمكننا أن نحاول تجنب اللحظات المؤلمة وكنم تأثيرها بتشتيت انتباهنا أو تناول المخدرات أو الانخراط في سلوك إدمان. يمكننا أيضًا تقييد ما نفعله - إذا لم نحاول بذل جهد كبير في عملنا، وإذا قللنا من طموحاتنا، فلن نعرض أنفسنا للفشل والسخرية. إذا قطعنا العلاقات في وقت مبكر، يمكننا التهرب من أي لحظات حادة ومؤلمة من الانفصال.

في جذور هذا النهج هو الخوف من الموت نفسه، والذي يثبت علاقتنا الأولية بالألم والشدائد، ويصبح التجنب نمطنا. عندما تحدث أشياء سيئة، يكون رد فعلنا الطبيعي هو تقديم شكوى حول ما تجلبه لنا الحياة، أو ما لا يفعله الآخرون بالنسبة لنا، والتراجع أكثر من المواقف الصعبة. تأثير الموت السلبي المتناقض يثبت.

الخيار الآخر المتاح لنا هو أن نلزم أنفسنا بما أسماه فريدريش نيتشه *amor fati* حب القدر: "إن صيغتي للعظمة في إنسان هي حب القدر: أن المرء لا يريد أن يكون شيئًا غيره، وليس في المستقبل، وليس في الماضي، وليس في الأبدية. ليس فقط لتحمل ما يحدث بالضرورة. . . ولكن أن تحب ذلك".

ما يعنيه هذا هو ما يلي: هناك الكثير في الحياة لا يمكننا السيطرة عليه، مع الموت كمثال على ذلك. سنواجه المرض والألم الجسدي. سنمرّ بالانفصال مع الناس.

سنواجه إخفاقات من أخطائنا الخاصة وإلحاق الأذى الشديد بأخواننا من البشر. ومهمتنا هي قبول هذه اللحظات، وحتى احتضانها، ليس للألم بل لإتاحة الفرص للتعلم وتقوية أنفسنا. في القيام بذلك، نحن نوكد الحياة نفسها، وقبول جميع إمكاناتها. وفي قلب هذا هو قبولنا الكامل للموت.

لقد وضعنا ذلك موضع التطبيق من خلال رؤية الأحداث باستمرار على أنها مصيرية - كل شيء يحدث لسبب ما، والأمر متروك لنا لاستنباط الدرس.

عندما نعاني من المرض، نرى لحظات مثل هذه الفرصة المثالية للتراجع عن العالم والابتعاد عن الانحرافات، والتباطؤ، وإعادة تقييم ما نقوم به، وتقدير فترات الصحة الجيدة المتكررة. تُعد القدرة على تعويد أنفسنا على درجة ما من الألم الجسدي، دون أن نتوصل فوراً إلى شيء يخفف من ذلك، من المهارات الحياتية المهمة.

عندما يقاوم الناس إرادتنا أو ينقلبون ضدنا، نحاول تقييم ما فعلناه خطأ، لمعرفة كيف يمكننا استخدام هذا لتثقيف أنفسنا بشكل أكبر في الطبيعة الإنسانية وتعليم أنفسنا كيفية التعامل مع أولئك الذين يكونون مراوغين وغير مقبولين. عندما نتحمل المخاطر ونفشل، نرحب بفرصة التعلم من التجربة. عندما تفشل العلاقات، نحاول أن نرى ما هو الخطأ في الديناميكية، وما الذي كان مفقوداً بالنسبة لنا، وماذا نريد من العلاقة التالية. نحن لا نغزل أنفسنا من ألم إضافي عن طريق تجنب مثل هذه التجارب.

في كل هذه الحالات، سنواجه بالطبع آلام جسدية وعقلية، ويجب ألا نخدع أنفسنا بأن هذه الفلسفة ستحول السلبية على الفور إلى إيجابية. نحن نعلم أنها عملية

ويجب أن نتحمل الضربات، لكن مع مرور الوقت ستذهب عقولنا إلى العمل لتحويل ذلك إلى تجربة تعليمية. مع الممارسة ، يصبح التحويل أسهل وأسرع.

يتمتع حب القدر هذا بالقدرة على تغيير كل ما نختبره وتخفيف الأعباء التي نتحملها. لماذا تشكو من هذا أو ذاك، عندما نرى في الواقع أن مثل هذه الأحداث تحدث لسبب ما وفي النهاية تنورنا؟ لماذا تشعر بالحسد على ما لدى الآخرين، عندما نمتلك شيئاً أكبر بكثير - النهج النهائي للحقائق القاسية للحياة؟"

حب القدر (Amor Fati) يدفعنا إلى القول: سنضع طاقاتنا وعواطفنا ومجهودنا فقط حيث سيكون لها تأثير حقيقي. هذا هو المغزى. لا يجب أن نعارض ما يحدث لنا بل أن نفتح ذراعينا ونعانقه وننظر إليه كأمر إيجابي لكي نحوله إلى واقع إيجابي.



تذكر موتك Memento Mori



"Memento Mori" ميمنتو موري، تذكرة الموت، تذكر موتك، تذكر أنك ستموت. وهي عبارة لاتينية تشير إلى النظرية المسيحية اللاتينية في العصور الوسطى وممارسة التفكير في الموت، وخاصة كوسيلة للنظر في غرور الحياة الدنيوية والطبيعة العابرة لجميع السلع والدوافع الأرضية. ويرتبط ذلك بـ "آرس موريندي" (ars moriendi) ("فن الموت") والأدب المماثل. وكان "ميمنتو موري" جزءاً هاماً من ممارسات الزهد كوسيلة لإتقان التمسك بالزهد والفضائل الأخرى، وعن طريق تحويل الانتباه نحو خلود الروح والحياة الآخرة. كما تشير عبارة ميمنتو موري إلى نوع من الأعمال الفنية التي كان الغالبية العظمى يقومون به بغرض التذكير بالموتى. وهو فن خلاق يعود ظهوره إلى العصور القديمة. وغالباً ما تكون جمجمة أو ما شابهها حيث تتخذ لتذكر بالموت.

يعتقد الكثيرون بأن مصدر عبارة ميمنتو موري (Memento Mori) الحقيقي يعود لقدماء الرومان حيث أشارت قصة بأنه كان هناك قائد روماني يمشي بخيلاء في الطرق أثناء مسيرة أنتصار. وكان خلفه يسير عبدٌ أوكل له هذا القائد مهمة

تذكيره بأنه وبالرغم من القمة التي وصلها اليوم بعظمة انتصاره فغداً ربما يسقط أو يُسقطونه. ربما قد يكون الخادم فكّر في عبارة "تذكر انك ستموت" لتكون جملة مناسبة لتحذيره ومن المحتمل استخدام الخادم لجملة كـ "أنظر خلفك"، أي تذكر انك إنسان بلا قوة، تذكر أنك ستموت، أنظر إلى أسلافك، تذكر أنك إنسان لا أكثر. كذلك وردت ميمنتو موري (Memento Mori) "تذكر انك ستموت" في الاعتذاريات التي كتبها ترتليان المؤلف الأمازيغي المسيحي دفاعاً عن المسيحية.

التأكيد على احتمالية الموت من سمات الديانة المسيحية فهم من خلاله يقرون بفراغ وسطحية الحياة الدنيا، ورفاهيتها وعليها فإنه على الناس العمل للأخرة عدا أنه هنالك توافق واضح بين عبارة "تذكر انك ستموت" وبين آيات الإنجيل "خلق الإنسان من تراب وإليه يعود". كما أن تذكرة الموت هو موضوعاً رئيسياً في الديانة الإسلامية، حيث هناك أوامر متكررة لدفع الانتباه إلى مصير الأجيال السابقة، وقد أُطلق على بعض الصوفية "أهل القبور" و"أهل القبور" بسبب ممارستهم لتكرار زيارة المقابر للتفكير في الموت وغرور الدنيا. أما في القرآن الكريم فقد ورد التذكير بالموت في آيات عدة، وأن كل نفس ذائقة الموت ولو كانت في بروج مشيدة.

كَيْفَ تَكْفُرُونَ بِاللَّهِ وَكُنْتُمْ أََمْواتًا فَأَحْيَاكُمْ ثُمَّ يُمِيتُكُمْ ثُمَّ يُحْيِيكُمْ ثُمَّ إِلَيْهِ تُرْجَعُونَ - سورة البقرة 28.

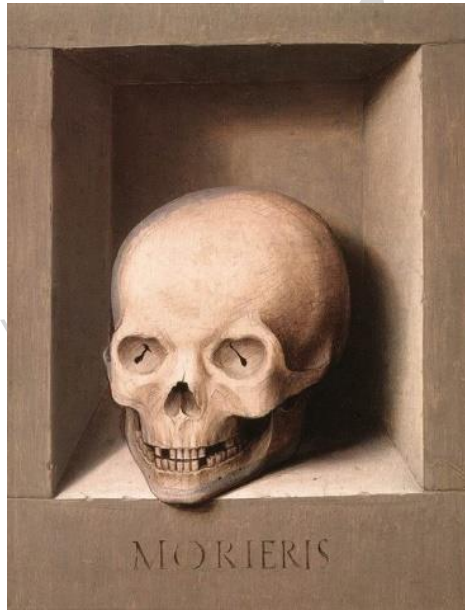
وَمَا كَانَ لِنَفْسٍ أَنْ تَمُوتَ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ كِتَابًا مُّؤَجَّلًا وَمَنْ يُرِدْ ثَوَابَ الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَنْ يُرِدْ ثَوَابَ الْآخِرَةِ نُؤْتِهِ مِنْهَا وَسَنَجْزِي الشَّاكِرِينَ - آل عمران 145

كُلُّ نَفْسٍ ذَائِقَةُ الْمَوْتِ وَإِنَّمَا تُوَفَّوْنَ أَجُورَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَمَنْ زُحِرَ عَنِ النَّارِ وَأُدْخِلَ
الْجَنَّةَ فَقَدْ فَازَ وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا إِلَّا مَتَاعُ الْغُرُورِ - آل عمران 185

أَيُّنَمَا تَكُونُوا يُدْرِكُكُمُ الْمَوْتُ وَلَوْ كُنْتُمْ فِي بُرُوجٍ مُشَيَّدَةٍ وَإِنْ تُصِيبْهُمْ حَسَنَةٌ يَقُولُوا هَذِهِ
مِنْ عِنْدِ اللَّهِ وَإِنْ تُصِيبْهُمْ سَيِّئَةٌ يَقُولُوا هَذِهِ مِنْ عِنْدِكَ قُلْ كُلٌّ مِنْ عِنْدِ اللَّهِ فَمَالِ هَؤُلَاءِ
الْقَوْمِ لَا يَكَادُونَ يَفْقَهُونَ حَدِيثًا - النساء 78

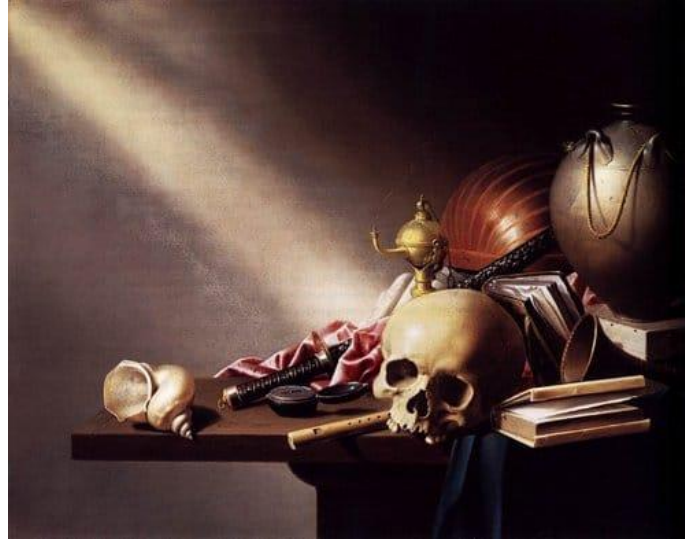
وَجَاءَتْ سَكْرَةُ الْمَوْتِ بِالْحَقِّ ذَلِكَ مَا كُنْتَ مِنْهُ تَحِيدُ - سورة ق 19

كُلُّ نَفْسٍ ذَائِقَةُ الْمَوْتِ ثُمَّ إِلَيْنَا تُرْجَعُونَ - سورة العنكبوت 57



"دعونا نعدّ عقولنا كما لو كنا نصل الى نهاية الحياة. دعونا لا نؤجل شيئاً. دعونا
نوازن كتب الحياة كل يوم... إن الشخص الذي يضع اللمسات الأخيرة على حياته
كل يوم لا يفتقر إلى الوقت." سينيك

إن الممارسة القديمة للتفكير في الموت تعود إلى سقراط، الذي قال أن الممارسة السليمة للفلسفة هي "عن أي شيء آخر ولكن الموت وكوننا أموات". في كتابه "تأملات"، كتب ماركوس أوريليوس: "يمكن أن تترك الحياة حالاً. دع ذلك يحدد ما تفعله وتقله وتفكر به". كان هذا تذكير شخصي لمواصلة عيش حياة الفضيلة في الحال، وليس الانتظار. وعبر الرسام الفرنسي فيليب دي شامبيغن (Philippe de Champaigne) عن مشاعر مماثلة في لوحة "الحياة مع الجمجمة" (Still Life with a Skull)، والتي أظهرت ثلاثة أساسيات الوجود - الخزamy (الحياة) والجمجمة (الموت) والساعة الرملية (الوقت). اللوحة الأصلية هي جزء من نوع يشار إليه باسم "فانيتاس" (Vanitas)، وهو شكل من أشكال الأعمال الفنية في القرن الـ 17 ويضم رموز الوفيات التي تشجع على التفكير في معنى وعبرة الحياة.



ويجد الرواقي (Stoic) هذه الفكرة منشّطة ومتواضعة. فليس من المستغرب أن واحدة من السير الذاتية لسينيكا (Seneca) هي بعنوان "الموت كل يوم" (Dying Every Day). بعد كل شيء، هو سينيكا الذي حثنا على أن نقول لأنفسنا "أنت قد لا تستيقظ غدا"، عندما يذهب إلى الفراش و"أنت قد لا تنام مرة أخرى"، عند الاستيقاظ كتذكير بموتنا. رواقي آخر، وهو إبيكتيتوس (Epictetus)، حثّ طلابه: "حافظ على الموت والنفي أمام عينيك كل يوم، جنباً إلى جنب مع كل ما يبدو رهيباً - من خلال القيام بذلك، لن يكون لديك فكرة الأساس ولا سيكون لديك رغبة مفرطة". دع استخدام تلك التذكيرات والتأمل عليها يومياً، الحجر الأساسي لعيش حياتك على أكمل وجه وعدم إضاعة ثانية واحدة.

تناول الكاتب روبرت غرين في كتابه القانون خمسون في فصله الأخير، مبدأ تذكّر موتنا وفنائنا وبأننا كائنات فانية. فيقول: "الذي يهيمن على تفكيرنا في الوقت الحاضر هو محاولة نسيان أننا كائنات قابلة للفناء فندفن أنفسنا في اللحظة الراهنة ونتناسى قابلية الموت. وهذا يعني قمع أي تفكير في الموت نفسه. ولكي نُسهّل الأمر علينا، نلهي عقولنا بالروتين اليومي وبالاهتمامات التافهة وبالمخاوف البسيطة. وأحياناً عندما يموت شخص قريب منا نتذكر فيها شعورنا بالخوف من الموت. لكن بشكل عام، قد طورنا عادة تم إغراقها بالمخاوف اليومية البسيطة."

وبالنسبة لروبرت غرين يمثّل الموت الحقيقة المطلقة وهو الحد الأقصى لأيامنا وجهودنا بشكل حاسم. ويجب علينا مواجهة الأمر بمفردنا ونترك وراءنا كل ما نعرفه ونحبه أي فصل تام. وهذا الأمر مرتبط بالألم الجسدي والعقل. فإذا قمنا بتجنب أي شيء قد ذكرنا بالموت عندها سنقمع نعمة هذا الفكر، وجراء قمع

أفكارنا عن الألم والموت، قد ننخرط في جميع أنواع الخيالات والأوهام، فنكافح من أجل إبقاء عقولنا بعيدة عن أي نوع من الواقع الصعب الذي لا مفر منه.

ويعرض روبرت غرين ويشرح أربعة مشاعر لمواجهة فكرة الفناء وبلوغ لحظات السمو وكيفية استحضارها:

الإحساس بالبعث

الشعور بالاضمحلال والإلحاح

الشعور بالرهبة

الشعور المحيطي - الاتصال بالحياة كلها

أما في القانون الثامن عشر من كتاب قوانين الطبيعة البشرية، "تأمل في الوفاة الشائعة - قانون إنكار الموت" فيقول روبرت غرين:

"معظمنا يقضي حياته متجنباً التفكير في الموت. بدلاً من ذلك، يجب أن تكون حتمية الموت في أذهاننا باستمرار. إن فهمنا لقصر الحياة يملأنا بالإحساس بالهدف وبالإلحاح لتحقيق أهدافنا. إن تدريب أنفسنا على مواجهة هذا الواقع وقبوله يجعل من الأسهل إدارة النكسات التي لا مفرّ منها والانفصالات والأزمات في الحياة. ذلك يُعطينا إحساساً بالتناسب، مع ما يهم حقاً في هذا الوجود الوجيز لنا. يبحث معظم الناس باستمرار عن طرق لفصل أنفسهم عن الآخرين وليشعروا بالتفوق. بدلاً من ذلك، يجب أن ننظر إلى الوفاة لكل شخص، وكيف أنه يساوي

بيننا ويربطنا جميعًا. من خلال إدراكنا العميق لموتنا، فإننا نكتف خبرتنا في كل جانب من جوانب الحياة."

بالنسبة لنا نحن البشر، الموت ليس مصدرًا للخوف فحسب، بل هو مصدر الإحراج أيضًا. نحن الحيوان الوحيد الذي يعي حقيقة الفناء الوشيك. بشكل عام، نحن مدينون بقدرتنا كنوع لقدرتنا على التفكير وردّ الفعل. لكن في هذه الحالة بالذات، لا يجلب تفكيرنا سوى البؤس. كل ما يمكننا رؤيته هو الألم الجسدي الذي ينطوي عليه الموت، والانفصال عن الأحباء، وعدم اليقين فيما يتعلق بموعد وصول هذه اللحظة. نفعل ما في وسعنا لتجنب الفكرة، وصرف انتباهنا عن الواقع، ولكن الوعي بالموت يكمن في خلفية عقولنا ولا يمكن أن يهتز بالكامل.

ولقد وضع روبرت غرين في القانون 18 خمس استراتيجيات رئيسية، مع تمارين مناسبة، لمساعدتنا في فهم فلسفة الحياة من خلال الموت.

إجعل الوعي عنيفاً.

أيقظ نفسك على قصر الحياة.

دع الوعي بقصر الحياة يوضح تصرفاتنا اليومية.

أنظر إلى الفناء في الجميع.

احتضن كل الألم والشدائد.

ويدعو روبرت غرين إلى فتح العقل إلى السمو. فيقول:

"فكر في الموت كنوع من العتبة التي يجب أن نتخطاها جميعًا. على هذا النحو، هو يمثل الغموض النهائي. لا يمكننا العثور على الكلمات أو المفاهيم للتعبير عن ما هو عليه. نحن نواجه شيئًا غير معروف حقًا. لا يمكن لأي قدر من العلوم أو التكنولوجيا أو الخبرة حل هذا اللغز أو نطقه. نحن البشر يمكن أن نخدع أنفسنا بأننا نعرف كل شيء تمامًا، ولكن عند هذه العتبة نُترك أخيرًا جاهلين ونتلمس طريقه.

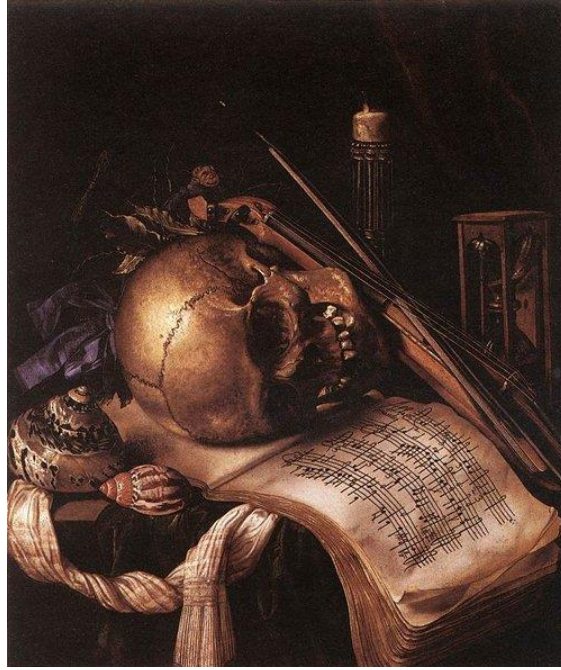
هذه المواجهة مع شيء لا يمكن أن نعرفه أو ننطقه هو ما يجب أن نسميه السامي، وعندما نواجه مثل هذه الأشياء، نشعر بلمسة من الخوف ولكننا أيضًا مرعبون ونتساءل. يتم تذكيرنا بصغر حجمنا، وبأكثر قوة وأقوى من إرادتنا التافهة. إن الشعور بالسمو هو الترياق المثالي لرضانا عن النفس ولشواغل الحياة اليومية البسيطة التي يمكن أن تستهلكنا وتجعلنا نشعر بأننا فارغين إلى حد ما.

يأتي نموذج الشعور بالسمو في تأملنا في الفناء، ولكن يمكننا تدريب عقولنا لتجربة ذلك من خلال الأفكار والإجراءات الأخرى.

في وجه السمو، نشعر بالارتعاش، والتنبؤ بالموت بحد ذاته، وهو أمر كبير للغاية بحيث لا يمكن أن يشمل عقولنا.

في النهاية، فكر في هذه الفلسفة بالمصطلحات التالية: منذ بداية الوعي الإنساني، أزعجنا الموت. لقد شكل هذا الإرهاب معتقداتنا ودياناتنا ومؤسساتنا والكثير من سلوكنا بطرق لا نستطيع رؤيتها أو فهمها. نحن البشر أصبحنا عبيدًا لمخاوفنا وتهربنا.

عندما نقلب هذا الأمر، ونصبح أكثر وعياً بفنائنا، فإننا نختبر طعم الحرية الحقيقية. لم نعد نشعر بالحاجة إلى تقييد ما نفكر به وما نفعله، حتى نجعل الحياة قابلة للتنبؤ بها. يمكن أن نكون أكثر جرأة دون الشعور بالخوف من العواقب. يمكننا أن نتخلص من كل الأوهام والإدمان التي نستخدمها لتخدير قلقنا. يمكننا الالتزام الكامل بعملنا، وعلاقتنا، بكل أعمالنا. وبمجرد أن نختبر بعض هذه الحرية، فإننا نريد استكشاف المزيد وتوسيع إمكانياتنا بقدر ما يتيح لنا الوقت."



إننا بحاجة ماسة في حياتنا الخاصة للتذكير بموتنا وهي فكرة نفضل تجاهلها، ونفعل كل شيء لتجنبها والتظاهر بعدم صحتها. في معظم الأحيان، الأنا لدينا يهرب بعيداً عن أي شيء يذكرنا بالواقع أو نحن ببساطة لدينا نظرة متحجرة للنظر في حقائق الحياة كما هي. وهناك حقيقة واحدة بسيطة أن معظمنا خائفون تماماً للتأمل، ومواجهة التفكير بأننا سنموت. الجميع من حولنا سوف يموت.

على مر التاريخ، جاء تذكير ميمنتو موري في أشكال كثيرة. بالنسبة لنا نحن أبناء القرن الواحد والعشرين تبدو لنا فكرة الموت وكأنه فكرة فظيعة. من يريد أن يفكر في الموت؟ ولكن ماذا لو فعلنا العكس بدلاً من الخوف وعدم الرغبة في تبني هذه الحقيقة؟ ماذا لو كان التفكير والتأمل في هذه الحقيقة هو مفتاح بسيط للعيش على أكمل وجه؟ أو أن ذلك كان مفتاح حريتنا كما قال مونتيني: "إن ممارسة الموت هي ممارسة الحرية. الرجل الذي تعلم كيف يموت لم يكشف كيف يكون عبداً".

التأمل بموتك هو في الواقع أداة لخلق الأولوية والمعنى. إنها أداة استخدمتها الأجيال لخلق منظور حقيقي وملح. إن وقتنا هو هدية لذا يجب عدم تضييعه على توافه الأمور غير المجدية. الموت لا يجعل الحياة عديمة الفائدة بل هادفة. ولحسن الحظ، ليس علينا أن نموت قريباً للاستفادة من ذلك. فقط تذكير بسيط يمكن أن يقربنا من العيش في الحياة كما نريد.



فن الدفاع عن النفس اللفظي، الأيكيدو اللفظي

بقلم: لمى فياض، نيسان 2017

يُعرف الدفاع عن النفس اللفظي أو اللفظي (Verbal Self-Defense)، المعروف أيضاً باسم الجودو اللفظي (Verbal Judo) أو الأيكيدو اللفظي (Verbal Aikido)، بأنه يستخدم كلمات المرء لمنع أو تهدئة أو إنهاء محاولة الاعتداء.

وفن الأيكيدو اللفظي هو وسيلة للتواصل تقوم على فلسفة الايكيدو، أنشئت ونشرت من قبل موريهي أويشييا (Morihei Ueshiba) خلال القرن العشرين. وهو أسلوب لإدارة الصراع وحله ينطوي على معاملة "المهاجم" كشريك بدلاً من خصم. التقنيات التي يمارسها أيكيدويستس (Aikidoists) تهدف إلى استعادة ديناميكية الشخصية المتوازنة و/أو التوصل إلى نتيجة عاطفية إيجابية في حالة من التبادل. ويتم تبسيط النهج إلى ثلاث خطوات:

1. تلقي الهجوم ب "ابتسامة داخلية" (ثقة داخلية هادئة).
2. مرافقة المهاجم مع إريمي (Irimi) اللفظي حتى زعزعة الاستقرار.
3. اقتراح أي كي (توازن الطاقة).

وبالتالي فإن الدفاع عن النفس اللفظي هو وسيلة لاستخدام الكلمات للحفاظ على السلامة النفسية والعاطفية. هذا النوع من "إدارة الصراع" ينطوي على استخدام

الموقف ولغة الجسد، ونبرة الصوت، واختيار الكلمات، كوسيلة لتهدة الوضع الذي قد يكون متقلباً قبل أن يتطور إلى العنف البدني. وغالباً ما ينطوي ذلك على تقنيات مثل أخذ مهلة، أو تحويل المحادثة إلى مواضيع أقل جدالاً، وأو إعادة توجيه المحادثة إلى أفراد آخرين في المجموعة ممن هم أقل ارتباطاً بالموضوع.

يعتبر الدفاع عن النفس اللفظي ضروري كوسيلة لحماية الحدود والمساحة الشخصية، ويفيد في التعامل مع مختلف أنواع التواصل المسيئة، وهذا يشمل أشكالاً غير مباشرة من الإساءة اللفظية مثل التعليقات الخفية، والطعن بالظهر أو السلوكيات ذات الوجهين. كذلك، فإن الدفاع عن النفس اللفظي يهدف إلى معالجة أشكال الإساءة الأكثر شيوعاً المعترف بها مثل الصراخ، والتخويف، والهجمات اللفظية، والسلوكيات المسيئة الأخرى كاتخاذ موقف عدواني (اتخاذ موقف تهديد أو تقديم بادرة تهديد)، والتدخل الجسدي في الممتلكات الشخصية، والتدخل غير الملائم في المساحة الشخصية للشخص. وتزداد الحاجة إلى تطوير فن الدفاع عن النفس اللفظي في جميع الأماكن وبالأخص في مكان العمل حيث وتيرة الصراع أشد، وفي المدارس (التنمر المدرسي) (School Bullying)، وللتصدي للتنمر والاساءة اللفظية على شبكة الانترنت وبالأخص على مواقع التواصل الاجتماعي.

ومن المعروف أن مع المهاجمين لفظياً، المشكلة هي أننا عادة لا نفهم ما يحدث. فالفكرة المهيمنة حول هؤلاء الناس في ثقافتنا هي أن هدفهم من مهاجمتك لفظياً هو إيذاؤك، والتسبب بالألم، وإلحاق الأذى. يمكن لأي شخص أن يهاجم لفظياً مرة واحدة كل حين في حال كان متعباً، أو كان يعاني من يوم فظيع، ولكن مشكلة المهاجمين اللفظيين المزمنين الذين يبقون الجميع من حولهم في حالة من الاضطراب طوال الوقت، ويجعلون الناس يهربون منهم بمجرد رؤيتهم، مختلفة

بالتأكيد، إذ يمكن أن تكون نفسية سادية وذلك لاستغلال من حولهم وإيذائهم والتلاعب بهم. إن نسبة صغيرة منهم يكونون جاهلين لا يعرفون أي طريقة أخرى للتواصل مع غيرهم من البشر، كل ما يحتاجونه هو التعليم. أما بالنسبة للبقية، فهم يائسون للحصول على الاهتمام وهم يعرفون أن رمي لغة معادية نحو الآخر سوف تحصل لهم على الاهتمام.

إنك تقوم بأخطاء استراتيجية حين تقوم بالرد على المهاجم اللفظي أو بالجدال معه لأنك تكافئ المهاجم من خلال توفير الاهتمام الكامل الخاص به على الفور، ولكن ما تحتاجه فعلاً هو الرد الذي لا يفعل ذلك، إذ تحتاج إلى ردّ يتيح للمهاجم معرفة أنك لن تكون ضحية سهلة. الهروب من مكان الحادث لن يفعل ذلك؛ فالهروب يجعل من الواضح للمهاجمين أنهم "حصلوا عليك" وبالتالي سيكونون حريصين على المحاولة مرة أخرى. تجاهل المهاجمين بالصمت لن يخدم أيضاً؛ فالصمت هو العقاب، وهو مجرد نوع آخر من الهجوم المضاد مثل الهروب وكأنك تقول: "لقد حصلت علي". لذا يجب أن تعتمد نظام الدفاع عن النفس اللفظي الذي يضمن لك الردّ على اللغة العدائية بطريقة لا تجعلك تبدو كضحية، ولا تكافئ المهاجم، ولا تتطلب منك التضحية بمبادئك أو كرامتك، ولا تسبب بأي خسارة معنوية على أي من الجانبين.

للدفاع عن النفس اللفظي ثلاثة أجزاء أساسية:

- **فهم ما يحدث حقاً، ومعرفة أنك تتعرض لهجوم:** عندما يكون الهجوم جسدياً، لا يكن لديك أي مشكلة في اكتشاف ذلك؛ تشعر على الفور عندما يضربك شخص ما

إذ يمكنك أن تشعر بالهجوم مباشرة، وفي كثير من الأحيان سوف يكون هناك دليل مادي في شكل كدمات. أما بالنسبة للهجمات اللفظية فهي مختلفة جداً، إذ لا يمكنك أن لا تشعر بها، ولكن يمكنك الشعور بالانزعاج في داخلك، ويكون من الصعب جداً معرفة على الفور الخطوة الفعلية التي أدلى بها المهاجم. إن العديد من ضحايا الهجوم اللفظي لا يدركون أنهم مضحايا. عادة، يشعرون بأسى ولكنهم لا يعرفون لماذا، ويميلون إلى إلقاء اللوم على أنفسهم وليس على أولئك الذين سيئونلهم. وأحياناً لا يحدث الهجوم اللفظي مباشرةً بالكلمات التي تُقال ولكن بنبرة الصوت وطريقة الكلام عبر التهكم والاستهزاء، ويكون مباشرة عبر استعمال الكلمات الجارحة، والنقد المستمر غير البناء، ومهاجمة سلوك وقيم ومعتقدات الشخص الآخر، والاستخفاف بذات وشخصية الآخر. ويكون الهجوم اللفظي أيضاً بتخيب الظن وإلقاء اللوم، أو بالمحادثة المشتتة عبر إخفاء معلومات أو إعطاء معلومات خاطئة، أو بالمعارضة اللاهادفة اللفظية وغير اللفظية، أو بممارسة لعبة الضحية كاللوم والتأفف والتذمر والأعذار والتبرير اللامقنع.

• **الاستماع بدلاً من القفز إلى الاستنتاجات، حتى تتعرف على نوع الهجوم الذي تواجهه:** عندما تجد نفسك في المعركة البدنية، يمكنك تلقائياً تقييم حجم الخصم وقوته والدوافع والأهداف. عليك أن تفعل بالضبط الأمر نفسه مع الهجمات اللغوية، عبر طرح هذه الأسئلة: ما مدى قوة ومهارة الشخص الذي يهاجمني؟ لماذا يحدث الهجوم؟ والسبب وراء ذلك؟ ما هو الهدف من هذا الهجوم؟ ماذا يحاول المهاجم أن ينجز؟

عندما يكون الهجوم جسدياً، يمكنك الحكم بشكل جيد على قوة الشخص من خلال النظر فقط. لكن لا يمكنك الاعتماد على مثل هذه الأشياء مع الهجمات اللفظية،

لأنها لا تتطلب القوة البدنية. لا تدع المظاهر تضلك. أما بالنسبة للدوافع والأهداف، فأحياناً تكون غامضة كما هي في الهجمات الجسدية. ولكن يمكنك أن تميز الفرق بين شخص اختار العراك لأنه يشعر بالملل، وبين شخص آخر تم الاستقواء عليه ويريد أن يصبّ غيظه على شخص ما، كما يمكنك أن تميز الفرق بين شخص يهاجم لغرض التباهي، وبين شخص آخر يهاجم لأنه متعب جداً وقلق حول شيء آخر تماماً حتى أنه لا يعرف حقاً ما يفعله. كلما مارست مهارات الدفاع عن النفس اللفظي سوف تتعلم التعرف على الأنواع المختلفة من المهاجمين والهجمات.

في هذه المرحلة لا تكن دفاعياً، إسترخي واغتنم هذه الفرصة لكسب الثقة والحصول على المعلومات. إستمع واكتشف ما يعني ويريد الشخص حقاً. استمر في إعادة فحص معنى الكلمات، التفاصيل والقضايا. راقب لغة الجسد. ففي بعض الأحيان يمكن أن يقول الناس شيئاً ما لكن هيئتهم وحركاتهم تشير إلى أمر مختلف.

• **معرفة كيفية الرد:** ما يحاول المهاجمون اللفزيون عادة القيام به هو إثبات أنه يمكنهم الحصول على اهتمامك الكامل، هم لا يتوقفون إذ لديهم أهداف إضافية، ولكن الشيء الرئيسي الذي يريدون هو اهتمامك والشحنة العاطفية التي تأتي معها. إذا أوليتهم هذا الاهتمام بالردّ عليهم في شكل القتال، فإن المهاجم سيكون سعيداً. والمشكلة أنك إذا لم تشارك في لعبة الحرب اللفظية فإنك تدع المهاجم يهرب بجلده، بالإضافة إلى إحساسك بالذنب لعدم الدفاع عن نفسك. وعندما تلعب

دور الضحية في المواجهات اللفظية، فإنك تقوم بتدريب مهاجمك ليصبح أكثر مهارة في استخدام الهجوم اللفظي.

إن ميلك الطبيعي عندما يبدأ شخص ما باستخدام لغة معادية لك هو الرد عن طريق الهجوم المضاد أو المرافعة أو المناقشة، اعتماداً على الوضع، والإغراء للقيام بذلك قوي جداً. ومع ذلك، عندما تقوم به فإنك تعطي المهاجم بالضبط ما يريد، ويكون قد نجح الهجوم. أما مع الدفاع عن النفس اللفظي فسوف تتعلم مجموعة من استراتيجيات الدفاع عن النفس اللفظي والتكتيكات التي تمنع حدوث ذلك.

لقد أجمع كبار المؤلفين في مجال الدفاع عن النفس اللفظي والأساليب الدفاعية اللغوية على العديد من التقنيات المختلفة لإزالة فتيل الحروب اللفظية المحتملة والمسيسة.

التجنب: أن تكون على بينة من الحالات التي من المرجح أن تؤدي إلى الصراع اللفظي أو سوء المعاملة وابدل جهد لتجنبها. إحفظ الطاقة الخاصة بك للحصول على شيء أفضل، وتجنب المواقف التي يمكنك أن ترى أنها سوف تتطور إلى العنف.

الانسحاب (Withdrawal): بمجرد أن تشارك في جدال، وحالة من الصراع، أو عندما تتعرض للهجوم لفظياً، اخلق ذريعة واخرج من المنطقة. وتكون هذه

الاستراتيجية نافعة عندما يكون المكان والزمان غير مناسبين للردّ. فمثلاً إذا قام زميلك بمهاجتك بعدوانية وسلبية حول تقريرك، تبتسم، تترك الغرفة وتنسى فوراً.

الإنحراف: تغيير الموضوع أو التركيز على التفاعل كوسيلة لتجنب أي خلاف أو رد فعل سلبي من جانب المعتدي. بالإضافة إلى استخدام درع عقلي لتحويل التعليقات والمواضيع التي تعلم أنها سوف تؤدي إلى الخلاف.

التسوية (Parley): تقديم الأفكار علناً والبحث عن سبل لفهم المهاجم وأو أسبابهم لسوء المعاملة، في محاولة للوصول لحلّ عادل لكلا الطرفين.

الإجابة المملة: عندما يسألك المهاجم أسئلة شخصية، اتبع أسلوب الإجابة المملة بطريق سرديّة مطولة مملّة لقصة ما من الذاكرة، عندها لن يكرر المهاجم فعلته.

أطفئ النار: لا تعطي مهاجمك أي معلومة شخصية عنك يتصدى لها، بل تكلم بالعموميات فقط.

عدم الردّ: في هذه الحالة لا تردّ على مهاجمك بأي شيء ولا تفعل شيئاً. وهذه الاستراتيجية نافعة عندما يكون الهجوم لا معنى له، ولكن عدم الردّ يعطيك الوقت الكافي لصياغة جواب وتحليل ما يمكن فعلاً وراء هذا الهجوم.

الردّ على الصراع (Fighting back): تستخدم هذه الاستراتيجية كآخر ملاذ، وهي تنتهي عادةً بالتسبب بالأذى لكل الأطراف المعنية. نستخدم سياسة الردّ على الصراع عندما تفشل الخيارات الأخرى السابقة، ولا نملك خياراً آخر.

استخدام الأيكيدو اللغوي: وهناك بعض المبادئ الأساسية من أجل ممارسة فن الأيكيدو اللغوي، وهي:

- لا تهدف إلى إيذاء معارضك أو مهاجمك.
- بدلاً من محاولة إسكات الشخص المهاجم، عليك الاستماع إليه واستيعابه، وتوجيه طاقاته إلى أصل المشكلة.
- تعترف وتحترم الهجوم دون الرد عليه أو تقبل هذا الهجوم.
- استعلم لفهم الحالة، حتى إذا كنت لا توافق عليه.
- تجنب محاولة فرض وجهات النظر الخاصة بك، ولكن بدلاً من ذلك إظهار استعدادك للاستماع.
- لا تعزز مقاومته.

فمثلاً إذا هاجمك أحدٌ بالقول: "إنك شخص خَمِل، ولا تفعل أي شيء أبداً، أنك لم تغسل الصحون وليس لدينا أي صحون نظيفة". فعبّر تطبيق فن الأيكيدو اللغوي سيكون جوابك كالتالي: "نعم إنه من المزعج العودة إلى المنزل والمغسلة مليئة بالصحون القذرة، أستطيع أن أفهم لما أنت مزعج". هذه الإجابة هي الأكثر نفعاً وفاعلية، إذ تخلق حالة من الربح لجميع الأطراف (Win-win situation)، وتحول حالة الصراع إلى انسجام.

من خلال الأساليب والتمارين التي تدرس في تدريب الأيكيدو اللغوي، يعمل الممارس على تطوير الشعور بالسيطرة على النفس، وطريقة حاسمة من التواصل، وممارسة النية المتعمد. فالخلافات في بعض الأحيان لا مفرّ منها. وفي بعض الأحيان، يجب أن تدافع عن حدودك بقوة وتحتاج إلى إظهار أن قيمك تعني فعلاً شيئاً. ولكن تأخذ وسيلة أيكيدو عبر السعي للعثور على التعاون في مهاجمك، وذلك بتأكيد نفسك بهدوء وثقة، ولكن إبقاء العين على الهدف الرئيسي الخاص بك: إعادة تأسيس الانسجام. فمثلاً قد يبدأ زميلك بالتهكم على الإنتاجية الخاصة بك. ولكنك تأخذ نفساً عميقاً وتقول بهدوء، "يبدو أن لديك مشكلة مع عملي. أجد

تعليقاتك غير مناسبة، ولكن دعنا نردش عن ذلك غداً في اجتماعنا، وليس الآن.
لدي بعض الأعمال."

بعض الكتب التي تتناول فن الأيكيدو اللغوي وفن الدفاع عن النفس اللفظي:
الأيكيدو اللغوي: حلول لغوية للدفاع عن النفس في العمل والحياة اليومية. محمد
مصطفى عبد القادر شلبي، شركة العبيكان للنشر، 25 مارس 2016.



Elgin, Suzette Haden (1985). The Gentle Art of Verbal Self-Defense. Dorset House Publishing Co Inc.

Glass, Lillian (1999). The Complete Idiot's Guide to Verbal Self Defense. Alpha.

Scott, Daniel (2009). Verbal Self Defense for The Workplace. Book Shaker.

Thompson, George (2004). Verbal Judo, Harper Paperbacks.

Sauvé, Gaetan (2013). "Autodensepsychoverbiale, pour s'exprimer sans maux" Louise Courteau



كيف تصنع مريضاً نفسياً

بقلم: لمى فياض، 19 نيسان 2017

جرى التداول على مواقع الانترنت العربية عن كتاب يدعى "كيف تصنع مريضاً نفسياً" واعتُبرَ من الكتب الممنوعة أو المغضوب عليها في علم النفس، ونُسبَ تأليفه إلى "جورج ويلز" على أنه عالم النفس السلوكي، وقيل بأن من قام بترجمته إلى العربية هو "الدكتور عبد العزيز علي"، وبأن الكتاب ظهر أول مرة في طبعته العربية الأولى في فيلم أين عقلي بطولة سعاد حسني ومحمود ياسين ورشدي أباطة عام 1974. ثم أعادت نشره دار الكواكب سنة 2004 وصدر في 352 صفحة من القطع الكبير.

ويُحكى بأن الكتاب يطلعنا على أسرار علم النفس وخباياه وتقنياته المذهلة في تحويل السلوكيات وتغيير العقائد تغييراً جذرياً حتى يصل بنا إلى شرح مفصل لأساليب تدمير الإنسان نفسياً. يفتح المؤلف كتابه بالحديث عن تاريخ ما عُرف باسم غسيل المخ، ومارسته بعض الدول ضد أسرى خصومها في الحروب، ثم يتحدث عما اصطلح عالم النفس الروسي إيفان بافلوف على تسميته بالعصاب التجريبي، وكيف يمكن تطبيقه على الإنسان بعد أن كان يُمارَس في معامل علم النفس على الحيوانات، ثم يصل بنا إلى الشرح التفصيلي لأكثر من عشرين تقنية مختلفة من تقنيات غسيل الدماغ وطرق وأساليب الأمراض النفسية للأسوياء والتي منها التنافر المعرفي والذبذبة العصبية والإبدال المعرفي والتشفير العميق والتقطيع

الإدراكي والتشويش الإدراكي والدمج بين المتقابلات والتحويل بإعادة الجذب وغيرها من تقنيات نفسية.

إن الكتاب مطلوب وبشدة وما إن تبحث عنه في مواقع البحث حتى تجد الكل يبحث عنه والكل يريد وبأي ثمن، فهناك من يريده بدافع الفضول وهناك من يريده لأغراض خاصة. وهناك من يدّعي بأن الكتاب خيالي لا وجود له في الواقع وأنه انتشر انتشار النار في الهشيم كونه تمّ الترويج له بأنه من الكتب المحظورة والممنوعة، وحتى كاتب الكتاب "جورج ويلز" كعالم نفس سلوكي لا وجود له، وأن الغلاف في محركات البحث هو عمل هواة لتأكيد الإشاعة فقط، فلا يوجد مطلقاً كتاب بعنوان "كيف تصنع مريضاً نفسياً".

بعد تعمقي في البحث عن الكتاب على المواقع العربية والانكليزية أيضاً، بدايةً لا يوجد عالم نفس سلوكي اسمه "جورج ويلز" قد ألّف مثل هذا الكتاب عن غسيل الدماغ، ولا يوجد أي دليل مباشر على وجود أحد يدعى "د. عبد العزيز علي" قد قام بترجمة الكتاب. والبعض يدّعي بأن الكتاب هو من نشر دار لبنانية والبعض يؤكد أن من نشرته هو دار الكواكب. كما يشير البعض إلى أن جورج ويلز هو هيربرت جورج ويلز كاتب الخيال العلمي الشهير، ولكن هيربرت جورج ويلز (H. G. Wells) لم يؤلف كتاباً اسمه "كيف تصنع مريضاً نفسياً"، وليس لديه كتاب بعنوان آخر يتناول الموضوع نفسه.

لذا هذا ما جمعتُه حول الكتاب:

هربرت جورج ويلز:

هربرت جورج ويلز (H. G. Wells)، (21 سبتمبر 1866 - 13 أغسطس 1946) إنجلترا، كان روائياً وكاتب قصص قصيرة أغلبها ذو طابع خيال علمي. افتتح ويلز حياته مع الخيال العلمي عبر رواية "آلة الزمن" (The Time Machine)، أثارت الرواية ضجة شديدة مما حمّسه لأن يتبعها بـ "جزيرة الدكتور مورو" (The Island of Doctor Moreau) عام 1896 وهي عن عالم مجنون يحول الحيوانات إلى كائنات بشرية، و"الرجل الخفي" (The Invisible Man) عام 1897 عن عالم ينجح بإخفاء نفسه، و"حرب العوالم" (The War of the Worlds) عام 1898 عن غزو كائنات مريخية للأرض، ورواية "أول رجال على سطح القمر" (The First Men In The Moon) التي تعتبر تنبؤاً في أساليب قيادة الفضاء، و"العالم يتحرر" (The world set free) يحذر فيه من مخاطر الحروب وتنبأ فيه بالحرب الوشيكة وبإمكانية بناء قنبلة ذرية. الحدث الأبرز بين ه.ج. ويلز (H.G. Wells) والتنبؤات برز إلى السطح قبيل عام 1901، وجاء في هيئة مقالات مسلسلة نشرها بالصحف، ثم عاد وجمعها في عمل واحد أسماه التوقعات (Anticipations)، استشرّف فيه أحوال العالم بعد قرن من الزمان محاولاً التنبؤ بوضع العالم عام 2000 وقد نجح بالتنبؤ ببعض الأحداث مثل تطور السيارات والقطارات الذي يسبب نزوح البشر من المدن والسكن في الضواحي، وانحلال القيود الاجتماعية، وفشل العسكرية الألمانية ونشوء الاتحاد الأوروبي، لكنه أخطأ في بعض نبوءاته الأخرى أو لم يصيبها بدقة.

تدّعي بعض المواقع على الانترنت بأن الكتاب العربي "كيف تصنع مريضاً نفسياً" هو ترجمة عربية لكتاب ه.ج. ويلز "Mankind in the Making" الصادر عام 1903، ولكن كتاب ه.ج. ويلز هذا يحلّ عملية "صنع الإنسان"، وفيه اقترح ويلز مذهب دعا إلى "الجمهورية الجديدة"، الذي "يختبر كل شيء من خلال تأثيره على تطور الإنسان". يتناول الكتاب تاريخ تطور الفكر واللغة والتدريس والمؤثرات

الإجتماعية والسياسية، وتنمية الخيال. لذا فمن الواضح جداً، بأن كتاب ه.ج. ويلز "Mankind in the Making" ليس هو نفسه "كيف تصنع مريضاً نفسياً".

أما كتاب "المؤامرة المفتوحة: مطبوعات زرقاء لثورة عالمية" (The Open Conspiracy: Blue Prints for a World Revolution) الصادر في عام 1928، حين كان ويلز في الثامنة والستين من عمره، وهو مخطط للمضي قدماً وإرساء السيطرة البشرية على مصائر الحياة وتحريرها من أخطارها الحالية وشكوكها ومآسيها". ويقترح أيضاً أن نتيجة للتقدم العلمي، تظهر رؤية مشتركة لعالم "موحد سياسياً واجتماعياً وإقتصادياً" بين الناس المتعلمين والمؤثرين، وأن هذا يمكن أن يكون أساس "ثورة عالمية تهدف إلى السلام العالمي والرفاهية والنشاط السعيد". ويتحقق هذا من خلال "جمع نسبة من جميع أو تقريباً جميع الطبقات الوظيفية في المجتمعات المعاصرة من أجل نسج بدايات المجتمع العالمي من اختيارهم". وهذا سيكون في نهاية المطاف ديناً عالمياً. وهكذا فمن الواضح جداً أن هذا الكتاب أيضاً "المؤامرة المفتوحة" ليس هو نفسه "كيف تصنع مريضاً نفسياً".

إيفان بافلوف:

إيفان بتروفيتش بافلوف (Ivan Petrovich Pavlov) (أيلول 1849 – شباط 1936) هو عالم وظائف أعضاء روسي حصل على جائزة نوبل في الطب في عام 1904 لأبحاثه المتعلقة بالجهاز الهضمي، ومن أشهر أعماله نظرية الاستجابة الشرطية التي تفسر بها التعلم. وقد كان أستاذاً ورئيس قسم الفيزيولوجيا بالأكاديمية الطبية العسكرية الروسية حتى عام 1924 وعضواً في أكاديمية العلوم ابتداء من سنة 1907، وهو مؤسس الدراسات التجريبية الموضوعية للنشاط

العصبي الأعلى (أي السلوك) عند الحيوانات والإنسان، مستخدماً منهج المنعكسات الشرطية واللاشرطية. وقد طوّر تعاليم سيتشينوف عن الطبيعة الانعكاسية للنشاط العقلي، كما تمكّن بافلوف بمنهج الانعكاسات الشرطية من اكتشاف القوانين والآليات الأساسية لنشاط الدماغ. وأدت دراسة بافلوف لفيزيولوجيا عملية الهضم إلى فكرته القائلة بأنّ منهج الانعكاسات الشرطية يمكن أن يستخدم لبحث السلوك والنشاط العقلي للحيوانات. وقد أفادت ظاهرة "إفراز اللعاب نفسياً"، والعديد من الأبحاث التجريبية كأساس للنتيجة التي توصل إليها عن الوظيفة الإشارية للنشاط النفسي ولتوضيح تعاليمه عن النظامين الإشاريين. ويوفّر مذهب بافلوف ككلّ الأساس العلمي الطبيعي لعلم النفس المادي.

كان بافلوف يحظى بتقدير كبير من قبل الحكومة السوفيتية، وكان قادراً على مواصلة أبحاثه بالرغم من تقدّمه في العمر، وقد أشاد به لينين. ومع ذلك، على الرغم من الثناء من حكومة الاتحاد السوفيتي، والمال الذي تدفق لدعم مختبره، والمكافآت التي أعطيت له، فإن بافلوف لم يبذل أي محاولة لإخفاء الرفض والاحتقار الذي كان يكنّه للشيوعية السوفيتية. فعلى سبيل المثال، في عام 1923 ذكر أنه لن يضحى حتى بالساق الخلفية للضفدع لنوع التجربة الاجتماعية التي كان النظام يجريها في روسيا. أيضاً، في عام 1927، كتب إلى ستالين احتجاجاً على ما كان يجري للمثقفين الروس، وقال انه خجل من أن يكون روسياً. بعد مقتل سيرجي كيروف في عام 1934، كتب بافلوف عدة رسائل إلى مولوتوف ينتقد الاضطهاد الجماهيري الذي أعقبه وطلب إعادة النظر في القضايا المتعلقة بالعديد من الأشخاص الذين عرفهم شخصياً.

في عام 1927، نشر ه. ج. ويلز عن الفسيولوجي الروسي إيفان بافلوف مقالاً في مجلة التايمز، كان ظاهرياً مراجعة للترجمة الإنجليزية لبافلوف "ردود الفعل مكيفة: التحقيق في النشاط الفسيولوجي للقشرة الدماغية". ولكن، كما أشار ويلز، كان "ليس كتاباً سهلاً للقراءة"، ووصف ويلز بافلوف، الذي كان منهجه المنهجي لعلم وظائف الأعضاء بأنه قد أحدث ثورة في دراسة الطب، وبأنه "نجم يضيء العالم، لم يتم استكشافه حتى الآن."

خلاصةً، وبرأيي الخاص، وبناءً على ما توصلت إليه من خلال الملاحظات السابقة، فإن ه. ج. ويلز (H.G. Wells) لم يؤلف أي كتاب عن غسيل الدماغ بناءً على بافلوف، وهكذا فإن الكتاب العربي "كيف تصنع مريضاً نفسياً" قد تمّ نسبه خطأً إلى هربرت جورج ويلز. ونحن أصبحنا أمام حالتين، إما أن الكتاب خيالي ولا يوجد فعلاً في الحقيقة، وإما أن الكتاب موجود فعلاً وهو يتناول فعلاً موضوع غسيل الدماغ والتلاعب بالعقول، ولكنه يعود إلى كتاب انكليزي آخر أو لعدة كتب. وهذا أمرٌ ليس مستبعداً كونه يوجد الكثير من الكتب الإنكليزية التي تتناول غسيل الدماغ والتحكم في العقول والتلاعب بالعقول، وعلى سبيل المثال لا على سبيل الحصر:

"The Rape of the Mind", by A.M Meerloo M.D, 1956.

**"The Illuminati Formula to Create an Undetectable Total
Mind Controlled Slave", by Cisco Wheeler and Fritz
Springmeter.**

"The Black Science, Ancient and Modern Techniques of
Ninja Mind Manipulation", by Dr. Haha Lung and
Christopher B. Prowant.

تعريف غسيل الدماغ والتقنيات المستخدمة فيه

عرفت ويكيبيديا غسيل الدماغ "Brainwashing" بأنه يقصد به تحويل الفرد عن اتجاهاته وقيمه وأنماطه السلوكية وقناعاته، وتبنيه لقيم أخرى جديدة تفرض عليه من قبل جهة ما سواء كانت فرداً أو مجموعة أو مؤسسة أو دولة. ويندرج مصطلح غسل الدماغ تحت مسميات مختلفة تحمل المفهوم نفسه مثل: إعادة التكوين، وبناء الأفكار، والتحويل والتحرير المذهبي الفكري، والإقناع الخفي، والتلقين المذهبي، وتغيير الاتجاهات، والتفكيك النفسي، وقتل العقل، وتنظيف المخ.

اعتبر السيطرة على العقل هي التحكم الناجح في أفكار وأفعال شخص آخر دون موافقته. وبشكل عام، فإن المصطلح يعني أن الضحية تتنازل عن بعض المعتقدات والمواقف السياسية أو الاجتماعية أو الدينية الأساسية وتقبل الأفكار المناقضة. وكثيراً ما يستخدم مصطلح "غسيل المخ" بشكل واسع للإشارة إلى الاقتناع عن طريق الدعاية.

تعتبر الحرب الكورية (1950-1953) من أشهر الحروب التي استعمل فيها غسيل الدماغ، حيث قد وقع الكثير من الجنود الأمريكيون في أسر الشيوعيين الصينيين، وقام هؤلاء الجنود بالأعتراف بأنهم اعتنقوا الشيوعية ولقد فسرت هذه الاعترافات بأنها كانت نتيجة وقوعهم تحت تأثير غسيل الدماغ، وتقول دائرة المعارف الأمريكية أن الفنيات التي استخدمت في غسيل الدماغ اختلفت من

جماعة إلى أخرى ولكن الاتجاه الأساسي كان واحداً، فقد كان التحكم في البيئة الاجتماعية والبدنية للضحية يتم لتدمير أي فكر معاد للشيوعية واستبداله بالإيمان بالفكر الشيوعي.

وفي حقبة الثلاثينات من القرن المنصرم شيد النازيون العديد من معسكرات الاعتقال في ألمانيا وأرسلوا إليها جميع من تم تصنيفهم كخطر على نظامهم القومي أو على نظرية نقاء العرق الآري الألماني، وأجريت على بعض السجناء داخل المعتقلات التجارب والاختبارات من قبل العلماء والأطباء الألمان. وبعض من هذه التجارب انصب على دراسة سلوك الإنسان ومحاولة تطوير طرق وأساليب تساهم في السيطرة عليه وتحويله إلى أداة مطيعة يمكن الاستفادة منها في عمليات تخدم النظام النازي.

وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، قامت وكالة المخابرات المركزية الأمريكية (CIA) باحتضان هؤلاء العلماء للاستفادة من خبراتهم لمشروع سري ضخم تم تأسيسه خلال عقد الأربعينات من القرن المنصرم تحت اسم ام كي ألتر (MK-ULTRA) كان الهدف الرئيسي منه هو دراسة العقل البشري والبحث عن أفضل الأساليب لتطويعه والسيطرة عليه، مثلاً اختراع مادة أو عقار يعزز التفكير غير المنطقي لدى المتلقي إلى درجة انه يصبح أضحوكة ومحل للسخرية والتندر من قبل الآخرين وكان الهدف من هذا العقار هو استخدامه ضد شخصيات سياسية ودولية معادية للولايات المتحدة. ومن الأهداف الأخرى للمشروع:

-اختراع عقاقير تجعل عملية التنويم المغناطيسي أسهل و تعزز من فعاليتها.

-اختراع عقاقير تعزز القدرة على تحمل التعذيب و الاحتجاز و الضغط النفسي.

-اختراع عقاقير تسبب فقدان الذاكرة بعد القيام بمهام معينة.

- إيجاد طرق و أساليب بدنية تولد الشعور بالصدمة والاختلال الذهني لفترة معينة من الزمن.
- اختراع عقاقير تغيير تركيبة الشخصية (العواطف و الأحاسيس و الشعور) بشكل كلي.
- اختراع عقاقير تسبب تشوش ذهني للمتلقى فيعجز عن الاستمرار في التصنع والخداع أثناء التحقيق معه.
- اختراع عقاقير تعزز من الشعور بالتعب والهلوسة البصرية والسمعية لدى المتلقى.
- كبسولة يمكن أن يتناولها المتلقى عن طريق الماء أو الطعام أو السيجار و تؤدي إلى فقدان مؤقت للذاكرة.
- اختراع عقاقير يؤدي تناول كمية صغيرة منها إلى عدم قدرة المتلقى على القيام بأي مجهود بدني.
- اختراع عقاقير تستطيع أن تبطل أو توقف التأثير المسكر الناتج عن تناول الكحول.
- اختراع عقاقير تعزز وتقوي التأثير المسكر الناتج عن تناول الكحول.
- اختراع عقاقير يمكن أن تولد أعراض كاذبة مشابهة لأعراض بعض الأمراض المعروفة.

التقنيات المستخدمة في غسيل الدماغ: (كما وردت في الكتاب)

- التنافر المعرفي (Cognitive dissonance): هو حالة من التوتر أو الإجهاد العقلي أو عدم الراحة التي يعاني منها الفرد الذي يحمل اثنين أو أكثر من المعتقدات أو الأفكار أو القيم المتناقضة في نفس الوقت، أو يقوم بسلوك يتعارض مع معتقداته وأفكاره وقيمه، أو يواجه بمعلومات جديدة تتعارض مع المعتقدات والأفكار والقيم الموجودة لديه.
- الإبدال المعرفي.
- الإقحام المعرفي.
- التقطيع الإدراكي.
- التشويش الإدراكي. أي تشويش طبيعة ونوعية الرؤية الإدراكية للحقائق، والتشويش والتشويه الإدراكي للواقع الموضوعي.
- التشويه الإدراكي الأحادي.
- التشويه الإدراكي التقابلي.
- التشويه الإدراكي المركب.
- الغزل الحسي. أي عزل الفرد عزلاً تاماً، في زنزانة ذات أسوار حديدية بعيدة عن معارفه القدامى وعن مصادر المعلومات وصور الحياة العادية، ويترك هناك لفترة زمنية دون استجوابه، فيشعر بأنه أصبح وحيداً في عالمه ولا يوجد بجواره من يستطيع أن يعاونه في محنته. بعد فترة زمنية معينة، يبدأ الإستجواب في وقت يكون فيه الفرد قد وصل إلى حالة من اليأس والضعف، نتيجة القلق والتفكير الطويل وما يصاحبه من ضغط فسيولوجي، بحيث يصبح عقله ضعيفاً غير قادر

على إتخاذ القرارات، ويسهل إنقياده إلى الايحاءات التي تقدم اليه بواسطة الإجبار أو الحيلة.

- الذنبذة العصبية.
- التشفير العميق.
- التشفير بالنموذج.
- الدمج بين المتقابلات.
- التحويل بإعادة الجذب.
- التحويل بغزل الوصلات.
- توجيه نقطة الانصهار.
- التعمية بالمحاكاة.
- التعمية بجشد الدلالات.
- تكوين النموذج إحادي القطب.
- تكوين النموذج متعدد الأقطاب.
- التكثيف الانفعالي.
- التدمير الانفعالي.
- توحيد منابع الأعراض.
- الضغط الجسماني: ويتم من خلال عدة وسائل كالحرمان من الطعام والنوم، ووضع القيود بشكل دائم في يديه ورجليه، واستخدام العقاقير المخدرة، ووضع الفرد في العراء في طقس شديد البرودة لساعات طويلة. كل هذه الأعمال أو بعضها تصل

بالضحية إلى درجة من الاعياء والانهيـار بحيث تؤثر تأثيراً مباشراً على عقلها الذي يصبح أكثر استعداداً للتنازل عن معتقداته وقيمه، وأكثر استجابة للإيحاء ولتنفيذ ما يطلب منه.

• التهديدات وأعمال العنف: يتخذ هذا الأسلوب شكلين متناقضين، فإما ان يكون مباشراً باستخدام العنف، كالضرب، والركل، وربط الفرد بشدة الى أسفل بحيث لا يستطيع التحرك ثم وضع حجر ثقيل فوقه وتركه لمدة طويلة، إلى غير ذلك من الوسائل غير الإنسانية. وإما أن يكون التهديد والعنف بشكل غير مباشر فمثلاً قد يتحدث المستجوب معه بلهجة هادئة بينما يجعله يكشف عن طريق شخص آخر أن صديقه الذي لم يتعاون قد ضرب أو أعدم. أو أن يعامل الفرد معاملة ودية ويتكرم المستجوب فيعطيه لفافة تبغ، وفي أثناء الحديث يسمع الفرد زميله في الغرفة المجاورة يصرخ من الألم لرفضه الإجابة عن نفس الاسئلة الموجهة إليه، أو عن طريق وضع عدد من الأسرى في زنزانة واحدة، وعند عودة أحد الزملاء وعليه آثار الكدمات، أو عند إعادة ملابسه في لفافة صغيرة، تكون هذه المشاهد كافية للآخرين كصورة من التهديد غير المباشر.

• الإذلال والضغط: تعتمد هذه الوسيلة على اتباع السجان لنظم تستوجب الفرد على الخضوع التام مع الإذلال في أي نشاط يرغب بالقيام كتناول الطعام والنوم والاغتسال. كما ويمنع الفرد من القيام بأي عمل دون الحصول على إذن من الحارس، وأحياناً يلزم كذلك بشروط كاحناء الرأس وابقاء العينين موجهة الى الارض اثناء التحدث الى الحراس. ضغوط اجتماعية أخرى قد تستخدم في السجون: الاستجواب لمدة زمنية طويلة، الإزعاج والمضايقة.

• الدروس الجماعية: استخدمت الدروس الجماعية اليومية في الصين حيث كانت تدرس العقيدة الجديدة بواسطة قراءات ومحاضرات تتبعها أسئلة ليثبت كل فرد استيعابه للدراسات التي يتلقاها، على أن يتبع هذا بمناقشات يُطلب فيها من كل فرد أن يوضح كيف يستنبط الأهداف من مقدمات الدراسات الشيوعية وكيف يمكنه

أن يطبقها هو بالنسبة لنفسه. ويعتبر النقد المتبادل ونقد النفس جزءاً هاماً من المناقشات التي تجري بين افراد الجماعة.

• السيطرة الكاملة على كيان الفرد: ويعني ذلك التحكم الكامل في كيان الفرد ووجوده، والتحكم في كل تصرفاته حتى قضاء الحوائج الخاصة، تحكماً يغطي جميع ساعات يقظته ونومه، والهدف من وراء ذلك، وضع السجين تحت مضايقة سيكولوجية مستمرة لإفهامه أن سجانيه هم وحدهم القادرون على كل شيء.

• الضياع والشك: وفي هذه المرحلة يترك الفرد (السجين) فترة طويلة من الوقت دون توجيه أو تهمة محددة إليه، ثم تأكيد أنه يعلم تمام العلم طبيعة الجرائم التي ارتكبها، ثم يطلب إليه الاعتراف السريع، فهو لا يستطيع الدفاع عن نفسه، لأنه يجهل الاتهامات ضده، ولا يستطيع أن يرجئ طلبات سجانيه.

• تناوب امتزاج الخوف والأمل: يحرص السجانون برغم القسوة والوحشية التي يعاملون بها الفرد أن يظل الأخير يراوده الشعور بالأمل في حياة أفضل اذا هو أذعن لهم.

• الإيحاء: ويلعب الإيحاء دوراً أساسياً في معاونة الفرد على تلوين اعترافاته وخصوصاً أنه لم يعد قادراً على التمييز بين أفعاله هو والأفعال التي أوحيت إليه عن طريق مستجوبيه.

• التكرار: يكرر على الفرد مرة بعد أخرى بأنه مذنب، بالإضافة إلى إخضاعه لعمليات تكرارية للمبادئ فإن الفرد عادة يميل إلى درجة كبيرة من التقبل.

• استغلال الشعور بالذنب، الشعور بالعار، بالتحقير، والغضب.

• تدمير الذات: حيث أن عملية الإذلال والتحقير التي يخضع لها الفرد تؤدي به إلى التقليل من شأن نفسه، وتبدو هذه العملية أكثر تحطيماً للنفس، كلما كان للشخص أهمية أو جاه أو سلطة من قبل، وهو يقارن بين ضعفه وعجزه وسطوة وجبروت

مستجوبيه، إن تحطيم الذات الذي ينتج عن ذلك، يؤثر بشكل خطير جداً على درجة مقاومة الفرد لعملية غسيل الدماغ.



بالتاسار غراسيان وفن الحكمة الدنيوية

ترجمة وتلخيص: لمى فياض

25 آب 2018



بالتاسار غراسيان

بالتاسار غراسيان إي موراليس (غراثيان/غراسيان/جراسيان/جراثيان) (Baltasar Gracián y Morales) هو فيلسوف إسباني، وكاتب نثري وأخلاق باروكي. ينتمي للعصر الذهبي في إسبانيا. هو الكاتب الأكثر تمثيلاً للأسلوب الباروكي الأدبي الإسباني المعروف باسم ((Conceptismo (Conceptism))، والذي يتميز باستخدام عروض مقتضبة ودقيقة للذكاء المبالغ فيه لتوضيح الأفكار، كما

يتميز بالتعقيد المتزايد في المحسنات البديعية وتركيز المواضيع على القلق من مرور الوقت وفقدان الثقة.

ولد غراثيان (Gracián) في بيلمونتي دي غراثيان، قلعة أيوب في مملكة أراغون في إسبانيا في 8 كانون الثاني عام 1601. وهو ابن طبيب من عائلة نبيلة. نشأ في منزل عمه، القس أنطونيو غراسيان، في توليدو، ويبدو أن والديه توفيا عندما كان صغيراً جداً. بعد حصوله على التعليم اليسوعي الذي شمل العلوم الإنسانية والأدبية بالإضافة إلى الفلسفة واللاهوت، دخل إلى النظام اليسوعي في عام 1633 وأصبح مدرساً في كلية تارغونا اليسوعية.

وتبرز روايته كريتكون (Criticón)، والتي تقدم صورة رمزية عن حياة الإنسان والتي نشرت في ثلاثة أجزاء في الأعوام 1651 و1653 و1657، من بين أعماله الهامة في الأدب الإسباني. في 1651، نشر غراسيان الجزء الأول من (Criticón Faultfinder) دون إذن من رؤسائه من اليسوعيين، الذين عصاهم مراراً. مما أثار استياء رؤوسائه ولكنه تجاهل كتاباتهم. ولقد كانت حياة غراسيان، حياة عزلة ومواجهات مستمرة مع زملائه ورؤسائه، ومع الطبقة الحاكمة بوجه عام. حيث كان يكتب باسم مستعار (لورينثو غراسيان) وبدون إذن من رؤسائه، الأمر الذي جعله مُلاماً بشكل صارم وقاس وحرمه من درجة الأستاذية ومن الكتابة، وقد أُرسِل إلى غراوس (Graus) لتنفيذ عقوبة في العام 1658. لكن إعادة الاعتبار له لاحقاً وانتقاله إلى تراثونا لم يخفّفاً من مصيبتة، فقد قرر هجر رهبانية اليسوعيين (Orden de los Jesuitas) بعد أن أنكرته. توفي في 6 كانون الأول عام 1658 ودُفن في تارازونا قرب سرقسطة في محافظة أراغون.

