

**صاحب الربيعة**

**مراجعات لآراء  
فكرية واجتماعية**

## محتويات الكتاب

7	المدخل.
9	الفصل الأول: السلوك الغريزي ولغة الجسد.
9	1:1 الطبيعة البشرية والسلوك الغريزي.
27	2:1 لغة الكلام ومؤشرات لغة الجسد.
37	الفصل الثاني: الخصومات والعداء.
37	1:2 الخلافات الشخصية والخصومات بين أفراد المجتمع.
55	2:2 العلاقات الشخصية والعداء بين أفراد المجتمع.
67	الفصل الثالث: العمل الإبداعي والحياة.
67	1:3 آليات العقل والعمل الإبداعي.
83	2:3 آليات النجاح والفشل في الحياة العامة.
93	الفصل الرابع: الصراع النفسي مع الحياة والموت.
93	1:4 الصراع النفسي مع الذات.
114	2:4 صراع الذات مع الحياة والموت.

123	الفصل الخامس: السلطة والحرب.
123	1:5 السلطة والمعارضة.
140	2:5 الحرب والتسوية السياسية.
154	الخلاصة.
160	المراجع.
161	ملخص الكتاب بالإنكليزية.

## المدخل

يتحكم بالسلوك الغريزي للفرد عوامل وراثية يمكن كبحها في تنمية الثقافة الذاتية التي تفعل آليات العقل لضبط السلوكيات غير السوية والتصرفات الخارجة على قيم المجتمع وأعرافه. ويتوقف ذلك على النظام الحاكم فإن كان النظام مستبدًا وغير عادل اختلفت قيم المجتمع فيؤثر سلباً في سلوك أفرادهم وتصرفاتهم حيث تنحدر نحو الحضيض، بما يتلاءم وأخلاقيات الحاكم.

وحين يعيش الفرد ظروفاً قهرية ومذلة في المجتمع يتصرف على نحو يتوافق ورغبات الحاكم ويميل سلوكه أكثر نحو النفاق والذل والكذب ليحافظ على مصالحه الذاتية، وإن كانت على حساب مصالح الآخرين.

ومهما حاول الكذاب التستر على كلامه الكاذب فإن مؤشرات لغة جسده تكشف كذبه وليس سهلاً - إلا من خلال التدريب المكثف - أن يتوافق كلام الكاذب مع مؤشرات لغة الجسد.

وعلى نحو مؤكد التعدي على حقوق الآخرين، يخل بالعلاقات السوية بين أفراد المجتمع فتزيد الخلافات الشخصية والخصومات بسبب تنامي حالات الحسد والغيرة والتنافس غير المشروع.

وبما أن مستويات الذكاء متباينة بين البشر فعدد قليل منهم يتوافر على مستوى ذكاء عالٍ وهم من منتجي الأفكار والغالبية العظمى من البشر مستوى ذكاؤهم محدود وهم من مستهلكي الأفكار، وبذلك تختلف مستويات أداء الأدوار لكل منهما في الحياة العامة.

إن التراكم الحضاري للبشرية عبر التاريخ هو نتاج الأذكياء لا محدودي الذكاء وما أنتج من ثقافة وإبداع علمي، أدى إلى تقدم البشرية ومن دونه لا وجود للحاضر.

إن كان الحاكم عادلاً ومثقفاً سيعمل على بناء مجتمع التقدم والازدهار ويجنب شعبه الحروب والصراعات العرقية فيحظى المجتمع بالاستقرار والأمان، وإن كان الحاكم مستبداً وجاهلاً سيعمل على إخضاع المجتمع بالعنف وإفقاره ويقحم شعبه في صراعات عرقية ويفتعل الحروب مع الجيران فيدمر الاقتصاد ويقضي على مستقبل الأجيال.

يتألف الكتاب من المدخل وخمسة فصول بمحاور رئيسة وملاحق:

الفصل الأول (السلوك الغريزي ولغة الجسد) بحث في محورين رئيسين: المحور الأول (الطبيعة البشرية والسلوك الغريزي)، والمحور الثاني (لغة الكلام ومؤشرات لغة الجسد).

