

وزارة الثقافة  
البيت العامر السورية للكتاب

$1+1=100$

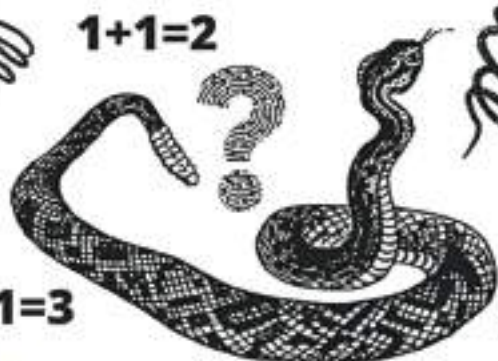


$1+1=?$

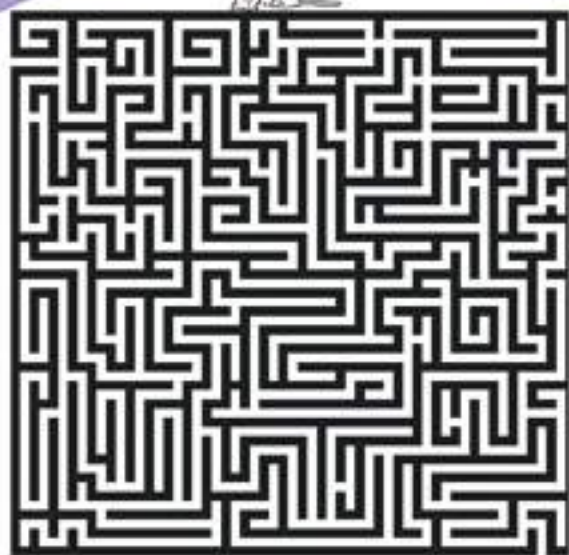


$1+1=3$

$1+1=2$



$1+1=4$



# هكذا علمتني الفراشة

دراسة

أسامة حسن





هكذا علمتني الفراشة



تصميم الغلاف  
عبد العزيز محمد

أسامة حسن

# هكذا علمتني القراءة

دراسة

منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب

وزارة الثقافة - دمشق ٢٠٢٤م

الآراء والمواقف الواردة في الكتاب هي آراء المؤلف ومواقفه ولا تعبر  
(بالضرورة) عن آراء الهيئة العامة السورية للكتاب ومواقفها.

هكذا علّمتني الفراشة: دراسة/ أسامة حسن. - دمشق: الهيئة العامة السورية  
للكتاب، ٢٠٢٤ م. - ٨٨ ص؛ ٢٥ سم.

٣ - حسن

٢ - العنوان

١ - ١٥٨ ح س ن هـ

مكتبة الأسد

## إهداء :

إلى من علمتني القراءة والكتابة..

إلى من اشترى لي أول كتاب..

إلى كل من راهن عليّ يوماً..

إلى كل من أراهن عليه يوماً..

إلى كل إنسان يعلم بأن البناء أصعب من الهدم،

ومع ذلك يفضّل البناء..

إلى كل من كان يتوقع بأن يجد اسمه في الإهداء..

إلى أسامة أيضاً



## مُقَدِّمَةٌ

يقول الكاتب الأمريكي فرنسيس سكوت فيتسجيرالد (Francis Scott Fitzgerald)، كاتب رواية غاتسبي العظيم (The Great Gatsby): «أنت لا تكتب لأنك تريد أن تقول شيئاً، أنت تكتب لأن لديك ما تقوله».

هذه المقولة لوحدها، كانت كفيلاً لتحريضي على كتابة هذا الكتاب، فأنا بكل بساطة: شعرت بأن لدي شيئاً عليّ أن أقوله.

في هذا الكتاب: (هكذا علّمتني الفراشة أتطرق إلى العديد من المواضيع الحياتية، التي أثارت فضولي يوماً من الأيام، وأنا على أتم الثقة بأنها ستثير شيئاً من الفضول في ذهن أيّ قارئ).

أخاطب في هذا الكتاب صديقي القارئ، ربما يكون هذا الكتاب، وسيلةً لأكون به نوعاً خاصاً من الصداقة، صداقة أراهن فيها أننا جميعاً، بلا استثناء، بشر، ونحن بطبيعتنا البشرية، عرضة للخوض في منعطفات الحياة، الحلوة منها والمرّة، أعتقد بأن انتمائنا لنفس الجنس (H. Sapiens)، كفيل بأن يجعلنا أصدقاء.

في هذا الكتاب سأتحدث عن أهمية تقدير المواجهة قبل الخوض فيها، وأيضاً تقديرها خلال الخوض فيها، وبعد الخوض فيها، سأتحدث أيضاً عن القوى الخفية التي يتمتع بها كل أحد فينا، ولكن لم يعلم بعد كيف يستخدمها، أيضاً سأتطرق لموضوع الوجود الإنساني، وكيف أنه من الضروري جداً طرح الأسئلة والتشكيك في الأمور، خاصة المسلمة بأمرها، أيضاً سأتحدث عن أن الواقع يتكون من المنطق واللا منطق، وعن أهمية فصل الواقع عن المنطق في كثير من المناسبات.

هدفي من كتابة هذا الكتاب هو: البناء.



لأنني بكل بساطة، أو من بأهمية البناء بكل أشكاله، وأنا في الوقت نفسه، أرى أن البناء أصعب من الهدم، ولكنه مع هذا، يستحق المحاولة.

بناء الوعي البشري أهم من بناء أي شيء آخر قد يليه، لأن الإنسان هو حجر الأساس الأول على سطح هذا الكوكب، وما يليه هو بكل بساطة: تابع لوجوده.

بناء الوعي البشري مهمة صعبة، لا أقول بهذا أنها مهمة مستحيلة، هي بالتأكيد ليست سهلة، لكن عدم سهولتها لا يؤدي إلى استحالتها، كل ما أحاول قوله: أن بناء الوعي البشري، أمر ممكن، وقابل للتحقيق، قد يكون صعباً في الكثير من المناسبات، لكن كنْ على ثقة صديقي القارئ، بأنه ليس أمراً مستحيلاً.

أتركك الآن صديقي القارئ، مع أفكارى، نعم، أقول (أفكارى)، كي تعلم جيداً قبل الخوض فيها، بأن الاستغراق في هذا الكتاب، أمر ممكن.

من أشهر الطرق لتعليم الأطفال السباحة، هي طريقة سويسرية، البعض ينسبها لروسيا، برزت في سبعينيات القرن الماضي، وتمثل هذه الطريقة برمي الأطفال مباشرةً في الماء، أعلم بأنها طريقة مجنونة، لكن هذه الطريقة تعتمد على غريزة البقاء على قيد الحياة الموجودة عند الأطفال، وغالباً ما كانت هذه الطريقة ناجحةً في تعليم السباحة، لكنها في نفس الوقت تعرضت للانتقاد الشديد.

أقول لك صديقي القارئ، قبل البدء في قراءة هذا الكتاب: تعال واسبح معي.

## لا تواجهه.. اقتل الأفعى

في الحياة، لا استقامة، لا أستطيع أن أخبرك بعكس هذه الحقيقة العلمية. الحقيقة يا صديقي هي أن الحياة غير قابلة للتوقع، والتكهن في مسراها وكيفيةها يكاد يكون ضرباً من الجنون، حتى وإن تهيأ لنا عكس هذا في فترة معينة من حياتنا، حيث نجد أن الحياة تسمي مستقيمة بلا أي تشعبات في لحظة معينة، لا تخدع نفسك، أنت تعلم جيداً بأن هذا التهيؤ ليس سوى وليد اللحظة، لأنه في الحياة يا صديقي لا استقامة، والمطبات الحياتية واردة في كل منعطف، وفي كل طريق، صدقني، واردة جداً.

في نفس الوقت، أنت يا صديقي القارئ اشتريت هذا الكتاب لكي يساهم في حل مشاكلك، لا العكس، قد تكون اشتريته أو استعرته من صديق ثالث أو حصلت عليه بطريقة غير قانونية، لا يهمني كل هذا صديقي القارئ، قد تختلف الوسيلة ولكن الغاية واحدة، وأنا بدوري، لن أقوم بتخيب ظنك، أنا فقط أظلل الحقائق لأجعلك مدركاً لها ولمدى خطورتها ثم أقوم بتظليل الطريق للاحتيال عليها، هذا ما سأقوم به، لذلك قبل أن تبدأ بقراءة هذا الفصل، أريدك أن تعذرني على السوداوية التي قد تبدر مني عند الحديث عن الواقع، صدقني أقوم بكل هذا من أجلك، لأنك يجب أن تدرك حجم أي تحدٍ قبل الخوض فيه.

### الأفعى ذات الأجراس..

عندما كان عمري ١٣ سنة، كان عندي عم شجاع جداً يدعى أسامة وكان له في اسمه نصيب، بصرحة لم يكن مشهوراً بشيء أكثر من شهرته بقوته وبشجاعته، وكل القرية كانت تشهد بهذين الأمرين، كان بالنسبة لي بطلاً خارقاً بكل ما تعنيه الكلمة من معنى، كان قد قتل كل أنواع الحيوانات البرية من الضبع إلى ابن آوى والنمس أيضاً، ولكن أكثر ما كان يثير دهشتي وفضولي هو قتله كثيراً من الأفاعي، وأنا كنت أعتبر الأفاعي، وخاصة السامة منها أكثر الحيوانات فتكاً وقدرة على قتل أكبر أعدائها بلدغة واحدة فقط!

ذات صباح استيقظت من نومي، وخرجت من منزل جدتي لأجد أفعى مجلجلة أو ذات الجرس كما يسميها البعض، ممددة في منقل الشواء، طولها كان يقارب المترين، كانت تلك الأفعى اللعينة أطول مني بمرتين، صرخت بكل قوتي حين رأيته وقفزت للوراء في رعب قبل أن أدرك بأن الأفعى ميتة، وبأن رأسها مهشم يكاد يكون ممحياً من أساسه، حينها ارتحت وعاد إليّ رشدي، لكن راودني سؤال واحد: من قام بقتلها؟ من يقوى على هذه الأفعى الضخمة الشديدة السمية، ذات الذيل الثخين الذي يشبه الجرس، ارتأى لي مباشرةً بأن الشخص الوحيد القادر على مواجهة هذه الأفعى وقتلها بهذه الاحترافية هو عمي أسامة ذاته، أردت حينها أن أعرف كيف كانت المواجهة، كم ضربةً وجهت الأفعى لعمي قبل أن يقتلها، وكم استغرقت هذه المعركة الضارية، ذهبت لعمي مباشرةً وسألته: عمي، أحياناً أنت من قتل الأفعى الممددة على منقل الشواء؟

• نعم أنا قتلتها!

• احك لي بالتفصيل، لو سمحت، كيف وجدتها وحاربتها وقتلتها وأرجوك لا تنس شيئاً، أريد أن أصبح قوياً وشجاعاً مثلك عندما أكبر، أقتل الأفاعي كلها بلا خوف أو تردد.

• حسناً يا صغيري، لا أريدك أن تتحمس كثيراً ليست بالقصة المشوقة، كانت الساعة الواحدة بعد منتصف الليل، رأيته مصادفةً أسفل الدرج عندما كنت في طريقي إلى النوم، عندما رأته رفعت رأسها وقامت بهز ذيلها المجلجل لتثير الرعب في قلبي وتدافع عن نفسها.

• أجل أفهمك حتى الآن، أكمل لي، ماذا حدث بعدها؟

• وجدت عصاً بالقرب مني، اقتربت منها وضربت بها بكل قوتي على رأسها وهكذا فقط قتلتها بضربتين محكمتين على رأسها.

• نظرت إليه باستغراب وقلت له: هكذا فقط؟ وماذا فعلت هي؟ ألم تحاول الدفاع عن نفسها؟ ألم تقفز للوراء؟ ألم تحاول أن تنفث فيك السم؟ ألم تحاول لدغك؟ هكذا فقط تلقت ضربتين محكمتين على رأسها وماتت؟

• أجباني عمي بكل هدوء: نعم هكذا فقط.

• ولكنها أفعى كبيرة وسامة جداً يا عمي، انظر إلى رأسها المثلث، انظر إلى ذيلها المجلجل، لا يمكنني أن أصدق أنها لم تحاول حتى أن تدافع عن نفسها، كنت أتصور بأن المعركة دامت على الأقل ساعة كاملة وأنت الآن تخبرني بأنك أنهيت وجود الأفعى اللعينة بخمس دقائق.

• بل بأقل من هذا.

• أجل ولكن كيف هذا يا عمي؟

• سأخبرك أمراً يا بني، أنت حتماً تعلم بأن تلك العصا النحيفة ليست أفضل سلاح لقتل الأفعى ولكنني لو عدت للداخل وبحثت عن شيء آخر أقتل به الأفعى، كانت الأفعى قد لاذت بالفرار، أو ربما كانت قد دخلت إلى المنزل ولدغت أحداً ما، لذلك التقطت العصا النحيفة التي كانت أمامي دون سابق تفكير، أنا كنت أيضاً على دراية بأن الأفعى الموجودة أمامي هي أفعى سامة، لا بل وشديدة السمية والخطورة، لذلك وجب عليّ أن أضربها بكامل قوتي وبكل سرعتي في نقطة ضعفها، ونقطة ضعف الأفاعي كلها بلا استثناء، هي رأسها، لو أنني مثلاً ضربت ذيلها، كانت قد قامت بمناورة ما ولدغتنني، هل تفهمني؟ لا مجال للخطأ، لا بد من أن أضربها بالعصا التي وجدتها أمامي على رأسها، وبقوة وبسرعة بالغة، لأن الأفعى اللعينة أسرع مني، ولدغتها قاتلة لا محالة، إذاً لا يمكن أن أعطيها مجالاً لتهاجمني قبل أن أهاجمها، وهكذا فقط، لا شيء آخر.

أثارت في هذه القصة، التي سردها عمي الدهشة، كيف لا؟ والآن بتُ أعرف نقطة ضعف الأفاعي كلها، ألا وهي رأسها، فقط يكفي أن أحمل أي عصاً وعندما أرى أي أفعى أضربها على رأسها بكل قوة وهكذا أقتلها، أجل هكذا فقط أقتل هذا الحيوان اللعين الذي أينما حل يثير الموت والرعب، لقد أصبحت بهذه المعلومة، أقوى طفل على وجه الأرض، لكن أيضاً يا صديقي القارئ تعلمت شيئاً حياتياً مهماً، ألا وهو: حين لا يوجد وقت للمواجهة، عليّ أن أجد وقتاً لأمنع حصولها.

وهذا القانون موجود في الطبيعة منذ الأزل، سأوضح لك صديقي القارئ: أنا إنسان وهي أفعى، أنا لدي نقاط قوتي ونقاط ضعفي، والأفعى أيضاً لديها الكثير من نقاط القوة والتي يمكنها باستغلالها إلحاق الأذى بي، ولديها فقط نقطة ضعف واحدة. إذا أردنا إعمال المنطق والرياضيات في المواجهة المباشرة بيني وبين الأفعى، فالكفة غير عادلة، بغض النظر عن نقاط القوة التي يتمتع بها كل منا، هي لديها نقطة ضعف واحدة، وأنا كل شبر في جسمي هو نقطة ضعف بالنسبة للأفعى، هي بالتالي أقوى مني، بلدغة واحدة فقط تستطيع أن تشل حركتي وربما تقتلني إذا لم يستطع أحد نقلي إلى المشفى، قبل أن ينتشر السم في جسدي، هي تستطيع أن تلدغني في أي مكان من جسمي، في يدي، في قدمي، في ساقتي، ربما في وجهي، وأي ضربة من هذه الضربات قد تكون قاتلة، وكلها بنفس الخطورة تقريباً، وفي نفس الوقت، أنا لا أستطيع أن ألحق الأذى بالأفعى إلا إذا ضربتها على رأسها، الأفعى حتماً أقوى مني في المواجهة المباشرة. ماذا أفعل حينها؟ هل أستسلم للمنطق البسيط؟ طبعاً لا، غريزتي للبقاء على قيد الحياة تقول بعكس هذا الكلام الفارغ، إذاً كيف أتفادى الخسارة في المواجهة أمام الأفعى؟ بكل بساطة أتفادى المواجهة من أساسها، لأنها ليست في صالحتي، إذا أردت النجاة من الأفعى، عليّ فقط أن أقتلها فوراً بضربة قاضية واحدة أو بضربتين، أقتلها هكذا فجأة دون سابق تحضير أو تحذير، لا توجد طريقة أخرى، عليّ أن أستغل واحدة من نقاط قوتي التي أتميز بها عن الأفعى، ألا وهي العقل، كلانا يملك غريزة البقاء على قيد الحياة وكلانا سيحاول التمسك بالحياة حتى الرmq الأخير، لذلك عليّ أن أستغل جهازي العصبي المتطور، ومهارات التفكير التي أتمتع بها، لأفضي عليّ الأفعى قبل أن تقضي عليّ، أنا دوماً أسبقها بخطوة، بخطوة واحدة فقط، وعليّ أن أستغل هذه الخطوة جيداً لأننا بعد هذه الخطوة، سنكون متساويين في التحضير للمعركة، لذا أقول لك صديقي القارئ: متى ما وجدت نفسك في هكذا مواجهة أو في أي مواجهة مماثلة: لا تواجهه، فقط احسم.

أنا هنا بالطبع لا أتحدث عن كل المواجهات التي يمكن أن تقابلها في حياتك، هناك العديد من المواجهات التي قد تتطلب منا التفكير والتخطيط، وهناك الكثير من المواجهات التي قد تتطلب منا، الكثير والكثير من التفكير والتخطيط، ثم التفكير من جديد، أنا في هذا

الفصل فقط أحدثت عن تلك المواجهات العادلة، والتي يتجلى عدلها في الكثير من الأوقات في (عدم عدلها)، الجانب الإيجابي لهذا الموضوع، أنك صديقي القارئ، أنت المتحكم الأول والأخير في كل تلك الأحداث وأنت من تقرر ردة الفعل النهائية، تجاه أي فعل قد يصدر أمامك، أنت صاحب القرار هنا ولا أحد غيرك.

### قاعدة العشرين ثانية:

سأعطيك سرّاً حياتياً فقط لأنك قررت أن تكون صديقي وتشتري هذا الكتاب، أو تحصل عليه بطريقة غير قانونية، لا يهم حقاً، كل ما يهمني الآن هو أننا أصدقاء. السر الحياتي الذي سأخبرك به هو الآتي: أول وأهم خطوة تتخذها قبل الخوض في أي قرار تتخذه إزاء موقف معيّن هو تقييم الموقف، أجل تقييم الموقف حتّى ولو كان الموضوع طارئاً لا يتحمل التأجيل والتسويف، عليك أن تتقف جانباً للحظات وتباشر في تقييم الموقف الذي يتطلب منك اتخاذ قرار معيّن، من المهم جداً أن تعطي نفسك من عشرة إلى ثلاثين ثانية من التنفس العميق، وتتجاهل كل المؤثرات الخارجية، قبل اتخاذ أي قرار في العالم، وهذا ما أسميه أنا بـ: «قاعدة العشرين ثانية» هذه القاعدة بسيطة جداً وقابلة للتنفيذ بكل سهولة ودون أي عناء يذكر، لكي تكون قادراً على تنفيذ شروطها، يجب عليك أن تخصص من وقتك ما يقارب العشرين ثانية، وأيضاً يجب أن تكون قادراً على التنفس، أو بمعنى أصح، أن تكون قادراً على القيام بالتنفس العميق لمدة عشرين ثانية، وهكذا فقط تكون قد أكملت قاعدة العشرين ثانية ونجحت في تقييم الموقف، وحينها فقط صديقي القارئ، سأثق بالقرار الذي ستقوم أنت باتخاذ، حينها فقط، سأثق بسلامة قرارك، فمعدل التنفس الطبيعي عند البالغين خلال الراحة، يصل إلى (١٢ - ١٦) نفس خلال الدقيقة الواحدة، والمتوسط الحسابي لهاتين القيمتين السحريتين هو ١٤ نفس خلال الدقيقة الواحدة، وبالتالي خلال نصف دقيقة أو ثلاثين ثانية، يُفترضُ بأنك ستتنفس (٧ مرات) بعمق، أجل صديقي القارئ، أريدك أن تشهق سبع مرات، وتزفر سبع مرات، وألا تفعل شيئاً آخر، سوى القيام بهذه التعليمات البسيطة، وبعد أن تقوم بهذا، سأثق بالقرار المصيري الذي ستتخذه أنت، وأنت أيضاً ستثق بجميع القرارات التالية التي ستتخذها بعد نجاح قاعدة العشرين ثانية في أول قرار اتخذته بعد اللجوء إليها، وهذه القاعدة قابلة للتنفيذ في كل الشروط، كل ما عليك فعله هو أن تجربها:

رأيت شريك حياتك يخونك أمام عينيك، رأيت صديقك يقتل شخصاً، رأيت سؤالاً في الامتحان لم تستطع الإجابة عليه، رأيت دلفيناً يتحرش بقطة، في كل تلك الحالات السابقة وأيضاً في حالات أخرى كثيرة، هذه القاعدة قابلة للتطبيق، ونجاحها مضمون، سوف أعطيك مثلاً أوضح لك فيه أهمية هذه القاعدة:

عندما كنت في السنة الثانية للطب كان لدي مادة اختيارية يستطيع الاشتراك فيها فقط من يملك معدلاً عالياً خلال السنة الدراسية، وهذه المادة اسمها: (الإنعاش الدماغى القلبي الرئوي) هكذا بهذا الترتيب، وكانت هذه المادة، كما يشير اسمها، تتناول الطرق المختلفة التي يمكن من خلالها للطبيب، التعامل مع مختلف المواقف الطارئة التي قد يتعرض لها في حياته اليومية، وقد تعلمنا في هذه المادة، كيفية التعامل مع مختلف أنواع الاختناقات والحروق والموت، وكل شيء يمكنك التفكير به صديقي القارئ عند الحديث عن الطوارئ والإنعاش. بعد إنهاء جميع المحاضرات المقرر إعطاؤها، قام الأستاذ المسؤول عن المادة بتخصيص حصتين أردفهما باسم (التعامل مع المواقف المعقدة)، حيث أخبرنا بأنه لا يهتم بنظام التقييم الكتابي السائد في كل أنحاء العالم، وبأن غايته ليست أن يسألنا فقط عن أنواع التنفس الاصطناعي أو طرق التضميد المختلفة، ما يهمه حقاً هو الزبدة من كل هذه المادة، ألا وهي كيف يمكن أن يتعامل كل أحد منّا مع موقف معقد يتضمن أكثر من حالة إسعافية في نفس الوقت، كنا خمسين طالباً في القاعة وكان الأستاذ يعرض علينا هذه المواقف، يقرؤها مرتين ببطء شديد ويشير بعدها للطالب المطلوب تقييمه، وكل طالب بدوره يتحدث عن كيفية تصرفه أمام هذا الموقف، ويقوم الأستاذ بتقييمه على حسب إجابته، وأثناء الإجابة، لا يسمح لأحد بمساعدة الطالب المطلوب منه الإجابة، كان أول موقف معقد قام بطرحه الأستاذ كالاتي:

أنت في مبنى يحترق، رأيت طفلاً صغيراً يبكي وأمه مصدومة، متشبثة به لا تقوى على الحركة، رأيت أيضاً شيخاً عجوزاً مغمى عليه، ممدداً على الأرض، رأيت أيضاً شاباً عالماً بالقرب من باب مكتوب عليه (احذر مواد كيميائية)، ماذا تفعل أولاً؟ وما الترتيب المنطقي الذي ستقوم باتباعه من أجل إنقاذ الموقف بأقل الخسائر البشرية الممكنة؟ أعاد الأستاذ طرح المشكلة مرةً أخرى، ثم وبكل هدوء أشار إلى طالبة في القاعة، طالباً منها الإجابة:

الطالبة أجابت: أول شيء أفعله هو التأكد من الإشارات الحيوية للعجوز الملقى على الأرض، للتأكد ما إذا كان ميتاً أم لا. قاطعها الأستاذ: غير دقيق أبداً، الطفل وأمه والشاب أهم من العجوز الممدد على الأرض. مباشرةً أشار الأستاذ إلى طالبةٍ أخرى، فأجابت الطالبة: أخرج الطفل أولاً ثم...، قاطعها الأستاذ بسرعة وقال لها: غير دقيق، أخبرتك في نص المشكلة، بأن الأم متشبثة بطفلها ومصدومة، إذن لن تستطيعي أخذ الطفل بكل بساطة قبل أن تتعاملي مع مشكلة أمه أولاً، أتفق معك بأن حياة الطفل أهم من حياة كل الموجودين، ولكن عليك أن تشرحي كيفية تخليص الطفل من أمه أولاً. أشار الأستاذ لطالب آخر فأجابه الطالب: بكل بساطة أهرب للخارج وأحاول جلب المساعدة، فهناك القليل من الوقت والكثير من الحالات الطارئة، وأنت أخبرتنا سابقاً بأن حياة الطبيب هي أهم من حياة أي شخص مطلوب إنقاذه، أجابه الأستاذ مبتسماً: أنت قلتها بنفسك هناك القليل من الوقت ما الذي يجعلك تعتقد بأنك ستجد من سيساعدك خارج المبنى، يعجبني أنك تذكرت القاعدة الذهبية في الطوارئ، ألا وهي: (أنا ثم أنا ثم أنا ودوماً أنا) ولكنك مع هذا، وبهكذا جواب، تكون قد سلبت نفسك شرف المهنة، وأخلّيت بالقسم لأنك لم تحاول حتى أن تقدم أي نوع من أنواع المساعدة، غير دقيق أيضاً، خاب ظني فيكم يا أطباء المستقبل.

حينها، وعندما قال أطباء المستقبل تذكرت أنا أول محاضرة لنا في المادة، لم نأخذ فيها أي نوع من أنواع الطوارئ والإنعاش، كانت فقط حصّة تعريفيةً بالمادة وبما تتناوله، وخطرت لي حينها فكرة بسيطة، ولكنها في نفس الوقت مرعبة، لم أكن أعرف مدى صحتها، لكنني رفعت يدي نصف رفعةٍ، مؤمناً بأنه لا يوجد ما قد أخسره إذا قلت الإجابة، أشار لي الأستاذ، وقال لي: أنت، العربي ماذا لديك لتقوله؟ كل القاعة حينها نظرت نحوي، وفتت بهدوءٍ وأجبت:

• أيها الأستاذ اسمح لي بهذه المداخلة، قد لا أمتلك الجواب للنصف الثاني من المشكلة، ولكنني حتماً أمتلك جواباً للنصف الأول، أنت قلت: ما أول شيء يجب فعله؟ وإجابتي هي تقييم الموقف. صفق الأستاذ بيديه صفقةً واحدةً ثم قال: أكمل، قلت: في أول محاضرة تعلمنا أنه عندما يحدث موقف طارئ في مكان معين، فإن الشخص



الأول المطلوب منه التصرف هو الطيب، قبل رجل الإطفاء وقبل أي أحد آخر، لأن الطيب هو أقدر شخص على تحليل الموقف وتقدير الخسائر الممكنة، أو بمعنى آخر، هو الأقدر على تقييم الموقف من مختلف الزوايا، أنا أتفق مع كل ما قاله زملائي، كلهم بلا أي استثناء معهم حق، ولكنهم أخطأوا عندما لم يذكروا أهمية تقييم الموقف، قال الأستاذ: كفا حديثاً فارغاً، مات كل من في المبنى، أعجيني جوابك ولكن أكمله بطريقة علمية، لسنا في حصة فلسفة، أخبرني كيف تقييم الموقف الذي ذكرته أمامك، أجبته: اعذرني أيها الأستاذ، أولاً علي أن أحدد المشكلة الأساسية الموجودة أمامي، ألا وهي الحريق الذي يصاحبه ضيق الوقت المتوفر للتصرف، ثانياً، أضع أولوية حياة الأشخاص الموجودين أمامي، فالطفل يأتي أولاً ثم أمه ثم الشاب ثم الشيخ، الآن عليّ أن أحدد من أكثر شخص من الموجودين في الموقف، قادر على مساعدتي في إجلاء باقي الأشخاص، كي أساعده أولاً، وبهذه الطريقة نكسب المزيد من الوقت، وفي هذه الحالة الشاب هو هذا الشخص، لأنه أولاً واع، وثانياً لأنه قادر على الحركة، فأنت لم تذكر بأن الشاب مصاب، وثالثاً، لأنه سيستطيع فهم الموقف الموجود فيه، إذاً وبعد التفكير وتقييم الوضع سيكون تصرفي كالاتي: سأبحث إمكانية إخراج الشاب العالق، ثم سأطلب منه مساعدتي على إجلاء الباقين، ستكون الأولوية للطفل ولكن سيكون على أحدنا (أنا أو الشاب) أن يتعامل مع أمه المصدومة، وإقناعها بالخروج معنا، عندما أجلي الشاب والطفل وأمهم (إذا كنت مازلت قادراً على العودة داخل المبنى)، أعود لإنقاذ الشيخ الممدد على الأرض، ولكن قبل المباشرة بحمله أتأكد أولاً إذا كان مازال على قيد الحياة.