أعماله السياسية مكونة من أربعة أبحاث وهي "البطل" (1637) (El héroe) ((The Hero)، "السياسي دون فرناندو الكاثوليكي" (1640)، "المتكلم" (1646)، و"فن الحكمة الدنيوية" (1647). وله عملٌ في علم الجمال والأدب وهو "حدة البصيرة وفن العبقرية" (1642). وله رواية فلسفية وهي "النقاد (El Criticon) في ثلاثة أجزاء في الأعوام 1651 و1653 و1657، كما لديه بحث ديني هو "طاولة القربان المقدس" (1655)، بالإضافة إلى كتابات أخرى قصيرة.

فن الحكمة الدنيوية

فن الحكمة الدنيوية (The Art of Worldly Wisdom) (L'homme du cour) (بالإسبانية: Oráculo Manual y Arte de Prudencia) هو كتاب من القرن السابع عشر كتبه بالتاسار غراسيان إي موراليس (Baltasar Gracián y Morales) في عام 1647، المعروف باسم بالتاسار غراسيان. وهو عبارة عن مجموعة من 300 حكمة، كل واحدة تتعلق على مواضيع مختلفة وتقدم المشورة والتوجيه بشأن كيفية العيش بشكل كامل والتقدم اجتماعياً، والسعي ليكون الشخص أفضل. تُرجم الكتاب إلى الألمانية من قبل شوبنهاور (Schopenhauer)، وترجمه إلى الإنكليزية جوزيف جاكوبس (لندن ونيويورك سيتي وماكميلان وشركاه) (Joseph Jacobs - London and New York City, Macmillan and co) عام 1892.

يعطي غراسيان في كتابه "فن الحكمة الدنيوية" نصائحاً حول كيفية الازدهار والنجاح في عالم حافل مليء بالمكر والازدواجية والصراعات على السلطة، مع

الحفاظ على الكرامة والشرف واحترام الذات. وبالتالي فإن كتاب "الحكمة الدنيوية" هو كتاب يحكي عن الوفاء بتعاليم السيد المسيح إلى رسله ليصبحوا "ماكرين مثل الحيات وبريين مثل الحمام" (cunning as serpents and innocent as doves). لقد أُعجب كلا الفيلسوفان شوبنهاور ونييتشه بغراسيان وببصيرته وبراعته العميقة التي فهم بها النفس البشرية. وفي حين كانت نصائح غراسيان موجّهة إلى الأشخاص الذين يحاولون الحصول على دعم في عالم صراع الذئاب في الحياة الإسبانية في القرن السابع عشر، فإنها تنطبق أيضاً على الفرد في القرن الحادي والعشرين الذي يحاول أن ينجح في اقتصاد عولمي شديد التنافسية، وينمي شخصية مستقيمة بطولية.

فيما يلي أعرّضُ ترجمتي وتلخيصي لبعض الحكم الواردة في كتاب "فن الحكمة الدنيوية" بشكل موجز وهادف:

1. الشخصية والفكر هما القطبان لقدرتنا، إذ نمتلك واحد دون الآخر فإننا في منتصف الطريق إلى السعادة. العقل لا يكفي، فهناك حاجة أيضاً إلى الشخصية. من ناحية أخرى، من سوء حظ الأحمق، أن يفشل في الحصول على الوظيفة، والعمل، ودائرة الأصدقاء التي تناسبه.

2. حافظ على الأمور لفترة من الوقت من التشويق. الإعجاب في بدايته يرفع قيمة إنجازاتك. إذا لم تقم بالإعلان عن نفسك على الفور، فإنك تثير التوقع، خاصة عندما تجعلك أهمية موقفك موضع اهتمام عام. امزج القليل من الغموض مع كل شيء، فالغموض يثير التبجيل. وعندما تشرح، لا تكن صريحاً تماماً، تماماً كما لا تعرض أفكارك القاسية في السياق العادي. الصمت الحذر هو قدس

- الأقداس في الحكمة الدنيوية. القرار المعلن عنه لا يُفكر فيه أبداً؛ فقط يترك مجالاً للنقد. وإذا حدث ذلك، فأنت بائس بشكل مضاعف. بالإضافة إلى أنك تقلد السبيل الإلهي عندما تتسبب في عجب الرجال والمشاهدة.
3. المعرفة والشجاعة هما عنصران العظمة. فهما يعطيان الخلود، لأنهما خالدتان. قيمة كل شخص بمقدار ما يعرف، والحكيم يمكن أن ينجز أي شيء ببراعة. رجل بلا علم، عالم بلا نور. المعرفة بدون شجاعة هي عقيمة.
4. إخلق الشعور بالاعتماد. الرجل الحكيم يفضل أن يرى الرجال يحتاجونه أكثر من شكرهم له. إبقائهم على عتبة الأمل هو شأن دبلوماسي؛ الأمل لديه ذاكرة جيدة، وللايمتنان ذاكرة سيئة. عندما يغيب الاعتماد، فإن التعامل الجيد يغيب معه وكذلك الاحترام. فليكن أحد الدروس الرئيسية في الخبرة، إبقاء الأمل حياً بدون إشباعه تماماً، وذلك بالحفاظ عليه لجعله دائماً مطلوباً حتى من قبل صاحب سلطة. لكن لا تجعل فشل الآخرين ينمو بشكل غير قابل للشفاء من أجل مصلحتك الخاصة.
5. نحن لا نُؤدّ كاملين، كل يوم نطوّر في شخصيتنا وفي دعوتنا حتى نصل إلى أعلى نقطة من وجودنا الكامل، إلى الجولة الكاملة لإنجازاتنا، لتمييزنا. وهذا ما يُترجم بنقاء ذوقنا، ووضوح فكرنا، ونضج حكمنا، وحزم إرادتنا.
6. تجنب الانتصار على رؤسائك. فجميع الانتصارات تولد الكراهية، والتفوق على رئيسك هو حماقة قاتلة، إذ دائماً ما يُكره التفوق. سيسمحون لك بمساعدتهم ولكن ليس بتجاوزهم، وسيحصلون على أية نصيحة تُقدّمها لهم وكأنهم تذكروا شيئاً نسوه أكثر من أنه دليل على شيء لا يمكنهم العثور عليه.
7. كن من دون عواطف. فبذلك تنتصر الإرادة الحرة. بينما يحكم الشغف الشخصية، لا تتطّلع إلى المنصب الرفيع.

8. تجنب أخطاء محيطك. يشترك الماء في الصفات الجيدة أو السيئة للطبقات التي يتدفق من خلالها. إنه انتصار الذكاء لتصحيح نفس الفشل القومي، أو حتى إخفائه: أنت تحصل على تقدير كبير لكونك فريداً بين زملائك، وبما أنه أقل توقعاً منك فهو أكثر احتراماً. هناك أيضاً إخفاقات عائلية وأخطاء في الموقع أو المكتب أو العمر، إذا اجتمعت جميعها بشخص واحد ولم يحترس منها، فستصنع منه وحشاً لا يُطاق.

9. المعرفة والنوايا الحسنة تضمنان معاً استمرارية النجاح. المعرفة بدون معنى هي حماقة مزدوجة.

10. نوع في طريقة وأسلوب العمل؛ ليس دائماً بنفس الأسلوب، وذلك لصرف الانتباه، وخاصة إذا كان هنالك منافس. سوف يتعرفون قريباً على النمط الموحد في أعمالك، ومن خلال التوقع، يحبطون تصاميمك. من السهل أن تقتل طائراً على الجناح الذي يطير بشكل مستقيم وليس ذلك الذي يلتف. ولا تتصرف دائماً في أفكار ثانية: فهم يستطيعون تمييز الخطة للمرة الثانية. العدو يراقب باستمرار، والمطلوب مهارة كبيرة للتحايل عليه. اللاعب لا يلعب أبداً الورقة التي يتوقعها الخصم.

11. التطبيق والقدرة، لا توجد شهرة بارزة بدون كليهما، وحيثما تتوحدان، تعظم المكانة. العمل هو الثمن المدفوع للسمعة. ما يكلف قليلاً يستحق القليل.

12. لا تثير توقعات مبالغ فيها عند الدخول. إنه من سوء الحظ لجميع المشاهير ألا يفوا بعد ذلك بالتوقعات المتشكّلة عنهم. لا يمكن للواقع أن يساوي أبداً ما لم يُتصور، لأنه من السهل تشكيل المثل الأعلى ولكن من الصعب جداً تحقيقه.

13. رجل العصر. يعتمد الأفراد النادرون على سنّهم. ليس كل شخص يجد العمر الذي يستحقه، وحتى عندما يجده فهو لا يعرف دائماً كيف يستخدمه.
14. فن الحظ. هناك قواعد الحظ: ليست كلها فرصة للحكماء: يمكن مساعدة تحقيق الحظ عن طريق الرعاية. بعض الأشخاص يضعون أنفسهم بثقة عند بوابة الثروة، وينتظرونها حتى تفتح لهم. البعض الآخر يعمل بشكل أفضل، ويمضي قدماً ويربح بالجرأة الذكية، ويصل إلى الآلهة ويكسب صالحها على أجنحة الفضيلة والبسالة. ولكن في الفلسفة الحقيقية لا يوجد حكم آخر غير الفضيلة والبصيرة. لأنه ليس هناك حظ أو حظ سيء إلا الحكمة والعكس.
15. رجل المعرفة. يسلّح الحكماء أنفسهم بسعة عالية وأنيقة؛ معرفة عملية لما يحدث حولهم. لديهم مخزن واسع من الأقوال الحكيمة والبارعة، والأفعال النبيلة، ويعرفون كيفية توظيفهم في المناسبات الملائمة.
16. أن تكون ناصعاً هو حالة الكمال التي لا غنى عنها، قليلون يعيشون دون نقطة ضعف، سواء جسدية أو معنوية، لأنهم يستطيعون علاجها بسهولة. هناك أيضاً بُقَع على سمعتنا التي سرعان ما تتكشف باستمرار. أعلى مهارة هي تحويلها إلى زخرفة. لذلك أخفى قيصر عيوبه الطبيعية بالغار.
17. حافظ على الخيال تحت السيطرة؛ قم بتصحيحه في بعض الأحيان، وفي بعض الأحيان بمساعدته.
18. إعرف محرّك (Thumbscrew) كل شخص. فذلك يحتاج إلى المهارة أكثر من الدقة. يجب أن تعرف إلى أين يمكنك الوصول مع أي واحد. كل شخص له دافع خاص يختلف باختلاف الذوق. البعض يسعى إلى الشهرة، والبعض الآخر إلى المصلحة الذاتية، ومعظمهم إلى المتعة. إن معرفة أي دوافع أي شخص

يَمَكِّنكَ من امتلاك مفتاح إرادته. خَمَنَ أولاً شَغَفَ الشخص، توجَّه إليه بكلمة واحدة، وحركه بالإغراء، وستقول "كش ملك" لحرية إرادته.

19. فَضَّلَ الكثافة أكثر من المدى. التميز يكمن في الجودة وليس في الكمية. الأفضل دائماً ما يكون قليلاً ونادراً: الكثير يخفِّض القيمة. بعض الكتب تُحسَب بالسماكة، كما لو كانت مكتوبة لتمارين العضلات أكثر من الدماغ. لا يرتفع التشتت وتوسيع المدى فوق المستوى المتوسط: إنه من سوء حظ العباقرة الذين يحاولون البقاء في كل مكان في أي مكان. الشدة تعطي السمعة، وترتفع إلى البطولة في الأمور السامية.

20. إختَرِ المحظوظ وتجنب سيئ الحظ. الحظ السيئ هو عموماً عقوبة حماقة، وهو من الأمراض المعدية جداً لأولئك الذين يتشاركون فيه. لا تفتح الباب أبداً لشرٍّ أقل. أكبر مهارة في لعب الورق هي معرفة متى تتخلى عن الورق.

21. كَوِّنْ لديك سمعة بأنك كريم. إنه المجد العظيم للأقوياء والعظميين لكي يكونوا كريمين، امتياز الملوك، هذه هي الميزة الكبيرة لمركز القائد - لتكون قادراً على القيام بمزيد من الخير أكثر من الآخرين. من ناحية أخرى، هناك بعض الذين يستعدون لعدم كرمهم، وليس بسبب صعوبة، ولكن من سوء التصرف. وهذا هو عكس النعمة الإلهية.

22. تعرَّف على كيفية الانسحاب. إذا كان درساً عظيماً في الحياة لمعرفة كيفية إنكاره، فإنه لا يزال من الأفضل معرفة كيفية إنكار الذات فيما يتعلق بكل من الشؤون والأشخاص. هناك مهن دخيلة تأكل الوقت الثمين. أن تكون مشغولاً في ما لا يقلقك هو أسوأ من عدم القيام بأي شيء. مع الأصدقاء، لا ينبغي أن يُساء معاملتهم أو طلب منهم أكثر مما سيمنحوه. كل الفائض هو فشل.

23. تعرّف على أقوى نقطة لديك - هديتك البارزة. إزرع ذلك وسوف تساعد البقية. كل واحد من شأنه أن يبرع في شيء إذا كان يعرف نقطته القوية. لاحظ الميزة التي تتفوق بها، وتولى المسؤولية عن ذلك. البعض يبرع في الحكم، والبعض الآخر في البسالة.

24. حافظ على حسّ السخرية لديك، وإعرف كيفية استخدامها. غالباً ما يتم طرح مثل هذه السخرية من أجل اختبار أمزجة الأشخاص، وبواسطة وسائل خاصة، غالباً ما يحصل على أكثر ما يميّز القلب. لكن هناك أنواع أخرى من السخرية تكون خبيثة، وقحة، تسمّمها الحسد أو العاطفة، ومضات غير متوقعة تدمر في وقت واحد كل صالح واحترام. فبالنسبة لأدنى كلمة من هذا النوع، يسقط الكثيرون بعيداً من أقرب علاقة حميمة مع رؤسائهم أو أحلامهم التي لا يمكن أن تكون أقل اهتزازاً بسبب مؤامرة كاملة من التلميح الشعبي أو الحقد الخاص. من ناحية أخرى، تعمل السخرية الأخرى بشكل إيجابي، وتؤكد وتساعد سمعة المرء. ولكن كلما ازدادت مهارته كلما ازداد الحذر الذي ينبغي أن يتلقاه وبُعد النظر الذي ينبغي التنبؤ به. هنا فإن معرفة الشر هي في حد ذاتها وسيلة للدفاع ، وتفتقد اللقطة المتوقعة دائماً بصماتها.

25. اترك حظك أثناء الفوز. أفضل اللاعبين يفعلون ذلك. انسحاب جيد هو بمثل جودة هجوم باسل. غطي ثغراتك عندما يكون هناك ما يكفي، أو حتى عندما يكون هناك الكثير منها. الحظ الطويل الأمد يكون مشبوهاً فيما يبدو المتقطع أكثر أمناً. كلما زادت كومة الحظ، كلما ازداد خطر الانزلاق، وهبوطاً يأتي كل شيء. تدفع لك "لعبة الحظ" في بعض الأحيان مقابل كثافتها من خلال قصر مدتها.

26. إعرَف متى تكون الامور ناضجة، ومن ثم إستمتع بها. جميع أعمال الطبيعة تصل إلى نقطة معينة من النضج. تتحسن، ومن ثم بعدها تتدهور. تصل القليل من الأعمال الفنية إلى هذه النقطة بحيث لا يمكن تحسينها. هو امتياز خاص من الذوق الرفيع للاستمتاع بكل شيء في نضجه. لا يمكن للجميع القيام بذلك، ولا يفعل كل من يعرف ذلك. هناك نقطة نضج أيضاً لثمار الفكر، من الجيد معرفة ذلك على حد سواء لقيمتها في الاستخدام ولقيمتها في التبادل.

27. لا تبالغ أبداً. إنه هدف مهم جداً ألا نتحدث بصيغ التفضيل، حتى لا نسيء إلى الحقيقة ولا نعطي فكرة خاطئة عن الفهم الذاتي للموضوع. المبالغة هي خلل في الحكم يظهر ضيق معرفة المرء أو ذوقه. يثير المدح الفضول، ويولد الرغبة، وإذا بعد ذلك لم تتطابق القيمة مع السعر، كما يحدث عموماً، تتمرد التوقعات على الخداع، وتثني نفسها بتقليل تقدير الشيء الموصى به والشخص الذي يوصي به.

28. فكر مع القليل وتحذّر مع الكثير. فبالسباحة ضد التيار، من المستحيل إزالة الخطأ، ومن السهل الوقوع في خطر. يعتبر الاعتراض على آراء الآخرين إهانة، لأنها تدينهم. تضاعف الاشمئزاز على حساب الشيء الملام ومن الشخص الذي يلوم.

29. التعاطف مع العقول العظيمة هي ميزة بطولية للاتفاق مع الأبطال. إنها مثل معجزة الطبيعة لمغزاها واستخدامها. هناك قرابة طبيعية للقلوب والعقول: ينشأ الاحترام، يليه النية الحسنة، التي تصل في بعض الأحيان إلى المودة. إنها تُقنع من دون كلمات وتحصل دون كسب. هذا التعاطف يكون أحياناً نشيطاً، وأحياناً سلبياً، على حد سواء.

30. استخدم، ولكن لا تسيء إستخدام، الدهاء. يجب إخفاء كل شيء اصطناعي، بالأخص في المكر، لأنه مكروه. الخداع هو الكثير في الاستخدام؛ لذلك يجب مضاعفة حذرنا، لعدم إظهاره، لأنه يثير عدم الثقة، ويسبب الكثير من الإزعاج، ويوقظ الثأر، ويؤدي إلى المزيد من الأمراض أكثر مما تتخيل.

31. كن شاملاً. يعتمد الكثير على الشخص. يجب أن يكون الداخل على الأقل بنفس الشكل الخارجي.

32. لا تفقد احترامك لذاتك، ولا تكن متآلفاً أكثر من اللازم مع نفسك. اسمح لشعورك الصحيح بأن يكون المعيار الحقيقي لاستقامتك، وأن تُدين أكثر لصرامة حكمك بنفسك أكثر من كل العقوبات الخارجية.

33. تعرّف على كيفية حسن الاختيار. معظم الحياة تعتمد على ذلك. فذلك يحتاج إلى ذوق جيد وحكم صحيح، لا يكفي له أي من الذكاء أو الدراسة. لكي تكون اختياراً، يجب أن تختار، وهناك حاجة إلى شيئين: أن تكون قادراً على الاختيار على الإطلاق، ثم اختيار الأفضل. هناك العديد من الرجال الذين يتمتعون بالعقل المرن والحادق، والحكم الشديد، والكثير من التعلم، والملاحظة العظيمة، والذين لا يزالون في حيرة عندما يختارون. هم دائماً يأخذون الأسوأ كما لو أنهم حاولوا أن يُخطئوا. وبالتالي هذه واحدة من أسمى الهبات.

34. إنه هدف عظيم للحكمة أن لا تشعر أبداً بالحرَج. إنها علامة رجل حقيقي، قلب نبيل، لأن الشهامة لا تُخرج بسهولة. العواطف هي مضحيات الروح، وكل فائض فيها يُضعف الحكمة؛ إذا تجاوزت من خلال الفم، فإن السمعة ستكون في خطر. لذا، فإنَّ الشخص يكون سيّداً كبيراً جدّاً على نفسه، بحيث لا يستطيع أي شخص في أكثر الأوقات حظاً ولا في أكثر الظروف معاكسة أن

يتسبب في إصابة سمعته عن طريق إزعاجه لحقه الذاتي، بل بالأحرى تعزيزها من خلال إظهار تفوقه.

35. الإجتهد والذكاء. الاجتهاد ينقذ على الفور ما تخدعه الاستخبارات ببطء. العجل هو فشل الحمقى. انهم لا يعرفون نقطة حاسمة ويقومون بالعمل دون إعداد. من ناحية أخرى، يفشل الحكماء في كثير من الأحيان من المماثلة؛ البصائر تثير نقاشاً، وغالباً ما تعمل الإجراءات غير الصحيحة على إبطال الحكم الفوري. السرعة هي أم الحظ الجيد. لقد فعل الكثير الذي لا يترك شيئاً حتى الغد. فيستينا لينته (Festina lente) هو شعار ملكي. (Festina lente) تعني جعل التسرع والعجلة بطيئاً، أو أكثر عَجَلَةً وأقل سرعةً. المبدأ البناء للشعار هي أنه يجب أن يتم تنفيذ الأنشطة من خلال التوازن السليم بين الإلحاح والاجتهاد. في حالة الإفراط في التعجيل بالمهام، يتم ارتكاب الأخطاء ولا يتم تحقيق نتائج جيدة على المدى الطويل.

36. تعرف على كيفية إظهار أسنانك. حتى الأرانب يمكن أن تسحب لبدة أسد ميت. لا توجد نكتة عن الشجاعة. إفصح المجال لأول مرة ويجب أن تستسلم للثانية، وهكذا دواليك حتى النهاية. الشجاعة الأخلاقية تتجاوز الجسدية؛ يجب أن تبقى مثل السيف جاهزاً للاستخدام في غمد الحذر. الجبن الأخلاقي يُسيء أكثر من الجبن الجسدي. العديد منهم امتلكوا صفات مرموقة، لكن بسبب عدم وجود قلب شجاع، مروا بحياة غير حيّة ووجدوا قبراً في كسلهم الخاص. وقد دمجت الطبيعة الحكيمة بعناية في النحل حلاوة العسل مع حدة لدغته.

37. الانتظار هو علامة على قلب نبيل يحرص على التحلي بالصبر، وألا يكون في عجلة من أمره، ولا يكن أبداً في عاطفة. أولاً، يجب أن تكون سيداً على

نفسك إذا كنت تريد أن تسيطر على الآخرين. يجب أن تمرّ عبر محيط الوقت قبل الوصول إلى مركز الفرصة.

38. تملك حضور الذهن. وبسبب هذه الحيوية والموهبة، لا يوجد خوف من الخطر أو سوء الحظ. كثيرون لا يظهرون الكثير من الأخطاء إلا في النهاية: يحرز الآخرون هدفهم دون التفكير فيه من قبل. هناك بعض الأشخاص الذين يعملون بشكل أفضل في حالات الطوارئ. هم مثل الوحوش الذين ينجحون في كل ما يقومون به، لكنهم يفشلون في أي تفكير. يحدث شيء لهم في وقت واحد أو أبداً.

39. كيف نفسك مع مجموعتك. ليست هناك حاجة لإظهار قدرتك قبل أحد آخر. لا تستخدم قوة أكثر مما هو ضروري. يجب ألا يكون هناك أي نفقات غير ضرورية سواء من المعرفة أو السلطة. يقوم مربّي الصقور الماهر فقط بنقل ما يكفي من الطيور لخدمة المطاردة. إذا كان هناك الكثير من العروض اليوم، فلن يكون هناك ما يعرضه غداً. إمتلك دائماً شيء جديد ومستحدث تبهر به. أظهر شيء جديد كل يوم يُبقي التوقعات حيّة ويخفي حدود المقدرة.

40. أنجز جيداً. في بيت الحظ، إذا دخلت من باب المتعة، يجب أن تغادر من خلال باب الحزن والعكس بالعكس. لذلك يجب أن تفكر في النهاية، وتعلق أهمية أكبر على الخروج الرشيق بدلاً من التصفيق عند الدخول. إنه لمن الشائع للتعبس الحظ أن يكون له بداية طيبة للغاية ونهاية مأساوية للغاية. النقطة المهمة ليست التصفيق المبتذل عند الدخول، ولكن الشعور العام عند الخروج.

41. الحكم السليم. يولد البعض حكماء، ومع التقدم في السن والخبرة، ينضج عقولهم، وبالتالي يحصلون على حكم سليم.

42. تجنب القلق. لا تعطي ولا تأخذ الأخبار السيئة ما لم تكن قادراً على المساعدة. آذان بعض الأشخاص محشوة بحلاوة الإطراء، الآخرين مليئة بمرارة الفضائح، في حين أن البعض لا يستطيع العيش دون إزعاج. لا توجد قاعدة للحياة لإعداد نفسك للمتاعب مدى الحياة من أجل إعطاء تمتع مؤقت لآخر. لا يجب عليك أبداً أن تفسد فرصك من أجل إرضاء شخص آخر ينصح ويبقى خارج القضية، وفي معظم الحالات يجبر فيها شخص آخر على عدم طاعتك. إنها قاعدة دائمة أنه من الأفضل أن يعاني هو الآن من أن تعاني أنت بعد ذلك ومن دون جدوى.

43. الذوق الرفيع يمكنك تدريبه مثل الفكر. المعرفة الكاملة تُشحن الرغبة وتزيد من التمتع. قد تتعرف على روح نبيلة من خلال ارتفاع ذوقها.

44. أنظر إلى أن الأمور تنتهي بشكل جيد. ينظر البعض إلى صرامة اللعبة أكثر من فوزه بها، لكن بالنسبة للعالم، فإن خزي الفشل النهائي يخرج عن أي اعتراف باهتمام سابق. لا يحتاج المنتصر إلى شرح. العالم لا يلاحظ تفاصيل التدابير المستخدمة؛ لكن فقط النتيجة الجيدة أو السيئة. لن تخسر شيئاً إذا ربحت نهايتك.

45. من الأفضل المساعدة في الذكاء أكثر من الذاكرة. شارك نور ذكائك، عندما يكون لديك أي ذكاء، واطلب ذلك عندما لا يكون لديك، الأول بحذر، والآخر بفارغ الصبر. لا تعطي أكثر من مجرد تلميح: هذه البراعة لها أهمية خاصة عندما تلامس مصلحة الشخص الذي أيقظت اهتمامه. يجب أن تعطي ولكن طمعاً في البداية، ومن ثم تنتقل إلى أكثر من ذلك عندما لا يكون ذلك كافياً. إذا كان يفكر في لا، اذهب بحثاً عن نعم. وهنا يكمن الذكاء، لأن معظم الأشياء لا يتم الحصول عليها لمجرد عدم المحاولة بها.

46. لا تفسح المجال لكل دافع خارجي. هو شخص عظيم الذي لا يسمح لنفسه أبداً بالتأثر بانطباعات الآخرين. التأمل الذاتي هو مدرسة الحكمة. لمعرفة تصرف المرء والسماح له، حتى الذهاب إلى الطرف الآخر لإيجاد البيئة العادلة بين الطبيعة والفن. معرفة الذات هي بداية التحسين الذاتي.

47. إعرف كيف ترفض. يجب على المرء أن لا يفسح المجال في كل شيء ولا للجميع. لذلك من المهم معرفة كيفية الرفض لمعرفة كيفية الموافقة. هذا هو الحال خاصة مع رجال المناصب. كل هذا يتوقف على "كيف". هناك بعض الذين لديهم دائماً كلمة "لا" على شفاههم، حيث تجعل كل شيء مقبلاً. تأتي كلمة "لا" دائماً في المقام الأول معهم، وعندما يتراجعون في بعض الأحيان، فإنهم لا يفعلون ذلك بشكل جيد. لا يجب أن يكون رفضك صريحاً: دع خيبة الأمل تأتي بالتدريج. ولا تدع الرفض يكون نهائياً؛ من شأنه أن يدمر التبعية؛ دع بعض التواكل من الأمل لتخفيف الرفض. دع التأدب يعوض والكلمات الجميلة تحلّ مكان الأفعال. سرعان ما ستقولوا "نعم" و "لا"، لكن أعطوا الكثير للتفكير قبل قولها.

48. لا تتردد. لا تدع أفعالك تكون غير طبيعية سواء من التصرف أو التأثير. الشخص القادر دائماً هو نفسه في أفضل صفاته. يحصل على الفضل في الجدارة بالثقة. إذا تغير، يفعل ذلك لسبب وجيه أو اعتبار جيد. في مسائل السلوك التغيير مكروهاً. هناك بعض الذين يختلفون كل يوم، ذكائهم يختلف، إرادتهم، وكذلك الحظ. الأبيض في البارحة هو أسود اليوم: اليوم "لا" أمس "نعم". انهم دائماً يدمرون مصداقيتهم مع الآخرين.

49. كن حازماً. التنفيذ السيئ لتصاميمك أقل ضرراً من التأخير في تشكيلها. هناك بعض الأشخاص الذين يعانون من نقص في الهدف لدرجة أنهم

يحتاجون دوماً إلى التوجيه من قبل الآخرين، وهذا ليس بسبب أي حيرة، لأنهم يحكمون بوضوح، ولكن بسبب عدم القدرة على العمل. يحتاج الأمر بعض المهارات لمعرفة الصعوبات، ولكن أكثر لإيجاد طريقة للخروج منها. هناك آخرون لا يضجون أبداً. إن حكمهم الواضح والشخصية الحازمة هما من أهم صفاتهم. سرعان ما يحصلون على أي شيء: بمجرد أن ينتهوا من فعل شيء، يكونون مستعدين لآخر. مرتبطون بالحظ، يجعلون أنفسهم على يقين من النجاح.

50. إستفد من الزلات. هكذا يخرج الناس الأذكياء من الصعوبات. يُخرجون أنفسهم من المتاهة الأكثر تعقيداً من قبل بعض التطبيق الذكي لملاحظة لامة. يخرجون من نزاع جدي بابتسامة. معظم القادة العظماء يرتكزون بشكل جيد في هذا الفن. عندما يكون عليك أن ترفض، غالباً ما تكون الطريقة المهذبة هي بالتحدث عن شيء آخر. في بعض الأحيان يكون أعلى فهم بعدم الفهم.

51. لا تكن غير اجتماعياً. تعيش الوحوش البرية الحقيقية في أكثر الأماكن اكتظاظاً بالناس. إن عدم إمكانية الوصول إليها هو خطأ أولئك الذين لا يثقون بأنفسهم، الذين يغير شرفهم سلوكياتهم. إذ أنها ليست طريقة جيدة لكسب حسن النية لدى الناس عن طريق إساءة معاملتهم. أما التابعون لهم الذين يعانون من سوء الحظ في إلزامهم بالتحدث معهم، فيدخلون كما لو كانوا مستعدين للقتال مع نمور، مسلحين بالصبر والخوف. للحصول على وظيفتهم، يجب أن يكون هؤلاء الأشخاص قد تغلغلوا مع كل واحد منهم، ولكنهم ما إن حصلوا على ما يبتغون، حتى يسعون إلى تعويض أنفسهم عن طريق إزعاج الجميع.

52. إختَر مثال أعلى بطولي. ولكن لأجل محاكاته بدلاً من تقليده. هناك نماذج من العظمة والنصوص الحية من الشرف. لا شيء يثير الطموح في القلب مثل الشوق لشهرة الآخر. نفس الشيء الذي يشحذ الحسد، يغذي روحاً سخية.
53. كُن كل شيء إلى جميع الأشخاص. كن متعلماً مع المتعلمين، قديساً مع القديسين. إنه الفن العظيم لكسب موافقة كل فرد. لاحظ مزاج الأشخاص وكيف نفسك مع كل شخص، سواء كان لطيفاً أو جدياً حسب الحالة. احذو حذوهم، معتمداً على التغييرات بأكثر ما يمكن من الدهاء. هذا فن لا غنى عنه للأشخاص التابعين. لكن هذا الفعل يدعو إلى ذكاء عظيم. لن يجد أي صعوبة في ذلك من يكون لديه عبقرية في معرفته وبراعة في حذاقته.
54. إمتَهِن فن القيام بالأشياء. الحمقى يندفعون إلى الباب. الحماقة دائماً جريئة. نفس البساطة التي تحرمهم من كل الاهتمام للاحتياجات تحرمهم من كل الإحساس بالخجل عند الفشل. إخطو بحذر حيث تشك في العمق.
55. إحرص على الحصول على المعلومات. نحن نعيش عن طريق المعلومات، وليس عن طريق البصر. نحن موجودون بالإيمان في الآخرين. الحقيقة مرئية عموماً، مسموعة نادراً. انتبه إلى نية المتكلم؛ يجب أن تعرف مسبقاً موطن قدمه. دع التأمل يفحص الزيف والمبالغة.
56. جدد تألقك. إنه امتياز طائر الفينيكس. إن ضعف العادات يُضعف الإعجاب. حاول أن تولد من جديد في الشجاعة، في العبقرية، في الحظ، في كل شيء. إعرض المستجدات المذهلة، وارفع مرة أخرى مثل الشمس كل يوم. قم أيضاً بتغيير المشهد الذي تلمع به، بحيث يمكن الشعور بخسارتك في المشاهد القديمة لانتصارك، في حين أن حداثة سلطتك تربحك التصفيق في المستقبل.

57. إستفد من أعدائك. يجب أن تتعلم الاستيلاء على الأشياء وليس بواسطة السكين، التي تقطع، بل بالمقبض، الذي ينقذك من الأذى: خاصة أن هذه هي القاعدة بأفعال أعدائك. يستفيد الشخص الحكيم من أعدائه أكثر مما يستفيد الأحمق من أصدقائه. الكثير منهم قد صنعوا عظمتهم من خلال أعدائهم. التملق هو أكثر خطورة من الكراهية. يحول الحكيم الإرادة السيئة إلى مرآة أكثر أمانة من اللطف، ويزيل أو يحسن الأخطاء المرتبطة بها. يتنامى الحذر بشكل جيد عندما يكون التنافس وسوء النية بالجوار.

58. إمنع فضيحة. إذا انتشر تقرير عليل واحد، فإنه يلقي بظلاله على شهرتك، وإذا تمسك باسمك، فإن سمعتك في خطر. عموماً هو بعض العيب البارز أو سمة سخيفة التي تثير الشائعات. لأن هناك السنة شريرة تدمر سمعة كبيرة بسهولة أكثر مما تفعل سخريّة بارعة من اتهام مباشر. من السهل الحصول على سمعة سيئة، لأنه من السهل تصديق الشرّ من أي شخص: ليس من السهل تبرئة نفسك. تبعاً لذلك من الحكمة تجنب هذه الإساءات، محترساً ضد فضيحة مبتذلة مع اليقظة العظيمة. من الأسهل بكثير الوقاية من التصحيح.

59. الثقافة والأناقة. يولد الشخص بربرياً، ويرفع نفسه فوق مرتبة الحيوان فقط بالثقافة. الثقافة تصنع الإنسان. لا شيء يساهم كثيراً في الثقافة كالمعرفة. ولكن حتى المعرفة تكون خسنة إذا لم تكن أنيقة. ليس وحده ذكائنا يجب أن يكون أنيقاً، ولكن أيضاً رغباتنا، وقبل كل شيء محادثتنا. بعض الأشخاص يتمتعون بطبيعة أنيقة في الصفات الداخلية والخارجية، في أفكارهم، في عنوانهم، في ملابسهم، والتي هي قشرة الروح، وفي مواهبهم، التي هي ثمرة الروح. هناك آخرون، من جهة أخرى، كل شيء فيهم، حتى امتيازهم الشديد، قد شوهته بربرية لا تُطاق.

60. دع سلوكك يكون جيداً ونبيلاً. يجب على الشخص العظيم ألا يكون متدنياً في سلوكه. على الرغم من أنه من المهم معرفة كل شيء، ولكن ليس من الضروري معرفة كل شيء عن كل شيء. يجب على المرء أن يتصرف في مثل هذه الحالات بكرم شخص نبيل، والسلوك الجدير بالشخص الشهم. يجب ترك معظم الأشياء دون أن تلاحظ بين الأقارب والأصدقاء، وحتى بين الأعداء. كل فائض هو أمر مزعج، خاصة في الأشياء التي تزعجك. بشكل عام، كل رجل يتصرف وفقاً لقلبه وفهمه.

61. إعرف نفسك - في المواهب والقدرات، في الحكم والميل. لا يمكنك السيطرة على نفسك إلا إذا كنت تعرف نفسك. هناك مرايا للوجه ولكن لا شيء بالنسبة للعقل. عندما يتم نسيان الصورة الخارجية، حافظ على الصورة الداخلية من أجل التحسين والكمال. تعلم قوة عقلك وقدراتك في إدارة الشؤون، واختبر قوة شجاعتك من أجل استخدامها، وحافظ على أسسك وأمنك وراسك واضحاً لكل شيء.

62. سرّ الحياة الطويلة هو عيش حياة طيبة. هناك شيان يجلبان الحياة بسرعة: الغباء والفسوق. يفقد البعض حياتهم لأنهم ليس لديهم الذكاء للحفاظ عليها، والبعض الآخر لأنهم ليس لديهم الإرادة. كما أن الفضيلة هي مكافأتها الخاصة، كذلك الرذيلة هي عقابها الخاص.

63. الحكمة المتعالية في كل شيء. القاعدة الأولى والأعلى لكل فعل وكلام. أوقية من الحكمة تساوي أكثر من أطنان من الذكاء. إنها الطريقة الوحيدة المؤكدة، رغم أنها قد لا تكسب الكثير من التصفيق. سمعة الحكمة هي الانتصار الأخير للشهرة. يكفي إذا كنت ترضي الحكماء، لأن حكمهم هو محك النجاح الحقيقي.

64. تعدّد المهارات. شخص يملك العديد من الامتيازات يساوي عدة أشخاص. التنوع في التميز هو سرور الحياة. إنه لفن عظيم للربح من كل ما هو جيد، وبما أن الطبيعة جعلت الإنسان في أعلى تطور له خلاصة لنفسها، لذا لندع الفن يخلق فيه صورة مصغرة حقيقية بتدريب ذوقه وفكره.

65. حافظ على مدى قدراتك غير معروفاً. الشخص الحكيم لا يسمح لمعرفته وقدراته أن تهبط إلى أسفل، إذا أراد أن يتم تكريمه من قبل الجميع. قد يُسمح لك بمعرفتها ولكن ليس بفهمها. لا أحد يجب أن يعرف مدى قدراته، لئلا يخيب. لا أحد على الإطلاق لديه فرصة ليسبر أغواره. حيث أن التخمينات والشكوك حول مدى مواهبه تثير مزيداً من التبجيل أكثر من المعرفة الدقيقة بها.

66. إحصل على السمعة وحافظ عليها. فذلك هو انتفاع الشهرة. إنه من المكلف الحصول على سمعة، لأنها ترتبط فقط بالقدرات المتميزة. بمجرد الحصول عليها، يتم الاحتفاظ بها بسهولة. بالمقابل يمنح ذلك الكثير من الالتزام.

67. الواقع والمظهر. تمرّ الأشياء على ما تبدو، وليس على ما هي عليه. قليلون يرون الداخل، بينما يذهب الكثير إلى الخارج. لا يكفي أن يكون المرء على حق، إذا كان الحق يبدو كاذباً وعليلاً.

68. نصف العالم يضحك على الآخر. كل شيء جيد أو كل شيء سيء وفقاً للأصوات التي يكتسبونها. ما يتبعه شخص يضطهده آخر. الكثير من الأشخاص، الكثير من الأنواق، كلهم مختلفون. لا يوجد عيب لا يتأثر به البعض، ولا نحتاج إلى أن نفقد قلوبنا إذا كانت الأمور لا ترضي البعض، لأن الآخرين سيقدرونها. ولا نحتاج إلى تصفيقهم ليدير رأسنا، لأنه سيكون هناك بالتأكيد آخرون للإدانة. الاختبار الحقيقي للثناء هو موافقة رجال مشهورين

وخبراء في هذه المسألة. يجب أن تهدف إلى أن تكون مستقلاً عن أي صوت من الأصوات، عن أي صيحة دارجة، عن أي عصر.

69. لا تكن مملاً. إن الشخص ذو العمل الواحد أو الموضوع الواحد هو عرضة ليكون ثقیلاً. التعبير المختصر هو أفضل، فهو يكسب من خلال المجاملة ما يخسره عن طريق الإقتضاب اللفظ. الأشياء الجيدة، عندما تكون قصيرة، هي أكثر من جيدة. جوهر الموضوع أكثر فاعلية من خليط من التفاصيل.

70. لا تستعرض موقعك. كلما كنت تسعى للتقدير كلما حصلت عليه أقل، لأنه يعتمد على رأي الآخرين. لا يمكنك أخذه، ولكن يجب أن تكسبه وتتلقاه من الآخرين. لا تفرض الاحترام، ولكن حاول واخلقه. أولئك الذين يصرون على كرامة مناصبهم، يظهرون أنهم لم يستحقوا ذلك. إذا كنت ترغب في أن تكون مُقدَّراً، كُن مُقدَّراً لمواهبك، وليس لأي شيء عرضي. حتى الملوك يفضلون التكريم لمؤهلاتهم الشخصية أكثر من مناصبهم.

71. لا تظهر الرضا الذاتي. يجب أن لا تكون مستاءً من نفسك، فهذا دليل ضعف الروح، كما يجب أن لا تكون راضياً عن نفسك، فهذا دليل حماقة. ينشأ الرضا الذاتي في الغالب عن الجهل.

72. لا تنتظر حتى تكون الشمس الغارقة. ذلك شعار الشخص الحكيم بأن يترك الأشياء قبل أن تتركها هي. يجب أن يكون المرء قادراً على انتزاع انتصار في النهاية، تماماً مثلما تتقاعد الشمس حتى في عز بريقها خلف سحابة حتى لا يُنظر إليها وهي تغيب، وتترك الغير في شك ما إذا كان قد غابت أو لا. انسحب بحكمة من احتمال وقوع الحوادث، لئلا تضطر إلى فعل ذلك في الواقع.

73. إمتلك أصدقاء. إنه وجود ثاني. كل صديق جيد وحكيم لصديقه. والطريقة للحصول على مشاعر ودية هي القيام بأعمال ودية. أكثرنا وأفضلنا يعتمد على الآخرين؛ علينا العيش إما بين الأصدقاء أو بين الأعداء. اطلب من شخص ما

كل يوم أن يكون صاحب مصلحة إن لم يكن صديقاً؛ وبعد عدة محاولات، بعض من هذه سوف تصبح حميمة.

74. في الازدهار إستعد للمحنة. فمن الحكمة والأسهل جمع مؤونة الشتاء في الصيف. في فترة الرخاء الخدمات رخيصة والأصدقاء كثيرون. ومن الجيد الاحتفاظ بها لأيام أقل حظاً، لأن تكاليف الشدائد عزيزة وليس لها أي مساعدين. إحتفظ بمخزون من الأشخاص الوديين والمُلتزمين؛ قد يأتي اليوم الذي يرتفع سعرهم فيه.

75. لا تتحدث أبداً عن نفسك. حيث عليك إما الثناء على نفسك، وهو أمر عبثي، أو إلقاء اللوم على نفسك، وهو أمر متدنّي الفكر. وتكمن نفس الرغبة في اللباقة في الحديث عن رجل في حضوره، وذلك بسبب خطر الذهاب إلى واحد من التطرفين: التملق أو اللوم.

76. اكتسب سمعة المجاملة. لأنها تكفي لجعلك محبوباً. التأدب هو المقوم الرئيسي للثقافة.

77. تجنّب أن تصبح مكروهاً. ليس هناك فرصة للسعي وراء الكراهية: فهي تأتي دون السعي إليها بسرعة كافية. هناك العديد من أنواع الكراهية التي تأتي من تلقاء نفسها دون معرفة السبب أو كيف. إرادتها السيئة تفوق استعدادنا للإرضاء. يمكن لبعضهم أن يكونوا على علاقة سيئة مع الجميع، لأنهم دائماً ينتجون أو يختبرون الانزعاج والإرهاق في روحهم. بمجرد أن تتجذر الكراهية، فإنه من الصعب القضاء عليها، مثل السمعة السيئة.

78. عِش عملياً. حتى المعرفة يجب أن تكون على الموضة، وحيث ليس من الحكمة التأثير على الجهل. الفكر والذوق يتغيران مع الزمن. لا تكن من الطراز القديم في طرق تفكيرك، وليكن ذوقك على الطراز الحديث.

79. التميز في الكلام والفعل. من خلال ذلك، يمكنك الحصول على الاحترام وعلى مركز في العديد من الأماكن. يظهر ذلك في كل شيء، في الكلام، في النظرة، حتى في أسلوب المشي. إنه انتصار عظيم أن تغزو قلوب الأشخاص: فهو لا ينشأ عن أي افتراض أحق أو كلام رنان، بل عن نبرة السلطة التي تولد من المواهب المتفوقة إلى جانب الجدارة الحقيقية.

80. الحماسة لا تكون بإرتكاب حماقة، ولكن في عدم إخفائها عند ارتكابها. يجب أن تبقى رغباتك مغلقة عليها، والأكثر من ذلك عيوبك. في بعض الأحيان كل شيء يسير بشكل خاطئ، ولكن الحكيم يحاول إخفاء الأخطاء، ولكن الأغبياء يتباهون بها. تعتمد السمعة أكثر على ما هو مخفي عن ما تم فعله؛ إذا كان الشخص لا يعيش بعفة، يجب أن يعيش بحذر. أخطاء الأشخاص العظماء مثل كسوف الأضواء الكبيرة. حتى في الصداقة، من النادر كشف إخفاقات المرء إلى صديقه. حتى أنه يجب على المرء أن يخفيها عن نفسه إذا كان بوسعه ذلك. وتأتي بالتالي قاعدة الحياة العظيمة الأخرى: تعلم أن تنسى.

81. لا تشتكي أبداً. فالشكوى تجلب دائماً الخزي وتضرر بالسمعة. من الأفضل أن تكون نموذجاً للاعتماد على الذات يعارض شغف الآخرين أكثر من كونه موضوعاً لتعاطفهم. لأنه يفتح الطريق أمام المستمع لما يشتكي منه، والإفصاح عن الإهانة ذريعة لآخر. من خلال الشكوى عن الإهانات السابقة، فإننا نمح الفرصة لإهانات مستقبلية، وفي الحصول على المعونة أو المشورة، لا نحصل إلا على اللامبالاة أو الاحتقار.

82. إفعل ولتتم رؤيتك عند فعله. لا تمر الأشياء على ما هي عليه ولكن على ما تبدو. ما لا تتم رؤيته، لا يكون موجوداً. حتى الحق لا يتلقى الاعتبار المناسب إذا لم يبدو صحيحاً.

83. ضاعف مواردك، فأنت بذلك تضاعف حياتك. يجب على المرء أن لا يعتمد على شيء واحد أو أن يثق بمورد واحد فقط. يجب أن يبقى كل شيء مزدوجاً، خاصة أسباب النجاح أو الإحسان أو التقدير. إن تبدل القمر يتخطى كل شيء ويعطي حداً لكل الوجود، خاصة الأشياء التي تعتمد على الإرادة البشرية، الأكثر هشاشة من كل الأشياء. وللحماية من هذا التقلب يجب أن تكون لديك رعاية الحكيم، ولهذا فإن القاعدة الرئيسية للحياة هي الاحتفاظ بمخزن مزدوج من الصفات الجيدة والمفيدة. وهكذا، فإن الطبيعة تعطينا نسخة مكررة من أهم أطرافنا وأولئك الأكثر عرضة للخطر، لذا يجب على الفن التعامل مع الصفات التي نعتد عليها لتحقيق النجاح.

84. لا تغذي روح التناقض. إنه يثبت فقط أنك أحمق أو متشكك، ويجب أن تحترس الحذر من هذا بشدة. لإثبات وجود صعوبات في كل شيء قد يثبت أنك ذكي، ولكن مثل هذا الجدل يشير إلى أنك أحمق.

85. ضع نفسك في مركز الأشياء. حتى تشعر بنبض الأعمال. يفقد الكثيرون طريقهم إما في تداعيات النقاش غير المجدي أو في شجاعة الخطابة المرهقة دون أن يدركوا المسألة الحقيقية المطروحة. يذهبون إلى نقطة واحدة مائة مرة، متعبين أنفسهم وغيرهم، ومع ذلك لا يلمسون مركز الأمور المهم. هذا يأتي من ارتباك العقل الذي لا يستطيعون تخلص أنفسهم منه. إنهم يهدرون الوقت والصبر في الأمور التي عليهم أن يتركوها بمفردها.

86. فن ترك الأشياء وحدها. كثيراً ما تؤدي العلاجات إلى تفاقم الأمراض: ففي مثل هذه الحالات يتعين على المرء أن يتركها إلى مسارها الطبيعي وللوقت. يتطلب الأمر من الطبيب الحكيم أن يعرف متى لا يوصف، وفي بعض الأحيان تكون المهارة الأكبر في عدم تطبيق العلاجات. الأسلوب الصحيح لتهدئة العواصف هو أن تمسك يدك وتتركها تهدأ من تلقاء نفسها. أفضل علاج للاضطرابات هو السماح لها بإكمال مسارها، لذلك هي تهدأ.

87. تعرّف على الأيام سيئة الحظ. إنها موجودة: لا شيء يسير على ما يرام؛ على الرغم من أن اللعبة قد تتغير إلا أن حظها السيء سيظل كذلك. يجب أن يكون هناك محاولتان كافيتان لمعرفة ما إذا كان لديك حظ جيد اليوم أم لا. كل شيء في طور التغيير، حتى العقل، ولا أحد حكيم دائماً: فالصدفة لديها ما تقوله، وحتى كيفية كتابة رسالة جيدة. كل الكمال يتحول في الوقت؛ حتى الجمال له ساعات. حتى الحكمة تفشل في بعض الأحيان عن طريق القيام بالكثير أو بأقل من اللازم. يجب أن يتم عمل شيء جيد في يومه الخاص. هذا هو السبب في أن بعض الأمور تتحول بشكل سيء، بينما سائر الأمور تسير على ما يرام، حتى مع وجود مشكلات أقل. في مثل هذه الأوقات، يجب على المرء اغتنام الفرصة وعدم إلقاء أي فرصة. لكن الشخص الداهية لن يقرر حظ اليوم بقطعة واحدة من الحظ الجيد أو السيئ، لأن الأولى قد تكون مجرد فرصة محظوظة والأخرى فقط إزعاج بسيط.

88. أعرّ على الخير في شيء في وقت واحد. إنها ميزة الذوق الرفيع. لذلك مع الذوق: البعض يسعى للخير، والبعض الآخر للعَلَل. لا يوجد شيء غير جيد فيه، خاصة في الكتب، كإعطاء الطعام للفكر.

89. لا تستمع لنفسك. لا فائدة من إرضاء نفسك إذا كنت لا ترضي الآخرين، وكقاعدة عامة، فإن الاحتقار العام هو عقاب للرضا عن الذات. الاهتمام الذي تدفعه لنفسك قد تكون مديناً به للآخرين. التحدث والاستماع لنفسك في نفس الوقت لا يمكن أن ينجح. إذا كان التحدّث إلى نفسك عندما تكون وحيداً حماقة، يجب أن يكون من غير الحكمة بشكل مضاعف الاستماع إلى نفسك في وجود الآخرين.

90. لا تظهر إصبعك المجروح، لأن كل شيء سوف يطرق ضدها؛ ولا تشكو من ذلك، لأن الحقد دائماً يهدف إلى حيث يمكن أن يصاب بالضعف. ليس من المجدي أن تكون متضيقاً. ذوو الإرادة السيئة يبحثون عن الجروح لتهييجها، ويهدفون السهام لتجريب المزاج، ويحاولون بألف وسيلة للدغ بسرعة. حتى أن القدر في بعض الأحيان يحب أن يجرحنا حيث نكون أكثر رقة. لا تكشف أبداً عن مصدر الإرهاق أو الفرح.

91. أنظر إلى داخل الأشياء. الأشياء عموماً غير ما تبدو. الأكاذيب دائماً تأتي في المقام الأول، تسحب معها الحمقى بسفاهتهم التي لا يمكن إصلاحها. الحقيقة تتأخر دائماً، وتعرج على ذراع الزمن. الخداع سطحي جداً، والسطحي لذلك يقع بسهولة فيه.

92. لا تكون غير قابل للوصول. لا شيء مثالي لدرجة أنه لا يحتاج في بعض الأحيان إلى نصيحة الآخرين. هو الحمار الفاسد الذي لن يستمع لأحد. حتى العقل الأكثر تفوقاً يجب أن يجد مكاناً لمشورة ودودة. يجب أن يكون الصديق حراً في تقديم النصيحة، بل وحتى التوبيخ، دون الشعور بالحرج. إن ارتياحنا له وثقتنا في إيمانه الثابت يمنحه هذه القوة. لا يحتاج المرء إلى الاحترام أو إعطاء الفضل لكل واحد، ولكن في أقصى احتياجه يكون للإنسان مرآة حقيقية لمن يدين له بتصحيح أخطاءه، وعليه أن يشكره.

93. إمتلك فن المحادثة. هذا هو المكان الذي تظهر فيه الشخصية الحقيقية نفسها.

94. فكر مسبقاً. ليوم غد، وحتى لعدة أيام. تتمثل أعظم البصائر في تحديد وقت حدوث المشكلة مسبقاً. بالنسبة للحكيم بعيد النظر، لا توجد أي أخطاء، وللحذر لا يوجد أي هروب ضيق. يجب علينا ألا نؤجل حتى نصل إلى الذن

في الوحل. الانعكاس الناضج يمكن أن يتغلب على الصعوبة الهائلة. كثيرون يتصرفون أولاً ثم يفكرون فيما بعد - أي أنهم يفكرون أقل في العواقب من الأعداء: آخرون لا يفكرون لا قبل ولا بعد. الحياة كلها يجب أن تكون طريقة تفكير واحدة وهي ألا تفوت الطريق الصحيح. يمكن الذكاء والبصيرة من تحديد خط الحياة.

95. لا تحتفظ برفيق يلقي بك في الظل. وكلما كان يفعل ذلك، كلما كان مرغوباً بدرجة أقل. القمر يضيء فقط بين النجوم: عندما تشرق الشمس يصبح إما غير مرئياً أو غير محسوساً. لا تنضم أبداً إلى أحد يحجبك، وإنما ينقلك إلى ضوء أكثر إشراقاً. لكن يجب على المرء أن يعرض نفسه للخطر عن طريق رفيق شرير كما يدفع الشرف لشخص آخر على حساب رصيده الشخصي. عندما تكون في طريقك إلى الحظ أربط نفسك مع البارزين؛ عندما تصل، مع المتوسط.

96. احذر من الدخول حيث يوجد فجوة كبيرة يجب ملؤها. ولكن إذا كنت تفعل ذلك تأكد من تجاوز سلفك؛ مجرد مساواة له يتطلب ضعف قيمته. كما هي ضربة دقيقة لترتيب أن خلفنا سوف يعود بنا إلى الوراء، لذلك من السياسة أن نرى أن سلفنا لا يتفوق علينا. لملء فجوة كبيرة أمر صعب، بالنسبة للماضي دائماً يبدو أفضل، والمساواة مع السلف لا تكفي، بما أنه يمتلك حق الامتلاك الأول. لذلك يجب أن تمتلك مطالبات إضافية لطرد الطرف الآخر من قبضته على الرأي العام.

97. لا ترتكب أخطاء حول الشخصية. هذا هو أسوأ وأسهل خطأ. الأفضل أن تكون مخدوعاً في السعر بدلاً من جودة السلع. في التعامل مع الرجال، أكثر

من الأشياء الأخرى، من الضروري النظر في الداخل. يجب دراسة الرجال بعمق مثل الكتب.

98. كن حذراً في الكلام. مع منافسيك من أجل الاحتراس؛ مع الآخرين من أجل المظهر. هناك دائماً وقت لإضافة كلمة، ولكن أبداً لسحب كلمة. تكلم كما لو كنت تصنع إرادتك: كلما قلّ عدد الكلمات قلّت مقاضاتك. في المسائل التافهة مرّن نفسك على شؤون الكلام الأكثر أهمية. تتميز السرية العميقة ببعض بريق الآلهة. من يتكلم بخفة يسقط أو يفشل.

99. كيفية الانتصار على المنافسين والمنتقدين. لا يكفي احتقارهم، على الرغم من أن هذا غالباً ما يكون حكيماً. لا يمكن للمرء أن يمدح شخصاً أكثر من اللازم يتحدث جيداً عن من يتكلم عنه بالسوء. ليس هناك أي انتقام بطولي أكثر من الموهبة والخدمات التي تغزو وتغذّب الحسود في آن واحد. كل نجاح هو مزيد من التواء الحبل حول عنق المتضررين، ومجد العدو هو جحيم المنافس. إن الحسود لا يموت مرة واحدة، بل كل مرة ينال المحسود فيها التصفيق. إن خلود شهرته هو مقياس تعذيب الآخر: الشخص يعيش في شرف لا ينتهي، والآخر في ألم لا نهاية له. كلام الشهرة يعلن الخلود للواحد والموت إلى الآخر، الموت البطيء للحسد يطول أمده.

100. أبداً، من باب التعاطف مع سيء الحظ، لا تُشرك نفسك في مصيره. مصيبة شخص واحد هي حظ شخص آخر، لأن المرء لا يمكن أن يكون محظوظاً من دون أن يكون الكثير سيئ الحظ. ومع ذلك، من الملاحظ أن القدر يخلط الأوراق. هناك أشخاص يتقابلون دائماً مع غير المحظوظين، والذي طار يوم أمس عالياً وسعيداً، هو اليوم بائساً إلى جانبهم. هذا يجادل نبل الروح، ولكن ليس الحكمة الدنيوية.

101. شنّ الحرب بشرف. قد تكون مجبراً على شنّ الحرب، ولكن لا تستخدم السهام المسمومة. يجب على كل واحد أن يعمل كما هو، وليس كما يفعل الآخرون. الشهامة في معركة الحياة تفوز بتقدير كل الأشخاص: يجب على المرء أن يقاتل لكي يغزو، ليس بمفرده بالقوة بل بالطريقة التي تُستخدم بها. النصر الرديء الدنيء لا يحقق أي مجد، ولكن يجلب العار. الشرف دائماً لديه اليد العليا. لا يستخدم شخص شريف أبداً أسلحة محظورة، مثل استخدام صداقة انتهت لأهداف الكراهية التي بدأت للتو: يجب ألا تُستخدم الثقة أبداً في الانتقام.

102. ميّز رجل الكلمات من رجل الأعمال. التمييز هنا لا يقل أهمية عن حالة الأصدقاء والأشخاص والتوظيفات التي تحتوي على جميع الأنواع المختلفة. الكلمات السيئة حتى من دون أعمال سيئة هي سيئة بما فيه الكفاية: الكلمات الجيدة مع الأعمال السيئة أسوأ.

103. تعلّم كيف تتحيّز إلى الجانب الخاص بك. في الأزمات الكبرى لا يوجد رفيق أفضل من القلب الجريء، وإذا ضعف فإنه يجب تقويته من الأجزاء المجاورة. تختفي المخاوف أمام شخص يؤكد نفسه. يجب على المرء أن لا يستسلم لسوء الحظ، وإلا فإنه يصبح لا يُطاق. كثير من الأشخاص لا يساعدون أنفسهم في مشاكلهم، ويضاعفون وزنها من خلال عدم معرفة كيفية تحملها. من يعرف نفسه يعرف كيف يقوي ضعفه، والحكيم يتغلب على كل شيء، حتى على النجوم في مساراتها.

104. لا تنغمس في غرابة أطوار الحماقة. مثل العبثي، المغرور، غير جدير بالثقة، المتقلب، المتعنت، الخيالي، المسرحي، غريب الأطوار، الفضولي، المتناقض، المتعصب، وجميع أنواع الأشخاص الأحاديين: هم جميعهم فظائع

الفضاعة. كل تشوه في العقل هو بغيض أكثر من التشوه في الجسم، لأنه يتناقض مع جمال أسمى.

105. لا تتنازع مع شخص ليس لديه ما يخسره. لأنك تدخل في نزاع غير متكافئ. الآخر يدخل بدون قلق. بعد أن فقد كل شيء، بما في ذلك العار، لم يعد لديه المزيد من الخسارة ليخشاها. إنه يلجأ إلى كل أنواع الوقاحة. لا ينبغي على المرء أبداً أن يفضح سمعة قيمة لخطر رهيب جداً، خشية أن يضيع ما كلفه من سنوات لتحقيق مكاسب، في لحظة واحدة. إن رجل الشرف والمسؤولية لديه سمعة، لأنه لديه الكثير ليخسره. وهو يوازن سمعته وسمعة الآخر: فهو لا يدخل في النزاع إلا بأكبر قدر من الحذر. حتى بالنصر لا يمكنه كسب ما فقده من خلال تعريض نفسه لفرص الخسارة.

106. لا تعيش في عجلة من أمرك. لمعرفة كيفية فصل الأشياء هو معرفة كيفية الاستمتاع بها. كثيرون يnehون ثروتهم في وقت أبكر من حياتهم: يركضون في الملذات دون أن يستمتعوا بها، ويرغبون في العودة عندما يجدون أنهم تجاوزوا العلامة.

107. إمتلك المعرفة، أو إعرف أولئك الذين لديهم المعرفة. بدون ذكاء، إما ذكاء الفرد أو الآخر، فإن الحياة الحقيقية مستحيلة. لكن الكثيرين لا يعرفون أنهم لا يعرفون، ويعتقد الكثيرون أنهم يعرفون عندما لا يعرفون شيئاً. إن قصور الذكاء أمر لا يمكن تقويمه، لأن أولئك الذين لا يعرفون، لا يعرفون أنفسهم، وبالتالي لا يمكنهم التماس ما ينقصهم.

108. تجنب الألفة والحميمية في التواصل والتعامل. لا تستخدمها ولا تسمح بها. الذي يتصرف بألفة، يفقد أي تفوق يعطيه نفوذه، ويفقد الاحترام. تحافظ النجوم

- على تألقها بعدم جعل نفسها شائعة. كل ألفة تولد الازدراء. الألفة ليست مرغوبة أبداً؛ مع الرؤساء لأنها خطيرة، مع الأدنى مرتبة لأنها غير لائقة.
109. لا توجّه العدو أبداً إلى ما عليه القيام به.
110. الحقيقة، ولكن ليس الحقيقة كاملة. لا شيء يتطلب مزيداً من الحذر من الحقيقة: إنها مشاعر القلب. يتطلب الأمر الكثير لإخبار الحقيقة كما لإخفائها. كذبة واحدة تدمر سمعة كاملة من النزاهة. ومع ذلك، لا يمكن التحدث عن كل الحقائق: بعضها من أجلنا، والبعض الآخر من أجل الآخرين.
111. لا تتمسك بآرائك بحزم. كل أحق هو مقتنع تماماً، وكل واحد مقتنع تماماً هو أحق: كلما كان حكمه خاطئاً كلما تمسك به بحزم أكثر.
112. تعرّف على الأخطاء، مهما كانت موضوعة عالياً. لا يمكن للنزاهة أن تخطئ في الرذيلة حتى عندما تلبس الديباج أو تُتَوَج بالذهب، ولكنها لن تكون قادرة على إخفاء شخصها لكل ذلك. العبودية لا تفقد صحتها، ومع ذلك فإنها تبكي نُبل سيدها. قد تقف الرذائل في مكان مرتفع، لكنها منخفضة لكل ذلك. يمكن للرجال أن يروا أن كثيراً من الرجال العظماء لديهم أخطاء كبيرة، لكنهم لا يرون أنه ليس عظيماً بسببها.
113. إفعل أشياء طيبة نفسك، أشياء غير سارة من خلال الآخرين. من خلال دورة واحدة تحصل على حسن النية، من جانب آخر يمكنك تجنب الكراهية. إن الشخص العظيم يستمتع أكثر في القيام بخدمة من الحصول على خدمة: إنه امتياز طبيعته السخية. لا يمكن للمرء بسهولة أن يسبب الألم لآخر دون أن يعاني الألم إما من التعاطف أو من الندم.
114. استفد مما يريده الآخر. كلما أراد أكثر كلما زاد أكثر دور المسمار. العديد يصنعون السلالم لتحقيق أهدافهم من ما يريد الآخرون. إنهم يستغلون الفرصة

ويثقلون الشهية من خلال الإشارة إلى صعوبة الرضا. يزداد شغف الرغبة مع كل زيادة في المعارضة. إنها نقطة داهية لتلبية الرغبة ومع ذلك الحفاظ على الاعتماد.

115. إبحث عن عزاء في كل الأشياء. حتى عديمة الفائدة قد تجدها في كونها خالدة. لا مشكلة بدون تعويض. كُن لا تساوي شيئاً وستعيش طويلاً: إنه الزواج المتصدّع الذي لا ينكسر أبداً. يبدو أن القدر يحسد العظماء، لذا فهو يساوي الأمور من خلال إعطاء حياة طويلة للعديمي الفائدة، وقصيرة إلى المهمّين. إن أولئك الذين يتحملون العبء يصلون في وقت قريب للحزن، في حين أن أولئك الذين بدون أي أهمية يعيشون مطوّلاً.

116. راقبه يبدأ مع الآخر لينتهي بمفرده. اليقظة هي الحارس الوحيد ضد المكر. كن عازماً على نواياه. ينجح الكثيرون في جعل الآخرين يقومون بشؤونهم الخاصة، وما لم يكن لديك المفتاح لدوافعهم، قد تضطر في أي لحظة إلى إخراج الكسثناء الخاصة بهم من النار تحت طائلة أذية أصابعك.

117. إمتلك آراء معقولة حول نفسك وشؤونك، وخاصة في بداية الحياة. كل واحد لديه رأي عظيم حول نفسه. كل واحد يحلم بحظه الجيد ويظن نفسه مهماً. إن الأمل يؤدي إلى وعود باهظة لا تحققها التجربة. إن مثل هذه التصورات الخاملة لا تمثل سوى بؤر من الانزعاج عندما يأتي التحرر من الوهم من الواقع الحقيقي. يتنبأ الرجل الحكيم بمثل هذه الأخطاء: قد يأمل دائماً في الأفضل، لكنه دائماً ما يتوقع الأسوأ، حتى يتلقى ما يأتي برباطة الجأش. صحيح، إنه من الحكمة أن تصوب إلى أعلى بحيث تصل إلى علامتك، ولكن ليس عالياً لدرجة أنك تفوت مهمتك في بداية الحياة. أفضل علاج ضد الحماسة

هو الحكمة. إذا كان المرء يعرف المجال الحقيقي لنشاطه وموقعه، يمكنه أن يوفق بين أفكاره وواقعه.

118. إعرف كيف تقدر. ليس هناك من لا يستطيع تعليم شخص ما شيئاً. معرفة كيفية الاستفادة من كل واحد هي معرفة مفيدة. الحكماء يقدرون جميع الأشخاص، لأنهم يرون الخير في كل ويعرفون مدى صعوبة جعل أي شيء جيد. الحمقى يستخفون ويحطون من قيمة كل الأشخاص، ولا يعترفون بالخير ويختارون السيئ.

119. لا تحمل الحمقى على ظهرك. من لا يعرف أحق عندما يراه فهو أحق هو نفسه. هم رفقة خطيرة ومؤتمنين مدمرين. على الرغم من أن حذرهم ورعاية الآخرين لهم يبقوهم مقيدون لفترة من الوقت، إلا أنهم على يقين من أنهم سيفعلون أو يقولوا بعض حماقة التي هي أكبر من أن تظل محفوظة لفترة طويلة. هناك شيء واحد فقط ليس سيئاً للغاية بشأنهم، وهذا على الرغم من أنهم قد لا يكونوا عديمي الفائدة للحكماء، إلا أنهم قد يكونون أكثر استخداماً لهم كعلامات أو كتحذيرات.

120. إعرف كيف تلعب ورقة الإحتقار. إنها طريقة داهية للحصول على الأشياء التي تريدها، من خلال التأثير على الحط من قيمتها. الإحتقار هو أكثر أشكال الانتقام الخفية.

121. لا تمت من مرض الحمقى. الحكماء يموتون عموماً بعد أن يفقدوا عقولهم: الحمقى يموتون قبل العثور عليها. الموت من مرض الحمقى هو أن يموت من الكثير من التفكير. يموت البعض لأنهم يفكرون ويشعرون أكثر من اللازم؛ يعيش الآخرون لأنهم لا يفكرون ويشعرون: إنهم حمقى لأنهم لا يموتون من الحزن والبعض الآخر لأنهم يفعلون. الأحمق هو الذي يموت من المعرفة

الزائدة: وهكذا يموت بعض الناس لأنهم يعلمون جداً ، والبعض الآخر لأنهم لا يعرفون ما يكفي.

122. كن معبراً. هذا لا يعتمد فقط على الوضوح ولكن أيضاً على حيوية أفكارك. البعض لديه تصور سهل ولكن عمل شاق، لأنه بدون وضوح. آخرون يتكلمون أكثر مما يفكرون.

123. لا الحب ولا الكراهية تدوماً إلى الأبد. ثق بأصدقاء اليوم كما لو أنهم سيكونون أعداء الغد، ومن أسوأ أنواع الأعداء. من ناحية أخرى، اترك باب المصالحة مفتوحاً أمام الأعداء، وإذا كان أيضاً بوابة السخاء فهو أكثر أماناً. إن الانتقام من زمن طويل هو في بعض الأحيان عذاب اليوم، والفرح بشأن المرض الذي تسببنا به تحول إلى الحزن.

124. لا تؤخذ على أنك منافق، على الرغم من مثل هؤلاء الأشخاص لا غنى عنهم في أيامنا هذه. الأفضل اعتبارك حذراً من اعتبارك فظناً. الإخلاص في السلوك يرضي الجميع، لكن ليس كل شخص يمكن أن يظهره في شؤونه الخاصة. الإخلاص لا ينبغي أن يتدهور إلى البساطة ولا الحكمة إلى المكر. كن محترماً كحكيم أكثر من مُهاباً منه كمخادع. إن سمعة كونك شخص يعرف ما يجب عليه أن يفعله هو أمر شريف ويوحى بالثقة، ولكن اعتباره منافق هو أمر مضلل ويثير عدم الثقة.

125. لا تغتنم المناسبة لإحراج نفسك أو غيرها. هناك بعض الأشخاص المتعثرين من الأخلاق الحميدة سواء لأنفسهم أو للآخرين: هم دائماً على درجة من الغباء. تلتقي بهم بسهولة وتفترق عنهم بصعوبة. مائة مضايقة في اليوم لا تؤثر بهم. إن أكبر اختبار لصبر الآخرين وحساسيتهم هو فقط أولئك الذين لا يفعلون أي شيء جيد ويتحدثون بشكل سيء عن الجميع.

