

"إذا ما اتبع كل شخص النصيحة المقدمة في هذا الكتاب الرائع،
فسيصبح عالمنا أكثر ثراءً، وأكثر تكافؤًا، وأكثر سلامًا".
- جاك كانفيلد

قوة العطاء

كيف يمكن للعطاء أن يحقق لنا الثراء

**** معرفتي ****

www.ibtesama.com

منتديات مجلة الإبتسامه



تشر العطاء في المنزل
والعمل وفي مجتمعك بأسره

عظيم جمال و هارفي ماكينون

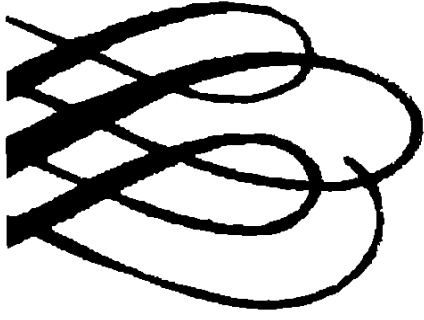
مطبعة جرير
JARIR BOOKSTORE
www.jarir.com

www.ibtesama.com

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

قوة العطاء

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



قوة العطاء

كيف يمكن للعطاء أن يحقق لنا الثراء

عظيم جمال
هارفي ماكينون





لتتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublishations@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان
هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه المادية أو ملاءمته لفرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٠
حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

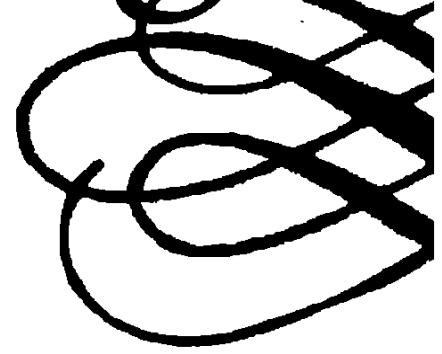
Copyright © 2005, 2008 by Tides Canada Foundation
All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
This edition published by arrangement with Jeremy P. Tarcher, a member of Penguin Group (USA) Inc.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2010. All rights reserved.
No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means including electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning or otherwise.

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٢١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون +٩٦٦١٤٦٣٦٠٠٠ - فاكس +٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣

THE POWER OF

giving



How Giving Back Enriches Us All

AZIM JAMAL and
HARVEY MCKINNON



www.ibtesama.com

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

إشادات نقدية بكتاب

قوة العطاء

"هناك فلسفة واحدة بمثابة حجر الأساس والركيزة التي يقوم عليها كل ما أصبت من نجاح الأوهى: كن معطاء دائماً وأبداً، كن معطاء للمعرفة - للوقت، للمال، والحب. كم أشعر بالتمتع والسعادة الشديدة عندما أرى كتاباً مثل هذا مخصصاً كلية لتناول كافة جوانب المنح والعطاء".

"لقد أدى كل من "عظيم جمال" و "هارفى ماكينون" عملاً رائعاً فيما يتعلق بتناول كافة الأسئلة المهمة خلال كتابهما، والمتمثلة فى: لم ينبغى على العطاء؟ لمن يجب أن يتوجه عطائى؟ وماذا يمكننى أن أمنح؟ ومتى يجب على ذلك؟ لقد تمكنا بإيجاز وحكمة من إحياء القول المأثور الذى يقول: كلما منحت وأعطيت، ازداد ما تلقيت.

"إذا ما اتبع كل شخص النصيحة المقدمة فى هذا الكتاب، سيصبح عالمنا أكثر ثراء وأكثر تكافؤاً، وأكثر سلاماً. لقد أثرت فى رسالتهما العميقة ومستنى شخصياً. وكم أو من بشدة، وأمارس، كذلك فن العطاء وأشجع الجميع على فعل نفس الشيء. لقد وجدت هذه الرسالة صداها بداخلى. لا يجب أن تقوِّت على نفسك قراءة هذا الكتاب، ولتستفد من قراءته. ولتمنحه لكل من تحب".

- "جاك كنفيلد" مؤلف The Success Principles وشارك فى تأليف Chicken

Soup for The Soul

"إنه كتاب غاية فى الروعة.... وكثير الإلهام".

- د. "واين دابليو. داير" صاحب كتاب The Power of Intention

" لقد كنا فى حاجة إلى مثل هذا الكتاب منذ وقت طويل. والآن حان دورك لتقديم يد العون. اشتر الكتاب وشارك قراءته مع الآخرين. ففى مقدور هذا الكتاب تغيير كل شىء".

- "سيز جودن" مؤلف Purple Cow: Transform Your Business by Being Remarkable

"إن قدرنا سوف يتحدد فى نهاية الأمر من خلال ما نمنحه ونعطيه، وليس ما نحصل عليه. سوف يساعدك هذا الكتاب القوى الملهم على التمتع بحياة أكثر تميزاً وكذلك سيمساعدك على أن تصبح الشخص الذى يجب أن تكونه".

- "روبين شارما". مؤلف The Monk Who Sold His Ferrari

"لقد أوضح لنا "عظيم جمال" و "هارفى ماكينون" بشكل محدد السبل المتعددة والمختلفة التى يمكننا من خلالها العطاء إلى العالم من حولنا - ومن ثم سبل العطاء لأنفسنا فى ضوء ذلك .. إن هؤلاء الذين يقدمون العون للآخرين هم فى الحقيقة يعينون أنفسهم، وانطلاقاً من معرفتنا لهذه الحقيقة يجب أن ننشد مادحين هذا الكتاب الملهم".

- "ستيفن بوست" شارك فى تأليف Why Good Things Happen to Good People

"سيكون علينا جميعاً الوصول إلى مستوى عميق من أجل حل المشاكل المشتركة فى عالمنا. سوف يقدم هذا الكتاب الرائع الفائدة لك ولجتمك".

- "باول لويب". مؤلف The Impossible will Take a Little and Soul of Citizen While

"إن هذا الكتاب مدهش حقاً ويعد مقدمة رائعة للمنع والسخاء. إن كتاب "عظيم جمال" و "هارفى ماكينون" واسع الانتشار يلهم قارئيه ويدفعهم للقيام بتغيير من شأنه أن يعمل فى النهاية لصالحهم ولصالح أسرهم ومجتمعاتهم؛ فهو صفقة تخرج منها جميع الأطراف رابحة. كما يقضى هذا الكتاب على الفجوة المحيرة بين اكتساب القوة الشخصية والقدرة على تحويل عالمنا إلى مكان أفضل "

- "تيم درايمن" المدير التنفيذى لمؤسسة "تيدز" بكندا

"الكتاب الذى بين أيديكم الآن كتاب صادق، ملهم، مؤثر وعملى؛ فهو يدور حول ما تحمله كلمة إنسانية من سخاء وأمل ومعنى صادق حقيقى أى: حب البشرية. يقوم المؤلفان، فى توازن مثالى، بالانتقال فى سلاسة من الفكرة القائمة على التجربة والمدعومة بالبحث إلى قصص رائعة توضح وتفسر فكرتهم تلك التى تحمل فى طياتها نصائح حول الحياة، والحب والعطاء كما تلهم بدورها القراء بطرق مختلفة. إنه كتاب مفعم بالدفء والحكمة والروعة. يجب ألا يخلو أى منزل أو عمل من هذا الكتاب".

- "كاي سبرينكل جريس" شارك فى تأليف High Impact Philanthropy

"لقد استخرج كل من "هارفى" و"عظيم" من خلال كتابهما المهم والرائع أفضل مكونات البشر، وسبروا أغوار النفس البشرية. وتمنحنا مقترحاتهما، التى قدمت بأسلوب يتسم بالبساطة واللباقة والشجاعة فى ذات الوقت، الفرصة للتفكير فيما أمامنا من سبل لا حصر لها يمكننا جميعاً من خلالها، بل يجب علينا جميعاً، أن نتسم بالعطف والتراحم والسخاء. لقد أصبح الشغف بالعطاء، عملاً معدياً ينتقل من شخص إلى آخر، أو كما أطلقا عليه اسم "فيروس". رجاء قم بقراءة هذا الكتاب وشاركه مع من حولك".

- د. "مايكل توبياس" أحد علماء البيئة ومؤلف وصانع أفلام.

"إنه دليل عظيم لخلق عالم أكثر عطفاً وتراحماً. امنح نسخة منه لكل من تحب".

- "كين بورنت" مؤلف Relationship Fundraising

"كل من سيقوم بقراءة هذا الكتاب سيتأثر بعدوى ما يسمونه "فيروس العطاء" ومن ثم سيصبح العالم من حولنا مكاناً أفضل بكثير."

- د. "آرت هيستر" مؤلف Dr. Art Hister's Guide to Living a Long and

Healthy Life

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



قوة العطاء

بينما يبذل المؤلفان قصارى جهدهما لتوفير أرقام التليفونات وعناوين مواقع الإنترنت بشكل دقيق في وقت نشر الكتاب، فإن كلاً من المؤلفين والناشر ليسوا مسئولين عن أى أخطاء أو تغيرات تطرأ على هذه الأرقام والمناوين بعد تاريخ النشر. كما أن الناشر غير مسئول على الإطلاق عن المواقع الخاصة بالمؤلف أو أى طرف ثالث وغير مسئول عن محتوى هذه المواقع.

نهدي هذا الكتاب لكل هؤلاء الذين لا يبخلون ويمنحون الآخرين
من وقتهم، وحكمتهم، وأموالهم، وحبهم.

ولأسرتينا، لما منحوه لنا من بهجة:

عظيم: "فارزانا"، "سحر"، "توفيق"

هارفي: "مارشيا"، "جيمس"، "أيان"



شكر وتقدير

يتطلب تأليف أى كتاب عطاء العديد من الأشخاص: أصدقائنا الذين يمدوننا بتعليقاتهم وآرائهم المفيدة، وأبطالنا الذين يكونون مصدرًا للإلهامنا، ويدعموننا بسبل وأشكال عدة. ولعل ما ساعدنا على الانتهاء من هذا الكتاب وإخراجه إلى النور خلال الواحد والعشرين شهرًا فترة العمل عليه، مشاركة العديد من الأشخاص وإسهاماتهم معنا. ونظرًا لأننا نخشى إغفال تقديم الشكر لأحد ممن قدموا العون لنا، فقد قررنا البدء بشكر كل من ساعد على جعل خروج هذا الكتاب إلى النور أمرًا ممكنًا.

لقد كان أودرى ماكليان محرر الطبعة الأولى له الفضل فى جعل هذا الكتاب أكثر وضوحًا واتساقًا. وكذلك نود أن نتقدم بالشكر إلى جوانا فوندنج، شارون بوجلارى، نانسى بينتر، روى بيندور، لين بوردمان،

نيكى برينكوف، كيم بوكريت، مايكل دافيدسون، رينى ايتون، شانون جونستون، ألان ماكدونالد، تراسى فوجان، فرانسوا تران، وراشيل زانت، لما قدموه لنا من حكمة ورؤى.

ولعل أكبر مثال حى على "قوة العطاء" هو كرم وسخاء الأشخاص الذين ساعدوا فى إخراج الطبعة الأولى من هذا الكتاب وتأسيس الموقع الإلكتروني الخاص به. وهكذا أود أن أتقدم بجزيل الشكر إلى ميرلى كامين، ميلانى بيتر، رولف ماورار، كيرلاين بروكس، باول كولنج، وشكر خاص إلى دوج فوستر، وريديانت كوميونيكاشن، الذين أسهموا بشكل خاص من خلال التبرع بتصميم الموقع الإلكتروني.

سوف نتبرع بجزء من أرباح مبيعات الكتاب للأعمال الخيرية من خلال المؤسستين شديدتى الاحترام:

تايدز فويندشن (الولايات المتحدة) وتايدز كندا فويندشن، ومن ثم نود أن نتقدم بخالص الشكر إلى "تيم درايمن" وجميع الرفاق بمؤسسة "تايدز" لما قدموا من عمل عظيم. وهناك كذلك صديقان آخران يستحقان كل العرفان والتقدير لالتزامهما الطويل بقضية حب البشرية وهما كارول نيويل وجويل سولون. كم نشعر بالامتنان لكل ما يقدموه، أنتم حقاً مصدر حقيقى للإلهام.

ويرجع الفضل فى حملك لهذه الطبعة بين يديك إلى وكيلنا "دونا دى جويتوس" بوكالة "ماكبرايد اجنسى". إنها ملاك حقيقى، وقد كان دعمها لنا عبر السنوات سخياً ومذهلاً حقاً. وقد سعدنا كذلك بالعمل مع محررتنا جابرلى موس بمؤسسة "بينجوين"، لقد كان حماسها تجاه هذا الكتاب رائعاً للغاية. وكذلك أود أن أتقدم بالشكر لباقي أفراد فريق العمل بينجوين ممن عملوا على هذا الكتاب (ومن ثم عززوا فكرة العطاء). إننا نقدر ما بذلتموه من جهد تقديراً شديداً.

إلى أصحاب الأنفس السخية والكريمة الذين سيلتزمون بمبدأ هذا الكتاب وينشرونه، وينشرون ما ورد به من أفكار، نشكركم مقدماً.

إلى فريق العمل الكبير والعظيم الذى عملنا معه ولم يكن أفراده يرغبون فى الربح المادى ... نشكركم على العمل الذى قدمتموه، وعلى المذاق الذى أكسبتموه للعمل، وعلى ما حققتم من تغييرات إيجابية لمجتمعاتنا. ونود أن نتقدم بالعرفان والتقدير الشديدين إلى باول برينارد، وماريا لويسا، شيا، كارلى، لينيت، وروس لويس والسيد والسيدة راج نايدو، كريج أوبرين، جينى أواد، سالم بريمجى، إلينور رايرى، سيفيرن سوزوكى، بيجى تايلور، حسين تيجانى، جوى تريك، كارولين فان نوستراند، ومايكل نيكول يوجولاناس.

وإلى أسرنا الرائعة، الذين علمونا أننا عندما نعطى من القلب سنحصل الفائدة ونجنى الثمار فى النهاية. يتوجه هارفى بالشكر إلى مارشيا، جيمس، لان، كارلول، جان، جريج، بريندا، كلير، برين، مويرا، يوتشى، سيندى، بوب، كريستين، حسين، تود ووالديه جيمس وإيفلين. أما عظيم فيتوجه بالشكر إلى فارزانا، سحر، توفيق، محبوب، شافين، وإلى والديه ابدول وشيرين.



المحتويات

١	تمهيد
٧	مقدمة
١٠	قوة العطاء
١١	لماذا قمنا بتأليف هذا الكتاب؟
١٤	من الذي ينبغي عليه قراءة هذا الكتاب؟
١٤	كيف تم تنظيم هذا الكتاب؟
١٥	كيف يمكنك الاستفادة من هذا الكتاب؟
١٦	هديتنا لك

الفصل ١

- ١٧ لماذا ينبغي علينا العطاء؟
- ١٨ الهدايا الممنوحة لك
- ١٩ فوائد العطاء
- ٢٠ علاقات جديدة
- ٢١ تقليل المخاوف
- ٢٢ التمتع بصحة جيدة
- ٢٣ الوصول إلى قدراتك الحقيقية
- ٢٥ هرم "ماسلو" للاحتياجات
- ٢٨ العثور على هدف، وتحقيق الإشباع والسعادة
- ٣٠ الكثير من بذل الذات، يعنى الكثير من اكتشافها
- ٣٢ العطاء تجربة جميلة
- ٣٥ الأفكار الرئيسية

الفصل ٢

- ٣٧ ماذا يمكنك أن تمنح؟
- ٣٩ الحب
- ٤٠ الحب ليس دوماً بالشئ السهل
- ٤٢ ما ليس له علاقة بالحب
- ٤٤ تخصيص وقت للحب
- ٤٥ التعبير عن الحب
- ٤٧ الضحك
- ٤٨ هل يمكن للمأساة أن تكون باعثة على الضحك؟
- ٥٢ المعرفة
- ٥٥ استغنى عن التفاز
- ٥٧ التعليم والتعلم مدى الحياة

٥٨	الذكاء والحكمة
٥٩	القيادة
٦٢	قيادة الشركات
٦٤	الأمل
٦٦	الحياة
٦٨	الوقت
٧٠	كيف تمضى وقتك؟
٧١	المال
٧١	ما هي سياستك في إنفاق أموالك؟
٧٢	ما شعورك تجاه المال؟
٧٤	هل تعرف الفرق بين "الرغبة" و"الحاجة"؟
٧٥	إدارة المال
٧٧	المهارات
٧٧	مشاركة المهارات
٧٩	تعمية مهاراتك من أجل العطاء
٨٠	ما المهارات الجديدة التي ترغب في تميمتها؟
٨٢	الصحة
٨٢	التواصل باللمس
٨٤	الانتباه
٨٥	النصيحة
٨٩	منح الآخرين ما تشعر أنك في حاجة ماسة إليه
٨٩	التوازن
٨٢	الأفكار الرئيسية
٩٣	الفصل ٢
	من ينبغي أن توجه إليه عطاءك؟
٩٤	ابدأ بنفسك

٩٥	الإصغاء إلى صوتك الداخلى
٩٦	امنح نفسك وقتاً للراحة
٩٨	خوض الطريق الصعب
١٠٠	الخطوة الأولى فى سبيل مساعدة نفسك
١٠٠	المطاء لأسرتك
١٠٢	المطاء لشريك حياتك
١٠٥	إصلاح العلاقات
١٠٩	ما مدى صحة علاقاتك؟
١٠٩	المطاء لأبنائك
١١١	تعليم المطاء لأطفالك
١١٤	امنح أطفالك "غذاء القلب"
١١٦	المجتمع
١٢٠	المطاء للمسنين
١٢١	المجتمع بمفهومه الأوسع
١٢٢	المطاء على مستوى العالم
١٢٦	المطاء لمؤسسات اجتماعية غير هادفة للربح
١٢٧	أنواع الجمعيات غير الهادفة للربح
١٢٨	الإنجازات العظيمة للمنظمات الصغيرة
١٣١	المطاء لكوكتينا
	الأفكار الرئيسية
	الفصل ٤
	كيف، ومتى، وأين.
١٣٧	وكم يجب أن تعطى؟
١٣٨	كيف يمكنك المطاء؟
١٣٩	امنح باحترام
١٤١	المطاء بتواضع

١٤٢	امنح دون قيد أو شرط
١٤٢	متى يمكنك العطاء؟
١٤٤	العطاء فى أوقات الشدة
١٤٦	أين تتوجه بالعطاء؟
١٤٦	العواطف والقيم والدوافع
١٤٧	لماذا أرغب فى العطاء؟
١٤٨	المهارات
١٤٩	ما أكثر ما تحتاج إليه المنظمات غير الهادفة للربح؟
١٥١	ما الموارد الأخرى التى يمكنك تقديمها؟
١٥١	خلاصة القول
١٥٢	تقييم المؤسسات غير الهادفة للربح
١٥٥	المقدار الذى تقدمه
١٥٦	عش حياة بسيطة
١٥٨	تخصيص عشر ما تملك
١٥٨	عشر المال
١٥٩	عشر الوقت
١٦١	عشر الأفكار
١٦٢	العشر الشخصى
١٦٥	العطاء التدريجى
١٦٧	العطاء المخطط له
١٦٧	العطاء إلى الصورة الكبرى
١٧١	الأفكار الرئيسية
	الفصل ٥
١٧٢	عطاء الشركات
١٧٤	العطاء للمملاء
١٧٧	العطاء للموظفين

١٧٩	المطاء للمجتمع
١٨١	المطاء للبيئة
١٨٤	المطاء من أسفل إلى أعلى
١٨٥	نقاط الفصل الرئيسية
١٨٧	الفصل ٦ سياسة الاستفناء
١٩٠	كلمة أخيرة
١٩١	هل ستقدم يد المساعدة؟
١٩٢	الأفكار الرئيسية
١٩٣	قائمة المصادر
٢٠١	الفهرس



تمهيد

وقعت في النصف الأخير من شهر ديسمبر من عام ٢٠٠٤ كارثة طبيعية تولد عنها أكبر عمليات الإغاثة الإنسانية في التاريخ. إنها الإعصار "تسونامي" الذي وقع جنوب آسيا وتسبب في مقتل مئات الألوف من الأشخاص وترك أكثر من مليون شخص غيرهم مشردين. لقد مزقت هذه الكارثة أسرا بأكملها. فقد أطفال آباءهم، وفقد آباء أبناءهم. ووصل الأمر في بعض الأسر إلى نجاة فرد واحد منها. لقد ولدت الكارثة والدمار الذي خلفه "تسونامي" رد فعل آخر مذهلاً: إنها الرغبة العالمية الجماعية في مساعدة الناجين. مئات الألوف من أهالي البلدان المتأثرة بالإعصار قاموا بإطعام جيرانهم، ومنحوهم المأوى، وقاموا بمواساتهم في مأساتهم والتخفيف عنهم. وأنهى السائحون

الأجانب زياراتهم للشاطئء بالعمل التطوعى، فقد قاموا بانتشال الجثث، وحاولوا المساعدة فى تحديد هوية القتلى. وقد استجاب عشرات الملايين من الأشخاص عبر العالم للكارثة من خلال تقديم تبرعات فورية لهيئات الإغاثة. كما استجابت الحكومات لمواطنيها من خلال تقديم مساعدات ضخمة لإعادة الإعمار. لقد التزم العالم بالتبرع بـ ٥, ٨ بليون دولار. ربما تكون قد قمت بالتبرع أنت نفسك، بل إن أكثر من نصف المواطنين فى العديد من الدول قام بإرسال العديد من المعونات المادية.

لقد حققت تلك الاستجابة العالمية السخية فارقاً إيجابياً غير حياة العديد من الأشخاص. كما أظهر ذلك السخاء فى الاستجابة لكارثة "تسونامى" مدى سهولة العطاء من القلب.

وللأسف يعج عالمنا اليوم "بالكوارث" التى ستأتى على أشخاص أكثر من الذين قتلهم "تسونامى" - إلا أن هذه الكوارث ليست فى مثل صورته، وليست طارئة مثله، ولا يسهل تقديمها على شاشات التلفاز. إن المناطق المنكوبة بهذه الكوارث غالباً لا تتمتع بعوامل جذب للتغطية الإعلامية، وغالباً ما تكون بعيدة نائية وخطرة على الإعلام الأجنبى. فالتطهير العرقى ببعض الدول، وفيروس نقص المناعة المكتسب/ الإيدز، وحالات وفيات الرضع، جميعها كوارث ستؤدى إلى مصرع عدد لا حصر له من الأشخاص. ولكن هذه الكوارث أثرت فى الأشخاص المخلصين الشجعان، ودفعتهم للتحرك من أجل محاولة إنقاذ هذه الأرواح المكومة. فكما استحق ضحايا المناطق المنكوبة جراء كارثة "تسونامى"، يستحق ضحايا الحروب والأمراض دعمنا ويحتاجون إلى تعاطفنا. لذا، فنحن نحثك على الاستمرار فى سخائك لتشملهم بعطفك متى كان ذلك ممكناً.

سوف يتضح لك من خلال "قوة العطاء" أننا نركز على دوافع وأفعال شخصية فردية معينة. ومن ثم فقد تم وضع هذا الكتاب خصيصاً من أجلك.

و نأمل أن تبدو السطور التي يحملها هذا الكتاب كالمحادثة في وقعها، وكأننا نجلس معك في نفس الغرفة وربما نتناول فنجاناً من الشاي (أو قهوة قوية النكهة لهارفي)، ونتسامر ونتحدث عن الحياة، وعن إسهاماتك، وعن مستقبلك. وسوف نحظى سويًا ببعض الضحكات، ونشارك الأفكار، ونلهم بعضنا البعض، وسوف يتعلم كل منا شيئاً من الآخر، تماماً مثلما يفعل الأصدقاء المقربون. وسوف ينتاب ثلاثتنا بعد انتهاء محادثتنا شعور أفضل حيال أنفسنا والعالم من حولنا. وسنصبح أكثر إلهاماً لمزيد من العطاء، كما سيصبح كل منا قادراً على تغيير وتحسين حياته. وعندما نحقق ذلك، لن يكون هناك ثمة شك من أننا سنحسّن من حياة الآخرين من حولنا أيضاً.

هناك فصل واحد من هذا الكتاب ربما تشعر بأنه يختلف قليلاً في تركيزه عن الفصول الأخرى. إنه الفصل الخامس الذي يتناول مكان العمل الخاص بك. لقد قررنا إضافة هذا الفصل في اللحظة الأخيرة ووضعناه حول العطاء والمنح على مستوى المؤسسات. ولكن لماذا قررنا إلحاق هذا الفصل تحديداً بالكتاب؟ حسناً، يمضي معظمنا الجزء الأكبر من حياتنا في العمل، فربما نمضي ثلث حياتنا في أماكن العمل الخاصة بنا. ويعمل معظم الأشخاص داخل شركات أو مؤسسات، ونحن نعتقد أنه سيكون مثل هؤلاء الأشخاص قدرة كبيرة على التأثير في مكان عملهم إذا ما قاموا بتطبيق الأفكار والمبادئ الواردة في هذا الكتاب. فإنك إذا ما قمت بتطبيق المبادئ الواردة هنا في مكان عملك فسوف تخلق مناخاً أكثر صحة، وأكثر توازناً وسوف تسهم إسهاماً عظيماً لخير مجتمعك.

إحدى مقالات إيرين أندرسون الصادرة في جريدة Globe and Mail تحت عنوان "يرى العلماء أن الأعمال الخيرية تحسن صحتك، وتزيد من سعادتك" "قامت بعرض سلسلة من الدراسات التي تدعم إيماننا بأن العطاء يعود بالنفع أيضا على صاحبه:

- أظهرت إحدى الدراسات أن الأشخاص الذين يمارسون قدرًا كبيراً من الإيثار - أي تفضيل الآخرين على أنفسهم - يتمتعون بتدفق كمية أكبر من الإندورفين، وهذه الكمية يمكن أن تعطى دفعة للجهاز المناعي، الأمر الذي يساعده على التعافي سريعاً من العمليات الجراحية ويقلل من الشعور بالأرق وعدم الارتياح.
- تمكن العلماء أيضاً بفضل تكنولوجيا المسح الضوئي الحديثة للمخ من اكتشاف دليل على أن البشر "مبرمجون" على العناية ببعضهم البعض وتقديم يد العون لبعضهم البعض.
- وقد أظهرت إحدى الدراسات التي أجريت في ولاية فلوريدا على مرضى الإيدز أن الذين قاموا بالتطوع لمساعدة الآخرين حظوا بفرص أكبر للتمتع بحياة أطول من هؤلاء الذين لم يقوموا بأى عمل تطوعي.
- وقد اتضح من خلال استفتاء بريطاني تم على مجموعة من المتطوعين أن نصفهم أشاروا إلى تحسن حالتهم الصحية أثناء قيامهم بالأعمال التطوعية. كما أشار عشرون بالمائة منهم إلى أنهم قد تمكنوا من فقدان وزنهم الزائد، وهو ما يعتبر معدلاً فاق في نجاحه أى حمية غذائية معروفة للهدف ذاته. ربما يكون موضوع كتابنا التالي هو الحمية الغذائية - على الرغم من أن هذا الكتاب ربما يكون عن نظم الحمية الغذائية بالفعل

دون أن ندري. دعنا نعلم ما إذا كنت ستفقد بعض الوزن الزائد بعد تطوعك أم لا.

منذ فترة طويلة ونحن نقول إن المزيد من الأبحاث سيتم إجراؤها عبر السنوات حول العمل التطوعي وإيثار الآخرين والعطاء. وإننا على يقين من أن العمل البحثي سيصل في نهاية المطاف إلى أن العطاء يعود بالنفع على كلا الطرفين؛ فالمتلقى مستفيد تماما مثل المانح. وتعد تلك أخبارًا سارة بالنسبة لنا جميعًا.

إن الشعور بالراحة النفسية منبعه الأساسى سخاء الروح والأفعال. وأيا كان ما "سنخسره" في لحظة العطاء، سواء كان في صورة وقت أو مال أو فرص، سيعود إلينا أضعافا مضاعفة عندما نجني ثمار العطاء. وكم نؤمن بأن تلك الثمار هائلة ودائمة وتأتي في صورة التمتع بصداقة أعمق، وتعليم الآخرين السخاء، والتمتع بتكامل ذاتى أكبر، والشعور بالحرية والبهجة، والحب. ويعبر بيرو فيروتشى في بلاغة رائعة عن ذلك قائلاً: "أن نكون عطوفى القلب هو أقصر الطرق لكى نصل إلى ما نصبو إليه".

عندما تعمل على تحسين مهاراتك العطائية، سوف يعود ذلك بالنفع على أسرتك، وعلى مجتمعك، وعلى نفسك أيضا. لذا، نحن ندعوك إلى مشاركة الآخرين ما ورد في هذا الكتاب من أفكار وقصص مختلفة (وأن تقدم لهم نسخًا من الكتاب) هذا إلى جانب مشاركتهم تجاربك وخبراتك الخاصة في العطاء؛ فتحن نؤمن بأننا معا قادرون على خلق عالم أكثر عطاء. نشكركم.

هارفى وعظيم

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



مقدمة

إننا نعيش في عالم من العنف والمعاناة الإنسانية والدمار البيئي. ولكن ماذا هي مقدورنا، كأشخاص مهتمين بالأمر، أن نفعل لنضمد جراح الآخرين ونخفف من آلامهم؟ وما الذي في مقدورنا فعله حتى نضمد جراحنا الشخصية ونخفف من وطأة معاناتنا كذلك؟

يمكننا العطاء. إن العطاء هو الجواب الوحيد عن جميع تلك التساؤلات. فكل منا يملك شيئاً ليمنحه، أيّاً كانت صورة هذا الشيء، سواء كان وقتاً، أو مالاً، أو حكمة، أو حبا، أو أى صورة أخرى.

أؤكد لكم أننا قادرون على تحقيق المعجزات من خلال عطائنا. كما أن مشاركة الأفكار والمهارات والموارد مع من حولنا من شأنها أن تحسن العالم الذى نعيش فيه وتغيره تغييراً جذرياً. ومهما كانت ظروفنا لايزال

فى مقدورنا التأثير بصورة إيجابية على حياة الآخرين. هل سمعت من قبل تلك المقولة: "ربما تكون كل منا مجرد شخص واحد فى العالم. ولكن ربما يكون العالم بأسره لشخص واحد"؟ يمكن لكل فرد منا، إذا أراد، أن يمنح الأمل والحب والشفاء. ولعل أول شخص ربما يكون فى حاجة إلى العطاء هو أنت.

إننا نؤمن بأن العطاء حاجة بشرية أساسية - شىء يعود بالنفع على كلا الطرفين - المانح والمتلقى على حد سواء. إن العطاء على مدار حياتنا يشبع مواهبنا الفطرية ويساعد فى إطلاقها. ويستمر التأثير الإيجابي للعطاء حتى بعد مماتنا، حيث نظل أحياء فى ذكريات ومشاعر أصدقائنا، وكذلك مجتمعتنا. وكل شىء بعد ذلك يفنى.

وإذا فكرت للحظة أن عطاءك لن يحقق فارقاً، فأنا أرجو منك أن تذكر قصة "كارلى".

عندما كانت "كارلى" فى الثالثة من عمرها كانت طفلة طبيعية تماماً وتمتع بموفور الصحة. حتى جاء أحد الأيام الذى أصيبت "كارلى" فيه بحمى شديدة. فهرع والداها "روس" و"لينيت" بها إلى أقرب مستشفى لتصبيهما الفاجعة التى يخشاها كل أب وأم، لقد اكتشفا إصابة ابنتهما بالسرطان.

وعندما بدأت رحلة العلاج من السرطان، كان كل ما يقدر عليه والداها هو الصلاة والدعاء لها. وفى نهاية الشهر العاشر من العلاج الكيميائى الذى تلقاه "كارلى"، قدمت لها جدتها مفاجأة سارة، لقد طلبت جدتها من مؤسسة "تمن أمنية" أن تحقق لـ "كارلى" أمنيتها. لقد تم بناء هذه المؤسسة وهى أكبر مؤسسة معنية بتلبية وتحقيق الأمنيات، ولها أفرع فى اثنين وعشرين دولة، من أجل غرض واحد: وهو تحقيق الأمنيات الخاصة بالأطفال المصابين بأمراض مزمنة خطيرة.

وقبل أن تتحقق أمنية حياة "كارلى"، التى تمثلت فى زيارة حديقة "سى وورد" للألعاب المائية، بثلاثة أسابيع أصيبت "كارلى" بالالتهاب الرئوى

والإنفلونزا. وبعد مرور ستة أيام دخلت "كارلى" فى غيبوبة. وقد أخبر الأطباء "روس" و"لينيت" أن فرصة ابنتهما فى النجاة لا تتجاوز العشرين بالمائة. وتفاقم الوضع وازدادت حالة "كارلى" الصحية سوءاً. وبعد سبعة عشر يوماً فى الغيبوبة، فقدت "كارلى" ٩٨ بالمائة من كفاءة رئتيها، وأصيبت بالشلل وكان هناك ثلاثة عشر أنبوباً تخترق جسدها الضئيل. وقد أخبر الأطباء والديها بأنها لن تتمكن من العيش حتى نهاية الأسبوع. ويخبرنا "روس" فيما بعد متذكراً "لا أدري ما إذا كان فى مقدورك تخيل مدى شعورى بالرعب والرغبة لدى سماعى هذه الأخبار. لقد كانت طفلاننا تحتضر".

وعندما عادت المرضات لكى يودعين "كارلى" يوم الجمعة فى نهاية نوباتهن، شعرن بصدمة شديدة عندما شاهدن "روس" لا يزال هناك فى المستشفى بجوار ابنته فى صباح يوم الاثنين. لقد حدثت المعجزة. واستعادت "كارلى" وعيها. وعلى الرغم من أنها قد فقدت نصف وزنها، إلا أنها لا تزال حية ترزق. وبعد مرور اثنى عشر يوماً فقط، تم حمل "كارلى" إلى الطائرة لتتحلق إلى منتجع سى وولد كما تمنيت. لقد كانت فى طريقها لتحقيق أمنيتها بالسباحة مع الدلافين. وعندما عادت "كارلى" بعد أسبوعين، كانت تتمتع بالقوة لتركض ملقبة بنفسها فى حضان جدتها. لقد كان تعافى "كارلى" أمراً مذهلاً.

واليوم، وبعد مرور خمس سنوات، أصبحت "كارلى" طفلة تتمتع بموفور الصحة والنشاط والحيوية. ويؤمن "روس" بأنه أحد الآباء المحظوظين على وجه الأرض. لقد شعر بأن ابنته التى كانت على مشارف الموت قد منحت فرصة للحياة من جديد، ويقول: "أعتقد أن هذا قد تحقق نظراً لأنها أرادت بشدة أن تتحقق أمنيتها لدرجة أنها بدت وكأنها عادت من الجنة لتشهد أمنيتها تتحقق. وعندما تشتد بك الأمور ويصل بك المرض إلى مثل حالة "كارلى"، ليس هناك ما هو قادر على تمكينك من مغادرة الفراش سوى الحلم. ذلك الشيء الذى تتوق شوقاً لتحقيقه.

أعلم أننا كنا محظوظين. وأعلم أن هناك العديد من الأطفال الذين لن تكون أمامهم فرصة للتمتع بعمر مديد. ولكن لا يزال في مقدورهم الحصول على أكبر أمانهم في هذه الفترة القصيرة من حياتهم. ويمكنني أن أخبرك بوصفي أبا كاد يفقد طفله بأنه بذلك ستمنح هدية رائعة وغاية في الأهمية".

لقد تحققت أمنية "كارلى" لأن ما يقرب من مائة وسبعين متبرعاً سخياً قد أرسلوا بالمال لمؤسسة "تمن أمنية". إن هؤلاء المتبرعين لم يقابلوا "كارلى" قط. وقد تبرعوا دون أن يعلموا قصتها، أملين فقط في مساعدة طفل مريض، وقد منحوها دون أن يعرفوا هدية عمرها التى أطالت عمرها. والآن يقوم كل من "روس" وزوجته برد الجميل من خلال التبرع لمؤسسة "تمن أمنية"، بالإضافة إلى أنهم دائماً ما يشاركون الآخرين قصتهم عن قوة العطاء- للمساعدة في جمع مزيد من الأموال لمزيد من الأطفال.

وتوضح لنا قصة "كارلى" أنك تملك القدرة على منح السعادة، بل وربما منح الحياة لأطفال من مجتمعك أو ربما لأطفال يبعدون عنك آلاف الأميال. وكل ما يتطلبه الأمر هو قوة إرادتك ورحمة قلبك.

هناك المزيد بل الملايين من القصص حول العطاء الذى غير من حياة ملايين الأشخاص تغيراً تاماً. بعضه كان تبرعاً بالمال والآخر تبرعاً بالوقت، ولكن السمة المشتركة فى جميع تلك القصص هى التعاطف والحب. ونأمل، من خلال كتابنا هذا أن نتمكن من إلهامك ودفعك للعطاء، أو دفعك لتزويد ما تمنحه بالفعل، نظراً لإيماننا الشديد بأن ذلك سيعود بالنفع عليك تماماً مثل الآخرين.

قوة العطاء

إن العطاء يحقق علاقة تكاملية: حيث يستفيد كلا الطرفين من الأمر، فيستفيد المتلقى من عطيتك أو هبتك، وتستفيد أنت شخصياً من فضيلة

منح الآخرين. فى بعض الأحيان، يكون من السهل رؤية الفوائد الفورية المتحققة من مساعدة الآخرين. وفى بعض الأحيان الأخرى، تتحقق المنفعة الحقيقية من عطائك بعد مرور عدة سنوات فى المستقبل، فقد يكون عطاؤك فى صورة مساعدة مريض على العلاج، أو تمويل مشروع خيرى تجنده، أو مساعدة طفل على تعلم شىء ذى نفع وقيمة. وأيا كانت صورة عطائك؛ وقتك، أو مالك، أو مجهودك، فسوف يكون له حتمًا تأثير إيجابى عظيم.

ويتمثل الجانب الآخر من المعادلة فيما ستجنيه أنت. وربما يكون ما ستجنيه مرثيًا وفوريًا، أو ربما يكون معنويًا ومؤجلًا. وقد لا تدرك حتى ما سيعود عليك من فائدة أو نفع، فقد تحصل على خصم ضريبى، أو ينتابك شعور بالراحة حيال قدرتك على العطاء. وقد تتلقى شكرًا حارًا. وربما تساعد على بقاء ورسوخ شىء ما تؤمن به، أو تحدث فرقًا فى مجال ما كنت تسعى إلى تغييره.

وأيا كانت صورة الفائدة التى ستجنيها، فإن العطاء يضى على حياتك معنى. عندما تعطى تتاح لك فرصة ترك بصمة إيجابية قوية أثناء حياتك، بل وبعدها. امنح دون انتظار المقابل، وسوف تجنى أكثر مما تتخيل. وقد وجدنا من خلال تجربتنا الشخصية أنه كلما ازداد عطاؤنا، ازداد شعورنا بالمتعة والحيوية والسعادة فى حياتنا. عندما يمنح الأفراد، فإنهم يتخذون خطوات مهمة فى سبيل تحقيقهم لرغباتهم الشخصية والوصول لإمكاناتهم الحقيقية - ومن ثم فهم يحسنون العالم بأسره أثناء ذلك.

لماذا قمنا بتأليف هذا الكتاب؟

لقد حظى كلانا بالعديد من الفرص للعطاء، وهى ما نعتبرها نعمًا من الله. وقد شهدنا عبر سنواتنا العديدة من العطاء نموًا، وبهجة وثناء ولسنا المعنى الحقيقى لقوة العطاء.

لقد كان "عظيم" عبر الخمسة وعشرين عاما الماضية يمضى ما يقرب من عشرين ساعة فى الأسبوع فى العمل التطوعى. لقد رأس العديد من المنظمات التطوعية الخيرية، بدءا من المؤسسات الخاصة بالخدمات الاجتماعية، حتى مؤسسات الشباب. لقد سافر بكثرة إلى أفريقيا، أوروبا، أستراليا، نيوزيلاندا، الولايات المتحدة، وآسيا، فى مهام متعلقة بتلك المنظمات الخيرية. كما حظى بفرص عدة لتقديم خدماته فى أماكن ضربتها الحروب وأنهكتها الأمراض، بما فى ذلك مساعدة اللاجئين الأفغان فى باكستان. وقبل أن يصبح "عظيم" محاضرا محترفا، قدم ما يصل إلى مئات المحاضرات التحفيزية حول العالم تناولت القدرة على العمل التطوعى، متحدثا عن معنى "التوازن الحقيقى للحياة" الذى يتضمن قوة العطاء.

لقد تعلم "عظيم" تقديم الخدمات التطوعية من آباءه وأجداده. لقد رأهم وهم يمنحون دون كلل أو ملل من وقتهم ومالهم وحكمتهم دون حدود. لقد فعلوا ذلك بقدر عظيم من التواضع والعرفان الذى كان سمة طبيعية فيهم. وقد ترك ذلك بصمة لا تمحى فى نفس "عظيم".

أما "هارفى" فقد بذل مجهودا كبيرا فى "قضايا العطاء" لمدة تصل إلى أكثر من ثلاثين عاما كما تطوع للعمل فى عشرات من المشاريع الخيرية غير الهادفة للربح خلال تلك الفترة. لقد فعل كل شيء بدءا من فرز المظروفات وغسيل الصحون، حتى حضور مجالس ولجان دولية لصالح بعض المؤسسات العالمية الكبرى غير الهادفة للربح. لقد قرر منذ عقود مضت أن يكرس كل خبراته ومهاراته للمؤسسات غير الهادفة للربح التى تعمل لصالح قضايا العدالة الاجتماعية وحماية البيئة ومساعدة الآخرين لعيش حياة أفضل. وقد تبرع أيضا لصالح العديد من القضايا وساهم بأفكاره وشارك بوقته مع أشخاص يعملون من أجل بناء مجتمعات أفضل وأكثر توازنا. علاوة على ذلك، درس "هارفى" المعنى الحقيقى للعطاء

وقام بتدريب الآلاف من الأشخاص العاديين والمتطوعين الذين يعملون لصالح المؤسسات غير الهادفة للربح بأكثر من خمسين دولة.

أحد الأسباب التي جعلتنا مؤلفين ومدرّبين هو أننا نحب التعلم واكتساب المعارف الجديدة، وإفادة الآخرين بتلك المعارف عندما نعلم أنها ستكون ذات نفع لهم. إننا أشبه بالأشخاص الذين وصفهم "مالكولم جلادويل" في كتابه *The Tipping Point* بقوله "هم الأشخاص الذين يتشبهون بالمعلومة ويشعرون بدافع قوى لمشاركتها مع الآخرين". إلا أن لذلك جانبه السلبي أيضاً. فبالنظر إلى الماضي، يستطيع كلانا أن نجد أوقاتاً في مرحلة الشباب كنا فيها على يقين من أن تحليلنا للأمور وخبراتنا هي الطريق الوحيد الممكن والرأي الصحيح الأوحده، وبالطبع كنا نتشارك هذه الآراء مع كل شخص قابلنا. وقد قلت حدة عجرفة ورعونة الشباب تلك بعد أن تجاوزنا الخمسين من عمرنا، واليوم أصبحنا أكثر حكمة وأكثر تقبلاً للاعتراف بأننا قد ارتكبنا أخطاءً وأننا لا يزال أمامنا الكثير لتتعلمه. إلا أننا لانزال نحفظ بالطاقة والحماسة لإفادة الآخرين بمعارفتنا وخبراتنا التي نأمل أن تكون ذات نفع لهم.

ولقد استفاد كلانا بشكل عظيم من طاقة وقوة العطاء، ومن ثم نريد مشاركة خبراتنا مع الآخرين حتى ينعموا كذلك بنفس الاستفادة. كما شعرنا بأننا من خلال عملنا معا سيصدر كتاب من شأنه أن يحقق فارقاً في العالم بأسره. إننا نرغب:

- أن نشاركك أهمية وقوة العطاء.
- أن نوضح أنك لو قدمت قدراً ضئيلاً من العطاء بشكل دائم، فإن ذلك كفيل بتحسين علاقاتك وإنتاجيتك ومستوى سعادتك بشكل ملحوظ.
- أن نظهر لك كيف تترك بصمة وتأثيراً عظيماً من خلال عطائك.

- أن نظهر قدرة معظم الأشخاص على تزويد عطائهم، وأن هناك فائدة كبيرة ستتحقق من ذلك.
- وأنه لو قام كل شخص بمنح المزيد، سيكون العالم مكانًا أكثر سلامًا، وسعادة، وتوازنًا.

من الذى ينبغي عليه قراءة هذا الكتاب؟

على الرغم من أننا قد نبدو مبالغين فى طموحنا، فإننا نعتقد أنه على كل شخص قراءة هذا الكتاب. وحتى لو لم تكن ثريًا فلا بد أنك تملك من الوقت والمهارات والمعرفة ما يمكن أن تقدمه للآخرين. ونأمل أن يلهم هذا الكتاب جميع قارئيه، سواء أكانوا ممن يمنحون كثيرًا بالفعل أو ممن لم يمنحوا شيئًا على الإطلاق.

ونريد أن نطمئن الأشخاص الذين يمنحون الكثير بالفعل أنه على الرغم من أنهم قد يشعرون بالإحباط، فإن عطاءهم لا يزال ملحوظًا ومثابًا. إننا نشجع مثل هؤلاء الأشخاص على أن يحققوا التوازن فى حياتهم، وأن يتعلموا كيف يتلقون مثلما تعلموا أن يعطوا، وأن يمنحوا لأسرهم، ولن هم أقل شأنًا، وبالطبع لأنفسهم.

ونأمل أن نلهم هؤلاء الذين لا يمنحون شيئًا أن يبدأوا رحلة العطاء من خلال أن نظهر لهم التأثير العظيم الذى يحققه العطاء والذى سيعود بالكثير من الفوائد عليهم - وتتنوع هذه الفوائد بدءًا من السعادة الداخلية حتى الوصول إلى إمكاناتهم وطاقاتهم الحقيقية.

كيف تم تنظيم هذا الكتاب؟

بينما كنا نعمل على هذا الكتاب، كنا ننتقل فى تلقائية من الحديث فى

بعض الأحيان عن الثواب غير المادى للعطاء حتى أدق التفاصيل المتعلقة بالمقدار الذى عليك منحه والى من عليك أن توجهه.

نوضح لك فى الفصل الأول من الكتاب لم ينبغى عليك العطاء، موضحين الفوائد التى ستعود عليك وعلى الآخرين من حولك.

ويركز فصلنا الثانى على ما يمكنك منحه، سواء كان فى صورة ملموسة مثل الوقت والمال، أو فى صورة غير ملموسة مثل الحب والأمل والقيادة.

ونناقش فى الفصل الثالث من الذى يمكنك أن توجه عطاءك إليه: نفسك، أسرته، مجتمعك، أو أن يكون هدف عطائك أوسع مثل توجيهه للاجئين فى قارة أخرى أو لكوكب الأرض بأسره.

ويركز فصلنا الرابع على كيف يكون عطاؤك ومتى وأين والمقدار الذى ينبغى أن يكون عليه. ويشتمل هذا الفصل على مناقشات حول العطاء فى الأوقات العصيبة ووقت الشدة والضيق وكيف تخطط لعطائك.

وفى النهاية نختم الكتاب بفصل حول "الدعوة للعطاء" وطلب موجه إليك بأن تدعو للعطاء بين أصدقائك وأفراد مجتمعك.

كيف يمكنك الاستفادة من هذا الكتاب؟

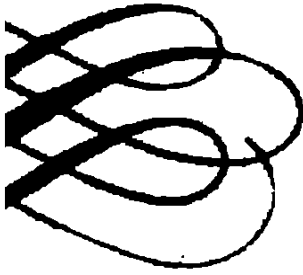
إننا ندعوك إلى قراءة هذا الكتاب من الغلاف إلى الغلاف، محددًا الجوانب التى ترغب فى تمضية مزيد من الوقت فى تأملها والإمعان فيها.

وكذلك نقترح عليك قراءة صفحة أو اثنتين كل ليلة قبل ذهابك للنوم وأول ما تستيقظ فى الصباح (بضعة دقائق قليلة كل يوم). وسوف تساعدك تلك القراءة العشوائية على بدء يومك بأفكار إيجابية تدوم فى عقلك الباطن وأنت تمضى يومك.

هديتنا لك

نأمل أن يساعدك هذا الكتاب على أن تكون شخصاً أكثر عطاءً - وأكثر كرمًا، وأكثر تنظيمًا - وأن تقوم أنت في المقابل بمساعدة الآخرين على أن يكونوا أكثر عطاءً أيضًا. ونؤمن بأنه لو كان في مقدورنا تشجيع وتحفيز أناس أكثر على منح الآخرين من وقتهم ومعارفهم ومواردهم وعطفهم، سيصبح كوكبنا مكانا أكثر سلاما وسعادة.

ونأمل أن نشجعك على أن تصبح أكثر مشاركة في مجتمعتك وأن تكون أكثر سخاء في وقتك ومالك. نأمل أيضًا أن تكون أحد هؤلاء الأشخاص الذين يحققون اختلافا كبيرا، سواء في حياة شخص واحد أو العديد من الأشخاص. إن هذا الكتاب هو هديتنا لك ولكل من سيقروه.



لماذا ينبغي علينا العطاء؟

لا يستطيع أحد إنكار متطلبات القرن الحادى والعشرين التى لا تنتهى. وكما يبدو دوماً، ليس هناك ما يكفى من الوقت للقيام بكافة الأمور التى علينا إنجازها: الانشغال الدائم بالعمل أو الدراسة، قضاء وقت مع الأسرة، كسب ما يكفى من المال لأداء ما على من التزامات وشراء الضروريات. وربما تسأل نفسك مع كل هذه التحديات التى عليك مواجهتها: "لماذا يكون على بعد كل ذلك بذل مجهود إضافى فى العطاء؟" أو "إنى بالفعل فى مشقة وعناء من أجل التعامل مع كافة الأمور التى أمامى، فكيف سأتمكن من العثور على الوقت والموارد لتقديم المزيد؟" أو "ليس هناك من يمنحنى شيئاً فلم ينبغى على إذن منح الآخرين؟".

و نأمل أن نوضح لك من خلال هذا الفصل أن لديك القدرة على العطاء مهما كانت ظروفك فى الحياة. وكذلك يتمثل هدفنا فى إقناعك بأن العطاء أمر فى صالحك، حيث سيحقق لك الفوائد التالية:

- يمكن أن يحقق فارقاً إيجابياً للآخرين.
- هناك فائدة عاطفية وبدنية وأيضاً مالية ستعود عليك.
- يمكن أن يساعدك على الوصول إلى كامل طاقاتك وقدراتك.
- يمكن أن يضيء على حياتك معنى أكبر وإشباعاً وسعادة أكثر.

الهدايا الممنوحة لك

ربما تكون أكبر الهدايا الممنوحة لك هي تربية والديك لك. وهما ليسا الوحيدين اللذين قدما لك ومنحك. لقد تلقيت العديد من العطايا خلال حياتك من أشخاص مختلفين - معلميك، أقاربك، وحتى الغرباء عنك. كما تم بناء المستشفيات والمدارس من العمل الجاد والضرائب التي سددها من سبقوك. بل إن كل شيء تستخدمه في حياتك تقريباً كان من صنع شخص آخر. إن السلام الذي تنعم به اليوم جاء نتيجة تضحية آخرين. وعندما تفكر في الأمر، ستجد أن هناك عدداً لا حصر له من الأشخاص الذين صنعوا فارقاً في حياتك - بعضه سلبي والآخر إيجابي. إذن، لماذا لا تتخذ أنت القرار بترك بصمة إيجابية على حياة الآخرين، حتى لو كانوا غرباء عنك؟

فكر في الإحصاءات التالية:

- واحد من كل أربعة أشخاص في العالم يموت جوعاً.
- واحد ونصف بليون شخص في العالم لا يتمتعون بقدر كاف من المياه النقية.
- يعاني عشرون مليون شخص في العالم على الأقل من ويلات الحروب، والاعتقال، والتعذيب.
- يموت طفل كل بضع ثوان من أمراض يمكن الوقاية منها.
- سبع سكان العالم يعانون الأمية.

- يتعرض ثلاثة ملايين شخص في الولايات المتحدة، أغنى دولة في العالم، إلى التشرد سنويًا.

هناك كذلك احتياجات عظيمة داخل مجتمعك. ولن يكون أمامك سوى خيارين في وجه مثل هذه الاحتياجات؛ إما أن تقرر أن تساعد الآخرين وتغير حياتهم، أو تقرر ألا تفعل شيئًا ولا تنتفع بفوائد العطاء. ولكن عليك أن تتذكر أنه عندما يتعاون الأشخاص للتعامل مع موقف صعب، فإنهم يستفيدون من ذلك بصورة أكثر مما يمكنهم تخيلها.

فوائد العطاء

ولكن ما هي فوائد العطاء التي نتحدث عنها؟ إليك بعض المكاسب التي ستجنيها إذا ما جعلت العطاء الجزء الأعظم من حياتك:

- علاقات جديدة
- الشعور بالأمان
- الحصول على وظائف
- التمتع بصحة جيدة
- الشعور بالقوة والفخر والإنجاز
- السعادة
- السلام والحب

وتكمن المفارقة في أنك عندما تعطى متوقعًا الحصول على شيء في المقابل، لن تتلقى شيئًا. وعندما تعطى بسعادة وبهجة وتضحية وحب، تستفيد كثيرًا. فالتوجه الذي تتبناه عند عطاءك سوف ينعكس على الفوائد التي ستجنيها. إن الآباء يشاركون أبناءهم المأوى والطعام والحب

نظرًا لأنهم يحبونهم، وليس لأنهم يسمعون إلى نيل حبهم. وفي النهاية يكون الثواب بلا حساب. ولكن إذا ما قدمت المال، الوقت، أو أى شيء آخر مع انتظار مقابل عطائك هذا، فسوف تفسد بذلك الغرض من العطاء. وقد يكون ذلك درسًا سلبيًا: أن تمنح ولا تشعر بأى تحسن. وقد يقود هذا النقص فى "العائد العاطفى" إلى عدم الرغبة فى العطاء. وحينها ستخسر، أنت وهؤلاء الذين كان فى مقدورك أن تساعدهم.

علاقات جديدة

يعرف جيدًا علماء النفس الذين يدرسون سلوك الأطفال أنهم (مثل سائر البشر) يتوقون إلى التفاعل مع غيرهم من البشر. كما أن الأطفال الذين لا تتم تربيتهم من قبل آبائهم، أو شخص يعتنى بهم، يعانون وينزويون عاطفيا نتيجة لنقص التواصل والترابط. وكثير منهم لا يعود لحالته الطبيعية مطلقًا.

