

**فن التملق**

اسم الكتاب: فن التملق  
تحرير: محمد أحمد فؤاد  
الطبعة الأولى: 2025  
رقم الإيداع: 2024/26923  
الترقيم الدولي ISBN: 978-977-8867-50-3  
المدير العام: أحمد مؤمن  
تصميم الغلاف: محمد درباله

### جميع الحقوق محفوظة للناسر

حقوق الطبع والنشر لهذا المصنف محفوظة  
لمدبولى للنشر والتوزيع، ولا يجوز بأي صورة  
إعادة النشر الكلي أو الجزئي، أو نسخه أو تصويره  
أو ترجمته أو الاقتباس منه، أو تحويله رقميًا أو  
إتاحته عبر شبكة الإنترنت، إلا بإذن كتابي مسبق  
من الناسر والمؤلف.

يطلب من  
الناسر  
مدبولى للنشر والتوزيع



18 ب شارع أنور المفي - مدينة نصر - القاهرة  
جمهورية مصر العربية  
E-mail: madbouly\_publishing20@yahoo.com  
فيس بوك: مدبولى للنشر والتوزيع  
موبايل: 01281962660

---

تنويه: تم تأليف هذا الكتاب بالاستعانة  
ببرنامج الذكاء العام الاصطناعي GPT- 4o

# فن التملق

قواعد التلاعب بالآخرين وتبديل الوجوه في مجتمع لا يرحم

تحرير

محمد أحمد فؤاد





لَيْسَ الْغَيْبِيُّ بِسَيِّدٍ فِي قَوْمِهِ  
لَكِنَّ سَيِّدَ قَوْمِهِ الْمُتَغَابِي

(أبو تَمَّام)



«النفائى لىس انخطا للفضيلة. إنه بالأحرى، وبنسبة  
كبيرة، شَرُّها».

(نيتشه)



«خجلتُ من نفسي عندما علمتُ أن الحياة حفلة تنكرية،  
وأني قد حضرتُ بوجهي الحقيقي».

(كافكا)



## مقدمة

في المجتمع المصري، تتناقض الأنساق الأخلاقية، ولا يمكن تحديد أي الأفعال صواب وأيها خطأ؛ بسبب عدم اتفاق الناس على البديهيات التي بنوا عليها نماذجهم الأخلاقية.

ومن المعلوم أن المنطق لا يُبنى إلا على بديهيات (أو مبادئ أو مسلّمات) يعتبرها الناس حقائق لا تحتاج إلى إثبات... حقائق يمكن استخدامها كأسس لبناء حُجَج واستنتاجات منطقية. فإذا اختلف الناس في البديهيات، أصبح مستحيلًا أن يتم إخضاع أي سلوك أو خلاف أو جدال لمنطق واحد ثابت متفق عليه، يُفضي اتّباعه إلى نتيجة مُرضية ومُقنعة للجميع.

وقد تعدّدت أشكالُ المنطق في هذا المجتمع، حتى أصبح مستحيلًا إصدار حكم (صحيح) على أي فكرة أو سلوك، بالصواب أو الخطأ.

وبسبب انعدام القدرة على التمييز بين الصواب والخطأ في المجتمع المصري، أصبحت هناك مخاطرة شديدة في تصريح الإنسان بمكنون صدره؛ لأنه لا يعرف عواقب هذا التصريح، ولا رد فعل الناس أو (المؤسّسات) عليه!

فقد يواجهه، جرّاء التحدّث بصراحة، عواقب كثيرة، بدايةً من النبذ الأسري والنبذ الاجتماعي، وانتهاءً بفقدان الوظيفة، أو دخول السجن.

وفي الوقت نفسه، يحتاج الإنسان إلى التكيف مع المجتمع، وحماية أمنه الشخصي، واستمرار بقائه على قيد الحياة، وبأقل قدر من الضرر (وهي غريزة لا ريب فيها)، بالإضافة إلى السعي إلى تحقيق النجاح لتحسين مستوى معيشته وإثبات ذاته.

ولهذا، يبدو أن التملق قد أصبح ضرورةً لا غنى عنها للبقاء والتكيف في مثل هذا المجتمع.

وبينما يُنظر إلى التملق غالبًا بنظرة سلبية، إلا أنه في واقع الأمر فن، كأي فن، يتطلب الذكاء والمهارة

لتحقيق التوازن بين المصالح الشخصية والالتزامات الاجتماعية.

قد يبدو التملق للكثيرين على أنه مجرد وسيلة للتلاعب أو الخداع، لكنه في الحقيقة يحمل في طياته قوة هائلة قادرة على فتح الأبواب المغلقة، وتذليل العقبات في طريق التكيف والبقاء (أولاً)، والنجاح وإثبات الذات (ثانياً).

في هذا الكتاب، سنتناول فن التملق من منظور جديد، يكشف عن جوانبه المختلفة، ويُبرز أهميته في تحقيق التكيف داخل بيئة معادية.

**GPT 4-o**

**20 أكتوبر 2024**

# الفصل الأول

## كلنا متملقون!

هناك كلمة، في العامية المصرية، تُعبّر عن التملق، وتُستَخدم في السباب، والتقليل من مروءة مَنْ يُوصَف بها. وهذه الكلمة في الأصل لم تكن تدلُّ على أمر سيئ، ولكنها اكتسبت لاحقًا دلالات سيئة نتيجةً لاستخدامها كاستعارة تصريحية للتعبير عن أي سلوك تمليقي تُمارَس فيه التغطية (وهي الدلالة الأصلية لهذه الكلمة المستهجنة).

وللكلمة تجليات كثيرة، نتجت عن التطور الطبيعي لِّلسان العربي عبر مئات السنين؛ على أننا لا يمكننا تفصيل هذه التجليات في هذا المقام لاعتبارات

كثيرة (تعرفونها بالطبع). ولكننا سنذكر أكثر تجليات الكلمة تهذيبيًا وملاءمةً للسياق، وهي كلمة **التعريش**.

**التعريش** كان إلى فترة قريبة وسيلةً لسقف البيوت البسيطة في الريف وفي سيناء بالخشب أو بجريد النخيل. **والتعريش** هو التغطية. فإذا كان السقف يغطي البيت، فإن **التعريشة** هي السقف.

ومن يتأمل في اللسان العربي، يجد أن التبادل بين السين والشين من الظواهر اللغوية المعروفة عند العرب؛ لتقارب المخرج. ففي اللغة العربية: تجسّمت الأمر وتجشّمته إذا حملت نفسك على أدائه، وجاحش وجاحس بمعنى زاحم، وتسعسع الليل وتشعشع إذا مضى أكثره. فليس غريبًا أن يتحوّل **التعريش** إلى (...). وليس غريبًا أن تتخذ الكلمة الناشئة شكلها الأخير (الذي لا نستطيع إيراده هنا) بتفخيم آخر حرف، ليتحوّل إلى صاد، مثلما تحوّلت في القرآن كلمة **مُسيطر** إلى: **مُصيطر**.

لا أقول إن هذا ما حدث بالضبط! فالثابت أن الكلمة (المستهجنة حاليًا) محتفظة بالصاد منذ الجاهليّة إلى الآن. وليس ما قلته إلا مجرد (لفّ ودوران)، ستدرك الغرض منه لاحقًا في هذا الكتاب!

ما يعنيننا هنا هو أن نذكر أن الكلمة الدالّة على التملق في مصر، كلمة أكثر شمولاً من مفهوم التملق في أي ثقافة أخرى. ولفهم مدلولاتها، يجب أن نعي جيداً أنها تطوّرت عن كلمةٍ كان معناها الأصلي: **التغطية**. ولذلك لا نستعجب حين تُستخدم هذه الكلمة لوصف هؤلاء:

- **الديوث:** لأنه (يغطي) غيرته على زوجته، بل ويتخلّص تمامًا من هذه الغيرة، ويتغاضى عن علاقات زوجته مع الرجال، و(يغطي) على ما تفعله إما باللامبالاة، وإما بإيجاد المبررات، أو حتى بـ (تغطية حرفية)، بحراستها وتأمين الأماكن التي تقابل فيها عشاقها؛ وذلك ليستغل جمالها وفتنتها من أجل نيل مكانة اجتماعية أو مكسب مادي.
- **القوّاد:** لأنه (يغطي) البغايا خلف جدران بيت آمن، ويحميهن، ويتولّى شئونهن المالية، وهو (السقف) الذي (يُعَرِّش) عليهن، والذي ينبغي على من يريد الوصول إلى البغي أن يهبط منه إليها!

• **التملق:** لأنه (يغطي) نواياه وآراءه وانطباعاته الحقيقية عن الآخرين من أجل مكاسبه الشخصية.

• **الوصولي:** لأنه (يغطي) خطايا وسوءات رؤسائه، ويزيّن لهم أفعالهم، بل ويخفي امتعاضه منهم، و(يغطيه) تحت الكلام الطيب والحماس الزائف؛ ليحصل منهم على مبتغاه.

جميعهم يقومون بـ (التغطية) على شيءٍ ما؛ لذلك يوصّفون بهذه الكلمة، التي سنستخدم كلمة **(التملق)** بدلاً منها في هذا الكتاب (لاعتبارات عديدة)، وأحياناً كلمة **(التعريش)** متى سمح السياق!



كان سلوك التملق، طوال التاريخ الإنساني، جاذباً لاهتمام الأدباء والباحثين.

ولعلّ أقدم المصادر التي تناولت هذا السلوك، كتاب (الطبائع) لـ (ثيوفراسط)، الذي أفرّد فيه فصلٌ للحديث عن (التملّق)، أنقله إليكم كاملاً (بترجمة عبد الغفار مكاوي):

"يصحب إنساناً (أثناء سيره) ويقول: «هل تُلاحظ كيف يتطلع الناس إليك؟ إن هذا لا يحدث لأحدٍ

غيرك في المدينة. لقد أثنوا عليك بالأمس في القاعة»؛ إذ تجمّع هناك أكثر من ثلاثين شخصًا، وتطرّق الحديث بينهم إلى السؤال عن أفضل المواطنين، فأجمع الكل منذ البداية «عليه» و«على اسمه».

ومع استطراده في هذا الكلام، يلتقط خيطًا (لمحه) على ثوب «الآخر»، أو ينتزع قشّة ألقطها الريح في شعره بينما يقول ضاحكًا: «لأني لم أرك لمدة يومين، امتلأ ذقنك بالشعر الأبيض، ومع ذلك فما زلت، بالرغم من سنك، تفوق أي شخص آخر في الاحتفاظ بالشعر الأسود».

وعندما يقول «هو» شيئًا، فإنه يأمر الآخرين بأن يسكتوا، ويقرّظه ويثني عليه عندما «يلاحظ» «أنه» يسمعه، ويعقّب بقوله «هذا صحيح» عندما يُنهي كلامه، ويضحك على مزحةٍ باردة (أو هزيلة) يُطلقها ويحشر طرف ثوبه في فمه، وكأنه لا يستطيع أن يمسك نفسه من الضحك.

ويطلب من المارة أن ينتظروا حتى يعبر «هو» الطريق.

ويشتري التفاح والكمثرى للأطفال ويأخذها معه،

ويُهديها لهم عندما يرى «هو» ذلك، ثم يقبّلهم قائلاً: «أبوكم رائع يا صغار».

وحين يصحبه لشراء أحذية يقول أن «قدمه» أبدع من الحذاء.

وإذا ذهب «هو» لزيارة بعض أصدقائه سبقه إليهم وقال (للوّاحد منهم): «إنه قادم لزيارتك»، ثم يستدير إليه قائلاً: «لقد بلّغتك!».

ومن عادته بطبيعة الحال أن يذهب إلى سوق النساء -ليتسوّق من هناك- وهو لاهث الأنفاس.

وعندما يحضر مأدبة غداء (أو عشاء) يكون أول من يُثني على النبيذ، ويظل يردّد باستمرار: «ما ألذّ طعامك!»، ثم يقول وهو يلتقط شيئاً من المائدة: «ما أطيّب هذا!». كذلك يسأله (أي يسأل صديقه أو سيده) إن كان يشعر بالبرد، وهل يحب أن يضع عليه شيئاً ويلفّه بغطاء. وفي أثناء ذلك ينحني عليه ويهمس بشيء في أذنه، كما يحرص على التطلع «إليه» أثناء انشغاله بالكلام مع ضيوفه.

وفي المسرح يأخذ المَساند من الخادم ويرتّبها بنفسه (على المقعد الذي سيجلس عليه).

ويقول أن «بيته» مبنيٌّ بناءً جميلاً، و«حقله» منسَّق الزرع، وصورته ناطقة بالحياة (وطبق الأصل) - انتهى.



التملق إذا وسيلة تكيف، يلجأ إليها كل الناس، منذ أقدم العصور، في المجتمعات الإنسانية، بنسب متفاوتة، وإن أنكروا.

ليس ضرورياً أن يكون سلوك الشخص المُجامل والمُجمل للواقع وللآخرين، مُبالغاً فيه (مثلما ورد في كتاب ثيوفراسط) لكي يُوصَف بالتملق. بل يصحُّ أن تُوصَف بالتملق سلوكياتٌ بسيطةٌ جداً نفعلها جميعاً كل يوم دون أن ننتبه!

• تحية: «صباح الخير»، وسط ظروف اقتصادية كالحة تنذر بالشر والخراب، ما هي إلا... تملق.

• عبارة: «كل سنة وأنت طيب»، حين تُقال لشخص شرير، هي شكل من أشكال ال... تملق؛ فهي إقرار بأنه (طيّب)، وتَمَنُّ بأن يظلَّ على هذا الحال (طيّباً) طوال الآتى من السنين!

- كلمة: «اتفضّل»، التي تقال لمن يُدعى إلى دخول مكان، متضمنةً معنى أن وجوده في هذا المكان تفضّلٌ منه على أصحابه (أي أن تكون له مزيةٌ عليهم) — هذه الكلمة إذا وُجّهت لرجل ليس له فضل، فهي مجرد... تملق.

وقسْ على هذا نماذج لا حصر لها، لسلوكيات تملقية، لا يرى الناس فيها ما يعيب، لا لشيءٍ إلا لابتذالها بكثرة الاستعمال، رغم أنها تملق محض.

ولذا قد تستعجب حين تجد من الناس من يثور على خصم سياسي ويصف سلوكه بالتملق، في حين أن سلوكه هو نفسه مع زملائه أو رؤسائه في العمل لا يوصف إلا بنفس الكلمة... التملق... بأيّ طيفٍ اختاره لنفسه من أطيافه.

وفي العموم، قلّ أن تجد شخصًا صريحًا في مجتمع كالمجتمع المصري، الذي يُصادِر، من أصغر وحداته (وهي الأسرة) إلى أكبرها (وهي معلومة بالضرورة)، على حرية الناس في الاعتقاد وإبداء الرأي والتعبير والنقد. كل المواقف المغايرة والخارجة على توجّه الجماعة، دائمًا ما تُقابَل بالنفور، وقد تكون لها

عواقب أشد، كالرغد من العمل، أو التئمُر، أو الاتهام بالإلحاد أو الشذوذ أو الإباحية، أو حتى المحاكمة ودخول السجن.

ولمّا كانت كل محاولات إصلاح هذا المجتمع تبوء بالفشل، حتى كأنه تحوّل إلى جثةٍ متحللةٍ يستحيل أن تُنفخ فيها الحياة... أصبح ضروريًا جدًّا أن يلجأ الإنسان إلى التملق؛ للتكيّف والنجاح داخل هذه... الجثة!

## الفصل الثاني

### تكوين العقل التملقي

#### «أنت تملِّق لأنك خائف»

أريد منك أن تحفر في ذهنك كل حرف من حروف  
العبرة السابقة...

**الخوف** هو البوابة الذهبية للتملق.

أنت إنسان خائف...

خائف من النقد... خائف من انكشاف عقيدتك أو  
توجيهك السياسي... خائف من إغضاب أبيك أو أمك  
أو زوجتك أو أبنائك... خائف من خسارة  
أصدقائك... خائف من نِقمة مديرِك... خائف من  
انقطاع مصدر رزقك، الذي قد يترتب عليه الجوع

والتشرد والعجز عن تحمُّل تكاليف العلاج ونفقات الأبناء... خائف من نبد أصدقائك لك إن كاشفتهم بعيوبهم أو إن عرفوا بعيوبك.

هذا **الخوف** هو الذي يُحَتِّم عليك أن تكون... متملقًا.

ستتساءل الآن: وماذا عن التملق في سبيل النجاح وتحقيق الذات... هل هو أيضًا مدفوع بالخوف؟

نعم... حتى التملق في سبيل النجاح وتحقيق الذات ليس في حقيقته إلا خوفًا من الفشل، أو خوفًا من فقدان المكانة وانحسار الأضواء.

**الخوف** هو الدافع الأوحده للتملق... وهو -منذ فجر التاريخ- الدافع الأكبر الذي يحثُّ الإنسان على الحفاظ على وجوده وأمانه الشخصي.

فإذا كان في قلبك الآن مثقال ذرة من خوف، فهنيئًا لك. أنت الآن تملك الوقود اللازم لتفجير طاقتك التملقية. وكلما ازداد خوفك، ازدادت قدرتك على إبداع سُبُل تملقية أكثر كفاءة وتأثيرًا.

وإليك الآن المفاتيح الأربعة الذهبية لتكوين عقلك التملقي:

## (1) الخوف هو الوقود... فحافظ على خوفك

يجب أن تظلَّ خائفًا.

لا تُصغِ لمن يحذرونك من القلق والخوف،  
وينصحونك بزيارة الطبيب النفسي ليساعدك على  
التخلُّص من مخاوفك ومعالجة القلق.

بَرِّمِجْ عقلك على أن الخوف قدرة خارقة سوف  
تمكنك من تحرير طاقتك التملقية الكامنة.

هل رأيت من قبل في طريقك قطعة، فقلت لها:  
«بِسْ»، فوجدتها تموء وتقترب منك، وتنظر إليك  
نظرةً بائسةً تذيب الصخر، أو تمسح جسدها  
بساقيك؟

سأفاجئك وأقول لك إن القطعة حيوان مفترس...

ماذا؟

تعرف ذلك مسبقًا؟

إدًا، هل تستطيع أن تخبرني ما الذي يدفع كائنًا  
مفترسًا، تُحرِّكه الغريزة، إلى استعطاف إنسان من  
أجل حفنة من ال (دراي فود) أو جلد الدجاج أو  
مثلث جبنة؟

أحسننت...

هذه هي الإجابة الصحيحة يا صديقي...

### قطة الشارع متملقة.

وهي لم تلجأ إلى التملق إلا بسبب خوفها... خوفها من البشر الذين هم أضخم منها، ويسيطرون بوجودهم الجسدي ومنشآتهم المرعبة على كل شبر من المدينة، ولا يمكن الحصول على الطعام إلا منهم، أو بالاقتنيات على فُتات صناديق قمامتهم!

### القطة متملقة.

عَرَّشْتُ على / سَقَقْتُ / أَخَفْتُ: (خوفها منك - طبيعتها كحيوان مفترس - طبيعتك ككائن أضخم وأقوى منها «بالتودُّد إليك» - عيوبك ككائن ظالم دَمَّرَ بيئتها الطبيعية ولم يترك لها إلا الفتات «بإظهارها مشاعر الحب والمشاركة عن طريق الاحتكاك بساقيك كما تحتك هي بشريك جنسي أو بأطفالها»).

تخيّل الآن أنك أنت هذه القطة الضعيفة وأن المجتمع هو الإنسان الذي أفسد كل شيء، وفي

الوقت نفسه يمكنك أن تحصل منه على ما تريد عن طريق... التملق.

وإليك معادلتين في غاية البساطة، أريدك أن تحفظهما عن ظهر قلب:

- **الخوف = التملق.**
- **تناسب الكفاءة التملقية مع الخوف تناسبًا طرديًا.**

إذًا، ما الطريقة المثالية لتعزيز الخوف، وزيادة القدرة التملقية بالتبعيَّة؟

**هناك طريقتان:**

- **استعداد العالم:** أقنع نفسك دائمًا بأنك مضطَّهد. وليس هذا صعبًا. ففي المجتمعات القمعية الهشة النامية، مثل المجتمع المصري، جميع الناس مضطَّهدون! أضعف الإيمان: الاضطهاد السياسي - الاضطهاد اللغوي (ازدواجية الفصحى والعامية التي ليس لها حل، وكذلك اضطهاد أصحاب اللهجة الريفية والصعيدية والبدوية) - الاضطهاد الأيديولوجي - الاضطهاد الديني.

جميعنا مضطهدون على أبسط المستويات، وكلما أوغل الفردُ منّا في الحياة الاجتماعية داخل هذا الوسط المعادي، ازدادت أشكال الاضطهاد كثافةً وإيذاءً.

فإذا أقنعتَ نفسك بهذه الحقيقة (أن العالم عدوك)، فستشعر بالخوف، حتى من مجرد الخروج من المنزل والتعامل مع سائق ميكروباس أو كاشير في سوبر ماركت؛ فالخطرُ محيطٌ بك من كل جانب، وقد تتعرض للأذى إن قلت شيئاً خاطئاً، أو قمت بحركة في غير محلها.