الفصل الثاني (الخصومات والعداء) بحث في محورين رئيسين: المحور الأول (الخلافات الشخصية والخصومات بين أفراد المجتمع)، والمحور الثاني (العلاقات الشخصية والعداء بين أفراد المجتمع).

الفصل الثالث (العمل الإبداعي في الحياة العامة) بحث في محورين رئيسين: المحور الأول (آليات العقل والعمل الإبداعي)، والمحور الثاني (آليات النجاح والفشل في الحياة العامة).

الفصل الرابع (الصراع النفسي مع الحياة والموت) بحث في محورين رئيسين: المحور الأول (الصراع النفسي مع الذات)، والمحور الثاني (صراع الذات مع الحياة والموت).

الفصل الخامس (السلطة والحرب) بحث في محورين رئيسين: المحور الأول (السلطة والمعارضة)، والمحور الثاني (الحرب والتسوية السياسية).

وأخيراً الخلاصة، والمراجع، وملخص الكتاب بالإنكليزية.

ستوكهولم تشرين الثاني 2020

## الفصل الأول: السلوك الغريزي ولغة الجسد.

### الطبيعة البشرية والسلوك الغريزي

إن الإنسان كائن اجتماعي يؤثر في المجتمع ويتأثر به بمقدار فعاليته ونشاطه وطموحه، لكن الإنسان الذي يعيش على هامش المجتمع تأثيره في المجتمع أو تأثير المجتمع عليه يكون بسيطاً لأنه يفتقد إلى النشاط والطموح.

إن تنافس الكائنات الاجتماعية فيما بينها في المجتمع ملحوظاً خاصة بين أصحاب المهن، لكسب الزبائن أو التنافس لفرض الهيمنة والتسلط أو للحصول على الخطوة والتقدير في المجتمع. وكلما كان المجتمع بسيطاً حدة التنافس بين أفرادها تكون قليلة، وإن كان المجتمع معقداً زادت حدة التنافس بين أفرادها لاحتلال الأدوار المختلفة.

يقول ويليام جيمس: "إن أعمق مبدأ في الطبيعة البشرية، هو رغبتك في نيل التقدير".

يتوقف دور الفرد في المجتمع على نشاطه الاجتماعي وطموحه والأساليب المشروعة التي يعتمد عليها لتحقيق أهدافه الخاصة، لكن هناك من يعتمد الأساليب غير المشروعة كونها تحقق أهدافه على نحو أسرع وخارج السياقات العامة وتكون مرةً بأساليب الخداع والاحتيال ومرةً بأساليب التزلف وتملق المتنفذين في السلطة أو المجتمع فيمنح دوراً وضيعاً يرتضيه لنفسه وقدره.

"يتزلف وتملق الكثير من البشر إلى المتنفذين ورجال السلطة، ويبدو عليهم القلق والخوف بسبب معاناتهم منذ الصغر من أمراض نفسية"<sup>1</sup>.

يعاني ضعاف النفوس من ضعف القدرة والذكاء على المنافسة المشروعة مع الآخرين وغير قادرين على التعلم لمجاراتهم، ويفتقدون للصبر والتأني في اتخاذ قراراتهم ويسعون إلى

<sup>1</sup> روبرت غرين "الإلتقان" ترجمة عبد اللطيف أبو البصل، دار العبيكان للنشر، الرياض 2012 ص 190.

مكاسب سريعة من دون بذل أي جهد بدني أو فكري. ومستعدون مقابل ذلك تقديم التنازلات الكبيرة على المستوى الشخصي وغالباً يبدلون آراءهم على نحو سريع، بما يقتضي الموقف والمصلحة الشخصية.

"يفتقد الكثير من حمقى العالم للصبر ويسعون إلى حصد نتائج سريعة، ويميلون مع الريح ورؤيتهم لا تتعدى أبعد من أنوفهم"<sup>2</sup>.

يعاني الفرد الضعيف الشخصية من انعدام الثقة بالنفس ويكون متردداً في اتخاذ القرارات ويخشى تحمل المسؤولية وجبان، لذلك يصبح تابعاً لشخص أو سلطة ما ليشعر بالأمان. وفي الغالب يكون بليداً يقلد الآخرين في سلوكهم وتصرفاتهم وغير قابل للتطور لأنه يكره التعلم والاكتمساب من تجارب الآخرين، ويفضل الاعتماد عليهم أكثر من نفسه ويتخلى عن المسؤولية سريعاً ويتجنب تكليفه بمهمة أو دور ما في المجتمع.