- أعجيني جوابك جداً، خاصةً وأنتك وضحت لزملائك أهمية تقييم الموقف، ولكن مع هذا ليس جواباً دقيقاً.
- ولم ليس جواباً دقيقاً حضرة الأستاذ؟
- لأنه في هكذا أوضاع إنسانية، لا يوجد جواب دقيق، جميع إجاباتكم صحيحة، كل واحد منكم حاول إنقاذ الموقف بطريقته، ولكن ليس بالضرورة أن يكون جوابكم دقيقاً إذا كان صحيحاً.

## • شكرًا حضرة الأستاذ.

وهكذا صديقي القارئ، أتمنى أنني قد قمت بتوضيح أهمية قاعدة العشرين ثانية لك. من المهم جداً التصرف في المواقف التي تستدعي منا التصرف، ولكن من المهم أيضاً تقييم الموقف قبل الخوض فيه. عمي أسامة قام بتقييم الموقف قبل الهجوم على الأفعى حتى ولو لخمس ثوان، ولكنه في النهاية فكر بأنه لو عاد إلى الداخل وجلب سلاحاً فعالاً أكثر من العصا، لكانت الأفعى قد هربت، ولهذا السبب قرر الاعتماد على العصا، أيضاً في المشكلة المعقدة التي طرحها الأستاذ كان الجواب الأصح يعتمد على جملة واحدة لم يفكر بها أحد قبلي، ألا وهي تقييم الموقف وتحديد المشكلة الرئيسية، من يجب إنقاذه أولاً؟ من يمكن إنقاذه أولاً؟ ثم التصرف بعد هذا، كلانا (أنا وعمي) تنفس سبع مرات قبل القيام بالتصرف (ربما عمي تنفس ثلاث مرات فقط) ولكنه تنفس، وفكر، وقِيم الموقف، قبل القيام بالهجوم، أنا أيضاً تنفست مدة (ثلاث إجابات لم تعجب البروفسور)، فكرت بالإجابات جيداً، حللتها، ثم خرجت بالجواب الأصح، وهكذا هي قاعدة العشرين ثانية، لا تنسى صديقي القارئ، سبع مرات كاملة.

## الفأر والمتاهة..

الآن صديقي القارئ، قد يكون هذا الفصل من الفصول التي أتناول فيها الكثير من الأفكار، ولكنها كلها مهمة، وكلها مترابطة مع بعضها بعضاً، حتى وإن بدا لك عكس ذلك لوهلة، وبسبب الترابط الكبير الموجود بين كل تلك الأفكار، أحسست بضرورة جمعها في نفس الفصل، لكي تكمل بعضها البعض، صديقي القارئ: لا أريدك أن تفقد تركيزك الآن، تذكر بأننا أصدقاء، صديقتي القارئة: أحبيك كثيراً، وأستسمحك لأنني لا أقول سوى (صديقي القارئ)، أنت أيضاً صديقتي، ولكن صيغة المخاطب المذكر أسهل في لغتنا من صيغة المخاطب المؤنث، ولا أنوي ارتكاب العديد من الأخطاء النحوية في هذا الكتاب، أعدك بأنني سأنصفك ولو قليلاً في الفصل الثاني من هذا الكتاب، أتمنى أن تقبلي اعتذاري سلفاً.

الآن سيأتي الجزء الأدسم في هذا الفصل، الطبق الرئيسي عند الحديث عن المواجهة، سوف تشتهي الكثير من الأطباق في هذا الجزء يا صديقي القارئ، لذلك

أنصحك بتناول شيء قبل أن تباشر بالقراءة، أتحدث هنا عن شيء خفيف، قليل السعرات الحرارية، فأنا بالطبع لا أريدك أن تفقد تركيزك أثناء القراءة.

سأتحدث عن تلك المتاهة التي كنا نبحث عنها في كل مجلة أو جريدة، فنقوم بالتفنن في رسم الطريق الذي يوصل الفأر إلى قطعة الجبن. نجرب في عقلنا كل الطرق المتاحة، ونذهب أخيراً إلى الطريق الوحيد الذي يوصل الفأر إلى خلاصه. لا أحد يستطيع أن ينكر استمتاعه بمنظر تلك المتاهة خلف علبة حبوب الإفطار أو (Cornflakes). بالنسبة لي، كان وصول الفأر إلى هدفه أهم من وصولي إلى إفطاري، وأنا أكيد من أنه هناك كثير من الناس الذين يشاركونني الشغف ذاته، فعندما نجد ذلك الطريق الوحيد، نمسك قلمنا بكل ثقة، بكل ثبات، ونرسم خطأً يكاد يكون مستقيماً لينير الطريق أمام الفأر المسكين، ولا شعورياً، نبتسم.

ليست مصادفةً، أن نشترك جميعاً بهذا الشغف، وبهذه المتعة الخفية عندما ندمر المتاهة، نحن بهذه الدقائق المكدودة، وبهذا القلم البسيط، نستطيع أن نحل معضلة الفأر، بالطبع لسنا هنا للحديث عن الفأر، نحن هنا للحديث عنك صديقي القارئ، عن تلك المتاهات التي تعصف برأسك طوال الوقت، فتجرب في سبيل الخلاص منها، جميع الطرق الممكنة، وبعمليات حسابية معقدة، تستطيع أحياناً أن تتوقع مآل كل طريق قد تجده في هذه المتاهة، من منا لم يجد نفسه يوماً في هكذا متاهة؟ قطعة الجبن قد تختلف من شخص إلى شخص ومن موقف إلى آخر، لكن المتاهة الملعونة، تبقى ذاتها دوماً، بكل تلك التشعبات والطرق المسدودة، فنشعر أحياناً باللانهاية، ونسأل أنفسنا ذات السؤال في كل مرة: لماذا أنا؟

سأخبرك بالجانب الإيجابي لهذه الحقيقة: أغلب الأحاجي التي نصدها في حياتنا هي من صنعنا. أجل صديقي القارئ، أنت نفسك صنعت هذه الأحاجي، بالكثير من الأفكار المعقدة، التي تسبح في بحر اللاوعي، أنت صديقي القارئ، تفننت في رسم متاهاتك، وفي اختيار قطعة جبن أكبر في كل مرة، ولكن كيف يكون هذا كله إيجابياً؟ سأشرح لك تفاصيل هذه النظرية.

بطبيعة النفس البشرية، يؤول الفكر النقدي في كيان كل واحدٍ فينا لأن يصنع أتقن ما يمكن صنعه من تحديات وصعوبات، دائماً نريد صنع تلك العقدة المتينة، والتي لا يمكن فكها،

لكن لماذا يفعل فكرنا النقدي هذا بنا؟ سأجيبك بمثال: في أي مطعمٍ فاخرٍ في العالم، نجد الكثير من التفاني في النظافة، إذا حصرت تفكيرك فستجد مطاعم تهتم بالنظافة أكثر من اهتمامها بالطعام ذاته، فنجد نظافة المطبخ أهم من المطبخ ذاته ونجد نظافة قميص النادل أهم من اسم النادل نفسه، ونحن نشعر بالارتياح عندما نسمع بأن المطعم الفلاني نظيف. أحياناً نسأل عن النظافة قبل أن نسأل عن أطباق المطعم، لكن ما هي القوة الخفية التي تجبر كل كيانٍ حيٍّ وغير حيٍّ في المطعم، أن يهلوس بالنظافة؟ بكل بساطةٍ صديقي: الخوف من النقد.

وجود كل تلك المثاليات السابقة في المطعم، حصل لأن مالك المطعم رأى في كابوسه مفتش الصحة جالساً على أحد طاولات المطعم، أو لأنه رأى صحفياً يحمق في باب المطعم، الخوف من النقد هو ما يعطي صاحب المطعم الطاقة اليومية، ليفرغ ما في حنجرته من شتائم على طاقم المطعم. أرباح المطعم هي كل ما يهتم بالنسبة لصاحب المطعم، هي قطعة الجبن، وفي سبيل قطعة الجبن هذه، يبذل المستحيل وما بعد المستحيل، لأنه بكل بساطة يؤمن بقطعة الجبن هذه إيماناً مطلقاً، وفي سبيلها يرى الكوابيس مدججةً بمفتش الصحة وبمقالات الصحافة، وهذا الخوف من الإخفاق يا صديقي، هو المتأهة بالنسبة لمالك المطعم، وهي متأهة خيالية ولكنها في الوقت نفسه: موجودة، أجل موجودة، وكلما انتهت متأهة، تأتي متأهةً أخرى تفوقها تعقيداً.

ما رأيك بمثالنا السابق؟ أرى أنك بدأت تستمتع عندما بدأنا ننظر للموضوع من منظور خارجي، علينا أحياناً الخروج من الصندوق، لنرى الصورة الكاملة، كابوسك الأعظم هو مجرد متأهة بالنسبة لشخصٍ يرى العضلة من خارج الصندوق، وجدران المتأهة الشاهقة بالنسبة لك، غير موجودة من أساسها، بالنسبة لمن يرى المتأهة من خارج الصندوق، متأهتك نسبية لأبعد الحدود، كما هي متأهة صاحب المطعم بالنسبة لك، أريد منك أن تركز في شيءٍ واحد فقط:

مالك المطعم هو من خلق المتأهة، هو من صممها بكل تفاصيلها المملة، وكل هذا من أجل غايةٍ واحدةٍ فقط، ألا وهي: أن يحطمها، ويخلق غيرها، ليحاول أن يتفوق على نفسه في كل مرة.

حاول دوماً أن تتفوق على نفسك، أن تقارن نفسك بنفسك، أن تقارن أمسك بيومك، واعلم صديقي القارئ، بأنك إن لم تُجِرِ هذه المقارنة فدماغك سيفعلها بالنيابة عنك، لن يسألك حتى عن رأيك في المتاهة، سوف يصنعها، ثم يتسم في وجهك، واثقاً بأنك ستفعلها، كما كنت تفعلها في كل مرة. النقد الذاتي الموجود في داخل كل أحدٍ فينا، هو خاصية بشرية معقدة تهدف إلى إظهار أفضل ما فيك، وإلى تطويرك تطويراً مستداماً، دماغك هو عضو مثله مثل باقي الأعضاء الأخرى في جسمك، هو لا يأبه إلا بنفسه، أو بمعنى أدق: هو لن يجب أكثر مما يجب نفسه، هو يصنع المتاهات والتحديات، ويقوم بخلق كل هذه الدراما دون أن يستشيرك حتى، أو يأخذ رأيك بالموضوع، هو يفعلها بكل بساطة، بهدف أن يتجدد ويتطور، غايته النهائية هي أن تُفَرِّزَ النواقل العصبية في جسمك، حتى لا تبقى أية خلية عصبية في جسمك، خاملة أو عاطلة عن العمل، غايته هي أن يتناوب الأدرينالين والدوبامين، في السباحة في كل خلايا جسمك، صدقني هو لا يأبه إطلاقاً بمشاعرك، هو فقط يريد الاستمرار والتجدد، أعلم أي ذكرت الاستمرار والتجدد كثيراً حتى الآن، وهذا كان مقصوداً، وكأنها التجدد هو مصاحب لغوي للاستمرار، بل هو أكثر من مصاحب لغوي صديقي القارئ، الاستمرار هو التجدد. نعم، هذا تعبير أدق، صنع متاهة أصعب من المتاهة السابقة هو الاستمرار الوحيد بالنسبة لدماغك، لا أدري عنك، لكنني أرى في هذه الصورة جمالاً بارعاً وتمعناً لا متناهية.

لأننا صديقي وبكل بساطة، نعشق المغامرة، نعشق الاكتشاف والغوص في دهاليز الحياة، المتاهات هي ما تصنعنا، هي ما تحدد طريقة التفكير التي قد نعتنقها بقية حياتنا للخروج من كل المأزق، وبأقل الخسائر. نحن البشر بلا استثناء: انتحاريون، وبنفس الوقت نعشق أقل الخسائر، هذا هو الشيء الوحيد الذي يدفعك للمتابعة يا صديقي.

ولكن في نفس الوقت، عليك أن تتذكر دوماً: أن دماغك هو بجلالة قدره، مجرد عضو (organ) من أعضاء جسمك، وأنت يا صديقي، أنت الجسم بأكمله (organism).

وعند الحديث مستعنيين بالمنطق، نقول بأن الجسم دوماً أكبر، وبالتالي أقوى من أي عضو موجود فيه، جسمك كاملاً أقوى من كبدك لوحده، وأقوى من القلب لوحده، وهو بدون أي شك، أقوى من دماغك لوحده.

أنا فقط أحدثك بالمنطق المجرد، ولا شيء سوى المنطق المجرد، وأريدك أن تقتنع بهذا المنطق البسيط في أي مواجهة تالية قد تتضمنك مع أي عضو من أعضاء جسمك.

### ولم البقاء داخل الصندوق؟

في هذا الفصل، سأعطيك الطريقة المثالية لتنظر إلى أي متاهة حين تراها بطريقة إيجابية، حتى تكون مشاهداً خارجياً متى أردت ذلك، وأيضاً حتى تصبح لاعباً أساسياً، حين تريد أن تكون لاعباً أساسياً، فقط عليك أن تتمعن وتتأمل كثيراً في كل ورقة ممسوكة بأصابعك قبل بدء المعركة، سأبدأ الطريق بمثال:

عندما كنت في الإعدادية، كان لي صديق أحبه كثيراً، كان صديقي العزيز حينها، فقد كنا معاً في نفس الفصل الدراسي، وكنا نقوم بكل الأنشطة المختلفة معاً. كان صديقي هذا، على علاقة حب مع إحدى زميلاتنا في الفصل، كان يعيش سعادة لا توصف، وكان دائماً في نشوة. لم أستطع في وقتها أن أفهم تماماً ما يمر به صديقي، ولكنني عندما وقعت في الحب لاحقاً فهمت ما كان يمر به، ربما كانت تلك العلاقة بالنسبة لصديقي، هي العلاقة الأكثر تميزاً، لأنها كانت علاقة الحب الأولى له.

في يوم من الأيام، جاء صديقي إلى الفصل بلا ملامح، كان بارداً، مشتتاً وشارداً، وكأنها انتهى العالم، وأنا لم يصلني خبر انتهائه بعد.

سألته بشكل عفوي: ما بك؟

أجابني ببرود: هيا ندخن في الحماجات.

• حتماً جننت، ما بك؟ لم تبدأ الحصة بعد.

• أعلم بأنها لم تبدأ لذلك أقول لك هيا ندخن قبل أن يأتي الأستاذ.

• لا يوجد وقت للتدخين، فلنذهب إلى الصف وفي الفرصة سأدخن معك علبه

سجائر كاملة، الآن أخبرني ما بك؟

• لا أريد الحديث عن الموضوع

• أنهى جملته هذه ودخلت صديقتها إلى الفصل، كانت بشوشةً كعادتها، ألقى التحية على صديقاتها ثم جلست في مقعدها!! جلست في مقعدها؟ لماذا لم تأتي وتلقي التحية على صديقي، حتماً هناك خطب ما، لم تنظر حتى، فقط اكتفت بإلقاء التحية على صديقاتها وجلست. نظرتُ مباشرةً لصديقي وقلت له: لا تقلق، سنحل المشكلة بعد الدوام.. الآن حاول أن تركز قليلاً.

بعد الدوام جلسنا في حديقة قرب المدرسة، اشترت فنجان قهوة، وعلبة سجائر جديدة وجلسنا..

قلت له: أخبرني الآن ماذا حصل؟

• لقد تركتني حبيتي.. هل تصدق هذا؟ بعد كل الحب والأيام الجميلة تركتني هكذا دون سابق إنذار.

• أحسست بوجود خطب ما لأنها لم تلق التحية عليك في الفصل، أخبرني بالتفصيل ماذا حدث.

• يوم الخميس بعد المدرسة هل تذكر حين أبلغتني بأن آتي إلى منزلك لتسكع؟

• أجل أذكر.

• وأنا أخبرتك بأن لا رغبة لي برؤية وجهك وسوف أكرم حبيتي طول اليوم، هل

تذكر هذا؟

• أجل أذكر.

• لو أنني أتيت إلى منزلك ذلك اليوم، لم يكن ليحصل ما حصل.

• توقف عن قول الكلام الفارغ الآن وادخل في صلب الموضوع، ماذا حصل؟

• كلمتها ألف مرة يوم الخميس فلم تُجِب، وظللت أحاول الاتصال بها وأبعث

الرسائل ولكن مع هذا لم تجب، حينها علمت أن خطباً ما قد أصابها، زاد القلق

في قلبي، وظللت أحاول ولكن دون أي جدوى، وعندما استسلمت في المساء،

اتصلت هي بي.

• أجل وماذا حدث؟

- قالت لي: هل أنت مجنون؟ كم مكالمة كنت تريد أن تترك؟ مئة؟
- ولماذا لم تردي إذن؟ ألا تعرفين بأني أخاف عليك دائماً؟
- أجل ولكن ليس هكذا، اسمع، علينا أن نتحدث في موضوع ما.
- ماذا هناك؟ تحدثي.
- يجب أن ننفصل.
- هل أنت مجنونة؟ أتسمعين ما تقولينه؟ حتماً جننت.
- دعني أشرح لك، هناك شخص جديد في حياتي، كنا قد تعرفنا قبل فترة ليست بطويلة، وهو حقاً يروق لي، سأحني لأنني لم أستطع إخبارك قبل الآن، لأنني لم أمتلك الشجاعة الكافية، ولكن هذا ما حصل.
- ماذا تقولين؟ شخص جديد؟ وماذا عن الحب الموجود بيننا؟ ماذا عن الأيام التي سهرناها معاً؟ ماذا عن كل ذكريتنا الجميلة؟
- صدقني فكرت في كل هذا وأكثر، وأشعر بالندم يأكلني، ولكن ما يواسيني أننا مازلنا صغاراً، وسوف تجد ألف واحدة بعدي، وأنا حتى، من قال لك أنني سأتزوج هذا الشخص. هو يعجبني فقط ليس أكثر، وسوف أجد ألف واحد بعده قبل أن ألتقي بفارس أحلامي.
- ماذا تعنين بفارس أحلامك؟ ألم تقولي لي أنني أنا فارس أحلامك؟
- أجل، كان هذا قبل أن أتعرف عليك جيداً، لقد حاولت كثيراً أن أغريك، لنلائم بعضنا أكثر، ولكن دون جدوى، كم مرة أخبرتك بالأنا تحدثني عن كرة القدم؟ يا أخي لا أفهمها ولا أحبها ولن أحبها في حياتي، حدثني عن الحب والجمال، كم مرة أخبرتك بأن تكون رومانسياً معي؟ تحبني وتغار عليّ، كل مرة تكلمني فيها، تحدثني عن فتيات أخريات وتثير غيرتي، لم أعد أحتمل سماع صوتك يا رجل.
- ولكن حبيبي، أستطيع أن أتعير وأستطيع أن أكون رومانسياً لا تفعلني هذا.
- لا لن تستطيع، حتى وإن استطعت، لن تكون أنت سعيداً بشخصيتك الجديدة، ولن تسامحني على هذا في حياتك.



- هل هذا هو السبب الوحيد؟
- في الحقيقة، لا، هناك شيء آخر.
- وما هو تكلمي؟
- أشعر بأنك صغير عليّ.
- صغير؟ ماذا تعنين؟
- أجل، أشعر بأنني أنجذب للشباب الأكبر مني سنًا، هم أوعى منا، ومروا بالكثير من التجارب، ويعرفون كيف يجنون فتاةً جميلة.
- أنا مصدوم منك، أشعر أنني أكلم شخصاً آخر.
- صدقني أنا بذاتي، ولكن الآن أتني الشجاعة لأقول لك كل هذا.
- وأختك؟ أختك تعرف عن علاقتنا، وتحبني كثيراً، سأخبرها كي تردعك.
- أيها المجنون، أخبرتها قبل أن أخبرك، وهي في الأصل دعمتني في قراري، وقالت لي أنها فكرة سديدة.
- فكرة سديدة؟ لا أصدق هذا، سوف أكلمها بنفسي لأتأكد.
- اذهب وكلمها، سوف تضحك عليك.
- ولماذا تقولين هذا؟
- لأنها تعتبرنا أطفالاً يا غبي، ولا تأبه لنا إطلاقاً.
- ماذا أفعل إذن؟ لا أستطيع أن أعيش بدونك.
- بل تستطيع، لا تقل هذا وتُشعِرني بالذنب، أنت تقول هذا لأنك لا تريد أن تخسرنني، لا تقلق، لن تخسرنني، سوف نبقى أصدقاء، ولكن لن نفتح هذا الموضوع إطلاقاً، لأنه منتهٍ، وفي اللحظة التي تكلمني فيها بهذا الموضوع، اعتبر أننا لم نعد أصدقاء.
- لماذا تقولين هذا؟ كيف يمكنني ألا أحاول؟
- لم تعد المحاولات مجددة، نحن انتهينا، أتفهم؟ انتهينا.
- ليس قرارك وحدك، أنا أيضاً لدي قرار في الموضوع.

- لا يهمني قرارك، أنا لا أرى سعادتي معك، وأنت إن كنت تحبني حقاً، سوف تحب أن تراني سعيدةً، أليس كذلك؟
- أجل، ولكن تستطيعين أن تكوني سعيدةً معي أيضاً، أنا متأكد من هذا.
- لا أريدك، افهمني يا رجل.
- يا لوقاحتك، لا أصدق ما يحصل، ولكن أنت حرة، لن أجادلك ثانيةً، أنت الخاسرة هنا صديقي، ألف فتاة تتمناني.
- اذهب إليهم إذاً.
- وتسخرين؟ ستندمين على هذا، ستندمين كثيراً.
- اسمع لا تحدثنني مرةً أخرى على الجوال، أنت تزعجني وتزعج أهلي، فلتتكلم في المدرسة فقط.
- أحسن، لا أريد أن أسمع صوتك الخائن مرةً أخرى.
- أنا خائنة؟ أمك الخائنة.
- وهكذا أنهت المكالمة، جربت كثيراً أن أكلمها بعدها ولكن دون جدوى، لا تريد هي أن تكلمني، يومان كاملان وأنا أتصل ولكن من دون أي جدوى تذكر، واليوم في المدرسة، ألقىت التحية عليها أمام الجميع، وهي لم تقم بالرد على تحيتي حتى، هل تصدق؟ لقد تجاهلتنني أمام جميع أصدقائنا، لقد أذلتني.
- لا تقل هذا.
- وماذا أقول إذاً؟ أشعر بأنني مجنون بالحديث معك، أنت لا تفهمني ولن تستطيع فهمي.
- لا تقل هذا، أنا أفهمك جيداً.
- إذاً أخبرني ماذا نفعل الآن؟
- ماذا تريد أنت؟
- أريدها أن تحبني مرةً أخرى.
- ولكنها لا تريد أن تحبك.

- لا أفهم ماذا تقول؟
- هي قالت لك إنها ليست سعيدةً معك، هي قالت إن مواضيعك لا تهمها، وأنها تحب من هم أكبر منها سناً.
- هي ليست واعيةً للشيء الذي قالته، أنا أعرف أنها آسفة.
- إذا كانت آسفةً حقاً. لماذا لم تتصل بك لتعتذر؟
- ربما نسيت، أو ربما لا تريد أن تبدو صغيرةً أمامي.
- لو كان ما تقوله صحيحاً، لكنت ردت السلام عليك في الصف، ولم تكن لتقوم بإحراجك أمام الجميع.
- معك حق، مع هذا لن أستسلم، سأكلم أختها، هي أدرى بما يجب فعله، أنا واثق من هذا.
- وماذا ستقول لها؟ أختك كسرت قلبي؟ انضج وفكر في الأمر ملياً، سوف تموت من الضحك عليك، وسوف تخبر الجميع عن هذا القصة المضحكة.
- هل أنت معي أم معها؟
- أنا معك يا صديقي، أقسم لك أنني معك، ولكن أريدك أن تفكر بمنطقية ولو لمرة واحدة في حياتك.
- منطقية ماذا؟ البنت اللعينة تركتني.
- أجل، ولكنها ليست نهاية العالم، سوف تتعرف على مليون بنت بعدها، وكلهنّ سيكنّ أجمل منها، صدّقني.
- وما أدراك أنت في كل هذا؟ ليس عندك حبيبة حتى، أنت لا تفهم شيئاً.
- وهل تظنني مجنوناً لأحبّ أحداً وأعامل أصدقائي كما تعاملني؟! انظر إلى نفسك كيف تكلم صديقك.
- أنا مجنون؟ لا أصدق ما أسمع، أنت حتماً متفق معها.
- والله لسنا متفقين، ولم نتحدث في حياتنا عن علاقتك معها، ولكنك صديقي، وأحبك، وأقول لك كل هذا الكلام لمصلحتك.

- حسناً بما أنك صديقي، ساعدني هنا.
- وماذا تريد؟
- توقف عن سؤالني ماذا أريد، أريدها هي، هذا كل ما أريده.
- هل أنت أطرش أم غبي؟ ركز معي قليلاً، هي لا تريدك، هي تحب شخصاً آخر، افهم.
- وهل سنسمح لها بالقيام بفعاليتها هكذا دون أن نحاسبها؟
- لم تفعل شيئاً خاطئاً كي نحاسبها عليه، هي أحبت أحداً آخر، هل هذا خطأ؟ هي ليست زوجتك وليست أم أولادك، يحق لها أن تفعل ما تريد بقلبها، ربما هي أخطأت لأنها لم تخبرك بهذا الموضوع منذ البداية، لكن في النهاية، لا يحق لك محاسبتها، أنت لم تعد حبيبها، أنت زميلها فقط، تماماً مثلما أنا زميلها، هل أستطيع أنا أن أوبخها؟ طبعاً لا، لا حق لي عليها.
- ولكنني ميت، أنا تعيس بدونها، لا أستطيع أن أعيش لحظةً واحدةً بدونها.
- أنا أفهمك يا صديقي، ولكن هكذا هي الحياة، يوم لك ويوم عليك، صدقني ستجد بعد شهر واحد من الآن، واحدةً أفضل منها وأجمل منها بأشواط.
- لا أريد غيرها.
- ولكن هي لا تريدك، توقف عن تكرار الكلام، أرجوك افهمني، هي لا تريدك، هي الآن غير موجودة، انساها أرجوك.
- وكيف أنساها؟ هل تظن الموضوع بهذه السهولة؟
- أنا سأخبرك كيف، غداً في الفرصة، سأعرفك على بنت جديدة، هي أصغر منا بسنة واحدة، ولكنها جميلة، وغداً سوف تمشي معها في باحة المدرسة أمام الجميع، وأمام حبيبتك السابقة، وسوف تغیظها، وتثير في قلبها الغيرة، عندها ستشعر هي بالندم على ما فعلته معك.
- ولكن ماذا عنها هي؟ لا أريد أحداً غيرها في حياتي.
- أنت فقط تقول هذا لأنك مصدوم بما فعلته، صدقني ستساها، هناك مئة بنت على الأقل، تتمنى نظرةً واحدةً منك، ربما أقل من مئة بقليل، ربما عشرة، ولكن ما أعلمه حق اليقين، أن الدنيا لا تتوقف على فتاة، هناك الكثير والكثير بعد صدقني.

- ربما معك حق، ارتحت كثيراً لأننا تكلمنا في هذا الموضوع، كنت أشعر بأنه بات يخنقني، سوف أفعل ما تقوله، ليس أمامي خيار آخر، ماذا لدينا لنخسر؟ شكراً لك.
- لا تشكرني يا رجل، لهذه الأشياء خلقت الأصدقاء وُخلقت الصداقة.
- معك حق، أحبك.
- أيها النصاب، من ربع ساعة قلت لي بأنه لا رغبة لك برؤية وجهي يوم الخميس، أرى أنك غيرت رأيك.
- اعذرنى يا صديقي، أنت أفضل مني، يبدو أننا سنقضي الكثير من أيام الخميس القادمة معاً.
- ومن قال إنني موافق، كم أنت منافق؟!