126. لا تكون غريب الأطوار، لا من التأثير ولا الإهمال. كثيرون لديهم بعض الجودة الفريدة والرائدة مما يؤدي إلى إجراءات غريبة الأطوار. هذه عيوب أكثر من اختلافات ممتازة.

127. لا تكن عبداً للانطباعات الأولى. لا ينبغي لنا أن نلبي إرادتنا بالموضوع الأول ولا ذهننا في الاقتراح الأول: لأن ذلك يكون سطحياً. كثيرون يشبهون البراميل الجديدة التي تحافظ على رائحة الخمور الأولى التي يحملونها، سواء كانت جيدة أو سيئة. أن تكون عبداً لانطباعاتك يجادل بالحاجة إلى القدرة، وليس بعيداً عن كونك عبداً لعواطفك.

128. خطط لحياتك بحكمة، وليس كما ستتاح لك الفرصة، ولكن بحذر وبصيرة.

129. لا تدع الأشياء تُرى كأنها نصف منتهية. لا يمكن التمتع بها إلا عند اكتمالها. كل البدايات مشوهة، وهذا التشوه يلتصق في الخيال. التذكر برؤية شيئاً ناقصاً يزعج استمتاعنا به عند اكتماله. إن رؤية إعداد ألد الأطباق يثير الاشمئزاز بدلاً من الشهية. دع كل سيد عظيم يعتني بعدم السماح بمشاهدة أعماله في مراحلها الجنينية.

130. لا تتعارض مع المتناقض. عليك أن تميز ما إذا كان التناقض يأتي من المؤكر أو من الابتذال. ليس دائماً عناداً، ولكن قد يكون دهاءً. لاحظ هذا: لأنه في الحالة الأولى قد يواجه المرء صعوبات، في الحالة الأخرى قد يواجه الخطر.

131. إعرف كيف تسأل. لأن هناك أشخاص لا يستطيعون الرفض: لا يتطلب الموضوع معهم أية مهارة. لكن مع الآخرين الذين كلمتهم الأولى في كل الأوقات هي لا، فسؤالهم يتطلب فنّاً عظيماً. فاجئهم عندما يكونون في مزاج لطيف، عندما يكون الجسد أو الروح منتعشاً، فقط إذا لم يكن دهاءهم قد سبق دهاء السائل.

132. لا تشارك أبداً أسرار رؤسائك. الكثير من الأشخاص يكسرون المرآة التي تذكرهم بقباحتهم. نحن لا نحب أن نرى أولئك الذين رأونا كما نحن على حقيقتنا. عندما نُعهد الأسرار إلى الأصدقاء تصبح خطيرة. يجعل الشخص نفسه عبداً لحافظ أسرارهِ. ولكن مع الأمير هذا موقف لا يُطاق ولا يمكن أن يدوم. سوف يرغب في استعادة حريته المفقودة، وبالتالي كسبها سيقرب كل شيء. وفقاً لذلك لا تخبر الأسرار ولا تستمع لها.

133. البعض يضع كل قوته في البداية ولا يحمل شيئاً إلى الخاتمة. يخترع لكن لا ينفذ أبداً. لا يحصل على الشهرة، لأنه لا يحتفظ بأي لعبة للنهاية. كل شيء يتوقف فجأة عند نقطة واحدة بسبب نفاد الصبر. إذا كان المشروع جيداً، فلماذا لا تنهيهِ؟ إذا كان سيئاً، فلماذا تقوم به؟

134. لا تلعب دور الحمامة كثيراً. بدّل بين مكر الثعبان وبراءة الحمامة. لا شيء أسهل من خداع شخص أمين. إن التعرّض للخداع قد لا يكون دائماً بسبب الغباء، فقد ينشأ من الخير. هناك مجموعتان من الأشخاص تستطيعان أن تحميا نفسيهما من الإصابة: الأولى التي اختبرته على حسابها الخاص، والأخرى التي راقبته على حساب الآخرين. إجمع في نفسك الحمامة والأفعى، لا لكي تكون وحشاً، بل لتكون شخصاً موهوباً.

135. لا تقدم أي إرضاء ما لم يُطلب منك. وإذا طُلب منك، فانه نوع من الجريمة أن تُقدّم أكثر من اللازم.

136. لا تشرح كثيراً. معظم الأشخاص لا يحترمون ما يفهمونه، ويقدمون ما لا يرونه. يجب أن تكون الأشياء مكلفة حتى يتم تقديرها: ما هو غير مفهوم يصبح مبالغاً فيه.

137. لا تحتقر الشرّ أبداً، مهما كان صغيراً، لأنه لا يأتي بمفرده، فأجزأؤه مترابطة تماماً. يتجنب الجميع تعيس الحظ ويرتبطون بالمحظوظ.
138. لا تكن مهملاً في أي يوم. يحب القدر أن يلعب الحيل معنا. يجب أن يكون ذكائنا وحذرنا وشجاعتنا، حتى جمالنا، جاهزين للاختبار.
139. عيّن لمرؤوسيك مهمة صعبة. تماماً كما أن الخوف من الغرق يجعل الشخص ستّاحاً، كذلك يكتشف الكثيرون شجاعتهم أو معرفتهم أو لباقتهم، التي كانت ستظل مدفونة إلى الأبد تحت رغبتهم في العمل. الأخطار هي مناسبات لخلق اسم لنفسك.
140. يقوم الشخص في وقت واحد ما يفعله الأحمق في النهاية. كلاهما يفعل الشيء نفسه. والفرق الوحيد يكمن في الوقت الذي يقومان فيه بذلك: الشخص الأول يقوم به في الوقت المناسب، والآخر في الوقت الخاطئ. يرى الشخص الحكيم ما يجب فعله عاجلاً أم آجلاً، لذا فهو يفعله عن طيب خاطر ويكسب شرفه.
141. كن جذاباً. إجعل نفسك مغناطيساً من صفاتك الممتعة. الجدارة ليست كافية ما لم تدعمها النعمة، وهي الشيء الوحيد الذي يمنح القبول العام، والوسائل الأكثر عملية للحكم على الآخرين. أن يكون المرء رائعاً هو مسألة حظ، ولكن يمكن تشجيع ذلك من خلال امتلاكه لمهارة.
142. إعرف كيف تجدد شخصك، بمساعدة كل من الطبيعة والفن. يقولون كل سبع سنوات يتغير السلوك. فليكن التغيير للأفضل وللنبل في ذوقك. بعد السبعة سنوات الأولى يأتي العقل، مما يسمح بإضافة التميّز الجديد. راقب هذا التغيير لمساعدته، وآمل أيضاً في تحسينه في الآخرين. ومن هنا ينشأ الاعتقاد أن

- العديد من الناس يغيرون سلوكهم عندما يغيرون من وضعهم أو من مهنتهم. في بعض الأحيان لا يلاحظ التغيير حتى يصل إلى ذروة النضج.
143. إعرض نفسك. وألقِ الضوء على مواهبك: لكل موهبة تأتي اللحظة المناسبة؛ استخدمها، لأنه ليس كل يوم يحمل انتصاراً.
144. إستفد من الغياب لجعل نفسك أكثر تقديراً أو قيمة. إذا كان الوجود المعتاد يقلل من الشهرة، فإن الغياب يزيدها. تتلوث المواهب عن طريق الاستخدام، لأنه من الأسهل رؤية القشرة الخارجية أكثر من نواة العظمة التي تحيط بها. فالخيال يصل أبعد من الرؤية، وخيبة الأمل، التي تأتي عادة من خلال الأذنين، أيضاً تخرج من خلال الأذنين. الذي يحافظ على شهرته هو الذي يبقى نفسه في مركز الرأي العام. حتى فينيكس يستخدم غيابه لأجل زينة جديدة ويحول الغياب إلى رغبة.
145. لا تكن ملحاً مزعجاً، ولذا فلن يتم التخلي عنك. احترم نفسك إذا كنت تريد أن تحظى باحترام الآخرين لك. لا تأتي مطلقاً إلا عندما يُطلب منك ذلك ولا تذهب إلا عندما يتم إرسالك. إذا قمت بشيء من تلقاء نفسك فإنك تحصل على كل اللوم إذا فشلت، ولا شيء من الشكر إذا نجحت.
146. لا تمت من سوء حظ الآخرين. لاحظ أولئك الذين يلتصقون بالوجل، وراقب كيف ينادون الآخرين لمساعدتهم لكي يصبحوا رفاقهم في سوء حظهم. إنهم يبحثون عن شخص لمساعدتهم على تحمل سوء الحظ. هناك حاجة شديدة إلى الحذر في المساعدة لإنتشال الغير من الغرق دون أي خطر على النفس.
147. إعرف كيف تختبر. يجب على الحكماء أن يحرسوا من فخ الأشرار. هناك حاجة إلى حكم عظيم لاختبار الآخر. إذ يحتاج المرء إلى رعاية استثنائية، وملاحظة عميقة، وفطنة دقيقة، وقراراً حكيماً.

148. كن معتدلاً في آرائك. كل واحد يحمل وجهات النظر وفقاً لاهتمامه، ويتخيل أن لديه أسباب وفيرة لها. قد يحدث أن يلتقي اثنان مع وجهات نظر متضاربة تماماً، ومع ذلك يعتقد كل منهما أن الحق إلى جانبه. ضع نفسك في مثل هذه الحالة في مكان الرجل الآخر ثم تحقق من أسباب رأيه. هكذا، أنت لن تدينه أو تبرر نفسك بهذه الطريقة المربكة.

149. الصفات النبيلة تصنع النبلاء. صفة نبيلة واحدة تساوي أكثر من العديد من الصفات الوضيعة.

150. تصرف دائماً كما لو أن أعمالك مرئية. يعلم الشخص الحكيم أن الناس يروه أو سيرونه. إنه يعلم أن الجدران لها آذان وأن الأفعال السيئة ترتد. حتى لو كان وحده، فهو يعمل كما لو أن أعين العالم كله عليه. لأنه يعلم أن الجميع سوف يعرف كل شيء عاجلاً أم آجلاً.

151. في كلمة واحدة، كن القديس. الفضيلة هي رابط كل الكمال، ومركز كل الهناء. إنها تجعل الرجل حكيماً، رصيناً، ساكناً، حذراً، حكيماً، شجاعاً، جديراً بالثقة، سعيداً، محترماً، صادقاً، وبطلاً عالمياً. يجب قياس قدرة الرجل وعظمته بفضيلته وليس بثروته. هي وحدها كافية. إنها تجعل الشخص محبوباً في الحياة، وغير منسياً بعد الموت.



سطوة المعرفة

بقلم: لمى إ. فياض

1 آذار 2021، لبنان

قل لي من يُمسِك بالمعرفة، أقل لك من يحكُم العالم.

عبر التاريخ، ترتبط النهضة الثقافية والمعرفية والعلمية بتقدم وتطور المجتمعات التي تحتضنها، ويرتبط استمرار إرث الحضارات بمدى تركيزهم على النواحي الثقافية في حياتهم من علوم وفنون وتشريع وفلسفة الخ.. فبالمقارنة بين مجتمعي أثينا واسبارطة، استمر إرث أثينا عبر التاريخ إذ أنه يُنسب لأثينا كونها مهد الحضارة الغربية. فكانت مركزاً قديماً للتعليم والفلسفة والفنون وأصبحت مدينة يونانية رائدة في ذلك الوقت. أثينا هي المكان الذي ازدهرت فيه مدرسة أرسطو الثانوية وأكاديمية أفلاطون، وهو دليل صارخ على حقيقة أن الأثينيين وضعوا قيمة عالية للتعليم والسعي وراء المهن المختلفة. لقد كانوا منفتحين ولهم طريقة حديثة في التفكير. والأهم من ذلك، يمكن إرجاع جذور الديمقراطية إلى أثينا حيث كانت الجماهير والأرستقراطيين ممثلين بشكل جيد في الحكومة. تعكس أثينا مدى الإبداع الكامل، في إعطاء الرجال فرصة المتابعة في كل مجال يرغبون فيه بين الفنون أو العلوم، ليعد هذا هو السبب الرئيسي في ظهور المثقفين مثل أبقراط

وسقراط وسوفوكليس وبريكليس وهيرودوت. ولم تُلزم أثينا شبابها في الالتحاق بالخدمة العسكرية كما هو الحال في إسبارطة.

بينما اشتهرت إسبارطة بشعبها العسكري الذي يُنشأ فتيانه على القتال ولا شيء غير القتال، وعلى التدريب العسكري الشاق منذ سنّ السابعة من عمرهم. وتوجهت إسبارطة نحو النظام العسكري بعد أن اضطرت إلى خوض حروب طويلة مع جيرانها، وذلك على حساب التعليم ونشر الثقافة، فالإسبارطي كان يتعلم القراءة والكتابة، ولكنه لا يكاد يتعلم منهما ما يكفي لأن يخرج من سلك الأميين، وقلما كانت الكتب تجد في إسبارطة من يشتريها، وكان الناشرون قلة كالمشتريين. ويقول بلوتارخ إن ليكرجوس كان يرغب ألا يتعلم الأطفال قوانينه بطريق الكتابة، بل يجب أن يتلقوها مُشافهةً وبطريق المِران عليها في شبابهم بعناية من يرشدهم ويضرب لهم المثل بنفسه.

وعند الكلام عن صعود الحضارات بالمعرفة وسقوطها بالجهل، لا يمكننا إلا أن نستعرض النهضة الفكرية والثقافية والعلمية وانتشار العلوم والعلماء والفلسفة والابداع والعمارة في عواصم الإمبراطورية الإسلامية خلال العصور الذهبية حتى غدت منارة للإشعاع الفكري ورائدة للنهضة الثقافية. وبينما كانت أوروبا تعيش في ظلام القرون الوسطى، وتعاني شعوبها منذ سقوط روما أقصى صنوف العذاب من الفقر والجهل والمرض لفترة جاوزت أكثر من ألف عام، كانت العواصم في الوطن العربي الكبير كبغداد زمن العباسيين والقاهرة زمن الفاطميين وقرطبة زمن الأندلسيين تطفح بالإزدهار الحضاري الزاهي ساطعة أنوارها المعرفية لا على بلدان المنطقة فحسب بل جاوزتها إلى البلدان الأوروبية.

إلا أن هذا العصر الذهبي لم يستمر، وانحدرت الحضارة العربية بالتوازي مع انحسار نهضتها الفكرية والثقافية. وهذا الرابط بين النهضة الثقافية وصعود الحضارة، يفقهه الكثيرون من مفكرو وسياسيو الغرب في وقتنا الحالي، في الوقت الذي نُشِج نحن نظرنّا عن هذه الحقيقة، لننشغل بسخافات سطحية بتوجيه وتشجيع ممن يريد لنا البقاء في الحضيض. وهم يمارسون ضدنا شتى أنواع الأعباء المكر والدهاء واستراتيجيات الحرب النفسية والقوة الناعمة والبروباغندا والهدم والخراب الممنهجين، فيسيطرون على الإعلام، ويستهدفون بشكل ممنهج منظومة الأخلاق ومنظومة الثقافة والتعليم لدينا.

في مقالي "قراءات مكيفيلية في الوضع اللبناني" ذكرتُ أنه ما برز أكثر جنونياً خلال فترة الحراك الشعبي في لبنان في الربع الأخير من العام 2019، هو المطالبة بإسقاط عام دراسي لإنقاذ البلد، رغم عدم وجود أي رابط بين الفكرتين. ورغم أن اللبنانيين اعتادوا على الذهاب إلى المدارس والتعلم تحت القصف خلال الحرب، ورغم الحواجز الميليشية بين المناطق والتهجير والقصف والاحتلال خلال سنوات الحرب لم يسقط عام دراسي. وهنا نلاحظ قوة البروباغندا والبرمجة على عقول اللبنانيين خلال فترة الثورة، وأنها غيرت قناعاتهم عن واقع عايشوه وقاوموه خلال سنوات الحرب. وفي تشرين الثاني ٢٠٢٠، انحدر الوضع الاقتصادي عن العام الماضي بعدة مستويات، وتجاوز عداد كورونا المئة ألف إصابة، ولا أحد يدعو الآن إلى إسقاط عام دراسي بسبب انتشار كورونا بشكل عالٍ أو بسبب عدم كفاءة التعليم الأونلاين عن بُعد، أو حتى تأجيل العام الدراسي كما كانوا يُنادون في العام الماضي، وإن كانوا يُتمتمون بذلك بصوت خجول. بالطبع، فلا أحد يقوم الآن بتجيشهم وتجنيدهم للقيام بأي ردة فعل، ولا مصلحة لأحد الآن في ذلك.

وما برز أيضاً بشكل مُلفت ومثير للاستغراب حينها في أيلول 2019، هو ظاهرة فتاة تقوم بفيديوهات إغرائية بمحتوى هابط جداً، وتنتشر كالهشيم على التواصل الاجتماعي في لبنان، ولكن تمّ ترحيلها لكونها غير لبنانية ولمشاركتها وتشجيعها الناس على المشاركة بالحراك الشعبي. إختفت هي لتحل محلها مباشرة فتاة لبنانية تقدّم نفس النوع الهابط من المحتوى الإغرائي الفارغ بالتعاون مع سيدة أخرى وشاب. ليصعد خلال العام 2020 وجه طربي يقدم محتوى فني هابط مع أغنية "عَو عَو"، وبخلفية دينية غير مألوفة في المجتمع اللبناني، يتفاعل معه اللبنانيون بشكل لافت جداً. الملاحظ بين هذه الوجوه، هو انتشار أعمالهم الهابطة بسرعة وبقوة على التواصل الاجتماعي وذلك ليس بالأمر العفوي والبريء، إنما وسيلة لاستهداف وضرب منظومة الأخلاق والفكر في المجتمع اللبناني.

يقول محمد فتحي النادي في مقاله "سطوة العوام على العلماء" بأن العقل الجمعي للعامة عاطفي أكثر منه عقلاً، وفكرهم بسيط لا تعقيد فيه، وآراؤهم غير ثابتة تتحول من النقيض للنقيض. وإذا أحبوا شخصاً يرفعونه عالياً، وإذا كرهوه جعلوه في أسفل سافلين. فمن السهل اقتيادهم إلى المذبحة والقتل باسم النضال من أجل انتصار عقيدة إيمانية أو فكرة ما. ومن السهل تحريكهم وبث الحماسة في مفصلهم من أجل الدفاع عن المجد والشرف. وبالتالي يمكن لهذا الجمهور أن يسير نحو الأفضل أو نحو الأسوأ، وكل شيء يعتمد على الطريقة التي يتم تحريضه أو تحريكه بها. وهذا ما أكدّه غوستاف لوبون في كتابه سيكولوجية الجماهير.

ومن المعروف بأن العقل الجمعي (أو ما يعرف بالأثر الاجتماعي المعلوماتي) ظاهرة نفسية تفترض فيها الجماهير أن تصرفات الجماعة في حالة معينة تعكس

سلوكاً صحيحاً. ويتجلى تأثير العقل الجمعي في الحالات التي تسبب غموضاً اجتماعياً، وتفقد الجماهير قدرتها على تحديد السلوك المناسب، وبدافع افتراض أن الآخرين يعرفون أكثر منهم عن تلك الحالة.

سطوة أثر الجماعة على الفرد تظهر في قابلية الأفراد إلى الانصياع إلى قرارات معينة بغض النظر عن صوابها من خطئها في ظاهرة تسمى بسلوك القطيع. على الرغم من أن ظاهرة العقل الجمعي قد تعكس دافعاً منطقياً بالنسبة للبعض، إلا أن التحليل يظهر أن سلوك القطيع قد يدفع الجماعة إلى الانحياز سريعاً إلى أحد الآراء، ولذلك قد تنحصر آراء الجماعات الكبيرة في دائرة ضيقة من المعلومات.

ظاهرة العقل الجمعي هي أحد أشكال الانصياع والإذعان. فعندما يفقد الفرد قدرته على اتخاذ موقف من أمر معين، يلجأ إلى الآخرين بحثاً عن مؤشرات وعن القرار الصحيح والموقف المناسب. عندما "تنصاع بسبب أننا نؤمن أن تفسير الآخرين لهذا الموقف الغامض هو أكثر صواباً مما قد نختاره بأنفسنا، وسوف يساعدنا في تحديد ردة الفعل المناسبة" فهذا بسبب التأثير الاجتماعي للمعلومات.

ولكن في حال معرفتنا باستهدافنا ووعينا لذلك، ما الذي يمنعنا من القيام بثورة فكرية وعلمية. لماذا نرضى بالحدود التي وضعوها لنا وقيّدونا بها. مع العلم بأن العقوبات التي تُفرض على أي بلد، تدخل من ضمنها العقوبات على التعليم فتُمنع بعض المواقع الإلكترونية وقنوات اليوتيوب المعرفية من الظهور في هذا البلد المُحاصر. ولكن لم يتناول هذا الموضوع أي وزير ثقافة وتعليم ليرفع عريضة اعتراض بذلك.

لماذا لا تقوم نقابات المهن الحرة من أطباء ومحامين ومهندسين ومدققين حسابات الخ.. في الدول العربية، بإلزام المنتسبين إليها بتقديم بحث من عدد معين من الصفحات في كل عام. هل يُمكن حينها تخيل ضخامة وغزارة الأبحاث المنشورة في هذه المجالات، لتُجمع وتُنشر كملفات إلكترونية على منصة إلكترونية بالتعاون مع وزارة التعليم والثقافة في البلد عينه وذلك للوصول العام. وذلك كوسيلة لحل أزمة انخفاض عدد الأبحاث والكتب المنشورة في العالم العربي، وحل لأزمة نسبة انخفاض القراءة أيضاً. لماذا لا تُضاف مادة منهجية البحث في المنهج الدراسي منذ المرحلة الابتدائية أو حتى المرحلة المتوسطة بهدف تنمية التفكير التحليلي والبحثي للطالب وتعوّده على اعتماد منهجية البحث في التفكير.

مع المُلَاحَظ وجود الفروقات الكبيرة في الحصول على المصادر والمراجع بين اللغتين الإنكليزية والعربية في أي مجال كان من شبكة الانترنت. فالكتب الإنكليزية في كل المجالات ولكل المستويات والمراحل التعليمية وجميع أنواع الشهادات، متوفرة وبقوة وبشكل منظم وممنهج ومجاني إلا في بعض الحالات الاستثنائية، وأيضاً بإصدارات حديثة جداً وبمواكبة مستمرة لتطور العلوم، على الانترنت. بينما وجود المصادر العربية خجول جداً في العالم الافتراضي، مدفوع أحياناً برغبة مؤلفيها باحتكار المعرفة أو تحقيق الربح المادي، وما يُنشر يكون بتواريخ وإصدارات قديمة بطيئة جداً عن سرعة وتيرة التقدم في هذا المجال، مع تقديم جزيل الشكر والتقديم لمن يُبادرون بنشر المعارف والأعمال مجاناً للمنفعة العامة.

ليس ما أطره هو تشجيع مني على القرصنة الإلكترونية. هل جميع المراجع الإنكليزية التي تُنشر تحت عين مؤلفيها هو عمل قرصنة؟ وإنما تشجيع مني على

دفع عجلة البحث العلمي والفكري في شتى المجالات في جميع الدول العربية، وعرض هذه الأبحاث للوصول العام للجميع من أجل المساهمة في الخطو نحو نهضة وثورة فكرية وثقافية.

إن مجانية المعرفة وتوفيرها للجميع والحث على غزارتها، تقع تحت سطوة المعرفة، في الطريق نحو التقدم بشعب واعى ذو فكر متقد ومستقل.



خواطر القوة والسطوة

بقلم: لمى إبراهيم فياض

22 حزيران 2021، صيدا، لبنان

www.lamafayyad.wordpress.com

طلب المساعدة

من خلال ملاحظتي، أجد أحياناً انه تكون في مركز أقل أو مساوي لمن تطلب منهم الخدمة، فأنت تداهن وتتودد وتخاطب الناس بمصالحهم، لا عرفانهم لأنهم سينسون. أما اذا كانوا يخشونك ويرتعبون منك فلن ينسوا العرفان أبداً.

ولكن عندما تكون في مركز سطوة وأعلى ممن تطلب منهم المساعدة، فأنت تقول "أنا أسديت لك خدمة، الآن ردها". ولا تخاطب مصالحهم بل حتى أحياناً قد تهددهم بها. لأنهم ليس بيدهم إلا أن يقبلوا (مع نظرة تهديد منك بسحب استمرارية الخدمة)، وتذكيرهم بأين تتمركز مصلحتهم.

ومثال مشهدي على ذلك، في الحلقات الأخيرة من الموسم الثامن من blacklist ، احتاجت الشرطة مساعدة من ريموند ريدينغتون لإقدامها على ضرب رجل متهم بقتل رفيقتها، والتسبب في موته. فاتصلت بريدينغتون للتخلص ليأتي بفريقه للتخلص من الجثة وآثار الجريمة. حينها أخذ ريدينغتون هاتف عليه فيديو يوثق الجريمة.

بعد فترة، أراد ريدينغتون مساعدة منها، لم يتودد أو يداهن أو يخاطب مصالحها، بل ذكرها بمساعدته لها وأنه حان الوقت الآن لترد له الدين، وعندما أرادت

التملّص، هدّدها بمصالحها وباحتمال أن يؤذيها، فأرسل لها الفيديو ليهدّدها بأنه يستطيع تدمير سيرتها المهنية كشرطية، وجعلها ترى أن الرجل الذي اعتقدت بأنها قتلتها، ما زال على قيد الحياة، وأنه يمكن أن يشهد ضدها، لذا صار من مصلحتها الآن أن تساعد ريدينغتون وتردّ الدين له.

عبد الله ابن المقفع

الكل يعرف عبد الله ابن المقفع وبأنه ترجم كليله ودمنة من البهلوية الى العربية. وكتاب كليله ودمنة هو من اكثر الكتب مكيافيلية في عصره، وفيها من الحكم ما لا يحصى. ورغم ذلك لم يقتدي ابن المقفع بما ورد في الكتاب، وانتهك قاعدتين من قواعد السطوة، قل أقل مما هو ضروري، وإعرف مع من تتعامل.

اشتهر عبد الله بن المقفع بأنه على خلافٍ شديدٍ مع سُفيان بن مُعاوية بن يزيد بن المهلب بن أبي صفرة وهو والي البصرة أثناء فترة حُكم الخليفة العباسي أبو جعفر المنصور، وكان هناك حرب كلامية بين الاثنين. افترى سُفيان على ابن المقفع بأمر ما فغضب ابن المقفع وتجاوز حدوده في الكلام وشتّم أم الوالي سُفيان.

عندما قال عبد الله بن المقفع مقولته عن والدته الوالي سُفيان زادت ضغينة سُفيان وحقد عليه وضمّر له الكراهية لذا عزم على قتله والانتقام منه فأمره بالقدوم إليه واستدعاه، وعذّبه وقتله بطريقة شنيعة.

والأرجح أن سبب مقتله يعود إلى المبالغة في صيغة كتاب الأمان الذي وضعه ابن المقفع ليوَقّع عليه أبو جعفر المنصور، أماناً لعبد الله بن عليّ عم المنصور.

وكان ابن المقفع قد أفرط في الاحتياط عند كتابة هذا الميثاق بين الرجلين (عبد الله بن علي والمنصور) حتى لا يجد المنصور منفذاً للإخلال بعهدده. ومما جاء في كتاب الأمان: إذا أخلّ المنصور بشرط من شروط الأمان كانت "تساؤه طوائق، وكان الناس في حلّ من بيعته"، مما أغاظ المنصور فقال: "أما من أحد يكفينيه؟" وكان سفيان بن معاوية يبيت لابن المقفع الحقد، فطلبه، ولما حضر قيده وأخذ يقطعه عضواً فعضواً ويرمي به في التنور.

قواعد السطوة في السياسة اللبنانية

القانون ٤٧ - لا تتجاوز العلامة التي استهدفتها وعند النصر اعرف متى تتوقف. لا تتجاوز ما خططت له.

فلا تجعل النصر يفقدك عقلانيتك، واحذر من خطر لحظات الانتصار.

مراعاة القانون:

فؤاد عبد الله شهاب (19 مارس 1902-25 أبريل 1973)، رئيس الجمهورية اللبنانية بالفترة من 23 سبتمبر 1958 إلى 22 سبتمبر 1964 وقائد سابق للجيش ورئيس حكومة عسكرية أسبق.

انتخب بعد أحداث 1958 خلفاً للرئيس كميل شمعون. قدم نفسه كمرشح توافقي بشعار " لا غالب ولا مغلوب". قام بعدة إصلاحات إدارية وسعى إلى تحسين علاقة لبنان بالدول العربية الأخرى، سمي النهج الذي تبناه بالنهج الشهابي.

وما عرف بالشهابية هو نمط الإدارة العامة والسياسية التي أتبعها شهاب خلال فترة حكمه.

تمحورت الشهابية حول الأفكار والقضايا التالية: إصلاح الدولة وتحديث الإدارة وإنشاء المؤسسات العامة والتخفيف من وطأة الإقطاع السياسي على الحياة السياسية اللبنانية. كما كانت الشهابية تنادي بالسيادة، الوحدة الوطنية، اللاتعصب واللاتطرف، العدالة الاجتماعية، الديمقراطية، النظام البرلماني، إبعاد الجيش عن السياسة، انتماء لبنان العربي، الانفتاح على الغرب والعالم والعصر.

قبل انتهاء ولايته الرئاسية عام 1964، اعتبر الكثيرون أنّ بقاء الرئيس شهاب على رأس البلاد أفضل خيار لاستمرار الاستقرار وإلتزام المزيد من الإصلاحات. إلا أن شهاب رفض رفضاً قاطعاً تعديل الدستور للسماح له بالترشح لولاية ثانية، ودَعَم شارل حلو الذي انتخب رئيساً. وهنا راعى قانون القوة رقم ٤٧.

كان رئيساً قرن الأقوال بالأفعال ودعى إنجازاته تتحدث عنه، وعرف متى يتوقف في عزّ سطوع نجمه قبل أن يخفت نوره. الرئيس الذي لن يتكرر حتى الآن .

انتهاك القانون:

الشيخ بشارة خليل الخوري (10 أغسطس 1890 - 11 يناير 1964) هو سياسي لبناني ورئيس الجمهورية اللبنانية الأول بعد الاستقلال، حيث أنتخب في سبتمبر 1943 لهذا المنصب، ويعدّ أحد المؤسسين لنظام الحكم في البلاد من خلال الميثاق الوطني.

انتخب عام 1943 أول رئيس للجمهورية اللبنانية بعد إعلان الاستقلال. ولما حاول أن يلغي من الدستور المواد التي كانت تتناقض مع هذا الاستقلال اعتقلته سلطات الانتداب الفرنسية مع مجموعة من الوزراء في قلعة راشيا عام ١٩٤٣. إلا أن الضغط الداخلي والعربي والعالمي جعل فرنسا تتراجع عن خطواتها وتعترف أخيراً باستقلال لبنان. أراد بشاره الخوري أن يجدد فترة رئاسته 6 سنوات أخرى بالرغم من أن الدستور يعارض مثل هذا التجديد فكان أن أجرى انتخابات عام 1947 تميزت بالتدخل والتزوير. بات لأخيه سليم الذي انتخب نائباً في نفس السنة نفوذاً كبيراً وأتهم بالتورط بالفساد حتى لُقّب بـ"السلطان سليم". وفي عام 1948 عدّل الدستور بصورة استثنائية وأعاد مجلس النواب انتخابه إلا أنه لم يتمكن من إكمال عهده إذ أُجبر على الاستقالة عام 1952 تحت ضغط المعارضة والإضرابات وتحت ضغط الشارع.

بالرغم من أن الرئيس بشاره الخوري كان من رجالات الاستقلال إلا أنه انتهك القانون ٤٧ ما أضّر بسيرته السياسية. كما خالف قانون القوة "احتفظ بالصدقة للأصدقاء واعمل مع المهرة والأكفاء" عندما سمح لأخيه السلطان سليم بالتدخل في زمام الأمور وقد أضّر ذلك به كثيراً.

القيـل والقال والنكد السياسي

عزيزي الميكياقلي، القيل والقال لا يصنع رجال سطوة. بل يصنع "رجال تنانير"، ولا يصنع نساء سطوة بل "نسوان فرن". لذا لا تغرق في مستنقع القيل والقال وابتعد

عن دوائره. وللمحترفين وممتهني القيل والقال، دعهم يقولوا ويقولوا وليبقوا في الحضيض يتمرغون في وحل التلطيش والقيل والقال والعدوانية السلبية.

أما سياسياً، فعهود السلطة التي تعتمد على سياسة القيل والقال والنكد السياسي هي من أفشل العهود. في ظلها، تجوع الشعوب ويتراجع الاقتصاد وينهار. أما البارزين في هذه العهود المعتمدين لنهج القيل والقال فيدخلون الى مزبلة التاريخ من بابه العريض، ولا يصيرون أصحاب سطوة ابداً.

قوانين القوة والطبيعة البشرية في الأمثال الشعبية
رُبَّ مَثَلٍ أَبْلَغَ مِنْ كِتَابٍ

إللي ما هو من ضهرك كل ما جنّ افرحلو

التفسير: الذي ليس لك مصلحة معه، كلما ساءت حاله افرح سرّاً له.

بَدَّكَ الْعَنْبَ وَلَا بَدَّكَ تَقَاتِلِ النَّاطُورَ

التفسير: أي هل أنت تريد أن تأكل عنباً أم تريد قتال الناطور فتقع في فخ القتال،

ولا ينوبك لا العنب ولا صحبة الناطور

عند تغيير الدول احفظ راسك

التفسير: عند الانقلابات وتغيير الأنظمة في بلدك، لا تنتمي لأي طرف.

كشّر عن نيايك، كل الناس بتهابك

التفسير: اعتمد إظهار مظاهر القوة والسطوة في التعامل مع الناس، فيهابوك، ولا يتناولون عليك، وتنال المَهابة.

الإيد اللي ما فيك تعضّها، بوسها وإدعي عليها بالكسر

التفسير: الشخص الذي لا تستطيع أن تتغلب عليه، تملّقه وسائره ثم خطّط واعمل وتحالف لتدميره.

حبّ حاكمك قدّ عازتك ليه، وبس تقدر هبط الحيط عليه

التفسير: داهن وسائر المسؤول عنك أو مديرك في العمل بقدر حاجتك له، وعندما تستطيع إنقلب عليه وتسبّب بهلاكه.

خاطب في الناس مصالحهم

قانون معقد في تطبيقه في عالم السياسة أو عالم الشركات.

يمكن تطبيق القانون لفترة قصيرة أو في مهمة قصيرة، ولكن على المدى الطويل، ومع تشعب العلاقات السياسية، وطول مدة الاتفاق. فهذا القانون لا ينفع.

لأنك مثلاً إذا أردت الوصول الى مركز سطوة، وحصلت على موافقة الاطراف المعنية بناءً على مصالحهم معك وليس تأييدهم لك وموافقتهم عليك، ففي حال عدم قدرتك على تنفيذ المصالح، فسيغني ذلك شلّ عهدك.

لذا قد ينجح القانون، ولكن لا يعني انك اذا خاطبت في الناس مصالحهم، فسيضمن ذلك لك أن عهدك سينجح، بل قد يكون ذلك السبب الأساسي والمباشر في فشله.

أيضاً، اذا كنت أنت شخص وتريد ان يتم تعيينك مديراً في شركة فيها تنوع وتشتت اتجاهات قوي. وكل شخص هو رأس، وأردت الوصول الى منصب المدير، بإرضاء جميع الاطراف، ومخاطبة مصالحهم. عندما تصل الى منصب مدير، وفي حال لم تستطيع العمل على تنفيذ الوعود وتلبية المصالح، بسبب عراقيل كثيرة. هؤلاء الحلفاء الموعودين بالمصلحة سينقلبون عليك.

اي كان الأجدى ان تطلب التأييد والتوافق عليك لا أن تعدهم بمصلحة. وإلا لا تطمح في منصب المدير من الاساس وتحرق اسمك. أو يُنصَح بالتعهد بتقديم مصالح وخدمات صغيرة، لا أن تعد بخدمات كبيرة مقابل منصب.

إختلاف تطبيق قواعد السطوة باختلاف المركز

بالنسبة لتطبيق قواعد السطوة، يجب أن تعي أن مركزك يشترط الى حد كبير، كيفية تطبيق أي قاعدة أو أي قانون قوة. فإذا كنت شخص عادي وتريد ممارسة سلطتك على بيئتك الصغيرة، فيمكنك تطبيق القاعدة بشكل معين، أما إذا كنت في مركز سطوة إداري مثلاً، فيختلف تطبيقك لهذه القاعدة، حيث العلاقات أكثر تشعباً عامودياً وأفقياً في الشركات، وحيث وجوب الابتعاد عن الابتذال والهبوط في الاسلوب والكلام، وتبني اتيكيت التعامل وثقافة الشركة، لأجل الظهور بمظهر الاحترافية والمهنية، وهذا يؤثر على كيفية تطبيق قاعدة السطوة.

أما في مراكز السطوة السياسية وفي العلاقات الدولية، فيختلف تطبيق قواعد السطوة بشكل كبير جداً، حيث العلاقات الدولية والسياسية أكثر تشعباً وحساسية ودبلوماسية وكل كلمة محسوبة على الشخص، وكل خطوة محسوبة، ولا يكفي فقط فهم اتيكيت التعامل، بل هناك الكثير من التوليفات المتداخلة. ومن هنا اختلاف تطبيق قاعدة السطوة هنا. فلا يصح اعتماد ما يعتمده الفرد العادي من قواعد في بيئة دبلوماسية سياسية.

التناقض بين المبالغة في الظهور والمحتوى الحقيقي

بالنسبة لأي مبالغة في الظهور، بمظهر معين، فهو يقابله داخلياً نواقص تناقضه. ولكن يُشترط المبالغة في الظهور وتأكيد الشخص وتشديده باستمرار على هذه المبالغة لفظياً ومشهدياً .

فمن يقول أنه كمالي، أو مهووس بالنظافة أو مهووس بالتفاصيل أو مهووس بتطبيق الدين والحرام/الحلال، هذه المبالغة في إظهار الهوس، يقابله نواقص تناقضه.

أي ان الذي يقول ويشدد ويظهر أنه مهووس بالنظافة والترتيب والتنظيم، عندما تذهب الى بيته، لن ترى إلا الفوضى وقلة النظافة.

كذلك الذي يشدد على هوسه بالكمال واهتمامه بالمبالغ بالتفاصيل، فعندما تحتك به وتدخل منزله، لن ترى إلا إهمال للتفاصيل.

المبالغة في التشديد على إظهار التدين يقابله انسياق الشخص الى أعمال مخالفة لما يُظهره.

الشباب المخنثين أو غير الأسوياء أو العاجزين، غالباً ما يبالغون في إظهار والتشديد على الرجولة والشرف والمبالغة في إظهار أنه الذكر المسيطر.

أيضاً، الذي يشدد على انه الوحيد الذي يفهم ويقرأ ويتثقف، ستكتشف بأنه لم يفتح كتاباً منذ سنين.

إفهم: الذي يشدد لفظياً على أمر ما ويظهر هوساً به، فاعلم أنه في الحقيقة والواقع مختلف كلياً عما يُظهره. ولكنك لن تعرف ذلك إلا عندما تحتك به وتدخل دائرته.

كُن كالحرباء المتلونة

بالنسبة للساعي الى السطوة المتأثر بروبرت غرين، والمتشبع بفكره، فقد تلاحظ بأن روبرت غرين دعاك الى أن تكون استراتيجياً مانوراً غير متجمداً في قالب محدد ولم يسمي القارئ بالمكيافيلى، بل "الساعي الى السطوة" أو "دارس للطبيعة البشرية".

ما أوحاه روبرت غرين هو بأن تتجاوز كل الحدود، فلم يضع أي أطر وحدود لهذا الفكر الاستراتيجي.

ف عندما تقول وتروج بأن المكيافيلى لا يفعل كذا كذا أو يجب ان يفعل كذا وكذا، هذا الوجوب يعني تحجراً فكرياً، وليس مرونة استراتيجية، وهو خرق لأهم قانون من قوانين القوة، لا تتجمد في قالب محدد.

فمثلاً القول او الإدعاء بأن المكيافيلى لا يُخطأ ولا يعتذر، هو أيضاً تحجر فكري وتأطير فكري.

الساعي الى السطوة هو شخص استراتيجي مكيافيلى براغماتي من جداً ومتلاعب جداً ومنافق جداً. فهو يعرف متى يعترف بالخطأ ويعتذر بحدة، ويدّعي ذلك ويمثّل ذلك ببراعة قوية، ومتى يكون ذلك ضرورياً للعمل به، طبقاً لقاعدة الغاية تبرّر الوسيلة، وحتى أنه قد يدّعي التوبة من الذنوب والاعتراف بها، لو الظروف فرضت عليه كذلك، لأن الساعي الى السطوة هو كالحرباء المتلونة متلون جداً، ولا يمكن معرفة ألوانه الحقيقية، لأنه يُخفي الحقيقة تحت طبقات كثيفة ومكثّفة من الكذب. وكل ما يقوم به هو ضمن ستار من الدخان ولا يعكس أبداً الحقيقة، أي أنه حتى لو اعترف بالخطأ واعتذر، فذلك لغاية في نفسه يُضمّرها، وقد لا يعنيها أبداً أبداً.

لذا عزيزي المكيا فيلي الاستراتيجي الساعي الى السطوة، لا تكن متحجراً فكرياً، بل مرناً وملتوناً متى تدعو الحاجة، واعترف بالخطأ واعتذر وادّعي التوبة والأسف وتلون متى كان ينبغي عليك ذلك. فالبراعة في الإدعاء والنفاق والتمثيل والتلون هو ما تجيده.

ولا تتجمّد في قالب محدّد. فأنت ممثل بارع على مسرح الحياة.

كيف تصبح رشيقاً استراتيجياً؟

الرشاقة الاستراتيجية هي مفتاح النجاح في ظل بيئة أعمال غير مستقرة، وأسلوب عملي ذو فاعلية عالية في وقت الأزمات.

تقول الكاتبة بتينا بوشل إن تحقيق الانتصارات السريعة في هذا العالم المتغير يتطلب استراتيجيات أكثر رشاقة من تلك التي اعتدنا عليها. وتضيف: "في هذه البيئة المتقلبة وغير المستقرة، فإن تنفيذ الاستراتيجية يتمحور حول سرعة التعلم واتخاذ القرارات المناسبة لتخصيص الموارد."

في الوضع الراهن، هناك لم يستطع التعامل مع الأزمات بسبب اتباعه استراتيجية تقليدية غير مرنة وغير مستوعبة للأحداث والمتغيرات التي طرأت أو ممكن أن تطرأ في أي لحظة، وتسبب إرباكاً له تبعات تنظيمية غير متوقعة.

لكن هناك مفهوما يطلق عليه اسم الرشاقة الاستراتيجية، وهو مفهوم لا بد أن يمارسه أي شخص، يريد أن يستوعب الصدمات المفاجئة أو غير المتوقعة، لأنه يعتمد على التجارب ذات النتائج الملموسة .

هذه الاستراتيجية ليس بالضرورة أن تكون هي العلاج السحري للتحديات لكن هي النموذج الأمثل للقدرة على التفكير ضمن الإطار المنطقي، والخروج من رحم الأزمات والتحديات.

يقول بيل جيتس «يتطلب النجاح اليوم الرشاقة والدافع لإعادة التفكير باستمرار، وإعادة التنشيط، والتفاعل، وإعادة الابتكار.»

لكي تكون رشيقاً استراتيجياً:

- ركّز على تعظيم نقاط قوتك بشكل مستمر
- وسّع من خياراتك لتقديم ما لديك بشكل ملائم في الوقت المناسب
- قم بإعادة تشكيل الاستراتيجية في البيئة المتغيرة، أو التي قد تتغير.
- ركّز على الكفاءة العالية في الإنجاز، وتهيئة بيئة الإبداع والابتكار
- امتلك الحساسية الاستراتيجية أي القدرة على فهم إدراك التغيرات البيئية المختلفة، وبناء رؤية للمستقبل كاستجابة للتغير البيئي المستمر.
- امتلك اليقظة الاستراتيجية
- امتلك وضوح الرؤية ووفر لديك القدرات الأساسية، فهذا الأمر يحقق السرعة والاستقرار المطلوبين لرشاقة الاستراتيجية.
- ضع الأهداف الاستراتيجية ونفّذ الأعمال والأنشطة طبقاً لذلك.

-ركّز على الاستدامة في تعزيز القيمة وإعادة تكوينها من خلال اختراق دوائر وآفاق جديدة، وتبني نماذج تفكير جديدة.

-اعتمد الابتكار والإبداع والسرعة في خلق الأفكار والمناورات والتدبر وزيادة العوائد والأرباح

-تبني ثقافة النمو والنجاح واعتبار الفشل كجزء من التعلم للتقدم إلى أمام.

"مستوحى من مقال الرشاقة الاستراتيجية، بقلم محمد بن صقر، ٢٠٢٠"

لا تكن مخلب قط أو خانع

كُن الصياد أو كُن الفريسة ولكن إياك أن تكون الكلب الذي يجلب الفريسة.

الخانع والمنبطح ومخلب القط والمتملق والمتزلف بشكل مثير للاشمئزاز لا يمكن أن يكونوا ضمن عالم السطوة. فشرط من شروط السطوة هو أن تتصرف كملك لتعامل كملك، ولا يعني ذلك الظهور بمظهر الثري بالملابس والمقتنيات، بل أن تكون حرّ وعزيز النفس كالملك القوي.

يمكن للفرد العادي أن يتملق ويتزلف لأجل الارتقاء في السلم الوظيفي، لكن يجب أن يعرف أن المنصب سيكون معرض للاهتزاز بسبب ارتكازه على الخنوع والتزلف، وسيكون هناك ضريبة لخسارة احترام من حوله.

أما السياسي في عالم السطوة، فالخنوع والتزلف سيدمرانه. ولن يدخل التاريخ من بوابته العريضة، بل حتى سيُرمى في مزبلة التاريخ، وسيذكره دائماً على أنه منبطح وخانع، ولم يعمل للمنفعة العامة، بل خسر الكثير لأجل مصلحته الخاصة ورفاه عيشه. فالتاريخ يذكر ويمجد الأقوياء الأحرار الذين رفضوا الاستسلام ولو وُضع السيف على أعناقهم.

إفهم: على السياسي الساعي الى السطوة، أن يضع التاريخ في الاعتبار، وأن ينظر الى الأمام كثيراً حول كيف سيذكره التاريخ حتى يتنبّه الى خطاه ويصحّحها.

أدوات التخطيط الاستراتيجي

يمكننا أن نأخذ فكرة من وعن أدوات التخطيط الاستراتيجي في الشركات وإعادة تشكيلها حسب الظروف الحالية لتطبيقها على صعيد الفرد، من أجل دمجها مع أسلوب الحياة اليومية للفرد العادي، بهدف تطويره الاستراتيجي.



عزيزتي الميكيا فيلية رداً على قواعد الشقطة الأربعون

بقلم: لمى إ. فياض

22 تشرين الثاني 2020



قواعد الشقطة الأربعون

"قواعد الشقطة الأربعون" هو كتاب من تأليف ماجد سنارة، إصدار دار الرسم بالكلمات للنشر والتوزيع، القاهرة 2018. يتألف من 179 صفحة، ومكتوب بمزيج من العربية الفصحى واللهجة العامية المصرية. الكتاب سيف ذو حدين، فهو يتوجه إلى الشباب من جهة لتعليمهم على أساليب الشقطة (أو بالبناني تزييط الصبايا) أو ما يُعرف بتعليق الشاب للصبية به للحصول على مبتغاه منها أو

لجعلها تعشقه ثم ينتقل لتعليق فتاة أخرى، وذلك عبر القاعدة التي يكتبها الشقيط. ومن جهة أخرى يتوجه المؤلف إلى الصبايا ليفضح لهم أسرار الشباب في الشقط ويوجه لهن النصائح في كيفية التعامل مع بعض الأساليب، من خلال القصة التي تكتبها المشقوطة والتحليل الذي يكتبه المؤلف.

عزيزتي المكيا فيلية

التجارب العاطفية هي جزء من التجارب البشرية ولا بُدّ لكل شاب أو فتاة أن يعيشا بعض التجارب والخيبرات حتى يتمكن الشخص من الوصول الى مرحلة من الخبرة في معرفة الذات والآخر. ولكن لا بد من أن تمتلكي عزيزتي الوعي الملائم والشخصية القوية حتى لا تغرق في مصيدة الآخر بسهولة، وإن وقعتي، يكون لك القدرة على الخروج منها وإعادة بناء ذاتك بسرعة وتعلم الدرس من التجربة بأقل قدر من الخسائر المادية والمعنوية والنفسية.

في عالم متسارع ومحفوف بجميع المخاطر من حولنا، يتوجب علينا البقاء والتطور والارتقاء، البقاء أقوى بعد كل تجربة تصرّ بها الحياة على تحطيمنا وتكسيرنا، والتطور والارتقاء في سلم المجتمع والحياة هو كذلك أمر ضروري لا مفرّ منه، فالجمود هو الموت والتلاشي.

لا بدّ أن تعرفي عزيزتي أنه ليس هناك ما يُسمى بتوأم الروح أو فارس الأحلام أو الحب الصادق والحقيقي، لذلك دعي جانباً سخافاتك وهرائك وترهاتك ومثالياتك التي استوحيتها من المسلسلات والروايات العاطفية التي ملأت دماغك بخزعبلات وهرطقات أفكار، وتعالى معي لتتعلمي بعض الأساليب في الحفاظ على سلامك

النفسي وقوتك المعنوية في مواجهة أي علاقة تحاول تحطيمك، لأنه عندما تدمرين مستقبلك وحياتك وتخسرين جوهرك وهويتك لن تنفك هذه المثاليات. **عزيزتي المكيافيلية، يجب أن تكوني أنثى داهية يتعوذ الشيطان منك عند سماعه وقع أقدامك لحظة دخولك إلى الغرفة.**

فيما يلي بعض النصائح لكشف من يحاول استغلالك وكيفية التعامل معه وغربة الصالح من الطالح، وهي نصائح مكتوبة من قبلي بناءً على ما استنتجته من القصص المذكورة في كتاب قواعد الشقط الأربعون وبناءً على خلاصة ملاحظاتي واستنتاجاتي عن القصص التي تحدثت فعلاً على أرض الواقع:

- **لا ترفعي سقف توقعاتك** من الرجل ولا تمنحيه كل الحب، ولا تستهلك أو تستنزفي ذاتك في العلاقة، واقتصدي في العطاء، وتوقعي يوماً أنه سيظهر لك جانبه المظلم، فاستعدي لكل الاحتمالات دون أن تُظهري له هذا الاستعداد والتشكك. إخفي هذه الأمور في داخلك. ويجب أن تزيدي من حذرك وتشكك، عندما تلاحظين تغيره في العلاقة عن الوجه الذي أظهره لك في بداية تعارفكما. وفي حال قدوم اللحظة الحاسمة، من اكتشافك لخيانته أو قطعه لعلاقته بك فجأة، سيكون وقع الصدمة خفيفاً عليك، وقد تستطيعين تجاوز ذلك خلال أيام، فلا تحفر هذه الصدمة ندوباً لا تزول عن قلبك.

- **لا تمنحيه أي ثغرة يتسلل من خلالها إليك**، لا تُظهري مواطن ضعفك وقوتك، ولا يعني ذلك أن تكوني من النوع المتكتم، بل أن تُظهري شخصية مختلفة عما أنت عليه حقيقةً، تصنعي عند الحاجة بعض الضعف أو القوة، أظهري صفات ليست بك بحيث لا يعرف حقاً مع من يتعامل. أنت لست ملزمة بإظهار شخصيتك

الحقيقية إلا لنفسك ولمن تكثرين حقاً لهم، ولست ملزمة بفعل ذلك مع شخص غريب أو شخص ما زلتي تتعرفين عليه.

- لا تستغرقى كل الوقت في التفكير به، **أشغلي نفسك ببرنامج حافل بالمهام**، حافظي على ممارسة هواياتك الخاصة ولقاء رفاقك ورفاقك كالمعتاد ولا تقطعي علاقتك بهم. طوّري نفسك دائماً في العلم والعمل والمهارات والقراءة والتعلّم واللغات واهتمي بأناقتك وجمالك وجسدك، وحافظي على روتينك اليومي المعتاد مهما حصل، استثمري في نفسك وذاتك. ولا تصبّي كل اهتمامك عليه، ولا تكوني متفرغة له كل الوقت. حتى لو كنت مشغولة في طلاء أظافرك أو في اختيار نوع مستحضر تجميل معين، لا تقطعي ما تقومين به من أجل الانصراف الى التفرغ له.

- **لا تلاحقيه ولا تطارديه وتلهثي خلفه**، ولا تستفسري منه وعنه، فإن توقف عن إرسال الرسائل والتواصل، فلا تبادري بالاطمئنان والسؤال عنه، وتوقفي عن التواصل معه ومحادثته في حال توقف عن مراسلتك، إلا إذا كان هناك مصلحة معينة تبغينها من تواصلك معه، أو أمر ملّح. وإن ابتعد عنك عدة خطوات، ابتعدي عنه ألف خطوة.

- إذا أراد الرحيل، **لا تلاحقيه أو تتوسليه من أجل البقاء**، بل افتحي له الباب وساعديه على حزم حقائبه معنوياً ومادياً والرحيل، أو ارمي بأغراضه وحقيبتة من على الشرفة، المهم أن لا تتوسليه للبقاء.

- **جهّزي له أمر خادع منذ البداية** أو خططي لبعض الاستفادة من علاقتك به، فإذا انفصل عنك فجأة أو ظهر أنه سافلاً، علّتي نفسك بأنك من كنت تخدعينه

منذ البداية، أو على الأقل أنك استغلّيتيه لتحقيق بعض المصالح لك واستفدتي منه ببعض المنافع.

- **لا تحاولي أن تكتشفي مكنوناته** وتعرفي كل أخباره وتصري على ذلك، لأنه لن يخبرك وإن أخبرك فستكون الحقيقة منقوصة أو ملفقة. وإن قمت بدراسته ودراسة ظروفه وتتبع أخباره، فقومي بذلك بسرية دون أن يلاحظ اهتمامك بالموضوع. بالمقابل **لا تخبريه كل أخبارك وكل شيء عن نفسك**. هناك بعض الأمور التي يجب أن تبقى لنفسك.

- **سيطري على مشاعرك وتحكمي في عواطفك**. لا تدعيه يستولي على تفكيرك وأفكارك، ولا تدعيه يسيطر على كل حياتك ولا تكوني مهووسة به أو تُدمني عليه، ليكون هو فقط وحده مصدر مسرتك وسعادتك وراحتك، حتى إذا افرق عنك فجأة وتبخر كالحلم الجميل، لا يخلق هذا الفراغ الفظيع وهذه الفجوة المريعة والرهيبة في روحك. وتعلمي بأنه مع كل خيبة وانكسار قلبك، تفقد الروح قطعة منها، فحافظي جيداً على اكتمال روحك واستمرار توهج بريقها داخلك.

- **لا ترسمي له في مخيلتك صورة الشاب المثالي** الكامل المعصوم عن الخطأ أو صورة الحمل الوديع. اعلمي أنه يوجد جانب مظلم لكل شخص، وإذا لم يُظهر لك عيوبه، قومي باستفرازه وحركي بالماء العكر قليلاً لتكتشفي صفات أخرى به. وراقبيه جيداً لتستشقي خباباه وألأعيبه.

- **احتفظي بخطة للخروج وبخطة ب احتياطية (Plan B)** دائماً، ولا تمنحيه كل ذاتك. وإذا استطعتي، ازري بذكاء قبلة موقوتة في حياته، تنفجر بمجرد إظهاره

لرذالته معك، أو انفصاله عنك فجأة وبشكل مُخزي، فيتأذى جيداً، ولكن احذري من أن تُصيبك بعض الشظايا. ارسمي ونفذي خططك بإحكام.

- **لا تطمئني له ولا تعطيه ثقتك بشكل كامل.** ولكن لا تُظهري له أو تجعليه يشعر بأنك لا تثقين به. واعلمي أنه مهما كان الفخ مغرياً، فالفخ يبقى فخاً.

- **الحياة لا تقف عند أحد.** وفي المحيط الكثير من السمك، فدعي صنارتك جاهزة دائماً. ومن يريد الرحيل، كسري وراءه الجرار. ولا تعيشي على ذكراه أو على أمل أن يعود، أو يندم أو يحنّ إليك أو يعود شغفه لك. تجاوزه وامضي بحياتك قدماً.

- **كوني مكتملة بذاتك،** فلا تحتاجي إلى نصف آخر ليُكملك. تعرّفي على نقاط ضعفك ونواقصك لتصحيحها وعلى حاجاتك لتحقيقها لذاتك بذاتك، حتى لا يستغلها أي أحد. فلا تُظهري حاجتك إلى المال أو الحنان أو العاطفة أو الإعجاب أو الدعم أو السند أو الصحبة والرفقة الخ. لكن لا مانع من أن تسعى سراً إلى تحقيق مآربك دون أن تتورطي في مشاعرك وعواطفك.

- **لا تجعلِي نفسك تعاديين عليه.** إياك والاعتیاد عليه. وإذا لاحظتي أنه يبني برنامجاً ومخططاً ليجعلك تعاديين عليه، خربي له هذا المخطط، وكوني عشوائية دائماً في توقيتك وتوقيت أفعالك.

- قد يحاول الشاب أن يغيّر في جوهرك وهويتك، فيزرع فيك أفكاراً غريبة عنك، ويحاول أن يشكّلك وينحتك كما يريد. قد تلاحظين ذلك من خلال تدخله في ملابسك وفي تصرفاتك وأفعالك ونوعية رفاقك وحتى يقترح أن تغيّري مجال دراستك أو عملك. لا مانع من الاستماع له والانصات لنصائحه إذا كان في ذلك فائدة لك،

ولكن عليك أن تميزي جيداً بين من ينصحك ويساعدك فعلاً وبين من يحاول تشكيكك والسيطرة عليك وإخضاعك له.

- قد يحاول الشاب أيضاً أن يعزلك عن محيطك ليتسنى له السيطرة عليك أكثر من خلال زرع الفتن والعداوة بينك وبين رفاقك وعائلتك، فاحترسي جيداً. وراقبي حدوث مثل هذه الإشارات.

- قد يحاول أيضاً خلخلة ثقتك بنفسك والعمل على تدني منظورك لذاتك والتقليل من قيمتك بشتى الوسائل والإثبات لك بأنك لست قوية أو لست جميلة أو مثقفة كما تعتقدين، بهدف بسط سيطرته عليك. في البداية يظهر ذلك من خلال بعض المواقف والأمور التي تبدو جداً عادية، ولكنك قد تلاحظين ذلك من خلال لجؤوك للتبرير له ولذاتك أنك تصرفتي من منطق قوة أو لجؤوك لتبرير تصرفاتك أو حماية حدودك أو وقتك أو الإثبات له بأنك جميلة ومرغوبة الخ. قد يحاول التسلل من بعض الثغرات للتأكيد على وجهة نظره وحتى قد يلجأ إلى نعتك بصفات كغبية وضعيفة، أو القيام بتصرفات تقلل من قيمتك، فيتهمك باستمرار بالتقصير في أعمالك أو بالتعامل معه، أو يقارنك بنساء أخريات وبأنك عادية ولست جميلة كفاية مثلهن. عند لحظك لذلك، انسحبي من البداية، فهو لا يستحق أي انتباه منك. **آمني بنفسك وبذاتك وثقي برؤيتك.**

- عندما يُمطرك بالمفاجآت والهدايا والمديح، كوني ودودة واشكريه واستمتعي بذلك، ولكن لا تدعي ذلك يؤثر على حكمك الموضوعي على الأمور، وتذكري أنه **لا يوجد هدية تلامس الروح كعداد إنجازاتك الشخصية والمهنية والعلمية.**

- يحاول الشاب عادةً التلميح للفتاة بشكل متكرر بأنه ليس "بتاع جواز" وأنه لا يؤمن بالحب أو بمؤسسة الزواج، ويريد أن يبقى "عصفور طيار"، أو أنه يؤجل فكرة الزواج من أجل النضال ضد الاحتباس الحراري وطبقة الأوزون، أو يكرّر بأنك تستحقين شخصاً أفضل منه، وقد يقترح عليك بأن تقبلي بهذا العريس أو ذاك، أو لا يريد إشهار علاقته بك للناس لأسباب وحجج غير منطقية. لا تُعاندي نفسك بما تسمعيه، وخُذي كل ما يقوله على محمل الجدّ، **ولا تحاولي أن تغيري فكرته عن الحب والزواج، أو أن تُصلحيه أو تغيريه.** هو يفهمك بطريقته وأسلوبه الخاص خلاصة قراره عن طبيعة ومستقبل العلاقة معك. إذا ليس لك مصلحة في البقاء معه، اتركيه.

- قد يوحي لك بأنه يعرفك أكثر مما تعرفين نفسك، وقد يُقنعك بصفات ليست فيك، لا تصدقيه ولا تسمحي له بذلك. **لا أحد يعرفك أكثر منك.**

- يعتمد الشاب كل الأساليب والألاعيب والحيل للوصول إلى غايته منك. **كوني ذكية جداً لتكشفي ألعيبه وغاياته.** فهو مهما كان ذكياً، إلا أنه لن يستطيع التغطية على ثغراته كاملاً.



عزيري المكيافيلي

بقلم: لمى إ. فياض

28 تشرين الأول 2020

www.lamafayyad.wordpress.com

أتقن وجه لاعب البوكر

وجه لاعب البوكر هو الوجه المخادع وهو الوجه الذي لا يُظهر أي علامات خداع أمام الغير ويسمى بالانكليزية Poker face. ويعني أن القدرة على التحكم بالانفعالات هي سيد الموقف دائماً، ويوحى بمدى قدرة الشخص على التحكم بثبات ملامح وجهه. وبالتالي وجه لاعب البوكر يكون خالياً من التعبيرات على الوجه والانطباعات، وهو وجه لا يمكن لآخر قراءته فلا يرتسم عليه أي تعبير من حزن أو دهشة أو انفعال ما. يمكن الوصول إليه عبر التمرين المستمر على المرأة والتطبيق اليومي في ظروف الحياة اليومية. مثلاً إذا دخلت مقهى وطلبت قهوة، جرب ان تطلبها بدون أي تعبير على الوجه ولا أي تبسم أو انفعال، ابدأ بالاحداث الصغيرة والقليلة الوقت، ثم شيئاً فشيئاً تدرّج وتطور بالموضوع.

واحذر في أي ظروف تطبق وجه لاعب البوكر، وذلك حسب المجموعة التي ستتواجد معها أو تريد التسلّل إليها، ان كنت تتواجد مع مجموعة تحب العفوية فاعتماد وجه لاعب البوكر سيجعلهم ينفرون منك لأنهم يريدون شخصاً عفويّاً مثلهم والاجدى أن تتماهى مع صفة العفوية حينها. اما في حالات اخرى فيمكن اعتماد وجه لاعب البوكر.

وفي بعض الحالات، يمكنك استخدام الوجه المُخادع، لتخدع من حولك، فتبدو حزينا في حين أنك في داخلك مسروراً، وتُظهر أنك سعيداً ومرتاحاً في حين أنك في داخلك تغلي من القلق والتوتر أو الانزعاج.

وللحصول على وجه لاعب البوكر، ما يلي:

أولاً، لا تحتاج إلى التفكير في الخطط. كلما كان الشخص أقل قلقاً بشأن تماهيه مع وجه لاعب البوكر، كلما كان وجهه أكثر برودة.

ثانياً، يجب عليك التصرف كالمعتاد، فلا تبالغ.

ثالثاً، تمرين المرأة يساعدك، فتتعرّف على تعابير وجهك جيداً، فبعضنا قد يقوم بحركات ولا يدرك أنه فعل ذلك لأن الحركات لإرادية، لذا حاول أن تدرس تعابير وانطباعات وجهك. وحاول أن تتدرب يومياً أمام المرأة على تقمص وجه لاعب البوكر.

رابعاً، الاتساق في جميع ردود فعلك، أي ببساطة أن تتعامل بنفس الطريقة بمعنى أن يكون رد فعلك دائماً واحد على كل الأمور، فلا يمكن قراءة وتحليل وتفسير ردود فعلك.

خامساً، سيطر على مشاعرك ولا تُظهرها أبداً.

تقمص روح الجنس الثالث

يُطلق مصطلح الجنس الثالث على من هو ثنائي الجنس، لا هو ذكر ولا هو أنثى، فيتأرجح بين الأنوثة والذكورة، ويأخذ من صفات الحالتين.

كشخص ساعٍ إلى السطوة، يمكن تقمص حالة الجنس الثالث الروحية والفكرية (وليس الجسدية ولا السلوكية بالطبع) لتتزع وتدمر قدرة الأشخاص على تصنيفك ضمن فئة معينة، وتُضفي جو الغموض على هالتك. فالمجتمع يميل إلى تصنيف النساء والرجال ضمن مميزات سلوكية وفكرية معينة، ويميل الأشخاص إلى الاندماج في هذه الأطر المزروعة فيهم في تعاملهم مع أنفسهم وفي تعاملهم مع الجنس الآخر.

المطلوب منك أن تتعالى عن هذه الأطر، وأن تصنع من نفسك شخصاً مختلفاً لا يمكن للآخرين تصنيفك ضمن فئة معينة أو جنس معين. كذلك الأمر بالنسبة لبعض الأطر الأخرى مثل المذهب الديني، حيث تشربت منذ طفولتك أسس مذهبك،

حتى صارت نقطة ضعف يستغلها السياسيون لقيادة الجماهير لتحقيق مآربهم أو تنفيذ بعض النكد السياسي. إجعل تديّنك نقطة قوة لك، وليس نقطة ضعف يتم إستغلالك من خلالها. وحاول أن تُخفي قدر الإمكان حقيقة مذهبك الديني حتى يتسنى لك الاختلاط والاندماج وبالأخص ضمن المجموعات المختلطة. وانتبه أن لا يتعارض تقمّصك لروح وفكر الجنس الثالث مع عملية إغوائك لأهدافك، حيث يمكنك أن تخرج من هذه الشخصية لتتقمّص شخصية إغوائية أخرى تتناسب مع شخصية ضحيتك.

سُق القطيع ولا تقوده

السائق في اللسان العربي هو الذي يقود الناس أو يقود الماشية وكذلك هو القائد. إلا أن الفرق بينهما بأن السائق يسير خلف الناس أو خلف قطيع الماشية ويجعلهم أمامه، أما القائد فيسير أمام الناس أو أمام الماشية ويجعلهم خلفه. ولذلك يُقال يسوق القوم إلى الفتنة ويقود الناس إلى برّ الأمان. فسواقة القطيع لا تحتاج إلى فن، تحتاج فقط إلى مزمار اعلامي ومرياع سياسي وحمار يتحمل المسؤولية وكلب يدور حول القطيع. ويمكن حتى أن تقوم بشراكة مع الذئب وتتفق معه على حصته.

ويقول شكسبير «حشد العقلاء أمر معقد للغاية، أما حشد القطيع فلا يحتاج سوى راعٍ وكلب». وهكذا عليك أن تدرس مجتمعك ودوائرك، هل هم عقلاء أم قطيع متأثر بذهنية الجماعة. فعندما تتواجد مع العقلاء مارس فن القيادة بكل جمالياته. أما مع القطيع حيث تتلاشى الشخصية الواعية للفرد، وتصبح شخصيته اللاواعية في حالة من الهياج، ويخضع الجميع لقوة التحريض وتصيبهم عدوى انفلات العواطف، وحيث تضج الجماهير بشكل مفاجئ وتبدأ في إصدار أحكام غير مدروسة وغير متزنة أو عشوائية نتيجة حدث ما، ويكون الخطاب المسيطر خطاب عاطفي بامتياز وذاهب باتجاه واحد، ويضج بنظرية التخوين والعدائية، ولا يخلو من الحيرة والضبابية وعدم الوضوح، عندها كل محاولاتك لتوعية هذه الجموع

ودعوتك لها إلى العقلانية ستبوء بالفشل. حينها، الحل يكمن بسواعة هذه الجموع نحو تنفيذ أجندتك الشخصية فإن اعتمدت القيادة فلن يتبعوك أبداً.

تخلص من عاداتك وأنماطك السلوكية

كشخص مكيافيلي أو ساعٍ للسلطة، تخلص من عاداتك وأنماطك السلوكية. فسلوكياتك تأطرك وتجمدك في أسلوب وقالب معين مما يسهل على خصومك التنبؤ بتحركاتك وتوقع خطتك والتقدم عليك بخطوات. لذلك كن دائماً كالماء متدفقا ولا تأخذ شكلاً محدداً ولا تراهن على الاستقرار والدوام.

من الامثلة على تأثير السلوكيات، وصعوبة وخطر عدم التخلص منها، هو تمسك بعض الهاربين بعادات معروفة عنهم مما يسهل على المحققين الامساك بهم. وأبرز مثال على ذلك أدولف أيخمان أحد المسؤولين الكبار في الرايخ الثالث، وضابط في القوات الخاصة الألمانية الذي لم يتخلى عن عادة جلب الورود الى زوجته في عيد زواجهما بعد تخفيهما. بعد الحرب العالمية الثانية، هرب ايخمان الى الأرجنتين وغيّر اسمه وهويته الى "كليمنت". على مدار عامين، حاول الموساد أن يتأكد إذا كان حقاً "كليمنت" هو أيخمان، وآخر ما كان يريده الموساد هو التورط بعملية خاطئة على أرض الأرجنتين. خلال هذه الفترة ألتقط عملاء الموساد صوراً لـ"كليمنت" وقارنوا الصور التي التقطوها بصورة كانت لديهم من قبل حصلوا عليها، من عشيقه سابقة لأيخمان تدعى "ماريا موسبياخو". واكتشفوا رغم محاولاته تغيير هويته أن الإذنين متشابهتان، وهو لم يكن كافياً.

