

# الثروة المصاروخية

رواية

تعليمية

عمرو مجدي

# الثروة الصاروخية

{ اكتشف أسرع الطرق للثراء }

عمرو مجدي



## المحتويات

٧	الفصل الأول .....
١٣	الفصل الثاني .....
١٦	الفصل الثالث .....
٢٢	الفصل الرابع .....
٢٦	الفصل الخامس .....
٤٩	الفصل السادس .....
٦٨	الفصل السابع .....
٧٨	الفصل الثامن .....
٩١	الفصل التاسع .....

الفصل العاشر ..... ٩٧

الفصل الحادي عشر ..... ١٠٧

الفصل الثاني عشر ..... ١٢١

الفصل الثالث عشر ..... ١٢٨

الفصل الرابع عشر ..... ١٣٥

الفصل الخامس عشر ..... ١٤٢

الفصل السادس عشر ..... ١٥٤

الفصل السابع عشر ..... ١٦٠

الفصل الثامن عشر ..... ١٦٧



## الفصل الأول

لا أظن أن هناك ما يمنع أن أكون مباشراً في أسلوب  
في سرد أحداث حكايتي، لذا وبدون أي مقدمات لا طائل  
منها، اسمح لي أن أعرفك بنفسي...

أنا أَدعى (أحمد عبد الله)، شاب في الثانية والعشرين  
من عمره، أدرس الموسيقى في كلية التربية النوعية، جامعة  
المنصورة. بالنسبة لتكويني الجسماني فأنا شخص طويل  
القامة، نحيف الجسد، قمحي اللون، حليق الوجه، يعلو رأسي  
شعر مموج، وعلى درجة لا بأس بها من الوسامة.

كنت عادياً جداً كأي شاب في مثل عمري، لكن صدق  
من قال: الحب يصنع المعجزات.

نعم، لقد تغيرت تماماً من أجل الحب، وفي سبيل من  
أحب، وكنت على استعداد لفعل أكثر من مجرد التغيير، لو  
اضطرت إلى ذلك. وكل هذا من أجل الحب.

بدأ كل شيء صدفة، لكنني بعد ذلك أدركت أنه لا شيء  
يمكن أن يحدث صدفة، بل كل شيء يحدث في هذه الحياة،  
إنما يحدث لغاية جليلة، ولسبب واضح. كنت قد خرجت

لتوي من الكلية، وكانت أمعائي تلتف حول بعضها من فرط الجوع، تُرى، ماذا أعدت لي أمي على الغداء اليوم؟ دار هذا السؤال في نفسي، وافترضت له ألف إجابة، دون أن أهتدي إلى إجابة واحدة واضحة.

وإذ ابتعدت عن الكلية مسافة تتعدي المائتي متر ببضعة أمتار، رأيت احدى زميلاتي من قسم الحاسب آلي تتشاجر مع بعض الشباب - وكانوا ثلاثة - يحاولون مغازلتها، ورأيت أحد الثلاثة قد أمسك بها من معصمها بقوة...

- سيب ايدي يا حيوان.

قالتها وهي تحاول انتزاع يدها من يده دون جدوى، بينما سمعت هذا الشاب القذر يقول لها:

- ليه بس كده يا جميل، أنا طالب الرضا مش أكثر.

وكان صديقه يضحك بمنتهى الاستمتاع. ورغم أن هؤلاء الأشخاص بدوا أكبر مني في السن وأكثر قوة، إلا أنني شعرت بغضب عارم دفعتني إلى نخوة وشهامة الرجل المصري، فركضت نحوهم وأنا أصيح بمنتهى الحدة:

- ابعديك عنها يا ضانت وهو.

ولا أدري أكنت أقوى مما تصورت، أم انه الخوف هو الذي جعلهم يتركونها ويركضون بعيداً قبل أن أصل إليهم. وحين وصلت إليها، كنت جاهد لألتقط أنفاسي، وسألتها:

- انتي كويسة يا سارة؟

- الحمد لله.

- مين العيال دي؟

- والله ما اعرف، شوية عيال صايعة كانوا يحاولوا يعاكسوني.

- ابقني بس خلي بالك بعد كده.

وهممت بالرحيل، لكنها استوقفتني قائلة:

- أحمد.

التفتت إليها:

- أيوة يا سارة، عاوزة حاجه؟

قالت بحياء زاد جمالها جمالاً:

- أنا متشكرة قوي على إنفاذك لي، مين عارف لو انت مكنتش موجود كان إيه اللي حصل.

- متشغليش بالك بالحاجات دي، لو أي حد مكاني كان هيعمل كدا واكثر.

- ممكن أطلب منك خدمة.

- آه طبعاً اتفضلني.

- توصلني لغاية الموقف؛ أنا خايفة أمشي لوحدي يكون حد من العيال دي مترصدلي، ومستني انك تمشي واللا حاجة.

- قوي قوي مفيش مشاكل.