وهكذا انتهت القصة، أعلم بأنك يا صديقي القارئ، تشعر بأنك قد سمعت هذه القصة من قبل، كلنا سمعناها من قبل، بل ومررنا بها من قبل، كلنا كان لدينا حب المراهقة الجميل، ذلك الحب المثالي، الذي تكاد لا تشوبه شائبة واحدة، قد تختلف تفاصيل القصة، لكن جوهرها يبقى واحداً: انتهاء علاقة حب حقيقي، من منا لم يعيش حالة الحب التي ذكرتها منذ قليل؟ كلنا فعلنا، ومن يقول عكس هذا، يكذب، ولكن أعود وأقول لك صديقي القارئ، ليس بالضرورة أن تشارك قصصنا بالتفاصيل ذاتها.

ما علاقة كل هذا بالمتاهات؟ أولاً تحدثت عن الأفعى اللعينة، ثم ذكرت قاعدة العشرين ثانية، ثم المتاهات والجبنة والآن الحب، ما علاقة كل هذا ببعضه؟

سأشرح المغزى لكل ما ذكرته في هذا الفصل تباعاً، ولكن أولاً سأشرح لك لماذا أخبرتك بقصة الحب العظيمة والتي عانى صديقي من انتهائها لمدة ثلاثة أيام فقط، فنحن نعلم أنه في الكثير من العلاقات العاطفية، وبعد نهايتها بطريقة لا ترضي الطرفين، هذه العلاقات قد تكون كفيلاً بتدمير طرفٍ ما في العلاقة، وغالباً ما يكون الطرف الأضعف هو الطرف الأكثر قابلية للدمار، والأمثلة كثيرة، وغير محصورة أو محدودة بعمر معين، أو بمنطقة جغرافية معينة، نسمع عن أشخاص يعانون سنيناً بعد انتهاء العلاقة، وهذا ليس ضعفاً من هؤلاء الأشخاص على الإطلاق، بل هو دليل

مادي على أن الدماغ البشري يقوم بوظيفة من وظائفه الحيوية بشكل صحيح، هو بهذه الحالة يخلق متاهات معقدة ومتزايدة الصعوبة مع مرور كل يوم، دعونا نطبق قاعدة المتاهات على قصة صديقي لكي نفهم ما جرى: فلنعتبر صديقي هو الفأر، وحببته هي قطعة الجبن، كما رأينا، كان صديقي سعيداً جداً عندما كان متواجداً مع قطعة الجبن الخاصة به بلا أي حواجز، كانت قطعة الجبن مرئية، محسوسة، وكلها كانت ملكاً للفأر، الآن، استيقظ الفأر ذات يوم ولم يجد قطعة الجبن هذه أمامه، استغرب وبدأ يبحث عن قطعة الجبن، هدفه الوحيد من كل عزلته وتدخينه الزائد وكآبته، هو بكل بساطة: الحصول على قطعة الجبن من جديد. وبدأ دماغه بخلق التكهنات والأفكار السوداوية، عندما أيقن بأن الوصول إلى قطعة الجبن للمرة الثانية، ليس سهلاً كما كان الوصول إليها أول مرة، بدأت جدران المتاهة تتشكل وتتخذ معالمها:

قطعة الجبن وجدت فأراً آخر، وهي تشعر بالسعادة معه، الفأر الأول يثير ملل قطعة الجبن بمواضيع الرياضة خاصته، الفأر الأول، لم يكن رومانسياً مع قطعة الجبن، قطعة الجبن بدأت تنجذب للفئران الأكبر سناً، أخت قطعة الجبن لن تتفهم وضع الفأر ولن تستطيع مساعدته.

كل تلك العوائق كانت جدراناً شاهقة في المتاهة التي صُنعت أمام صديقي، في كل منعطف يأخذه، يجد منعطفاً آخر أشد تشعباً وتعقيداً من المنعطف السابق، لم يعرف من أين يبدأ لكي يحل المعضلة، ويصل من جديد إلى قطعة الجبن، لذلك قرر أن ييأس ويفكر بحلول غير منطقية لا تساهم إطلاقاً في وصوله لقطعة الجبن، أجل ولكن لماذا تحطمت هذه المتاهة المحكمة الصنع بعد يومين فقط؟ لماذا لم تستمر لمدة عام أو أكثر، كما هو حال المتاهات التي تُخلَق من قصص الحب الأخرى؟ سأقول لك يا صديقي القارئ، أريدك أن تركز معي جيداً، أتذكّر حين تحدثنا عن المتاهات التي نراها في المجلات وخلف علبة رقائق الذرة؟ حتماً ما زالت في ذهنك، حسناً، الآن جاوبني على سؤال هذا: ما الأفضلية التي تمتلكها أنت ولا يمتلكها الفأر، حتى تكون أنت قادراً على إيصال الفأر بكل بساطة لقطعة الجبن؟ هناك أفضلية واحدة فقط:

الفأر لا يستطيع رؤية قطعة الجبن، أنت تستطيع، فأر ليس أكيداً من وجود قطعة الجبن في نهاية المتاهة، هم فقط قالوا له: أمامك متاهة، وخلف المتاهة قطعة من الجبن، فأر هنا لا يعرف حجم قطعة الجبن هذه، لا يعرف لونها ولا شكلها، هو فقط يعلم أنه خلف تلك الجدران الشاهقة، التي تحجب رؤية قطعة الجبن: قطعة من الجبن، أما أنت صديقي القارئ، أنت تستطيع رؤية قطعة الجبن تلك، وتعرف تماماً حجمها ولونها وشكلها، وكل تفاصيلها المملة، لأن كل تلك الجدران الشاهقة لا تعني لك شيئاً، هي تعني للفأر كثيراً، ولكن بالنسبة لك، هي لا تعني شيئاً، ولكن لماذا هذه الأفضلية الغير العادلة؟ حيث أن صاحب المشكلة أو المعضلة هو من يجب أن تكون عنده أوضح خلفية عن المشكلة ذاتها؟ لأنه بكل بساطة يا صديقي، أنت تنظر إلى المتاهة من خارج الصندوق، فأر المسكين لا يعرف شيئاً عن خارج الصندوق، هو حتى لا يعرف بوجود شيء خارج الصندوق، بالنسبة له: الحياة كلها موجودة داخل الصندوق، في قصة صديقي، كانت لي الأفضلية في معرفة المعضلة أو المشكلة الأساسية الموجودة أمام صديقي، لأنني لست حاصراً تفكيري في قطعة الجبن، أنا مجرد مشاهد خارجي، أرى الموضوع من خارج الصندوق، ومن أكثر من زاوية واحدة، وأحكم بعدها على صعوبة المتاهة، إذاً، ما هي المشكلة الحقيقية في متاهة صديقي؟ كانت المشكلة بكل بساطة: أنه لا توجد قطعة جبن من الأساس، أجل، فكما رأيتم في سياق حديثنا، قطعة الجبن ليست موجودة، ولا أثر لها، ولكن صديقي المسكين كان يظن بأنه خلف كل تلك الأسوار المحكمة، توجد حبيته، وهذا كل ما كان يهمله، ولكنه بعد التفكير بالموضوع بصوت مسموع، كما فعل عندما قرر التحدث معي واستشارتي في هذا الخصوص، اكتشف بأن المشكلة ليست بمواضيع الرياضة، ولا بأخت حبيته، المشكلة الحقيقية هي أن حبيته لم تعد تبادله الحب ذاته، وبدأت تعجب بشباب آخر: قطعة الجبن اختفت، وذهبت إلى فأر آخر، وهي سعيدة جداً مع فأر الحديد، إذا قام صديقي باجتياز المتاهة في يوم من الأيام، سوف يجد بأن قطعة الجبن تلك، لم تكن موجودة من الأساس، هو فقط تخيل وجودها، وعندما استطاع رؤية المتاهة من خارج الصندوق، استطاع أن يرى المشكلة من زوايا أخرى، واستطاع أن يفهم أن كل تلك المتاهة، هي محض خطوط متداخلة، وليست جدراناً شاهقة كما كان يظن، لذا وبكل بساطة قرر هدم المتاهة.

صديقي القارئ، أتمنى أن تكون فكرتي قد وصلت إليك: لو استسلم صديقي للمتاهة الموجودة أمامه، كان قد أمضى فيها سنياً من القهر والألم، وعندما يصل في نهاية المطاف، سوف يتفاجأ بأن قطعة الجبن التي كان يجاهد نفسه من أجلها، ليست موجودة، كم مرة حاولنا الوصول إلى قطعة جبن غير موجودة وفشلنا؟ كم مرة أنكرنا وجود ما يدعى بخارج الصندوق، وحصرنا أفكارنا بالصندوق؟ كم مرة استسلمنا لمثل هذه المتاهات، ولم نعلم حتى كيف تشكلت المتاهة التي أمامنا بالأصل؟ كلنا فعلنا كل هذا وأكثر، لن أطيل الحديث عليك يا صديقي القارئ، أظن بأن فكرتي قد وصلت كما كان يجب أن تصل، لكن صديقي القارئ، قد تستغل أنت بدورك صداقتنا التي أصبحت متينة في هذا الفصل، وتسالني: كيف يجب أن أتصرف في المرة المقبلة التي أجد فيها نفسي أمام متاهة؟

أقول: الموضوع بسيط، أبسط مما تتخيل صديقي القارئ. عليك أولاً أن تبحث عن زاوية أخرى تستطيع من خلالها النظر إلى المتاهة، لا تخف من الوجود خارج الصندوق، لا شيء هنا يثير الرعب كما كنت تظن، من الجميل جداً، أن تستطيع رؤية الشيء الذي تريد رؤيته حقاً من أكثر من زاوية، وتذكر دوماً الجملة السحرية التي سمعتها أنا لأول مرة في فلم (now you see me): «كلما اعتقدت بأنك ترى، كلما قل ما ستلاحظه بالفعل». والمغزى هنا يا صديقي: لا تكتفي برؤية الموضوع من منظور واحد، لأنه كلما ظننت أنك ترى كل شيء من نفس المنظور، كلما كنت محروماً من رؤية التفاصيل المهمة، والتي قد تشكل فرقاً كبيراً، ستكون حينها تماماً كالأعمى، وصدقني حين أقول لك بأن: التفاصيل الصغيرة في متاهات الحياة، مهمة جداً وهي وحدها قادرة على تدمير المتاهة، لذلك سترغب حقاً برؤيتها، بعد أن تخرج من الصندوق، طبق قاعدة العشرين ثانية، عندما تطبق تلك القاعدة السحرية، سوف تكون قادراً على معرفة ما إذا كانت قطعة الجبن موجودة حقاً أم لا؟ وإذا كانت موجودة، ستكون قادراً على معرفة شكلها ولونها وحجمها، وحينها فقط، ستكون قادراً على تقرير ما إذا كنت حقاً تريد قطعة الجبن هذه، وخوض المتاهة من أجلها، ستقوم بإجراء محاكمة عقلية، تجاوب من خلالها على السؤال الوحيد الذي تنبغي الإجابة عليه: هل قطعة الجبن هذه تستحق عناء المتاهة؟ بعد أن تفعل كل هذا، ستأخذ القرار الصحيح، وأنا شخصياً حينها، سأثق بالقرار الذي قمت باتخاذ.



ومن أهم النقاط التي يجب عليك أن تتذكرها عند الحديث عن المتاهات، هي أن المتاهات ليست دوماً بالشيء السيئ، هي الطريقة الوحيدة التي يمكن من خلالها للدماغ أن يستمر ويتجدد، ذكرنا هذا سابقاً، لذا لا يحق لك أن تغضب من وجود المتاهة، ولكن في نفس الوقت، يجب عليك أن تغضب كثيراً إذا لم تستطع أن تتفوق عليها وتحطمها، تذكر بأنك أقوى من دماغك الذي قام بابتكار هذه المتاهة، وبالتالي سيكون من المعيب حقاً أن يتفوق عليك عضو من أعضاء جسمك، أليس كذلك؟ صديقي القارئ: يجب عليك أن تشعر بالسعادة كلما رأيت متاهةً في المستقبل، لأن استمرارية الدماغ وتجده في كل مرة، يعني بأنك أنت نفسك تتجدد، لذلك، احترم كل الجهود المبذولة من أجل رفع جدران المتاهة، أجل صديقي، عليك أن تحب المتاهة قبل أن تدمرها، وأنا أعلم أنك قادر على فعلها، وأنت أيضاً بت تعلم أنك قادر على فعلها، فقط لا تكن فأراً، وستفعلها.

في نهاية هذا الفصل المعقد، سأشرح مدى الترابط والتكامل بين هذه العناصر الأربعة، والتي لا تشبه بعضها، في البداية تحدثنا عن أنه أحياناً يكون من المهم جداً أن تكون المواجهة محسومةً قبل أن تبدأ، علينا أحياناً أن نخرج قليلاً عن قوانين اللعبة، كي نفوز بها في النهاية، قبل الخوض في أي معركة، عليك أن تحسب نقاط قوتك ونقاط ضعفك، والتي بدورها قد تتغير بزيادة أو نقصان من معركة إلى أخرى، ثم عليك أن تقارنها بمثلها من نقاط الضعف ونقاط القوة الموجودة في الخصم أمامك، ثم تتخذ أنت حينها، و فقط حينها، القرار المناسب في تحديد كيف يجب أن تكون المعركة، أيضاً على الطرف المقابل، وفي الكثير من الحالات، مثلاً عندما تصارع أفعى أو تصارع أسداً، قد تجد أن نقاط القوة الموجودة في الخصم، تفوق نقاط القوة خاصتك، وقد تجد بأن نقاط ضعفك كثيرة، مقارنةً بالخصم الذي أمامك، الذي قد لا تجد له أية نقطة ضعف مرئية، عليك حينها ألا تواجهه، فقط افعل، فالمواجهة لن تكون في صالحك في تلك الحالة، هذه القاعدة الحياتية ليست مقتصره فقط على الأفعى التي قتلها عمي أسامة، فقد تجدها فعالةً إلى درجة مخيفة، عند الحديث عن المتاهات التي ذكرناها سابقاً، ولكن تذكر أيضاً قاعدة العشرين ثانية، قبل اتخاذ أي قرار كهذا القرار، تلك القاعدة السحرية التي تقول: «تنفس سبع مرات متواصلة قبل اتخاذ أي قرار، وحتماً حينها ستتخذ القرار الصائب».

## اخلق المصادفة..

من منا لا يجب أن تحصل الأشياء الجميلة في حياته؟ بالطبع لا يوجد إنسان واحد في هذا العالم قادر على رفع يده عند طرح السؤال السابق، فهي بكل بساطة: حالة إنسانية واحدة لا جدل فيها، نحن البشر نعشق الجمال بكل ألوانه، فمثلاً قد يجب أحداً أن يلتقي بفتاة جميلة في حفلة ما، أو أن نجد مصادفةً صندوق ذهب، أو أن نتفوق في حياتنا الأكاديمية، أو أن نلتقي بفارس أحلامنا، وكل الأشياء الأخرى التي يمكن أن نتخيل سعادتنا بتحقيقها، حتى عندما يكون الأمر غير واقعي، فنحن البشر يا صديقي نعشق اللاواقعية في الكثير من المناسبات.

في هذا الفصل ستبتسم كثيراً، وستفكر ملياً في شكري، لأنني سأعزز فكري بأن كل شيء واقعي، بل وقابل للتحقيق، فقط فكروا بالأمور الجميلة التي نستطيع تحقيقها عندما نكون مسلحين، أجل مسلحين، اليوم صديقي سأعلمك كيف تتسلح، كيف تخرج جاهزاً في كل معركة تخطوها، سأخبرك كيف تستخدم السلاح بكل أشكاله، والقنابل أيضاً، لأن المعارك في الحياة تشتد أحياناً، ونحن بحاجة للكثير من الأسلحة والقنابل، لن أزدك بأسلحتي الشخصية، لأنني أنا أيضاً في خضم معاركي، ولكن اطمئن تماماً، واجلس مسترخياً، ففي داخلك ما يكفي من الأسلحة، فقط سأحاول إخبارك بوجودها، كي تستطيع استخدامها عندما يحين وقتها.

سأحدث عن واحد من أهم الأسلحة التي قد تحتاجها، ألا وهو الحظ. من منا لا يجب أن يكون الحظ حليفه في كل شيء يخطو فيه، من منا لا يجب أن يحصل على الرقم (٦) في كلا حجري النرد، ومن رمية واحدة فقط، وتكرار هذا الحدث الجميل في كل رمية، هو حتماً أمر أسطوري وغير قابل للتحقيق في علم الاحتمالات. صديقي القارئ: اليوم سنصنع علم الاحتمالات الخاص بنا، هناك علم احتمالات كنا قد تعلمناه من الرياضيات، وهناك علم احتمالات آخر نتعلمه ونصنعه كل يوم، فقط أعزني كامل انتباهك، سأشرح لك كل شيء، لكن في البداية، دعني أخبرك هذه القصة جميلة:

كانت لي صديقة جميلة جداً، ولها ابتسامة خلابة، طريقة اصطفاها أسنانها البيضاء كاللؤلؤ في كل ابتسامتها، كانت جميلة جداً، وتصيبي بالذهول في كل مرة أحاول التحديق فيها،

كانت تلك الابتسامة الخلابه، نتيجةً طبيعيَّةً لكونها تدرس طب الأسنان، والمهنة كما تعلم، جزء لا يتجزأ من الإنسان، تؤثر عليه بشكل غير منطقي، ولكن ما المانع من أن نرى الابتسامات الجميلة كل يوم؟ أنا بصراحة لا أرى مانعاً لهذا التأثير الذي تمارسه كلية طب الأسنان على هذه الفتاة، أين كنا صديقي؟ أجل تذكرت، من منطلق أنني رغبت كثيراً في التعرف على هذه الفتاة الجميلة، والتي كانت تثير السعادة في قلبي بابتساماتها الخلابه، قررت أن أتعرف عليها عن طريق الفيسبوك، ولم لا؟ وكأي ذكر على وجه الخليفة، حاولت أن أثير إعجابها وفضولها بأية طريقة، كانت الفترة التي تعرفنا فيها على بعضنا البعض، فترة امتحانات، وهي كانت تعاني من توتر ما قبل الامتحان، أو كما يسميه علم النفس: (رهاب الامتحانات)، فهل أستسلم للظروف، وأؤجل التعرف عليها حتى تنتهي من امتحاناتها؟ بالطبع لا، لن أدخل نفسي في هكذا متاهة، كان عليّ أن أحاول القضاء بأي طريقة على هذا التوتر، كي أبدو بمنظر البطل، وحينها هي ستحب وجودي بالقرب منها، وستنجح الخطة السحرية. وهكذا فعلت، قدمت نفسي إليها، تبادلنا حديثاً سطحياً، ثم أظهرت لها أنني لا أخاف ولا أصاب بالتوتر من الامتحانات، فقط كي أحرضها على طرح السؤال التالي: ماذا تفعل عندما تواجه امتحاناً؟ لماذا لا تظهر توترك؟ ما هو سرّك؟

### الأشياء الصغيرة:

أحببتها: أنا أو من بالأشياء الصغيرة قبل الكبيرة، وأومن بقدرتها على تحقيق النتائج العظيمة، أو من كثيراً بكل حجر من أحجار الشطرنج، وأومن بالتضحيات الكبيرة التي يقوم بها بيدق واحد، في كل حركة يقوم بها من أجل الفوز بالمعركة، بصراحة أو من بالبيادق أكثر مما أو من بالقلعة مثلاً، فالبيادق حركتها محدودة، ولكنها تؤلم أكثر من غيرها عندما نقوم بتحريكها بشكل صحيح، من أجل أن أخرج جاهزاً للامتحان بكل عتادي، أبحث عن بيادقي وقلاعي قبل أن أخرج من المنزل، سأخبرك عن البيادق التي يمكن أن تستحضرها من أجل امتحانك بعد غد، أولاً يجب أن تنامي في اليوم السابق للامتحان ما لا يقل عن خمس ساعات، أقل من خمس ساعات، ليست مدة كافية، لأنه وكما أثبت العلماء، فالدماغ البشري لا ينطفئ حين ننام، هو في الواقع يمارس تحكمه المطلق في هذه الساعات القليلة، أو بتعبير آخر يضع قدميه على الطاولة، وكأنها يكون وحيداً في المنزل، فيأخذ راحته بالكامل، لا يوجد شيء يجب فعله، لا

حركات إرادية ولا وجبة غذاء كثيرة الدسم، فيسمح بنشاطه اللامنطقي في عقلك الباطن، ويبارس هوايته المفضلة، ألا وهي: حل العضلات الحياتية التي لم يستطع حلها بعد خلال يقظتك، قد يكون موقفاً سخيفاً أنت ذاتك لا تستطيع تذكره، ولكنه بقي من وقتها بلا تفسير، أو لم تكن قادراً على استيعابه، ثم يأخذ دماغك القليل من الوقت، ويفكر في الأمور التي ليس لها حل، ويحظى بالكثير من الوقت الممتع وهو يبارس التفكير في المستحيل، وبعد أن يأخذ دماغك وقته الخاص، ينطلق إليك، كنت تبدين قلقةً، ماذا لديك غداً؟ امتحان؟ حسناً سأحاول أن أستحضر ما قرأته وأساعدك قليلاً بينما تهدئين من روعك وأنت نائمة، دماغك في هذه الأثناء يعرض كل شيء كان قد رآه خلال يومك، كل شيء يتعلق بامتحانك طبعاً، قد تكون صوراً عشوائيةً من محاضرات، أو فقرةً في الكتاب أثارت فيك الرعب، أو قد يكون سؤالاً من امتحان سابق لم تستطعي الإجابة عليه، ويشكل دماغك من هذا الصور المعقدة الغير مرتبة، فيلماً جميلاً، تشاهدونه سوياً في ساعات نومك المتبقية.

قالت لي وهي تبسم: هل جننت؟ ماذا تقول أنت؟ دماغي يبارس هوايته! هذا الكلام كله مفهوم ومنطقي، وأسلوبك في قص هذه القصة الجميلة أيضاً جميل ولكن ألا تظن أنك تبالغ قليلاً؟ أنا نائمة ويحدث كل هذا؟

ليس كلامي أنا، هو كلام علمي بحث، ما مشكلتك مع واقع أن دماغك يساعدك في الدراسة وأنت نائمة؟ لماذا يضايقك هذا الأمر؟

فهمت نقطتك هذه، ما الأسلحة الأخرى التي ستخبرني عنها؟ وسادتي؟ يجب أن تفهمي جيداً أهمية النوم الذي أحدثك عنه، أو افعلي ما يحلو لك، أنا قمت بأكثر من واجبي عندما أخبرتك بهذا السر الخطير. لا تتصرف هكذا، تعلم أنني أمزح معك، أكمل لي عن باقي الأسلحة من فضلك، لقد بدأ يروق الأمر لي.

### الحواس العشرة:

ثاني الأسلحة التي يمكنك دوماً الاعتماد عليها، هو وبكل بساطة: إعمال الحواس التي لا تعمل، حواسك مشهورة بأنها لا تحذل من يطلب مشورتها، هي دماغ آخر داخل

دماغك، وحش لا يمكن الاستخفاف به أبداً، عندما تكونين في الامتحان، ستعتمدن على حاستين من حواسك الخمسة بشكل أساسي دون غيرهما، هاتان الحاستان هما حاستا: النظر واللمس، عادة لا تلمك حاسة أخرى لإتمام المهمة، ولكن ماذا لو أخبرتك بأنه لم يخبرنا أحد من قبل، عن عدم مشروعية استخدام الحواس الثلاث الباقية، لم لا نستخدمها إذاً؟ هي موجودة هناك، وجاهزة للاستخدام دوماً، دعينا نرى ما الذي يمكننا فعله بالحواس الباقية: عند الحديث عن حاسة التذوق مثلاً: أثبتت الدراسات، أن تناول أطعمة معينة، خاصة اللذيذة منها، يحفز عملية الذاكرة، في الحقيقة، لم تقل هذا أية دراسات، أو على الأقل، لم تقلها أية دراسة قرأتها أنا، ولكن لماذا أقول لك بأن الدراسات قالت هذا؟ لأنني أريدك أن تقتنعي بهذا الأمر لا إرادياً، لأنه حقيقي، أنا أقول لك بأنه حقيقي، لأنني أعرف هذا، دعينا الآن من الدراسات، سأخبرك بكل بساطة ما يجب عليك فعله قبل يوم من الامتحان: فقط كُلّي الشوكولا، الكثير منها، كُلّي كل ما تعتبره شهياً، وفي صباح يوم الامتحان، افطري فطوراً غنياً بالسكر، لأن السكر هو الوقود الوحيد الذي يجعل صديقنا الدماغ يطلق العنان لنفسه في ساعة الامتحان، صدقيني، الاستمتاع بمذاق الأطعمة الشهية يحفز خلاياك العصبية كي تُخرج أفضل ما فيها، كيف لا وهي بطريقة أو بأخرى، مستمتعة بما يحصل في حليباتك الذوقية، دوماً تذكرني بأن قطعة واحدة من الشوكولا، قد تغير مسار يوم كامل من حياتك، أو ربما حياتك بالكامل، ماذا لديك لتخسره؟ زيادة قليلة في الوزن؟ صدقيني ستبدين أجمل، لكن دعينا الآن من الشوكولا ولتحدث قليلاً عن: حاسة السمع، هي أيضاً حاسة مهمة لا يمكن الاستغناء عنها ببساطة في هكذا معركة، الموسيقى نوع من أنواع الطاقة التي تؤثر علينا حتّى عندما لا نلاحظ تأثيرها، هناك الكثير من الطاقة الكامنة في كل صوتٍ يصدر من حولنا، وهذه الطاقة تؤثر علينا بشكل مباشر أو غير مباشر، دعينا نقول بأن كل صوت قادر على خلق ذبذبات تستقبلها أذنك، هو صوت يؤثر فيك، فعندما تعبرين الشارع مثلاً، قد يكون صوت صراخ طفل لا تعرفينه، ولا تعرفين ظروفه كفيلاً بإفساد يومك، أو مثلاً عندما تسمعين أغنية مألوفة صادرة من هاتف أحد المارة، قد يكون هذا وحده كفيلاً بجعلك سعيدة ليوم كامل، أليس كذلك؟ سأقول لك أيضاً بأن الصوت مرتبط ارتباطاً حياتياً مع عملية الذاكرة، فمثلاً عندما تأتي في مخيلتنا صورة شخص ما، نستذكر لا تلقائياً صوته وهو يتحدث عن أمرٍ معيّن. الصوت يا صديقتي، هو طاقة هائلة تستطيع التأثير فينا دائماً، وفي كل

وقت، فقط يبقى علينا البحث عن طريقة نستطيع من خلالها التحكم بالتأثير الذي يمارسه الصوت القادم من المحيط الخارجي. حاسة السمع، هي بدون أدنى شك، حاسة مرعبة، وحش عملاق ينتظر منك القليل من التحكم، إذاً كيف تحفز هذا الوحش وتضميه إلى فريقك؟ بكل بساطة، قومي بترتيب قائمة موسيقية، خاصة بأيام الامتحانات، ولتكن من الموسيقى التي تروق لك وتشعرك بالتفاؤل، وتريحك حين يتناوب القلق والتوتر، لا تستهيني أبداً بأثر الموسيقى، لن أقول لك هكذا قالت الدراسات أعلم بأنك ستصدقيني على كل حال. حاسة الشم أيضاً من الحواس المهمة في معرفتنا، هي في الواقع، أسهل وحش يمكن ضمه إلى فريقك، إذاً كيف نحفز هذه الحاسة المرعبة؟ بالروائح المريحة التي تبعث الطمأنينة في قلوبنا، عندما تكونين في أمس الحاجة لها، قومي باختيار عطرٍ يمثلك ويختصرك، واملئي منه غرفتك حين تدرسين، وقبل الذهاب إلى الامتحان، ضعي القليل منه على معصمك، حتى إذا كنت داخل المعركة ونسيت جواباً معيناً أو أصابك التوتر، كل ما عليك فعله هو أن تشمي معصمك، سيكون مفعول هذه الشمة الواحدة، كمفعول دواء الربو، حيث ستشعرين بالارتياح الشديد، كما لو أنك مازلت جالسةً تذاكرين الامتحان في غرفتك الدافئة المريحة، ما أجمل هذا الشعور الذي يمكن أن تأخذك إليه شمة واحدة من معصمك، رأيت كيف يمكن أن نستغل الأشياء الموجودة فينا عند التجهيز لأية معركة؟ نحن يا صديقتي، مليئون بالإمكانيات المختبئة، والتي تكاد تعادل بفتكها، أفكك الأسلحة التقليدية التي يمكن أن نفكر بها عندما نقول (معركة). لا تعطي انتباهاً كبيراً للقوانين وللأشياء التي لا يمكن فعلها عندما يبدأ الامتحان، دوماً فكري بالبدائل، أو كيف تستطيعين الاحتيال على القوانين بأقل الخسائر، لم يخبرك أحد بأنه لا يمكنك أن تنامي أكثر من خمس ساعات، أنت قلتي هذا لنفسك وصدقتي به، ونسيت بأنك لست لوحده في هذه المعركة، فدماغك معك في نفس الفريق، وعندما تحرمينه من النوم والراحة وفعل ما يخلو له في ساعات نومه الخمس، يجرمك هو بدوره من التركيز عندما تستيقظين، ومن التركيز خلال وقت الامتحان، وأحياناً يمنع عنك ذاكرتك عندما تكونين في أمس الحاجة لها، فقط لأنك لم تسمح لي بأن يضع قدميه على الطاولة في الوقت المخصص له، وبالنسبة للحواس الخمس التي لم تعتقدي بأهميتها من قبل: لم يمنعك أحد من قبل من أكل الشوكولا، أو من استخدام عطر معين، أو من أن تسمعي سيمفونية إيطالية في طريقك إلى الامتحان، لم يمنعك أحد من فعل كل هذا، إذن

يبقى السؤال هنا: لماذا لا تستغلين مواردك المتجددة التي لا تنضب؟ كل الدول المتطورة تفعل هذا، لماذا لا نتعلم أيضاً مما تفعله الدول؟ فهي من صنعنا في النهاية، وبالتالي، هي تشبهنا بشكل لا يمكن تصوره، المدن يا صديقتي، نحن خلقناها عندما أخرجنا في التراب، أفضل ما يمكن إخراجه، إذاً وبكل بساطة، فلتتعلم من المدن كما تعلمت هي منا، فلتتعلم بأن الفرد مهم، لكن الفريق أهم، فلتتعلم كيف يمكننا استغلال كل بوصة من جسمنا لنحقق ما نريده ونرنو إليه، كل شيء موجود وجاهز من أجلك، فقط عليك أن تسأل بلطف مساعدة أنفك أو حليباتك الذوقية، وتذكري دوماً أنه عندما نتكلم عن وجود الدماغ في فريقنا، فلا يهم أحياناً من يقود الفريق، الشيء الوحيد الأكيد في علاقتك بهذا الكيان الرهيب، هو أنه لا أحد منكم قادر على تهميش دور الآخر، أو سلب الراحة من الآخر، لذا احترمي وقت نومه ووقت ممارسته لهواياته، كي يحترمك عندما تكونين في امتحانك.