ونعتقد أن هذا ينطبق أيضًا على البالغين، فإذا ما عانى البالغون من نقص التفاعل مع الآخرين، فإنهم سينطوون على أنفسهم. وحقًا لا يوجد سبيل غير التواصل مع الآخرين للتعرف على المزيد عن العالم من حولك، والمزيد عن نفسك، بل عن قدرك أيضًا. فالآخرون، رغم كل شيء، ليسوا سوى مرآة ترى فيها نفسك. وهذا التفاعل من شأنه أن يساعدك على الوصول إلى كامل قدرتك وطاقتك وأن يقوى روحك.

لقد كتب "توماس ميرتون" ذات مرة: "إن الأرواح مثل الرياضيين الذين فى حاجة إلى خصوم جديرين بهم، وذلك إذا أردت أن تختبر قدراتهم وتزودها وأن تدفعهم إلى استخدام كامل طاقاتهم" ويعد ذلك تشبيهًا قويًا حيث إن عضلاتك ستضعف إذا لم تقم بتمرينها، وكذلك ستضعف روحك دون القيام بالتمارين الخاصة بها. ويعد العطاء هو

التمرين الرائع المناسب لروحك. وكما هو الحال مع التمرين البدني، كلما أجريت التمرين، أصبح أكثر سهولة، وأصبحت أكثر قوة.

تقليل المخاوف

يستطيع العطاء أيضاً أن يقلل من مخاوفك؛ هذا لأن العطاء يعزز العلاقات والروابط الاجتماعية، الأمر الذي يمدك بشعور عظيم بالأمان والطمأنينة.

هل تعيش في خوف من وقوع كارثة اقتصادية؟ هل ينتابك القلق بشأن رعاية والديك والحاق أبنائك بالجامعة؟ هل تخشى أن تفقد ما تتمتع به من صحة؟ هل تخشى من وقوع جريمة أو قيام حرب أو عمل إرهابي يؤثر على الاقتصاد ومن ثم يحول دون شعورك بالأمان؟ تلك مخاوف مشروعة يتشاركها العديد من الأشخاص. إننا نعيش في أوقات عصيبة لا شيء فيها مؤكد، ولكن هل هذه المخاوف حقيقية؟

لقد أظهرت الأبحاث أن الأشخاص الذين يشاهدون الكثير من الأخبار على شاشات التلفاز يببالغون في تقدير التهديدات التي يخشونها. لماذا؟ لأن التلفاز يركز على الأخبار التي تجعل العالم يبدو مكاناً أكثر خطورة مما هو عليه حقاً. وخوفها من العالم الذي صورته شاشات التلفاز، "يتوقع" الناس ويمكثون في منازلهم مع أسرهم، ولا يبنون علاقات مع جيرانهم. ومن ثم يصبحون أكثر هشاشة وأكثر عرضة للخوف.

ولعل أفضل سبيل لمواجهة مخاوفك هو أن تبدأ في عملية إحداث فارق في حياتك. وغالباً ما تكمن الأسباب الجذرية "للمخاطر" في المشاكل الاجتماعية التي لم تتم معالجتها. ولكنك في مقدورك أن تقطع على نفسك عهداً بالقضاء على الظروف التي تتسبب في الكوارث المحتملة. ومن خلال مواجهتك لمخاوفك وعملك على تغيير أسبابها الجذرية، فإنك سوف تتجاوزها.

ويعد العطاء جزءاً رئيسياً من هذه العملية؛ نظراً لأن العطاء يقلل من الأنانية والتمركز حول الذات. كما يساعدك العطاء على الشعور بتواصل أكبر مع الآخرين، وسوف يعمل هذا التواصل على تقليل الشعور بالخوف والعزلة. ويوضح العمل البحثي الضخم للمؤلف "روبرت بوتنام"، الذي وضع في نهاية كتاب *Bowling Alone*؛ فوائد التواصل مع الآخرين المتمثلة في الشعور بالأمان، والتمتع بالصحة، والسعادة بل زيادة الدخل. هل سبق أن سمعت عن الحصول على فرصة عمل ما من خلال علاقة شخصية؟ هل سبق أن قام جيرانك بمساعدتك خلال موقف عصيب؟ هل سبق أن قام صديق لك بالعناية بأطفالك عندما كنت منهكاً؟ وليست تلك سوى قليل من الفوائد التي يمكن أن تعود عليك من تواصلك مع الآخرين، فالقائمة لا تنتهى.

التمتع بصحة جيدة

لقد أظهر البحث الأكاديمي أن العطاء للآخرين يفيد الناس على الصعيدين البدني والنفسي على حد سواء. إحدى المقالات الواردة بمجلة "أمريكان هيلث" إصدار مايو من عام ١٩٨٨، قدمت وصفاً لدراسة أجريت بولاية "ميتشيفان" أظهرت أن العمل التطوعي المنتظم يزيد من متوسط العمر المتوقع للفرد. لقد وجدت الدراسة أن الرجال الذين لم يقوموا بعمل تطوعي كانوا عرضة للوفاة بمقدار مرتين ونصف أكثر من هؤلاء الذين قاموا بعمل تطوعي مرة أسبوعياً على الأقل. وقد قدمت الدراسة فوائد أخرى عمل الباحثون على تقييمها.

إن العطاء في صورة العمل التطوعي من شأنه أن:

- يقوى جهازك المناعي.
- يقلل من معدلات الكوليسترول.

- يقوى من قلبك.
- يقلل من فرص التعرض لآلام الصدر.
- وبصفة عامة يقلل من الشعور بالإجهاد.

يمكن للعالم أن يكون مكاناً أفضل إذا قدمت العون للآخرين، ما دمت تعيش فيه. لقد أصبح هذا المفهوم واضحاً تماماً "لعظيم" ذات يوم عندما كان يشاهد التلفاز بصالة انتظار المطار بينما كان ينتظر موعد طائرته. كان هناك على شاشة التلفاز رجل يحكى قصة عن رضيعين توأمين، كان أحدهما مريضاً. وقد تم وضع كل طفل فى حضانة منفصلة كما تقتضى قواعد المستشفى. بينما كانت تقترح إحدى الممرضات مراراً وتكراراً أن يتم وضع الطفلين معاً فى حضانة واحدة. وقد وافق الأطباء فى النهاية على القيام بهذه المحاولة. وبمجرد أن تم الجمع بين التوأمين معاً، قام الصغير الذى يتمتع بالصحة بوضع ذراعيه حول أخيه المريض. وقد أدت هذه العلاقة الفطرية إلى تعافى الرضيع المريض تدريجياً واستعادة صحته. لقد شهد كل من أسرة التوأمين والأطباء قوة الحب غير الملموسة وقوة العطاء المذهلة.

الوصول إلى قدراتك الحقيقية

حكى "رومى" وهو رجل فارسى ينتمى للقرن الثالث عشر عن رجل مر بجوار شحاذ سائلاً: "لماذا يا إلهى، لا تفعل شيئاً من أجل مثل هؤلاء الأشخاص؟" فرد الشحاذ قائلاً "بل إنه قد فعل، لقد خلقك".

عندما كتب "رومى" هذه الكلمات، كان يخاطب قدرتنا على اختيار أفعالنا، قدرتنا على الوصول إلى كامل قدراتنا.

لا يستغل معظم الناس سوى قدر ضئيل للغاية من إمكاناتهم وقدراتهم الحقيقية، وربما لا يكتشفون مطلقاً موهبتهم الحقيقية أو رسالتهم فى

الحياة. فلا يجدون قضية مهمة يدعمونها ويعيشون من أجلها؛ قضية تحمل معنى حقيقياً بالنسبة لهم وتصنع تغيراً حقيقياً في حياتهم. ولكنك عندما تمنح الآخرين أو تبذل مجهوداً لصالح قضية مهمة بالنسبة لك، تتغير الأمور. ستعلو توقعاتك بشأن نفسك، وسوف تتأبك مشاعر جديدة عليك حول قيمة الذات. كما ستبدأ في استغلال مهاراتك ومواهبك التي لم تكن مستغلة من قبل. وعندما تفعل ذلك ستتمكن من الوصول إلى كامل طاقاتك حيث تساعد نفسك والآخرين من حولك.

لقد عمل "عظيم" محاسباً محترفاً حتى عام ١٩٩٧. وقد تقلد في عام ١٩٩٢ منصب رئيس مجلس الرعاية الاجتماعية، حيث تطوع للعمل من عشرين إلى أربع وعشرين ساعة أسبوعياً. وقد قاده هذا العمل إلى دعوة لوضع ميزانية لوكالة "فوكس"، وهي وكالة معنية بالشؤون الإنسانية. وقد قبل الدعوة وأمضى العديد من الأسابيع مع اللاجئين الأفغان في باكستان.

وبينما كان في باكستان شهد "عظيم" الكثير من الأمور التي بثت في نفسه شعوراً بالصدمة. ومن بين هذه المواقف على وجه التحديد زيارته لأحد معسكرات اللاجئين، حيث سمع قصصاً عن حياة اللاجئين خلال الحروب المتتالية الهاربين من باكستان ولا يحملون سوى الملابس التي يرتدونها، وقد رأى بعضهم آباءهم وهم يقتلون أمام أعينهم. وبعضهم عمل لأربع عشرة ساعة يومياً ليكسب جنيهاً واحداً في اليوم. وقد التقى "عظيم" بأطفال أفغانيين في نفس عمر أبنائه. وقد دفعه ذلك إلى التفكير "ماذا لو كان أبنائي في مثل هذه المحنة؟" وقد سمع بداخله الجواب الذي نردده بداخلنا جميعاً، ولكنه للمرة الأولى شعر بالمعنى الحقيقي لهذا الموقف. وفي طريق عودته إلى الفندق الذي ينزل به، بكى "عظيم" مثل طفل صغير.

ولم يستطع النوم تلك الليلة. وأخذ يتقلب في فراشه متسائلاً كيف يمكنه حقاً مساعدة هؤلاء الأشخاص. وقد أدرك بعد تفكير طويل أنه

لن يترك بصمة كبيرة كمحاسب محترف نظراً لعدم شفقه بالمحاسبة، وقد قرر في تلك الليلة الحزينة المؤلمة أن يتبع موهبة كمحاضر تحفيزي وكاتب. لقد كان ذلك اليوم في معسكر اللاجئين الأفغان بمثابة نقطة التحول لحياة "عظيم".

وكما قال "مهاتمان غاندي"، "حتى تجد نفسك عليك أن تتساها في خدمة الآخرين". ويؤمن "عظيم" بأنه بنسيانه لنفسه في العمل التطوعي خلال هذه الرحلة، قد وجد ذاته الحقيقية وكان أقرب للوصول إلى طاقاته الكامنة.

هرم "ماسلو" للاحتياجات

يرغب بعض الأشخاص أنهم لا يستطيعون العطاء لأنهم لم يصلوا بعد إلى قدر معين من تحقيق الذات. وربما يفتنون فيهم هذا علي هرم أبراهام ماسلو الشهير للاحتياجات. لقد كان "ماسلو" طبيباً نفسياً قام بدراسة النافع الإنساني، الأمر الذي قاده إلى ابتكار هرم يظهر الاحتياجات التي يرغب الناس في إشباعها.

وتتبع قاعدة هرم ماسلو ما احتياجاتنا الفسيولوجية الرئيسية من هواء، ماء، طعام، ملوى، قفاز، نوم، جنس، وغيره. ويشتمل المستوى الثاني على الاحتياجات للأمان، الحماية من العناصر الخارجية، النظام الاجتماعي القانون، وغيره. أما المستوى الثالث فيضم احتياجاتنا الاجتماعية، الحب، الأميرة، العلاقات، العمل الجماعي، وغيره. ويتكون المستوى الرابع من أربعة احتياجات ذاتية الإنجاز، السمعة، المسؤولية، الاستقلال، المكانة الاجتماعية، وغيرها.

الفصل الأول

وقد وضع ماسلو تحقيق الذات على قمة هرمه الذى تكون من خمسة مستويات. وكان يرى أن إشباع هذه الاحتياجات يتحقق عن طريق النمو الشخصى، والإشباع الذاتى، وثبات الإمكانات الشخصية، وهناك نماذج حديثة للهرم تضع تحقيق الذات فى المرحلة السابعة (فوق مستويين جديدين: الاحتياجات الإدراكية المتمثلة فى المعرفة، الهدف، وإدراك الذات، والاحتياجات الجمالية المتمثلة فى الجمال، والتوازن، والهيئة). وقد أضاف آخرون مستوى ثامناً أخيراً وهو: احتياجاتنا الروحانية، التى تتحقق من خلال السمو الروحى ومساعدة الآخرين على الوصول إلى تحقيق الذات.

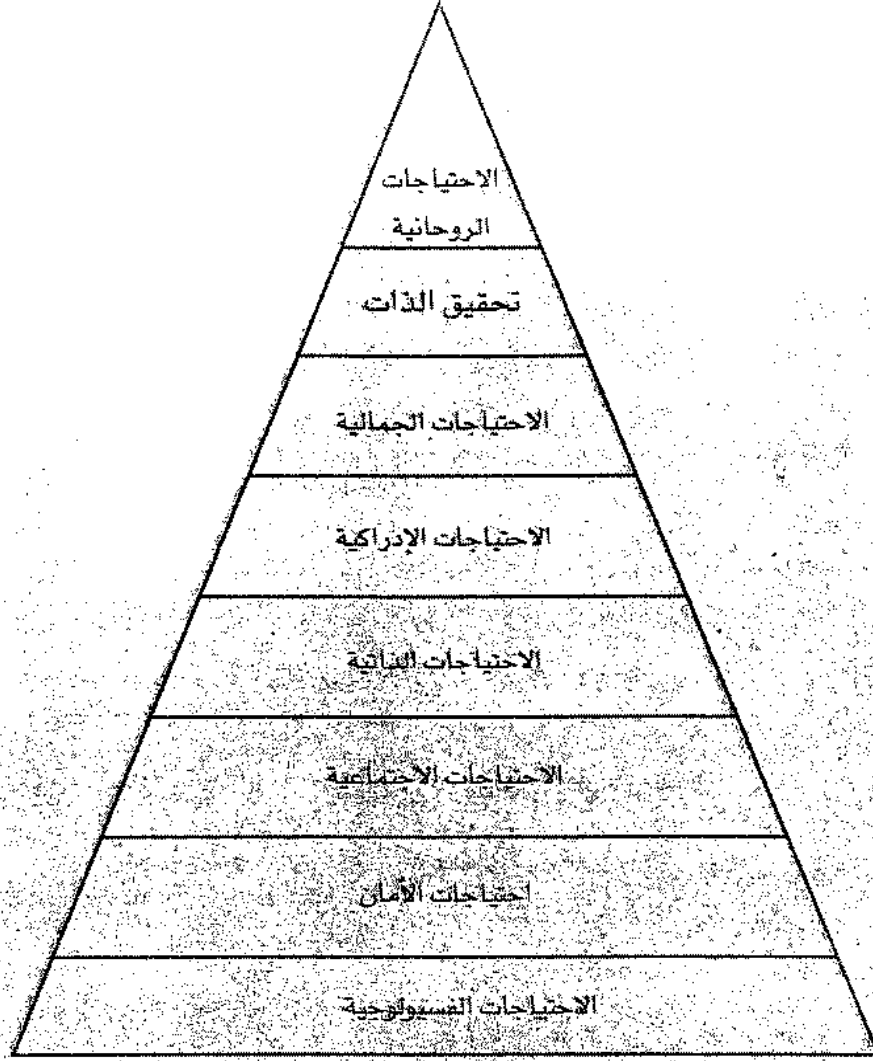
يعتقد ماسلو أن الاحتياجات يجب أن تشبع بترتيب المستويات الذى ذكره. لقد شعر أنه فقط بعد الوصول أو الإشباع لمستوى معين، يستطيع المرء العمل على تحقيق المستوى الثانى من الاحتياجات.

وعلى الرغم من أننا نعتقد أن هرم ماسلو صحيح فى أساسه، فإننا شهدنا ما يكفى من الدلائل الإيجابية لمعرفة أن فى مقدور الناس أن يطمحوا إلى بعض الاحتياجات التى تقع فوق مستوى آخر من الاحتياجات لم يحققوه بعد ويشبهون هذه الاحتياجات. فقد يكافح شخص على سبيل المثال من أجل إشباع احتياجه من المستوى الثالث (الاحتياجات الاجتماعية)، ليكتشف أنه من خلال إشباع الحاجة إلى المعرفة (المستوى الخامس) يكون قادراً على إشباع بعض من احتياجات المستوى الثالث والرابع المتمثلة فى الاحتياجات الاجتماعية والذاتية.

وكذلك فإننا نؤمن أن كل إنسان يستحق فرصة الوصول إلى تحقيق الذات وإدراك كافة ما يتمتع به من إمكانات وقدرات. والعطاء هو الذى سيساعدك أنت والآخرين على الوصول إلى هذه الإمكانات والقدرات.

(يتبع)

لماذا ينبغي علينا العطاء؟



هرم ماسلو للاحتياجات

ونعتقد في نهاية الأمر أن الشخص لن يدرك حاجته لتحقيق الذات ما لم يحقق معظم المستويات التي تسبقها، إن لم يكن عليه تحقيقها كلها. ومن ثم، فإننا نرى أنه من أجل الحد من العنصر، وتعزيز مفهوم المساواة، وزيادة شعور الآخرين بالإشباع، فإنه علينا مساعدة الآخرين على إشباع احتياجاتهم الفسيولوجية والأمنية الرئيسية. ومع وجود ملايين الأشخاص

في العالم الغربي الذين يفتقرون إلى إشباع احتياجاتهم الرئيسية، وأكثر من بليون شخص غيرهم على مستوى العالم يعيشون في ظروف مشابهة، فلا بد أنه لا يزال أمامنا عمل كبير لنقوم به. وكما تعلم، على الأرجح، هناك ما يكفي من الطعام والمياه والموارد لدعم وإيواء كل إنسان في العالم، ولكن طريقة توزيعها غير عادلة على الإطلاق. لذا، عندما تساعد الآخرين على إشباع احتياجاتهم، فإنك تريد من فرص إشباع احتياجاتك الشخصية. وعندما تسعى للوصول إلى السمات الخاصة بتحقيق الذات كما بينها ماسكوفسكي هرمه، سوف تجلب بذلك نعمة أكثر إلى حياتك. كما أن هذه السمات ستضيف إلى حكمتك، وترجع من قوة علاقاتك، وقوة تعاطفك، وسلامتك الداخلي. وإذا ما تمكنت من إشباع حاجة تحقيق الذات ستكون قادرًا على رؤية المواقف بموضوعية أكبر ووضوح أكثر، وسوف ترى المشكلات في صورة تحديات وفرص للتطور والنمو. ولن تعتمد على التقاطة والسيرة لتشكيل رأيك. وستكون قادرًا على حماية قيمك الداخلية. كما ستؤمن بالعدالة. وستكون قادرًا على تقبل جميع الأعراق، الثقافات، المعتقدات الدينية، والاختلافات. وستصبح أكثر تقبلًا، وتفهمًا، وتعاطفًا. وستصبح قادرًا على الضحك على نفسك وعلى حال البشر. وسوف تسعى إلى اكتساب خبرات عميقة، وجادة تستمر معك إلى الأبد.

وتعتقد أنك عندما تصبح أكثر كرمًا وعطاءً، سوف تنمي أيضًا بعض أو جميع هذه العطايا والقدرات.

العثور على هدف،

وتحقيق الإشباع والسعادة

يرغب الجميع في الوصول إلى مغزى لحياتهم وتحقيق الإشباع والسعادة. ولكن أثبتت الآف السنوات من التاريخ البشري أن هذه الأشياء لا تتحقق من خلال الأنانية والتمركز حول الذات، بل من خلال تغيير حياة الأشخاص ومنحهم السعادة. وتعد التبرعات التي تم جمعها أثناء كارثة تسونامي أبرز

مثال على ذلك، حيث ساعد معظم أشخاص العالم من خلال عطائهم على إحياء هذه الأرض مرة أخرى ونجاة أهلها بعد أن حل بها الدمار. يخبرنا أحد الحكماء قصة شخص كان يفرق. فصاح الناس في هذا الرجل: أعطنا يدك حتى نتمكن من إنقاذك!" فتردد الرجل ولم يعطها لهم، وفي نهاية الأمر قال أحدهم للرجل: "خذ يدي" فأخذها، حيث كان هذا الرجل معتاد على الأخذ لا العطاء، وكاد ذلك يتسبب في قتله.

إذا وجدت نفسك تشعر بتعاسة، حاول إدخال السعادة إلى قلب شخص غيرك، وانظر ماذا سيحدث. وإذا شعرت بالفراغ وعدم الإشباع حاول أن تقدم عملاً ذا معنى وقيمة، وانظر ماذا سيحدث.

والمهم هنا هو أن تفعل ذلك بشغف وحماسة. فإذا لم تكن متحمساً سيكون من الصعب عليك أن تحسن عملك. وستقل فرص شعورك بالإشباع والسعادة ولن ترى فيما قدمت من عمل أي مغزى. وفي النهاية ستفقد طاقتك لإتمام العمل، ولن تحصل إلا على نتيجة سيئة.

هناك قصة عن نجار مسن كان على وشك التقاعد. وقد أخبر ذلك النجار رئيسه في العمل عن خطته لترك العمل من أجل أن يحيا حياة أكثر راحة مع زوجته وأسرته. وقد شعر صاحب العمل بالأسف لذهاب هذا العامل، فطلب منه إعداد منزل واحد آخر كخدمة شخصية له. وقد وافق النجار على مريض. لذا، قام بعمل غير متقن واستخدم مواد رديئة، ولذلك أنهى هذا النجار حياته المهنية الطويلة بشكل سيئ للغاية.

وعندما أنهى النجار عمله، جاء صاحب العمل ليفحص المنزل. ثم أعطى مفتاح الباب للنجار قائلاً: "هذا هو منزلك، إنه هدية التقاعد التي أمنحها لك". وشعر النجار بالصدمة، فلو كان يعرف فقط أنه كان يعمل على إعداد منزله، لكان قد شيده على نحو مختلف تماماً.

وهذا أيضاً هو الحال مع سائر البشر، فكل شخص غالباً ما يبني منزله، وحياته، متخذاً خطوة في كل مرة ولكنها تفتقر إلى الحماس، ثم ولصدمته، يدرك أن عليه العيش في المنزل الذي شيده بنفسه. فإذا واثته

الفرصة لبنائه من جديد، لكان قد شيده بشكل مختلف. ولكن لن يمكنه العودة بالزمن.

إنك أنت التجار؛ وحياتك مشروع البناء الذى تعمل عليه. وعندما تعامل الآخرين بنفس الأسلوب الذى تحب أن تعامل به، فإنك بذلك ستشيد حياتك بالحب والعناية. عليك أن تقدم أفضل ما لديك دائماً لأن الخيارات التى ستقوم بها اليوم ستبنى مستقبلك.

الكثير من بذل الذات، يعنى

الكثير من اكتشافها

يرى الفيلسوف والعالم "كورنيل ويست" "أن الحياة الثرية تعنى فى جوهرها خدمة الآخرين، ومحاولة ترك العالم على حال أفضل مما وجدته عليه". ويمكن لكل منا أن يتمتع بحياة ثرية إذا ما اخترنا ذلك.

فإذا كنت ثرياً وغير قادر على العطاء من ثروتك أو ممتلكاتك أو حتى معرفتك، فإنك فى واقع الأمر لست ثرياً حقاً. وإذا لم تكن فى المقابل ثرياً ولكن تمنح وتبذل من نفسك، ومن وقتك ومعارفك، فأنت فى واقع الأمر شخص يتمتع بالثراء الحقيقى - وسوف تحصل فى المقابل على أكثر مما يمكنك تخيله.

لقد قال "مهاتما غاندى" ذات مرة: "هناك دائماً ما يكفى للمحتاج، ولكن ليس هناك ما يكفى مطلقاً للطماع". هل سبق أن لاحظت من قبل كيف أن المحتاج عادة ما يجد سبيلاً ليكون قانعاً بالقليل الذى معه، فى حين أن الطماع لا يشبع أو يكتفى مطلقاً؟

فإذا كنت تملك بلايين الدولارات وليس لديك أشخاص أو قضايا تنفق عليها من هذه الأموال، فماذا عساك ستفعل بهذا المال؟ كم عدد المنازل التى ستستطيع العيش فيها؟ كم عدد السيارات التى ستتمكن من قيادتها؟

كم عدد الوجبات التي ستستطيع تناولها؟ وحتى إذا كنت ستنغمس في كل هذه الأشياء بشكل مبالغ فيه ماذا ستفعل بما بقى لديك من مال؟ هناك قصة عن رجل أعمال ثرى لم يكن يعطى أى شيء لأى شخص. وذات مرة توجه إليه جامع تبرعات عنيد، وطلب منه تقديم هدية أو منح شيء لصالح مؤسسة خيرية ولكن الرجل رفض أن يساهم. وبعد فترة طويلة من الإلحاح ومحاولة الإقناع، طلب جامع التبرعات من الرجل الثرى فى النهاية أن يقدم له بعض الوحل من حديقته، وأن يمنحها له كهدية. ولرغبة الثرى فى التخلص من جامع التبرعات، ولأن الوحل لن يكلفه شيئاً، أخذ الثرى بعض الوحل من الحديقة وقدمه للرجل الذى غادر بعد ذلك. وبعد مرور بضعة أيام، سأل الرجل الثرى، الذى انتابه الفضول الآن، جامع التبرعات عن سبب طلبه للوحل. أجاب جامع التبرعات: "لقد أردت أن تشعر بجمال وامتعة العطاء، حتى لو كان ما ستعطيه بعض الوحل. فبمجرد أن تتذوق طعم عطاء شيء بسيط، ستمنح فى النهاية شيئاً كبيراً".

لقد كان من الأصح بالطبع أن يفهم الرجل الثرى البخيل الذى فى قصتنا أنه كلما منحت ازداد ما تلقيت. وربما تبدو تلك مفارقة - ولكنها الحقيقة. أنه كلما بذلت وقدمت من نفسك، وجدت المزيد لنفسك. عندما تصنع فارقاً إيجابياً فى حياة الآخرين، فإنك بذلك تصنع فارقاً إيجابياً فى حياتك أنت. إن العطاء صفقة يفوز فيها كلا الطرفين.

يحكى لنا المؤلف "إيرل نايتنجيل" عن قصة رجل ذهب إلى مدفاته الخاوية وخاطبها: "امنحني الدفاء، وسأمنحك الخشب". ولكن العطاء لا يكون ولا يجدى على هذا النحو. إن العطاء يعمل وفقاً للقانون الكونى الخاص بالسبب والنتيجة، فإنك فى حاجة إلى أن تعمل من أجل الحصول على الخشب قبل أن تحصل على الدفاء. بعبارة أخرى، سوف تتماشى المكافأة التى سنحصل عليها دائماً مع الخدمة التى قدمناها، أو أنك كما يقولون ستجنى ما زرعت.

كما يقول المؤلف "أوج ماندينو": "النجاح بدون سعادة هو أسوأ أشكال الفشل".

ولكن كيف يمكنك العثور على هذه السعادة؟ إنها تعود بأسرها للعطاء، فإذا أردت أن تحظى بالسعادة، عليك أن تمنح السعادة أولاً. إذا أردت الثروة، عليك أن تمنح مما لديك من ثروة. إذا أردت الحب عليك أن تمنح الحب. لأنك لن تتلقى إلا من خلال العطاء. إن العطاء يثرى حياتك بالمعنى، والإشباع، والسعادة. إنه يسمح لك بإطلاق العنان لقدراتك ويساعدك على إحراز نتائج متقدمة. إن العطاء في واقع الأمر شرف ووسام على صدرك. وهكذا عليك أن تمنح من وقتك، ومعرفتك، وحكمتك، وثروتك، وحبك - لتختبر قوة وجمال العطاء.

العطاء تجربة جميلة

نريد أن ننهي هذا الفصل بقصتين عن جمال العطاء.

لقد كان لأحد الغرباء تأثير عميق على "سالم" ابن عم "عظيم" عندما كان في المستشفى منذ بضعة أعوام مضت. كان "سالم" مريضاً وفي حالة من الاكتئاب عندما زارته بالمستشفى إحدى السيدات التي لم يكن يعرفها من قبل. وقد لاحظت السيدة أن الزهور التي بغرفته لم تكن منسقة فسألته: "هل تمنع لو نسقت لك الزهور؟"، فأجاب "بالطبع لا أمانع" وعادت السيدة وفي يدها الزهور منسقة على نحو جميل. وقد أثرت أفعال هذه السيدة في "سالم"، وبدأ في الخروج من كآبته، وصار كلاهما صديقين بعد هذا الموقف.

وبعد فترة ليست بطويلة، مات زوج السيدة، واستطاع "سالم" تهدئتها وتهوين مأساتها. وقد أصبحت صداقتهما هي أساس دعمهما لبعضهما

البعض، ولولا منحها وعطائها لـ "سالم" دون قيود ما كان "سالم" تأثر ومنحها هو الآخر دون قيود.

أما أحداث القصة الثانية فوَقعت أيضًا في مستشفى. فيمكنك أن ترى خلال العطلات الآلاف والآلاف من الحمامات الورقية معلقة في ساحة مستشفى "برينسيس مارجريت" بتورنوتو، الذي يعد أحد أكبر مراكز العالم البحثية في مجال السرطان. إن هذا المشهد ساحر حقًا. وترمز كل حمامة ورقية تراها هناك إلى الأمل، فكل حمامة تكرم شخصًا شفى من السرطان أو يعيش بالسرطان، أو شخصًا مميزًا قد ساعد شخصًا آخر في معركته ضد السرطان.

تنظم "كارولين فان نوسترانند"، التي تعمل لصالح صندوق مستشفى "برينسيس مارجريت"، حملة التبرع لصندوق "دوف". ومنذ عامين، أثناء مراسم إهداء الحمامات الورقية، اقترب رجل يدعى "ديفيد" من "كارولين" بينما كانت تقف في الساحة، وقال لها إنه قام بإهداء حمامة في ذكرى زوجته، "نانسى"، التي توفيت إثر إصابتها بالسرطان. وقد أخبر "كارولين" أنه تأثر بهذه الحملة، وسألها لو كان في مقدوره استعادة الحمامة التي أهداها لزوجته - وذلك حتى يتذكر الحدث ومساهمته فيه. اغرورقت عينا "كارولين" بالدموع عندما أخبرها "ديفيد" بقصة زوجته، ولكنها شعرت بأنه من المستحيل العثور على حمامة "نانسى" بين كل هذه الحمامات الأخرى التي يصل عددها إلى الآلاف المتناثرة في الساحة. وقد أخبرت "ديفيد" بأنها ستحاول، ولكنها نبهته إلى أنه قد يحتاج إلى الانتظار حتى يتم إنزال جميع الحمامات.

وبعد نحو خمس عشرة دقيقة، اقترب "ديفيد" من "كارولين" مرة أخرى وأخبرها بأنه منذ وفاة "نانسى" وهو يستشعر وجودها في حياته اليومية. أخبرها بأنه لا يزال يتحدث معها ويلتمس منها النصيحة من وقت لآخر. وفي هذا الوقت تحديداً، وقف "ديفيد" في منتصف الساحة وسأل في صمت: "نانسى أين الحمامة الخاصة بنا؟" ولدهشة "كارولين"، وجد

الفصل الأول

ديفيد الحمامة الخاصة بـ "نانسى" فى أقل من ثلاثين ثانية، ومن بين أكثر من أربعمئة وخمسين حمامة، ثم قال إن زوجته هى من أرشده إلى مكان الحمامة.

تقول "كارولين"، "إن مثل هذه القصص هى ما يجعل عملى مشبعاً وذا قيمة. هذه القصص هى. ما يجعل حماماتنا الرمزية على هذه الدرجة من الأهمية بالنسبة للأشخاص الذين يعانون من السرطان".
والتعاطف والحب هما الأساس لكل عطاء - وهما ينعمون عندما تصبح أكثر عطاء.

اطرح على نفسك هذا السؤال: بم أشعر عندما أعطى؟ هل أشعر بأنى مفعم بالطاقة والسعادة والإشباع؟ أم أشعر بأنى قد حرمت من شىء، وتغيرت ولست على ما يرام؟ ما هى تجاربى مع العطاء؟ هل كانت تجارب سعيدة أم حزينة؟ ماذا كانت أفضل تجاربى مع العطاء؟ وماذا كانت أسوأ تجاربى معه؟

إلى حد ما، ستوضح لك إجاباتك عن الأسئلة السابقة، مستوى شعورك حيال العطاء. ونأمل أن تكون بقراءتك لهذا الفصل قد تلقيت دفعة للاستمرار فى العطاء بصرف النظر عن تجاربك السابقة.

لماذا ينبغي علينا العطاء؟

www.ibtesama.com

الأفكار الرئيسية

هناك الكثير من الأحران التي تقمر العالم، ولكن هناك أيضًا سببًا لا حصر لها لتحقيق فوارق إيجابية.

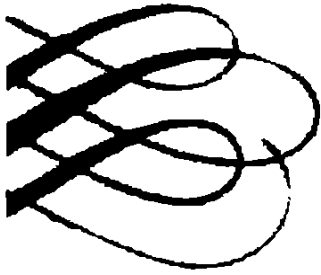
يمكنك الحصول على فوائد هائلة من العطاء، ومن بين هذه الفوائد تكوين صداقات جديدة، الشعور بالأمان، التمتع بصحة أفضل، الشعور بالسعادة، والفخر. فأنت ستكون في أفضل حالاتك عندما تساهم وتصنع فارقًا في حياة الآخرين.

إن التعاطف من أجل قضية ذات قيمة يساعده على الوصول إلى كامل طاقته وإبداعاته.

حتى تتعمق بالسعادة عليك أن تخرج بعيدًا عن حدود نفسك، وحتى تصل إلى كامل إمكاناتك وتحقق الشراء تحتاج إلى القيام بشيء أكثر مقلد، ومن هنا تأتي الحاجة إلى العطاء.

إنك أشبه بالمتعة أو المجرى المائي، كلما سمحت للعطاء أن يتدفق خلالك، ازداد التواء في حياتك. لذا، كلما سمحت، ازداد ما تلقيت. العطاء حقًا تجربة جميلة.

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



ماذا يمكنك أن تمنح؟

ربما يكون لديك الكثير لتمنحه، أو ربما لا يكون لديك سوى القليل، إن السر في قوة العطاء يكمن في قدراتك أنت. والخطوة الأولى في سبيل الوصول إلى كامل قدراتك وطاقاتك هي تحديد ما تملكه بالفعل، وهو ما يمكن أن يكون له قيمة بالنسبة للآخرين. وقد تجد حينها أن ما تملكه أكثر مما تظن حقاً.

أولاً: عليك أن تقيم مستوى ما لديك من مهارات وقدرات وموارد. وقد يتضمن ذلك الوقت أو المال أو القدرة على تنظيم حدث خيري، أو قد يكون شيئاً معنوياً مثل الحب والحكمة والانتباه. وربما يكون كل ما لديك لتقديمه الآن في هذه المرحلة من حياتك بعض أعمال الخير البسيطة التي تقع في طريقك صدفة. وبعد تقديم بعض الخضراوات التي زرعتها في حديقتك لجيرانك هدية رائعة، تماماً مثل الاتصال بقريب بعيد للاطمئنان عليه، أو

تعلم بعض الحركات الترفيهية لتسلية الأطفال. فالعطاء لا يعنى بالضرورة التكلفة الكبيرة فى الوقت أو المال.

ولتضع فى اعتبارك أن أفعالك تلك عادة ما يكون لها انعكاسات إيجابية بعيدة عن عطايك الأصلية. فقد يفكر الشخص الذى تلقى منك بعض الخضراوات فى مشاركة ما يفيض عن حاجته مع الآخرين كما فعلت أنت"، كما يمكن من خلال مكالمتك لقريبك أن تلهمه التواصل مع الآخرين. إن العطف صورة رائعة حقاً من العطاء.

لقد تم التعبير عن هذه القدرة على تحفيز الآخرين للعطاء من خلال فيلم "Pay It Forward" (المقتبس عن رواية "كاثرين رايان هايدى") وتدور قصة الفيلم حول طالب فى الصف السابع ابتكر مفهومًا يمكن حقاً أن يغير العالم، بينما كان يؤدي واجبه المنزلى. ويتمثل هذا المفهوم فى التالى: يقوم فرد ما بثلاثة أعمال للخير، وبدلاً من أن ينتظر ذلك الشخص أن يرد له من ساعدهم ذلك الخير، يطلب منهم أن يساعد كل منهم ثلاثة أشخاص آخرين. وهكذا سوف يساعد كل شخص من هؤلاء الأشخاص ثلاثة آخرين بأى صورة ممكنة لهم، أى سيكون عدد الأشخاص الجدد المقدمة لهم المساعدة تسعة، وإذا ساعد كل شخص منهم ثلاثة أشخاص آخرين كل يوم لمدة أسبوعين متتاليين سيصل عدد المستفيدين من المساعدات إلى ٩٦٩, ٧٨٢, ٤ شخصاً، كل ذلك من فعل خير قدم فى البداية من شخص واحد فقط.

لقد تسبب هذا الفيلم فى تشييد مؤسسة "باى إت فوروارد فونديشن"، التى تهدف لتعليم الأطفال وتحفيزهم ليعلموا أن فى مقدورهم تغيير العالم، وتوفير الفرص لهم للقيام بذلك.

وسوف نتناول خلال هذا الفصل الأشياء المتعددة التى يمكنك منحها للآخرين، ومن بينها ما يلى:

- الحب
- الضحكة
- المعرفة
- القيادة
- الأمل
- الحياة
- الوقت
- المال
- المهارات
- الصحة
- الحنان
- الرعاية
- النصيحة

الحب

يبدأ العطاء الحقيقي بالحب. إن الحب هو أعظم قوة في العالم، وعندما نحب، نكون بذلك في حالة من التواصل مع أكثر احتياجاتنا البشرية تأسلاً بداخلنا.

كما تدعو كافة الأديان إلى الكرم والعطاء ورعاية الآخرين. فهناك ثلاثة أشياء ستدوم إلى الأبد - الإيمان، والأمل، والحب - وأعظم هذه الأشياء هو الحب (والحب هنا يقصد به فعل الخير). والعطاء يعد أحد الكنوز الإنسانية، فهو ركيزة بناء عالم أفضل. وتدعو الأديان أيضاً إلى مساعدة الآخرين أو منحهم ما يريدون وقت الحاجة. بل إن العطاء في بعض الديانات يعد السبيل الوحيد إلى النجاة.

إن الحب شىء يحتاجه جميع البشر، مهما كانت خلفياتهم، ثقافتهم، أو إيمانهم. إنه ما يجعل الناس، كما يقول "رومى": "أصدقاء مسافرين. فى رحلة الحياة". فكل من حولك - شريك حياتك، أصدقاؤك، زملاؤك فى العمل، جيرانك - لديهم نفس الحاجة إلى الحب والقبول. ينشأ العديد من الأشخاص فى ظروف صعبة، وغالبا، مر كل شخص منا فى وقت أو آخر بجرح عاطفى، أو آمال محطمة، أو ضياع حب. والأشخاص جميعا مروا بتجارب معقدة، لذا تجدهم خلال رحلتهم فى الحياة يتسببون لك فى جرح، أو يضايقونك، أو يتجاهلونك، أو يبخلون عليك بتعاطفهم. وربما تكون قد تسببت أنت نفسك فى الجرح العاطفى نفسه للآخرين. قد يكون ذلك دون قصد فى بعض الأحيان، وقد يكون عن عمد فى أحيان أخرى. وهذا هو السبب الذى يجعل العطاء، فى صورة تعاطف وتفهم وحب غير مشروط، غاية فى الأهمية. إنه يساعد على كسر الروابط السلبية فى العلاقات ويؤدى إلى إحياء الحب والالتزام نظراً لأن الناس عندما يتلقون الحب، يعلمون كيف يمنحونه للآخرين.

الحب ليس دوما بالشىء السهل

من الجوانب المهمة للحب الرغبة فى العطاء من خلال التضحية. يضحى الآباء بالعديد من الأشياء التى يحبونها من أجل أبنائهم. فعلى سبيل المثال، النوم والراحة غالبا ما يكونان فى المرتبة الأولى فى قائمة أولويات المرء، ولكنك إذا كنت والدًا، ستكون لديك قائمة أخرى طويلة يأتى النوم فى آخرها. إن الحب هو ما يمكنك من القيام بهذه التضحيات. والأبناء فى واقع الأمر هم المثال النموذجى لمعنى متعة العطاء. ومن أشكال العطاء أيضا "التخلى" عن المتع أو الأشياء المهمة التى كانت من قبل على قمة الأولويات. (هل مر بك وقت كنت فيه تنام أقل؟) فأنت تختار أولويات جديدة قائمة على ما تتبناه من قيم وما تحب.

فى العلاقات السليمة، لابد أن تحب زوجك حباً غير مشروط- بمعنى أن تحب ذلك الشخص لما هو عليه وليس لما ترغب أن يكون عليه. وكما تعلم، ليس هذا دوماً بالشئ الذى يسهل القيام به. ولكن يا لها من هدية رائعة لكلا الطرفين إذا ما تحققت.

يسهل على البالغين حب أطفالهم حباً غير مشروط (خاصة قبل أن يدخل أبناؤهم فى مرحلة المراهقة) ولكنهم يجدون صعوبة فى حب أقرانهم من البالغين مثل هذا الحب غير المشروط. هذا لأن الحب غير المشروط يستغرق حتى يتحقق وقتاً طويلاً من الزمن، والالتزام، والتعاطف، والإدراك.

ويعنى الإدراك هنا أن تكون واعياً بدوافعك، ومشاعرك، وأفكارك، وأن تختبرها بعناية وانتظام. وكذلك أن تكون راغباً فى التفاوض عن نتائج ما تمر به من مواقف، وهو ما يعرف أيضاً بعدم الاكتراث لها. وحتى تصل إلى هذا النوع من عدم الاكتراث عليك أن تدرب عقلك على فهم حقيقة أنه لا يمكنك التحكم فى نتائج كافة المواقف والأحداث. ولا يزال فى مقدورك السعى لنتيجة معينة، والاجتهاد من أجل الوصول إليها ولكن عليك أيضاً أن تضع فى اعتبارك أنك سواء توصلت لها أم لا فلا بأس فى ذلك.

وبالطبع هذا أمر يسهل قوله عن فعله، فقد جاهد ملايين الأشخاص الحكماء من أجل زيادة درجة وعيهم وإدراكهم من خلال التمرين المستمر وممارسة التأمل. ويعد هذا المفهوم بالنسبة للعديد من مفهوماً غريباً. إلا أن زيادة وعيك وإدراكك تعد منحة رائعة تقدمها لنفسك ولهؤلاء الذين يتواصلون معك. إنها تمكنك من الحد من توترك، وتزيد من درجة تفهمك، وتؤسس لك علاقات قوية متينة. فإنك، قطعاً، كلما عرفت نفسك بصورة أفضل، أصبحت إنساناً أفضل.

حاول على سبيل المثال، أن تمارس الانتباه إلى ذاتك فى الوقت الذى تكون فيه غاضباً. إن الغضب دائماً ما يكون وسيلة لظهور شعور أو انفعال

آخر مثل الخوف أو الحزن. وكونك منتبها بما هو خلف مشاعر الغضب التى تتتابك من شأنه أن يساعدك على علاج نفسك من داء الغضب ويساعدك كذلك على حب الآخرين بصورة أفضل. سوف تتمولديك أيضا القدرة على التعبير عن مشاعرك بأسلوب حساس حتى تتمكن، بدلا من الغضب، من التعبير عن شعورك الخفى الذى يكمن داخل الغضب؛ أن تقول على سبيل المثال: "إنى أشعر بالحزن".

وعند معرفة الأسباب وراء الطريقة التى تتصرف بها، ومن خلال تعبيرك عن مشاعرك بأسلوب مهذب، ستمكن من تعميق علاقاتك. كما تعد تلك خطوة رائعة فى طريق نموك الشخصى. إن الوعى يساعدك على التعرف إلى حقيقة مشاعرك، وكيف يكون السبيل الأمثل للتعبير عنها، ومتى ينبغى أن يكون ذلك (أولا ينبغى). ولعل أفضل كتاب قد قرأته فى هذا الصدد كان تحت عنوان Anger من تأليف الحكيم "تيك نات هان". سوف يعلمك هذا الكتاب كيف تحد من غضبك، وكيف تصلح علاقاتك مع الآخرين.

ما ليس له علاقة بالحب

غالبا ما تتم إساءة استخدام كلمة حب. فكم من مرة تسمع فيها شخصا يردد إحدى هذه العبارات؟

"إنه يحب المال".

"إنها تحب اقتناء الأحذية".

"إنهم يحبون القتال".

سوف تسمع كلمة حب غالبا كل يوم وقد تمت إساءة استخدامها بشكل يشوه معناها الحقيقى.

إن حب المال لا يعد حباً. قد يكون حب المال رغبة، أو دافعاً، أو حاجة عاطفية __ ولكنه ليس حباً. إن حب اقتناء الأحذية أو أى سلع أخرى، ليس هو الآخر حباً. ربما يكون رغبة فى شىء ما أو ممتلكات بعينها، ولكنه وهم وليس حباً.

فالأشخاص لا يقولون وهم على فراش الموت: "ياليتنى كنت أمتلك مزيداً من الأحذية"، ولكن عادة ما ستنصب أفكارهم الراحلة على أحبائهم أو الأخطاء التى ارتكبوها فى حقهم. وربما يكون فى حياتهم أنواع أخرى من الحب: حب حيوانهم الأليف، حب الطبيعة، أو إسهاماتهم للعالم - وغالباً يتمثل ذلك فيما قاموا به من تضحيات وقدموه من حب. وغالباً ما ستركز ندمهم على قلة وجود الحب فى حياتهم، أو حزنهم على العلاقات التى لم تسر كما ينبغى. وعادة ما يقدم مثل هؤلاء الأشخاص فى أيامهم أو لحظاتهم الأخيرة على محاولة القيام بما لم يتمكنوا من القيام به وهم أصحاء - وذلك حتى يتخلصوا من ذلك الشمور الكبير بالألم الذى انتابهم نتيجة لافتقارهم إلى التفاهم والتعاطف والحب.

يذكرنا "ستيفن آر. كوفى" فى كتابه "العادات السبع للناس الأكثر فاعلية" * . بأن الحب يحتاج إلى فعل، وليس التصرف بسلبية. إنه يتطلب ممارسة وفعلاً. هل تأثر مفهومك عن الحب من خلال ما تعرضه أفلام هوليوود والتلفاز من أفكار عنه وتفسيرهما الخاص له؟ إن الحب فى الأفلام الرومانسية يحدث بسرعة، ودائماً ما يكون عابراً، قاسياً وسطحياً. أما الحب فى عالم الواقع فيحتاج إلى وقت لينمو ويقوى. فأنت عندما تمنح الحب تتلقى حباً فى المقابل. ويفد الحب الحقيقي مثلاً فعلياً للتداخل والتشابك بين الأخذ والعطاء.

* من الكتب الصادرة عن دار جرير للنشر

تخصيص وقت للحب

يمضى كل منا كل أسبوع وقتا خاصا مع زوجته ("عظيم" وزوجته "فارزانا"، و"هارفى" وزوجته "مارشيا"). نخرج سويا لتناول العشاء، ونذهب إلى المسرح أو السينما أو إلى صالة الجيم وهكذا. ومن أحد الأشياء المفضلة لدينا عند الخروج؛ القيام بتمشية طويلة، فهذا أمر رائع حقا.

ويكمن سر المواعدة الناجحة فى تمضية الوقت فى التحدث والتواصل وملاحظة التغييرات فى الطرف الآخر، من أجل التعبير عن أفكارك ومشاعرك بشكل واضح. وإذا كنت أنت وزوجك تعانين من الناحية المادية، فيمكنكما الانضمام إلى إحدى المؤسسات الخاصة برعاية الأطفال. ولكن عليكما دوما محاولة تخصيص وقت خاص بكما تمضيانه سويا. صدقونا - سوف تحبان هذا الأمر كثيرا!

وتلك الساعات تعد من بين أهم الساعات التى نمضيها أسبوعيا. فعند قيامك بذلك تركز انتباهك ووقتك على أهم علاقة فى حياتك. وسوف تستفيد أنت وزوجك من هذا الوقت كل على حدة، كما ستستفيدان منه معا فيما يخص علاقتكما.

يحتاج الأزواج، خاصة بعد أن يرزقا بأطفال إلى وقت يمضيانه سويا حتى يجددا علاقتهما الخاصة وينميهاها، ومن ثم عليك أن تحافظ على ذلك الوقت الذى تمضيه بشكل شخصى مع زوجك. عليك أن تفكر فى أيامكما قبل أن ترزقا بأطفال. ربما كنت تمضى كثيرا من الوقت مع زوجك: فى التحدث، والتمشية، وممارسة الحب، والحلم، والتخطيط للمشاركة معا. ولكن بعد وصول الأبناء تقل قدرة الآباء على تمضية وقت جيد سويا بنسبة ٩٠%. وليس هذا قطعا هو الحال الذى تتمنى أن تؤول إليه علاقتك. إن تكريس وقت خاص للتواصل، على ألا تكونا مصابين بالإرهاق فى ذلك الوقت، أمر ضرورى وغاية فى الأهمية. كما أن ذلك أيضا أحد أفضل الأشياء التى يمكنك القيام بها لصالح أطفالك. إنهم يرغبون قطعا فى أن ينعم والداهم بالسعادة، وأن يظلا معا.

التعبير عن الحب

إن الحب الصادق يبعد كل البعد عن الأنانية. إنه حب ينعم بالحرية ويخلو من القيود. كما أنه يشجع التغيير والنمو. والحب لا يعرف قيود الزمن، ويستمر الحب الصادق العميق حتى بعد ممانتا. أما الحب غير المعرب عنه، فإنه لا يصل إلى كامل طاقاته؛ نظراً لأنك كلما أعربت عن حبك، ازداد هذا الحب عمقا وقوة.

كما أننا ندرك أيضا أن منح الحب غالباً ما يتطلب بذل مجهود. فكم عدد الأشخاص الذين يرون أنهم مشغولون بحياتهم لدرجة تمنعهم عن منح حبهم ووقتهم للآخرين؟ وكم عدد الأشخاص الذين يقدمون دعماً حقيقياً لمن حولهم؟ والدعم هنا يعني التشجيع، ويعنى الحب غير المشروط، إنه يعنى التخلي عن خططك الخاصة من أجل التفكير فى الكيفية التى يجب أن تسير عليها حياة من يشاركوك حياتك، بحيث تتقبلهم كما هم وتتقبل حياتهم كما يريدونها. وتلك هى إحدى أعظم الهبات والمنح التى يمكنك أن تقدمها للمقربين منك.

إن الصفح عن الأخطاء الماضية التى ارتكبتها الآخرون فى حقك ومسامحتهم على ما تسببوا فيه من آلام، يعد أيضاً وسيلة للتعبير عن الحب، فالتسامح أحد أشكال العطاء الرائعة. والآخرون بشر مثلك تماماً غير معصومين من الخطأ. إن التمسك بالآلام والغضب فى حياتك غالباً ما يكون ذريعة لعدم التقرب من الآخرين خوفاً من أن يجرحون مشاعرك مرة أخرى. وعليك أن تعرف أن الآخرين يرغبون فى معرفة أنهم مميزون فى حياتك، ويحتلون مكانة خاصة منها وأنت تهتم لأمرهم. وإذا كان الخوف هو ما سيمنعك عن حبهم، وإذا كنت ترغب، على سبيل المثال، فى التحدث مع شخص ما ولكنك تخشى ذلك - فإن نصيحتنا لك هى أن تعبر عما يختلج صدرك وتعبر عما بداخلك: تخل عن خوفك وأجر الحوار الذى تريد على أية حال. قد يكون عليك فى بعض الأحيان القيام بالمخاطرة، وقد يكون مثل هذا النوع من المخاطرة شكلاً مخلصاً من أشكال الحب.

لم يرق لـ "ميشيل" على سبيل المثال أسلوب أمها فى الضغط عليها من أجل الزواج. ولم يكن أسلوب أمها يعجبها خاصة عندما كانت تفعل ذلك أمام الأقارب والضيوف. كان ذلك يجرح مشاعر "ميشيل" للغاية. لقد كانت فى السابعة والثلاثين من عمرها وكانت ترغب فى الزواج، وكان آخر ما تحتاج إليه التعرض للضغوط والإحراج. لذا، قررت "ميشيل" فى نهاية الأمر مواجهة أمها فى "حديث خاص". وأخبرت أمها بأنها ترغب حقا فى الزواج، بقدر ما ترغب أمها. ولكنها حذرت أمها أنها عندما تتحدث فى هذا الأمر أمام الآخرين، فإنها تجعلها أكثر ترددا بشأن فكرة الزواج. كما أخبرتها بأنها تفضل الحديث فى هذا الأمر معها بشكل شخصى، وأن عليها التوقف عن فتح هذا الموضوع أمام الآخرين. شعرت والدة "ميشيل" بالارتياح لدى معرفتها أن ابنتها تفكر فى خطوة الزواج والبحث عن شريك حياة بشكل جاد، ولم ترغب حينها أن تحملها ما هو فوق طاقتها. وقد تحسنت الأمور كثيرا بعد حديثهما هذا، على الرغم من وجود بعد العثرات فى حياتهما بين الحين والآخر.

وأخيرا، عليك ألا تقوم بالتسويف مطلقا عندما يتعلق الأمر بتقديم الحب والتعبير عنه. فمئذ وقت ليس بطويل حضر "عظيم" جنازة "رونال سانجاي نايدو"، ابن صديق له وكان يبلغ من العمر واحداً وعشرين عاماً. وقد كانت تجربة مريرة حقا رؤية مدى تأثير الجميع بموت هذا الشاب الصغير النابغ. كان حزن الوالدين عميقا ولا يضاهيه أى حزن. ولا يزال "عظيم" يتذكر صرخات الألم وصيحات الحزن التى أطلقها الأب والأم بعد مراسم دفن ابنهما. لقد عجز أفراد عائلة ابن الراحل وأصدقائه عن الوقوف، وخارت قواهم لساعات فى حالة من الصدمة والحزن على خسارة مثل هذا الشاب الصغير. كانت هناك حالة من مرارة الخسران بين الجميع، ولكن، فى ذات الوقت، كانت هناك استجابة واحدة لهذه الخسارة. لقد كان الجميع فى حالة واحدة من الحزن والأسى، وكان كل فرد يحتاج إلى دعم الآخر. وقد قدم كل من كان فى هذه المناسبة العزاء

والسلوان قدر استطاعته إلى الآخر. من الجيد أن تقدم هذا النوع من العطاء والحب والدعم في مثل هذه الظروف، ولكن لا يجب أن يقتصر مثل هذا النوع من العطاء في حالة موت الأحباء فقط. امنح قدر استطاعتك من الحب والمشاعر الطيبة لأفراد أسرتك بينما لا يزالون أحياء، ولتخبرهم باستمرار عن مقدار حبك لهم.