وسرنا معاً قاصدين محطة (الميكروباص)، وقولي أن كلاً منا كان يشعر بالخجل من الآخر في هذه اللحظة هو أقل ما يقال. ووصلنا إلى المحطة، وانتظرت حتى أتى الميكروباص المؤدي إلى مدينة (شربين)،

وبعد أن اطمأنتت أنها حصلت لها على مقعد داخل الميكروباص، قلت لها بود:

- عاوزة حاجة تانية؟ أي حاجة؟

قالت بحياء شديد:

- لآ، شكراً.

وما كدت ألتفت حتى نظرت إليّ من النافذة وقالت:

- أحمد.

التفت مسرعاً، فقالت:

- متشكرة جداً يا أحمد على شهامتك وجدعتك دي.

وقبل أن تتسنى لي الفرصة للإجابة، كان الميكروباص قد انطلق بالفعل، فأشارت إلي بيدها من النافذة، والميكروباص يبتعد، وهي تقول:

- مع السلامة.

للحظة ظلمت واقفاً في مكاني، ما هذا الذي يحدث لي الآن؟ معقول بعد أن كنت شاباً وحيداً في هذه الكلية، ليس لي أي صديق، تأتي واحدة من أجمل الفتيات في قسم الحاسب آلي، بل في الجامعة كلها، وتعاملني بهذه الطريقة؟ هل أنا أحلم أم ماذا؟ وسرت في نفسي سعادة لم أعهد مثلها من قبل، فعدت إلى المنزل وكلي حماس وبهجة وإقبال على الحياة.

وفتحت باب المنزل، وأنا أهتف وأصيح:

- أمي، يا أمي.

فأقبلت أمي من المطبخ فرعة، وقالت:

- في إيه يا أحمد؟ مالك يا بني بتصرخ كدا ليه؟

قلت لها وأنا أكاد أطير من الفرح وعلى ثغري ابتسامة  
كبيرة:

- أنا جعان، جعان، هتغدينا إيه النهارده؟

- شوربة عدس، أنا عارفة إنك مبتحبهاش بس....

قاطعتها قائلاً:

- مين قال كدا؟ أنا النهارده بحب العدس، وبحب الدنيا،  
وبحب كل حاجة فيها.

ابتسمت أُمي وقالت:

- متهيألي إنك فرحان قوي النهارده.

- قوي، قوي، قوي، قوي.

- يا سلام؟ للدرجادي؟ يا ترى إيه السبب؟

- سيبك من السبب الوقتي، وهاتيلي أكل، جعان يا

ناس!

## الفصل الثاني

في اليوم التالي، حين دلفت إلى محاضرة د/ أكرم البهنسي، وجدت د/ أكرم يقول:

- فين البحث اللي طلبته منكم المحاضرة اللي فاتت؟

شعرت انه صعقتني بهذا السؤال، لقد نسيت أمر البحث تأمي، ماذا أفعل، ما العمل الآن؟ وكاد التفكير يقتلني، في حين تابع د/ أكرم قائلاً:

- النهارده مفيش أي اعدار، أنا قلت كده المرة اللي فاتت، البحث ده زي ما انتوا عارفين عليه عشرة في المية من أعمال السنة. حد فيكوا معموش؟

نظرت حولي، لم أجد احداً قال بأنه لم يتم بهذا البحث، يبدوا انني أنا وحدي سأعاقب بخصم عشرة بالمائة من أعمال السنة.

استطرد د/ أكرم:

- معقول كلكوا عملتوا البحث؟ طيب أنا هاخذ البحث بالأسماء.

وأخرج دفتر الأسماء من حقيبته الجلدية، وتابع:

- اللي يسمع اسمه يجيب البحث بتاعه وييجي.

انكمشت في مكاني، فقد كنت أنا ثالث اسم في الدفتر.  
الفضيحة على وشك أن تكون على الملأ. بدأ الدكتور يقول:

- ابتسام كمال أيوب.

فخرجت الفتاة ومعها البحث الذي قامت به. ونادى على  
الاسم التالي:

- إبراهيم أحمد مسعد.

فخرج زميلي وسلّم بحثه، ثم أتى دوري، وأنا تمنيت  
من أعماق قلبي لو لم أحضر إلى الكلية اليوم، ربما تجنبت  
هذا الموقف العصيب، خاصة وأنا أعلم أن د/ أكرم لا يدع  
فرصة يسخر فيها من طلابه ويعنفهم على الملأ - خاصة  
وأنا إنسان حساس بعض الشيء من سخرية الآخرين. ناهيك  
عن خصم الدرجات. وأنت اللحظة المشهودة، إذ قال  
الدكتور:

- أحمد عبد الله سليم.

فنهضت وأنا أشعر بأن صوتي لن يخرج من بين شفتي  
أبدأ، وأسررت لنفسي حديثاً: يبدو أنني سأصير أضحوكة  
الجامعة كلها.

وما أن رأى الدكتور يديَّ خاويتين حتى نظر إليَّ بعينيه  
الثاقبتين، وهو يقول:

- فين البحث بتاعك يا أحمد؟

شعرت أن جميع الأعين في القاعة كانت متعلقة بي في  
هذه اللحظة، لا أحب إطلاقاً أن أكون في دائرة الضوء، زاد  
التوتر حتى بلغ أشده، وتفصد العرق من جبهتي، كنت في  
موقف لا أحسد عليه.