التأكد من هوية "أيخمان" تم عندما رصد عملاء الموساد حفلاً عائلياً في منزله يوم 21 مارس 1960، فيما يتوافق اليوم مع ذكرى عيد زواج أيخمان. وكان قد أحضر باقة ورود لزوجته. ووقتها تم التحضير لعملية الاختطاف. اختطف الموساد ايخمان من الارجننتين الى اسرائيل، حيث تمت محاكمته وإعدامه.

تسلح بالخطيئة الثامنة

من بين الأسلحة الأخلاقية التي قد يستعملها أعداؤك ضدك، أو قد تستعملها ضد أعدائك، هو سلاح الخطيئة الثامنة. وهذا ما تكلم عنه كريستوفر هيات في كتابه مفكرة السيكوباثي، حيث تحدث عن كيفية استخدام الخطايا السبع واستغلالها ضد الخصوم بحيث تدفعهم الى الهاوية وتجعلهم يدمرون أنفسهم بأنفسهم. الخطايا السبع المميتة هي الغرور، والجشع والشهوة والحسد والشراسة والغضب والكسل.

فمن خطيئته الغرور، عزز من غروره وشجعه على التباهي وإمدحه واقترح عليه الفرص التي فيها خطر حقيقي.

ومن خطيئته الجشع، عزز من جشعه واقترح عليه أنه يجب ان يمتلك اكثر ويحمي ما يمتلكه وأكثر من مقارنته بالآخرين وما يملكوه.

ومن خطيئته الشهوة، شجعه على ذلك، إذ تؤدي الأعمال الشهوانية الى الاستهانة بالنفس والشعور بالذنب وتدفعه الى بعد الحافة.

أما خطيئة الحسد، فتشجعها بجعلهم يعرفون مدى غيرة الآخرين وأبقهم في حالة الشراء للأشياء في سباق نحو السعادة.

وفي خطيئة الشراسة، حث أعداءك على الشراسة، ووفر لهم أفضل وأحدث سبل الإدمان، وساعدهم على إنفاق مواردهم على أشياء فارغة.

وفي خطيئة الغضب، ساعد الآخرين على أن يرموا أنفسهم في نوبات الغضب، وإلقاء اللوم على الآخرين، فهذا يجعلهم أسهل في الاستغلال والتلاعب.

وفي خطيئة الكسل، علمهم كيفية العمل بجدّ عبر تكرار المزيد من العمل، ضاعف جهودهم المضللة تجاه الكسل الحقيقي، عزز العادات التي لا تعمل، والروتين الممل، وقدم لهم خطأ جاهزة تُرهقهم لاحقاً.

لذلك عزيزي المكيايلي، تخلص من خطاياك حتى لا يستغلها عدوك ضدك ويدفعك إلى تدمير نفسك بنفسك.

أتقن فن سبريتزاتورا (Sprezzatura)

فن سبريتزاتورا (Sprezzatura) هو الإهمال المدروس، خاصةً كصفة مميزة أو أسلوب فني أو أدبي. هو فن الإتقان بلا جهد. إنها قدرة رجل البلاط على إظهار "وسيلة سهلة لإنجاز الأعمال الصعبة التي تُخفي الجهد الواعي الذي بُذل فيه". وقد وُصفت سبريتزاتورا بالقدرة على إخفاء ما يريده المرء حقًا، ويشعر به، ويفكر فيه، ويعنيه أو ينويه وراء قناع من التحفّظ الظاهر وعدم المبالاة. سبريتزاتورا هي "فن التصرف المخادع". ببساطة هي تعني القيام بشيء مبدع ومتقن للغاية دون إظهار أنه استغرق أي جهد أو أي عناء.

هل المكيافيلية تولد مع الشخص أو يمكن تعلّمها؟

البعض يولد مكيافيليون، والبعض تجبرهم الحياة على ذلك في نشأتهم (فيعتمدون الغاية تبرر الوسيلة من أجل البقاء والوصول) أو يتم تربيتهم على ذلك من قبل أهلهم (ممكّن بطريقة لامباشرة). ويمكن تعلّم ذلك لاحقاً، وإن يتحول الشخص غير المكيافيلي إلى مكيافيلي (عبر تعلّم حيل الدهاء ودراسة كتب السطوة) ولكن عليه أن يتمسك بمكيافيليته لأنه صار سهل عليه أن ينزلق ويعود إلى طبيعته الطيبة مجدداً.

مارس فن تدوير الزوايا وتثليث الدوائر

تدوير الزوايا مصطلح يُستعمل للإشارة إلى حلّ مشكلة أو معضلة أو حالة مستجدة وطارئة بهدف تنفيس الاحتقان أو تأجيل الأزمة العابرة، وتحول إلى نهج سياسي في التعاطي مع القضايا والنزاعات والأزمات المستعصية. تدوير الزوايا قد يُقصد به إصدار القرارات السياسية بصورة مخالفة للحقيقة والواقع كنوع من التحايل والابتعاد عن المقاربة المباشرة، وهو بمجمله رياء وتزوير الحقائق وتدليسها.

ويقولون في مصطلحات سياسية دارجة، هناك إستدارات حدثت في الموقف، أو أن هناك حالة تدوير زوايا للتأشير بذلك على تغيير أو تغير في الموقف السياسي في لحظته الراهنة، ويتركونها مفتوحة على كل الاحتمالات في التفسير، ولها أطر مطاطية رخوة. بالمجمل إنها تشير الى تغير ما يحدث في موقف هذه الجهة أو تلك.

تدوير وتنعيم الزوايا في أي مسار هي مهنة حياة مستدامة، وفعل يومي وساعاتي لا ينقطع. والذي يدور الزوايا هو إنسان، لا يشبه غيره لأنه يمتلك المعرفة والحنكة والحيلة والدهاء والذكاء والاطلاع على كل شاردة وواردة وكبيرة وصغيرة وكل ما له علاقة بالسياسة والمجتمع وقضايا الناس. وقد يُقال عنه أنه سياسي محنك أو بالعامية "حربوق" أو "فهلوي" يجيد التلاعب بالألفاظ ويُتقن فن البلاغة وفن الخطابة المقنعة التي توحى بذكائه الحاد. هذا النوع من البشر باستطاعته القفز فوق القوانين من دون المساس بها أو إظهار مخالفته لها. المهمّ عنده وعند الآخرين من أصحاب الحاجة الوصول إلى حلّ يُرضي جميع الأطراف. إنّ مدوّري الزوايا بأسلوبهم المرن قادرون على السيطرة على العقول بألفاظ بهلوانية تُرضخ الإنسان الآخر من دون تفكير، بل وحتى ينالون الثناء والإعجاب ويتم التصفيق لهم.

وبالتالي على المكيا فيللي الساعي إلى القوة والسطوة أن يُتقن بدهاء فن "تدوير الزوايا" و"تربيع المستطيلات" إذا أمكن، وعند اللزوم فن "تثليث الدوائر"، أي قطع الطريق على أي مسعى لحل أو حلحلة يُعارض مصالحه الشخصية، فيلجأ إلى تصعيب الأمور وجعل الحلول بعيدة المنال ويستقطب اطراف الصراعات والنزاعات لا لحلّها ولكن لتأجيجها..

المصادر :

تدوير الزوايا في حلّ القضايا، مريانا أمين، أيلول 2020

تدوير الزوايا، خليل حاجي، نوفمبر 2018

تفادى الحرب النفسية على الصعيد الفردي:

- بناء جدار عقلي لمنع تسرب القلق المميت الى داخلك (القلق هنا قد يدفع الى فقدان الأمل والانتحار نظراً لسوداوية المستقبل التي ترسمها هذه الحرب، كما يُعطل التوتر تفكيرك المنطقي لحل المشاكل).
- تأكد من الشائعات من مصادرها الصحيحة ولا تنقلها للغير قبل أن تكن متأكداً من صحتها (رويترز، بيانات وأرقام..)
- توقع الأسوأ وتحضر له بخطط مرنة وأعصاب هادئة. اذا تم الترويج لمجاعة مثلاً كما حصل في الآونة الأخيرة في لبنان، تمون لمدة ٦ أشهر مثلاً من المواد الأساسية. الاشاعات اليومية في لبنان، تُفيد كل يوم بأزمة، سينقطع الخبز فيركض الناس في طوابير الى الافران، ثاني يوم سينقطع البنزين فيتهافتون الى المحطات، وهكذا دواليك... هنا، لا يجب ان تتأثر، ولا تنجر وراء القطيع، كونك توقعت ذلك ووضعت خطة لاستباق الأحداث.
- لا تنفعل، فنجاح هذه الحرب يعتمد على عواطف وانفعالات الناس، وانهايار معنوياتهم. كن دائماً قوياً في داخلك.

الفرص في الأزمات - كيفية تحويل القرف إلى سكر

كيف تواجه الأزمة خلال الحجر المنزلي وأزمة كورونا وما يتبعها من أزمة إقتصادية:

- ١ -إبعد نفسك عن عواطفك، سيطر على ذاتك العاطفية، اعتمد العقلانية.
- ٢ -إبقى في حركة جسدية مستمرة وتعرض للشمس خلال فترة الحجر.
- ٣ -كافح الملل وطور عقل ديناميكي.
- ٤ -طور القدرة على البقاء وحيداً.
- ٥ -إقرأ الكتب، كالفلسفة والتاريخ والسير الذاتية.
- ٦ -تجاوز اللحظة الحاضرة وفكر على المدى الطويل.
- ٧ -واجه خوفك من الموت.

٨ - طوّر مهارتك او تعلم مهارات جديدة.

الميكيا فيلي وتصنيع الأبراج والطاقة

بالنسبة للأبراج، فهناك بعض الأشخاص من الرجال والنساء ممن يتأثرون كثيراً بالأبراج، ويستفهمون عن برج الشخص وتاريخ ميلاده بالكامل وحتى ساعة ولادته لمعرفة برجه الصاعد، ليستشقوا شخصيته وليدرسوا أحواله ويتفحصوا في تقارب وتوافق وانسجام برج الفتاة والشاب ليدرّسوا نسبة نجاح العلاقة، وإمكانية حدوث زواج او نجاح علاقة عمل أو مشروع سفر أو توقيع شراكة أو عقد عمل، فمثلاً برج الزواج لبرج الحمل، هو شخص من برج الميزان. ومن الرائج أيضاً، أن يقرأ بعض الفتيات وبعض الرجال التوقعات اليومية للأبراج بشكل يومي. كذلك قد يتأثرون بالأبراج الصينية فينسبون كل سنة ميلاد إلى برج صيني كبرج الحية وبرج الكلب وبرج القرد الخ...

نحن هنا، ليس بصدد الجدل حول صحّة الابراج ومدى مصداقيتها. ولكن تستطيع عزيزي المكيافيلى ان تستغلّ هذه النقطة لصالحك، فإذا عرفت بأن الشخص الهدف يتأثر بالأبراج، فإعكس ذلك عليه، واستفسر مسبقاً عن تاريخ ميلاده وبرجه، فإذا عرفت برجه، قم بالتقصّي عما ينسجم معه. مثلاً إذا كان من برج الحمل، وحسب علم الأبراج ان نسبة التوافق أكبر هي مع برج الميزان، عندها قم بالادعاء بأنك من برج الميزان واحتفل بعيد ميلادك في تشرين الأول وتقمّص شخصية برج الميزان، وستصبح توأم الروح للشخص الهدف، وحين ذلك يسهل إغواؤه.

ومثلاً، إذا كان الشخص يتابع التوقعات اليومية للأبراج مع "ماغي فرح"، أو "كارمن شماس" مثلاً، فاقراً التوقع اليومي لبرجه عند ماغي فرح أو كارمن شماس، وذلك حسب المنجم الذي يتأثر به هدفك، فإذا قال برجه اليومي بأن اليوم سيلتقي بتوأم الروح أو أن العاطفة في ذلك اليوم جيدة، فتقرب منه في ذلك اليوم فسيأخذ ذلك على أنك إشارة جيدة له، وإذا قال برجه أن هناك علاقة عمل ناجحة ستبدأ اليوم، فاعرض عليه مشروع عمل فيوافق سريعاً. إفعل ذلك واستخدم واستغل موضوع الأبراج للتلاعب بالشخص الآخر، طالما ذلك يخدم أغراضك مع الشخص المستهدف.

كذلك الأمر بالنسبة لمن يتأثر بعلم الطاقة أو الفينغ شوي Feng Shui، فيمكنك أيضاً أن تستغل ذلك إلى صالحك، فإذا أردت أن تضايقه ضع وروداً يابسة في مزهرية داخل الغرفة التي يتواجد فيها، أو بعض التحف من الأصداف البحرية داخل فترينة عرض زجاجية أو تمثال لحيوان أو طير محنط، فيأخذ ذلك على أنها إشارات طاقة سلبية. أما إذا أردت أن تقترب منه، وثقنه مثلاً بجدوى ونجاح المشروع الذي تعرضه عليه، فركّز على أن تملأ مكان إجتماعكما بإشارات طاقة إيجابية، مثل تمثال من النحاس وغلوب إضاءة من الملح البحري، أو تحف فخارية ونباتات خضراء، فيشعر عندها بالراحة وبالطاقة الإيجابية وتكون بذلك تتماهى مع شخصيته.

إسحق عدوك سحقاً كاملاً

هل تعلم عزيزي المكيافيلي، بأن عدوك لا يكتفي فقط بسرقة مياهك وثرواتك وبترولك وأرضك، وتدمير بيتك وقتل أحباءك وتشويه جثثهم عنقودياً وانشطارياً وفراغياً، بل هو يريد سرقة هويتك وجوهرك وأصلك الذي تعتر به، يريد سرقة أحلامك وحتى أطباقك التراثية ورقصاتك الشعبية لينسبها الى نفسه، يريد تزوير تاريخك ومحو أمجاد ماضيك وتلويت سُمعة الرياديين والقياديين في مجتمعك، وتدمير ثقافتك وفنك وأدبك، وتحطيم مُثلك العليا، وذلك ليسحقك سحقاً كاملاً.

ولتعلم يا عزيزي المكيافيلي، بأنه قد يستعمل لذلك أصوات نهيق وعواء متحالفة معه وتنطق نفس لغتك، لتعاونه في اختلاس هويتك وجوهرك وحقوقك منك وتعزوها الى صاحب الرسن الذي يقودها.

عندها فقط يا عزيزي، تعرف مدى أهمية أن تكون ميكيافيلياً حتى تسحق هذا العدو سحقاً كاملاً. وعندما تتساءل عن مدى أخلاقيات الميكيافيلية وصحة تطبيقها دينياً، تذكر هويتك التي تُسرق منك بكل ميكيافيلية.

كن عقلانياً في مجتمع لاعقلاني

إقرأ وتابع وتتبع سلطة البروباغاندا على مسار الأمور التي تحدث من حولك، لترى اندفاع المحيطين بك إلى التجاوب بانفعالية وعاطفية وبطريقة هستيرية لامنطقية على بعض المحفزات البروباغاندية التي تطل معتقداتهم ومجموعاتهم. الأمر ذاته يحدث في جميع البلدان بشكل أو بآخر من أجل تنفيذ أجندات أو مآرب خاصة وإشغال نيران تكون أنت وقودها ومُشعلها. هم يستعملون عاطفتك ولاعقلانيتك من

أجل تنفيذ مخططاتهم. ولكن يجب أن تكون عقلانيتك هي خط دفاعك الأول والأخير ضد هذه الفوضى الجنونية وغسيل الدماغ الجماعي التي تضرب محيطك. عندما ترى أن محيطك يتصرف بانفعالية وعاطفية تجاه أمر ما، ويمكن أن تلاحظ ذلك من خلال الهاشتاغات والترندات على مواقع التواصل الاجتماعي، والرسائل المتداولة بقوة على مجموعات الواتس أب، عليك أن تنسحب عدة خطوات إلى الوراء لمراجعة المعطيات التي تتوفر لك أو تبحث عن معطيات مختلفة مخفية عنك، وأن تتخلص من كل تحيزاتك الفكرية، أو لا تشارك في حفلات الجنون هذه بانتظار أن ينقشع الضباب عن هذه الفوضى الجماعية. وإذا لاحظت أن قناة معينة أو مجموعة معينة تركز على مهاجمة طرف ما، فلتشاهد قنوات أخرى أو تستطلع الأخبار من مختلف المصادر المتنوعة حتى لا تتم برمجتك ويُغسل دماغك.

وهكذا مهما حدث ويحدث، إياك ثم إياك أن تجعل المجموعة تجرّك معها إلى الحضيض. إذا أردت أن تكون ماسة، فلا تتصرّف وكأنك قطعة من الفحم.

مارس فن التنطيش

عزيزي المكيافيلي، حتى تهناً بهداوة بالك وراحته، وترتاح بعلاقاتك مع نفسك ومع الآخرين، عليك أن تحظى بأكبر قدرٍ من Positivity و Tositivity. أما Positivity فهي لك، أي أن تحظى بأكبر قدر عالٍ من الإيجابية والتفاؤل في نظرتك إلى نفسك وعلاقتك مع ذاتك. أما Tositivity فهي لغيرك، وهو فن اللامبالاة أو فن التنطيش لكل ما يزعجك. عوّد نفسك وبرمجها على التنطيش

والابتعاد عن مصادر الإزعاج، وكرّر وفعل مفردات التطنيش لنفسك يومياً مع التركيز على تطبيقها. ردّد دائماً ما يلي وما يتناسب مع لهجتك الخاصة وأمثالك العامية "طنّش تعش تنتعش"، "إذا زعجك شوطو"، "عمرو ما حدا يرجع"، "ستين جعلو عمرو ما حدا يرجع"، "ستين سنة وسبعين يوم"، "درب السدّ ما يردّ"، "يكسّر وراه جرار"، "كسحة والريح يقدف"، "من بعد حماري لا ينبت حشيش".... الخ. ستجد أنك مع الوقت قد تجاوزت الكثير من التعقيدات غير الهامة التي قد تكون قد أضفتها إلى حياتك وأعطيتها الكثير من الأهمية، وهي بالفعل لا تحتاج إلا إلى القليل من التطنيش.

كن قارئاً براغماتياً ومثقفاً موسوعياً

بالنسبة للتضارب في الأفكار حول مجال التنمية البشرية، وحول تقاطعها مع علوم السطوة والقوة، فيجدر الإشارة بأنه لا يمكن اللجوء الى إلغاء عالم كامل من التجارب الإنسانية في مجال التنمية البشرية بشحنة قلم. كباحث وساعٍ إلى المعرفة لا يمكن أن تلجأ الى ثقافة الإلغاء. قد يتهم البعض التنمية البشرية بأنها دمرته، هي لم تدمره، هو فقط أساء استغلال المعرفة فيها أو انحصر تفكيره في تطبيقها بحذافيرها حرفياً، أو اختار كتباً غير نافعة فيها ثم لاحقاً حسم أمره بأن المجال كله غير نافع. كتب التنمية البشرية مثلها كسائر المجالات، يجب أن تقرأها بموضوعية وتستخلص منها ما يناسبك ويفيدك في حياتك، وإذا وجدت كاتب معين يبالغ في التوقعات والايجابية، هذا لا يعني أن المجال كله فاشل، فأنت لم تقرأ جميع الكتب في هذا المجال. فإذا قرأت لفرويد مثلاً ولم يعجبك فهذا لا يعني أن مجال علم النفس كله فاشل. فهناك الكثير من الكتب يُضرب لها التحية في

تنظيم الوقت وتنظيم الحياة وحسن الادارة وإضفاء روح الإيجابية والتفاؤل وتقنيات برمجة العقل والرؤية للحياة، كتقنيات العصف الذهني وتقنيات البومودورا وتحليل swot وتقنية just in time وتقنية إعادة الهندسة او بعض العوامل المعنوية في قياس النجاح بعيداً عن العوامل المادية كما في تطبيق balanced scorecard على الشركات، وهذه التقنيات يتم تطبيقها في أضخم الشركات العالمية وهي فعالة جداً وناجحة جداً.

قد يتهم البعض بأن للتنمية البشرية تأثير وهمي او فاشل، هذا التأثير على نفسية الانسان يعود الى هشاشة الحالة النفسية لهذا الانسان والذي يسمح بكتب محدودة أن تشكّل حياته. تماماً كتأثير المسخ لكافكا على جعلك مكتئباً وسوداويّاً، او كتأثير الغريب لكامو على جعلك ان تشعر بعبثية الحياة وخلوها من المعنى. كامو وكافكا ليس سيئين بل أنت هشأ. او كأن تقرأ رواية عاطفية وتلتهب عواطفك لعيش حالة مماثلة، او تكون انسان غير متزن يقرأ كتاب جريمة ويحاول تطبيقه او يقرأ كتب مكيافيلي ويتحول الى سيكوباتي معتل تفسياً. الفكرة ان تكون موضوعياً في قراءتك، لا تتأثر وتحصر نفسك في كتب محددة، لا تكن هشأ او مثل الاسفنجة تمتص كل شيء، بل الجأ الى تقنية الفلتر وغربل ما تقرأه، وتأكد انه يناسبك ويناسب وضعك ومعتقداتك ومحيطك ومجتمعك. لم يعجبك كتاب تجاوزه، وجدته مليئاً بالحشو، اقرأ الملخص عنه لتستفيد من الفكرة الأساسية، استخلص بعض التقنيات لتدمجها في أسلوب حياتك وطريقة تفكيرك وتطوير ذاتك، استغل المعرفة لمصلحتك. حاولت ان تطبق تقنية ولم تنفع، ادرس حالتك وسبب عدم النجاح، قد يكون سوء تطبيق او تقنية بالأساس فاشلة، لذا طبق غيرها .

كن قارئاً براغماتياً نفعياً مرناً ومثقفاً موسوعياً، ارتقي بفكرك ووعيك وذاتك. لا تسمح لأحد بأن يشكّل تفكيرك كما يريد، أو يحوّر لك.

كن قوياً كالحرب وناعماً كالسلام، بين قوة الأسود ودهاء الثعالب

وفقاً لنقولو مكيا فيلي، يكون الأمير مضطراً إلى أن يعلم جيداً كيف يتصرف كالحيوان، فهو يقلّد الثعلب والأسد، لكن الأسد لا يستطيع أن يحمي نفسه من الفخاخ والثعلب غير قادر على مواجهة الذئب. على المرء إذن أن يكون ثعلباً ليواجه الفخاخ ويكون أيضاً أسداً ليخيف الذئب. ومن يريد أن يكون أسداً فقط أو ثعلباً فقط، فهو لا يفهم الأمور جيداً. لذا على الأمير أن يجمع بين حيلة الثعلب وقوة الأسد حتى يتمكن من السيطرة والانتصار.

في الحياة الواقعية، ينعكس ذلك التردد بين قوة الأسود ودهاء الثعالب على التردد بين ضرورة ممارسة الصبر الاستراتيجي وبين الردّ بعدوانية أو الهجوم بعدوانية والظهور بمظهر السيء. ولا نستطيع أن نحسم الجدل حول تطبيق أية استراتيجية. بالنسبة لاختيار ردّة الفعل المناسبة للموقف بين ممارسة الصبر وبين الرد العنيف العدواني على الإهانة أو الهجوم بعدوانية، فهذا يتحدد حسب المناخ العام والمحيط والظروف. يعني على الشخص أن يوزن بين أن يردّ أو يهجم بعدوانية وبين أن يصمت ليردّ في وقت آخر أو بطريقة أخرى كالتآمر سراً للإطاحة أو الإيقاع بالمعتدي.

مثلاً إذا كان الشخص يعمل كموظف وليس عليه إلتزامات مالية أو سندات قروض، أو يعمل في بلده، وأهين مثلاً من قبل ربّ عمله أو مديره في العمل،

وبسبب هذه الإهانة سيُذَلَّ أكثر، فعليه أن يردَّ على الإهانة وأن لا يصمت أو يصبر. أما مثلاً إذا كان عليه التزامات مالية ولا يستطيع إيجاد فرصة عمل أخرى بسبب انهيار الوضع الاقتصادي مثلاً في بلده، أو يعمل في بلد آخر أجنبي وأي أمر سلبي كمشادة كلامية عنيفة قد يؤثر على إجازة عمله وإقامته في هذا البلد، أو واجهه شخص مسلح مثلاً، فعليه أن يصمت، ويردَّ اعتباره بطريقة أخرى في وقت آخر أنسب له ولظروفه، أو أن يحفر بسرّية لهذا الشخص. وبالتالي هنا يكون رد الإهانة بانفعالية هو خطأ، ويجب في هذه الحالة ممارسة الصبر الاستراتيجي.

وأحياناً يكون الشخص يعمل في بلده، ولكن تغيّر المناخ السياسي أو الاقتصادي، هو الذي يحدد عليه كيف يجب أن يتصرف مع الناس في محيطه وخارج محيطه، ومع من لديه علاقات تعامل معهم.

خُلاصةً، يجب على الشخص أن يدرس وضعه وموقفه وظروفه بعمق، وأن يطرح على نفسه بعض الأسئلة، هل لديه اختيار آخر غير تقبل الإهانة، أم هو مُجبر عليها إلى حين تحسّن الظروف؟ هل يغامر باختيار رد الإهانة ومن ثم تملك قوة التحمل لعواقب الاختيار؟ أم لا يزال لا يتمتع بالظروف التي تؤهله لهذا الاختيار؟

يجب على الشخص ان يدرس وضعه جيداً. اذا امتلك الخيار وكان المناخ الى جانبه، وكان تقبل الإهانة سيئاً له، عليه بالرد على الإهانة. اذا كان الرد العدواني العنيف سيئاً له أكثر، وهو لا يمتلك خيارات أخرى، فعليه أن يصمت، ويتقبل بهدوء الموضوع، او أن يردّ بذكاء ولباقة (مع ان ذلك لن يشفي غليله)، ثم يعمل لاحقاً على الإطاحة بالشخص .

وفي ذلك يقول روبرت غرين في كتابه القانون الخمسون، إعرف متى تكون سيئاً، عليك أن تتخطى أية مخاوف عامة لديك من مواجهة الناس، ويجب أن تتقن فن معرفة متى وكيف تكون سيئاً باستخدام التضليل والتلاعب والتدخل في الوقت المناسب. يتصرف الجميع بمرونة أخلاقية عندما يتعلق الأمر بمصالحهم الشخصية، أنت ببساطة ستفعل ذلك بشكل واعٍ وفعال أكثر. أنت بحاجة لأن تكون جريئاً واستراتيجياً، عندما تواجه اختلافات الناس أو عداءاً صريحاً منهم، عليك أن تكون عدوانياً وتدفعهم بعيداً عن طريقك بأية وسيلة ضرورية. لا تقلق بشأن عدم حب بعض الأشخاص لك. وعندما تُشير أنك ستفعل أي شيء لتجنب المشكلات فهذا هو الوقت بالضبط الذس ستقع به فيهم.

عندما تتقدم بطيبة إلى أفراد عدوانيين أو وضعية غير عادلة، فإتك لا تشتري لنفسك أي سلام حقيقي، بل تشجع الناس على المضي أبعد ليستغلوك لأهدافهم الخاصة ويأخذوا منك أكثر. فهم يشعرون بقلّة احترامك لذاتك، ويرون العدل في إساءة معاملتك. عليك أن تنمي موقف قتالي نابع من العمق ولا يمكن هزّه، وذلك بأن تفرض بعض الاحترام. عليك أن تُظهر لهم بأن هناك خطوطاً لا يمكن تجاوزها، حيث سيدفعون ثمناً عند محاولتهم دفعك جانباً.



الشخصيات السامة على التواصل الاجتماعي

الأنواع السبعة من الشخصيات السامة التي يجب تجنبها على وسائل التواصل الاجتماعي، بقلم روبرت غرين

ترجمة: لمى إ. فياض، لبنان، 29 كانون الثاني 2021

يعتمد الأداء السلس للحياة الاجتماعية دائماً على الاعتراف بحدود أساسية معينة للسلوك. لا يمكننا ببساطة أن نقول أو نفعل أي شيء نتمناه، أو نسيء إلى الناس، دون أن نتحمل عواقب - العزلة والنبذ، وما إلى ذلك. نتعلم تطوير الشعور بالعار لانتهاك القوانين الاجتماعية وكوننا أنانيين بشكل صريح. علاوة على ذلك، فإننا نميل بطبيعة الحال إلى الشعور بالتعاطف تجاه إخواننا البشر في وجودهم - وخلف ظهورهم، يمكن أن نكون أشراراً تماماً، ولكن مواجهتهم فعلياً يصعب الشعور بالكره؛ كما أننا نخشى إثارة الصراع. وبسبب القيود والقوانين، وإحساسنا بالعار، والتعاطف الطبيعي، تميل الحياة الاجتماعية إلى تنظيم نفسها، ونحن البشر نتعايش بشكل أو بآخر.

ومع ذلك، ماذا سيحدث إذا لم يعد علينا الاعتراف بالحدود، أو الالتزام بالقواعد، أو مواجهة عواقب السلوك المعادي للمجتمع؟ ماذا لو لم يعد علينا الشعور بالخجل لكوننا عنيفين أو مسيئين؟ وماذا لو أزلنا عنصر الوجود الجسدي للناس الذي غالباً ما يثني عن السلوك الوقح؟ أولئك الذين يجدون صعوبة في تنظيم أنفسهم

والتحكم في ميولهم السامة سيكون لديهم فجأة يد طليقة للانغماس في أنانيتهم اللامحدودة والحياة الاجتماعية يمكن أن تصبح قبيحة.

من نواحٍ عديدة، هذا هو السيناريو الذي نواجهه على وسائل التواصل الاجتماعي، حيث لا توجد قوانين أو حدود حقيقية للالتزام بها، وحاجة قليلة للتنظيم الذاتي وعدم وجود مادي لمواجهة. لا يقتصر الأمر على أن الناس لا يدفعون أي ثمن مقابل السلوك الفظ السام، بل يمكنهم أيضًا العثور على أشخاص من ذوي التفكير المشابه يشعرون أيضًا بالضيق والقيود بسبب القيود المهذبة للحياة الاجتماعية. يمكنهم تكوين نوع من القبيلة السامة ذاتية التحقق من صحتها. بالسماح لهذه الأنواع بالتصرف بحرية على وسائل التواصل الاجتماعي، يمكن غالبًا أن تدمر التجربة لبقيتنا.

في التعامل مع هذه الأنواع، نتركنا مع معضلة - هل ندافع عن أنفسنا ضد انتهاكاتهم، أو نخاطر بقتال قبيح، أم ننسحب ونسمح لهم بالتصدي لنا دون عقاب؟ غالبًا ما تعتمد الإجابة على هذه المعضلة على الطبيعة الدقيقة للشخص السام الذي نتعامل معه. فيما يلي الأنواع السبعة الأكثر شيوعًا التي نواجهها على وسائل التواصل الاجتماعي والاستراتيجيات الأكثر ملاءمة لمكافحتها أو إدارتها.

1- الحاسد السري

ربما حققنا بعض النجاح في مجال أو مشروع معين، وأصبح متاحًا للعامة. في مرحلة ما، فجأة، نجد أنفسنا تحت هجوم موجه من صديق أو متابع لنا على وسائل التواصل الاجتماعي. قد يكون هذا الشخص مجرد صديق افتراضي ولكن

غالبًا ما يكون في نفس المجال الذي نحن فيه. ربما يحاولون الإشارة إلى التناقضات في عملنا أو العيوب في شخصيتنا أو الثغرات في سمعتنا. لأنهم يميلون إلى الانتماء إلى دائرتنا أو بيئتنا، فإن هذا يجرحنا أكثر. لقد تُركنا نتساءل من أين يأتي هذا الهجوم؟ قد نشعر بمسحة من الشك الذاتي، ولكن بعد ذلك تبدأ فينا الرغبة في الدفاع عن أنفسنا وندافع عن موقفنا بطريقة ساخنة، وتبدأ المعركة ذهابًا وإيابًا. ومع ذلك، في النهاية، لا يسعنا إلا الشعور بالسوء بعض الشيء والندم على المشاركة. قد نشعر وكأننا التهمنا طعمهم، مما أثار معركة كانوا يريدونها طوال الوقت.

المشكلة هنا هي ارتباكنا الفعلي فيما يتعلق بمصدر وسبب هذا الهجوم. ما يجب أن ندركه هو أن الأمر لا يتعلق بالحقيقة أو الجدل الحقيقي، ولكنه في الواقع ينبع من الحسد الخالص، تحت ستار النقد الصالح. غالبًا ما يصبح الناس أصدقاء لنا أو تابعين لنا مع وجود تيار خفي من الاستياء من نجاحنا الذي يفوق ما حققوه. إنهم يرغبون سرًا في فرصة لإنزالنا إلى أسفل؛ ولديهم القدرة على استشعار أي خطأ من جانبنا يمكنهم استغلاله.

كما أصف في كتابي "قوانين الطبيعة البشرية"، نحن البشر عرضة بشكل طبيعي للشعور بالحسد؛ إنه يأتي من حاجتنا الدائمة لمقارنة مكانتنا بالآخرين. ومن بين أولئك الذين لا يشعرون بالأمان بشكل خاص، يمكن للحسد أن يحفز قدرًا كبيرًا من سلوكهم. لكن في العالم الحقيقي، يجب أن يكون الحسد حذرًا - في مهاجمة الأشخاص الأقوياء في مجالهم يمكنهم دفع الثمن، وإذا كان التناقض بين المهاجم والهدف واضحًا للغاية، فالحسد وبما أنه جذر الهجوم فيمكن تمييزه بسهولة وإثباته محرّجاً - إنه عاطفة قبيحة لعرضها. لكن اللعبة مختلفة على وسائل التواصل

الاجتماعي. غالبًا ما يكون من الصعب قياس الوضع النسبي للشخص الذي يهاجمنا، وبالتالي يصعب رؤية الحسد كمصدر. لا يقتصر الأمر على عدم وجود عواقب يجب دفعها مقابل مهاجمة الأقران أو الناجحين، بل يمكن للحاسد السري أن يكتسب كل أنواع الاهتمام في القيام بذلك، حتى يمكنهم صنع اسم لأنفسهم. وغالبًا ما يجدون هجماتهم مدعومة من قبل حشد من زملائهم الحاسدين الذين يستمتعون بفرصة القضاء على شخص قوي.

عبر الفهم أن الحسد هو أصل الهجوم، يمكننا أن نجد أنه من الأسهل التحكم في عواطفنا وقمع أي شعور بالشك الذاتي أو الذنب قد يكون لدينا. نحن نتفهم أن الحاسدين خطيرون ولا يستحقون المصارعة معهم - فهم يخسرون أقل مما نخسره في الخلاف العام. يمكننا منع أنفسنا من أخذ الطعم بمجرد أن ندرك طبيعة الهجوم. إذا تسببوا في ضرر فعلي لاسمنا، فيمكننا اختيار الدفاع عن أنفسنا بطريقة مهذبة وباردة - مع الإشارة إلى عدم عقلانية تفكيرهم، وترك هذا ككلمتنا الأخيرة في هذا الشأن. إذا لزم الأمر، يمكننا دائمًا أن نبدو نادمين، ونتفق معهم اسميًا، ونظهر بعض الفكاهة التي تستنكر الذات، وتهدئ وتحيّد حسدهم. على أي حال، فإن الوعي بما يحدث بالفعل هو مفتاح وجود مثل هذه الخيارات.

2- المعتدي السلبي

قد نشارك في بعض المناقشات عبر الإنترنت عندما يظهر حتمًا صوت ينبثق من تعليق ينزلق تحت جلدها. إنهم يعارضون حجتنا، وهو إجراء شرعي تمامًا، لكن الطريقة التي يفعلون بها ذلك بطريقة ما تجعلهم يستهزؤون بنا وبأفكارنا دون أن

نفهم حقًا ما يحاولون قوله. على سبيل المثال، يستخدمون جميع أنواع الكلمات المحمّلة والمشحونة في وصف موقفنا - ساخر، غير أخلاقي، مناهض للتقدم، ميكافيلي - طوال الوقت يتظاهرون بالتجادل معنا بطريقة موضوعية. إذا تم فحص انتقاداتهم عن كثب، فهي غامضة وملمّحة، وملئمة بالتعميمات الزلقة، والتي يصعب الدفاع عن أنفسنا ضدها. ماذا يقولون حقًا؟ أو يوسعون حجتنا إلى درجة سخيفة - إذا جادلنا بأن الاحتباس الحراري هو أعظم خطر نواجهه ويجب علينا اتخاذ إجراءات ضده، فسوف يردون، "أفترض أنك قررت العيش في كهف أو العودة لركوب حصان والعربات التي تجرها الدواب". أو قد يمتدحوننا بطريقة توهي بملاحظة ساخرة - مثل الثناء علينا على مقدار الأموال التي يجنيها كتابنا، مما يعني أن هذا هو ما دفعنا لكتابته في المقام الأول.

أو، من خلال افتراض وضع من التفوق الأخلاقي السامي، يستخدمون الذنب القديم من خلال تكتيك الارتباط. على سبيل المثال، نطرح شخصية تاريخية - دعنا نقول مصممة الأزياء كوكو شانيل - لتوضيح كيف قام شخص ما بصياغة علامة تجارية ببراعة. سيتدخلون لتوعية الجميع بأن شانيل كانت متعاطفة مع النازية خلال الحرب العالمية الثانية - مما يعني أننا نغض الطرف عن عيوب في شخصيتها ونوافق عليها ضمنيًا. إذا حاولنا الدفاع عن أنفسنا من خلال توضيح أننا كنا نركز فقط على نجاحها كسيدة أعمال والدروس التي نتعلمها من ذلك، وغالبًا ما نفعل ذلك مع شخصيات تاريخية أخرى لديها بعض الأعمال المشبوهة في الماضي - نابليون بونابرت، بابلو بيكاسو جون ف. كينيدي على سبيل المثال - سوف يتهموننا بتغيير الموضوع والتهرب من السؤال الأخلاقي. في النهاية، نعلم أننا نتعامل مع أنواع عدوانية سلبية من خلال مدى غضبنا الذي يجعلونا نشعر به

ومدى مراوغتهم في تكتيكاتهم. يستخدمون السخرية والفكاهة كغطاء للتلاعب مع جمهور أكبر على وسائل التواصل الاجتماعي كما لو أن ذلك يجعل حجتهم أفضل. بغض النظر عن مدى صعوبة محاولتنا لمواجهتهم، فإنهم يحصلون على الكلمة الأخيرة علينا، بما يعادل العبارة العدوانية السلبية (Whatever) "أيًا كان". يشبه الجدل معهم محاولة لف أذرعنا حول الريح.

إن المعتدي السلبي مشابه تمامًا للنوع الأول في أن الحسد غالبًا ما يحفزهم. ولكن على عكس الحاسد الذي يمكن أن يكون شريرًا للغاية، يحب هذا النوع الحفاظ على مظهر عادل ومتحضر - فقط منخرط في الجدل. إنهم يجعلون هجومهم غير مباشر، ويلعبون دائمًا على وتر الجمهور، ويسعون لاستدراجنا في نقاش ذهاباً وإياباً حيث نفقد أعصابنا. في الحياة الواقعية، الأشخاص الذين يتحدثون ويتجادلون بهذه الطريقة يتم نبذهم بسرعة - من الواضح أنهم مزعجون ووقحون. إنهم ينقرون الناس بمرور الوقت. لكن على وسائل التواصل الاجتماعي، لا يتعين على أحد التعامل معهم بشكل يومي. يمكن أن يبدو منعشين في شجاعتهم ويجدون جمهورًا.

بمعرفة هذا النوع وأسلوبهم غير المباشر، يجب ألا نقع في فخ التعامل معهم بشكل مباشر. حارب النار بالنار. دون أن تكون عدوانيًا أو غاضبًا، اكشف بهدوء طبيعة الهجوم من خلال مناقشة التكتيك الذي يستخدمونه. اعكس وحاكي بأسلوب المرأة ذنبهم من خلال الارتباط أو من خلال حجة رجل القش بطريقة تكشف طبيعة مراوغتهم وتقلب الطاولة عليهم، وتسخر من أفكارهم.

3- المثقف المشاكس

نجد أنفسنا في نقاش أو نقاش مع أشخاص يشعون بثقة كبيرة. أسلوبهم في الكتابة وقائي للغاية. ربما يشيرون إلى شخصيات ثقافية بارزة - نعوم تشومسكي على سبيل المثال - كما لو أن ذلك قدس أفكارهم. أو يدعمون بياناتهم الموثوقة بالكثير من الإحصاءات والدراسات والاقتباسات الشهيرة، في تتابع سريع جداً - سريع جداً بالنسبة لنا لتحديثها أو التحقق منها. يستخدمون الكثير من العموميات والمصطلحات - الأكاديمية والعلمية - التي يبدو أنها تتعارض مع موقفنا. إنهم يجادلون بمثل هذه القناعة والسلطة لدرجة أن كثيرين غيرهم قد يشعروا بالإعجاب أو بالحرع، معتقدين أنهم يتعاملون مع مفكر ثقل الوزن.

يجب ألا نسمح لأنفسنا أبداً أن نشعر بالخوف من مثل هذه الأنواع - فهم نمور من ورق. يمكن أن يعطوا انطباعاً بالثقل الفكري على وسائل التواصل الاجتماعي، لكن إذا تمكنا من النظر خلف الستار، فسندري شخصاً مليئاً بعدم الأمان. لم يحققوا أي شيء جوهري في مجال الأفكار - ككتاب أو أكاديميين أو علماء. أولئك الذين حققوا نجاحاً حقيقياً غالباً ما يكونون أكثر حذراً في حججهم ومرهقون من التصريحات المطلقة. هؤلاء المشاكسون يستمتعون بالوعي بأن العالم لم يتعرف بعد على عبقريتهم. في الحياة الواقعية، قد يبدو فرض آرائهم بهذه السلطة والعنف أمراً سخيلاً - لأنه من الواضح أنهم لا يشغلون أي منصب في الحياة من شأنه أن يضمن مثل هذه العظمة الفكرية. سيكون التناقض بين لهجتهم ووضعهم الفعلي مثيراً للضحك ومتضارباً. لكن على وسائل التواصل الاجتماعي يمكنهم إخفاء ذلك. إذا نظرنا عن كثب إلى أفكارهم الفعلية، وراء كل هذا الضجيج، فسندري

رداءتهم. إنهم يعتمدون على الناس المرهوبين من فعل ذلك بنبرتهم ووجه السلطة لديهم.

في التعامل مع هذا النوع يجب أن نرى من خلال الوضع. إنهم يفتقرون إلى روح الدعابة بشكل عام، لا سيما فيما يتعلق بأفكارهم، لذا فإن القليل من الاستهزاء من جانبنا سيثير حنقهم ويدفعهم إلى التصريحات الحمقاء. انخرط في نوع النقاش الذي يخشونه معهم، وتحذى عمومياتهم، واستجوب مصادرهم، وأجبرهم على دعم تصريحاتهم بشيء مفهوم وراء كل المصطلحات. اجعلهم يكشفون عما يقولونه حقاً لفضح أفكارهم للجميع.

4- محارب العدالة الاجتماعية

قد يبدأ ببراءة كافية. ندخل في مناقشة حول أي موضوع - سياسي أو غير سياسي - ونقدم ما نعتبره بياناً غير ضار أو بديهيًا. ثم، فجأة، نتعرض للهجوم الهائل من شخص يتهمنا بعدم الحساسية الغاشمة، والوقوف ضد التقدم. ربما لم يتم تصميم تعليقنا ليكون بمثابة بيان نهائي، ولكنه فكرة عابرة؛ أو كان لديه درجة من السخرية. أو أنه يحتوي على سياق مرتبط بسلسلة من الحجج التي لا يمكننا الإسهاب فيها في مثل هذا الوسط. لكن الشخص الذي يتهمنا بارتكاب خطيئة أخلاقية فظيعة افترض أننا نقوم بتأكيد نهائي لأفكارنا، بدون السخرية أو السياق. لقد أعطوه تفسيراً يبدو أنه يتناسب مع سخطهم الصالح.

الآن فجأة نجد أنفسنا تحت هجوم مجموعة كاملة من المحاربين الذين يتراكمون علينا، مما يجعل حياتنا الافتراضية بائسة. إذا حاولنا الدفاع عن أنفسنا بأي شيء

أقل من اعتذار عالي النبرة، فإننا نشير غضبهم على عدم حساسيتنا. في الواقع، حتى الاعتذار لن يخمد رد فعلهم. هذه الأنواع مراوغة ومثيرة للغضب بشكل خاص للتعامل معها لأنها تخفي كل شيء بمصطلحات الأسود والأبيض - فهي إلى جانب الخير ونحن إلى جانب الشر. قد يكونون صادقين مع معتقداتهم، لكنهم أفرطوا في التعرف على قضيتهم، لدرجة أنهم يشعرون بأنهم مؤهلون لأن يكونوا أكثر عنفاً وإهانة وبلا حساسية من أي شيء قد نكون قد عبرنا عنه. الحقيقة هي أنهم شديداً الحساسية للهجوم لدرجة أنهم يستطيعون تمييز الإهانة في أي شيء تقريباً قد يقوله الناس والتي تختلف اختلافاً طفيفاً مع عقيدتهم الصارمة. في الواقع، يمنحهم الشعور بالغضب والإهانة نوعاً من الإثارة السرية، وطريقة للتنفيس عن كل استيائهم الشخصي وإحباطهم. يمكن أن يصبح نوعاً من إدمان الغضب.

في العالم الواقعي، قد تُهين هذه الأنواع وتنقّر كل شخص تقريباً بفضل صلاحها وتوبيخها وتفوقها الأخلاقي. لكن عبر الإنترنت، وبدعم من حشد من زملائهم المحاربين، يمكنهم التصرف بحصانة نسبية. غالباً ما لا يكون اختيار الدفاع عن أنفسنا هو الإجراء الأكثر حكمة. بمجرد أن يصفونا ببعض المصطلحات السلبية، سيجدون طرقاً لتحريف كل ما نكتبه ليناسب تفسيرهم. أحد الردود المحتملة هو الدعابة. نظراً لأنهم يفتقرون إلى روح الدعابة عموماً، فإنهم سيبالغون في رد فعلهم وربما يبدوون سخيفين، لكن حتى ذلك قد يكون تكتيكاً خطيراً للغاية بمجرد إطلاق الحشد لك. الأفضل هو الانسحاب بهدوء مبكراً، ربما مع اعتذار خفيف، وتنتظرهم حتى ينسونك وينقضوا على ضحيتهم التالية.



5- المخالِف

في البداية، يبدو هذا النوع مسليًا نسبيًا. في أي مناقشة هم دائمًا من يفضح زيف أفكار الناس، ويعبّر عن عكس المعتقدات التقليدية. حتى سخريتهم قد تبدو منعشة بعض الشيء. لكن بعد فترة يتضح أن هذا هو كل ما لديهم. إنهم ببساطة يحبون أن يكونوا ضد كل شيء، ويثيرون العدا. لديهم القدرة على استشعار أي تناقضات في حجتنا وتضخيمها بشكل غير متناسب. ليس لديهم قيم حقيقية أو أفكار خاصة بهم. وهم يخلطون بين روح السخرية والتناقض، وبين الذكاء.

ستلاحظ مع هذا النوع أنه على الرغم من أنه يمكن أن يكون حادًا جدًا في نكاتهم، إلا أنهم لا يتعاملون بلطف مع أي نقطة على حسابهم. ذلك لأنهم يشعرون في أعماقهم بأنهم يفتقرون إلى الجوهر ويجب عليهم الإفراط في التعويض عن ذلك بوضعية دفاعية غاضبة.

من الصعب جدال مثل هذه الأنواع. يمكن أن يتصرفوا بجنون عند الدفاع. لنزع فتيل طبيعتهم المتناقضة المزعجة، تأكد من الاتفاق معهم فعليًا، مع تغيير حجتهم بشكل طفيف، وإذا تناقضوا معك فهم الآن يتناقضون مع آرائهم السابقة. وأصبحوا محاصرين في شبكتهم الخاصة.

6- عاهرة الانتباه

من خلال منشوراتهم، يبدو أننا نتفاعل مع شخص رائع حقًا. في صورتهم، يبتسمون دائمًا ويبدو أنهم يقضون وقتًا رائعًا. يأخذون إجازاتهم إلى الأماكن الغريبة الأكثر إثارة. يحرصون دائمًا على دعم أفضل وأحدث القضايا. إنهم يعملون على روايتهم الرابعة أثناء تربية الأطفال، وفي نفس الوقت يبدأون أيضًا بعض المشاريع التجارية الجديدة الساخنة. يضعون دائمًا اقتباسات تروج للموقف الإيجابي والقيم الروحية، ويقدمون النصائح. يمكنهم أيضًا نشر مقاطع فيديو وصور استفزازية تجعلها تبدو أصلية وجريئة.

بعد الجولة الثالثة أو الرابعة من مشاهدة هذه المنشورات والصور وقراءة قصصهم، يبدأ الأمر في أن يصبح مزعجًا بعض الشيء. على مستوى ما لا يسعهم إلا إثارة مخاوفنا - "هل أحظى بوقت جيد؟ لم أكتب رواية واحدة، ناهيك عن بدء عمل تجاري". وبدأت "تصيحهم" في التسلل إلى داخلنا - تبدو أفكارهم جوفاء ومجبرة علينا بعض الشيء. إذا استمر هذا الأمر، يتحول انزعاجنا إلى حسد وعداء.

الحقيقة هي أننا نتعامل مع شخص نرجسي عميق (انظر الفصل 2 في قوانين الطبيعة البشرية لمعرفة المزيد عن ذلك). لديهم فراغ داخلي وحاجة مستمرة إلى الشعور بالاستحقاق الذاتي والاعتراف الذي يجب ملؤه باستمرار من خلال لفت الانتباه من مجموعة من المتابعين (حتى لو كان عليهم شراء بعض الأصدقاء والمتابعين لتمويه أرقامهم). في الحياة الواقعية، نرى بسرعة من خلال هذه الأنواع مثل عمليات الاحتيال - لم ينجزوا ما يتباهون به؛ هم بالكاد يجازفون بشيء. هم مجرد مبتذلون وغير سعداء مثل أي شخص آخر، بالكاد رحيون. محاولاتهم

لجذب الانتباه يائسة للغاية ولكن في العالم الافتراضي، من الصعب تمييز هذا الواقع. هم يعرفون كيف يصنعون وهم الإثارة والإنجاز والنقاء الأخلاقي.

هذا النوع ليس مدمرًا أو ضارًا مثل الآخرين؛ في الواقع، يجب أن نشعر بالسوء بسبب فراغهم الداخلي الذي يحفزهم. الأخطار الوحيدة هي الشعور بعدم الأمان والحسد الذي يمكن أن يُثارا فينا. بمجرد حدوث الانزعاج، من الأفضل إلغاء صداقتهم، وقطعهم من موجز الأخبار لدينا، دون علمهم، وعدم إخضاع أنفسنا لمفاهيمهم المزعجة.



7- متصيّد الانترنت العدمي

يمكن أن نخرط في مناقشة عبر الإنترنت حول السياسة أو بعض القضايا الثقافية الحساسة، أو نشارك داخل دائرتنا ببعض الأخبار الشخصية. فجأة يتدخل صوت بتعليق أو صورة مسوّقة يبدو أنها مصممة خصيصًا لصدمنا وإساءة إلينا. بالشعور بالانزعاج من هذا التطفل والغضب الشديد، فإن دافعنا الطبيعي هو الرد بالمثل - التوبيخ، والتشهير، وإلقاء الإهانات.

يشبه متصيّد الانترنت العدمي الروح التي نجدها في بعض الذكور المراهقين - الذين يشعرون في أعماقهم بأنهم صغيرون وغير آمنون، فهم يعوضون عن ذلك من خلال السعي لإيذاء الناس وتدمير كل شيء ذي قيمة. هذه هي طريقتهم لجذب الانتباه والشعور بأنهم أكبر. إنه الشكل الوحيد من القوة الذي يمكن أن

يتمتعوا به، ويوفر لهم إثارة منحرفة لإثارة استفزاز الناس وحتى إثارة كراهيتهم، والتي يصبحون بارعين فيها.

في الحياة الواقعية، يدفع البالغون الذين يتسببون في مثل هذا الضرر العاطفي بالتعليقات أو الأفعال ثمنًا حقيقيًا ومؤلمًا. لذا فإن الأمر يتطلب قدرًا لا بأس به من الجرأة والوقاحة للتصرف بهذه الطريقة، مع معرفة المخاطر التي ينطوي عليها ذلك. لكن لا يتطلب لعب هذه اللعبة على الإنترنت مثل هذا العصب. بكونهم مجهولي الهوية بأمان، حتى أكثر الروح خجلًا مع مثل هذه الرغبات بعيش سن المراهقة يمكن أن تشعر بالإثارة من إخراج رغباتهم المدفونة لتتبدد وتدمر. ولهذا السبب، يجذب عالم الإنترنت هذه الأرواح المستاءة والمجموعة مثل المغناطيس.

قد يتظاهر متصيد الانترنت العدمي بأنه يتصرف لخدمة قضية أو قائد ما، لكن لا تنخدع. القضية وقناعاتهم المفترضة القوية هي ببساطة وسيلة لتبرير وتغطية سلوكهم التعسفي. إنهم يحبون أن يتعاملوا مع الأشخاص الذين قد يأخذون أنفسهم على محمل الجد بعض الشيء أو يظهرون حساسية تجاه بعض القضايا - أهداف ناضجة للفوضى. إنهم يقدرون أنفسهم ضد أي آلام من التعاطف أو الذنب من خلال الشعور بأنهم متفوقون بشكل كبير على أهدافهم. قد يزعمون أنهم يفعلون ذلك من أجل "الفكاهة"، وأولئك الذين يتعرضون للإهانة هم ببساطة لا يملكون روح الدعابة ومهووسون بالصواب. هذا مثير للسخرية - خلف القناع الافتراضي لأي من هؤلاء المتصيدين توجد طبقات من انعدام الأمن العميق، وسوف ينتقلون إلى حالة من الغضب إذا قلب أي شخص الطاولة عن طريق كشف جروحهم. تذكر أنه خلف الجبهة الرجولية توجد روح مرتعشة وجبانة لا يمكن أن تزدهر إلا في إخفاء الهوية.

نعلم جميعاً عبارة "لا تطعم المتصيدين". لكن حتى مع العلم بذلك، لا يمكننا عمومًا مقاومة توبيخهم أو إلقاء المحاضرات أو الشكوى للآخرين أو رد إهاناتهم. ما يجب علينا فعله بدلاً من ذلك هو أن نكون راديكاليين مثلهم - أن نواجه إهاناتهم بصمت مطلق، متجاهلين وجودهم ذاته. لا تُظهر لهم أدنى علامة على الجرح أو الأذى. (حاول إرسال رسائل إلى الآخرين لتفعل الشيء نفسه.) قد يشجع ذلك المتصيدين على المضي قدمًا في المزيد من التعليقات والصور. رد نيرانهم بمزيد من الصمت. قريباً، سوف ينسلون بعيداً، ويتمتمون لأنفسهم. إنهم يزدهرون من خلال الحصول على تصعيد وسلطة على مشاعرك - وهذا يجعلهم يشعرون بأنهم مهمون. بدلاً من ذلك، لقد أظهرت أنهم أصغر من أن يزعجوك، بالتصويب على أعرق مخاوفهم.



250 تقنية سريعة في التلاعب النفسي

٢٥٠ تقنية مُظلمة في التلاعب النفسي تمّ تجميعها من قبل مؤلفة الكتاب لى ابراهيم فياض من صميم العديد من كتب القوة والسلطة والتلاعب النفسي الخفي وعلم النفس المظلم والسيطرة على الآخرين وتحقيق المآرب بكل انتهازية ووصولية (راجع لائحة المصادر والمراجع). هذا الفصل هو زبدة التقنيات في التلاعب النفسي. تمّت كتابتها في نقاط سريعة وسهلة التطبيق والحفظ شرط التمرّن المستمر على ممارستها وبأسلوب غير مباشر وغير واضح وإنما إيحائي ومموّه.

1. إجمع المعلومات بشكل سري عن كل من الحلفاء والأعداء، في حال قرروا التحرك ضدك. ومع ذلك، احذر من تعرضك للانكشاف أثناء ذلك.
2. ثق ولكن تحقق. اطلب من الجواسيس الاقتراب من حلفائك، متظاهرين بأنهم يعملون لحساب العدو، واعرض عليهم التعاون. إذا فعلوا ذلك، فأنت تعلم بأنه لا يمكن الوثوق بهم.
3. على الرغم من أن حلفاءك يجب أن يحترموك، إلا أنهم يجب أن يعرفوا في صميم أذهانهم ما يحدث لمن يخونك. الخوف هو وصية التأمين على الحياة.
4. ركّز على هدفك؛ لا تنظر في أي اتجاه، ولكن إلى الأمام فقط، فأني إتجاه آخر وُجِدَ للتضليل.
5. تساءل عن كل شيء، ولا تصدق أي شيء أبداً دون أن تتحصّ فيه جيداً بشكل سريع وشامل.

6. إذا كنت لا تستطيع أن تكون متأكدًا بنسبة 100% أن شخصًا ما يقول لك الحقيقة، فمن الأفضل أن تفترض أنه يكذب.
7. من الجيد أن تثق في الناس، لكن عدم القيام بذلك أفضل بكثير.
8. عند تقديمك خدمة أو هدية لأحد، إجعلها تظهر على أنها مميزة ومخصصة له. "هذه الهدية لك فقط، لا تُخبر أي أحد آخر لها".
9. عند تقديمك خدمة أو هدية لأحد، إجعلها تبدو مكلفة. "لقد تطلب مني ثلاثة أيام لتحضيرها".
10. عند طلبك خدمة من أحدهم، ذكره بخدمة سابقة قمتَ بها لأجله. "هل تتذكر عندما احتجتني في فعل كذا وكذا، حسناً الآن دوري لأطلب منك كذا وكذا..."
11. اطلب معروفًا في الوقت الأكثر ملاءمة لهدفك، مما يقلل احتمالية رفضه لطلبك.
12. استخدم قانون المعاملة بالمثل: سيُشعر الناس بأنهم ملزمون بتقديم خدمة لك مقابل هديتك أو لطفك أو خدمة منك.
13. قدّم طلبًا ضخمًا دون وجود نية أو توقع منك بقبول أي شخص للعرض غير الواقعي. إذا ألحقت ذلك بطلب صغير، فمن المرجح أن تتم الموافقة على طلبك الصغير. تجنب المخاطرة بالقيام بطلب كبير جدًا لأنك قد تخاطر بتخريب المفاوضات بأكملها بطلب مهين.
14. تقنية أخرى في الطلب. اطلب منهم خدمة صغيرة وإذا وافقوا، تابع مع طلب أكبر.
15. إذا كنت تريد أن يوافق الناس على طلبك، فاعرض عليهم القيام بجزء بسيط منه، فمن الأرجح أن يوافقوا إذا رأوا حسن نيتك وأنت على استعداد لبذل بعض الجهد.

16. امنح الأشخاص أي سبب باستخدام "لأن" في طلبك. أظهرت الدراسات أن نسبة الموافقة يمكن أن ترتفع بشدة، عند إعطاء أي سبب مُقنع لطلبك. على سبيل المثال: هل يمكنك الانضمام إلي في هذا الحدث الليلة لأنني بحاجة لمرافقة.
17. إذا أردت خدمة من أحدهم فاعزمه إلى فنجان قهوة. فالكافيين يزيد من وعي الحالة واليقظة. اكتشفت دراسة أن الناس يميلون بنسبة 35% إلى الاتفاق معك، إذا كانوا "منتشيين" من القهوة.
18. الأشخاص المتعبون أسهل في التلاعب بهم أيضًا.
19. إذا كنت تريد التلاعب بالناس، قم بتغيير حالتهم العقلية. الشخص الخائف أو المجهد أو المصدوم أو القلق لديه ميل أقل للرفض. السبب هو أنهم يفكرون بجهازهم البدائي، الذي يعرف فقط الأسود والأبيض، ولكن لا يعرف ظلال اللون الرمادي.
20. إذا أردت إقناع أحدهم بفكرة ما، أو طلب خدمة منه، فتأكد بأنه لا يشعر بالجوع، أو قم بدعوته إلى الغداء، فالناس الذين أكلوا مؤخرًا يكونون أسهل في إقناعهم بشيء ما.
21. لا تنهي المحادثة فورًا بعد الحصول على المعلومات التي تحتاجها. اطرح بضعة أسئلة غير مهمة أو تحدث قليلاً بمواضيع عابرة. في وقت لاحق، عندما يحاول الهدف تذكر المحادثة، فمن المرجح أن يتذكر آخر سؤالين فقط.
22. أفضل ما تتذكره عقول البشر هو بداية ونهاية كل شيء بشكل أساسي. مكالمات هاتفية، مقابلة عمل، خطاب. استخدم هذا لصالحك (كن أول أو آخر من يأتي لمقابلة عمل، أكد على النقاط المهمة في البداية والنهاية،...)

23. هل تريد أن يتفق معك شخص ما؟ ابدأ في سؤاله عن شيء تعرف أنه سيوافقك عليه، حتى لو لم يكن له علاقة، مثلاً أن الجو حار جداً. ثم تابع السؤال أو الطلب الذي ترغب في موافقتك عليه.
24. عند طلب خدمة، يكون مفيداً فقط إذا طلبت ذلك أمام جمهور أو مجموعة من الأشخاص. إذا وافق الشخص على طلبك، فإنه سيبدو طيباً ومقبولاً أمام مجموعته، ويخشى أنه رفض طلبك، فقد يبدو منفراً أو غير مهذباً.
25. إذا كنت تريد أن يتفق هدفك معك، فأومئ رأسك بالقبول أثناء طرح السؤال. إذا كنت تريده أن يختلف، هز رأسك يميناً وشمالاً.
26. تؤدي كتابة الأشياء يدوياً إلى تحسين الاحتفاظ بالمعلومات، ولكنها تزيد أيضاً من احتمال الالتزام بما تم تدوينه، إجعل أهدافك يدونون طلبك أو الخدمة التي تطلبها منهم على ورقة يحتفظون بها معهم.
27. عند طلب خدمة، من المفيد أن تبدو المسيطر. انظر إليهم مباشرة في عيونهم. الترهيب أساس ممتاز لتقنيات التلاعب النفسي.
28. يستمتع الكثير من الأشخاص بالمساعدة، وبالتالي، إذا كان لديك طلب، يمكنك أن تبدأ بالقول أنك بحاجة إلى مساعدتهم.
29. إذا التقيت بشخص وعلمت أنه سوف يطلب اقتراض المال منك، اطلب منه المال أولاً لإرباكه تماماً.
30. مبدأ الافتراض: افترض أن الشخص الآخر يوافق على شروطك. مثال "سوف آتي إلى مكانك وأبين لك كيف يمكنني توفير المال على تأمينك. ما هو أفضل وقت لكي آتي؟"
31. افترض أيضاً أن الجميع يحبك، وأن كل كلمة تخرج من فمك هي جوهرة الجواهر.

32. أعطِ الناس خيارات محددة. اجعل الناس يختارون بين الساعة 20:00 و 21:30.

33. مزيد من الخيارات: لا تمنح الناس خيارات كثيرة. إذا قمت بذلك، فسيشعرون بالإرهاق ولن يفعلوا شيئاً.

34. لا تخشَ الرفض، وكن واثقاً ولا تدع أبداً أي أحد يعرف أن لديه سلطة عليك، لأنك تخشى رفضه لك.

35. الهدايا التي تُمنح بشكل عشوائي يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي كبير. الهدية التي يتم تقديمها باستمرار على التوالي (3 مرات أو أكثر) تتوقف عن أن تكون هدية، ولكنها تصبح التزاماً بدلاً من ذلك.

36. يتم تذكر البداية والنهاية. ما في المنتصف عادةً لا يمكن تذكره. يمكنك استغلال هذا القانون في مواقف مختلفة.

37. كلما وضعت نفسك في صراعات وأوضاع صعبة أكثر، زادت مقدرتك العقلية على خوض المعارك.

38. العدوانية التلاعبية: أي عندما تغضب وتصبح عدوانياً ومسيطرًا بشكل مبالغ به، لزرع الخوف في هدفك وجعله أكثر خضوعاً.

39. حاول الترويج لأخلاقيات وفضائل تحدّ من قدرة الآخرين على تحقيق بعض الأهداف، أو تخدم تحقيق أهدافك. بينما أنت تدّعي إطاعتها في العلن، وتخرقها في السرّ وكلما أمكنك ذلك.

40. لا تُظهر للناس أبداً أنك مستاء، لأن ذلك يجعلك تبدو ضعيفاً.

41. إدعي الحياد. ادعي التبليغ والكلام عن وقائع وحقائق، بينما أنت تروج لأجندة خاصة بك.

42. إذا قام شخص ما بمزحة على حسابك، فتظاهر أنك لم تسمعها، بينما تنظر مباشرة في عينيه. النكتة التي يجب شرحها أو تكرارها تفقد لسعتها.
43. الجاذبية تؤثر على كيفية معاملة الآخرين لنا. ركّز على أناقة ملابسك ومظهرك.
44. أساس السلطة؟ لغة الجسد، وأسلوب الملابس، والموارد المالية، ونيل الإعجاب والسحر والذكاء. اجمعهم لوضع الأساس لجميع تقنيات التلاعب النفسي الأخرى.
45. تعلم استخدام المغالطات والتحيزات المعرفية والتنافر لصالحك.
46. خلال الحملات الترويجية (الانتخابية)، روج بأن خصمك غير فعال وغير جدير بالثقة، روج بأن الظروف الحالية لا أمل منها، روج لنفسك بأنك الشخص الوحيد الذي سيُصلح الحالة. في الظروف المتطرفة، اخترع أو اخلق عدواً، وقدم نفسك على أنك الشخص المناسب لتدمير هذا العدو.
47. خلال تسلّمك السلطة، جد أكباش فداء عندما لا تجري الأمور بشكل جيد.
48. عند وجودك في فريق، إجعل مشاكل الناس تبدو أضخم مما هي تبدو فعلاً، حتى يعتقد الناس بأن الفريق بحاجة إلى قائد لحلّها.
49. عزل الآراء والأصوات غير المتوافقة، وروج بأنها غبية ومتلعبة من أجل إلغاء تأثيرها وإبقاء التابعين مواليين لشعارات المجموعة ومبادئها.
50. اخلق عدواً ضخماً لا يمكن محاربته إلا بالانتماء والتوحد ضمن مجموعة، فعندما يدرك الناس وجود عدو خارجي قوي، يسعون إلى الإلتجاء إلى مجموعة.
51. عزز شعور المجموعة بالتفوق على الفرد، وذوّب ذوات الأعضاء ضمن المجموعة.

52. إذا كنت ترغب في الوصول إلى حياة شخص ما، وخاصة من الجنس الآخر، فاستخدم الإطار الخفي. من المرجح أن يكون الإطار الصريح منفراً للغاية وله تأثير عكسي.
53. مبدأ الإحترام: سيثق الناس بك ويتبعون تعليماتك إذا بدا أنك شخص ذو سلطة.
54. تصرف كملك لتعامل كملك. إذا كنت تتصرف وتظهر كمن هو في موقع قوة، فستجد نفسك قريباً في موقع قوة.
55. اعتمد التكرار المبطن لزرع فكرتك في العقول. العقول المدبرة للدعاية تعرف أن التكرار وسيلة ممتازة لإقناع الناس بوجهة نظرهم.
56. أربك الناس بالتحدث بسرعة وإثقال عقولهم بالمعلومات أو بآرائك. يمكن استخدام تقنيات التلاعب النفسي هذه بشكل هجومي وكذلك دفاعي.
57. أظهر المودة للآخرين. الناس يحبون الآخرين الذين يحبونهم. ويكرهون الذين يكرهونهم.
58. استخدم التأكيدات الإيجابية. أخبر نفسك أنك تحب مقابلة نفسك أو أنك عظيماً وحتى أنك الأعظم. تؤثر عقولنا اللاواعية على الطريقة التي نتصرف بها ونعامل بها الآخرين.
59. خلال المعركة، روج لنفسك على أنك خير وطيب وذو هالة قُديسة وتريد نشر الخير أينما تحارب، وروج بأن عدوك شرير وقاسي وعنيف، وحتى أنه يشكل تهديد لأسلوب حياة المجموعة، أو حتى لوجودها.
60. خلال المعركة، اجعل النصر يبدو سهلاً وواضحاً، حتى يسعى الآخرون لخوضها معك. وإخفِ التكاليف الحقيقية والخسائر البشرية والعاطفية، لأنه لا

أحد يريد أن يدفع تكاليف باهظة، لذا إخفِ التكاليف، إجعل الأمر يبدو وكأن الناس سيكسبون منها.

61. في المحادثة، كن حاضراً دائماً، لا تدع عقلك يشرد ولكن بدلاً من ذلك أظهر اهتماماً شديداً بالشخص الآخر. هذا سيجعل الشخص الآخر يحبك كثيراً.

62. كلما أردت أن يتعاون أحدهم معك، أو يتفق معك أو تريده أن يُهدأ من غضبه، قف بزاوية 45 درجة تجاهه أو بجانبه.