الضحك

إن الضحك علامة من علامات الحياة، إنه يخلق السعادة، ويساعد على التغلب على الحزن، ويساعد على الإبداع، ويقضى على الحدود والفوارق بين الأشخاص. إن الضحك هو ما يجعل الأمور الصعبة أكثر سهولة. فعندما نشارك معاً في أفراحنا، تتكاثر وتتضاعف، أما عندما نتشارك في أحزاننا، فستقل وتتناقص.

كل ما يدور حولنا اليوم يؤرق حياتنا ويهددها بدءاً من الصعوبات الاقتصادية، إلى الحروب، والأوبئة المنتشرة. وكل منا في حاجة ماسة حقاً إلى الضحك ليخفف عنه ضغوط ومشاكل هذه الأيام التي لا تنتهي. وتحمل العديد من الأقوال الشائعة مثل "الضحك هو خير علاج" قدراً كبيراً من الصدق. لقد توصل العلماء منذ وقت طويل إلى أنك عندما تضحك، يصدر مخك مادة كيميائية قوية تسمى الأندورفين. ويساعد الأندورفين بدوره على تخفيف الشعور بالألم، كما يساعد على الانتباه والتركيز، بالإضافة إلى أنه يجلب لك شعوراً بالبهجة والمرح.

ووفقاً لما ورد على موقع "الافس" LAUGHS الإلكتروني، فإن الطفل يضحك مائة وخمسين مرة في اليوم. أما البالغ فيضحك في المتوسط خمس عشرة ضحكة فقط يومياً. وعندما تفكر في أنه من المؤكد أن الشخص البالغ يضحك عندما يكون بصحبة الطفل أكثر من خمس

عشرة ضحكة، فقد يعنى ذلك أن العديد من البالغين لا يضحكون على الإطلاق. وهذا ليس بالأمر المضحك.

هل يمكن للمأساة أن تكون باعثة على الضحك؟

تعرف الممثلة الكوميديّة "كارول بيرنيت" الدعابة أو المرح على أنها "مأساة مر عليها الوقت". فكر فى الأمر قليلاً، ولتسأل نفسك كم عدد المرات التى استرجعت فيها مأساة قد وقعت فى حياتك وضحكت عليها فيما بعد؟ وأنت قطعاً لن تضحك على جميع الكوارث التى حدثت فى حياتك، ولكن يمكن للكثير منها أن يكون مضحكاً حقاً إذا ما بحثت عن جوانبه المرحّة. فعندما يقف أحد أقاربك بجوارك يوم زفافك لقول بعض العيوب التى لا ينبغى أن تقال - هل كان يبدو لك ما يفعله فى ذلك الوقت شيئاً مرحاً؟ ربما لا. ولكن أئن يبدو لك نفس هذا الموقف مرحاً بعد مرور سنوات عليه عندما تجلس أنت وأصدقائك لتتشاركوا معاً القصص الكارثية التى وقعت فى أيام الزفاف؟ أراهن على أن ذلك يحدث.

أحد أهم الأهداف الشخصية فى حياة "هارفى" هى تقليل الفجوة بين مفهوم المأساة والضحك. فعندما يجد نفسه هو وزوجته، "مارشيا"، فى موقف كارثى، يقرران الضحك أثناء هذه الكارثة بدلاً من الانتظار بعد انتهائها عدة أشهر ليضحكا عليها. وبالفعل يساعدهما ذلك كثيراً على تجاوز مأساتهما.

وليس عليك أن تضحك على كوارثك بينك وبين نفسك فقط، بل يمكنك تقليل الفجوة بين المأساة والضحك من خلال مشاركة قصصك المأساوية المضحكة مع الآخرين. فسوف ينعمون بالضحك عليها من خلال ذلك، وكذلك قد يكتسبون الشجاعة التى يحتاجونها للضحك أكثر على ما تعج به حياتهم من مشاكل.

يتذكر "هارفى" محاولاته الجاهدة لإيقاف ابنه "جيمس" البالغ من العمر خمسة عشر شهراً عن البكاء، والذي كان يجلس على كرسيه المرتفع. جذب "هارفى" فى يأس ثلاث ثمار من "الجريب فروت" وبدأ فى تحريكها كما يفعل المهرج فى السيرك، فتوقف "جيمس" عن البكاء. وأضاف "هارفى" بعض المرح إلى الأداء عندما قام بالمصادفة برفع إحدى ثمار "الجريب فروت" عالياً حتى وصلت إلى السقف، وحينها بدأ "جيمس" فى الضحك بصوت مرتفع. وهكذا استمر "هارفى" فى رفع الثمار عالياً إلى السقف وسريعا ما دخل "جيمس" فى نوبة من الضحك الشديد حتى غطت الدموع عينيه.

يا للضحك من هدية رائعة يمكن أن تقدمها لنفسك. إن الضحك يريحك من الناحية الفسيولوجية، وقد أظهرت الأبحاث أنه يساعدك على مواجهة الألم بشكل أفضل. كما يمكن للضحك وروح الدعابة أن تنهى المواقف المتوترة وتتقلب على حداثها. لا نستطيع أن نحصى عدد المرات التى حولنا فيها الأطفال العصبيين والمتقلبين إلى أطفال باسمين سعداء من خلال التصرف مثل المهرجين وملاعبتهم بذلك. (يبدو أن مثل هذا النوع من التهريج يروق لجميع الأطفال على مستوى العالم). وبالمثل، يمكن لأى شخص أن يمنح هدية الضحك لأى شخص آخر.

لقد تمكن الناس من التقلب على الأحزان منذ وقت طويل من خلال روح الدعابة والضحك. فالضحك يقدم محوراً إيجابياً فى المواقف الصعبة. منذ بضعة سنوات مضت، بدا أن "هارفى" يعانى من السرطان. فقام بالاجتماع بفريق عمله وأخبرهم بأنه يعانى من ثلاثة أورام حميدة وأنه سيجرى أشعة للتأكد من ذلك فى اليوم التالى. وشعر "هارفى" حينها أن هناك حاجة لروح الدعابة والمرح للتقليل من حدة الموقف، وقد نجح الأمر، فبعد مرور خمس دقائق من الاجتماع مد "هارفى" رأسه إلى المكتب المجاور له وقال لصديقه، "أهلاً؛ "ألان" إنى أعانى من السرطان، فهل يمكنك أن تحضر لى كوباً من القهوة؟" لقد وجد "ألان" وهارفى أن ذلك

مرح على الرغم من صعوبة الموقف. (ولحسن الحظ لم يكن "هارفى" يعانى من السرطان).

ويعد المرح، فى العديد من الثقافات، أحد أفضل السبل للتعايش مع الألم. يتعرض كل منا للألم مهما بلغت به درجة الشراء ومهما بلغت الصحة التى يتمتع بها. وتمتد وتحسر المعاناة فى حياتنا مثل الأمواج وفقاً للظروف المحيطة بنا والعالم من حولنا. ويقلل الضحك من الشعور بالألم والخوف. بل إن العديد من أعظم رجال الكوميديا فى واقع الأمر قد نشأوا فى ظروف قاسية. ويعد المرح وروح الدعابة آلية للتعايش متاحة للجميع دون قيد أو شرط.

يحكى لنا الحكيم "رام داس" قصة عن رجل سأل مجموعة من الأشخاص فى ورشة عمل عن شعورهم عند زيارة امرأة فى الثامنة والعشرين من عمرها وأم لأربعة أبناء وتعانى من السرطان. وكانت الإجابات متوقعة: الحزن، الغضب، الشفقة، الرعب، والارتباك. فسألهم بعد ذلك "وكيف سيكون شعوركم إذا كنتم فى مكان تلك السيدة ذات الثمانية وعشرين ربيعاً وكل من أتى لزيارتكم يحمل هذا الشعور؟" إلى أى مدى ستقدر هذه السيدة ذلك الزائر الذى يحمل معه بعض البهجة والمرح إلى غرفتها التى يخيم عليها شبح المرض؟ ستقدره على الأرجح تقديراً كبيراً، خاصة بعد كل هذا العدد من الزائرين المتجهمين الحزينين الذين قاموا بزيارتها!

ماتت والدة "هارفى" موتاً بطيئاً، بسبب المعاناة من مرض السرطان، حيث قضت ستة أشهر فى المستشفى، إلا أنها قد ضحكت خلال الستة أشهر تلك أكثر مما ضحكت طيلة الستة سنوات التى سبقت مرضها. لقد انتقل هارفى عائداً من الشاطئ الغربى إلى الشاطئ الشرقى حتى يتمكن من دعم أمه وأبيه خلال تلك الرحلة. وقد مرت الأسابيع الأولى من المرض بصعوبة بالغة، ثم بدأ هارفى (وشقيقته "مويرا" التى انتقلت لبيت أسرتها أيضاً) فى تلقى دروس فى اليوجا/التأمل مرتين فى الأسبوع. ويعد

حالة الإنهاك الشديدة التي كانا عليها بدأ في الشعور بزيادة تدفق الطاقة والقوة إليهما من جديد. وبفضل تلك الطاقة الجديدة وتغير توجههما، تمكنا من إدخال البهجة إلى قلب أمهما واضحاكما.

لقد اتفقت أسرة "هارفى" بأسرها على أن أكثر المواقف الباعثة على الضحك هو محاولة "هارفى" الأولى لطهو ديك رومى. لم يمنح "هارفى" الديك الوقت الكافى بعد خروجه من المبرد، وهكذا وضعه فى الفرن نصف مجمد. ونظرا لتجمد الديك فلم يكن مرناً معه فى الحركة، فوضعه مقلوباً حتى يتمكن من إدخاله الفرن. وقد تمكن من إخراج الأحشاء من نهاية واحدة فقط للديك، وبعد مرور خمس عشرة دقيقة على الديك فى الفرن، سأل أحد أصدقاء هارفى ما إذا كان قد تمكن من نزع الرقبة والأحشاء من هذه الناحية أم لا. وفى دهشة شديدة، عرف "هارفى" أن للديك الرومى نهايتين عليه إفرغهما. ولحس الحظ، تمكن من إخراج الأحشاء اللازم إخراجها قبل أن تسمم أباه. وبعد انتهاء وقت الطهو، خرج الديك الرومى من الفرن رمادى اللون، له جلد مهترئ، ولحم تم طهوه أكثر مما ينبغى. لقد كانت أصعب محاولة لطهو أسوأ ديك رومى فى التاريخ. وبعد سماع هذه القصة، شعرت والدة "هارفى"، والتي كانت طاهية ماهرة، بالتسلية لدرجة شعر معها "هارفى" بالسرور لتناوله ديكاً رومياً بلا طعم مقابل رؤية أمه تضحك على هذا النحو من قلبها.

لدينا جميعاً قصص رائعة- وعادة ما نكون نحن محور السخرية فى تلك القصص- يمكنها أن تسلى الآخرين وتسعدهم. لذا، يمكنك الاستعانة بمثل هذه القصص كهدية.

يقوم "عظيم" كل ليلة تقريباً باصطحاب ابنه "توفيق" البالغ من العمر ثلاثة عشر عاماً إلى فراشه ليلاً. ودائماً ما يرغب "توفيق" فى سماع قصص مسلية قبل خلوده إلى النوم، ويفضل "توفيق" القصص المختلفة والفريدة. وهنا بجمع "عظيم" بين الفأسفة وروح الدعابة عندما يبدأ معظم قصصه بكلمات مثل "يحكى أن جوزجى بورجى" قد

فعل.....كذا وكذا"، ويرمز "جورجى بورجى" هنا بالنسبة لـ"توفيق" إلى شخص ما مضحك ومرح. ويتمكن "عظيم" من خلال أسلوبه هذا القائم على المزج بين الفلسفة والمتعة من تقديم دروس مهمة وقيمة لولده بأسلوب بسيط ومرح، بينما يتشاركان معاً وقتاً ذا منفعة. وللضحك، مثل العديد من الصفات الأخرى، جوانب سلبية محتملة، حيث يمكن استخدامه بطريقة قاسية للسخرية من الآخرين، أو لإشعارهم بالترفة العنصرية، أو لإشعارهم بالخجل من أنفسهم. فالضحك، مثله مثل أى أداة، يجب استخدامه بحكمة وحرص حتى تظهر قوته وقدرته الحقيقية.

كيف تتشارك نعمة الضحك مع الآخرين؟ حسناً، عليك أن تبدأ بسؤال نفسك عن الأشياء التي تدفع الآخرين للضحك. هل هي النكات، القصص والنوادر، النقد الساخر؟ فهناك الكثير من الأمور التي قد تبعث على الضحك! عليك معرفة ما يقودك أنت وأصدقائك إلى الضحك، ثم قم بعد ذلك بزيادته. هناك المئات من المواقع الإلكترونية المضحكة، والعديد من الكتب الساخرة، والبرامج والأفلام التليفزيونية الكوميديية، وقطعاً يوجد العديد من الأشخاص الذين يتمتعون بخفة الظل.

المعرفة

لدى كل شخص (نعم، أعنى كل شخص) قصة ليحكىها، أو تجربة قد مر بها من شأنها أن تتفع الآخرين وتساعدهم. ويكمن التحدى الذى أمامك فى استخراج تلك الدرر والنفائس من عقلك وقلبك، ومشاركتها إذا أمكن مع الآخرين. عنما تشارك الآخرين فى خبراتك، فإنك بذلك تكسر الحواجز التى تقف بينك وبينهم. وتخلق مناخاً من الانفتاح والثقة. فعن طريق المشاركة بما لديك من المعارف، تصبح أكثر قيمة ونفعاً لمجتمعك والأشخاص الذين تقابلهم.

يعمل كلانا فى العديد من المؤسسات غير الهادفة للربح الموجودة بالكثير من الدول. ونحب تقديم الدورات التدريبية نظراً إلى أنها تمنحنا فرصة إفاة الآخرين بما تعلمناه. إننا قادران على تعليم الآخرين أفكارا مفيدة، وقادران كذلك على تحذيرهم من المحاولات التى قد تبوء بالفشل. وهذا أيضاً هو السبب الذى يدفعنا لتأليف كتب وتسجيل شرائط فيديو وسى دى. وقد استفاد كلانا استفادة عظيمة من الحكم والخبرات التى شاركنا فيها الآخرون. وقد وجدنا أن أكثر الناس ذكاءً هم أكثر الناس مشاركة وسخاء. فإنهم بمشاركة ما يتمتعون به من حكمة مع الآخرين يكتسبون معارف إضافية منهم، الأمر الذى يظهر أن العطاء ينفع كلا الجانبين. إن الأخبار التى تلقاها، فى أغلبها، فى أى شكل كان مصدرها - من الصحف إلى التلفاز - تمدك بالوعى، على الرغم من أن بعضها قد يضللك عن الواقع. ونادراً ما تستطيع أن تمنحك هذه الوسائل فهماً عميقاً لقضية ما، أما الكتب فقادرة على تزويدك بهذا الفهم الأعمق.

وأحد الأشياء التى يحبها كلانا هى تقديم الكتب للأشخاص الذين نهتم لأمرهم. وإن لم يكن اختيار الكتاب المناسب دوماً بالأمر السهل نظراً لوجود العديد من الكتب الرائعة التى تتحدث عن القضايا التى يتعامل معها أصدقائنا. ولكننا مؤخراً قمنا بإهداء عدد من الكتب لمجموعة من الأشخاص، ومن بينها الكتب التالية:

كتاب "سيث جودين" *Survival Is Not Enough: Why Smart Companies Abandon Worry and Embrace Change* وهو كتاب مذهب يتناول سرعة التغير فى مجتمعنا وكيف يمكن للأشخاص التعايش معه. ولقد أهدينا هذا الكتاب (وغيره من كتب "جودين") لأصدقائنا الذين يديرون أعمالاً سريعة التغير.

هناك أيضاً كتاب "ميشيل بوربا" *Building Moral Intelligence: The Seven Essential Virtues That Teach Kids to Do The Right Thing* الذى قدمت فيه تجربة عظيمة لتشارك الآباء إياها.

فتعرض من خلال كتابها العديد من النصائح التي تساعد الأطفال على البقاء والازدهار داخل هذا العالم شديد الصعوبة.

ويعد كتاب دكتور "جabor ماتي" *When the Body Says No: Understanding the Stress-Disease Connection* كتاباً رائعاً؛ حيث يتناول الصلة بين العقل والجسد، وتأثير الضغوط والإجهاد على حياتنا، وكيف يمكننا حماية أنفسنا من الأمراض الخطيرة. (ويوضح الكتاب كذلك أن المبالغة في العطاء يمكن أن يكون لها تأثير سلبي على صحتك، فالتوازن هو سر نجاح أي شيء).

هل لديك أصدقاء يحاولون التعايش مع موت أحد أحبائهم؟ لقد قمنا بإهداء الكثير من النسخ من كتاب "ستيفين" و"أوندريا ليفين" *Who Dies? An Investigation Of Conscious Living and Conscious Dying*. إنه كتاب قوي، وقد ساعد عشرات الآلاف من الأشخاص.

يقدر الأشخاص الحصول على كتب تتناول القضايا أو الأمور المتعلقة بحياتهم. وإذا لم يكن في مقدورك شراء العديد من الكتب لأصدقائك، يمكنك أن تقدم لهم نبذة أو ملخصاً عما استفدته من خلال كتاب قرأته، بحيث إذا كانت لديهم رغبة، فيمكنهم شراء نسخة خاصة لهم أو استعارتها من المكتبة. ويمكن أن نرسل أيضاً إلى أصدقائنا في بعض الأحيان مجموعة من الآراء النقدية المأخوذة من بعض المواقع الإلكترونية والتي ربما تكون ذات قيمة لهم ومحل اهتمامهم، وحتى يعلموا أننا نذكرهم دوماً.

يحتوي كتاب "تيم ساندرز" *Love Is the Killer App: How to Win Business and Influence Friends* على فصل رائع يتحدث عن قوة تأثير الكتب وأهميتها للأشخاص الآخرين. يعمل "ساندرز" مسئولاً عن تقديم الحلول في ياهوو، ويمضي الكثير من الوقت في العمل مع المدراء التنفيذيين لأفضل ٥٠٠ شركة على مستوى العالم. إنه يستعين

بشغفه بالكتب كوسيلة للتواصل مع الآخرين. وعندما يقرأ أية أفكار فى كتاب يعتقد أنها يمكن أن تكون ذات نفع لشخص يعرفه أو حتى قابله، يشارك ذلك الشخص ما عرفه من أفكار أو حتى يشتري له الكتاب. ونود أن نؤكد مرة أخرى أن الكتب (المعرفة) تعتبر هدايا قيمة يمكن أن نقدمها للآخرين كوسيلة للتواصل معهم ولمساعدتهم على حل المشكلات التى تؤرقهم فى حياتهم.

وقد وجد "ساندرز" أيضاً أنه يستفيد هو الآخر من خلال مشاركة ما يعرفه مع الآخرين. ولكن لا نعتقد أن هذا هو سبب قيامه بذلك، بل من الواضح كذلك أنه يكتسب حب وولاء الآخرين له من خلال مشاركتهم فى معارفه. إنه يساعدهم على حل مشكلاتهم، وفى المقابل يصبح "ساندرز" محل ثقتهم ومصدر دعمهم فى عملهم، فهم يرونه شخصاً يهتم لأمرهم.

استغنى عن التلفاز

هناك العديد من أساليب العطاء التى تكون فى صورة الاستغناء عن بعض الأمور. فإنك إذا أمضيت الكثير من الوقت فى مشاهدة التلفاز، على سبيل المثال، فسوف تهدر بذلك حياتك وتضيعها سدى. صحيح أن هناك بعض البرامج التليفزيونية الجيدة التى تدفعك إلى التفكير، وتلهمك وتحسن من حياتك. ولكن ما نسبة البرامج التليفزيونية التى تتناسب مع هذا الوصف؟ صرح "جروتشو ماركس" ذات مرة قائلاً: "إن التلفاز مفيد للغاية بالنسبة للعقل؛ فى كل مرة كان يقوم فيها أحد أفراد أسرتى بتشغيل التلفاز كنت أقوم بالدخول للغرفة المجاورة من أجل القراءة".

وعلى الرغم من انتقاد "جروتشو" وشكواه، استمر عدد مشاهدى التلفاز فى الازدياد بشكل مذهل. وفى عام ١٩٩٨. على سبيل المثال قامت ٧٠٪ من الأسر فى الولايات المتحدة بالاشتراك فى القنوات الفضائية

الأمر الذى يعنى حصولهم على عشرات إن لم يكن مئات من القنوات. وقد أشارت مجلة "بيزنس توبوينت زيرو" إلى أنه بنهاية عام ٢٠٠٣ وصلت نسبة الأسر المشتركة فى هذه القنوات إلى أكثر من ٨٦ ٪ وقد تضاعف عدد المشتركين فى الأرقام الصناعية من ١١,٧ ٪ إلى ٢٢ ٪ وتزداد هذه النسبة بشكل جنونى.

يصف "روبرت بوتنام" فى كتابه *Bowling Alone* كيف أن "المفرطين فى مشاهدة التلفاز تقل مشاركاتهم ونشاطاتهم على المستوى الاجتماعى"، وذلك لأن مشاهدة التلفاز تقضى على وقت الفراغ الشخصى للمرء. ويؤدى ذلك القصور فى المشاركة الاجتماعية إلى إعاقة بناء مجتمعات أقوى وأسر أكثر توازناً.

ونحن نؤمن بشدة بأنك بإغلاقك لتلفازك تسدى خدمة لنفسك ولأبنائك على حد سواء. لقد فعل أحد أصدقائنا ذلك عندما وجد أن أبناءه الثلاثة يرغبون فى تمضية كل وقتهم أمام التلفاز. لقد شعر بأن ذلك سيضر بصحتهم وسيضر بحياتهم الأسرية، ووجد أن العديد من القيم المعروضة على شاشات التلفاز تتعارض مع معتقدات أسرته. فقام بوضع التلفاز فى قبو المنزل وألغى اشتراك القنوات الفضائية. وبعد القليل من التعديلات نعموا جميعاً بسعادة أكبر. دخل الأطفال فى مزيد من الأنشطة وأجروا مزيداً من التمارين، وبدأ أفراد الأسرة فى اللعب معاً، وأصبح الأطفال أكثر نهماً للقراءة. وقد شكر ابن صديقنا هذا، البالغ من العمر الآن خمسة عشر عاماً، أباه مؤخراً على تلك الهدية العظيمة التى منحهم إياها. كان الابن ساخطاً على قرار أبيه فى البداية، ولكنه الآن يشعر بامتنان كبير له.

جرب ذلك، وقد يشعر أبنائك بالملل فى بداية الأمر، ولكن سيتولد عن هذا الشعور بالملل الإبداع الحقيقى والتفاعل والمعرفة. وسوف يجدون حينها الوقت أيضاً للتطوع لصالح قضايا خيرية تفيدهم وتفيد الآخرين

من حولهم. وإذا كنت تعتقد أن مثل هذه الخطوة ستكون قاسية وعنيفة، يمكنك أن تحدد عدد ساعات المشاهدة يومياً. أو كما يفعل أحد أصدقائنا، اسمح بمشاهدة التلفاز طيلة أسبوع، وقم بإغلاقه لمدة الأسبوع الذي يليه. ولتحرص على أن تكون نموذجاً طيباً وقدوة حسنة. فإذا ما أمضى الآباء ساعات طويلة أمام شاشة التلفاز، فإن تقييد مشاهدة الأبناء سيتحول إلى شعور طبيعي بالسخط والتمرد.

التعليم والتعلم مدى الحياة

من بين أهم وأفضل المنح التي يمكنك أن تمنحها إلى نفسك والآخرين من حولك، خاصة الأطفال، حب التعلم. وذلك لأن تغير الظروف لا يمكنه مطلقاً التأثير على هذه المنحة. عندما تكون نموذجاً وقدوة في ذلك - شغوفاً بالأفكار، والحكم، وأهمية التعلم - سوف تنقل هذه القيم للآخرين. وكم نؤمن بأن الغرض الحقيقي من التعلم هو مساعدة الناس على فهم المعنى الحقيقي للحياة. يقول الحكيم "جيه. كرشنامورتى": "إن الهدف الأوحد للتعلم هو مساعدتك على معرفة من تكون، وهو الشيء الذي ينبغي أن تحب القيام به من أعماق قلبك!".

ويذهب التعليم إلى ما هو أبعد من المحاضرات والفصول الرسمية. فالتعلم المستمر مدى الحياة يعنى أن تكتسب المعرفة من تجاربك وخبراتك اليومية. وقد يبدأ التعليم في الفصل المدرسى، ولكنه يستمر حتى بعد الحصول على الشهادات الدراسية العليا. ويستمر بالنسبة لمعظم الأشخاص طيلة حياتهم. إن التعليم مدى الحياة هو ما يطلق عليه "كونراد سكوایرز": "بناء العضلات في منطقة المعرفة التي هي حجر أساس الحكمة". فأنت بالطبع في حاجة إلى تطوير مهاراتك باستمرار من أجل النجاح في عالم اليوم والاستمرار في عالم التجارة والأعمال سريع التغير.

وخلال رحلاته حول العالم، يتحدث "عظيم" عن التعلم المستمر بوصفه سر النجاح فيما يتعلق بتنمية قدراتك وإمكاناتك كاملة. ويؤكد أن التعليم جزء لا يتجزأ من التعلم واكتساب المعرفة، إلا أن التعلم أوسع في مفهومه وأكثر شمولاً؛ حيث إن التعلم يشتمل على الجانب الخاص ببناء الشخصية، والحفاظ على تفتح العقل، الأمر الذي يمكنك من احترام الآخرين، والتمتع بالتواضع الذي يساعدك على فهم أنك لم تعرف بعد كل شيء في الحياة. وهذا يمكنك من التعلم من كل شخص، وكل لقاء، وكل تجربة، وكل صعوبة تقابلها.

الذكاء والحكمة

إن هؤلاء الذين أنعم الله عليهم بالعلم والمعرفة يحملون مسئولية مشاركة هذه النعم مع الآخرين من حولهم. فإننا إذا لم نستخدم تلك النعم التي وهبنا الله إياها سوف نفقدها، وستزول. أما إذا ما استخدمنا تلك المواهب في صنع فارق في حياة الآخرين، فسوف نعزز من مواهبنا ونقويها، وسنزيد كذلك من معارفنا وقدراتنا.

لقد توصلنا إلى إنجازات العلم العظيمة، واستكشاف الكون والخلق، والتقدم في الطب والصحة، والتطور في المجال التكنولوجي، والاتصالات والسفر، وارتفاع مستوى المعيشة بفضل استخدام عقولنا. وتأسست كل تلك الأفكار وكل هذا الإبداع على أكتاف هؤلاء الذين سبقونا. لقد مدونا بالأدوات، والتوجيهات، والمهارات اللازمة للإبداع ولنقل هذا الإبداع إلى الأجيال القادمة.

إلى جانب الثمار المتعددة لتجاربك، تأتي الحكمة هدية ومنحة رائعة يمكنك مشاركتها مع غيرك من البالغين والأطفال. إن الحكمة هي مزيج بين المعرفة، والخبرة، والبصيرة. وتصف بعض المجتمعات الحكمة على

أنها قوة الفراسة. وأخيراً يمكن تعريف الحكمة على أنها المعرفة بكيفية استفلال ذكائك. وإنك عندما تتشارك الحكمة، فإنك تساعد الآخرين على اكتساب مهارات تمكنهم من التعلم بمفردهم.

لكل من "عظيم" و"هارفى" (والعديد من ممن يقرأون هذا الكتاب) أقارب مسنون لم يكملوا تعليمهم إلا أنهم يتمتعون بقدر كبير من الحكمة فيما يتعلق بجوانب حياتية عديدة. لم يكمل "راسيل" عم "هارفى" على سبيل المثال المرحلة الثانوية، إلا أنه كان رجلاً حكيماً، وكثير القراءة والنشاط فى العالم. كما أنه كان يتمتع بسخاء وروح دعابة غير عاديين، وكانت تلك هى المنحة التى يقدمها لكل من حوله. وكذلك لم يلتحق والد "عظيم" بالجامعة، ولكنه أظهر سماته القيادية فى عالم التجارة والأعمال التطوعية فى المنظمات الخيرية. لقد التحق والده بجامعة الحياة، وقد تعلم من تجاربه لأنه يتمتع بعقل متفتح. انظر حولك، وربما تجد فى أسرتك من يتمتعون بحكمة مشابهة، على الرغم من عدم حصولهم على شهادات عليا.

القيادة

يعنى مفهوم القيادة العديد من الأشياء لمختلف الأشخاص. فالقائد القوى بالنسبة لشخص ما قد يكون ديكتاتوراً بالنسبة لشخص آخر. وقد يتم النظر إلى بعض الأشخاص بوصفهم ناجحين وعظماء فى حياتهم العملية، فى حين أن حياتهم الشخصية تكون فى حالة يرثى لها. إن القيادة الحقيقية سواء كانت فى الحياة العملية أو الشخصية تعنى تحقيق فارق إيجابى.

إن البشر فى حياتهم الصاخبة، وعملهم، ودأبهم على رعاية أسرهم فى ذلك العالم سريع التغير من القرن الحادى والعشرين، يواجهين فى

ذلك الأزمات المالية ومصادر الضغط والإجهاد التى لا تعد ولا تحصى، يبحثون - خلال ذلك كله - عن القائد الذى يهدئ من روعهم وسط هذا التغير، ويخبرهم مطمئناً إياهم، "كل شىء سيكون على ما يرام"، ويعدهم بالنهاية السعيدة. ولكن القيادة ليست بهذه البساطة. إن القادة الذين وعدوا بالترياق السحري أو الحل البسيط للمشاكل، غالباً ما جلبوا معهم القهر ونكران حقوق الآخرين من خلال هذا الحل "السهل" الذى يقدمونه. لقد أظهرت الأبحاث أن الناس قد أصبحوا أكثر تشاؤماً عن ذى قبل بشأن القادة فى كافة قطاعات المجتمع.

أحد الحلول المتاحة لمثل هذه المشكلة الخاصة بالقيادة يتطلب العمل الشاق، ولكن هذا العمل الشاق يحقق معه نتائج. إنه يتطلب تقبل مسؤوليتك الشخصية، وأن تتولى أنت نفسك القيادة القائمة على القيم وليس الشعبية.

ربما تشعر بأننا نهزأ بك بقولى هذا، وقد تعتقد أنك لا تصلح لأن تكون قائداً. ولكننا نؤمن بأنك ستندھش من مدى قدرتك على الإنجاز بمجرد أن تتعهد بالتزامك الشخصى كقائد.

يشير "بيتر أورس بيندر" من خلال كتابه *Leadership from Within*. إلى أن كل إنسان يمتلك بذور العظمة. ولا يحتاج الأمر سوى لأمرين حتى يصبح المرء قائداً:

- تنمية المهارات الضرورية
- التغلب على أعظم عائق - الخوف

يؤمن "بيندر" أن معظم الأشخاص "يخشون الظهور والتميز، ويخشون الإفصاح عما يشعرون به، أو احتمالية التعرض للنقد، أو الظهور بمظهر أحمق. وإن هذا النوع من الخوف هو ما يمنعنا عن أن نكون القادة الذين نبحث عنهم فى هذا العالم." إن تولى القيادة شىء قد يثير الخوف

فى نفسك، أما أن تكون تابعاً وسط الجموع فإن ذلك يبعث فىك شعوراً بالراحة. ولكن مثلما تقل المخاطر التى تتعرض لها وأنت تابع، تقل أيضاً المكاسب التى تحققها.

ويمكنك أن تختار المعنى الذى تعنيه القيادة بالنسبة لك، فقد تعنى التطوع لنيل رئاسة منظمة خيرية. وقد تعنى أن تكون المتطوع الأول فى جمع المال المخصص لعمل خيرى. وقد تكون امتلاك الشجاعة لمواجهة التجاوزات الأخلاقية التى قد تقع فى العمل، فى وزارة حكومية، أو فى مؤسسة غير هادفة للربح.

وتكمن قيمة القائد فى العنور على القيم الكامنة داخل الآخرين. إن القادة الحقيقيين يصنعون اختلافاً حقيقياً فى حياة الآخرين من حولهم إنهم يدعون إلى رؤية مشتركة حيث يسهم كل شخص بحماس فى نجاح الفريق.

قال الكاتب "وليام آرثر وارد": "إن المعلم العادى ينقل المعلومة، والمعلم الجيد يفسرها، والمعلم المتفوق يظهرها، أما المعلم الرائع فىكون مصدراً للإلهام". وينطبق نفس الشئ على القادة. والقادة المتميزون يتسمون ببعض الصفات المهمة ومنها:

- يتجهون إلى الحلول، فتجدهم يركزون على حل المشكلات، وليس على المعوقات.
- يمنحون الآخرين من خلال الاهتمام بالاحتياجات الأساسية المهمة وليس التركيز على الاحتياجات العارضة. ويشجعون الآخرين كذلك على الاهتمام بمثل تلك الاحتياجات.
- يسير القادة وفقاً لمنهج طويل المدى، وهكذا فإن عطاءهم دائم ولا تستنفد طاقاتهم.
- يمضى القادة أوقاتهم فى بناء علاقات. ويدركون أن أكثر أنواع العطاء فاعلية هى التى تحدث فى ظل المصداقية والاحترام.

- يستغل القادة حدسهم فى صالحهم. ويخدمون بحب وحماسة.
- يخلق القادة بيئة فعالة يمنح فيها الجميع فرصة للنضج وصولاً إلى كامل طاقاتهم وقدراتهم. كما أنهم يخلقون كذلك جواً من المرح والمتعة.
- إن القادة الأقوياء يمنحون. وفى عالم الأعمال اليوم يستخدم مصطلح القائد الخادم، وقد يبدو أن هذا المصطلح مفلوط، إلا أنه فى الواقع ليس كذلك. إن أفضل القادة هم الذين يخدمون، ويرغبون فى العطاء.

إن هذه القائمة من الصفات تبدو متطلبات لوظيفة شاغرة، أليس كذلك؟ يمكنك الالتزام ببناء قدراتك القيادية اليوم. وذلك من خلال العمل على تنمية مهاراتك، والتغلب على خوفك.

قيادة الشركات

إذا كنت رئيس إحدى الشركات، ربما تعتقد أنها لن تكون صفقة رابحة أن تتخلى عن بعض من وقت شركتك، ومالها والخبرات التى تتمتع بها. فأحد الأهداف الرئيسية للشركات هو تحقيق الربح لحاملى أسهمها. كما يعد السعى وراء الربح أمراً مشروعاً نظراً لأن قادة الشركات يعملون بجهد ويخوضون المخاطر، ويحتاجون التعويض عن المجهود الذى يبذلونه. كما أن الأرباح التى يحصلون عليها تدعم أسرهم وربما تستخدم لصالح قضايا مهمة.

ولكن، لا تزدهر أى شركة دون العطاء للآخرين، فلا بد من أن هناك علاقة طردية بين الأرباح التى تجنيها الشركة والخدمات التى تقدمها لعملائها، وموظفيها، وحاملى الأسهم، والمجتمع، والعالم أجمع. وكلما كانت الخدمة المقدمة أفضل، ازداد النجاح أو الربح فى المقابل. عندما

تنتهج الشركات منهجاً تعاونياً وتتبع فلسفة يفوز فيها كلا الطرفين، تحافظ بذلك على نموها ونجاحها كما تقدم نموذجاً للقيادة الناجحة.

هناك حركة عالمية لتشجيع الشركات على اتباع سياسات واعية اجتماعياً. ومع ازدياد عدد المستهلكين الذين يطالبون بتطبيق مثل هذه السياسات، يتوقع العديد من خبراء عالم التجارة والأعمال أن تتفوق الشركات التي تظهر تحملاً للمسئولية الاجتماعية تفوقاً كبيراً في منافستها مع غيرها من الشركات. ويفضل العملاء الانتماء والتعامل مع الشركات التي تظهر حرصها على العاملين بها وعلى البيئة المحيطة ودعم المشروعات الخيرية. لقد أظهرت دراسة أجراها مركز "روبر" للرأى عام فى عام ١٩٩٨ حول التوجهات الاجتماعية، أن ٦٥ بالمائة من الأمريكان قالوا إنهم على استعداد لتغيير الشركات أو الماركات التي يتعاملون معها وأن نسبة ٦١ بالمائة ذكروا أنهم على استعداد لتغيير تجار التجزئة من أجل التعامل مع شركة يرتبط اسمها بالعمل الخيرى.

وقد أظهرت الدراسة كذلك أن ٨٢ بالمائة من هؤلاء الذين خضعوا للدراسة قالوا إنهم ينظرون بصورة أكثر إيجابية للشركات التي تدعم قضية يهتمون بها، أما الموظفون، فإن ٨٧ بالمائة منهم يشعرون بولاء أكبر لشركتهم إذا كان لصاحبها برنامج متعلق بقضية خيرية، فى حين أعرب ٦٧ فى المائة فقط من الموظفين المنتمين لشركات غير مشتركة فى برامج خيرية عن ولائهم لتلك الشركات.

ولكن كيف يمكنك العطاء؟ ذات مرة، ذكر "بوب جالفين" - ابن الرجل الذى أسس إحدى الشركات العملاقة فى مجال الاتصالات وأجهزة الهاتف المحمول موتورولا - ذات مرة قائلاً: "نظر أبى إلى طابور من السيدات العاملات بالشركة وفكر قائلاً، إنهن جميعاً مثل أمى - لديهن أبناء، ومنازل يقمن برعايتها، وأشخاص يحتاجون إليهن"، وقد حفز هذا الإدراك "جالفين" الأب للعمل بكد حتى يمنح موظفيه حياة أفضل. وبعد هذا مثلاً رائماً على قيادة الشركات.

عندما يمنح قادة الشركات من وقتهم وحكمتهم إلى موظفيهم، يخلقون بذلك قادة جددًا للفرق، وعندما تقدم الشركات خدمات إضافية لعملائها، فإنها بذلك تحافظ على ثقتهم وولائهم على المدى الطويل. وتقوم بعض الشركات بتمويل برامج إبداعية صغيرة في الدول النامية، وقد ساعدت هذه البرامج الفقراء على تأسيس مشروعاتهم وإبعاد أنفسهم وأسرهم عن دائرة الفقر، وهذا شكل قوى من أشكال العطاء في عالم الشركات.

كما تعتمد الشركات على شهرة ماركاتها أو علاماتها التجارية فيما يخص قيمتها الحقيقية، وإذا ما تدمرت علامتها التجارية بسبب أية ممارسات سيئة للشركة، يصبح ذلك معروفًا بالنسبة لمستثمريها، وعمالئها، والمجتمعات التي تعمل فيها، ويمكن أن تصل المعلومة لملايين الأشخاص خلال دقائق، وذلك بفضل قوة الإنترنت.

وبالنسبة للعديد من الشركات، ترتبط قيمة العلامة التجارية التي تبنيها الشركات لنفسها بالمسؤوليات التي تحملها تلك الشركات، ويكمن سر نمو الشركة وبقائها في المستقبل في العطاء لموظفيها، وللمجتمع الذي تعمل فيه، وللبيئة من حولها.

الأمل

قال "أغاخان الرابع": "هناك من يأتون إلى هذا العالم وهم في حالة من الفقر لدرجة تمنعهم من الوصول إلى الوسيلة أو الحافز لتحسين حالهم، وإذا لم يتأثروا بذلك البريق، الذي يشعل روح العزيمة والجرأة لدى الأفراد، لن يصبح مصيرهم إلا الفرق في حالة من الخمول واللامبالاة، والانحطاط، واليأس، ويتمثل دورنا نحن الأكثر حظًا في إشعال ذلك البريق".

هناك أوقات في حياة جميع البشر يحتاجون فيها إلى شخص يؤمن بهم - وذلك عندما يشعرون باليأس ولا يجدون صديقاً لهم يؤازرهم، أو عندما يكونون في خضم مشكلة مؤرقة ويدركون الجانب الإيجابي من الموقف، ولا يخفى علينا جميعاً أن هناك العديد من المراهقين يفتقدون الحب والرعاية التي كانوا في حاجة لها وهم صغار؛ حيث إن الكثيرين منهم الآن زج بهم في السجون، أو تعلموا الانحراف، أو يعيشون مع ذكريات مؤلمة.

تعيش "تينا" البالغة من العمر سبعة عشر عاماً في "تاكوما" بولاية واشنطن، ومنذ عامين أدمنت "تينا" الشراب، وكانت مشردة وتم القبض عليها بالفعل عدة مرات بسبب كثرة الانتهاكات والمخالفات للقانون. لقد نشأت "تينا" في أسرة يسودها العنف ولم تتلق؛ حيث إن الحب والعناية التي يحتاجها كل طفل.

ثم التحقت "تينا" بمجموعة تسمى مجموعة قوة الأمل، واتبعت برنامجاً تأهلياً للإقلاع عن الشراب في ثلاثين يوماً، وبعد عامين من هذا البرنامج لاتزال "تينا" مبتعدة عن تناول الشراب وقد حصلت على دبلومة معادلة للشهادة الثانوية، وتسمى اليوم إلى تحقيق حلمها في أن تعمل في مكافحة الحريق.

لقد استعادت "تينا" الأمل من خلال مجموعة قوة الأمل - هذا الأمل الذي سلبته منها حياتها القاسية. إن مجموعة قوة الأمل فريق صغير بميزانية متواضعة إلا أنه قد حقق المعجزات لكثير من المراهقين في كل من الولايات المتحدة وكندا. عندما تساعد مثل هذه المجموعة مراهقة مثل "تينا"، فإنها تمنحها الفرصة للفرار من أنماط ماضيها. وهذا الفعل من شأنه أن يقلل من معدلات الجريمة أو النفقات المالية للنظام القضائي. فالفوائد المتحققة من ذلك لاتعد ولا تحصى.

إن الأمل بالنسبة لـ "تينا" أو أى شخص آخر هو سر الوصول إلى كامل القدرات والطاقات الكامنة، فإذا ما عاش أحد دون أمل لفترة طويلة، سيصعب عليه حقاً النهوض من الفراش فى الصباح.

وحتى يتسنى لك منح الأمل للآخرين، يجب أن تكون أنت نفسك مفعماً بالأمل. تخيل أنك لا تتحلى بالأمل فيما يتعلق بحياتك الزوجية، وأبنائك، ومستقبلك، وقدراتك. تخيل أن لديك هدفاً أو حلمًا ترغب فى تحقيقه ولكن ليس لديك أمل. سوف يقتصر نظرك حينها على المشكلات ولن ترى الفرص المتاحة أمامك، وسوف تحجم عن العطاء لأنك ستشعر "بالاحتياج". سوف تضيع فى الماضى ولن تكون لديك الرغبة فى التحرك إلى المستقبل نظراً لأنك نسيت أن المستقبل يختلف عن الماضى، ولن يكون بالضرورة شبيهاً به. وهناك مثل عربى ظريف يصف هذا الأمر بقول: "من لسهه الحساء ينفخ فى الزبادى".

إن العطف، والإرشاد، والإصغاء جميعاً سبل لمنح الأمل لهؤلاء الذين فقدوه.

الحياة

يمتلك كل منا القوة لإنقاذ حياة غيره. ربما تكون قد سمعت عن أعمال بطولية أنقذت حياة الآخرين: الأب الذى غرق وهو ينقذ حياة ابنته والأم التى قفزت أمام سيارة لتحمى ابنها، ومعظم أشكال إنقاذ حياة الآخرين قد تقل بطولية عن هذا إلا إنها لا تقل أهمية، فقد يأتى إنقاذ الحياة فى صورة نصيحة تقدمها لصديق لديه ميول انتحارية أو سيلقى بنفسه إلى التهلكة، وقد يكون فى صور التبرع بالدم، أو التبرع بعضو من الأعضاء.

كانت "شلى" شقيقة "مايكل نيكول ياجولاناس" تعاني من نوع نادر من مرض الذئبة، وكانت لا بد أن تحصل على كلى من أحد أفراد أسرتها

والاستموت. وقد قام "مايكل" وهو فتان "هايدا" معروف (أحد الفنون المعروفة لدى القبائل التي تعيش في الشاطئ الشمالي الغربي لأمريكا الجنوبية) بالتبرع لها بإحدى كليتيه وأمضى عاماً في التعافى من الجراحة. وقد جاء قراره بالتبرع بالكلية بشكل تلقائي، فالأمر لم يحتاج منه إلى تفكير أو دراسة. إن قدرة "مايكل" على منح كليته هكذا نعمة أنعم الله بها عليه - ودائماً ما يتذكر ذلك الشعور الرائع الذي ينتابه عندما يرى شقيقته حية ترزق، وقد نجت من موت محقق.

إن "مايكل" واحد من العديدين الأحياء المتبرعين بعضو من أعضائهم لقريب أو حتى لغريباء عنهم لهم نفس فصيلة الدم، والذي يتنامى عددهم مع الوقت، وقد استشهد "روبرت بوتنام" كذلك في كتابه *Bowling Alone* بوحدة من القصص المؤثرة الأخرى. كان "جون لامبرت" البالغ من العمر أربعة وستين عاماً والموظف المتقاعد بجامعة ميتشيجان على قائمة انتظار زراعة كلى منذ ثلاث سنوات. سمع "أندي بوسكما"، المحاسب البالغ من العمر ثلاثة وثلاثين عاماً بحالة "جون" وتطوع للتبرع بكلية له، وعلاوة على الاختلافات العمرية والمهنية بينهما، كان "بوسكما" أبيض البشرة، أما "لامبرت" فكان ينتمى إلى جذور إفريقية، وقد عرفا بعضهما البعض فقط من خلال دورى البولنج، لقد عرض "أندي" كليته لأنه أحب واحترم "جون".

والآن إليكم حالة "جينى أود"، وهي امرأة تتمتع بكامل صحتها في الثلاثينيات من عمرها، وقد فكرت دوماً أنها على استعداد للتبرع بإحدى كليتيها إذا حدث موقف اضطررها إلى ذلك؛ ولكن بعد أن أقدمت صديقة مقربة لها على الانتحار، "شعرت" "جينى" بنوع جديد من التعاطف مع هؤلاء الذين يفقدون أحبائهم في سن صغيرة". وقررت ألا تنتظر.

لذا، بحثت "جينى" في الموقع الإلكتروني livingdonorsonline.org وقرأت رسالة عليه من "مايك فوجلمان" البالغ من العمر اثنين وخمسين عاماً ولديه طفل وهو أحد دعاة حقوق الأطفال، وقد التقيا

وتبرعت له بكليتها. ونجحت الجراحة، وحصل "مايك" على فرصة جديدة فى الحياة. وتعمل كلية "جينى" المتبقية بصورة جيدة، ولم تندم مطلقاً لإنقاذها لحياة شخص غريب.

يوجد بالولايات المتحدة وحدها ٥٥٠٠٠ شخص على قائمة انتظار زرع كلى، ويموت واحد من كل ستة أشخاص قبل أن يتم العثور على متبرع، ونحن لانقترح هنا أنك حتى تكون شخصاً معطاء يجب أن تتبرع بعضو من أعضاء جسدك لشخص لا تعرفه، فمنذ أن بدأت الشبكة المتحدة للتبرع بالأعضاء فى الولايات المتحدة الأمريكية فى القيام بالإحصاءات الخاصة بعمليات التبرع منذ عام ١٩٨٨، وجد أن ١٣٢ شخصاً فقط من ٤٦٢٤١ قد تبرعوا بكليتهم لأشخاص لا يعرفونهم. وعلى الرغم من ذلك، لا يزال التبرع بالأعضاء هدية مذهلة حقاً - إنها هدية الحياة.

وهناك العديد من الأشخاص قد تعهدوا بالتبرع بأعضائهم بعد وفاتهم للأعمال البحثية، فإذا كانت عقيدتك تسمح لك بهذا فإنى أشجعك للقيام به.

الوقت

الوقت هو أعلى ما لديك، وإذا أسأت إدارة وقتك لن تصل إلى كامل طاقتك وقدراتك، وربما يقودك ذلك أيضاً إلى مشكلات أسرية، ومهنية، وروحية كبيرة. ونظراً لمحدودية وقتك، يبقى عطاؤك جزء منه للآخرين منحة وهدية عظيمة، فعندما تمنح من وقتك، فإنك تمنح جزءاً من حياتك إلى شخص آخر أو لصالح قضية مهمة.

قام أحد الرجال بالاقتراب منه مؤخراً ليشاركه أحزانه الشخصية. لقد كان الرجل يشعر بالذنب نتيجة لأفعاله عبر السنوات العشر الماضية. ناقش معه "عظيم" تصرفاته وأقنعه أن ما فعله لم يكن على درجة السوء التى يعتمدها، وبعد مرور شهر هرع هذا الرجل إلى "عظيم" ولم يستطع

منع نفسه عن شكره لمساعدته على رؤية حقيقة الأمر بوضوح. لم يستغرق هذا الأمر الذى غير حياة الرجل سوى عشر دقائق من وقت "عظيم". وهكذا نرى جميعاً أن الاستثمارات الصغيرة فى الوقت، يمكن أن تحقق نتائج عظيمة.

إن حسن إدارة وقتك يمكنك من العثور على الوقت الذى تستطيع فيه العطاء أو يمكنك من زيادة عطائك. إنك تختار مع كل لحظة تمر عليك كيف تمضى وقتك. ربما تفكر "على الذهاب إلى العمل" أو "على تنظيف هذه الحجرة" أو "على تناول الغداء"، وعلى الرغم من أن هذه النشاطات ربما تكون مهمة، فإنك فى حاجة إلى أن تكون واعياً بأنك تختار تمضية وقتك كله فى القيام بها دون القيام بأى شىء آخر.

ربما تختار القيام بأفعال معينة نظراً لرغبتك فى تجنب عواقب عدم القيام بها: الفصل عن العمل، عدم الوفاء بالتزام ما، الشعور بالجوع. وربما تختار القيام بفعل ما نظراً لعدم قدرتك على مقاومة الضغوط والإغراءات الخارجية أو تلك التى تفرضها على نفسك؛ ولكن يكمن السر فى تذكر أن عليك الاختيار.

من الأساليب الرائعة التى يمكنك من تذكير نفسك بقيمة الوقت هى أن تعامل مع كل لحظة كما لو كنت قد ابتعدت فيها عن الموت ومنحت حياة جديدة. فكيف ستمضى وقتك حينها؟

يتبع "عظيم" عادة موازنة وقته بين أسرته وعمله، وكذلك فإنه يقوم برصد أو تدوين الأماكن التى يمضى وقته فيها (ويشاركنا من خلال كتابه *Seven Steps to Lasting Happiness* فى عملية موازنة وقته تلك). ويطمئن "عظيم" من خلال تخصيص وقت لأسرته أنه لن ينشغل لدرجة يهمل معها زوجته و أطفاله، وكذلك يتأكد ويطمئن "عظيم" إلى أن الوقت الذى يمضيه مع أسرته ليس مجرد وقت عابر عليه أن يمضيه على أية حال، بل وقت يضم تفاعلات حقيقية وترابطاً فعلياً من خلال تأمل ما حدث فى ذلك الوقت وتسجيل ما حدث فى دفتر يومياته، ومن ثم يشعر

الفصل الثاني

أن هذا الوقت هدية نفيسة يمنحها لأسرتك، ولنفسه أيضاً.
وسوف يساعدك تمرين "كيف تمضي وقتك؟" على التعرف على
أسلوب إدارتك للوقت.

كيف تمضي وقتك؟

اطرح على نفسك الأسئلة التالية عن الوقت:

- هل أمضي وقتي بحكمة؟
- ما مقدار الوقت اليومي الذي أمضيه في أنشطة مهمة؟
- ما هو الوقت الذي ربما أتدم عليه عندما يتمضي وأن جل من هذه التنبؤات استغرق بعض الوقت في التأكد من أن هذا التدم لن يظهر عليك في ذلك الوقت.
- إذا كنت أقدر كل ثانية، كيف ستعبر يومي؟

يمكن للأفعال التالية أن تحسن من حياتك بشكل كبير:

- أمض خمس عشرة دقيقة كل يوم في القيام بأهم شيء في حياتك.
- أمض على الأقل ساعة كل يوم مع أهم الأشخاص في حياتك.
- حاول بدءاً من الغد أن تقسم وقتك حتى تحقق توازناً أكبر في حياتك.

ماذا يمكنك أن تمنح؟

المال

إذا كان بإمكانك أن تختار كيفية قضاء وقتك، فبإمكانك أيضاً أن تختار كيفية إنفاق مالك، والمال قطعاً شيء عظيم تمنحه، ولكن حتى تكون معطاء للمال بشكل سليم، عليك أن تختبر شعورك حياله أولاً، وحتى يكون لديك المزيد لتتشاركه مع الآخرين، ستحتاج إلى تنمية مهارات إدارة مالك بأسلوب أكثر حكمة.

ما هي سياستك في إنفاق أموالك؟

تختلج بداخلك مجموعة معقدة من المشاعر تجاه ما تمتلكه من مال، وهي المشاعر التي تحرك العديد من قراراتك الحياتية - مكان عملك، ما ستقعله بأموالك، وكيفية سير حياتك الزوجية.

في المرة الأولى التي قرر فيها "هارفى" قيادة ورشة عمل تناقش طرق إنفاق المال، قرر في اللحظة الأخيرة أن يبدأ ورشته بتأمل قصير، وطلب من الحاضرين أن يغلضوا أعينهم، ويسترخوا، ويأخذوا نفساً عميقاً، ويصفوا أذهانهم. وبعد دقيقتين سألهم أن يعودوا بذاكرتهم إلى الوراء عندما كانوا صغاراً، وأن يعودوا إلى أول ذكرى لهم مع المال والشعور الذي ارتبط به حينها. ولأن "هارفى" كان غير مغمض عينيه فقد رأى بوضوح أعين الحاضرين وهي تتحرك خلف جفونها المغلقة. طلب منهم أن يتذكروا تلك المشاعر الماضية وسألهم أن يستدعوا هذه الحالة إلى الحاضر. كما طلب منهم أن يتذكروا معاملة مالية حدثت لهم مؤخراً وحركتهم عاطفياً وطلب منهم استدعاء هذه المشاعر، فازدادت حركة العين. لم يعد الحضور يشعرون بأى نوع من الاسترخاء.

سأل "هارفى" جمهوره أن يفتحوا عيونهم وأن يخبروا بعضهم البعض عن ذكرياتهم القديمة الخاصة بالمال، وقد تمكن "هارفى" خلال العشرين

الفصل الثاني

دقيقة التالية لذلك من رؤية مشاعر الناس التي كانت دفيئة منذ عقود، وقد عادت مرة أخرى إلى الوعي. فمثل هؤلاء الأشخاص - مثل معظمنا - تختلج بداخلهم مشاعر متقلبة بشأن المال، وتلك المشاعر دائمة الحضور ومن الممكن أن تدمرك وتدمر مسعاك إلى حياة مرضية.