حين لم يجد الدكتور مني إجابته، أعاد السؤال ضاغطاً  
على كل كلمة يقولها:

- بقول لك .. فين .. البحث .. بتاعك .. يا أحمد؟

- بصراحة يا دكتور أنا....

قاطعني قائلاً:

- انت إيه؟ انت عملت البحث أصلاً؟

## الفصل الثالث

ما العمل الآن؟ ماذا أقول له؟ حسناً، سأحاول أن أتحمل سخريته مني وتعنيفه لي، لكن ليعني الله على ألا أورد عليه إهاناته، فأنا في كثير من الأحيان – خاصة إن كان الأمر يتعلق بكرامتي – أكون ثورياً بدرجة لا يتخيلها أحد.

فجأة.. سمعت صوتاً قادماً من مدرج الفتيات، إذ رفعت إحدى الزميلات يدها قائلة:

- لو سمحت يا دكتور.

نظر ناحيتها قائلاً:

- عاوزة إيه يا بنتي؟

- أنا لقيت البحث ده واقع على باب القاعة.

- باسم مين؟

- أحمد عبد الله سليم.

اتسعت عيناى عن آخرهما غير مصدق لما يقال،  
اتجهت بنظري نحو المتحدثة، فأذ بها سارة، يا إلهى، لقد  
انتسلتني من هذا المأزق بالفعل. فقال الدكتور:

- يعنى البحث وقع منك يا أحمد وانت داخل القاعة. هل  
دا كان بسبب التدافع من زميلك؟

أومأت برأسى، فما زلت لا أستطيع الكلام من ذهولى،  
فتابع الدكتور:

- روح هات البحث بتاعك من زميلتك، وقدمهولى هنا.

فذهبت نحو سارة، وأخذت منها البحث وقلت لها:

- ألف ألف شكر يا سارة.

ثم ذهبت به ووضعته أمام الدكتور فألقى نظرة سريعة  
عليه قائلاً:

- متهيألى البحث دا مثالى وهىخلىك تاخذ الدرجة  
كاملة، انت شاب محظوظ؛ لأن زميلتك دي لو كانت ملقاتش  
البحث ده كانت راحت عليك العشر درجات كاملة.

ابتسمت وقلت:

- الحمد لله يا دكتور.

- طب اتفضل مكانك.

- ومر هذا الموقف بسلام.
- لاحقاً في مقهى الجامعة سألت سارة:
- إنتي جبتي البحث دا منين؟
- عملته امبارح وانا باعمل البحث بتاعي.
- وعرفتي منين إنني نسيت اعمل البحث بتاعي.
- معرفتش. بس حسيت إنني لازم أعمل كمان بحث، وكان إحساسي في محله.
- مش عارف أقول لك إيه. إنتي النهارده أنقذتيني من الإحراج والإهانة.
- فقالتم بمرح:
- وخليتك تاخذ العشرة في المية كمان.
- ضحكت وقلت لها:
- صحيح.
- افكر بس الجمال دي.
- ومنذ ذلك اليوم، وأنا وسارة أصدقاء، وليس مجرد زملاء دراسة فقط. حينها كنا في العام الجامعي الثالث.

يوماً بعد يوم، كانت أواصر الصداقة تزيد في قلب كل منا، وتحولت تلك الصداقة إلى حب، في الحقيقة، أحببت سارة منذ ذلك اليوم الذي أنقذتها فيه، وزاد حبي لها بعد ذلك الموقف الذي أنقذتني فيه من الإحراج ونقص الدرجات. لكنني لم أصرح لها عن هذا الحب، إلا في حفل التخرج، إذ مر على صداقتنا ما يزيد عن العام والنصف، حيث قلت لها حين كنت أتحدث معها عقب هذا الحفل:

- سارة، أنا عاوز اعترف لك بحاجة.

قالت قبل أن ترتشف بعض العصير:

- قول يا عم، ما هو النهارده يوم الاعتراف العالمي!  
انت تعترفلي بسر، ومن نص ساعة، هالة - صحبتي - هي  
كمان اعترفنلي بسر، هيا إيه الحكاية النهارده؟

- سارة... أنا.. أنا بحبك.

توقفت عن الشرب فجأة، حتى كادت تختنق، لكن الله سلم. بعد ذلك قالت مبهوته:

- بتقول إيه؟

- أنا بحبك يا سارة، وعاوز أتجوزك. إيه رأيك؟

- كده. من غير ما تطلبني من إيد بابايا؟

- لأ، ما تفهمنيش غلط أرجوكي، أنا طبعاً هاتقدملك،  
وهاخش البيت من بائه، وأطلبك من إيد باباكي ومامتك، بس  
أنا ما رضتش آخذ الخطوة دي إلا لما أشوف إيه رأيك فيا.

أخذت تقول بطريقتها المرحه الطريفة:

- رأيي فيك إنك شاب لطيف، وسيم، يعني مش وسيم  
قوي بس مش مشكلة، حبوب، طيب، بس....