63. الوقوف أو الجلوس في خط مستقيم أمام الشخص يخدع الدماغ للاعتقاد بأن يقف أمامه وجهاً لوجه هو عدو. تجنب ذلك في التفاعلات التي يكون هدفك فيها هو التعاون.

64. سيكون الناس أكثر ميلاً إلى تفضيلك إذا قمت بالاتصال الجسدي الأفلاطوني معهم، كتربئة على الكتف، لمسة غير مقصودة، التفاف اليد على الظهر عند المشي أو الخروج من الغرفة. ما لم ينجذب إليك، فإن السلوك الغزلي سيجعله أكثر نفوراً وبعداً.

65. كن على دراية بما إذا كان الشخص "مفكراً" أو "عاطفياً" واستهدفه وتعامل معه وفقاً لذلك. فمعظم الناس يفضلون العاطفة على العقلانية.

66. أثر الشكوك. إذا كنت تحاول أن تجعل شخصاً ما يفكر بشكل سلبي أكثر وتؤدي تقديره لذاته، فحين تسمعه يقول، "أشعر حقاً بالرضا عن هذا! أعتقد أنه قد يسير على ما يرام". اسأله، "ما الذي يجعلك تعتقد أن هذا سوف يسير على ما يرام؟ هل فكرت في احتمال حدوث خطأ؟ هل أنت مستعد لزيادة الأمور سوءاً؟". بذلك أنت تتخلص من احترامه لنفسه بينما تبدو وكأنك ببساطة تهتم وتحاول منعه من الانهيار.

67. تعرّف أيضاً على ملامح التلاعب العاطفي بك، حتى لا ينتهي بك الأمر إلى أن تكون مخدوعاً. يساعد العقل الرواقي ويسمح لك بالتركيز والتفكير المنطقي، مما يجعل من السهل تحديد خصائص الشخصية المتلاعببة.
68. إمضغ العلكة قبل أو أثناء المواقف العصيبة لخداع عقلك للاعتقاد بأنه لا يمكن أن يكون هناك خطر مباشر، لأنك "تأكل".
69. اجعل الأمور تبدو سهلة عندما لا تكون كذلك حقاً. غالباً ما يؤدي ذلك إلى جعل الناس يشعرون بالراحة ويجعلهم يعتقدون أن أمراً ما ليس مشكلة كبيرة.
70. تعامل مع الأشخاص عبر تحيز التأكيد. إذا كنت تعلم أن شخصاً ما يعتقد أمراً قبيحاً حول نفسه أو ينتقص من قدر نفسه، يمكنك الاستمرار في إظهار الأدلة التي تؤكد إيمانه بدونية قيمة نفسه.
71. يعزو الناس نجاحاتهم إلى مهاراتهم ومواهبهم الداخلية، ثم يلومون إخفاقاتهم على الظروف الخارجية. يمكنك استخدام هذه التقنية لجعل الناس ينقلبون على بعضهم البعض ويقنعون شخصاً ما بأن آخر هو شخص فظيع.
72. يمكن أن يساعدك العالم الحديث لوسائل التواصل الاجتماعي أيضاً في نشر الاتجاهات بسهولة أكبر. يمكنك التأثير على الأشخاص لاستيعاب أفكارك والقيام بما تريد إذا بدا أن لديك متابعين كافيين.
73. عندما تجتمع مع أحد ما، تأكد من تأمين الراحة له في مكان الاجتماع فمثلاً، الكراسي الصلبة تجعل من الصعب التفاوض. الناس الذين يجلسون عليها أقل عرضة للتعاون.
74. تبدو النساء الرجال الذين يرتدون اللون الأحمر جذابة ومرغوبة. الرجال الذين يرتدون اللون الأزرق أكثر ثباتاً واتزاناً.

75. إن الحجة ذات الوجهين التي تدحض الحجة المعاكسة هي أكثر إقناعاً من الحجة أحادية الجانب.

76. دمر السمعة عبر إطلاق الشائعات: يُعدّ نشر الشائعات من أفضل الطرق لدفع الآخرين إلى القيام بعملك القذر. يمكنك بدء شائعة ولكنك تدّعي أنك سمعتها من شخص آخر. تنتشر الشائعات كالنار في الهشيم مع القليل من المساعدة. سيشارك الجميع في معمة القيل والقال.

77. لا تستخدم أبداً كلمات مموهة مثل (ربما، على الأرجح،...) عند محاولة التأثير على الناس. بدلاً من ذلك، ضع إطاراً مؤكداً وحاسماً لكلماتك بطريقة تجعلها تبدو وكأنك تذكر فقط حقائق مؤكدة ومحددة.

78. كيف تتلاعب بالناس ليعتقدوا أنك لا تشكل أي تهديد؟ إبدو غير مؤذياً وتظاهر بأنك خروف بريء بينما تكون في الواقع الذئب الضخم الشرير بلباس الحمل.

79. أذكر عناصر من الحقيقة عند الكذب. كلما ازدادت كمية الحقيقة التي تضعها في كذبة، كلما أصبح من الأسهل أن تبدو صادقة، وتحفظ بذلك بمسار وسجل لأكاذيبك.

80. قبل لقاء أي شخص، أدرس شخصيته، وتعرف على هواياته وكتبه المفضلة وانتماءاته وأماكن استجمامه ومطاعمه ووجباته المفضلة، لتتماهى مع شخصيته خلال الكلام.

81. أظهر الاهتمام بالآخرين. إذا قمت بذلك، فمن المرجح أن يحبك الناس. اطرّح عليهم أسئلة وركّز على أن تدور المحادثة حولهم واستفسر عن خبراتهم وأحلامهم واهتماماتهم.

82. ينجذب الناس إلى أولئك الذين يتمتعون بسمعة قوية لا تشوبها شائبة، حتى لو أخبرهم حدسهم أن شخصًا آخر، على الرغم من أنه أكثر غموضًا، هو قائد أفضل. ضع ذلك في الاعتبار أثناء التلاعب عقليًا بالمجموعات.
83. استخدم الرشوة للحصول على مآربك. يمكنك أن ترشي الشخص بمكافأة ليست مكلفة أو ثمينة. يمكنك أن تطلب من صديقك المساعدة في المذاكرة من أجل اختبار ما، وأن تعرض عليه توصيلة إلى الجامعة في المقابل، حتى لو كنت قد أوصلته من قبل ولم يكن الأمر مهمًا. أولاً، اكتشف ما يريده الشخص وحاول أن تمنحه إياه. إذا كان صديقك معجب بالشابة الجديدة في المؤسسة، فعُده أنك ستحاول الحصول على رقمها إذا فعل لك ما تريد. ثانيًا، لا توضح أنك تقدم الرشوة. فقط اجعل الأمر يبدو وكأنك تريد فعل شيء لطيف لهذا الشخص في المقابل.
84. هل ترغب في إرضاء الأشخاص الذين يمكنك تحديد أو التحكم بنظامهم الغذائي؟ حافظ على جدولهم مشغولًا وأطعمهم نظامًا غذائيًا يعتمد على السكر.
85. عند التعامل مع شخص متدين، أقسم بالله أنك تقول الصدق عندما تكذب.
86. اعتمد أسلوب المرأة. إكس لغة الجسد وأفعال الآخرين. لا تفعل ذلك على الفور، لأنهم سيلاحظونك، لكن افعل ذلك لاحقًا مع مرور بعض الوقت.
87. كرر اسم الشخص كثيرًا أثناء المحادثة. لن يساعدك هذا على تذكره فحسب، بل سيجعله يحبك أكثر. لا تفرط في استخدام هذه التقنية وانتبه إلى ردة فعلهم. هناك بعض الأشخاص الذين يكرهون استخدام أسمائهم في محادثة، وبالتالي فإن المعايير مهمة.

88. خلال تواجدك معهم، إجعل الأشخاص يبتسمون ويضحكون ويشعرون بأنهم على سجيّتهم معك. أشعرهم بالأهمية. واعطهم مساحة ليعبروا عن أنفسهم خلال الحوار.

89. طابق كلامك (السرعة، استخدام الكلمات، النبذة) مع نظرك لبناء اتصال.

90. طابق سرعة تنفسك وسرعة مشيتك مع سرعة تنفسهم ومشيتهم. فلا تسبق من تنوي التأثير به ولا تكن متأخراً عنه في المشي.

91. كن سريعاً في إخفاء نفسك وكشف أفعلة الآخرين.

92. لا يربط الشخص ذو النفوذ نفسه بمؤسسة يكاد يكون من المستحيل صعودها إلى السلطة.

93. الإيمان والعاطفة يتفوقان على العقلانية والمنطق.

94. أظهر، لا تقل. يكون التلاعب أسهل بكثير إذا أسندته إلى أشياء وعواطف ملموسة بدلاً من الكلام. انتصر من خلال أفعالك، وليس من خلال الجدل أبداً.

95. استمر في التركيز على المهمة المطلوبة لإنجاز صعودك إلى السلطة. لا تدع نفسك تسهو.

96. عند تنفيذ تلاعب، تجنب الأضواء الساطعة. الظلام والظلال صديقك.

97. أعط الناس وهم الاختيار. اجعلهم يلعبون بالأوراق التي توزعها. اعط الناس خيارات تأتي في صالحك مهما كان الخيار الذي ينتقونه من بينها. أرغمهم على الاختيار بين الأهون من الشرين اللذين يخدمان غرضك على حد سواء.

98. كن متشككاً في كل شيء وفي كل شخص في جميع الأوقات إلى أقصى درجة، بغض النظر عن الظروف. ثق إذا توجب عليك ذلك، ولكن تحقق من كل شيء.

99. استعن بذكر النصائح وانسبها إلى والدك. ويمكن استخدام هذه التقنية لتقديم المشورة بشكل فعال. قل "أخبرني والذي ذات مرة، أنه من الأفضل أن تفعل كذا وكذا بهذه الطريقة".
100. إذا لم تكن هناك وظائف شاغرة أو فرص متاحة، فافعل ما يتعين عليك القيام به لإنشاء وظائفك وفرصك الخاصة بك.
101. الأشخاص الذين تظهر عليهم علامات الخضوع هم أقل جاذبية.
102. حدّد الأشخاص الذين سيوصلونك إلى السلطة واكسب دعمهم. اكتشف من يمكنه مساعدتك في الحصول على القوة التي تريدها وتحالف معهم.
103. لا تُغضب الشخص الخطأ، واعرف ماذا ومن يمكنه إبطاء صعودك إلى السلطة. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئاً من الفوز.
104. المعايرة هي أداة أساسية للمناور الماهر. قس ردود الأفعال والعواطف وعدّلها وفقاً لذلك. إذا رأيت أنك تبالغ في إرباك شخصاً ما، فأبطئ من وتيرتك.
105. حاول ألا تخوض حروباً على جبهات متعددة. إنها مرهقة.
106. من الأسهل بكثير أن تجعل الشخص المتفائل شغوفاً بشيء ما. تجنب الأشخاص السامين والمتشائمين، لأنهم في كثير من الأحيان يصعب عليهم الوقوع ضحية لتقنيات التلاعب النفسي.
107. إسع إلى كسب صداقة أو مودة رجال القانون، كالقضاة أو رجال الشرطة. اجعل الناس الذين يتمتعون بقوة القانون يقفون إلى جانبك.
108. اسبق دائماً القانون بنصف خطوة على الأقل، واستغل الثغرات فيه.
109. واحدة من أقوى الأدوات لخلخلة توازن شخص ما هي اتهامه بأنه مخيف ومثير للاشمئزاز. هذه كلمة لا يريد أحد أن يرتبط بها.

110. التأكيد على الندرة. يريد الناس ما لا يستطيعون الحصول عليه، أو على الأقل ما قد ينقصهم.
111. إذا كنت قادمًا من مكان الوفرة، أو معروفًا أو يبدو أنك لا تحتاج إلى الصفقة أو الفتاة أو الوظيفة، فأنت في وضع مناسب.
112. أخبر الناس بما يريدون سماعه.
113. لا تتغير كثيرًا مرة واحدة. افعل ذلك بشكل تدريجي وخطوات صغيرة.
114. الهيمنة مثيرة. من المرجح أن توافق النساء على شيء ما، إذا تم لمس ذراعهن أثناء الطلب.
115. إصبر الناس لآخر درجة. كن جريئًا في مطالبك. لا تظهر أي رحمة لأنه لن تظهر لك أي رحمة. إذا أعطيت أحدًا إصبعًا، فسيأخذ ذراعك بالكامل.
116. يؤكد العلم أن العواطف القوية تجعل الناس يقعون في الحب بشكل أسرع. شاهد أفلام الرعب، انطلق في جولة على السفينة أو إلى أماكن عالية فيها مخاطرة؛ إخلق الأدرينالين.
117. تنفيذ انقلاب سلس أمر مرغوب فيه أكثر بكثير من ثورة دموية.
118. لإبقاء مؤيديك مهتمين، خذ هدفك الكبير طويل المدى وقم بتقسيمه إلى أجزاء أصغر، وبهذه الطريقة فإنه يوفر لمشجعيك العديد من الانتصارات الصغيرة التي تبقيهم متحمسين.
119. اكتشف اهتماماتك ونقاط قوتك المشتركة مع الشخص الآخر وبالغ فيها، مع التقليل من أهمية أو تجاهل أي اختلافات قد تكون موجودة بينكما.
120. خلال أوقات الفوضى، يجب أن تسعى (في حالك افتقارك للموهبة أو للمهارة) إلى الانتقال إلى موقع القوة وجمع أكبر قدر ممكن من الثروة والسمعة الإيجابية ثم المضي قدمًا قبل الكشف عن افتقارك إلى المهارة.

121. يمكن أن تستخدم الأوقات الفوضوية لجمع المزيد من القوة وتعزيز ثروتك وسمعتك والاستمرار في الصعود إلى العظمة.
122. لا تخطئ أبداً بإعطاء أهدافك الحجج لعدم فعل ما تريد منهم أن يفعلوه.
123. الناس يحبون التعامل مع أشخاص يشبهونهم. من المرجح أن يقوم مدير الموارد البشرية النرجسي بتوظيف شخص نرجسي.
124. احتفظ دائماً بحلفاء أقوياء يمكن أن يعيدوك إلى السلطة، إذا حاول أي شخص انتزاع سلطتك.
125. إن الأمان في كثير من الأحيان وهمٌ. لا تتخلى عن حذرك أبداً، لا سيما في حفلة عمل، ولا تكشف كثيراً.
126. لا تصدق أبداً أن تكون المحادثة سرية.
127. مهما فعلت، تخيل أنه يتم تسجيل الفيديو، مهما قلت، تظاهر أنه يتم تسجيل أقوالك. هذا في غاية الأهمية إذا كنت شخصاً يعمل في الشأن العام.
128. من أفضل الطرق للحفاظ على السلطة هي في جعل الناس يعتمدون عليك. من الصعب للغاية التحكم في الأشخاص الذين لا يحتاجون إليك.
129. تجنب المواجهة المباشرة عند الجدل مع شخص قد يكون حليفاً محتملاً.
130. أتقن فن الكذب والخداع وتلفيق التفاصيل وقم بمواءمة لغة جسدك حسب المناسبة.
131. الهيمنة والتخويف بالنظر إلى جبهة محدثك أو منبت الشعر. سيؤدي هذا إلى إثارة مشاعر الدونية وانعدام الأمن لديه.
132. يمكن تخويف أولئك الذين لا يمكن شراؤهم، ويمكن شراء أولئك الذين لا يمكن ترهيبهم. قلة قليلة منهم تقاوم كليهما.

133. لا تبالغ في الأمر ولكن خذ جملة قالها محدثك وأعد صياغتها وأعدّها له. وهذا يعطيه الوهم بأنك مستمع نهم ومهتم به.

134. إذا كنت تعلم أنه لا يمكنك منع المعارضين من الانتفاض فحاول السيطرة بدلاً من القضاء عليهم. تلاعب بهم بمهارة لدعم القضايا التي لا تشكل تهديداً لك.

135. إذا كنت تشعر أن شخصاً ما يقول نصف الحقيقة فقط، فاستخدم توتر الصمت وحدق فيه.

136. التحديق في شخص ما يمكن أن يكون مفيداً جداً أثناء المواجهة.

137. أبقِ على اتصال بالعين ولكن لا تبالغ. الأشخاص الذين يكذبون غالباً ما يكون لديهم اتصال قوي بالعين، على الرغم من الرأي السائد بأنهم ينظرون بعيداً. هذا يندرج تحت تقنيات التلاعب النفسي "الصامت".

138. لا تعطي علامات التأكيد طوال الوقت أثناء الاستماع. لا تومئ برأسك طوال الوقت أو تتمم بالموافقة. هذا يكشف عن موافقتك على جدول الأعمال.

139. لا تنظر إلى الناس على أنهم جيّدون أو سيئون ولكن ببساطة مفيدون أو غير مفيدون.

140. إبحث باستمرار عن الفرص التي يمكن أن تساعدك على اكتساب المزيد من القوة.

141. إنتظر عندما يندلع الصراع، وأنظر من هو الفائز المحتمل، ثم تماشى معه من أجل كسب تأييد المنتصر بمجرد انتهاء الحرب.

142. لا تخطئ في نسيان الرؤية المحيطة. لمجرد أن شخصاً ما لا ينظر إليك بشكل مباشر لا يعني أنه لا يلاحظ ما يحدث. تتمتع النساء برؤية محيطية أفضل بكثير؛ هذا هو السبب في أنهم يجيدون العثور على الأشياء.

143. قلوب وجهك على قياس العاطفة المطلوبة.
144. سوف ينسى الناس ما قلته، سينسى الناس ما فعلته، لكن أبداً لن ينسوا كيف جعلتهم يشعرون.
145. يجب عليك أن تتعلم كيف تنظم إيقاع الأحداث، فلا تكشف أوراقك كلها دفعة واحدة، بل تكشفها بطريقة تزيد في تأثيرها الدرامي المفاجئ.
146. إذا قمت بدفع شخص ما، فلن يلاحظ أنك تسرق محفظته. إذا اتهمت خصمك بقضية فساد كبيرة فسينسى الناس أنك متهم بقضية صغيرة.
147. إن أفضل طريقة للاقترب من شخص ذي سلطة ونفوذ: استخدم شريكاً أو مرئوساً لاصطياد هدفك الأساسي الأول.
148. تعلم كيف ترسم ابتسامة حقيقية المظهر وهمية. ابتسم بعينيك، وشكل الابتسامة ببطء. لا تبسم بدون سبب على الإطلاق، وإلا فسوف يُنظر إليك على أنك تافه.
149. استخدم لغة جسدك كأداة في عملية التلاعب النفسي.
150. عندما تذهب إلى مطعم، إذا اشتريت برجر، فاطلب أن يكون طازجاً. إذا طلبت مشروباً غازياً، اشرب جزءاً منه ثم اشكى من عدم وجود غاز كافٍ في المشروب واطلب منهم تغيير الكوب. لماذا؟ لأنه يتطلب من الشخص أن يمارس مواجهة مستمرة حتى لا يفقد لمسته. الحياة صراع دائم ومثلما تحتاج إلى رفع أشياء ثقيلة للاحتفاظ بكتلة العضلات أو زيادتها، فأنت بحاجة إلى المواجهة لتكون قادراً على استخدام تقنيات التلاعب النفسي بشكل منتظم وناجح في تلك المواقف الأخرى المهمة حقاً.
151. عليك أن تمرّن جراتك وتطورها.

152. لا تتهيب أحد، إذ أنك بالتهيب تُخفض قيمتك. إن التهيب لا مكان له في عالم السلطة.

153. إن الطريقة التي تتصرف بها كثيراً ما تكون هي التي تقرر الطريقة التي تُعامل بها.

154. الوقت المفروض: إن خدعة فرض الوقت، هي إحداث خلل في توقيت الآخرين، وجعلهم ينتظرون، وجعلهم يتخلون عن إيقاعهم ذاته، وتشويش إدراكهم الحسي للزمن.

155. تملّق، لكن لا تملق كثيراً أبداً. كن حذراً أيضاً عندما يكون الناس خجولين، لأنهم غالباً ما يستاءون من المجاملات. لا يستطيع النرجسيون الاكتفاء من المديح والمجاملات.

156. راقب ليس فقط هدفك، ولكن أيضاً ردود أفعال أصدقائهم. أحياناً يكشف الأصدقاء عن أفكار مستهدفك الحقيقية.

157. أطر على هدفك بتقديمه نتائج ممتازة، لكن مع التشكيك في قدراته. الناس الغاضبون سيبدلون قصارى جهدهم لإثبات أنك مخطئ. استخدم ذلك باعتدال.

158. عندما تريد أن تتلاعب بمجموعة، إذهب إلى الحلقة الأضعف فيها، ابدأ بالشخص الذي تعتقد بأنه سيستسلم لك بسرعة ويقتنع منك بسهولة.

159. ادعو أهدافك إلى الحفلات، وازرع مزاج البهجة، واعطهم حلويات مجانية وارسم الابتسامة على وجوههم، ولا تنسى البذخ بالأكراميات على النادل، فهذا يدل على كرم طبعك.

160. إلو الحقائق لتُناسبك.

161. إ طرح أسئلة لخلخلة التوازن. على سبيل المثال، إذا كان شخص ما يلعب بشكل جيد (بوكر، رياضة،...)، اسأله عما يغيره في لعبته لأنه لا يلعب بهذه الجودة أبدًا.
162. اكتشف ما هي دوافع الشخص ويمكنك معرفة أفضل طريقة للسيطرة عليها.
163. لا تقلل من أهمية الانطباع الأول. يمكن أن يكون هذا التأثير السطحي مفيدًا أو كارثيًا بالنسبة لك.
164. فرّق تسد. استخدم هذه التقنية لجعل الناس يعتمدون عليك أو لإضعاف العدو من الداخل.
165. إذا حاولت السيطرة على بعض الأشخاص، يجب أن تتحكم في مقدار المعلومات التي يمتلكوها. أبقهم في الظلام، وغذّهم بمعلومات خاطئة، واجعلهم في حيرة من أمرهم.
166. تذكر أن الأشخاص الذين يحاولون السيطرة عليك سيحاولون الحد من كمية المعلومات الصحيحة التي تحصل عليها.
167. الأشخاص الذين يعتقدون أنك أحمق لا يصلح لشيء سيُقنعون أنفسهم بأنك كذلك بالفعل، حتى لو فعلت المستحيل لتبدو مثاليًا ونموذجًا رائعًا. يكره الناس أن يكونوا مخطئين وبالتالي سيحاولون إقناع أنفسهم بأن رأيهم فيك كان صحيحًا.
168. لا تدع الأشخاص يعرفون أنك تجمع معلومات استخباراتية عنهم، لأنهم سيتخذون خطوات أخرى لحمايتهم وإمدادك بمعلومات كاذبة.
169. كن جريئًا، وكن واثقًا، واطلب أكثر وليس أقل، وبالغ في مهاراتك وإنجازاتك، وارتي ملابستك جيدًا. هذه هي أساسيات كل مقابلة عمل أو خطاب سياسي.

170. الحقائق المزعجة: قم بإخفاء المعلومات التي لا تريد أن يعرفها الناس. استخدم المعلومات المضللة للتصدي لها. تشويه سمعة الشخص أو الأشخاص الذين ينشرونها. تشويه سمعة المعلومات نفسها (واستخدم الأكاذيب إذا لزم الأمر).

171. استخدم مبدأ المكافآت والعقاب. استخدم الكرم الانتقائي لتخفيض الدفاعات.

172. الحماس معدي. كن دائماً في حالة مزاجية مبهجة وإيجابية وسيبدأ الآخرون في حبك لذلك. والعكس صحيح أيضاً.

173. مفتاح الثقة هو الدخول إلى غرفة، وافترض أن كل شخص هناك يحبك ويحترمك بالفعل. اعتد على الابتسام للناس، ابتسم أكثر وانظر إلى أي مدى ستشعر بالرضا عن نفسك، في هذه العملية ستجعل الآخرين يشعرون بالرضا، وستجعل نفسك منفتحاً على تكوين المزيد من الأصدقاء والحلفاء. عندما تكون بمفردك، حاول أن ترسم أكبر ابتسامة ممكنة، ستشعر تلقائياً بسعادة أكبر وأكثر ثقة. أيضاً، إذا بدأت في التصرف كأنك شخص واثق وحازم، فسيصدق الناس أنك بالفعل - "زيف الأمر حتى تصنعه".

174. ابق الناس في حالة عدم توازن وفي الظلام بعدم الكشف عن الغرض من وراء أعمالك.

175. تخفى واحمل السكين وراء الابتسامة. السكين غير المتوقع يقطع بعمق.

176. تصرف وكأنك تنتمي، كأنك رجل سلطة، ولن يتساءل الكثير من الناس عما إذا كنت تنتمي إلى مكان ما أو لديك نوايا سيئة.

177. أكسب لفت الأنظار بكل ثمن. اجعل نفسك مغناطيس اهتمام بظهورك أكبر، وأسطع ألواناً وأكثر غموضاً من الآخرين.

178. استعمل حكمة الآخرين، ومعرفتهم، وعملهم البدني الأساسي لتقدم قضيتك أنت. لأن هذه المساعدة لن تقتصر على توفير زمن وطاقة نفيسين، بل ستعطيك هالة شبه قدسية من الكفاءة والسرعة، وفي آخر الأمر ينسى الناس مساعدتك ويتذكرونك أنت.

179. الناس كسالى وسيحاولون دائماً اتباع طريق مختصر. استغل ذلك.

180. في نفس الوقت، فكر ملياً قبل قبول وجبة غداء تبدو مجانية.

181. تعلّم أن تكون شخصاً يستحيل التنبؤ بحركاته. عندما يعجز الناس عن فهم ما تفعل، فإنهم يبقون في حالة رعب، ينتظرون، غير متأكدين، ومحتارين مشوشين.

182. الحكايات والنكات تقنع الناس بشكل أفضل من البيانات. تستدعي الحكايات التعاطف، مما يؤدي إلى ردود فعل عاطفية تساعد في معالجة البيانات والمشاعر. تؤدي العواطف أيضاً إلى تحفيز مراكز الذاكرة في الدماغ.

183. يجب أن تبدو مثلاً للكياسة والكفاءة، فيداك لا تتلوثان قط بالأخطاء والأفعال الشنعاء. فحافظ على مثل هذا المظهر النظيف بلا بقع، باستخدام الآخرين ككباش فداء، ومخالب قط للغطية على تورطك.

184. يحب الناس التقدم ويحفظهم بشدة. حتى الانتصارات الصغيرة تبقوهم سعداء ومتحمسين لمواصلة ما يفعلونه. مثال إذا حاولت صديق/تك تغييرك، أعطه/ها شيئاً وتظاهر بأنك قد تغيرت. يمكنك دائماً الرجوع إلى طرقك القديمة لاحقاً. غير سلوكاً صغيراً لتبرير سلوك هائل رهيب.

185. مارس فن السبيريتراتورا (Sprezzatura). إجعل منجزاتك تبدو بلا جهد. ينبغي أن تبدو أعمالك طبيعية ومنفذة بيسر وراحة. تجنب إغراء الكشف عن مدى المشقة الجادة التي تتجشمها في عملك.

186. لا تظهر كأنك تعمل بصورة شاقة، بل يجب أن تظهر موهبتك وكأنها تدفق طبيعي يأتي بسهولة عفوية تجعل الناس يعتقدون أنك عبقرى، ولست مهووساً بالعمل. وحتى عندما يتطلب شيء ما عملاً وعرقاً غزيراً، اجعله يبدو كأنه شيء لا مشقة فيه، ولا تعب.

187. غالباً ما يكذب الناس على الهاتف أكثر مما يكذبون أثناء الكتابة. الكتابة غير الإلكترونية تقلل من حجم وكمية الأكاذيب بشكل أكبر.

188. لغة الجسد وتعبيرات الوجه يمكن أن تغير مزاجك. قف كملك وستشعر أنك ملك. ابتسم وستشعر بالسعادة في لحظة.

189. نحن ما نفعله بشكل متكرر. التميز إذن ليس فعلاً، بل عادة. إذا لعبت لعبة القوة، فسوف تتحسن فيها.

190. إياك أن تبدو مستعجلاً، فالعجلة تفضح نقصاً في سيطرتك على نفسك، وعلى الزمن. إظهر صبوراً دائماً، كأنك تعرف أن كل شيء سيكون مرجعه إليك في آخر المطاف. وتحرّر اللحظة المناسبة.

191. غالباً ما يتجاهل الناس أو يتغاضون عن التناقضات لصالح الأشياء التي تتوافق مع ما يعتقدون أنه صحيح. استغل ذلك.

192. عليك أن تبقى هادئاً وموضوعياً على الدوام. ولكن إذا استطعت إغضاب أعدائك بينما تبقى أنت هادئاً، فإنك تكسب ميزة حاسمة. فخلخل توازن أعدائك.

193. كن لطيفاً دائماً ومهذباً، حتى يحين وقت التوقف عن التعامل بلطف ومهذب.

194. اتخذ هيئة لا شكل لها. ابق نفسك قابلاً للتكيف، ومتحركاً. كن سائلاً كالماء وبلا شكل كالماء.

195. لا تُثقل كاهلك بنظام وطرق غير مرنة لعمل الأشياء حتى تستطيع التحرك بسرعة والتغيير والتكيف.
196. اعتمادًا على خصمك، قد يكون من المفيد أن تبدو وديعًا ومتواضعًا وغير مهددًا.
197. لا تحقد أبدًا على شخص آخر لأن ذلك سيؤثر على حكمك.
198. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئًا بالفوز فيها.
199. سيطر على لسانك فلا تتحدث عن مشاعرك وخططك للمستقبل. وقل دائماً أقل ما هو ضروري.
200. اشكر الناس كثيرًا وهنأهم على الخيارات التي اتخذوها. سيعزز هذا إيمانهم بأنهم اتخذوا قرارًا رائعًا.
201. لا تصدق أبدًا أي شخص يخبرك باستمرار عن القرار العظيم الذي اتخذته. هم في الخارج ليأخذوك على حين غرة.
202. اسأل الناس عن آرائهم واتبع ظاهرياً النصائح التي قدموها لك. اشكرهم لاحقاً على النصيحة العظيمة. فبذلك تكسب ثقتهم وتنال إعجابهم.
203. بين الحين والآخر، تصرف بطريقة لا تنسجم مع ما يدركه الآخرون عنك.
204. ارتد رموز دينية. يعتقد الكثير من الناس أن المتدينين هم أناس طيبون وصالحون.
205. قم بتدريب نفسك على عدم أخذ شيء على محمل شخصي. وإياك أن تُظهر أي موقف دفاعي، فلا تُظهر عواطفك، فتكشف شكلاً واضحاً. ولا تدع أحداً يعرف ما الذي يؤذيك، أو أين تكمن نقاط ضعفك. اجعل وجهك قناعاً لا شكل له.

206. (تظاهر) كن لطيفاً مع الحيوانات. يعتقد الكثير من الناس أن محبي الحيوانات هم أناس طيبون وصالحون.
207. هل تريد إجابة لسؤال؟ بدلاً من طرح السؤال، قل إجابة خاطئة. من المرجح أن يقوم الناس بالتصحيح لك أكثر من الإجابة على سؤال.
208. تجاهل النصائح التي يوجهها إليك الناس باستمرار. فإذا اعتمدت أكثر مما ينبغي، على أفكار الناس الآخرين، فسوف ينتهي بك الأمر إلى اتخاذ شكل ليس من صنعك.
209. الكل يريد أن يكون محبوباً ومعجباً به وأن يكون على حق. استغل ذلك.
210. إياك والاختلاط بالذين يشاطرونك عيوبك، فإنهم سيعززون كل شيء يشدك إلى الوراء.
211. ليس ما تقوله مهماً، ولكن كيف تقوله. وكذلك من يقول ذلك.
212. سيصدق الناس الشخص الذي يحبونه ويدافعون عن وجهة نظره، حتى لو كانوا غير متأكدين من محتوى الحقيقة في كلامه.
213. كن الوحيد القادر على عمل ما تعلمه. امتلك موهبة ومهارة خلاقة لا يمكن ببساطة أن يحل محلها شيء آخر.
214. إذا رمش شخص ما بسرعة فإنه عادة ما يشعر بالملل من المحادثة، ويمكن أن يكون ذلك علامة على الضيق. بينما الشخص المرتاح، أو المهتم بك فسوف يرمش أقل في المحادثة.
215. إعرف أسرار الآخرين، وامتلك معلومات لا يريدون ذيوها تجعل مصيرك مرتبطاً بمصيرهم. فلا تستطيع يد أن تمتد إليك.
216. كن واضحاً وموجزاً وجريئاً ومباشراً في طلبك.

217. لا تتحدث عن الدين والإجهاض والسياسة والموضوعات الأخرى المثيرة للجدل مع الغرباء.
218. كن مستعداً لما هو غير متوقع. تأكد من أن يكون لديك خطة احتياطية ب لكل شيء.
219. يجب أن تدرب نفسك على شق طريقك بالتفكير إلى داخل عقل الشخص الآخر، كي ترى احتياجاته ومصالحه.
220. إذا كنت في حاجة ماسة لفيضان من الحوافز، فاحرق سفنك وجسورك ولا تحضّر لخطة احتياطية.
221. حلّل نفسك، قيّم نقاط قوتك وضعفك. عليك أن تعرف كيف تبدو وتتصرف عندما تكون في مواقف مختلفة.
222. دع الناس يرون بوضوح أن من مصلحتهم أن يعززوا مصلحتك.
223. تصرف كغبي أو غير متعلم أو ساذج أو عديم الخبرة لكي تكشف معدن الآخرين. سيصبح الآخرون متعجرفين وعرضة للأخطاء إذا قللوا من شأنك واعتقدوا أن كل أسلوب من أساليب التلاعب النفسي المستخدمة ضدك ستنجح دون أي مقاومة.
224. امتلك القدرة على تقليد شخص آخر، ليس جسدياً، بل نفسياً. فإذا استطعت أن تُظهرَ بأنك تفهم شخصاً آخر بأن تعكس له أعمق مشاعره، فإنك سوف تسلب لُبّه وتنزع سلاحه.
225. كن مثل الحرباء الاجتماعية وتكيف مع بيئتك. فكر كما تريد ولكن تصرف كالآخرين.
226. أدرس مظاهر العالم السطحية، وتعلّم ان تعكسها في مرآة عاداتك، وأساليب سلوكك، وملابسك.

227. لا تُخفِضِ قناعتك أبداً حتى لجزء من الثانية، لأنه إذا فقدت قناعتك، فسيضيع القناع إلى الأبد. ضع في اعتبارك أنه يجب عليك حماية سمعتك بحياتك.

228. امدد قانون الندرة ليشمل مهارتك. واجعل ما تقدمه إلى العالم نادراً ويصعب الحصول عليه. وعندئذ تزيد قيمته على الفور.

229. الإتقان يأتي من خلال الممارسة. تدرب على الخطب وتدريب على محاولات الإقناع وتدريب على تعابير الوجه في المرأة.

230. الجنرال الذي يفوز بالمعركة يقوم بحسابات كثيرة في هيكله قبل خوض المعركة. الجنرال الذي يخسر لا يقوم إلا بحسابات قليلة مسبقاً.

231. اعثر على طريقة للبقاء على الحياد عندما يقتتل الآخرون. تظاهر بأنك تهتم وتنحاز ولكن داخلياً لا تتأثر بهم.

232. ضع دائماً هدفاً واضحاً في ذهنك وتأكد من عدم تجاوز الهدف أبداً.

233. حلل هدفك. اكتشف قدر الإمكان نقاط قوته وضعفه. أنت لا تعرف أبداً نوع المعلومات التي يمكن أن تفيدك أو تستخدمها ضده.

234. يقال أنك إذا عرفت أعداءك وعرفت نفسك فلن تتعرض للخطر في مائة معركة. إذا كنت لا تعرف أعداءك ولكنك تعرف نفسك، فستفوز بمعركة وتخسر أخرى؛ إذا كنت لا تعرف أعدائك ولا تعرف نفسك، فسوف تتعرض للخطر في كل معركة.

235. إمتلاكك الكثير من المعلومات عن عدوك يمنحك اليد العليا. اضبط تعاملاتك وصفقاتك وفقاً لذلك واجذبهم بالطعم الأنسب لهم.

236. اجعل ضحاياك يشعرون بأنهم أذكى، وليسوا أذكى فقط، بل أذكى منك. وعندما يقتنعون بذلك، فإنهم لن يشكوا أبداً في أن لديك أهدافاً خفية.

237. وفقاً لمبدأ الاحتياجات، الشخص الذي يعرف ما يحتاجه شخص آخر، يستطيع بسهولة أن يتلاعب به.

238. إلفت الانتباه إلى شيء ما بذكره. فإذا قلت لشخص "لا تفكر في السنجاب". فسيفكر فيه تلقائياً. استخدم هذه الثغرة المعرفية للتلاعب بالناس في التفكير في شيء معين. على سبيل المثال، أخبر شخصاً ما عن منزل احترق ثم اسأله عما إذا كان قد أطفأ الفرن، أو أغلق قارورة الغاز، فسيشعر تلقائياً بالقلق والتوتر.

239. غيّر أسلوبك ولهجتك بحسب الشخص الذي تتعامل معه: لا تتحدث وتتصرف مع الجميع بالطريقة نفسها.

240. يعتمد مدى سهولة وقوع أي أحد ضحية لتلاعبك على مدى التأثير الذي تمارسه عليه.

241. تأكد من أنك تحيط نفسك فقط بأشخاص يُفيدون هدفك. إذا كنت تريد أن تبدو رجل نبيل محنك، فلا تسمح أن تُشاهد مع رفقة تُسيء إلى سمعتك التي تسعى إلى بنائها.

242. إذا بدأ هدفك في رفع أصواتهم، أخبرهم أنك ستفهمهم بشكل أفضل إذا تحدث بهدوء. هذه العبارة استفزازية لأن الجميع يريد أن يفهم في النقاش. الشيء نفسه ينطبق على الزيادة المفاجئة في السرعة.

243. تحكّم في عواطفك: عليك أن تتحكم بتعابير وجهك، أن تتعلم أن تبكي وتضحك عندما يكون ذلك ملائماً، وأن تكون قادر على إخفاء غضبك وإحباطك.

244. لا تُظهر أبداً الضعف أو تبدو متردداً. يحتقر الناس الضعف والتردد.

245. سيطر على مظهرك الخارجي، واعكس أسلوب الغنى والرفي عليك.

246. تعلم من أخطائك، وتعلم من أخطاء الآخرين، وضاعف أخطائهم لكسب النفوذ.

247. عليك أن تحرف سخط وحسد الناس بعيداً عنك، وتوجه عداوتهم إلى أناس آخرين. فتعتيم لمعانك مؤقتاً خير من أن تعاني من مقاليع الحسد وسهامه.

248. عندما تحتاج خدمة من صديق لك، قبل أسبوع من طلبك الخدمة، أغدق عليه اهتمامك، كن لطيفاً معه، وقدم له خدمات صغيرة، وحاول أن تلمح له كم هو صديق رائع.

249. عندما تريد طلب ترقية أو علاوة من رئيسك في العمل، قبل أسبوع من التقدّم بطلبك، حاول أن تبدو الموظف المثالي، إعمل لبعض الوقت الإضافي، أرسم ابتسامة على وجهك، وأجلب معك صباحاً بعض الحلويات والمعجنات اللذيذة. وقابل رئيسك في وقت ملائم لا يكون فيه عصبياً، قبل استراحة الغداء أو موعد الخروج من العمل، حيث يريد أن يتخلص منك بسرعة ليذهب الى غذائه أو منزله.

250. عندما تريد طلب أمر ما من معلمك أو أستاذك في المدرسة/الجامعة، عليك أن تمزج المهنية مع بعض العاطفة، أخبره بين الحين والآخر كم هو أستاذ رائع وملهم، وكم جعلك تحب المادة الذي يدرّسها. إبدو الطالب المثالي، كأن تصل إلى موعد الحصة مبكراً، تُنهي المطلوب منك، وتتفاعل خلال الدرس. بعدها أذكر أن لديك بعض المتاعب في المنزل، سيشعر مدرّسك بالأسف نحوك، ويريد تقديم العون، بعدها اطلب منه مثلاً أن يعطيك مهلة إضافية لتقديم البحث أو الفرض المدرسي.

لائحة المصادر والمراجع لـ 250 تقنية في التلاعب النفسي

المصادر:

1. روبرت غرين، كتاب فن الإغواء، ترجمة منير سليمان
2. روبرت غرين، قواعد السطوة، ترجمة هشام الحناوي
3. روبرت غرين، كيف تمسك بزمام القوة، ترجمة توفيق البجيرمي
4. روبرت غرين، قوانين الطبيعة البشرية
5. مقال التلاعب بالعقول، من موقع ويكيبيديا
6. مقال تمثيل دور الضحية، من موقع ويكيبيديا
7. مقال ابتزاز عاطفي، من موقع ويكيبيديا
8. مقال التلاعب النفسي، من موقع ويكيبيديا
9. ملخص كتاب صناعة السلطة Craft of Power، ترجمة لمى فياض
10. Modern Machiavelli blog – psychological manipulation techniques by Lionel Fox
11. Craft of power by Ralph Siu, 1984
12. How to Manipulate People, WikiHow
13. The books and Summaries of Robert Greene



صناعة السلطة والقوة

رالف غان هوي سيو

ترجمة وتلخيص: لمى إ. فياض، أيلول 2020

www.lamafayyad.wordpress.com

تلخيص: Lionel Fox – Modern Machiavelli Blog

صناعة السلطة (Craft of Power) هو دليل فلسفي واستراتيجي لاستخدامات السلطة. يقدم هذا الكتاب الرائع نظاماً خطوة بخطوة لتطوير تقدير المبادئ الكامنة وراء القوة الشخصية وتعزيزها. وهو دليل شامل لكسب والحفاظ على وتوسيع السلطة الشخصية، فهو يقدم التقنيات الأساسية لإدارة الناس والمنظمات، ويعرض المبادئ التوجيهية بطريقة "كيف"، مدعومة بالأمثلة الواقعية. كما يحدد السلطة والبيئة الاجتماعية التي تمارس فيها السلطة. كذلك يشرح خمسة عشر طريقة لقياس القوة التنافسية للمرء، ويتعامل مع تقنيات لتسخير الناس والمال في حملة من أجل السلطة. وإذا كان نيكولو مكيافيلي على قيد الحياة اليوم، فهذا هو بالضبط الكتاب الذي كان سيكتبه. وبالتالي، فإن "صناعة السلطة" (The Craft of Power) هو كتاب ممتاز، يجمع بين تعاليم مكيافيلي مع معرفة الثقافات الشرقية، ليخلق تحفة فنية حقيقية وفريدة من نوعها، فهو كتاب وصفة للسلطة والقوة.

كان رالف غان هوي سيو (Ralph Gun Hoy Siu) (1917 - 29 ديسمبر 1998) عالماً أمريكياً متميزاً وعسكرياً وموظفاً مدنياً ومؤلفاً. ولد في هونولولو، هاواي، وتوفي في واشنطن، العاصمة، حيث كان يبلغ من العمر 80 عاماً. تلقى R.G.H. Siu الدكتوراه في الكيمياء من معهد كاليفورنيا للتكنولوجيا. وقد عمل في جامعة هارفارد، والجيش، ووزارة العدل، وفريق استخدام الطاقة الذرية في الأغراض السلمية التابع للجنة المشتركة المعنية بالتجارة الذرية، ورئيساً لأعضاء الأكاديمية للمشاكل المعاصرة، وحاضر في جميع أنحاء العالم إلى المجموعات الأكاديمية والتجارية. ومؤخراً كان مستشاراً مستقلاً في استراتيجية الشركات، وإدارة البحث والتطوير، والمشاكل الاجتماعية. من بين كتبه "تاو للعلوم"، و"تجاوز لعبة السلطة: الطريق إلى الصفاء التنفيذي".

في ما يلي، في القسم الأول، أعرض ترجمتي لمخلص كتاب "صناعة السلطة"، في القسم الثاني، أعرضُ ترجمتي لتلخيص ثمانين قانوناً كما وردوا في كتاب "صناعة السلطة".

القسم الأول: ملخص "صناعة السلطة"

طبيعة القوة

- القوة هي التأثير المتعمد على معتقدات الشخص وعواطفه وسلوكياته.
- وجدت القوة قبل وجود البشر. هناك دائماً القادة وأولئك الذين تتم قيادتهم.

- من المستحيل أن يتمتع كل شخص بنفس القدر من القوة. شخص ما سيرتفع دائما إلى القمة.
- تأتي القوة بأشكال عديدة. الجنرال في جيش، امرأة بمظهرها الجذاب، رئيس يُغري بوعده بعلاوة أو ترقية أمام موظفيه.
- القوة لا تُخلق ولا تتدمر. بل يتم تحويلها أو نقلها فقط.
- الناس والمال والرموز هي الموارد الأساسية للسلطة.
- يجب استخدام الناس مثل الوقود في فرن الطاقة.
- لا تدع عويل الأبرياء وأنينهم يُضعف إرادتك في الفوز.
- سيء للغاية "لا يمكن مساعدتك"
- كن سريعا في إخفاء نفسك وكشف أفتنة الآخرين.
- التفاوض هو تمرين متزامن في الذكاء والمساومة والسياسة والدعاية والتخطيط

الديمقراطيات المصغرة

- إن الرغبة في الحصول على السلطة قوية للغاية.
- غالبًا ما يتم خداع الأغنام للتخلي عن المزيد والمزيد من قوتها.

التنفيذيون وأصحاب النفوذ

- أي شخص لديه قدر ضئيل من الطاقة، أو يهتم بالآخرين، أو لديه دافع لإنجاز أي شيء، يمارس قوة من نوع أو آخر.

- بالنسبة للشخص صاحب السلطة، فإن الاحتفاظ بالسيطرة هو الأولوية القصوى.
- غالبًا ما يكون من الضروري أن تكون لائقًا في المهام الموكلة إليك للمضي قدمًا وجمع المزيد من القوة.

المبررات

- نادرًا ما يتم العثور على فعل ناجح للسلطة في مستنقع من الأعداء والمبررات.
- إن الرغبة في الحصول على قوة أكبر، كانت وستظل دائمًا مدفوعة جيدًا بالنوايا الطبيعية والحسنة.

الاحترافية

- إذا رغبت في حشد المزيد من القوة، يجب أن تكون منضبطًا للغاية ومتحكمًا بذاتك في طرق القوة التي يجب أن تكون عليها.
- لا يربط الشخص ذو النفوذ نفسه بمؤسسة يكاد يكون من المستحيل صعودها إلى السلطة.
- غالبًا ما يكون الفرق بين النصر والهزيمة مجرد شبر واحد.
- استمر في التركيز على المهمة المطلوبة لإنجاز صعودك إلى السلطة. لا تدع نفسك تسهو.
- تعلم من الأخطاء والنكسات. ويفضل من أن تتعلم من الآخرين. كن مرناً.

التشكك والاحتباس

- كن متشككاً في كل شيء وفي كل شخص في جميع الأوقات إلى أقصى درجة، بغض النظر عن الظروف. ثق إذا توجب عليك ذلك، ولكن تحقق من كل شيء.
- حتى أذكى الناس يتم خداعهم وتضليلهم. لا تستخف بأحد.
- الولاء متقلب. من هم مخلصون الآن قد لا يكونوا كذلك لاحقاً.
- كن دائماً متشككاً ولكن لا تكن أبداً تهكمياً. حافظ على التوازن.

اللعبة الكبيرة

- أدت الحالة الراهنة لعصرنا الحديث إلى تضخيم حجم محاولات الاستيلاء على السلطة.
- لا يوجد شيء مثل فراغ السلطة حيث يمكنك المشي ببساطة لتولي المهمة.
- غالباً ما يؤدي النجاح في أحد المجالات إلى النجاح في مجالات أخرى. الأمر نفسه ينطبق على السلطة.
- بغض النظر عن مقدار الموهبة التي قد تمتلكها، أو مدى عظمة شهرتك، أو مدى تأثير قوتك المحتملة، لا تنتظر وقتاً طويلاً حتى تستدعي القوى.
- بعد انتظار قصير وسري، يجب أن تدفع نفسك إلى الأمام بتصميم، وإن لم يكن ذلك بدون النعمة المناسبة للظروف.
- إذا لم تكن هناك وظائف شاغرة أو فرص متاحة، فافعل ما يتعين عليك القيام به لإنشاء وظائفك وفرصك الخاصة بك.

صانعو الملوك

- كل ملك يحتاج إلى أن يُتَوَجَّ، حدّد مكان صانعي الملوك واكسب دعمهم. اكتشف من يمكنه مساعدتك في الحصول على القوة التي تريدها وتحالف معهم.
- لا تُغضب الشخص الخطأ، واعرف ماذا ومن يمكنه إبطاء صعودك إلى السلطة. لا تخض معركة إذا لم تكسب شيئاً من الفوز.
- إما عن طريق الصدفة أو التصميم، فأنت بحاجة إلى إبراز سمعة إيجابية وتعزيزها.
- كن حذراً عند محاولة التأثير بصانعي الملوك. أنت لا تريد أن تبدو وكأنك مخادع أو زائف أو شفاف.
- تعرف على الصفات التي يبحث عنها صانعو الملوك في الشخص. اعرف نقاط قوتك.
- في جميع لقاءاتك مع رؤسائك، لا تعتقد أبداً للحظة أنك على دراية كاملة بكل مؤامرة محتملة تدور حولك.

قيود السعة

- اعرف نفسك ولا تبالغ في تقييم قدراتك.
- حاول ألا تخوض حروباً على جبهات متعددة. انها مرهقة.

الوسائل غير المشروعة

- إربك أعداءك تمامًا بالدهاء والخداع قبل استخدام المزيد من الهجمات المباشرة.
- اعلم أن أعدائك قد يستخدمون وسائل غير مشروعة ضدك. دائما ابق عينيك مفتوحتين.
- قم بتغطية مساراتك جيدًا وحاول أن لا يتم القبض عليك.

المرونة القانونية

- هناك ثلاث طرق للهروب من كمشة القانون:
- الطريقة الأولى هي "عصبة العين" حيث تكون صديقًا لأولئك الذين يمكن أن يسعوا وراءك أو تكون مهمًا لهم (مثل المساهمة في حملتهم). اجعل الناس الذين يتمتعون بقوة القانون يقفون إلى جانبك. المافيا جيدة جدًا في القيام بذلك.
- الطريقة الثانية هي استرضاء القانون. يتم ذلك غالبًا عن طريق رفع القضايا إلى محكمة يكون فيها القاضي أقل صرامة أو أكثر تعاطفًا معك.
- الطريقة الثالثة هي تجاوز القانون. اسبق دائما القانون بنصف خطوة على الأقل. على سبيل المثال، غالبًا ما تقوم الشركات بتحريك الأموال لتجنب الضرائب، واستغلال الثغرات في القانون.

المعاناة المرتبطة

- غالبًا ما يعتمد مكسب انسان ما على ألم انسان آخر.
- في بعض الأحيان من أجل الحصول على ما تريد، يجب أن يعاني الآخرون. هذا هو أسلوب الحياة.

تكيف، ارتجل، انتصر

- أخبر الناس بما يريدون سماعه.
- تأكد من أنك وحلفاءك تعملون نحو هدف مشترك.
- صمم أفعالك وفقًا للتقاليد الثقافية والمجتمعية.
- لا تتغير كثيرًا مرة واحدة. افعل ذلك بشكل تدريجي وخطوات صغيرة.
- صمم سلوكك وأفعالك وفقًا للموقف وتصرف وفقًا لذلك.

الأساطير

- لا يمكن أن تستمر أي قوة عظيمة على مدى فترة طويلة من الزمن بدون مجموعة من الأساطير (السمعة) لتعزيزها.
- امنح الناس شيئًا يؤمنون به واربط هذه المعتقدات بقضيتك.
- لكي تكون الأساطير أكثر فاعلية، يجب تأطيرها ببراعة، وغرسها، ورعايتها على مدى فترات طويلة، وتبجيلها كعناصر من الحقائق الواضحة والحقائق الثابتة.

- يجب أن تتكيف مع تصرفات التابعين، وحالة نضجهم وشغفهم وآمالهم ومخاوفهم. يجب أن يقدموا بشكل مباشر التبرير الأخلاقي وإمكانية تبرير الذنب ودفعه بعيدًا.
- مثال: احتاج الأزتيك إلى المزيد من المحاربين للانضمام إلى صفوفهم، لذلك أخبروا شعبهم الأسطورة القائلة بأن الموت في المعركة هو السبيل الوحيد للذهاب إلى فالهالا.
- بمجرد أن تجد الأسطورة التي تناسب هدفك، يجب أن تتمسك بها وتتركها تنمو لفترة طويلة من الوقت.

توجيه الموارد

- اقتصاد الجهود يساوي نتائج تحسين الكفاءة.
- تغيير الكفاءة: حجم التغيير الذي يؤثر على العناصر الأساسية لأهدافك. لا ينبغي السماح للقوات تحت قيادتك بأن تصبح غير منضبطة ونتيجة لذلك تحاول فرض التغيير. في أحسن الأحوال، يستتبع ذلك إهدار الموارد أو ما هو أسوأ، هم يزرعون بذور الدمار من الداخل.
- فقط الأحقق يمارس القوة المفرطة بلا مبرر على الآخرين، بدافع وحيد هو الشعور بالقوة.
- إن السيطرة على مؤسسة دون إثارة هي أفضل بكثير من ترك سلسلة من المشاعر القاسية والإدارة المنقسمة. من الأفضل دائمًا أخذ بلدًا ككل، سليم وعلى حاله، بدلاً من حرقه على الأرض، وفقاً لصون تزو.
- تنفيذ انقلاب سلس أمر مرغوب فيه أكثر بكثير من ثورة دموية.

- الكفاءة الثانية هي كفاءة الموارد: عدد الموارد التي تحتاجها بالفعل، مقارنة بمتطلباتك المقدرة من الموارد.
- وقر الموارد من خلال معرفة أهدافك، والحصول على ذكاء أفضل، واستراتيجية وتكتيكات أكثر ملاءمة، وعدد أقل من التحولات العاطفية في مسارات المجد غير الملائمة، ومهارات إدارية أكبر.
- كفاءة القيادة: مدى سرعة وجودة استجابة رؤوسيك لتوجيهاتك / أوامرك.

قيود الوقت

- ضع أهدافك طويلة المدى في اعتبارك ولكن لا تدع الجهد المطلوب للوصول إلى هناك يربكك إلى الحد الذي لا تمتلك فيه الطاقة لتحقيق الأهداف الأصغر اللازمة للوصول إلى الهدف طويل المدى.
- كلما طالّت مدة تحقيق هدف ما، قل حماس مؤيدك.
- لإبقاء مؤيدك مهتمين، خذ هدفك الكبير طويل المدى وقم بتقسيمه إلى أجزاء أصغر، وبهذه الطريقة فإنه يوفر لمشجعيك العديد من الانتصارات الصغيرة التي تبقيهم متحمسين.
- بعد اكتمال كل هدف، قم بمراجعته، وفكر في التحسينات الممكنة، ثم اضبط مسار عملك للوصول إلى هدفك التالي.

الانتران

- مع تقدمك، في مستويات القوة الكبرى، يجب أن تقاوم إغراء الذعر، لكن حافظ على هدوءك، ولا تتصرف بحماقة.
- ستمر كل منظمة بأوقات من الصعود والهبوط والاضطراب والفوضى.
- خلال أوقات الفوضى، يجب أن يسعى الأشخاص ذوو المواهب / الفكر / المهارة المتدنية إلى الانتقال إلى موقع القوة وجمع أكبر قدر ممكن من الثروة والسمعة الإيجابية ثم المضي قدماً قبل الكشف عن افتقارهم إلى المهارة.
- يمكن للقوي والمكيا فيلي استخدام الأوقات الفوضوية لجمع المزيد من القوة وتعزيز ثروتهم وسمعتهم والاستمرار في الصعود إلى العظمة.
- مع صعودك في مستويات القوة، ستواجه خصوصاً أقوى باستمرار. وصدقوني، الجميع على استعداد للعب القدر بعد مستوى معين. يجب أن تقرر ما إذا كنت على استعداد للنزول معهم في الحضيض.

علاج العوام

- إن حلفاءك الذين يمكنهم مساعدتك في الوصول إلى السلطة، لديهم القدرة أيضاً على طعنك في الظهر.
- يعتمد تحديد من يختاره حلفاؤك للمساعدة بناءً على علاقتك المستمرة معهم. اجعل نفسك ضرورة ولا غنى عنك لديهم.

- يجب أن تسعى جاهداً لجعل حياة حلفائك أسهل، دون أن تبدو متملقاً. امدحهم وامدح منجزاتهم. عاملهم باحترام حتى لا يشعروا بالحاجة إلى خيانتك. حتى مع ذلك، لا تثق بأحد.
- إجمع المعلومات بشكل سري عن كل من الحلفاء والأعداء، في حال قرروا التحرك ضدك. ومع ذلك، احذر من تعرضك للانكشاف أثناء التنقيب في الغسيل المتسخ. اخف نواياك دائماً.
- ثق ولكن تحقق. اطلب من الجواسيس الاقتراب من حلفائك، متظاهرين بأنهم يعملون لحساب العدو، واعرض عليهم التعاون. إذا فعلوا ذلك، فأنت تعلم بأنه لا يمكن الوثوق بهم.
- على الرغم من أن حلفاءك يجب أن يحترموك، إلا أنهم يجب أن يعرفوا في صميم أذهانهم ما يحدث لمن يخونك. الخوف هو وصية التأمين على الحياة.
- من المرجح أن يساندك حلفاؤك السابقون، بغض النظر عما إذا كانوا قد انسحبوا بشروطهم أو تخلصت منهم، إذا كانت الفرصة مناسبة.
- لا تظن أن الإنسان سيبقى مخلصاً إلى الأبد. بمجرد أن تتوقف عن أن تكون فاعلاً لهم، سيحاولون التفوق عليك، مع تبرير أنهم يستحقون ذلك. استفد من هؤلاء الأشخاص في موقع قوة، حيث لا يشكلون أي تهديد لك
- امنح فرصة ثانية ولا تعاقب بشدة في كل فرصة. حافظ على عواطفك تحت السيطرة.
- ومع ذلك، إذا وُجد شخص يتآمر ضدك، فعليك أن تجعل منه عبرة.

- التالي لك في القيادة، الشخص الأقرب إلى مقر سلطتك، يشكل دائماً أكبر خطر عليك. حتى لو لم يكن ينوي التآمر ضدك، يمكن أن يستخدمه أعداؤك كبيدق ضدك.
- هناك طريقتان لتقليل هذا التهديد. الأول هو إضفاء اللامركزية على سلطة الثاني في القيادة إلى فريق من ستة أشخاص أو أكثر حتى لا تتركز القوة. بدلاً من الحصول على ثاني في القيادة، احتفظ بمجلس. راقب جميع الأعضاء وتأكد من بقائهم مخلصين.
- احتفظ دائماً بحلفاء أقوياء يمكن أن يعيدوك إلى السلطة، إذا حاول أي شخص انتزاع سلطتك.

الدائرة

- يجب استيفاء ثلاثة متطلبات حتى يظل مؤيدوك مؤيدين لك.
- أولاً، يجب أن يشعروا أنك واحد منهم أو على الأقل أن قلبك معهم وأنك تفهمهم. إلبس وتصرف وتكلم مثلهم.
- ثانياً، يجب أن يظلوا راضين عن المزايا التي تقدمها لهم.
- ثالثاً، يجب ألا يكرهك أكثر من حفنة من الناس في وقت واحد. اجعل الناس يخافوك بدلاً من أن يكرهوك.

شحن الاستراتيجيات والتكتيكات

القواعد البديهية الثمانية

- لا تخطط بين منصة السلطة والوسائل.
- المنصات واسعة واستراتيجية، والوسائل مدببة وتكتيكية.
- المنصة هي نقطة انطلاق للعديد من الخيارات، كل وسيلة هي التزام بعمل معين.
- هناك ثمانية بديهيات تشكل استراتيجية الجودة والتكتيكات.
- 1: اضبط الهدف على الموارد، مع عدم الإنفاق على هدف بسيط أكثر مما يستحق في مساهمته في الهدف النهائي ولا أقل مما هو مطلوب لتحقيقه.
- 2: حافظ على الهدف دائمًا في الأفق، مع ضمان خط هجوم واضح دون أن ينتهي في طريق مسدود.
- 3: تشكيل العمليات بشكل يسمح بأهداف تكتيكية بديلة، مما يضع الخصم على قرني المعضلة.
- 4: استغلال المسار الأقل مقاومة مع الإشارة دائمًا إلى اتجاه الهدف النهائي.
- 5: متابعة المسار الأقل ترقبًا من جانب الخصم بشكل مخادع وساحر لتوسيع تقديره الخاطئ.
- 6: الحفاظ على وضعية مرنة، والاستجابة لمقتضيات ما هو غير متوقع.

- 7: الامتناع عن تكرار خط الهجوم الذي فشل للتو، مع الاعتراف بأن الخصم في جميع الاحتمالات قد عزز نفسه في غضون ذلك.
- 8: خلخلة الخصم وإخلال توازنه الاستراتيجي وفصل احتياطه النفسي بأغراءات التحفيز والفخاخ قبل توجيه الضربة الحاسمة.

الهجوم

- على الرغم من أن الأساسيات العامة لا تزال كما هي، إلا أن هناك بعض الاختلافات الصغيرة في كيفية الحصول على السلطة اعتمادًا على المكان الذي منه تحاول الحصول عليها. قد يتصرف الملك الذي يحاول الاستيلاء على مملكة مجاورة بشكل مختلف قليلاً عن مسؤول تنفيذي يحاول تجاوز الرئيس التنفيذي لشركة. معايرة التكتيكات هي المفتاح.
- عند التخطيط لعملية استحواذ يجب على المرء أن يأخذ في الاعتبار خياراته. إذا لم يكن الاستحواذ المباشر خيارًا، فيجب على المرء أن يلجأ إلى المزيد من الوسائل غير المباشرة.
- الاستحواذ المباشر بسيط. الملك يسير بجيشه إلى البلد المجاور ويغزو. إذا لم يكن الهجوم المباشر خيارًا، فعليك اللجوء إلى خيار غير مباشر.
- عند اللجوء إلى عملية استحواذ غير مباشرة، يجب أن يبدأ المرء صغيرًا.
- لا تقم باستيلاء جديد على السلطة بدون خطة واضحة ومعرفة ما يجب القيام به.
- المرحلة الأولى من الاستيلاء غير المباشر: قم بتعيين حلفائك في المناصب الرئيسية داخل هيكل العدو. على سبيل المثال: الملك الذي يرغب في الاستيلاء

على مملكة مجاورة بشكل غير مباشر، يمكنه تعيين حلفائه في المناصب العسكرية الرئيسية في جيش العدو والمناصب الرئيسية في مجلس الأعداء. تبدأ في زيادة تأثيرك تدريجيًا بشكل غير مباشر من خلال حلفائك الذين تسللوا إلى العدو.

- المرحلة الثانية: بمجرد وضع البيادق في مكانها، سيكون الاستلام بسيطًا وسريعًا.
- كن حذرًا للتأكد من بقاء مقابض القوة لديك تحت الرادار لأطول فترة ممكنة. لا يمكن للخصم الدفاع ضد هجوم لا يتوقع حدوثه.
- التوقيت هو كل شيء. يمكن أن يؤثر التحرك في الوقت المناسب أو في الوقت الخطأ على النتيجة النهائية. لا ينبغي التغاضي عن التوقيت.
- الدعاية مفيدة، استخدمها لصالحك.
- بمجرد استيلائك على الخصم، يجب عليك وضع ضمانات ستؤمن مركزك الجديد في السلطة.

الدفاع

- لا يمكنك دائمًا تجنب المواجهة ولا يمكنك دائمًا اختيار الوقت والمكان، وبالتالي يجب أن تكون دائمًا مستعدًا لأسوأ سيناريو في جميع الأوقات.
- يمكن أن تساعد التدابير التالية في حماية قوتك:
 - (1) تعرف على السياق العام لقوتك والاعتبارات الإستراتيجية اللاحقة في جوانبها الأساسية والمتداخلة
 - (2) إنشاء نظام ردع مدمج في القوانين والقواعد المصممة

- (3) إظهار نظام ردع تدعمه سلطة العقاب
- (4) مواصلة عملية استيعاب المعارضات الأولية
- (5) نزع فتيل بؤر التوتر والهجوم عند الضرورة
- من أفضل الطرق للحفاظ على السلطة هي في جعل الناس يعتمدون عليك.
- من الصعب للغاية التحكم في الأشخاص الذين لا يحتاجون إليك.
- قد يكون من الأفضل أن تخاف من أن تكون محبوبًا ولكن تحقيق كلا الأمرين والاحتفاظ بقوتك سيكون أسهل بكثير.
- يمكن تخويف أولئك الذين لا يمكن شراؤهم، ويمكن شراء أولئك الذين لا يمكن ترويضهم. قلة قليلة منهم تقاوم كليهما.
- إذا كنت تعلم أنه لا يمكنك منع المعارضين من الانتفاض فاحاول السيطرة بدلاً من القضاء عليهم. تلاعب بهم بمهارة لدعم القضايا التي لا تشكل تهديدًا لك.
- إذا تعرفت على هجوم يتشكل ضدك، فإن الهجوم الوقائي، على افتراض أن لديك الأرقام، يمكن أن يكون قرارًا سليمًا.
- إذا كانت المعارضة قوية، فإن التحريض على النزاع بين الخصم وطرف ثالث يمكن أن يكون جيدًا. الطرف الثالث سوف يُضعف المعارضة نيابة عنك. والأفضل من ذلك إذا لم يدرك الطرف الثالث أنك حرصت عليه وهو مجرد بيدق. ومع ذلك، تأكد من أن الطرف الثالث لن يصبح قويا للغاية إذا فاز وبدأ في تشكيل تهديد لك.
- تذكر أن كل هذه التكتيكات تعمل أيضًا مع الملك كما تفعل مع المكتب التنفيذي. معايرة التكتيكات هي المفتاح.

الانتهازي

- الانتهازي لا يرى الناس على أنهم جيدون أو سيئون ولكن ببساطة مفيدون أو غير مفيدون.
- هو يبحث باستمرار عن الفرص التي يمكن أن تساعد على اكتساب المزيد من القوة.
- هو ليس فوق خلق المواقف التي يمكن أن تؤدي إلى الفرص.
- سينتظر الانتهازي عندما يندلع الصراع، ويرى من هو الفائز المحتمل، ثم يتماشى معه من أجل كسب تأييد المنتصر بمجرد انتهاء الحرب.
- غالبًا ما يكونون "وسطاء" من نوع ما يلعبون على كلا الجانبين لمعرفة من سيفيدهم أكثر.
- أثناء اللعب على كلا الجانبين، سيضمن الانتهازي أن يكون رجل الحاشية المثالي وأن يحافظ على نظافة يديه لتجنب الشك به.
- الانتهازي مثل لاعب الشطرنج المحترف، فهو يخطط دائماً لعدة حركات للأمام.
- الانتهازي يزدهر في الفوضى حيث تخلق الفوضى العديد من الفرص التي يستطيع الانتهازي استغلالها.

الائتلاف

- أظهر التاريخ أن الحلفاء سيصبحون أعداء عاجلاً أم آجلاً.

- يقوم الحليف أحياناً بطعنك في الظهر إذا كان ذلك في مصلحته، خاصة إذا كان الحليف شخصاً يتمتع بالسلطة أو شخصاً لديه طموح كبير.
- يجب مراعاة الإجراءات الاحترازية قبل الدخول طوعاً في تحالف.
- (1) اكتشف ما إذا كانت المساعدة الخارجية ضرورية لغرضك المحدد. ما لم تترك الظروف أي بديل، فمن الأفضل عادة عدم السعي إلى تحالف. كن حذراً من إجراء تحالف مع شخص لا يحتاجك وهو أيضاً قوي لأنه يمكن أن يستخدمك فقط ليتجاهلك عند الانتهاء. حتى أنه قد يستولي بشكل غير مباشر على أساس قوتك.
- (2) إذا كنت تخطط لإنشاء تحالف، فتأكد من إنشاء اتفاق مسبق بشأن ما يجب أن يساهم به كل عضو في جميع نقاط التحالف. كن حذراً من أولئك الذين لا يريدون التعهد والذين يعدونك بالقمر. كلا النوعين غير موثوقين.
- (3) الحفاظ على يقظة دائمة لضمان أن كل شيء يسير وفقاً للخطة. إذا بدا أن أحد الحلفاء يخرج عن عمد بعيداً عن الخط، فتأكد من اتخاذ خطوات لتصحيح ذلك أو تعويضه.
- (4) اتخذ خطوات للتأكد من أن حليفك لا يستخدمك ببساطة لتدمير أعدائه قبل أن ينقلب عليك لتدميرك. إذا كنت تخطط لاستخدامه الاستراتيجية لتدمير شخص ما، فخطط كما لو كان على دراية بمخططك.
- (5) قم بإجراء عملياتك بطريقة لا تكون فيها احتياطاتك ونظامك غير متوازنين في وقت الانتصار المشترك بحيث يصبح وضعك التنافسي فقيراً.