كلامك في هذا الخصوص جميل جداً، جعلتني أنظر للموضوع بطريقة أخرى، لن أعلق كثيراً على كلامك لأنك تبدو متأكداً منه، أيضاً ليس لدي كثير من الوقت لأدخل في خضم كل هذا وذاك، سأثق بكلامك، فأسلوبك في سرد الأحداث مجنون قليلاً، لكنه بطريقة أو بأخرى: واقعي، بدأ الموضوع يروق لي أكثر وأكثر، لكن عليك أن تكمل لي حديثك هذا، لأنني أشعر بأنني في أمس الحاجة له الآن، أكمل لي، ما الأسلحة الأخرى التي ستخبرني عنها؟.

الحظ:

تميمةُ جلبُ الحظ، لماذا لا يكون عندك تميمةُ لجلبُ الحظ؟

لا أو من بالحظ.

لم أسألك إن كنت تؤمنين بالحظ أم لا، لأنه بصراحة، رأيك لن يشكل فرقاً كبيراً بشأن حاجتك لتميمة الحظ.

وكيف هذا؟.

أجل، ولم لا؟ ولكن أنا فقط أو من بالحظ الجيد، لا أو من بالحظ السيء، فعندما يتعلق الموضوع بالحظ، أنا لا أرى، ولن أرى إلا القسم المليء من الكأس، ليس كلاماً طفولياً، ولكنني أنا نفسي الذي اخترعت الحظ السيء، لماذا إذاً أضع نفسي في هكذا متاهة؟ فمتاهة الحظ السيء،

قد تدمرنني إذا ما فكرت بها كثيراً، كما دمرت الكثير من قبلي، لذا وبكل بساطة، حظي دوماً بخدمني، لا العكس، أنا فقط أو من بالحظ الجيد ولكن ليس هذا موضوعنا، دعينا لا نعقد الأمور لكيلا نتحدث كثيراً، ليس لديك ما يكفي من الوقت، عليك فقط أن تتخذي لنفسك تيممة حظ: أية قلادة جميلة قد تفي بالعرض، فقط انظري إليها جيداً، وآمني بأنها ستجلب لك الحظ، ثم وبكل بساطة، لا تنزعها عنك، فلتكن جزءاً جديداً من جسمك، لا تذهبي إلى امتحان أو إلى مقابلة عمل إلا بوجودها، وهكذا تماماً تفعلينها، تتخذين لنفسك تيممة حظ، هي سلاح آخر تأخذينه معك إلى قاعة الامتحان، لم أسمع في حياتي قانوناً يمنع ارتداء القلائد والأساور في الامتحان، والآن لديك سلاح خفي آخر وفي ترسانتي ما يزال الكثير.

أضحكتني حقاً، الآن أثبت لي بأنني أضيع وقتي، هل يمكنك أن تشرح لي كيف ستؤثر قلادة في نتيجة امتحاني؟

لا تخافي من إضاعة الوقت، ما أقوله لك أهم من كل ما كنت ستدرسينه في هذا الوقت، ليس أهم منه حقاً، ولكن له أولوية عليك في الوقت الحالي. مشكلتك ليست بوجود الامتحان، ولكن بالتوتر الناتج عن وجود الامتحان، وأنا هنا أحاول أن أساعدك بهذا الخصوص، القلادة التي تستخفين بها، حين تؤمنين بها إيماناً مطلقاً، ستكون عنصراً يحفز اللاوعي فيك، كلما نظرت إليها أو أحسست بوزنها حول عنقك، ستشعرين بأن الحظ في جانبك، أنت لست وحدك في هذه المعركة، الحظ يقف معك، لن يظهر الأثر الخفي لتيممة الحظ من أول امتحان، ولكن تدريجياً مع كل درجة عالية تحزبنها، ستصبحين عبدة لهذه العادة، وسأقول لك بكل صراحة: ليست هذه العادة بعادة سامية، وإيجابياتها أكثر بكثير من سلبياتها، فقط هناك نقطة سلبية واحدة، وهي عندما تفقدين هذه القلادة، ستشعرين بأن حظك قد ذهب منك إلى الأبد، وستدخلين في حالة من اليأس، لا يوجد حل لهذه الحالة من اليأس إلا بإعمال المنطق، فقط فكري بأن هذا الحظ المتجلي في القلادة، أنت قمت بخلقه، وستستطيعين خلق مليون حظ كهذا الحظ الذي فقدته بفقدان القلادة، كل ما عليك فعله هو: شراء قلادة جديدة، والإيمان بها من جديد.

بدأت تعجبني هذه الفكرة، فعملياً، لا يوجد ما أخسره إن قمت بفعل ما تقوله. دعنا نجرب، لن أخسر شيئاً، أنا بصراحة، لدي قلادة فيها حجر الفيروز، أحبها كثيراً، كانت قد



أهدتني إياها أُمِّي في عيد ميلادي، وتشعرني بالارتياح كلما وضعتها، لا أعتقد بأن الإيمان بهذه القلادة وقدرتها على جلب الحظ سيضرني بشيء، سأفعلها، أريد كل سلاح بالترساة.  
هذا ما كنت أنتظره أنا الآخر، والآن سأخبرك بسلاح آخر..

## نظام المكافئة:

أظنني سمعت بهذا عند الحديث عن تجربة ذاك العالم الروسي «بافلوف»، عندما كان يطبق التعلم بنظام المكافئة على كلبه، ماذا تقصد بحديثك هذا؟  
لا أقصد شيئاً صديقني، كل ما أحاول أن أقوله لك: هو أن نظام المكافئة يُستخدم لتعليم الحيوانات بمختلف أنواعها، سلوكيات معينة، ولكنه أيضاً يستخدم مع الأطفال والمراهقين بشكل مقصود أو غير مقصود. هو موروث شعبي موجود في مجتمعاتنا منذ الأزل، ولكنه الآن، يشكل فلسفة كاملة تتناولها الكثير من مدارس علم النفس، نظام المكافئة: هو علاقة عصبية بين الدوافع والرغبات، والتي قد تنطوي على «الحصول على ما يفوق الحاجة» إذا كنا نتحدث عن تجربة معينة، أو التي قد تنطوي على «الحصول على الأفضل» إذا كنا نتحدث عن الحياة المعيشة بشكل عام، فمثلاً، البقاء على قيد الحياة بالنسبة لمعظم أنواع الحيوانات، يعتمد بشكل كبير على تعظيم الاتصال مع المحفزات المفيدة، وتقليل الاتصال مع المحفزات الضارة، نظام المكافئة يعمل على زيادة احتمال البقاء على قيد الحياة والتكاثر، من خلال التسبب في التعلم الجماعي، واستحضار السلوك التراكمي، وإثارة المشاعر الإيجابية، وبالطبع، نفس الكلام ينطبق علينا، نحن دوماً بحاجة لمكافئة، هو الأمر الوحيد الذي نكون دائماً، وفي كل حالاتنا النفسية، في أمس الحاجة له، فيغدو أسلوباً سلوكياً طاعياً على قرارات بعض البشر، والأمثلة كثيرة لن يكون من المفيد، أو من الممكن حتى ذكرها.

يمكنك تطبيق نظام المكافئة في حياتك اليومية بكل بساطة، فقط ضعني لنفسك مكافأة ما، مقابل أن تنجز ما يجب عليك إنجازه، هذا كفيلاً لتحفيز دماغك كي يتجاوز أية صعوبة، ويمكنك حرفياً، تطبيق هذا النظام السحري في كل شيء تقريباً، رأيت كم من الجميل أن يحتال المرء على عقله أحياناً؟ أنت فقط بحاجة للقليل من الشوكولا، والكثير من الأمور التي يجب تحقيقها، لتتكلم عن الدراسة مثلاً، قولي لنفسك: هناك حبة شوكولا في الثلاجة، لن أقوم بلمسها حتى أنتهي من هذه الفقرة، أو حتى أنتهي من هذا الفصل، لن

أقوم بسماع الأغنية الفلانية حتى أنتهي من هذا، وهناك جملة كثيراً ما نقولها، ودائماً ما تنجح: لن أنام حتى أنني هذا.

كل تلك الأشياء التي ذكرتها سابقاً، هي مجرد أمور يومية، نتعاطاها لا شعورياً وبلا أية رقابة، فلا تعني لنا الكثير، ولكن عند الحديث عنها كمكافئة، تتغير الطريقة الكيميائية التي يعمل بها الدماغ، ونصبح من أكبر المرادين لكل تلك الأشياء البسيطة، يمكنك حرفياً تطبيق هذا المفهوم في كل شيء تريدين فعله، نحن الجنس البشري، نحب المكافآت، كافئي نفسك بأبسط الأمور والأشياء، وستصلين إلى النتيجة المرجوة عند مواجهة كل ما هو مطلوب منك القيام به.

كم هو جميل ما تقوله، يكاد يكون جنوناً مطلقاً، فعلاً أنا أستطيع أن أفعل كل هذا، وببساطة مطلقة، عليّ فقط أن أخدع دماغي بأمر ما، وكل شيء سيغدو جاهزاً تلقائياً للتحقيق. أعجبتني أفكارك كثيراً، أخبرني ماذا لديك أيضاً في الترسانة؟

هل حقاً صدقتي بأنني سأخبرك بكل الأسلحة التي أملكها في ترسانتي الخاصة؟ لن أخبر أمني ذاتها بالباقي، أنا فقط أخبرتك بأن هناك الكثير من الأسلحة التي يمكن استثمارها دوماً، وبدون أية صعوبة بالغة، هناك الكثير من الأسلحة المتبقية، ولكنها تختلف من شخص إلى آخر، وعليك أنت أن تجتهدي لإيجادها. صدقيني ليس بالأمر الصعب، فقط عليك أن تبحتي في نفسك وفي أشياءك اليومية، وستجدين ألف جواب على جميع أسئلتك.

حسناً معك حق، لقد أخبرتني بالكثير وأضعت الكثير من وقتك، ولكن بصراحة، راق لي كثيراً الحديث معك والتعرف عليك، ولذلك وبكل أسف، سأطبق عليك شيئاً تعلمته لتوي، لن أتحدث معك أبداً حتى أنني امتحاني، أنا أتعلم بسرعة فائقة.

جيد جداً، لك مني كل الاحترام والتقدير، وقد كان لي الشرف في التعرف عليك، وآمل من كل قلبي أن نلتقي في المستقبل، وتبادل أطراف الحديث، سرني كثيراً الحديث معك، أقصد: سرني كثيراً الحديث.

ماذا تقصد يا هذا؟ هل تقصد بأنني لا أفهم تلك الأشياء التي قلتها منذ قليل؟ فليكن في علمك أنني أفهمها كلها، ولكنني لم أرد أن أسكتك وأنت في أوج حماسك للحديث معي، وتكوين انطباع جيد عنك في ذهني.

حسناً، أنا أعلم، وأنت تعلمين، لا داعي للحديث عن الموضوع إذاً، أسأل الله أن تحققي أعلى الدرجات في امتحاناتك، بالتوفيق.

صديقي القارئ: بت أنت أيضاً تعرف بأن صديقتي هذه لم تكن تعرف الأشياء التي قلتها لها، على كل حال، ليس هذا موضوعنا، كل ما كنت أحاول أن أقوله لك: أن الحياة المعيشية هي حرب دائمة، ومعاركها كثيرة، وعلينا أن نعتد بكامل الأسلحة والعتاد لمواجهة كل الظروف في كل ثانية، كلنا ننتظر الصدفة ولكن ما لا يعلمه معظمنا، هو أن خلق الصدفة، هو علم بحد ذاته، علم قائم على أسس علمية. إذا كنت تريد النجاح في كل شيء تفعله في حياتك، ليس عليك إلا أن تتلاعب وتتحكم بالظروف المحيطة، لتحقق منها أكبر استفادة ممكنة، في داخل كل منا ترسانة كالترسانة التي كنت للتو أتحدث عنها، ولكل منا أسلحته الخاصة، التي يعتد بها قبل أية معركة أو مواجهة محتملة، ليس عليك إلا أن تستحضرها معك دائماً، وأن تعرف تماماً كيف تستحضرها، قلتها سابقاً وأكررهما: أنت لست شخصاً واحداً، أنت فريق كامل، وعليك أن تؤمن بهذا المفهوم لكيلا تقع بالخطأ الشائع الذي يقع فيه معظم البشر، ألا وهو: الخوف من القادم، أيضاً عليك أن تفهم بأن كل ضربة لا تقتلك تجعلك أقوى، لذلك لا تخف من القادم، بل قابله بابتسامة عريضة تكاد تخرج من وجهك الجميل، واستمتع بكل مجهود تقوم به في سبيل ما تظنه صعباً.

### اخلق المصادفة

أريدك صديقي القارئ أن تنتشي عندما تتذكر الصعوبات التي مررت بها، والصعوبات التي ستمر فيها، صدقني ليس هنالك شعور أجمل من أن تقف في نهاية المعركة منتصراً، لا يهم ما قد تفقده في سبيل تلك الوقفة، كل ما يهم، هو أن تكون قادراً على الوقوف في نهاية المطاف، وأن تقف مرةً تلو أخرى، وإذا أردت أن تقفز، افعلها ولا تتردد، هذه لعبتك، وشروط اللعب أن تقوم بوضعها، ولا تنسى موضوع المصادفة، أنت خلقت فكرتها، وتستطيع خلقها ذاتها إذا أردت، سأعطيك مثالين صغيرين عن هذا الموضوع، أختتم بهما هذا الفصل، أعرف بأنك تحب الأمثلة.

من أكثر الأشياء التي تثير الأمل في قلوبنا هو أن نرى شهاباً أو مذنباً، وعندما يمر من فوقنا في تلك السماء العاتمة، نغمض أعيننا ونتمنى أمنيةً، ونأمل بكل قوانا الداخلية، أن تتحقق الأمنية. إنه موروث شعبي، وثقافة عالمية تكاد تكون موجودةً في كل دول العالم، إذاً من منا لا يريد أن يرى شهاباً؟ كلنا نريد أن نرى الكثير من الشهب، كلنا نريد أن نتمنى الكثير من الأمنيات، نحن البشر أمانينا لا تنفذ، سأخبرك كيف تطبق ما تعلمته في هذا الفصل، لكي ترى شهاباً متى أردت، لكي تتمنى متى أردت:

إذا كنت تريد أن ترى شهاباً بشدة، لا يكفي أن تتمنى مروره في السماء، هو سيمر سواءً تمنيت مروره أو لم تتمن، لكن عليك أن تزيد احتمالية أن تراه أنت عندما يمر، عليك في البداية أن تجلس في مكانٍ يسمح لك برؤية السماء بكل تفاصيلها، دون أن يكون هناك سقف فوق رأسك، لكي تزيد فرصك أكثر، عليك أن تختار وقتاً مسائلاً، حين تكون السماء مظلمةً، فعندما يمر شهاب بمجالنا الجوي، يشع ويبدو أكثر وضوحاً، وهذا بالطبع سيزيد من فرصك. أيضاً غياب الكهرباء يساعد كثيراً، لأن الشهب تشع أكثر في الظلام الحالك، عليك إذاً أن تفكر في إطفاء جميع الأنوار المحيطة، عليك أيضاً أن تنظر إلى السماء لأطول وقت ممكن، ومن أجل هذا، عليك أن تترك هاتفك الذكي جانباً، وأية وسيلة أخرى قد تساهم في تشتيت تركيزك، عليك أن تتركها جانباً. إذاً صديقي القارئ دعنا نرتب كل ما قلناه سابقاً في سياقٍ واحد، كل ما يجب عليك فعله لترى شهاباً هو: أن تنظر إلى السماء بكامل اتساعها، لأكبر وقت ممكن، وأن يكون كل هذا ليلاً، والأضواء المحيطة بك، يجب أن تكون مظلمةً، حينها، فقط حينها، أنا أضمن لك بأنك ستري شهاباً وعشرة شهبٍ إن أردت، هل رأيت ما فعلناه؟ لقد قمنا بتحديد هدفنا، وكتبناه بخط عريض، ألا وهو: رؤية الشهاب. ثم كتبنا جميع العوامل التي يمكن أن تحول دون تحقيق ذلك الهدف ألا وهي: المكان والزمان ووقت التعرض، وعملنا بكل بساطة، على تطويع وتليين كل تلك العوامل، لنخرج بأفضل نتيجة ممكنة.

يمكن تطبيق ما سبق في كل شيء تقريباً، فمثلاً، إذا أردت أن تشتري الشوكولا: عليك في البداية أن تحمل معك كميةً كافيةً من النقود، لأنه بدونها لن تكون قادراً على شراء الشوكولا، ثم عليك أن تذهب إلى مكان تباع فيه الشوكولا، حيث لا يمكنك أن تأمل

وجود الشوكولا في سوق الخضار مثلاً، عليك إذن الذهاب إلى متجر الحلويات، أيضاً من الأمور التي عليك أخذها في عين الاعتبار، الوقت الذي ستذهب فيه لشراء الشوكولا، ففي أوقات معينة، قد يكون متجر الحلويات مغلقاً، أيضاً قد تأخذ في عين الاعتبار، المسافة التي تبعتها أنت عن متجر الحلويات، هل ستذهب بسيارة أم على الأقدام؟ هل سيكون الشارع مزدحماً، فتضطر للذهاب باكراً إلى المحل؟ هل سيكون المحل مزدحماً، فتضطر إلى الانتظار قليلاً قبل الحصول على الشوكولا؟ هل ستمطر وأنت في طريقك إلى المتجر، فتحتاج إلى شمسية؟ هل سيكون هناك شوكولا؟ كل هذه العوامل يا صديقي تستطيع التحكم بها، وإن لم تستطع التحكم ببعضها، يمكنك دوماً التلاعب بها حتى تخرج بأفضل النتائج، لا تترك شيئاً للمصادفة، اخلقها أنت بنفسك، وإمكانك تطبيق مثال الشهاب أو مثال الشوكولا على كل شيء يمكنك التفكير به، إذا أردت شيئاً بشدة اعمل بكل قواك على تحقيقه، ومهما بدا مستحيلاً، تذكر بأنه إذا غيرت قليلاً في شروط التجربة، قد تجده ممكناً، يمكنك أحياناً أن تغش في شروط التجربة، فمثلاً إذا أردت أن ترى شهاباً وأنت في المنزل، يمكنك بكل بساطة، أن تبحث في الانترنت عن بث مباشرٍ للسماء، وتراقب السماء من شاشتك حتى ترى الشهاب، لن تكون متحمساً بنفس الدرجة عند رؤيته على الانترنت، ولكنك ستراه، أيضاً إذا أردت شراء الشوكولا دون الخروج من منزلك، يمكنك أن تطلب من صديقك مثلاً أن يحضر لك الشوكولا، ولكنه حينها، قد يأخذ وقتاً طويلاً لإنجاز المهمة، ولكنك في نهاية المطاف، ستحصل على الشوكولا، رأيت كم هو بسيطُ الغش في شروط التجربة؟

ولكن تذكر دوماً ما سأقوله لك: إذا أردت إنجاز عملٍ ما بأفضل شكل ممكن، افعله بنفسك. راجع هذه الجملة جيداً قبل الاستعانة بأي شخص آخر ليقوم بإنجاز مهامك، أنا أعرف، وأنت تعرف، بأنك قادر على فعلها، فقط اخلق المصادفة.

## حسناً ولكن لماذا؟

في الموسم الرابع من برنامج (قلبي اطمأن)، حلقةً من الحلقات المفضلة بالنسبة لي، ألا وهي الحلقة العاشرة، أو حلقة (الوقت)، في مقدمة الحلقة يقوم (غيث) بسر قصةٍ حصلت معه عندما كان طالباً في المدرسة الثانوية، فيقول (غيث):

سألني أستاذاً يوماً كم عمرك؟ قلت ١٨ سنة، قال تقصد نقص من عمرك ١٨ سنة.

وهنا بدأت أفكر، لو كان عمر كل إنسان ٧٠ سنة، وهذا كل ما يملكه، فكم مضى من عمره للآن؟ وكم بقي منه ليقدم به عملاً يستمر عمراً بعد رحيله؟ فهل نعد سنواتنا بما يزيد فيها من أيام؟ أو بما ينقص من عمرنا الكلي؟ نظرنا لعمرنا على أننا نمضي نحو الرحيل تجعلنا نهتم بكل يوم، وبكل ساعة، وبكل دقيقة تمر.

يختم (غيث) مقدمته الجميلة بجملة مكتوبة في منتصف الشاشة، وهذه الجملة تقول:

أنت تكتب قصة حياتك في كل دقيقة.

صديقي القارئ، لن أبدأ فصلي هذا بالحديث عن أهمية الوقت، ستجد الكثير من المقالات على الانترنت التي تتحدث عن هذا الأمر، لكن سأحدثك عن شيء مرتبط بأهمية الوقت، ألا وهو: أهمية إثبات الوجود، كيف تريد من الناس أن تتذكرك بعد موتك؟ كم شخصاً تريد أن يكون حاضراً في جنازتك؟ كم دمةً تريد أن تُذرف عليك حتى تشعر بأنك حقاً قد فُقدت؟ أجل، لقد كُنْتُ موجوداً وفُقدت. أغلبتنا الساحقة لا تعطي أهمية للوجود، هي فقط تعرف بأنها موجودة ولكنها لم تحقق من قبل في موضوع وجودها.

### الوجود الإنساني..

رينيه ديكارت (René Descartes)، الفيلسوف الفرنسي المعاصر، عاش في القرن السابع عشر ميلادي، وكان يُلقب بـ «أبو الفلسفة الحديثة»، وذلك لمساهمته الكبيرة في

تشكيل معالم المدرسة العقلانية في الفلسفة، في القسم الرابع من كتابه الشهير «مقال في المنهج»، يذكر ديكارت «مبدأ الكوجيتو» أو باللاتينية «cogito ergo sum»، الترجمة الحرفية لهذا المبدأ من اللغة اللاتينية إلى اللغة العربية هي: «أفكر لاحقاً أو جَد»، تروقني أكثر الترجمة العربية المتعارف عليها لهذا المبدأ ألا وهي: «أنا أفكر إذن أنا موجود». اتخذ ديكارت من هذه الجملة مبدأً للفلسفة التي كان يتحرّاهما، وكان واثقاً من حجر الأساس هذا، ومعتمداً عليه بشكل كبير، في التحري عن اليقين وفصله فصلاً تاماً عن الشك. من يقرأ فلسفة ديكارت، يندهش عندما يعلم بأن تخصص ديكارت الأساسي لم يكن الفلسفة بل الرياضيات، بل وقد كانت الرياضيات موجودةً دون الفلسفة في أغلب مؤلفاته، ديكارت يا صديقي القارئ، كان يمارس الفلسفة فقط في أوقات فراغه من دراساته الرياضية، وعلى الرغم من هذا ومن مؤلفاته الشحيحة نسبياً مقارنةً بغيره من الفلاسفة، يبقى ديكارت الرقم الصعب في جميع مدارس الفلسفة الحديثة، وتبقى أفكاره لغةً محكيةً في جميع كليات الفلسفة حول العالم، وتبقى مقولته الشهيرة، خالدةً في جميع أصداء العالم، كيف لا وقد فتح ديكارت باب الوجود الإنساني على مصراعيه، حيث قرن الوجود الإنساني بالتفكير، وجعل الوجود الذي بدأت فصلي بالحديث عنه، غايةً وهدفاً إنسانياً سامياً، لا يتحقق إلا بإثباته، والخطوة الأولى لإثبات الوجود هي: التفكير، صديقي القارئ لا تفقد تركيزك معي، لا يكفي أن تكون موجوداً لكي تكون موجوداً، إذا انطلقنا من هذا المنطلق، نجد أن وجود الباب هو تماماً كوجودك، هل تريد أن تكون باباً؟ لا يكفي أيضاً أن تكون حياً لتكون موجوداً، لأننا إذا قلنا هذا، نساوي وجودك بوجود الشجرة مثلاً؟ وهنا لا أقصد أن وجود الشجرة ليس مهماً، صدقني صديقي القارئ، أعرف بشراً مردودها الوجودي، أقل بكثير من مردود الشجرة، ولكن وفي المقابل، أنت أصبحت صديقي منذ اللحظة التي قررت فيها أن تشتري الكتاب، أو تحصل عليه بطريقة غير قانونية، ويهمني حقاً أن يكون وجودك يا صديقي، أسمى وأرقى من وجود الباب أو من وجود الشجرة، قد لا تكون قادراً على منحنا (الأوكسجين)، ولكنك بكل بساطة، قادر على التفكير، ومن يعلم؟ قد تكون فكرة واحدة من أفكارك، أهم من (الأوكسجين) ذاته في يوم من الأيام.

من المقولات التي أعشقها أيضاً، مقولة الكاتب الأمريكي مارك توين (Mark Twain):  
«أهم يومين في حياتك هما: يوم ولادتك واليوم الذي تعرف فيه السبب» ويقصد مارك توين بالسبب هنا: السبب من ولادتك أو سبب وجودك، هذه المقولة صديقي القارئ، أنا شخصياً لست قادراً على شرحها، أجدها مشروحةً بما يكفي، ولذا أريدك أن تقرأها ملياً مرةً أخرى، ثم أريدك أن تكتبها على ورقة، احتفظ بالورقة هذه دائماً معك، أو إذا أردت علّقها في غرفتك، صدقني عندما تفهمها سوف تسعد كثيراً في كل مرة تقرأ فيها هذه الورقة، ولو حتّى مصادفةً، اذهب واكتبها الآن كما أخبرتك، سوف أنتظرِكَ لا تقلق، لن يذهب الكتاب إلى مكان.

دعنا الآن صديقي القارئ، نقفز إلى موضوع آخر بنفس أهمية موضوعنا الأول، بل وربما أهم، لأن إثبات وجودك الآن، يتطلب منك أكثر مما كان يتطلبه وجود ديكارت، لذا أعزني كامل انتباهك سأشرح لك بالتفصيل.