لقد اختلفت الحالة الاقتصادية لأفراد ورشة العمل، بين أشخاص شديدي التواضع من الناحية المادية وآخرين شديدي الثراء؛ ولكن كل شخص فيهم - بصرف النظر عن مستواه المادي - كان يعاني من صدمة مالية. يصف رجل بالغ من العمر سبعين عاماً أولى ذكرياته مع المال مقلداً صوت أبيه الثرى وهو يقول "إن المال لا ينبت على الأشجار"، وقالت إحدى السيدات "لقد كانوا يخبرونني دوماً أنه لا يوجد ما يكفى من المال لشراء الأشياء التي أريدها".

لقد كانت الذكريات مذهلة، وقد تأثرت سياسة جميع الحاضرين تجاه إنفاق المال منذ مرحلة عمرية مبكرة حقاً.

ولكن ماذا عنك؟ هل كان لديك الكثير من الأموال بينما كنت تلاحظ أن الآخرين يفتقرون إلى المال؟ هل حققت يوماً على الأثرياء؟ هل سبق وقام أحد والديك أو كلاهما بإهدار المال في شراء أغراض لم يستخدمها مطلقاً؟ هل كان أفراد أسرتك يتشاجرون بسبب المال؟

يتسبب المال في توليد مشاعر قوية: الخوف، الغضب، الحسد، والطمع. ومن الجيد أن تتأكد من مشاعرك تجاه ما تنفقه من أموال حتى تتمكن من تجنب نقل هذه المشاعر المعقدة والمدمرة إلى أبنائك. حاول القيام بتمرين "كيف تشعر تجاه المال؟" وربما يساعدك على اكتشاف توجهك حيال المال.

ماذا يمكنك أن تمنح؟

ما شعورك تجاه المال؟

ابحث عن مكان هادئ يمكنك الاسترخاء فيه. تنفس بعمق حتى يصل كل من عقلك وجسدك إلى حالة من الهدوء والصفاء. انتظر حتى تشعر بالاسترخاء، ثم عد بعقلك إلى مرحلة الطفولة أو سنوات المراهقة وتذكر أي انفعال عاطفي قد انقبض تجاه المال. ما الذي تتذكره؟ وما الذي تشعر به؟ وما الدروس التي تعلمتها، إذا كانت هناك أية دروس؟

لا تحاول الحكم على هذه المشاعر أو على تصرفات الآخرين. حاول ببساطة وصف الشعور، شعورك وشعور الآخرين، والتأثير السلبي الذي ربما كانوا قد خلقوه فيك.

والآن، ضع نفسك في حالة من الاسترخاء مرة أخرى. هذه المرة عليك أن تسترجع تصاعداً ثم مؤجراً بينك وبين أحد الأشخاص حصتماً فيه مناقشة شديدة الانفعال بشأن المال. ثم اطرح على نفسك نفس الأسئلة: ما الذي تتذكره؟ وما الذي تشعر به؟ وما الدروس التي تعلمتها، إذا كانت هناك أية دروس؟

سوف يساعدك هذا على تحديد بعض دوافعك ومشكلاتك المالية. ولن تتمكن من التعامل مع تلك المشكلات والحد من آثارها السلبية على حياتك، إلا بعد استكشافها وإخراجها من أعماقك.

لقد ذكر أن النزاعات بشأن المال هي السبب الرئيسي في حالات الطلاق في أمريكا الشمالية؛ حيث إننا عندما نتعرف على مكانة المال في حياتنا وطريقة إنفاقه، سنتمكن من مساعدة أنفسنا على التمتع بعلاقات أكثر هدوءاً مع أزواجنا والآخرين من حولنا. وإذا كنت تعاني من "مشكلات مالية" تحتاج إلى حلها، أنصحك بقراءة كتاب "البنى تويست" *The Soul of Money*، فهو حقاً أداة رائعة من شأنها أن تساعدك على تجاوز محنتك.

هل تعرف الفرق بين "الرغبة" و"الحاجة"؟

إذا ما وجدت نفسك فى أى وقت تقول، "إنى أحتاج إلى _____" كف نفسك عن ذلك. يخلط معظم الناس فى العالم الغربى بين الرغبة والحاجة، فربما ترغب فى سيارة جديدة، قميص جديد، أو أحدث جهاز إلكترونى، ولكن عليك أن تسأل نفسك، "هل أحتاج إليه حقاً؟" أما السؤال الثانى الذى عليك أن تطرحه هو "ما الذى سأستغنى عنه مقابل الحصول على ما أريد؟".

معظم الأشخاص فى المجتمعات الغربية الثرية غارقون فى الديون، كما أن عدد من أشهروا إفلاسهم فى تزايد، وكذلك يتصاعد عدد ديون البطاقات الإئتمانية ذات الفوائد الباهظة. إن الأشخاص يفرقون فى الديون نظراً لاعتقادهم أن هذه الممتلكات ستخفف ما يعانون من خوف وآلام، إلا أن عواقب هذا الدين، تلك الحاجة "إلى كسب المزيد والمزيد" تتسبب فى شعور أكبر بالألم. قد يضطر الناس فى محاولة منهم لتجاوز ديونهم إلى البقاء فى وظائف يكرهونها، أو ترك وظائف وزملاء يحبونهم حباً حقيقياً بحثاً عن عمل آخر يدر عليهم دخلاً أكبر.

لذا، من الواضح أن الاكتفاء بالمستوى الضرورى من المال والممتلكات من شأنه أن يبسط حياتك، ويقلل من شعورك بالضغط والإجهاد، ويساعدك على تحقيق أهدافك، إلا أن معظم الناس يؤمنون أن صنع المال وشراء الممتلكات هما أهم أولويات الحياة، على الرغم من أن الشواهد قد أثبتت عكس ذلك.

هل تعرف شخصاً ثرياً يشعر بالاكئاب؟ أو شخصاً يمتلكون أحدث الأجهزة ولكن علاقتهم بأزواجهم فى حالة سيئة؟ أو مليونيراً فى منتصف العمر يعانى من مرض أقمده؟

يرغب الكثير من الناس فى مقايضة ثروتهم بلحظة صادقة من الحب الحقيقى، أو إنجاب أطفال سعداء، أو الصحة الجيدة، أو التخلص من

الاكتئاب، وعندما يفكرون بصدق في أولوياتهم، لا يكون المال والممتلكات على قمتها. بمجرد أن ينعم المرء بالستر المالى فى واقع الأمر، يسقط المال من على قمة أولوياته.

إذن، هل المال شر؟

كلا ليس المال شراً أو خيراً. مثله فى ذلك مثل الماء والنار، فالمال قوته محايدة. سيحتاج جسدك للماء ليحيا، ولكن يمكن للماء أيضاً أن يميتك غرقاً، ويمكن للنيران أن تساعدك على التدفئة، ولكن يمكنها كذلك أن تحرقك. وينطبق نفس الشيء على المال أيضاً، فإنه غالباً ما يستخدم فى الأشياء الطيبة (إطعام أسرتك وحماية الآخرين)، ولكن يمكن استخدامه كذلك فى الشر (كوسيلة للتحكم أو لامتلاك شىء نتيجة هاجس يستحوذ عليك). يمكن أن يكون المال صورة للطاقة، فعندما تتشاركه مع الآخرين، يعود إليك مزيد من الطاقة، وغالباً ما يكون ذلك فى صور أكثر تنوعاً وأكثر قيمة، وعندما لا تشارك بأموالك مع الآخرين، تعوق ذلك التدفق من الطاقة، وقد يتسبب ذلك فى مشكلات.

يمكن لكل اختيار من اختياراتنا الإنفاقية أن يصنع فارقاً، فإنك على سبيل المثال عندما تشتري أطعمة طازجة، بدلا من أطعمة تم رشها بالمبيدات الحشرية أو تم حقنها بالمضادات الحيوية، فإنك تساعد على حماية البيئة. وكذلك يمكنك أن تختار استثمار أموالك فى شركات التبغ التى تساهم فى موت الآلاف كل يوم، أو يمكنك الاستثمار فى شركات تساهم فى تغيير صورة المجتمع.

عندما تتمكن من أن تحدد بوعى الفارق بين الرغبة والاحتياج، ستكون أكثر قدرة على العطاء.

إدارة المال

إحدى أهم الهبات التى يمكن أن تمنحها إلى نفسك وأكثرها دواماً هى مهارات إدارة الأموال، أو الثقافة المالية، ويتمثل جزء منها فى تعلم كيف

يمكنك العطاء، ولا يتمثل معيار الحكمة المالية في مقدار المال الذي تصنعه، ولكن مقدار المال الذي تحافظ عليه، فإنك إذا ما أنفقت مالك بحكمة، سوف تتمكن من تحقيق الكثير من الأشياء العظيمة لنفسك ولأسرتك ولمجتمعك.

إن منح المال للآخرين يمكن أن يحقق أو ينجز الكثير كذلك، فمنحه إلى منظمات محلية، أو قومية، أو دولية يمكن أن يساعد هذه الجماعات على تحقيق الكثير من الأشياء، فيمكن أن يساعدهم على توفير المأوى والتدريب للمشردين والعاطلين من الناس، وإنقاذ الفصائل المهددة والحفاظ عليها، والبحث عن علاج لمرض مميت، ودعم الكتاب والمؤلفين، والموسيقيين، والفنانين وهم يبدعون عملاً جديداً.

يرأس صديق "عظيم" "حسين تيجاني" بنك "ذا فيريست مايكرو فاينانس بانك" في باكستان. ويتمثل دور هذا البنك في إقراض الأفراد أو الأسر الصغيرة المال حتى يبدءوا مشروعات صغيرة، فالفكرة في أنه إذا امتلك مثل هؤلاء الأشخاص مشروعاتهم الصغيرة، سيكونون قادرين على دعم أسرهم، وحفظ كرامتهم، ولن يمثلوا عبئاً على بلادهم أو أى شخص آخر، وبهذه الطريقة يفوز ويربح الجميع في النهاية. ففي الوقت القصير الذي خرجت فيه هذه المؤسسة للوجود حققت نجاحاً باهراً، فقد أقرض البنك حتى وقتنا هذا ١٠ ملايين دولار (دولار أمريكي)، كما أن إحصاءات سداد القروض مرتفعة - تجاوزت ٩٨ بالمائة - وكذلك معدل نجاح تلك المشاريع الممولة مرتفع للغاية، ويكمن سر نجاح هذا النموذج في التعزيز والتدريب والإيمان بأن البشر دائماً لديهم القدرة على النجاح. يالها من هدية عظيمة لتقدمها!

المهارات

يملك كل منا القدرة على القيام بشيء ما بشكل أفضل أو أسهل من الآخرين، وقد نكون قد فطرنا على بعض هذه المهارات أو المواهب، أو ربما اكتسبنا بعضها وعملنا على تلميحها. ومهاراتك شيء آخر يمكنك أن تمنحه وتعطيه لغيرك، إما من خلال استخدامها في مساعدة فرد أو جماعة أو من خلال تعليمها لغيرك.

كلانا يعرف جيداً أننا منذ مرحلة الطفولة ونحن نتعلم ممن حولنا، من أقراننا ومن البالغين أيضاً، وأن تفاعلنا مع الآخرين، وكل تجربة جديدة نمر بها، تعزز من معارفنا ومداركنا. وقد تعلمنا في بعض الأحيان دروساً جديدة وفي أحيان أخرى لم نتعلم شيئاً، ونتيجة لمعرفتنا بفضل الآخرين علينا فيما تعلمناه في حياتنا، فإننا نعتقد أن إفادة الآخرين من مهاراتنا هي منحة نسدد بها ديننا لمن علمونا الكثير. إن المشاركة بمهاراتك يعود عليك بالنفع أنت أيضاً، فكلما شاركت بمهاراتك مع الآخرين، عملت على ثقل هذه المهارات، وكذلك قد تكتسب مهارات جديدة.

مشاركة المهارات

ربما تعتقد أنك لا تتمتع بمهارات لتشاركها مع الآخرين، ولكن دوماً ما يكون هناك شيء تتمتع بالقيام به أو شيء تحسن أداءه ويمكن أن تفيد الآخرين من خلاله، فعلى سبيل المثال:

- إذا كنت تحسن لعب كرة القدم فيمكنك أن تعرض خدماتك بتدريب فريق الكرة الذي ينتمى إليه طفلك، فهذا التصرف يعد فرصة لزيادة الترابط مع ابنك وكذلك يعد إسهاماً في المجتمع من حولك.

- إذا كنت تتمتع بمهارات فى المحاسبة، يمكنك أن تساعد مؤسسة غير هادفة للربح من خلال مراجعة دفاترها الحسابية، وكذلك يمكنك أن تساعدنا فى إنهاء إجراءاتها الضريبية.
- وإذا كنت تتمتع بمهارات تواصلية قوية، يمكنك مساعدة هيئة خدمات اجتماعية من خلال التطوع بتلقى مكالمات الأشخاص الذين يواجهون صعوبات فى مجال ما.
- وإذا كنت تتمتع بمهارات قيادية، يمكنك التطوع لتكون أحد أعضاء مجلس إدارة مؤسسة غير هادفة للربح.
- وإذا كنت تتمتع بمهارة فى أى مجال، يمكنك تقديم خدماتك إلى أشخاص أو مؤسسات غير قادرة على توفير تلك الخدمات. أخبرتنا "جوانا فوندينج" وهى محررة محترفة قد ساعدتنا فى وضع هذا الكتاب: "إن قراءة (مسودة الكتاب)..... قد ألهمتنى للقيام بشئ كنت أفكر فيه منذ وقت طويل: وهو تلقى التدريبات حتى أصبح معلمة لمحو الأمية، وانى على مشارف الانتهاء الآن من الدروس التدريبية وأتطلع للقاء أول تلاميذى، وأشعر بالمتعة الشديدة تجاه هذا العمل". تتمتع "جوانا" بمهارات رائعة ورغبة قوية فى العطاء، وكان كل ما تحتاج إليه هو دافع بسيط. (وكم شعرنا بالسعادة أن كتابنا هذا هو ما منحها ذلك الدافع). ولن يستفيد التلاميذ التى ستعمل على محو أميتهم من ذلك فحسب وإنما ستستفيد هى الأخرى.

هناك الكثير من السبل التى تستطيع من خلالها مشاركة مهاراتك. لقد اشترك كلانا فى العديد من الهيئات، والمنظمات، والجمعيات فى ممارسات وأعمال قيادية تطوعية، ولقد كانت المنفعة المتحققة من خلال هذه المشاركات متبادلة، فإننا مع إسهاماتنا فى هذه القضايا تلقينا استفادة فى المقابل بصورة غير مباشرة، وقد تنوعت هذه الاستفادات

بين اكتساب مهارة جديدة والاستفادة من خبرات وتجارب الآخرين، وبناء شبكات من المعارف الجديدة.

ولكن لا ينبغي أن تكون الفوائد التي ستعود عليك من المشاركة هي السبب في إسهاماتك؛ حيث إنك عندما تعطى دون قيد أو شرط، تتولد لديك قوة العطاء - وينتهي بك الحال بتلقى نفس القدر الذي منحت به، إن لم يكن أكثر، وقد تكون العوائد ملموسة في بعض الأحيان، كما هو الأمر في حالة اكتساب مهارات وتكوين شبكة معارف. وفي أحيان أخرى تكون معنوية كما هو في حالة الشعور بالرضا الداخلي والسعادة من إسهامك.

تنمية مهاراتك من أجل العطاء

حضر "هارفي" مؤخراً إحدى الحفلات على الشاطئ مع مجموعة من الأسر، وقد سحرته مشاهدة الأطفال بين الرابعة والسابعة، وقد قرروا البدء في مشروع بناء باستخدام الأخشاب الطافية. قام الأطفال بتجميع الخشب، ثم قاموا بتوزيع المسؤوليات فيما بينهم، وصمموا الهياكل والأشكال، وعملوا بتعاون وحماس. وقد فكر "هارفي" في أنه لو عمل جميع البالغين بنفس هذا المستوى من الحماسة والشفف والإبداع، سيصير العالم مكاناً أكثر اختلافاً وروعة.

ولكن الشيء الذي أدهش "هارفي" حقاً هو إدراكه لقدرة الأطفال على تنمية العديد من المهارات، بما في ذلك قدرتهم على العمل مع الآخرين، والتعلم منهم، ومشاركة معارفهم مع الأطفال الأصغر سناً، وقدرتهم على تحديد المسؤوليات وتقبلها، علاوة على قدرتهم الإبداعية، وكانت النتيجة النهائية لمجهودهم عملاً إبداعياً رائعاً، أنجزه أطفال سعداء فخورون، وأثار إعجاب آبائهم المسرورين بهم.

ويتضح لنا من خلال هذا المثال أن الأطفال يطورون خبراتهم الحياتية من خلال اللعب، أما البالغون فغالباً ما ينسون كيف اكتسبوا العديد من مهاراتهم ويعتقدون أنهم بمجرد تجاوزهم لمرحلة عمرية معينة، يصبحون

"أكبر" من أن يتعلموا أى شىء جديد.

لديك الفرصة كل يوم لتقل مهاراتك، بصرف النظر عن مرحلتك العمرية، وقد يشمل ذلك على قدرتك على العطاء بحكمة. ويساعدك التمرين التالي. "ما المهارات الجديدة التى ترغب فى تلميتها؟" على تحديد المهارات الجديدة التى قد ترغب فى تعلمها.

ما المهارات الجديدة

التي ترغب فى تلميتها؟

حتى تتمكن من اكتساب مهارات جديدة عليك أن تسأل نفسك:

- ما هى أكثر الأشياء التى أُرغب فى تحقيقها؟
- ما هى المهارات التى يمكننى تعلمها حتى أكون قادر على إشباع هذه الرغبة؟
- كيف يمكنى اكتساب هذه المهارات؟
- ما نوع الدعم الذى سأحتاج إليه؟
- هل سأكون قادراً على طلب هذا الدعم؟
- وهل سألتزم بتعلم هذه المهارات اليوم - الآن؟

إذا كانت إجابتك عن السؤال الأخير بنعم، قم بإبرام عقد مع نفسك على ذلك الآن. واختر الموعد الذى ستبدأ فيه ذلك، واختر الأفراد الذين ستخبرهم عن التزامك هذا.

ماذا يمكنك أن تمنح؟

هناك العديد والعديد من المهارات التي يمكنك تعلمها والتي ستساعدك على العطاء للآخرين. إليك بعض المهارات ذات القيمة العالية:

- القدرة على التواصل بفاعلية؛ حيث يتخذ التواصل العديد من الأشكال: الكتابة، التحدث، وربما فوق كل ذلك الإنصات. وقد تسهل عليك مثل تلك المهارات أن تمنح أموراً مثل التعاطف والتفهم، والسعادة.
- القدرة على تحمل المسؤولية الكاملة فيما يتعلق بتوجهاتك وأفعالك.
- القدرة على القراءة وتطبيق ما تتعلمه في حياتك اليومية.
- القدرة على التعامل مع النزاعات بأسلوب إيجابي بناء.
- القدرة على إدارة الأموال بحيث يكون لديك ما يكفي أسرتك، ونفسك، وأعمالك الخيرية.
- القدرة على التأمل حتى تتمتع بالوعي الذاتي؛ حيث إن الوعي الذاتي يمكنك من مواجهة نقاط ضعفك وإدراك مشاعرك، والوصول إلى ذلك يعد من الخطوات المهمة إذا أردت أن تكون أكثر تعاطفاً، وتفهماً، وأكثر وعياً. إن التأمل يساعدك على إصلاح نفسك والآخرين.

إذا أردت أن تصنع farkاً في حياة الآخرين من حولك، عليك أن تجد الطريق المناسب ببساطة لاستغلال مهاراتك ومواهبك وطاقاتك، وكلما صقلت مهاراتك أكثر، ازدادت قدرتك على العطاء.

الصحة

إحدى أفضل الهبات التى يمكنك أن تمنحها إلى نفسك والآخرين الذين تحبهم من حولك التمتع بصحة جيدة والدعوة إلى ذلك. عليك بتبنى عادات صحية، وتناول طعام صحى، والحفاظ على أسلوب حياة نشط. يجب عليك أن تعلم أطفالك العادات الصحية أيضاً.

إن الجسد البشرى عبارة عن آلية معقدة، لذا من الخطأ تماماً التعامل مع الأمور المتعلقة بالصحة بشكل عابر وسريع، فمرحلة الهرم والشيخوخة فى واقع الأمر، والتى يمكن أن تكون مرحلة عمرية رائعة - قد تصبح كابوساً مؤلماً وغير محتمل إذا ما ساءت حالتك الصحية فيها.

إن فوائد التمتع بصحة جيدة لاتحصى ولا تعد، فإنك عندما تتعم بصحة جيدة تنام بصورة أفضل، وتعمل بصورة أفضل، وتفكر على نحو أفضل.

التواصل باللمس

ما الهدية الرائعة التى يمكنك أن تمنحها لأطفالك والتى ستجعلهم أقل عدوانية وأكثر تهماً؟ تعتقد د. "تيفانى فيلد" الطبيبة فى علم النفس التتموى والأستاذ فى طب الأطفال، أن هذه الهدية قد تكون فى بساطة التواصل باللمس.

فبعد ملاحظة فى ملاعب الحضانات التمهيدية والأماكن المخصصة للعب فى مطاعم ماكدونالدز بباريس وميامى، وجدت "فيلد" والباحثون الآخرون معها أن الأمهات الباريسيات يلمسن أطفالهن أكثر مما تفعل الأمهات الأمريكيات، وكذلك لقد اكتشفوا أن المراهقين فى مطاعم ماكدونالدز الباريسية يتواصلون باللمس مع بعضهم البعض أكثر مما

يفعل أقرانهم من المراهقين الأمريكيين؛ حيث إن المراهقين الأمريكيين كانوا أكثر ميلاً للمس أنفسهم (كانوا يعبثون بشعرهم على سبيل المثال). والاكتشاف الآخر الذى توصل إليه الباحثون هو أن الأطفال الفرنسيين كانوا أقل عدوانية بكثير على مستوى السلوك الجسدى عند اللعب من أقرانهم الأمريكيين، وكذلك كان الفرنسيون أقل عدوانية على مستوى السلوك اللفظى من الأمريكيين.

تشير الإحصاءات إلى أن مستويات العنف بين الأطفال الأمريكيين مرتفعة للغاية؛ ولكن هل قلة التواصل هى السبب الوحيد فى ذلك؟ ربما لا؛ ولكن الأشخاص فى مختلف الأعمار يحتاجون إلى التواصل باللمس، والمعانقة، والقبلة الحانية، والحب. وكما تغنى "شارلوت دياموند" قائلة: "المعانقة أربع مرات فى اليوم، هذا أقل مما ينبغى." هل قمت من قبل بمعانقة شخص يمر بألم عاطفى؟ إن ذلك سيساعده كثيراً. هل سبق وقمت بتقبيل جرح طفل؟ إن ذلك سيساعده أيضاً. إن التلامس هبة يمكن للجميع منحها.

ربما تكون قد سمعت عن الأطفال اليتامى فى رومانيا الذين نادراً ما شعروا بالحنان أو دفء التلامس، وعندما يكبر مثل هؤلاء الأطفال يجد الكثيرون منهم صعوبة فى التعايش والتكامل مع المجتمع، وسيجدون دوماً صعوبة فى التواصل مع الآخرين، والسبب الأول فى ذلك هو افتقارهم إلى التواصل الجسدى ومن ثم التواصل العاطفى فى سنوات عمرهم المبكرة. حاول مسح طفل صغير - إن الأطفال يحبون المسح تماماً كما تحبه أنت. يقوم "هارفى" وزوجته كل ليلة بلمس أبنائهم لوقت قصير قبل خلودهم للنوم. عندما كان ابنهم "أيان" فى الثالثة من عمره، كانت أمه "مارشيا" تقوم بلمسه لفترة طويلة. وكان "أيان" يقول: "قومى بمسح قدمى، أذنى، أصابع قدمى، يدي....." حتى يتم لمس كل جزء فى جسده تقريباً. وما

أن تقوم "مارشيا" بتقبيله وتنهض حتى تغادر، فيقول لها "أيان" وماذا عن إبهامي؟".

تقول دكتور "فيلد": "لقد توصلنا إلى أن التلامس له نفس أهمية التغذية وممارسة الرياضة فيما يتعلق بنمو الأطفال وتطورهم. أود أن أرى الآباء يعملون على مسح أبنائهم منذ مولدهم. إننا نحتاج إلى جرعات يومية من التلامس". وتذكرنا كذلك بأنه حتى المراهقين يحبون مسح رؤوسهم وظهورهم.

إن التلامس يعطى شعوراً طيباً بالنسبة لمعظم الأشخاص. كل ما عليك أن تتذكره هو أن للآخرين نفس الشعور الذى تشعر به. إلا أننا بالطبع نؤكد على أنه عليك أن تسأل الشخص الذى أمامك ما إذا كان لن يمانع من معانقتك له أولاً أم لا.

الانتباه

إحدى أفضل المنح التى يمكنك أن تقدمها للآخرين هى احترامك، المتمثل فى إنصاتك الفعال لهم، وتقول الفلسفة الصينية إن الإصغاء يكون بالعين، والأذن، والقلب، والانتباه الدائم.

ويعلم الأطباء أن أفضل طريقة لكتابة وصفة طبية تبدأ من خلال التشخيص، وأن أفضل سبيل للتشخيص يتحقق من خلال الإصغاء، وعندما تصفى يجب ألا تكون فى حالة استعداد وتحفز للرد لأن ذلك سيفوت عليك استيعاب ما يقال، وإنما عليك الإصغاء بعناية.

قام "عظيم" مؤخراً بعرض تقديمى لمجموعة من الأشخاص يعانون من السرطان، وقد بدأ عرضه التقديمى بقوله: "إذا قلت لكم إنى أعلم وأعى مدى شعوركم بالألم، سأكون كاذباً. فالحقيقة هى أننى لا أعلم ذلك. فأننا لا أعانى من السرطان لذا لا أعلم كيف يكون شعور من يعانون

منه. لذا، ساعدوني على فهم شعوركم وأكبر التحديات والصعوبات التي تواجهونها قبل أن أقول أى شيء لكم".
وقد أجاب أفراد المجموعة بالتعبير عن أفكار مثل:

"لماذا أنا من بين كل البشر؟".

"أشعر بأنى قد فقدت السيطرة".

"أشعر بالغضب".

"أنا خائف".

هذه مشكلات حقيقية ولا يمكن وضع حلول سريعة لها. لذا، بذل "عظيم" أقصى ما فى وسعه من أجل الرد عليهم، ولكن حقيقة استغراقه للوقت الكافى فى طرح الأسئلة والاهتمام بالتعرف على مشاعر المجموعة كانت مهمة. لقد شعر المشاركون أن مشاعرهم محل تقدير، ومن ثم فقد كانت استجاباتهم لعرض "عظيم" التقديمى جيدة.

إن تقديم مساحة للآخرين للتعبير عن مشاعرهم والإصغاء لهم باهتمام يعد شكلاً رائعاً من أشكال العطاء، وإنك عندما تتصت إنصاتها حقيقياً للآخرين، ستتمكن من أن تقدم لهم نصيحة سديدة وفعالة.

النصيحة

جميع المخلوقات قادرة على إسداء النصيحة، فالكانجرو يعلم صغيره كيف يقفز، وكيف يختبئ، وكيف يأكل. إنه يقدم النصيحة لصغيره حتى يعيش ويزدهر وينمو ويولد المزيد من صفار الكانجرو. إن جميع الحيوانات مبرمجة على تقديم النصيحة لصفارها، وتكون هذه النصيحة بالشكل الذى يضمن حياة الفصيلة. ولا تقتل دروس الآباء فى حماية صفارها إلا عندما يحدث تغير سريع فى البيئة المحيطة بالحيوان.

وعندما يقدم البشر النصيحة ويتشاركون المشاعر والآراء، قد تكون تلك علامة على الحب والاهتمام؛ ولكن قد ينظر لذلك أيضا على أنه محاولة للتحكم. فيمكن أن تكون النصيحة قوية، وعطوفة، وداعمة، أو تكون مضلة، ومؤلمة، أو قد يساء تفسيرها. ولتسأل دائما ما إذا كانت نصيحتك مرغوباً فيها أم لا. وغالباً ما يكون كل ما يحتاج إليه الآخرون هو الأذن الصاغية والعقل المتفهم. وعليك عندما تسدى نصيحة أن تمضى ثلث الوقت متحدثاً والثلثين مصغياً.

يقدم جميع البشر النصائح المختلفة لبعضهم البعض، ومن ثم سيكون من الجيد أن تتعلم أساليب أفضل لإسداء وتلقى النصيحة، فليس هناك من يتبنى موقفاً موضوعياً بشأن الحقائق المحيطة به، فكل منا يمزج بين خبراته الخاصة المتفردة، وأفكاره، واهتماماته وبين أى موقف يتعرض له، كما أنك عندما تتعرف على وجهات نظر الآخرين فى الأمر ستكتسب رؤية أكثر توازناً، وستستفيد من مجموعة كبيرة ومتنوعة من الخبرات، وستتمكن من اتخاذ قرارات أفضل وأكثر اتزاناً.

وإذا نظرت إلى حياتك ستجد أن هناك أشخاصاً معينين قد أسدوا لك بنصائح غيرت من حياتك، وستجد أن نصائحهم ربما تكون قد حققت فارقاً فى مستقبلك المهني، أو فى أسلوبك فى تربية أبنائك، أو المكان الذى اخترته للعيش فيه، أو اختيارك لمجال الدراسة. ولقد اعتبرت هؤلاء الأشخاص بسبب نصائحهم تلك كمرشدين لك، أو أصدقاء أعزاء، أو ببساطة أشخاص تحبهم.

ومن الصعب أن تتحلى بالموضوعية بشأن نوعية ومدى جدوى النصيحة التى تقدمها أنت للآخرين، إذن كيف تحكم على النصيحة المقدمة لك؟ عليك أولاً بقياس أو تحديد مستوى خبرة مقدمها: هل يتمتع بخبرة، أو معرفة، أو رؤية خاصة؟ عليك أن تحاول بموضوعية الحكم على دوافعه وأن تحدد ما إذا كانت تلك أفضل نصيحة يمكن أن يقدمها لك أم لا.

ثانياً، إذا ما وجدت نفسك تقول: "هذا ما يجب على فعله" يمكنك أن تخمن لدرجة كبيرة أنك لن تفعل ذلك، فإن عقلك الباطن أو ذلك الجزء الذى لا يرغب فى التغيير من عقلك (سواء كان لتقليل الألم أو لزيادة المتعة) يكون هو المسيطر.

هل سبق ولاحظت من قبل أن فى مقدورك تقديم نصيحة عظيمة للآخرين - نصيحة من شأنها أن تساعدهم على الحد من أو التخلص من مشكلات خطيرة، أو اغتنام فرص، أو تعميق علاقات - ولكنهم عادة ما يتجاهلون تنفيذ مقترحاتك، على الرغم من موافقتهم عليها بشكل تام قائلين: "نعم إنه إقتراح عظيم. هذا بالفعل ما يجب علينا فعله". إن كلمة يجب تبدو وكأن الشخص يقول: "لن أقوم بفعل ذلك، على الرغم من اهتمامى به." انظر إلى هذه العبارات التى تبدأ بكلمة يجب:

"يجب على إنهاء هذه العلاقة".

"... القراءة أكثر".

"...ترك هذه الوظيفة".

ثم هناك أيضاً مجموعة لا يجب على مثل:

"أعلم أنه لا يجب على تناول هذا المشروب".

"...إنفاق هذا المال".

"...تناول تلك الحلوى".

وسوف تلاحظ أن غالباً ما يتبع عبارات يجب ولا يجب أداة الاعتراض لكن. عندما يستخدم الآخرون لكن فى عبارة ما، يكون ذلك صوتهم الداخلى الذى يجادلهم فى الأمر؛ لأنك عندما تستخدم لكن، فإنك بذلك ترفض الجزء الأول من عبارتك. هل سبق لك وسمعت أحدهم يقول:

"إنى أحبك لكن..."
 "أنت لم تزد وزناً لكن..."
 "أرغب فى التوقف عن التدخين ولكن..."

عندما تقول: "أحبك... (بدلاً من لكن)، يمكنك أن توصل معلومة تؤمن بأهميتها (أى يمكنك أن تقدم نصيحة). إن هذا الاستبدال البسيط يجعل فرصة بُعد أحبائك عنك أقل بكثير. ستجدهم يصفون إليك. عندما تقدم نصيحة فى موضوع عاطفى، لا بد وأن تتمتع بالحساسية تجاه خصوصيات الشخص الآخر، كما أن اللفة التى تستخدمها سواء أكانت لفة الجسد أو الكلمات المستخدمة، تعد من الأمور شديدة الأهمية. عليك دوماً أن تستخدم عبارات مثل "إنى أشعر بكذا....." بدلاً من "إنك تحتاج إلى....." أو "يجب عليك....." إن ذلك يساعد الطرف الآخر على سماعك، واتباع نصيحتك على الأرجح. (ملحوظة: إننا نفترض هنا أن نصيحتك التى تقدمها سديدة، وبالطبع ليس هذا هو الحال دوماً. فإنك على سبيل المثال، إذا لم تكن نموذجاً لما تقول وتنصح به، سوف تفقد نصيحتك مصداقيتها. سيكون ذلك أشبه بالشخص مدخن السجائر الذى ينصح أبناءه بعدم التدخين – إن النصيحة بالفعل جيدة، ولكن مصدرها فاقد للمصداقية).

يمكنك دوماً تحسين مهاراتك التواصلية، والتى ستساعدك على اتخاذ قرار فيما يتعلق بالنصيحة المقدمة إليك، وكذلك ستمكنك من تقديم نصائح يتبعها الآخرون. سيكون لديك كذلك تأثير أقوى إذا ما تمتعت بفهم أكبر للأمور الحساسة بالنسبة للآخرين: خلفياتهم البيئية، ثقافتهم التربوية، وغيرها من العوامل. هناك العديد من الكتب والدورات الدراسية التى توضح العديد من المعلومات الخاصة بهذا الشأن مثل، الفرق بين أسلوب الرجل والمرأة فى التفكير والتحدث. ومن بين هذه الكتب كتاب "ديبورا تانين" *You Just Don't Understand: Women And*

Men in conversation. وكذلك يقدم لنا "ستيفن. أر. كوفى" فى كتابه "العادات السبع للناس الأكثر فعالية" السبيل الواضح لتحقيق تواصل أفضل - ذلك التواصل الذى يزيد من التفاهم، ويقلل من النزاع، ويصلح العلاقات بين الأشخاص. إنه تواصل قوى وفعال. إن سر النصيحة السديدة هو تفهم ظروف الشخص الذى تتصحه ودوافعه ومشاعره، وحينها سيكون من المرجح أن تلقى نصيحتك كل التقدير.

منح الآخرين ما تشعر أنك فى حاجة ماسة إليه

قام "عظيم" وزوجته "فرانزا" مؤخراً بالمشاركة فى مساعدة زميل فى مبيعات كتبه، فلقد شعر كلاهما بالمتعة من القيام بذلك؛ حيث ذكرهم الأمر بـ "عظيم" عندما كان لا يزال فى بداية حياته المهنية الجديدة وكان عليه بيع كتبه، وقد تذكرنا معاناتهما بل وشعورهما بالإهانة عندما لم يطلب أى شخص توقيع "عظيم" على نسخة من الكتاب أو عندما لم يشتر أى شخص ما كانا يريانه كتاباً رائعاً.

لقد تعلم "عظيم" من خلال هذه التجربة درسين قيمين. وقد تمثل الدرس الأول فى أنه من الجيد أن تتذكر جذورك وذلك حتى تقدر ثمارك. والثانى، أنك عندما تبدأ فى منح الآخرين الأشياء التى ترغب فيها لنفسك (فى هذه الحالة مبيعات الكتاب)، تكون بذلك قد فهمت حقاً قوة العطاء!

التوازن

أحد أكبر التحديات التى يواجهها الناس فى القرن الواحد والعشرين هى مهمة تحقيق التوازن بين الجسد والعقل والروح، ونحن نؤمن أن التوازن

الشخصى يساعدك على العطاء بأساليب أكثر نفعاً، وربما يكون الأكثر أهمية من ذلك أن تحقيق التوازن لا يعنى العطاء "المبالغ فيه"، بحيث لا تشعر أنك مستغل بشكل أو بآخر.

فإنك إذا ما استنفدت مواردك من خلال المبالغة فى العطاء، تقسد قدرتك على العطاء فى المستقبل، وهذا من نواح عديدة أكثر أهمية عندما يكون عطاؤك عاطفياً. فإذا ما أنهكت الجزء الداخلى الطيب بك، فربما لن تصبح قادراً على العطاء مرة أخرى لفترة طويلة. إن التوازن هو سر النجاح.

وقد يختلف مفهوم التوازن بالنسبة لك اختلافاً تاماً عنه بالنسبة للآخرين. لذا، عليك أن تحرص أن يكون هذا التوازن معتمداً على ظروفك الخاصة، فقد تكون حياتك، على سبيل المثال، مفتقرة للتوازن فى بعض الأحيان - عندما تبدأ فى عمل جديد، أو عندما تعاني من وعكة صحية، أو عندما ترزق بمولود جديد. من الجيد فى مثل هذه الأوقات أن تجرى عملية تقييم شاملة لعطائك حتى تتأكد من أنك تحقق التوازن.

ويجب أن يتمثل هدفك فى السعى إلى تحقيق التوازن بما يتناسب مع أفضل ما لديك من قدرات فى ظل الظروف المحيطة بك، فالوصول إلى الدرجة المثالية من التوازن قد يكون أمراً مستحيلاً، إلا أن وعيك بفوائد التوازن سوف يساعدك على الاقتراب من تحقيقه.

وعليك أن تضع فى اعتبارك أثناء سعيك لتحقيق التوازن ما لديك من أولويات. وعندما تحدد أولوياتك، عليك أن تفكر على المدى البعيد، ولتسأل نفسك ما هى الغاية الكبرى من وجودك وما الذى تأمل فى تحقيقه من حياتك. بعدها، عليك العمل انطلاقاً من هذه الأهداف.

وقد يبدو فى بعض الأحيان أن عناصر معادلة تحقيق التوازن تتعارض مع بعضها البعض، فكلما زاد الوقت الذى تمضيه فى تنمية حياتك المهنية، على سبيل المثال، قل الوقت الذى تمضيه مع أسرته. إن تحقيق التوازن فى واقع الأمر يعنى محاولة التوفيق بين عملك، وأسرتك، وصحتك،

ونموك الروحي، وإدارة أموالك، والنشاطات الأخرى المتعلقة بكل هذا. إن تحديدك الأولويات، وجعلها متسقة مع رؤيتك وأهدافك طويلة المدى والجمع بين ذلك وبين مهارات إدارة الوقت من شأنه أن يقودك إلى حياة أكثر توازناً وأكثر تناغمًا.

أنت في حاجة كذلك إلى الموازنة بين أشكال العطاء المختلفة، فإن بعض أشكال العطاء أكثر نفعاً وفائدة من الأخرى، ويكمن سر النجاح في تحقيق ذلك وفي تقييم ما الذي يمكنك تقديمه وكيف يكون ذلك من خلال رؤيتك الشخصية وأهدافك.

ما الذي يمكنك أن تقدمه على أن يترك أعرق أثر ممكن - هل هو وقتك، مالك، مهاراتك، نصيحتك، أم اهتمامك؟ هل يمكنك تقديم شيء حتى ولو كنت تمر بيوم سيئ، أو أسبوع سيئ، أو عام سيئ؟ نأمل أن تكون بقراءتك لهذا الفصل قد تحمست لتقديم شيء ما مهما كانت الظروف المحيطة بك.

الأفكار الرئيسية

كل شخص منا قادر على تقديم شيء ما، حتى ولو لم يكن في مقدورك تقديم أموال أو أشياء مادية، فيمكنك العطاء من وقتك، معرفتك، حكمتك، مهاراتك، قدرتك على القيادة، انتباهك، حنانك، نصيحتك، تقاؤك، ضحكك، أو حبك.

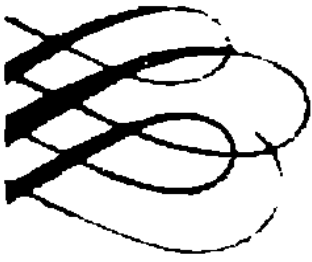
إن الحب احتياج عالمي ويمتد ليشمل جميع البلاد والثقافات والأديان. وإن هؤلاء الذين أنعم الله عليهم بنعمتي المعرفة والحكمة يتحملون مسئولية مشاركة معارفهم وحكمتهم مع الآخرين.

كما أن الوقت والمال موردان ذوو أهمية كبيرة، لذا قدم قدر استطاعتك من هذين الموردين.

إذا ما قدمت للآخرين مهاراتك، فإنك بذلك تمنحهم القوة. عندما تعبر للآخرين أذنًا مصفية، فإنك تظهر بذلك أقصى درجات الاحترام.

امنح الآخرين ما تشعر أنك في أمس الحاجة إليه حتى تستشعر قوة العطاء الحقيقية.

اتبع منهجًا متوازنًا في كل من حياتك وعملائك.



من ينبغي أن توجه إليه عطاءك؟

نأمل أن تكون قد أدركت بقراءة تلك للفصل الثاني من الكتاب، أن لديك ما تمنحه للآخرين بصورة أكثر مما كنت تعتقد. وربما تكون قد بدأت أيضاً في تحديد الأشخاص والقضايا التي سترغب في تقديم العون لها، في الوقت الذي كنت تفكر فيه فيما لديك من موارد ومهارات ترغب في صقلها واستغلالها؛ لذا، في هذا الفصل الذي أنت بصدد قراءته، سوف نوضح لك أين يمكنك توجيه ما ستمنحه من وقت، ومال، ومعارف، وحكمة، ومهارات، وحب.

فأنت في مقدورك العطاء إلى:

- نفسك
- أسرتك
- مجتمعك
- المؤسسات غير الهادفة للربح
- وكوكب الأرض بأسره

ابدأ بنفسك

ربما تكون قد سمعت من قبل مقولة "الأقربون أولى بالمعروف" ولكن غالباً ما يتخذ بعض الأشخاص هذه المقولة ذريعة لعدم العطاء لفقراء العالم نظراً لوجود فقراء في مجتمعهم الذي يعيشون فيه، وفي بعض الأحيان أيضاً يتخذ الأشخاص الذين لا يرغبون في العطاء من أموالهم من تلك المقولة حجة لعدم العطاء على الإطلاق.

ولكننا نعتقد أن هذه المقولة تحمل معنى آخر مختلفاً، فالعمل الخيري في جوهره يعني الحب، وأن يبدأ ذلك الحب "من القريبين إليك" يعني أن تبدأ بنفسك عند القيام بالعمل الخيري، كما تصبح هذه المقولة أكثر قوة عندما تفهم أن "الحب يبدأ بك أنت"، فإنك عندما تكون أكثر عطاء مع نفسك وأكثر حياً لها، ستكون أكثر قدرة على العطاء للآخرين — وأكثر قدرة كذلك على التلقى منهم.

قد يجد الكثير من الأشخاص صعوبة في الأخذ والعطاء لأسباب عدة، فحين نؤمن جميعاً أنه على كل شخص أن يأخذ تماماً مثلما يعطي، فعلى سبيل المثال، أخبرت "جوى" "عظيم" وهي صديقتي وتعمل مغنية، عن الصعوبة التي تواجهها في استقبال العطاء من الآخرين: "أرى الآن أن كلاً من الأخذ والعطاء يكملان بعضهما البعض، فإن الأخذ دون عطاء أو العكس، يعني وجود خلل ما واهتقار إلى التكامل؛ لأن الأخذ والعطاء

وجهان لعملة واحدة؛ ولكنني كنت أجد أنه من الصعب عليّ أن أكمل هذه الدائرة عن طريق الأخذ واستقبال العطاء من الآخرين، فأنا كمغنية كنت أجد صعوبة في الوقوف على المسرح والسماح للجمهور بأن يعرب لي عن إعجابه، حيث أشعر حينها بعدم الارتياح وأرغب في مقاطعتهم والفرار من المسرح".

لقد أدركت "جوى" أن الجمهور في حاجة إلى تحيتها والتصفيق لها كنوع من التقدير على ما تلقاه منها؛ لذا، فهي تقوم الآن بالانتظار حتى ينتهوا من تصفيقهم ثم تغادر المسرح بعد ذلك. "يجد بعض الأشخاص أنه من الصعب للغاية تلقي ولو حتى مجاملة لطيفة بسيطة، فهأنا دائماً ما أغيظ صديقة لي بقولي إن المجاملة تلتصق بها مثل التصاق قرص البيض في طبقة التيفلون! لذا، يعد الأخذ والعطاء حقاً وجهين لعملة واحدة".

الإصغاء إلى صوتك الداخلي

كم عدد المرات التي كنت تشعر فيها من أعماقك أنك تتخذ السبيل الخاطيء؟ فكان جزء منك يسدى نصيحة إلى نفسك، ولكن الجزء الآخر لم يكن يصفى، أو كان يجادلك لاتخاذ السبيل غير الصحيح. ونود أن نوضح لك أنه حتى تتمكن من تقبل نفسك وحبها، عليك أن تصغي إلى الأصوات المختلفة التي تتبعك بداخلك. (يطلق عليها علماء النفس الأصوات المتنافسة "حديث الذات") كما أنك عندما تنصت حقاً إلى هذه الأصوات، فإنك تتمتع بالوعي الذاتي ومن ثم ستمكن من اتخاذ قراراتك اعتماداً على قيمك الجوهرية.

يشجع "عظيم" من حوله على الاحتفاظ بدفتر يوميات ينمون من خلاله عادة التأمل الذاتي والتي من شأنها أن تجعلهم أكثر وعياً وانتباهاً لأصواتهم الداخلية؛ حيث إن الوعي العقلي - أي القدرة على ملاحظة

الطريقة التي تعمل بها أفكارك وسماع أصواتك الداخلية - يمكن أن يساعدك على وضع حد للمعاناة العقلية.

وفقاً للمؤلفة "جون بوريسينكو"، فإن التأمل هو مفتاح الوصول إلى الوعي بالعمليات العقلية بحيث يصبح التفكير مسألة اختيار وليس مجرد عادة، ويمكن أن يكون التأمل في مثل بساطة الجلوس في ثبات، بمكان هادئ باعث على الاسترخاء، والشعور ببطئك وهو يعلو ويهبط أثناء عملية التنفس. وبصرف النظر عن طريقة القيام بالتأمل، فإنه يساعدك على تدبر أفعالك واتخاذ قرارات أفضل في الحياة، وقد عبر أحد المؤلفين عن الأمر بقوله: "إن الإصغاء إلى أعماقك والبحث عن هويتك، ليس بالأمر البسيط؛ حيث إن هدوء حالة الصخب والضجيج التي بداخلك تحتاج إلى وقت، ومن خلال صمت "عدم القيام بشيء" نبدأ في معرفة شعورنا، فإذا تمكنا من إصغاء وسماع ما يقال لنا، سيتحول حينها أي شيء في حياتنا إلى دليل يهدينا. لذا عليك بالإنصات".

إن التأمل مثله مثل أي شيء ذي قيمة في الحياة، يستغرق وقتاً، ويحتاج إلى التزام وممارسة، وقد أظهرت الأبحاث العلمية أن التأمل يمكن أن يكون وسيلة رائعة للاسترخاء، ولبناء الجهاز المناعي، ولتحسين نظرتك إلى الحياة بصفة عامة.

امنح نفسك وقتاً للراحة

معظمنا يعرف أشخاصاً يقسون على أنفسهم أكثر بكثير مما يقسون على من حولهم، حتى على هؤلاء المكروهين منهم، ولقد عانى "هارفي" من أوقات عصيبة عندما كان يتعلم كيف يمنح نفسه هدنة أو وقتاً للراحة، فلكونه قد نشأ في كنف بيئة محافظة ومتزمتة في كثير من الأحيان، أصبح الشعور بالذنب لا يفارقه، وكم يصعب تغيير ذلك في واقع الأمر!

فى سلسلة الأفلام الوثائقية الشهيرة التى بدأت بفيلم "سيفين أب" وتلاه "فورتين أب"، ثم "توينتى وان أب" وهكذا، "مايكل آيتد" قام بمتابعة سير حياة أربعة عشر شخصاً يعيشون بإنجلترا، بداية من الوقت الذى كانوا فيه فى السابعة من عمرهم، وكان يقوم بزيارتهم كل سبع سنوات لتصوير جزء آخر من سلسلة الأفلام، وبالنسبة لعدد كبير من الأشخاص المصورين بالفيلم، كان المستقبل قد تحدد منذ أن كانوا فى السابعة من عمرهم. وذات ليلة كان "هارفى" يناقش هذه السلسلة مع مجموعة من الأصدقاء وسألهم ما الذى أرادوا أن يكونوا عليه عندما كانوا فى السابعة من عمرهم. كانت "إيف" ترغب أن تكون كاتبة، أما "ألان" فأراد أن يصبح رساماً. وقد أصبحت بالفعل كاتبة وقد أصبح هو مهندساً معمارياً.

وعندما سألوا "هارفى" ما الذى أراد أن يكون عليه عندما كان فى السابعة من عمره، وجد نفسه يفكر لدقيقة، ثم تذكر وكان وميضاً من النور قد صدمه. فعندما كان فى السابعة كان يرغب أن يكون شهيداً، وأن يضحى بحياته من أجل الآخرين. ويمكنك أن تخمن كيف أمضى "هارفى" الأعوام الخمسة والثلاثين التى تلت ذلك - فى محاولة أن يكون كذلك. لقد كان يحمل فى قلبه تعاطفاً للآخرين لدرجة نسى معها نفسه. ولكن "هارفى" لم يتغير تغيراً كبيراً إلا خلال العقد الأخير. يقول "هارفى": "من بين أعمق الكلمات التى سمعتها كانت تلك التى قالها لى صديق وهى "كن رحيماً بنفسك".

ويردف "هارفى" قائلاً: "إن التضحية ليست بالشىء السيئ على الإطلاق، وإذا كان فى مقدورى أن أفقدى زوجتى وأبنائى بحياتى لن أتردد، بل إن معظمنا سيفعل ذلك،" ولكنك إذا ما تركت حياتك للتضحية غير المشروطة لن تستطيع أن تحب نفسك. ستنسى جميع احتياجاتك الخاصة من أجل احتياجات الآخرين، وحينها سيصبح عطاؤك غير فعال. وقد تفقد حينها روحك أو شغفك للعطاء وتذبل عاطفياً. وبالطبع عليك أن

تكون واعياً باحتياجات الآخرين ولكن لا ينبغي أن يكون ذلك على حساب احتياجاتك العاطفية والبدنية؛ حيث إن التوازن والوعي بمجريات الأمور هما سر النجاح.

كما أن العناية بنفسك من الناحيتين البدنية والعاطفية، يعد العنصر الأساسي من حبك لنفسك. فإذا كنت ضعيفاً، لن تتمكن من الاعتناء بالآخرين، وإذا كنت لا تملك سوى القليل لتقدمه لمن حولك، لن تتمكن من الوصول إلى كامل طاقاتك، وهذا هو السبب الذي يجعل عطاءك لنفسك في المقام الأول وبصفة أساسية في قدرتك على العطاء للآخرين. وهناك العديد من الأشخاص غير قادرين على تقديم ما يرغبون نظراً لأنهم لا يتمتعون بالقوة العاطفية، والروحانية، والبدنية. إلا أن هناك في المقابل من يبالفون في العطاء حتى تنفذ مواردهم وتقل قدرتهم على المشاركة مع مرور الوقت. إن مثل هؤلاء أشبه بالراكضين في سباق للجري ويرفضون تنظيم سرعتهم، فتجدهم يمتلكون دفعات قصيرة من السرعة والقوة ولكنهم لا يستطيعون الحفاظ على الطاقة المطلوبة للسباق الطويل.

ونحن نعتقد أنك عندما تعتني بنفسك، فإنك تمارس نفس نوع العطف الذي ترغب في ممارسته مع الآخرين. إن الحفاظ على صحتك، وصقل مهاراتك، و تنمية علاقاتك من شأنه أن يعزز قدرتك على مساعدة الآخرين.

خوض الطريق الصعب

إن الاعتراف بالمشكلة هو الخطوة الأولى في سبيل حلها، وعندما تتخذ الخطوات اللازمة في سبيل التعامل مع مشكلة ما - سواء كانت عدم القدرة على الاعتناء بنفسك، أو عدم القدرة على تقبل العطاء من الآخرين، أو الإجهاد في العمل، أو المشكلات الأسرية، وعادة سيئة مثل التدخين - تكون بذلك معطاء لأحبائك، ولجتمك أيضاً. فسوف تتمتع بصحة أكبر ومن

ثم ستكون أكثر نفعاً للجميع. إن بعض المفرطين في الشراب على سبيل المثال، لا يستطيعون التعافى من هذا الداء إلا بعد الاعتراف بضعفهم. عليهم الإدراك أولاً - والإدراك العلى يساعد في هذه الحالة - أن ضعفهم هو ما يجعلهم غير قادرين على تجاوز مشكلتهم دون مساعدة الآخرين. والاعتراف بالضعف أو المشكلة هو الخطوة الأساسية في سبيل حلها، حيث إنها تمكنك من تقبل - تعاطف الآخرين معك ومساعدتهم وتفهمهم، كما تسمح لهم بمنحك ذلك. وقد يقودك الاعتراف بالضعف أيضاً إلى الشعور بالغضب، والارتباك، والحزن، ولكن ليست تلك المشاعر إلا حالة سابقة لتغير إيجابى سيتحقق.

عندما كان "هارفى" فى السادسة والثلاثين من العمر، كان على مشارف الانهيار. كانت أمه قد توفت لتوها إثر إصابتها بالسرطان، وكان قد ترك وظيفته التى أحبها والتي كان يعمل فيها سبعين ساعة فى الأسبوع، كما أنهى علاقة عاطفية كانت تؤرقه. وهكذا أصبح "هارفى" وحيداً، وعاطلاً، ومنهكاً، ومجروحاً عاطفياً، كما كانت صحة والده تسوء يوماً بعد يوم وهو لا يبعد عنه سوى ثلاثة كيلومترات، لقد كان "هارفى"، كما قال، فى حالة يرثى لها.