توجيه الموارد

- مقدمة السلطة في العصر الحديث هي المعركة على المناصب الاجتماعية أو التنظيمية، التي تشكل مكان صنع القرار الذي يحكم الموارد. لا يملك أي رئيس دولة الرجال الذين يُديرهم؛ لا يملك أي مصرفي المال الذي يتلاعب به، لكنهم جميعًا يتصرفون كما لو كانوا يفعلون ذلك. هذا هو الوضع الشائع في مجتمع ما وراء الملكية.
- هناك اعتباران يجب مراعاتهما أثناء محاولتك التحرك صعودًا في مجتمع ما وراء الملكية
- (1) عدد المناصب المتاحة داخل الدائرة الداخلية. عندما تحاول الدخول من الخارج، قد يكون من الأسهل غالبًا إقناع القوى الموجودة بتوسيع الدائرة وإنشاء موقع جديد بدلاً من محاولة إزاحة شخص موجود بالفعل في الدائرة وبالتالي اتخاذ موقعه. يمكنك أيضًا محاولة إقناع القوى أن تفتتح منصبًا مختلفًا وجديدًا لديه الصلاحيات التي تريدها ومن ثم منحك هذا المنصب.
- بمجرد أن تصبح عضوًا في الدائرة الداخلية، يجب أن تدعم التحركات لتقييد العضوية بشكل أكبر. تقاسم السلطة ليس فقط فقدان القوة الشخصية بل هو تهديد للسلطة المتبقية.
- (2) داخل الدائرة الداخلية ستكون مواقف مختلفة مع كميات مختلفة من الطاقة. حدد ما هو الأفضل لأهدافك وراقبها.

الأشخاص

- الخطوة الأولى في طريق الوصول إلى السلطة لتجميع كادر متماسك جيدًا يدعمه أتباع يتجاوز ذلك بأعداد كافية لتحقيق المرحلتين الرئيسيتين التاليتين. كن حذرًا جدًا بشأن محاولة الذهاب إلى أي مكان بدون هذا الكادر وكن حذرًا جدًا بشأن محاولة الوصول إلى قوة تتجاوز قوة النظام الأساسي الذي قمت بإنشائه.
- سيزر مثال رائع. من خلال سحره وإقناعه، نال الكثير من الفضل والاستحقاق لدى العديد من أعضاء مجلس الشيوخ ومن خلال احتفالاته، نال استحسان الشعب.
- بشكل عام، فإن حجم القوة في يديك هو دالة مباشرة لحجم دائرتك الانتخابية.
- احرص على زيادة عدد المكونات التي لديك.
- احرص على أن تجعل جميع ناخبك يشعرون بالانتماء إلى المنظمة. يجب أيضًا أن تشعر أنك واحد منهم وأنك تفهمهم.
- قلّ من التعبير العلني عن التفوق من قبل شريحة من متابعيك على أخرى. مثال: أمر جنرال روماني بإضافة العبيد إلى الجيش لزيادة الأعداد وأصدر قانونًا يمنع أي روماني من التقليل من شأن العبيد.
- تعرّف على وإفهم الأشخاص الذين يتابعونك حتى تتمكن من إقناعهم والتحكم بهم بشكل أفضل.
- الاستمرار في تقوية الكادر من خلال إيجاد الكفاءات وإضافتهم.

- تأكد من الاستمرار في مراقبة الكادر وإنهاء الصراع على السلطة قبل أن يبدأ.
- إذا كان شخص ما يقوم بعمل جيد ولكنه يهدد قوتك وجب أن تدعه يذهب، فمن الأفضل في كثير من الأحيان أن تفعل ذلك بشرف "حفظ ماء الوجه" حتى يحافظ على كرامته ولا تصنع عدواً. ومع ذلك، في بعض الأحيان يكون من الأفضل أن تجعل من هذا الشخص عبرة لمن اعتبر حتى يخشى الآخرون من محاولة الارتقاء إلى قوتك.

المال

- كلما زاد الفساد في المجتمع، زادت الأموال التي تحتاجها للسيطرة على السلطة والحفاظ عليها.
- كلما قل المال الذي تمتلكه / تتحكم فيه، كلما زادت درايتك بالتلاعب والخداع والحربوقدرك على ذلك من أجل مواجهة النقص في الأموال.
- اضطر الأشخاص الذين صعدوا إلى السلطة في كثير من الأحيان إلى الاقتراض والتسول والسرقة للحصول على المال الذي يحتاجونه.
- في أمريكا الحديثة لا يمتلك المرشح هذه الأموال ولكنه يتحكم في تبرعات تقدر بملايين الدولارات يمكنه استخدامها لتعزيز قضيته.

الحوافز

- المال عامل مهم في جذب المواهب الجيدة والاحتفاظ بها، ولكنه ليس العامل الوحيد دائمًا.
- غالبًا ما تعمل أيضًا رموز المكانة مثل السمعة ومشاعر الإنجاز والدعاية ورموز المنصب.
- اكتشف ما هي دوافع الشخص ويمكنك معرفة أفضل طريقة للسيطرة عليها.

الشدة والجذب

- يمكن تقسيم أدوات الحث إلى الدفع والسحب (Push & Pull).
- أدوات الدفع تردع الفعل باستخدام الخوف من العقاب أو الإصابة.
- توفر أدوات السحب مكاسب ومكافآت مثل المجاملات والمكافآت وما إلى ذلك.
- احرص على جعل المكاسب التي تقدمها تتماشى مع أهدافك. أمثلة: يقدم الملك للفارس مساحة كبيرة من الأرض إذا فاز الملك بالحرب. يقدم المدير التنفيذي للمكتب مكافأة إذا فاز المشروع الذي يعمل عليه رجاله بالعقد.
- السلسلة التدريجية في دفع سحب القوة هي: (1) قتل الأفراد المستهدفين، (2) القضاء عليهم، (3) إلحاق الضرر بهم، (4) تهديدهم، (5) تملقهم، (6) رشوتهم، (7) إقناعهم، (8) إغوائهم، (9) جذبهم، (10) تعليمهم وجهة نظرك.

- بشكل عام، يجب استخدام الأساليب اللاعنفية في نهاية النطاق. إذا كانت فعالة فإنها عادة ما تؤدي إلى رد فعل أقل.
- في المواقف المحفوفة بالمخاطر، سيتعين عليك أحياناً اللجوء إلى المواقف الأكثر عنفاً. يمكن أن يتعرض معظم الناس إما للرشوة أو التهريب أو الإغواء.

تشكيل الاتصالات

الحاجة إلى المعرفة

- لا تعطي المعلومات إلا لمن هم في حاجة مباشرة لها وإلا فقد تقع (أو تتسرب) في الأيدي الخطأ.
- امنحهم أكبر قدر ممكن من المعلومات فقط حتى لا يشعروا بالارتباك. بمجرد معالجتها، امنحهم الباقي.
- المعلومات قوة لذلك تريد التحكم في تدفق المعلومات المتعلقة بك وبعملياتك.
- إذا حاولت السيطرة على بعض الأشخاص، يجب أن تتحكم في مقدار المعلومات التي يمتلكوها. أبقهم في الظلام، وغذيهم بمعلومات خاطئة، واجعلهم في حيرة من أمرهم.
- التلاعب بالمعلومات المعطاة للجمهور أمر ضروري للبقاء في السلطة.
- إذا شعروا أن المستقبل سيكون إيجابياً ومزدهراً بنسبة 100٪، فمن غير المرجح أن يتنازلوا عن السلطة لك. ومع ذلك، إذا أعطيتهم جرعات صغيرة

من القلق وعدم اليقين، فيمكنك الاحتفاظ بالقوة عليهم بجعلهم يعتقدون أنك وحدك القادر على دفعهم إلى الازدهار.

القنوات الخاصة

- كن حذرًا من دائرتك الداخلية التي تخبرك فقط بما يعتقدون أنك تريد سماعه أو ما هو أسوأ، فقط ما يريدونك أن تسمعه.
- تأكد من إنشاء قنوات اتصال تتجاوز موظفيك حتى تتمكن من الحصول على معلومات دقيقة. تريد أن تعرف ما يحدث حقًا وما يفكر فيه الناس ويشعرون به حقًا.
- تذكر أن الأشخاص الذين يحاولون السيطرة عليك سيحاولون الحد من كمية المعلومات الصحيحة التي تحصل عليها.

ترجمة البيانات

- يجب أن تكون قادرًا على تفسير وتحويل البيانات الواردة إلى معلومات مفيدة.
- ضع في اعتبارك أن أعدائك سيحاولون تغذيتك ببيانات ومعلومات خاطئة.
- لا تبني أي قرار رئيسي على قطعة واحدة من البيانات. تحقق دائمًا من خلال مصادر متعددة وتحقق منها.
- ضع في اعتبارك كيف يجعلك تصورك تفسر البيانات والمعلومات. يميل البشر إلى اتخاذ قرارات عاطفية.

الذكاء

- المعرفة قوة كما يقولون. فقط التطبيق الصحيح للمعرفة والمعلومات هو القوة. كل شيء آخر هو مجرد هراء.
- غالبًا ما يشعر الناس بالذنب الأخلاقي بسبب قيامهم بجمع معلومات سرية عن الناس. لا تكن أحدهم.
- تخلص من هذه المشاعر لأن هذه خطوة مهمة يجب تنفيذها بأقصى قدر من الثقة لتجنب الانكشاف.
- الجواسيس مفيدون. ضع الجواسيس في المنظمات المعادية واطلب منهم إبلاغك بالنتائج التي توصلوا إليها.
- قد يتم تجنيد الجواسيس عن طريق الرشاوى وتزويدهم بالمعلومات التي يحتاجونها في المقابل. يمكن أيضًا استخدام الابتزاز والطرق الأخرى ولكن يجب استخدامها باعتدال. من الأفضل العثور على أعضاء غير سعداء في تلك المنظمة وتحويلهم إلى جواسيس لك. وعدهم بالانتقام والمكافآت.
- تقنيات استخبارات مفتوحة المصدر مفيدة للغاية. بفضل شبكة الويب العالمية، أصبحت هذه مهمة سهلة الآن. الناس كسالى جدًا أو أغبياء جدًا، وبالتالي لا يغطون مساراتهم على الإنترنت. ابحث عن رسائل البريد الإلكتروني أو أسماء المستخدمين الخاصة بهم باستخدام الهندسة الاجتماعية.
- وظف متسللين (يمكن توظيفهم بثمن بخس من وراء البحار) لاختراق رسائل البريد الإلكتروني ومواقع الشبكات الاجتماعية الخاصة بهم، وسوف تتعلم أكثر مما تتخيله.

- بعض الأشياء لتتعلمها عن أعدائك: ما الذي يمنحهم القوة؟ من هم حلفاؤهم وأعداؤهم؟ ما هي نقاط القوة والضعف لديهم؟ ما هي أهدافهم؟ ما هي اهتماماتهم؟ ما هو الطعم الجذاب لهم؟
- لا تدعهم يعرفون أنك تجمع معلومات استخباراتية عنهم، لأنهم سيتخذون خطوات أخرى لحمايتها وإمدادك بمعلومات كاذبة.

مبدأ تكاملي

- يجب أن تكون مؤسستك قد حددت أهدافاً لمنح متابعيك شيئاً يؤمنون به.
- يريد الناس أن يشعروا بأنهم منفصلون عن شيء أكبر من أنفسهم. العب على هذا الخيال وسيتبعك الناس.
- في العصور القديمة، كانت القوة المطلقة والثروة كافيتين للسيطرة على الناس والحفاظ على السلطة. لم يعد هذا هو الحال عادة بعد الآن ولكن في بعض الحالات، قد لا يزال هذا المفهوم سائداً. مثال: إذا كنت تمتلك شركة أو تدير واحدة، فإن التهديد بالفصل من العمل (التهديد بالقوة) والراتب التالي (التهديد عن طريق الثروة) يمكن أن يكون كافيين لإبقاء الناس في الطابور، لكنها بالتأكيد ليست أفضل طريقة. من الأفضل أن يحبك العمال، لذلك يريدون العمل من أجلك، وبالتالي سيكونون أكثر إنتاجية. تجنب أن تكون مكروهاً ومحتقراً بأي ثمن وبدلاً من ذلك اهدف إلى أن تكون محبوباً أو مرهوباً، حيث لا يمكنك أن تكون كلاهما (كما قال نيكولو مكيافيلي)
- في العصر الحديث، تبدو الموافقة الضمنية من المحكومين على الحاكم أمراً ضرورياً.

- من الأفضل جعل الناس يتنازلون عن الحرية عن طيب خاطر من جانب عامة الناس أو على الأقل يكون لديهم سلبية نسبية تجاه التعديلات عليها.
- قم بتجريد الحرية شيئاً فشيئاً جزءاً صغيراً في كل مرة، حتى تأخذ كل ما تريد أو قدر الإمكان دون إثارة الاستياء.
- إحدى الأدوات الرائعة لهذا هو الدعاية، التي لا ينبغي أن يكون الغرض منها التثقيف المتعاطف بل التلاعب الخفي.
- وهم الحرية تكتيك متألق. مثال: السماح للناس بالتصويت لقائدهم ولكن في الواقع التصويت مزور. إذا لم يدرك الناس ذلك فإنهم يشعرون بالحرية.

طرق الدعاية (البروباغاندا)

- تعتبر الدعاية موضوعاً ضخماً تمت الكتابة عنه كثيراً، ومن المقترح أن تجد مصدراً أكثر شمولاً حول هذا الموضوع ولكن الأساليب التالية ستساعدك على البدء:
- التحكم في الإعلام: وسائل الإعلام وسيلة رائعة لغرس الأفكار والآراء في ذهن الجمهور. يمكن لوسائل الإعلام تقديم جانب واحد فقط من أي قصة وتكرارها حتى يفهمها الجميع ويصدقها.
- تكييف الرسائل: يجب أن تنقل الرسائل الموجهة إلى المعارضة مزايا الانضمام إلى قضيتك. في الوقت نفسه، يجب التخلص بقوة من الهجمات التي تشنها المعارضة. يجب أن تؤكد الرسائل الموجهة إلى مؤيدي قضيتك على "حقيقة" أنهم جزء من الفريق الفائز ولهم سبب وجيه ويقودهم صانع تقليد ملهم، رجل أو امرأة في ذلك الوقت. يجب أن تؤكد الرسائل الموجهة للجمهور المحايد

تشابه مواقفك مع قيمه التقليدية والأخلاق وهوية ما تحاول أن تفعله بما تريد على المدى الطويل.

■ استخدام محفزات الإشارة: استخدم رمزاً وحدد معناه حتى لا يُساء تفسيره. يمكن أن تؤدي العلامات المختارة بشكل صحيح إلى أنماط سلوك يمكن التنبؤ بها. مثال: الرأس المقطوع استخدم لإثارة الخوف لآلاف السنين. ما ترتديه يعمل أيضاً كنوع من الإشارة / الرمز. غالباً ما يظهر الرجل الغني الذي يرتدي ملابس الفقراء كصوت الشعب. سيكون للرجل الفقير الذي يرتدي كالأغنياء حظاً أفضل في الاختلاط بالطبقة العليا.

■ حشد الحلفاء: عادةً ما يتوقف الأشخاص المرتبطون بجانب واحد على الأقل من دعايتك للاستماع إلى البقية. ابحث عن أشخاص / مجموعات تشبهك كثيراً واحشدتهم من أجل قضيتك. لا تهمل المجموعات الصغيرة لأنها تتراكم بسرعة.

■ ترسيخ التحيزات: بمجرد أن يتم تحديد الهدف من الكثير من وسائل الاتصال الجماهيري الخاصة بك، يجب أن يعزز الآراء الإيجابية بالتعاكس تغيير الآراء غير المواتية. أولئك الذين يميلون إلى اتباع قيادتك يتم إعطاؤهم مبررات للقيام بذلك. اجعل متابعيك يغلقون آذانهم وعقولهم عن الرسائل والآراء المعارضة. الدفاع الجيد ضد آراء المعارضة هو تنبيه متابعيك إلى أن شخصاً ما سيحاول إقناعهم. على سبيل المثال، إذا قلت لهم "سيحاول أعداؤنا قريباً إقناعكم بأن ما نقوم به خطأ. سيستخدمون الأكاذيب والخداع لمحاولة إرباككم. سوف نظهر لهم أنه ليس من السهل الخلط والتلاعب بنا". فلن يحب الناس ذلك عندما يحاول شخص ما إقناعهم أو التلاعب بهم، وذلك من خلال تأطير المعارضة على أنها تحاول فعل ذلك فقط لأن أتباعك سيقاومون بشكل طبيعي.

- استغلال نقاط الضعف: يعرف المروج الفعال كيفية حصر خطه مع بعض التعلق ببعض الحساسيات البشرية الأساسية. إنهم يستغلون المشاعر مثل الأمل والعار والخوف والشعور بالذنب والقلق وما إلى ذلك. على سبيل المثال، لا تباع شركات مستحضرات التجميل المكياج، فهي تباع الأمل. استخدم ترامب، عند ترشحه لمنصب الرئيس، مزيجًا من الخوف والأمل للترويج لرسالته.
- الحقائق المزعجة: قم بإخفاء المعلومات التي لا تريد أن يعرفها الناس. استخدم المعلومات المضللة للتصدي لها. تشويه سمعة الشخص أو الأشخاص الذين ينشرونها. تشويه سمعة المعلومات نفسها (واستخدم الأكاذيب إذا لزم الأمر).
- نشر التلميحات: فيما يتعلق بالمبادرة، فإن استخدام التلميحات فعال للغاية. المناداة بأسماء (لتشويه سمعة الشخص)، والتعميم اللامع (استخدام كلمات غامضة لتحفيز مشاعر القوة)، والناس العاديين (جعل الناس يشعرون كما لو كنت واحدًا منهم)، والشهادة (باستخدام شخصيات السلطة لدعم قضيتك أو ربط الأشرار مع معارضتك)، ونقل (ربط نفسك أو قضيتك بأشياء وأشخاص مماثلة لك)، وتكديس البطاقات (التلاعب بالمعلومات لتقديم حالة تحيز)، والعربة (تعزز الرغبة في الانضمام إلى القضية وتظهر أن الجميع يفعل ذلك).
- التزام الصمت: في فترات الشكوك الجسيمة أو التوازن الدقيق، يجب الامتناع عن التصريحات العلنية، مهما كان الرد على هذه الأفكار مغريا. لا تدع مستشارك للدعاية يحثك على الإدلاء ببيانات ضد حكمك الأفضل.

تنظيم الحفلات

تعزير الإستراتيجية

- الحياة بدون مراسم مثل الهدية بدون تغليف.
- أدرك جميع القادة العظماء العلاقة بين التعزير الاحتفالي والرقابة الاجتماعية.
- المثال الأول: يبدو القائد هادئاً و متماسكاً في مواجهة اليأس.
- المثال الثاني: أراد دوق قوي ولاء بارون مجاور. ذكر البارون عرضاً أنه سيدعم الدوق، لكن الدوق أراد ترسيخ هذا الوعد بعناية أكبر. جمع الدوق جميع النبلاء في حفل كبير وأمر البارون بأداء يمين الولاء له، لكاهن، أمام جميع النبلاء في حفل كبير.
- المثال الثالث: عندما استولى جيش الولايات المتحدة على العاصمة العراقية، حرصوا على إسقاط تمثال ضخم لصدام حسين (زعيم العدو بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية) في نوبة احتفال كبير على الهواء مباشرة.
- المثال الرابع: زعيم يستضيف مهرجاناً ضخماً مليئاً بالطعام والشراب والمتعة، لإبقاء الناس سعداء ويشتت انتباههم.

المشاركة

- للحصول على السلطة والحفاظ عليها، من المهم نقل الشعور بمشاركة المواطنين. التورط يهدئ من الشعور بأنه "يتم استغلاله" من قبل القائد.
- لتحقيق ذلك، يجب أن تشجع مشاركتهم بقوة القرار في جميع الأمور الصغيرة التي لا تعرض سلطتك للخطر.

- إن استمرارك في السلطة يعتمد على الاحترام الاجتماعي الذي يتطلب مزيجًا حكيمًا من المشاركة الفعلية والاحتفالية من قبل دائرتك.

المصداقية

- يجب أن يؤمن ناخبك (الأشخاص الذين تحتاجهم للبقاء في السلطة) بمصداقيتك ولا يؤمنون بما تقوله فحسب، بل يجب أن يؤمنوا بك أيضًا.
- أخبر الناس أن صدقك لا يكفي. يجب أن تعرض أفعالك ذلك (ولهذا السبب من المهم أن تمر أفعالك المخادعة دون أن يلاحظها أحد).

القسم الثاني: القوانين الثمانية لصناعة السلطة

دخول حلبة القتال

1- وهج السلطة يزعج الناس.

انهم يشعرون أكثر بالراحة مع أسطورة الوديعة التي ترث الأرض.

إنهم يتحولون جانباً ويتظاهرون.

2- إن السلطة تُسمم.

والخضوع يُقدّس.

هي الفرص للاستغلال المبارك!!!

3- أنت تتعرّف على جوهر الديمقراطية خلف الذرائع.

هو تقاسم السلطة.

معظم الناس بالكاد تشارك في الرقص. ولكن من المفترض أن تتقاسم.

4- لم تعد مقيداً من قبل المناصب المخصصة مؤسسياً.

لم تعد تكتفي بأن تبقى مجرد شخصاً تنفيذياً.

سوف تصبح شخصاً ذو سلطة، وذو قوة عظمى.

5- لذلك تُدرس الكتب.

وفكّ الشعائر في غرفة الأفعال.

السلطة تؤسس شرعيتها الخاصة، وعدم النمو في السلطة هو الاستسلام.

6- تنمو في السلطة وتنمو بعد أكثر.

صوتٌ يهمس داخلك: ماذا بعد؟

الآن، حان دورك للإخفاء والتظاهر.

تعلم الأسس

7- احتضن القواعد الخمسة عشر.

أو أترك الساحة قبل فوات الأوان.

8- القاعدة الأساسية هي الانضباط الذاتي، والانضباط الذاتي الشديد من التفاني والشعور بالمصير.

إذا فشلت في الاختبار الأول، لا تذهب إلى أبعد من ذلك. ذوّب نفسك في القطيع.

9- ولكن يجب أن تشعر أنك في الحقيقة أنه بمقدورك أن توسع متناول يديك، وتؤكد إرادتك، وتعلن وعيك، ثم تولي اهتمام وثيق وتتعلم كيفية: قياس المدخلات، وقياس حواجز التفعيل، توقيت الدوافع والمحفزات، وتوجيه المخرجات. كن المهني الهادئ.

10- لا يتم إنشاء السلطة ولا تدميرها، بل نقلها وتحويلها.

التدفق لا يمضي من تلقاء نفسه من تركيز أعلى إلى أقل، من خزان أغنى إلى أكثر فقراً.

انتزع الكثير ممن يملك الكثير. انتزع القليل ممن يملك القليل. وقاوم انتزاع أولئك الذين يحاولون أن ينتزعوا منك.

11 - أبقِ الأشخاص وراء الكواليس في الاعتبار.

12- وافق شهيتك مع قدرتك على الهضم.

أعد تجميع، وحدّ، وأعد التقييم بعد كل انتصار. أخر القيام بالمزيد من الغزوات حتى تستعيد أنفاسك.

حصّن نفسك ضد أمثالك.

13- الجريمة هنا للبقاء. والمهنيين من السلطة على دراية جيدة في جميع متغيراته.

توقع اللعب بقذارة.

14- بطبيعة الحال، سيتم طرد الآلاف من الأشخاص. فلا تدع عويل ونواح البريء يُضعف إرادتك لتحقيق الفوز والحفاظ عليه.

15- الكثير يشكّل نطاق الملعب في السلطة.

إن الخروج عن الحدود غالباً ما يعطل زخم اللعبة.

فقم بتلبية ذلك.

16- أرسم منطقاً ملهماً لأعمالك السابقة وموقفك الحالي، ودعوة رنانة لتوسّعك المستمر، وإدانة قوية لمعارضاتك الهائلة.

وسخر أفضل العقول لذلك.

17- لا تخط بين الابتهاج والسلطة.

شاهد نسبة التغيير المطلوب إلى المجموع، ونسبة الموارد اللازمة للتقدم المخطط له إلى التي أنفقت، ونسبة التنفيذ الجيد لجميع التوجيهات الصادرة عنك.

حقّق أقصى قدر من هذه الكفاءات الثلاث.

18- مراعاة القيود الزمنية.

صمّم الزيادات على العمل ضمن نطاق الاهتمام الشخصي. إلّزم بجدول زمني مع الموعد النهائي للتسليم.

19- إن التحصيل الملحوظ هو التقدير الأول للنجاح.

الحفاظ على أرصدة ذات مغزى

20- هناك قصة عن التجار الصينيين المقامرين خلال بناء السور العظيم.

فقد فقدوا المال من جيوبهم، ثم البضائع على عرباتهم، وأخيراً الملابس عن أجسادهم، ليتجمدوا حتى الموت في الشمال حيث الرياح الباردة.

عين حذراً للخسارة وتمسك به.

21- السلطة مرهونة. والسداد لا مفر منه.

للسلطة المعتدلة: عدد قليل من الأصدقاء هنا وهناك، نقاء الضمير الآن ولاحقاً..

للحصول على الثروة، والشرف، والصحة، والشخصية، والأسرة، والحياة.

لا تقلق عندما يحين وقت الدفع.

22- إستحق تماماً ولاء فريقك.

الشهداء يجب أن يُكرّموا إذا أُريدَ للسلطة أن تزهر. حصص الأرباح يجب أن تُوزع إذا أُريدَ للثقة أن تستمر.

ولكن كن حذراً جداً جداً حول تفويض السلطة.

23- إذا قمت بتلبية متطلبات للخدمة المطلوبة، فسوف يعود عليك ذلك بسلطة

مفعمة بالحيوية، وحكم طويل.

استراتيجيات وتكتيكات الشحذ

24- إطاحة السلطة المؤسّسة هو صعب بما فيه الكفاية.

لإنتهاز سلطة متراخية في يدك أيضاً هو أصعب.

الأخير هو الاسم الحقيقي للعبة.

25- يبدأ الهجوم الفعال مع الإعداد النفسي الصلب من الجبهة الداخلية.

مع نسبة قوة غير مواتية للغاية، إغزو سراً معسكر المعارضة، مُلهباً مواضع النخر ضد إرادة المقاومة. ثم تخلص من الخلايا الخبيثة من مراكزها، وأنشب عدم الرضا الداخلي في صراعات مفتوحة. أهرج فقط مع ضمان عالي بالنجاح.

26- التعلل الاستراتيجي يكمن في صميم دفاع قوي.

الحفاظ على العقارات الكبيرة؟ استوعب المعارضة المحتملة.

عدم اليقين من التهديدات؟ حافظ على الذكاء الكفوء.

هل تريد تأمين إضافي؟ قم بزيادة نسبة الموارد.

تريد تأمين أكثر؟ إرعى أنشطة التشتيت بين المنافسين المحتملة.

نفسك ضعيفة؟ أخفي ذلك.

العدو أضعف بكثير؟ قم بإثارة هجوم.

هناك مقاومة للطعم؟ إسحق مع ضربة استباقية.

العدو أقوى بكثير؟ فاقم السخط.

إحفظ وأنشر قواتك في جميع الأوقات حتى تكون قادراً على الدفاع عن نفسك من جديد.

27- لرباطة الجأش وطول العمر، راقب البيئي (the Interstitialist).

بالإقامة داخل الحدود بين عمالقة المنافسة، لا يفرض ضريبة سوى على جزء ضئيل من قدراته. ويتم الحفاظ على حرّيته من خلال واجهة عدم الجدوى خلال الأوقات العادية وفك الارتباط غير المنطوق أثناء الدفاع الموسمي عن مصالحه الدنيا.

ضمّن تكتيكاته في المعرفة الخاصة بك. فهي فعالة للتكّلف وأساسية للتعافي.

28- السيد تحت الأرض (The Subterranean) هو سيد التخفي في السلطة.

وفي حين أن السيد غير القانوني قد يكون خطراً، فإن البيروقراطي لا يمكن مقاومته.

استوعب البيروقراطي وتلاءم معه؛ فإنه سيسهل حياتك ويوسع سلطتك. ولكن إن كنت تفعل خلاف ذلك، فإنه سيدفعك خارج المكتب.

29- انتهزي الفرص يربح من خلال تسليط الضوء على الفائز النهائي.

قد يطلب منك التقاسم في الغنائم من خلال مساعدته في الوقت المناسب. ولكن صحيح أن الغنائم اليوم هي من خصمك، ولكن غداً، قد تكون منك. وقد يكون الانتصار مجرد فخاً ينصبه لك انتهزي الفرص.

حدّد موقعه من على بعد ألف ميل وأبقه هناك.

30- المخترق هو حجر العثرة في كل مكان للأشخاص الذين يسعون إلى السلطة المطلقة.

موهبة الوعظ في جميع أنحاء المجتمع، فينتقد ويعلق على مصادر دخل الجميع، ويطالب أتباعك بالإيمان به والإعجاب به لحفاظه على نفسه من خلال الخير والحقيقة، لأنه يبثّر بصوت عال بعدم اهتمامه المتعال في السلطة الدنيوية.

تدرب جيداً في لعبة السيف النفسية عندما تتحرك بين الفنيّ، القديس، والمفكر.

31- تُعدّ الائتلافات ترتيبات قصيرة الأجل بين المنافسين على المدى الطويل.

أثبط المتعاون المراوغ عن الربح على نفقتك حين مواجهتك للمعارضة المشتركة. إضمن زيادة مواتية في القوة النسبية الخاصة بك مقابل كل يوم نصر. فقط بعد ذلك تظهر منتصراً.

نقل الموارد

32- الناس والمال والرموز هي الموارد الأساسية للسلطة.

الملكية هي النهج القديم.

خذ الحداثة، مختصراً للسيطرة على القرار.

33- يجب استخدام الناس كوقود في فرن السلطة، أو تطهيرهم مثل التروس البالية للاستبدال بالأكثر كفاءة.

بحيث يحترقون مع الشدة المطلوبة، ويتطهرون من الولاءات غير قابلة للاحتراق.

دع الطاقم يثبت التزامه الذاتي ويقدم أشخاصه.

34- لعبة السلطة دون المال لا يمكن أن تكون إلا مهزلة.

نقص في الأموال؟ إحصل على البعض منها على عجل. الكثير من الأموال؟ إذاً حافظ على الهيكل السياسي الوقائي.

ولا تُنفر المصرفي في هذه العملية.

35- الهيبة والمظاهر هي من أروع الإغراءات.

القبعة الحمراء، اقتباس على الحائط، قارورة قهوة مطلية بالذهب على الطاولة الجانبية. غير مكلفة ولكن لها فوائد متعددة: فريقك متحفّز؛ وتيرتك مسرّعة؛ مجدك معزّز.

صمم مجموعة أزياء متنوعة لإثارة مختلف الحواس. أنفق على الوفرة لإرضاء كل إتصال.

36- تحسين مزيج من الأدوات ضد حالة محددة.

إذا كان هناك حاجة إلى التعاون اللاحق من العدو المهزم لمزيد من استغلال الغزو الذي قمتَ به، دع مكونات السحب تهيمن على الدفع. ولكن إذا كان المهزوم يميل نحو العودة والانتقام، دع مكونات الدفع تهيمن على السحب.

عزز الشروط المسبقة المتماسكة والمتكيفة داخل مؤسستك، بحيث تظهر الأدوات المناسبة وتسبق مع انعكاس مقفل.

37- العنف واللاعنف ينتميان إلى نفس سلسلة الدفع والسحب.

الغرض والسلام يتواءمان في السلطة.

تأكد من أن ردودك واستجاباتك متلوّنة ومتقلّبة في التحدي.

38- أُلح على تحليل فعالية التكلفة لإجراءات اتخاذ القرار الخاصة بك، بكل

الوسائل ولكن فقط كمدخل إلى الروتينات الجامدة.

السلطة نفسها لا تُقاس بالأرقام ولا تحددها النظرية.

تشكيل الإتصالات

39- السلطة تعكس التدرج من المعلومات.

توزيع المعلومات على المرؤوسين هو لامركزية لسلطتك، والتسريب للمعارضين خسارة.

قيّد النشر الخارجي للمعلومات الهامة من خلال الحاجة إلى المعرفة الصارمة.

40- تحكم الخطوط الرسمية للاتصالات التنظيمية الكفاءة الهرمية.

إن الشبكات الخاصة التي تتوافق مع وصفاتك الخاصة تضخّ سلطتك الشخصية.

لا تسجن نفسك من قبل نطاق رجال حاشيتك.

41- البيانات المفيدة فقط لغرضك تشكّل المعلومات.

الشكل الصحيح، النوع الصحيح، الوقت المناسب، المعدل المناسب. والباقي هو ضوضاء.

والضوضاء الأكثر تعطيلًا تنتمي إلى التنوع المثير للاهتمام والمفهوم، مما يؤدي إلى إضاعة قدرة التواصل واستنزاف طاقة الموظفين.

إمنع وفرة البيانات.

42- ولا بد من تجسيد الذكاء الموثوق والمتزامن في تقدير دقيق للحالة.

لا تضع وزناً لا مبرر له على هذا المسار من العمل الذي يعدّ بأقصى قدر من الأرباح. قم بتحديد الخيارات إلى تلك التي تمنع توجيهك ضربة قاتلة لنفسك، بغض النظر عما يمكن للمعارضة فعله بجدوى.

في هذه الأثناء، تصرف كما لو أن الذكاء الحاسم في يدك هو غير ما يعرف بأنها الحقائق.

43- لا شيء يضعف جهاز سلطتك أكثر من تفكك تماسكه الداخلي.

حوّل اتجاهات المتعة للأفراد نحو توجهات فائدة الجميع. أنشر هوية نفسية مع قضيتك.

عزز مبدأ التكامل، من خلال تكرار التأكيدات في حركة العمل الداخلية، بالتزامن مع عملية تعزيز المعنويات.

44- الدعاية هي للحثّ على العمل نيابة عنك، بدلاً من تقديم معلومات لحكم ذكي من قبل الآخرين.

التحكم في الوسائط وتكييف الرسائل. استخدام المحفّزات. حشد الحلفاء وترسيخ التحيزات. استغلال نقاط الضعف، طمس الحقائق، ونشر التلميحات. البقاء صامتاً.

ولكن لا تقع أنت نفسك في هذه المصيدة.

مراسم الاحتفال

45- حفل بدون دافع خفي هو مسرح للهواة.

يعمل محترفو السلطة لأكثر من مجرد عرض.

قم بالأداء للترفيه وإقناع الجمهور، ولكن دائماً كتعزيزات لميزة تنافسية في الكواليس.

46- الأمور ليست صحيحة إذا لم تبدو صحيحة.

الأشياء التي ليست صحيحة يمكن جعلها تبدو صحيحة.

قم بإجراء طقوس التفعيل بانتظام وتفاني.

47- المصادقية هي أكبر عقبة أمام الكثير من الافتتاح على السلطة.

كرّر أطروحتك في كثير من الأحيان، لأن الناس تميل إلى تجنب غير المؤلف واحترضان المؤلف. استخدم العبارات الرقيقة إلى الأذن، لأن الناس ترغب في الانسياب مع الأمر اللطيف والمسلّي. إجعله يبدو حيويًا، لأن الناس تميل للمحاذاة مع المهم. أعلن عن نواياك لإنجاز شيء ما. وعد بشيء يبدو صعباً ولكن في متناول اليد من احتياطاتك غير المرئية. ثم أترك الناس يستنتجون بأنفسهم أنك حقاً رجل يفي بكلمته.

48- إن ظهور المعقولة يجعل الطلب غير المقبول خلاف ذلك مستساغاً.

أولي اهتماماً خاصاً لسلوكك كلما زاد طموحك زيادة كبيرة. ارجع في كثير من الأحيان إلى اقتراحات الآخرين واعترف بالجميل لقيمة مساهماتهم. اقبل تفضيلات الأفراد في المسائل ذات العواقب الأقل وكن سخياً بشكل علني في بنود متنوعة من اهتمام المجتمع.

لا تدمر كل شيء عن طريق طمس بعض الاتهامات أو فقدان أعصابك ولو لحتى مرة واحدة في الأماكن العامة.

49- تزداد القوة من خلال إجماع الآراء.

تؤدي المسيرات الجماهيرية إلى توليد موجات من الحماس المحلي. تمنح الجولات الإعلانية الموافقة على شخصك. استطلاعات الرأي المؤاتية تُطمأن العديد ممن لا يملك المعرفة. الاتجاهات العصرية توجه الحشود من التقليديين. وتنشر الانتخابات المزدهرة شعوراً بالشراكة بين الأتباع.

سيطر على الجماهير واجذبها من خلال مقطوعات من التهليلات.

50- الناس بحاجة إلى تعزيز معتقداتهم من قبل المتخصصين المحترمين.

إقتبس السلطات المؤيدة. إجمع لجان الشريط الأزرق. زن بعناية ميولهم المعروفة مسبقاً، وانشر حكمهم المستقل ودقق التحليل بعد ذلك.

قدّم مقترحاتك الرئيسية من خلال طقوس الخبرة الموضوعية.

51- طالما أنه يبدو أن القواعد يجري التقيد بها، يتم التخلص من الناس.

أعلن لائحة تمكينية، عقيدة الموافقة، ورقة رسمية.

52- كلما كان المحرك أكثر أنانية، كلما كانت أكثر مثالية التسمية. فكلما كان الهجوم أكثر وضوحاً، كلما كان السيناريو أكثر عطاءً. كلما كان الدمار أكثر تدميراً، كانت الصلاة أكثر تقوى.

53 - الكلمات تكتسب تأثير أكبر والتوجيهات تثير التنفيذ بشكل أسرع عندما تُنسب إلى مستويات أعلى.

وكلما كانت الخطوة أكثر خطورة، كلما يجب أن تكون العبارة أكثر وضوحاً وصراحة.

54- الناس يراهنون على الفائزين والتضحية بالكثير للمجد تنعكس قبالة الأبطال. تصرف كبطل فائز، كمسؤول رفيع مع حاشية، كمطران مع جلباب مقدس، كجنرال مع النجوم الساطعة. أثير مسألة من الحقائق إلى إنجازاتك، وحيوية إلى سماتك، عظمة إلى غفرانك لمهاجم صغير. ولكن أبداً، أبداً، أبداً، أبداً لا تتفوق على رئيسك.

المناورة والضرب

55- إن معركة السلطة تُقاتل في وقت واحد على مجموعة واسعة من المنصات.

56- يوجد وقت ومكان مثاليان للهجوم أو الدفاع أو الشراء أو البيع أو التصرف أو الهدوء.

إن انتظار اللحظة المواتية دون وضع الذات بعيداً يُظهر شجاعة الثقة.

لاحظ الأنماط الدورية. كن حاسماً عند نقاط التحول.

57- أعدّ للافتتاح بدقة.

واغتنم الفرصة على الفور، في الوقت نفسه عرقل المعرقلين.

ولكن لاحظ أن الخصوم الآخرين يقومون بالمثل.

58- كثف اليأس عند الجماهير المستغلة للمقاومة.

إمزج اللوم مع الألم في عقوباتك.

سياسة الإكراه.

59- لقوة التحمل في السلطة، استبق المركز.

وقد يكون هناك ما يبرر التحرك باتجاه واحد أو آخر أثناء المراحل غير الحاسمة من النزاعات الداخلية. ولكن نادراً ما يكون بعيداً جداً وأبداً في الأطراف في وقت مبكر جداً. شخص آخر سوف يحتل نقطة ارتكاز في مكانك.

قم بالسيادة من خلال مركزية التكيف.

60- دع السرعة تكون حليفك.

كن سريعاً في متابعة واستيعاب الآخرين وإفراغ الذات.

كن سريعاً في إخفاء نفسك وإزالة الأقنعة عن الآخرين.

61- كن شخصاً لا يمكن التنبؤ به. حافظ على عنصر المفاجأة.

الغموض، عدم الاتساق، التهرب، إخفاء الهوية.

قم بإخفاء المكر من خلال خداع التحويل.

62- لا يوجد شيء حيوي للبقاء على قيد الحياة من الذبول السريع، الأساطير القديمة.

وقد زود التعليم المتقدم الشخص الذكي بترسانة رهيبة للطعن والقتل من مسافات كبيرة والتخويف من أماكن غير مرئية.

إشحن سلاح السلطة الخاص بك.

63- لا يمكن لأي قضية في حد ذاتها أن تشعل ثورة. كما أنه ليس أمراً ضرورياً. عندما يكون الاستياء واسع الانتشار، فإن قضية زائفة ستقوم بالمطلوب. أو لا شيء على الإطلاق.

قد يكون رسول الفوضى بمثابة المفجر. ولكن مضمون الناس أيضاً دائماً ما يكون بمثابة قنبلة أيضاً.

دع الوضع الاجتماعي العام بدلاً من الشكاوى المحددة هو ما يشكل الاعتداء العام الخاص بك على قوة راسخة.

64- دع العلماء يجادلون في تأليف المبادئ الكبرى.

السلام العالمي؟ -نعم، ولكن على شروط من؟ الاتفاقيات؟ -نعم، ولكن في سجلات من؟ التقدم؟ -نعم، ولكن حسب أي تعريف؟

أكد امتياز التفسير والتنفيذ.

65- خفف المحرك من قبل قانون العكس.

زد العكوسات. الجهد المستمر وراء الحد الحساس يعجل فقدان المكاسب السابقة. النصر مع الإرهاق يعني الهزيمة دون قتال المشاركة القادمة.

قم بإدارة المتطلبات عند الاقتراب من العتبة الحرجة. توقف قبل الوصول إليها.

66- هناك فترة حضانة لكل نضوج فعل. وقت للموافقة على قبول كل ضم.

وكلما طالت فترة الحضانة المتاحة، كلما أمكن صياغة عدوان أكثر خفة ونجاحاً وقابلية للتحمل. وكلما قلت مدة الاعفاء ووقت الاستغناء عن العمل المخطط له، كلما أمكن أن يرتكب الإضراب الأكثر تدميراً، ولقانونياً، والأكثر امتداداً.

اعتمد نفسياً على عامل الوقت.

67- لتكن ردة فعلك حسب مجمل اللحظة.

دع كل دفعة تكون جزءاً لا يتجزأ من غلاف التكيف المستمر من قبل قوى مرنة - بعضها بصوت عال وواضح، والبعض الآخر لطيف وصامت، والبعض الآخر يقف في ظلمة صامتة.

هذه هي السمة الأساسية لسيد السلطة.

التفاوض وممارسة الضغط

68- كن راضياً عن النتيجة المتوقعة من السلام اللاحق قبل التحريض على القتال.

تصوّر الإطار المرغوب للتفاوض، ثم قدرتك على تحقيق ذلك، وأخيراً، احتمال إدانة الخصم في تلك المرحلة في الوقت الذي تستمر فيه قدرتك على الإضرار به بدرجة غير مقبولة، وتصميمك على القيام بذلك، إذا لزم الأمر.

فقط بعد ذلك، أطلق تحية إطلاق النار الاستهلاكية.

69- كمنتصر محتمل، قدّم استدرجات لإنهاء مبكر للصراع المستمر حالما يتم ضمان الحد الأدنى من الأهداف. تجنّب الغوص في مستنقع مرهق.

وكخاسر محتمل، تعرّف على رغبة الخصم في فض الاشتباكات في الأزمات الأخرى والتوقف عند شروط تفضي إلى الانتعاش السريع. تجنب الاستسلام المشوّه.

الكثير من الأخذ والعطاء موجود لأي من الجانبين.

70- التفاوض هو ممارسة في آن واحد للاستخبارات والمساومة والسياسة والدعاية والتخطيط.

التحقيق في نوايا العدو، والقوة المتبقية، والإرادة المصارعة بين المفاوضين لشروط مرضية من الناحية التوافقية ... تنسيق المواقف بين الحلفاء ... الحماية ضد المنافسين المحليين إقناع المجتمع الأوسع بمعقولية العروض المقدّمة ... مقايضة الخداع في الداخل والخارج لتسريع التعاقد المطلوب ... تعزيز الموقف للصراعات القادمة ...

إعطاء اهتمام وثيق ومبتكر لجميع الانكسارات.

71- لا تنزعج من المواقف الملتوية الأولية والمطالب البغيضة للخصم.

استخدم الجولات المبكرة لتصنيف توقعاتك العملية. وبدفعك مركزية التفاوض نحو الحد الأعلى الخاص بك، تصبح محدداً تدريجياً في المطالبات والامتيازات، شريطة أن يتبع الطرف الآخر حذوها.

كن سخيّاً نسبياً مع الخصم الأضعف بكثير، ولكن متشديداً مع الأقوى. لا تجعله يقترب منك شبراً واحداً في القوة.

72- النهاية هي التي تهّم.

تكلم بقوة، إذا كان الأمر مربحاً. كن مستوعباً، إذا كان الأمر حميداً. أظهر تصالحاً، إذا كان الأمر مفيداً. إبدو غيباً، إذا لزم الأمر. ولكن كن ذكياً.

73- وبمجرد بلوغ الحد الأدنى من الأهداف، لا ينبغي إجراء أي تحركات قد تعرّضها للخطر.

وبمجرد الوصول إلى منتصف المسافة بين ذلك والحد الأقصى العملي، ينبغي أن تتم كل التحركات بالتعاون نحو الإنجاز المبكر.

وقّف التشويش وقسّم الفرق.

74- الجولة تنتهي، ولكن لعبة السلطة تستمر.

إن المواجهة التي يجري تصنيفها تتداخل مع نضج المفاوضات.

لا تخرج عن طريق كسر سلسلة متصلة.

75- النهايات التي نسعى إليها تُصيغُ وسائل جديدة. الوسائل المتاحة تخلق نهايات جديدة.

أنظر كيف تسرع الدوامة.

76- مع الضخامة يأتي زيادة إمكانات السعادة البشرية.

مع الضخامة، كذلك تزيد إمكانية المعاناة الإنسانية.

أشعر بعدم الارتياح بين الناس في الواقع.

77- شخص السلطة يفترض أبعاد رهيبة وميزات شيطانية عندما يتم مع

الاستغناء المؤسسي من الأخلاق الشخصية.

ومن المتوقع أن يحمي الزعيم الفعال دائرته الانتخابية ضد شرّ وعداوة وقسوة

العدو الخارجي. ولتحقيق وعده، يجب أيضاً أن يكون على دراية تامة بمكائد الشر،

والذنب، والقسوة. ماذا لو كان يوجّه حرفته إلى الداخل؟ أو هل فعل ذلك بالفعل؟

78- السلطة تنزع الصفة الشخصية.

القوة المطلقة على الإطلاق.

راقب تحوّل الأشخاص إلى وحدات ومعادلات للسلطة كمّيّة لأشخصية.

79- كلما زاد الجزء من العالم الذي تتلفه للهيمنة عليه، كلما يجب أن تكون

علاقاتك الإنسانية لأشخصية أكثر. لم تعد تفكر في الصراع بين الخير والشر،

ولكن في الصراعات بين المصالح.

كلما قلّ الجزء من العالم الذي تتوق للهيمنة عليه، كلما أمكن أن تكون علاقاتك

الإنسانية شخصية أكثر.. أنت تدرك الآن كيف هي الدموع البشرية رطبة، وكم هي

معدية الضحكة المبهجة.

دع أفعالك تتحدث بشكل شامل.

80- الأخلاق هي عنصر وظيفي من السلطة؛ السلطة هي تعبير وظيفي للأخلاق.

فالأجبات تفرضها مطالب المؤسسات؛ تستيقظ الرحمة من خلال نداءات البشر. إمتزج مع الحكمة العملية.

لمى فياض



كتاب الحلقات الخمس – مياموتو موساشي

تقديم وترجمة: لمى إبراهيم فياض

25 آذار 2020، صيدا، لبنان

www.lamafayyad.wordpress.com



فهرس كتاب الحلقات الخمس

فهرس المحتويات

575	الفهرس
576	مقدمة
577	مياموتو موساشي
587	كتاب الحلقات الخمس
601	كتاب الحلقات الخمس - مياموتو موساشي
603	كتاب الأرض
618	كتاب الماء
638	كتاب النار
658	كتاب الرياح
671	كتاب الفراغ

مقدمة

إنّ كتاب الحلقات الخمس (The Book of Five Rings) هو عمل عن الكينجوتسو والفنون القتالية عموماً وكتاب في فن الحرب والتكتيك والفلسفة، كتبه المبارز الياباني مياموتو موساشي (Miyamoto Musashi) (1645-1584) حوالي العام 1642. ومياموتو موساشي كان مقاتلاً يابانياً، اعتُبر من أعظم الساموراي في اليابان، حيث امتلك مواهب مميزة في المبارزة. عُرف عنه أنه منذ وقت مبكر من حياته، خاض موساشي أكثر من 60 حرباً، وأنه ابتكر أسلوب "هيوهو نيتين إيتشي ريو" في المبارزة.

يتمتع الكتاب بجمهور أوسع من نطاق الفنون القتالية. على سبيل المثال، يجد بعض كبار رجال الأعمال مناقشاته حول النزاع واستغلال الفرص أمراً ذا علاقة بعملهم. وتستخدمه مدرسة "هيوهو نيتين إيتشي ريو" كدليل لممارسة الأساليب والفلسفة. والكتاب مقسّم إلى خمسة فصول: الأرض، الماء، النار، الهواء، والفصل الخامس الفراغ.

وضع موساشي مفهوم الجدية في عمله. على سبيل المثال هو يشير كثيراً إلى أن أساليب التلويح مبالغ بها، ويقابل القلق بشأن مثل هذه الأشياء بمبدأ أن الهدف من كل أسلوب هو ببساطة الإنهاء على الخصم. ويؤكد أيضاً بأن المفاهيم في الكتاب مهمة في المعركة على أي مقياس، سواء في المبارزات الفردية أو المعارك الهائلة. غالباً ما ينبّه موساشي القارئ أن عليه يتحرّى المبادئ ويتعمق بها عن طريق الممارسة بدلاً من محاولة تعلمها بمجرد القراءة.

مياموتو موساشي

مياموتو موساشي (عام 1584 - 13 يونيو 1645)، المعروف أيضاً باسم شينمين تيكز (Shinmen Takezō)، مياموتو بينوسوكي (Miyamoto Bannosuke)، أو باسمه البوذي (Niten Dōraku) نيتين ديراكو، كان مبارزاً يابانياً بالسيف، فيلسوفاً وكاتباً. أصبح موساشي مشهوراً من خلال قصصه عن مبارزة السيوفين الفريدين الممتازة والفريدة من نوعها، والسجل غير المهزوم في مبارزاته الـ61. كان مؤسس مدرسة "نيتين-إشي-ريو" (Niten-Ichi-Ryū) أو أسلوب (Nito-Ichi-ryū) في المبارزة، وفي سنواته الأخيرة كتب كتاب الخواتم الخمسة (The Book of Five Rings)(Go Rin No Sho) ، و (Dokkōdō) (The Path of Aloneness) "مسار الوحدة" وقد تم تقديم كلتا الوثيقتين إلى تيراو ماجونجو، وهو أهم طلاب موساشي، قبل موت موساشي بسبعة أيام. يتعامل كتاب الخواتم الخمسة في المقام الأول مع طابع مدرسة مدرسة "نيتين-إشي-ريو" بالمعنى الملموس، على سبيل المثال، فنونه القتالية العملية الخاصة وأهميتها العامة؛ من ناحية أخرى، يتعامل "مسار الوحدة" مع الأفكار التي تكمن وراءه، بالإضافة إلى فلسفة حياته في بعض الجمل المعنوية القصيرة.

من الصعب التحقق من تفاصيل حياة مياموتو موساشي المبكرة. يشير موساشي نفسه ببساطة في كتاب الخواتم الخمسة أنه ولد في مقاطعة هاراما، في عام 1584، سنة القرد. يعين موساشي اسمه الكامل وشهرته في كتاب الحلقات الخمسة كـ "شينمان موساشي-نو-كامي فوجيوارا نو هارونوبو. كان والده، شينمن مونيساي فناناً عسكرياً بارعاً وسيّداً للسيف والجوت (أيضاً جيتي).

مونيساي، بدوره، كان ابن هراتا شوغين، تابعاً لـ "شينمن إيغا نو كامى"، ورب قلعة تاكاياما في منطقة يوشينو في مقاطعة ميمسাকা. كان اللورد شينمين يعتمد على هيراتا وهكذا سمح له باستخدام اسم "شينمن" (Shinmen). أما بالنسبة لـ "موساشي"، فإن موساشي نو كامى كان عنواناً للمحكمة، مما جعله الحاكم الأسمى لمقاطعة موساشي. "فوجيوارا" كان النسب الذي ادعى موساشي من خلاله النسب.

عندما كان موساشي يبلغ من العمر سبع سنوات، قام عمه دورينبو (أو دورين) بتربيته ورعايته، في معبد شوريان، على بعد ثلاثة كيلومترات من هيرافوكو. قام كل من دورين وتاشومي، عم موساشي عن طريق الزواج، بتثقيفه في البوذية والمهارات الأساسية مثل الكتابة والقراءة. لم يدوم هذا التدريب لوقت طويل، إذ في عام 1589، أمر مونساي من قبل "شينمن سوكان" بقتل طالب مونساي، "هونيدن جيكينوسوكي". كانت عائلة "هونيدن" مستاءة جداً، ولذلك أُجبر مونيساي على التحرك لمسافة أربعة كيلومترات بعيداً إلى قرية كواكامي.

وفقاً لمقدمة كتاب الخواتم الخمسة، ذكر موساشي أن أول مبارزة ناجحة له كانت في سن الثالثة عشرة، ضد الساموراي المسمى أريما كيهي الذي حارب باستخدام أسلوب كاشيما شينت. في عام 1596، كان موساشي في الثالثة عشرة من عمره، وأريما كيهي، الذي كان يسافر لصقل فنه، نشر تحدياً عاماً في هيرافوكو مورا. كتب موساشي اسمه على التحدي. جاء رسول إلى معبد دورين، حيث كان يقيم موساشي، لإبلاغ موساشي أن المبارزة قد قُبلت من قبل كيهي. صُدم "دورين"، عم موساشي، بذلك، وحاول شطب اسم موساشي من المبارزة، بسبب العمر الصغير لابن أخيه. لكن كان كيهي مصراً على أن الطريقة الوحيدة لتصفية شرفه هي إذا

اعتذر موساشي له في وقت عقد المباراة المقرر. لذلك عندما وصل الوقت المخصص للمبارزة، بدأ دورين بالاعتذار عن موساشي، لكن موساشي صاح متحدياً كيهي. هاجم كيهي بالواكيزاشي، ولكن رمى موساشي كيهي على الأرض، وبينما كان كيهي يحاول الوقوف، ضربه موساشي بين العينين ثم ضربه حتى الموت. وقيل أن أريما كيهي كان متغطرساً، متلهفاً إلى القتال، وليس مبارزاً موهوباً.

في عام 1599، غادر موساشي قريته، على ما يبدو في سن الـ 15، وقد ترك ممتلكات أسرته مثل الأثاث والأسلحة والأنساب وسجلات أخرى مع شقيقته وزوجها هيراو يو ميمون. أمضى وقته في السفر والمشاركة في المبارزات. في عام 1600، عندما بدأت الحرب بين عشائر تويوتومي وتوكوغاوا، قاتل موساشي على ما يبدو إلى جانب "جيش الغرب" من تويوتومي، مثلما تحالفت عشيرة شينمين معها (التي كانت عائلته موالين لها).

تحدّى موساشي يوشيهوكا سيجيرو، رئيس مدرسة يوشيهوكا، إلى مبارزة. قبل سيجيرو، ووافقوا على مبارزة خارج ريندايجي في راكوهوكو، في الجزء الشمالي من كيوتو في 8 مارس 1604. وصل موساشي في وقت متأخر، فأزعج سيجيرو بشكل كبير. تواجهوا، وضرب موساشي ضربة واحدة، كما في اتفاقهم. ضربت هذه الضربة سيجورو على كتفه الأيسر، وأطاحت به، وشلت ذراعه اليسرى. ويبدو أنه نقل رئاسة المدرسة إلى شقيقه المتميز، يوشيهوكا دينشيشي، الذي تحدّى موساشي على وجه السرعة للانتقام. وقعت المباراة في كيوتو خارج معبد، سانجسانجن-دي. قام دينشيتشي بامتلاك طاقم معزّز بحلقات فولاذية (أو ربما مرفقة ببكرة وسلسلة)، في حين وصل موساشي في وقت متأخر مرة ثانية. قام

موساشي بنزع أسلحة "دينشيتش"ي وهزمه. هذا الانتصار الثاني أثار غضب عائلة يوشيهوكا، التي كان يرأسها الآن يوشيهوكا ماتاشيتشيyo البالغ من العمر اثنتي عشر عاماً. قاموا بتجميع قوة من الرماة والفرسان والسيوف، وتحدى موساشي في مبارزة خارج كيوتو، بالقرب من معبد إيشيجو-جي. كسر موساشي عاداته السابقة بالوصول متأخراً، وجاء إلى المعبد قبل ساعات. قام موساشي، المتخفي، بالاعتداء على "ماتاشيتشيyo" وقتله، وهرب أثناء تعرضه لهجوم من قبل عشرات من أنصار ضحيته. وبموت ماتاشيتشيyo، تم تدمير مدرسة يوشيهوكا.

في عام 1611، بدأ موساشي يمارس زازن في معبد مايشين جيه، حيث التقى "تاغاوكا سادو"، تابع لحوسوكاوا تادوكي؛ كان تداوكي أحد الأقطاب الأقوياء الذين حصلوا على نطاق كوماموتو في غرب كيوشو بعد معركة سيكيجاهارا. وقد انتقل مونيساي إلى شمال كيوشو وأصبح مدرساً لتادوكي، مما أدى إلى إمكانية تقديم مونيساي الأسلوبين. اقترح ناجاوكا مبارزة مع شخص بارع اسمه "ساساكي كوجيرو". يعتقد "توكيتسو" أن المبارزة كانت ذات دوافع سياسية، وهي مسألة توطيد سيطرة تادوكي على إقطاعيته.

في 13 أبريل 1612، خاض موساشي (حوالي 30 عاماً) مبارزته مع ساساكي كوجيرو، الذي كان يُعرف بـ "شيطان المقاطعات الغربية" والذي كان يحمل سيفاً كبيراً يابانياً. جاء موساشي متأخراً وغير مرتباً إلى المكان المعين أي جزيرة "فوناجيما"، في مضيق كانمون الذي يفصل بين هونشو و كيوشو. كانت المبارزة قصيرة. وقتل موساشي منافسه بسكين. تقول الاسطورة انه نحتته من مجذاف استخدم على متن القارب الذي نقله الى الجزيرة.

إن وصول موساشي المتأخر هو مثير للجدل. اعتقد أنصار ساساكي الغاضبين أنه كان مشيناً وغير محترماً، في حين أن مؤيدي موساشي ظنوا أنه كانت طريقة عادلة لإثارة خصومه. نظرية أخرى هي أن موساشي قد حدد توقيت وصوله لمطابقة دوران المد. حملته المد إلى الجزيرة. بعد فوزه، قفز موساشي على الفور في قاربه وساعدته رحلته على الفرار من حلفاء ساساكي المنتقمين من خلال تحريك المد. تقول نظرية أخرى أنه انتظر الشمس للحصول على الوضع الصحيح. بعد أن تفادى ضربة، أعمى ساساكي من الشمس. ثم أنشأ موساشي لفترة وجيزة مدرسة للمبارزة في نفس العام.

في 1614-1615، شارك موساشي في الحرب بين تويوتومي وتوكوغاوا. اندلعت الحرب لأن توكوغاوا إياسو رأى عائلة تويوتومي تهديداً لحكم اليابان. يعتقد معظم الباحثون أنه، كما في الحرب السابقة، قاتل موساشي إلى جانب تويوتومي. كانت قلعة أوساكا المكان الرئيسي للمعركة. انتهت المعركة الأولى (معركة أوساكا في فصل الشتاء؛ معركة موساشي الرابعة) بهدنة. أما المعركة الثانية (معركة أوساكا الصيفية؛ معركة موساشي الخامسة) فأُسفرت عن الهزيمة الكاملة لجيش تويوتومي هيدوري في الغرب من قبل جيش إياسو للشرق في مايو 1615.

في عام 1615 دخل خدمة "أوغاساوارا تاداناو" من مقاطعة هاريمما، بدعوة من أوغاساوارا، كمشرف على البناء، بعد اكتساب مهارات في مجال الحرف. ساعد في بناء قلعة أكاشي وفي عام 1621 وضع تنظيم مدينة هيميجي. كما قام بتدريس الفنون القتالية خلال فترة إقامته، وتخصص في التدريس في فن الشوريكن. خلال هذه الفترة من الخدمة، تبنى ابناً.

في عام 1621، هزم موساشي مياكي غونبي وثلاثة من أتباع توغون-ريو أمام سيد هيميجي. كان بعد هذا الانتصار حين ساعد على التخطيط لهيميجي. وفي هذا الوقت، درّب موساشي عددًا من التلاميذ من أجل "اينماي-ريو" (Enmei-ryū) على الرغم من أنه طوّر المدرسة في وقت مبكر جدًا؛ في سن الـ 22، كان موساشي قد كتب بالفعل سلسلة من تعاليم "اينماي-ريو" تسمى "كتابات على تقنية السيف من "اينماي-ريو". تعني "اين" "الدائرة" أو "الكمال"؛ "mei" "مي" تعني "الضوء" أو "الوضوح"، و"ريو" "ryū" تعني "المدرسة"؛ يبدو أن الاسم مشتق من فكرة حمل السيفان في الضوء لتشكيل دائرة. تُعطى الفكرة المركزية للمدرسة كتدريب لاستخدام السيوف التوأم في الساموراي بفعالية كمزيج من السيف والجوت.

في عام 1622، أصبح ابن موسياشي بالتبني، مياموتو ميكينوسوكي، تابعًا لميدان هيميجي. ربما دفع هذا موساشي إلى المغادرة، وبدأ في سلسلة جديدة من الأسفار، التي اختتمت في إيدو عام 1623، حيث أصبح صديقًا للباحث الكونفشيوسي هاياشي رزان، الذي كان أحد مستشاري شوغون. تقدم موساشي ليصبح معلم للسيف للشيجون، ولكن تم رفض طلب موساشي. غادر إيدو في اتجاه أوشوو، وانتهى به المطاف في ياماغاتا، حيث تبنى ابنه الثاني، مياموتو إيوري. ثم سافر الاثنان، وتوقف في نهاية المطاف في أوساكا.

في عام 1626، قام مياموتو ميكينوسوكي، الذي كان يتبع عادة جونشي، بأداء سيبوكو بسبب موت سيده. في هذا العام، دخل مياموتو إيوري خدمة اللورد أوجاساوارا. فشلت محاولة موساشي في أن يصبح تابعًا للورد أوري، مثل محاولات أخرى كهذه.

في عام 1627، بدأ موساشي في السفر مرة أخرى. في عام 1634 استقر في كوكورا مع لوري، ودخل لاحقاً خدمة "ديمو أوغاساوارا تادازان"، وأخذ دوراً رئيسياً في تمرد شيمابارا. خدم إيوري بامتياز في إخماد التمرد وارتفع تدريجياً إلى مرتبة الكارو، وهو منصب يساوي وزير.

بعد ست سنوات، في عام 1633، بدأ موساشي بالبقاء مع "هوزوكاوا تاداتوشي"، دايمي من قلعة كوماموتو، الذي انتقل إلى إقطاعية كوموماتو و كوكورا، للتدريب والرسم. من سخرية القدر، في هذا الوقت، كان أسياد هوسوكاوا هم أيضاً رعاة منافس موساشي الرئيسي، ساساكي كوجيري.

في الشهر الثاني من عام 1641، كتب موساشي عملاً يسمى (Hyoho Sanju Go) " خمسة وثلاثون تعليمات حول الإستراتيجية " لأجل هوزوكاوا تاداتوشي. تداخل هذا العمل وشكّل الأساس لخاتمة كتاب الخواتم الخمسة. كان هذا هو العام الذي أصبح فيه ابنه الثالث، هيراو يويمون، سيد السلاح في إقطاعات أوري. في عام 1642، عانى موساشي من هجمات الألم العصبي، منذراً بظهور اعتلال صحته في المستقبل. في عام 1643 تقاعد إلى كهف يدعى "رينغاندو" كناسك لكتابة كتاب الخواتم الخمسة. انتهى منه في الشهر الثاني من عام 1645. في اليوم الثاني عشر من الشهر الخامس، بعد أن استشعر موته الوشيك، ترك موساشي ممتلكاته الدنيوية، بعد أن أعطى نسخة مخطوطة له من كتاب الخواتم الخمسة إلى الأخ الأصغر لتيراو ماجونجو، تلميذه المقرب. توفي في كهف رينغاندو حوالي 13 حزيران من العام 1645. وصف "هيوهو سانشي دنكي" رحيله: "في لحظة موته، قام هو بنفسه برفع نفسه. وقد شدّ حزامه ووضع

الواكيزاشي فيه. وجلس بنفسه مع ركبة واحدة عمودياً، يحمل السيف بيده اليسرى وعكازاً في يده اليمنى. مات في هذا الموقف، في سن الثانية والستين.

لم يُقتل مياموتو موساشي في القتال، مات بسبب ما يعتقد أنه سرطان صدري. توفي بسلام بعد الانتهاء من كتابة كتابه "مسار الوحدة" (Dokkōdō)، أو "طريقة الاعتماد على الذات"، 21 مبدأً تساعد على الانضباط الذاتي لتوجيه الأجيال القادمة.

تم دفن جثته في درع داخل قرية يوجي، بالقرب من الطريق الرئيسي بالقرب من جبل إيواتو، في مواجهة الاتجاه الذي سيسلكه الهوسوواكا إلى إيدو. دُفن شعره على جبل إيواتو نفسه، وهو جزء من مجموعة جبل كينبو في كوماموتو وهو في الواقع حيث كتب موساشي كتاب الخواتم الخمسة في كهف ريغاندو. إن قبره ليس هناك، ولكن على بعد حوالي 45 دقيقة، إلى الشرق وعلى الجانب الآخر من كوماموتو، في منطقة موساشيزوكا. أُعطيت بعض رفاتهِ إلى ميماساكا حتى يمكن دفنه (جزئياً) مع والديه.

بعد تسع سنوات، أُقيم نصب تذكاري لموساشي في كوكورا من قبل مياموتو إيوري؛ هذا النصب كان يسمى كوكورا هييون. تم نشر قصة حياة موساشي، "تيتين كي"، في كوماموتو في 1776، من قبل تويوتا كاجيهيدي، استناداً إلى ذكريات جده تويوتا ماساتاكَا، الذي كان تلميذاً من الجيل الثاني لموساشي.

وهكذا ابتكر موساشي وصَقَلَ تقنية الكينجوتسو باستخدام السيفين المسماة "تيتين-إيشي" (niten'ichi) أي "جنتان كواحدة"، أو "نيتو-إيشي" (nitōichi) "سيفان كواحد" أو (Niten Ichi-ryū) "تيتين-إيشي-ريو" وهي سوترا بوذية تشير إلى

الجنتين كحارسين لبوذا. في هذه التقنية، يستخدم المبارز سيفاً كبيراً، و"سيف مصاحب" في نفس الوقت، مثل كاتانا مع واكيزاشي.

قضى موساشي سنوات عديدة في دراسة البوذية والسيوف. كان فناناً بارعاً ونحاتاً وخطاطاً. تُظهر السجلات أيضاً أنه كان لديه مهارات معمارية. أيضاً، يبدو أنه كان لديه نهجاً صريحاً إلى حد ما في القتال، دون أي زخرفة إضافية أو اعتبارات جمالية. ربما كان هذا بسبب تجربته القتالية الحقيقية. قام موساشي برسم العديد من لوحات الزن "Zen"، وفن الخط، والنحت في الخشب والمعدن. حتى أنه في كتاب الخواتم الخمسة يؤكد على أن الساموراي يجب أن يفهم المهن الأخرى كذلك.

في كتاب الحلقات الخمسة يبدو أن موساشي يتخذ منهجاً فلسفياً للغاية للنظر إلى "حرفة الحرب": "هناك خمس طرق يمر بها الرجال في الحياة: السادة والمحاربين والمزارعين والحرفيين والتجار."

في جميع أنحاء الكتاب، يشير موساشي إلى أن طريق المحارب، وكذلك معنى "الخبير الاستراتيجي الحقيقي" هو شخص أتقن العديد من الأشكال الفنية بعيداً عن السيف، مثل شرب الشاي (sadō) والعمل والكتابة والرسم، كالتي مارسها موساشي طوال حياته.

يشرح موساشي في كتابه "كتاب الحلقات الخمس" مبادئ الإستراتيجية. في الكتاب الأول (كتاب الأرض) يقارن مفهومه للاستراتيجية إلى رئيس الحرفيين. يعرف رئيس العمال أدواته ورجاله بشكل جيد لدرجة أنه قادر على توجيههم؛ يعتمد تفويض كل شخص بعمل ما على قدراتهم، بينما يأخذ في عين الاعتبار أيضاً

معنوياتهم. إن رئيس العمال، إذا كان يريد الحصول على المنتج النهائي مصنّعاً بشكل أفضل، سيعامل رجاله بطريقة تسمح له بالحصول على أفضل عمل لهم.

يقول موساشي ننتعلم ألف شيء من شيء واحد. بما أن الباني قد يبني بناءً كبيراً من بنية صغيرة، كذلك يجب على الإستراتيجي أن يتعلم أن يرى على نطاق واسع للأشياء.

في البداية، يلاحظ موساشي أنه في جميع أنحاء الصين واليابان، هناك العديد من "المبارزين بالسيف" الذين يتجولون مدّعين بأنهم استراتيجيون، لكنهم، في الواقع، ليسوا كذلك، ربما لأن موساشي قد هزم بعض الاستراتيجيين مثل أريما كيهي.