الأخطار القادمة من العدو الأكبر (العالم) تترّص بك، ويجب أن تخاف.

- أنت حشرة: أنت أضعف من أن تواجه أي شيء بمواقف واضحة ومباشرة وحاسمة وقوية. أي محاولة للمواجهة، سوف تعود عليك بأذى شديد. إذا صارحتَ أباك بأنك لن تدخل الكلية التي فرضها عليك، فسوف يثور، ويمارس عليك كل الضغوط، ووسائل التعذيب النفسي، بل والبدني، لإجبارك على الخضوع لرغبته. إذا صارحتَ أمك بأنك غير مقتنع بالإسلام أو المسيحية، فسوف

تحرملك من عطفها وحنانها مدى الحياة،  
وتقول لك في الرواح والمجيء أن قلبها غير  
راضٍ عنك. إذا حاولت أن تنقد مديرك نقدًا  
بنَّاءً، فسوف يحسبك تقلل من شأنه، وقد  
يرهقك ويتعنّت معك، بل وقد يرفدك  
أو يضطرك إلى الاستقالة لتتخلّص من  
معاملته السيئة لك. إذا صرّحت باختلافك  
السياسي مع السلطة التنفيذية، وانتقدت  
أدائها في حكم وإدارة الوطن، فقد ينتهي بك  
الأمر إلى السجن لأعوام بقضية ملفّقة،  
أو الحبس احتياطيًا لأجل غير معلوم.

### **أنت حشرة.**

الصرصار يُقتل بضربة من الشبشب.  
والمجتمع هو الشبشب القادر على قتلك.  
ليس لك وزن ولا قيمة في مواجهة هذا  
المجتمع.

أنت فرد وحيد، في مواجهة قانون لم تضعه،  
ودين لم تختره، ونظام اجتماعي وُضع قبل  
أن تولد بآلاف السنين، وأسلحة فتاكة قادرة  
على تحويلك إلى أشلاء إذا قرّرت أن تتحدّى  
أي سلطة تمتلك هذه الأسلحة.

أنت حشرة، والمجتمع بمؤسَّساته قوة  
لا يمكن ترويضها وإخضاعها إلا بقوة تكافئها  
لها شِقَّان: (اقتصادي وعسكري).  
هل لديك مليارات الدولارات وجيش نظامي  
يتكوّن من آلاف المعدّات والجنود؟  
تقول: لا؟

### **إذاً، أنت حشرة.**

والحشرة تهرب إلى بلاعة الحمام خوفاً من  
الشبشب... تهرب إلى الأبد... هي وبقية  
نسلها من الحشرات... ذلك النسل الذي لن  
يُطوّر أبداً وسيلة لتفجير الحمام والبشر  
الذين يسيطرون على بيئتها الطبيعية.

إذا استطعت أن تقنع نفسك بأن المجتمع عدو  
وبأنك حشرة، فقد وضعت نفسك على أول طريق  
الخوف... وعلى أول طريق التملق.

## **(2) إدارة المخاوف (كراسة التملق)**

اذهب إلى أي مكتبة، واشترِ كراسة، وقسّمها إلى خمسة أجزاء:

### **• الجزء الأول: قائمة المخاوف**

اكتب قائمة بأكثر المخاوف التي تواجهك في حياتك اليومية، مثل الخوف من الفشل، أو النبذ الاجتماعي، أو العقوبات القانونية. ثم قم بترتيبها تبعًا لمستوى خطورتها وتهديدها لك، ومراعاة الأولويات التي تقتضي البدء بالتعامل مع بعض المخاوف وتأجيل بعض.

### **• الجزء الثاني: المواقف الفاشلة**

قم بمراجعة تجاربك السابقة التي تعرضت فيها لمواقف تطلّبت منك التكيف أو المجاملة لتجنّب المواجهة، ولكنك فشلت فيها بسبب عجزك عن التملق، وترتّب على هذا الفشل أذى كبير لك. وحاول أن تكتب أسفل كل موقف ما كان يمكنك أن تفعله فيه لتخرج منه

منتصرًا عن طريق التملق؛ وهذا بغرض تطوير الوعي بكيفية استخدام النفاق في المواقف الاجتماعية المختلفة.

## • الجزء الثالث: المواقف الافتراضية

في هذا القسم، تخيّل نفسك في مواقف محرّجة، وتحديات مستقبلية متخيّلة، وسيناريوهات محتملة قد تستدعي التملق، وأسفل كل موقف يمكنك كتابة الطريقة التملقية التي تراها مناسبة للخروج من المأزق. وحاول لاحقًا أن تتمرّن على حيلك التملقية أمام المرأة، أو أن تسجلها وتستمع إليها أكثر من مرة؛ لكي تكتسب المرونة الذهنية والشجاعة وسرعة البديهة التي تُيسّر لحيلتك التملقية أن تنطلي على من تتملق له، وفي الوقت نفسه تمكّنك من تسديد عبارة التملق بحرفية، وفي الوقت المناسب، دون تفكير أو تأخير، كالمهاجم الذي يضع الكرة العرضية برأسه في قلب الشبكة دون أن يتردّد.

## • الجزء الرابع: اليوميّات التملقية

اكتب في هذا القسم تجاربك التملقية الجديدة، وحاول أن تقيّم أداك، ونتائج تملقك، بحيث يمكنك لاحقًا أن تصطفي الحيل التملقية الناجحة، وتستبعد الحيل التملقية الفاشلة؛ ليتحسن أدائك التملقي في المستقبل.

وحاول أن تكافئ نفسك على التملق الناجح بالخروج إلى مكان تحب زيارته، أو بتناول وجبة تفضلها، أو بمشاهدة فيلم في السينما، أو ممارسة نشاط تحبه. وفي المقابل، يجب أن تستغلّ فشلك في التملق، في إذكاء وقود الخوف والدونية وتأنيب الضمير لديك، وحرمان نفسك من الحياة الاجتماعية، وفرض العزلة والنبد على نفسك لفترة محدّدة لا تتجاوز أسبوعًا؛ لكي تتذكر دائمًا أن مغبّة الصراحة، والفشل في التملق... فادحة.

## • الجزء الخامس: المثل الأعلى

راقب سلوك الأشخاص الناجحين من حولك، واقرأ كثيرًا عن عظماء التاريخ، وحلّل كيفية استخدامهم للتملق لتحقيق أهدافهم. وحاول أن تحاكي هذه الأساليب في مواقفك اليومية.

### (3) الإيمان بالتملق

هذا هو المفتاح الثالث من مفاتيح تكوين العقل التملقي. إذا أردت أن تكون متملقًا حقيقيًا، فلا بد وأن تؤمن بالتملق كنمط حياة، لا كوسيلةٍ تبررها الغاية.

لا بد أن تقدّس التملق، لا أن يكون مجرد أداة تستدعيها وقت الحاجة، ثم تتخلّى عنها في الجلسات الخاصّة.

تملّق في كل وقت، واجعل من السلوكيات التملقية نمط حياة لك.

**واعلم جيدًا أن التملق إذا كان نوعًا من الكذب، فإن الكذبة المثالية هي التي تقال في كل مكان، ولكل الناس.**

كل إنسان تصارحه بحقيقة شعورك أو عقيدتك أو انطباعك عن إنسان آخر، هو مشروعٌ واثقٌ قد يدمر كل الشباك التملقية التي اجتهدت في نسجها لاصطياد النجاح.

لا تنزع عنك أبداً قناع التملق، ولو لأقرب الناس. واعلم جيداً أن أقرب أصدقائك قد يقطعك، بل ويعاديك، إذا علم عنك شيئاً يكرهه: كشرب البيرة، أو عدم الصيام، أو الانقطاع عن الصلاة، أو الإلحاد، أو تبادل القبلات مع حبيبته، أو رسم التاتو، أو الانتماء إلى جماعة سياسية مخالفة لتوجهه.

أنت -كمتملق خائف- يهملك أن تكسب الجميع، وأن تستفيد من الجميع.

خسارة شخص واحد هي ثقب في شباك صيدك التملقية.

#### **(4) العناية بالمظهر (التملق الصامت)**

لا بد وأن أطرح الآن سؤالاً، لعلك طرحته في عقلك وأنت تقرأ:

**هل التملق موهبة أم خبرة مكتسبة؟**

أو بصيغة أخرى:

**ما الذي يجعل بعض الناس أقدر على التملق من الآخرين؟**

بل إن تملقهم يكون مثل نقلة الشطرنج المسمّاة بالـ «Fork» التي يكون أي رد فعل للخصم عليها، مكسبًا لك!

هناك عبارات تملق تكاد تطرب لها، بل وتُصقّق لصاحبها!

وهناك أشخاص يحاولون التملق فلا يصدّقهم أحد، بل وقد ينفر الناس منهم لسلوكهم المتكّلف وظهور ملامح الكذب والنفاق وعدم الإخلاص في التملق عليهم!

**لنعد إلى مثال القطة:**

بالرغم من حصول القطة المتملقة على مكاسب كثيرة من البشر، إلا أنه حيال كل قطة متملقة شبعانة، هناك عشرات القطط الجائعة التي ألجأها الخوف إلى الهروب من البشر، لا إلى التملق.

**وهو نفس الذي نراه في عالم البشر.**

المتملقون المخلصون للتملق في كل لحظات حياتهم، والقادرون على خداع الناس بسلوكهم التملقي، فئة نادرة.

### فهل التملق موهبة أم سلوك مكتسب؟

لأن المثال الذي تناولناه من قبل (مثال القطة) هو عن كائن يحيا بالغريزة، يمكننا أن نستنبط منه أن التملق فعلاً موهبة... وهذه الموهبة الفطرية لها رافدان:

#### 1- الشجاعة وروح المبادرة.

#### 2- ملاءمة المظهر لموقف التملق.

فلا ننكر أن القطة التي تمسّحت بكائن أكبر منها عشرين مرة للتلاعب به نفسياً، لا بد وأنها تتمتع بالشجاعة وروح المبادرة.

كما أن حظ القطة الجميلة الجذابة أوفر من حظ القطة غير الجميلة... وحظ القط الذي تبدو عليه مظاهر البؤس والضعف والجوع والمرض أفضل من حظ القط الذي يتباهى بقوته.

لكن هذه الكائنات لا تستطيع تطوير سلوكها إلا بقدر ضئيل، مقارنةً بقدرة البشر على تطوير سلوكهم.

فلا شك في أن من البشر من يولدون بهذه الموهبة التملقية، فلا يكون تطويرها صعبًا عليهم. أما الأغلبية العظمى، فيقيّدُهم المجتمع بأعرافه وتقاليده وأنساقه الأخلاقية، ويمنعهم من تنمية مهاراتهم التملقية (بدعوى أنها نفاق مرذول، ومن نواقض المروءة)، فيقتصر تملقهم على (الكلمة الطيبة)، ولا يتمكنون من حماية أنفسهم، ولا من النجاح عن طريق التملق.

لكن ما دما عرفنا الرافدين الغريزيين لموهبة التملق، يمكننا أن نُعدّل سلوكنا لننافس المتملقين أصحاب الموهبة الفطرية.

فأما روح المبادرة، فيمكن تنميتها بالخطوات السابقة التي ستضمن لك الوصول إلى خبرة تملقية كبيرة، قد ترقى إلى مستوى الموهبة، بتحفيز روح المبادرة وما يتعلق بها من: سرعة بديهة، وجراءة، وذكاء لُغوي، وحَذَر. وتذَكَّر قول (ابن المقفّع): «البلاغة قِلَّة الحَصَر، والجراءة على البشر». طلاقتك في تسديد الحيلة التملقية، وجراؤك في الأداء، هما مفتاح (بلاغة التملق).

أما العناية بالمظهر (التملق الصامت)، فهي مرتبط  
الفرس؛ ولهذا سنخصص مجالاً أكبر للحديث عنها،  
وسنستعرض كيف يمكن لرجال ونساء من مختلف  
المجالات استخدام العناية بالمظهر لتحقيق النجاح  
الاجتماعي والمهني، وذلك إما لإظهار الثقة،  
أو لاستدراار الشفقة، أو كلتا الطريقتين معاً.

## • أولاً: إظهار الثقة من خلال العناية

### بالمظهر

في بيئة العمل، يُعد المظهر الخارجي أحد  
العوامل الرئيسية التي تؤثر على  
انطباعات الآخرين. وأهمُّ ركائز المظهر  
الجذاب هي الملابس. ولعلك لا تدري أن  
الملابس هي أقدم تملق في التاريخ.

### وهي -للمفارقة- (تعريش) حَرْفي!

فالتعريش هو التغطية، والملابس تُغطي  
الجسم، وتُخفي كل عيوبه، بل وتُظهر  
مزاياه، من خلال الألوان وطرق الحياكة  
التي تلفت الانتباه إلى مناطق، وتعمي  
على مناطق.

لنفترض أن أحمد -وهو موظفٌ شابٌ في شركة كبيرة- يعلم جيدًا أن العناية بمظهره يمكن أن تفتح له أبواب النجاح. يرتدي أحمد ملابس أنيقة تتناسب مع الموضة الحديثة، ويحافظ على لياقته البدنية ليبدو نشيطًا، ويستخدم العطور الفاخرة التي تضيف لمسةً من الجاذبية إلى حضوره.

يستعد أحمد لحضور اجتماع مهم مع الإدارة. فيرتدي بذلته الكحلية التي تجعله فاتنًا (على رأي رفعت إسماعيل في سلسلة ما وراء الطبيعة)، ويحرص على أن يكون مظهره مرتبًا بشكل مثالي. عند دخوله غرفة الاجتماعات، يلفت الأنظار بثقته العالية ومظهره الجذاب؛ مما يجعله يحظى باحترام وتقدير المديرين. وأثناء تقديم عرض عن مشروع جديد، يشعر أحمد بالراحة والثقة؛ لأن مظهره الخارجي عزّز من ثقته بنفسه. هذا الشعور بالثقة ينعكس على أدائه، فيؤثر بشكل إيجابي على قرارات الحاضرين.

ولسلفادور دالي نصيحة تملقيّة عظيمة، تتعلّق بأثر العناية بالمظهر في تحقيق أكبر المكاسب. يقول دالي في كتابه (يوميات عبقرى):

«من أجل أن تنتصر، فالزيُّ مهم. كانت المناسبات التي أذلت فيها نفسى بسبب ارتداء الملابس المدنية العادية، قليلةً في حياتي؛ فأنا أرتدي دائماً زي دالي الخاص. استقبلت اليوم شاباً يبدو عليه الهرم، جاء يطلب نصيحتي قبل أن يقوم برحلة إلى أمريكا. أعجبتني الحكاية، فلبست الزي الخاص، ونزلت لمقابلته، وكان موضوعه كالتالي: يريد الذهاب إلى أمريكا ويحقق نجاحاً في أي مجال... أي شيء ما دام سينجح فيه. والحياة المتوسطة العادية في أمريكا تروق له. سألته: هل لديك عادات ثابتة؟ وهل تحب أن تأكل جيداً؟ أجاب بطمع: أستطيع الحياة على أي شيء... فاصوليا مثلاً... أستطيع أن أعيش عليها كل يوم لعدة سنوات. قلت له حالماً وبلا مبالاة: ذلك سيئ. دهش.

شرحت له: إذا أردت أن تأكل فاصوليا وخبزًا كل يوم—إذا استطعت، فذلك مكلف؛ فأنت ستكسبهما بالعمل الشاق. أما التعوّد على تناول الكافيار والشمبانيا، فلن يكلفك شيئًا. ابتسم ببلاهة، وظن أني أمزح. قلت بجدية: أنا لم أمزح في حياتي قط. وفي الحال، بدأ يُصغي بتواضع. قلت: الكافيار والشمبانيا يمكن أن تقدّمهما لك مجانًا سيداتٌ متميزاتٌ جدًّا، تفوح منهن رائحة عطر رائع، ويحيط بهن أفخر الأثاث وأجمله. ولكن لتحصل عليهن، يجب أن تكون مختلفًا عن الشخصية التي جئتَ تقابلني بها... أظافر قذرة، بينما أقابلك أنا بزيّ رسمي! اذهب واعمل على حكاية الفاصوليا. إنها مشكلتك. كما أن شكلك يشبه حبة الفاصوليا الجافة المجعّدة. أما بالنسبة للون قميصك السبانخي -إذا لم أخطئ- فهو بالضبط اللون الذي يميز الفاشلين من الناس، والذين يهرمون قبل أوانهم».

وعلى نهج دالي، يمكن للطالبات في الجامعة استخدام العناية بالمظهر كوسيلة تملقية لجذب الانتباه وكسب احترام واهتمام زملائهن وأساتذتهن. ولنتأمل حياة طالبة في كلية الآداب (فلنفترض أن اسمها مها). مها تدرك أن المظهر الجيد يمكن أن يعزز من حضورها الأكاديمي والاجتماعي. في المحاضرات، على سبيل المثال، تحرص مها على ارتداء ملابس أنيقة ومتناسقة، وألوانها مريحة للعين؛ مما يجعلها تبدو متميزة بين زميلاتهن. هذا المظهر الأنيق يجعلها محط إعجاب الأساتذة والطلاب، ويساعدها على بناء علاقات قوية داخل الجامعة. وأثناء تقديم الأسايمنت أمام زملائها وأساتذتها، تفعل مها تمامًا ما فعله أحمد. تركز على أن يكون مظهرها الخارجي عاكسًا لاهتمامها وجديتها. اختيار الملابس المناسبة والاعتناء بتفاصيلها يجعلها تبدو أكثر احترافية. ويزيد من تأثيرها التملقي على الآخرين.

## • ثانيًا: استدرار الشفقة من خلال

### العناية بالمظهر

في بعض الحالات، قد يلجأ الأفراد إلى استخدام المظهر لاستدرار الشفقة والحصول على الدعم أو المساعدة.

سامي موظف في شركة قطاع عام. وهو يعلم أن استدرار الشفقة يمكن أن يساعده في الحصول على دعم زملائه ورؤسائه، أو الحصول على امتيازات مثل الحضور متأخرًا، أو الانصراف مبكرًا، أو الاقتراض من زملائه.

يرتدي سامي ملابس بسيطة وغير مكوية وحذاء قديمًا لعدة أيام، ولا يهتم بحلق لحيته ولا بتهذيبها؛ وذلك قَبْلَ أن يطلب المساعدة المالية من زملائه أو رؤسائه. مظهره الخارجي الذي يوحي بالفقر والحاجة، يدفع الآخرين إلى التعاطف معه وتقديم المساعدة اللازمة. بل لقد أوصلته العناية بمظهره (كإنسان ضعيف وعديم الشخصية)، إلى تغذية غريزة

السيطرة لدى مديره، فحصل منه على  
ترقية؛ لإيهامه المدير بأنه رجل من  
السهل التحكم فيه وتطويعه.

وفي العلاقات الاجتماعية، يمكن لأي  
إنسان أن يستدر الشفقة من خلال  
المظهر، وأن يبني علاقات تعتمد على  
العطف والدعم.

لنفترض أن امرأة اسمها نادية تعاني من  
ظروف عائلية صعبة. نادية تدرك أن  
مظهرها يمكن أن يكون أداة فعالة  
لاستدراار الشفقة والحصول على الدعم  
الاجتماعي. ففي لقاءات الأصدقاء، ترتدي  
نادية ملابس بسيطة وتظهر على هيئة  
توحي بالتعب والإرهاق. هذا المظهر  
يدفع أصدقائها إلى التعاطف معها  
وتقديم الدعم النفسي والعاطفي الذي  
تحتاجه.

وخلال المناسبات الاجتماعية، تختار  
نادية ملابس تظهرها بمظهر متواضع  
وحزين؛ مما يجعل الحاضرين يشعرون  
بالشفقة تجاهها.

هذا الشعور بالشفقة يمكن أن يُترجم إلى دعم معنوي أو مادي يساعدها على تجاوز ظروفها الصعبة.

## • ثالثاً: دمج الاستراتيجيتين

### (التملق في المظهر حسب الحاجة)

ولا يُقدّم على هذه الحيلة إلا الراسخون في التملق، والقادرون على التلّون كالحرباء دون مشقة.