كان "هارفى" يمر بموقف صعب شأنه فى ذلك شأن الكثير من الناس الذين يمرون بمواقف مشابهة، وكان مبالغاً فى العطاء على نحو غير سليم. ولكى يستطيع "هارفى" التخلص مما هو فيه واستعادة حياته بشكل جيد، كان عليه أن يغير أسلوبه فى العطاء. لقد فهم أخيراً أنه بعنايته بنفسه، سيكون قادراً على الاستمرار فى العطاء للآخرين. ولذا، قرر العمل لدوام جزئى لمدة ستة أشهر، وذلك حتى يقلل من نفقاته، كما قرر اللجوء إلى إخصائى ليفهم الدور الذى عليه القيام به للخروج من حالته تلك. وإنه لسعيد الآن لأنه قد عاش حياة متوازنة خلاله الأربعة عشر عاماً التى تلت ذلك، مع تمتعه بالقيام بعمل ذى مغزى، وبأسرة رائعة. وعند استرجاعه للأمر، يرى أنه كان عليه أن يمنح نفسه أولاً حتى يتمكن من

العطاء للآخرين. بعبارة أخرى، أنه على الرغم من نواياه الحسنة، لم يكن "هارفي" ليصبح قادراً على مساعدة الآخرين، إلا بعد مساعدته لنفسه أولاً. وسوف يساعدك التمرين التالي: "الخطوة الأولى في سبيل مساعدة نفسك" على تحديد ما تحتاج إلى القيام به لمساعدة نفسك قبل مساعدة الآخرين.

الخطوة الأولى في سبيل مساعدة نفسك

فكر في وقت ما قد مضى عليك أصرت فيه بصفتك مع الشخص مقرب منك. ما إذا كان رد ذلك الشخص لا يزال يذكرك ذلك الرد على التغيير وهل تنوى خوض هذه العزم مرة أخرى؟ وإذا كانت إجابتك بنعم، فمع من سيكون ذلك؟

ثم يوضع قائمة بحوادث حياتك التي تشعرك فيها بالضعف والحوادث التي ترغب في تقويتها، واصنع قائمة أخرى بالحوادث القوية ولكن من الناحية السلبية وترغب في إضعافها.

وبعد ذلك تدريجياً ممتازاً، لأن الخطوة الأولى في سبيل حل أي مشكلة هي تحديدها. فكل ما قد نمت لديه عادات سلبية غير فترة طويلة من الزمن. لذا، فإن الخطوة الثانية تتمثل في الالتزام لتغيير هذه العادات. امنح نفسك هدية لتغيير وتحسين حياتك إلى الأفضل.

العطاء لأسرتك

إن خلق التآلف داخل الأسرة يؤدي إلى تآلف العالم بأسره، فيجب أن تتعلم العطاء أولاً داخل أسرتك، وبممكنك أن تعبر عن حبك ورعايتك لأسرتك

من ينبغي أن توجه إليه عطاءك؟

من خلال الاعتناء بنفسك. ثم يمتد ذلك الخير الذي بدأ من عائلتك إلى كل شخص تقابله في العالم خارج حدود هذه العائلة.

انتقل جد "عظيم" من الهند إلى أفريقيا بمفرده تماماً وهو في الرابعة عشرة من عمره. وعندما وصل إلى أفريقيا عام ١٩١٤ كانت الحرب قد اندلعت وكان عليه الاختباء. وبعد أربعين عاماً عندما ولد "عظيم"، كانت أسرته تعيش في منزل فقير للغاية. ولكن الأوضاع قد تغيرت في النهاية، حيث كانت الأسرة قد تمكنت في الوقت الذي توفي فيه جد "عظيم" عام ١٩٦٣، من تحويل بدايتها المقفرة إلى رغد. ويعيش "عظيم" الآن في بلدة ديمقراطية آمنة ويسعى جاهداً في حياته المهنية الجديدة، ويسافر حول العالم، ويتحدث إلى جمهور ضخم. وإذا لم يكن جد "عظيم" قد خاض المغامرة وضحى بطفولته من أجل تحسين مستقبل أسرته، فهل كان "عظيم" سيصل إلى هذه المكانة؟

ووفقاً لما يتذكر "عظيم"، فقد كان والده يمنح الآخرين من وقته، وثروته، وحكمته. وكان دائماً ما يمنح باحترام، وعزة وتواضع. لم يطلب والد "عظيم" من ولده مطلقاً أن يعطى الآخرين مما لديه، ولكن انتهى به الحال بالعمل التطوعي نظراً لما رآه من والده. ليس ما يهم هو ما نقوله لأولادنا، ولكن ما يهم حقاً هو أن نكون قدوة لهم في أفعالنا.

وإذا كنت محظوظاً مثل "عظيم" لتنشأ في كنف أسرة علمتك كما ينبغي، سيكون من الطبيعي بالنسبة لك أن تعلم أبناءك نفس الدروس وتتصرف على نفس النحو مع الأسرة المحيطة بك الآن.

هل نشأت في أسرة "فعالة"؟ إذا كانت إجابتك بنعم، فأنت إذن من الشريحة القليلة التي حظيت بأسر مثل تلك. فالأسر التي تعاني من خلل في فعالية العلاقات بين أفرادها هي النمط الشائع هذه الأيام، إلا أن معظم الأشخاص لا يزالون يحبون آباءهم، وصغارهم وأقرباءهم ويتمنون لو كان في مقدورهم حبهم بصورة أكبر. ونحن نعتقد أنه من الممكن أن تحب بصورة أكبر، ولكن هذا الأمر مثله مثل أي شيء آخر مهم في الحياة،

لا يتحقق بسهولة دائماً. إن الأشياء ذات القيمة نادرة بطبيعتها، وتحقيق هذه القيم النادرة في ظل علاقة متوترة لا يكون بالأمر السهل ولكن عندما تفعل ذلك، فإن الفوائد التي ستعود عليك لا تعد ولا تحصى.

هل ستجعل سعادة أسرتك على قائمة أولوياتك؟ هل ترغب في منح حبك دون قيد أو شرط؟ هل ترغب في التعرف على حقيقة دورك في التسبب في نزاعات أو آلام للآخرين؟ فإذا كانت تلك رغباتك، فعليك أن تعرف أن تغيير كل هذه الجوانب من حياتك إلى الأفضل يبدأ من تغيير نفسك — نظراً لأنك الشخص الوحيد الذي يمكنك تغييره حقاً.

العطاء لشريك حياتك

أكثر العلاقات أهمية في حياتك هي علاقتك مع زوجك أو شريك حياتك، والعلاقة الزوجية القائمة على الحب تعد مصدراً رائعاً للشعور بالبهجة بالنسبة لك ومصدر تحفيز للآخرين من حولك. فزوجك هو أفضل صديق لك؛ ذلك الصديق المتواجد دوماً للإصغاء إليك، ولتقديم الدعم والحب لك؛ ولكن تكوين علاقة مثالية يتطلب جهداً شاقاً، ويستغرق وقتاً، ويحتاج إلى مجموعة محددة من المهارات. وما ندعوك إليه هو أن تجعل علاقتك بشريك حياتك على قائمة أولوياتك من خلال تخصيص الوقت اللازم لتنمية تلك العلاقة المميزة معه وترسيخها والاحتفاء بها، وستكون تلك واحدة من أعظم الهدايا التي يمكنك أن تمنحها إلى من تحب، وكذلك واحدة من أعظم الهدايا التي يمكنك أن تمنحها إلى نفسك.

د. "جون جوتمان" أحد رواد العمل البحثي في مجال الحياة الزوجية، ومن بين الأشياء العديدة المفيدة التي توصل لها هي نسبة التوازن التي يمكن أن تساعد في نجاح زواجك مساعدة كبيرة، فإذا ما ذكرت لشريك خمسة أشياء إيجابية في مقابل شيء واحد سلبي، فإن فرص نجاح واستمرار

زواجكما كبيرة. إن لأمر بسيط، ولكن هل تتبع هذه النصيحة؟ وإذا كنت تفعل ذلك لم لا تعمل على التخلص من التعليقات السلبية تماماً؟ يرى كل من "جاي" و"كاثلين هيندرريكس" في كتابهما *Conscious Loving: The Journey to Co-Commitment* أن المهارة الحقيقية في الحفاظ على علاقة ناجحة تكمن في قول "الحقيقة المجهريّة" كما أطلقوا عليها. وهما يعرفان ذلك على أنه "الافصاح عن حقيقة المشاعر الانفعالية التي تتناوبك كما تشعر بها بالضبط". ومثال على ذلك: "عندما ذكرت أنك لن تعود إلى المنزل بعد العمل، شعرت بفراغ بداخلي وقد وانتني أفكار مثل: "أنا لا أستحق أن تأتي إلى المنزل من أجلي، كم أكره أن أكون وحيدة، إن الوحدة تذكرني بحالي عندما كنت صغيرة". جرب هذه الصراحة الدقيقة وسوف تستشعر قوتها الرهيبة على مداواة علاقاتك، وكذلك قوتها على مداواة نفسك.

ما الذي يمكنك أن تقدمه لعلاقتك الزوجية أيضاً لتجعلها أكثر سعادة، وأكثر قوة وتحملاً؟ نقترح عليك النقاط الست التالية:

- امنح نفسك وقتاً خاصاً مع زوجك. يقوم "عظيم" على سبيل المثال بتخصيص وقت في جدول ليمضيه مع زوجته "فرانزا"، وهو الأمر الذي يساعد على فتح قنوات التواصل بينهما وترسيخ علاقتهما. وكذلك يمضي "هارفي" وقتاً مع زوجته "مارشيا" بشكل منتظم. ويضع كل من "عظيم" و"هارفي" أولوية كبرى لتمضية الوقت مع عائلتهما كل يوم.
- امنح تعاطفك. إن معرفتك لتفاصيل حياة شريكك أو مبرره لشيء ما قد فعله ستمكنك من تفهم الأمر بصورة أفضل، والتفهم هو أساس التعاطف. يحمل "فريد روجرز" (السيد روجرز) مقدم برامج الأطفال في حافظته قصاصة من الورق تقول: "بمجرد أن تعرف قصة الشخص، ستمكن من حب أي

شخص". وهذا هو السبب في أهمية معرفة جميع التفاصيل الخاصة بقصة شريك حياتك، فهناك دوماً سبب لكل فعل يقوم به الإنسان. والتفهم والتعاطف هما سر مساعدتك ومساعدة الآخرين على الوصول إلى مستوى أفضل من التفهم. وهو الأمر الذي سيقود بدوره إلى تعميق مشاعر الحب بينكما.

- كن صريحاً. فلا يمكن للعلاقات أن تقوم على الأكاذيب، إلا أن الناس غالباً ما يخشون مشاركة الحقائق مع الآخرين وغالباً ما يجدون صعوبة في القيام بذلك. ولكن الصدق والأمانة في واقع الأمر هما قوام أى علاقة ناجحة وقوية.

- امنح الحب كل يوم في أى شيء تفعله. والود صورة للتعبير عن الحب، والرعاية، والاهتمام. كما أن الحب شيء إيجابى وليس سلبياً، وعليك أن تعبر عنه في معظم الأحيان. ومن المهم أن تتعرف على شكل الحب الذى يتناسب مع الأشخاص المقربين لك في حياتك. فهل سيكون التعبير عنه في صورة مادية، متمثلة في هدايا، أو مديح لفظى، أو أى أسلوب آخر؟

لقد أذاعت محطة بي. بي. سى منذ بضع سنوات مضت فيلماً تسجيلياً عن زوجين سعيدين ينعمان بعلاقة زوجية دائمة مستمرة. وقد كان أحد أسرار نجاحهما أنه على الرغم من أنهما يشعران بأن "الحب قد بدأ يختفى من بينهما"، فإن ذلك كان يحدث بينهما في أوقات مختلفة، بمعنى أنه إذا قل حب شريك منهم قليلاً كان حب الشريك الآخر يظل قوياً، وكان ذلك الحب القوى يعمل على إعادة الحب الضعيف إلى حالته الأولى وكامل صحته. إن الحب الإيجابى الفعال يقلل من فرص ضياع مشاعر الحب عند طرف من الطرفين، أو الأسوأ من ذلك ضياعه عند كلا الطرفين في نفس الوقت.

- امنح صداقتك. إن أفضل أصدقاء "هارفى" هى "مارشيا" زوجته، كما أن أفضل صديق لـ "عظيم" هى "فرانزا". ونحن دوما ما نرى أننا "سعيدا الحظ"، إلا أننا نعلم أيضا فى أعماقنا أن الصداقة عمل شاق يقتضى تخصيص الوقت والطاقة وتوفير التفهم والتعاطف المتبادل.
- تنازل فى بعض الأحيان. تحتاج كل علاقة ناجحة إلى قدر من التنازل من كلا الطرفين. فإذا ما بالغ أحد الطرفين فى الأخذ أو العطاء فستكون العلاقة أشبه بالأرجوحة التى يجلس على طرفيها شخصان ولكنها تفتقر إلى التوازن، حيث ينزل شخص فى هذه الأرجوحة إلى الأرض بينما يظل الآخر معلقاً فى الهواء. وقد يقرر حينها الشخص الذى يضحى دائماً أن يترك الأرجوحة، مدمراً بذلك اللعبة والمتعة والعلاقة.

إصلاح العلاقات

إذا ما تحطمت علاقة مهمة بالنسبة لك سواء كانت مع أحد أفراد أسرتك، أو صديق لك، أو زميل عمل، فقد تؤدى الاضطرابات العاطفية الناتجة عن ذلك إلى الحد من الطاقة التى بداخلك والخاصة بممارسة العطاء.

كم من أشخاص تعرفهم انفصلوا عن أطفالهم أو آبائهم وصاروا غرباء عنهم؟ هل تعرف أصدقاء أو زملاء قد اكتشفوا أن هناك حلاً لعلاقتهم الصعبة مع أحد والديهم بموت هذا الوالد؟ ألسن يكون من الأفضل بكثير أن تتوصل لحل للمشاكل الخاصة بالعلاقة عندما لا يزال هناك وقت للاستمتاع بالحياة مع هذا الوالد؟

تمتد المعاناة التى تعيشها الأسر المفترقة إلى الحب لما هو أبعد من الوالد والطفل. سوف تمتد تلك المعاناة لتتضمن الأجداد والأحفاد أيضاً، وآخرين ممن يهتمون بهؤلاء المجروحين. لا يفتج عن الأسر غير السوية

إلا علاقات غير سوية، ومن ثم عالم غير سوى. ويمكننا البدء في تضييد جراح العالم من حولنا إذا ما بدأنا أولاً بتضييد جراح أنفسنا، ومن خلال تنمية قدرتنا على التعاطف والوعي، والالتزام بالأفعال الإيجابية.

إذا كنت في حالة خصام مع أحد والديك، أو قريب، أو صديق، فكر في البهجة التي قد تشعر بها إذا ما سويت خلافاتك مع هذا الشخص. فكر في الألم الذي يغمر قلبك وقلب الشخص الآخر، والألم الذي يمكنك التخلص منه. هل ستعمل على إنهاء هذا الشعور بالألم؟ ربما تشعر بأنه على الطرف الآخر تحمل جزء من المسؤولية، ولكن على أحدكما أن يأخذ المبادرة الأولى وربما الثانية والثالثة أيضاً. إن التعبير عن الحب يتطلب شجاعة، ولكن الأمر يستحق بعض الجهد والعناء.

ومن الأشياء الأخرى التي يمكن أن تقدمها لنفسك وللشخص الآخر هو أن تلقى بعض الضوء على سبب توتر العلاقة بينكما. وإصلاح هذه العلاقة يعد هدية تقدمها لنفسك ولأسرتك (التي تعاني إذا كانت تواجه مشكلات معك) وللشخص الذي علاقتك به محطمة. إليك تسع خطوات من شأنها أن تساعدك على رآب صدع العلاقات:

- اقطع على نفسك وعداً بتحسين العلاقات.
- تخيل كيف ستختلف تلك العلاقات إذا ما حاولت إصلاحها.
- كن مدركاً أن الأمر سيحتاج إلى وقت وكن مثابراً. عليك أن تأخذ زمام المبادرة.
- لتدرك أنك عليك أن تتغير أولاً. وعليك أن تكون متفتحاً تجاه وضع الطرف الآخر ومشاعره وأن تتقبل أنه ربما يكون عليك تغيير منظورك ومشاعرك.
- لا تبحث عن الحلول، ولكن ابحث عن المشاعر، فالحلول يمكن أن تأتي لاحقاً. ولا تستخدم لغة اتهامية، مثل "لقد فعلت كذا وكذا".

ولكن استخدم اللغة التعبيرية التي تبدأ "أشعر بأنك..." وإذا كنت تشعر بالفضب طوال الوقت، عد إلى الخطوة الأولى.

• لا تتكرر شعورك بالألم، أو الحزن، أو الغضب، فتلك مشاعر مسموح بها. إنها مشاعرك أنت. وأنت من يملكها. يمكنك أن تكتبها وتحفظ بها في مكان واضح، ويمكنك أن تحتفظ بها في قبو المنزل، أو يمكنك نسيانها والتفانى عنها. إن الخيار خيارك أنت. فعندما تحدد مشاعرك وتشاركها مع شخص آخر، تمتلك بذلك القدرة على نسيانها في النهاية. لكن لدى الاستشارية "كارول آن فرايد" تحذير بشأن التعبير عن المشاعر. فتقول إنه لا يمكن الاكتفاء باستخدام الكلمة أشعر. إنك عندما تتبع كلمة أشعر بكلمة أن تحول الأمر من شعور إلى فكرة. ومثالها على ذلك قولك: "أشعر أن هذه الوظيفة لا تحتمل"، وهي عبارة تعنى: أعتقد أن هذه الوظيفة لا تحتمل. وحتى تجعل العبارة معبرة عن شعور، عليك استخدام كلمة معينة تعكس الشعور. وأكثر أربع كلمات معبرة عن الشعور هي: جنون، حزن، فرح، خوف. وهكذا ربما تقول في المرة التالية التي تعبر فيها عن مشاعرك: "تعتريني مشاعر الغضب والإحباط في عملي، إنني أكره عملي حقاً".

• ادع الله أن يساعدك على حل هذه المشكلات. وسوف يساعدك هذا على الهدوء وربما صفاء الذهن.

• عندما تدخل في مناقشة اتبع نصيحة "ستيفين كوفى": "حاول أن تفهم الآخرين أولاً، ثم اعمل بعد ذلك على أن يفهمك الآخرون". من الصعب أن أصف لك مدى قوة هذه العبارة، ولكنني أؤكد لك أنها ستغير من أسلوبك في الدخول في أية مناقشات حاسمة.

الفصل الثالث

- كن متقبلاً للاعتراف بالخطأ. ولكن هل يعنى ذلك أن تتخلى عن قيمك؟ كلا، ولكن يعنى ذلك ألا تعتقد أن قيمك التى حددتها نشأتك هى القيم الوحيدة المشروعة. فربما تكون للآخرين قيم مختلفة وصحيحة ومشروعة هى الأخرى. ولتتذكر أن عواملك الجينية، والبيئة المحيطة، وخبراتك الشخصية، والمجتمع بصفة عامة، قد أسهمت جميعاً فى تحديد وتشكيل منظورك. وليس لكل شخص نفس الخلفية والوسط الاجتماعى، ومن ثم لا ينظر الجميع للأمور بنفس الطريقة. كن منفتحاً على التجارب والآراء المختلفة ومدى تأثيرها على منظور الشخص الآخر للمشكلة. ولتتذكر أن المشكلة أمر ثانوى فى العلاقة.

ويقدم لك التمرين التالى: "ما مدى صحة علاقاتك؟" بعض الأسئلة التى تساعدك على تأمل العلاقات بينك وبين أفراد أسرتك والآخرين من حولك.

ما مدى صحة علاقاتك؟

اسأل نفسك:

- ما نوعية العلاقات التي تسود بين أفراد أسرتي؟ هل تحتاج إلى إصلاح؟ هل هناك مشاكل غير ذات حل؟ أو آلام دفينه؟
- هل أنا على استعداد أن أتحلّل أسرتي على قائمة أولوياتي؟ هل أنا على استعداد أن أمتنع حين دون قيد أو شرط؟ هل أنا على استعداد على الاعتراف بدوري في تلك "السيوم" التي تؤدي وتؤدي أفراد أسرتي كذلك؟
- ما الذي يمكن أن يتغير إذا ما بدأت في زيادة العطاء داخل أسرتي؟ ما الذي يمكنني أن أعطيه لأسرتي والذي يظنّ قائلها من الجهد ولكن يحقق نتائج رائعة؟ ما الذي يمكنني أن أقدمه لبعض والذين ينبغي مني شخصاً أكثر صحة وسعادة؟

العطاء لأبنائك

لقد توقفت "سحر" ابنة "عظيم" عن لعب كرة القدم لوضع سنوات. وعندما عادت إلى الانضمام للفريق مع أصدقائها، كانوا يخسرون المباريات رغم أنهم كانوا يبذلون جهداً كبيراً.

ولدهشة الكثيرين، استمرت "سحر" في اللعب بحماس وعزيمة. وكان من الصعب على المرء في البداية معرفة مصدر تلك الثقة الرائعة التي بداخلها. ولكن اتضح أن سبب ذلك هو أن "عظيم" وابنه "توفيق"، كانا أكبر مشجعيها، لقد حضر كلاهما معظم مبارياتها ومعظم تدريباتها

أيضاً. لقد أدى دعمهما إلى زيادة ثقة "سحر" في نفسها وكذلك أدت إلى تقوية العلاقة بين "عظيم" وأبنائه وبين الأبناء وبعضهم البعض. إنك عندما تمنح الوقت لأبنائك، فإنك تقوى الروابط بينك وبينهم وتزيد من ثقتهم بأنفسهم. فالأطفال مثلهم مثل الكبار يحبون الانتماء. إنهم في حاجة إلى أن يشعروا بأنهم ذوو أهمية في حياة من حولهم. لذا، فإن منح أطفالك الوقت والحرص على إشراكهم في حياتك سيولد لديهم حتماً شعوراً بالانتماء.

إن أول هدية منحناها لأبنائنا هي هبة الحياة، وعطاؤنا لا يتوقف عند هذا الحد. فنحن نمنحهم حبنا، ووقتنا، ومالنا، واهتمامنا، وقيمنا، وروحانياتنا، وعلاقتنا، ومزيداً من المال في المقابل نتلقى منهم المتعة والألم على حد سواء. ونحن نفضل تجنب الألم بالطبع، إلا أن لبعضنا نصيباً أكبر منه، ولكن لا تنسى أن الألم قادر على جعل الشعور بالبهجة بعد ذلك أكثر جمالاً. وأكثر قوة.

لا تحاول أن ترغم أطفالك على التحدث بما ليس في مشاعرهم الحقيقية. ولكن لتسمح لهم بالتعبير عن مشاعرهم ومكنونات صدورهم دون الخوف من التدايعيات أو السخرية. ولا تعاقب أبناءك على مشاعرهم - حتى لو كانت غضباً. إنهم في حاجة إلى معرفة أنك تحبهم حتى عندما يكونون غاضبين، لأن الغضب شعور طبيعي. ولتجعلهم يعلموا أنك ترى أن مشاعرهم وأفكارهم تستحق المشاركة. وسوف يتعلمون بذلك احترام أنفسهم والآخرين نظراً لأنك منحتهم تلك الهدية المهمة.

إليك القليل من المقترحات التي من شأنها أن تساعدك على بناء علاقات راسخة مع أطفالك:

- انزل إلى مستوى ابنك بحيث لا تكون في مستوى أعلى منه وانظر إليه في عينيه.

- علم أبناءك أن يقولوا الصدق دائماً، من خلال قيامك أنت نفسك بذلك. فكونك نموذجاً يحتذى به فى قول الصدق قد يكون أعظم هدية تمنحها لأبنائك.
- أعد التعبير عن مشاعر ابنك عندما يفصح لك بها. إذن إنك تشعر ب....."، فتلك إشارة للاحترام وتظهر أيضاً تفهمك لما يحاول توصيله.
- قم بعقد اجتماعات أسرية بشكل منتظم لمناقشة القضايا المهمة لكل فرد من أفراد الأسرة. فنحن نعرف أطفالاً صرحاء للغاية بشأن ما يحدث فى حياتهم. فإذا ما حدث ذلك وهم صفار، فسيظلون، فى أغلب الظن، على نفس هذا المستوى من "الصراحة" فى مرحلة المراهقة.
- دلل أطفالك كثيراً وعانقهم قبل وقت النوم.

تعليم العطاء لأطفالك

يوضح "باول لويب" فى كتابه الرائع *Soul Of a Citizen: Living With Conviction in a Cynical Time* أن الأطفال الذين يعلمون الأطفال الأصغر منهم سناً أن يكتبوا خطابات للمرضى فى المستشفيات، أو يصنعوا ألعاباً للأطفال الفقراء، يكونون أكثر تقبلاً لمساعدة من يحتاجون إليهم عندما ينضجون أكثر من غيرهم الذين لم يشاركوا فى تجارب مثل تلك. ولا دهشة فى ذلك. فالأطفال الذين تعلموا أن يراعوا الآخرين يكبرون ليصبحوا قادرين على رعاية غيرهم. ونحن نعتقد أنه على البالغين قطع عهد خاص على أنفسهم بتعليم التعاطف للأطفال من خلال القصص والأفعال والتوجيه.

إن الأفعال معلم قوى. ذات يوم، قررت "مارشيا" وأطفالها عندما كان "هارفى" خارج المدينة أن يذهبوا لركوب الدراجات. وبينما كانوا

يخرجون دراجاتهم من قبو المنزل، تسلل شخص غريب إلى الفناء نازلاً من بيت الشجرة الخاص بأطفالها.

صاحت "مارشيا" وهي فى حالة من الصدمة والخوف على الأطفال طالبة منه الانصراف، وقد فعل ذلك بالفعل. وعندما كان على الجانب الآخر من السور، قال إنه يأسف لأنه كان مضطراً لتمضية الليل فى بيت الشجرة لأنه لم يكن لديه مكان ليذهب إليه. وبعد سماعها لاعتذار ذلك الغريب، غمرها التعاطف عليه (إنها زوجة "هارفى" ولا عجب)، فقامت "مارشيا" بإطعام ذلك الغريب وأعطته أجرة الحافلة.

ونحن نعتقد أن هذا الشعور الطيب الذى شعرت به "مارشيا" والمتمثل فى مساعدة ذلك الشخص، وامتنان الرجل لما أظهرته من تعاطف نحوه، يكمن وراءه أيضاً درس جيد تعلمه أبناء "مارشيا" و"هارفى". لقد شهدوا أن العطاء للآخرين أمر يجب القيام به. لقد رأوا أنهم تحاول تخفيف معاناة شخص غريب.

يمكنك أن تقدم كل يوم داخل أسرتك دروساً عن العطاء بأشكال عدة، وقد تكون تلك هدية تمنحها لأطفالك تعيش معهم طوال العمر. فمنح أولادك مصروفًا يعد وسيلة جيدة لتعليمهم العطاء، فكر فى أن تجعلهم يقسمون مصروفهم إلى ثلاثة أجزاء ٨٠% منه للإنفاق، و١٠% للادخار، و١٠% للعطاء. وقد تختلف النسبة عن ذلك، ولكن تقسيم مصروفهم على هذا النحو سوف يساعدهم على تعلم مهارات إدارة المال. وتعد تلك بالهدية التى لا تقدر بثمن.

وتنصحك أيضاً بأن تسمح لأطفالك بتحديد الجهة التى يرغبون فى توجيه "عطائهم" لها، حتى إذا كنت لا تتفق مع اختيارهم. إن ترك القرار لهم يمنحهم الشعور بالسلطة وتحمل المسؤولية، ويخلق ترابطاً عاطفياً قوياً بينهم وبين عطائهم الإنسانى.

ويمكنك أن تقوى من رغبتهم فى العطاء من خلال إخبارهم بما يعنيه ذلك لك، وكذلك ما يعنيه بالنسبة للأشخاص الذين يقومون بمساعدتهم.

كما أن إخبار أطفالك عن عطاياك التي تقدمها وشعورك عند المشاركة بها من شأنه أن يمثل نموذجاً طيباً يحتذى به. سوف تنتقل لهم بذلك عادتك في العطاء، وعندما يكبرون سيدركون كيف أن العطاء يعود عليهم أيضاً بالنفع. كما أنهم سيعلمون أطفالهم على الأرجح نفس الشيء.

وعن طريق تشجيع أبنائك على العطاء، فإنك تساعدكهم على المشاركة في الحياة المدنية. وهذا يقوى الديمقراطية. ويحارب التهكم والسخرية اللذين تفسيا في مجتمعاتنا - خاصة في وسائل الإعلام. كما عليك أن تعلم الأطفال أن يعتنوا بالآخرين، حتى هؤلاء الذين لم يسبق لهم لقاءهم من قبل، وأن يعتنوا أيضاً بالحيوانات والطبيعة.

إن العطاء بأشكاله المتعددة يساعد على تنمية روح التعاطف والمراعاة داخل الأطفال. كما يقوى رغبتهم في معرفة المزيد بشأن أى قضية تمسهم عاطفياً. وقد يؤدي ذلك بدوره إلى تنمية العديد من المهارات لديهم، مثل القدرة على البحث والكتابة، والقدرة على فهم قيمهم ودوافعهم.

يتذكر "هارفى" أنه قام بجمع المال لفقراء البلاد النامية عندما كان فى الصف الثالث. وربما يكون ذلك هو السبب فى عمله بعد ذلك لمدة اثنى عشر عاماً فى مجال التنمية الدولية، الأمر الذى منحه قدرًا كبيرًا من التحفيز، والشعور بالرضا والإشباع. نحن لا نعلم مطلقاً كيف يمكن لخبراتنا وتجاربنا فى مرحلة الطفولة أن تؤثر على حياتنا. وعندما نساعد أطفالنا على خوض تجارب إيجابية عن السخاء والعطاء، فقد نؤهلهم بذلك ونضع خطاهم على الطريق الذين يصبحون فيه أشخاصاً رحماً وينعمون بالإشباع. وفيما يلى طرق أخرى يمكنك أن تعلم أطفالك من خلالها العطاء:

- كن نموذجاً للسخاء مع الأصدقاء والغرباء.
- شارك فى المنظمات الاجتماعية ولتخبر أطفالك عن سبب أهمية ذلك.

- ناقش مع أطفالك تحمل المسؤولية والقاعدة الذهبية للسلوك.
- اطلب منهم أن يخصصوا ١٠ في المائة من مصروفهم للعطاء. بعدها زد على ما منحوه فيشعرون بأن هديتهم مضاغفة.
- اجعل أطفالك على دراية بموقعهم مما يحدث على المستوى العالمى. وإذا سنحت لك فرصة قراءة هذا الكتاب لأطفالك، فسيتمتع أطفالك بموارد أكبر من تلك التى يتمتع بها باقى أطفال العالم بنسبة ٧٠ فى المائة.
- تعرف على الأمور التى يهتم بها أطفالك، وتطوع بوقتك فى هذه المجالات إلى جانب المجالات الأخرى التى تهتم أنت بها.

تقوم إحدى المؤسسات الأمريكية المعروفة بـ "البرنامج توجيف" أو تعلم العطاء، بوضع مناهج لتعليم الأطفال كيف يمكنهم العطاء، من أجل تشجيع العطاء فى المجتمع. ويتمثل هدف المؤسسة فى توصيل تلك المواد للأطفال والمعلمين. ويمكنك أن تقوم بتحميل هذه المواد مجاناً من على موقعهم الإلكتروني. (انظر إلى قائمة المراجع بنهاية الكتاب).

امنح أطفالك "غذاء القلب"

يمتلك الآباء وغيرهم من البالغين فرصة عظيمة لمنح الأطفال هدية مميزة، وهى ما نطلق عليه "غذاء القلب". فعندما تمنح طفلك هذه الهدية، فإنك تقدم له القيم والفضائل التى تبنى شخصية قوية له. ومثلما يحتاج جسدك إلى الغذاء حتى يحافظ على قوته، يحتاج قلبك أيضاً إلى الغذاء حتى يحافظ على قوته فى عالم مليء بالظلم والمشكلات المؤرقة. وعندما تساعد الأطفال على بناء قلوب قوية، يغمرها التعاطف، سيكونون أكثر قدرة على مواجهة التحديات والصعوبات التى سيقابلونها فى حياتهم دون شك. عندما يواجه الصغار خياراً صعباً، خياراً قد يتسبب

فى إيدائهم أو الضرر بالآخرين من حولهم، سيمكنهم غذاء القلب من تجاوز ذلك الموقف بسلام.
والمكونات الرئيسية لهذا الغذاء هي:

الشفقة
التحكم فى الذات
الاحترام
التعاطف

وعندما ينمى الأطفال بداخلهم تلك السمات يصبحون مواطنين معطاءين، يتمتعون بسعادة وصحة أكبر من أقرانهم الذين يفتقرون إلى غذاء القلب. وسوف تظهر سمات القلب القوى التى يتمتعون بها ما لديهم من سخاء وعطف والتزام اجتماعى.

ولكن كيف يكتسب الأطفال تلك القوة؟ يكتسبونها من البيئة المحيطة، ومن أقرانهم، والمجتمع حولهم، ولكن أهم عامل فى ذلك هو الوالدان. ولا يهم فى ذلك ما إذا كان الأطفال قد نشأوا فى فقر أو حتى فى ظل ظروف صعبة، طالما أن هناك شخصًا بالغًا على الأقل فى حياتهم يحبهم حبًا غير مشروط، ويدعمهم، ويساعدهم على تنمية نقاط القوى لديهم، فسوف يكبر هؤلاء الأطفال وهم يتمتعون بقلوب قوية.

إن تربية الطفل، كما يعلم أى والد على وجه الأرض، أصعب مهمة يمكن أن تقوم بها. فالساعات التى تمضيها طويلة، وليس هناك ما يعوض ما تقوم بإنفاقه، كما أنك قد تمر ببعض الآلام. وعلى الجانب الآخر، ليس هناك مكافأة على ذلك أعظم من رؤية الطفل الذى تحبه ويحبك وهو مفعم بالشجاعة والتعاطف.

تقول "ميشيل بوربا" فى كتابها *Building Moral Intelligence: The Seven Essential Virtues That Teach Kids to do the Right Things*

"إن الذكاء الأخلاقي مكتسب، ويمكنك أن تبدأ في بنائه داخل طفلك بينما لا يزال طفلاً صغيراً يحبوا". وتقدم "ميشيل" خلال كتابها العديد من الأفكار العملية التي يمكن للآباء تنفيذها لحماية أبنائهم من العوامل السامة في ثقافتنا. علاوة على ذلك، فإنها تساعد الوالدين على إدراك الدور المهم الذي يلعبونه في تكوين شخصية ابنهم وتقوية قلبه.

المجتمع

إن مجتمعاتنا المختلفة، وفقاً للموقع الجغرافي (أين نسكن)؟ معتقداتنا (مؤسساتنا الدينية)، والثقافة، والسياسات المتبعة، والأسرة، ومكان العمل، وغيرها من عوامل الاختلاف، هي المكان الذي نعيش فيه حياتنا. إنها تلك الأماكن التي نتعلم، ونحب، ونعبر عن أنفسنا فيها، ونشعر فيها بالارتباط بشيء أكبر من أنفسنا.

وتصبح المجتمعات أكثر قوة عندما يتعهد ويلتزم أفرادها بالمشاركة فيها والتواصل مع بعضهم البعض. إنها أيضاً أماكن يمكننا أن نتقن من خلالها مهاراتنا ونمارس العطاء فيها. لقد تمكن "عظيم" من صقل مهاراته القيادية والخطابية من خلال التطوع في النشاطات المجتمعية. لقد جنى نفس ما أعطاه على الرغم من أن ذلك لم يكن نيته.

وهناك أيضاً صديقة "هارفي" "ريبيكا هيوز"، لقد اتخذت "ريبيكا" قراراً تلقائياً عندما كانت حاملاً في الشهر الثاني. كانت تقف في مصعد المنزل الذي تقطنه عندما رأت سيدة حاملاً في الشهر الثامن تقريباً، فقالت ريبيكا بتلقائية: "أرى أنك حامل وأنا أيضاً، ما رأيك لو تبادلنا مجالسة الأطفال بعد الولادة؟" وتركت لها رقم هاتفها على قصاصة من الورق ووضعتها في يد السيدة الأخرى، التي بدت مصدومة بعض الشيء. ولكن اتصلت السيدة بـ "ريبيكا" بعد أسبوع وقالت: "لقد فكرت في الأمر.

كيف تحبين بدء هذه المبادلة من الآن؟ يمكنك الحصول على ساعات من مساعدتي حتى قبل مولد الطفل". وقد تقبلت "ريبيكا" سريعاً عرضها. وسريعاً، قامت "ريبيكا" وصدقتها الجديدة بدعوة أمهات عديدات للانضمام إلى جماعتهن. وقد كانت كل سيدة تقدم للآخرات أكثر مما يحتاجون إليه في ذلك الوقت: الدعم، المعرفة، الحب، الرعاية، ولحظات الغفوة أو النوم الثمينة التي تحرم منها كثيراً من الأمهات وتحتاج إليها خلال اليوم.

وقد أصبحت الأمهات، بسبب التجمع الأسبوعي للأطفال من أجل اللعب، قادرات على التمتع بصحبة بعضهن البعض، وكذلك صحبة الأطفال الذين كانوا يعرفونهن جميعاً. وفي نهاية الأمر، اشتركت عشرون أسرة في هذه الجماعة. وقد أصبح هذا التعاون السريع لا غنى عنه بالنسبة للعديد من السيدات المشاركات.

ويكمن الجمال في هذا النوع التلقائي من العطاء الذي قدمته "ريبيكا" في أنها قامت بالمخاطرة. وتتمثل تلك المخاطرة في التعامل مع شخص لم تكن تعرفه من قبل وأملها في أن يصبح في مقدورهما بناء علاقة تعود بالنفع على كلا الطرفين. وتكمن حكمة "ريبيكا" في أن خوضها للمخاطرة أفضل من تقبل بقائها معزولة، كما يفعل العديدون في مجتمعنا اليوم. ولكن كما اتضح لها كانت المخاطرة بسيطة، أما الفوائد فكانت عظيمة.

يحكى "باول لويب" عن قصة "ريبيكا" في كتابه *Soul Of a Citizen*. فهذه القصة المشابهة لقصة "ريبيكا" تحدث كل يوم وفي كل جزء من العالم. وعندما يدرك الشخص أن استجابة الجماعة أكثر فعالية بكثير من استجابة الأفراد المنعزلين، يبدأ المجتمع في الازدهار والنمو.

لقد قرر جيران "هارفي" و"سوزان" و"باتريك فيهيندريك" التعرف على أشخاص آخرين في مجتمعهم. ولكن في مكان ممطر مثل "فانكوفر" يمضى الناس معظم وقتهم في منازلهم، لذا يكون من الصعب التواصل

مع الجيران. علاوة على ذلك، كانوا يعيشون في مجتمع متعدد الثقافات حيث لا يتمتع الأغلبية بالطلاقة في تحدث الإنجليزية. وقد رأت "سوزان" أن أفضل طريقة للتواصل مع من هم في مجتمعها هي بناء حدائق في نهاية كل مبنى. وقد تمكنت من إقناع عدد من الجيران في تمضية الأمسيات وأيام العطلات في إنشاء الحدائق، وتنظيف القمامة من المنطقة، وحراسة البذور والأدوات التي حصلوا عليها عن طريق التبرع. ونتيجة لذلك الجهد كانت هناك حدائق ومقاعد للجلوس عليها في نهاية ثلاثة مبانٍ في الحي.

وقد اتضح أن تلك كانت وسيلة رائعة يمكن للناس الالتقاء من خلالها، وبناء الثقة بين بعضهم البعض في الحي، ولفهم ما يحدث في المجتمعات العرقية المختلفة، وللمساعدة في حماية كل شخص في الحي. عندما يعرف الجيران بعضهم البعض، تصبح المجتمعات أكثر قوة. لقد كانت الفوائد المتحققة مما قدمه كل من "سوزان"، و"باتريك" من وقت ومهارات، لا يمكن حصرها.

يتطلب بناء مجتمع خوض مخاطر، بالإضافة إلى الاستثمار في الوقت والطاقة. وعليك أن تدرك أنه لن يتقبل كل شخص تحاول التواصل معه ذلك ولن يكون صريحاً معك بسهولة. وربما يكون هناك العديد من الأسباب في ذلك، إلا أن العامل الرئيسي في تكوين مجتمعات هو الرغبة والاستعداد لخوض مغامرة. ويمكنك من خلال الآخرين، أن تزيد من فاعلية عطائك مرات ومرات.

يكتب "لويب": "إن أكثر المشكلات التي نواجهها تفاقماً، سواء على الصعيد العام أو الشخصي، هي في جانب كبير منها مشكلات عامة، ويمكن حلها فقط من خلال الجهد العام. إن حلم تحقيق المتعة الخاصة ليس سوى وهم في حقيقته. إنه يؤدي إلى تآكل أرواحنا من خلال تآكل شعورنا بالترابط الكبير، سواء كان هذا الترابط مع أقراننا من البشر، أو مع خالقنا العظيم. قد تبعث إلينا تلك الحوائط التي نبنيها حول أنفسنا،

وحول هؤلاء المقربين منا، بل وحول قلوبنا شعورًا مؤقتًا بالأمان، ولكنها لا تستطيع أن تمنع العالم من التأثير علينا والعكس صحيح تمامًا".
هناك بعض الأشخاص على الرغم من رغبتهم في العطاء، يدخلون في حالة من اليأس والشعور بقلّة الحيلة وعدم الكفاءة. فتجدهم يرغبون في ترك بصمة إيجابية على العالم ولكنهم يشعرون بأن فرص النجاح أمامهم قليلة. ولكننا نؤكد لكم أن كل خطوة تخطونها في سبيل تغيير العالم إلى الأفضل حتى ولو كانت صغيرة تحقق منفعة ولو بسيطة، حتى ولو لم تكن تشعر بها في هذا الوقت.

فإذا ما استسلم كل شخص لمشاعر اليأس ولم يتحرك، فليس هناك أدنى شك من أن المجتمع سيقع فريسة في قبضة أصحاب النوايا الخبيثة والأطماع الشخصية. وعلى الرغم من أننا نرى أن مثل هؤلاء الأشخاص هم الأقلية، فإننا نرى أيضًا أن الأفعال الفردية للرجال والنساء الأخيار مهمة لسلامة المجتمع.

وقد أظهر بحث "لويب" على المجتمعات أن الفارق الرئيسي بين هؤلاء الذين يشاركون بشكل كامل في مجتمعهم (ومن ثم يقدمون المزيد) وبين هؤلاء الذين ينسحبون وينفلقون على حياتهم الشخصية، هو أن المواطن النشط يتعلم درسًا رئيسيًا: ليس عليك أن تنتظر الظروف المثالية، والقضية المثالية، والمستوى المثالي من المعرفة، حتى تتخذ موقفًا. يمكنك التقدم خطوة بخطوة. ولا يجب عليك أن تشعر بالانهزام قبل أن تبدأ، ولتحاول أن تستمتع بالأمر في ذاته.

لقد قال المؤلف "إلبرت هوبارد" ذات مرة: "ليس هناك فشل إلا عند التوقف عن المحاولة". لا تستسلم إذا كنت ترغب في أن تحقق فارقًا في حياة الآخرين.

العطاء للمسنين

لقد قام العديدون في ظل هذا العالم المزدهم كثير الانشغال بقطع صلتهم مع الأشخاص المسنين في أسرهم وعائلاتهم. ونحن نعتقد أن مثل هؤلاء الأشخاص يخسرون من هذه القطيعة بشكل أكبر من أقاربهم المسنين. لقد نشأ كلانا ("عظيم" و"هارفى") مع أفراد مسنين من عائلتنا، وكم اعتبرنا أن هذه نعمة أنعم الله علينا بها.

عندما تسنح للأطفال فرصة تمضية الوقت مع أجدادهم، غالباً ما تجدهم لا يدركون هذه الهبة العظيمة التي يتمتعون بها. ولا يعرفون أهمية ذلك الوقت الذي أمضوه إلا عندما يكبرون ويصلون إلى منتصف أعمارهم. إن هؤلاء الأشخاص الأكبر منهم سناً هم الذين منحوهم هبة الحياة، واعتنوا بهم، وعلموهم، وأحبوهم، ولكنهم لم يدركوا مقدار هذا الحب إلا عندما أصبحوا هم أنفسهم آباء.

بعد أن رزق "عظيم" بأطفال، أتى والداه وجدته ليعيشوا معه ومع أسرته. وكانت ابنته "سحر" حينها في الثالثة من عمرها. وبعد ستة عشر عاماً لاتزال "سحر" تذكر كيف أن جدتها كانت تعتنى بجدتها الكبرى التي كانت مريضة للغاية. لقد كانت تلك فرصة حقيقية لمشاهدة "العطاء بشكل عملى".

لقد عاش كل من "سحر" وشقيقها "توفيق" مع جديهما (والد ووالدة "عظيم") معظم حياتهما. "فرانزا" زوجة "عظيم" قد فقدت والديها، ولكنها كانت قادرة على منح حمويها رعايتها وقد حصلت منهما في المقابل على حبهما لها. وبالتالي، حظى الأطفال بفرصة الاستفادة من حكمة أجدادهم وحبهما غير المشروط لهم، وكذلك استمتع الأجداد وابتهجوا لكونهم محاطين بأحفادهم. ويشعر "عظيم" بالامتنان لفوزه بهذه النعمة والتعبير عن امتنانه لتمتعه بأسرة مترابطة يؤمن جميع أفرادها بقوة العطاء. صحيح أنه لم تمض جميع الأوقات على نحو مثالى، إلا أن الأمر قد عاد بالنفع على الأسرة كلها بصفة عامة.

لابد ألا يستهين الناس بحماسة وطاقة الشباب، ويجب ألا يستهينوا أيضاً بخبرات وحكمة الأكبر سناً، وهى الحكم والتجارب التى يمكن أن تقدم لهم دروساً حياتية رائعة. والحفاظ على قيم وروابط الأسرة قوية عبر الأجيال يعود بنفع عظيم على جميع الأطراف، كما عليك أن تدرك أنه لم يفت الأوان مطلقاً للم شمل الأسر المتباعدة.

ربما ترغب فى تقديم بعض من وقتك لمسنين ليسوا من أقاربك، فكثير من المسنين يعانون من الوحدة، حيث تشتت أبنائهم وأحفادهم فى بقاع الأرض، وغالباً ما يكونون بعيدين عنهم كثيراً. ومن بين الأعمال الطيبة التى يمكنك أن تسديها لهم وسيكون لها عظيم الأثر: التوقف عن إلقاء التحية من بعيد واستفراق الوقت فى التحدث إليهم، مساعدتهم فى التبضع، أو تناول فنجان من القهوة معهم. ويمكن لمثل هذه الأفعال أن تساعدك على الإبطاء من إيقاع حياتك السريع، والبدء فى التأمل فى الحياة، وتعلم شىء جديد. إن المسنين يستحقون منك الرعاية والاحترام لأنهم جزء من "أسرتك"، ولكن بالمفهوم الأوسع للأسرة. حاول أن تجعل هذا الشكل من العطاء جزءاً من حياتك.

المجتمع بمفهومه الأوسع

لقد دأب "هارفى" على التفكير فى أمر المشاركة الاجتماعية قبل أن يتخذ أولى خطواته الفعلية فى هذا الشأن. وعندما أدرك أنه سيمضى حياته دون فعل أى شىء إذا ما استمر فى انتظار الوقت "المثالى" للتحرك، قرر المشاركة فى الحملات المناهضة للتفرقة العنصرية. لقد كان فى نهاية مرحلة المراهقة عندما ساعد فى حملة مقاطعة منتجات جنوب إفريقيا. ويعود ذلك إلى عام ١٩٧١ عندما بدا أن القلة القليلة فقط من الناس هى التى اهتمت بالقضية.

وعندما كبر "هارفى" واكتسب مهارات أكثر (يعود الفضل فى ذلك بصورة جزئية إلى هذا العمل التطوعى)، انتقل للعمل فى منظمات أكبر، حيث نظم جولات لعرض أفلام تسجيلية عن جنوب أفريقيا، ونظم حملة مقاطعة يشترك فيها طلاب الجامعة هناك، بل وأطلق حملة عبر أخبار التلفاز القومى لمناهضة التفرقة العنصرية، والتي كان قد نظمها هو وصديق له. لقد كرس "هارفى" من وقته الآف الساعات، وشارك فى جمع ملايين الدولارات لصالح النشاطات المناهضة للتفرقة العنصرية، كما ساعد فى إنتاج الفيلم الحائز على جوائز *In Darkest Hollywood: Cinema and Apartheid.*

ومع مرور السنوات ازداد عدد الأشخاص الذين يقومون بنشاطات مماثلة عبر العالم. وهذا العمل الذى قاده سكان جنوب إفريقيا من مختلف الأعراق، أدى إلى الإطاحة بالنظام العنصرى عام ١٩٨٩. ونتيجة لكل هذا الوقت والطاقة اللذين كرسهما "هارفى" للعمل فى الحملات المناهضة للعنصرية، تمكن "هارفى" من تكوين صداقات عظيمة، وأصبح شديد العداء تجاه العنصرية وصار يناهضها على مستوى نفسه والمجتمع من حوله، وعرف الكثير عن العالم وشؤونه. وكذلك فقد صقل العديد من المهارات، وقد أيقن فى النهاية أنه قد تلقى أكثر بكثير مما أعطى.

إن المهام الكبرى - مثل العمل على إيقاف عمليات التعذيب حول العالم، والتخلص من الألغام الأرضية، أو محاربة ممارسة القمار - هى مهام غاية فى الصعوبة وتحتاج إلى التزام ملايين الأشخاص حول العالم بالمساعدة على حل المشكلات التى تؤرق العديدين وتؤثر عليهم. ولكن التغييرات الإيجابية تحدث، ولا ينكر أحد ذلك، فقد اختفت العديد من المشكلات الاجتماعية التى تواجدت منذ عقود مضت، وإن لم يكن قد تم حلها بشكل كامل، فقد حدث ذلك على الأقل بشكل جزئى، وقد تحققت العدالة بصورة أوسع فى العالم بسبب الجهد الاشتراكى.

وإذا كنت لا تعتقد أنه في مقدور شخص واحد أو فعل واحد أن يصنع فارقاً في المجتمع، عليك أن تتذكر "روزا باركس"، تلك السيدة السوداء التي عاشت في جنوب الولايات المتحدة وكانت تعاني من الفصل العنصري، والتي رفضت أن تترك مقعدها في الحافلة لشخص أبيض. إن تصرفها البسيط ولكن الشجاع كان البداية لسلسلة من الأحداث التي غيرت من مستقبل ملايين الأمريكيين السود. وبالمثل، منذ عقود مضت لم تكن السيدات يحظين بنفس الفرص التي تستمتع بها النساء اليوم. أما الآن وبفضل الرجال والنساء الذين حاربوا من أجل الحصول على الأماكن والوظائف التي كانت مقصورة على الرجال وحدهم، فمعظم الوظائف الآن متاحة لكلا الجنسين، بل وأكثر من نصف الطلبة في الجامعات الذكورية سابقاً، مثل الطب والحقوق صاروا الآن من الفتيات.

يعمر التاريخ بمجموعات صغيرة من الأشخاص الذين حققوا تغييرات خلاقة وإيجابية في العالم. وكما قالت "مارجريت ميد": "لا تشك مطلقاً في قدرة مجموعة صغيرة ملتزمة من المواطنين على تغيير العالم. في الواقع لقد كانت تلك المجموعات هي الشيء الوحيد الذي نجح في ذلك".

العطاء على مستوى العالم

ربما لا يكون قد سبق لك أن استيقظت على صوت طلق نارى وصراخ. ولكن ذلك حدث لـ "جورجى" البالغ من العمر خمس سنوات، لم يكن لديه أدنى فكرة عما يحدث عندما استيقظ. صاحت أمه طالبة منه أن يجرى وهى تضع يده في يد أخته الكبرى، وانطلقا هرباً من منزلهما إلى الليل الإفريقى الدامس. ولم ير بعدها أمه أو أباه مطلقاً.

"جورجى" هو هو أحد ضحايا الحروب الأيتام، لقد تعرضت قريته في موزمبيق إلى هجوم من قبل فرق حرب العصابات وذلك أثناء الحرب الأهلية التي اندلعت في بلده. وقاموا بحرق منزله كما خطفوا، وعذبوا،

وقتلوا كل من وجدوهم فى قريته. ولحسن الحظ تمكن "جورجى" وشقيقته من الهرب. وقد سارا وهما مسافران مع عمهم لمدة تسع ليالٍ مرعبة حتى وصلوا إلى مكان آمن. لقد تمكنوا من العيش خلال تلك الأيام التسعة بفضل السخاء الشديد لغيرهم من الموزمبيقيين، والذين هم فى واقع الأمر من أفقر شعوب العالم. لقد قدم هؤلاء الناس من طعامهم، وملابسهم، ومياهم القليلة حتى يضمنوا وصول اللاجئين إلى مكان يمكنهم فيه إعادة بناء حياتهم.

منذ بضع سنوات مضت، التقى "هارفى" بـ "جورجى" فى قريته الجديدة، حيث عاش "جورجى" مع ستمائة من اللاجئين الآخرين، وكان معظمهم من الأطفال، وأغلبهم قد أصبحوا أيتامًا. كما كان هناك واحد من كل طفلين يحتضر إما من المرض أو سوء التغذية. لقد هرب هؤلاء اللاجئين، البالغون منهم والأطفال، دون أى شىء معهم، بلا طعام، وبلا ممتلكات. ولكن منظمة "أوكسفام" للتنمية، والتي كان يعمل بها "هارفى" فى ذلك الحين، قد قدمت لهم ملابس للطوارئ، والأكثر أهمية من ذلك، الأدوات والبذور المطلوبة لبدء أعمال الفلاحة فى هذه القرية حتى يتمكنوا من إعادة بدء حياتهم. وقد التقى بهم "هارفى" بعد نحو ستة أشهر من وصولهم إلى وطنهم الجديد.

ليس لك أن تتخيل مدى شعور هؤلاء اللاجئين بالفخر وهم يمرضون ما قاموا بزراعته من ذرة وحبوب. لقد كانوا يشعرون بأنفسهم وكيانهم! وقد أوضح عم "جورجى" أن الأطفال لا يزالون جوعى، إلا أن صحتهم قد بدأت فى التحسن على نحو كبير.

وماذا كانت تكلفة ذلك؟ ليس بالكثير، لقد تكلف توفير ما يكفى من البذور والأدوات اللازمة لكل أسرة حتى تزرع طعامها، خمسة عشر دولارا، أى ما يعادل ثمن أسطوانة سى.دى. هناك العديد من المنظمات التنموية الأخرى المشابهة لووكالة أوكسفام والتي تقدم مثل هذا الدعم العملى للمحتاجين كل يوم ومن بينها: "اليونيسيف"، مفوضية الأمم

المتحدة لشؤون اللاجئين، منظمة "التيرناتيفز" الكندية، "أكشن آيد" غير الحكومية، "ميرسى كوربس"، "ميديسينز سانز فرونتيرز" ومؤسسة "الأخاخان". هناك قائمة طويلة من الجمعيات والمنظمات التي تقدم المساعدة إلى ربع البشرية الذين يعيشون على دولار في اليوم. وفي كل يوم تساعد هذه المجموعات الناس على تغيير حياتها.