"يعاني ضعيف الشخصية من انعدام الثقة بالنفس فيصبح متردداً ومراوفاً ويخشى النقد، لذلك لا يتعلم ولا يتطور ولا يعتمد عليه"<sup>3</sup>.

يمكن تشخيص ذوي الشخصية الضعيفة غير الجديرين بالثقة ويصعب إثبات وجودهم في الجماعة من خلال الحوار أو إبداء الرأي والاستماع للرأي المخالف فهم يشعرون بالتوتر من دون أي سبب ويتحدثون بسرعة كبيرة وصوت عالٍ ومخارج حروفهم غير واضحة أو مفهومة، ويجركون أيديهم وأجسادهم بطريقة عشوائية تتم عن حالة الارتباك والتوتر وعدم الثقة بالنفس.

<sup>2</sup> روبرت غرين "استراتيجية الحرب" ترجمة سامر أبو هواش، دار الكلمة، أبو ظبي 2009 ص 81.

<sup>3</sup> روبرت غرين "قوانين الطبيعة البشرية" ترجمة إبراهيم المالكي ومحمد الإدريسي، دار المالكي للدراسات، المدينة المنورة 2019 ص 153.

"يسعى ضعفاء الشخصية لفرض الهيمنة بصوتهم المرتفع ومقاطعة كلام الآخرين، لتأكيد ذواتهم"<sup>4</sup>.

لكن لو جرى تقديمهم بصورة علنية على أصواتهم العالية على نحو غير طبيعي ومقاطعة كلام الآخرين، سرعان ما ينتبهون لأنفسهم فإما أن ينسحبوا فوراً خشية افتضاح ضعف شخصيتهم على نحو أكبر، وإما يفتعلون مشكلة جانبية مع الآخرين لتشتيت الانتباه على ضعف شخصيتهم، وإما يحاولون تغيير سلوكهم فوراً لمجاراة الآخرين لإخفاء الضعف الناخر لشخصيتهم.

"الناس يغيرون سلوكهم فقط، حين يضطرون إلى ذلك"<sup>5</sup>.

لكن لو منح الشخص الضعيف الشخصية السالطة والقوة يتغير سلوكه على نحو كلي فيحاول إسقاط ذاته على الآخرين لإجبارهم على التملق والتزلف ويعاملهم بالتعالي والإهانة على نحو لا واعي، ليطرد من ذاته كل سلوكيات الخسة والندالة ويسقطها على الآخرين ويتقمص دور الشخصية المتسلطة والقوية التي لا تقبل الحوار والنقاش.

يقول أبراهام لنكولن: "إن كنت ترغب في اختبار شخص ما فأمنحه السلطة والقوة".

إن الشخصية القوية والمستقرة يصنعها المحيط الأسري والاجتماعي فكلما شعر الفرد بالأمان والاستقرار والتشجيع في طفولته وشبابه يكون معترفاً بنفسه وواثقاً بقراراته وسلوكه، لأن الاكتساب التريوي الصحيح من تجارب الآخرين يطور الذات ويصبح الفرد أكثر فعالية في المجتمع ويحتل الأدوار المناسبة إلى شخصيته ومستواه الاجتماعي والثقافي.

<sup>4</sup> المصدر السابق ص 114.

<sup>5</sup> روبرت غرين "استراتيجية الحرب" مصدر سابق 99.



"إن الشعور بالأمان والثقة بالذات يعزز قوة الشخصية في التعلم، وتحمل النقد والاستفادة من تجارب الآخرين لتطوير الذات"<sup>6</sup>.

تتحكم في المجتمع قيماً سلوكية متوارثة - بغض النظر عن صحتها من عدم صحتها - لا بد من استيعابها، ليصبح الفرد عضواً في المجتمع فكل سلوك عدائي منه ضد الآخر يقابله سلوك عدائي مماثل. وعلى خلافه السلوك الودي يقابله سلوك ودي مماثل فما يتوافق مع رغبات الفرد ومصالحه، لا بد من مقابله بسلوك مماثل لضمان المصلحة والرغبة بالتعايش.