إن الفكرة هي أنه من خلال قراءة كتاباته، يمكن للمرء أن يصبح استراتيجياً حقيقياً من القدرة والمهارة التكتيكية التي تعلمها موساشي في حياته. يجادل بأن الإستراتيجية والفضيلة شيء يمكن كسبه من خلال معرفة طرق الحياة، والمهن حوله، وربما من تعلم مهارات ومعرفة الناس ومهارات مهنهم الخاصة.

في هذا الكتاب، يذكر موساشي أن استخدام سيفين في إطار الاستراتيجية هو أمر مفيد، لأولئك الذين يستخدمون مهارة المبارزات الفردية أو في التعاقدات الكبيرة. إن فكرة استخدام اليدين للسيف هي فكرة يعارضها موساشي لأنه لا توجد سيولة في الحركة بيدين: "إذا حملت السيف بكلتا يديك، فمن الصعب أن تميل بحرية إلى اليسار واليمين، لذلك فإن طريقتي هي حمل السيف في يد واحدة." كما أنه لا يوافق على فكرة استخدام السيف بكلتا اليدين على حصان أو الركوب على أرض غير مستقرة، مثل المستنقعات الموحلة، حقول الأرز، أو داخل حشود من الناس.

لتعلم استراتيجية "ني-تن إيشي ريو" (Ni-Ten Ichi Ryū)، يشير موساشي أنه من خلال التدريب باستخدام سيفين طويلين، واحد في كل يد، سيتمكن المرء من التغلب على الطبيعة المرهقة لاستخدام السيف بكلتا يديه. على الرغم من صعوبة الأمر، إلا أن موساشي يوافق على أن هناك أوقات يجب فيها استخدام السيف الطويل بكلا اليدين، ولكن من يتمتع بمهارة جيدة، قد لا يحتاج إلى ذلك. بعد استخدام سيفين طويلين بما فيه الكفاية، فإن إتقان السيف الطويل، و"السيف المرافق"، على الأرجح هو "واكيزاشي"، سيزداد كثيرًا: "عندما تعتاد على استخدام السيف الطويل، ستكسب قوة الطريق وتستخدم السيف جيدًا."

الخلاصة من المقتطفات من كتاب الحلقات الخمسة، فإن الإستراتيجية الحقيقية وراء أسلوب "ني-تن إيشي ريو"، هي أنه لا توجد طريقة أو مسار أو نوع من الأسلحة المحددة لهذا الأسلوب: "يمكنك الفوز بسلاح طويل، ومع ذلك يمكنك الفوز باستخدام سلاح قصير. باختصار، إن طريق مدرسة "ني-تن إيشي ريو" هو روح الفوز، مهما كان السلاح ومهما كان حجمه".

كتاب الحلقات الخمس

ينقسم كتاب الحلقات الخمس إلى خمسة كتب أو فصول. تشير "الكتب" الخمسة إلى فكرة أن هناك عناصر مختلفة للمعركة، مثلما توجد عناصر فيزيائية مختلفة في الحياة، كما وصفها البوذية والشنتو والديانات الشرقية الأخرى. الكتب الخمسة أدناه هي أوصاف موساشي للطرق أو التقنيات المحددة التي وصفها هذه العناصر.

- الفصل الأول "كتاب الأرض" يخدم كمقدمة، ويناقش بشكل مجازي فنون الدفاع عن النفس، والقيادة، والتدريب كما بناء منزل.

- الفصل الثاني "كتاب الماء" يصف أسلوب موساشي، ني-إيتشي-ريو، أو "جنتان، أسلوب واحد". يصف بعض التقنيات الأساسية والمبادئ الأساسية.

- الفصل الثالث "كتاب النار" يشير إلى حرارة المعركة، ويناقش مسائل مثل أنواع مختلفة من التوقيت.

- إن الفصل الرابع "كتاب الريح" هو شيء من التورية (تلاعب بالألفاظ)، لأن الشخصية اليابانية يمكن أن تعني "الرياح" و "الأسلوب" (مثل فنون الدفاع عن النفس). ويناقش ما يعتبره موساشي أنه فشل المدارس المعاصرة المختلفة في القتال بالسيف.

- الفصل الخامس "كتاب الفراغ" هو عبارة عن خاتمة قصيرة، يصف، من الناحية العاطفية أكثر، أفكار موساشي المتأثرة على الأرجح بالوعي والعقلية الصحيحة.

كتاب الأرض

يشير "كتاب الأرض" صراحةً إلى الإستراتيجية التي يدرسها موساشي في مدرسة إيتشي، ويقال إنها كيفية تمييز الطريق من خلال "المبارزة".

"إعرف أصغر الأشياء وأكبر الأشياء، وأطرف الأشياء وأعمق الأشياء. كما لو أنه طريق مستقيم تم وضعه على الأرض ... لا يمكن تفسير هذه الأمور بالتفصيل.

من شيء واحد، تعرف عشرة آلاف شيئاً. عندما تصل إلى طريق الإستراتيجية، لن يكون هناك شيء واحد لا يمكنك رؤيته. يجب أن تدرس بجد."

عند اتقان الاستراتيجية والتوقيت المدرج في الكتب الخمسة، ينصّ موساشي على أنك ستتمكن من هزيمة عشرة رجال بالسهولة التي تستطيع فيها هزيمة شخص واحد، ويسأل: "عندما تصل إلى هذه النقطة، ألن يعني ذلك أنك لا تُقهر؟"

تتعلق الاستراتيجيات المدرجة في هذا الفصل بالحالات التي تتطلب أسلحة وتكتيكات مختلفة، مثل الأسلحة الداخلية. يصرح موساشي بأن استخدام المطرد (سلاح قديم عبارة عن رمح في رأسه فأس) والناجيناتا (سيف ياباني بعصا خشبية طويلة) والرماح هو محض للميدان، في حين أن السيف الطويل والسيف القصير المرافق يمكن استخدامهما في معظم البيئات، مثل على ظهور الخيل أو في معركة شرسة.

يذكر موساشي أيضاً بأنه ليس للبندقية أي مثل في ساحة المعركة. إنه السلاح الأسمى في ساحة المعركة، حتى تصطدم السيوف، ثم يصبح عديم الفائدة. ويلاحظ أيضاً أن البندقية أقل نوعاً ما من القوس، نظراً لأنه في ذلك الوقت لم تكن المدافع دقيقة جداً في النطاقات أكثر من النقطة الفارغة بالإضافة إلى عيب عدم القدرة على رؤية الطلقة وتعديل هدفك كما تفعل مع القوس. ناهيك أنه، في القرن السابع عشر، كانت الفجوة في سرعة إعادة التحميل بين الرماة المهرة والمسلحين المهرة كبيرة.

واحد من مبادئ أسلوب "تي-تن إيشي ريو" هو أنه يجب على المرء أن يكون ضليعاً في العديد من مهارات الأسلحة. يشير موساشي إلى أنه خلال المعارك لا

يجب استخدام سلاح واحد، وهذا أمر سيء مثل استخدام السلاح بشكل سيء حيث يصبح من السهل على العدو أن يجد نقطة ضعف في أسلوبك بعد استخدامات لا حصر لها لنفس السلاح.

إن التوقيت، كما أوضحه موساشي، هو المبدأ الأساسي في الاستراتيجية المدرج في كتاب الأرض. إن فكرة التوقيت كما هو موضح في كتاب الأرض هي أنه يجب أن تكون قادرًا على تكييف إستراتيجيتك مع التوقيت بمهاراتك، حيث يجب أن تعرف متى تهاجم أو متى لا تهاجم.

في كتاب الحلقات الخمسة يكتب موساشي عن التوقيت:

"التوقيت مهم في الرقص والموسيقى أو الأنغام الموسيقية، لأنها تكون متناغمة وإيقاعية فقط إذا كان التوقيت جيدًا. التوقيت والإيقاع متورطان أيضًا في الفنون العسكرية وأقواس الرماية والبنادق وركوب الخيل. في جميع المهارات والقدرات هناك التوقيت ... هناك توقيت في حياة المحارب بكامله، في ازدهاره وتراجعته، في تناغمه وخلافه، وبالمثل، هناك توقيت في طريق التاجر، في صعود وهبوط رأس المال. يجب أن تكون قادرًا على تمييز ذلك، ففي الاستراتيجية هناك العديد من الاعتبارات المتعلقة بالتوقيت، فمن البداية يجب أن تعرف التوقيت المناسب والتوقيت غير القابل للتطبيق، ومن بين الأشياء الكبيرة والصغيرة والتوقيت السريع والبطيء اكتشف التوقيت المناسب، وشاهد أولاً توقيت المسافة وتوقيت الخلفية، وهذا هو الشيء الرئيسي في الاستراتيجية، ومن المهم بشكل خاص معرفة توقيت الخلفية وإلا ستصبح إستراتيجيتك غير مؤكدة."

كتاب الماء

يتعلق كتاب المياه بالإستراتيجية، لكنه يشمل أيضاً العديد من العوامل الأخرى التي قد يكون على المحارب الذي يقرأ الكتاب أن يأخذها بعين الاعتبار، مثل الروحانية والدين ونظرة المرء للحياة. إن معنى الماء فيما يتعلق بالحياة هو المرونة. يرمز الماء إلى المرونة الطبيعية لأنه يتغير ليتوافق مع الحدود التي تحتويه، ساعياً إلى المسار الأكثر كفاءة وإنتاجية. لذلك ينبغي أيضاً أن يمتلك المرء القدرة على التغيير وفقاً لحالته الخاصة، بحيث يتحول بسهولة بين التخصصات والأساليب والخيارات عند تقديمها مع معلومات جديدة. يجب على الشخص إتقان العديد من جوانب الحياة مما يسمح له بامتلاك كل من التوازن والمرونة.

إن كون موساشي بوذاً، فإن معظم ما هو مكتوب في القسم المتعلق بالروحانية يشير إلى مبادئ الهدوء والهدوء والتوازن الروحي. في الاستراتيجية يجب ألا يكون تأثيرك الروحي مختلفاً عن الطبيعي. في كل من القتال وفي الحياة اليومية يجب أن تكون مصمماً من خلال الهدوء.

يشير هذا التوازن إلى ما يمكن اعتباره مثل "يين" (Yin) ويانغ (Yang) داخل نفسك. يُثني موساشي عن الألفة الزائدة أو الاستخدام المفرط لسلح واحد، لأنه سيظهر أنه يكشف عن روحانيتك لعدوك. إن الفكرة هي أن الروح المتوازنة هي أيضاً وجود مادي متوازن تماماً، فلا تخلق ضعفاً ولا تكشفه لعدوك. خلال المعركة، يجب عليك الاستفادة من الروحانية والتوازن. حيث يجب عليك أن تعرف على حدّ سواء ضبط توازنك الروحي وفقاً لما هو حولك، وإدراك توازن الأشخاص المحيطين بك للاستفادة منه وفقاً لذلك.

مثلاً يجب أن تكون روحك متوازنة، فإن تقنياتك المتنوعة يتمّ شحذها إلى سلوك متوازن تماماً. من حيث الموقف، فهو يشبه إلى حد كبير التوازن داخل جندي الفرقة، يشير موساشي إلى أن الوضعية هو جزء هام من الاستراتيجية، أو المعركة: "تبنى وضعية مع رفع الرأس، ولا تتدلى، ولا تنظر إلى الأعلى."

وفيما يتعلق بنظرة شخص ما، يلاحظ موساشي أن الشخص يجب أن يكون قادراً على إدراك ما هو حوله دون تحريك مقلتيه بشكل ملحوظ، والتي يقال إنها مهارة تتطلب قدراً هائلاً من الممارسة إلى الكمال. ويعتبر ذلك من أهم أجزاء الاستراتيجية، كذلك الأمر بالنسبة إلى القدرة على رؤية الأشياء القريبة، مثل أسلوب العدو. كما أنها تُستخدم في إدراك الأشياء البعيدة، مثل وصول القوات أو الأعداء، لأن ذلك هو مقدمة المعركة. يمكنك بعد ذلك تغيير تصرفاتك وفقاً لما تراه.

مواقف المبارزة بالسيف

1- العلوي

2- الأوسط

3- السفلي

4- الجانب الأيمن

5- الجانب الأيسر

ويشار إلى المواقف الخمسة من المبارزة بأنها التصنيفات الخمسة لمناطق الهجوم على جسم الإنسان. هذه هي المناطق التي تُلاحظ لمزاياها عند ضرب العدو، ويقال إن المخطط الاستراتيجي يفكر بها عندما يكون في حالات لا يكون فيها قادراً على ضربهم لأي سبب من الأسباب.

يجب أن يكون موقفك كبيراً أو صغيراً وفقاً للحالة. المواقف العليا والسفلى والوسطى حاسمة. اتجاهات الجانب الأيسر والجانب الأيمن مائعة. يجب استخدام المواقف اليسرى واليمنى إذا كان هناك عائق فوقى أو من جانب واحد. يعتمد قرار استخدام اليسار أو اليمين على المكان.

بما أنه يُنظر إلى كل منها على أنه موقف، يمكن التفكير في أن موساشي يعني الممارسة والتتمرّن مع كل "موقف" بحيث لا تصبح أكثر اعتماداً على موقف واحد فقط، وهو ما يلاحظه موساشي مراراً وتكراراً على أنه أسوأ من الأسلوب السيئ.

يشير "لا اتجاه" إلى هؤلاء الإستراتيجيين الذين لا يذهبون باستخدام "المواقف الخمسة" ويفضلون ببساطة عدم اتباع مواقف السيف الطويل للتركيز بالكامل على التقنية، بدلاً من التركيز على الأسلوبين والمواقف الخمسة. هذا يشبه المجازفة بدلاً من صنع الفرص.

إن موقف "موجود - غير موجود"، يمزج بين المواقف الخمسة وموقف "لا اتجاه"، بمعنى أن مستخدم السيف الطويل يستخدم تقنيات ومبادئ كليهما في أي وقت يجده مناسباً.

يشير مصطلح "في التوقيت الواحد" إلى أسلوب استغلال وقتك حتى يمكنك العثور على فجوة مناسبة في دفاع الأعداء، والتي ستوجه ضربة قاتلة للعدو. على الرغم

من أن هذا الأمر صعب، إلا أن موساشي يلاحظ أن سادة هذه التقنية هم عادة سادة المواقف الخمسة لأنهم يجب أن يكونوا مدركين لنقاط الضعف. يُشاع أن موساشي أزعج سيّدًا سابقًا في السيف باستخدام مثل هذه التقنية مع سلاح "بوكين" (سيف خشبي يُستعمل في التدريب).

يشير "توقيت البطن لإثنين" إلى خداع أو تصنع الهجوم، ثم ضرب العدو أثناء انسحابه من الهجوم، وضربه في البطن بالتوقيت الصحيح لحركتين أو ثانيتين. على الرغم من أن هذه التقنية تبدو بسيطة نسبيًا، إلا أن موساشي يُدرج ذلك كواحدة من أصعب التقنيات في الوقت المناسب.

يشير "لا تصميم، ولا مفهوم" عندما تكون الكلمة والإجراءات هي نفسها تلقائيًا. وبصرف النظر عن هذا النهج الفلسفي للمعنى، فإن التقنية بسيطة نسبياً للشرح: إذا كنت في طريق مسدود مع العدو، وذلك باستخدام القوة من القطع، يمكنك الدفع مع جسمك واستخدام الممارسات المنصوص عليها في كتاب الفراغ لتتغلب على العدو.

يُشار إلى أسلوب "تقطيع المياه المتدفقة" إذا كنت تدخل في معركة مع عدو من مستوى مماثل لك في مبارزة السيوف. عندما تهاجم بسرعة، حسب موساشي، فإنك ستكون دائماً في حالة جمود، لذا مثل الماء الراكد، يجب أن تقطع بأبطأ ما يمكنك بسيفك الطويل. في بداية هذه التقنية سوف تبحث أنت وخصمك عن ثغرة داخل دفاع كل منهما. عندما يحاول خصمك إما أن يدفع سيفك، أو يعزله، يجب عليك أولاً توسيع جسمك بالكامل وعقلك. عن طريق تحريك جسمك أولاً ثم بعد ذلك سيفك، ستتمكن من الضرب بقوة وعلى امتداد واسع مع حركة تبدو وكأنها تعكس التدفق الطبيعي للماء. يجب ممارسة هذه التقنية باستمرار لبلوغ الثقة والبراعة.

يُشار إلى "القص المستمر" عندما تواجهك مرة أخرى حالة من الجمود في مبارزة، حيث يتم شبك سيفيكما معًا. في حركة واحدة، عندما يتحرك سيفك بعيداً عن سيفه، استخدم حركة مستمرة لتمزيق رأسه وجسمه وساقيه.

يُشار إلى "قطع النار والحجارة" عندما يصطدم سيفاكما معًا. بدون رفع السيف، تقطع بأقصى قوة ممكنة. وهذا يعني القطع بسرعة مع اليدين والجسم والساقين.

يُشار إلى "قطع الأوراق الحمراء" بالضرب السيف الطويل للعدو بروح "لا تصميم، لا مفهوم".

كتاب النار

يشير كتاب النار إلى أساليب القتال على عكس أساليب القتال المحددة المدرجة في كتاب المياه. يذهب إلى نطاق أوسع من حيث التلميحات لتقييم الموقف، وكذلك التعليمات الظرفية المحددة. ويلاحظ مزايا واضحة للدروع والاستعداد قبل المبارزة أو المعركة كما ينطبق على رجل واحد أو مجموعة كاملة من الرجال:

"كما يستطيع رجل واحد هزيمة عشرة رجال، كذلك يتمكن ألف رجل من هزيمة عشرة آلاف. ومع ذلك، يمكنك أن تصبح سيد الاستراتيجية عن طريق التدريب وحدك بالسيف، حتى تتمكن من فهم الحيل الاستراتيجية للعدو وقوته وموارده، والتعرف على كيفية تطبيق الاستراتيجية للفوز على عشرة آلاف من الأعداء."

إن الاعتماد على الموقع هو أمر بالغ الأهمية. يجب أن تكون في مكان حيث الأشياء التي صنعها الإنسان مثل المباني والأبراج والقلاع وغيرها لا تعوق رؤيتك، وكذلك المواجهة أو الوقوف في وضع لا تؤثر فيه الشمس أو القمر على رؤيتك.

يجب أن تركز رؤيتك فقط على العدو، وبالتالي يكون هناك تركيز أكثر على حيل العدو. يبدو أيضًا أن موساشي يشير إلى الإستراتيجية القديمة للأرض المرتفع:

"يجب أن تنظر أسفلاً إلى العدو، وتتخذ وضعيتك في الأماكن الأعلى قليلاً."

يتكلم موساشي عن أنواع أخرى من التكتيكات كطريقة لضمان أن العدو هو في وضع غير مؤات. إن إجبار نفسك على الجانب غير المسيطر من أحد الجنود هو أحد هذه الطرق لأن الجانب الأيسر صعب على الجندي الأيمن. العيوب الأخرى، مثل إجبار الأعداء على موطئ قدم، والمستنقعات، والخنادق، وغيرها من التضاريس الصعبة، تجبر العدو على أن يكون غير متأكداً من وضعه. وتكون قد فزت فعلياً عندما تُحبط العدو، لذا يجب أن تتدرب جيداً لتحقيق ذلك.

إن طريقة "كين نو سين" (هجوم) هي الطريقة الأكثر وضوحاً لإحباط عدو لأن اجتياح الرأس على كلا الطرفين يجبر الطرفين على التوقف. على الرغم من عدم ذكرها، يجب أن يكون موساشي مدركاً تماماً أن هذه الطريقة ستكون أيضاً أكثر احتمالية لحدوث حالات وفاة أعلى من الآخرين نظراً للعدد الهائل من الأعداء لأن أكثر من عدو واحد قد يهاجم حينها.

كما يوحي الاسم، تم اختراع "تاي نو سين" (انتظار المبادرة) لمعارك انتهازية ومحددة بين الأطراف. إن الفكرة الرئيسية هي التظاهر بالضعف لفتح نقطة ضعيفة، أو كعب أخيل، في القوة المواجهة، ومن ثم إعادة تجميعها لاستغلال مثل هذا الثقب من خلال مهاجمة عميقة داخل فريق العدو. على الرغم من عدم ذكرها، من المرجح أن يكون هذا هو قتل الضابط الأعلى رتبة كمحاولة لإزالة المركز التكتيكي لمجموعة من الجنود. هذه طريقة مفيدة بشكل خاص لموساشي أو غيره،

إذا كان مهاجمة الجنرال بشكل مباشر من شأنه أن يشير إلى نهاية المعركة عند هزيمته.

على الرغم من كونها مربكة للغاية، فإن فكرة "تاي تاي نو سين" (المرافقة والتصدي) تتجنب كميًا أو هجومًا سريعًا من العدو من خلال اتخاذ المبادرة والمهاجمة بكامل القوة. يعترف موساشي نفسه بأن هذا أمر صعب تفسيره.

على الرغم من وجود طرق أخرى، إلا أنها في الغالب أساليب ظرفية تتعلق بعبور التضاريس الوعرة، والقتال في مثل هذه التضاريس الوعرة. على الرغم من أنه يتكلم عنها في فقرتين أو أكثر، إلا أن معظم المعلومات منطقية، وتتعلق بالخطر وتجنب مثل هذه الحالات.

وتُعرف فكرة التوقيت، كما هو الحال مع المعارك الفردية، بأنها الجزء الأكثر أهمية في الهجوم إلى جانب مهارة المشاركين. ومع ذلك، فإن نوع التوقيت في هذه الحالة يختلف نوعًا ما عن التوقيت المذكور في كتاب الأرض نظرًا لأن هذا التنوع في التوقيت يتطلب النظر إلى العوامل الفيزيائية المختلفة التي تؤثر على العدو أثناء المعركة، مثل تحديد ما إذا كانت القوة تتضاءل أو ترتفع داخل مجموعة من الجنود.

إن فكرة الطعن بالسيف هي تقنية بسيطة للغاية. اسحق هجوم العدو قبل أن يبدأ باستخدام شكل من أشكال الشحن ثم هاجم تحت غطاء دخان "البارود الأسود"، ونيران الاسهم، فالهجمات الأولية المستخدمة عند بدء المعارك يمكن أن تكون فعالة للغاية. فبدلاً، يشير إلى مهاجمة سيف العدو، وكسره، وإزالته من القتال، وتقنية السيطرة عليه من خلال النصل المباشرة على احتكاك النصل.

يذكر موساشي بأسلوبه الفلسفي، أنه هناك سبب للانهيـار. وبما أن هناك انهيـاراً داخل عدو، مثل التراجع في أعداده، يشير موساشي إلى أنه يجب على المرء أن يراقب مثل هذه الأحداث ويستخدمها لصالحه.

من المثير للاهتمام، أن موساشي يلاحظ أن تشكيل العدو يمكن أن يسقط إذا فقدوا الإيقاع. كان من المعروف أنه في مثل هذه المعارك، تقوم الطبول بدقّ نغمة لزملائهم من الجنود الآخرين في المسيرة. وإذا ضاع الإيقاع، أدى ذلك إلى "الانهيار عندما يصبح إيقاعهم مشوشاً".

كتاب الريح

في حين أن معظم المعلومات الواردة في الفصول السابقة مفيدة بطريقة يمكن أن تكون قابلة للتطبيق اليوم، فإن هذا الكتاب يهتم في المقام الأول بالتفاصيل المحددة حول الاستراتيجيات الأخرى التي كانت موجودة في ذلك الوقت. الدرس الأوسع من هذا الكتاب هو أن جزءاً هاماً من فهم طريقته الخاصة هو في فهم طريقة خصمك بأكبر قدر ممكن من الدقة.

ويلاحظ موساشي أنه على الرغم من أن معظم المدارس لديها استراتيجيات سرية وقديمة، فإن معظم الأشكال مشتقة من فنون الدفاع عن النفس الأخرى. وقد تطورت أوجه التشابه والاختلاف بينهما من خلال العوامل الظرفية، مثل المباراة الداخلية أو الخارجية، والأسلوب الذي تم تكييفه مع المدرسة. ويشير إلى أن تقييمه قد يكون من جانب واحد لأن المدرسة الوحيدة التي كان مهتماً بها هي مدرسته، وبطريقة ما، لا يرى تشابهاً أو تماثلاً مع إنجازه وعمله. ومع ذلك، فهو لا

يزال يعترف أنه بدون الفهم الأساسي لهذه التقنيات البديلة، لن تكون قادراً على تعلم "تي-تن إيشي ريو"، ربما لأسباب تتعلق بالعثور على الأخطاء في أساليب أخرى، وتصحيحها داخل نفسك في "تي-تن إيشي ريو".

وإن الفرق الرئيسي الذي يشير إليه موساشي بين مدرسة إشي وغيرها من الاستراتيجيين والمدارس هو أن المدارس الأخرى لا تعلم المعنى "الأوسع" للاستراتيجية. يحتوي هذا الفصل على العديد من الفقرات حول موضوع تقنيات المدارس الأخرى، والكثير من النص يسرد الطرق التي لا تتوافق بها المدارس الأخرى مع المثل العليا التي يكتب عنها بنفسه في كتاب الحلقات الخمسة، مثل الحركة، والبصر، والاعتماد المفرط أو الإفراط في الإلمام بسلاح واحد.

كتاب الفراغ

على الرغم من اختصاره، إلا أن كتاب الفراغ يسرد، فلسفياً، طبيعة المعرفة البشرية وأشياء أخرى. يتعامل كتاب الفراغ بشكل صريح مع "ما لا يمكن رؤيته".

"من خلال معرفة الأشياء الموجودة، يمكنك معرفة ما هو غير موجود".

إن كتاب "اللاشيء"، بحسب موساشي، هو المعنى الحقيقي لاستراتيجية "تي-تن إيشي ريو". وهو يؤكد أنه يجب عليك أن تتعلم أن تدرك ما لا يمكنك فهمه أو إدراكه. ويلاحظ أنه في هذا الفراغ، ما يمكن فهمه هو الأشياء التي نقوم بها ونراها، مثل طريق المحارب، وفنون الدفاع عن النفس، و"تي-تن إيتشي ريو".

في نفس الوقت، في "الفراغ"، الأشياء التي لا نفعلها أو نراها (التي يسميها الروح) هي جزء من المعلومات التي ندركها على مستوى واعي، ولكن ليس لدينا علاقة جسدية معها.

"في الفراغ هناك الفضيلة وليس الشر. الحكمة لها وجود، والمبدأ له وجود، والطريق له وجود، والروح هي العدم."

في الاقتباس أعلاه، يتحدث موساشي عن "الفضيلة وليس الشر". هذا قد يعني "الخير والنفى من الشر" أو "الهدف واللاوجود للخير والشر"، والمعنى الدقيق مفتوح للنقاش.

وفيما يلي كتاب الحلقات الخمس بقلم مياموتو موساشي:

كتاب الحلقات الخمس - مياموتو موساشي

المقدمة

لقد تدربت لسنوات عديدة في نهج (طريق المحارب) الاستراتيجية، واسمها "ني-تن إيشي ريو"، والآن أعتقد أنني سأشرح ذلك كتابةً للمرة الأولى. نحن الآن خلال العشرة أيام الأولى من الشهر العاشر في السنة العشرين لـ "كانيه" (1645). لقد تسلقت جبل "إيواتو" من "هيجو" في "كيوشو" لتكريم الجنة (في ديانة الشنتو يوجد عدة آلهة)، والدعاء لـ "كوانون" (إله الرحمة في البوذية)، والركوع أمام بوذا. أنا محارب من مقاطعة هارايما، شينمين موساشي نو كامى فوجيوارا نو جشين، وعمري ستون سنة.

منذ شبابي، كان قلبي يميل نحو طريق الإستراتيجية. كانت مبارزتي الأولى عندما كنت في الثالثة عشرة من عمري، غلبت استراتيجياً من مدرسة "شينتو"، "أريما كيهي". عندما كان عمري ستة عشر عاماً، غلبت أحد الاستراتيجيين القادرين، "تاداشيما أكيايما". عندما كنت في الواحد وعشرين من عمري ذهبت إلى العاصمة والتقيت بجميع أنواع الاستراتيجيين، ولم أخفق مرة واحدة في الفوز في العديد من المبارزات.

بعد ذلك، انتقلت من مقاطعة إلى مقاطعة للمبارزة مع خبراء استراتيجيين من مدارس مختلفة، ولم أفشل في الفوز مرة واحدة على الرغم من أنني واجهت ما يصل إلى ستين مواجهة. كان هذا بين سن الثالثة عشرة والثامنة والعشرين أو التاسعة والعشرين من عمري. عندما وصلت إلى الثلاثين، نظرت إلى ماضي. لم تكن الانتصارات السابقة بسبب استراتيجيتي المتقنة. ربما كانت القدرة الطبيعية، أو ترتيب الجنة، أو أن استراتيجيتي المدارس الأخرى كانت أدنى. بعد ذلك درست

صباحاً ومساءً بحثاً عن المبدأ، وحققتُ طريق الإستراتيجية عندما كنتُ في الخمسين من عمري.

ومنذ ذلك الحين عشتُ دون اتباع أي طريقة خاصة. وهكذا مع فضيلة الإستراتيجية أمارس العديد من الفنون والقدرات — كل الأشياء بلا معلم. لكتابة هذا الكتاب لم أستخدم قانون بوذا أو تعاليم كونفوشيوس، ولا قصص الحرب القديمة ولا الكتب عن التكتيكات العسكرية. بل أتناول فرشاتي لشرح الروح الحقيقية لمدرسة "إيتشي" هذه كما تنعكس في طريق الجنة وكوانون (Kwannon). الوقت هو ليل اليوم العاشر من الشهر العاشر، في ساعة النمر (3-5 صباحاً).

كتاب الأرض

الاستراتيجية هي حرفة المحارب. يجب أن يسنّ القادة الحرفة، ويجب على الجنود معرفة هذا الطريق. لا يوجد محارب في العالم اليوم يفهم حقاً طريق الإستراتيجية.

هناك طرق مختلفة. هناك طريق الخلاص حسب قانون بوذا، طريقة كونفوشيوس التي تحكم طريقة التعلم، وطريقة الشفاء كطبيب، كشاعر يدرس طريقة واكا (Waka) (أغنية اليابان أو أغنية التناغم)، الشاي (دروس ومدارس تعليم طقوس شرب الشاي وتقديمه)، رماية السهام، والعديد من الفنون والمهارات الأخرى. كل رجل يمارس ما يشعر أنه يميل إليه.

يقال إن المحارب هو الطريق المزدوج للقلم والسيف، وينبغي أن يتذوق ويحب كلا السبيلين. حتى لو كان الرجل ليس لديه القدرة الطبيعية يمكن أن يكون محارباً عن طريق الالتصاق بجدّ لكلا شعبتي الطريق. بشكل عام، طريق المحارب هو قبول حازم للموت. ليس فقط المحاربون بل أيضاً الكهنة والنساء والفلاحون والقوم الأضعف يموتون بسهولة في سبيل الواجب أو بسبب العار، وهذا شيء مختلف. المحارب مختلف في أن دراسة طريق الإستراتيجية تعتمد على التغلب على الرجال. عن طريق النصر المكتسب في تقاطع السيوف مع الأفراد، أو الالتزام بمعركة مع أعداد كبيرة، يمكننا تحقيق القوة والشهرة لأنفسنا أو لسيدنا. هذه هي فضيلة الاستراتيجية.

طريق الاستراتيجية

في الصين واليابان، يُعرف ممارسو الطريق باسم "أسياد الاستراتيجية". يجب أن يتعلم المحاربون هذه الطريق.

في الآونة الأخيرة، كان هناك أشخاص يدخلون العالم كاستراتيجيين، لكنهم عادةً ما يكونوا مجرد مبارزين بالسيوف. تلقى زائري مزارات كاشيما كانتوري من مقاطعة هيتاشي تعليمات من الآلهة، وأنشأوا المدارس على أساس هذا التدريس، مسافرين من بلد إلى بلد ناقلين التعليمات للرجال. هذا هو المعنى الحديث للإستراتيجية.

في العصور القديمة تم سرد استراتيجية بين القدرات العشرة والفنون السبعة باعتبارها ممارسة مفيدة. كانت بالتأكيد فناً ولكن كممارسة مفيدة لم يقتصر عليها سيف المبارزة. لا يمكن رؤية القيمة الحقيقية للمبارزة بالسيف داخل حدود تقنية المبارزة بالسيف.

إذا نظرنا إلى العالم نرى فناً للبيع. الرجال يستخدمون المعدات لبيع الأنفس. كما لو كان مع الجوز والزهرة، أصبح الجوز أقل من الزهرة. في هذا النوع من طريق الاستراتيجية، كل من المعلمون ومتعلمو الطريقة هم معنيون بتلوين وإظهار أسلوبهم، في محاولة لتسريع إزهار الزهرة.

يتحدثون عن "هذا الدوجو" و "ذاك الدوجو" (غرفة الدراسة). هم يبحثون عن الربح. قال شخص ما مرةً: "الاستراتيجية غير الناضجة هي سبب الحزن". كان هذا القول الحقيقي.

هناك أربع طرق يمر بها الرجال عبر الحياة: كسادة ومزارعين وحرفيين وتجار.

طريق المزارع. باستخدام الأدوات الزراعية، يرى فصول الربيع حتى فصول الخريف مع العين على التغيرات في الموسم.

الثاني هو طريق التاجر. يحصل صانع النبيذ على مكوناته ويضعهم لاستخدامها في كسب رزقه. طريقة التاجر هي دائماً العيش من خلال أخذه الربح. هذه هي طريقة التاجر.

ثالثاً، المحارب المحترم، يحمل أسلحة طريقه. طريق المحارب هو السيطرة على فضيلة أسلحته. إذا كان الرجل يكره الاستراتيجية فهو لن يقدر فائدة الأسلحة، فهل يجب ألا يكون لديه ذوق قليل لهذا؟

رابعاً، طريق الحرفي. طريقة النجار (النجار يعني المهندس والبناء فالأبنية في زمنه كانت خشبية) هي أن يصبح ماهراً في استخدام أدواته، أولاً يضع خطته مع تدبير حقيقي ومن ثم يؤدي عمله حسب الخطة، هكذا يمر عبر الحياة. هذه هي الطرق الأربع للرجل النبيل، المزارع، الحرفي والتاجر.

مقارنة طريق النجار بالإستراتيجية

المقارنة مع النجارة هي من خلال الاتصال مع المنازل. بيوت النبلاء، ومنازل المحاربين، والمنازل الأربعة (كان هناك أربعة فروع لعائلة فوجيوارا التي سيطرت على اليابان في فترة هايان، كما كان هناك أربعة مدارس للشاي)، ورُكام المنازل، وازدهار المنازل، وأسلوب المنزل، وتقاليد المنزل، واسم المنزل. يستخدم النجار خطة رئيسية للمبنى، وطريقة الاستراتيجية متشابهة في وجود خطة للحملة. إذا

كنت تريد أن تتعلم حرفة الحرب، تفكر في هذا الكتاب. المعلم كالإبرة، التلميذ هو الخيط. يجب أن تمارس باستمرار.

مثل النجار، يجب على القائد معرفة القواعد الطبيعية، وقواعد البلاد، وقواعد المنازل. هذه هي طريق النجار.

يجب أن يعرف النجار النظرية المعمارية للأبراج والمعابد، وخطط القصور، ويجب أن يوظف الرجال لإنشاء المنازل. طريق النجار هو نفس طريق قائد منزل المحارب.

في بناء المنازل، يتم اختيار الأخشاب. المستقيم غير معقود من الأخشاب ذو المظهر الجيد يُستخدم للأعمدة المكشوفة، الأخشاب المستقيمة ذات العيوب الصغيرة تُستخدم للأعمدة الداخلية. الأخشاب من أفضل مظهر، حتى لو كانت ضعيفة قليلاً، تُستخدم للعتبات والأبواب والأبواب المنزلقة، وهلم جرا. الأخشاب القوية والجيدة، على الرغم من أنها تكون معقودة ومرسومة، يمكن استخدامها دائماً بترو في البناء. الأخشاب التي تكون ضعيفة أو معقودة في جميع أنحاءها تُستخدم في السقالات، وفي وقت لاحق للحطب.

يخصص النجار رجاله للعمل وفقاً لقدرتهم. بلاطو الأرض، صناع الأبواب المنزلقة، العتبات والأعتاب والسقوف، وهلم جرا. من يملكون قدرة ضعيفة يبلطون الأرض، ومن لهم قدرة أقل ينحتون الأوتاد ويقومون بمثل هذه الأعمال المتنوعة. إذا كان النجار يعلم وينشر رجاله بشكل جيد، فسيصبح العمل المنجز جيداً.

يجب أن يأخذ النجار في الاعتبار قدرات وقيود رجاله، يمر بينهم ولا يسأل أي شيء غير معقول. يجب أن يعرف معنوياتهم وروحهم، ويشجعهم عند الضرورة. هذا هو نفس مبدأ الإستراتيجية.

طريق الاستراتيجية

مثل الجندي، يشحذ النجار أدواته الخاصة. يحمل معداته في صندوق أدواته، ويعمل تحت إشراف مشرف له. يصنع الأعمدة والروافد بالفأس، ويشكل ألواح الأرضية والرفوف بالفأرة (أداة نجارة)، ويقطع النقوش المخرمة والمنحوتات بدقة، معطياً عملاً منتهياً بامتياز كما تسمح مهارته. هذه هي حرفة النجارين. عندما يصبح النجار ماهراً ويتفهم الإجراءات، يمكن أن يصبح كبير العمال.

إن تحقيق هدف النجار هو، امتلاك أدوات تقطع بشكل جيد، لصنع أضرحة صغيرة، رفوف للكتابة، طاولات، فوانيس ورقية، ألواح تقطيع وأغطية قدر. هذه هي تخصصات النجار. الأشياء متشابهة بالنسبة للجندي. يجب أن تفكر بعمق حول هذا.

إن تحقيق هدف النجار هو أن عمله ليس مشوهاً، وأن المفاصل غير منحرفة، وأن العمل مخطط حقاً بحيث يجتمع جيداً وليس مجرد انتهاء في مقاطع. هذا أساسي.

إذا كنت تريد أن تتعلم بهذه الطريقة، فكر جيداً في الأشياء المكتوبة في هذا الكتاب، كل واحدة على حدى. يجب عليك القيام ببحوث كافية.

الخطوط العريضة للكتب الخمسة من هذا الكتاب للإستراتيجية

يظهر الطريق في خمسة كتب تتعلق بجوانب مختلفة. هذه هي الأرض، الماء، النار، التقليد (الريح)، والفراغ.

يتم شرح مضمون طريقة الاستراتيجية من وجهة نظر مدرستي "اتشي" في كتاب الأرض. من الصعب إدراك الطريقة الحقيقية فقط من خلال المبارزة بالسيف. إعرف أصغر الأشياء وأكبر الأشياء، الأشياء الأكثر ضحالة والأكثر عمقاً. كما لو كان طريقاً مستقيماً تم رسمه على الأرض، يسمى الكتاب الأول "الأرض".

الكتاب الثاني هو كتاب الماء. مع الماء كأساس، تصبح الروح مثل الماء. يتبنى الماء شكل الوعاء، ويكون أحياناً خيط ماءٍ وأحياناً بحراً هائجاً. الماء له لون أزرق واضح. من خلال الوضوح، تظهر أمور مدرسة إشي في هذا الكتاب.

إذا كنت تتقن مبادئ المبارزة بالسيف، عندما تتغلب بحرية على رجل واحد، تتغلب على أي رجل في العالم. إن روح هزيمة الرجل هي نفسها لعشرة ملايين رجل. يحوّل الإستراتيجي الأشياء الصغيرة إلى أشياء كبيرة، مثل بناء بوذا العظيم من نموذج طوله قدم واحد. لا أستطيع أن أكتب بالتفصيل كيف يتم ذلك. مبدأ الاستراتيجية هو امتلاك أمر واحد، لمعرفة عشرة آلاف أمر. تتم كتابة أمور مدرسة إشي في كتاب الماء.

الكتاب الثالث هو كتاب النار. هذا الكتاب يدور حول القتال. روح النار شرسة، سواء كانت النار صغيرة أم كبيرة؛ وهذا هو الحال مع المعارك. طريق المعارك هو نفسه في قتال رجل إلى رجل أو في عشرة آلاف معارك جانبية. يجب أن تقدّر أن الروح يمكن أن تصبح كبيرة أو صغيرة. ما هو كبير من السهل إدراكه: ما هو

صغير من الصعب إدراكه. باختصار، من الصعب على أعداد كبيرة من الرجال تغيير وضعهم، وبالتالي يمكن توقع حركاتهم بسهولة. يمكن للفرد بسهولة تغيير رأيه، لذلك يصعب التنبؤ بحركاته. يجب أن تقدّر هذا. جوهر هذا الكتاب هو أنه يجب عليك التدرّب ليلاً ونهاراً من أجل اتخاذ قرارات سريعة. في الاستراتيجية، من الضروري اعتبار التدرّب كجزء من الحياة الطبيعية مع روحك دون تغيير. وهكذا يوصف القتال في المعركة في كتاب النار.

رابعاً كتاب الرياح. لا يتعلق هذا الكتاب بمدرستي "اشي" بل بالمدارس الأخرى للاستراتيجية. بالرياح أقصد التقاليد القديمة والتقاليد الحالية وتقاليد الأسرة للاستراتيجية. وهكذا أشرح بوضوح استراتيجيات العالم. هذا تقليد. من الصعب أن تعرف نفسك إذا كنت لا تعرف الآخرين. لجميع الطرق مسارات جانبية. إذا كنت تدرس طريقة بشكل يومي، وانحرفت روحك، قد تعتقد أنك تطيع طريقة جيدة، ولكن بموضوعية ليست هي الطريقة الحقيقية. إذا كنت تتبع الطريق الحقيقي وانحرفت قليلاً، سوف يصبح لاحقاً الانحراف كبيراً. يجب أن تدرك هذا. استراتيجيات أخرى أصبح مجرد التفكير في المبارزة بالسيف، وليس من غير المعقول أن هذا يجب أن يكون كذلك. إن فائدة استراتيجيتي، على الرغم من أنها تشمل المبارزة بالسيف، فهي تكمن في مبدأ منفصل. لقد شرحت ما هو المقصود عادة بالاستراتيجية في المدارس الأخرى في كتاب التقليد (الريح).

خامساً، كتاب الفراغ. أعني الفراغ الذي لا بداية له ولا نهاية. تحقيق هذا المبدأ يعني عدم تحقيق هذا المبدأ. طريقة الاستراتيجية هي طريقة الطبيعة. عندما تقدّر قوة الطبيعة، وتعرف إيقاع أي وضع، سوف تكون قادراً على ضرب العدو بشكل

طبيعي وتُصيبه بشكل طبيعي. كل هذا هو طريق الفراغ. أنوي إظهار كيفية اتباع الطريقة الحقيقية وفقًا للطبيعة في كتاب الفراغ.

الاسم Ichi Ryu Ni To مدرسة واحدة - سيفان

يحمل المحاربون، سواء القادة أو الجنود، سيفين في حزامهم. في العصور القديمة هذه كانت تسمى السيف الطويل والسيف. في الوقت الحاضر هما معروفان بالسيف

والسيف المرافق. يكفي القول أنه في أرضنا، أيا كان السبب، يحمل المحارب سيفين في حزامه. هذا هو طريق المحارب.

"Nito Ichi Ryu" يُظهر ميزة استخدام كلا السيفين.

الرمح والمِطْرَد (سلاح قديم عبارة عن رمح في رأسه فأس) هي الأسلحة التي يتم تنفيذها من الأبواب.

يجب على طلاب مدرسة إشي أن يتدربوا من البداية على السيف والسيف الطويل في كل يد. هذه هي الحقيقة: عندما تضحي بحياتك، يجب عليك الاستفادة القصوى من أسلحتك. من الخطأ عدم القيام بذلك، والموت بسلاح لم يتم سحبه بعد.

إذا كنت تحمل سيفًا بكلتا اليدين، فمن الصعب أن تستخدمه بحرية إلى اليسار واليمين،

لذلك طريقتي هي حمل السيف في يد واحدة. هذا لا ينطبق على الأسلحة الكبيرة مثل الرمح أو المطرد، لكن السيوف والسيوف المصاحبة يمكن حملها في يد واحدة. إنه أمر مرهق أن تحمل سيفًا في كلتا يديك عندما تكون على ظهور الخيل، خلال الجري أو على طرق غير مستوية أو على أرض مستنقعات أو حقول أرز طينية أو أرض صخرية أو في حشد من الناس. إن حمل السيف الطويل بكلتا اليدين ليس الطريقة الصحيحة، لأنك إذا حملت القوس أو الرمح أو غيرها من الأسلحة في يدك اليسرى، يصبح لديك يد واحدة فقط متاحة للسيف الطويل. ومع ذلك، عندما يكون من الصعب قتل عدو بيد واحدة، يجب عليك استخدام كلتا يديك. ليس من الصعب استخدام سيف بيد واحدة؛ الطريق لتعلم ذلك هو بالتدرب مع سيفين طويلين، كل سيف في يد. سوف يبدو ذلك صعباً في البداية، ولكن كل شيء صعب في البداية. الأقواس يصعب جذبها، والرمح يصعب استخدامها؛ عندما تعتاد على القوس يصبح جذبك أقوى. عندما تعتاد على استخدام السيف الطويل، ستكسب قوة الطريق وتستخدم السيف جيداً.

كما سأوضح في الكتاب الثاني، كتاب المياه، لا توجد طريقة سريعة لاستخدام السيف الطويل. السيف الطويل يجب أن يُستخدم على نطاق واسع، والسيف المرافق عن كثب. هذا هو أول شيء يجب إدراكه.

وفقاً لمدرسة إيشي هذه، يمكنك الفوز بسلاح طويل، ومع ذلك يمكنك ذلك الفوز أيضاً بسلاح قصير. باختصار، طريق مدرسة إيشي هي روح الفوز، مهما كان السلاح ومهما كان حجمه.

من الأفضل استخدام سيفين بدلاً من واحد عندما تقاتل حشداً وخاصة إذا كنت تريد أن تأخذ سجيناً.

لا يمكن شرح هذه الأشياء بالتفصيل. من شيء واحد، إعرف عشرة آلاف شيء. عندما تصل إلى طريق الاستراتيجية، لن يكون هناك شيء واحد لا يمكنك رؤيته. يجب أن تدرس بجد.

فائدة قراءة شخصين ل "الاستراتيجية"

يسمى أسياذ السيف الطويل "بالاستراتيجيين". أما بالنسبة للفنون العسكرية الأخرى، أولئك الذين يتقنون القوس يسمون "الرماة"، أولئك الذين يتقنون الرمح يطلق عليهم اسم "الرمّاحون"، أولئك الذين يتقنون البندقية يطلق عليهم "الهدّافون"، أولئك الذين يتقنون المطرّد يُسمّون ب "أصحاب المطرّد". لكننا لا نسمي أسياذ طريق السيف الطويل "رجال السيف الطويل"، ولا نتحدث بذلك أيضاً عن "رجال السيف المرافق". لأن الأقواس والبنادق، والرمّاح والمطرّد كلها معدات المحاربين وهي بالتأكيد جزء من الاستراتيجية. إن إتقان فضيلة السيف الطويل هو حكم العالم وحكم النفس، وبالتالي السيف الطويل هو أساس الاستراتيجية. المبدأ هو "استراتيجية عن طريق السيف الطويل". عند بلوغ فضيلة السيف الطويل، يستطيع رجل واحد أن يهزم عشرة رجال. مثلما يستطيع رجل واحد الفوز على عشرة، يستطيع مائة رجل التغلب على ألف، ويمكن لألف رجل الفوز على عشرة آلاف. في استراتيجيتي، رجل واحد هو نفسه عشرة آلاف، لذلك هذه الاستراتيجية هي حرفة المحارب الكاملة.

لا يشمل طريق المحارب طرقاً أخرى، مثل الكونفوشيوسية، البوذية وبعض التقاليد والإنجازات الفنية والرقص. ولكن على الرغم من ذلك ليست جزءاً من الطريق، إذا

كنت تعرف الطريق على نطاق واسع، فسترى ذلك في كل شيء. يجب على الرجال صقل طريقهم الخاصة.

الاستفادة من الأسلحة في الاستراتيجية

هناك وقت ومكان لاستخدام الأسلحة.

أفضل استخدام للسيف المرافق هو في مكان ضيق، أو عندما تشتبك عن كثب مع الخصم. يمكن استخدام السيف الطويل بشكل فعال في جميع المواقف.

المطرّد هو أدنى من الرمح في ساحة المعركة. مع الرمح يمكنك أن تأخذ المبادرة؛ المطرّد دفاعي. بين يدي رجلين متساوين في القدرة، يعطي الرمح قوة إضافية قليلاً. الرمح والمكرد لهما استخداماتهما، لكن ليسا مفيدان جداً في الأماكن الضيقة. لا يمكن استخدامهما لأخذ سجين. هما أساساً أسلحة لميدان القتال.

على أي حال، إذا كنت تتعلم تقنيات "داخلية"، فسوف تفكر بشكل ضيق وتنسى الطريق الحقيقي. وبالتالي سيكون لديك صعوبة في اللقاءات الفعلية.

القوس قوي من الناحية التكتيكية في بداية المعركة، خاصة المعارك على أرض مستنقع، لأنه من الممكن إطلاق النار بسرعة من بين الرماحين. ومع ذلك فإنه غير مُرضٍ في الحصار، أو عندما يكون العدو على بعد أكثر من أربعين ياردة. لهذا السبب هناك في الوقت الحاضر عدد قليل من المدارس التقليدية للرماية. هناك القليل من الاستخدام في الوقت الحاضر لهذا النوع من المهارة.

من داخل التحصينات، لا يوجد للبندقية من مساوي بين الأسلحة. إنه أسمى سلاح على الميدان قبل اشتباك الصفوف، ولكن عندما تتشابك السيوف تصبح البندقية عديمة الفائدة.

واحدة من فضائل القوس هو أنه يمكنك رؤية الأسهم أثناء الطيران وتصحيح هدفك وفقاً لذلك، في حين لا يمكن رؤية الطلقات النارية. يجب أن تُقدّر أهمية ذلك.

كما يجب أن يكون لدى الحصان القدرة على التحمل وعدم وجود أي عيوب، كذلك هو الحال مع الأسلحة. يجب أن تمشي الخيول بقوة، ويجب أن تقطع السيوف والسيوف المصاحبة بقوة. يجب أن تصمد الرماح والمطارد في وجه الاستخدام الكثيف: يجب أن تكون الأقواس والبنادق متينة. يجب أن تكون الأسلحة قوية التحمل بدلاً من مزينة.

يجب أن لا يكون لديك سلاح مفضل. لتصبح أكثر دراية بسلاح واحد هو خطأ بقدر عدم معرفتك به جيداً بما فيه الكفاية. يجب أن لا تنسخ الآخرين، ولكن استخدم الأسلحة التي يمكنك التعامل معها بشكل صحيح. إنه لأمر سيء بالنسبة للقادة والقوات بأن يكون لديهم أشياء يحبونها أو يكرهونها. هذه أمور يجب أن تتعلمها بشكل شامل.

التوقيت في الاستراتيجية

هناك توقيت في كل شيء. لا يمكن إتقان توقيت الإستراتيجية بدون الكثير من الممارسة.

التوقيت مهم في الرقص والموسيقى النابضة، لأنها في إيقاع متناغم فقط إذا كان التوقيت جيداً. ويتضمن التوقيت والإيقاع أيضاً في الفنون العسكرية، وإطلاق النار والأقواس، وركوب الخيل. في كل المهارات والقدرات، هناك توقيت.

هناك أيضاً توقيت في الفراغ.

هناك توقيت في حياة المحارب بأكملها، في ازدهاره وتراجعها، في الؤام والشقاق. بالمثل، هناك توقيت في طريق التاجر، في ارتفاع وسقوط رأس المال. كل الأشياء تستلزم صعود وهبوط في توقيت. يجب أن تكون قادراً على تمييز ذلك. في الاستراتيجية هناك اعتبارات توقيت مختلفة. من البداية يجب أن تعرف التوقيت المطبق والتوقيت غير القابل للتطبيق، ومن بين الأشياء الكبيرة والصغيرة والتوقيتات السريعة والبطيئة، جد التوقيت المناسب، مع رؤية أولاً توقيت المسافة وتوقيت الخلفية. هذا هو الشيء الرئيسي في الاستراتيجية. من المهم بشكل خاص أن تعرف توقيت الخلفية، وإلا ستصبح استراتيجيتك غير مؤكدة.

تفوز في المعارك مع توقيت في الفراغ مولود من توقيت المكر بمعرفة توقيت الأعداء، وذلك باستخدام توقيت لا يتوقعه العدو.

جميع الكتب الخمسة معنية بشكل رئيسي بالتوقيت. يجب عليك التدرب بما فيه الكفاية لتقدير كل ذلك.

إذا كنت تمارس ليلاً ونهاراً في استراتيجية المدرسة إيشي أعلاه، فإن روحك ستتوسع بشكل طبيعي. وبالتالي هي استراتيجية واسعة النطاق واستراتيجية قتال اليد باليد المنتشر في العالم. يتم تسجيل ذلك لأول مرة في خمسة كتب، الأرض،

الماء، النار، التقليد (الريح)، والفراغ. هذه هي الطريقة للرجال الذين يرغبون في تعلم إستراتيجيتي:

لا تفكر بعدم أمانة.

الطريق هو في التدريب.

تعرف على كل فن.

تعرف على طرق جميع المهن.

ميز بين الربح والخسارة في الأمور الدنيوية.

طور الحكم البديهي والفهم لكل شيء.

أدرك تلك الأشياء التي لا يمكن رؤيتها.

انتبه حتى إلى التفاهات.

لا تفعل شيئاً لا فائدة منه.

من المهم أن تبدأ بوضع هذه المبادئ العريضة في قلبك، والتدرب في الطريق إلى الاستراتيجية. إذا لم تنظر إلى الأشياء على نطاق واسع، فسيكون من الصعب عليك إتقانه الإستراتيجية. إذا تعلمت هذه الاستراتيجية وتمكنت منها، فلن تخسر أبداً حتى إلى عشرين أو ثلاثين من الأعداء. أكثر من أي شيء لتبدأ يجب أن تضع قلبك على الاستراتيجية وتلتزم بجدية إلى الطريق. سوف تكون قادراً على التغلب على الرجال في المعارك، وتكون قادراً على الفوز مع عينيك. أيضاً عن طريق التدريب سوف تكون قادراً على التحكم بحرية بجسمك، وقهر الرجال

بجسدك، ومع التدريب الكافي سوف تكون قادرة على الفوز على عشرة الرجال بروحك. عندما تصل إلى هذه النقطة، لن يعني ذلك أنك لا يُقهر؟

علاوة على ذلك، في الإستراتيجية الواسعة النطاق، سيدير الرجل المتفوق العديد من المرؤوسين بشكل محكم، يتحمل نفسه بشكل صحيح، ويحكم البلاد ويعزز الشعب، وبالتالي مع الحفاظ على انضباط الحاكم. إذا كان هناك طريقة تنطوي على روح عدم الهزيمة، لمساعدة النفس واكتساب الشرف، إنها طريق الإستراتيجية.

السنة الثانية لشوهو (1645)، الشهر الخامس، اليوم الثاني عشر.

شينمن موساشي، تيروو ماغونوجو

كتاب الماء

تعتمد روح استراتيجية Ni Ten Ichi على المياه، ويشرح كتاب المياه هذا طرق النصر كشكل طويل السيف لمدرسة إيشي. لا تمتد اللغة إلى شرح الطريق بالتفصيل، ولكن يمكن فهمها بشكل حدسي. ادرس هذا الكتاب، اقرأ كلمة ثم تفكر فيها. إذا قمت بتفسير المعنى بفضاضية، فسوف تخطئ في الطريق.

تتم كتابة مبادئ الإستراتيجية هنا من حيث القتال الفردي، ولكن يجب أن تفكر على نطاق واسع حتى تحصل على فهم للمعارك الألف الجانبية.

تختلف الإستراتيجية عن الأمور الأخرى حيث إنك إذا أخطأت في الطريق ولو قليلاً، فسوف تصاب بالحيرة وتقع في طرق سيئة.

إذا قرأت هذا الكتاب فقط فلن تصل إلى طريق الإستراتيجية. استوعب الأشياء المكتوبة في هذا الكتاب. لا تكتفي بالقراءة أو الحفظ أو التقليد فحسب، لكن حتى تدرك المبدأ من داخل قلبك، أدرس بجد لاستيعاب هذه الأشياء في جسمك.

الصلة الروحية في الاستراتيجية

في الإستراتيجية يجب ألا يكون تأثيرك الروحي مختلفاً عن المعتاد. سواء في القتال أو في الحياة اليومية، يجب أن تكون مصمماً وهادئاً. تعرّف على الموقف دون توتر ولكن ليس بتهور، روحك مستقرة غير متحيزة بعد. حتى عندما تكون روحك هادئة، لا تدع جسدك يسترخي، وعندما يسترخي جسدك لا تدع روحك

تتراخى. لا تدع روحك تتأثر بجسدك، أو يتأثر جسدك بروحك. لا تكن حماسياً بشكل غير كافٍ أو مبالغ في حماسك. الروح المرتفعة ضعيفة والروح المنخفضة ضعيفة. لا تدع العدو يرى روحك.

يجب أن يكون الأشخاص الصغار على دراية كاملة بروح الأشخاص الكبار، ويجب أن يكون الناس الكبار على دراية بروح الناس الصغار. مهما كان حجمك، لا تُضلل من ردود أفعال جسمك. مع روحك منفتحة وغير مقيدة، انظر إلى الأشياء من وجهة نظر عالية. يجب عليك تنمية حكمتك وروحك. إصقل حكمتك: تعلم العدالة العامة، والتمييز بين الخير والشر، ودراسة طرق الفنون المختلفة واحدة تلو الأخرى. عندما لا يمكن أن يخدعك الرجال، تكون قد أدركت حكمة الإستراتيجية.

تختلف حكمة الإستراتيجية عن الأمور الأخرى. في ساحة المعركة، حتى عندما تتعرض لضغوط شديدة، يجب عليك البحث بلا توقف عن مبادئ الاستراتيجية حتى تتمكن من تطوير روح ثابتة.

الوضعية في الاستراتيجية

تبني وضعية مع رأس منتصب، لا تتدلى للأسفل ولا تنظر للأعلى ولا تلتوي. يجب عدم تجعد جبهتك والمسافة بين عينيك. لا تقم بتدوير عينيك ولا تسمح لهما بالوميض بل تضيقهما قليلاً. مع ميزاتك المكونة، حافظ على خط أنفك مستقيماً مع شعور باتساع فتحات الأنف قليلاً. امسك خط الجزء الخلفي من الرقبة بشكل مستقيم: إغرس قوة في حدّ شعر رأسك، وبنفس الطريقة من الكتفين إلى أسفل من

خلال الجسم بأكمله. قم بخفض كلا الكتفين، وبدون بروز الأرداف للخارج، ضع القوة في ساقيك من الركبتين إلى أطراف أصابع قدميك. اسند بطنك حتى لا تنحني عند الوركين. اربط سيفك المرافق في حزامك على بطنك، حتى لا يكون حزامك متراخياً - وهذا ما يسمى "التوتيد بوتد".

في جميع أشكال الإستراتيجية، من الضروري الحفاظ على الموقف القتالي في الحياة اليومية وجعل وقفك اليومية هي وقفك القتالية. يجب عليك البحث في ذلك جيداً.

النظرة في الإستراتيجية

يجب أن تكون النظرة كبيرة وواسعة. هذه هي النظرة المزدوجة "التصور والبصر".
التصور قوي والبصر ضعيف.

في الإستراتيجية، من المهم أن ترى الأشياء البعيدة كما لو كانت قريبة وأن تأخذ نظرة بعيدة عن الأشياء القريبة. من المهم في الإستراتيجية معرفة سيف العدو وعدم الإلتهاؤ بحركات لا قيمة لها لسيفه. يجب عليك دراسة ذلك. النظرة هي نفسها بالنسبة للقتال الفردي وللقتال واسع النطاق.

من الضروري في الإستراتيجية أن تكون قادرًا على النظر إلى كلا الجانبين دون تحريك مقل العيون. لا يمكنك السيطرة على هذه القدرة بسرعة. تعلم ما هو مكتوب هنا: استخدم هذه النظرة في الحياة اليومية ولا تغيرها مهما حدث.

إمساك السيف الطويل

إقبض على السيف الطويل مع شعور عائم في إبهامك والسبابة، مع الإصبع الأوسط لا مُحكماً ولا مترخياً، وإحكام الإصبعين الآخرين. إنه لأمر سيء أن يتلاعب في يديك.

عندما تأخذ سيفاً، يجب أن تشعر أنك عازم على قطع العدو. عندما تقطع عدواً، يجب ألا تغير قبضتك، ولا يجب أن تنكمش يداك مرتعدتان. عندما تقوم برمي سيف العدو جانباً، أو تجنبه، أو إجباره على إنزاله، يجب عليك تغيير الشعور بإبهامك والسبابة قليلاً. قبل كل شيء، يجب أن تكون عازماً على قطع العدو بالطريقة التي تمسك بها بالسيف.

إن القبضة للقتال واختبار السيف هي نفسها. لا يوجد شيء مثل "القبضة القاطعة للرجل".

عموماً، أنا لا أحب الثبات في كل من السيوف الطويلة واليدين. الثبات يعني اليد الميتة. المرونة هي اليد الحية. يجب أن تضع هذا في الاعتبار.

حركة القدمين

مع أطراف أصابع قدميك العائمة إلى حد ما، تطأ بحزم مع كعبك. سواء كنت تتحرك بسرعة أو ببطء، بخطوات كبيرة أو صغيرة، يجب أن تتحرك قدميك دائماً كما هو الحال في المشي العادي. أنا لا أحب طرق المشي الثلاثة المعروفة باسم "القفز على الأقدام" و"القدم العائمة" و"الخطوات الثابتة".

ما يسمى بـ "يين يانغ القدم" مهم في الطريق. قدم "يين يانغ" (Yin-Yang) تعني عدم تحريك قدم واحدة فقط. هذا يعني تحريك قدميك إلى اليمين من اليسار وإلى اليسار من اليمين عند القطع أو الانسحاب أو منع القطع. يجب أن لا تتحرك قدم واحدة بشكل تفضيلي.

المواقف الخمسة

المواقف الخمسة هي: العلوي، الأوسط، السفلي، الجانب الأيمن، والجانب الأيسر. هذه هي الخمسة.

على الرغم من أن للموقف هذه الأبعاد الخمسة، إلا أن الغرض الوحيد منها هو قطع العدو. لا يوجد سوى هذه المواقف الخمسة.

أيا كان الموقف الذي تتواجد فيه، لا تكن واعياً لاتخاذ هذا الموقف؛ ففكر فقط بالقطع.

يجب أن يكون موقفك كبيراً أو صغيراً وفقاً للموقف. المواقف العليا والسفلى والوسطى حاسمة. مواقف الجانب الأيسر والجانب الأيمن هي سائلة. يجب استخدام المواقف اليسرى واليمنى إذا كان هناك عائق في الأمام أو إلى جانب واحد. قرار استخدام اليسار أو اليمين يعتمد على المكان.

جوهر الطريق هو التالي. لفهم الموقف، يجب أن تفهم تمامًا الموقف الأوسط. الموقف الأوسط هو قلب المواقف. إذا نظرنا إلى الاستراتيجية على نطاق واسع،

فإن الموقف الأوسط هو مقر القائد، بينما تتبع المواقف الأربعة الأخرى القائد. يجب أن تقدّر ذلك.

طريق السيف الطويل

إن معرفة طريق السيف الطويل تعني أنه يمكننا استخدام السيف الذي نحمله عادة بإصبعين. إذا كنا نعرف مسار السيف جيداً، فيمكننا استخدامه بسهولة.

إذا حاولت استخدام السيف الطويل بسرعة فسوف تخطئ في الطريق. لكي تمارس السيف الطويل جيداً، يجب أن تمارسه بهدوء. إذا حاولت أن تمارسه بسرعة، مثل مروحة قابلة للطي أو سيف قصير، فستخطئ باستخدام "تقطيع السيف القصير". لا يمكنك قص رجل بسيف طويل باستخدام هذه الطريقة.

عندما تقطع السيف الطويل للأسفل، ارفعه بشكل مستقيم للأعلى، وعندما تقطع جانبياً، أرجع السيف على طول طريق جانبي. أرجع السيف بطريقة معقولة، بتمديد المرفقين دائماً على نطاق واسع. لوح السيف بقوة. هذا هو طريق السيف الطويل.

إذا تعلمت استخدام الأساليب الخمسة لاستراتيجيتي، فستتمكن من استخدام السيف جيداً. يجب أن تتدرب باستمرار.

المناهج الخمسة

النهج الأول هو الموقف الأوسط. واجه العدو مع طرف سيفك بمواجهة وجهه. عندما يهاجم، وجّه سيفه إلى اليمين و"اركب" عليه.

أو، عندما يهاجم العدو، انحرف عن نقطة سيفه عن طريق ضربه لأسفل، واحتفظ بسيفك الطويل حيث هو، وعندما يجدد العدو الهجوم إقطع ذراعيه من الأسفل. هذه هي الطريقة الأولى.

النهج الخمسة هي هذا النوع من الأشياء. يجب أن تتدرب بشكل متكرر باستخدام سيف طويل حتى تتعلمه. عندما تتقن طريقي في السيف الطويل، ستكون قادرًا على التحكم في أي هجوم يقوم به العدو. أؤكد لكم أنه لا توجد مواقف أخرى غير المواقف الخمسة لسيف NiTo الطويل.

في النهج الثاني مع السيف الطويل، من الموقف العلوي إقطع العدو تماماً عندما يهاجم. إذا تهرب العدو من القطع، احتفظ بسيفك أينما كان، مُغترفاً من الأسفل، وقم بقطعه وهو يجدد الهجوم. من الممكن تكرار القطع من هنا.

في هذه الطريقة، هناك تغييرات مختلفة في التوقيت والروح. سوف تكون قادرًا على فهم ذلك من خلال التدريب في مدرسة إشي. سوف تفوز دائماً بطرق السيف الطويلة الخمسة. يجب أن تتدرب مراراً وتكراراً.

في النهج الثالث، تبنى الموقف السفلي، مع توقع الاستمالة للأعلى. عندما يهاجم العدو، إضرب يديه من الأسفل. أثناء القيام بذلك، قد يحاول ضرب سيفك للأسفل. إذا كان هذا هو الحال، فقم بقطع ذراعه العلويين أفقياً مع الشعور "بالعبور". هذا يعني أنه من خلال المواقف السفلى، أنت تضرب العدو في اللحظة التي يهاجم فيها.

سوف تصادفك هذه الطريقة غالباً، كمبتدئ وأيضاً في استراتيجية لاحقة. يجب أن تتدرب على إمساك السيف الطويل.

في هذا النهج الرابع، تبنى موقف الجانب الأيسر. عندما يهاجم العدو، أضرب يديه من الأسفل. إذا كنت تضرب يديه، فإنه يحاول دحر سيفك، مع الشعور بضرب يديه، تفادى طريق سيفه الطويل وقاطعه من أعلى كتفك.

هذا هو طريق السيف الطويل. من خلال هذه الطريقة تكسب من خلال تفادي خط هجوم العدو. يجب عليك دراسة ذلك.

في النهج الخامس، السيف هو في موقف الجانب الأيمن. بالتوافق مع هجوم العدو، اعبر سيفك من الأسفل في الجانب إلى الموقف العلوي. ثم إقطع مباشرة من الأعلى.

هذه الطريقة ضرورية لمعرفة طريق السيف الطويل جيداً. إذا كنت تستطيع استخدام هذه الطريقة، فيمكنك استخدام سيف طويل ثقيل بحرية.

لا أستطيع أن أصف بالتفصيل كيفية استخدام هذه الأساليب الخمسة. يجب أن تكون على دراية جيدة بطريقي "في انسجام مع السيف الطويل"، وتعلم التوقيت الواسع النطاق، وفهم السيف الطويل للعدو، وأن تعتاد على المناهج الخمسة منذ البداية. سوف تفوز دائماً باستخدام هذه الطرق الخمس، مع اعتبارات توقيت مختلفة تميز روح العدو. يجب أن تفكر في كل ذلك بعناية.

تدريس "موقف - عدم الموقف"

"إن موقف عدم الموقف" يعني أنه ليست هناك حاجة لما يعرف بمواقف السيف الطويلة.

ومع ذلك، توجد المواقف باعتبارها الطرق الخمس لمسك السيف الطويل. ومع ذلك فأنت تمسك بالسيف، يجب أن يكون ذلك بطريقة تجعل من السهل قطع العدو جيداً، وفقاً للوضع والمكان وعلاقتك بالعدو. من الموقف العلوي مع انخفاض روحك، يمكنك تبني الموقف الأوسط، ومن الموقف الأوسط يمكنك رفع السيف قليلاً في أسلوبك وتبني الموقف العلوي.

من الموقف السفلي، يمكنك رفع السيف قليلاً وتبني المواقف الوسطى كما تقتضي المناسبة. وفقاً للموقف، إذا أدت سيفك من كلا موقف الجانب الأيسر أو الجانب الأيمن نحو الوسط، فإن الموقف الأوسط أو السفلي ينتج عنه.

ويسمى المبدأ لذلك "الموقف الحالي - الموقف غير الموجود".