لقد قام "عظيم" خلال رحلته إلى باكستان وأفغانستان، بزيارة العديد من الأسر الأفغانية. وفي كل مرة كان يقوم فيها بزيارة منزل من المنازل كان يقدم أهل هذا المنزل له ولغيره من المتطوعين أفضل ما لديهم من طعام، كان "عظيم" وزملاؤه يعرفون جيداً أن هؤلاء الناس يستطيعون بالكاد إطعام أنفسهم، فما بالك بإطعام مجموعة من الضيوف. ولكن كانت العادة هناك إطعام ضيفهم، وكانوا دائماً ما يحتفظون ببعض الطعام لهذا الغرض. وقد كان ذلك بالنسبة لـ "عظيم" شكلاً رائعاً من أشكال العطاء.

يملك جميع الأشخاص من مختلف المستويات، والدخل، والفنى، والمكانة الاجتماعية القدرة على العطاء، سواء كان ذلك العطاء في صورة تقديم جزء صغير من المال، الطعام، الوقت، أو الطاقة.

عندما تعطى لأشخاص يبحثون عن النجاة، فتعلم أنك بذلك تساعدهم على خلق الأمل. ونحن نؤمن بأنه لو كان هناك أي أمل ليصير هذا العالم أكثر عطفاً وأقل وحشية، فإن هذا الأمل ينبع من تصرفات أناس مثلك. صحيح أن فعل الخير يبدأ من المنزل، ولكن كل هذا العالم هو منزلك وسكانه هم جيرانك. وهكذا، فإننا ندعوك للعطاء لهؤلاء الذين يحيون في الجانب الفقير من العالم. تخيل قيمه دولار واحد من الذي تكسبه إذا تحول إلى أي عملة في دولة من الدول النامية - إن هذا الدولار هو الراتب اليومي لأكثر من بليون شخص في العالم.

العطاء لمؤسسات اجتماعية غير هادفة للربح

إن المؤسسات غير الهادفة للربح تمثل القنوات التي يقدم من خلالها الأشخاص مالهم ووقتهم لصالح القضايا المهمة. لقد تم إنشاء كل واحدة من هذه المؤسسات التي يصل عددها للملايين بسبب حاجة ما، بل وفي كل عام يتم إنشاء مؤسسات جديدة غير هادفة للربح.

واليكم القصة التي خرجت من خلالها واحدة من هذه المؤسسات إلى الحياة. غالباً ما يكون هناك نقص في الخبرة والتكنولوجيا الطبية والأموال اللازمة لشؤون الرعاية الصحية بأمريكا اللاتينية والكاريبى. إلا أن آباء الأطفال المعرضة حياتهم للخطر يفعلون ما في وسعهم لمساعدة أطفالهم. لذا، انتقل العديدون منهم إلى فلوريدا وبدأوا في التوافد على مستشفى هولتز للأطفال، وهو جزء من مركز جاكسون الطبي التذكاري بجامعة ميامي.

وقد انزعج "رونالد دورودريجو" مدير المستشفى من عدد الأسر المتوافدة، والمتوسلين إليه لمساعدة أبنائهم. ولكن كيف يمكنه الرفض؟ وكاستجابة لذلك، تم تأسيس الصندوق الدولي للأطفال "إنترناشيونال كيدز فاند" لمساعدة أطفال أمريكا اللاتينية والكاريبى من أجل الحصول على العلاج الذي يحتاجون إليه.

أحد أكثر الأشياء الباعثة على الحزن في العالم هو رؤية طفل يعاني من السرطان. وكان "روبرت أرياز" وهو طفل بالغ من العمر خمس سنوات من جمهورية الدومينيكان، يعاني من سرطان الدم. وقد أخبرت طبيبة "روبرت" وتدعى "روزا نيفز" والديه بأنهما لم يعد في مقدورهما القيام بشيء آخر من أجل طفلها، ولكنها قدمت لهما بارقة أمل عندما أخبرتهما عن الصندوق الدولي للأطفال.

والخبر السار هو أن "روبرت" قد تلقى العلاج، وعاد اليوم إلى بلده جمهورية الدومينيكان، وقد تعافى مثل أي طفل طبيعى في السابعة من

عمره. ويمكنك تخيل مدى امتنان والديه نتيجة لذلك. لقد وجدنا الأمل عندما بدأ لهما أن الأمل قد ضاع.

لا يمكننا قطعاً تقديم قائمة بجميع المنظمات والجمعيات غير الهادفة للربح، إلا أننا قد قدمنا فيما يلي عرض القليل من أنواع الجمعيات العامة غير الهادفة للربح وذلك تحت عنوان "أنواع الجمعيات غير الهادفة للربح".

أنواع الجمعيات غير الهادفة للربح

في مقدورك أن تختار من بين عدد مهول ومتنوع من المنظمات غير الهادفة للربح، ومن بينها:

وكالات التنمية الدولية

الجماعات البيئية

خدمات الصحة النفسية

وكالات مساعدة اللاجئين والمهاجرين

ملاجئ النساء

المجموعات الدينية

المستشفيات

الكنائس

المنظمات الفنية

ملاجئ الفقراء والمشردين

بنوك الطعام

المنظمات البحثية

جماعات السلام

الفصل الثالث

جماعات المساعدات القانونية
جماعات حماية الحيوان
جماعات العمل من أجل تحقيق العدالة العالمية
الإعلام البديل
المنظمات المناهضة للعنصرية
المنظمات المناهضة للفقر
المساعدات للأسر ذات الدخل المنخفض
منظمات خدمة الألفية

ويمكنك قطعاً الحصول على مزيد من المعلومات حول أى نوع من المؤسسات الخيرية فى مجتمعك من خلال البحث عبر الإنترنت. عبر موقع يلويدجيز أو بريدك الإلكتروني، أو من خلال سؤال صديق. فليس هناك ما هو أسهل من العثور على قضية تهك لتساندها.

ولكن كيف يمكنك أن تحدد أين ستوجه عطائك مع وجود الكثير من المحتاجين (والقضايا المهمة)؟ سوف نساعدك من خلال الفصل الرابع على التعرف على الخيارات المتعددة المتاحة، بحيث يمكنك أن تعطى الشيء الذى تستفيد منه أنت وقضيتك أقصى استفادة ممكنة. ولكن يبقى دائماً السبب الجوهري للعطاء سبباً عاطفياً: أى ببساطة تلك القضية التى مست قلبك.

الإنجازات العظيمة للمنظمات الصغيرة

هناك الكثير من القضايا الجيدة التى يمكن أن تتوجه لها بعطائك. ويفكر العديد من الأشخاص أول ما يفكرون فى المؤسسات الخيرية الكبرى ذات

من ينبغي أن توجه إليه عطاءك؟

الأسماء المعروفة، ولكننا نطلب منك أيضاً التفكير في المؤسسات الصغيرة أيضاً، ونسألك أن تقدم لمثل هذه المنظمات من وقتك ومالك على حد سواء. هذا لأن هذه المؤسسات الصغيرة غالباً ما تتجح في تحقيق فروق كبيرة. فأنت على سبيل المثال، في كل مرة تصعد فيها على متن طائرة ولا تشم الدخان أو الرائحة الناتجة عن التدخين، فعليك بشكر مؤسسة كندية صغيرة غير هادفة للربح على ذلك. لقد كان السفر على متن الطائرة منذ خمسة عشر عاماً مضت ملوثاً بدخان السجائر، وقد كانت تجربة السفر بالطائرة غير سارة للعديد من الأشخاص، حيث كان ربع مسافري الطائرة تقريباً عادة ما يدخنون، وكان على المسافرين الآخرين نتيجة لنظام التهوية الضعيف على متن الطائرة، استنشاق كميات كبيرة من الدخان المتخلف عن السجائر المشتعلة في كبائن الطائرة الصغيرة. وكنت عندما تنزل من على متن طائرتك تجد أن ملابسك تفوح برائحة الدخان، وغالباً ما تصاب بصداغ. ولم تكن تلك قطعاً طريقة مريحة للسفر. إلا أن "جارفيلد ماهوود" وجمعية حقوق غير المدخنين الكائنة في تورونتو قد شنت حملة عنيفة ضد التدخين في الأماكن المغلقة. وقد أدى ذلك في نهاية الأمر إلى أن خطوط الطيران الكندي أصبحت أول خطوط طيران في العالم تمنع التدخين في رحلاتها الجوية. وقد تولد عن ذلك سلسلة من ردود الأفعال التي أجبرت شركات النقل الكبرى على منع التدخين في رحلاتها. واليوم يحترم العديدون من المدخنين سياسة عدم التدخين على متن الطائرات.

وعلى الرغم من أن رابطة حقوق غير المدخنين لا تتمتع إلا بألفى متبرع فقط، إلا أنه قد أطلق عليها أفضل جمعية للسيطرة على التدخين في العالم. ويرجع ذلك إلى أن تلك الرابطة قادت العديد من المبادرات الرائعة، مثل الحملة الكندية لوضع نصائح تحذيرية على علب التبغ، وهي الحملة التي قللت من عدد المدخنين بشكل كبير وأثرت على السياسات

والقوانين فى العديد من الدول الأخرى. إن العمل الذى تقدمه هذه الرابطة سوف يساعد على إطالة حياة مئات الألوف فى العالم. ومن المنظمات الصغيرة الأخرى التى حققت فروعاً كبيرة منظمة "بلاند لايفتايم أدفوكاسى نيتورك"، وهى منظمة معنية بذوى الاحتياجات الخاصة وذوى الإعاقات. وكان "أل إتمانيسكى" هو من أنشأ هذه المنظمة، وهو من الرواد المدافعين عن حقوق الأشخاص الذين يواجهون مشاكل فى النمو، وتتمثل استراتيجية هذه المنظمة فى مساعدة الأشخاص من ذوى الاحتياجات الخاصة على تكوين دائرة من الأصدقاء. وقد تشتمل هذه الدائرة على الجيران، الأقارب، وغيرهم من الأشخاص الذين يهتمون بأمر الشخص صاحب الإعاقة. كما تم تصميم هذه الشبكة من الدعم لتستمر لعقود طويلة. ويعد هذا الدعم طويل الأمد مهماً بصفة خاصة للآباء المسنين الذين رزقوا بطفل يعانى من إعاقة ما. فكل ما يرغب به هؤلاء الآباء رغم كل شىء هو الاطمئنان إلى أنه سيتم رعاية صغيرهم بعد رحيلهم عن الدنيا.

ومن الأسباب الأخرى التى تدفعنا إلى دعوتك للتفكير فى العطاء للمنظمات الصغيرة هى أن هذه المنظمات قد تكون أكثر ارتباطاً بمهمتها، وبأفعالها، والإنجازات التى تحققها. سيمكنك أن ترى بنفسك وتلمس كيف يساعدون الأشخاص والبيئة من حولك. وستلمس الجوانب التى يحسنون العمل فيها وتلك التى تحتاج إلى تحسين، وقد يكون توجيه مهارتك أو أموالك هو كل ما يحتاجون إليه للمساعدة على تحسين أدائهم. وخلاصة القول، إنك فى بعض الأحيان قد تترك تأثيراً أعمق من خلال وقتك ومالك إذا ما منحتهما للمنظمات الصغيرة من ذلك التأثير الذى ستتركه إذا ما أسهمت فى المنظمات الكبرى.

وهناك أيضاً بالطبع العديد من الأسباب الوجيهة للعطاء للمنظمات الكبرى نظراً لأنها بحجمها وانتشارها قادرة على إحداث تغييرات قوية فى مواقف محددة. ولكن عليك ألا تنسى المنظمات الصغيرة.

العطاء لكوكبنا

تدعو جميع الديانات السماوية إلى مفهوم الاستخلاف فى الأرض، أى العناية بالخلق والحفاظ على كوكب الأرض. ولقد منح الله البشر وأمدهم بالعديد من الموارد: المياه، الهواء، الأرض، الحيوانات، والطعام الناتج عن أنواع كثيرة من النباتات. وتدعو كل الديانات إلى تعاليم يعرفها الكثير من البشر بالفعل بالفطرة: وهى أنه على البشر حماية هذه الموارد. ولكن، وعلى الرغم من ذلك، يمكننا أن نسأل أنفسنا، كم عدد أنواع الأسماك التى انقرضت؟ كم عدد الحيوانات التى اختفت إلى الأبد؟ كم عدد المواطن الطبيعية التى دمرها البشر إما من خلال الإبادة أو بتسميم الأراضى والمياه؟

قام "هارفى" منذ عدة سنوات مضت بعمل فيلم تسجيلى حول الكارثة البيئية التى وقعت فى البحر الأسود. لقد علم أنه من بين الستة والعشرين نوعاً من الأسماك الموجودة فى هذا البحر تم اصطياد ثلاثة وعشرين نوعاً حتى الإبادة. وقد اختفى سمك القد تقريباً - أعظم مورد للصيد فى التاريخ - من شمال الأطلنطى بسبب المبالغة فى ممارسات الصيد.

لقد تم تفرغ المحيطات مما فيها من كائنات، وتلويث الأنهار. والهواء صار يسبب العديد من الأمراض. والطعام ملئ بالمضادات الحيوية والمبيدات. وإذا ما أمعنت النظر فستجد أن ما يكمن فى جوهر هذه المشكلات الكبرى هو الطمع والأنانية، وهو ما يعنى اهتمام المرء بمنفعته الشخصية أكثر من اهتمامه بالمنفعة العامة.

لقد عمل البشر لآلاف السنين على تحويل موارد الأرض إلى طاقة، وقاموا بتقطيع الغابات، وزراعة المحاصيل، والصيد من المحيطات، وغيره، على نحو يحافظ على هذه الموارد ويجعلها دائمة. أما اليوم فلم يعد ذلك هو الحال، فالبشر اليوم يستنفدون جميع الموارد الرئيسية (الماء، والهواء، والأرض) بسرعة تعجز معها هذه الموارد عن تجديد نفسها. ويغير الناس

اليوم من طبيعة المناخ بسبب المبالغة في استخدام الوقود الحفري. وعلى الرغم من أن البشر يقومون بأشياء عديدة إيجابية لحماية كوكب الأرض، فإنهم في الوقت ذاته يقدمون على أفعال شديدة التدمير أيضاً.

ومن الرثاء الذي قاله العالم الرائد "ديفيد سوزوكي": "لقد لوثنا الهواء، والماء، والتربة، وتسببنا في انقراض الكائنات البرية، وقطعنا الغابات القديمة، وسممنا الأمطار، وفي النهاية، انعكس هذا الازدهار الصناعي الذي حققناه على مستقبل أبنائنا".

لقد حان الوقت الآن لتصبح قضية حماية البيئة قضية جميع البشر. إنها ليست بالقضية التي يختص بها حزب يميني أو حزب يساري، بل إنها قضية البشر بأسرهم. وعندما يقدم البعض على تدمير البيئة، يجب أن يكون هناك من يتصدى لهم ولأفعالهم ويتأكد من تحملهم لمسئولية ما اقترفوه. وإذا ما عمل هؤلاء الذين يحيون على كوكب الأرض الآن معاً لحماية البيئة، فسوف يمنحون الأجيال القادمة الفرصة للعيش والتمتع بهواء نقي ومياه نقية.

كما نعتقد أنه قد حان الوقت لرد الجميل والعطاء لكوكب الأرض. وكما ذكرنا تدعونا جميع الأديان الكبرى على الحفاظ على الخلق ورعايته، فالإنسان هو الأمين على كوكب الأرض. ولكن للأسف يفضل العديد من الأشخاص هذه التعاليم أو يفشلون في تطبيقها على حياتهم اليومية. إن مثل هذه الأفعال النابعة عن الجهل لها بصمتها السلبية المدمرة على كوكب الأرض وموارده.

ونظراً لأن لدينا جميعاً صغاراً نهتم بامرهم، فغالباً ما نسأل أنفسنا ما نوع العالم الذي سنتركه لهم؟ ما نوع الهواء، والماء، واليابسة التي سنورثها لأحفادنا؟ في مقدورنا أن نتمتع بالكرم والسخاء والعطف في عطائنا، ولكن إذا كان الوطن الوحيد الذي نملكه معرضاً للدمار بسرعة فائقة، فسيكون علينا جميعاً اتخاذ موقف سريع. إن الكوارث الناجمة عن ذلك الخراب الذي تسبب فيه البشر، والذي سنلمسه بصورة أكبر خلال العقود

التالية، لن يترك أثره علينا فقط بل على أطفالنا. وهذا هو سبب رغبتنا في سماعك لما يحدث في البيئة من طفل - طفل ربما يتمتع بقدر من الحكمة أكثر من البالغين.

كتبت "سيفيرن سوزوكي" (ابنة "ديفيد سوزوكي") ابنة الثالثة عشرة ربيعاً خطاباً أرسلته إلى قادة العالم عام ١٩٩٢ في المنتدى العالمي الذي أقيم في كيوتو باليابان. لقد أجهش جميع من في الغرفة في البكاء عند سماع كلماتها القوية الصادقة والفعالة.

"لقد تابعت جلسات المنتدى العالمي طيلة ستة أيام مضت، وقد لاحظت شيئاً بشأن جميع المناقشات التي استمعت لها: إنها شديدة التعقيد، وآمل أن تسامحوني على قولي هذا، ولكن القرارات التي اتخذتموها لم تبد مهمة بالنسبة لي.....أعتقد أن حياتي وأفكاري غاية في السهولة والوضوح، ولكن مشاهدتي لكم تعانون وتتصارعون من أجل العثور على سبيل لتغيير القيم، تجعلني أتعجب في بعض الأحيان، مما إذا كان البالغون في ظل عملهم وحياتهم المعقدة قد نسوا معنى البساطة.....".

"إنني أرغب وعلى استعداد أن أشارك بما لدى - وإنني لدى الكثير. ولكن يبدو أن الناس والحكومات التي تمتلك أكثر مما يكفي لا ترغب في مشاركة ما لديها مع المحتاجين. الجميع يزعمون أنهم يعملون من أجل السلام والسعادة، ولكن هناك بلايين الدولارات القادرة على إنهاء الفقر في العالم وتقليل التلوث وحل المشكلات البيئية، تنفق على الأسلحة التي تقتل وتدمر.

"لقد حاولت أن أساعد في إنقاذ الغابات المطيرة والأنهار الحيوانات، ولكن المشكلة التي أقابلها أن الأشخاص يعتقدون أن الاقتصاد القوي يأتي في المرتبة الأولى.

الفصل الثالث

"لكنكم فى النهاية لن يمكنكم أكل المال! ولن يمكنكم كسب العيش إذا لم يكن هناك أى أسماك، أو غابات أو طبيعة تعيشون فيها. إن المال لا يستطيع أن يحل محل احتياجاتنا الحقيقية....
"أنتم أيها البالغون من خبرنا كيف ينبغى علينا التصرف. أنتم من خبرنا ألا نتعارك، وأن ننظف الفوضى التى نخلفها، وألا نوذى الكائنات الأخرى، وأن نعطى مما لدينا، وألا نكون جشعين. ثم تذهبون أنتم لتفعلوا كل ما أخبرتمونا بعدم فعله....
"ولأنكم قدوتنا فنحن نحاول أن نحذو حذوكم، فرجاء كونوا ما يجدر بكم أن تكونوا عليه. فى بعض الأحيان أعتقد أن البالغين قد نسوا أنه من الجيد أن تكون شجاعاً! من الجيد من أن تكون مختلفاً! إنكم تقولون للأطفال ألا نغير بالألوان بقوله الصفار الآخرون عنا، وألا نكون تابعين. ولكن لِمَ أراكم تخشون القيادة؟ ما الإرث الذى ستركونه لنا؟ وعندما أحذو أنا حذوكم، ما الذى سأتركه للأجيال القادمة؟".

إذا كانت فتاة فى الثالثة عشرة من عمرها تحاول التعامل مع أصعب قضايا القرن الواحد والعشرين، فيمكنك ذلك أنت أيضاً. أنت تمتلك المهارات، والخبرات، والموارد التى يمكنك استخدامها. وعندما تبادر بأخذ خطوات فى سبيل حماية البيئة، فإنك تقدم أكبر هدية للأجيال القادمة، بل لجميع الكائنات الحية - النبات، والحيوان، والإنسان.
من الذى ينبغى عليك أن تعطيه أولاً؟ نفسك؟ أسرتك؟ مجتمعك؟ المنظمات غير الهادفة للربح؟ كوكبك؟ كيف ترى أولوياتك؟ هل تشعر بأن الأمر متعلق بقلة الوقت؟ نأمل أن تكون بقراءتك لهذا الفصل قد تمتعت بعقلية الثراء والسخاء - بأن تدرك أنك كلما أعطيت، أبدعت.

من ينبغي أن توجه إليه عطاءك؟

الأفكار الرئيسية

الأقربون أولى بالمعروف. ابدأ بحب نفسك، ليس هناك ما يسوء بشأن العطاء لنفسك. فحتى تتمكن من الاعطاء بالآخرين، يجب عليك العناية بنفسك أولاً.

ابدل جهداً واعياً للعطاء لأسرتك بشكل يومي. إن الأسرة تمثل الأساس لعطائك.

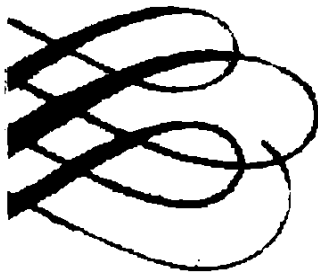
يملك الأطفال القدرة على جعل عالمنا مكاناً أفضل وجعل مستقبلنا أكثر إشراقاً وأكثر سلاماً. إن أفضل هدية يمكن أن نقدمها لأبنائنا هي أن نعلمهم العطاء.

نحن نجعل قلوب أبنائنا أكثر قوة من خلال تعليمهم القيم والفضائل التي تبنى فيهم شخصية قوية.

اجعل عطاءك ممتداً ليصل إلى مجتمعك. تبرع للمنظمات الاجتماعية غير الهادفة للربح. فهناك مساحة شاسعة أمامك من الخيارات الخاصة بالعطاء لهذه المنظمات.

أعط لكوكب الأرض - لقد جعله الخالق آمناً في أيدينا. لا بد أن نعتني ببيئتنا وأن نتقل لأطفالنا ما متحنا إياه أجدادنا.

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعطى؟

الآن لقد وصلنا للتفاصيل الخاصة بكيف يمكنك العطاء، ومتى ينبغي أن يكون ذلك، وأين تتوجه بعطائك (إلى أى قضية أو مؤسسة خيرية) والمقدار الذى يجب أن تعطيه.

فى بداية الأمر، نود أن نؤكد أهمية العطاء باحترام، والعطاء بتواضع، والعطاء دون قيد أو شرط. ثم نناقش الوقت الذى يمكنك فيه العطاء. ولدهشتك، يمكننا أن نؤكد لك أن فى مقدورك العطاء حتى فى أوقات الشدائد والعسر.

يواجه العديد من الأشخاص مشكلة فى تحديد أفضل مكان يمنحون فيه من وقتهم، ومالهم، ومهاراتهم، وما لديهم من موارد أخرى. لقد

ألحقنا بالفصل العديد من التمارين التي يمكنك القيام بها لتحديد المكان الذي سيقودك إليه قلبك. وفى نهاية الأمر، سنناقش المقدار الذى ينبغى عليك أن تعطيه، حتى وإن كان عشر ما لديك. كما أننا نرى أنك ستكون أكثر قدرة على العطاء إذا ما سعيت لتحقيق التوازن والبساطة فى حياتك. ومن المهم تحقيق التوازن بين الأخذ والعطاء، والتوازن بين العطاء للآخرين والعطاء لأسرتك ولنفسك، والتوازن بين العطاء المحلى والعطاء لحل المشكلات الكبرى فى العالم.

كيف يمكنك العطاء؟

إذا ما احتفظت دوماً بيدك داخل جيبك، لن تتمكن مطلقاً من مصافحة أحد. ولن تتمكن كذلك من تقديم يد العطف والمساعدة للمحتاجين. ولن تتمكن من تقديم لمسة حب حانية. إنك لن تمسك بقلب حقيقى إلا إذا أخرجت يدك من جيبك. وعندما تمنح يداك المال لمساعدة طفل، أو لحماية البيئة، أو لتحقيق العدالة بصورة أكبر فى العالم، سوف تستفيد أنت شخصياً من هذه المشاركة.

إن العطاء بأى شكل من أشكاله أفضل من عدم العطاء على الإطلاق. ولكنك عندما تعطى من قلبك، يصبح العطاء أكثر قوة. وذلك يضى على المتلقى شعوراً بالصدق والعمق والتواصل. وكما يقول الشاعر والفيلسوف "خليل جبران" "إن الذى يعيش فى القلوب لا يموت". وهذا لا يحدث إلا عندما تمنح من قلبك. دع قلبك يصبح الشمعة التى تضىء لك فى الظلام.

نحن نعطي عندما نتصرف بأسلوب إيجابى وفعال، وفى كل مرة نتمتع فيها بالنشاط، والعطف، والحب، نتشارك فى طاقة إيجابية. بينما نرسل

للآخرين طاقتنا السلبية في كل مرة نكون فيها سلبيين. وعليك أن تعلم أن التمتع بالإيجابية يتطلب جهداً أقل من السلبية.

ويعد منح الممتلكات أيضاً من الأمور الطيبة. إلا أن العطاء المبذول من ذاتك له تأثير أقوى وأكبر. فإنك عندما تعطى من ممتلكاتك قد تكون هذه العطايا مؤقتة وقصيرة الأمد. أما عندما تبذل من نفسك للآخرين، فإن الفوائد التي يجنونها تكون دائمة. والمرء يظل يتذكر هؤلاء الذين بذلوا من أنفسهم لأجله طويلاً، حتى بعد مماتهم.

نمتلك جميعاً قدرة هائلة على العطاء. وعندما نحلم حلمًا كبيراً للعطاء، لن نكون قادرين على العطاء بصورة أكبر فحسب، بل سنخلق منظوراً مشابهاً للجوانب الأخرى في الحياة، بما في ذلك عملنا، حيث سنرغب في تسميته كما سنسمى عطاءنا. يطرح "روبرت سكولر" الكاتب التحفيزي السؤال التالي: "ما الذي ستحاول القيام به إذا كنت تعلم أنك لن تفشل؟" إن معتقداتنا وخيالنا هي التي تصنع واقعنا. ويمكننا نقل هبة التفكير الكبير والطموح في العطاء لأطفالنا وأجيالنا الأصغر سناً، الأمر الذي سيقود إلى خلق عالم أفضل للجميع.

امنح باحترام

يحتاج كل البشر إلى المعاملة باحترام. ومن بين مظاهر العطاء إظهار الاحترام إلى جميع البشر، بغض النظر عن حالتهم الاجتماعية، نوعهم، عمرهم، أو ديانتهم. وكما يقول "خليل جبران": "إن الرياح لا تهب على البلوط العملاق بصورة أطف مما تهب بها على أصغر ورقة شجر".

ومن بين سبل إظهار الاحترام الإصغاء باهتمام. فإنك عندما تصغي بفاعلية، تفهم الشخص الذي يتحدث إليك بصورة أكبر وكذلك ستكون أقدر على التواصل معه. وهذا يشعر الطرف الآخر بأنه محل تقدير، وأنه تم فهمه، بل سيشعر بأنه محبوب.

لقد عرف "عظيم" سريعاً عندما كان متطوعاً في إحدى الهيئات الاجتماعية أن ما يصنع فارقاً ليس ما يقول، وإنما ما ينصت له بفاعلية. فذات مرة، وبعد محادثة دامت لساعتين، شعر أحد العملاء بعدم الرضا نظراً لأن "عظيم" كان يتكلم أكثر مما يستمع. ولكن في موقف آخر أنصت "عظيم" لمدة عشرين دقيقة دون أن يقول الكثير، وشعر العميل حينها برضا تام. إن الإنصات شكل من أشكال الاحترام الرائع، وهو هدية يمكن لأي شخص تقديمها دون أن تكلفه شيئاً.

أحد الأشكال الأخرى للعطاء باحترام هو أن تعطى بأسلوب يمكن الشخص الآخر ويمنحه السلطة، فأنت بتمكين الآخرين تجعلهم يشعرون بالاكتفاء الذاتي، الأمر الذي يساعدهم على حفظ كرامتهم.

يشعر الناس مع حالة الاضطراب والفضوضى التي تعم العالم، بالضعف والخوف. فالأمم لا تتق في بعضها البعض. الأشخاص الذين يعتقدون ديانة ما ينظرون بازدراء لغيرهم ممن يعتقدون ديانة أخرى. وكم ستكون هدية عظيمة لو أن كل شخص، مهما كان أسلوبه، أبدى احترامه لهؤلاء الذين يختلفون عنه في البلدة، والثقافة، والديانة. إن الاعتقاد بأن التنوع مصدر للقوة، لا الضعف، يمنح الناس فرصة لتوسيع منظورهم في الحياة، فتجدهم يتعلمون من بعضهم البعض ويراعون بعضهم البعض.

ومن بين سبل تحقيق التآلف في هذا العالم، التأكيد على التعددية والإقرار بها. ويتمثل معنى التعددية في إدراك أنه يوجد أكثر من طريق للوصول للحقيقة، فليس هناك ما يسمى بالطريق الصحيح الأوحده. فالشجرة لها العديد من الأفرع والأوراق، ولكن الجذور واحدة. لقد أتينا جميعاً من نفس المكان ونعيش على نفس الكوكب، ونواجه نفس التحديات كبشر. إن التعددية تعنى تعزيز مفاهيم التسامح، والتفهم، والاحترام.

وعلى الرغم من أن ديانتك قد تختلف عن ديانة جارك الذي يقطن إلى جوارك، إلا أن هناك دروساً يمكنك دوماً تعلمها من مختلف التعاليم الدينية. تدعوك جميع الديانات إلى العطاء من قلبك، ومن وقتك، ومن

كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعطى؟ ١٤١

لروتك، ولا يجب أن يتخذ ما تعطيه بالضرورة صورة مادية ملموسة. فعادة ما يكون عطاؤنا المخلص متمثلاً في كلماتنا - لا الكلمات التي تصدر من أهواننا ولكن الكلمات التي تصدر من قلوبنا.

العطاء بتواضع

تتحقق أحد أفضل الطرق للعطاء من خلال التواضع الشديد. وليس في مقدور كل شخص معرفة كيف يكون العطاء، بل إنه قد لا يحظى حتى بفرصة العطاء. لذا، عندما تسنح لك فرصة للعطاء اغتتمها ولا تتردد. اغتتمها بكلتا يديك، وابذل من نفسك باحترام، وكرامة وتعاطف.

لقد تم تعريف التعاطف على أنه "آلام الآخرين في قلوبنا" يمكنك أن تشعر بآلام شخص آخر في قلبك عندما تستغرق الوقت في الإنصات إليه باهتمام وانتباه. والتعاطف يبدأ من أنفسنا - إننا في حاجة إلى الإصغاء لأنفسنا أولاً حتى نكون على وعى بأفكارنا العميقة.

ونحن نتمتع بالتعاطف والتواضع عندما نتمتع بعادة عطائية أخرى عظيمة: ألا وهي عدم إصدار الأحكام. يقول "رومى": "هناك حقل بين القيام بالصواب والقيام بالخطأ، قابلي هناك" إذا كنت شخصاً متواضعاً ومحترماً فسوف تترفع عن إصدار الأحكام على الآخرين. سوف تدرك أن الطريقة التي ترى بها العالم لاتعكس حقيقة العالم، وإنما تعكس واقعك أنت، وإن رؤيتك للآخرين ليست سوى انعكاس لصورتك أنت أكثر من كونها انعكاساً للآخرين.

فكل شخص تقابله في الحياة يحاول القيام بأفضل ما لديه بالأسلوب الذي يعرفه. قال "أفلاطون": "كن عطوفاً، فكل شخص يعيش في معركة هاسية". ومن أهدافنا ("عظيم" و"هارفى") أن نمنح الآخرين ميزة الشك، وألا نجعلهم يصدرون أحكاماً على غيرهم. فبدلاً من أن تحكم على الآخرين، قدم لهم يد العون عند حاجتهم إليك. فعندما تقدم يدك

بالمساعدة للآخرين، يمد الكون يديه لك بالمساعدة. وتجذب بذلك الثراء إلى حياتك.

إن الكون والطبيعة رغم كل شيء لا يصدران أحكاماً – إنهما يقدمان فقط الدروس والعواقب الخاصة بأفعالنا.

امنح دون قيد أو شرط

إذا ما أعطيت لأنك تريد أن تكتسب سمعة أو تحقق غرضاً ما من عطائك، فإن تأثير هذا العطاء وفاعليته سيقلان. تذكر أن العطاء الحقيقي غير مشروط! إن الزهرة تفوح بعبيرها والشمس تمنح ضوءها دون السعى إلى أى شيء فى المقابل. إن الحب الحقيقى هو أن تحب الآخرين ليس لأنهم محبوبون أو لأنهم يحبونك بل لأنك ببساطة تحب. وإن تقديم العطاء غير المشروط فى حد ذاته هو المكافأة التى تحصل عليها نظراً لأنه أيضاً هدية تمنحها إلى نفسك.

وكما تعبر كلمات "رالف والدو إيميرسون": "من أجمل تعويضات هذه الحياة أنه لا يمكن لأحد مساعدة شخص آخر دون أن يساعد نفسه".

متى يمكنك العطاء؟

إن الإجابة الموجزة عن هذا السؤال.....اليوم.

يعتقد بعض الأشخاص أنه لا يمكنهم العطاء سوى فى حالة سير الأمور على ما يرام. ولكن الواقع هو أنه فى مقدورك العطاء فى أى وقت. فإنك إذا ما أعطيت فى وقت تشعر فيه بالألم أو تواجه فيه صعوبات، فستتمكن من خلق طاقة تساعدك على تجاوز الأوقات العصيبة. وتلك هى قوة العطاء التى يستمتع بها المانح!

كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعطى؟ ١٤٢

وقد تقول في بعض الأحيان: "سأمنح عندما أمتلك الكثير لأقدم منه". ولكن للأسف، لا يجدى ذلك. لتتخيل أنك قررت أن تمنح ١٠٪ من دخلك ولكنك تجد أنه من الصعب عليك التخلي عن ١٠٠ دولار من دخلك الذى يبلغ \$١٠٠٠، فكيف سيكون شعورك عندما يكون عليك استقطاع \$١٠٠٠ من \$١٠٠٠٠، أو ١٠٠٠٠ من \$١٠٠٠٠٠، أو \$١٠٠٠٠٠٠ من \$١٠٠٠٠٠٠٠؟ فإذا لم تكن قد رسخت لديك عادة العطاء، فسيكون من الصعب عليك للغاية حينها العطاء، حتى إذا صار لديك الكثير والكثير.

ربما تعتقد أنك لا تملك الكثير الذى يمكنك أن تقدم منه، بل وقد تقول: "حسنا، إذا ما كان لدى ما يملكه "بيل جيتس" فسأسهم بالعطاء الفزير". ولكن مقارنة نفسك بالآخرين غالبا لا تكون تصرفا سليما، وسوف تشعر حينها إما أنك شخص سيئ أو فى منزلة أعلى. وكلا الشعورين فى واقع الأمر ليس إيجابيا.

انظر إلى موقفك وظروفك أنت، هل هناك جوانب فى حياتك يمكنك أن تقلل فيها نفقاتك دون أن يؤثر ذلك على حياتك بشكل كبير؟ وإذا كنت لا تمتلك سوى القليل من المال يمكنك التبرع بوقتك.

إلا أن التبرع بالوقت يكون أمراً صعباً فى بعض الأحيان. فقد تستاء أسرته من غيابك لفترات طويلة عن المنزل ولعدم تحملك نصيبك من المسئولية الأسرية. وهنا سيكون عليك السعى لتحقيق التوازن، أو ربما ينتهى بك الحال على نحو يضر أكثر مما ينفع. وعليك كذلك تقييم ما إذا كنت تمنح فى المكان المناسب وبالقدر المناسب أم لا.

ونحن نعتقد أنه مهما كان عطاؤك ومهما بلغ، فإنك عندما تقدمه بإخلاص من قلبك وبنية حسنة، ستؤدى على الأرجح إلى تحقيق شيء هوى. وفى حالة عدم تحقق ذلك، فسوف تشعر على الأقل برضا دائم. ومن ذلك المنطلق، فإننا نؤكد لك أن العطاء لا يقدر بثمن! لماذا لا تستغرق إذن دقيقة الآن لصنع قائمة بما يمكنك تقديمه ومتى يمكنك ذلك؟

العطاء فى أوقات الشدة

إن عطاءك فى أوقات الشدة التى قد تمر بها يجعل من السهل عليك العطاء فى أوقات اليسر. كما أن العطاء فى الأوقات العصبية يمكن فى بعض الأحيان أن يهون عليك الأمور ويحقق نتائج غير متوقعة.

لقد التقى "عظيم"، بينما كان ينتظر صديقاً له فى المطار، بسيدة تنتظر أيضاً شخص ما. وقد حكى هذه السيدة لـ "عظيم" قصة قوية حول شقيقها الصغير ولقائها مع الموت.

لقد رزقت أسرة هذه السيدة بهذا الأخ بعد انتظار طويل لوالديها دام لسنوات عدة راغبين فيها الحصول على ابن. وبعد مولد هذا الأخ بفترة قصيرة، كان على هذه السيدة مفادرة المنزل إلى إنجلترا للدراسة. ومن ثم لم يكن بينها وبين هذا الشقيق تواصل كبير إلا فى أوقات الزيارات التى كانت تقوم بها لفانكوفر. واستمر الأمر على هذا الحال حتى مرض شقيقها للغاية وأصبح فى حالة خطيرة. طارت هذه الشقيقة حينها من إنجلترا وأمضت ستة أسابيع مع شقيقها فى المستشفى قبل موته. وقد أخبرت هذه السيدة "عظيم" بأنها طيلة الأسابيع الستة ظلت إلى جوار فراش شقيقها، وتواصلت معه بعمق إلى درجة وصفت معها تلك الأسابيع الستة بأفضل أيام قضتها فى حياتها على الإطلاق. وقالت إنها على الرغم من افتقادها لشقيقها، إلا أن ذكريات هذه الأيام قوية لدرجة أنها ستظل ممتنة لهذه التجربة طيلة حياتها.

وعندما سرد "عظيم" هذه القصة لمجموعة من الأشخاص يحاربون السرطان، حكى سيدة قصة مشابهة حول تمضيبتها لثلاثة أسابيع مع أمها قبل موتها. وقد قالت إن ذلك الوقت كان أكثر الأوقات التى قضتها مع أمها حميمة.

والآن كيف يمكن لهذه الأسابيع الثلاثة أو الستة أن تكون أقوى من علاقة ربما دامت لسنتين عاماً؟ إننا نؤمن بأن هذه الخبرات السحرية تتحقق نظراً لحدوث حالة قوية من الأخذ والعطاء وعلى مستوى عميق

هدأ خلال أوقات الشدائد، فالقلوب المغلقة يمكن أن تفتح في أوقات الألم العميق.

قد تركز في أوقات الشدائد على مشكلاتك فقط وتصبح متركزاً حول ذاتك بشكل تام. ولكنك عندما تصبح أكثر عطاء تهرب من الشعور بالذاتية وتخلق نوعاً جديداً من الطاقة الإيجابية المفيدة. وعندما تمنح، تشعر بالثراء. وإن هذا الشعور بطبعه يؤدي إلى تحقيق نوع من الإشباع الذاتي.

يقول "خليل جبران": "الشخص الذي قد تسبب لك في الجرح قد يكون مجروحاً هو الآخر، وربما مع عطفك سوف ينتهي هذا الجرح". قد تتعرض للجرح في بعض الأحيان، ويكون آخر شيء تود القيام به حينها هو العطاء، خاصة إلى الشخص الذي تسبب في جرحك. ولكن هذا الشخص هالماً ما سيكون قد تعرض للجرح هو الآخر، فكثيراً ما يقدم البعض على جرح غيرهم عندما يكونون هم أنفسهم مجروحين، إلا أن المهم لا يبرر أعمالهم تلك قطعاً، ولكن معرفتك بهذه الحقيقة ستساعدك على تفهم موقفهم ذلك.

وفي بعض الأحيان عندما تشعر بأنه ليس لديك رغبة في العطاء على الإطلاق، ربما تكون في حاجة إلى العطاء لنفسك أولاً. اجبر نفسك على الابتسام لشخص غريب أو حتى الابتسام لنفسك! سوف يساعدك هذا على الاسترخاء، وسيساعدك على الشعور بالتحسن. وفي اليوم الذي ستصبح قادراً فيه على الشعور بمتعة العطاء، بصرف النظر عن مكانتك أو حالك، سيكون هو اليوم الذي تستشعر فيه المعنى الحقيقي لنعمة الحياة. وكما يذكرنا هذا الشخص الحكيم الذي قال: "عندما يتساوى مقدار متعتك في المحنة مع مقدار متعتك في الفرحة، ستكون قد وصلت إلى المعنى الحقيقي للحياة".

أين تتوجه بالعطاء؟

هناك ثلاثة جوانب تحتاج إلى تقييمها قبل أن تقرر أين ترغب في توجيه وقتك، مالك، وعطاياك الأخرى. وتلك الجوانب الثلاثة هي:

- عواطفك، قيمك، ودوافعك.
- مهاراتك.
- الموارد التي لديك ويمكنك العطاء منها (الوقت، التواصل وغيره).

وسوف نقدم لك من خلال هذا الجزء نقاطاً محددة لمساعدتك على تقييم هذه الجوانب. بعدها، نصف لك أكثر ما تحتاج إليه المؤسسات غير الهادفة للربح قبل أن نقترح عليك طرق التوفيق بين ما لديك معها.

العواطف والقيم والدوافع

حتى يتسنى لك تقييم عواطفك وقيمك ودوافعك، عليك أن تطرح على نفسك الأسئلة التالية:

- ما الذى يحركنى عاطفياً؟
- ما الذى يجعلنى أشعر بالسعادة، الحزن، الغضب، التحفيز، الخوف، الحب، والحماسة؟

فكر في إجاباتك تفكيراً جدياً. وسوف يساعدك ذلك على اختيار القضايا التي تشعر نحوها باهتمام شديد. سيساعدك على تحديد أي هذه القضايا تخصها أو تميزها في عطائك. يقول "باول برينارد" رجل الأعمال وصاحب المشاريع الخيرية: "اكتشف أين يكمن شغفك الصادق

كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعطى؟

الحقيقى، وركز على طاقتك فى هذه الجوانب. أعتقد أن هذا غاية فى الأهمية. فهناك العديد والعديد من القضايا التى تحتاج إلى دعمك ولكن عليك أن تشعر برغبة وحماس لها أولاً ثم تحدد كيف ترغب فى تقديم المساعدة. يمكن لكل شخص فينا أن يصنع اختلافاً، ولكن يكمن السؤال الحقيقى بالنسبة لك فى، كيف ترغب فى العطاء ورد الجميل؟".

ولكن كيف يمكنك أن تحدد الشيء الذى يحظى بأقصى درجات اهتمامك؟ يصعب علينا التركيز عندما تدخل رغباتنا فى تقديم المساعدة فى حالة من المنافسة أو الصراع. سوف يساعدك تمرين "لماذا أرغب فى العطاء؟" على التركيز.

لماذا أرغب فى العطاء؟

أغلق عينيك وتنفس لدقيقتين. ادخل بعقلك وجسدك فى حالة من الاسترخاء. وبعد دقيقتين من الاسترخاء، فكر فى الأشياء التى تحركك عاطفياً، ما الذى يدفعك إلى الشعور بالغضب، الحزن، السعادة، أو الشغف؟ فى أى جهة تعتقد أن فى مقدورك تقديم أقصى ما لديك من مساعدة؟ حافظ على هذه المشاعر داخلك، ثم قم بكتابة ما جال بعقلك وقلبك. وقم بوضع قائمة بالمشاكل التى ترغب فى حلها. ثم قم بوضع قائمة بالأمرور التى تشعر بأن هناك حاجة للتعامل معها.

عليك كذلك أن تفكر فى الأمور المهمة بالنسبة لك عند العطاء. لقد قمنا بتقديم بعض الأفكار لك، ولكن قد يكون هناك الثابت من الخيارات الأخرى فى هذا الشأن. قم بسرد ما هو مهم بالنسبة لك.

أرغب فى الشعور بالتحسن.

أرغب فى تحقيق فارق.

أحمى البيئة التى نعيش فيها.

الفصل الرابع

- أود مساعدة الصغار.
- أعتقد أن التعليم الجيد حق أساسي مشروع.
- أعتقد أن علينا العناية بالحيوان.

(قم بزيارة موقعنا www.thepowerofgiving.org/whats_important.html)

وقم بإضافة قائمتك الشخصية المفضلة.

وبعد هذا التقييم يمكنك تحديد أولوياتك. ما أهم ثلاثة جوانب شغل اهتمامك؟ أو ما الشيء الذي على قمة أولوياتك؟ وما الأسهل عليك للمشاركة فيه؟ فقد يكون أهم أولوياتك، على سبيل المثال، التعامل بشكل مباشر مع فقراء إفريقيا، ولكن قد لا يكون ذلك واقعياً في ظل ظروفك الخاصة، فإذا كان التعامل مع الفقراء في مجتمعك في المرتبة الثانية من القائمة، فقد ترغب في التركيز على مجهودك التطوعي.

المهارات

وتتمثل الخطوة التالية في تقييم مهاراتك. ويمكنك القيام بذلك بمفردك، أو مع صديق، أو مع مجموعة كاملة. وتكمن فائدة اللجوء إلى صديق أو اثنين للقيام بذلك معك في أنه سيكون حكماً أفضل في تحديد ما لديك لتقديمه. تضم القائمة التالية والتي تحت عنوان "ما أكثر ما تحتاج إليه المنظمات غير الهادفة للربح؟" بعض الموارد والمهارات التي تحتاج إليها العديد من المنظمات غير الهادفة للربح. قد يكون من المفيد بالنسبة لك تحديد المهارات التي لديك والتي ربما اعتقدت أنها لا تحمل قيمة.

ما أكثر ما تحتاج إليه المنظمات غير الهادفة للربح؟

• تحتاج إلى الأشخاص الذين يتمتعون بالمهارات الخاصة التالية:

- المحاسبة
- جمع التبرعات
- الإدارة
- إدارة العاملين
- الدعاية والإعلان
- التسويق
- الكتابة
- التحدث على الملأ
- إتقان عدة لغات
- القيادة
- التنظيم
- التصميم (للمطبوعات، الملصقات، والتوافع الإلكترونية)
- المتطوعين كأعضاء لمجلس الإدارة
- مساعدين في الإدارة
- متطوعين في الأحداث الخاصة وجمع التبرعات
- متطوعين يمكنهم تقديم عروض والقاء خطابات حول قضايا وأهداف الجمعية
- استشاريين متطوعين (في جماعات الأيدز على سبيل المثال، ملاحئ السيدات، ومراكز مواجهة الكوارث)
- متطوعين بمهارات تقنية للحفاظ على عمل الأجهزة وصيانتها

الفصل الرابع

أشخاص يتمتعون بخبرة وعلاقات

وتحتاج العديد من المنظمات أيضاً إلى الموارد التالية:

- الأموال، خاصة تلك التبرعات المخصصة لغرض معين (على سبيل المثال تبرعات عامة لتغطية ما يحتاج إلى ذلك)
- هواتف
- أجهزة كمبيوتر
- معدات طباعة قديمة
- معدات نسخ قديمة
- وقت للاجتماع بالأعضاء والعاملين
- مساحة للاجتماع فيها
- مركبات
- خدمات أخرى خاصة مثل الطعام، اللوحات، الشعارات وغيره
- الرعاية
- المنح العينية الأخرى المساوية لما تدفعه من مال

وقطعا، هناك العديد من المهارات الأخرى المفيدة في هذا الشأن. وسواء تمثلت مهاراتك في تقديم جلسات التحسين أو زراعة أطعمة، فإن مهاراتك أو خبراتك ربما تكون ذات قيمة عند التبرع بها. حاول الوصول إلى جميع الاحتمالات الممكنة، ثم فكر في قدراتك الخاصة داخل كل مهارة لديك. فإذا كنت تتمتع بمهارة أو خبرة في التنظيم على سبيل المثال ما الأشياء التي تستطيع تنظيمها تحديداً؟

كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعطى؟

- المكاتب
- الأحداث
- الحفلات
- المتطوعين الآخرين

ما الموارد الأخرى التي يمكنك تقديمها؟

لديك الآن فكرة عن المهارات التي تتمتع بها، والجوانب التي يمكنك أن تطبق فيها هذه المهارات، والآن عليك أن تحدد مقدار العطاء الواقعي الذي يمكنك أن تقدمه.

هل لديك أوقات فراغ؟ ما مقدار أوقات الفراغ التي تعتقد أنها لديك كل أسبوع؟ هل هناك وقت من العام يكون لديك فيه مساحة كبيرة من الوقت لتقدمها؟

ما الذي يمكنك أن تقدمه أيضاً؟ (انظر القائمة التي تحت عنوان. ما أكثر ما تحتاج إليه المنظمات غير الهادفة للربح؟" للحصول على بعض الأفكار).

هل يمكن للشركة التي تعمل بها التبرع بالأموال، الأشخاص، أو الموارد الأخرى؟

هل أنت على صلة بأشخاص ذوي نفوذ في مجتمعتك؟ هل يمكنك الاستفادة من مهاراتهم للمساعدة في قضية تؤمن بها، أو هل تستطيع الاستعانة بهم في مساعدتك على صقل وتنمية مهاراتك؟

خلاصة القول

إنك ببلوغك هذه المرحلة، قمت بتقييم مشاعرك، وقيمك، ودوافعك، وحددت مهاراتك والموارد الأخرى التي ربما تكون قادراً على منحها، ونقترح عليك الآن أن تحدد أولوياتك في العطاء.

الفصل الرابع

يمكنك أن تختار قضية محددة وأن تركز معظم عطائك (فى صورة وقت، حكمة، مال، مهارات، علاقات، وغيره) لهذه القضية. وإذا انضح أنك متبرع متميز فربما يتم دعوتك لعضوية مجلس الإدارة، ومن ثم سيزداد تأثيرك.

أو يمكنك بدلاً من ذلك اختيار العمل على عدد من القضايا، الأمر الذى يعنى دعمك لعدد من المجالات. يمكنك، على سبيل المثال التطوع للعمل على تطوير مدرسة طفلك، والمشاركة فى إدارة جمعية تداعد ذوى الاحتياجات الخاصة، والتبرع لجماعة بيئية، والتمشية أو ركوب الدراجة للذهاب إلى عملك بدلاً من استقلال السيارة (يحقق هذا المثال الأخير فائدتين؛ فإنك بذلك ستحسن من صحتك و"ستمح" البيئة من خلال الحفاظ على الهواء المحيط بك).

لكن أى من الموارد التى ستقدمها سيكون أكثر نفعاً للأفراد أو الجماعات التى ترغب فى التبرع لها؟ قم بوضع قائمة بها ورتبها وفقاً لقيمتها للآخرين.

(تختلف المهارات أو الموارد المطلوبة من جمعية إلى أخرى وتعتمد فى ذلك على مهمة الجمعية، وحجمها، ومواردها الحالية. تحدث إلى أحد أعضاء مجلس الإدارة لمعرفة كيف يمكنك المساهمة بأكثر فاعلية ممكنة).

يعتمد أسلوبك فى العطاء على طبيعة شخصيتك وأولوياتك. ويمكن لأولوياتك، وهو الأمر المرجح، أن تتغير مع الوقت، ومن ثم عليك العمل على إعادة تقييمها كل عام. وقد تحتاج كذلك إلى الحصول على مزيد من المعلومات حول القضايا التى تهتم بها لتقرر فى النهاية أين ستتوجه بمهاراتك وما لديك من موارد. إن التمرين التالى الخاص بـ "تقييم المؤسسات غير الهادفة للربح" يثير القليل من الأمور التى يجب عليك وضعها فى الاعتبار عند اختيار المنظمة التى ترغب فى مساعدتها.

كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعمل؟

تقييم المؤسسات غير الهادفة للربح

عليك محاولة العثور على إجابات للأسئلة التالية عندما تفكر في التبرع لإحدى المؤسسات غير الهادفة للربح:

- هل تلك المؤسسة فعالة في دورها؟
- ما النسبة التي ستتوجه للإدارة من تبرعك؟
- هل يمكنك التعرف على الجهة التي سينتهي لها تبرعك؟
- هل تمتلك تلك المؤسسة إدارة جيدة؟
- هل تعامل هذه المؤسسة مع الأعراض أو الجذور المتسببة في المشكلة؟

ومن المهم للغاية أن تتناسب رؤى هذه المؤسسة وقيمها مع رؤيتك وقيمك الخاصة.

هناك العديد من السبل لتقييم المؤسسات غير الهادفة للربح، فمعظمها يمتلك مواقع إلكترونية، ولا بد أن تجد معلومات عنها هناك. أو يمكنك التحدث إلى أحد أعضاء مجلس الإدارة، أو لأحد العاملين، أو التحدث مع متطوع فيها. ويمكنك كذلك أن تسأل أصدقاءك عن آرائهم في قضايا محددة، خاصة القضايا المحلية.

كثيراً ما تقدم معظم المؤسسات غير الهادفة للربح تقريراً سنوياً، بما في ذلك بيانات محاسبية، ويتم عرضها على مواقعها الإلكترونية. والمؤسسات التي تشارك تلك المعلومات مع الجمهور تبنى قديراً إيجابياً من الشفافية. هناك العديد من المواقع الإلكترونية التي تقيم مؤسسات خيرية كبرى في الولايات المتحدة. ويمكنك العثور على الروابط الخاصة بهذه المواقع في قائمة المصادر بنهاية الكتاب.

عندما تقوم بتقييم التقرير السنوي لإحدى المؤسسات الخيرية أو تقييم أي ملاحظة دعائية خاصة بها (الموقع الإلكتروني، الكتيبات، وغيره)، عليك أن

تفكر في الرجوع إلى سجل إنجازاتها ومعايير نشاطاتها مقابل ما أعطته من أهداف. وغالباً ما يمنحك أسلوب تكوين مجلس الإدارة رؤية عن توجهات المؤسسة الخيرية، وعن هيادتها، وحتى عن مدى تكاملها. فإذا ما اشتملت مؤسسة بيئية، على سبيل المثال، على عالم يارز في مجلس إدارتها، فإن عمل هذه المؤسسة سيقوم على أسلوب علمي على الأرجح.

وعندما تتقدم بالعطاء لمؤسسة غير هادفة للربح، فإنك تستثمر بذلك وقتك ومالك. من الجيد أن تتمتع بالاستراتيجية والتركيز، حتى تضمن من مضاعفة بصمتك وتأثيرك، حتى لو لم يكن بمقدورك سوى المشاركة بقليل من الوقت، والمال، أو الموارد الأخرى. إن نمضية القليل من الوقت في العمل اليحسنى ستمنحك الثقة التي ستؤهلك إلى اتخاذ قرارات جيدة.