"يتجاوب البشر مع السلوك اللطيف والتوافقي فقط، حين يكون لصالحهم أو مضطرين لذلك"<sup>7</sup>.

لذلك على الفرد الذي أن يفهم على نحو جيد سلوكيات المحيطين به وتصرفاتهم سواء اللفظية أو الحدسية لقراءة أفكارهم وتوقع سلوكهم اللاحق فغالبية البشر - يخادعون بالكلام والتصرفات لتحقيق مصالحهم، لذلك يجب على الفرد إن يكون يقظاً ولا ينخدع بسهولة ويُستغفل من الخادعين.

يتوافر الخادع على قدرة التحكم بكلامه وسلوكه لكن غير قادر التحكم ببلغة جسده التي في الغالب تكون صادقة وترفض الانصياع لتحكم العقل الواعي الخادع، ولا بد من إجادة قراءة حركة الجسد ومقارنتها مع الكلام المنطوق للتمييز بين كذب الفرد وصدقه.

"إن المعرفة العميقة بطبيعة البشر، والقدرة على قراءة أفكارهم وتصوراتهم وفهم شخصيتهم - أي الفهم التراكمي لأنماطهم السلوكية العامة والتصرفات الخفية التي نتجاهلها كثيراً - تعدّ مزيجاً من الصفات الفريدة والسمات المشتركة لجنسنا البشري"<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> روبرت غرين "قوانين الطبيعة البشرية" مصدر سابق ص 153.

<sup>7</sup> روبرت غرين "استراتيجية الحرب" مصدر سابق ص 429.

<sup>8</sup> روبرت غرين "الإنسان" مصدر سابق ص 188.

يتخذ معظم البشر الكذب سبيلاً لتمرير مصالحهم ويجانبون الصدق سواءً في المهن المختلفة أو الحياة العامة، وفي الوقت نفسه الكل يدعي الدين والتدين لكن سلوكهم مخالف للقيم الدينية وما يدعون من الإيمان بها.

"أغلب الناس غارقون في الكذب والضلالة ويتبعون الشيطان، والقلة منهم يعرف الصدق"<sup>9</sup>.

لا يمكن للمرء إن يكون صادقاً مع الناس من دون إن يكون صادقاً مع نفسه فالصدق يعني أن تحب لنفسك ما تحب لغيرك وعدم الكذب عليهم واستغفالهم لتحقيق مصالحك، وكل مسوغات الكذب باطلة ومنها تجزئته إلى كذب أبيض وكذب أسود الذي لا ينفي حقيقة الكذب نفسه ومجانبة الصدق.

"هل يجب أن نكذب لتجنب الغضب أم نغضب لتجنب الكذب؟"<sup>10</sup>.

إن غالبية البشر يقنعهم الكذب أكثر من الصدق لأن قول الحقيقة يتعارض مع شخصيتهم وسلوكهم، لذلك يتوسلون علاقة الصداقة مع الكذابين لتمرير مصالحهم ويتحاشون العلاقة مع الصادقين حتى لا ينكشف زيف سلوكهم وقناعهم فأنصار الصدق قلة وأنصار الكذب كثرة. وإن السلوك الصائب والتصرف الحسن قد لا يروق للكثير، ومن ينصاع لرغباتهم يفقد صدقه وثقة الناس به.

يقول مارك توين: "أفعل الصواب دائماً فهذا سيغضب بعضهم، وسيثير إعجاب بقيتهم".

---

<sup>9</sup> ليو تولستوي "اعتراف تولستوي" ترجمة الأرشمندرت أنطونيوس بشير، دار سؤال للنشر، بيروت 2015 ص 117، 118.

<sup>10</sup> جوزيف ميسنجر "لغة الجسد النفسية" ترجمة محمد عبد الكريم إبراهيم، منشورات دار علماء الدين، دمشق 2007 ص 200.

وعلى نحو عام يكون كلام الكذاب ممتقاً ومصفوفاً بعناية وبسيط يسهل تداوله والإضافة عليه ويشبه الإشاعة الكاذبة التي تخترق عقول السذج ومسامعهم وتطلق ألسنتهم لنشرها كما هي أو الإضافة عليها لأنها سلسلة ذات مشابك حرة يسهل التعليق عليها ما شاء من الكلام الكاذب، وكلما كان حجم الكذبة كبيراً راجت على نحو أسرع.