### كلنا نريد نفس الشيء..

الانفجار السكاني أو التضخم السكاني، هو اختلال التوازن بين أعداد السكان، مقارنةً بالموارد المتاحة في منطقة ما، مثل (توافر الغذاء والماء والهواء وما إلى ذلك)، ومن الناحية العلمية، يُطلق مصطلح التضخم، عندما تتجاوز البصمة البيئية لسكان منطقة جغرافية معينة، القدرة الاستيعابية لتلك المنطقة، ما يُلحق الضرر بالبيئة بشكل أسرع مما يمكن استيعابه، ليصل في نهاية المطاف إلى ما يُعرف بالانهيار البيئي والمجتمعي، ويمكن أن ينطبق مفهوم التضخم السكاني على سكان منطقة معينة أو على سكان العالم ككل، ونحن هنا صديقي القارئ لن نتحدث عن سكان منطقة جغرافية معينة، بل سنتحدث عن سكان العالم بشكل عام، نحن الآن وفي هذا الزمان، نعيش في عصر العولمة أو «Globalization»، حيث أننا جميعاً، بكل أعراقنا وثقافاتنا وحضاراتنا، نعيش في قرية صغيرة، لا أحد يمكنه أن ينكر أن الانترنت قام بتقصير المسافات بين شعوب العالم، واختصار المسافات هذا يكاد يكون جنونياً في مواضع معينة، كلنا، أو إن لم نكن كلنا، فغالبيتنا نتحدث الإنجليزية كلغةٍ ثانية، حتّى أن بعضنا يتحدثها كلغةٍ أولى قبل لغته الأم، وفي نفس الوقت، كلنا، أو إن لم



نكن كلنا، فغالبيتنا مألوف بالنسبة لها «Justin Biber»، أو مثلاً مسلسل «Friends»، أو حتى سلسلة مطاعم «McDonald's»، ليست مصادفةً صديقي القارئ أننا جميعاً على سطح كوكب الأرض تقريباً لنا نفس الثقافة العالمية، وإن لم نكن ممن يتبنون هذه الثقافة، فنحن من المشاركين فيها بشكل لا إرادي، كل ما ذكرته هو نتيجة مباشرة من نتائج العولمة، لا أريد الحديث عن العولمة كظاهرة في هذا الفصل، ولكن سأكتفي بتسليط الضوء على بعض نتائجها التي نعيشها اليوم، لذلك قررت الحديث عن الانفجار السكاني في العالم، لأنه وبكل صراحة لم يعد من الجدوى الحديث عن منطقة جغرافية محددة، يمكن أن ينجم الانفجار السكاني عن زيادة عدد الولادات وانخفاض معدلات الوفيات، أو عن استنزاف الموارد، في المقابل، ينوّه مؤيدو مفهوم الاعتدال السكاني إلى قضايا هامة، مثل تجاوز القدرة الاستيعابية للأرض، والاحتباس الحراري، والانهياب البيئي الوشيك، والعوامل المؤثرة على جودة الحياة، والخطر من حدوث مجاعة جماعية أو حتى الانقراض، لا عجب في أن عدد سكان الكرة الأرضية يستمر في التزايد يوماً بعد يوم دون أن يقابل هذه الزيادة، زيادةً موازيةً في موارد الأرض التي نحتاجها دون غيرها، كالأكسجين مثلاً أو كمحاصيل البطاطا، ربما نجد زيادة، ولكن تكاد تكون غير ملحوظة أمام هذه الحاجة الملحة المتزايدة بشكل دراماتيكي، أو مثلاً، عندما نتحدث عن موارد غير متجددة كالغاز الطبيعي مثلاً، والنفط، والذهب، أو الألماس، فهذه الموارد لا تتجدد، وهي نفسها الموجودة منذ عصر الفراعنة، أو حتى منذ العصور التي سبقت عصر الفراعنة. فعندما نتكلم عن الذهب مثلاً، تشير بعض الدراسات، إلى أن حوالي ٧٥% من احتياط الذهب العالمي قد تم استخراجها منذ عام ١٩١٠، لن تتفاجأ بهذه النسبة المئوية حين تعلم بأن الذهب يتم استخراجها منذ فترة طويلة جداً، تقدر بأكثر من ستة آلاف عام، وإذا اعتبرنا، في وضع افتراضي، أننا استخراجنا كل كميات الذهب الموجودة في باطن الأرض، وقمنا بتوزيع هذا الذهب في حصص متساوية لجميع الأشخاص في العالم، أي أن كل شخص في الكرة الأرضية، سيحصل على كمية ما من الذهب، ولنعتبر أن هذه الكمية ستكون كافيةً لهذا الشخص، حتى حينها، ومع كل هذه المعطيات المستحيلة، لن يكون الأمر عادلاً، لأنه بعد عام واحد من إجراء التجربة، سيزيد عدد سكان الكرة الأرضية بمقدار ٣٠ مليون نسمة مثلاً في

أسوء تقدير، هذا إذا اعتبرنا أن عدد الولادات كان ٣٥ مليون نسمة في هذا العام، وعدد الوفيات ٥ مليون نسمة في العام ذاته، حينها، وفي هذا الوضع الافتراضي، الـ ٣٠ مليون شخص الجديدون لن يحصلوا على أي نصيب من الذهب في شروط التجربة السابقة، وتذكر صديقي القارئ، أن كل ما قمت بذكره هو كلام افتراضي، مستحيل التحقيق، ولكن لكي أبرهن لك صحة كلامي، أريدك أن تتابع على مدار شهر واحد كيف ستتغير أسعار الذهب، سعر الذهب سيستمر في التصاعد، على الرغم من أن كميته ما تزال ثابتة، وذلك يحدث لسبب وحيد فقط، ألا وهو ازدياد الطلب، أو بمعنى آخر، ازدياد عدد مريدي الذهب، وقس على ذلك صديقي القارئ. ما أريد أن أقوله لك: هو أنه مع مرور كل يوم نعيشه فوق هذه الأرض، تنخفض حظوظك في أن تصبح غنياً، فمع كل يوم يمر، يزداد التنافس على هذه الموارد المحدودة، كلنا نتنافس، كلنا نريد نفس الشيء وبالتالي، ومع هذه المعطيات، ستزداد صعوبة المنافسة كل يوم، نحن نريد الذهب، كلنا نريد الذهب، ولن تقل رغبتنا في امتلاك الذهب مع مرور الأيام. من المستحيل مثلاً أن نريد الفحم أكثر مما نريد الذهب، وقس على ذلك يا صديقي.

هذا في صريح الأمر يشكل مشكلةً تتعاضم يوماً بعد يوم، لأننا نحن البشر، ومنذ بدء الخليقة، نتقاتل كل يوم على نفس التفاحة الفاسدة، كلنا نريد الذهب والألماس، كلنا نريد الشهرة والجاه، شيء لا جدل فيه، ولكن ماذا نستطيع أن نفعل إزاء هذه الزيادة الغير محسوبة في أعداد سكان العالم، والتي يقابلها «لا زيادة» في مواردنا الغير مستدامة، عندما نتحدث مثلاً عن الذهب والألماس، أو حتى عندما نتحدث عن مواردنا المستدامة لم تعد تستديم، أما بالنسبة للناس التي تريد الجاه والسلطة، فعدد الدول لن يزيد، أو إذا زاد، لن يزيد بشكل ملحوظ، وعدد المناصب الإدارية والسياسية لن يزيد هو الآخر، وإن زاد، فلن يزيد كثيراً، وفي المقابل عدد الأحزاب السياسية مآله الزيادة دون أدنى شك، فالكل يريد السلطة، ولن تصبح السلطة مطلباً مكروهاً مع مرور الوقت، تماماً كما أن الذهب لن يصبح مطلباً مكروهاً، سؤالك لك صديقي القارئ: هل ترى الآن حلمك بالجاه والسلطة، سهلاً كما كنت تراه؟ أو بمعنى آخر، هل بدأت ترى أن (نابليون بونابرت)، ربما كان أكثر حظاً منك في سعيه وراء حلمه؟

إذا كان حلمك الشهرة، تريث قليلاً قبل أن تقرأ ما يلي: من أجل أن تكون مشهوراً، هناك ثلاثة عناصر أساسية لا يمكنك الإخلال بها، ويجب توافرها جميعها من أجل أن تحقق مرادك، وهذه العناصر هي: محتوى، ومنبر، وجمهور.

دعنا نلقي نظرة سريعة، على أي شخص مشهور في وقتنا الحالي، معظم المشاهير في وقتنا الحالي، لا يفكرون بالاعتزال، ولم الاعتزال قبل أن تذوب حبالهم الصوتية تماماً؟ وهم باستمرار وجودهم، يجذبون وجود جماهيرهم من حولهم، فهم حرفياً كالنبيذ الجيد، كلما زاد قدمهم، كلما زادت قيمتهم، بدأت المنافسة تشدد قبل أن تبدأ أصلاً يا صديقي. هناك قاعدة قديمة في الاقتصاد، ألا وهي «إياك أن تقف في وجه السوق»، عليك أن ترى ما تطلبه الجماهير، وأن تقدم ما يشبع مطالبهم دون أن تفكر كثيراً في الموضوع، لأن الزبون دائماً على حق، لذلك عندما تكون مشهوراً، اعلم بأنك بشكل إرادي أو لا إرادي، أصبحت ملكاً لجمهورك، المحتوى الإجمالي الموجود على الانترنت بكافة وسائله، يكون عادةً باللغة الإنجليزية بنسبة 80% من كافة المحتوى الموجود، لذلك عليك أن تفكر ملياً في تعلم الإنجليزية قبل أن تخطو خطوة واحدة في هذا الطريق، لأن حظوظ بني جنسك من متحدثي الإنجليزية كلغة أم، تبدو أكبر بكثير من حظوظك. لن نناقش العناصر أو العوامل الأخرى، ولكن فقط أريدك أن تعرف، أن (Biber Justin)، ربما كان أكثر خطأ منك في سعيه وراء حلمه، لن نتكلم كثيراً عن الحظوظ، فهي مسألة أخرى تماماً.

دعنا صديقي نتكلم عن أننا كلنا، وبلا أي استثناء، نريد الأشياء ذاتها، عندما تصعد في إحدى وسائل النقل العامة، عندما تكون في الجامعة أو في المدرسة أو حتى عندما تمشي في الشارع، انظر ملياً من حولك، كل هؤلاء الأشخاص يريدون ذات الأشياء التي تريدها أنت، ربما تختلف أسماء الأشياء، ولكنها جميعاً تندرج تحت نفس المسميات التي ذكرناها سابقاً، وهذه الأشياء، لا تزداد ولن تزداد مهما حاولنا تجاهل هذه الحقيقة، وعدد الأشخاص الذين يريدون هذه الأشياء (التي لا تزداد) يزداد، لذا قبل أن تريد أي شيء، توقف قليلاً واسأل نفسك: لماذا أريد هذا الشيء؟ ما الذي أريد تحقيقه عند امتلاك هذا الشيء؟ ما الذي يجعلني أفضل الموجودين في المنافسة؟ ما الذي يجعلني أحق من غيري بأن أظفر بهذا الشيء؟

عندما تسأل نفسك الأسئلة السابقة، قد تتغير كل المعادلة، قد يتغير الشيء الذي تريده حقاً، أو حتى قد لا تريد شيئاً، لا أريدك ألا تريد شيئاً صديقي القارئ، ليس هذا مغزى كلامي، أن تريد شيئاً هو أمر صحي جداً، وضروري لتستمر على قيد الحياة، أنا فقط أقوم بتسليط الضوء على جوانب كان لا بد لك من النظر فيها قبل أن تريد ما تريده، فمثلاً إذا كنت تريد الكثير من الذهب، اسأل نفسك قليلاً لماذا تريد كل هذا الذهب؟ أو ما الذي ستفعله بكل هذا الذهب؟ إذا كنت تريد الشهرة، فكر ملياً، ما هي غايتك من كل تلك الشهرة؟

من الجميل جداً أن تكون إنساناً وتريد كل الأشياء الجميلة التي تراها من حولك، ولكن الأجل صديقي القارئ، هو أن تكون الإنسانية كلها في كل شيء تريده، من المهم جداً أن تعرف ماذا تريد، ولكن الأهم هو أن تعرف لماذا تريد ما تريده، فالرغبة في وجود أي شيء تريده، موجودة تماماً كوجود الباب الذي تحدثنا عنه عندما ذكرنا ديكارت، ولهذا السبب يا صديقي القارئ، بما أننا الآن أصدقاء، فقط لأنك قررت شراء هذا الكتاب، أو الحصول عليه بشكل غير قانوني، لا أريد أن يكون وجودك كوجود الباب أو كوجود الشجرة، أريدك أن تتحرى وجودك والغاية منه في كل لحظة تعيشها، أعلم بأنك تريد، الكل يعلم بأنك تريد يا صديقي، ولكن لا أحد غيرك يستطيع أن يعلم لماذا تريد ما تريده.

### احذر مما تتمناه:

لطالما كان السلوك الإنساني محوراً مهماً للدراسة والبحث على مدار مئات السنين، فلا شيء قد يثير اهتمام الإنسان، أكثر من الإنسان نفسه، ولطالما كان الإنسان هو أكثر المخلوقات تعقيداً من الناحية السلوكية، كل ما يقوم به الإنسان مدفوعاً بغرائزه، (صحيحاً كان أم خاطئاً)، هو مفهوم، قالها الإنسان نفسه أكثر من مرة وفي أكثر من مناسبة: الغاية تبرر الوسيلة، ولكن ماذا لو كانت هناك غرائز إنسانية غير معروفة بعد؟ أو ماذا لو كان ما يفعله الإنسان دون أن يكون مدفوعاً بغرائزه، غرائزياً؟ ماذا لو كانت الغريزة ليست فقط حاجة أو وسيلة، ولكن ربما غاية كاملة؟ ماذا لو أننا لم نستفص بما فيه الكفاية عندما قمنا بوضع تعريف شامل للغريزة؟ كل هذه الأسئلة وغيرها، كانت محور العديد من التجارب التي حاولت وضع أجوبة مقنعة تحاول تفسير كل ما لا يمكن تفسيره، يكتب الدكتور طارق قابيل، دكتور في كلية العلوم في جامعة القاهرة، عن تجربة (الكون ٢٥):

تعد تجربة «الكون ٢٥»، واحدة من أكثر التجارب المرعبة في تاريخ العلم، والتي شهدت محاولة العلماء تحليل سلوك المجتمعات البشرية من خلال تحليل سلوك مستعمرة فئران، صاحب الفكرة هو عالم السلوك الحيواني الأمريكي جون بي. كاهون (John B. Calhoun)، الذي أوجد «عالمًا مثاليًا» تعيش فيه مئات الفئران وتتكاثر بحرية، وبشكل أكثر تحديدًا، بنى «كاهون» ما يسمى بـ «جنة الفئران» أو «يوتوبيا الفئران»، وهي مساحات مغلقة، مصممة خصيصًا، حيث تحصل القوارض على وفرة من الطعام والماء، فضلًا عن مساحة معيشة كبيرة، مما مكنها من النمو السكاني غير المقيد.

وقام «كاهون»، عبر سلسلة تجارب عن الاكتظاظ السكاني، أجريت على «الجرذان البنية» بين عامي ١٩٥٨ و ١٩٦٢، بوصف الانهيار في السلوك الذي يمكن أن ينتج عن الاكتظاظ السكاني، وصاغ مصطلح «الحوض السلوكي»، ففي البداية، وضع أربعة أزواج فقط من الفئران، التي بدأت في التكاثر خلال وقت قصير، مما أدى إلى نمو أعدادها بسرعة، ولكن بعد ٣١٥ يوماً، بدأ تكاثرها ينخفض بشكل ملحوظ، وعندما وصل عدد القوارض إلى ٦٠٠، تم تشكيل تسلسل هرمي بينها، ثم ظهر ما يسمى بـ «البؤساء»، حيث بدأت القوارض الأكبر في مهاجمة المجموعة، مما أدى إلى أن العديد من الذكور بدؤوا في «الانهيار» نفسياً، ونتيجة لذلك، لم تحمِ الإناث أنفسها، وأصبحت بدورها عدوانية تجاه صغارها.

ومع مرور الوقت، أظهرت الإناث المزيد والمزيد من السلوك العدواني، وعناصر العزلة وانعدام المزاج الإنجابي، وكان هناك معدل ولادة منخفض، وفي الوقت نفسه، زيادة في معدل وفيات القوارض الأصغر سنًا، ثم ظهرت فئة جديدة من ذكور القوارض، تسمى «الفئران الجميلة»، لقد رفضوا التزاوج مع الإناث أو «القتال» من أجل مساحتهم، وكل ما كانوا يهتمون به هو الطعام والنوم، وفي وقت من الأوقات، كانت «الذكور الجميلة» و«الإناث المعزولة» تشكل غالبية السكان، ولوحظ الشذوذ الجنسي بين الفئران المهتدة بالانقراض، وفي الوقت نفسه، زاد أكل لحوم الفئران، برغم توافر الطعام، وبعد عامين من بدء التجربة، ولد آخر فأر في المستعمرة، وبعد فترة مات آخر فأر فيها.

وكرر «كاهون» التجربة نفسها ٢٥ مرة أخرى، وفي كل مرة كانت النتيجة هي نفسها! وبحسب «كاهون»، فإن الموت يتكون من مرحلتين: «الموت الأول»، و«الموت الثاني»، وقد اتصف الموت الأول، بفقدان الهدف في الحياة بعد مجرد الوجود، لا رغبة في الزواج، ولا تربية الشباب، ولا إنشاء دور داخل المجتمع، ومع مرور الوقت، بلغ معدل وفيات الأحداث ١٠٠% ووصل الإنجاب إلى الصفر، وقد أستخدمت تجربة «كاهون» العلمية، نموذجاً لتفسير الانهيار الاجتماعي.

ولصعوبة إجراء التجربة على البشر، وظّف عالم النفس «جوناثان فريدمان» مجموعة من طلاب المدارس الثانوية والجامعات، لإجراء سلسلة من التجارب لقياس آثار الكثافة السكانية على السلوك، وقاس ضغطهم وانزعاجهم وعدوانيتهم وتنافسهم وعدم رضاهم العام، ولكنه أعلن أنه لم يجد أي آثار سلبية ملحوظة، وكان ذلك عام ١٩٧٥، والسؤال: هل ما نشهده حالياً في مجتمع اليوم، من رجال ضعفاء لديهم مهارات قليلة أو معدومة، وإنات مفراطات في الانفعال والعدوانية، بدون غرائز أمومية طبيعية، وجرائم قتل يشيب لها الولدان في المجتمعات البشرية العالمية، هي أوجه تشابه مباشرة مع مجتمع الفئران في «الكون ٢٥»؟.

صديقي القارئ، هل تذكر عندما كانوا يخبروننا بأن الكلمتان السحريتان في هذا العالم هما: «شكراً» و «لو سمحت»؟ أتذكر هذا؟ أنا الآن سوف أعطيك كلمة أكثر سحرية من هاتين الكلمتين، ألا وهي «لماذا؟»، أريدك صديقي القارئ أن تدمن هذه الكلمة، وأن تستخدمها دائماً في كل صغيرة وكبيرة، تماماً كما تستخدم كلمتي «شكراً» و «لو سمحت»، بل وأكثر، لأنه في هذا الزمان، هذه هي الكلمة المفتاحية لتصل إلى الحقيقة واليقين، أريدك أن تركز أيضاً على علامة الاستفهام التي تأتي بعد كلمة لماذا، لأن لها أهمية خاصة، وأهميتها تأتي من إظهار رغبتك الحقيقية في معرفة الجواب، هل تريد أن تنجو في هذا العالم التنافسي؟ فقط فكر كي تكون موجوداً، ولا تنسى أبداً أن تقول «لماذا؟»، تجربة «الكون ٢٥» هي من التجارب التي مازلت إلى يومنا الحالي، مثيرة للجدل، لماذا فعلت الفئران ما فعلته؟ ولماذا أعادت ما فعلته ٢٥ مرة؟ هل الوجود في النعيم قد يكون مرفقاً إلى هذه الدرجة؟ صديقي القارئ، النعيم شيء نسبي، كنت قد أخبرتك سابقاً أننا كلنا وبلا أي استثناء، نريد الأشياء ذاتها، أعرف أنني قلتها،

وأخبرتكَ حتَّى أن تسأل نفسك: «لماذا أريد هذا الشيء دون غيره؟» ولكنني لم أخبرك حتَّى الآن أن تسأل نفسك: «ماذا بعد أن أصل للشيء الذي أريده؟»، إذا كنت قادراً ومتأكداً من قدرتك على أن تجيب على هذا السؤال، أنا من هذه اللحظة، مستعد أن أتبنى قضيتك، ولكن لا تستعجل، فكثير من بني جنسك من قبلك، كانوا على اعتقاد تام، بأنهم يعرفون ما سوف يفعلونه عندما يصلون لما يريدون، هناك مقولة مشهورة تقول: «احذر مما تتمناه». أنا شخصياً مؤمن بهذه المقولة، وأريدك أن تؤمن بها كي تستطيع أن تفهم تماماً هذا الفصل من الكتاب، إذا نظرت إلى معدلات الانتحار في العالم، ستجد بأن أغلب المنتحرين كانوا يعيشون في أحد البلدان التي نقول عنها «البلدان الغنية» أو «جنان الله على الأرض»، ليست مصادفة، وإن كانت مصادفة، فمعدلات الاكتئاب في ذات البلدان تفوق بأرقام خيالية مثيلاتها في بلدان العالم الثالث، وهذا بالتأكيد، بعيد كل البعد عن أن يكون مصادفة، مع كل هذه الإحصائيات، عندما تسأل أي شخص في بلدان العالم الثالث: أين تتمنى أن تعيش؟ سيجيبك بسرعة، وبدون أدنى شك: في أي بلدٍ من بلدان العالم الأول، أنا لا ألومه، وأنت لا تستطيع أن تلومه، لأنه وبكل بساطة، محق، نحن البشر بلا استثناء، نبحث دوماً عما لا نملكه، نحن نعشق ألا نرى إلا نصف الكأس الفارغ، وفي الكثير من الأحيان، من شدة فراغ النصف الفارغ، نرى الكأس كله فارغاً، فنبحث عن كأس مليء مهما يكن محتواه، وهنا تقع في خطأ وقع كثيرون من قبلنا فيه، ألا وهو: الاستعجال، وعدم التفكير خارج الصندوق، ليست مصادفة أن الاكتئاب هو آفة المشاهير، قليلون فقط من ينجون من لعنة الاكتئاب، أراهنك بأنه لا أحد فيهم قد طبق "قاعدة العشرين ثانية" التي كنت أخبرتك بها سابقاً، وإذا كانوا يعرفون القاعدة، فهم لم يطبقوها أكثر من عشر ثوان، الحقيقة يا صديقي القارئ، هي أننا فقط نريد ما لا نملكه، ومن يدري؟ قد يكون حلم أي شخص يعيش في أحد «جنان الله على الأرض»، هو العيش في الجحيم، أو بمعنى آخر: قد يكون الوضع المعيشي السيء، مطلباً بالنسبة للكثير من الأشخاص الذين يعيشون في شروط مثالية، ربما هذا هو المغزى من تجربة «الكون ٢٥»، أعرف أنك تحب الأمثلة، سأضرب لك مثالاً بسيطاً يوضح ما أقصده:

ذات ليلة قمرية في هافانا، كنت أمشي مع صديقتي على طول الكورنيش المشهور، كنت مسحوراً تماماً بروعة المشهد، أمواج غاضبة ترتطم بالساحل الصخري الضيق، مشهد

تكاد لا تراه في أي مكان آخر في العالم، هنا نظرت إلى صديقتي وقلت لها: حلمي الوحيد في هذه الحياة، هو أن أمتلك منزلاً هنا تماماً، يطل على الكورنيش مباشرةً، هل تتصورين مذاق فنجان القهوة على أحد هذه الشرفات؟ قلتها وأشرت مباشرةً إلى بناء وجدته في وجهي، كانت فيه كل شرفة تكاد تعانق البحر من قربها إليه، أجابتي صديقتي: معك حق، ولكن فقط حاول أن تخمن سعر المنزل هنا وصدقني ستتوقف عن الحلم، هنا صممت تماماً ولم أستطع أن أجادلها، لأنه وبكل بساطة، معها حق، من أنا لأحلم حلماً بهذه الضخامة، بعد شهر فقط من هذه المحادثة القصيرة، كنت جالساً مع مجموعة من أصدقائي على ذات الكورنيش، كان بالقرب من مكان جلوسنا، ثلاثة شباب، يرقصون ويمرحون، قاموا بدعوتنا لمشاركتهم ولكننا لم نكن متحمسين كثيراً لهذه الفكرة، فرفضنا. بعد أن أمضيت وقتاً كافياً مع أصدقائي، شعرت بالملل، وقررت أن أذهب وأتعرّف على الشباب الذين قاموا بدعوتنا، كانوا مازالوا هناك، ذهبت إليهم، جلسنا وبدأنا نتبادل أطراف الحديث، كنا نتحدث عن الوضع المعيشي في هافانا عندما قلت لهم: أتدرون؟ بالنسبة لي هنا تقع أجمل نقطة جغرافية في كل هافانا، وحكيت لهم عن الحوار اللطيف الذي دار بيني وبين صديقتي قبل شهر، في اللحظة التي أنهيت في حديثي، انفجر الثلاثة بالضحك، نظرت إليهم مستغرباً سبب ضحكهم، هل كانت لغتي الإسبانية سيئة لهذه الدرجة؟ انتظرت حتى أنهم ضحكهم ثم سألتهم مبتسماً: لماذا كل هذا الضحك؟ أجابني أحدهم مشيراً إلى البناء المقابل للكورنيش ثم مشيراً إلى صديقه: أترى تلك الشرفة؟ ذاك بيت صديقنا هذا، هو يحاول بيع البيت منذ عام كامل تقريباً، وبأقل من نصف سعره، وأنا أقول لك أنه قد يسوء به الحال ويبيعه بدون مقابل إذا استمر في العيش فيه شهراً واحداً فقط، نظرت إليه مستغرباً وسألته: هل أنت مجنون؟ أجابني: أنت المجنون، هل تعلم كم هو من الصعب أن تعيش كل يوم مع كل هذا الضجيج؟ أن تسمع أصوات الشاحنات والباصات في كل دقيقة؟ وأنت فقط تفكر بفنجان القهوة؟ هل تعلم كم هو من الصعب شرب فنجان قهوة على شرفة منزلي بينما جميع المارة ينظرون إلي ويجسدوني على هذا الجحيم؟ انظر سأقول لك شيئاً، لا يهمني أين يقع بيتك، ولا إذا كان صغيراً أو كبيراً أو متوسطاً، حقاً لا يهمني، ما رأيك الآن، وأمام الشباب، أن أعطيك مفتاح بيتي وتعطيني أنت في المقابل مفتاح بيتك؟ نظرت إليه بحماس، (حلم وقد



تحقق)، ولكنني في نفس الوقت تذكرت «قاعدة العشرين ثانية»، طبقتها، ثم قلت له: إذا كان ما تقوله صحيحاً، فلا شكراً.

ولكن لماذا لم أعد أريد العيش في منزل ذلك الشاب؟ لماذا تخلّيت هكذا، بكل بساطة، عن حلمي؟ هل شعرت بالخوف من كلامه؟ سأجيبك على كل هذه الأسئلة يا صديقي القارئ: بعد أن طبقت «قاعدة العشرين ثانية»، تذكرت بأننا نحن البشر، جميعنا، نريد فقط ما لا نملكه، أنا أعرف أنني أريد أن أشرب فنجان قهوة على شرفته، ولكنني في الوقت نفسه، لست متأكداً إن كنت أريد حقاً أن أعيش في منزله، مع كل تلك السلبيات التي ذكرها، حتماً لا أريد العيش وسط كل هذا الضجيج، هو أيضاً، ربما يريد فقط أن ينام ليلة واحدة في سلام، لكنه على الأرجح سيشعر بالملل من بيتي في اليوم الثاني، لأنه ليس معتاداً على كل هذا القدر من الهدوء.