وأسكت عن الكلام، فقلت بلهفة:

- بس إيه يا سارة؟ أرجوكي قولي رأيك فيا بمنتهى  
الصراحة.

صمتت قليلاً كي تتلاعب بأعصابي، ثم قالت أخيراً:

- في مشكلة كبيبييرة قوي فيك.

- إيه هي المشكلة دي؟

- إنك عرفت توقعني في غرامك.

شعرت في هذه اللحظة أن قلبي يكاد يقفز من مكانه  
طرباً وفرحاً لما سمع. لو اعترفت لها بحبي قبل هذه  
اللحظة، لربما فقدتها إلى الأبد؛ فهي رغم مرحها فتاة  
محافظة جداً، لكني الآن أطلبها في الحلال.

قلت لها:

- الكلام دا من قلبك بجد.

فقلت بدهاء:

- لو كان الكلام دا مضايقتك....

فقاطعتها مسرعاً:

- لا، لا، لا، خليكي كده على طول.

فقلت بنبرة حالمة:

- انت عارف، أنا من يوم مانت أنقذتني في المرة إياها،  
وأنا حاسة ناحيتك بحاجة غريبة.

- حاجة إيه دي؟

- زي ما تكون بقيت مغناطيس جذب قلبي ناحيته.

فقلت لها:

- انتي ازاي خليتيني أحبك الحب دا كله؟

قالت بمرحها المعهود:

- سيبك من الأونطة بتاعتك دي وقولي، هتيجي تقابل

بابا إمتي؟

## الفصل الرابع

بعد ثلاثة أيام فقط من حفل التخرج، أقنعت أمي أنني أصبحت الآن في حاجة ماسة إلى الزواج، فقالت لي:  
- أخيراً جه اليوم اللي أفرح بيك، وأشوفك عريس منور الكوشة.

وقبلتني على وجنتي من اليمين واليسار، وأردفت:  
- أما أنا عندي ليك حتة عروسة، الكل هيتجنن عليها.  
- عروسة؟ يا ترى مين؟  
- مين؟ مانتا عارفها... هدير، بنت عمك محمود أبو كمال.

- هدير جارتنا؟!  
- آه هدير، بنت مؤدبة، وجميلة وهادية، وأي حد يتمنى تكون مراته، بس هما يوافقوا علينا.  
- مقولتش حاجة، بس....  
- بس إيه؟ مالها هدير؟

- مالهاش، المشكلة مش فيها، المشكلة إن أنا .... بحب.
- وماله يا بني، الحب مش عيب.
- تهللت أساريري وقلت لها:
- يعني انتي موافقة؟
- بس بشرط، لازم تكون بنت ناس كويسين.
- شوفي يا أمي، بصراحة أنا ماعرفش عيلتها، بس هي بنت مؤدبة جداً، ومحترمة جداً جداً، وأكيد طبعاً هاسأل عن أهلها وإن شاء الله تطلع بنت ناس كويسين.
- واسمها إيه العروسة دي؟
- سارة.. سارة أحمد عباد.
- أحمد عباد؟ أنا متهيألي سمعت الاسم ده قبل كده، لكن فين؟ معرفش.
- واستطردت:
- منين البنت دي؟
- من شربين.
- شربين! وإيه اللي عرفك عليها دي؟ إحنا فين وشربين فين؟

- هي تبقى زميلتي في الكلية، فطبيعي تجتمع شربين  
وجمصة.

- وانت شايف إنها مناسبة ليك؟

قلت بمنتهى الحماس:

- أكثر واحدة مناسبة لي في الكون كله. ها، إيه رأيك؟

- اللي تشوفه يا بني. ربنا يسعدك ويهنيك.

قبلت يدها بسرعة وأنا أقول:

- يا حبيبيتي يا أمي.

ثم أردفت:

- هنروح لهم امتي؟

ابتسمت وهي تقول:

- انت مستعجل يعني.

- قوي، قوي يا أم أحمد.

- خلاص، يومين كده و....

- لأ، بكره.

- يا بني بكرة ازاي دا احنا....

- بكره.

تنهد في استسلام قائلة:

- الأمر لله، بكره بكره.

## الفصل الخامس

أمي هي أطيّب وأحن سيّدة في الوجود، وبالنسبة إليّ، هي أكثر من مجرد أم؛ فبعد أن توفي والدي – رحمه الله – منذ كنت بن الثالثة، تولت هي المسؤولية كاملة، فكانت أمي، وأبي، وأختي وصديقتي، وأقرب شخص لي في هذه الدنيا. لذا تجد أنها لا ترفض لي أي طلب، بشرط واحد، أن تستطيع تحقيقه. ولهذا السبب كنا في اليوم التالي، تحديداً في الرابعة والنصف عصراً، نستقل السيارة المتجهة إلى شربين.