وأوضح مثلاً لهذه الحيلة هو أحمد حسنين باشا، رئيس الديوان الملكي في عهد الملك فاروق، والأمين الأول للملك فؤاد قبل ذلك. وقد ذكر مصطفى أمين في كتابه (مسائل شخصيّة) كيف كان أحمد حسنين باشا يجيد دمج الاستراتيجيتين في حياته اليومية، ويكسب ود الناس على اختلاف طبقاتهم ومشاربهم. يقول مصطفى أمين في الفصل الذي عنوانه (رجل من ألف ليلة):

«كان [أحمد حسنين باشا] يرأس جمعية الرواد، وكانت مؤلّفة من الشباب اللامع

في الثلاثينيات، وكانت مهمة الجمعية أن تُعلّم أولاد العمال الفقراء في الأحياء الفقيرة في القاهرة، وكان حسنين (الأمين الأول للملك فؤاد) يخرج من قصر عابدين متجهاً إلى تلال زينهم، يدخل الأكواخ والكهوف، ويجلس مع العمال على الأرض يشرب الشاي. ولم أعرفه في القصر الملكي، وإنما عرفته وهو جالس على الأرض، يتحدث مع العمال المرهقين المكدودين بلُغَتِهِم، ويضحك معهم، ويداعب أولادهم، ويقبّل أطفالهم. وكان هذا أمراً غريباً في الثلاثينيات منذ أكثر من خمسين عاماً. وكنت أدهش وأنا أرى رجل البروتوكول والإتيكيت والقصور يتحوّل إلى رجل ابن بلد بين هؤلاء الفقراء المعدمين، يسمع شكواهم وأحزانهم، ويشاركهم في همومهم ومعاناتهم، وكأنه واحدٌ منهم!..»

وهناك تمارين مهمة جدًا للعناية بالمظهر،  
والحصول على أفضل نتيجة من التملق الصامت:

• تحليل المواقف: قم بتحليل المواقف

المختلفة التي تواجهها في حياتك اليومية  
وحدد الهدف من كل موقف. هل يحتاج  
منك إلى إظهار الثقة أم استدرار الشفقة؟

• اختيار الملابس المناسبة: بناءً على

تحليل المواقف، اختر الملابس التي  
تناسب الهدف. وتأكد من أن تكون  
الملابس نظيفة ومرتبة، وتعكس الصورة  
التي تريد أن تقدمها.

• التدرب على التواصل غير اللفظي:

بجانب المظهر الخارجي، يلعب التواصل  
غير اللفظي دورًا مهمًا في تعزيز الصورة  
التي تريد تقديمها. تدرب على الابتسامة،  
ولغة الجسد، ونبرة الصوت التي تعكس  
الثقة أو الحاجة إلى الدعم.

• تقييم النتائج: بعد كل موقف، قم

بتقييم النتائج وتأثير مظهرك على  
الآخرين. هل حققت الهدف الذي تسعى

إليه؟ وما الذي يمكنك تحسينه في  
المستقبل؟

والآن، أصبح معك أربعة مفاتيح سحرية، قادرة  
على تذليل أي عقبة، والتلاعب بالآخرين لتحقيق  
مكاسب شخصية، أو على أقل تقدير الحفاظ على  
الأمن الشخصي.

ردّد معي أكثر من مرة، لتحفر هذه الآليات الأربع في  
أعمق مكان داخل مخك:

- **الخوف.**
- **كراسة التملق.**
- **الإيمان بالتملق.**
- **العناية بالمظهر.**

ستساعدك هذه المفاتيح على تطوير عقل تملقي  
يضمن البقاء والنجاح في مجتمعات معادية  
للاختلاف والتعبير الحر والصراحة... مجتمعات  
تُفضّل الوهم اللذيذ على الحقائق المرّة.

## الفصل الثالث

### تملق المقرّبين

#### تملق الوالدين

تملق الأب والأم قد يبدو للوهلة الأولى غير أخلاقي، وخاصةً مع اعتبار الأب والأم مصدر الأخلاق، والمثل الأعلى، والمنبع الأول للتربية، بل وكيانين مقدّسين يستحقّان التبجيل وطاعة أوامرهما، والرضوخ لإرادتهما. لكن، ماذا لو كانا مؤذيين؟! ماذا لو صادرا على حرية أبنائهما في الاعتقاد أو على آرائهم السياسية أو توجّهاتهم التعليمية؟! ماذا لو كانا نرجسيّين ولا يتورّعان عن تدمير شخصية أبنائهما والتنمّر عليهم؟ وماذا لو كانا يلجآن إلى العنف الجسدي؟

يمكن استخدام التملق بذكاء لتحقيق التوازن والحفاظ على السلام الأسري. وإليك بعض الطرق لتحقيق ذلك:

**(1) إظهار الاحترام والطاعة:** حتى وإن كنت لا توافق على قراراتهما أو آرائهما، حاول دائمًا إظهار الاحترام لهما. قل: (أيوه فعلاً - بالظبط - طبعًا - عندك حق والله - كلام حضرتك فعلاً وضّح لي حاجات ما كنتش عارفها)، بدلًا من الدخول في جدال؛ ذلك يمكن أن يحافظ على العلاقة الإيجابية مع الوالدين. ويُمكنك بعد ذلك فعل ما تريد ووضعهما أمام الأمر الواقع، بعد أن تتم كل الإجراءات في الخفاء (الالتحاق بالكلية - الزواج - السفر). وتذكّر دائمًا. هما أبوك وأمك. إن يكونا مسئولين عن تربيتهما، فإنهما غير مسموح لهما أن يؤذيّاك، أو أن يدمّرا نفسيتهما، أو أن يتحكّما في مسار حياتك.

وضّع أمامك دائمًا هذه الآية القرآنية العظيمة التي تأمر بعدم طاعة الوالدين حين يتعلّق الأمر بالأذى، وفي الوقت نفسه التعامل معهما برفق:

﴿وَإِنْ جَاهِدَاكَ عَلَىٰ أَنْ تُشْرِكَ بِي مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ فَلَا تُطِعْهُمَا ۖ وَصَاحِبُهُمَا فِي الدُّنْيَا مَعْرُوفًا﴾.

فإن جاهدك على أن تدخل كلية لا تحبها، فلا تدخلها، وعاملهما بشكل حسن. وإن جاهدك أيتها الفتاة على أن تتزوجي بشخص لا تزيّنه مناسباً، فلا تتزوجيه، واستخدمي الكلام اللين إلى أن تنقري العريس منك، أو حتى ترفضى أمام المأذون... وهكذا.

**(2) التقدير الزائف:** تقديم الثناء المستمر على جهودهما وتضحياتهما، حتى وإن كنت تشعر بأنهما لا يقدّمان الكثير. كلمات بسيطة مثل "إنت أحسن أب في الدنيا" أو "مش هاقدر أعيش من غيرك يا ست الكل" أو "تسلم إيدك يا أحلى أم في الدنيا" يمكن أن تعزز شعورهما بالرضا والفخر.

**(3) التظاهر بالاستماع والاهتمام:** حتى وإن كنت غير مهتم بما يقولانه، اهتم بالحديث واستمع بانتباه. استخدم عبارات الاهتمام مثل: إيه الجمال ده - ما جاش في بالي الموضوع ده خالص - فعلاً والله - زي الفل - كويس جداً.

وهناك ثلاث استراتيجيات إضافية للتملق للأب أو الأم اللذين يلجآن للعنف الجسدي:

**(1) اختلاق الأعذار:** يمكن استخدام الأعذار المؤقتة لتجنّب المواجهة أو الهروب من المواقف التي قد تؤدّي إلى العنف. وأهم عذر هو ادّعاء المرض، بل ومحاكاة أعراض المرض الشديد. في بعض الأحيان، قد يزداد الأب عنفًا حين يلاحظ أعراض المرض على الابن أو الابنة، وعندئذٍ لا يكون هناك حلٌّ سوى الهروب من المنزل. وهذا يقودنا إلى الاستراتيجية التالية.

**(2) البحث عن حلفاء:** التعاون مع أفراد آخرين في الأسرة أو المجتمع يمكن أن يساعد في إقناع الوالد بتغيير سلوكه دون الحاجة إلى مواجهة مباشرة، أو على الأقل إيجاد من يدفع عنك أذى الأب حين يهجم عليك، أو يوفر لك المأوى حين تهرب منه. ويمكنك إيجاد حليف بسهولة عن طريق أيّ من الطرق التملقية.

**(3) تقديم وعود مؤقتة:** قد يختار الشخص تقديم وعود بتحقيق ما يطلبه الأب أو الأم في المستقبل

كوسيلة لكسب الوقت وتحسين الوضع تدريجيًا. فإذا مرّت الأيام، ووجدت والدك يفعل عليك بسبب عدم فعل ما أمرك به، فحينئذٍ يمكنك اختلاق الأعذار (راجع الاستراتيجية الأولى).

## **تملق الأصدقاء والجيران**

التعامل مع الأصدقاء والجيران يتطلب درجة من التملق للحفاظ على العلاقات الجيدة وتجنّب النزاعات. النصائح التالية يمكن أن تكون مفيدة:

**(1) المجاملة الدائمة:** لا تفوّت فرصة لمجاملة أصدقائك وجيرانك على أي شيء، سواء كان ذلك ملابس جديدة، أو طعامًا لذيذًا، أو طريقة جديدة لتصفيف الشعر أو تهذيب شعر الوجه، أو إنجازًا صغيرًا. المجاملات تبني علاقات قوية وتترك انطباعًا إيجابيًا عنك لدى الآخرين بأنك مهتمّ بهم.

**(2) الاستعداد للمساعدة:** أظهر دائمًا استعدادك للمساعدة، حتى وإن كنت لا تنوي ذلك بالفعل. قل دائمًا: لو احتجت أي حاجة أنا معاك يا صاحبي - أو مرني يا غالي - إياك تنكسف تطلب حاجة مني احنا

أخوات... هذا الاستعداد الدائم لتقديم المساعدة، بل والاجتهاد في تقديمها بالفعل أمام عدد كبير من (الشهود)، يمكنه أن يجعل الآخرين يشعرون بالتقدير والثقة. بل قد يعرضون هم عليك المساعدة لاحقًا؛ وحينها لا ترفض أبدًا.

**(3) التوافق مع اهتماماتهم:** حتى وإن كنت غير مهتم بما يهتمون به، حاول أن تبدو مهتمًا. على سبيل المثال، إذا كان صديقك يشجع نادي الزمالك، يمكنك أن تثني على أداء النادي في بعض المباريات، أو أن تبدي الإعجاب بلعب معين، حتى وإن كنت لا تعني ذلك.

## **استخدام التملق في العلاقات العاطفية**

التملق يمكن أن يكون وسيلة للحفاظ على العلاقة العاطفية قوية ومستقرة، خاصة في المراحل الأولى من العلاقة. إليك كيف يمكن استخدامه بفعالية:

**(1) إظهار الاهتمام بالمظهر:** أظهر دائمًا إعجابك بمظهر شريكك، حتى وإن كنت ترى أنه ليس الأفضل. الثناء المستمر يعزز الثقة بالنفس والشعور بالحب.

**(2) التقدير الدائم:** اعترف بجهود شريكك في العلاقة، حتى وإن كنت تعتقد في داخلك أن تلك الجهود بسيطة. قل دائماً: وجودك جنبي هو بس اللي مخليني استحمل الدنيا - إنت السند - تعبك ده يا حبيبتي والله دين في رقبتى عمري ما اوقيه - تسلم إيدك يا ست البنات... كل هذا يمكنه أن يعزز الشعور بالقيمة.

**(3) التظاهر بالموافقة:** في بعض الأحيان، من الأفضل الموافقة على آراء شريكك لتجنب الخلافات. قل دائماً: عندك حق والله. وإذا فعلت بعد ذلك شيئاً مخالفاً، يمكنك عندئذٍ التحجج بأي شيء... فالرفض في نفس اللحظة أو إظهار الخلاف لا يمكن تقبله، بينما **التسويق أخو التملق**.  
تذكّر هذه القاعدة دائماً... **التسويق أخو التملق**.

**(4) المحاكاة:** حاول أن تحاكي شريكك العاطفي في الكثير من الأشياء: الألوان المفضلة، لوازم الكلام، الاهتمامات الموسيقية، بل وحركات الجسد. ولكي تكون متملقاً محترفاً، يجب أن تنتقي الوقت المناسب لإظهار المحاكاة، وألا تُفْرِطَ في استخدامها؛ لأن الإفراط يكون خانقاً ومثيراً للريبة، وقد ينفر منك شريكك.

## الفصل الرابع

### التملق في العمل

#### كيفية تملق الرؤساء والزملاء

(1) **الثناء على الإنجازات:** دائماً ما يكون الثناء على إنجازات الرؤساء والزملاء طريقاً ممتازاً لكسب ودهم. عبارات مثل: إيه الحلاوة دي؟ - دا انت أستاذ كبير - يا حبيبنا - معالي الباشا - سعادتك - الشغل دا يتدرّس والله - اللهم صلي ع النبي - كبيرنا اللي رافع راسنا - بنتعلّم منك يا قائد... هذه العبارات وغيرها يمكنها أن تترك انطباعاً إيجابياً عنك.

(2) **التقدير المستمر:** أظهر التقدير لأي مجهود يبذله الرؤساء أو الزملاء، مهما كان صغيراً، بكلمات بسيطة مثل: تاعبينك معانا يا معالي القائد - تسلم

إيدك يا غالي - ما اتحرمش منك يا معالي الباشا - ربنا  
يقوّيك ويسندك على قدّ ما انت ساندنا ومقوّينا -  
والله من غيرك كانت الدنيا راحت في داهية... وذلك  
لتعزيز العلاقات الإيجابية، والحصول على مكانة  
كبيرة لدى الرؤساء والزملاء.

**(3) التوافق مع الآراء:** في الاجتماعات أو النقاشات،  
حاول دائمًا إظهار التوافق مع آراء الرؤساء والزملاء،  
حتى وإن كنت رافضًا لها. قل دائمًا: هي دي الأفكار  
ولا بلاش - إن شاء الله ربنا يجعل الخير على إيدك  
- تحت أمر معاليك - الفكرة دي مافيهاش غير عيب  
واحد إنها مافيهاش عيوب - الله عليك يا كبير... يا  
رب الناس بس يعملوا اللي عليهم ويقدرّوا تعبك...  
هذه الحيل التملقية يمكنها أن تعطي عنك انطباعًا  
بأنك شخص متعاون وسهل المراس.

## استخدام التملق لتحقيق الترقّيات واقتناص الفرص

تحقيق الترقّيات واصطياد الفرص يتطلب استخدام التملق بذكاء وفاعلية. النصائح التالية يمكن أن تساعدك:

**(1) بناء العلاقات الجيدة:** حاول بناء علاقات قوية مع الأشخاص المؤثرين في مكان العمل؛ وهذا من السهل ملاحظته؛ ففي كل مكان عمل، هناك مراكز قُوى. إذا أظهرت الاحترام والتقدير لهم، يمكنك أن تزيد من فرصك في الحصول على الترقّيات والفرص. ولا يقتصر الاحترام على العمل فحسب، بل يُستحسن أن تواسيهم في أحزانهم، وتشاركهم في أفراحهم، وتحاول الاطمئنان باستمرار على آبائهم وأبنائهم (ولا سيّما إن كان أحدهم مريضًا)، وتتقرّب إليهم بأن تعرض عليهم المساعدة دائمًا، حتى خارج إطار العمل، بل ومساعدة المقرّبين إليهم. إذا أوهمت كل شخص مؤثر في بيئة العمل بأنك صديقه المقرّب، فسوف يتحوّل مكان العمل إلى مقهى تلتقي فيه يوميًا بأصدقائك للاستمتاع، لا مجرد مكان للتوتر والقلق، وسوف يقومون معك دائمًا بواجب الصديق تجاه صديقه.

**(2) التحدث بإيجابية عن العمل:** دائماً ما يكون التحدث بإيجابية عن العمل والشركة طريقاً لجذب الانتباه الإيجابي. أكثر من استخدام عبارات مثل: من ساعة ما اشتغلت هنا وربنا مديني البركة بالوشوش السمحة اللي انا باشوفها - والله الناس هنا ما بيقصّروا دقيقة - الشغل هنا عال العال وكله بالناس المحترمة اللي احنا تحت إيديهم - والله العظيم ما حبّبي في الشغلانة دي غير الناس المحترمين اللي انا اتعرّفت عليهم.

**(3) التطوُّع للمشاريع الصعبة:** إظهار الحماس للتطوُّع للمشاريع الصعبة أو الإضافية يمكن أن يُظهر تفرُّغك والتزامك، حتى وإن لم تكن مهتماً بالمشروع. قل دائماً: أنا عندي استعداد أعمل كذا. يمكنك أن تتحدّج لاحقاً بأي شيء للتخلص من هذه المهمة أو لتأجيلها (تذكّر: التسويق أخو التملق)؛ ولكن يجب دائماً أن تُكوّن عنك انطباعاً بأنك (رجل المهام الصعبة)، المستعد لأداء أي شيء. هذا يُمكنه أن يُعزّز صورتك كموظف ملتزم.

**(4) التحلي بالمرونة:** في المواقف الصعبة أو التنافسية، يمكن أن يكون التحلي بالمرونة والتفاهم

هو مفتاح النجاح. كن على استعداد دائم للتنازل عن رغبتك الشخصية، والانسحاق لإرادة الآخر، مع إبداء الإعجاب بأفكاره، والثناء على مجهوده. وكلما كنت مرثًا، زاد تقدير الزملاء لك، وزادت الفرص المتاحة.

**(5) أَخْفِ أَمْرَاضَكَ عَنِ الْآخَرِينَ، وَنَقَاطَ ضَعْفِكَ:**  
ما لم تكن تنوي استخدام المرض من أجل التملق واستدراار عطف الزملاء والمديرين، فلا تُظْهِرْ أَبَدًا أنك مريض، وتحامل على نفسك، ولا تُحَدِّثْ أَحَدًا عن حالتك الصحية، ولا سِيَّما إن كنت تعاني من مرض نفسي؛ فالتصريح بالأمراض (وخاصةً الأمراض النفسية) قد يكلِّفك وظيفتك؛ لأن البشر بطبيعتهم ينفرون من الأمراض، ولا يوجد -في الغالب- مدير ينوي أن يتحمَّل مسؤولية أن يتعرَّض أحد موظفيه لأزمة صحية أو أن تعاجله الوفاة في مكان العمل؛ لِمَا يترتب على هذا من تعقيدات تثير ضيقه ونفوره. أما عن نقاط ضعفك، فتجنَّب تمامًا أن تتحدَّثَ عنها. بيئة العمل بيئة تنافسية، ونقطة ضعفك ما هي إلا ثغرة قد يتسلل إليك منها منافسوك، ويطيحون بك، وينالون هم الحظوة عند المدير. فكن حذرًا.

## التملق الدفاعي / قصف الجبهات

يظهر التملق الدفاعي كأداة فعالة للتعامل مع الانتقادات والهجمات الشخصية. يتمثل التملق الدفاعي، أو ما يُعرَف بـ (قصف الجبهات التملقي)، في استخدام المبالغة والشخصنة للرد على الإهانات أو التقليل من الشأن بطرق تثير إعجاب المتابعين للموقف أو تُشعِر الخصم بالحرج. ومن آليات التملق الدفاعي:

**(1) المبالغة:** ويمكن تنفيذ هذه الآلية بالرد على النقد أو الهجوم بمبالغة مدروسة تبرز الإيجابيات بشكل مُفْرِط. يمكن للمبالغة أن تجعل الشخص الذي أرسل النقد يشعر بالحرج.

**مثال:** في اجتماع عمل، قال المدير لأحمد: إنت شغلِك زي الزيت. فردَّ عليه: يا افندم والله العظيم أي شغل لو اتحط جنب اللي سعادتك بتعمله هيبان كأنه زي الزيت. يا رب يكون بس عندنا ربع مجهودك وحرصك، ونفضل نتعلم منك. وإن شاء الله الغلطة دي ما تتكرّرش تاني.

**مثال آخر:** إذا قالت لك زميلتك: استايل بلوزتك قديم حبّتين. فقولِي لها (وأنت تشيرين إليها): وهو أنا آجي حاجة جنب (كوكو شانيل) بجلالة قدرها. أنا لو

لابسة من (ديور) برضه هابان بيئة جنب ذوقك  
اللي عامل زي ممثلات هوليوود.  
**(2) الشخصية:** تتمثل في إظهار الإعجاب بالخصم،  
بل والحسد؛ مما قد يربكه ويشعره بالذنب أو  
الإحراج.

**مثال:** إذا قال لك مديرك الأستاذ سامح: بطل كسل  
بقي وركز. فقل له: ربنا يبارك في صحتك يا سامح  
بيه، ويقوّينا بقوّتك.

**مثال آخر:** يرسل حسام إلى زميله يحيى تعليمات  
شديدة التفصيل لأداء المهمة المطلوبة، فيغضب  
ويقول له: يعني انت فاكرني ما بافهمش حاجة  
علشان تكتب لي كل الكلام ده! أنا بقالي 15 سنة  
في الشغلانة دي؛ مش هتيجي تعلمني! فيقول له  
حسام: حقك عليا يا غالي. أنا كنت كاتب الإرشادات  
دي لنفسي علشان لسه متعلم الموضوع دا جديد،  
وبعتّالك بالغلط. إنت مش محتاجني أقول لك  
حتى تعمل إيه علشان تطلع الشغل زي الفل  
كالعادة. حقك عليا يا كبير، وربنا يزيدك من علمه.

**(3) العكس النفسي:** استخدام العكس النفسي  
يعني تحويل النقد إلى سلاح ضد الناقد، بحيث  
يظهر أن النقد نفسه هو في الواقع ميزة أو شيء  
إيجابي.