ولتتذكر أنه لا ينبغي أن تكون قراراتك بالضرورة مثالية: إلا أنك ستتعلم تحسين عطائك بمزيد من العطاء.

هناك ملحوظة أخيرة: أن تكون نفقات إحدى المؤسسات الخيرية على إدارتها وعمليات جمع التبرعات أكثر من نفقات مؤسسة أخرى لا يجعلها بالضرورة أقل جاذبية منها. فغالباً ما يكون على المؤسسات الجديدة إنفاق المزيد من الأموال على الإدارة أو عمليات جمع التبرعات بينما تعمل على تأسيس قاعدة ملتزمة من المتبرعين. ولا ينبغي أن يردعك هذا عن دعمها إذا كانت تخدم قضية مهمة.

علاوة على ذلك، ربما لا تراقب المؤسسة التي تنقل نفقاتها المخصصة للإدارة الأسلوب الذي يتم به إنفاق أموالها بعناية. فقد تتفق المؤسسة، على سبيل المثال، ٢٠٪ من أموالها على الإدارة للتأكد من أن المشروع يحقق أهدافه المطلوبة. بينما قد تتفق مؤسسة أخرى ١٠٪ فقط على الإدارة، إلا أن المؤسسة الثانية ربما تحتاج إلى إنفاق مزيد من المال لتحقيق نفس النتائج في حالة عدم توزيع النفقات بشكل فعال وعدم مراقبتها. فلا بد أن يتحقق التوازن دوماً، وقد تتمكن بعض المؤسسات ببساطة من إنفاق أموالها بحكمة أكبر، على الرغم من أن إدارتها قد تبدو كثيرة النفقات.

(ينبع)

كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعطى؟

وهناك بعض المؤسسات التي تتمتع بمساعدة تطوعية ترعى إدارتها. وهو الأمر الذي يقلل من النفقات. وأؤكد عليك مرة أخرى أنه من الجيد أن تتحرى الأمر لتتأكد من أن المتبرعين قادرين على مراقبة إدارة المال. إن الجهد المبذول في موضعه سوف يساعدك على تحديد المؤسسة الخيرية التي ستستخدم تبرعاتك بفاعلية في الأهداف المرغوبة.

المقدار الذي تقدمه

إن المقدار الذي يمكنك تقديمه يرتبط قطعاً بظروفك الشخصية. فالأم العزبة التي لديها ثلاثة أطفال ربما لا تمتلك الكثير من الوقت والمال للعتاء، ولكنها بمساعدتها في رعاية أبناء أصدقائها في أوقات الطوارئ، تقدم مساهمة سخية لشخص في حاجة.

السؤال الملح الذي عليك أن تطرحه على نفسك هو: "أين يمكنني ترك أكبر بصمة ممكنة بعتائى؟" إن الإجابة عن هذا السؤال هي أساس شعورك بالرضا والإشباع الشخصي من عطاءك وهي أيضاً أساس مضاعفة الفائدة المتحققة للمتلقى من عطاءك.

دعونا نلق نظرة على شكلين من أشكال العطايا التي يمنحها معظم الناس: المال، والوقت.

يؤمن "كريج أو برين" بمبدأ العشور – أي التبرع بعشر ما يكسبه من دخل، بل إن أحد أهدافه في واقع الأمر هو تقديم أكثر من عشر دخله. يعمل "كريج" في إحدى المؤسسات الدينية بفانكوفر بكندا، ويعتقد أن العديد من المؤسسات الدينية تنفق الكثير من الأموال ولا تخدم هؤلاء الذين في حاجات حقيقية بشكل كاف. ويكرس "كريج" مساحة كبيرة من وقته للقضايا التي لا تتصل مباشرة بالمؤسسات الدينية التي يعمل بها.

وعلى الرغم من أنه نصير قوى للتبرع بعشر بالمائة من الدخل، فإنه يقول إن علينا تحليل الكيفية التي تنفق بها نسبة الـ ٩٠٪ الأخرى من أجل الوصول بتأثيرنا الإيجابي على المجتمع إلى أقصى درجة ممكنة.

لنفترض على سبيل المثال أن هناك فتاة تخصص عشرة بالمائة من دخلها للعمل الخيري، إلا أنها تنفق عشرة بالمائة أخرى من دخلها على الأحذية التي تظل خلف خزانها. إن أسلوبنا في إنفاق أموالنا، والجهة التي تنفقها فيها يمكن أن يسهم في الوصول بمجتمعنا إلى حال أفضل. لذا، فإننا ندعوك إلى التفكير بشكل منتظم في الأشياء التي تنفق فيها أموالك. وربما تكتشف أن تقليل نفقاتك في جانب معين يوفر لك المال اللازم لشراء طعام صحي، ويجنبك الشعور بالذنب إزاء شراء أشياء معينة غير مهمة، وقد يجلب معنى أعمق إلى حياتك.

عش حياة بسيطة

إذا ما قدم لك أحد خيار عيش حياة أكثر بساطة، ربما تفكر قائلاً: "هذا أمر عظيم، ولكنى لا أستطيع القيام بذلك". ونحن ندعوك إلى إعادة النظر في افتراضك بأنك لا تستطيع ذلك. وسيكون هناك سببان وراء ذلك الافتراض على الأرجح - الوقت والمال. ولكن هل هذه الأسباب مقبولة؟

فكر في الأشياء التي لها أهمية وقيمة حقيقية في حياتك، وقم بكتابة أولوياتك في هذا الشأن. ثم اطرح على نفسك سؤال "هل تتناسب هذه الأشياء التي أمضى فيها وقتى وأنفق عليها أموالى مع قيمى ورغباتى الجوهرية ورؤيتى فى الحياة؟" فإذا لم تكن جزءاً من رؤيتك - ومن الأرجح أن القليل منها على الأقل لن يكون كذلك - نقترح عليك محاولة التخلص من هذه الأشياء من حياتك.

هل يمكنك، على سبيل المثال، أن تعمل بصورة أقل؟ يعتقد معظم الناس أننا يمكننا أن نحظى بشعور أكبر بالرضا من خلال عملنا، وسيكون من المثالي قطعاً لو حصلنا على عمل مميز. ولكنى أؤكد لك أنه في مقدورك كذلك الحصول على عمل مميز ومرضى، ولكن مع تضييع ساعات أقل في العمل أيضاً. بل إن ذلك قد يجعل الوظيفة أفضل! وقد تكتشف كذلك أن التكلفة الاقتصادية أقل مما كنت تعتقد، وأن هناك العديد من الفوائد المتحققة من العمل لوقت أقل، فإنك ستقلل، على سبيل المثال نفقات الانتقال، وستحتاج إلى ملابس عمل أقل، وسيتوفر لديك الوقت الكافي للظهو بدلاً من طلب الأطعمة الجاهزة المكلفة.

هناك العديد من الأشخاص في أسر يعمل بها كلا الوالدين ورغم ذلك يستطيعون بالكاد سداد فواتير ممتلكاتهم. إن المشكلة هنا لا تكمن في مقدار العمل الذي يقوم به الأشخاص، وإنما تكمن في مقدار ونمط استهلاكهم. عندما تقلل من استهلاكك، ستتمكن من تقليل التوتر والضغوط التي عليك، بل وستتخلص من مخاوفك.

وتكمن المشكلة في أن معظم الناس لا يرغبون في عيش حياة أكثر بساطة. إنهم لا يرغبون في التخلي عن ممتلكاتهم المادية. بل وإن العديدين في واقع الأمر يرغبون في المزيد.

ونحن ندرك أيضاً أنه ليس من السهل العمل لدوام جزئي أو التوقف عن العمل على الإطلاق. قد يتطلب ذلك قرارات صعبة وشديدة التعقيد. ولكن عليك أن تتذكر كلمات سقراط التالية: "إن الحياة التي لم تجربها لا تستحق العيش فيها". فإذا ما أقدمت على تجربة ما هو مهم حقاً في حياتك والكيفية التي ترغب من خلالها في تضييع وقتك، ربما تكتشف أن الممتلكات المادية غير مهمة على الإطلاق رغم كل شيء.

وإذا أردت حقاً التعرف على فكرة الحياة الأكثر بساطة فيمكنك قراءة كتاب "جيروم إم. سيجال" *Graceful Simplicity: The Philosophy and Politics of the Alternative American Dream* وكتاب

Your Money or Your Life: Transforming Your Relationship with Money And Achieving Financial Independence والذي ألفه كل من "جوى دومينجوز" و"فيكى روبين"، اللذين يعدان كتابين رائعين يظهران لك كيف يمكنك أن تغير حياتك بحيث تحتاج إلى أموال أقل، وبشكل يسمح لك بالتمتع بمزيد من المرونة فى تفضية وقتك.

تخصيص عشر ما تملك

إن هذا المبدأ يعنى الالتزام بالتبرع بنسبة ١٠٪ مما تملك. ونعتقد أن هناك فى واقع الأمر أربعة أشكال لهذا النوع من العطاء:

- عشر المال. أى التبرع بعشر دخلك سنوياً. وأسهل طريقة للوصول إلى هذا الهدف هى أن تستهلك أقل وتحيا حياة أكثر بساطة.
- عشر الوقت. ويعنى أن تخصص عشرة بالمائة من وقتك لخدمة الآخرين أو للقضايا المهمة. ولعل ذلك أفضل نوع متعارف عليه من العشور.
- عشر الأفكار. ولقد ابتكر هذا المفهوم المؤلف "مارك فيكتور هانسين"، والذي يدعو من خلاله مشاركة عشرة بالمائة من أفكارك الجيدة مع الآخرين، دون توقع شىء فى المقابل.
- العشر الشخصى. وهو مفهوم ابتكره "هارفى" والذي يتضمن الالتزام بوقت خاص لتطوير نفسك.

عشر المال

تدعو معظم ديانات العالم لفكرة منح عشر المال إلى المحتاجين، وتظهر الإحصاءات أن الأشخاص الذين يتمتعون بإيمان قوى يتبرعون بمقدار أكبر من أموالهم عن هؤلاء الذين لا يهتمون بتعاليم دينهم. وقد

يرجع ذلك إلى شعورهم المجتمعي الأقوى أو لأن تعاليم دينهم تعزز هذا المفهوم لديهم.

ولكن لا ينبغي أن تكون بالضرورة شديد التدين حتى تكون سخى العطاء. وفقاً لمجلة هاربر قام ٦٪ من سكان الولايات المتحدة بتقديم عشر دخولهم للمحتاجين. ويتبرع العديد من الأشخاص غير الأثرياء بأكثر من نسبة العشرة بالمائة من دخلهم بكثير.

وإذا ما التزم كل شخص بتقديم هذه النسبة، سيحقق هذا السخاء اختلافاً مهولاً في الحد من المشكلات الاجتماعية. وسوف تحظى المؤسسات التي تعمل على حل المشكلات الإنسانية من أربعة إلى عشرة أضعاف الدعم الذي يحصلون عليه الآن. لن يتم رفض الأشخاص من الملاجئ، وستحظى المستشفيات بأسرة كافية، وسينال الأطفال الذين يعانون من صعوبات في التعلم ما يحتاجون إليه. إن الفوائد التي ستعود علينا جميعاً لا يمكن حصرها.

ولكن هل يمكنك أن تكون سخى اليد دون الالتزام بنسبة العشر؟ قطعاً. إننا فقط نعتقد أن فكرة العشر بمثابة الهدف الجيد يمكن الطموح إليه كما أنه هدف سيزيد من البصمة الإيجابية التي ستركها في حياة الآخرين.

عشر الوقت

قد يكون الوقت أعلى قيمة من المال. هل يمكنك تخصيص ١٠٪ من وقت فراغك للعمل الخيري؟ يمتلك كل منا من ما يقرب من ثلاثين إلى أربعين ساعة أسبوعياً يختار فيها ما يرغب في القيام به. ونحن غالباً ما نمضي هذا الوقت في مشاهدة التلفاز، أو تصفح الإنترنت، أو التسوق. هل يمكنك تخصيص من ثلاث إلى خمس ساعات أسبوعياً في العمل التطوعي؟

نفهم جيداً أن العديد من الأشخاص لا تسمح لهم ظروفهم بذلك - فالتنقل يستغرق وقتاً أطول، وقد تكونين أمّاً لطفل رضيع ولا تحظين بنوم كافٍ، أو ربما يكون عليك العمل في وظيفتين للإنفاق على أسرته. إننا لانطلب منك سوى تقييم وقتك بعناية وأن تقرر ما إذا كان في مقدورك تقديم المزيد أم لا. هل يمكنك أن تكون أكثر فاعلية أو كفاءة فيما يتعلق بتقسيم وقتك؟ هل يمكنك التقليل من أوقات جلوسك أمام التلفاز، وتصفح الإنترنت، أو أوقات التسوق؟ هل يمكنك القيام بمزيد من التمارين بحيث تتمتع بالطاقة اللازمة للعطاء للآخرين؟

ومن المهم للغاية أن تنظر إلى وقتك التطوعي على المدى البعيد، فربما تتولى منصباً في إدارة المؤسسة الخيرية يتطلب منك الاجتماع ثلاث عطلات في نهاية الأسبوع سنوياً. وهذا أمر يحتاج إلى وقت طويل.

فكر في توجيه صديق أو التقدم له بمشورة في أزمته، أو المساعدة في المهام والواجبات المنزلية كوقت تطوعي. ويمكن كذلك اعتبار جلسات التمسيد التي تقدمها لزوجك وأطفالك من الوقت التطوعي الذي تقدمه. إن كل مساعدة تقدمها لها أهميتها. فإنك تمنح من نفسك دون أن تحصل على شيء في المقابل، وتقدم المساعدة لإنسان آخر في حاجة إليها. كما أنك تساعد نفسك أيضاً دون شك. إننا نعتقد أن الوقت الذي نخصصه للأعمال الخيرية يزودنا بالطاقة، ويعزز من جهازنا المناعي، ويبرز كذلك تلك العناصر الكيميائية الإيجابية المعروفة بالأندورفين.

يقوم العديد من الأشخاص بالفعل بالأعمال التطوعية، حيث يتم التبرع بما يقرب من عشرين بليون ساعة سنوياً من الأعمال التطوعية للمؤسسات المجتمعية في الولايات المتحدة وحدها.

عشر الأفكار

إن عشر الأفكار مشابه للأشكال الأخرى التى تناولناها مسبقا من العطاء بعشر ما لديك. وإنما تعنى ببساطة التبرع بنسبة ١٠٪ من أفكارك ومجهودك الذهني أو إبداعاتك بحيث يستفيد الآخرون منها.

إن عشر الأفكار غير مكلف بالنسبة لك، لكنه قد لا يقدر بثمن بالنسبة للآخرين. كما أنك عندما تقوم بمشاركة أفكارك مع الآخرين، تتولد لديك العديد والعديد من الأفكار الأخرى. كما أنك بذلك ستقوى من قدرتك العطاءية وهو الأمر المفيد حتماً.

ألف "مارك فيكتور هانسين" الذى ابتكر فكرة عشر الأفكار كتاب *The Miracle of Tithing* والذى يمكنك تحميله من على موقعه الإلكتروني (انظر قائمة المصادر). وقد وضع فى هذا الكتاب قاعدتين لفكرة منح عشر الأفكار وهما:

١. يمكن لكل شخص أن يبتكر أفكاراً جيدة.

٢. امنح دون انتظار المقابل.

وكما أن المال له ضرورته فى تغيير هذا العالم إلى الأفضل، فإن منح الأفكار لا يقل عنه إن لم يزد. وهذا هو أحد الأسباب التى دفعت "باول برينرد"، الرئيس السابق لشركة "ألدوس"، إلى اتخاذ القرار بتكوين جماعة جديدة للتواصل بين الأشخاص المحترفين وبين المؤسسات غير الهادفة للربح. وقد تمثلت رؤية "برينرد" فى مساعدة المحترفين فى مجالهم المهني على استثمار وقتهم، ومهاراتهم، ومواردهم، وأفكارهم لتحقيق فارق فى المجتمع بل والعالم بأسره. لقد قام هو ومجموعة من قادة التكنولوجيا الصناعية الآخرين بتكوين "شراكة اجتماعية تطوعية" تحت اسم "إس. فى. بي".

وقد بدأت هذه الشراكة فى "سياتل"، بعدها تم تأسيس مجموعات تابعة فى مختلف أنحاء العالم. وقد تمثلت رؤية المؤسسين فى تكوين منظمة تستفيد من أحد نماذج التطوع الرئسية لمساعدة المؤسسات الخيرية. وقد قام "الشركاء" بحماية استثمارهم فى القضايا الخيرية من خلال تقديم أشخاص محترفين ذوى نفع لتلك المؤسسات، بالإضافة إلى الأفكار. وقد تمكن هؤلاء الشركاء نتيجة لذلك من ابتكار أفكار جديدة، ومهارات جديدة، والوصول إلى موارد جديدة وتكريسها لصالح المئات من القضايا الاجتماعية. ويعترف أعضاء هذه الشراكة بأنهم يجنون عاطفياً بقدر ما يقدمون من وقت، وأفكار، وموارد.

العشر الشخصى

لا يمكنك أن تمنح ما لا تملك. فإذا كنت مستنفداً بدنياً، وعاطفياً، وروحانياً، فسيكون لديك القليل لتقدمه. على الجانب الآخر، يمكنك العطاء بفاعلية أكبر عندما تحيا حياة أكثر توازناً وعندما تهتم بنفسك وترعاها. وكما تقول الممثلة الكوميديّة "ليلي توملين": "حتى تشعر براحة سريعة، حاول التمهّل".

وتقوم فكرة "هارفى" حول العشر الشخصى على تخصيص ١٠٪ من وقتك للعمل فيها على التواصل بنفسك إلى حال أفضل، والتمتع بصحة أكبر وحكمة أعمق.

أمامك ٨٧٦٠ ساعة فى العام متوفرة لديك. ينأى الشخص العادى ما يقرب من ثمانى ساعات أو ٢٩٢٠ ساعة سنوياً. وهو ما يترك لنا ساعات استيقاظ مقدرة بـ ٥٨٤٠ ساعة وبعد أن تطرح من هذه الساعات المتبقية ما عليك من التزامات رئيسية مثل:

- العمل — ٤٠ ساعة X ٥٠ = ٢٠٠٠
- عمليات شراء وإعداد وتناول الطعام — ٢ ساعة X ٣٦٥ يوماً = ٧٣٠ ساعة

كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعطى؟ ١٦٢

- عمليات النظافة مثل تنظيف الملابس وغيره — نحو ٢٠٠ ساعة.
- الانتقالات — نحو ٣٠٠ ساعة.

أى أنه لديك ٢٦١٠ ساعات متبقية بعد الانتهاء من جميع هذه الالتزامات.

وأمام كل منا قطعاً العديد من المتطلبات الخاصة والضرورية التي قد يؤديها في هذا الوقت المتبقى. فقد يستغرق مساعدة طفل في أداء واجبه المنزلي، أو الاجتماع مع الأسرة، أو ممارسة هواية خاصة، المئات من الساعات الإضافية من وقت "فراغك".

ولكن بناء على الفرض من هذا الفصل، دعنا نقدر أن لديك تقريباً ٢٠٠٠ ساعة سنوياً تتمتع فيها بالمرونة. وأن نسبة العشرة بالمائة من هذا الوقت ستكون ٢٠٠ ساعة. ونحن ندعوك إلى تخصيص هذا المقدار من الوقت على الأقل بوصفه عشر وقتك الشخصي. أو يمكنك تخصيص ١٠ بالمائة من وقت استيقاظك، أو ما يعادل ٥٨٤ ساعة لهذا الفرض أيضاً. وتعادل مائتا ساعة أربع ساعات في الأسبوع فقط، أما ٥٨٤ ساعة فتعادل ١١ ساعة و١٤ دقيقة أسبوعياً. ويمكنك أن تفكر خلال تلك المساحة الزمنية في القيام ببعض من النشاطات التالية. فكل منها سيساعدك على نموك الشخصي وقدرتك على العطاء للآخرين.

- قراءة القصص الخيالية والواقعية لإلهام نفسك.
- قراءة الكتب التي تعلمك مهارات وتكسبك معارف جديدة.
- قراءة الكتب التي تحفزك على رؤية العالم بمنظور آخر.
- قضاء الوقت بين أحضان الطبيعة. لقد أظهرت الأبحاث أن تواصل الناس مع الطبيعة يجعلهم أكثر سعادة، كما سيدفعك

- ذلك إلى تقدير الطبيعة بصورة أكبر.
- التزم بممارسة التمرينات الرياضية على الأقل ثلاث مرات أسبوعياً.
- مارس اليوجا.
- تأمل وأد الصلاة.
- قم بقضاء الوقت مع أحبائك.
- فكر فى اللجوء إلى مساعدة المتخصصين إذا كنت تعاني من مشكلة قائمة تتسبب لك فى ألم أو تترك فى حياتك بصمة سلبية.
- تعلم الإصغاء للآخرين.
- مارس المشى على قدميك.
- اضحك.

وعندما تصقل معلوماتك وتكتسب أفكاراً ومهارات جديدة، سيكون لديك الكثير لتقدمه للآخرين. كما أن المعرفة الأكبر يمكن أن تقودك إلى عمل أفضل، ودخل أكبر، وشعور أعمق بالرضا. كما أنك عندما تمنح نفسك الوقت بالأساليب التى ذكرناها آنفاً، ستحسن صحتك وستمدك التمرينات الرياضية بطاقة أكبر وستشعر بتحسن وستحمى نفسك من الأمراض المختلفة وستستمتع بحماسة أكبر، كما ستعمل بكد أكثر. وعندما تحسن من أسلوب تناولك للطعام، يمكن أن تنعم بعمر مديد وستصبح فرص مقاومتك للأمراض أكبر. وبممارستك لليوجا، ستتمتع بالمرونة وستزيد من قوة جسدك. إن كل نشاط من هذه النشاطات يمثل شكلاً من أشكال العطاء الشخصى.

علاوة على ذلك، فإن تغذية روحك من خلال الصلاة والتأمل أو قضاء الوقت بين أحضان الطبيعة، من شأنه أن يساعدك على أن تصبح شخصاً أكثر تعاطفاً. وستتمتع على الأرجح بعلاقات أكثر نجاحاً، وتوجه إيجابى

فى الحياة، وشعور بالثراء. إنك من خلال العشر الشخصى تخصص الوقت اللازم لنموك، وصحتك - وسيكون لديك الكثير لمشاركة الآخرين.

العطاء التدريجى

تدعو معظم الديانات كما ذكرنا أنفأ إلى فكرة منح عشر ما نملك، إلا أن هناك من يجدون أن تقديم عشرة بالمائة كاملة من دخلهم فكرة مفزعة، وقد أظهرت الإحصاءات أن الأغلبية العظمى من أهالى أمريكا الشمالية يتبرعون فقط بواحد والنصف واثنين بالمائة للمؤسسات الخيرية والمؤسسات الدينية كل عام.

وإن زيادة عطائك من واحد بالمائة إلى عشرة بالمائة يعنى الوصول بعطائك إلى عشرة أضعاف، وقد تكون هذه القفزة عالية بالنسبة للعديد من، ومن ثم فقد توصلنا إلى اقتراح نرغب فى تقديمه لك. لقد توصل "هارفى" إلى مفهوم يسمى بالعطاء المتصاعد أو التدريجى والذى سيساعدك على زيادة عطائك دون ملاحظة تأثيره على أمورك المادية. وإليك إستراتيجيتين تسهلان من عملية العطاء التدريجى.

إستراتيجية ١: يعنى العطاء التدريجى زياده ما تقدمه بنسبة واحد بالمائة سنوياً حتى تصل إلى نسبة العشرة بالمائة. ونحن نطلق على ذلك العطاء التدريجى لأنه بسيط وسهل ويصعد من عطائك. وهكذا، إذا كنت قد قدمت ٢٪ العام الماضى، جرب تقديم ٢٪ هذا العام. وربما تجد أيضاً أنه من السهل إضافة ٢٪ سنوياً حتى تصل إلى هدفك المنشود. وسوف تتدهش من مدى سخائك ومدى سهولة الأمر فى ذات الوقت، وسريعاً ما ستجد نفسك على مستوى أعلى من العطاء، وستكون أكثر سعادة عند الوصول إلى هذا المستوى.

إستراتيجية ٢: وهى إستراتيجية أخرى تسهل عليك عملية العطاء من خلال البدء فى القيام بتبرعات شهرية ملزمة بشكل تلقائى (ويمكنك أن تجعلها أسبوعية، أو نصف أسبوعية، إذا فضلت ذلك). إن التبرعات الشهرية

التلقائية أسلوب مريح للمتبرعين يمكنهم العطاء من خلاله. حيث لا يكون عليهم تذكر إرسال التبرع ويمكنهم التخطيط لعملية التبرع طيلة عام). إن التبرعات عن طريق البطاقات الائتمانية أو التحويلات البنكية التلقائية غير مكلفة على الإطلاق. وهو ما يعنى أن المزيد من منح المتبرعين سوف يذهب لخدمة القضايا التي ترعاها المؤسسات الخيرية.

أنت من يقرر مقدار عطائك والمستفيد من هذا العطاء. فربما تقرر التبرع بـ ٣٠ دولارًا شهريًا (دولار في اليوم) لصالح قضية ما. بعدها، تترك للمؤسسة الخيرية سلطة الحصول على هذا المقدار الثابت من المال شهريًا، بحيث يتم تحويله لها من حسابك المصرفي أو بطاقتك الائتمانية، أو يتم استقطاعه شهريًا من راتبك وإيداعه في حساب المؤسسة. وقد أخبر المئات من الأشخاص "هارفى" بأنهم لم يفقدوا هذا المال أبداً. ونعتمد أنك لن تفقده أيضاً. فعندما تستلم بنهاية العام إيصالاً من الضرائب، ستندهش لدى رؤية المقدار الذى قمت بتحقيقه. إنها طريقة رائعة ومريحة حقاً لمساعدة المؤسسات الخيرية.

يشبه مبدأ العطاء الشهري ذلك المبدأ الخاص بالادخار الشخصى، والذى يقتضى بأن تضع أو تدخر جانباً عشرة بالمائة من دخلك للمستقبل. ثم تقوم بعد ذلك باستقطاع نسبة ١٠٪ أخرى وتخصيصها للتبرع بها لصالح القضايا الخيرية. ثم تعيش بالمبلغ المتبقى بعد ذلك. ويمكن تطبيق ذلك على جميع مستويات الدخل المختلفة.

وإذا كنت تعتقد أنه من الصعب ادخار الأموال أو التبرع بها إذا كان دخلك منخفضاً، انظر إلى مثال "أوسيو لا ماكارثى". لقد قامت "أوسيو لا" بالادخار من القليل الذى كانت تكسبه من تنظيف وكى الملابس، وفى عام ١٩٩٥، عندما بلغت السابعة والثمانين تبرعت بمبلغ ١٥٠٠٠٠ دولار لجامعة جنوب الميسيسيبى للمنح الدراسية للطلاب.

وإذا كنت تعمل لصالح إحدى المؤسسات الخيرية أو إذا كنت متبرعا وتعتقد أن هذه الإلتزامات أو التبرعات الصغيرة أقل مما ينبغي الانشغال به، أعد التفكير. تجمع الكثير من المؤسسات عشرات الملايين من الدولارات من خلال هذه التبرعات الشهرية. ويكسب عدد من الجماعات التي يعمل بها "هارفى" دخلهم من تلك التبرعات الشهرية. فالكمل يستفيد من هذا النظام الشهرى الإلزامى البسيط.

العطاء المخطط له

يتخذ معظم الناس قرار العطاء عندما يتم دفعهم أو حثهم على ذلك، أى عندما يتلقون اتصالاً هاتفياً، أو خطاباً، أو يطلب منهم العطاء بشكل شخصى. إن أشكال العطاءات القليلة مخطط لها نسبياً، فيما عدا استثناءين. الأول العطاء الشهرى الذى تم وصفه أعلاه. والثانى مجال التركات، أو الوصايا، الدخل السنوى، أو فتح صندوق تبرعات أو مؤسسة عامة، أو مؤسسة خاصة. فتلك هى المواقف التى قد تحتاج فيها إلى استشارة مالية وقانونية للوصول بعطائك إلى أقصى درجة ممكنة. كل من العطايا الشهرية والوصايا بالتصرف وفقاً لقيمك الخاصة، تسمح لك بالعطاء بشكل منظم، بدلاً من مجرد الاستجابة لخطاب يحثك على العطاء أو الاستجابة لطلب شخصى.

إن التفكير فى تحديد أولوياتك يتطلب مزيداً من الوقت والمجهود من جانبك. ولكنك ستجد أنك تستمتع من هذه المشاركة وسوف تشعر بأنك أكثر فاعلية.

العطاء إلى الصورة الكبرى

سواء كنت قد قررت ان تبرع بعشر الوقت، أو المال، أو الأفكار، فإننا ندعوك إلى تخصيص نسبة إلى "الصورة الكبرى". وعلى الرغم من أن العطاء

الخاص أمر غاية فى الأهمية، إلا أنه لن يحل جميع المشكلات فى الوقت الذى تتخذ فيه الحكومات قرارات مالية تضر بالعديد من الأشخاص. دعونى أقدم لكم مثلاً قوياً على ذلك، لقد قامت حكومة "جورج دبليو بوش" فى الولايات المتحدة بتنفيذ استقطاعات ضريبية والتى حولت ١٠٠ بليون دولار سنوياً إلى جيب أثرى الأثرياء الأمريكيين (وذلك على الرغم من اعتراض العديد من الأثرياء على ذلك). وقد قامت حكومته فى الوقت ذاته باستقطاع الدخل المخصص لرعاية الطفل، والرعاية الصحية، والبرامج التعليمية، والعديد من البرامج الأخرى المصممة لحماية الفقراء والضعفاء. إن التصدى لمثل هذه القرارات الحكومية المشابهة لك أو منعها يتطلب تحركاً عاماً، سواء كان ذلك هنا أو فى أى دولة أخرى.

إن الجهود الفردية مهمة دون شك، ولكن لو كان هذا النوع من الجهود هو الوحيد الذى يبذله الناس، سيسهل على أصحاب النفوذ من الرجال أو النساء اتخاذ قرارات تدمر كل شخص. ولهذا، من المهم الانتباه لما تفعله الحكومات والمنظمات والتصدى لها عندما تخترق مفهوم العدالة المتعارف عليه. لا يمكننا قطعاً التخلي عن مسؤولياتنا العامة، وهذا هو الثمن الذى ندفعه للعيش فى بلدة ديمقراطية.

وبالمثل، من المهم أن "نعيش بلطف على كوكب الأرض"، فعندما يقلل الناس من استهلاكهم، ويعملون على إعادة تصنيع الأشياء ويستقلون المواصلات العامة، أو يركبون الدراجات، أو السيارات ذات الفاعلية العالية من حيث حرق الوقود، سيسهمون فى الوصول إلى بيئة أكثر نظافة. إن تلك الأفعال رائعة، ولكن ينبغى على الأفراد أيضاً إقناع أغلب الشركات والقادة بالتصرف على نحو يحترم كوكب الأرض.

ومرة أخرى، يتطلب ذلك نظرة موسعة وأفعالاً وخطوات شاملة. وليس عليك أن تجعل هذه الأفعال إجمالى إسهاماتك. ولكنك فى حاجة إلى الاحتفاظ ببعض الموارد من أجلها لأن ذلك هو السبيل لتحقيق التغييرات

الكبرى. وقد يكون ذلك هو أفضل سبيل لمضاعفة العائد المتحقق من استثمارك لوقتك ومالك.

إن إصلاح الصورة الكبرى للمجتمع ليس بالأمر السهل، ولكنه بالأمر الضروري الذى يتخذ عنده العطاء بعداً جديداً.

من الصعب حل القضايا والمشكلات الأساسية المعقدة التى تتسبب فى الخلل الذى يصيب العدالة أو يتسبب فى زيادة الفجوة بين الأغنياء والفقراء، ولكن هذا لا يعنى أن عليك تجاهلها. وعندما تعمل على حل هذه القضايا عليك أن تعد نفسك لمواجهة المقاومات، فسيكون هناك دوماً من لديهم اهتمامات ومصالح ببقاء الحال كما هو عليه. وكما قال "دوم هيلدر بيسوا كامارا"، رجل الدين البرازيلى الذى عمل مع فقراء بلده: "عندما كنت أعطى الطعام إلى الفقراء، كانوا يلقبوننى برجل البر. وعندما كنت أسألهم لماذا كان الفقراء جوعى، كانوا يلقبوننى بالشيوعى". وحتى هؤلاء الذين لن يستفيدوا من بقاء الحال كما هو عليه سيقاومون التغيير، هذا لأن الناس بصفة عامة لا تحب التغيير، على الرغم من أنه قد يكون إيجابياً. وكذلك عندما تعمل على حماية البيئة ستواجه مقاومة من قبل الآخرين. ففى كل مرة يتم تدمير البيئة فيها تقريباً سواء كان ذلك من خلال المبالغة فى الصيد، أو القضاء على الغابات القديمة، أو إلقاء السموم فى المياه النظيفة، يكون هناك قلة مستفيدة من ذلك ولا يرغبون فى التغيير.

إن محاربة العنصرية أو التمييز الجنسى أمر صعب نظراً لأن الناس قد نشأوا وقد تأصلت بداخلهم الأفكار والصور النمطية والظروف الثقافية التى تدعو إلى التمييز العنصرى ضد الآخرين. وغالباً ما يكون فى مصلحة الأفراد أو المجموعات القوية ذات النفوذ التأكد من تفشى العنصرية بين الأشخاص الذين ربما كان فى مقدورهم التوحد للتصدى لقوتهم ونفوذهم.

الفصل الرابع

ولكن أين يقع العطاء فى كل هذا؟
فى الأمام والمركز.

إننا نشجعك على التبرع بالمال، والوقت، والطاقة للأشخاص أو المؤسسات التى تتعامل مع جذور المشكلات الاجتماعية. وذلك يقوى من تأثير عطائك. وستكون بذلك قد خصصت بعضاً من وقتك، ومواهبك، وعطاياك أو اهتمامك إلى الصورة الكبرى الموسعة.

لقد كتب كل من "تراسى جارى" و"ميلييسا كونر" مؤلفى كتاب *Inspired Philanthropy*: "إن العطاء من وقتك ومالك أكثر من مجرد فعل خير. إنه فعل واع ومقصود لدمج أنفسنا داخل ثقافة مراعية للآخرين" إنك عندما تمنح من وقتك ومالك لفعل الخير، تقوى بذلك من النسيج الاجتماعى لمجتمعك، والذى يمتد إلى الأركان الأربعة للعالم. فكل فعل تقوم به يضيف إلى ثوب القوة، والراحة، والرعاية، والحب.

كيف، ومتى، وأين، وكم يجب أن تعطى؟

الأفكار الرئيسية

أن تعطى أى شيء أفضل من عدم العطاء على الإطلاق. ولكن ما تقدمه والكيفية التي تقدمه بها يمكن أن يمنحنا عطيتك تأثيراً أقوى وأعمق.

أنت تتمتع بقدر هائلة على العطاء.

امتع من قلبك.

امتع من نفسك لا من ممتلكاتك فقط.

امتع بالجمال، والتواضع، والتواضع.

امتع من أفكارك من قلبك.

امتع حتى في أوقات الصعوبات، عندما لا يمكنك أن تعطى ما تريد.

حافظ على قلبك.

فكر في تقديم العطاء، فكلما كان من قلبك، كلما كان أفضل.

تواضع.

فكر في تقديم العطاء، فكلما كان من قلبك، كلما كان أفضل.

حي سوار لاوى، منحناك العطاء، فكلما كان من قلبك، كلما كان أفضل.

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

عطاء الشركات

لا يقتصر العطاء على الأفراد وحدهم. يعمل معظمنا لدى شركات أو مؤسسات يمكنها العطاء أيضاً إلى مجتمعاتنا. ونحن عندما نشجع العطاء في هذه الشركات، يمكننا أن نؤثر على الآخرين، ويمكننا أن نصنع فارقاً في مجتمعاتنا التي نعيش فيها، وأن نخلق تغييراً إيجابياً حقيقياً. ومن ثم، فإن العديد من الفوائد المتحققة التي تناولناها عبر صفحات هذا الكتاب تنطبق كذلك على الشركات، وإن كان بأساليب مختلفة. إن عطاء الشركات، مثله مثل العطاء الشخصي، عندما يتم بنية تقديم الخدمة دون محاولة الحصول على شيء ما في المقابل، يحقق العديد من الفوائد. فالأشخاص يرغبون في العمل لصالح شركات خيرة تعمل لصالح مجتمعاتها. ويساعد عطاء الشركات على جذب الموظفين الذين يحملون بداخلهم قيماً تجاه هذا العمل ويساعد على استمراريتهم في العمل.

ربما لا يتعلق هذا الفصل بك بصورة مباشرة إذا لم تكن جزءاً من شركة أو مؤسسة. إلا أن مبادئ العطاء ورد الجميل سواء كان للعملاء، أو الموظفين، أو البيئة، ستكون مفيدة بالنسبة لك أياً كانت المنظومة التي تنتمي لها. وتطبيق هذه المبادئ على الجمعيات التعاونية، الاتحادات التجارية، النوادي الخدمية، وحتى شبكات العمل عبر الإنترنت. ولا يخفى علينا جميعاً أنه يتم تأسيس الشركات قطعاً لتحقيق الربح. فهدفها الرئيسى ليس العطاء. إلا أنه قد يبدو مثيراً للدهشة، أن العطاء لا يزال أحد أسرار نجاح أية شركة. فإذا ما كنت تعمل بإحدى الشركات أو إذا كنت تدير عملاً تجارياً اطرح على نفسك الأسئلة التالية:

هل تعمل شركتك على نمو قاعدة العملاء أو المستهلكين لديها؟
 هل تعرف ما الذى يجذب العميل أو المستهلك لعقد صفقات معك؟
 هل تجذب إليك موظفين موهوبين فى شركتك وتستطيع المحافظة عليهم؟
 هل حققت شركتك الثقة والمصداقية فى سوق العمل؟
 هل شركتك مسئولة اجتماعياً؟

وسوف تدرك عند تأملك لهذه الأسئلة مدى أهمية العطاء للعملاء، والموظفين، والمجتمع، والبيئة ككل.

العطاء للعملاء

يقوم أساس أى عمل تجارى على العطاء لعملائه. وبعد الاهتمام باحتياجات العملاء، وحل مشكلاتهم، والحفاظ على شعورهم بالسعادة

والرضا، جزءاً من مفهوم العطاء للعملاء والذي يخلق بدوره ولاءهم لك، وعودتهم إليك، وتزكيتهم لك لدى الآخرين.

لقد نمت شركة رينت - إيه - كار من مجرد شركة تأجير صغيرة بولاية ميسوري إلى إحدى أكبر الشركات العالمية برأس مال ٩ بلايين دولار. وقد كان شعارهم ليس مجرد إرضاء العميل فحسب، ولكن تحقيق الإرضاء الكامل للعميل! وقد كانوا يتبعون في ذلك إستراتيجية مكونة من ثمانى خطوات وهى:

- الإنصات الفعال
- تسجيل ما يقوله العميل
- تقديم الاعتذار عند الخطأ
- معرفه ما يرغبه العميل
- تقديم حل
- وإذا لم يرض العميل عن ذلك الحل يتم سؤاله عن السبب فى ذلك
- المتابعة والتأكد من أن العميل يشعر بالرضا
- إشعار العميل بمكانته وأهميته

وكان الناتج المتحقق من اتباع هذه الاستراتيجيات هو عميلاً يشعر بحالة كاملة من الرضا. وإنك إذا ما أممنت النظر فى تلك الخطوات الثمانى فستجد أن هناك عنصراً مشتركاً بينها وهو العطاء للعميل — إنها منحة الاصفاء، والانتباه، وتقديم الحل المناسب.

قال "توماس إديسون"، مؤسس جينيرال إليكتريك: "لم أتمكن قط من إتقان أى اختراع لم أفكر فيه فى ضوء الخدمة أو المنفعة التى سيقدمها للآخرين". لن تتمكن من إحراز نجاح كبير مع أى عميل بدون التفكير فى عامل الخدمة/العطاء.

لقد كانت مهمة "والث ديزنى" رسم الابتسامة على وجوه الأطفال، وقد كان قادراً على البقاء والمثابرة فى ظل الكثير من الصراعات والتحديات لكى يحول حلمه إلى حقيقة. قطعاً كان هناك دافع تحقيق الربح — فكل الشركات تهدف إلى ذلك — ولكن لاحظ عامل العطاء هنا، رسم البسمة على وجه الطفل.

لقد حققت شركة "كيرفنز"، والتي تعد الآن أكبر مركز للياقة البدنية على مستوى العالم، نجاحاً كبيراً من خلال تطوير وابتكار تدريبات رياضية بسيطة وواضحة تتناسب مع السيدات العاملات حيث يمكنهن القيام بها سريعاً. لقد جعلت المستهلك فى المقدمة، والآن أصبحوا هم من يحتل المقدمة!

ويمكن لأى فرد يعمل فى مؤسسة ما أن يتخذ زمام مبادرة العطاء لعميله، بصرف النظر عن المنصب الذى يشغله. فى أكتوبر عام ٢٠٠٧ تأخر "عظيم" عن رحلته الجوية إلى دار السلام من جوهانسبيرج. ولم يكن ليتمكن من الحصول على رحلة أخرى قبل صباح اليوم التالى. وبينما كان يبحث عن مكان لحجز الفندق التقى بسيدة يبدو أنها تعمل فى المطار. أخبرها "عظيم" بما يبحث عنه، فأرجأت السيدة ما كانت بصدد القيام به أو الذهاب إليه وأمضت مع "عظيم" عشرين دقيقة لتعثر له على فندق، وسائق إلى الفندق، وسائق يعيده فى صباح اليوم التالى. وخمن ماذا، لقد اكتشف "عظيم" أن كل ما فعلته هذه السيدة لم يكن فى مهامها الوظيفية. لقد أخذت المبادرة وأدت عمل أحد زملائها. تحين لنا جميعاً الفرص لمنح الكثير والكثير ومساعدة عملائنا بشكل أكبر.

فى بعض الأحيان يكون لديك الكثير فى الطبق الذى أمامك وتحتاج لمن يعطيك، حيث يصعب عليك العطاء. ولكنك إذا ما منحت شيئاً حتى ولو كان فى بساطة ابتسامة لطيفة، فسوف تشعر بتحسن. لقد كان "عظيم" يقوم بندوة لأحد البنوك الرائدة بالهند والذى كان يعمل به اثنا عشر ألف

شخص عندما طرح عليه أحدهم السؤال التالي: كيف يمكنني أن أمنح وأكون عطوفاً في الوقت الذي أكون قد فعلت فيه ذلك بالفعل لمدة اثنتي عشرة ساعة لأجد أن عميلاً آخر قد أتى؟
رد "عظيم" قائلاً: "أمامك خياران لمعاملة العميل — إما تتجهم أو تبتم في وجهه. وتحتاج منك الابتسامه إلى استخدام ثلاث عضلات، بينما يتطلب التجهم استخدام ثلاث وستين عضلة. يمكنك أن تقرر: كم عدد العضلات التي ترغب في استخدامها عندما تكون متعباً؟".

العطاء للموظفين

لقد أصبح من الصعب العثور والحفاظ على موظف موهوب. وبعد صقل وتحسين مهارات الموظفين أمراً أساسياً، نظراً لأن الموظفين أحد أهم الأصول التي تمتلكها الشركة. كما يتطلب جذب الموظفين المتمرسين والحفاظ عليهم ثقافة معطاءة. ويقصد بها الاهتمام باحتياجاتهم، وتوفير بيئة تعزز من تعليمهم، ونموهم، وجعل إسهاماتهم جزءاً لا يتجزأ من عملية العطاء تلك.

لقد اعتمد النمو المدهش لشركة مقاهي ستارباكس في جزء منه على فلسفة معاملة الموظفين كشركاء وتقديم تجربة خاصة مميزة للعملاء في كل مرة يقومون فيها بزيارة المقاهي التابعة لهذه الشركة. وقد عرفت ستارباكس بفتح متاجرها مبكراً لاستقبال العميل، حتى أنها قد وضعت مناظير لها في محطات القطار لتقديم قهوة مجانية. تقوم هذه الممارسات قطعاً على مبدأ الخدمة، والعطاء. كما تعد أيضاً ممارسة تجارية ذكية.

لقد كان "روبرت جرينلييف" أول من ابتكر مصطلح القيادة الخادمة عام ١٩٧٠، وقد تم استخدام هذا المصطلح على نطاق واسع منذ ذلك الحين. ويشير هذا المصطلح إلى القائد المعطاء. ذلك الشخص الذي

يمكنه رؤية ثراء الآخرين، ويسهل نموهم وزيادة قدراتهم وإمكاناتهم. إن القائد الخادم ليس رئيساً بقدر ما هو شريك. يوضح كل من "راجيندرا إس. سيسوديا" و"ديفيد بي. ولف" و"جاجديش إن. شيز" في كتابهم *Firms of Endearment* أن الشركات بدءاً من كوستكو إلى ويجمينس تعمل لتصبح صاحبة القيمة الكبرى، مبتكرين كل شكل من أشكال القيمة المهمة: العاطفية، والخبرائية، والاجتماعية، والمادية. وأحد الأجزاء المهمة من الرؤية التنظيمية لهذه الشركات هو الالتزام بالقيادة الخادمة. لقد نجحت هذه الشركات في تحقيق عائد على الاستثمار أفضل ثمانى مرات مقارنة بما حققه مؤشر ستاندرد آند بورز لأسهم خمسمائة شركة لفترة تصل إلى عشر سنوات منتهية في ٣٠ يونيو ٢٠٠٦.

وأحد جوانب القيادة الخادمة إظهار الاحترام لزملائك. حكى أحد المشاركين لـ "عظيم" في حدث خاص كان يحضره "عظيم"، وهو الحدث الخاص بالمدرء التنفيذيين لإحدى الشركات والذي استمر ليومين، أنه قد تعرض لموقف كان عليه فيه أن يحل محل أحد المشرفين الذي تم نقله لمنصب آخر في نفس الفريق. وقد أعرب المشارك عن إحباطه ليس لعدم تعاون المشرف السابق معه فحسب، وإنما لدعم الفريق بأسره للقائد السابق. وبعدها حكى مشارك آخر موقفاً مشابهاً ولكن مع نتائج إيجابية. لقد قال هذا المشارك الآخر أنه عندما أدرك ما كان يحدث، اتخذ حذراً أكبر فيما يتعلق بالتأكد من أن القائد القديم "سيظل محتفظاً بكرامته" بين أقرانه. وقد فعل ذلك من خلال إظهار قدره هائل من الاحترام للقائد السابق، وإشراكه في القرارات الرئيسية، وطلب توجيهاته أمام أقرانه. ولم يمنع هذا الأسلوب الذي يظهر المزيد من الاحترام لهذا القائد، تمرد الموظفين فحسب، بل أدى إلى تعاون القائد القديم ومساعدته في تنفيذ الكثير من المهام. إن إظهار الاحترام للقائد القديم والسماح له بإظهار مكانته حقق النتائج المرغوبة لجميع الأطراف.

فى أحد الأبحاث التى أجريت على أفضل مائتى قائد حول العالم

(هؤلاء الذين يمكنهم القفز في لحظة إلى مناصب أفضل وأكثر ربحاً) أظهر كل من "مارشال جولدسميث" و"مارك ريتاير" في كتابهما *What Got You Here Won't Get You There* أن ما يبقى ويحافظ على ولاء الموظفين هو العمل الحقيقي، الصداقة الحميمة، الشعور بروح الجماعة، والسعى وراء تأدية واجبهم — وليس الراتب الذي يتقاضونه. وغاية أي مؤسسة هي أن تحصل على موظفين ينظرون إلى عملهم كواجب أو نداء — بحيث يحققون نجاحاً باهراً للمساهمين في المؤسسة ويحققون farkاً إيجابياً في القضايا المهمة.

شركات مثل "أبس"، "هيوليت باكارد" و"ستارباكس" شهدت نمواً عظيماً في عملها نظراً لاتباعها سياسة تمتع الموظفين بقدر من الملكية من خلال عملية شراء الأسهم بأشكالها المختلفة. إن تقديم قطعة من الكعكة للموظفين قد نجح في تحقيق النجاح المرغوب.

وفي الوقت الذي تقرأ فيه هذا الكتاب، قد تكون هناك شركة من التي ذكرناها قد ضلت أو خرجت على مسارات النجاح. ربما تكون قد فقدت تركيزها على تقديم الخدمات والعطاء، أو ربما تكون قد بالغت في توسيع أنشطتها، أو ربما تكون المنافسة العالمية هي ما قادها إلى الدمار. والفكرة هنا تتمثل في، أن هذه الشركات التي تبنت مبدأ الخدمة والعطاء قد تفوقت على منافسيها. كما أنهم في موضع أفضل لمقاومة التقلبات الاقتصادية. إنه عمل جيد يجب الاهتمام به. كما أنه أفضل للمجتمعات التي تدار فيها هذه الشركات والمؤسسات.

العطاء للمجتمع

تعمل كل شركة من الشركات داخل مجتمع. والشركات التي تمنح للمجتمع الذي تعمل فيه تستفيد من الدعم الذي يقدمه لها ذلك المجتمع في

المقابل. إن العطاء يخلق مناخاً من الثقة والمصداقية، كما أنه يعكس المواطنة الصالحة.

لقد قررت أسرة "هارفى" التعاقد مع مؤسسة سبود SPUD، وهى مؤسسة محلية تقدم خدمة توصيل الطلبات للمنازل وتقوم بتوصيل الأطعمة والمنتجات العضوية.

وقد بدءوا بطلب صندوق من الخضراوات تم إنتاجه من قبل المزارعين المحليين، وبالتالي قطع مقدمى الخدمة الأميال مسافرين من المزرعة إلى المنزل مع الإقلال من انبعاثات الغازات الدفيئة. بعدها قامت أسرة "هارفى" بطلب الكثير من الأطعمة الصحية الأخرى التى تقدمها مؤسسة سبود، موفرين بذلك الوقت وداعمين الشركات التى تتمتع بالوعى البيئى. وقد كان ذلك سبباً وجيهاً لدفع أسرة "هارفى" للتعاقد مع الخدمات الأسبوعية لهذه المؤسسة. ثم عرف "هارفى" بعد ذلك المزيد عن دعم مؤسسة "سبود" الخدمية للمزارعين المحليين، وكيف كانوا كرماء مع بنوك الطعام والمؤسسات الأخرى التى تقدم خدمات اجتماعية بطرق عدة. ومن ثم بعد سنوات قليلة، قرر "هارفى" أن يصبح مستثمراً صغيراً للمساعدة فى دعم نمو مؤسسة عكست مهمة هذه المؤسسة والخدمات التى تقدمها نفس القيم التى يعتنقها "هارفى". وبعد ذلك تمت دعوته للانضمام إلى هيئتهم الاستشارية — لقد كانت تلك مهمة تطوعية نظراً لحبه لما يقدمونه.

ونظراً لسياسة مؤسسة سبود الواعية والصالحة، فقد جذبت إليها استثمارات "هارفى" ومهاراته فى العمل. وليس هو الوحيد فى هذا الشأن قطعاً، لقد قام العديدون من القادة فى عالم الأعمال والشركات بمساعدة سبود على نحو مشابه. وقد أصبحت هذه المؤسسة الآن أكبر شركة لتوصيل طلبات الطعام العضوى فى أمريكا الشمالية، ممتدة من كاليفورنيا إلى ألبرتا. لقد كان لمؤسسها ومديرها التنفيذى "ديفيد فان ستيريز" حلم: تشجيع الطعام المحلى العضوي. ومساعدة المجتمعات التى تعمل فيها

والتعامل مع فريق عملهم وعملائهم باحترام ورعاية. لقد أدى عملاً عظيماً مبنياً على القيم، وقد ازدادت قيمة شركته زيادة هائلة نتيجة لذلك. لقد تحدث "ستيفين إم. آر. كوفى" و"ريبيكا آر. ميريل" فى كتابهما الرائع *The Speed of Trust* عن السرعة التى ينتهى بها العمل عندما يكون أساس هذا العمل هو الثقة. وقد أشارا إلى خمسة أنواع من الثقة - الثقة فى الذات، وفى العلاقة، والمؤسسة، والسوق، والثقة الاجتماعية، والتى تبنى على المصداقية والسلوك اللائق والسمعة، والمشاركة. ومرة أخرى هناك عنصر العطاء داخل كل هذه الفئات أو الأنواع من الثقة سواء كان عطاء للذات، أو للزميل، أو للعميل، أو للمجتمع. وتبنى الثقة وتتحقق من خلال تحقيق المصداقية فى السوق عن طريق التمسك بمبادئك وطبيعتك المعطاءة.

العطاء للبيئة

لا يعتمد السوق اليوم بأى شركة تتجاهل الحاجة إلى أن تكون صديقة للبيئة. سوف يعتمد عن هذا النوع من الشركات ملايين من المستثمرين المستقبليين، كما أن بعضها قد يواجه معوقات كبيرة. علاوة على ذلك، قد تخسر هذه الشركات المدخرات التى كان يمكن أن تتحقق لو أنها كانت أكثر تعقلاً وحكمة فى استخدام ما لديها من موارد. يمكن لكل من الأفراد والشركات لعب دور مهم فى ترك العالم على حال أفضل مما كان عليه. تستخدم شركة أيكيا للأثاث، أسلوب شحن يستغل كل مليمتر يمكن أن يستخدم من صندوق شحن ونقل الأثاث. وهو الأمر الذى يمكن الشركة من تعبئة قطاراتها وشاحناتها بشكل أكبر. وتوفر عملية الشحن تلك ما يصل إلى ١٥٪ من تكلفة الوقود بينما تقلل عدد الأشجار المقطعة. لقد قامت شركة زيروكس بتوفير ٢ مليون دولار عبر ١٠ سنوات من

خلال برنامج تقليل المخلفات، خادمة بذلك البيئة إلى جانب مصلحتها الشخصية.