أقولها لك مجدداً صديقي القارئ، لا أريدك ألا تريد، الإرادة هي شيء جميل، في الواقع، أن تريد شيئاً هو أمر صحي جداً وضروري لتستمر على قيد الحياة، ولكن ماذا ستخسر إذا أعدت النظر في كل شيء أردته طوال حياتك؟ لن تخسر شيئاً صديقي، فقط تذكر دائماً مثلث الإرادة: ماذا تريد؟ لماذا تريد ما تريده؟ ماذا ستفعل عندما تصل إلى ما تريده؟ عندما تضع أي هدف جديد في المستقبل، طبق عليه قاعدة مثلث الإرادة، خذها مني كنصيحة، أنت صديقي لن أضرك في هكذا شيء، كل ما ستخسره هو بعض الوقت، واعلم بأنني أدمك في أن تضيع وقتك في سبيل شيء كهذا، لو أن كل البشر منذ بدء الخليقة، قاموا بتطبيق مثلث الإرادة، لما حصل ما حصل من كوارث، مثلاً، لو طبق هتلر مثلث الإرادة، لم يكن ليرتكب خطوته القاتلة في الهجوم نحو موسكو وخسارة الحرب العالمية الثانية التي كانت مضمونة لصالحه، ولم يكن أصلاً ليحصل ما حصل في أوروبا من أحداث مأساوية، لو أن هتلر طبق مثلث الإرادة قبل أن يريد السيطرة على الحكم في ألمانيا، فقط تذكر هذا يا صديقي: مثلث الإرادة أداة فتاكة.

سأختم هذا الفصل بالحديث عن شيء مرتبط جداً بالكلمة السحرية الجديدة التي أخبرتك إياها سابقاً، ألا وهي كلمة «لماذا؟».

## حسناً ولكن لماذا؟

الفيلسوف الشهير سقراط (Socrates) يقول: «أنا أعرف شيئاً واحداً، وهو أنني لا أعرف شيئاً». هذه المقولة هي من المقولات التي غيرت حياتي إلى الأبد، كيف يقول أكثر من كان يعرف في عصره، أنه لا يعرف شيئاً؟ أمر مريب إلى حد الجنون، فبالنظر إلى إسهامات سقراط في الفلسفة الغربية، والتي بالمناسبة، لا تزال قائمة وتُدْرَس إلى يومنا هذا، نجد أن سقراط لم يكن فقط يعرف، بل كان يعرف كثيراً، وكان يعرف بأنه كان يعرف أكثر مما كان يجب أن يعرفه مقارنةً ببني جنسه في عصره آنذاك. حين أتأمل تلك المقولة، أتذكر شيئاً واحداً فقط: لا يوجد ما يسمى بـ «الحقيقة المطلقة»، أتذكر أيضاً، أن كلمة «لماذا؟» السحرية، خلقت لكي توضع قبل كل جملة خبرية في العالم، لا يوجد شيء مجاني في هذا العالم، شيء تعلمته من صديقي، سأنقله لك يا صديقي القارئ بحذافيره، أريدك فقط ألا تفقد تركيزك، وصلنا إلى نهاية الفصل تقريباً ولم يتبق إلا القليل، اصبر معي قليلاً:

كان لي صديق يعمل في محل هدايا، كان يعمل فيه ثمان ساعات يومياً دون توقف، إذ كان واهباً حياته بأكملها لمحل الهدايا ذلك، كنت أنا زبوناً دائماً لأن أسعار المحل كانت مناسبة جداً، أيضاً كان مليئاً بالكثير والكثير من الأشياء، فكنت أجد فيه دوماً الهدية الملائمة لكل مناسبة. مع مرور الأيام تشكل بيننا ما يشبه الصداقة، حتى أننا شربنا القهوة سوياً في أكثر من مناسبة، حيث كان كشك القهوة المقابل لمحل الهدايا، يبيع قهوةً لذيذةً. كنت معجباً كثيراً بشخصية صديقي هذا، كان حسن المنظر ودائم الابتسامة، وكنت أيضاً معجباً جداً بعمله، لأنه وبكل بساطة، لا شيء أجمل من بيع السعادة للناس، لا شيء أسمى من هذا، كنت أحياناً أنظر لمحل الهدايا هذا كما لو أنه «عيادة للسعادة»، حيث يأتي الزبائن «المرضى» ويقولون لصديقي: أبحث عن هدية لأخي، لأبي، لأمي، لحبيبتى.. صديقي بدوره كان يحلل هذه الجملة الفقيرة بمعلوماتها، ويقترح هديةً معينة، «يكتب وصفةً طبية»، وفي أغلب الأحيان، كانت وصفته هي الوصفة الصحيحة، ربما يتطلب الأمر لكتابة وصفة صحيحة، الخبرة أو نوعاً معيناً من المهارات التي تُولد مع كل شخص، بصراحة، لا أعرف ولكن ما أعرفه هو أن صديقي هذا كان دوماً يجد التركيبة والوصفة الصحيحة لكل مريض، وأحياناً كان يجد وصفةً بعيدةً تماماً عن توقعات الزبون، لكن بابتسامته الدائمة، الواثقة، كان قادراً على إقناع الزبون، تماماً كما يفعل

أي طيب، سألته ذات يوم: ما أجمل يوم في السنة بالنسبة لك؟ قال لي بكل فخر ودون سابق تفكير: لدي يومان مفضلان يأتيان كل عام، اليوم السابق لعيد الأم واليوم السابق لعيد الحب، أعجبنى جداً هذا الجواب، لأنه بكل بساطة لم يقل لي (يوماً عيد الحب وعيد الأم)، بل قال (اليوم السابق لعيد الأم واليوم السابق لعيد الحب)، كان حديثه واقعياً جداً، لأنه وبكل بساطة، أغلب الناس تشتري الهدايا قبل يوم من أي مناسبة، وليس في نفس اليوم، ولكن في نفس الوقت أثار هذا الجواب فيّ فضولاً كبيراً، حيث كان يمكنه اختيار أي يومين آخرين، أو حتى كان يمكنه إضافة يوم ثالث عليهما، أو ربما كان عليه أن يضيف توضيحاً ما بعد أن أجاب عن سؤالتي التقليدي، بإجابة غير تقليدية.

سألته مباشرة: لماذا هذان اليومان دون غيرهما؟

- لأنني فيهما أعلم تماماً دافع كل شخص وراء شرائه للهدية، فلا يصيبني الفضول، وأعمل بدون تدمر.
- ماذا تقصد بدافع كل الشخص؟ الدافع واضح دائماً، الشخص عندما يشتري هدية لأي شخص، يشترها ليعبر لهذا الشخص عن حبه وتقديره.

• مخطئ.

• كيف أكون مخطئاً؟

• سأشرح لك، لا تنفعل، ماذا أعمل أنا؟

• تعمل في محل هدايا، لماذا؟

• ماذا تعمل أنت؟

• أنا مازلت طالباً في الثانوية.

• وأنا لم أدرس بعد الصف التاسع شيئاً، لذا أنت تفهم أكثر مني في الرياضيات مثلاً.

• أجل، لكن ما علاقة هذا بحديثنا؟

• علاقته أنه وكما أنت لديك خبرة أكثر مني في الرياضيات، أنا لدي خبرة أكثر منك في مجال الهدايا، أنت لم تعمل يوماً في مجال عملي، لذلك عندما تسألني سؤالاً في

- مجال عملي، عليك أن تحترم إجابتي وتعتبرها صحيحة حتى إثبات العكس،  
أليس هذا ما تقولونه في الرياضيات؟
- أنا حقاً أحترم إجابتك، لا تسئ فهمي، فقط أريد أن أعرف ما هو دافع الشخص الذي يشتري هديةً لحبيبته إن لم يكن تعبيراً لها عن حبه.
  - أعرف بأنك تحترم إجابتي، أنا فقط قلت ما قلته كي لا تقاطعني، ولسبب آخر ستعرفه الآن.
  - حسناً، أكمل.
  - إذاً اتفقنا أنني أعمل في محل الهدايا، وهكذا تكون المعادلة: يأتي شخص، يشتري شيئاً بنقوده، لكي يمنحه مرةً أخرى لشخص آخر دون أي مقابل، أليس كذلك؟
  - نعم، هذا تعريف الهدية، ما الغريب في الموضوع؟
  - الموضوع في حد ذاته غير منطقي، هذه العلاقة تتضمن ثلاثة أشخاص: أنا ومن يشتري الهدية ومن يستقبل الهدية، وفي هذه العلاقة، أنا أربح النقود، مستقبل الهدية يربح الهدية، ولكن من يشتري الهدية، يخسر النقود ثم يخسر الهدية، أليس كذلك؟
  - لم أفكر في حياتي بهذا المنطق، ولكن يعجبني التفكير خارج الصندوق.
  - أنت، كزبون دائم لمحلنا المتواضع، لماذا في كل مناسبة تأتي بإرادتك إلينا، وتخسر نقودك، ثم بعدها مباشرةً تخسر الهدية؟
  - أنا لا أنظر إليها هكذا، أجد أنني بتقديم الهدية، أكسب محبة الشخص الذي أعطيه الهدية.
  - الآن أنت تفهمني، إذاً أنت تعطي الهدية لتظفر بالمقابل، وهذا المقابل قد يكون المحبة بالنسبة لك.
  - أنا لم أقل هذا.
  - أجل ولكنه صحيح، أنت تشتري بنقودك التي تعطيني إياها، محبة الشخص الذي أعطيه الهدية.
  - توقف عن قول أشتري، أنا لا أشتري شيئاً بالهدية.

- دعني أسألك إذاً؟ ما تعريفك للشراء؟
- الشراء هو أن تعطي نقوداً مقابل أن تحصل على شيء.
- ليس فقط النقود.
- ماذا أيضاً؟
- منذ ألف سنة لم يكن هناك نقود، كيف كانت تتم التجارة؟
- بالذهب، وقبل الذهب بالمواد المختلفة، بالحجارة مثلاً.
- تماماً هذا ما أريد الوصول إليه، أنت تعطي الهدية وفي المقابل تحصل على الحب.
- لا تقل مقابل؟ ليس مقابلاً، الحب موجود من قبل الهدية، وهدية واحدة لن تحدث فرقاً في المعادلة.
- دعني أسألك إذاً، هل سعادة حبيبتك ورضاها عنك عندما تعطيها الهدية، هي نفس سعادتها ورضاها إن لم تمنحها شيئاً؟
- بالطبع لا، ستفرح أكثر بالهدية.
- إذا لماذا مازلنا نتناقش؟
- فلنفترض أنني اشتري سعادة ورضا حبيبتني بالهدية، ما الذي سوف أشتريه عندما أهدي معلمي مثلاً؟ أو إذا جلبت لك علبة سجائر؟
- عيد المعلم هو اليوم الوحيد في العام الذي تصبح فيه الرشوة في المؤسسات التعليمية قانونية، إذا قررت إهداء معلمك شيئاً، فأنت تشتري منه بشكل أو بآخر، رضاه وبالتالي أنت تشتري فرصاً أكبر لنجاحك.
- حسناً أيها الذكي وإذا أهديتك علبة سجائر ماذا استفيد؟
- ربما عندما يعجبك شيء في المحل أخبئه لك، أو ربما أسمح لك بأن تشتري بالدين، أو ربما أعطيك خصماً ما على بعض الأشياء.
- فهمت قصدك

لم أستطع أن أقول لصديقي معك حق، لم أكن أعرف إن كان محقاً أم لا، ولكن هذا الموقف الحياتي كان من المواقف التي تعلمت فيها أن أقول «لماذا؟»، حتى عندما يكون الموضوع متعلقاً بالأمر المسلمة، في هذه المرحلة من حياتي تعلمت بأنه لا توجد حقيقة مطلقة وبأن كل شيء، أجل كل شيء: نسبي، عندما فكرت بالمحادثة التي خضتها مع صديقي الذي يعمل في محل الهدايا، حللت كل المواقف التي قمت فيها بتقديم الهدايا، فكرت في كل المناسبات تقريباً، ووجدت أنه فعلاً كان على حق، كان لي زميل في المدرسة لا يروقي كثيراً ولكنه داعاني يوماً لعيد ميلاده، وأنا بدوري اشترت له هدية جميلة، هو لا يروقي، إذا كانت محبته لي لا تعينني، إذا لماذا اشترت له هدية في عيد ميلاده؟ ربما فعلتها لكي أترك انطباعاً جيداً، أو ربما لأنني كنت أريد أن يهديني شيئاً بدوره عندما يأتي عيد ميلادي، والسبب الثاني أرجح من السبب الأول، لماذا اشترت علبة الحلوى تلك لجليتي؟ لكي تحبني، وتسمح لي بالبيت عندها حين أشاء، وهكذا صديقي القارئ، اكتشفت أننا ربما في الحقيقة، نُحِبُّ لكي نُحَبُّ، نحن فقط نظور أشكالاً جديدةً للتجارة، أشكالاً تجملها، وتجعلها لا تبدو كالتجارة، ولكنها في نهاية المطاف: تجارة، تماماً كما كان يفعل الإنسان في العصور القديمة إذا كان يريد أن يشتري شيئاً ما، فيعطي الحبوب مثلاً ويأخذ اللحم في المقابل. صدقني يا صديقي القارئ، كلنا نتاجر، أحياناً نتاجر بالحب، وأحياناً نبيع الاحترام، وأحياناً نشترى الإخلاص، وكل القيم الفاضلة التي تدور في رأسك، تُباع وتُشترى، وهنا خرجت بهذه القاعدة: «لا شيء في هذه الحياة مجاني، إذا رأيت شيئاً مجاناً فاعرف أنك أنت السلعة»، لا تقلق، سأشرح لك:

هل فكرت يوماً ما مصلحة الشركات العالمية مثل (Google) و(Facebook) في أن يقدموا خدماتهم لك بالمجان؟ هل عيناك يا صديقي القارئ، جميلتان لهذه الدرجة، حتى تقوم هاتان الشركتان بمنحك عشرات الخدمات المجانية؟ نعم صديقي، عيناك جميلتان ولكن ليس لهذه الدرجة، فلنترض أنهم يقدمون لك الخدمات المجانية لأن عينيك جميلتان حقاً، إذا كان هذا صحيحاً، فكيف تدفع هاتان الشركتان رواتب موظفيها؟ هل فكرت في هذا من قبل؟ أنا لا أختلف معك بأن كلا الشركتين تقدم خدمات رائعة، وبالمجان أيضاً، ولكن «لماذا؟»، لا تقلق، سأجاوبك، مع أنني لست خبيراً في مواضيع الاقتصاد، ولكنني

أعرف جواب هذا السؤال، صديقي القارئ: كلا الشركتين تقدمان الخدمات المجانية، إذاً وفق قاعدتي: «لا شيء في هذه الحياة مجاني، إذا رأيت شيئاً مجانياً فاعرف أنك أنت السلعة»، إذاً أنت السلعة، كيف تكون أنت السلعة؟ سأشرح لك، شركة (Google) تعتمد على الكثير من المصادر لتعزيز إيراداتها، أكثر مصدر يعود عليها بالدخل هو الإعلانات، تقوم شركة (Google) بوضع الإعلانات في كل زاوية قد تراها مرئية بالنسبة لمستخدميها، من المؤكد أنك رأيت الكثير منها، لذا لن أحدثك عنها، ولكن ما دخل الإعلانات في كونك أنت السلعة؟ سأجيبك: الإعلانات التي تقوم شركة (Google) بوضعها ليست عشوائية، بل مدروسة بعناية لكي تستهدف أكبر فئة ممكنة من المستخدمين، أو أحياناً تكون مصممة لكي تستهدف فئة محددة من الناس أو حتى شخصاً واحداً، ولكنها في نهاية المطاف (تستهدف)، هذا ليس كلامي، بل كلام (Google) نفسها، حيث تقوم (Google) بالتصريح بهذا الأمر علانية في (خدمة إعلانات Google)، فتقوم الشركة في غالب الأحيان بتحليل بياناتك الشخصية، وعلى أساس هذا التحليل، تقوم بوضع الإعلانات التي لها أكبر فرصة في أن تؤثر فيك، وعدتك بأنني لن أطيل عليك، لذلك لن أتحدث كثيراً عن قدرة الإعلانات بمختلف أشكالها في التأثير عليك، ولكن صدقني بأنها تؤثر وبأنك أنت هنا السلعة، سأعطيك مثلاً قصيراً لنتابع بعدها بسرعة: تخيل أن يأتي شخص إليك، ثلاث مرات، كل يوم، لبقية حياتك، ويخبرك بأنه لديه معطف لك يدفئك كل الشتاء، حتى لو كنت لست بحاجة للمعطف، سوف تسكت البائع أول مرة، وثاني مرة، وعاشر مرة، وحين يدفعك للجنون ستشتري المعطف فقط لكي تسكته وتريح قلبك، هناك احتمال في أن تكون قادراً على أن تتجاهل البائع أو تعتاد عليه، ولكن احتمال أن تشتري راحتك يظل أكبر، هذا مثال بسيط لكيف يمكن أن تعمل الإعلانات، الآن تصور بأنك فعلاً بحاجة للمعطف، سوف تشتريه عندما يُعرض عليك من أول مرة، وربما من ثاني مرة ولكنك لن تصمد كثيراً، صديقي القارئ، (Google) تعرف إن كنت بحاجة للمعطف أم لا، هذا ما أعنيه أنا بكلمة «مستهدف»، رأيت كيف يمكن أن تكون أنت السلعة؟ فلنقفز إلى شركة (Facebook)، هذه الشركة أيضاً تستخدم الإعلانات المستهدفة ولكن بدرجة أقل من شركة (Google)، حيث تعتمد شركة (Facebook) على جمع المعلومات كمصدر أول

للدخل، حيث وجد باحثون في صحيفة «واشنطن بوست» الأمريكية (The Washington Post)، أن (Facebook) على علم بكل شيء عنك، حتّى وأنت تقوم بعمليات التسوق في المتاجر، كما وجد أحد الباحثين أن بياناته تم مشاركتها على ٩٧٤ تطبيقاً وموقع ويب، حيث يتعاون (Facebook) مع مواقع الويب والتطبيقات والمتاجر لتتبع العملاء واستهدافهم، وترسل الكثير من المعلومات الخاصة بك يا صديقي القارئ لشركات الإعلانات. فضيحة بيانات (Facebook) - (Cambridge Analytica) هي فضيحة سياسية كبرى تفجّرت في أوائل عام ٢٠١٨ عندما تم الكشف عن أن شركة (Cambridge Analytica)، قد جمعت بيانات شخصية حول ملايين الأشخاص على موقع (Facebook) من دون موافقتهم، قبل أن تستخدمها لأغراض الدعاية السياسية والتأثير بشكل غير مباشر في الانتخابات الأمريكية، حيث تم استجواب (Mark Zuckerberg) الرئيس التنفيذي لشركة (Facebook)، في جلسة مسجلة يمكنك أن تسمعها بنفسك على الانترنت ثم تحكم بنفسك، صديقي القارئ: قد تقول لي بأنه لا يهيك إذا جمعت شركة (Facebook) بياناتك، لست تخبى شيئاً، أقول لك صديقي القارئ: ليست لديك أدنى فكرة عن كم المعلومات التي قد تجمعها شركة (Facebook) عنك، تستطيع الشركة أن تصل إلى معلومات أنت في الأصل لا تعرفها، قد تعرف الشركة مثلاً بماذا يمكن أن تفكر قبل أن تنام، حيث أن الشركة توظف أشخاصاً فقط ليقوموا بدراسة سلوكك وسلوك غيرك، صديقي القارئ، عندما تستخدم الحمام، تغلق الباب لتحظى بخصوصيتك الكاملة في الداخل، تصور كيف ستكون الحياة لو لم يخترع الإنسان أبواباً لتعزل من بداخل الحمام عمن يوجد في خارجه، كانت لتكون في غاية الصعوبة، الآن أريدك أن تفكر بنفس الطريقة عندما تستخدم مختلف خدمات (Facebook) المجانية، هل تشعر حقاً بأنك قد أغلقت الباب؟ رأيت كيف يمكن أن تكون أنت السلعة؟ الأمثلة كثيرة ولا تنتهي عند هاتين الشركتين، لا أحد ينكر دورهما الكبير في تسهيل جميع مجالات الحياة، لكن أيضاً، في نفس الوقت، لا أحد قادر على منعنا من أن نسأل «لماذا؟»، نحن فقط نسلم بالأمر كما هي، ولكن يا صديقي القارئ، حتماً سقراط كان معه حق فيما قاله عندما قال: «أنا أعرف شيئاً واحداً وهو أنني لا أعرف شيئاً». فبالنسبة لي، سقراط من شدة معرفته، عرف بأن كل شيء نسبي، ولا توجد حقيقة مطلقة



كاملة في هذا العالم المادي، قد تختلف الأوجه التي قد نمارس فيها ما نمارسه، لكن الجوهر يبقى واحداً، كن على ثقة صديقي القارئ، بأنك ستنجو، أجل ستنجو، كل ما عليك فعله هو أن تتذكر قاعدة مثلث الإرادة، وأيضاً لا تنسى الكلمة السحرية التي تعلمتها في هذا الفصل: «لماذا؟».



$$1+1=99$$

عندما أقوم بطرح المشكلة الرياضية:  $(1+1)$ ، فأنت مباشرةً يا صديقي القارئ، ستفكر بالجواب الرياضي المنطقي، ألا وهو (٢)، قد تفكر أيضاً بجواب لا علاقة له بالرياضيات، جوابٌ لربما سمعته يوماً في فيلمٍ أو في مسلسلٍ ما، فتقول مثلاً (٣) أو (٤)، لتحاول أن تجاري سياق الكتاب مثلاً، صديقي القارئ، إن كان جوابك (٣) أو (٤)، أحبيك لأنك قد فهمت أخيراً جوهر الكتاب، وصرت قادراً على أن تتوقع الشيء القادم الذي قد أحمله له في طيات هذا الفصل، بالطبع لم أكتب هذا الفصل لكي أقول لك بأن:  $(1+1=2)$ ، سيكون هذا استهزاءً بالنقود التي دفعتها لشراء الكتاب، أو حتىً بالجهد الذي بذلته لتحصل على الكتاب بشكل غير قانوني، لا يهم حقاً، ما يهم فقط أنك قمت بفعل شيء ما لتكون صديقي، وأنا بدوري، لن أكون صديقاً سيئاً وأخون ثقتك، بالطبع لن أضيع لك وقتك، لذلك جواب  $(1+1)$  لن يكون (٢) بكل بساطة، الموضوع أعقد من هذا بكثير، في نفس الوقت، أنا لا أستطيع أن أعادي الرياضيات، لا أحد قادر على أن يقف في وجه الرياضيات هكذا بكل الوقاحة، لذلك سأحاول قدر الإمكان أن أكون منطقياً أيضاً في هذا الفصل، لن أخبرك جواباً ينافي الواقع، لكن الواقع أحياناً يحتم علينا أن نفكر بإجابةٍ تختلف قليلاً عن الرقم (٢)، تذكر دوماً صديقي القارئ، بأن الواقع لا يساوي المنطق، فالواقع قد يكون منطقياً إلى حد ما في مناسبات معينة، وقد يكون غير منطقي في مناسبات أخرى كثيرة، صديقي القارئ، فنجان قهوة، قد يكون قادراً على أن يساعدك كي تفهمني جيداً في هذا الفصل، لن نخسر شيئاً إذا قمت بتحضيره، اذهب الآن، لا تقلق، سأنتظرك حتى تعود.

### القهوة:

بالحديث عن القهوة، فعند البحث عن تعريف القهوة في ويكيبيديا (Wikipedia)، نجد بأن القهوة: مشروب يعد من بذور البن المحمص، وينمو في أكثر من ٧٠ بلداً،

خصوصاً في المناطق الاستوائية في أمريكا الشمالية والجنوبية وجنوب شرق آسيا وشبه القارة الهندية وأفريقيا، ويقال، بأن البن الأخضر هو ثاني أكثر السلع تداولاً في العالم بعد النفط الخام، ونظراً لاحتوائها على الكافيين، يمكن أن يكون للقهوة تأثير منبه للبشر. تعتبر القهوة اليوم واحدة من المشروبات الأكثر شعبية في جميع أنحاء العالم، من المعتقد أن أجداد قبيلة (الأورومو) في إثيوبيا، كانوا أول من اكتشف وتعرف على الأثر المنشط لحبوب القهوة، ولم يُعثر على دليل مباشر يكشف بالتحديد عن مكان نمو القهوة في إفريقيا، أو يكشف عن من قد استخدمها على أنها منشط قبل القرن السابع عشر ميلادي، وظهر أقرب دليل موثوق به، سواءً على شرب القهوة أو معرفة شجرة البن، في منتصف القرن الخامس عشر ميلادي، في الأديرة الصوفية في اليمن، في جنوب شبه الجزيرة العربية، وقد انتشرت القهوة من إثيوبيا إلى اليمن ومصر وشبه الجزيرة العربية، وبحلول القرن الخامس عشر ميلادي، وصلت إلى أرمينيا وبلاد فارس وتركيا وشمال إفريقيا، وقد انتشرت القهوة من العالم الإسلامي، إلى إيطاليا، ثم إلى بقية أوروبا وإندونيسيا وإلى الأمريكيتين.