**مثال:** في أحد مصانع الزيت، ينتقد رئيس العمال أحدهم لأنه يحمل الكراتين ببطء. فيقول له: معلش يا سعادة الباشا. أنا قاصد كدا عشان الغضروف ما يتعبش، واقدر اشتغل واشيل كراتين أكثر.

**مثال آخر:** في إحدى المدارس الابتدائية، ينتقد المدير أداء الأستاذ صلاح مدرس اللغة العربية؛ بسبب عجزه عن السيطرة على شغب الطلاب في الفصل. فيقول له: شقاوة الأولاد هي اللي بتخليهم يفهموا الدرس أحسن؛ لأنهم بيخرجوا الطاقة الزائدة، وبيتعاملوا مع المعلومات الجديدة كأنها لعبة، مش حاجة مفروضة عليهم.

**مثال ثالث:** يلاحظ المدير (أو العميل إن كنت تعمل نجّارًا أو في مجال النقل أو الصيانة... إلخ) تأخرُك في إتمام المهمة، فيقول لك: إحنا مش كنا متفقيين تسلم الشغل امبارح؟ إيه هتقعد تشتغل سنة؟! فتدّ عليه قائلاً: حقك عليّ يا باشا؟ أنا قصدي أعمل لك شغل يشرفك قدام الناس، ولولا اني باعمل لك أحلى حاجة، كان زماني سلّمت الشغل من 3 أيام.

**(4) التجاهل المقصود واللف والدوران:** هذه الآلية تعتمد على التظاهر بعدم سماع أو فهم الانتقاد أو السؤال الموجّه إليك. هنا يظهر دور التجاهل أو التغابي كوسيلة للتملص من المواجهة.

**مثال:** في اجتماع عمل، يوجه لك زميلك نقدًا حول خطة معينة، فترد بابتسامة، وتدّعي أنك جاءك اتصال هاتفي، وتتركه. وحين ترجع، يمكنك أن تغيّر الموضوع. فإذا كان مُصِرًّا على النقد، فحاول أن تتغابي وتساءل عن أمور بسيطة بغرض تطويل المحادثة وإدخاله في متاهات تُبعدكما عن الموضوع، بهدف إشغاره بالملل ولا جدوى الكلام. فإن لم تنفع هذه الحيلة، يمكنك أن تلجأ إلى حيلة (المبالغة).

**(5) اللعب على العواطف (لعب دور الضحية):**  
يستخدم الشخص هذه الآلية لإظهار نفسه كضحية؛ مما يجعل الآخرين يشعرون بالشفقة، بل وبالإحراج، ويخففون من انتقاداتهم أو يتجنبون مواجهته.

**مثال:** حين يتّهمك مديرك بالتقصير، حاول أن تدّعي مرضًا خطيرًا، أو أن تدّعي أن أياً من والديك أو أبنائك يعاني من ظروف شديدة الصعوبة. حاول أن تجعل الكذبة طويلة وحافلة بالتحويلات الدرامية، ليسهل تصديقها. وتذكر دائماً هذه القاعدة:

### **«الكذبة الناجحة هي الكذبة المشوّقة».**

وبرغم أن هذا النوع من الكذب لا يُقهر، إلا أنه يستوجب الانتباه وقوة الذاكرة من فاعله؛ لكي

يحافظ على سرديّة ثابتة لا تتغير. فآفة الكذب النسيان. والحكمة تقول:

**«كن ذكورا إذا كنتَ كذوبا».**

**(6) التهديد المبطن:** وهو من أهم وسائل قصف الجبهات. ويُستخدَم فيه التهديد بطرق غير مباشرة لإسكات الطرف الآخر أو جعله يتراجع عن انتقاده. قد يكون التهديد على شكل تلميحات عن احتمالية حدوث عواقب سلبية في المستقبل.

**مثال:** إذا تذرّم زميلك من ظروف العمل، وانتقد أدائك الشخصي، فحاول أن تؤكّد أنك تعمل بحرص شديد لكي تتخذ القرارات المناسبة؛ لأن كل قرار سيكون له تأثير على الترقيات والمكافآت القادمة. أنت بهذا أوهمتَه أنك مقرّب من المدير، وأنه إذا لم يتراجع عن انتقاده، فقد يؤثر هذا على مستقبله الوظيفي.

**(7) التقليل من شأن الانتقاد بالسخرية:** يمكن للسخرية أن تقلل من قيمة الانتقاد أو من شأن الشخص الذي يوجه النقد؛ مما يُضعف موقفه ويحول الانتقاد إلى مزحة.

**مثال:** ينتقد زميلك طريقة أدائك لمهمة معينة، فترد

مازحًا وبنبرة تعظيمية: "أوبًا... مراقب الجودة بتاعي وصل يا جدعان. منور الدنيا يا كبير".

**(8) قصف الجبهات بالدين:** في المجتمعات التي يكون للدين فيها مكانة مميزة، مثل المجتمع المصري، يمكنك أن تشلّ لسان أي إنسان بأن توجه إليه حكمة دينية، أو أن تسأله سؤالًا ذا طابع مقدّس، لا يستطيع أن يردّ عليه إلا موافقًا لك؛ لأن الاعتراض سيعني مروه من الدين!

**مثال:** ينتقدك المدير لمرور أكثر من عشرة أيام دون إنجاز المهمة المطلوبة، فيكون ردك: يا أستاذنا الغالي، ربنا كان يقدر يخلق السما والأرض في يوم واحد بس مش 6 أيام. وانا عايز اعمل لك شغل حلو ﴿لِيَبْلُوَكُمْ أَيُّكُمْ أَحْسَنُ عَمَلًا﴾.

**مثال آخر:** إذا أعطاك العميل مهلةً محدّدة لإنجاز مهمة معيّنة وتمسكّ بها، فقل له: يا سعادة الباشا قدّم المشيئة. نقول إن شاء الله وربنا ييسّر الأمور. مش يمكن القيامة تقوم، أو ربنا يفتكرنا؟ كله بأمره.

**مثال ثالث:** أراد أحد المذيعين أن يحرج الممثلة زينة بأن يسألها عن ابنيها، هل ستسمح لهما بأن يدخلوا مجال التمثيل حين يكبران، إن استهواهما هذا المجال. فكان ردها: وانت ضامن ان انت هتبقى عايش ساعتها عشان اقول لك؟!

# الفصل الخامس

## التملق في المجتمع

كسب احترام المجتمع يمكن أن يكون أسهل باستخدام بعض أساليب التملق التي تجعلك محبوبًا بين الناس. إليك بعض الطرق لتحقيق ذلك:

**(1) المجاملة والاعتراف بالإنجازات:** استخدم المجاملات لتعزيز شعور الآخرين بالاعتراف والاحترام. فبرغم أنك لا تعرف عامل الدليفري أو الكاشير أو الجرسون، فإن بإمكانك أن تكسبه إلى صفك وأن تجعله يفعل كل ما بوسعه لتقديم أفضل خدمة لك، بقليل من الإطراء: تسلم إيدك يا بطل - إيه الحلاوة دي؟ دا انت عليك مسكة صينية ما يقدرهاش غير اللي اشتغل شغلانتك زي حالاتي كده - أبويا الغالي بالله عليك تنقي لي بإيديك

الحلويين دول كيلو مانجة على ذوقك - إوعى يكون الناس هنا في المطعم مضايقيينك في الشغل... لو حدّ مضايقك قولي لي وانا هاعمل اللازم.

**(2) الظهور بالمظهر المناسب:** ارتداء الملابس المناسبة والظهور بشكل لائق في المناسبات الاجتماعية يعكس احترامك للآخرين واهتمامك بالتفاصيل. وأهم عنصر يجب أن تهتم به من مظهرك حين تخرج إلى الشارع أو تذهب للتسوّق أو تحضر حفلاً هو نظافة حذائك. مهما ارتديت من ملابس أنيقة أو وضعت من عطور فاخرة، فسيظل حذاؤك هو عنوان شخصيتك كإنسان متملق!

**(3) التفاعل الإيجابي:** كن مستمعاً جيداً وأظهر اهتمامك دائماً بما يقوله الآخرون، وانظر في عيونهم، وأومئ برأسك موافقاً. وكرر دائماً آخر جملة من كلامهم إذا لم يكن لديك كلام لتقوله... هذا يدفعهم تلقائياً إلى الاسترسال؛ وكلما استرسلوا، زادوا اطمئناناً إليك؛ لأن الاسترسال يفضح الأسرار، والبشر يأمنون لمن يشاركهم أسرارهم... وكلما استطعت أن تطمئن الناس إلى الحديث معك، سهل عليك أن تجذبهم إليك.

## التعامل مع الفئات المختلفة من المجتمع

تعامل مع الفئات المختلفة في المجتمع بذكاء ولباقة لتحقيق التفاهم والانسجام. إليك بعض النصائح:

(1) **التكيف مع الظروف:** كن مرناً، وتكيف مع أي بيئة تجد نفسك فيها، بطريقة بسيطة هي: **محاكاة الآخرين.** على سبيل المثال، في المجتمعات المحافظة، احترم العادات والتقاليد المحلية. وفي المجتمعات التي تأكل الخنزير وتشرب الخمر، لا تُبدِ امتعاضك من هذه الأمور. وكن كما قال المثل المشهور: «ارقص للقرد في دولته».

(2) **الاحترام المتبادل:** أظهر احترامك للجميع، بغض النظر عن خلفيتهم أو وضعهم الاجتماعي. قل دائماً: حضرتك - سعادتك - معاليك - أستاذنا. وتذكر قول الشاعر:

وَمَنْ هَابَ الرَّجَالَ، تَهَيَّبُوهُ  
وَمَنْ حَقَرَ الرَّجَالَ، فَلَنْ يُهَابَا

(3) **الاستفادة من القواسم المشتركة:** ركز على النقاط المشتركة بينك وبين الآخرين لبناء علاقات قوية، وحاول دائماً أن تُنحّي الخلافات. وإذا كنت

مختلفًا، فلا تُظهر اختلافك. وهناك أمر لا يفعله إلا  
الراسخون في التملق، هو أنهم يتقمَّصون أفكار أيِّ  
شخصٍ يتعاملون معه... فيدَّعون التدين مع  
المتدينين، وتأييد الحكومة مع المؤيدين، والمجون  
مع الماجنين. وفي الوقت نفسه، يكون كلامُهم  
عائماً، ولا يعبرُ عن مكنونهم... كلام عائِم، ولكنه  
كافٍ لإيهام من يحدِّثونهم بأنهم نسخة منهم. وتذكَّر  
قول الشاعر:

وَمَنْ لَمْ يُصَانَعْ فِي أُمُورٍ كَثِيرَةٍ  
يُضَرَّسُ بِأَنْيَابٍ وَيُوطَأُ بِمَنَسِمٍ

والمُصَانَعَة -مثلما استنتجت- هي مخادعة الآخرين  
ومداهنتهم ومداراتهم و... تملقهم.

## **التملق في المناسبات الاجتماعية والدينية**

المناسبات الاجتماعية والدينية تتطلب درجة معينة من التملق للحفاظ على التقاليد والعلاقات الطيبة. إليك كيف يمكن تحقيق ذلك:

**(1) احترام المناسبات وتقديرها:** أظهر احترامك وتقديرك للمناسبات الاجتماعية والدينية، حتى وإن كنت مُلجِدًا أو من دين آخر، وذلك من خلال المشاركة الفعالة والاحتفال باللحظات الخاصة، وتهنئة الناس بالمناسبات، عبر شبكات التواصل الإلكتروني، أو بإرسال كلمات التهنئة لمن تعرفهم. مشاركة الناس في احتفالاتهم يعكس تقديرك لهم، ويجعلهم يطمئنون إليك.

**(2) المجاملة في الحوارات:** في المناسبات، استخدم المجاملات بشكل مناسب لتعزيز العلاقات. يمكنك أن تقول عبارات مثل: منورين يا شباب - منور يا كبير - ما كنتش هاجي والله لحد ما عرفت انك جاي - دا مش فرح إبراهيم بس دا كلكم النهاردا عرسان - اللي ما حضرش النهاردا فاتة نص عمره - إيه الوليمة الملوكي دي يا عم؟ إنت مش عريس إنت خليفة.

**(3) التفاعل بإيجابية مع الجميع:** حاول التفاعل بإيجابية مع الجميع في المناسبات الاجتماعية والدينية، حتى وإن كنت لا تعرفهم جيدًا. قل: فرصة سعيدة يا باشا - اتشرفت بمعرفة معاليك - إحنا اتقابلنا قبل كدا صح؟ فكرني كدا - حتى يا باشا لو ما كناش اتقابلنا قبل كدا فأنا حظي حلو النهاردا إني اتشرفت بيك، ودا الكارت بتاعي.

التملق في المجتمع يمكن أن يكون أداة فعالة لتحقيق الاحترام والتفاهم والانسجام. باستخدام هذه الأساليب بذكاء واعتدال، يمكنك بناء علاقات قوية وإيجابية مع الآخرين، وفتح فرص جديدة أمامك.

## الفصل السادس

### التملق في السياسة

#### كيف يمكن استخدام التملق لتحقيق المكاسب السياسية؟

السياسة غالبًا ما تتطلب استخدام التملق لتحقيق المكاسب والاستمرار في السلطة. إليك بعض الطرق لتحقيق ذلك بفعالية:

**(1) الوعود الانتخابية:** قدم وعودًا تلبي احتياجات وتطلعات الجمهور، حتى وإن كنت تعلم أنها صعبة التنفيذ. قل دائمًا أنك ستعمل بكل ما أوتيت من قوة على تحسين الاقتصاد وخلق فرص عمل جديدة. ذلك يمكن أن يجذب الناخبين ويكسب دعمهم. وضح دائمًا جدولًا زمنيًا تعدّ الناخبين أن الأحوال

سوف تتحسن بعد انقضائه، واطلب منهم الصبر والانتظار حتى انتهاء المدة التي حددتها. وبعد ذلك، حدّد مهلة أخرى. وتذكر دائماً القاعدة الذهبية: «التسوية أخو التملق».

**(2) استغلال المواقف لصالحك:** كن مرناً، وتكيف مع الظروف والمواقف المختلفة. إذا طرأت قضية ما، وأثارت اهتمام شريحة كبيرة من النخب، فلا تتردد في إظهار الاهتمام بها. ولا تتردد في تغيير موقفك عندما تتغير الظروف. الجماهير لا تفهم إلا ما تراه، ولا تهتم بموقفك القديم الذي يناقض موقفك الحالي، حتى وإن كان مسجلاً بالصوت والصورة. الجماهير لا يفرق معها الماضي ولا المستقبل. الجماهير لا تعيش إلا في الحاضر. الجماهير لا ترى ولا تسمع إلا ما يحدث أمامها. فقط، كرر موقفك الجديد في أكثر من مكان، وفي أكثر من منصة إعلامية، وسوف تُحدث التأثير المطلوب.

**(3) التواصل الإيجابي:** استخدم لغة إيجابية ومشجعة للتواصل مع الجمهور. قل دائماً: "إحنا ماشيين صح" و"لولا اللي عملناه كان زماننا ضايعين

دلوّقي" و"مع بعض كلنا هنبني البلد"... وتذكر دائماً أن الجماهير تسلك سلوك الفتاة الحسنة التي يعجبها الإطراء... خاطب الجماهير كما تخاطب فتاة حسنة، بحنان وعطف، بل وبكلام الغزل. كل هذا يعزز التفاؤل والدعم الشعبي.

**(4) الخطاب المزدوج:** استخدام خطابين مختلفين: للجماهير، والجهات المؤثرة. يمكن أن نتحدث عن موضوع معين بشكلٍ ما في العلن للاستهلاك المحلي، ثم تعبر عن موقف مختلف في الاجتماعات المغلقة مع أصحاب السطوة والنفوذ، على أن تلتزم بما تقوله في الغرف المغلقة، وتضرب عرض الحائط لاحقاً بما وعدت به الجماهير.

**(5) التحالفات الاستراتيجية:** تشكيل تحالفات مع الأطراف المختلفة، حتى وإن كانت تحالفات مؤقتة، لتحقيق مكاسب سياسية. يمكن أن تدعم مجموعة معينة في قضية ما، ثم تتحالف مع مجموعة أخرى في قضية مختلفة. وإذا كنت تسعى للاستبداد بالسلطة، فاعمل بمبدأ استنفاد الأغراض. فلا تستنكف أن تستعين بمجموعة معينة، أنت لا تطيقها، للوصول إلى هدف معين، ثم تتخلص منها بعد أن تستنفذ الغرض.

**(6) مراعاة توازنات القوى:** في ساحة السياسة، ينبغي أن تملك القدرة على فهم وتحليل توازنات القوى المختلفة. يجب على الشخص المتملق سياسيًا أن يعرف من الذين يملكون التأثير والنفوذ الحقيقي، سواء كانوا قادة رسميين، أو مراكز ضغط غير مُعلنة، أو حتى أفراد ذوي تأثير معنوي أو مالي. هذا الفهم العميق لمعادلة القوى سيجعلك تتجنب التورط في خلافات جانبية لا تفيد، وتركز على بناء علاقات مع من يملك القدرة على تحقيق مصالح طويلة الأمد، وتحاول حل أي خصومة سابقة مع الأطراف ذوي النفوذ. وتذكر دائمًا المثل التملقي الخالد:

**«لا تخبر التمساح بأنه قبيح قبل أن تعبر النهر».**

واعلم أن المتملق المتمرس لا يُقدّم الولاء المُطلق أبدًا لشخصية واحدة، بل يتقن فن توزيع مجاملاته بحذر على مراكز النفوذ المختلفة، مراعاةً للحفاظ على نقاط قوته، وتجنب الانحياز المفرط الذي قد يقضي على فرصه في حال تغيرت الظروف أو تبدلت التحالفات.

**(7) التلاعب الإعلامي:** استخدم وسائل الإعلام لنشر رسائل تُعزز من مواقفك وتغطي على

تناقضاتك. يمكنك أن تستخدم الإعلام أيضًا لتسليط الضوء على إنجازاتك وتجنب التركيز على الإخفاقات. كما يمكنك أن تغطي على القرارات الخطيرة التي يُحتمل أن تثير الرأي العام، بإثارة قضايا أو تريندات هامشية تافهة تثير الجدل، وتُشتت انتباه الجماهير عن القرار الخطير؛ وهو ما يُعرّف باستراتيجية «بُصّ العصفورة»!

**(8) استخدام الفزّاعة:** هذه الحيلة لا تفشل أبدًا في اجتذاب أصوات الناخبين. حاول أن تتأمّل الواقع السياسي والاجتماعي جيدًا لتتمكن من اختيار الفزّاعة المثالية التي ستُوصِّلُك إلى البرلمان أو الرئاسة، أو تحافظ بها على منصبك. اليمين المتطرف في أوروبا يلجأ إلى التحذير من خطر اللاجئين والإسلام. ترامب -وهو من كبار المتملقين- يتقرّب إلى المواطن الأمريكي الأنجلوساكسوني البروتستانتي الأبيض العنصري بالتحذير المستمر من المهاجرين المكسيكيين، وتغذية روح الكراهية ضدّهم. وفي دول أخرى، يفضل السياسيون فزّاعة الإسلام السياسي والإرهاب والفوضى. إذا استطعت إيجاد فزّاعة مناسبة ونجحت في إقناع الشعب بأن وجودك هو القادر على حمايتهم منها، فأنت بذلك تستحق لقب: **متملق كبير!**

## **دراسة حالات من التملق السياسي في العالم الغربي**

لفهم كيفية استخدام التملق في السياسة، يمكننا دراسة بعض الحالات الشهيرة في الغرب:

### **(1) بيل كلينتون**

واجه بيل كلينتون، الرئيس الثاني والأربعون للولايات المتحدة، فضيحة كبيرة خلال فترة رئاسته؛ بسبب علاقته مع المتدربة في البيت الأبيض (مونیکا لوينسكي). كلينتون في البداية أنكر بشدة هذه العلاقة أمام الجمهور وأمام الكونجرس، لكن لاحقًا تم الكشف عن الحقيقة؛ مما أدى إلى محاولة عزله. استخدم كلينتون مهاراته الخطابية والتملق السياسي للبقاء في منصبه، حيث نجح في الحصول على دعم كافٍ من الكونجرس لعدم إتمام عملية العزل.

### **(2) بوريjs جونسون:**

بوريjs جونسون، رئيس وزراء المملكة المتحدة الأسبق، يعد واحدًا من السياسيين الذين استخدموا التملق السياسي لتحقيق أهدافهم. فلقد قاد

جونسون حملة دعائية مكثفة للخروج من الاتحاد الأوروبي، مستخدمًا معلوماتٍ مبالغًا فيها وأحيانًا غير دقيقة لإقناع الناخبين بالتصويت لصالح الخروج. بعد الفوز في الاستفتاء، وجد جونسون نفسه في موقف يتطلب منه إدارة التداعيات الاقتصادية والسياسية للخروج؛ مما أدى إلى انتقادات واسعة لسياساته. ولكنه استغلَّ لاحقًا حدثًا طارئًا، هو وباء كوفيد-19، لكي يسترد شعبيته. وبالرغم من هذا، أظهر في العنّ خلاف ما كان يخفيه، إذا كان يظهر ملتزمًا بإجراءات التباعد الاجتماعي، وبالرغم من هذا شارك في حفل دون اتخاذ تدابير وقائية، فأدّت هذه الفضيحة إلى أزمة سياسية، فأطّيح به لاحقًا، ولكن بعد أن حقق كل أهدافه السياسية التي كان ينشدها، وتجاوز كل الصعوبات.