كما تم بيع مؤسسة "ذا بودى شوب" مقابل ١٤, ١ بليون دولار عام ٢٠٠٦. وقد رجعت قيمتها تلك إلى مزجها الرائع بين الوعي الاجتماعى والممارسات التجارية. لقد كانت مؤسستها "أنتيا روديك" نصيراً قوياً لحقوق الإنسان، وللقضايا البيئية وغيرها من القضايا المهمة الأخرى. إليكم القليل من الطرق التى تظهر من خلالها شركة "هارفى" التزامها البيئى بشكل يومى:

- ٩٧٪ رسائل من البريد الإلكتروني يتم طبعها على أوراق وأظرف معتمدة من قبل مجلس رعاية الغابات، وهو الأمر الذى يعنى أن مصدر هذه الأوراق غابات تمت إدارتها بأسلوب صحيح وموارد قابلة لإعادة التصنيع.
- جميع المطبوعات والأوراق الداخلىة بالشركة من نوع هاربور وهى أوراق قابلة لإعادة التصنيع بنسبة ١٠٠٪، وخالية من الكلور، ومعتمدة أيضاً من قبل مجلس رعاية الغابات .
- وقد قاموا من خلال برنامج إعادة تصنيع داخلى، بتحويل ٦٥ ياردة مكعبة من المواد القابلة لإعادة التصنيع من الأماكن المخصصة للنفايات فى العام الماضى فقط.
- يتم التبرع بجميع شاشات العرض القديمة الخاصة بهم أو أجهزة الكمبيوتر إلى المؤسسات الخيرية أو يتم إعدادها لعمليات إعادة التصنيع - لا يتم التخلص منها مطلقاً فى سلة المهملات.
- يشاركون كل عام فى حملة "تحدى المسافر" وهى حملة تدعو للاستغناء عن وسائل المواصلات الملوثة للبيئة وتطلقها مؤسسة "بيست" (وسائل انتقال أفضل بيئياً). ويذهب العديد

من المشتركين في هذه الحملة إلى العمل بالدراجة بشكل منتظم، حتى وإن كانت المسافة بعيدة. وهو الأمر الذي يحافظ على مشتركين أصحاء. ويفخر المشتركون في هذه الحملة بأنهم استطاعوا المشاركة بنسبة مائة في المائة خلال عدد من السنين.

يمكن لجميع الشركات الصغير والكبير منها المشاركة في ترك بصمة إيجابية على البيئة. وسوف يشعر فريق العمل بشعور طيب حيال القيام بذلك. ولا يجب بالضرورة تنظيم الحملات البيئية من الموظفين ذوي المناصب العليا، فيمكن لأي موظف عادي أن يتحمل مسئولية شن حملة داخلية.

عادت "روزايت موس كانتر" مؤخرًا من جامعة هارفارد ومعها فريق من الباحثين الذين عملوا داخل عشرات من عمالقة الشركات العالمية، ومنها آي.بي.إم، بروتكتور آند جامبل، أومرون، سيميكس، سيسكو، وبانكو ريل، لاكتشاف الدافع وراء التغيير. وبعد إجراء أكثر من ثلاثمائة وخمسين مقابلة شخصية في خمس قارات، توصلت كانتر إلى شعور قوى بأننا نشهد عصرًا جديدًا لنموذج جديد من قوى الشركات. لقد كان هناك تأكيد على الانفتاح، والتضامن، وتحويل العالم إلى مكان أفضل. لقد أصبحت الشركات أكثر إبداعاً وفطنة حتى الشركات الصغيرة منها، أثناء تعاملها مع معايير التحديات الاجتماعية والبيئية التي لا يمكن إلا للشركات الكبرى مواجهتها.

لقد تبرعت جوجل عام ٢٠٠٨ بـ ٣٠ مليون دولار للمنح الجديدة والاستثمارات. إنها تخطط للتركيز على المسعى الإنساني الضخم للتخلص من الحواجز والمعوقات المعتادة بين عالمي استهداف الربح وعدم استهداف الربح. وتشتمل المجموعة الأولى من المبادرات الرئيسية والتي تصل مدتها من خمسة إلى ثمانية أعوام على مجهودات لخلق أنظمة من أجل:

الفصل الخامس

- المساعدة فى الحماية من الأمراض الوبائية وتوقعها.
- تزويد الفقراء بالمعلومات الخاصة بالخدمات العامة.
- خلق وظائف وفرص عمل من خلال الاستثمار فى المشاريع الصغيرة والمتوسطة فى العالم النامى.

وتقدر حالياً صول شركة جوجل بعيداً عن العمل الخيرى بما يقرب من ٢ بليون دولار.

العطاء من أسفل إلى أعلى

لا يقتصر معظم "العطاءات"، فى عالم التجارة والأعمال على المدير التنفيذى أو الإدارة العليا وحدها، ولكنها تتم من خلال أفراد يحتلون وظائف مختلفة داخل المؤسسة. بل وحتى ولو كانت المشاريع الخيرية قد تم القيام بها، من قبل المدير التنفيذى، فإنها لا تشهد النجاح إلا من خلال مشاركة ومجهود طاقم العمل بالكامل.

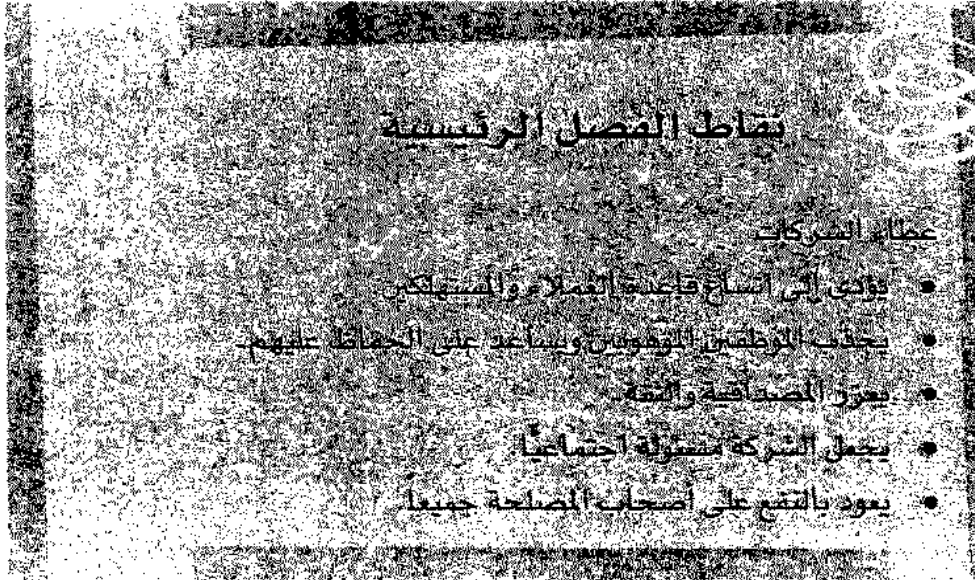
تحتفل منظمة العفو الدولية كل ديسمبر بيوم حقوق الإنسان من خلال شن حملة عالمية لكتابة خطاب تحت عنوان اكتب من أجل الحقوق؛ لقد أفرزت الحملة مليون خطاب لمساعدة الأشخاص الذين يتم اضطهادهم ويطرضون للتعذيب بسبب معتقداتهم.

فى العام الماضى، قامت المساعدة التنفيذية لـ "هارفى" وتدعى "كارلافوس" ببدء دعوة من شأنها أن تصبح عادة التزام سنوى للشركة: لقد قامت بتجميع جميع أفراد طاقم العمل ودعتهم إلى كتابة خطابات ليوم حقوق الإنسان. بذلت "كارلا" مجهوداً حقيقياً للمثور على قصص قوية لأشخاص قد تعرضوا للاضطهاد من قبل حكوماتهم وقد شعر فريق العمل بالمتعة لكونه جزءاً من حركة عالمية لإنقاذ الآخرين من عمليات التعذيب.

عطاء الشركات

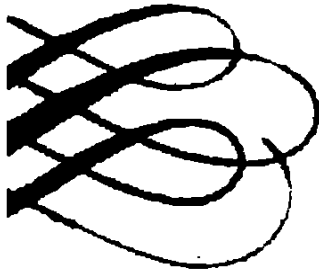
يمكن لأي شخص أن يبدأ حملة للكتابة لهيئة حقوق الإنسان في مكان عمله. وهذا النوع من العطاء يعمل على بناء روح الفريق. ويساعدك على التواصل مع أشخاص في أماكن بعيدة حول العالم. ولقد ساعدت حملة الخطابات تلك في تحرير العديدين من سجونهم وإنقاذ حياة الكثيرين. تشير جميع الأمثلة السابق ذكرها إلى الدمج بين "الشركات" و"العطاء". لقد ابتكر "عظيم" مصطلح تصوف الشركة TM والذي يعكس هذا الدمج بين الشركة والعطاء، وترمز الشركة في هذا المصطلح إلى النجاح، القوة، الطموح، والثراء المادي، بينما ترمز كلمة تصوف إلى الجوهر، المبادئ، العطاء، الثراء الروحي*. عندما يظهر مدراء الشركات هذه السمات يكتسبون القدرة ليس فقط على الثراء المادي، وإنما على الثراء الروحي أيضا.

إن الرغبة المتأججة لقوة العطاء تشتعل بداخل كل منا. وكلما تمنح، تجنى. إنها علاقة رابحة لكل من المانح والمتلقى وهنا تكمن القوة الحقيقية للعطاء)



* إن كلمة صوفى مشتقة من الكلمة العربية "صوف"، وهي المادة التي صنعت منها الأردية البسيطة التي كان يرتديها المسلمون المتصوفون الأوائل. وهي ترمز للتواضع، والبساطة، والنقاء.

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



سياسة الاستغناء

هل ترغب فى التمتع بإشباع وثراء أكبر فى حياتك؟ جرب العطاء، وندعوك أيضا أن تجرب الاستغناء.

قد نقع فى ظل مجتمعنا سريع الإيقاع فى شرك نصبح فيه مشغولين لمجرد الانشغال. إن التخلّى أو الاستغناء عن الأشياء غير الضرورية فى حياتنا من شأنه أن يساعدنا على مزيد من العطاء.

لقد قمنا بوضع أربع قوائم من الأشياء التى قد تفكر فى الاستغناء عنها. وهذه القوائم ليست شاملة، كما أن المواد التى ضمتها هذه القوائم لا تعنى بالضرورة أنها سيئة أو مضرّة بالنسبة لك. ولكن الاعتدال هو سر النجاح فى كل شىء. وإنك إذا ما قللت الوقت الذى تقضيه والمال الذى تنفقه على هذه الأشياء، ربما تشعر بشعور أفضل سواء على المستوى البدنى أو العاطفى. ستكون قادراً حينها على إعادة تقسيم مواردك، بالشكل الذى يحقق منفعة لك وللآخرين من حولك.

عندما تنظر خلال هذه القوائم، اختر عنصرًا أو اثنين في كل مجموعة قد تمثل مشكلة بالنسبة لك.

المجموعة ١. هل يعتقد أصدقاؤك وزملاؤك أنك تعاني من أحد هذه الأمور؟

- الكسل
- الحسد
- الغضب
- البخل
- الطمع
- الشهوة
- النميمة
- الكراهية
- الخوف

المجموعة ٢. هل يعتقد أصدقاؤك وزملاؤك أنك تعاني من أحد هذه الأمور؟

- المخدرات
- الكحوليات
- المقامرة
- العقاقير الطبية
- التدخين
- إدمان العمل
- الأصولية

- التعصب
- التحيز ضد أعراق، أو ديانات، أو ثقافات أخرى.

المجموعة ٣. هل تمضى كثيراً من الوقت فى مشاهدة، أو استهلاك، أو التفكير فى أى من الأشياء التالية؟

- التلفاز
- الإنترنت
- الأحداث الرياضية
- التسوق
- السيارات
- الأطعمة غير الصحية.

المجموعة ٤. هل ترغب فى الاستغناء عن

- المحاباة،
- الألم،
- إصدار الأحكام،
- التسويف،
- الفوضى؟

ننصحك ببذل طاقتك فى بعض المجالات المحددة التى قيمت باختيارها. وتخيل مدى سعادتك بمجرد أن تصبح هذه الأمور تحت سيطرتك. اقطع على نفسك عهداً بالالتزام بالتحرك الإيجابى. ولتتذكر: أنه حتى يتسنى لك العطاء للآخرين، عليك أن تمنح نفسك أولاً. وإذا لم تكن حياتك وأولوياتك متوازنة، فسيكون لديك القليل لتمنح منه، ولن تتمكن على الأرجح من الوصول إلى كامل إمكاناتك. وهل نغنى بذلك أنك تحتاج

إلى الوصول إلى حالة من الكمال فى جميع المجالات؟ كلا. ولكننا نرى جميعاً أننا نصبح أكثر سعادة عندما نسعى إلى أن نصبح فى حال أفضل. وكذلك نرى أن بلوغ الكمال ضرب من المستحيل، ولكن التقدم والتطور أمر ممكن وصحى.

كلمة أخيرة

إن العطاء تجربة جميلة. وانك بممارسة العطاء تحقق فارقاً فى حياتك وحياة الآخرين من حولك. وكم هو شعور قوى أن تكون قادراً على العطاء.

ويمكنك من خلال العطاء أن تصل إلى كامل قدراتك، وأن تتجنب الوحدة، وتبتعد عن الخوف، وتتواصل مع روحك، وتعثر على المعنى والإشباع فى حياتك. إن الكون يعمر بالثراء. وكما يقول "عظيم": "كلما أصبحت جزءاً من تدفق تيار العطاء، تدفقت الثروات من حولك".

وهناك الكثير والكثير من الأماكن والأشخاص الذين يمكنك العطاء لهم. يمكنك أن تمنح لنفسك، ولأسرتك، وللمسنين من عائلتك، ولأطفالك، ولمجتمعك، والمؤسسات الاجتماعية غير الهادفة للربح، ولكوكب الأرض بأسره.

ويمكنك أيضاً أن تمنح الجيل القادم العديد من الهدايا. واحدى أفضل الهدايا التى يمكنك أن تقدمها للأطفال هو أن تعلمهم جمال العطاء. ويمكنك كذلك أن تعلمهم كيف يعتنون بالبيئة، بحيث يتركونها فى حال أفضل للأجيال القادمة.

فى مقدور كل شخص تقديم شىء ما - ابتسامة، دعاء، أو حتى فكرة جيدة. يمكن أن يكون العطاء مادياً أو غير مادى. يمكنك أن تمنح الحكمة، الحب، الضحك، الوقت، المال، المهارات، الاهتمام، أو الصفع.

وليس ما تمنح فقط هو ما يهم، ولكن أسلوبك فى العطاء له كذلك أهميته. إنك عندما تمنح دون قيد أو شرط وباحترام تحقق أكبر تأثير ممكن من عطائك.

يمكنك أن تعطى القليل أو الكثير، إن الخيار خيارك أنت. وكلما ازداد عطاؤك، ازدادت استفادتك. وقد تكون هذه الاستفادة فورية أو قد تستغرق بعض الوقت، ولكن لا يذهب أى عطاء هكذا سدى دون أن تلحظه القوانين الطبيعية للكون.

وعندما تعيش حياة أكثر بساطة، وتطبق نظام العشر منذ سن صغيرة، يمكنك أن تكون عادة للعطاء والتي ستصبح عادة طبيعية بالنسبة لك تماماً مثل التنفس.

ويمكننا كذلك العمل على الإقلاع عن بعض العادات السيئة التي تعيق التقدم وتؤثر على قدرتك العطائية، مثل المبالغة فى مشاهدة التلفاز، التدخين، وغيرها من العادات الأخرى الضارة.

هل ستقدم يد المساعدة؟

هل ستستغرق القليل من الدقائق أو القليل من الساعات للترويج لقوة العطاء؟

نحن نأمل أن يلهمك هذا الكتاب لتصبح أكثر سخاء وتعاطفاً فى عطائك. وكم نؤمن بأن العطاء سيضفى معنى أعمق إلى حياتك، وسيساعد على بناء مجتمعات أكثر توازناً فى كل مكان. وإذا كنت تؤمن بقوة العطاء فإننا ندعوك إلى التفكير فى القيام بثلاثة أشياء تنشر هذا الفكر فى المجتمع:

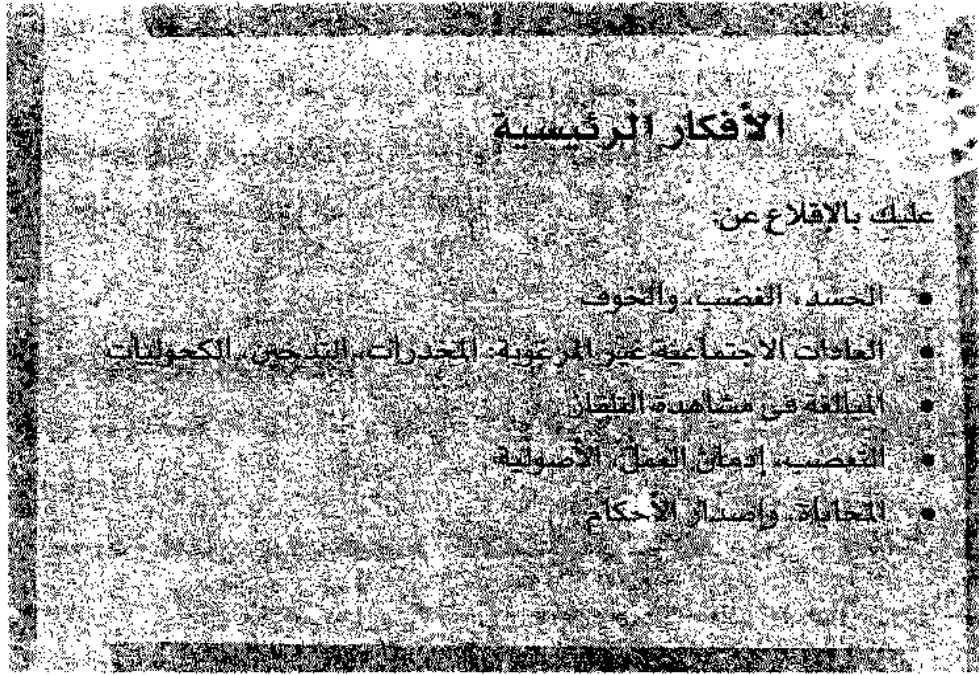
- أخبر أصدقاءك عن هذا الكتاب وشجعهم على قراءته.
- اقطع عهداً على نفسك بأن تصبح شديد الوعي بما تقدمه من عطاء.

• كن داعياً لقوة العطاء: روح للأفكار التي قدمها هذا الكتاب.

نأمل أن تكون قد استمتعت بقراءة كتابنا وأن يكون قد حفزك للاستمرار في العطاء وتحقيق فارق. ونأمل أن تجد الثراء، والسعادة، والتحفيز من قوة العطاء.

شكراً لك،

"عظيم" و"هارفي"





قائمة المصادر

المقدمة:

www.wish.org; www.makeawish.ca: مؤسسة تمنى أمنية:

www.azimjamal.com: موقع عظيم جمال الإلكتروني:

www.harveymckinnon.com: موقع هارفي ماكينون الإلكتروني:

com

كتاب "مالكولم جلادويل" *The Tipping Point: How Little*

Things Can Make a Big Difference متوفر على www.gladwell.com

com

الفصل الأول: لماذا ينبغي علينا العطاء؟

حتى تتعرف على المزيد حول نظريات "إبراهام ماسلو" حول تحقيق الذات وهرم الاحتياجات البشرية، قم بقراءة كتاب "إبراهام ماسلو" *Toward a Psychology of Being* (طبعة "جون دابليو. ويلي أند سونز ١٩٩٨). وللحصول على قائمة من الكتب والمقالات عن "إبراهام ماسلو" وبقلمه قم بزيارة www.maslow.com

لمعرفة المزيد من المعلومات حول صندوق مستشفى الأميرة "مارجريت" قم بزيارة www.pmfh_uhn.ca.

كتاب *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* لـ "روبرت بوتنام"، مع "دون كوهين" و"لويس فليدستين". طبعة "سيمون أند شوستر ٢٠٠٠".

الفصل الثاني: ماذا يمكنك أن تمنح؟

قم بزيارة موقع www.payitforward.warnerbros.com/Pay-It-Forward. لقراءة كيف بدأت فكرة ادفع مقدماً.

لافس LAUGHS (منتديات الضحك وفهم روح الدعابة الطيبة) قم بزيارة www.laughsrus.com

لمزيد من المعلومات حول قوة الأمل قم بزيارة: www.powerofhope.org

ليفينج دونرز على شبكة الإنترنت www.livingdonorsonline.org

الشبكة المتحدة لمشاركة الأعضاء: www.unos.org

خدمات الدم الكندية: www.bloodservices.ca

الجمعية الأمريكية لبنوك الدم: www.aabb.org

لمعرفة المزيد حول الأبحاث التي أجريت على تأثير اللمس، زر موقع www.miami.edu/touch-research/ الخاص بالمعهد المسئول عن

ذلك والذي أسسه. د. "تيفاني فيلد" عام ١٩٩٢

- كتاب *Anger: Wisdom for Cooling the Flames* لـ "نات هان"
طبعة ريفيرهيدي بوكس ٢٠٠١
- كتاب *Survival Is Not Enough: Why Smart Companies*
Abandon Worry and Embrace Change لـ "سيز جودن"، طبعة
ذا فري بريس ٢٠٠٢
- كتاب *Building Moral Intelligence: The Seven Essential*
Virtues That Teaches Kids to Do the Right Thing لـ "ميشيل
بوربا". طبعة "جوسى - باس" ٢٠٠١.
- كتاب *When the Body Says No: Understanding the Stress*
- Disease Connection
لـ د. "جابور ماتيه". طبعة "جون ويلي أند سونز ٢٠٠٣.
- كتاب *Who Dies? An Investigation of Conscious Living*
and Conscious Dying لـ "ستيفين" و "أوندريا ليفاين". طبعة أنكور
بوكس ١٩٨٩.
- كتاب *Love Is the Killer App: How to Win Business and*
Influence Friends لـ "تيم ساندرز". طبعة ثرى ريفرز بريس ٢٠٠٢.
- كتاب *Leadership from Within* لـ "بيتر أورش بيندر". طبعة ذا
أتشيفمنت جروب ٢٠٠٢.
- كتاب *Seven Steps to Lasting Happiness* "العظيم جمال".
طبعة "جايكو بابلشينج هاوس" ٢٠٠٧.
- كتاب *The Soul of Money* لـ "لين تويست". طبعة دابليو. دابليو.
نورتن أند كمباني.
- كتاب *You Just Don't Understand: Women and Men in*
Conversation لـ "ديبورا تانين". طبعة بالانتاين بوك بوكس ١٩٩١.
- كتاب العادات السبع للناس الأكثر فاعلية لـ "ستيفن آر. كوفى".

الفصل الثالث: من ينبغي أن تتوجه إليه بالعطاء؟
ربما ترغب في الاطلاع على بعض الكتب التي تدور حول التأمل وقد
قدمناها عبر موقعنا الإلكتروني www.thepowerofgiving.org/resources.

هناك العديد من المصادر التي يمكن أن تساعدك على تحسين
علاقاتك ومنظورك إلى العالم. لقد قمنا بوضع قائمة بعدد منها على
موقعنا www.thepowerofgiving.org/resources.

تعرف على المزيد عن "جون جوتمان" ومؤسسة جوتمان عن طريق
زيارة موقع www.gottman.com.

كتاب *Conscious Loving: The Journey to Co-Commitment*
لـ "جراي" و"كاثلين هيندريكس". طبعة بانام ١٩٩٢.

للتعرف على المزيد عن مشروع تعلم العطاء قم بزيارة www.learningtogive.org.

جمعية حقوق غير المدخنين: www.nsra_adnf.ca

لمزيد من المعلومات عن الصندوق الدولي للأطفال، زر موقع: www.internationalkidsfund.org.

لقد بدأ "ديفيد سوزوكي" المؤسسة التي تحمل اسمه:
www.davidsuzuki.org.

النص الكامل لخطاب "سيفيرن سوزوكي" الذي ألقته في المنتدى
العالمي بكيوتو عام ١٩٩٢ موجود على www.sloth.gr.jp/Severn-Espeech93.htm. ويمكنك أن تبحث عن "سيفيرن سوزوكي" على موقع
اليوتيوب youtube.com لتشاهد الفيديو الخاص بهذا الخطاب.

أحد المواقع التي تقدر الأعمال الخيرية في الولايات المتحدة: www.charitynavigator.org.

كتاب *Soul of a Citizen: Living with Conviction in a Cynical Time*
لـ "باول روجات لويب". طبعة مارتينز جيفين ١٩٩٩.

كتاب *Building Moral Intelligence: The Seven Essential Virtues That Teach Kids to Do the Right Things* لـ "ميشيل بوربا". طبعة جوسى-باس ٢٠٠١.
كتاب *A good Life* لـ "أل إيمانسيكى". طبعة بلانيد لايف تايم أدفوكاسى نيتوورك (بلان) ٢٠٠٠.

الفصل الرابع: كيف ومتى وأين وكم يجب أن تعطى؟
لإيجاد المزيد عن العطاء، من فضلك زر موقع هارفى على شبكة الإنترنت:
www.harveymckinnon.com/services/monthly_giving.html

كتاب *Graceful Simplicity: The Philosophy and Politics of the Alternative American Dream* لـ "جيروم إم. سيجال". طبعة هنرى هولت كومباني ١٩٩٩.

كتاب *Your Money or Your Life: Transforming Your Relationship with Money and Achieving Financial Independence* لـ "جو دومينجويس" و"فيكى روبين". طبعة بينجوين بوكس ١٩٩٩.

كتاب *Inspired Philanthropy* لـ "تراسى جارى" و"ميليسا كونر". جوسى-باس ٢٠٠٢.

كتاب *The Miracle of Tithing* لـ "مارك فيكتور هانسين" يمكن تحميله من: www.markvictorhansen.com/idea_tithing.pdf.

الفصل الخامس: عطاء الشركات
كتاب *Firms of Endearment* لـ "راجيندرا إس. سيسوديا"، "دافيد بى. وولف" و"جاجديش إن. شيث" طبعة وارثون سكول بابليشينج ٢٠٠٧.

كتاب *What Got You Here Won't Get You There* لـ"مارشال
جولدسميث" و"مارك ريتز". طبعة هيبيريون ٢٠٠٧.
.www.spud.ca,www.spud.com

كتاب *The Speed of Trust: The One Thing That Changes Everything*
لـ"ستيفين إم. آر. كوفى" و"ريبيكا ميريل". فرى بريس
٢٠٠٨.

بعض المراجع والكتب الأخرى المحفزة على العطاء والعمل التطوعى

كتاب *The Impossible Will Take a Little While: A Citizen's
Guide to Hope in a Time of Fear* لـ"باول روجات لوب". طبعة
بازيك بوكس ٢٠٠٤.

كتاب *Greenpeace: How a Group of Ecologists, Journalists,
and Visionaries Changed the World* لـ"ريكس وايلر". طبعة
رينكوست ٢٠٠٤.

كتاب *Transforming the Mind: Teachings on Generating
Compassion* لـ"دالاي لاما". طبعة ثورسون ٢٠٠٠.

كتاب *How to Change The World: Social Entrepreneurs
and the Power of New Ideas* لـ"ديفيد بورنستين". طبعة أوكسفورد
يونيفيرسيتى بريس ٢٠٠٤.

كتاب *How Can I Help? Stories and Reflections on Service*
لـ"رام داس" و"باول جورمان". طبعة ألفريد إيه. نوبف ١٩٨٥.

كتاب *A pace of Grace* لـ"ليندا كافلين بوبوف". طبعة بلوم ٢٠٠٤.
كتاب *Fire in the Soul: A New Psychology of Spiritual*
Optimism لـ"جوان بوريسينكو". طبعة وارنر بوكس ١٩٩٣.

كتاب *The Power of Kindness: The Unexpected Benefits of Leading a Compassionate Life* لـ "بيروفروتشى" ترجمة "فيفين فيروتشى". طبعة تارشر/ بينجوين ٢٠٠٦.

مزيد من القضايا الأخرى التى تحتاج إلى اهتمام

تحرير الأطفال "فرى ذا شيلدرن": www.metowe.org

مؤسسة "ذا مارموت ريكوفرى فوينداسن": www.mamots.org

"إرث وركس": www.earthworksaction.org

المتنزهات الكندية والمجتمع البري: www.cpaws.org

مؤسسة العفو الدولية: www.amnesty.ca

www.amnestyusa.org

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



الفهرس

٦٣ ، ١٠٢ ، ١١٣ ، ١١٩ ، ١٣٢ ،	أشعر بالحزن ٤٢
١٨٣ ، ١٣٨	أشكال الحب ٤٥
١٣٤ ، ٣٩ ، ٢٦ ، ٢٥	أصدقاء ٤٠ ، ٥١ ، ٥٤ ، ٨٦ ، ١٠٥
استثمار أموالك ٧٥	أفراحنا ٤٧
الآخرين ٨ ، ٢١ ، ٣ ، ٤ ، ٥ ، ٧ ، ٨ ، ١٠ ، ١١ ،	أوج ماندينو ٣٢
١٢ ، ١٣ ، ١٥ ، ١٦ ، ١٧ ، ١٨ ، ١٩ ،	إدارة المال ٢١ ، ٧٥ ، ١١٢ ، ١٥٥
٢٠ ، ٢٢ ، ٢٤ ، ٢٥ ، ٢٦ ، ٢٧ ، ٢٨ ،	إمكاناتهم ١٤ ، ٢٣
٣٠ ، ٣١ ، ٣٥ ، ٣٨ ، ٣٩ ، ٤٢ ، ٤٥ ،	إنفاق ٢١ ، ٧١ ، ٧٢ ، ٨٧ ، ١٥٤ ، ١٥٦
٤٦ ، ٤٨ ، ٥١ ، ٥٢ ، ٥٣ ، ٥٤ ، ٥٥ ،	إيجابية ١٧ ، ٨ ، ١١ ، ١٥ ، ١٨ ، ٣٥ ، ٣٨
٥٦ ، ٥٨ ، ٥٩ ، ٦٠ ، ٦١ ، ٦٦ ، ٧١ ،	

التعليم ١٤٨، ٥٨، ٥٧، ٢٠	٨٣، ٨١، ٧٩، ٧٧، ٧٥، ٧٣، ٧٢
التغلب ٦٠، ٤٩، ٤٧	٩٨، ٩٧، ٩٥، ٩٤، ٩٢، ٨٩، ٨٦
التغير ٦٠، ٥٩، ٥٧، ٥٣، ٤٥	٩٩، ١٠٠، ١٠١، ١٠٤، ١٠٧
التفاز ٥٦، ٥٥، ٥٣، ٢٣، ٢١، ٢، ٢٠	١١١، ١١٨، ١١٩، ١٢٤، ١٢٩
١٨٩، ١٦٠، ١٥٩، ١٢٢، ٥٧	١٤٠، ١٤١، ١٤٢، ١٥١، ١٥٨
١٩٢، ١٩١	١٥٩، ١٦١، ١٦٥، ١٦٩، ١٧٣
التمتع بصحة جيدة ٨٢، ٢٢، ١٩، ٢٠	١٧٥، ١٧٨، ١٨٤، ١٩٠
الجماعية ١	الأفكار الرئيسية ٢٠، ٢١، ٢٢، ٢٣، ٢٤
الجيدة ١٥٨، ١٢٨، ٧٤، ٥٥	٢٥، ٩٢، ١٣٥، ١٧١، ١٩٢
الحب ٣٩، ٣٧، ٣٢، ٢٥، ٢٣، ١٥، ٢٠	٢١، ٨، ٣٣، ٣٩، ٦٤، ٦٥، ٦٦
٤٧، ٤٦، ٤٥، ٤٤، ٤٣، ٤١، ٤٠	١٢٥، ١٢٧، ١٩٤
١٠٢، ٩٤، ٩٢، ٨٦، ٧٤، ٦٥	الأهداف ٤٨، ٦٢، ٩٠، ١٥٥
١٢٠، ١١٧، ١٠٦، ١٠٥، ١٠٤	الأوقات العصيبة ١٥، ١٤٢، ١٤٤
١٩٠، ١٤٦، ١٤٢	الإعصار ١
الحكمة ١٩٠، ١٢٣، ٧٦، ٥٩، ٥٨، ٥٧	الاحترام ١٦، ٩٢، ١١٥، ١٣٩، ١٤٠
الحلول ١٠٦، ٦١، ٦٠، ٥٤	١٧٨
الحنان ٣٩	الاحتياجات ١٩، ٢٥، ٢٦، ٢٧، ٦١
الحياة ٣٠، ٢٤، ١٧، ١٠، ٣، ٢١، ٢٠، ٩	١٣٠، ١٥٢، ١٩٤
٦٦، ٥٩، ٥٨، ٥٧، ٤٧، ٤٠، ٣٩	الاحتياجات الإدراكية ٢٦، ٢٧
١١٠، ١٠٢، ١٠١، ٩٦، ٧٤، ٦٨	الاستثمار ٧٥، ١١٨، ١٧٨، ١٨٤
١٢٩، ١٢٦، ١٢١، ١٢٠، ١١٣	الاسترخاء ٧١، ٧٣، ٩٦، ١٤٥، ١٤٧
١٥٦، ١٤٥، ١٤٢، ١٤١، ١٤٠	الاستقلال ٢٥
٢٠٨، ١٦٥، ١٥٧	الانتباه ٢١، ٤١، ٤٧، ٨٤، ١٦٨
الخوف ١٤٦، ١١٠، ٧٢، ٦٠، ٤٥، ٤٢	الانشغال الدائم ١٧
١٩٠، ١٨٨	البرامج ٥٥، ٦٤، ١٦٨
الدفء ٣١	التجارة ٥٧، ٥٩، ٦٣، ١٨٤
الدمار ١٧٩، ٢٩	التعاطف ١٠، ٣٥، ٦٧، ٨١، ١٠٣، ١٠٦
الديون ٧٤	١١١، ١١٢، ١١٣، ١١٤، ١١٥

الذات	٢٠، ٢٢، ٢٤، ٢٥، ٢٦، ٢٧، ٢٨،
الذكاء والحكمة	٢١، ٥٨،
الرجل الثرى البخيل	٣١
الرعاية	٢٤، ٣٩، ١١٧، ١٢١، ١٢٦،
	١٥٠
الرعاية الاجتماعية	٢٤
الرغبة	١، ٢٠، ٢٠، ٤٠، ٦٦، ٧٤، ٧٥،
	٨٠، ١١٨، ١٨٥،
الروح	٥
السائحون	١
السخاء	٢، ٥، ١١٣، ١٢٤، ١٥٩،
السعادة	١٠، ١٤، ١٩، ٢٨، ٢٩، ٣٢، ٤٧،
	١٤٧
السعادة الداخلية	١٤
السلام	١٨، ١٩، ١٢٧، ١٢٣، ١٧٦،
السمو الروحى	٢٦
السيدات العاملات	٦٣، ١٧٦،
الشجاعة	٤٨، ٦١،
الشركات	٢١، ٢٣، ٦٢، ٦٣، ٦٤، ١٦٨،
	١٧٣، ١٧٤، ١٧٥، ١٧٦، ١٧٨،
	١٧٩، ١٨٠، ١٨١، ١٨٣، ١٨٥،
	١٩٧
الشعور بالأمان	١٩، ٢٢، ٣٥،
الصحة	٢١، ٨، ٩، ٣٩، ٥٠، ٧٤، ٨٢،
	١٢٧
الصفات	٥٢، ٦١، ٦٢،
الضحك	٢٠، ٢٨، ٤٧، ٤٨، ٤٩، ٥٠، ٥١،
	٥٢، ١٩٠، ١٩٤،
الضحكة	٣٩
العضلات	١٧٧، ٥٧،
العطاء	٣، ٧، ٨، ٩، ١١، ١٦، ٢، ٣، ٤،
	٥، ٧، ٨، ١٠، ١١، ١٢، ١٣، ١٤،
	١٥، ١٧، ١٩، ٢٠، ٢١، ٢٢، ٢٣،
	٢٥، ٢٩، ٣٠، ٣١، ٣٢، ٣٤، ٣٥،
	٣٧، ٣٨، ٣٩، ٤٠، ٤٥، ٤٧، ٥٣،
	٥٤، ٥٥، ٦١، ٦٢، ٦٣، ٦٤، ٦٦،
	٦٩، ٧٥، ٧٦، ٧٨، ٧٩، ٨٠، ٨١،
	٨٥، ٨٩، ٩٠، ٩١، ٩٢، ٩٣، ٩٤،
	٩٥، ٩٨، ٩٩، ١٠٠، ١٠٢، ١٠٥،
	١٠٩، ١١١، ١١٢، ١١٣، ١١٤،
	١١٦، ١١٧، ١١٩، ١٢٠، ١٢١،
	١٢٣، ١٢٥، ١٢٩، ١٤٧، ١٩،
	٢٠، ٢١، ٢٢، ٢٣، ٢٤، ١٣٠،
	١٣١، ١٣٥، ١٣٧، ١٣٨، ١٣٩،
	١٤٠، ١٤١، ١٤٢، ١٤٣، ١٤٤،
	١٤٥، ١٤٦، ١٤٧، ١٥١، ١٥٢،
	١٥٤، ١٥٨، ١٦١، ١٦٢، ١٦٣،
	١٦٤، ١٦٥، ١٦٦، ٢٤، ١٥٩،
	١٦٧، ١٦٩، ١٧٠، ١٧١، ١٧٢،
	١٧٤، ١٧٥، ١٧٦، ١٧٧، ١٧٩،
	١٨٠، ١٨١، ١٨٤، ١٨٥، ١٨٧،
	١٨٩، ١٩٠، ١٩١، ١٩٢، ١٩٤،
	١٩٦، ١٩٧، ١٩٨، ١٢٦،
العطاء تجربة جميلة	٢٠، ٣٢، ١٩٠،
العلاج	٨، ١١، ١٢٦،

العلاقات ٢٢، ٢١، ٢٥، ٤٠، ٤١، ٤٣	١١٢، ١٢٥، ١٢٤، ١٣٨، ١٤٣
١٨٩، ١٠١، ١٠٢، ١٠٥، ١٠٦	١٥٤، ١٥٥، ١٥٦، ١٥٨، ١٥٩
١٠٩، ١٠٨	١٦١، ١٦٦، ١٦٧، ١٧١، ١٩٠
العمل ١٥، ١٦، ١٧، ٣، ٥، ١٢، ١٨	المجرى المائى ٣٥
٢٢، ٢٤، ٢٥، ٢٦، ٢٩، ٤٠، ٥٤	المرح ٤٨، ٤٩، ٥٠، ٦٢
٦٠، ٦١، ٦٢، ٦٩، ٧٢، ٧٨، ٧٩	المسئولية ٢٥، ٨١، ١٠٦، ١١٢، ١١٤
٩٠، ٩٨، ٩٩، ١٠٢، ١٠٣، ١١٦	١٤٣
١٢٢، ١٢٨، ١٣٠، ١٥٢، ١٥٤	المصدقية ٦١، ١٨١، ١٨٥
١٥٧، ١٥٩، ١٦٠، ١٦٢، ١٧٣	المعجزات ٧، ٦٥
١٧٤، ١٧٩، ١٨٠، ١٨١، ١٨٣	المعرفة ٢٠، ٢٦، ٣٩، ٥٢، ٥٥، ٥٧، ٥٨
١٨٤، ١٨٨، ١٩١، ١٩٢، ٢٠٨	٥٩، ٩٢، ١١٧، ١١٩، ١٦٤
الفضل ٣٢	المكافأة ٣١، ١٤٢
القدرات ٦٦	المكانة الاجتماعية ٢٥
القدرة على العطاء ١٧، ١٢٥	المهارات ٢١، ٢٣، ٣٩، ٦٠، ٧٧، ٧٩، ٨٠
القهوة ٤٩، ١٢١	٨١، ١٠٢، ١١٣، ١٢٢، ١٣٤
القيادة ٢١، ٣٩، ٥٩، ٦٠، ٦١، ٩٢، ١٣٤	١٤٨، ١٥٠، ١٥١، ١٥٢، ١٩٠
١٤٩، ١٧٧، ١٧٨	المهارات الضرورية ٦٠
الكثير من الأموال ٧٢، ١٥٥	الموظفين ٦٣، ١٧٣، ١٧٤، ١٧٧، ١٧٨
اللحظة الأخيرة ٣، ٧١	١٧٩، ١٨٣، ١٨٥
المأساة ٤٦، ٤٨	النصيحة ٧، ٢١، ٣٣، ٣٩، ٨٥، ٨٦، ٨٨
المأوى ١، ١٩، ٧٦	٨٩، ١٠٣
المؤسسات ٢٣، ٣، ١٢، ١٢، ٤٤، ٥٣	الوقاية ١٨
٩٤، ١١٤، ١٢٦، ١٢٨، ١٢٩	الوقت ٩، ٢١، ٢٣، ١٤، ١٥، ١٧، ٢٠
١٤٦، ١٥٢، ١٥٣، ١٥٤، ١٥٥	٣٢، ٣٧، ٣٨، ٣٩، ٤١، ٤٤، ٤٦
١٥٩، ١٦١، ١٦٢، ١٦٦، ١٦٧	٤٨، ٥١، ٥٤، ٥٥، ٥٦، ٦٧، ٦٨
١٧٠، ١٨٢	٦٩، ٧٠، ٧٦، ٨٦، ٩٠، ٩١، ٩٢
المال ٢١، ٢٣، ١٧، ٢٠، ٣٠، ٣٧، ٣٨، ٣٩	٩٣، ٩٧، ٩٨، ١٠١، ١٠٢، ١٠٣
٤٢، ٤٣، ٦١، ٧١، ٧٢، ٧٣، ٧٤	١٠٤، ١٠٥، ١٠٧، ١١٠، ١١٧
٧٥، ٧٥، ٧٦، ٨٧، ١١٠، ١١٢	١١٨، ١١٩، ١٢٠، ١٢١، ١٢٢

جيني ١٧، ٦٧، ٦٨	١٢٥، ١٢٢، ١٣٤، ١٣٧، ١٤١، ١٤٤، ١٤٦، ١٥١، ١٥٢، ١٥٤، ١٥٥، ١٥٦، ١٥٧، ١٥٨، ١٥٩
حاجة ٨، ٢١، ٨، ٢٠، ٢٨، ٣١، ٤٣، ٤٧، ٤٩، ٥٧، ٦٥، ٦٩، ٨٩، ٩١، ٩٥، ١١٠، ١٢٦، ١٤١، ١٤٥، ١٤٧	١٦٠، ١٦٣، ١٦٤، ١٦٥، ١٦٧، ١٦٨، ١٧٧، ١٧٩، ١٨٠، ١٨٧، ١٨٩، ١٩٠، ١٩١
١٥٥، ١٦٠، ١٦٨	الولايات المتحدة ١٦، ١٢، ١٩، ٥٥، ٦٥، ٦٨، ١٢٣، ١٥٣، ١٥٩، ١٦٠، ١٦٨، ١٩٦
حقوق الأطفال ٦٧	
حياة الآخرين ٣، ٨، ١٨، ٣١، ٣٥، ٥٨، ٦١، ٦٦، ٨١، ١١٩، ١٥٩	
حياتها القاسية ٦٥	
	بالبهجة ٤٧، ١٠٢، ١١٠
	بالكوارث ٢
دفتر يومياته ٦٩	باى إت فوروارد فونديشن ٢٨
ديفيد ٣٢، ٣٤، ١٣٢، ١٣٣، ١٧٨، ١٨٠، ١٩٦، ١٩٨	بذلت ٣١، ١٨٤
	بمواساتهم ١
	بهجة ١٣، ٢٨
ذكريات مؤلمة ٦٥	
	تسونامى ١، ٢، ٢٨
	تضحية ١٨
رؤية الفوائد الفورية ١١	تقليل المخاوف ٢٠، ٢١
رائعة ٨، ٩، ٥، ١٠، ٣٧، ٣٨، ٤١، ٤٢، ٤٩، ٥١، ٥٨، ٧٣، ٧٨، ٨٢، ٩٦، ٩٩، ١٠٩، ١١٨، ١٢١، ١٦٦	توازنًا ٣، ١٢
١٦٨	تينا ٦٥، ٦٦
رام داس ٥٠، ١٩٨	
رجل أعمال ثرى ٣١	جالفين ٦٣
رحلة العطاء ١٤	جوعًا ١٨
	جيمس ١٢، ١٧، ٤٩

٩٥، ١٠١، ١٠٣، ١٠٥، ١٠٩،	روبرت بوتنام ٢٢، ٥٦، ٦٧، ١٩٤
١١٠، ١١٦، ١٢٠، ١٢١، ١٢٥،	
١٤٠، ١٤١، ١٤٤، ١٥٦، ١٧٦،	
١٧٧، ١٧٨، ١٨٥، ١٩٠، ١٩٢،	زرع كلى ٦٨
١٩٢، ٢٠٨،	
عقلك الباطن ١٥، ٨٧	
علاقات جديدة ٢٠، ١٩، ٢٠	سغاء ٩، ١٦، ١١٥، ١٩١
عملية موازنة ٦٩	سعادة ٢٢، ١٠٢، ١٠٣، ١٦٣، ١٦٥،
عواقب ٦٩، ٧٤	١٩٠
	سميدة ٢٤
	سيث جودين ٥٢
فوائد ٢٠، ١٩، ٢٢، ٣٥، ٨٢	
	شخصًا أكثر عطاء ١٦
قضايا ١٢، ٣٠، ٥٦، ٦٢، ١٣٤، ١٤٩،	شر ٧٥
١٥٢	
قوة ٣، ٧، ١١، ١٦، ١٩، ١٠، ١٢، ٢١،	
٢٢، ٢٨، ٣٢، ٣٧، ٣٩، ٥٤، ٥٩،	صالة الجيم ٤٤
٦٤، ٦٥، ٧٩، ٨٩، ٩٢، ٩٤، ١٠٣،	
١٠٧، ١١٠، ١١٦، ١١٨، ١٣٥،	
١٣٨، ١٤٢، ١٦٤، ١٩٢، ١٩٤،	ضحكة ٤٧، ٤٨
قوة الأمل ٦٥، ١٩٤	
قوة العطاء ٧، ١٦، ١٩، ١٠، ١٢، ٣٧،	
٧٩، ٨٩، ٩٢، ١٤٢، ١٩٢،	عطائك ١١، ١٣، ١٥، ١٩، ٢٠، ٦٩،
	١١٨، ١٤٢، ١٤٦، ١٥٢، ١٥٤،
	١٥٥، ١٦٥، ١٦٦، ١٧٠، ١٩١،
كارثة ١، ٢، ٢١، ٢٨،	عظيم ٣، ٧، ٨، ٩، ١٣، ١٦، ١٧، ١١،
كارلى ١٧، ٨، ٩، ١٠،	١٢، ١٣، ٢١، ٢٤، ٢٥، ٣٢، ٤٤،
كارولين ١٧، ٣٣، ٣٤،	٤٦، ٥١، ٥٢، ٥٨، ٥٩، ٦٨، ٦٩،
	٧١، ٧٦، ٨٤، ٨٥، ٨٧، ٨٩، ٩٤،

الفهرس ٢٠٧

٨٣، ٩٦، ٩٧، ٩٩، ١٠٠، ١٠٣،	كرة القدم ١٠٩، ٧٧
١٠٥، ١١١، ١١٢، ١١٣، ١١٦،	كيف تمضى وقتك؟ ٧٠، ٢١
١١٧، ١٢٠، ١٢١، ١٢٢، ١٢٤،	كيف يكون عطاؤك ١٥
١٢١، ١٤١، ١٥٨، ١٦٢، ١٦٥،	
١٦٦، ١٦٧، ١٨٠، ١٨٢، ١٨٤،	
١٩٢، ١٩٣، ١٩٧، ٢٠٨، ٢٠٩،	مؤسسة ٨، ٣١، ٣٨، ٦١، ٧٨، ١٢٩،
هدية الحياة ٦٨	١٣٧، ١٥٤، ١٦٧، ١٧٤، ١٧٦،
هدية نفيسة ٧٠	١٧٩، ١٨٠، ١٨٢، ١٩٣، ١٩٦،
	١٩٩
	ماسلو ٢٠، ٢٥، ٢٦، ٢٧، ٢٨، ١٩٤،
وليام آرثر وارد ٦١	ما شعورك تجاه المال؟ ٧٣، ٢١
	مالكولم جلادويل ١٩٣، ١٢
	مجتمعك ٣، ٥، ١٠، ١٥، ١٦، ١٩، ٩٤،
يحتاج ٣٣، ٤٢، ٤٤، ٤٦، ٦٠، ٨٦، ١١٤،	١٢٨، ١٣٤، ١٣٥، ١٤٨، ١٥١،
١٣٩، ١٥٠، ١٦٠،	مرض السرطان ٥٠
يمنحوا ١٤	مشاركة ١٥، ٢١، ٥، ٧، ١٣، ١٦، ٣٨،
يمنحون ١٢، ١٤، ٦١، ٦٢، ١٣٢، ١٣٧،	٤٨، ٥٣، ٥٥، ٥٨، ٧٧، ٧٨، ٩٢،
	١٠٤، ١٣٣، ١٥٨، ١٨٤،
	مشاكل ٤٨، ١٠٩، ١٣٠،
	مشاهدي ٥٥
	منح الآخرين ٢١، ١١، ١٦، ١٧، ٨٩،
	مهاتمان غاندى ٢٥
	مويرا ١٧، ٥٠،
	نانسى ١٥، ٣٣، ٣٤،
	هارفى ٧، ٨، ٩، ١٣، ١٧، ٥، ١٢، ٤٤،
	٤٨، ٤٩، ٥٠، ٥١، ٥٩، ٧١، ٧٩،

نبذة عن المؤلفين

عظيم جمال محاضر تحفيزى دولى ومؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة كورپورات صوفى ووردوايد (www.corporatesufi.com) وهى شركة متخصصة فى مساعدة الأفراد والشركات لإطلاق العنان لقدراتهم وتحقيق التوازن من خلال المزج بين الأفكار الصوفية القديمة والأفكار المعاصرة. وبوصفه محاسباً سابقاً محترفاً، يحمل "عظيم" ثلاثة مؤهلات فى المحاسبة وكان شريكاً لإحدى شركات المحاسبة لأكثر من خمسة عشر عاماً. وقد قرر "عظيم" القيام بالتحول المصيرى من العمل فى "المحاسبة لصالح العمل" إلى "المحاسبة لصالح الحياة" بعد تجربته التطوعية فى العالم النامى التى غيرت حياته. وفى عام ٢٠٠٢، حصل "عظيم" على جائزة "سبارك" SPARK المقدمة من الاتحاد الكندى للمتحدثين المحترفين فى فانكوفر. وهو يعيش فى فانكوفر، بكندا مع زوجته ووالديه وطفليه.

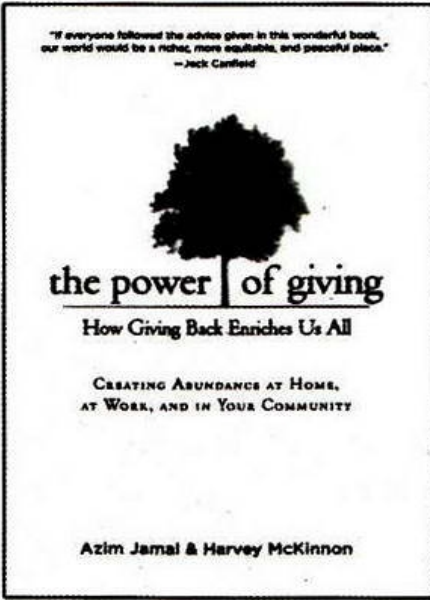
هارفى ماكينون أحد أفضل خبراء أمريكا الشمالية فى جمع التبرعات. وهو محاضر تحفيزى، ومؤلف، ومدرب، ساعد فى جمع مئات الملايين من الدولارات لمؤسسات خيرية مثل منظمة العفو الدولية والجمعية الكندية لمرضى السرطان واليونيسيف. وتعمل مؤسسته الاستشارية لجمع الأموال، هارفى ماكينون أسوشيتس (www.harveymckinnon.com) لصالح عدد متنوع من القضايا فى كندا والولايات المتحدة. كما قام بإنتاج العديد من الأفلام الوثائقية التى فازت بجوائز، ومن هذه الأفلام: Side by Side و The black Seam. Crisis و Side: Women Against AIDS. كما شارك فى تأسيس "أميوليتا The Nature of David Suzuki".

كومبيوتر سيكيوريتى". ويحفظ على الأقل ١٣٦٥٧ مزحة. ويعيش "هارفى" مع أسرته بفانكوفر، بكندا.

مؤسستا "تايدز فوينديشن" و"تايدز كندا" مؤسستان غير هادفتين للربح وتدعوان إلى العدالة الاجتماعية، ومنح الفرص الاقتصادية، والحفاظ على بيئة صحية فى أمريكا الشمالية. سيتبرع المؤلفان لهاتين المنظمتين "تايدز فوينديشن" و"تايدز كندا" بجزء من أية أرباح سيحققانها من مبيعات هذا الكتاب.

**** معرفتى ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

**** معرفتي ****
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



"لقد كنا فى حاجة إلى مثل هذا الكتاب منذ وقت طويل .
والآن حان دورك لتقديم يد العون . اشتر الكتاب وشاركه مع
الآخرين . فى مقدور هذا الكتاب تغيير كل شيء".

- "سيز جودن" مؤلف *Purple Cow*

"سوف يساعدك هذا الكتاب القوى الملهم على التمتع بحياة
أكثر تميزاً وكذلك سيساعدك على أن تصبح الشخص الذى
يجب أن تكونه".

- "روبين شارما" مؤلف

"الراهب الذى باع سيارته الضيرارى"
"إنه كتاب غاية فى الروعة وكثير الإلهام".

- د. / "وأين دابليو. داير" صاحب كتاب *The Power of Intention*

"لقد أدى كل من "عظيم جمال" و"هارفى ماكينون" عملاً رائعاً فيما يتعلق بتناول كافة
لأسئلة المهمة خلال كتابهما، والمتمثلة فى: لم ينبغى على العطاء؟ لمن يجب أن يتوجه
عطائى؟ وماذا يمكننى أن أمنح؟ ومتى يجب على ذلك؟ لقد تمكنا بإيجاز وحكمة من إحياء
القول المأثور الذى يقول: كلما منحت وأعطيت، ازداد ما تلقيت. إذا ما اتبع كل شخص
النصيحة المقدمة فى هذا الكتاب، سيصبح عالمنا أكثر ثراء وأكثر تكافؤاً، وأكثر سلاماً. لقد
أثرت فى رسالتهما العميقة ومستنى شخصياً. وكم أومن بشدة، وأمارس، كذلك فن العطاء
وأشجع الجميع على فعل نفس الشيء. لقد وجدت هذه الرسالة صداها بداخلى. لا يجب أن
تفوت على نفسك قراءة هذا الكتاب، ولتستفد من قراءته. ولتمنحه لكل من تحب.

- "جاك كانفيلد" مؤلف "مبادئ النجاح"

وشارك فى تأليف سلسلة "شورية الدجاج للحياة"

"لقد أوضح لنا "عظيم جمال" و"هارفى ماكينون" بشكل محدد السبل المتعددة والمختلفة
التي يمكننا من خلالها العطاء إلى العالم من حولنا. ومن ثم سبل العطاء لأنفسنا فى ضوء
ذلك.. إن هؤلاء الذين يقدمون العون للآخرين هم فى الحقيقة يعينون أنفسهم، وانطلاقاً
من معرفتنا لهذه الحقيقة يجب أن ننشد مادحين هذا الكتاب الملهم".

ستيفن بوست شارك فى تأليف

Why Good Things Happen to Good People