صديقي القارئ، عند الحديث عن القهوة، لا يمكنني التفكير بأن (1+1=2)، حيث أن القهوة، وعلى مدار التاريخ، مرت بالكثير من نقاط التحول، فكانت تارةً، مشروباً مقدساً عند بعض الشعوب، وتارةً أخرى، كانت مشروباً محرماً عند شعوب أخرى، وأيضاً عند الحديث عن بعض الديانات على مر التاريخ، في العالم العربي والإسلامي مثلاً، كان يعاقب شارب القهوة بالجلد، وعلى الرغم من هذا، كان بعض الناس يحتسون القهوة سرّاً في أقبية البيوت متخفين عن المحتسبين آنذاك، أجل صديقي القارئ، كانت القهوة محرمةً في العالم العربي والإسلامي نحو ٤٠٠ عام، ظناً من الفقهاء بأنها مُسكرّة، حتّى أنه يُقال بأن القهوة في اللغة العربية، اسم من أسماء الخمر، ولكن مع كل هذا، ففي نفس الفترة الزمنية تقريباً، كانت بعض فرق الصوفية، تصنف القهوة كمشروب روحي، وشربه محبب عند ممارسة الشعائر الدينية، وذلك بسبب دور القهوة الكبير على زيادة التركيز أثناء ممارسة الشعائر الدينية، ولكن لماذا كل هذا الجدل عند الحديث عن مشروب ساخن، يشكل في يومنا الحالي جزءاً مهماً من حضارة وثقافة الكثير من الشعوب حول العالم؟ من وجهة النظر الطبية، تساهم القهوة في التقليل من فرص الإصابة بالعديد من الأمراض، كمرض السكري من النوع الثاني، مرض

تليف الكبد، بل وحتى العديد من أنواع السرطانات، وذلك بسبب احتواء القهوة على العديد من مضادات الأكسدة، أيضاً تساهم القهوة في تحسين الحالة المزاجية، وذلك بسبب احتوائها على تراكيز عالية من مادة الكافيين (Caffeine)، وهذه المادة السحرية ترتبط ارتباطاً مباشراً مع المخ، وتزيد الشعور باليقظة والتركيز، وتعزز الذاكرة، حيث أن مادة الكافيين تحمي خلايا المخ من تراكم البروتينات المدمرة على مدار السنين، مما يساهم في حفظ المخ لقدراته. أيضاً تقوم هذه المادة العجيبة بتقليل الشعور بالتوتر والقلق حين تناولها بتراكيز قليلة، وبالتالي، تضمن تحقيق إنتاجية أفضل في العمل، تساهم هذه المادة السحرية أيضاً في تعزيز الصحة العقلية، وذلك بسبب دورها التنبيهي للدماغ، وبسبب دورها الكبير في تصفية التفكير، أيضاً هذه المادة السحرية تساعد على تعزيز النشاط البدني، من خلال زيادة القدرة على ممارسة الرياضة لفترة أطول، دون الشعور بالتعب والإرهاق، قد تشعر بالاستغراب يا صديقي القارئ إذا علمت بأن هناك بعض الدراسات، التي تشير إلى أن البشر قاموا باستهلاك الكافيين منذُ العصر الحجري، من خلال مضغهم بعض البذور وأوراق بعض النباتات لتخفيف آثار الحياة القاسية التي كانوا يعيشونها، ولتخفيف المعاناة من التعب، وكذلك لتحفيزهم على الوعي والنشوة الدائمة. في الواقع، عُرفت مادة الكافيين أيضاً بدورها كمبيد طبيعي للآفات، حيث أنها قادرة على شل وقتل بعض الحشرات التي تتغذى على النباتات التي تحتوي تراكيزاً عالية من هذه المادة، كل هذه الفوائد المنسوبة للقهوة أو للمواد الموجودة في تركيبها، جعلت القهوة محوراً للكثير من الدراسات والبحوث حول العالم، حيث أن العديد من المواد الداخلة في تركيب حبة البن، أصبحت تُستخدم، وبشكل كبير، في الحقل الطبي وفي الصناعات الدوائية، أجل صديقي القارئ، فنجان القهوة التي تشربه كل صباح قبل ممارسة نشاطك اليومي، قد يكون دواءً بالنسبة لشخص آخر، ولكن مع كل هذه الفوائد، تبقى القهوة، حالها كحال أي شيء آخر في هذا العالم، سلاحاً ذا حدين، حيث أن آثار القهوة ليست كلها إيجابية، يمكن أن يسبب الإفراط في شرب القهوة، العديد من إضرابات النوم والقلق، تسبب القهوة أيضاً ارتفاع ضغط الدم، وعادةً ما يكون هذا الارتفاع قصيراً ومؤقتاً ولا يؤثر على الصحة على المدى البعيد، ولكن في أحيانٍ أخرى، وعند تناول القهوة بجرعات كبيرة وبشكل يومي، قد تسبب القهوة العديد من المشاكل الحقيقية في

القلب وفي الجهاز العصبي، كما يمكن أن تسبب جرعات عالية من ذات المشروب السحري، كثرة التبول ورعاش العضلات، ولكن مع وجود هذه الآثار السلبية، تبقى القهوة، المشروب العالمي الذي ليس له مثيل، وتبقى الدعوة لشرب القهوة، دعوة لا يمكن رفضها أبداً، وتبقى القهوة حجة من ليس له حجة، وطريقة نفتح بها حديثاً عشوائياً، مع شخص عشوائي، أجل صديقي القارئ، هناك مقولة يقولها سكان ولاية نيويورك (New York): «إذا كنت تريد نجاحاً مضموناً في نيويورك، افتح متجرًا للقهوة»، وهذه المقولة في رأيي لم تأت من العبث، حيث أنه في هذه الولاية الكبيرة، التزاحم الوحيد الذي يمكن أن تراه، يكون صباحاً أمام محلات القهوة. أن تعمل كثيراً يعني أن تشرب القهوة، هكذا هو الحال في أغلب المدن الكبرى حول العالم، صديقي القارئ، كل ما سبق من تاريخ وجغرافيا ودين وطب وديموغرافيا، مصدره بذرة بُن غير محمصة، مغروسة في تربة خصبة، مروية بالكثير من الماء في أيام زراعتها الأولى، محمية قدر الإمكان من أشعة الشمس، تصور صديقي القارئ، كل هذه الفوضى التي ذكرناها سابقاً، ٤٠٠ عام من التحريم قبل أن يأتي التحليل، والكثير من بني جنسك الذين جلدوا وربما قُتلوا في سبيل شرب فنجان من القهوة، كل المعاهد الطبية والجامعات المرموقة ومصانع الأدوية التي تدرس حبة البن تلك، كل تلك الفوضى، هي خليقة مشروب القهوة، القليل من الماء الساخن والقليل من مسحوق البن المحمص، قادرٌ على خلق كل تلك البلبلة التي بدأت منذ مئات الأعوام، وما زالت موجودة حتى يومنا الحالي، عند الحديث عن القهوة، أنا شخصياً أقول إن (١+١) لا تساوي (٢)، بل تساوي الكثير والكثير من الأرقام والإنجازات والمحادثات العابرة، بل وأكثر، بالنسبة لي، فنجان القهوة لا يساوي فقط فنجان قهوة، هو أيضاً يساوي الكثير من النجاحات الشخصية والمهارات الاجتماعية، الكثير من الامتحانات التي نجحت فيها بامتياز، الكثير من ساعات الليل التي ضحيت فيها بنومي، فكنتم أعتبر تلك الساعات، وبكل الثقة: ساعات من الصباح، الكثير من القصائد المكتوبة والارتجالية، الكثير من النتاج الفكري الذي ربما ترى القليل منه في هذا الكتاب، الكثير من اليقظة والمشاعر الإيجابية، والتي تغطي في أغلب المناسبات على المشاعر السلبية، الكثير من الأصدقاء والمحادثات العابرة، كل هذا وأكثر، هو ما يساويه فنجان القهوة بالنسبة لي، لذلك لا يمكنني تخيل الرقم (٢) كنتيجة واقعية للمعادلة

البيسطة: (1+1)، منطقياً فنجان القهوة هو فقط فنجان قهوة، ولكن واقعياً: فنجان القهوة، أكبر بكثير من فنجان القهوة، هذا ما كنت أعنيه عندما قلت لك بأنه أحياناً، (1+1) لا تساوي (2)، أرأيت يا صديقي القارئ؟

ليست القهوة هي الحالة الوحيدة التي يكون فيها (1+1) لا يساوي (2)، أنا فقط وضعتها لنبدأ رحلتنا أنا وأنت، إلى عالم آخر، عالم تخيلي، وفي نفس الوقت، واقعي، لأن الواقع والخيال في الحقيقة، وجهان لعملة واحدة، يكاد ألا يتواجد أحدهما إلا بتواجد الآخر، فقط تذكر صديقي القارئ، بأنه لا يوجد شيء يسمى بها وراء الطبيعة، هناك فقط العالم الواقعي، وفي هذا العالم الواقعي، أحياناً تكون الأمور منطقية، خاضعة لقانون (1+1=2). وأحياناً تكون الأمور غير منطقية، وغير خاضعة لقانون (1+1=2). بالحديث عن الطبيعة، تذكرت بأنه في الطبيعة أيضاً، المعادلة (1+1) تساوي (2) في كثير من المرات، ولكنها في نفس الوقت قد لا تساوي (2) في مراتٍ أخرى ليست بقليلة، لا تقلق، أنت صديقي، سأشرح لك :

### الطبيعة:

في كتاب (أشياء جميلة) للكاتبة (علا ديوب)، اقتباسٌ جميل، يروفي دوماً تذكره، فهو مصوغٌ بشكل بسيط، ولكن معانيه عميقة:

«في كل صباح في إفريقيا يستيقظ الغزال وهو يعلم أن عليه الجري أسرع من الأسد وإلا فإنه سيقتل، وفي كل صباح في إفريقيا يستيقظ الأسد وهو يعلم أن عليه الجري أسرع من أبطأ غزال وإلا فإنه سيموت جوعاً. بغض النظر إن كنت أسداً أم غزالاً، من الأفضل عندما تشرق الشمس أن تكون قد بدأت بالجري».

أنا من أشد المؤمنين بهذه المقولة، أعلم أنه فيها تتحقق المعادلة (1+1=2)، لا تنظر إلي شامتاً هكذا صديقي القارئ، أخبرتك قبل أن نبدأ حديثنا عن الطبيعة، بأنه في كثير من المرات (1+1=2)، حيث أنه في حالة الأسد والغزال، عندما تشرق الشمس، الركض بالنسبة لكلا الحيوانين يساوي البقاء، لا جدل في هذا، فهذا قانون تعمل به الطبيعة منذ آلاف السنين، وحتى يومنا الحالي، هذا القانون قابل للتطبيق، أنا نفسي، جربت أن أكون

غزالاً في كثير من المرات، وفي المقابل، جربت أيضاً أن أكون أسداً في كثير من المرات، وصدقني صديقي القارئ عندما أخبرك بأنني سأختار أن أكون الأسد في كل مرة أستطيع فيها الاختيار، هناك فرق كبير جداً بين أن تركض لتعيش كما يفعل الأسد، وبين أن تعيش لتركض كما يفعل الغزال، فرق كبير جداً صديقي القارئ، الخوف من الجوع يحرك الأسد، والخوف من الموت يحرك الغزال، وهناك فرق كبير بين الخوفين، كلاهما خوف، ولكن خوف الأسد هو ما يخلق خوف الغزال، والعكس غير صحيح، خوف الأسد هو الذي يعطيه القدرة على أن يقوم بالعملية المقدسة البالغة التعقيد، ألا وهي الصيد، الأسد يعيش ليفترس لا ليركض، وحين يركض، يركض من أجل غاية محددة، وهدفه يكون معروفاً قبل أن يبدأ بالعملية، فإذا قام بالركض خلف غزالٍ ولم يستطع اللحاق به، فلن ييأس الأسد حينها، بل سيحاول من جديد، فيكون قد استفاد من محاولته الأولى التي باءت بالفشل، زيادةً في فرص نجاح المحاولة التالية، أجل صديقي، محاولته الأولى الفاشلة، تساهم في نجاح المحاولة التي تليها، لأنه بمحاولته الأولى، يكون قد نشط كل عضلاته حين قام بالركض، فيكون وكأنه قد قام بنوعٍ من الإحماء، وهذا الإحماء سيساعده لبدء المحاولة التي تليها بقوةٍ واندفاع، الأسد بمحاولته الأولى التي باءت بالفشل، يكون قد نجح في تطوير جهازه العضلي، وبالتالي تطوير قدرته على الركض والافتراس، رأيت صديقي القارئ كيف يساهم الفشل بالنسبة للأسد في نجاحه؟ حالة الأسد هنا، لا ينطبق عليها قانون  $(1+1=2)$ ، لأنه ولو انطبق القانون على حالته، لكان الأسد قد مات من الجوع عندما فشل في محاولته الأولى، ولكن ما حدث كان عكس ما هو متوقع، الأسد حوّل الفشل إلى نجاح، حول الجواب من (٢) إلى (٣) وأحياناً إلى (٤)، إذا كنت لم تقتنع بكلامي، اذهب وابحث عن أول عشرة أسباب لموت الأسود سنوياً، ستجد الموت من الجوع، آخر سببٍ يمكن أن يموت منه الأسد. الأسد الذي يموت من الجوع في رأيي، لا يستحق أن يُسمى أسداً، على الجانب المقابل، الغزال لا يركض من أجل غاية محددة سوى الهرب، لن يستطيع تطوير شيءٍ من قدراته، لأنه وبكل بساطة، يعيش ليهرب، ويهرب ليعيش، فإذا نجا من أول أسد، يعيش في خوفٍ من الأسد التالي، يأكل في خوف، يشرب الماء في خوف، يتكاثر في خوف، حياته كلها مرسومةٌ بالخوف، تذكرها دوماً يا صديقي:

الأمان المؤقت ليس أماناً، إنما هو شعورٌ أبشع من الخطر ذاته، والغزال يعيش حياته كلها في أمان مؤقت، هو يعلم بأنه سيموت مقتولاً، لن يموت شيخاً، سيموت في عز شبابه، وهو يعلم هذا جيداً، هو أيضاً يعلم بأنه لن يدفن تحت التراب، هو يعلم تمام العلم، بأن المطاف سينتهي به في أمعاء أحدهم، قد يكون أسداً، وقد يكون ضبعاً. هو فقط يعرف بأنه سيموت قريباً، ولا يفكر في أي سيناريو آخر، هو فقط يعيش ليخاف ويهرب، يأكل كل يوم وكأنه آخر يوم في حياته، في حالة الغزال:  $(1+1=2)$ ، ليس هناك احتمال ثانٍ،  $(1+1)$  يساوي  $(2)$ ، وفي كل مرة يساوي  $(2)$ ، لا يمكن أن يساوي شيئاً آخر، الغزال ذاته، لا يريد أن يساوي شيئاً آخر، هو يعيش في الجواب  $(2)$ ، حتى قبل أن تتم عملية الجمع، حتى قبل أن يبدأ بالركض.

رأيت صديقي كيف تتم المعادلة في الطبيعة، في أغلب المرات  $(1+1=2)$ ، ولكن الأسود مثلاً، لا ترضى بهذه القسمة، فتعيش فقط لتحاول كسر تلك المعادلة في كل مرة، على الرغم من أن جواب المعادلة منطقي، ولكنه في نفس الوقت، ليس واقعياً بالنسبة للأسود، فهذه الحيوانات لا تعرف واقعاً إلا الوجود، وستبذل في سبيل وجودها المنطق واللامنطق، لا تهمها الوسيلة، هي فقط ترى الغاية، بينما الغزلان تعيش في قاعدة  $(1+1=2)$ ، وهي راضية كل الرضا، عن تلك القسمة، فتعيش فقط لتثبت صحة المعادلة، المثبت صحتها من الأساس، ليس شغفاً بالمعادلة نفسها، ولكنها تخاف من أي نتيجة أخرى، هي اعتادت على الخوف وبالتالي تعيش حياتها كلها على أساسه.

صديقي القارئ، علمتني الحياة، أن هناك فرقاً كبيراً بين الأسد الموجود في الغابة، والأسد الموجود في حديقة الحيوان، عندما كنت صغيراً كنت أشاهد الأفلام الوثائقية التي تصور الأسود في إفريقيا، لطالما أحببت الأسد، لطالما أعجبتني زئيره وزجرته وطريقة ركضه، فكان حين يركض، ترسم على جسمه كل العضلات، فيبدو رشيقاً، رياضياً، ومخيفاً لكل الحيوانات المفترسة الأخرى، فلا تقترب منه، وكان في نفس الوقت، يبدو مخيفاً لكل الفرائس المحتملة، فيبث في قلوبها خوفاً يساهم في هزيمتها عندما تتم المطاردة. عندما رأيت كل تلك التفاصيل، أخذت قراري بأن الأسد هو حيواني المفضل، وتمسكت بقراري حتى ذهبت إلى حديقة الحيوان لكي أراه في الحقيقة، كنت قد اكتفيت من رؤيته على شاشة



التلفاز، حين وصلت إلى قفصه، حصلت لي أكبر مفاجأة غير متوقعة، الأسد خلف القفص لم يكن أسداً، أول سؤال سألته لأبي: هل هذا أسد حقيقي كالذي يظهر في التلفاز؟ أجابني: نعم، بالطبع ليس دلفينا. لم يكن سؤالاً مبالغاً فيه، فالأسد الذي كان موجوداً في حديقة الحيوان، لم يقوَ على الحركة، كان ضعيفاً، هزياً، كسولاً، مترهلاً، لا يقوى على فتح عينيه بالكامل، حاولت أن أصرخ وأستفزه لكي يقوم ويزأر، ولكن دون جدوى، كان أسداً شبه ميت، في الواقع، كان يبدو لي، فقمّة أكثر مما كان يبدو أسداً، وكانت خيبة أملي كبيرة جداً، ولكن لماذا الأسد الموجود في حديقة الحيوان، يكاد لا يشبه الأسد الذي يعيش في إفريقيا بشيء؟ أليس كلاهما أسداً؟ حين كبرت، عرفت جواب ذلك السؤال، نعم صديقي القارئ، كلاهما أسد، ولكن أحدهما حي، والآخر شبه ميت، الفرق بينهما هو أن الأسد في حديقة الحيوان، يعيش من أجل أن يأكل، هو نسي كيف يصيد، ولماذا الصيد؟ إذا كان طعامه يأتيه جاهزاً كل يوم، دون أن يبذل أي مجهود، هو فقط يعيش ليأكل حتّى يموت، ليست عليه أي مسؤولية سوى أن يأكل وينام، ويصحو ليأكل من جديد، قد يأتي بعض المارة لأخذ الصور، ليس في حياته شيء آخر، ولذلك، وبسبب قلة حركته، تُصاب عضلاته بالضمور، ويصاب بالكسل، وتنقص رغبته الجنسية، ويعيش كأنه ميت، أعتقد أنك لو سألته عن رأيه في حياته، سيخبرك بأنه يفضل الموت، بينما الأسد في الغابة، كما ذكرنا سابقاً، لا يعيش ليأكل، وإنما يعيش ليفترس، يعيش ليقوم بتلك العملية المقدسة البالغة التعقيد، والتي نسميها الافتراس، الفريسة بالنسبة للأسد في الغابة، ليست الغاية الأخيرة، إنما هي فقط جزءاً من العملية المستمرة التي لا تنتهي إلا بانتهائه، ولذلك يزأر ويزجر ويقوّي عضلاته باستمرار، ويفعل ما يفعله الأسد في العادة، فيشكّل بكل هذا، هويته الحقيقية، أجل الحقيقية، هو المرجعية عند المقارنة بين كلا الأسدين، هو سيقى دوماً: الأسد الحقيقي، وذاك الموجود في الحديقة، سيقى شبيهه الذي سيشك جميع الأطفال من بعدي، في (أسوديته).

صديقي القارئ، الأسد والغزال، حيوانان من حيوانات الغابة، حياتها مختلفة تماماً عن حياتنا، أعرف هذا، ولكننا مع هذا صديقي القارئ، نستطيع أن نتعلم منهما كما كنا قد تعلمنا من كل المخلوقات الموجودة على سطح الكوكب، الحية منها وغير الحية، علينا فقط،

أن ندرس أسلوب حياة كل من الأسد والغزال، وأن نفهم غاية كل منهما في حياته، ثم نقوم بإسقاط ما فهمناه على أنفسنا، أسأل نفسك صديقي القارئ: هل أنت الآن أسد أم غزال؟ وفي المرّة المقبلة، هل تفضل أن تكون أسداً أم غزلاً؟

دعنا الآن من الأسود والغزلان، لن نستطيع بناء حياتنا بالكامل على هذين المفهومين، أعرف هذا جيداً. صديقي القارئ، لكن إن كنت قد بدأت تفكر في الاختيار بين أن تكون أسداً أو غزلاً، فهذا يعني أنك قد فهمت ما كنت أرنو إليه في هذا الفصل، إذا كان التفكير في حد ذاته قد سبب لك نوعاً ما من التوتر، فهذا يعني أنني قد نجحت في مهمتي، وأصبحت أنت الآن صديقي القارئ، تعطي لهذا الموضوع، بعداً آخر. بالحديث عن التوتر، عندما أفكر بالتوتر، لا يسعني التفكير بأن  $(2=1+1)$ ، هذه المعادلة مستحيل تحقيقها عند الحديث عن التوتر، قد يكون التوتر بالنسبة للحيوان محققاً للمعادلة  $(2=1+1)$ ، ولكن عندما يتعلق الموضوع بنا نحن، فالموضوع مختلف تماماً، لا تقلق صديقي القارئ، سأشرح لك، فهذا واجب الأصدقاء، سأحاول تبسيط الأمور، وتخفيف التوتر الناجم عن تعقيداتنا.

### التوتر:

في علم النفس، هناك ثلاث نظريات مشهورة، تحاول أن تضع تفسيراً للتوتر، أول نظرية هي: «التوتر كاستجابة»، وتحدث هذه النظرية عن أن التوتر: هو الاستجابة الغير محددة التي يقوم بها الجسم، بشكل غير إرادي، اتجاه أي وضعٍ يتطلب منه الهرب أو المواجهة، فيقوم الجسم برفع ضغط الدم، وزيادة عدد ضربات القلب، استجابةً لأي حدث قد يسبب له التوتر، وهذه نظرية ضعيفة، وذلك لأن الاستجابة غالباً لا تكون نفسها تجاه الأحداث الحياتية المختلفة، ولا يمكننا أن نساوي شدة التوتر من الامتحان، بشدة التوتر من وفاة شخص عزيز مثلاً، كل من الوضعين، له التوتر الخاص به، والذي ينشأ عنه بشكل لحظي، لذلك قامت النظرية الثانية، وهي: «التوتر كمنبه»، ويُقصد بالمنبه هنا: منبهٌ يحفز الاستجابة، تدرس هذه النظرية، الأحداث الحياتية المسببة للتوتر كمنبهاتٍ له، وترتّبها حسب قدرتها على التسبب بالتوتر بدرجةٍ أكبر، ثم تردفها بقيمٍ رقمية، فمثلاً:

موت أحد الأقرباء يسبب التوتر بدرجة ١٠٠، الطلاق يسبب التوتر بدرجة ٧٣، وهكذا، وهذه في نظري أيضاً، نظريةٌ ضعيفة، لأنه وبكل بساطة، الأحداث الحياتية تختلف بقيمتها من شخص إلى آخر، فنجد مثلاً، أن شخصاً ما، قد لا يستطيع النوم بسبب طلاقه، وعلى الجانب الآخر، شخصٌ آخر، سعيدٌ جداً بطلاقه، وكل الأحداث الحياتية تكون هكذا عادةً، غير متساوية في قيمتها بين شخصٍ وآخر، لذلك ظهرت بعد هاتين النظريتين، النظرية الأشمل في تفسير التوتر، ألا وهي: «التوتر كتفاعل»، تقول هذه النظرية بأن «التوتر هو العلاقة الخاصة بين الفرد والظروف المحيطة من حوله، والتي تُصنّف بالنسبة للفرد ذاته، كمهددة أو مستنزفة لموارده الذاتية، والتي قد تضع رفاهية الفرد في خطر». بالنسبة لي، هذه هي النظرية الأشمل والأدق، والتي نستطيع بواسطتها، فهم التوتر، في النظريتين الأولى والثانية، المعادلة (٢=١+١) محققة، ولكنها في نفس الوقت، نظريتان جامدتان، أو بمعنى آخر، غير قابلتين للتحقيق دائماً، وبالتالي تبقى النظريتان الأولى والثانية، غير واقعتين إلى حد كبير، أما بالنسبة للنظرية الثالثة، فهي الأصح، لأنها لا تحيب على معادلة (١+١) بكل بساطة، بل تعتبرها عمليةً بالغة التعقيد، يختلف جوابها باختلاف الشخص، ومن ثم، باختلاف الظروف المحيطة به، فالتوتر ليس شيئاً ثابتاً يمكن قياسه بالرياضيات والعلوم المجردة، بل هو مدرسةٌ كاملةٌ في علم النفس، التوتر ليس منبهاً وليس استجابةً بقدر ما هو حالةٌ نفسيةٌ كاملةٌ يعيشها الفرد، أظنك بدأت تفهم ما أقصده بكلامي صديقي القارئ، سأعطيك أمثلةً قصيرةً توضح لك صحة ما أقوله: عندما تكون أنت وزميلتك في امتحان الرياضيات النهائي، وكل شيء متوقفٌ على هذا الامتحان مثلاً، كلاكما سيكون متوتراً بلا أدنى شك، ولكن يستحيل أن تكونا متوترتين بنفس الدرجة، إلا إن كتما تعيشان نفس الحياة وتتشاركان تفاصيلها الدقيقة، وهذا تطبيقه مستحيل حتى بالنسبة لأخوة توأم، تحلّل معي صديقي القارئ ما قد يحصل: كلاكما في القاعة ذاتها، تنتظران أن تُوزع لكما الأسئلة، قد تبدأ زميلتك بالبكاء مثلاً، لأنها لم تدرس جيداً، أو ربما لم تتم بها فيه الكفاية، ألقىت أنت نظرةً للخلف، وجدت زميلتك تبكي، فبدأت تتنفس بسرعة، وبدأت تتعرق، لأنك مثلاً شربت الكثير من القهوة قبل أن تأتي للامتحان، أو ربما تذكرت فصلاً لم تقم بدراسته جيداً، ولكن بكاء زميلتك، هو ما دفعك لزيادة معدل

التنفس والتعرق، ربما لو لم تلتفت للوراء، لم تكن لتتذكر أنك شربت الكثير من القهوة، أو أنك لم تدرس ذلك الفصل آخر الكتاب، وربما كنت ستفعلها، سواء نظرت للخلف أو لم تنظر، منطقياً، كلاهما يواجه نفس الظرف الحياتي ألا وهو الامتحان، لو كانت المعادلة  $(2=1+1)$  محققة في تلك الحالة، لكننا بدأنا مثلاً بالبكاء في نفس اللحظة، أو بالتعرق في الثانية ذاتها، ولم تكونا لتقوما باستجابتين مختلفتين في لحظتين مختلفتين ولسببين مختلفين، أجل صديقي القارئ، كم مرة حصلت معك؟ امتحان الرياضيات هو ذاته، ستقومان بالإجابة على الأسئلة ذاتها، ولكن ليس هذا المغزى، الامتحان ذاته يحمل قيمة مختلفة بالنسبة لكل منكما، قد تراه أنت ممتعاً، قد تراه مخيفاً، قد تراه فقمةً، ولكنك لن تستطيع في حياتك كلها، أن تراه كما يراه شخص آخر، يعيش ظروفاً أخرى.

في وضع تخيلي آخر: أنت تزوجت مرتين، كلا الزوجين دام ٤ سنين مثلاً، وفي نهاية كل منهما، تطلقت، في كلا الحالتين ستتوتر، ولكن لن يكون التوتران متطابقين في الشدة، فمثلاً قد تختلف أسباب الطلاق، في المرة الأولى تطلقت لأنك تعرفت على زوجتك الثانية ووقعت في غرامها، فكنت سعيداً نسبياً بهذا الطلاق، أما في المرة الثانية، فأنت تطلقت لأن زوجتك لم يعد باستطاعتها تحملك مثلاً، وبالتالي لم يكن قرارك في الطلاق الثاني قرارك لوحده، وقد تشعر بالحزن الشديد إزاء هذا القرار، مع العلم أنك منطقياً أصبح لديك خبرة من طلاقك الأول، وبالتالي يُتوقع منك أن تكون أكثر مرونةً من المرة الأولى، ولكن ما حصل كان عكس هذا الشيء تماماً، فقط لأن أسباب الطلاق اختلفت، وهذا بغض النظر عن الظروف الأخرى التي لم نقم بتحليلها، في وضع تخيلي آخر: فلنفترض أن الطلاق في المرتين كان لنفس السبب، وهو أن زوجتك لم يعد في وسعها أن تتحملك أكثر، أيضاً لن تتوتر بنفس الدرجة في المرتين، ولن يكون جوابك في المرتين متطابقاً، لأنه وبكل بساطة، أنت تزوجت امرأتين مختلفتين، وقد تكون قد أحبيت إحدهما أكثر مما أحبيت الأخرى، وأيضاً هناك فارق زمني لا بأس به بين الطلاقين، فقد تكون خبرتك عاملاً مساعداً، فتتوتر بدرجة أقل من المرة الأولى، وأيضاً في هذا المثال لم نقم بتحليل العوامل الأخرى التي لم نقم بذكرها، والتي قد تكون على نفس الدرجة من الأهمية.

هكذا هو الأمر يا صديقي، في المثال الأول قارنت توترك بتوتر شخصٍ آخر، اتجاه نفس المسبب ألا وهو الامتحان، وكانت استجابتك مختلفةً كل الاختلاف عن استجابة زميلتك، في المثال الثاني، قارنت توترك إزاء طلاقك الأول بتوترك إزاء طلاقك الثاني، وأيضاً كانت الإجابتان مختلفتين، مع أننا قمنا بمقارنة استجابة الشخص ذاته إزاء الحدث ذاته، ومع هذا كانت الاستجابتان مختلفتين، بسبب اختلاف الظروف التي قام على أساسها الطلاقان.

رأيت صديقي القارئ، هنا أيضاً، لا توجد أهمية كبيرة للمنطق، لأن الواقع شيءٌ مختلفٌ تمام الاختلاف، (١+١) لا تساوي ولن تساوي (٢) عند الحديث عن التوتر، قد تساوي أي شيء آخر، ولكن ليس الرقم (٢)، ونفس الحالة تنطبق على نظرية الكلب المسعور.

### نظرية الكلب المسعور:

صديقي القارئ، كم أحب صداقتنا، أنا أعرف أنها لا تشبه صداقاتك الأخرى، ولكنها تبقى صداقة، من اللحظة التي أعجبك فيها غلاف كتابي هذا ثم قرأت عنوانه، فأعجبك أيضاً وقررت شراء الكتاب، أو الحصول عليه بشكل غير قانوني، حقاً لا يهمني كيف أصبحنا أصدقاء، كل ما يهم الآن هو أننا أصدقاء، ولكن صداقتنا ليست كصداقتك مع زميلك في الصف، فمواضيعنا مختلفةٌ تماماً عن المواضيع التي نتحدثان بها عادةً، وصداقتنا أيضاً لا تُقارن بصداقتك مع جارك مثلاً، فجيرتكما هي التي حتمت عليكما صداقتكما، بينما في حالتنا، كتابي هو الذي حتم علينا الصداقة، رأيت صديقي القارئ؟ أنت صديقي كما هم أصدقاءك، ولكن صداقتنا تختلف عن صداقاتك الأخرى، هذا هو الجوهر المستفاد من نظرية الكلب المسعور، هي نظريةٌ قمت بتأليفها عندما فكرت بأنه عند الحديث عن الخبرة الشخصية، (١+١) لا تساوي (٢) إلا في حالات قليلة، تماماً كما هو الحال عند الحديث عن القهوة أو الطبيعة أو التوتر. تنص نظرية الكلب المسعور على ما يأتي: «إذا صادفت كلباً مسعوراً في الشارع، وكانت أول مرة تصادف فيها كلباً مسعوراً، سيثير الكلب فيك شعوراً من عدم الارتياح، لذا ستحاول أن تفعل أي شيءٍ للخلاص من هذا الكلب، فإذا نجح ما فعلته في إبعاد الكلب المسعور، لا تفعلها مرةً أخرى عندما تصادف كلباً مسعوراً آخر، لأنه لن ينجح كما نجح في المرة الأولى، أو لن ينجح أبداً».