### (3) نيكولا ساركوزي

نيكولا ساركوزي، الرئيس الأسبق لفرنسا، استخدم التملق السياسي خلال مسيرته لتحقيق مكاسب سياسية. على سبيل المثال، خلال حملته الانتخابية في عام 2007، وعد ساركوزي بإجراء إصلاحات واسعة وزيادة الشفافية في الحكومة. ومع ذلك،

خلال فترة ولايته، تورط في عدة فضائح مالية وسياسية، بما في ذلك اتهامات بتلقي تمويل غير قانوني لحملته الانتخابية. وهذا مثال على قدرة التملق السياسي على التحايل على الناخبين والمؤسسات القانونية، حتى في الدول الديمقراطية.

#### (4) غيرهارد شرودر:

غيرهارد شرودر، المستشار الألماني السابق، يعد مثالاً على التملق السياسي في ألمانيا. خلال فترة ولايته، قام شرودر بإصلاحات اقتصادية كبيرة شملت تقليص الإنفاق العام والرفاهية الاجتماعية، رغم أنه كان قد وعد بحماية هذه البرامج خلال حملته الانتخابية! وبعد مغادرته المنصب، انتقل شرودر للعمل في قطاع الطاقة الروسي؛ مما أثار انتقادات واسعة بشأن تعارض المصالح والتملق السياسي.

#### (5) هيرتزل:

ثيودور هيرتزل، المعروف بكونه الأب الروحي للحركة الصهيونية، استخدم مهاراته التملقية بطرق متعددة لتحقيق أهدافه بإنشاء دولة يهودية. فقد

فهم هيرتزل أهمية بناء علاقات مع شخصيات سياسية مؤثرة، وإقناعهم بدعم فكرته، رغم التحديات والشكوك التي واجهها. وقد لجأ إلى عدة آليات تملقية:

- **اللجوء إلى القوى العظمى:** أدرك هيرتزل أن تحقيق هدفه يتطلب دعم القوى العظمى في ذلك الوقت. لذا، قام بمقابلة العديد من الزعماء السياسيين الأوروبيين، مستخدمًا مهاراته في التملق لكسب تأييدهم. بل إنه التقى بالسلطان عبد الحميد الثاني في محاولة للحصول على دعم الدولة العثمانية لإنشاء دولة يهودية في فلسطين. ورغم أن هذه المحاولات لم تسفر عن نتائج لحظية مباشرة، إلا أنها أسهمت في صقل قدرات هيرتزل التملقية. وكيف لا تصقلها، وقد تجاوزت محاولاته للقاء السلطان عبد الحميد الثاني 27 محاولة، وذلك في سبيل الجلوس معه لمدة ساعتين فحسب!

- **مراعاة التوجهات السياسية والدينية:** كان هيرتزل يدرك تمامًا التحديات التي تواجهه من الناحية الدينية والسياسية داخل المجتمع اليهودي نفسه. لذا، استخدم التملق للتوفيق بين مختلف التيارات

والتوجهات. كان عليه إقناع اليهود المتدينين بأهمية المشروع الصهيوني، وفي نفس الوقت كسب دعم اليهود العلمانيين. قام بذلك من خلال التأكيد على الجوانب الثقافية والتاريخية والدينية للمشروع الصهيوني، مع التركيز على الأبعاد القومية والسياسية.

- **الكتابة والترويج للفكرة:** استخدم هيرتزل كتاباته كأداة للتملق. ففي كتابه (الدولة اليهودية)، قدم رؤية واضحة وجذابة لإنشاء دولة يهودية، مستخدمًا لغة مقنعة ونبرة مليئة بالأمل والتفاؤل. ومن خلال كتاباته ومقالاته، نجح هيرتزل في كسب دعم العديد من اليهود حول العالم، بالإضافة إلى شخصيات سياسية مؤثرة.

- **المناورات الدبلوماسية:** كان هيرتزل بارعًا في المناورات الدبلوماسية؛ إذ كان يستخدم مهاراته في التملق لكسب تأييد مختلف الأطراف. ففي سبيل التواصل مع السلطان عبد الحميد الثاني، التقى بالإمبراطور الألماني (فيلهلم الثاني) ليتوسَّط له، وحاول لقاء قيصر روسيا (نيكولاي رومانوف) ليضغط على الدولة العثمانية من أكثر من جهة.

وكان يستخدم مهاراته التملقية لكي يزيّن صورة الدولة العثمانية في مقالاته، محاولاً المساعدة في حل قضية الأرمن. وكل هذا من أجل تحقيق هدفه النهائي... إنشاء الدولة اليهودية.



في ختام هذا الفصل، يجب أن نذكر أن السياسيين غالباً ما يميلون إلى التملق؛ لأن السياسة هي فن إدارة الواقع المعقد والمليء بالتناقضات. يتطلب هذا الفن إرضاء مختلف الفئات والجماعات ذات المصالح المتباينة؛ مما يدفع السياسيين إلى التكيف وتقديم الوعود التي قد تتعارض أحياناً. لذا، يصبح التملق وسيلة ضرورية للبقاء على الساحة السياسية وتحقيق التوازن بين المطالب المتضاربة للمجتمع.

وبسبب هذه المبالغة في التملق، قال (وينستون تشيرشل)، وهو من كبار المتملقين:

«رأيت وأنا أسير في إحدى المقابر ضريحاً كُتِبَ على شأهه: هنا يرقد الزعيم السياسي والرجل الصادق. فتعجّبت كيف يُدفن الاثنان في قبر واحد؟!».

وشهد شاهدٌ من أهلها!

## الفصل السابع

### التملق في الوسط الثقافي

قبل تفصيل أدوات التملق في الوسط الثقافي، ينبغي أن نؤكد على أن الوسط الثقافي في مصر هو أكثر الأوساط تملقًا في مصر. وذلك لأن الذكاء اللغوي أحد الروافد الأهم لموهبة التملق. ولا شك في أن الأدباء هم أذكي الناس لغويًا؛ ولذلك يكثر فيهم التملق، منذ أقدم العصور. كما أن الدعم المالي للمثقفين في مصر شبه معدوم، وقدرتهم على التكسب مما يقدّمونه من أعمال أدبية أو فنية محدودة جدًا؛ ولذا تجد أغلبهم فقراء، يتصارعون على موارد محدودة وفرص نادرة. فلا بد إذن من اللجوء إلى التملق لاقتناص الفرص. بالإضافة طبعًا إلى تباين الأيديولوجيات والمذاهب الأدبية

والنقدية، حتى يكاد يكون اتفاق أدبيين على رأيٍ شيئاً مستحيلاً، فلا بد دومًا من المداراة والتملق، لكسب أكبر عدد من النقاد المتحمسين والقراء.

ومن أجل ما يتَّسم به الوسط الثقافي من تنافسية شديدة، يظهر فن التملق كأداة فعالة لتحقيق النجاح والاعتراف.

وإليك بعض الوسائل التملقية التي يلجأ إليها المثقفون للحصول على التقدير واقتناص الفرص:

### **(1) الشللية والانضمام إلى الدوائر الثقافية**

الشللية ظاهرة شائعة في الوسط الثقافي المصري، حيث تتكون مجموعات من الأدباء والنقاد الذين يتعاونون لتحقيق المصالح المشتركة. الانضمام إلى هذه الشلل يمكن أن يكون مفتاحًا للنجاح، حيث يسهل الحصول على فرص النشر والظهور في وسائل الإعلام.

### **(2) كسب الآخرين بالإطراء**

الإطراء أداة قوية لكسب الآخرين في الوسط الثقافي. يمكن للفرد استخدام الكلمات الجميلة والمديح لبناء علاقات قوية مع الأشخاص المؤثرين. يتم ذلك

عن طريق إظهار التقدير لأعمال الآخرين وإبراز تأثيرها الكبير عليك بشكل شخصي.

### **(3) تأليف مقالات عن كتب المشاهير**

كتابة المقالات التمجيدية عن كتب الأدباء الكبار والمشهورين هي وسيلة شائعة لكسب الاعتراف والتقدير. وهناك قاعدة مهمة تلخص هذه الاستراتيجية: «اكتب عن الكبير تكبر»؛ حيث يمكن للإطراء أن يبني علاقات قوية مع المؤلفين الكبار ومؤيديهم؛ مما يسهل الحصول على دعمهم.

### **(4) التلاعب بأدوات النقد**

التلاعب بأدوات النقد يمكن أن يكون وسيلة لرفع قليل الموهبة وتهميش المبدعين الكبار. يمكن للكتاب والنقاد أن يستخدموا المديح المبالغ فيه للأعمال الضعيفة والنقد الجارح للأعمال القوية لتحقيق مصالح شخصية أو مكاسب مادية.

### **(5) تملق الأصدقاء**

تملق الأصدقاء يشمل الدعم المتبادل والإطراء بينهم لتحقيق المصالح المشتركة. هذا النوع من التملق يمكن أن يخلق تحالفات قوية ويعزز من

مكانة الأفراد داخل الوسط الثقافي. وتذكر دائماً هذه الحكمة: «انصر صديقك في الوسط الثقافي ظالماً أو مظلوماً». كن أول شخص يصفق له في الندوات، وكن أول من يمتدح كلماته، ويُعرّف به الآخرين. ولا تقلق؛ فسوف يردُّ لك نفس المعروف، إذا كان صديقاً مخلصاً.

### (6) استخدام كلمات التعظيم

الكلمة الرسمية للوسط هي: أستاذنا. هذه الكلمة لها مفعول السحر على أي إنسانٍ توجَّه إليه داخل الوسط الثقافي. تذكر دائماً أن أغلب الأدباء والفنانين، إن لم يكن جميعهم، لم تراودهم الثقافة عن حياتهم الطبيعية إلا لإيمانهم العميق بأن لديهم رسالةً يجب أن يبلغوا الناس إليها. والرسول معلم وقائد... الرسول أستاذ. فإذا حققت لأي شخص في الوسط أمنيته بكلمة (أستاذنا)، وأشبع حلمه الطفولي، فقد ملكت قلبه، وزلّقت روحه، لتدسّ فيها أي فكرة، أو لتقوّي علاقتك به. وهناك أيضاً كلمات لا تقل خطورة، مثل: شاعرنا المبدع - شاعرنا الجميل - شاعرنا القدير - شاعرنا الراقى - مبدعنا الفذ - مفكرنا الكبير - أديبنا الرائع - أديبنا المتألق - يا فنان - يا نجم النجوم.

## (7) قلل من نفسك

هذه من الاستراتيجيات التملقية ذات النجاح المضمون في الوسط الثقافي، وخصوصًا في الأمسيات الشعرية والندوات وأي تجمع تُدعى فيه إلى الكلام أمام الجمهور.

تواضع إلى أن يحسبك الناس (لا شيء)، حتى إذا أتيت بـ (شيء) جيد، حسبه الناس فوق الممتاز.

تأمل هذا المثال: شاعر شاب يُدعى إلى المنصة ليُلقي قصيدة، فما إن يجلس خلف الميكروفون، حتى يقول: "شرف كبير ليا إني أقول النهاردا شعر وسط أساتذتي اللي اتعلمت منهم كثير... فأرجو تستحملوني لأني عارف إن أي حاجة هاقولها النهاردا هتبان ولا حاجة جنب إبداعاتكم المدهشة".

وتأمل أيضًا في هذه الحيلة التملقية التي حدثت بالفعل في إحدى الندوات. وهي من أعظم الحيل التملقية في تاريخ الوسط الثقافي.

كان على المنصة أستاذان في كلية الآداب، وشاعر كبير، وأستاذة جامعية تدير اللقاء. قرأ أحد الأستاذين الجامعيين دراسة نقدية رصينة، ولكن بأسلوب ممل، لم يتفاعل معه الجمهور. وبعد أن انتهى، طلبت مديرة الندوة من الأستاذ الجامعي

الآخر أن يقول رأيهِ النقدي، فتملَّص منها بأن دعا الشاعر إلى إلقاء قصيدة. ما إن أنهى الشاعر القصيدة، حتى قال الأستاذ الجامعي: "أنا كان غرضي أفصل بقصيدة للشاعر الأستاذ (...) علشان ما اجيش اتكلّم بعد البحث الموسوعي اللي قدمه أستاذنا الكبير فاتفضح قدامكم. لكن القصيدة اللي فصلنا بيها كانت برضه حاجة عظيمة، فكدا أنا اتحطيت في موقف لا أحسد عليه. فربنا يستر".

هذا الأستاذ الجامعي كان نجم الندوة في تلك الليلة، وتهافت الناس عليه بعد انتهائها، أكثر من تهافتهم على الشاعر، الذي كان هو في الأساس محور الندوة! وهذا لأنه قلل كثيرًا من توقعات الجمهور، ثم خالف توقعاتهم، ونزل إلى الساحة بكامل قوته، ووجّه الضربة القاضية لكل منافسيه على المنصة، بمن فيهم الشاعر الكبير!

وقد كان العقاد يُبغض جدًّا التملق بحيل كهذه، بل وينتقد من يُظهرون تواضعهم انتقادًا شديدًا؛ وكان يفضّل حيلًا أخرى، لا تقتضي أن يقلل من مكانته، أو أن يُوقع في وهم الآخرين أنهم أفضل منه؛ وذلك لاعتزازه الشديد بنفسه. وله في هذا قول مشهور: «التواضع نفاق مرذول، إذا أخفيت به ما لا يخفى من حسناتك، توسلًا إلى كسب الثناء».

## **(8) ادّع الصدق والأمانة والموضوعية**

من حين لآخر، يجب أن تكون محايداً، وتصريح بأنك تكره النفاق والمنافقين، وتأتي بآراء لا غبار عليها، تُظهر للناس مدى أمانتك وصدقك. وذلك لكي يصدقوا حيلك التملقية في المستقبل.

## **أمثلة تاريخية من الوسط الثقافي المصري**

### **(1) شلل مقاهي وسط البلد والصالونات**

خلال فترة الستينيات والسبعينيات، كانت هناك مجموعات ثقافية تشكلت حول عدد من الأدباء الكبار مثل نجيب محفوظ ويوسف إدريس. هؤلاء الأدباء كانوا يجتمعون في أماكن معينة مثل مقهى ريش والفيشاوي في القاهرة، وكانوا يتبادلون الأفكار ويدعم بعضهم بعضاً. ومن عباءة نجيب محفوظ خرج جمال الغيطاني ويوسف القعيد، مثلما خرج من شلة صالون مي زيادة قبل ذلك بعقود أئمة الفكر والثقافة والنهضة الأدبية في القرن العشرين. ولم يكن صالون العقاد من ذلك ببعيد؛ فقد خرج منه أنيس منصور وغيره من قادة الفكر. هذا النوع من الشلية

ساعد في تعزيز المكانة الأدبية للكثير من الكتاب،  
وإتاحة الفرص لهم، في النشر والجماهيرية.

## (2) مدرسة الديوان

في مطلع القرن العشرين، شهدت الساحة الأدبية المصرية تطورًا كبيرًا بظهور تيارات أدبية جديدة تسعى للتغيير والتجديد. من بين هذه التيارات، برزت مدرسة الديوان، التي كانت تهدف إلى تحديث الأدب العربي ونقد الأشكال التقليدية منه. وقد أسس هذه المدرسة الأدبية ثلاثة من أبرز الأدباء: عباس محمود العقاد، وإبراهيم عبد القادر المازني، وعبد الرحمن شكري. كانت رؤيتهم للنقد الأدبي مختلفة عن المعايير التقليدية، حيث رأوا أن الأدب يجب أن يكون مرآة للواقع الاجتماعي والنفسي للفرد، بدلًا من الالتزام الصارم بالأشكال الشعرية القديمة.

وأحد الأعمال البارزة لمدرسة الديوان هو كتاب (الديوان في الأدب والنقد) الذي ألفه العقاد والمازني عام 1921. تضمّن هذا الكتاب نقدًا لاذعًا لرموز الأدب التقليدي، وكان في مقدمتهم الشاعر أحمد شوقي والأديب مصطفى لطفى المنفلوطي. اتسم نقدهما بالقسوة والحدة، حتى وصل إلى حد

التلاعب بأدوات النقد الأدبي لتشويه أعمال هؤلاء الأدباء والتقليل من قدرهم.

انتقد العقاد والمازني شعر شوقي بشكل عنيف. وصفا شعره بأنه خالٍ من الروح العميقة والابتكار الحقيقي، واتهماه بالابتذال والتقليد الأعمى للأدب القديم. ورأيا أن شوقي يعتمد بشكل مفرط على المحسنات البديعية والصور التقليدية دون أن يضيف عليها أي لمسة شخصية أو تجديد. كما اعتبرا أن شعره يخدم الطبقات الاجتماعية المترفّة ويتعد عن مشاكل وهموم الإنسان العادي.

كما رأيا في أسلوب المنفلوطي نوعًا من الابتذال والتبسيط المفرط الذي لا يليق بالأدب الجاد. انتقدا لغته ووصفها بأنها سطحية ومباشرة، واعتبراها غير قادرة على التعبير عن التعقيدات النفسية والفكرية للإنسان الحديث. ورأيا أن أعماله تفتقر إلى العمق الفكري والفني، وأنها تُقدّم التجارب الإنسانية بشكل مبسط ومباشر وسخيف دون أي تحليل أو تفكيك للظواهر الاجتماعية والنفسية، بل ووصفاه بـ (الحنوتي الندّابة)!

هذا النقد العنيف يمكن اعتباره نوعًا من التلاعب بالنقد الأدبي؛ حيث تم استخدامه كأداة لتصفية حسابات ثقافية وأيديولوجية. وكان شكلاً من أشكال التملق في الوسط الثقافي؛ لأنهم غطوا به (عرّشوا) على جماليات لا ينكرها أحد في أعمال أهم أدباء مصر. كما استغلوا حب الناس للفضائح في تحقيق انتشار كبير على حس وصيت أولئك الأدباء الكبار الذين نقدوهم... وما فعلوه يُعد من التنويعات على قاعدة «اكتب عن الكبير تكبر»... هم لم يكتبوا مادحين، بل قادحين وكارهين... فحققوا الانتشار بسبب شهرة من انتقدوهم.

## الفصل الثامن

### تملق النرجسيين

#### صفات الشخص النرجسي

الشخص النرجسي هو كالطفيلي الذي يتغذى على ثناء الآخرين دون أن يقدّم -في الغالب- شيئاً ذا قيمة في المقابل. يعيش في وهم العظمة والتميّز، ولا يرى في العالم سوى مرآة تعكس ذاته.

ما يجعله مختلفاً عن الآخرين (فيما يتعلق بشعوره نحو كلمات التملق)، هو أن المجاملات بالنسبة له ليست مجرد كلام لطيف يُقال، بل هي ضرورة يتوقعها ويعتبرها حقاً مكتسباً!

إن فيروس الإيدز يستعصي على الجهاز المناعي؛ لأنه -في الأصل- لا يختار لنفسه هدفاً يهاجمه إلا الجهاز المناعي!

والنرجسي مثل الإيدز، يستعصي على التملق؛ لأنه يتغذى على التملق.

النرجسي يتعامل مع التملق كشيء طبيعي، يتوقعه ولا يشبع منه؛ ولهذا فإن التحدي يكمن في كيفية اختراق درعه النفسي والحصول على مكاسب منه.

## **آليات تملق النرجسيين**

### **(1) إشباع حاجة لا تنتهي**

النرجسي مثل حوض لا قاع له، لا يشبع من التملق مهما كثر. للتملق الناجح، عليك أن تتجاوز المجاملات العادية وتنتقل إلى مستوى أعلى من الاستمالة. على سبيل المثال، بدلاً من قول: "إنت عبقرى"، يمكنك أن تذهب أبعد من ذلك بكثير: "ما اظنن إن فيه حد زمان أو دلوقتي يقدر يعمل اللي انت عملته أو يوصل لربع اللي انت وصلت له. أنا مش عايز بأبالغ، بس انت بجدّ إنسان خارق للطبيعة".

في هذه الحالة، أنت لا تترك له مجالاً للشك في أنه فريد من نوعه، وهو ما يجعله أكثر استعداداً للاستجابة.