على خلافه إن الكلام الصادق الذي يحمل الحقيقة، يكون عاماً من دون رتوش فلا تستوعبه العقول الساذجة ولا يطربون لسماعه.

يقول مارك توين: "يمكن للكذبة أن تسافر نصف العالم، بينما الحقيقة مازالت تلبس حذاءها".

إن الثقة بالنفس عامل مهم في الحياة اليومية فالإقدام على إنجاز الأعمال من دون الثقة بالنفس مصيرها الفشل، والنجاح الدائم مرده الأساس الثقة بالنفس الذي يجب ألا يقودنا إلى عدم توقع الفشل. وإن الثقة المفرطة بالنفس تعني التهور والاندفاع من دون التفكير الواعي، وتؤدي مع الزمن إلى جنون العظمة الذي يقود الفرد للاعتقاد أن إمكاناته خارقة تفوق ذكاء الآخرين.

"إن الثقة المفرطة بالنفس يفقدنا التحكم الواعي بها فتؤدي إلى جنون العظمة"<sup>11</sup>.

إن الفرد الذي يعاني عقدة الشك بالآخرين غالباً يكون متردداً في اتخاذ القرارات أو ربما تكون قراراته غير صائبة لأنها مبنية على الشك لا المنطق، ومرد ذلك انعدام الثقة بالنفس فمن تكون نفسه غارقة في الظن والشك بالآخرين على نحو دائم لا يمكنه التواصل الإيجابي معهم ولا التعامل بحسن نية قائمة على الثقة بالنفس.

"لا يمكن من يسيء الظن بالآخرين بصورة دائمة أن يثق بذاته"<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> روبرت غرين "قوانين الطبيعة البشرية" مصدر سابق ص 142.

<sup>12</sup> جوزيف ميسنجر - مصدر سابق ص 199.

هذا لا يعني أن من يثق بذاته لا يتعرض للخديعة والنصب من الآخرين فليس كل البشر أسوياءً فهناك من يكون أهلاً للثقة، وهناك من يستغل الثقة لتحقيق مصالحه الخاصة فيشعر المرء بالخذلان والمرارة ويصبح متردداً في منح ثقته للآخرين. لكن من جانب آخر انكشاف الخادع على نحو مبكر، يعدّ مكسباً لتقليل الخسائر المحتملة من استمرار الصداقة معه.

تقول حكمة قديمة: "إن يخذلك شخصاً ما فلا يعني أنك فشلت في كسب ثقته، وإنما نجحت في كشف هويته الزائفة".

يتأثر سلوك الإنسان بالعامل الوراثي والظروف المحيطة فقد يكون هناك خطأ جينياً يورث عوامل السلوك العدواني أو تكون الظروف المحيطة بالفرد من تأثيرات أسرية واجتماعية، تؤثر سلباً في سلوكه السوي فيصبح عدوانياً. وإن التشخيص المبكر للعوامل المؤثر في السلوك المختل يُمكن من معالجته وتقويمه إلى السلوك السوي، لتقليل تأثيره السلبي في المحيط الاجتماعي فالإنسان يجهل نفسه.

لذلك من دون أن يعي الفرد ذاته لا يمكن إصلاح الخلل فيه فعدد غير قليل من البشر- لا يعرف السلوك السوي من غير السوي أو لا يعي بالضبط سبب اندفاعه نحو السلوك غير السوي، وكيف يمكن تقويم ذاته؟.

وربما تكون العوامل المحيطة تجبر الفرد الدفاع عن نفسه بسلوك عدواني لشعوره بالتهديد المتواصل من محيطه الاجتماعي، وربما لو توفرت ظروفاً مغايرة لتغير سلوكه تماماً. إن تعي ذاتك يعني أن تتحكم بسلوكك بما يحقق مصالحك على نحو صحيح وعدم المساس بمصالح الآخرين، وبذلك يتحسن واقع الفرد الحياتي على المستوى الذاتي والاجتماعي.

يقول أنتون تشخوف: "حين يعرف الإنسان نفسه أكثر ويعي واقعه، تصبح حياته أفضل".