هكذا وبكل بساطة أُلخِّص لك نظرية الكلب المسعور، قد تبدو لك غريبةً بعض الشيء عندما تقرؤها لأول مرة، حاول إذاً أن تقرؤها مرةً أخرى، هذه النظرية، واحدة من النظريات التي أومن بها في حياتي الشخصية، لأنها توضح أهمية أن تكون الخبرة شاملةً، واصطفائيةً، ومسبوقةً بالزمان والمكان اللذين تمت فيهما التجربة التي تحولت إلى خبرة.

لا يمكننا تعريف الخبرة بكل بساطة، فهي واحدة من أكثر العمليات تعقيداً، والتي يقوم بها الإنسان يومياً، عن طريق التجربة بشكل أساسي، والملاحظة بشكل فرعي، هي عملية فيها مكون إرادي، لكن أساسها في الحقيقة، لا إرادي، يقوم بها الإنسان كوسيلة للدفاع عن النفس، أو كوسيلة للارتقاء بها، فيُخضع الإنسان بها، الأحداث والتجارب المستقبلية، لقوانين اكتسبها من الأحداث والتجارب السابقة، فتكون وسيلة لربط الماضي بالمستقبل، وهي عملية تستمر ما استمر الإنسان، أي لا تتوقف عند عمر معين، قد يقرنها بعض العلماء بمفهوم المعرفة، ولكنني أنا شخصياً أجد أنها أرقى من المعرفة في حد ذاتها، فهي مبدئياً مجموع المعارف التي قد تم اختبارها والتأكد من صحتها قبل اعتمادها كخبرة، في الواقع، تشكل الخبرة جزءاً لا يتجزأ من الفطرة الإنسانية، والتي بدورها تضيف طابعاً أوتوماتيكياً عميقاً على الأفعال وردات الفعل، فتصبح الأفعال المعقدة، كالعزف على البيانو مثلاً، عفويةً إلى حد كبير.

وهنا لا أنكر وجود الخبرة في الكائنات الحية الأدنى من الإنسان، لكنها بكل بساطة، في حالة الحيوان، تكون عشوائيةً، غير منتظمة، وبالطبع، غير مقرونة بزمانٍ أو مكان، فتكون كالغريزة تقريباً، وسيلة للدفاع عن النفس، ولا ترتقي بحاملها لأن تكون وسيلة تمكنه من تسهيل أية وظيفة أخرى سوى البقاء، تذكر صديقي القارئ الفرق الكبير بين الوجود والبقاء، والذي تحدثنا عنه في الفصل الماضي. لذا أنا شخصياً، أفضل الحديث عن الخبرة الإنسانية بشكل خاص، عند الحديث عن الخبرة.

كفانا كلاماً فلسفياً ودعنا نناقش موضوع الكلب المسعور، عندما تصادف كلباً مسعوراً في الشارع لأول مرة، سيتتابك بكل تأكيد شعوراً بالخوف، شعور الخوف هذا فطري لا جدل فيه، ولكن في نفس الوقت، ستحاول أن تقوم بردة فعل مناسبة، تبعدك عن مصدر الخطر، فلنعتبر إذاً نباح الكلب المسعور مثلاً، هو المنبه في هذه الحالة، لن نقوم

بالكثير من التفكير والتحليل في هذا الموقف، لأنه وبكل بساطة، لا يوجد وقت كافٍ للقيام بتحليل شامل، أنت هنا في وضع دفاعي، تحرك غريزتك للبقاء سليماً أو على قيد الحياة، أول شيء ستفكر به هو: (أنا لم أواجه كلباً مسعوراً من قبل، لا أعرف ماذا أفعل)، في الخطوة التالية، ستحاول أن تتذكر أية تجربة مشابهة، أو أي مشهد في فيلم أو أية قصة مروية أمامك، متضمنة لطريقة تتخلص فيها من وجود الكلب المسعور. الخطوة الثالثة تتمثل في تحليل القرارات المتاحة تحليلاً سريعاً، ثم اتخاذ القرار المناسب، في هذه اللحظة، ستتذكر أنك صرخت على قطة مثلاً فهربت القطة، إذاً هذا خياراً أول، ستتذكر أن صديقك أخبرك ذات يوم، بأنه صادف كلباً مسعوراً في الشارع، فألقى حجراً بقربه فهرب الكلب، هنا الخيار الثاني، ستتذكر أيضاً أنك قد رأيت في فيلم ما، مشهداً يقوم فيه البطل بالنفخ في صفارة معينة، وصوت الصفير كان كفيلاً بتهديئة الكلب تماماً، هذا إذاً الخيار الثالث، التوصل لهذه الخيارات الثلاثة، لن يأخذ منك أي وقتٍ في الحقيقة، ربما خلال بضع ثوانٍ، ستتوصل لهذه الخيارات كلها، لأن تفكيرك بها لا يعتمد عليك، إنما هو فعل لا إرادي، تحركه غريزتك المحضة. إذاً، بعد التفكير بهذه الخيارات الثلاثة سيكون عليك انتقاء الخيار الأمثل، ستستبعد الخيار الثالث مباشرةً لأنه ليس معك أية صفارة، ستذهب إلى الخيار الأول وتستبعده أيضاً لأن المعني فيه قطة مسالمة وليس كلباً مسعوراً، ستميل إذاً للخيار الثاني، ستتذكر أنك تثق إلى حدٍ ما بصديقك الذي أخبرك بقصته مع الكلب المسعور، ستلاحظ أيضاً أن المعني في قصة صديقك هو كلب مسعورٌ وليس قطةً مسالمة، ستلاحظ أيضاً بأن العثور على حجرٍ ليس بالمشكلة الكبيرة، كما هو حال العثور على تلك الصفارة الخاصة، وتلقائياً، ستختار الخيار الثاني، ستتنظر إلى الأرض من حولك، ستجد حجراً حجمه مناسب، ستلتقطه وترميه نحو الكلب، ربما ستتعلم أن تصييه، وربما ستتعلم ألا تصييه، لن يهملك في تلك اللحظة هكذا موضوع، ولكن فلنفترض أنك لم تصييه، ولنفترض أيضاً أن ما سيحصل هو أن الكلب سيخاف من ردة فعلك، وسيبتعد راكضاً، هنا أنت ستلتقط أنفاسك، ستستجمع قواك، وستفرح فرحة المنتصر في المعركة، أجل صديقي القارئ، أنت نجحت في المهمة، لقد أبعدت الكلب دون أن يقوم حتى بعضك.

لن تفكر بما حصل، ستفكر فقط بأنك كنت في طريقك إلى المنزل لتنام بعد يوم طويل، استوقفتك كلبٌ مسعور، التقطت حجراً وضربته به، فرَّ الكلب خائفاً، خائباً، هذا جل ما ستفكر به في تلك اللحظة، لن تتذكر الخيارات التي كانت معروضةً أمامك، ولا كيف توصلت لها، ولا كيف اخترت منها الخيار الصائب، ولن تتذكر نوع الكلب الذي تهجّم عليك، ولا الوقت الذي تمت فيه العملية، ولا حتّى الشارع الذي كنت فيه، لن تتذكر إن كنت قد أصبت الكلب بالحجر، أو لم تصبه، لن تتذكر إن كان الكلب قد فرَّ حقاً من الخوف المتولد إزاء الحجر المرمي نحوه، أو إذا كان قد سمع في نفس الوقت، صوت سيارةٍ مثلاً، أو صوت كلبٍ آخر ينادي عليه، أو ربما وجد قطعةً وأراد اللحاق بها، أو أنه ذهب ليتبول، جل ما ستفكر به صديقي القارئ، هو أنك قد قهرت الكلب المسعور وانتصرت عليه انتصاراً عظيماً، إذاً في هذه الحالة، ستكون قد تولدت في دماغك خبرةٌ تساعدك على مواجهة أي كلبٍ مسعورٍ في المرات اللاحقة، ولكن خبرتك التي تولدت من ذاك الموقف، ستكون خبرةً مشوهةً، عشوائيةً، غير مرتبطةٍ بزمانٍ أو مكان، ستكون فقط معرفةً سطحية، ولكنك لا تلقائياً، ستعتبرها خبرةً، أنت هنا انتصرت وأنت من ستحدد غنائم نصرِكَ.

بعد أسبوعٍ من الواقعة السابقة (زمان مختلف)، كنت في طريقك إلى منزل صديقك (مكان مختلف)، كان الوقت ظهراً (وقت مختلف)، صادفت في طريقك كلباً مسعوراً آخر، ولكن الكلب في هذه المرة، أكبر من الكلب المسعور في المرة الأولى، ونباحه أقوى (نوع مختلف)، لن يصيبك ذات الخوف الذي أصابك في المرة الأولى، أنت الآن خبير بإبعاد الكلاب المسعورة، ولن تقوم بعرض الخيارات الثلاثة التي قمت بعرضها في المرة الأولى، لأنك وبكل بساطة، تعرف الخيار الصحيح، ليس من الضروري التفكير بأي شيءٍ آخر، ستلتقط حجراً، وبحماس كبير، ستلقيه على الكلب وتصيبه (في المرة الأولى لم تقم بإصابته)، فلنترض حينها أن الكلب ازداد شراسةً وشعر بالاستفزاز وقرر الهجوم عليك.

ولكن لماذا حصل هذا؟ ألم تنجح الخطة مع الكلب المسعور في المرة الأولى؟ أليس كلاهما كلباً مسعوراً يحاول اعتراض طريقك؟ أجل صديقي القارئ، في كلا المرتين، قام كلبٌ مسعور باعترض طريقك، ولكن في المرة الثانية، اختلف الزمان والمكان والوقت وفصيلة الكلب، وقمت هذه المرة بإصابته حقاً، إذا نظرت من منظور شامل، التجربتان مختلفتان تماماً، الشيء



الوحيد المشترك في كلا التجريبتين: أنه في الحالتين، اعترض كلب مسعور طريقك (منبه)، وأنت قمت بإلقاء الحجر (ردة فعل)، هذان الشيطان، هما الشيطان الوحيدان المتشابهان في التجريبتين، ولاحظ صديقي القارئ، أنني قلت (متشابهان) ولم أقل (متطابقان)، لأنه في التجربة الثانية، الكلب مختلفٌ تماماً عن الكلب في التجربة الأولى، وفي المرة الأولى أنت لم تقم بإصابة الكلب، أما في التجربة الثانية، فقد قمت بإصابته، إذاً، حتى ردة فعلك كانت مختلفةً في الحالتين.

ما الذي كان يمكن أن تفعله كي تنجح أيضاً في مواجهة الكلب المسعور في التجربة الثانية؟ شيءٌ بسيطٌ جداً صديقي القارئ، كل ما كان عليك فعله، هو أن تحول خبرتك المشوهة، العشوائية، الغير مرتبطة بزمانٍ أو مكان، إلى خبرةٍ حقيقيةٍ، منظّمةٍ، ومفهرسةٍ، ومرتبطةٍ بزمانٍ ومكان، كيف تفعلها؟ بكل بساطة، تقوم عند عودتك إلى المنزل بسلام وأمان، باستذكار كل ما حدث معك بالتفصيل الممل، أنت وحدك من كنت حاضراً عندما حصلت التجربة الأولى، وأنت الوحيد القادر على تذكر كل التفاصيل، بالطبع لن تقوم بسؤال الكلب صديقي القارئ. عليك أن تحصر دماغك في كل لحظةٍ من ذلك الموقف المروّع، فتراجع كل التفاصيل التي ذكرتها لك بين قوسين في التجربة الثانية، حينها، ستفهرس خبرتك بشكلٍ مناسب، وستصبح التجربة الأولى، مقياساً تعتمد عليه في المرات القادمة، عندما تتذكر الخوف الذي أصابك في المرة الأولى، ستجد أنه من الضروري أصلاً، أن تبحث في الانترنت أو تسأل صديقاً ما ذو خبرة، عن كيف يتم التعامل مع كلبٍ مسعور، لتجنب الشعور بذات الخوف مرةً أخرى، حياتك هي التي على المحك، وحياتك تهمك، لذا عليك أن تبحث عن كل السبل الممكنة، التي يمكنك من خلالها (تفادي) ما حصل معك في المرة الأولى، أنت لم تنتصر صديقي القارئ، لأنك بكل بساطة لم تلحق ضرراً بالكلب في المرة الأولى، أنت فقط نجوت بحياتك، وأنت تعلم تمام العلم، بأن الكلب كان سيكون أقوى منك في تلك المواجهة، وكان يمكن أن يلحق بك ذات الضرر الذي سيلحقه بك الكلب في المرة الثانية، لذا، ضع كل شيءٍ تحت مساه الحقيقي، قبل أن تبدأ بدراسة التجربة.

اعذرني صديقي القارئ لأنني جعلت الكلب في المرة الثانية يهجم عليك، أنت لم تشكرني على انتصارك في المرة الأولى، أمزح معك فقط، فأنا شخصياً، لم أتعرض لكلبٍ مسعورٍ في حياتي، لذا لم أستطع أن أضع نفسي في هكذا موقف، وأيضاً، أنا أعرف جيداً ما يجب فعله في هكذا موقف، لأنني بحثت في الانترنت عن طريقة التعامل مع الكلب

المسعود فور اكتشافها لهذه النظرية، لذا لن يكون من المنطقي ألا أستطيع الانتصار على الكلب في المرة الثانية، اعذرني مرةً أخرى صديقي القارئ، تذكر أننا أصدقاء.

هل رأيت صديقي القارئ؟ حتّى عندما نتحدث عن الخبرة الإنسانية، نجد بأن (١+١) لا تساوي (٢)، ولكنك لم تسألني كيف خرجت أنا بنظرية الكلب المسعود، طالما لم أواجه في حياتي كلباً مسعوداً، سأجيبك، لا تتكبد عناء السؤال.

ليس مرضاً بل مريضاً..

من أجمل الأشياء التي تعلمتها في كلية الطب، أن (١+١) لا يمكن أن تساوي (٢)، ولا بأي شكل من الأشكال، لأننا حين نعالج مريضاً، لا نصف له الدواء بالاعتماد على اسم مرضه، نحن عندما نصف الدواء لمريضٍ ما، نعتمد على كيف يكون المرض موجوداً في هذه المريض بالتحديد، لأن طريقة وجود المرض تختلف من مريضٍ لآخر. من الأشياء التي تعلمتها في كلية الطب: أنه لا يوجد تطابق تام بين أي إنسانٍ وآخر، حتّى ولو كانوا إخوة، حتّى ولو كانوا توائم حقيقةً أيضاً، كل إنسانٍ عنده خصائص معينة (بيولوجية، نفسية أو اجتماعية) تميزه عن أي إنسانٍ آخر، فقد يتطابق المكون البيولوجي عند الحديث عن التوائم الحقيقية: فالمعلومات الوراثية أو الـ (DNA) متطابقةً تماماً، وهذا يؤدي إلى حالة تطابق تام بين كل النسخ والأعضاء، وعندها (١+١) تساوي (٢)، ولكن في نفس الوقت، من المستحيل مطابقة المكونات النفسية والاجتماعية حتّى بين التوائم الحقيقية، والتي قد يفترض أبواؤها أنهم عاشوا نفس الحياة تماماً، في الحقيقة، هذا غير صحيح، لأن المكونين: النفسي والاجتماعي غير محكومين بالتجربة، وكل التجارب النفسية التي حاولت طمس هذه الحقيقة، والقيام بتعريض التوائم الحقيقية للمؤثرات الخارجية نفسها، بالشدة نفسها، وفي الوقت نفسه، ولفترة محددة من الزمن، باءت بالفشل، لأنه وبكل بساطة صديقي القارئ، لا يمكن ضمان تطابق المؤثرات الخارجية، وإذا كان من الممكن ضمان التطابق السابق، فمن المستحيل ضمان تطابق استقبال هذه المؤثرات الخارجية، هناك مثال في علم النفس قد يوضح لك حقيقة ما أقوله:

أنت أب لطفلين، هما توأمان حقيقيان، عمرهما ٣ سنوات، من اللحظة التي خرجا فيها إلى العالم الخارجي، تشاركا جميع اللحظات، كل شيءٍ يفعلانه سوياً، كل شيءٍ يشاهدانه سوياً، نحن نفترض الآن عزيزي القارئ أنك أنت تريد أن تجعل حياة أحدهما مطابقةً لحياة الآخر،

وسوف تحرص في كل لحظة، على أن يتعرضوا إلى نفس المؤثرات الخارجية، وفي نفس الوقت، لضمان تطابق المكونين النفسي والاجتماعي، في يوم من الأيام، أنتم الثلاثة تمشون على الرصيف في أحد الشوارع، أنت في المنتصف، وكل واحد من أولادك على جهة، ظهر عائق ما في جهة ابنك الذي يمشي على يسارك، اصطدم ابنك بهذا العائق، بدأ يتألم ويبكي، لم يعد قادراً على متابعة المشي، على الطرف الآخر: ابنك الذي يمشي على يمينك، لم يصطدم بأي عائق ولم يتعثر، مازال قادراً على المشي، قررت أنت بكل بساطة، أن تتدارك الموقف من أجل متابعة المسير، قررت أن تحمل ابنك الذي كان على يسارك، وقررت أن تُجلسه على كتفيك، كي تتابع المشي بأقل إزعاج ممكن، وتابع ابنك الذي يمشي على يمينك مشيه أيضاً، أمامكم في الطريق، منزل من طابقين، أنت وابنك الذي يمشي على يمينك، لن تستطيعا رؤية ما يحصل في الطابق الثاني، لأنه أعلى من مدى نظركم، على الطرف الآخر، ابنك الذي كان يمشي على يسارك، والذي أصبح الآن جالساً على كتفيك، يستطيع رؤية ما يحصل في الطابق الثاني، لأنه بكل بساطة، على مد نظره، فلنفترض إذاً أنه في نفس هذا التوقيت، حصلت جريمة قتل في الطابق الثاني لهذا المنزل، الوحيد القادر على رؤية تفاصيل تلك الحادثة، هو ابنك الجالس على كتفيك، أنت وابنك الذي يمشي على يمينك لن تتمكنوا من رؤية أي تفصيل متعلق بهذه الحادثة المؤلمة التي شهدتها ابنك الآخر.

صديقي القارئ: هل تعلم ما قد تسببه مشاهدة طفل عمره ٣ سنوات لجريمة قتل؟ قد يكون هذا المشهد الوحيد الذي دام ٥ دقائق فقط، قادراً على أن يقلب الجانب النفسي لابنك الجالس على كتفيك بمقدار ١٨٠ درجة، هكذا موقف لن يتضح أثره الدفين في نفس الطفل خلال سنوات طفولته، ولكن في السنين اللاحقة، قد يقوم بتغيير المفاهيم كلها.

عند الحديث عن حياة الإنسان، لا يمكننا أن نقول بتساوي شروط التجربة، حياة الإنسان ليست فيزياء، حيث أننا قد نساوي الكتلة، ولكن لن نستطيع مساواة الثقل، قد نساوي الحركة، ولكننا لن نستطيع مساواة الطاقة الحركية، قد نساوي الكمون، ولكننا أيضاً لن نستطيع مساواة الطاقة الكامنة، وهكذا هو الإنسان، غير خاضع للمساواة.

عند الحديث عن تجربة الأخوين التوأمين، أتذكر بأن الإنسان هو أكثر بكثير من مجرد كائن بيولوجي، هو في الحقيقة، أعقد من هذا بكثير، فهو بتعريفه البسيط: كائن بيولوجي، نفسي، اجتماعي، لذلك أعتبر أنه من القصور حقاً، اقتصار الطب في الكثير من

المناسبات على المكون البيولوجي للإنسان، مثلاً حين نقول دواء أي مريض مصاب بالربو هو الدواء (أ). إذا لم ينجح (أ) نتبع الدواء (ب). وإذا لم ينجح نعتمد (ج).

بهذه الطريقة، نحن نقوم بمعاملة الإنسان كحقل تجارب، أجل نحن نتعامل مع المكون البيولوجي، لكننا ننسى تماماً المكون النفسي والاجتماعي، وهذا خطأ فادح في الطب، تماماً وكأن أحدهم قد طلب منا الحديث عن مساحة كوكب الأرض، فنقوم بحساب مساحة اليابسة فقط، والتي تشكل ربع مساحة الكوكب، الثلاثة أرباع الأخرى، هي عبارة عن ماء، لا نشمّلها في حساب المساحة، مع أنها أحق من اليابسة في الظهور في أي قانونٍ لحساب مساحة الأرض، أنا أعتبر بأن أي طبيبٍ في العالم، يتعامل مع المكون البيولوجي بشكلٍ أساسي دون غيره، هو طبيبٌ لا يمكنه رؤية ما هو أبعد من اليابسة، ويتجاهل بهذه الطريقة، الثلثين المتبقين بشكلٍ كامل، قد تتفاجأ صديقي القارئ بأن العامل الأول الذي بسببه يذهب المريض لزيارة أي مؤسسة صحية، هو الشعور بالألم، أجل الشعور بالألم، الذي هو عملية نفسيةٌ بحته، يجبر أغلب سكان كوكبنا الأزرق، قبل أي سببٍ آخر، على اللجوء إلى المؤسسات الصحية. أغلب الأمراض تقريباً تكون في البداية، غير مرئية للعين المجردة، ولكن جسم الإنسان يقوم بتكوين الألم، لينذر صاحبه بأن خطباً ما قد أصابه، لماذا ننظر إلى بقعة الجسم التي قامت بإشعاع الألم فقط، ونتجاهل عملية الألم بأسرها؟ هذه العملية المعقدة التي بدأت بالجهاز العصبي، وانتهت بالجهاز العصبي، هذا يحد ذاته قصور.

نحن هنا في كوبا، لدينا الكائن البشري، هو كائن بيولوجي، نفسي، اجتماعي، يقولونها بالإسبانية اختصاراً: (el ser humano es un ser biopsicosocial).

فعندما كنا نتعلم فحص المريض، كنا عندما ننتهي من فحص مريضٍ ما، ولا نجد فيه خطباً، كنا نقول إنه صحيح (sano)، وكانوا دائماً ما يوبخونا على كتابة كلمة (صحيح)، كانوا يقولون لنا: لا يوجد شخصٌ (صحيح)، إذا لم تجد فيه خطباً ما، اكتب: (ظاهرياً صحيح) (aparentemente sano)، لأنك لم تقم بفحصه لا نفسياً ولا اجتماعياً، إذا كنت تظن بأنه صحيح، افحصه نفسياً، ثم افحصه اجتماعياً، إذا كنت مازلت لم تجد فيه أي خطب، لا بيولوجياً ولا نفسياً ولا اجتماعياً، عندها مريضك ليس إنساناً، هو بهذه الطريقة

قد خرج عن تعريف الإنسان، لذلك مهما فحصته واستجوبته، لا تجرؤ على كتابة كلمة (sano)، فقط اكتب (aparentemente sano).

لذا في الطب: (١+١) لا يمكن أن تساوي (٢)، ولا بأي شكلٍ من الأشكال، لا يمكننا أبداً الحصول على النتيجة (٢)، مهما حاولنا، ومهما تجاهلنا الظروف والعوامل الخارجية، ليس بالضرورة أمراً منطقياً، ولكنه يبقى واقعياً.

وتذكر دوماً صديقي القارئ، بأن بعض المعادلات قد خُلقت لنكسرهما، (١+١) قد تساوي (٢) وقد تساوي (٣)، وقد تساوي أي رقم تريد منها أن تساويه، فقط تذكر دوماً بأن هذه المعادلة خُلقت لتقوم أنت بحلّها، أنت فقط القادر على حل هذه المعادلة، لا ترض بأن تعيش في حلٍ أحيدٍ آخر، وتذكر دوماً بأن الواقع ليس منطقياً دوماً، هناك كثير من الجمال في اللامنطق.

لن تستطيع أن تفكر بحلٍ غير الرقم (٢) إذا لم تكن تتمتع بالقليل من الخيال والإبداع، تذكر دوماً بأن كل خيالٍ في هذا العالم، من القصص المصورة لحيوانٍ يتكلم، إلى قصص الأبطال الخارقين، كله بلا أي استثناء، مصدره الأول هو الواقع. على سبيل المثال، مبتكر شخصية باتمان (batman) لو لم ير الجريمة متفشيةً في مدينةٍ ما من المدن التي عاش فيها، لم يكن ليفكر حتّى في الشخصية، لو لم ير قدرة المال والمادة في فعل العجائب، أيضاً لم يكن ليفكر بابتكار هذه الشخصية، شخصية (batman) قامت بصنع تحولٍ نوعيٍّ في مستوى الجريمة ونوعها في المدينة الخيالية (Gotham city)، في نظر الكتاب: المدينة الخيالية (Gotham city)، قد تكون أية مدينةٍ في العالم، وشخصية باتمان (batman)، قد تكون موجودةً في أي رجلٍ في العالم، لذلك سنح له خياله ابتكار هذه الشخصية التي حققت نجاحاً كبيراً في عالم القصص المصورة وعالم الأفلام والسينما، ومازالت إلى يومنا الحالي، تحقق النجاحات واحداً تلو الآخر، وتؤثر وتلهم الكثير من الناس حول العالم.

مبتكر شخصية باتمان (batman) ليس مجنوناً، هو فقط شخص رأى الواقع بطريقةٍ غير منطقية، ونجح في تسهيل رؤية الواقع بالنسبة لنا، إذا كنت مازلت تعتبره مجنوناً صديقي القارئ، كُن مجنوناً، لا شيء يعيب المجانين.

# فهرس

الصفحة

٧ ..... مقدمة

## لا تواجه.. اقتل الأفعى

٩ ..... الأفعى ذات الأجراس..

١٣ ..... قاعدة العشرين ثانية:

١٧ ..... الفأر والمتاهة..

٢١ ..... ولم البقاء داخل الصندوق؟

## اخلق الصدفة

٣٤ ..... الأشياء الصغيرة:

٣٥ ..... الحواس العشرة:

٣٨ ..... الحظ:

٤٠ ..... نظام المكافئة:

٤٢ ..... اخلق الصدفة

## حسناً ولكن لماذا؟

٤٥ ..... الوجود الإنساني..

٤٧ ..... كلنا نريد نفس الشيء..

٥١ ..... احذر مما تتمناه:

٥٧ ..... حسناً ولكن لماذا؟

$$1+1=22$$

٦٥	.....	القهوة:
٦٩	.....	الطبيعة:
٧٣	.....	التوتر:
٧٦	.....	نظرية الكلب المسعور:
٨١	.....	ليس مرضاً بل مريضاً.
٨٥	.....	فهرس

## أسامة حسن

منذ طفولتي أحببتُ اللّغة العربية وعَبَّرْتُ عن مشاعري بخواطر وكلمات.  
نقطة التحول كانت عند احتكاكي بالثقافة اللاتينية حيث أُنِي أدرس الطب باللّغة  
الإسبانية في كوبا فكل كلمة عربية أفتش عن مرادفها باللّغة اللاتينية.  
فزاد ولعي بلغتي وقواعدها وغصتُ في بحورها وقطفت ثمارها.  
وهذا الكتاب من بعض الثمار.





تأملاتٌ فكريّةٌ لما قد يكون عليه الواقع، عند اعتبار الثواني الأخيرة التي تسبق الخوض في مفترقات الطرق. تلك الثواني الشحيحة قد تكون كفيّلة بتخطي المآهات الحياتيّة دون التعرّض للكثير من الكدمات. حتماً سيتغيّر كثير من الأشياء لمجرد تغيير الزاوية التي ننظر من خلالها إلى الواقع. افتعال الصدفة لن يبدو مستحيلاً بعد الخوض في هذا الكتاب. كل شيء يبدأ حين تنتهي الأسئلة الوجوديّة، التي ستضيء شموع اليقظة في قلب القارئ، ولن يخضع الواقع لقوانين المنطق. لهذا سنضطر أحياناً للإجابة عن الأسئلة البديهية بأجوبة طفوليّة.



[www.syrbook.gov.sy](http://www.syrbook.gov.sy)

E-mail: [syrbook.dg@gmail.com](mailto:syrbook.dg@gmail.com)

هاتف: ٣٣٢٩٨١٦ - ٣٣٢٩٨١٦

مطابع الهيئة العامة السورية للكتاب - ٢٠٢٤ م