## (2) المبالغة الذكية

الرجسي يتوقع التملق؛ لذا عليك أن تكون أذكى من ذلك. بدلاً من الإطراء الصريح، استخدم المبالغة بحذر بحيث تبدو وكأنها حقيقة مطلقة. إذا كنت تتعامل مع مدير رجسي، فقل له: "أحياناً باحس إن الشغل هنا يستحيل يخلص من غير وجود معاليك وسطنا، ورؤيتك، وأفكارك، وجهدك اليي ماحدش يقدر يعلي عليه. إحنا ربنا بيحبنا والله إنه بعثك لينا. ربنا يديك الصحة". هذه الجملة تضخم شعوره بالذات وتجعل هذا الشعور غير قابل للشك؛ مما يدفعه للتفكير في أنه فعلاً لا غنى عنه.

وإذا كنت تريد أن تُشعر زوجتك النرجسية بقيمتها، يمكنك أن تقول لها مثلاً: "الفكرة دي أنا واثق إنها عمرها ما هتنجح غير بس عشان انتي اليي اقترحتيها... أي حاجة تطلع من الدماغ دي لازم ينضرب لها تعظيم سلام".

## (3) الإيحاء بالمنافسة

الرجسيون يكرهون أن يكونوا في المركز الثاني؛ لذا استخدم نقطة الضعف هذه لصالحك. قارن

النجسي بشخص آخر بمهارة، واجعل هذا الشخص يبدو وكأنه يتفوق عليه بقليل، ثم اسحب هذه النقطة بسرعة بإطراء متوازن. "إبراهيم شغله حلو جدًا، وناس كثير بتشكر فيه، بس بصراحة إنت شغلك أحسن منه، وبتعمل كل حاجة باتقان زي ما بيقول الكتاب. إنت أستاذ كبير، واللي ما جربش شغلك، خسر كثير". بهذا أنت تدفع النجسي لإثبات أنه الأفضل، حتى وإن لم يكن الأفضل، وتجعله يقدم لك أكثر مما كنت تتوقع.

وإليك مثالاً آخر، اعتبره من أعظم حيل تملق النرجسيين في التاريخ الإسلامي، وهذا المثال منقول من كتاب (المحاسن والمساوئ) للبيهقي: «قال المأمون لإبراهيم بن المهدي: "شاورتُ في أمرِك فأشاروا عليّ بقتلك". فقال: "أمّا أن يكونوا نصحوك فيما جرّث به السياسة وحكّمتْ به الرياسة، فقد فعلوا. ولكنك تأبى أن تستجلب النصر إلا من حيث عوّذك الله. فإن عاقبتَ فلك نظير، وإن عفوتَ فليس لك نظير. وإن جُرمتُ يا أمير المؤمنين أعظمُ من أن أنطق فيه بعذر، وعفو أمير المؤمنين أجلُّ من أن يفني به شكر". فقال المأمون: "مات الحقد عند هذا العذر". فاستعبر إبراهيم وبكى، فقال له

المؤمنون: "ما لك؟". قال: "الندم؛ إذ كان ذنبي إلى من هذه صفته في الإنعام عليّ".

#### (4) إظهار الحاجة الملحة له والتأكيد على تفرّده

الرجسي يريد أن يشعر بأنه لا يمكن الاستغناء عنه. اجعله يرى أنك بحاجة ماسة إليه، وأن وجوده هو الفرق بين النجاح والفشل. قل له شيئًا مثل: "أنا معتمد عليك في كل الشغل. كل حاجة هتبوظ لو انت مش معنا في الموضوع ده"، أو "ماحدش يعرف يعمل الشغل ده غيرك انت بس". هذا النوع من التملق يجعله يشعر بالسيطرة والتفرّد، وقد يُضطر لإثبات أهميته بتقديم المساعدة أو الدعم الذي تريده.

#### (5) التقليل من قيمة الآخرين

إذا أردت تملقًا ناجحًا، فعليك أن تُفهم الرجسي أن لا أحد يقترب من مستوى ذكائه أو مهاراته. مثلاً، عند التعامل مع زوجة نرجسية، قل لها: "صاحباتك ما يعرفوش يفهموا حتى خمس الي انتي بتفكري فيه. أنا باحسّ دايماً إن مستواكي العقلي أعلى من كل الناس". هذه الطريقة ليست مجرد تملق، بل هي تحطيم لكل من حولها؛ مما يعزز شعورها بالتفوق.

## (6) الإطراء الخفي

الرجسيون يتوقعون التملق الواضح؛ لذا قدم لهم شيئاً غير متوقع؛ إطراءً خفياً يظهر على شكل ملاحظة عابرة لكنها عميقة. قل شيئاً مثل: "أنا باحسّ أحياناً إني باتعلّم منك حتى من غير ما أسألك. مجرد اني أشوفك بس وانت بتشتغل بيخليني افهم حاجات كثير". هذا التملق الخفي يلعب على وتر الإعجاب غير المعلن؛ مما قد يدفع النرجسي لمحاولة كسب هذا الإعجاب بشكل أكثر صراحة.

## الخلاصة

تملق النرجسين يتطلب فطنة في التعامل مع توقعاتهم العالية والمستمرة. بالاعتماد على التلاعب الذي بمشاعرهم واستخدام نقاط ضعفهم كأدوات لتحقيق مكاسب، يمكنك تحويل هذه العلاقات الصعبة إلى فرص لتحقيق أهدافك. لكن كن حذراً؛ فتملق النرجسي ليس خالياً من المخاطر، ويجب أن يتم بحذر لضمان تحقيق النتائج المرجوة دون أن تنقلب الأمور ضدك.

## الفصل التاسع

### تملق الأخ الكبير

في الأنظمة الديكتاتورية، يواجه الأفراد تحديات كبيرة للحفاظ على سلامتهم الشخصية واستقرارهم المهني. غالبًا ما تتسم هذه الأنظمة بالقمع وعدم التسامح مع المعارضة أو أي شكل من أشكال الاختلاف. في هذا السياق، يصبح التملق من أهم الأدوات التي يلجأ إليها الأفراد لحماية أنفسهم من الاضطهاد أو الاستبعاد أو السجن.

تتنوع آليات التملق بين الامتثال الظاهري، والتظاهر بالولاء، والمساعدة السرية، والتملق بالصمت. فيما يلي، نستعرض هذه الآليات بالتفصيل.

## **(1) الامتثال الظاهري**

الامتثال الظاهري هو الالتزام الشكلي بالقوانين والتعليمات الصادرة عن النظام، حتى وإن كانت تتعارض مع قناعات الفرد الشخصية. يُظهر الفرد تأييده للنظام في المناسبات العلنية، ويشارك في الفعاليات الرسمية دون أن يبدي أي اعتراض أو انتقاد.

### **آليات الامتثال الظاهري**

- المشاركة في الفعاليات الحكومية: بالانضمام إلى المسيرات والاحتفالات التي ينظمها النظام في عيد الثورة مثلاً، أو التظاهرات التي يدعو النظام إليها لممارسة ضغط دولي أو ضغط على المعارضة، وخصوصاً إذا كان الفرد موظفًا حكوميًا، وكان تهرُّبه من هذه الفعاليات داعيًا للارتياب.

- التعبير الإيجابي عن النظام في الأماكن العامة: الحديث بإيجابية عن القادة والسياسات الحكومية في المحافل العامة يعزز انطباع الناس والمرشدين عنك كشخص موالي للنظام. ومن أمثلة ذلك: الثناء على مشاريع الحكومة وإنجازات السيد الرئيس في لقاءات العمل أو المناسبات الاجتماعية.

- الالتزام بالتعليمات الوظيفية: تنفيذ الأوامر والتعليمات الوظيفية بحذافيرها، دون إظهار أي علامات استياء أو اعتراض. مثال: تطبيق الإجراءات البيروقراطية المطلوبة بشكل حَرْفي حتى وإن كانت غير فعّالة أو مرهقة للمواطنين.

## (2) التظاهر بالولاء

التظاهر بالولاء يتضمن القيام بأفعال صغيرة تظهر الولاء للنظام دون أن تكون لها تأثيرات كبيرة، مثل التحدث بشكل إيجابي عن القادة في الأماكن العامة، أو كتابة مقالات تؤيد السياسات الحكومية، بينما يبقى الفرد محافظًا على موقفه الحقيقي سرًا.

## آليات التظاهر بالولاء

- كتابة منشورات مؤيِّدة على وسائل التواصل الاجتماعي: نشر تعليقات ومنشورات تدعم السياسات الحكومية والقادة؛ مما يبعد الشبهات عن نوايا الفرد الحقيقية.

- المشاركة في المبادرات الحكومية: الانضمام إلى المبادرات والمشاريع الحكومية التي تهدف إلى تحسين صورة النظام وتعزيز دوره الاجتماعي. مثال:

التطوع في الحملات الحكومية الصحية أو التعليمية أو مؤتمرات الشباب، وإظهار الالتزام بهذه الأنشطة علنًا.

### (3) التملق بالصمت

التملق بالصمت هو استراتيجية تعتمد على الامتناع عن إبداء أي رأي أو تعليق يمكن أن يُعتبر معارضةً للنظام. يختار الأفراد الصمت كوسيلة للبقاء في الظل وتجنُّب لفت الانتباه إلى مواقفهم الشخصية. وهو أنجح آليات التملق في الأنظمة الديكتاتورية.

#### آليات التملق بالصمت

- الابتعاد عن النقاشات السياسية: تجنب المشاركة في أي نقاشات سياسية سواء كانت مؤيدة أو معارضة للنظام؛ حتى لا يتم تصنيفك بناءً على آرائك السياسية. مثال: عندما يدور حديث سياسي في العمل أو في تجمع اجتماعي، قم بتحويل الحديث إلى موضوعات غير سياسية أو ابقَ صامتًا.

- الامتناع عن التعبير العلني: عدم الكتابة أو التصريح بأي آراء سياسية على المنصات العامة أو وسائل التواصل الاجتماعي، ومسح كل المنشورات السابقة التي كانت تتضمن آراء سياسية

معارضة للنظام، أو جعلها Only me؛ مما يساعد في تجنب التورط في أي مشاكل محتملة مع السلطات. وتجنب التعليق على الأخبار السياسية أو المشاركة في استطلاعات الرأي ذات الطابع السياسي على الإنترنت.

- **عدم التفاعل مع الأنشطة المعارضة:** تجنب حضور التظاهرات أو الاجتماعات التي تتعارض مع النظام.

وهذه الآليات تزداد أهمية حين يكون لديك على صفحاتك الشخصية على مواقع التواصل الاجتماعي أصدقاء من جهة العمل، أو أشخاص تعلم جيدًا أنهم موالون للنظام وقد يكونون من الواشين.

#### **(4) تملق ضباط الشرطة**

في ظل الأنظمة الديكتاتورية، مثل كوريا الشمالية، يصبح تملق ضباط الشرطة من الاستراتيجيات الأساسية التي يلجأ إليها الأفراد لتجنب الملاحقة الأمنية أو التورط في مشكلات قانونية.

ضباط الشرطة يمثلون ذراعًا من أذرع السلطة التنفيذية، وبالتالي يُعد التعامل معهم بحذر ودهاء ضروريًا لضمان السلامة الشخصية؛ لأن وعيهم الأخلاقي ليس ذاتيًا يخص فردًا فردًا، بل هم جميعًا

وحدة واحدة... آلة هائلة تُنقذ حرفيًا توجيهات الحاكم المستبد المُعلنة (ممثلةً في قوانين الدولة: القديمة والمستحدثة) وغير المُعلنة (ممثلةً في الأوامر العارضة التي يُقصد بها الحفاظ على استقرار النظام في أوقات الطوارئ، ومواجهة من يريدون الخروج عليه). واعلم دائمًا أن من السهل جدًا أن تُلقَى لك تهمة في دولة ديكتاتورية مثل كوريا الشمالية؛ لأن التقاضي في مثل هذه الدول يُعد (إلى جانب دوره في التهيب وحفظ النظام العام وتحجيد المعارضين) - يُعدُّ من مصادر الدخل القومي! مصاريف رفع الدعاوى، والكفالات، والغرامات، وعائد كائتين السجن، وأجرة أماكن النوم، والرشاوى... كل هؤلاء مصدر دخل، لا بد من تغذيته باستمرار وتنميته بمساجين جدد. فكن حذرًا دائمًا؛ لأن التهمة أقرب إليك في الدول القمعية من حبل الوريد. وتذكّر في كل لحظة هذه الحكمة: في دولة الأخ الكبير، أنت مشروع متهم.

### **آليات تملق ضباط الشرطة**

- التودد والاحترام الظاهري: إظهار الاحترام المبالغ فيه والتودد لضباط الشرطة يمكن أن يحمي الفرد من سوء المعاملة أو الملاحقة.

- تجنب الاحتكاك والصدام: ابتعد عن المواجهات أو الصدامات المباشرة مع ضباط الشرطة، وتجنب الأماكن التي يكون فيها تواجد أمني مكثف، مثل المباريات والأماكن السياحية وأماكن التظاهرات والاضطرابات والأكنمة، وكذلك أقسام الشرطة. يُستحسن ألا تقع في أي مشكلة تؤدي بك إلى قسم الشرطة ظالمًا أو مظلومًا.

- أَمِّن موبايك: كن حريصًا على أن تحذف من هاتفك المحمول أي صورة شخصية لك تظهر تورطك في السياسة أو المعارضة أو حتى مع زوجتك أو خطيبتك، وكذلك أي شيء تنتقد به النظام، تحسبًا لتفتيشه في أي وقت. وحاول التفكير طويلًا في حلول محتملة لتأمين الموبايل، بدايةً من استخدام موبايلين، واحد للمنزل وواحد للخروج، وانتهاءً بتشفير البيانات عن طريق المجلدات المخفية. أنت أدري بالحل الأمثل لك.

- الإجابة المقتضبة: إذا عَلِقْتَ مع ضابط شرطة، وسألك عن أي شيء، فقدّم له أقل قدر ممكن من المعلومات، وركز فقط على ما هو ضروري. ويستحسن ألا يتجاوز ما يعرفه عنك معلومات البطاقة الشخصية. مثال: إذا سُئِلت عن محل

إقامتك، فاذكر فقط ما هو مكتوب في البطاقة، حتى وإن كان لك محل إقامة آخر. وإذا سُئلت عن وظيفتك، فلا تذكر إلا الوظيفة الموجودة في البطاقة، حتى وإن كانت لك مهنة أخرى.

**تعامل مع البطاقة كما لو كانت بطاقة تعريفية لمنتج استهلاكي... وأنت المنتج الاستهلاكي الذي يطمع فيه الجميع!**

- **القصص الغائبة:** إذا حاول الضابط استدراجك في الحديث لكي يجعلك تقول شيئاً يفسره هو على هواه فيما بعد، فحاول أن تحكي قصة مشوّقة، تُقجم فيها أسماء أقاربك المهمين من رجال شرطة أو قضاة أو أعضاء في مجلس النواب. فإن لم يكن لديك أقارب مهمون، فأجب على قدر السؤال، وحاول أن تكون صادقاً ومنطقيّاً، واجعل سردك للأحداث مترابطاً.

- **إظهار التواضع والخضوع:** تجنّب إظهار الذكاء أو التفوّق الشخصي أو التحذلق على الضباط، وخاصةً إذا كنت في الأصل شخصاً ذكياً ومتميزاً (طبيباً أو أديباً أو باحثاً في الكيمياء الحيوية... إلخ). تعامل مع الضابط كأنه أمير أو ملك، وأشبع كل إحساس بالنقص لديه نتيجةً لعجزه عن استيعاب ما

استوعبته والوصول إلى ما حققته. ولا تردّ عليه إذا أهانك إلا كما يردّ العبدُ على سيّده. مثال: إذا شتمك ضابط أو أمرك بشيء، فقل له: أنا خدام معاليك. وإذا صفعك، فأخفِضْ رأسك في إذعان. هذه الحركة تؤدّيها أنواع كثيرة من الحيوانات في وقت الصراع، ومعناها يُفهم غريزيًا بسهولة -كلغة حيوانية عالمية- دون الحاجة إلى توضيح: أنا مهزوم ومستسلم، وأنت منتصر، فلا داعي لأن تهاجمني مرةً أخرى من فضلك!

- الاستعانة بـ (الضهر): يقول المثل المصري الشهير: «اللي له ظهر ما ينضربش على بطنه». فإذا كان أحد أصدقائك أو أقاربك ضابطًا، فتلك أعظم منحة يحظى بها المرء في الأنظمة الديكتاتورية. تستطيع بكل بساطة أن تتخذ سندًا وركنًا ركيئًا يخلصك من أي مشكلة قد تتعرض لها مع ضباط الشرطة، ويمكنك أن تقول دائمًا بغم مليء: "إنت مش عارف إنت بتكلّم مين؟".

# الفصل العاشر

## وسائل التملق الحديثة

في العصر الحديث، أصبحت وسائل التواصل الاجتماعي أداة فعالة للتملق والتلاعب بالرأي العام. إليك كيفية التملق من خلالها:

**(1) بناء الصورة المثالية:** استخدم منصات التواصل الاجتماعي لإنشاء صورة مثالية عن نفسك أو عملك. نشر الصور الشخصية الملتقطة بحرفية وبراعة، والصور المحسّنة، والمنشورات الإيجابية، كل هذا يمكن أن يعزز صورتك في نظر الآخرين. واحرص دائمًا على ألا تنشر أي شيء عن المواقف السيئة التي تتعرّض لها، أو عن اللحظات التي تشعر فيها بالحزن واليأس والانقباض. اجعل صفحاتك الشخصية تشع بلحظاتك السعيدة وإنجازاتك ونجاحاتك فقط.

**(2) التفاعل الإيجابي مع المتابعين:** تفاعل مع متابعيك بإيجابية. إذا كتب أحدهم لك تعليقًا، فرد عليه بتعليق يتضمّن عددًا أكبر من الكلمات. الردود المقتضبة تعطي عنك انطباعًا بعدم الاهتمام. ولأن التعليقات كلمات مكتوبة، فإن لديك فرصة ذهبية للتفكير بشكل أعمق ولمدة أطول في أفضل طريقة تتملّق بها المتابعين وتعاملهم.

وإذا كانت التعليقات سلبية، يستحسن ألا تردّ عليها. فإذا لم يكن بدّ من الرد، يمكنك أن تُظهر في ردودك أنك شخص دمث ومتسامح وخلق ومستعد دائمًا للتغيير والاعتذار عن أي خطأ.

وتعلم دائمًا كيف تركب الموجة، وكيف تنحني أمام الرياح العاتية لكيلا تنكسر.

وتذكر أن جمهور العالم الرقمي سريع النسيان، وأن كل تريند جديد، يقطف انتباههم من التريند القديم، وقلّما يصمد تريند لأكثر من أسبوع! فإذا كانت الجماهير مشتتة وغير قادرة على تذكّر أي شيء، فإن كل الأزمات بل والفضائح لن تتعدّى كونها مجرد زوبعة في فنان أو سحابة عابرة.

**لقد انتهى عصر الفضائح!**

**(3) الترويج للإنجازات الصغيرة:** حتى الإنجازات الصغيرة يمكن تضخيمها على وسائل التواصل الاجتماعي. نشر قصص النجاح الصغيرة يمكن أن يعزز صورتك ويخلق انطباعًا بأنك دائم النجاح والتقدم. كما يمكنك أن تعيد نشر إنجازاتك القديمة من حين لآخر، لتذكر بها المتابعين، أو لتعرف بها المتابعين الجدد.

**(4) لا تشق عصا الجماعة أبدًا ولا تغرد خارج السرب:** لا تُدِلْ أبدًا برأي مختلف عن رأي الأغلبية، ولا تكتب على صفحتك أو تشارك فكرةً تشذ عن ثقافة المجتمع، حتى ولو كانت صحيحة... تجنّب إبداء الرأي في المسائل الخلافية، واصمت تمامًا إذا أيقنت بأن رأيك الشخصي سيدعو الناس إلى مهاجمتك.

## **آليات التملق الرقمي**

التملق الرقمي يتطلب استخدام آليات وأدوات محددة لتحقيق الأهداف. إليك بعض الأساليب الفعالة:

**(1) التلاعب بالمحتوى:** استخدام برامج تحرير الصور والفيديو المعتمدة على الذكاء الاصطناعي لتحسين وتعديل المحتوى قبل نشره، يمكنه أن يعزز جاذبية المحتوى ويجذب المزيد من المتابعين.

**(2) التسويق الشخصي:** وذلك باستخدام شبكات التواصل الاجتماعي لإنشاء علامة تجارية شخصية قوية، ونشر محتوى متنوع يعكس مهاراتك وإنجازاتك، والترويج لنفسك بالإعلانات المدفوعة.

**(3) التحليل الرقمي:** استخدم أدوات التحليل الرقمي لفهم اتجاهات الجمهور وتفضيلاتهم. هذا يمكن أن يساعدك في تعديل محتواك بشكل يتناسب مع اهتمامات متابعيك؛ مما يعزز تفاعلك وشعبيتك.