وصلنا إلى مدينة شربين، وذهبت إلى عنوان منزل سارة – وكنت قد أخذته منها ليلة حفل التخرج – وكنا أمام المنزل في تمام السادسة إلا الربع مساءً. بالطبع كنت قد هاتفت سارة صبيحة هذا اليوم، وأخبرتها بزيارتنا لهم في منزلهم، لكن وأثناء وقوفنا بالباب، لم تكن هناك أي مظاهر للفرحة. لم نقف كثيراً عند تلك النقطة. وأسرعت وطرقت الباب.

فتحت إلينا امرأة في العقد الرابع من عمرها كما هو واضح تأمي عليها. عرفت أنها الخادمة من ملابسها. وكانت جامدة الملامح.

نظرت إلينا بأعين متسائلة، فأسرعت أقول:

- دا منزل الأستاذ احمد عباد.

- أيوه.

- هل يا ترى الأستاذ أحمد موجود؟

- أقوله مين؟

- قوليله أحمد عبد الله.

- طب اتفضلوا.

وما كدنا ندلف إلى الداخل، حتى أرشدتنا تلك المرأة إلى غرفة الاستقبال ثم قالت:

- اعذروني لحظة واحدة.

والنفتت وقبل أن تغادر نظرت إلينا قائلة:

- تشربوا إيه.

فأسرعت أمي تقول:

- لا، ملوش لزوم.

وبعد أن ذهبت تلك الخادمة بلحظات، أقبل علينا رجل،  
وسيم الملامح، أشيب الشعر، له ذوق رفيع في الثياب،  
وابتسامة ودودة على الوجه.

قمت له وحييته، وقدمت له نفسي وأمي، فبادلنا التحية  
بمنتهى الود، وقدم إلينا شراب المانجو اللذيذ. وبعد التعارف  
والحديث الطريف المرح لفترة لم تتجاوز خمس دقائق،  
شعرت أنه حان الوقت لأخبره ما سبب هذه الزيارة إلى  
منزله، وبصراحة لا أعلم إن كانت سارة قد أخبرته بذلك أم  
لا. فقالت أُمي له:

- أستاذ أحمد، يسعدني ويشرفني إنني أطلب إيد بنتك  
الغالية سارة لابني أحمد.

تلاشت الابتسامة الودودة عن وجهه، وقال:

- نعم، حضرتك قولتي إيه؟

- أنا طالبة إيد بنتك لابني أحمد.

- أيوه أنا سمعت حضرتك من أول مرة، بس....

- بس؟ بس إيه إن شاء الله؟ ابني ما يتعيّش.

- العفو يا ستي، أنا ما قصدش، أنا بس... مش عارف

أقول لك إيه.

- متقولش حاجة، واضح إن انت مش موافق...

ثم نظرت إليّ قائلة:

- قوم بينا يا أحمد.

قلت لها:

- لحظة واحدة يا أمي...

ونظرت إليه قائلاً:

- فهمني يا أستاذ أحمد إيه الحكاية؟

تنهد والد سارة وقال:

- الحقيقة يا بني إن في واحد طلب إيد سارة لابنه مني

إمبارح.

أسرعت وقلت له:

- وسارة... رأيها إيه؟

- لسة بصراحة مسألتهاش، لكن الولد ميتعيبش.

اندفعت قائلاً:

- عمي... أنا وسارة بنحب بعض، ومش ممكن أسمح

لحد إنه يأخذها مني.

رمقني الرجل بنظرة حادة للحظة، ثم قال:

- هراء... الحب يبقي بعد الجواز، مش قبل كده.

- على الأقل خد رأي سارة.

- بص يا بني، من الآخر كده، أنا زي أي أب، بيتمنى إن بنته تعيش احسن عيشة، والشاب اللي عاوز يتقدم لسارة - واسمه كمال - أبوه واحد من أكبر المستوردين في مصر، يعني هيعيش بنتي ملكة، وعلى كل حال، أنا هاندهلك سارة، وهي هتقولك إنها هتجوز اللي أنا شايفه مناسب ليها.

صاح قائلاً:

- يا فريدة... فريدة.

أنت الخادمة قائلة:

- أفندم يا أستاذ أحمد.

- اندهيلي سارة من أوضيتها... بسرعة يا فريدة.

وما كادت تذهب حتى أردف قائلاً:

- دلوقتي تيجي سارة، وهاخيرها قدامك.

وخلال دقائق قليلة، أقبلت علينا سارة، كانت رائعة الحسن، خلاصة المنظر؛ حتى أن رؤيتي لها أنستني ما قاله والدها.

قال الأب:

- تعالي يا سارة، اقعدي جنبني هنا.  
فامتلت للأمر بمنتهى الحياء، فاسترسل الأب:  
- طبعاً انتي عارفة الأستاذ.  
وأشار عليّ، فأومأت سارة برأسها أن نعم.  
- الأستاذ أحمد جاي يطلب إيدك، ها... إيه رأيك؟  
زادت الابتسامة على ثغرها، وزاد وجهها احمراراً،  
وقالت بصعوبة:  
- اللي تشوفه يا بابا.  
فقال لها:  
- طيب ولو قلت لك أنا مش موافق.  
نظرت إليه والذهول ملئ عينيها، فتابع مفسراً:  
- مش موافق عشان في واحد تاني اتقدملك، وأنا شايفه  
مناسب جداً ليكي.  
أطلت الدموع من عينيها، وقامت تركض نحو غرفتها  
وهي تدفن وجهها بين كفيها وتبكي بكاءً مريراً. فقالت أمي:  
- والله حرام إنك تكسر قلب البنات والواد بالشكل ده.  
فقال الرجل:

- هتبقى كويسة دلوقتي...