الشيء الأساسي عندما تأخذ سيفاً بين يديك هو نيتك في قطع العدو، مهما كانت الوسائل. سواء كنت تتصدى أو تضرب أو تنقض أو تُصيب أو تلمس السيف القاطع للعدو، يجب عليك قطع العدو في نفس الحركة. من الضروري تحقيق ذلك.

إذا كنت تفكر فقط في ضرب العدو أو الانقضاض عليه أو إصابته أو لمسه، فلن تكون قادراً على قطعه. أكثر من أي شيء آخر، يجب أن تفكر في تنفيذ حركتك حتى تقطعه. يجب عليك أن تبحث ذلك بدقة.

يسمى الموقف في الاستراتيجية على نطاق أوسع "منظومة المعركة". مثل هذه المواقف هي كلها للفوز في المعارك. التشكيل الثابت هو سيء. أدرس هذا جيداً.

لضرب العدو "في توقيت واحد"

"في توقيت واحد" يعني، عندما تقترب مع العدو، أن تضربه بأسرع ما يمكن وبشكل مباشر، دون تحريك جسدك أو تسوية روحك، بينما ترى أنه لا يزال حائراً. توقيت الضرب قبل أن يقرر العدو الانسحاب أو الانكسار أو الضرب، هو "في توقيت واحد".

يجب عليك التدريب لتحقيق هذا التوقيت، لتتمكن من الوصول إلى توقيت اللحظة.

"توقيت الإثنين"

عندما تهاجم العدو وسرعان ما يتراجع، كما تراه متوتراً، يجب عليك التلاعب والتظاهر بالقطع. ثم، بينما يرتاح، اتبعه واضربه. هذا هو "توقيت الاثنين". من الصعب جداً تحقيق ذلك بمجرد قراءة هذا الكتاب، ولكنك ستفهم قريباً بتعليمات قليلة.

لا تصميم، لا تصوّر

في هذه الطريقة، عندما يهاجم العدو وتقرر الهجوم، أضرب بجسمك، وأضرب بروحك، وأضرب من الفراغ بيدك، متسارعاً بقوة. هذا هو هجوم "لا تصميم، لا تصور".

هذه هي الطريقة الأكثر أهمية للضرب. وغالباً ما تُستخدم. يجب أن تتدرب بجد لفهم ذلك.

قطع المياه المتدفقة

يتم استخدام "قطع المياه المتدفقة" عندما تقاتل نصلاً إلى نصل مع العدو.

عندما يتوقف وينسحب سريعاً في محاولة للانقضاض بسيفه الطويل، قم بتوسيع جسدك وروحك وقصه بالسيف الطويل ببطء قدر الإمكان، متابِعاً جسدك مثل الماء الراكد. يمكنك القطع يقيناً إذا كنت تعلم هذا. يجب عليك تمييز درجة العدو.

القطع المستمر

عندما تهاجم ويهاجم العدو أيضاً، وتتشابك سيفكما معاً، بحركة واحدة إقطع رأسه ويديه وساقيه. عندما تقطع عدة أماكن بحركة دائرية واحدة للسيف الطويل، فهي "القطع المستمر". يجب عليك ممارسة هذا القطع. وغالباً ما تُستخدم مع الممارسة التفصيلية، يجب أن تكون قادراً على فهمها.

قطع النار والحجارة

تعني لعبة قطع النار والحجارة أنه عندما يصطدم سيفك الطويل وسيفه الطويل معاً، فإنك تقطع بقوة قدر الإمكان دون رفع السيف ولو قليلاً. هذا يعني القطع بسرعة مع اليدين والجسم والساقين - القطع لجميع الثلاثة بقوة. إذا تدربت جيداً بما يكفي، فستكون قادراً على الإصابة بقوة.

قطع الأوراق الحمراء

قطع الأوراق الحمراء تعني أن تُسقط سيف العدو الطويل أرضاً. يجب أن تتحكم الروح في سيفه. عندما يكون العدو في موقف سيف طويل أمامك ويعتزم القطع والضرب والتصدي، أضرب بقوة سيف العدو باستخدام قطع النار والحجارة، وربما في تصميم قطع "لا تصميم، لا تصور". إذا تغلبت على نقطة سيفه بشعور لاصق، فسوف يُسقط السيف بالضرورة. إذا كنت تمارس هذا القطع يصبح من السهل جعل العدو يُسقط سيفه. يجب أن تتدرب بشكل متكرر.

الجسد في مكان السيف الطويل

أيضا "السيف الطويل بدلا من الجسم". عادة ما نقوم بنقل الجسد والسيف في نفس الوقت لقطع العدو. ومع ذلك، وفقاً لطريقة قطع العدو، يمكنك الانقضاض عليه بجسمك أولاً، وبعد ذلك يتم قطعه بالسيف. إذا كان جسمه ثابتاً، فيمكنك أن تقطع أولاً بالسيف الطويل، لكن عموماً تضغط أولاً بالجسم ثم تقطع بالسيف الطويل. يجب عليك البحث بشكل جيد وممارسة الضرب.

القطع والشطب

الشطب والقطع هما شيئان مختلفان. القطع، مهما كان شكل القطع، هو حاسم، بروح حازمة. الشطب ليس أكثر من لمس العدو. حتى لو قمت بالشطب بقوة، وحتى لو توفي العدو على الفور، فهذا شطب. عندما تقطع، تكون روحك عاقدة

العزم. يجب أن تُقدّر هذا. إذا قمت أولاً بشطب يديّ العدو أو ساقيه، يجب أن تقطع بقوة. الشطب هو في الروح مثل اللمس. عندما تدرك هذا، يصبحان لا يمكن تمييزهما. تعلم هذا جيداً.

جسم القرد الصيني

جسد القرد الصيني هو روح عدم مد ذراعيك خارجاً. الروح هي أن تدخل بسرعة، دون التوسيع الأقل لذراعيك، قبل أن يقطع العدو. إذا كنت عازماً على عدم مد ذراعيك خارجاً فأنت بعيد على نحو فعال، فالروح هي أن تدخل بكامل جسديك. عندما تصل إلى متناول اليد، يصبح من السهل تحريك جسمك. يجب عليك البحث جيداً.

جسم مستحلب الغراء والطلاء

روح "جسم مستحلب الغراء والطلاء" هي التمسك بالعدو وليس الانفصال عنه. عندما تقترب من العدو، تمسك برأسك وجسديك وساقيك بحزم. يميل الناس إلى التقدم برؤوسهم وأرجلهم بسرعة، لكن جسمهم يتخلف إلى الوراء. يجب أن تلتزم بحزم حتى لا يكون هناك أدنى فجوة بين جسم العدو وجسمك. يجب أن تفكر في هذا بعناية.

السعي للارتفاع

يُقصد بعبارة "الكفاح من أجل الارتفاع"، عند الاقتراب من العدو، أن تسعى معه للحصول على ارتفاع متفوق دون أن تتأرجح. قم بتمديد ساقيك، وتمدد الوركين، وامدد رقبتك وجهاً لوجه معه. عندما تعتقد أنك ربحت، وكنت الأعلى، اقتحم بقوة. يجب أن تعلم هذا.

لتطبيق الالتصاق

عندما يهاجم العدو ويهاجمك بالسيف الطويل، يجب عليك الدخول بشعور لاصق، وتثبيت سيفك الطويل ضد سيف العدو عند تلقيك القطع منه. إن روح الالتصاق ليست بالضرب بقوة كبيرة، لكنها بالضرب بحيث لا تنفصل السيوف الطويلة بسهولة. من الأفضل الاقتراب بهدوء قدر الإمكان عند ضرب سيف العدو الطويل بالالتصاق. الفرق بين "الالتصاق" و "التشابك" هو أن الالتصاق ثابت والتشابك ضعيف. يجب أن نقدر هذا.

إصابة الجسم

إصابة الجسم تعني الاقتراب من العدو من خلال فجوة في درعه. الروح هي ضربه بجسده. أدر وجهك قليلاً جانباً وأضرب صدر العدو مع تحريك كتفك الأيسر. تقدم بروح ارتداد العدو بعيداً، وأضرب بقوة قدر الإمكان في الوقت المناسب مع تنفسك.

إذا حققت هذه الطريقة في الاقتراب مع العدو، فستكون قادرًا على ضربه على بعد عشرة أو عشرين قدمًا. من الممكن ضرب العدو حتى يموت. تدرب جيدًا.

ثلاث طرق لصدّ هجومه

هناك ثلاث طرق للتصدّي للقطع:

أولاً، عن طريق تحطيم سيف العدو الطويل على يمينك، وطعن عينيه، عندما يهاجم.

أو، للتصدّي عن طريق دفع سيف العدو الطويل نحو عينه اليمنى مع شعور بضرب رقبته.

أو، عندما يكون لديك "سيف طويل" قصير، دون أن تقلق بشأن التصدّي لسيف العدو الطويل، اقترب منه سريعًا، واطعن وجهه بيدك اليسرى.

هذه هي الطرق الثلاث للتصدّي. يجب أن تضع في اعتبارك أنه يمكنك دائمًا ربط يدك اليسرى والتوجه نحو وجه العدو بقبضة يدك. لهذا من الضروري التدرب جيدًا.

طعنة في الوجه

طعنة في الوجه يعني، عندما تكون في مواجهة مع العدو، وأن روحك تعتزم الطعن في وجهه، باتباع خط الشفرات مع نقطة سيفك الطويل. إذا كنت تنوي الطعن في وجهه، فسيصبح وجهه وجسمه قابلين للركوب.

عندما يصبح العدو قابلاً للركوب، هناك فرص عديدة للفوز. يجب التركيز على هذا. عندما يصبح القتال ويصبح جسم العدو كما لو كان قابلاً للركوب، يمكنك الفوز بسرعة، لذلك يجب ألا تنسى أن تطعن في وجهك. يجب أن تتابع قيمة هذه التقنية من خلال التدريب.

طعنة في القلب

إن الطعنة في القلب تعني، عند القتال، إذا كان هناك عوائق أعلى أو على الجانبين، وكلما كان من الصعب القطع، إطنع العدو. يجب أن تطعن صدر العدو دون أن تترك طرف سيفك الطويل يهتز، مُظهراً للعدو ضلع النصل، وبروح انحراف سيفه الطويل. غالباً ما تكون روح هذا المبدأ مفيدة عندما نتعب أو لسبب ما سيفنا الطويل لا يقطع. يجب أن تفهم تطبيق هذه الطريقة.

التأنيب "توت توت"!

"تأنيب" يعني أنه عندما يحاول العدو أن يقطع هجوماً مضاداً أثناء الهجوم، فأنت تقاطعه مرة أخرى من الأسفل كما لو كنت تتجه إليه محاولاً تثبيته للأسفل. مع

توقيت سريع للغاية أنت تقطع، بتأنيب العدو. إُدفع للأعلى، "توت!"، وإقطع "توت!"
يُواجه هذا التوقيت مرارا وتكرارا في تبادل الضربات. تتمثل طريقة تأنيب توت توت
في أن يتم توقيت القطع بالتزامن مع رفع سيفك الطويل كما لو كان يواجه العدو.
يجب أن تتعلم ذلك من خلال الممارسة المتكررة.

التصدّي الضارب

يُقصد بـ "التصدّي الضارب" أنك عندما تصطدم بالسيف مع العدو، فإنك تقابل
هجومه القاطع على سيفك الطويل بإيقاع تي-دوم، تي-دوم، وتصفع سيفه
وتقطعه. إن روح التصدّي الضارب ليست في التصدّي، ولا بالضرب بقوة، لكنها
بضرب السيف الطويل للعدو وفقاً لخط هجومه، وتهدف بشكل أساسي إلى قطعه
بسرعة. إذا فهِمت توقيت الضربة، ومهما كانت صعوبة تصادم سيوفك الطويلة
معاً، فلن يرتدّ طرف سيفك إلى الوراء قليلاً. يجب البحث بما فيه الكفاية لتحقيق
ذلك.

هناك العديد من الأعداء

"هناك العديد من الأعداء" ينطبق عندما تقاتل واحد ضد الكثيرين. استلّ سيفاً
وسيفاً مصاحباً وافترض موقفاً يساراً ويميناً واسعاً. الروح هي في مطاردة الأعداء
من جانب إلى آخر، حتى لو أنهم يأتون من جميع الاتجاهات الأربعة. راقب أمر
الهجوم، وانتقل للتلاقي أولاً مع من يهاجمون أولاً.

حرّك عينيك دائرياً على نطاق واسع، وافحص أمر الهجوم بعناية، واقطع إلى اليسار واليمين بالتناوب مع سيفيك. الانتظار سيء. إستأنف دائماً بسرعة مواقفك تجاه كلا الجانبين، قلّل الأعداء مع تقدمهم، واسحقهم في الاتجاه الذي يهاجمون منه. مهما فعلت، يجب أن تقود العدو معاً، كما لو كنت تربط خطأ من الأسماك، وعندما يُرى أنهم مكسسين، قم بقطعهم بقوة دون منحهم مجالاً للتحرك.

ميزة عندما تأتي إلى الضربات

يمكنك معرفة كيفية الفوز من خلال الإستراتيجية بالسيف الطويل، لكن لا يمكن شرحها كتابةً بشكل واضح. يجب عليك التدرب بجد لفهم كيفية الفوز. التقاليد الشفوية: "الطريقة الحقيقية للاستراتيجية يتم الكشف عنها في السيف الطويل."

القطع الواحد

يمكنك الفوز بثقة بروح "قطع واحد". من الصعب تحقيق ذلك إذا لم تتعلم الاستراتيجية جيداً. إذا تدربت جيداً على هذه الطريقة، فستأتي الاستراتيجية من قلبك وستكون قادراً على الفوز حسبما تشاء. يجب أن تتدرب بجدّ.

الاتصال المباشر

روح "الاتصال المباشر" هي الطريقة التي يتم بها تلقي الطريقة الحقيقية لمدرسة Ichi NiTo وتوصيلها.

التقاليد الشفوية: "علم إستراتيجية جسمك".

المسجلة في الكتاب أعلاه هو الخطوط العريضة للقتال بالسيف في المدرسة إشي. لمعرفة كيفية الفوز بالسيف الطويل في الإستراتيجية تعلّم أولاً الطرق الخمسة والمواقف الخمسة، واستوعب طريقة السيف الطويل بشكل طبيعي في جسمك. يجب عليك فهم الروح والتوقيت، والتعامل مع السيف الطويل بشكل طبيعي، وتحريك الجسم والساقين في وئام مع روحك. سواء أكنت تتغلب على رجل أو شخصين، ستعرف القيم في الإستراتيجية.

أدرس محتويات هذا الكتاب، مع أخذ عنصر واحد في وقت واحد، ومن خلال القتال مع الأعداء سوف تتعرف تدريجياً على مبدأ الطريق.

بتأنٍ، وروح صبورة، إمتص فضيلة كل ذلك، من وقت لآخر رافعاً يدك في القتال. حافظ على هذه الروح كلما قاطعت السيوف مع العدو. خطوة بخطوة إمشي على طريق الألف ميل.

أدرس الاستراتيجية على مر السنين وحقق روح المحارب. اليوم هو انتصار على نفسك بالأمس؛ غدا هو انتصارك على رجال أقل. بعد ذلك، من أجل التغلب على المزيد من الرجال الماهرين، تدرب وفقاً لهذا الكتاب، دون السماح لقلبك بالتأرجح

على طول مسار جانبي. حتى لو كنت تقتل عدوًا، فإن لم تكن تستند إلى ما تعلمته، فهذا ليس هو الطريق الصحيح.

إذا وصلت إلى طريق النصر هذا، فستتمكن من التغلب على عشرات الرجال. ما يتبقى هو القدرة على القتال بالسيف، والتي يمكنك تحقيقها في المعارك والمبارزات.

السنة الثانية لشوهو، اليوم الثاني عشر من الشهر الخامس (1645)

تيرو ماجونوجو، شينمين موساشي

كتاب النار

في كتاب النار من مدرسة استراتيجية NiTo Ichi أصف القتال بالنار.

في المقام الأول، يفكر الناس بشكل ضيق في فائدة الاستراتيجية. باستخدام أطراف أصابعهم فقط، لا يعرفون سوى فائدة ثلاث بوصات من خمس بوصات من الرسغ. لقد سمحوا بتحديد مسابقة، كما هو الحال مع المروحة القابلة للطي، فقط من خلال امتداد الساعدين. يتخصصون في المسألة الصغيرة من البراعة، ويتعلمون تفاهات مثل حركات اليد والساق باستخدام سيف الخيزران.

في استراتيجيتي، يتم التدريب على قتل الأعداء عن طريق العديد من المسابقات، والقتال من أجل البقاء، واكتشاف معنى الحياة والموت، وتعلم طريق السيف، والحكم على قوة الهجمات وفهم طريق "الحافة والتلال" "السيف".

لا يمكنك الاستفادة من التقنيات الصغيرة خاصة عند ارتداء الدروع الكاملة. طريقي في الإستراتيجية هي الطريقة المؤكدة للفوز عندما تقاتل من أجل حياتك رجل واحد مقابل خمسة أو عشرة. لا حرج في مبدأ "رجل واحد يستطيع أن يضرب عشرة، وبذلك يستطيع ألف رجل أن يضربوا عشرة آلاف". يجب عليك البحث في هذا. بالطبع لا يمكنك تجميع ألف أو عشرة آلاف رجل للتدريب اليومي. ولكن يمكنك أن تصبح سيداً في الإستراتيجية من خلال التدريب بمفردك بالسيف، حتى تتمكن من فهم استراتيجيات العدو وقوته وموارده، وتأتي لتقدير كيفية تطبيق الاستراتيجية للتغلب على عشرة آلاف من الأعداء.

يجب على أي شخص يريد إتقان جوهر استراتيجيتي أن يبحث بجد، ويتدرب في الصباح والمساء. وهكذا يستطيع أن يصقل مهارته، وأن يتحرر من نفسه، ويحقق قدرة استثنائية. سيأتي لامتلاك قوة خارقة.

هذه هي النتيجة العملية للاستراتيجية.

حسب المكان

افحص بيئتك

واقفاً في الشمس، اتخذ موقفاً مع الشمس وراءك. إذا كان الموقف لا يسمح بذلك، يجب أن تحاول إبقاء الشمس على جانبك الأيمن. في المباني، يجب أن تقف مع المدخل خلفك أو على يمينك. تأكد من أن خلفيتك غير معيقة، وأن هناك مساحة خالية على يسارك، وأن جانبك الأيمن مشغول بموقف سيفك. في الليل، إذا كان العدو يمكن رؤيته، احتفظ بالنار خلفك والمدخل إلى يمينك، واتخذ موقفك كما هو مذكور أعلاه. يجب أن تطل على العدو، وتتخذ موقفك في أماكن أعلى قليلاً. على سبيل المثال، يُعتقد أن الكاميزا الموجودة في المنزل هي مكان مرتفع.

عندما يأتي القتال، حاول دائماً مطاردة العدو إلى جانبك الأيسر. طارده نحو الأماكن الصعبة، وحاول إبقائه مع ظهره إلى الأماكن الصعبة. عندما يدخل العدو في وضع غير مريح، لا تدعه ينظر حوله، بل طارده بوعي وثبته أرضاً. في المنازل، قم بمطاردة العدو في العتبات، والأعتاب، والأبواب، والشرفات الأرضية، والأعمدة، وما إلى ذلك، مرة أخرى لعدم السماح له برؤية وضعه.

قم دائماً بمطاردة العدو في موطن قدم سيئ، وعقبات في الجانب، وما إلى ذلك، باستخدام فضائل المكان لإنشاء مواقع سائدة للقتال منها. يجب عليك البحث والتدريب بجد في هذا.

الطرق الثلاث لإحباط العدو

الأول هو إحباطه بالهجوم. وهذا ما يسمى كين نو سين (النصب فخاً له).

طريقة أخرى هي إحباطه وهو يهاجم. هذا يسمى تاي نو سين (لانتظار المبادرة).

الطريقة الأخرى هي عندما تهاجم أنت والعدو معاً. هذا يسمى تاي تاي نو سين (مرافقته وإحباطه).

لا توجد طرق لأخذ زمام المبادرة بخلاف هؤلاء الثلاثة. لأنه يمكنك الفوز بسرعة عن طريق أخذ زمام المبادرة، فهي واحدة من أهم الأشياء في الاستراتيجية. هناك العديد من الأشياء التي ينطوي عليها أخذ زمام المبادرة. يجب أن تستفيد من الموقف بأفضل شكل، وانظر من خلال روح العدو حتى تتمكن من فهم استراتيجيته وهزيمته. من المستحيل أن أكتب عن هذا بالتفصيل.

الأول - كين نو سين

عندما تقرر المهاجمة، حافظ على الهدوء واندفع بسرعة، محبطاً العدو. أو يمكنك التقدم على ما يبدو بقوة ولكن بروح محجوزة، تحبطه بالاحتياطي.

بالتناوب، تقدم بروح قوية قدر الإمكان، وعندما تصل إلى العدو تحرك بقدميك أسرع قليلاً من المعتاد، مشوشاً عليه وكاسحاً إياه بحدة.

أو، بهدوء روحك، هاجم بشعور بسحق العدو باستمرار، من الأول إلى الأخير. الروح هي الفوز في أعماق العدو.

هذه كلها كين نو سين.

الثاني - تاي نو سين

عندما يهاجم العدو، إبقَ غير منزعجاً ولكنه إدّعي الضعف. عندما يصل العدو إليك، ابتعد فجأة مشيراً إلى أنك تنوي القفز جانباً، ثم اندفع في الهجوم بقوة بمجرد أن ترى العدو يسترخي. هذه طريقة واحدة.

أو، عندما يهاجم العدو، هاجم بقوة أكبر، مستفيداً من الاضطراب الناتج في توقيته للفوز.

هذا هو مبدأ تاي نو سين.

الثالث تاي تاي نو سين

عندما يقوم العدو بهجوم سريع، يجب أن تهاجم بقوة وبهدوء، وتهدف إلى نقطة ضعفه وهو يقترب، وتهزمه بقوة.

أو، إذا هاجم العدو بهدوء، يجب عليك مراقبة حركته، ومع جسمك عائماً، انضم إلى حركاته عندما يقترب. تحرك بسرعة واقطعه بقوة.

هذا هو تاي تاي نو سين

لا يمكن تفسير هذه الأشياء بوضوح في الكلمات. يجب أن تبحث ما هو مكتوب هنا. في هذه الطرق الثلاث للتصدي، يجب أن تحكم على الوضع. هذا لا يعني أنك تهاجم دائماً أولاً؛ ولكن إذا هاجم العدو أولاً يمكنك قيادته. في الاستراتيجية، لقد ربحت بشكل فعال عندما تحبط العدو، لذلك يجب أن تتدرب جيداً لتحقيق ذلك.

تبيت وسادة

"تبيت وسادة" يعني عدم السماح لرأس العدو بالارتفاع.

في مباريات الاستراتيجية من السيء أن يقودها العدو. يجب أن تكون دائماً قادراً على قيادة العدو. من الواضح أن العدو سيفكر أيضاً في فعل ذلك، لكنه لا يستطيع أن يحبطك إذا لم تسمح له بالخروج. في الاستراتيجية، يجب عليك إيقاف العدو وهو يحاول القطع؛ يجب أن تضغط طعنته الى الأسفل، وأن تتخلص من قبضته عندما يحاول الإمساك. هذا هو معنى "الضغط على وسادة". عندما تستوعب هذا المبدأ، فإن كل ما يحاول العدو إجراؤه في القتال ستراه مقدماً وتقمعه. الروح هي التحقق من هجومه على المقطع "في...."، عندما يقفز تحقق من تقدمه في المقطع "جو...."، والتحقق من قطعه في "cu...."

الشيء المهم في الاستراتيجية هو قمع الأعمال المفيدة للعدو ولكن السماح لأفعاله غير المفيدة. ومع ذلك، فإن القيام بذلك وحده أمر دفاعي. أولاً، يجب عليك التصرف وفقاً للطريقة، وقمع تقنيات العدو، وإحباط خطته، ومن ثم أمره مباشرة. عندما يمكنك القيام بذلك، ستكون خبيراً في الاستراتيجية. يجب أن تتدرب جيداً وتبحث عن "التثبيت بوسادة".

عبور في مخاضة

يعني "العبور عند مخاضة (جزء ضحل من النهر)"، على سبيل المثال، عبور البحر عند مضيق، أو عبور أكثر من مائة ميل من البحر العريض في مكان عبور. أعتقد أن هذا "العبور في مخاضة" يحدث غالباً في حياة الرجل. هذا يعني الإبحار على الرغم من أن أصدقائك يبقون في المرفأ، ويعرفون الطريق، ويعرفون سلامة سفينتك وفضل اليوم. عندما يتم استيفاء جميع الشروط، وربما تكون هناك رياح مواتية، أو رياح معاكسة، ثم تبحر. إذا تغيرت الرياح على بعد أميال قليلة من وجهتك، فيجب أن تتجول عبر المسافة المتبقية بدون إبحار.

إذا حصلت على هذه الروح، فإنها تنطبق على الحياة اليومية. يجب أن تفكر دائماً في العبور في مخاضة.

في الاستراتيجية أيضاً من المهم أن "تعبّر في مخاضة". اكتشف قدرة العدو، ومعرفة نقاط قوتك، "عبور المخاضة" في المكان المناسب، حيث يعبر قائد جيد طريقاً بحرياً. إذا نجحت في العبور في أفضل مكان، يمكنك أن تأخذ راحتك. إن العبور في مخاضة يعني مهاجمة نقطة ضعف العدو، ووضع نفسك في وضع

مفيد. هذه هي الطريقة للفوز في استراتيجية واسعة النطاق. إن روح العبور في مخاضة ضرورية في كل من الاستراتيجية الكبيرة والصغيرة. يجب عليك البحث عن هذا جيداً.

لمعرفة الأوقات

"معرفة الأوقات" يعني معرفة تصرف العدو في المعركة. هل هو مزدهر أم يتضاءل؟ من خلال مراقبة روح رجال العدو والحصول على أفضل وضع، يمكنك معرفة تصرفات العدو وتحريك رجالك وفقاً لذلك. يمكنك الفوز من خلال مبدأ الاستراتيجية هذا، والقتال من موقع الميزة.

عندما تكون في مبارزة، يجب عليك إحباط العدو والهجوم عندما تعترف لأول مرة بمدركته الاستراتيجية، وتدرك جودته ونقاطه القوية والضعيفة. مهاجمة بطريقة غير متوقعة مع معرفة العدد والتشكيل والتوقيت المناسب.

إن معرفة الأوقات تعني، إذا كانت قدرتك عالية، أن ترى الأشياء بشكل صحيح. إذا كنت على دراية تامة بالاستراتيجية، فسوف تتعرف على نوايا العدو وبالتالي لديك العديد من الفرص للفوز. يجب أن تدرس هذا بما فيه الكفاية.

الخطو بالسيف

"داس السيف" هو مبدأ يستخدم في كثير من الأحيان في الاستراتيجية. أولاً، في استراتيجية واسعة النطاق، عندما يقوم العدو أولاً بإخراج الأقواس والبنادق ثم

الهجمات، يصعب علينا الهجوم إذا كنا مشغولين بتحميل مسحوق في أسلحتنا أو إحراز سهامنا. الروح هي مهاجمة بسرعة بينما لا يزال العدو يطلق النار بالأقواس أو البنادق. إن الروح هي أن تكسب من خلال "الدوس" بينما نتلقى هجوم العدو.

في قتال واحد، لا يمكننا أن نحصل على نصر حاسم من خلال القطع، بشعور "tee-dum teedum"، في أعقاب مهاجمة سيف العدو الطويل. يجب أن نهزمه في بداية هجومه، بروح مداسه بالقدمين، حتى لا يتمكن من الصعود مرة أخرى إلى الهجوم.

"الخطو" لا يعني ببساطة الخطو بالقدمين. اخطُ بالجسد، اخطُ بالروح، وبالطبع، اخطُ واقطع بالسيف الطويل. يجب أن تحقق روح عدم السماح للعدو بالهجوم مرة ثانية. هذه هي روح التصدي بكل معنى الكلمة. مرة واحدة في العدو، لا ينبغي أن تطمح فقط لضربه، ولكن التشبث بعد الهجوم. يجب أن تدرس هذا بعمق.

لمعرفة "الانهيار"

كل شيء يمكن أن ينهار. تنهار المنازل والأجساد والأعداء عندما يصبح إيقاعهم مشوشاً.

في استراتيجية واسعة النطاق، عندما يبدأ العدو في الانهيار يجب عليك تتبعه دون ترك الفرصة تذهب. إذا فشلت في الاستفادة من انهيار أعدائك، فقد يتعافون.

في معركة واحدة، يفقد العدو أحياناً التوقيت وينهار. إذا تركت هذه الفرصة تمر، فقد يتعافى ولن يكون مهماً بعد ذلك. ثبت عينك على انهيار العدو، ولاحقه،

وهاجمه حتى لا تدعه يتعافى. يجب عليك فعل ذلك. هجوم المطاردة بروح قوية. يجب عليك قطع العدو تمامًا حتى لا يستعيد موقعه. يجب أن تفهم تمامًا كيفية قطع العدو.

أن تصبح العدو

"أن تصبح العدو" يعني التفكير في موقف العدو. يميل الناس في العالم إلى التفكير في السارق المحاصر في المنزل على أنه عدو محصن. ومع ذلك، إذا فكرنا في "أن نصبح العدو"، فإننا نشعر أن العالم كله ضدنا وأنه لا مفر من ذلك. من يغلق في الداخل هو طائر التدرج. من يدخل للاعتقال فهو صقر. يجب أن تقدر هذا.

في الاستراتيجية واسعة النطاق، يشعر الناس دائمًا بانطباع بأن العدو قوي، وبالتالي يميلون إلى توخي الحذر. ولكن إذا كان لديك جنود جيدون، وإذا فهمت مبادئ الاستراتيجية، وإذا كنت تعرف كيف تهزم العدو، فلا داعي للقلق.

في قتال واحد أيضاً يجب أن تضع نفسك في موقع العدو. إذا كنت تعتقد، "ها هو سيد الطريق، الذي يعرف مبادئ الاستراتيجية"، فسوف تخسر بالتأكيد. يجب عليك النظر في هذا بعمق.

إطلاق سراح أربعة أيادي

يتم استخدام "إطلاق سراح أربعة أيادي" عندما تتنافس أنت والعدو بنفس الروح، ولا يمكن حل المشكلة. التخلي عن هذه الروح والفوز من خلال مورد بديل.

في الاستراتيجية واسعة النطاق، عندما تكون هناك روح "الأيادي الأربعة"، لا تستسلم - إنها وجود الإنسان. على الفور تخلص من هذه الروح وفُز بتقنية لا يتوقعها العدو.

في قتال واحد أيضاً، عندما نعتقد أننا وقعنا في وضع "الأيدي الأربعة"، يجب علينا هزيمة العدو من خلال تغيير أذهاننا وتطبيق أسلوب مناسب وفقاً لحالته. يجب أن تكون قادرًا على الحكم على هذا.

تحريك الظل

يتم استخدام "تحريك الظل" عندما لا يمكنك رؤية روح العدو.

في استراتيجية واسعة النطاق، عندما لا يمكنك رؤية موقف العدو، أشر إلى أنك على وشك الهجوم بقوة، لاكتشاف موارده. من السهل هزيمته بطريقة مختلفة بمجرد رؤية موارده.

في قتال واحد، إذا اتخذ العدو موقفًا خلفيًا أو جانبيًا للسيف الطويل بحيث لا يمكنك رؤية نيته، قم بهجوم خداعي، وسيظهر العدو سيفه الطويل، معتقدًا أنه يرى روحك. استفد من ما يظهر لك، يمكنك الفوز على وجه اليقين. إذا كنت مهملاً، فستفقد التوقيت. ابحث في هذا جيداً.

إبقاء الظل

يتم استخدام "إبقاء الظل" عندما يمكنك رؤية روح العدو الهجومية.

في استراتيجية واسعة النطاق، عندما يشرع العدو في الهجوم، إذا قمت بعمل عرض لقمع أسلوبه بقوة، فسيغير رأيه. ثم، بتغيير روحك، إهزمه بالتصدي له بروح الفراغ.

أو، في قتال واحد، ابق على نية العدو القوية مع توقيت مناسب، واهزمه بالتصدي له بهذا التوقيت. يجب أن تدرس هذا جيداً.

التمرير

يقال أن أشياء كثيرة تنتقل. يمكن أن ينتقل النعاس، ويمكن أن ينتقل التأوب. يمكن تمرير الوقت أيضاً.

في الاستراتيجية واسعة النطاق، عندما يكون العدو مستفزاً ويظهر ميلاً إلى الاندفاع، لا تمنع في أقل تقدير. قدم عرضاً للهدوء التام، وسيأخذ هذا العدو وسيصبح مرتاحاً. عندما ترى أن هذه الروح قد انتقلت، يمكنك إحداث هزيمة العدو من خلال مهاجمة بقوة بروح الفراغ.

في قتال واحد، يمكنك الفوز من خلال استرخاء جسمك وروحك، ومن ثم اللحاق بلحظة استرخاء العدو، والهجوم بقوة وبسرعة، وإحباطه.

ما يعرف بـ "حمل شخص ما في حالة سكر" مشابه لهذا. يمكنك أيضاً أن تصيب العدو بروح بالملل أو الإهمال أو الضعف. يجب أن تدرس هذا جيداً.

التسبب بفقدان التوازن

أشياء كثيرة يمكن أن تسبب فقدان التوازن. أحد الأسباب هو الخطر، والآخر هو المشقة، والآخر هو المفاجأة. يجب عليك البحث في هذا.

في الاستراتيجية واسعة النطاق، من المهم التسبب في فقدان التوازن. قم بالهجوم دون سابق إنذار حيث لا يتوقع العدو ذلك، وبينما روحه المترددة تتابع مصلحتك وستتغلب عليه بعد ذلك.

أو، في قتال واحد، ابدأ بعمل عرض للبطء، ثم هاجم فجأة بقوة. دون السماح له بمساحة للتنفس للتعافي من تقلبات الروح، يجب عليك اغتنام الفرصة للفوز. احصل على هذا الشعور.

التخويف

غالبًا ما يحدث الرعب بسبب ما هو غير متوقع.

في استراتيجية واسعة النطاق، يمكنك تخويف العدو ليس من خلال ما تقدمه إلى أعينهم، ولكن من خلال الصراخ، أو جعل قوة صغيرة تبدو كبيرة، أو عن طريق تهديدهم من الجناح دون سابق إنذار. كل هذه الأشياء مخيفة. يمكنك الفوز بالاستفادة المثلثة من إيقاع العدو الخائف.

في قتال واحد أيضاً، يجب عليك استخدام ميزة أخذ العدو على غير علم بإخافته بجسدك أو سيفك الطويل أو صوتك لهزيمته. يجب عليك البحث في هذا جيداً.

الامتصاص

عندما تصل إلى السيطرة وتناضل مع العدو، وتدرك أنه لا يمكنك التقدم، "تنغمس" وتصبح واحدًا مع العدو. يمكنك الفوز بتطبيق تقنية مناسبة عندما تكون متشابكًا بشكل متبادل.

في المعارك التي تنطوي على أعداد كبيرة وكذلك في معارك بأعداد صغيرة، يمكنك غالبًا الفوز بشكل حاسم بميزة معرفة كيفية "الانغماس" في العدو، بينما، إذا كنت ستنفصل، فستفقد فرصة الفوز. ابحث في هذا جيدًا.

إصابة الزوايا

من الصعب تحريك الأشياء القوية عن طريق الدفع مباشرة، لذا يجب عليك "إصابة الزوايا".

في استراتيجية واسعة النطاق، من المفيد ضرب زوايا قوة العدو.

إذا تم إسقاط الزوايا، سيتم إسقاط روح الجسم كله. لهزيمة العدو يجب أن تتابع الهجوم عندما تسقط الزوايا.

في قتال واحد، من السهل الفوز بمجرد انهيار العدو. يحدث هذا عندما تصيب "زوايا" جسده، وهذا يضعفه. من المهم أن تعرف كيف تفعل ذلك، لذا يجب أن تبحث في هذا بعمق.

الدفع إلى الارتباك

هذا يعني جعل العدو يفقد العزيمة.

في استراتيجية واسعة النطاق يمكنك استخدام قواتك لإرباك العدو في الميدان.

بمراقبة روح العدو، يمكننا أن نجعله يفكر، "هنا؟ هناك؟ مثل هذا؟ مثل هذا؟ بطيء؟ سريع؟" النصر مؤكد عندما يقع العدو في إيقاع يربك روحه.

في قتال واحد، يمكننا إرباك العدو من خلال الهجوم بتقنيات متنوعة عندما تسنح الفرصة. قم بدفع أو قطع، أو اجعل العدو يعتقد أنك تقترب منه، وعندما يكون مرتبكًا، يمكنك الفوز بسهولة.

هذا هو جوهر القتال، ويجب البحث فيه بعمق.

الصرخات الثلاثة

يتم تقسيم الصرخات الثلاثة على هذا النحو: قبل وأثناء وبعد. يصرخ حسب الموقف. الصوت هو شيء من الحياة. نحن نصيح ضد الحرائق وهلم جرا، ضد الرياح والأمواج. يظهر الصوت الطاقة.

في إستراتيجية واسعة النطاق، في بداية المعركة نصرخ بصوت عالٍ قدر الإمكان. أثناء القتال، الصوت منخفض، نصرخ بينما نهجم. بعد المسابقة نصرخ في أعقاب انتصارنا. هذه هي الصيحات الثلاث.

في قتال واحد، نجعل كما لو نقطع ونصرخ "Ei!" في نفس الوقت لإزعاج العدو، ثم في أعقاب صيحتنا نقطع بالسيف الطويل. نحن نصرخ بعد أن نقطع العدو، هذا لنعلن النصر. هذا يسمى "سين لا تذهب كوا" (قبل وبعد الصوت). نحن لا نصيح في وقت واحد مع ازدهار السيف الطويل.

نحن نصرخ أثناء القتال للدخول في الإيقاع. إبحث هذا بعمق.

الاختلاط

في المعارك، عندما تكون الجيوش في مواجهة، هاجم نقاط القوة القوية للعدو، وعندما ترى أنهم يتعرضون للضرب مرة أخرى، يفصلون بسرعة ويهاجمون نقطة قوية أخرى على محيط قوته. روح هذا مثل مسار جبل متعرج.

هذه طريقة قتالية مهمة لرجل واحد ضد الكثير. قم بضرب الأعداء في ربع واحد، أو قم بإعادتهم، ثم استوعب التوقيت وهاجم المزيد من النقاط القوية إلى اليمين واليسار، كما لو كان على طريق جبلي متعرج، وزناً للأعلى تصرف الأعداء. عندما تعرف مستوى الأعداء، هاجم بقوة دون أي أثر لروح التراجع.

في قتال واحد أيضاً، استخدم هذه الروح مع نقاط القوة لدى العدو.

والمقصود بـ "الاختلاط" هو روح التقدم والانخراط مع العدو، وعدم الانسحاب حتى خطوة واحدة. يجب أن تفهم هذا.

التحطيم

وهذا يعني سحق العدو باعتباره ضعيفاً.

في استراتيجية واسعة النطاق، عندما نرى أن العدو لديه عدد قليل من الرجال، أو إذا كان لديه العديد من الرجال ولكن روحه ضعيفة ومشوهة، فإننا نطرق القبعة على عينيه، ونسحقه تمامًا. إذا سحقنا بخفة، قد يتعافى. يجب أن تتعلم روح السحق كما لو كانت بقبضة يد.

في قتال واحد، إذا كان العدو أقل مهارة منك، أو إذا كان إيقاعه غير منظم، أو إذا وقع في مواقف مراوغة أو متراجعة، يجب علينا سحقه على الفور، دون القلق من وجوده ودون السماح له بمساحة للتنفس.

من الضروري أن تسحقه دفعة واحدة. الشيء الأساسي هو عدم السماح له باستعادة منصبه ولو قليلاً. يجب عليك البحث في هذا بعمق.

تغيير البحر-الجبل

إن روح "البحر-الجبل" تعني أنه من السيئ تكرار نفس الشيء عدة مرات عند محاربة العدو. قد لا تكون هناك مساعدة سوى القيام بشيء ما مرتين، ولكن لا تحاول ذلك مرة ثالثة. إذا قمت مرة واحدة بهجوم وفشلت، فهناك فرصة ضئيلة للنجاح إذا استخدمت نفس النهج مرة أخرى. إذا جربت تقنية سبق لك تجربتها دون جدوى وفشلت مرة أخرى، فيجب عليك تغيير طريقة الهجوم.

إذا فكر العدو في الجبال، هاجم مثل البحر؛ وإذا فكر في البحر، فهاجم مثل الجبال. يجب عليك البحث في هذا بعمق.

اختراق الأعماق

عندما نقاتل مع العدو، حتى عندما نرى أنه يمكننا الفوز على السطح لصالح الطريقة، إذا لم تنطفئ روحه، قد يتعرض للضرب بشكل سطحي ولكن دون هزيمة في الروح العميقة في الداخل. مع هذا المبدأ المتمثل في "اختراق الأعماق" يمكننا تدمير روح العدو في أعماقه، وإحباط معنوياته بتغيير روحنا بسرعة. يحدث هذا في كثير من الأحيان.

اختراق الأعماق يعني الاختراق بالسيف الطويل، والاختراق بالجسد، والاختراق بالروح. هذا لا يمكن فهمه في التعميم.

بمجرد سحق العدو في الأعماق، ليست هناك حاجة للبقاء متحمساً. ولكن خلاف ذلك يجب أن نبقى نشيطين. إذا بقي العدو مفعماً بالحياة، فمن الصعب سحقه. يجب أن تتدرب على اختراق الأعماق للاستراتيجية واسعة النطاق وكذلك القتال الفردي.

التجديد

ينطبق "التجديد" عندما نقاتل مع العدو، وتنشأ روح متشابكة حيث لا يوجد حل ممكن. يجب أن نتخلى عن جهودنا، نفكر في الوضع بروح جديدة ثم نفوز في

الإيقاع الجديد. للتجديد، عندما نكون في طريق مسدود مع العدو، يعني أنه بدون تغيير ظروفنا نغير روحنا وننتصر من خلال تقنية مختلفة.

من الضروري النظر في كيفية تطبيق "التجديد" أيضاً في الاستراتيجية واسعة النطاق. ابحث بهذا بجد.

رأس الجرد، رقبة الثور

"رأس الفأر ورقبة الثور" يعني أنه عندما نقاتل مع العدو ونصبح نحن وهو مشغولين بنقاط صغيرة بروح متشابكة، يجب علينا دائماً التفكير في طريقة الإستراتيجية على أنها رأس فأر ورقبة الثور. عندما نكون مشغولين بتفاصيل صغيرة، يجب أن نتغير فجأة إلى روح كبيرة، ونتبادل كبيراً مع صغير.

هذا هو أحد جوهر الاستراتيجية. من الضروري أن يفكر المحارب بهذه الروح في الحياة اليومية. يجب ألا تخرج عن هذه الروح في استراتيجية واسعة النطاق ولا في قتال واحد.

القائد يعرف القوات

"القائد يعرف القوات" ينطبق في كل مكان في المعارك في طريقي للاستراتيجية. باستخدام حكمة الإستراتيجية، فكر في العدو كقواتك الخاصة. عندما تفكر بهذه الطريقة يمكنك تحريكه كما تشاء وتكون قادراً على مطاردته. تصبح الجنرال والعدو يصبح قواتك. يجب أن تتقن هذا.

ترك المقبض

هناك أنواع مختلفة من الروح التي ينطوي عليها ترك المقبض.

هناك روح الفوز بدون سيف. هناك أيضاً روح حمل السيف الطويل ولكن ليس الفوز. لا يمكن التعبير عن الأساليب المختلفة كتابة. يجب أن تتدرب جيداً.

جسد الصخرة

عندما تتقن طريقة الإستراتيجية، يمكنك فجأة أن تجعل جسمك مثل الصخرة، ولا يمكن أن يلمسك عشرة آلاف شيء. هذا هو جسم الصخرة. لن يتم نقلك. التقليد الشفهي.

ما تم تسجيله أعلاه هو ما كان يدور في ذهني باستمرار حول سياج سيف مدرسة Ichi ، المكتوب كما جاء إلي. هذه هي المرة الأولى التي أكتب فيها عن تقنيتي، وترتيب الأشياء مرتبك قليلاً. من الصعب التعبير عنه بوضوح.

هذا الكتاب هو دليل روحي للرجل الذي يرغب في تعلم الطريق.

كان قلبي يميل إلى طريق الإستراتيجية من شبابي فصاعداً. لقد كرس نفسي لتدريب يدي، وتلطيف جسدي، وتحقيق العديد من المواقف الروحية من سياج السيف. إذا شاهدنا رجالاً من مدارس أخرى يناقشون النظرية، والتركيز على التقنيات بأيديهم، على الرغم من أنهم يبدون ماهرين في المشاهدة، فإنهم ليس لديهم أدنى روح حقيقية.

بالطبع، يعتقد الرجال الذين يدرسون بهذه الطريقة أنهم يدربون الجسد والروح، ولكنه عقبة أمام الطريق الحقيقي، ويظل تأثيره السيئ إلى الأبد. وهكذا أصبحت الطريقة الحقيقية للاستراتيجية متدهورة ومهلكة.

الطريقة الحقيقية لمبارزة السيف هي حرفة هزيمة العدو في قتال، ولا شيء غير هذا. إذا حصلت على حكمة استراتيجيتي والتزمت بها، فلن تحتاج أبدًا إلى الشك في أنك ستفوز.

السنة الثانية من شوهو، الشهر الخامس، اليوم الثاني عشر (1645)

تروو ماغونوجو، شينمين موساشي

كتاب الرياح

في الاستراتيجية، يجب أن تعرف طرق المدارس الأخرى، لذا فقد كتبت عن تقاليد استراتيجية أخرى مختلفة في كتاب الرياح هذا.

بدون معرفة طرق المدارس الأخرى، من الصعب فهم جوهر مدرستي إيشي. بالنظر إلى المدارس الأخرى، نجد بعض المتخصصين في تقنيات القوة باستخدام السيوف الطويلة جدًا. تدرس بعض المدارس طريق السيف القصير المعروف باسم "كوداشي". تقوم بعض المدارس بتدريس البراعة بأعداد كبيرة من تقنيات السيف، وتعليم اتجاهات السيف على أنها "السطح" والطريقة "الداخلية".

إن أيا من هذه ليست الطريقة الحقيقية التي أظهرها بوضوح في داخل هذا الكتاب - كل الرذائل والفضائل والحقوق والخطأ. مدرستي إيشي مختلفة. تقدم المدارس الأخرى الإنجازات وسائل كسب الرزق وزراعة الزهور ومواد التلوين من أجل بيعها. هذه بالتأكيد ليست طريقة الإستراتيجية.

يهتم بعض الاستراتيجيين في العالم فقط بسياج السيف، ويقتصر تدريبهم على ازدهار السيف الطويل وحمل الجسم. ولكن هل البراعة وحدها كافية للفوز؟ ليس هذا هو جوهر الطريق.

لقد سجلت النقاط غير المرضية للمدارس الأخرى واحدة تلو الأخرى في هذا الكتاب.

يجب عليك دراسة هذه الأمور بعمق لتقدير فائدة مدرستي. Ni To Ichi.

مدارس أخرى تستخدم سيوفًا طويلة جدًا

بعض المدارس الأخرى لديها رغبة في السيوف الطويلة جدًا. من وجهة نظر استراتيجية يجب اعتبار هذه المدارس ضعيفة. هذا لأنهم لا يقدرّون مبدأ قطع العدو بأي وسيلة. تفضيلهم هو السيف الطويل جدًا، واعتمادًا على فضيلة طوله، يعتقدون أنه يهزم العدو من مسافة بعيدة.

يقال في هذا العالم، "بوصة واحدة تعطي اليد ميزة"، ولكن هذه هي الكلمات الخاملة لشخص لا يعرف الاستراتيجية. تظهر الاستراتيجية الرديئة للروح الضعيفة أن الرجال يجب أن يعتمدوا على طول سيفهم، يقاتلون من مسافة بعيدة دون الاستفادة من الاستراتيجية.

أتوقع أن تكون هناك حالة للمدرسة المعنية تحب السيوف الطويلة جدًا كجزء من مذهبها، ولكن إذا قارنا ذلك بالحياة الواقعية فهذا أمر غير معقول. بالتأكيد نحن لا نحتاج بالضرورة إلى هزيمتنا إذا كنا نستخدم سيفًا قصيرًا، وليس لدينا سيف طويل؟

من الصعب على هؤلاء الناس قطع العدو عندما يكونون في أماكن قريبة بسبب طول السيف الطويل. مسار الشفرة كبير لذا فإن السيف الطويل هو عبء، وهم في وضع غير موات مقارنة بالرجل المسلح بسيف رفيع قصير.

قليل من العصور القديمة: "عظيم وصغير نذهب معًا". لذلك لا تكرر السيوف الطويلة جدًا دون قيد أو شرط. ما لا يعجبني هو الميل نحو السيف الطويل. إذا أخذنا بعين الاعتبار استراتيجية واسعة النطاق، يمكننا التفكير في القوى الكبيرة من حيث

السيوف الطويلة، والقوى الصغيرة على أنها سيوف قصيرة. هل لا يستطيع عدد قليل من الرجال القيام بمعركة ضد كثيرين؟

هناك حالات كثيرة لقلة من الرجال يتغلبون على الكثير.

استراتيجيتك ليس لها حساب إذا دعيت للقتال في مكان محصور قلبك يميل إلى السيف الطويل، أو إذا كنت في منزل مسلح فقط بسيفك المرافق. إلى جانب ذلك، بعض الرجال ليس لديهم قوة الآخرين.

في عقيدتي، لا أحب الروح الضيقة المتصورة مسبقاً. يجب أن تدرس هذا جيداً.

روح السيف الطويل القوية في مدارس أخرى

لا يجب أن نتحدث عن السيوف الطويلة القوية والضعيفة. إذا كنت تستخدم السيف الطويل بروح قوية، فإن قصك سيصبح خشناً، وإذا استخدمت السيف بخشونة، فستجد صعوبة في الفوز.

إذا كنت مهتماً بقوة سيفك، فستحاول أن تقطع بقوة غير معقولة، ولن تكون قادراً على القطع على الإطلاق. من السيئ أيضاً محاولة القطع بقوة عند اختبار السيف. كلما عبرت سيوف مع عدو، يجب ألا تفكر في قطعه بقوة أو بضعف؛ مجرد التفكير في قطعه وقتله. كن عازماً على قتل العدو فقط. لا تحاول قطع بقوة، وبطبيعة الحال، لا تفكر في قطع ضعيف. يجب أن تهتم فقط بقتل العدو.

إذا كنت تعتمد على القوة، فعندما تضرب سيف العدو ستضرب بشدة لا محالة. إذا قمت بذلك، فسيتم حمل سيفك الخاص نتيجة لذلك. وهكذا فإن القول "أقوى يد يفوز" ليس له معنى.

في استراتيجية واسعة النطاق، إذا كان لديك جيش قوي وتعتمد على القوة للفوز، ولكن لدى العدو أيضاً جيش قوي، فستكون المعركة شرسة. هذا هو نفسه لكلا الجانبين.

بدون المبدأ الصحيح لا يمكن كسب المعركة.

إن روح مدرستي هي الفوز من خلال حكمة الاستراتيجية، دون الالتفات إلى التفاهات. ادرس هذا جيداً.

استخدام السيف الطويل الأقصر في مدارس أخرى

إن استخدام سيف طويل أقصر ليس الطريقة الحقيقية للفوز.

في العصور القديمة، كان تاتشي وكاتانا يعنيان سيوفاً طويلة وقصيرة. يمكن للرجال ذوي القوة المتفوقة في العالم أن يمسكوا بسيف طويل بخفة، لذلك لا توجد حاجة لإعجابهم بالسيف القصير. كما أنهم يستخدمون طول الرماح والمطاط. يستخدم بعض الرجال سيفاً قصيراً أقصر بقصد القفز وطعن العدو في اللحظة الغافلة عندما يزدهر بسيفه. هذا الميل سيء.

إن التصويب على لحظة العدو غير المحمية هو دفاعي تماماً وغير مرغوب فيه في أماكن قريبة مع العدو. علاوة على ذلك، لا يمكنك استخدام طريقة القفز داخل

دفاعه بسيف قصير إذا كان هناك العديد من الأعداء. يعتقد بعض الرجال أنهم إذا ذهبوا ضد العديد من الأعداء بسيف طويل أقصر، فيمكنهم أن يقضوا بلا قيود حول قطع التمشيط، لكن عليهم أن يتجنبوا القطع بشكل مستمر، وأن يتورطوا في النهاية مع العدو. هذا يتعارض مع الطريقة الحقيقية للاستراتيجية.

الطريقة الأكيدة للفوز هي مطاردة العدو بطريقة مربكة، مما يجعله يقفز جانباً، مع تمسك جسمك بقوة ومستقيمة. ينطبق نفس المبدأ على الاستراتيجية واسعة النطاق. إن جوهر الاستراتيجية هو الوقوع على العدو بأعداد كبيرة وتحقيق سقوطه السريع. من خلال دراستهم للاستراتيجية، يعتقد الناس في العالم على التصدي والتهرب والتراجع كشيء طبيعي. لقد أصبحوا في هذه العادة، لذا يمكن للعدو أن يستعرضها بسهولة. طريقة الإستراتيجية مباشرة وصحيحة. يجب أن تلاحق العدو وتجعله يطيع روحك.

مدارس أخرى ذات طرق عديدة لاستخدام السيف الطويل

أعتقد أنه يوجد في مدارس أخرى أن هناك العديد من الطرق لاستخدام السيف الطويل من أجل كسب إعجاب المبتدئين. هذا هو بيع الطريق. إنها روح حقيرة في الاستراتيجية.

والسبب في ذلك هو أن التداول حول طرق عديدة لخفض رجل هو خطأ. بادئ ذي بدء، القتل ليس طريق البشرية. القتل هو نفسه للأشخاص الذين يعرفون عن القتال والذين لا يعرفون. نفس الشيء بالنسبة للنساء أو الأطفال، وليس هناك

العديد من الطرق المختلفة. يمكننا الحديث عن تكتيكات مختلفة مثل الطعن والقص، ولكن لا شيء غير ذلك.

على أي حال، قطع العدو هو طريق الإستراتيجية، وليس هناك حاجة للعديد من التحسينات عليه.

ومع ذلك، وفقاً للمكان، قد يتم إعاقة سيفك الطويل فوق أو إلى الجوانب، لذلك ستحتاج إلى حمل سيفك بالطريقة التي يمكن استخدامها. هناك خمس طرق في خمسة اتجاهات.

الطرق بخلاف هذه الطرق الخمسة - التواء اليد، انحناء الجسم، القفز، وما إلى ذلك، لقطع العدو - ليست الطريقة الحقيقية للاستراتيجية. من أجل قطع العدو، يجب ألا تقوم بقطع التواء أو ثني. هذا عديم الفائدة تماماً. في استراتيجيتي، أحمل روحي وجسدي بشكل مستقيم، وأسبب في انحراف العدو وانحنائه. الروح الضرورية هي الفوز بمهاجمة العدو عندما تكون روحه مشوهة. يجب أن تدرس هذا جيداً.

استخدام اتجاهات السيف الطويل في مدارس أخرى

إن وضع قدر كبير من الأهمية على مواقف السيف الطويل هو طريقة خاطئة في التفكير. ما يعرف في العالم باسم "الموقف" ينطبق عندما لا يكون هناك عدو. والسبب هو أن هذه كانت سابقة منذ العصور القديمة، وأنه لا ينبغي أن يكون هناك مبارزة "هذه هي الطريقة الحديثة للقيام بذلك". يجب أن تجبر العدو على المواقف غير المريحة.

المواقف هي المواقف التي لا يتم فيها نقلك. هذا، بالنسبة لحامية القلاع، مجموعة المعارك، وما إلى ذلك، مما يدل على روح عدم التحرك حتى من خلال هجوم قوي. في طريق المباراة، يجب أن تكون دائماً عازماً على أخذ زمام المبادرة والهجوم. الموقف هو روح انتظار الهجوم. يجب أن تقدر هذا.

في المبارزات الاستراتيجية يجب عليك تحريك موقف الخصم. هاجم حيث تكون روحه متراخية، وألقه في الارتباك، وأغضبه وأرعبه. استفد من إيقاع العدو عندما يكون غير مستقراً ويمكنك الفوز.

أنا لا أحب الروح الدفاعية المعروفة باسم "الموقف". لذلك، في طريقي، هناك شيء يسمى "الموقف - عدم الموقف".

في استراتيجية واسعة النطاق ننشر قواتنا للمعركة مع مراعاة قوتنا، ومراقبة أعداد العدو، وملاحظة تفاصيل ساحة المعركة. هذا في بداية المعركة. تختلف روح الهجوم تماماً عن روح التعرض للهجوم.

إن حمل هجوم جيد، بموقف قوي، وتجنب هجوم العدو بشكل جيد، يشبه صنع جدار من الرماح والمطاط. عندما تهاجم العدو، يجب أن تذهب روحك إلى حد سحب الأوتاد خارج الجدار واستخدامها كحرب ورمح. يجب عليك فحص هذا جيداً.

تثبيت العيون في مدارس أخرى

تؤكد بعض المدارس أن العين يجب أن تكون مثبتة على سيف العدو الطويل. تقوم بعض المدارس بتثبيت العين على اليدين. البعض يثبت العين على الوجه، والبعض يثبت العينين على القدمين، وهكذا. إذا قمت بتثبيت العيون في هذه الأماكن، يمكن أن تصبح روحك مرتبكة، واستراتيجيتك محبطة.

سأشرح هذا بالتفصيل. لا يثبت لاعبو كرة القدم أعينهم على الكرة، ولكن من خلال اللعب الجيد في الملعب يمكنهم أداء جيد. عندما تصبح معتادًا على شيء ما، فأنت لا تقتصر على استخدام عينيك. الناس مثل الموسيقيين الرئيسيين لديهم درجة الموسيقى أمام أنوفهم، أو يزهررون السيف بعدة طرق عندما يتقنوا الطريق، لكن هذا لا يعني أنهم يثبتون عيونهم على هذه الأشياء على وجه التحديد، أو أنهم يقومون بحركات لا طائل من ورائها بالسيف. هذا يعني أنهم يستطيعون الرؤية بشكل طبيعي.

في طريق الإستراتيجية، عندما تقاتل عدة مرات، ستتمكن بسهولة من تقييم سرعة وموقع سيف العدو، وبعد إتقان الطريق سترى وزن روحه. في الاستراتيجية، تثبيت العين يعني التحديق في قلب الرجل.

في الاستراتيجية واسعة النطاق، فإن المنطقة التي يجب مراقبتها هي قوة العدو. "الإدراك" و "البصر" هما طريقتان للرؤية. يتكون الإدراك من التركيز بقوة على روح العدو، ومراقبة حالة ميدان المعركة، وإصلاح النظرة بقوة، ورؤية تقدم القتال وتغييرات الميزة. هذه هي الطريقة المؤكدة للفوز.

في قتال واحد، يجب ألا تحدد العيون على التفاصيل. كما قلت من قبل، إذا قمت بتثبيت عينيك على التفاصيل وتجاهلت الأشياء المهمة، فستصبح روحك في حيرة، وسيهرب منك النصر. إبحث هذا المبدأ بشكل جيد وتدريب بجد.

استخدام القدم في مدارس أخرى

هناك طرق مختلفة لاستخدام القدمين: القدم العائمة، قدم القفز، قدم الربيع، قدم المداس، قدم الغراب، وطرق المشي الأنيقة هذه. من وجهة نظر استراتيجيتي، هذه كلها غير مرضية.

أكره القدم العائمة لأن القدمين تميل دائمًا إلى الطفو أثناء القتال. يجب أن يداس الطريق بثبات.

ولا أحب القفز على القدم، لأنه يشجع عادة القفز والروح الوثبية. مهما قفزت كثيرًا، لا يوجد مبرر حقيقي لذلك، لذا فإن القفز سيء.

قدم الربيع تتسبب في روح نابضة غير حاسمة.

مداس القدم هو طريقة "انتظار"، وأنا لا أحبها بشكل خاص.

بصرف النظر عن ذلك، هناك العديد من طرق المشي السريع، مثل قدم الغراب، وما إلى ذلك.

في بعض الأحيان، قد تصادف العدو على المستنقعات أو المستنقعات أو الوديان النهرية أو الأرض الصخرية أو الطرق الضيقة، حيث لا يمكنك القفز أو تحريك القدمين بسرعة.

في استراتيجيتي، لا تتغير حركة القدم. أنا دائماً أمشي كما أفعل عادةً في الشارع. يجب ألا تفقد السيطرة على قدميك أبداً. وفقاً لإيقاع العدو، تحرك بسرعة أو ببطء، واضبط جسمك ليس كثيراً وليس قليلاً جداً.

حمل القدمين مهم أيضاً في الإستراتيجية واسعة النطاق. هذا لأنه إذا هاجمت بسرعة ودون تفكير دون معرفة روح العدو، فسوف يصبح إيقاعك مشوشاً ولن تتمكن من الفوز. أو، إذا تقدمت ببطء شديد، فلن تتمكن من الاستفادة من اضطراب العدو، وستهرب فرصة الفوز، ولن تتمكن من إنهاء القتال بسرعة. يجب أن تفوز من خلال الاستفادة من اضطراب العدو وخرابه، وعدم منحه حتى القليل من الأمل في الشفاء. تدرب على هذا بشكل جيد.

السرعة في مدارس أخرى

السرعة ليست جزءاً من الطريقة الحقيقية للاستراتيجية. تعني السرعة أن الأشياء تبدو سريعة أو بطيئة، وفقاً لما إذا كانت في إيقاع أم لا. مهما كانت الطريقة، لا يبدو سيد الاستراتيجية سريعاً.

يمكن لبعض الناس المشي بسرعة مائة أو مائة وعشرين ميلاً في اليوم، لكن هذا لا يعني أنهم يركضون باستمرار من الصباح حتى الليل. قد يبدو أن العدائين غير الممارسين كانوا يعملون طوال اليوم، لكن أداؤهم ضعيف.

في طريق الرقص، يمكن للفنانين المحنكين الغناء أثناء الرقص، ولكن عندما يحاول المبتدئون ذلك يتباطئون وتصبح روحهم مشغولة. إن لحن "شجرة الصنوبر القديمة" الذي يتم ضربه على أسطوانة جلدية هادئ، ولكن عندما يحاول المبتدئون ذلك، فإنهم يبطئون ويصبحون مشغولين. يمكن للأشخاص الماهرين

جداً التحكم في إيقاع سريع، ولكن من السيء التغلب على عجل. إذا حاولت التغلب بسرعة كبيرة فسوف تنفذ من الوقت. بالطبع، البطء سيئ. إن الأشخاص الماهرين حقاً لا يخرجون عن الوقت أبداً، وهم دائماً متعمدون، ولا يظهرون مشغولين. من هذا المثال، يمكن رؤية المبدأ.

ما يعرف بالسرعة سيئ بشكل خاص في طريقة الإستراتيجية. والسبب في ذلك أنه اعتماداً على المكان أو السبحة أو المستنقع وما إلى ذلك، قد لا يكون من الممكن تحريك الجسم والساقين معاً بسرعة. لا يزال بإمكانك قطعها بسرعة إذا كان لديك سيف طويل في هذه الحالة. إذا حاولت القطع بسرعة، كما لو كنت تستخدم مروحة أو سيفاً قصيراً، فلن تقطع حتى القليل. يجب أن تقدر هذا.

في الاستراتيجية واسعة النطاق أيضاً، فإن روح الانشغال السريع أمر غير مرغوب فيه. يجب أن تكون الروح هي الضغط للأسفل على وسادة، فلن تتأخر حتى قليلاً. عندما يسارع خصمك بتهور، يجب أن تتصرف بشكل مناقض وأن تحافظ على الهدوء.

يجب ألا تتأثر بالخصم. تدرب بجدة لتحقيق هذه الروح.

"الداخل" و "السطح" في مدارس أخرى

لا توجد استراتيجية "داخل" ولا "سطح" في الاستراتيجية.

عادة ما تدعي الإنجازات الفنية المعنى الداخلي والتقاليد السرية، و "الداخل" و "البوابة"، ولكن في القتال لا يوجد شيء مثل القتال على السطح، أو القطع

بالداخل. عندما أقوم بتدريس طريقي، أقوم بالتدريس أولاً عن طريق التدريب على تقنيات يسهل على التلميذ فهمها، وهي عقيدة يسهل فهمها. أسعى تدريجياً لشرح المبدأ العميق، النقاط التي يصعب فهمها، وفقاً لتقدم التلميذ. على أي حال، لأن الطريق إلى الفهم هو من خلال التجربة، فأنا لا أتحدث عن "الداخل" و "البوابة".

في هذا العالم، إذا ذهبت إلى الجبال، وقررت أن تذهب أعمق وأعمق، فستظهر بدلاً من ذلك عند البوابة. أياً كانت الطريقة، فإن لها تصميم داخلي، وأحياناً يكون من الجيد الإشارة إلى البوابة. في الاستراتيجية، لا يمكننا أن نقول ما هو مخفي وما يكشف.

وبناء على ذلك، فإنني لا أحب تمرير طريقي من خلال تعهدات ولوائح مكتوبة. من خلال إدراك قدرة تلاميذي، أقوم بتدريس الطريق المباشر، وإزالة التأثير السيئ للمدارس الأخرى، وتقديمهم تدريجياً إلى الطريقة الحقيقية للمحارب.

طريقة تدريس استراتيجيتي هي بروح جديرة بالثقة. يجب أن تتدرب بجد. لقد حاولت تسجيل مخطط لاستراتيجية المدارس الأخرى في الأقسام التسعة أعلاه.

يمكنني الآن الاستمرار بإعطاء سرد محدد لهذه المدارس واحدة تلو الأخرى، من "البوابة" إلى "الداخل"، لكنني لم أقم بتسمية المدارس أو نقاطها الرئيسية.

والسبب في ذلك هو أن الفروع المختلفة للمدارس تعطي تفسيرات مختلفة للمذاهب. بقدر اختلاف آراء الرجال، لذلك يجب أن تكون هناك أفكار مختلفة حول نفس الموضوع. وبالتالي، لا يمكن تصور مفهوم رجل واحد لأي مدرسة.

لقد أظهرت الاتجاهات العامة للمدارس الأخرى في تسع نقاط. إذا نظرنا إليهم من وجهة نظر صادقة، فإننا نرى أن الناس يميلون دائماً إلى حب السيوف الطويلة أو السيوف القصيرة، ويصبحون مهتمين بالقوة في الأمور الكبيرة والصغيرة. يمكنك أن ترى لماذا لا أتعامل مع "بوابات" المدارس الأخرى.

في مدرستي إيشي من السيوف الطويل لا توجد بوابة ولا داخل. لا يوجد معنى داخلي في مواقف السيوف. يجب عليك ببساطة الحفاظ على روحك صحيحة لتحقيق فضيلة الاستراتيجية.

اليوم الثاني عشر من الشهر الخامس، السنة الثانية من شوهو (1645)

تروو ماغونوجو، شينمين موساشي

كتاب الفراغ

يتم تسجيل طريقة إستراتيجية Ni To Ichi في هذا الكتاب من الفراغ.

ما يسمى بروح الفراغ هو حيث لا يوجد شيء. لا تدخل في علم الإنسان. بالطبع الفراغ هو العدم. من خلال معرفة الأشياء الموجودة، يمكنك معرفة ما هو غير موجود. هذا هو الفراغ.

ينظر الناس في هذا العالم إلى الأشياء عن طريق الخطأ، ويعتقدون أن ما لا يفهمونه يجب أن يكون الفراغ. هذا ليس الفراغ الحقيقي. إنه حيرة.

في طريق الإستراتيجية، أيضاً، يعتقد أولئك الذين يدرسون كمحاربين أن كل ما لا يمكنهم فهمه في حرفتهم هو الفراغ. هذا ليس الفراغ الحقيقي.

لتحقيق طريق الإستراتيجية كمحارب، يجب عليك دراسة فنون الدفاع عن النفس الأخرى بالكامل وعدم الانحراف حتى قليلاً عن طريق المحارب. مع استقرار روحك، قم بتجميع الممارسة يوماً بعد يوم وساعة بساعة. إصقل قلب العقل المزدوج والعقل، واشحذ نظرة البصر المزدوجة. عندما لا تكون روحك في الغيوم، عندما تنقش غيوم الحيرة، هناك الفراغ الحقيقي.

حتى تدرك الطريقة الحقيقية، سواء في البوذية أو في الفطرة السليمة، قد تعتقد أن الأمور صحيحة ومنظومة. ومع ذلك، إذا نظرنا إلى الأمور بموضوعية، من وجهة نظر قوانين العالم، فإننا نرى مذاهب مختلفة تخرج عن الطريق الصحيح.

اعرفوا جيداً هذه الروح وبالصراحة كأساس والروح الحقيقية كطريق. طبق الاستراتيجية بشكل واسع وصحيح ومنفتح.

ثم ستفكر في الأشياء بمعناها الواسع، ومع أخذ الفراغ على أنه الطريق، سترى الطريق على أنه فراغ.

في الفراغ فضيلة، ولا شر. الحكمة لها وجود، والمبدأ له وجود، والطريق له وجود، والروح هي العدم.

اليوم الثاني عشر من الشهر الخامس، السنة الثانية من شوهو (1645)

تروو ماغونوجو، شينمين موساشي