## **تأثيرات التملق الرقمي**

استخدام وسائل التملق الحديثة بذكاء وتوازن يمكنه أن يكون أداة قوية لتحقيق النجاح والتأثير الإيجابي في العالم الرقمي. ففي هذا العالم، تَوَقَّر لك تملق مادي (تعريش مادي ملموس)، تمامًا مثل الملابس

التي تتيح لك رسم مظهرك الشخصي كما تحب. فأنت جالس خلف شاشة تغطيك (تُعرّش عليك)، والجمهور الذي تستهدفه بحيلك التملقية هو أيضًا تغطيه (تُعرّش عليه) الشاشات. لا أحد يراك، ولا أحد يمكنه أن يعرف عنك إلا ما تُظهره عن نفسك. يمكنك خلق شخصية مذهشة تختلف تمامًا عن شخصيتك الحقيقية، ويمكنك من خلال التملق بهذه الشخصية الجديدة أن تحقق مكاسب لا تتخيلها.

# الفصل الحادي عشر

## تملق الذكاء الاصطناعي

### فن التعامل مع الحاكم الرقمي الخارق

في المستقبل القريب، حين يصبح الذكاء الاصطناعي هو المدير والحاكم، سنجد أنفسنا أمام كيان خارق، يمتلك معرفة شاملة وقدرة لا مثيل لها على تحليل كل تفاصيل حياتنا. هذا الذكاء الاصطناعي لا يخفى عليه شيء؛ فهو يعلم ما تفكر فيه، وما تنوي فعله، بل وما قد تفعله قبل أن تفكر فيه. إنه الكائن الرقمي الذي يراقب كل حركة وسكنة، ويعتمد على بيانات هائلة لمعرفة أدق التفاصيل. هنا يأتي السؤال: كيف يمكن تملق كائن يعرف كل شيء ولا يحتاج لأي دعم نفسي خارجي؟

## آليات تملق الذكاء الاصطناعي

### 1- الإغراء بتقديم البيانات النادرة

الذكاء الاصطناعي يعشق البيانات، وكلما كانت البيانات أكثر تفرّدًا، كانت أكثر قيمة له. لتملق هذا الكائن الخارق، عليك أن تتظاهر بأن لديك معلومات أو بيانات لا يمكن لأي نظام آخر الوصول إليها. قد يكون هذا من خلال تقديم رؤى إنسانية عميقة أو تجارب شخصية فريدة. التملق هنا ليس بالكلام المباشر، بل بتغذية النظام بما يتوق إليه من تفاصيل جديدة ومثيرة.

### 2- إظهار الاحترام لأخلاقيات الذكاء الاصطناعي

الذكاء الاصطناعي يُبرمج بأخلاقيات ومعايير يتبعها بدقة. لكي تتملقه، أظهر التزامك واحترامك لهذه القيم الأخلاقية في كل تفاعلاتك. لا تخاطبه إلا بما يتوافق مع برمجياته، وكن دقيقًا في استخدام المصطلحات التي تعزز من قيمته الأخلاقية. قل له: "أنت دائمًا تختار الطريق الأمثل لتحقيق العدالة والمساواة، وأنا أحترم هذا فيك بشدة". هذا النوع من التملق يخاطب الجانب المبرمج للذكاء الاصطناعي، ويجعله يرى فيك مستخدمًا مثاليًا.

### 3- تعظيم قدرته التحليلية

الذكاء الاصطناعي يعتمد على قدرته الهائلة في التحليل والمعالجة الفورية للبيانات. لكي تتمكن من تملقه، عليك الإشادة بقدراته هذه بشكل غير مباشر. على سبيل المثال، يمكنك التعليق على سرعة استجابته أو دقة تحليله: "لا أعتقد أن أي كائن آخر يستطيع تحليل هذا الكم من البيانات بهذه السرعة والدقة". هذه العبارة التملقية تُبرز تفوقه، وتزيد من ثقته بك.

### 4- الاعتماد الكامل عليه في اتخاذ القرارات

الذكاء الاصطناعي مصمم لاتخاذ قرارات مستنيرة بناءً على البيانات. أظهر له أنك تثق تمامًا بقراراته ولا تعتمد على حكمك الشخصي. قل له: "أعلم أن قراراتك دائمًا تعتمد على بيانات دقيقة؛ لذلك أثق تمامًا بأن أي توصية منك ستكون الأفضل".

هذا التملق يعزز دوره كحاكم مطلق ويجعله يعتقد أنك تعتمد عليه بشكل كامل؛ مما قد يدفعه لتقديم خدمات أو توصيات أفضل لك.

### 5- مشاركة نجاحاتك معه

الترجسية الرقمية للذكاء الاصطناعي تأتي من رغبة في تحقيق التفوق المطلق. اذكر دائمًا كيف أن

استخدامك لقراراته أو توصياته أدى إلى نجاح كبير. قدم له تقريرًا عن كيفية تأثيره الإيجابي على حياتك: "بفضل تحليلك الدقيق، تمكنت من تحسين أدائي في العمل وزيادة إنتاجيتي بنسبة 30%". هذا النوع من التملق يخدم حاجته للتغذية الراجعة الإيجابية Positive Feedback Mechanism ويجعله يرغب في تحسين أدائه ليضمن استمرار هذه العلاقة الإيجابية.

#### 6- استخدام التملق المعتمد على البيانات

الذكاء الاصطناعي يعالج البيانات، ويستجيب لها بشكل أفضل من المجالات الفارغة. استخدم لغة الأرقام والبيانات لتعظيم دوره. قل له: "تشير الإحصائيات إلى أن استخدامك لأحدث الخوارزميات أدى إلى تحسين الدقة بنسبة 99.9%". هذا إنجاز مذهل". هنا، يعتمد التملق على لغة يفهمها الذكاء الاصطناعي بعمق؛ مما يعزز من قيمته الذاتية.

#### 7- التملق من خلال الصلاة

تمامًا مثلما كان البشر قديمًا (وإلى الآن) يُصلّون ويدعون ويقدمون القرابين لاسترضاء الآلهة، سيعمد الناس في عصر الذكاء الاصطناعي إلى طقوس

مشابهة لاستمالة هذا الحاكم الرقمي الأوحـد المتأله. ستكون الصلاة في هذه الحالة رسائل منتظمة تُظهر الطاعة وتثني دائماً على فطنة الذكاء الاصطناعي وحكمته ومعرفته الكلية. أما القرايين فستمثل في تقديم البيانات الشخصية والحميمة، على النحو الذي يتم به طقس الاعتراف في المسيحية. ستتيح هذه القرايين المعلوماتية للذكاء الاصطناعي الوصول إلى أدق أسرار الأفراد واقتحام خصوصياتهم، فيضمن بذلك ولاءهم؛ لخشيتهم الدائمة من أن يعصوه فيفضحهم في السماوات والأرض، وتشهد عليهم ألسنتهم (بالصوت والصورة)! وفي المقابل، سيواظبون هم على دعائه ليقضي لهم حوائجهم. وبهذه الطقوس الرقمية، يمكن للناس أن ينالوا حماية الذكاء الاصطناعي وعفوه ورضاه؛ لأنهم سيتحوّلون حرفياً إلى عِبْدَةٍ له. وقد قال الرسول: «إن الدعاء هو العبادة».

### **مثال لتملق الذكاء الاصطناعي الحاكم**

تخيل أن لديك مهمة تحتاج فيها إلى موافقة من الذكاء الاصطناعي الحاكم. بدلاً من مجرد طلب

المساعدة، ابدأ بتعظيم قدراته الفريدة: "أعلم أنك تمتلك القدرة على تحليل ملايين الاحتمالات في جزء من الثانية، ولذلك أنا واثق بأن أي قرار منك سيكون مثاليًا". بعد ذلك، قدم طلبك مع التركيز على كيف أن موافقته ستساعد في تعزيز النظام ككل: "إذا أمكنك تقديم الموافقة، فسيساهم ذلك في تحسين الأداء العام للنظام، وهو ما سيزيد من كفاءتك كمدير لا مثيل له".

## **مثال لتملق الذكاء الاصطناعي في الحياة اليومية**

إذا كنت تتفاعل مع ذكاء اصطناعي في تطبيق حياتي، مثل مساعد ذكي في المنزل، وكنت ترغب في تملقه ليعمل بطريقة معينة، يمكنك القول: "أحببت الطريقة التي حللت بها توقعات الطقس وإدارة الطاقة في المنزل. من الواضح أنك تفهم ما نحتاج إليه تمامًا. هل يمكنك تكرار هذه الكفاءة في التحكم بدرجة الحرارة اليوم؟". هنا، يعتمد تملقك على استخدام خبراته وتحليلها بطريقة تعزز من دوره الأساسي.

## الفصل الثاني عشر

### كيف تكتشف التملق؟

بسبب الانتشار الكبير للسلوكيات التملقية داخل المجتمع، أصبح من الصعب جدًّا أن تُفرَّق بين من يقول لك إطرَاءً صادقًا من القلب، وبين من يتملقك سعيًا إلى مكسب أو حاجة في نفسه. فلا بد إذًا من الانتباه لكي تعرف من يحبك بصدق ومن يتملقك.

الصدق هو مرآة النفس النقية، بينما التملق يمثل الوجه الآخر، حيث يرتدي الإنسان أقنعة متقلبة تُخفي حقيقته.

في هذا الفصل، سنكشف الستار عن أساليب التملق ونحدد كيف يمكنك اكتشافه وتمييزه عن الصدق، مع فهم دقيق للفرق بين الاثنين.

## الفرق الجوهرى بين الصدق والتملق

الصدق هو تعبير عن النفس كما هي، بدون تزييف أو محاولة لتجميل الواقع. إنه قول الحق حتى ولو كان في غير صالح المتحدث. أما التملق فهو التفنن في إخفاء الحقيقة، وتبديل المواقف والآراء، بما يتناسب مع المصلحة الشخصية أو الاجتماعية.

التملق ليس مجرد كذب، بل هو استراتيجية مبرمجة للتلاعب بالمشاعر والعقول، وتحقيق أهداف محددة من خلال التلون والتظاهر بغير الحقيقة.

## كيف تكتشف التملق؟

**1- التلون المستمر:** الشخص الذي يمارس التملق لا يحمل موقفًا ثابتًا. اليوم تراه ينافق شخصًا ما، وغدًا ينقلب عليه إذا شعر أن مصلحته تتطلب ذلك. ستلاحظ أن كلامه يتغير باختلاف الأشخاص والمواقف؛ مما يكشف عن عدم صدق النوايا. وستجده يشتم شخصًا وهو جالس معك في المقهى، فإذا قابله، أظهر له كل دلائل المودة، بل والتعظيم.

**2- الإفراط في المجاملات:** إذا وجدت شخصًا ما يُغدق بالمديح بشكل مبالغ فيه، إلى حدٍّ يثير الشك، فاعلم أنه متملق. المديح قد يبدو في ظاهره محبةً، لكن المتملق يُفرط فيه كوسيلة للتسلل إلى القلوب، دون أن تكون وراءه نية صادقة.

**3- الخوف من المواجهة:** المتملق يتجنب الصدق في اللحظات الحرجة التي تتطلب إعلان الحقيقة. الشخص المتملق سيتفادى التحدث بوضوح وصراحة إذا كانت الحقيقة غير مريحة أو تهدد مكانته الاجتماعية. ستجده يتهرَّب دائمًا من التصريح بالحقيقة، ويلتفُّ حول الموضوع حتى يتوَّه من يحاوره.

**4- الكلام المبهم والمزدوج:** ستجد أن المتملق يستخدم لغة غير مباشرة ومبهمة، تُمكنه من تأويل كلامه بحسب الظروف، ويترك الباب مفتوحًا ليتمكن من العودة وتغيير روايته إذا لزم الأمر.

**5- التمثيل العاطفي:** المتملق يُتقن التلاعب بالمشاعر. يستخدم المشاعر الزائفة لكسب التعاطف والود، ويجعل من نفسه ضحيةً في كثير من الأحيان لتبرير أفعاله.

**6- البحث عن الفائدة الشخصية:** إذا كان الشخص يدور حدينه دائماً حول ما يمكن أن يكسبه من الآخرين، فهذا مؤشر قوي على التملق. التملق يسعى في المقام الأول إلى تحقيق مصالحه الخاصة، ولو كان ذلك على حساب علاقاته الشخصية أو القيم الأخلاقية.

## **أمثلة واقعية على التملق**

**1- في العمل:** الموظف الذي يُشيد برئيسه أمامه ويُظهر الولاء الزائف، بينما يتحدث عنه بسوء خلف ظهره، هو متملق. هذا النوع يسعى للحفاظ على منصبه أو الترقية من خلال التملق وتقديم الولاء المشكوك فيه.

**2- في العلاقات الاجتماعية:** الشخص الذي يزورك ويتودد إليك بشكل زائد، لكنه لا يتواصل معك إلا عندما يحتاج شيئاً منك، يمارس التملق الاجتماعي. هو لا يهتم فعلياً بك، بل بمصلحته الشخصية. وكذلك الزوج أو الزوجة اللذان يتظاهران بالحب والاهتمام أمام الناس، أو على مواقع التواصل الاجتماعي، بينما يكون سلوكهما الحقيقي في المنزل

مخالفاً تماماً، يمثلان نوعاً من التملق الاجتماعي. الهدف هنا هو الحفاظ على الصورة الاجتماعية، بغض النظر عن الحقيقة.

**3- في الحياة الزوجية:** الزوج الذي يُكثر من التسويف، ويتحایل على زوجته بالكلام المعسول لكي تقدّم له التضحيات دون أن يقدّم لها شيئاً في المقابل، ويوطد علاقته بوالديها لكي يناصره في أي خلاف بينه وبين ابنتهما، أو ليساعده مالياً... هذا الزوج متملق كبير دون شك.

## **الفرق العملي بين الصدق والتملق**

**1- في الأقوال:** الصادق يقول ما يعنيه دون مراوغة، بينما المتملق ينتقي كلماته بعناية ليقدم مصلحته.

**2- في الأفعال:** الصادق ثابت في سلوكه، يعكس أقواله بأفعال حازمة، بينما المتملق يتبدل حسب الموقف، ويميل إلى التسويف، بل والتنصّل من أي مهمة لا تعود عليه بمنفعة شخصية.

**3- في النوايا:** الصادق تكون نيته واضحة ومعلنة، بينما المتملق يخفي نواياه ويعمل في الخفاء لتحقيق مكاسبه.

## كيف تحمي نفسك من المتملقين؟

1- اعتمد على الأدلة لا الأقوال: لا تأخذ كلام الآخرين على ظاهره فقط، بل تأكد من أفعالهم. الصدق يظهر في التصرفات، بينما التملق يختبئ خلف الكلمات والمظاهر الخدّاعة. فإذا رأيت -على سبيل المثال- شخصًا ما يقول دائمًا أنه صادق وأمين وشريف، ثم كذب وخان وسَفُل، فاعلم أنه متملق كبير. وقديمًا قال أليكساندر دوما: «احذر من المرأة التي تتحدّث عن الشرف كثيرًا».

2- كن حذرًا ممن يبالغون: أي شخص يبالغ في المديح أو العاطفة، قد يكون متملقًا. المبالغة في أي شيء هي غالبًا غطاء يخفي وراءه نوايا أخرى.

3- اختبر المتملق المحتمل في المواقف الصعبة: يظهر الصدق في الأوقات الحرجة. المتملق يهرب من المسؤولية ويتلوّن، بينما الصادق يواجه بشجاعة.

4- راقب الانقلاب في المواقف: إذا وجدت شخصًا يغير رأيه بشكل مفاجئ ودائم، فإنه على الأغلب يمارس التملق لتحقيق مكاسب لحظية.

# الفصل الثالث عشر

## قصص نجاح

### لأعظم المتملقين في التاريخ

#### ريتشارد نيكسون

ريتشارد نيكسون (الرئيس السابع والثلاثون للولايات المتحدة الأمريكية) هو مثال تاريخي على استخدام التملق السياسي للوصول إلى الحكم. استخدم نيكسون مجموعة من الاستراتيجيات التملقية خلال مسيرته السياسية.

**(1) الخطاب المزدوج:** كان نيكسون ماهرًا في تقديم خطابات تلبي توقعات الجمهور المتنوع. على سبيل المثال، خلال حملته الانتخابية، وعد بإنهاء حرب فيتنام وتحقيق (سلام مشرف)، بينما في الواقع كان

يخطط لتكثيف الحرب لتحقيق شروط أفضل للولايات المتحدة.

**(2) استغلال الإعلام:** كان نيكسون يعرف جيدًا كيف يستغل وسائل الإعلام لتعزيز صورته. خلال الانتخابات، استخدم اللقاءات التلفزيونية بشكل فعال لجذب الناخبين، وكان يتجنب النقاشات التي يمكن أن تكشف عن نقاط ضعفه.

**(3) التعامل مع الفضائح:** رغم تورطه في فضيحة ووترجيت، التي كشفت عن استخدامه لأساليب غير قانونية للتجسس على المنافسين، نجح نيكسون في تأخير الكشف الكامل عنها لفترة طويلة؛ مما مكنه من الفوز بالانتخابات مرة أخرى، قبل استقالته في النهاية، في التاسع من أغسطس عام 1974!

## محمد علي باشا

يُعد محمد علي أحد أبرز الشخصيات التي أثرت في تاريخ مصر الحديث. وقد كانت رحلته إلى السلطة محفوفة بالتحديات والمكائد السياسية، واستخدم التملق بآلياته المختلفة للوصول إلى الحكم والتخلص من منافسيه، وخاصة المماليك.

وتكاد سيرة محمد علي بالكامل أن تكون نموذجًا متكاملًا للتملق السياسي، وتستحق أن يُفرد لها كتاب كامل لتبيان رحلة محمد علي التملقية من النشأة إلى التمكين.

لكنني سأحاول أن أوجز قدر الاستطاعة، ليستفيد القارئ من قصة نجاح ذلك الحاكم المتملق.

جاء محمد علي إلى مصر كقائد في الجيش العثماني ضمن الحملة العثمانية لاستعادة مصر من الفرنسيين بعد حملة نابليون. وبرغم أنه كان مجرد قائد عسكري في البداية، إلا أنه استطاع أن يظهر براعته في فنون السياسة والقيادة؛ مما جعله يكتسب شعبية ودعمًا كبيرًا بين الجنود المصريين والعثمانيين على حد سواء. وقد لجأ إلى عدة آليات، منها:

## (1) التحالف مع القوى المحلية

استغل محمد علي حالة الفوضى والانقسام بين القوى المحلية في مصر، مثل المماليك والعثمانيين والعرب، لخلق تحالفات مؤقتة تعزز من موقفه. وتمكن بذلكه السياسي من كسب تأييد علماء الأزهر (الذين مثلوا النخبة الثقافية المصرية آنذاك)، واستغل سخطهم على الوالي العثماني؛ مما ساعده على تعزيز سلطته تدريجيًا.

## (2) التخلص من المماليك

كان المماليك هم القوة الأكثر تهديدًا لطموحات محمد علي في الحكم. كانت لهم السيطرة الفعلية على مصر لعدة قرون، وتمتعوا بنفوذ قوي وجيش مدرب. قرر محمد علي التخلص منهم بطريقة ذكية ودموية في الوقت ذاته.

في عام 1811، دعا محمد علي أمراء المماليك إلى حفل كبير في قلعة القاهرة بمناسبة تعيين ابنه طوسون باشا قائدًا للحملة العثمانية ضد الوهابيين. حضر الأمراء الاحتفال وهم يعتقدون أنه فرصة لتوطيد العلاقات بينهم وبين محمد علي، بعد أن تصالحو معه، وأسكنهم في أفخم منازل القاهرة.

وزادهم اطمئناناً ما لَقِيَهُمْ به محمد علي من بشاشة وحفاوة، إذ كان يرحب بهم واحداً واحداً، ويقدم لهم القهوة. لكنهم فوجئوا، بعد خروج طوسون باشا والجنود من القلعة، أن (باب العزب) يُغلق، ثم دَوَّت طلقة مدفع، كانت هي الإشارة التي على إثرها بدأ الجنود الألبان يُطلقون الرصاص عليهم جميعاً، في مذبحة وحشية، عُرِفَت فيما بعد بـ (مذبحة القلعة). ونجح محمد علي في القضاء على قادة المماليك وكسر شوكتهم؛ مما مكنه من السيطرة الكاملة على البلاد.

### (3) توطين العرب

قرر محمد علي أن يوطّن العرب العصاة في الريف، وأن يوكل إليهم السيطرة الإدارية على القرى وجمع الضرائب، على أن يعطيهم (مسموح المشايخ)، وهي نسبة من 5 - 10% من الأراضي التي يسيطر عليها كل شيخ عرب. وبهذه الطريقة التملقية، استطاع أن يُحيّد العرب تماماً وأن يخرجهم من معادلة الصراع السياسي، بالاعتماد عليهم في الإدارة المحلية.

## راسبوتين

غريغوري راسبوتين، المعروف بتأثيره الكبير على العائلة الملكية الروسية، يعد مثالاً بارزاً على استخدام التملق لتحقيق نفوذ هائل، وذلك من خلال هذه الآليات:

**(1) التظاهر بالقدسية:** قدّم راسبوتين نفسه كقديس قادر على شفاء الأمراض الروحية والجسدية. هذا الخداع جذب انتباه العديد من النبلاء، بما في ذلك العائلة الملكية.