ثم تابع بدون أي مراعاة لمشاعرنا:

- أنا في النهاية أب، وخايف على مصلحة بنتي.

فقلت له:

- يا أستاذ أحمد اسمحلي إني أقول لك، إن بترتكب أكبر

غلط في حق بنتك.

قال بحدة:

- والله هي بنتي وأنا حر فيها.

قامت أمي غاضبة وقالت لي:

- يلاً بينا يا أحمد... شكلنا غلطنا في العنوان.

صحت بحدة:

- لأ مغلظتناش، أنا بحب سارة وهي بتحبني، ومش

ممكن أتخلى عنها بالسهولة دي.

فصاح الرجل:

- وأنا بقلك معنديش بنات للجواز.

صحت بأعلى صوتي:

- كل ده عشان الفلوس، الفلوس مش بتشتري الحب يا أستاذ.

صاح بنفس القوة:

- مين اللي قال الكلام ده؟! إحنا في زمن اللي معاه قرش يساوي قرش، وعاوز أقول لك حاجة....

قاطعته قائلاً:

- إحنا اللي بعمل الفلوس، مش هيا اللي بتعملنا.

قال ساخطاً:

- الله يخرب بيت الكتب اللي لحست عقولكوا بالشكل ده... يا بني الفلوس هي كل حاجة النهارده، تقدر تقولي لو ممعاكش فلوس هتأكل بنتي منين؟ تقدر تقولي هتشتريها هدوم وفساتين منين؟ تقدر تقولي هتحتفل بعيد ميلادها كل سنة وعيد جوازكوا - لو اتجوزتوا أصلاً - ازي وفين؟ واللا انت ناوي تحرمها من كل متع ومباهج الحياة دي.

- عاوز تفهمني إني لو كنت مليونير، كنت هتجوزني بنتك؟

- طبعاً، وانت أولى منه كمان، لأنها مياله ليك.

ثم نهض من مكانه ينهي المقابلة قائلاً:

- أتمنى إنك تكون فهمت وجهة نظري...

ومد يده ليصافحني وهو يقول:

- شرفتم وأنستم.

فقلت له:

- استنتى... أنا لسه مخلصتش كلامي.

تنهد بضجر وهو يقول:

- عاوز إيه تاني؟

فكرت قليلاً، ثم قلت له:

- اديني مهلة سنة واحده بس، وهتلقيني راجلك إنسان

تاني خالص. هتلاقيني بقيت مليونير.

- يااااااه، سنة بحالها؟ هو شهر واحد مفيش غيره.

- شهر؟! بس شهر دا قليل جداً.

- هوا دا اللي عندي، يا تقبل يا ترفض... النهارده ١٢

أكتوبر، ابتداءً من بكره ١٣ أكتوبر لغاية ١٣ نوفمبر، لو

مقدرتش تبقى مليونير خلا الفترة دي، يوم ١٤ نوفمبر

هتكون بتني بتتخطب لكمال.

لم أكن أعرف كيف أفعل ذلك، أو إن كان هذا ممكن أصلاً، فقلت له:

- ماشي، أنا موافق.

فأردف:

- بس بشرط.

قلت بنفاز صبر

- شرط إيه ثاني؟

- إن فلوسك تكون من الحلال، أنا ماقبلش بنتي تاكل لقمة حرام.

فقالت أمي بحده:

- واحنا كمان مبنقبلش الحرام على نفسنا.

فقلت له:

- موافق، بس أنا كمان عندي شرط.

- إيه هو؟

- إنك تكتب دا في ورقة رسمية.

رمقني بنظرة حادة جداً، وهو يقول:

- انت بتشكك في زمتي؟ لعلمك، أنا لما بقول كلمة، مستحيل إني أرجع فيها.

- معلىش، دا حقي وأنا عاوز أضمنه.

صكّ أسنانه ببعضها من الغيظ، ثم قال:

- طيب، ماشي، مفيش مشكلة.

وأحضر ورقة وقلم، وكتب التالي...

[أقر أنا السيد «أحمد محمد عباد» أن ابنتي «سارة أحمد

محمد عباد» ستكون زوجة للسيد «أحمد عبد الله سليم» في

حالة أنه صار مليونيراً خلال موعد أقصاه (١٣ نوفمبر

٢٠١٨م)، وفي حالة لم يتمكن من ذلك، فليس له الحق أبداً

في أن يطلب من ابنتي أن تكون زوجة له إطلاقاً، ويكون

ملزماً بعدم التعرض لنا بعد ذلك لأي سبب كان...

ملاحظة:

يلتزم السيد «أحمد عبد الله سليم» بتقديم ما يثبت رسمياً

أنه يملك أكثر من مليون دولار نقداً بالإضافة إلى ما يثبت

أنه حصل على هذا المبلغ من طريق حلال وقانوني، دون

اقتراضه. أو بيع المنزل الذي يسكن فيه. وذلك خلال الموعد

المذكور أعلاه.]

ووقع على هذا الإقرار، ثم بصم بإبهامه، ووقعت أنا أيضاً عليه وبصمت بإبهامي. وأخذت العقد الأصلي وأخذ هو صورة منه، وقال:

- إلى أن يمر الشهر، لا أريدك أن تتحدث مع ابنتي مطلقاً، وسأحرص ألا يحدث ذلك إطلاقاً.

وكان هذا آخر ما قاله في هذا اللقاء.

أوصلت أمي إلى منزلنا القابع في مدينة جمصة، وقلت لها:

- اطلعي انتي يا أمي، وأنا هاتمشي على الشط شوية.

- هنتمشي امتي! دا الساعة دلوقتي واحده بعد نص الليل.

- أرجوكي يا أمي، أحتاج أتمشى ع الشط شوية.

تنهدت وقالت:

- ماشي يا حبيبي، اللي تشوفه، بس متأخرش.

وما كدت أقترب من الشاطئ حتى وجدت هاتفني المحمول يرن، نظرت فإذ بها سارة تطلبني...

- أيوه يا سارة.

- إيه اللي انت عملته ده.

- مكنش قدامي حل تاني.

- بس أنا مش سلعة تبيعوا وتشتروا فيها.

- كنتي قولي الكلام ده لأبوكي، وبعدين دا مش قصدي وانت عارفه كده كويس، أنا كل اللي أنا عاوزه إنك متروحيش مني، متبقيش لحد تاني غيري، إلا لو كنتي شايقة إن كمال ده مناسب ليكي أكثر.

- إيه الكلام العبيط اللي انت بتقوله ده، أصلاً أنا رافضه المنطق بتاع أبويا دا قلباً وقالباً، بس كمان انت اتسرت، اتسرت جامد قوي، تقدر تقولي ازاي هتكسب مليون جنيه خلال شهر؟

- أكيد هلاقي الحل.

- مش لو كان فيه حل أصلاً! ٣٠ يوم يا أحمد! يعني المفروض تكسب كام في اليوم الواحد؟ حوالي ٣٤ ألف جنيه؟ ليه؟ هتشتغل إيه يعني؟ تاجر مخدرات؟ دا حتى مينفعش، لا أخلاقك ولا الشرط اللي أخده أبويا عليك يسمحو لك بكده.

- أرجوكي يا سارة متعقديش الأمور أكثر ما هي متعقدة، خليني أفكر في حل للورطة اللي أبوكي ورطني فيها دي.

قالت بلهجة شبه متوسلة:

- أحمد، إياك تسيبني يا أحمد.

- أسيبك؟ إنتي أكيد بتهزري. دا لو طلب مال قارون،  
برضه مش هاسيبك تروحي مني أبداً.

- أحمد، أنا... أنا...

وأغلقت الخط.

- ألو... ألو... سارة... رحتي فين؟

لكن لا إجابة. فوضعت الهاتف في جيبى - وكنت قد  
وصلت على الشاطئ بالفعل، فظلمت أنظر للبحر، والأفكار  
تتدافع إلى رأسي كما تتدافع الخيول على مضمار السباق...

مليون جنيه! كيف سأحصل على مبلغ ضخم كهذا  
خلال ثلاثين يوم فقط؟

فعلاً هذا مستحيل.

يبدو أن سارة كانت محقة، لقد تسرعت بالفعل.

لكن لم يكن أمامي بد من فعل هذا.

هكذا أصبح أمامي بعض الوقت كي لا أفقد سارة تماماً.

لكن والدها كان بارعاً جداً في صياغة الإقرار؛ استطاع  
أن يشد الخناق على رقبتي حتى أكاد أختنق بالفعل.

ما كان عليّ أن أنتصح وأطلب منه مثل هذا الإقرار.

أنا غبي، غبي، غبي...

لكني لو لم أفعل ذلك لربما نقض عهده معي، وزجها  
لابن المليونيير.

وهل كانت تستطيع منعه من إتمام ذلك الزواج؟

سيتزوجها خلال ثلاثين يوماً على كل حال؛ فأنا لا  
أستطيع أن أحقق مثل هذه الثروة، مهما فعلت.

لا... لن أتركها تفلت من يدي... مستحيل.

ولكن كيف سأحصل على المليون جنيه؟ هذا غير  
ممکن خلال شهر، ربما مستحيل خلال عمري كله.

لا... عليّ أن أسعى، مهر عبلة كان ألف ناقة من النوق  
الحمراء، ورغم ذلك، استطاع عنتره أن يأتي بهم إليها.

لكن عنتره لم يتزوج عبلة في النهاية، وأنا أعلم ذلك  
جيداً، كما أنه كان فلتة من فلتات الزمن، وكان أمامه أكثر  
من شهر، وأنا مجرد إنسان عادي جداً، ولا يمكنني إنكار  
ذلك.