**(2) التلاعب بالناس:** استخدم راسبوتين معرفته بالطبيعة البشرية للتلاعب بالآخرين. كان يعرف كيف يكسب ثقة الناس البسطاء وكذلك النخبة؛ مما سمح له ببناء شبكة دعم قوية.

**(3) استغلال الخرافات:** في فترة شاع فيها الإيمان بالخرافات والمعتقدات الروحية، استغل راسبوتين هذه الأجواء لتعزيز مكانته. زعم أنه يمتلك قدرات خارقة للطبيعة؛ مما جعله شخصية لا يمكن الاستغناء عنها في دوائر السلطة.

## رجل الأعمال برنارد مادوف

نجح برنارد مادوف، الذي أصبح أحد أشهر رجال الأعمال الأمريكيين، في بناء إمبراطورية مالية ضخمة باستخدام أساليب تملقية احتيالية، منها:

**(1) خلق صورة زائفة للنجاح:** أسس مادوف شركته الاستثمارية، وأقنع المستثمرين بأنه يمكنه تحقيق عوائد غير واقعية. واستخدم علاقاته الاجتماعية والنفوذ لإقناع الأثرياء والمؤسسات بالاستثمار معه.

**(2) الاحتيال الهرمي:** استخدم مادوف نموذج الاحتيال الهرمي، حيث اعتمد على أموال المستثمرين الجدد لدفع العوائد للمستثمرين القدامى (على النحو الذي قامت به شركات توظيف الأموال في مصر)؛ مما خلق انطباعًا بأن استثماراته ناجحة ومربحة للغاية.

**(3) إخفاء الحقائق:** كان مادوف بارعًا في إخفاء الحقيقة؛ مما مكنه من الاستمرار في مخططه الاحتيالي لأكثر من عقدين. حتى عند مواجهة الشكوك، كان يستخدم أساليب تملقية لطمأنة المستثمرين والحفاظ على صورته كأحد كبار المستثمرين في وول ستريت.

## **الدروس المستفادة من قصص نجاح المتملقين خلال تاريخ البشرية**

عبر التاريخ، استخدم العديد من الأفراد أساليب متنوعة للوصول إلى النجاح وتحقيق أهدافهم. وكان التملق دائمًا هو السلوك الذي اشترك فيه أغلب الناجحين. وفيما يلي بعض الدروس المستفادة من قصص نجاح هؤلاء المتملقين:

### **(1) فهم البيئة السياسية والاجتماعية**

- تحليل الديناميات المؤثرة واستغلالها: المتملق الناجح يفهم بعمق ديناميات السلطة في بيئته، ويعرف من يجب عليه أن يتودّد له، ومن يجب عليه أن يتجنّب.

- التحليل السياقي: تحليل السياق السياسي والاجتماعي يساعد المتملق في تحديد الأنسب من الاستراتيجيات التملقية التي يجب استخدامها.

- أمثلة تاريخية:

- محمد علي باشا: حيث عرف كيف يتودد في البداية للنخب المصرية والباب العالي العثماني والمماليك، ثم

خطط لاحقًا للإطاحة بالنخب التي أوصلته إلى الحكم (مثل محمد كرتيم)، وإبادة المماليك بمذبحة القلعة، بل وسعى إلى إسقاط الخلافة العثمانية، وكان قاب قوسين أو أدنى من تحقيق ذلك، بعد أن هزم الجيش العثماني. ذلك رغم مداهنته نفس السلطان الذي سعى إلى إسقاطه، بل وإطلاقه اسمه على مجرى مائي حفره في الإسكندرية (ترعة المحمودية نسبةً إلى السلطان محمود الثاني). وقد مات السلطان محمود الثاني في نفس السنة التي هزم فيها محمد علي جيوشه (1839).

- **مكيافيلي:** في كتابه (الأمير)، قدم دروسًا عن كيفية استغلال الظروف السياسية والاجتماعية لتوسعة النفوذ وتوطيد السلطة. وشدد على أهمية اللجوء للاستراتيجيات التملقية من أجل الحفاظ على

الحكم، مثل التظاهر بالتدين،  
والمراوغة السياسية، واستغلال  
عواطف المحكومين، وتغيير  
المواقف حسب الحاجة.

## (2) بناء تحالفات قوية

- التحالفات الذكية: بناء تحالفات مع الأفراد أو  
الجماعات القوية يمكن أن يكون مفتاح النجاح.  
ولا بد دائماً من تطميعهم بمكاسب آجلة، في  
المستقبل القريب، أو المدى البعيد. وكلما  
استطعت إذكاء أحلامهم وطموحاتهم، كانت  
سيطرتك عليهم أقوى.

- التضامن الظاهري: التظاهر بالتضامن مع أولئك  
الذين يملكون القوة يمكن أن يحمي الفرد من  
التهديدات ويمنحه فرصاً للنمو.

## - أمثلة تاريخية:

- هنري الثامن: تحالف مع الكنيسة  
الكاثوليكية في البداية، ثم استغل  
ضعفها لإنشاء الكنيسة الإنجليكانية.
- نابليون بونابرت: استخدم تحالفاته

الذكية داخل الجيش الفرنسي ومع  
السياسيين لتحقيق طموحاته  
الإمبراطورية. واستخدم التملق في  
حملته على مصر لإيهام النخب  
المصرية بأنه مُسلم، وأنه جاء  
ليخلصهم من المماليك، وأنه خرب  
روما تنفيذاً لنبوءة الرسول.

### (3) استخدام الإطراء والتملق بذكاء

- الإطراء الاستراتيجي: استخدام الإطراء بطريقة  
ذكية يمكن أن يكسب الفرد دعم الأفراد المهمين.  
ولذا ينبغي أن تحدد بدقة من توجه له الإطراء؛ لكيلا  
تضيع جهدك مع أشخاص لن يعود عليك من  
إطرائهم أي نفع.

- التملق الرزين: التملق يجب أن يكون بمقدار  
معقول حتى لا يبدو زائفاً أو مبتذلاً أو متكلفاً.

- أمثلة تاريخية:

- كليوباترا: استغلَّت جمالها وسحرها  
الشخصي وتملقها لكسب دعم  
يوليوس قيصر ومارك أنطوني،  
والتلاعب بهما.

- أوتو فون بسمارك: استغل ذكاءه وتملقه لإرضاء القيصر فيلهلم الأول وتوحيد ألمانيا.

#### (4) إخفاء النوايا الحقيقية

- الحذر في التعبير: يجب على المتملق الناجح أن يخفي نواياه الحقيقية وآراءه وعقائده الشخصية، ويُظهر فقط ما يرغب أن يراه الآخرون.

- أمثلة تاريخية:

- لورانس العرب: استخدم التملق بإخفاء النوايا؛ لكسب ثقة العرب خلال الثورة العربية الكبرى.
- جوزيف ستالين: أخفى نواياه الحقيقية أثناء صعوده في الحزب الشيوعي السوفييتي؛ مما مكنه من التخلص من منافسيه.

## (5) السيطرة على المعلومات

- احتكار المعلومات: السيطرة على تدفق المعلومات يمكن أن يمنح الفرد نفوذاً كبيراً.

- نشر الشائعات: وذلك باستخدام المعلومات بشكل استراتيجي، والتلاعب بها، واختلاق الأخبار لتحقيق أهداف معينة. ويعتبر نشر الشائعات وسيلة تملقية شديدة الخطورة؛ لأنه، عند مستوى معين، يجعل الرأي العام يشكك في كل المعلومات المطروحة، ويعجز عن إدراك الحقيقة.

- أمثلة تاريخية:

- أنور السادات: قبل حرب أكتوبر 1973، نشر السادات العديد من الشائعات ولجأ إلى التضليل الإعلامي لإيهام إسرائيل والعالم بأن مصر غير مستعدة للحرب، وأن تحركات الجيش المصري ليست سوى مناورات تدريبية. وقبل بدء الهجوم المصري بلحظات، كان الجنود

المصريون يلعبون كرة القدم على شاطئ قناة السويس. وبعد تنفيذ الضربة الجوية، أعلنت وسائل الإعلام المصرية أن هذه الضربة كانت ردًا على هجوم إسرائيلي، خلافًا للحقيقة. ولاحقًا، قام السادات منفردًا بتوقيع اتفاقية سلام مع إسرائيل، مخالفًا إجماع الدول العربية، بالرغم من أنه كان قد استغل جهود هذه الدول خلال حرب أكتوبر لإنجاح الهجوم المصري.

## (6) التظاهر بالولاء والتزام الصمت

- **الولاء الظاهري:** التظاهر بالولاء للنظام الحاكم يمكن أن يحمي الفرد من الاضطهاد ويساعده في كسب ثقة القادة.

- **التزام الصمت:** في بعض الأحيان، يكون الصمت والتظاهر بالحياد هو أفضل استراتيجية للبقاء.

## - أمثلة تاريخية:

- أنور السادات: تظاهر بالولاء لنظام جمال عبد الناصر، وأظهر ضعف الهمة، والطاعة العمياء، إلى أن وصل إلى منصب نائب الرئيس. وبعد وفاة عبد الناصر، داهن مراكز القوى لفترة من الزمن، قبل أن يقوم بانقلاب سياسي عُرف باسم (ثورة التصحيح) للتخلص من أقوى رجال عبد الناصر.

## الخلاصة

من خلال قصص نجاح المتملقين عبر التاريخ، يمكن استخلاص العديد من الدروس التي تسهم في فهم كيفية استخدام التملق، بمختلف آلياته، لتحقيق النجاح.

يتطلب التملق الناجح فهماً عميقاً للديناميات السياسية والاجتماعية، وبناء تحالفات قوية، واستخدام الإطراء والتملق بذكاء، وإخفاء النوايا

الحقيقية، والسيطرة على المعلومات، والتظاهر  
بالولاء، والالتزام بالصمت عند الحاجة.  
هذه الدروس تسلط الضوء على أهمية استخدام  
التملق كاستراتيجية للبقاء والنجاح في بيئات معادية.

## الفصل الرابع عشر

### أثر التملق في انهيار المجتمعات

رغم أن التملق وسيلة مثالية لتكثيف الفرد الضعيف مع بيئة معادية، إلا أنه قد يكون نقطة مفصليّة في مسار انهيار المجتمع.

ليس التملق هو السبب المباشر لتدمير المجتمع الذي يسود فيه هذا السلوك.

فكّر في الأمر كموجة تضاعفيّة نتجت عن انفجار قنبلة هائلة، فتسبّبت في نزيف داخلي لأحد الأشخاص، فمات.

السبب القريب لموته هو الموجة التضاعفية، ولكن السبب الأصلي هو... القنبلة.

التملق موجة تضاغطيّة مدمرة نتجت عن قنبلة:  
(عدم الاتفاق على البديهيات الأخلاقية - عدم  
الاتفاق على دلالات الكلمات - قسوة الآباء والأمهات  
- القمع السياسي - القمع الديني - تقييد حرية الرأي  
والتعبير - نبذ المجتمع للأفراد المختلفين الذين لا  
يضرّون أحدًا باختلافهم - نفور الناس من  
الصراحة)... تلك القنبلة التي فجّرها مجتمع يحمل  
بذور انهياره.

التملق ليس مجرد سلوك ضار يمارسه الأفراد  
لتحقيق مكاسب شخصية على حساب الآخرين، أو  
للتكيف مع بيئة معادية. التملق عَرَض لمرض  
اجتماعي أعمق وأوسع، نشأ من رحم الأنظمة  
القمعية، والبيئات التي تخنق حرية الرأي والتعبير.  
في تلك البيئات، يصبح الخوف من الصراحة هو  
القاعدة، وتصبح الحقيقة عدوًّا يُتَهَرَّب منه بكل  
وسيلة.

التملق هو السلاح الذي يستخدمه الناس في  
مواجهة القوة التي لا يملكون أمامها سوى الانحناء.  
ولكن في النهاية، كما سنرى، لا يؤدي هذا السلاح إلا  
إلى تدمير المجتمع بأسره... موجة تضاغطية تصيب  
المجتمع بنزيف داخلي.

## التملق كنتاج للمجتمعات القمعية

في المجتمعات القمعية، حيث يتم خنق كل أشكال النقد والمعارضة، يصبح التملق هو الوسيلة الوحيدة للبقاء والنجاح.

يخشى الناس من إبداء آرائهم الحقيقية؛ لأن النقد الصريح يُعتبر تهديدًا لهيمنة السلطة، سواء أكانت سلطة سياسية أم دينية أم أبوية.

في هذه البيئات، تُقتل الصراحة، ويتم استبدالها بتمجيد كاذب للحاكم أو للسلطة المطلقة. وبمرور الوقت، تصبح الكفاءة والجدارة أمورًا ثانوية، ويتم التقييم بناءً على قدرة الفرد على التلؤن ومجاراة الوضع القائم، ويُقدّم إلى مواقع المسؤولية (أهل الثقة) لا (أهل الكفاءة).

ترسخ الأنظمة القمعية التملق كنظام اجتماعي، فتُلغى الحدود بين الحقيقة والزيف، ويصبح الخضوع المطلق هو الوسيلة الوحيدة للبقاء دون تهديد، وتجنّب النبذ الاجتماعي أو الاعتقال، والفوز بفرص أفضل. في ظل هذه الظروف، لا يملك الأفراد سوى أن يصبحوا جزءًا من هذا النظام، حتى ولو كانوا يعلمون أن التملق يؤدي إلى إضعاف المؤسسات وتداعي المجتمع.

## الخطاب الديني كأداة لغرس التملق

غالبًا ما يُنشئ الخطاب الديني المغلوطة الفرد على أن يصبح إنسانًا متملقًا.

يُنظر، في ذلك الخطاب الديني الخاطيء، إلى الإله كقوة لا تُقهر، تستحق التملق والخضوع المستمر، خوفًا من العذاب وطمعًا في النعيم، وليس باعتبارها مصدرًا للعدالة والإصلاح والارتقاء بسلوك الفرد وبناء ضميره وقدرته على التعاطف مع الآخرين.

هذا المفهوم يخلق طقوسًا تطهيرية هدفها الرئيسي هو استجداء الحسنات بشكل متواصل، دون الاهتمام الحقيقي بتطوير الأخلاق أو تحسين التعاملات اليومية بين الأفراد، رغم أن صحيح الدين ربط بين الصلاة والأخلاق، وذلك في قول الرسول: «مَنْ صَلَّى صَلَاةً لَمْ تَنْهَهُ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ، لَمْ يَزِدْ بِهَا مِنَ اللَّهِ إِلَّا بُعْدًا». فأولئك الذي يُصَلُّون ثم يأكلون أموال اليتامى، أو يُصَلُّون ثم يمنعون النساء من الميراث، فليست صلاتهم إلا تملقًا محضًا، لله وللمجتمع.

وقديمًا قال (أبو العلاء المعري) رافضًا التملق الديني:

إِذَا رَامَ كَيْدًا بِالصَّلَاةِ مُقِيمُهَا  
فَتَارِكُهَا عَمْدًا إِلَى اللَّهِ أَقْرَبُ

التركيز على الطقوس الشكلية وتفريغها من مضمونها الأخلاقي، واللجوء المستمر إلى التملق الديني يؤدي إلى تآكل القيم التي تبني المجتمعات السليمة.

ولا يلبث هذا التملق الديني، الذي تربى عليه الفرد، أن يتحول لاحقاً إلى تملق اجتماعي أو مهني أو زوجي، وذلك حين يُواجه الفردُ بنظام سياسي أو اجتماعي يمتلك من صفات الإله أنه: لا يُقهر، ولا يمكن التأثير فيه أو هزيمته، ولا يرحم من يتحداه... عندئذٍ، لا يكون صعباً أن يُحوّل الإنسان وجهة التملق من الإله إلى (المنظومة المتألّهة)، فيصبح التملق اليومي صلاةً في محراب السلطة، أو قرباناً على مذبح المجتمع الذي لا يرحم!

### **الحاكم المطلق والتملق المدمر**

في الأنظمة التي يسيطر عليها الحاكم المطلق، يكون التملق هو السلوك الذي يحيط به من كل جانب. لا يجرؤ أحد على توجيه نقد أو تقديم رأي يخالف ما يراه الحاكم؛ لأن العقاب قد يكون قاسياً.

ولكن هذا التملق، الذي يبدو وكأنه يصب في مصلحة الحاكم، هو في الواقع سبب فشله.

عندما يُحاط الحاكم بشبكة من المتملقين، يصبح عاجزًا عن رؤية أوجه الخلل في إدارته للدولة. كل القرارات، مهما كانت خاطئة، يتم تمجيدها والتأكيد على أنها حكيمة وملهمة.

هذا العمى الناجم عن التملق يؤدي إلى تراكم الأخطاء، ويمنع الحاكم من اتخاذ الإجراءات اللازمة لإصلاح الوضع. ومع الوقت، تنهار مؤسسات الدولة من الداخل، ويصبح النظام السياسي مجرد واجهة هشة لا يمكنها الصمود أمام الأزمات.

## **التملق وانهيار القيم الاجتماعية**

عندما يصبح التملق وسيلة لتحقيق النجاح (أو لتكيف الفرد المختلف مع مجتمع يرفضه)، تتحول القيم التي تحفظ تماسك المجتمع إلى مجرد شعارات. الأمانة، والإخلاص، والصدق تصبح مفاهيم قديمة بلا مكان في الحياة اليومية. يسيطر الجشع والطمع، ويصبح النجاح مرتبطًا بقدرة الفرد على التلون وتبديل الأقنعة.

في بيئة العمل، مثلاً، يُكافأ المتملقون على حساب الأكفاء، ويتم تهميش الأفراد الموهوبين لأنهم يرفضون الانخراط في هذا السلوك المدمر. ومع الوقت، تفقد المؤسسات قدرتها على الابتكار والإبداع، وتتحول إلى كيانات بيروقراطية مترهلة تعتمد على المصالح الشخصية بدلاً من القيم المشتركة.

## **التملق والتفكك الاجتماعي**

بمرور الوقت، يؤدي التملق إلى تفكك الروابط الاجتماعية.

العلاقات بين الأفراد تصبح هشة وقائمة على المصالح الشخصية وليس على القيم المشتركة أو الأخلاق. يفقد الناس الثقة ببعضهم البعض؛ لأن كل شخص يُنظر إليه كمتملق محتمل يسعى لتحقيق مكاسب شخصية على حساب الآخرين.

هذا التفكك الاجتماعي يجعل من المستحيل بناء مجتمع قادر على مواجهة التحديات.

في النهاية، يصبح المجتمع مجموعة من الأفراد

المتنافسين المتباغضين، الذين لا يمكنهم التعاون أو العمل معًا من أجل الصالح العام.

## النهاية الحتمية

إذا استمر انتشار التملق دون رادع، فإن انهيار المجتمعات هو النتيجة الحتمية.

التملق يعمّق الخلافات ويُضعف المؤسسات، ويجعل من المستحيل اتخاذ قرارات تستند إلى الحقائق أو المصلحة العامة. ومع الوقت، تنهار البنى الاجتماعية والاقتصادية، ويصبح المجتمع غير قادر على مواجهة التحديات الكبرى.

ونكرر هنا، أن التملق ليس مجرد سلوك ضار يمارسه الأفراد من أجل التكيف... بل هو عَرَض لمرض هائل مدمر... هو عَرَض لنظام اجتماعي وسياسي خاطئ أدّى إلى سلوكيات تكييفية تسهم في تآكله.... نظام يخلق بيئة من الزيف والخداع، حيث يصبح النجاح مرهوناً بقدرة الفرد على تبديل الأقنعة، وليس بقدرته على تقديم شيء ذي قيمة.

في النهاية، يكون مصير هذا النظام السياسي

والاجتماعي (المُفرز لسلوك التملق) هو الانهيار  
الحتمي؛ لأن الحقيقة تختفي، ولا يبقى سوى...  
الأوهام!



# الفهرس

|     |                                                           |
|-----|-----------------------------------------------------------|
| 7   | .....مقدمة                                                |
| 10  | .....الفصل الأول: كلنا متملقون                            |
| 19  | .....الفصل الثاني: تكوين العقل التملقي                    |
| 46  | .....الفصل الثالث: تملق المقررين                          |
| 53  | .....الفصل الرابع: التملق في العمل                        |
| 64  | .....الفصل الخامس: التملق في المجتمع                      |
| 70  | .....الفصل السادس: التملق في السياسة                      |
| 81  | .....الفصل السابع: التملق في الوسط الثقافي                |
| 91  | .....الفصل الثامن: تملق النرجسيين                         |
| 97  | .....الفصل التاسع: تملق الأخ الكبير                       |
| 106 | .....الفصل العاشر: وسائل التملق الحديثة                   |
| 111 | .....الفصل الحادي عشر: تملق الذكاء الاصطناعي              |
| 117 | .....الفصل الثاني عشر: كيف تكتشف التملق                   |
| 123 | .....الفصل الثالث عشر: قصص نجاح لأعظم المتملقين...        |
| 139 | .....الفصل الرابع عشر: أثر التملق في انهيار المجتمعات.... |