سأحاول.

حتى عنتره لو كان في زماننا، وأمامه هذه المهلة البسيطة جداً، كان ليستسلم.

ماذا أفعل؟ أين أذهب؟ كيف أحصل على المليون؟ هل توجد طريقة؟ أين السبيل إليك أيها المليون؟ هل ستضيع سارة مني؟ ربما عليّ أن أستعد للحياة بدونها. هل أستطيع؟ أكيد أنني أستطيع. الزمان يداوي كل الجراح. ربما هدير ليست سيئة.

في تلك اللحظة، رنت نغمة الرسائل في هاتفي، فأطلعت، فإذ بها رسالة من سارة تقول فيها كلمة واحدة... (أحبك).

من أذع؟! أنا أحب سارة. أعشقها عشقاً لا يمكنني العيش بدونها.

رأسي يكاد ينفجر...

وصرخت بأعلى صوتي داعياً:

- يا رب.

بعد هذه الصرخة، وقفت ألتقط أنفاسي التي تسارعت فجأة، بعده شعرت بأنني بدأت أستريح ولو قليلاً، ورحت أنظر إلى البحر الممتد أمامي، بأواجه المتصارعة التي

تنتهي أمام قدميَّ، ثم إنني شعرت بتيار من الهواء البارد يلفح وجهي، ويجعل جسدي يرتجف، فقررت حينها العودة إلى المنزل. وقبل أن أُولي ظهري للبحر مباشرة، سمعت صوتاً قادماً من يميني يقول:

- انت عارف إنك تقدر.

التفت مسرعاً نحو مصدر هذا الصوت، فإذ به رجل عاقد يديه خلف ظهره، ينظر للأفق البعيد في تأمل، واقفاً على بعد بضعة خطوات مني.

كيف لم ألاحظ وجوده من قبل؟ هل كنت مشغولاً لهذه الدرجة؟ كان طويل القامة، يرتدي بزة زرقاء مناسبة له تماماً، وشعره - الطويل نسبياً - ممشط للخلف.

فقلت له متسائلاً:

- نعم؟ بتقول إيه؟

- انت عارف إنك تقدر.

التفتُ حولي متبنيماً وجود أحد آخر لم ألاحظه أيضاً؛ عسى أن يكون هذا الرجل يتحدث إليه، لكنني لم أجد أحداً. حينها قلت:

- انت بتكلمني أنا؟

رمقتي بنظرة باردة كالثلج، فاستطعت أن أرى ملامح وجهه، كان أبيض الوجه ذا شارب رفيع مهذب بعناية – حتى إنه يذكرني بالصورة الكلاسيكية للنبلاء في الستينات – بالإضافة إلى ذلك لمحت عينيه الزرقاوين الواسعتين اللتان جعلتاني أشعر بشيء مألوف بالنسبة لهما.

بعد أن رماني بتلك النظرة الباردة، انطلق في الجهة الأخرى على امتداد الشاطئ مبتعداً عني، ركضت نحوه قائلاً:

- استنى لو سمحت... انت كنت تقصد لما قلت إني أقدر؟

- الشيء اللي خلاك توافق على طلب أبو سارة هو إنك متأكد إنك تقدر تحقق له الطلب ده.

- ازاي بس؟ دا أنا... لحظة واحده، انت عرفت منين اللي حصل ما بيني وبين أبو سارة!!؟

ابتسم في وجهي دون أن يتلفظ بحرف، فقلت:

- لأ بجد، ازاي عرفت ده.

بعد برهة من الصمت قال:

- بعدين هتعرف... المهم انك دلوقتي عاوز تبقى مليونير خلال شهر، مش كده؟

- أيوه... بس مينفعش أستلفهم، مينفعش أبيع البيت -  
حتى هو ما يجيبش ربع المبلغ ده. ومينفعش يكون المبلغ ده  
جاي من طريق حرام أو غير قانوني.

- عارف... وجايلك النهارده عشان أساعدك تبقى  
مليونير خلال شهر واحد.

- تساعدني؟ ازاي؟

- الكلام اللي هقولهولك ده كلام مهم جداً، فعاوزك تنتبه  
له كويس قوي.

- عشان أركز معاك، محتاج على الأقل فنجان قهوة...  
في كافتريا قريبة من هنا... تعالى... أنا عازمك.

استجاب لدعوتي، وذهبنا إلى الكافتريا، وأتى النادل  
ووقف أمامي وقال:

- تطلب إيه يا أستاذ.

- اتنين قهوة لو سمحت.

فقال لي باستغراب:

- اتنين قهوة؟!!

- في مانع.

أسرع يقول:

- لا أبداً.

ثم ذهب ليحضر القهوة. ونظرت إلى الرجل وقلت له:

- كنت بتقول إنك جاي تساعدني أبقي مليونير خلال شهر؟

أوماً الرجل برأسه فتابعت:

- لكن في البداية... حضرتك مين؟

ابتسم الرجل، وقال:

- مش مهم... هتعرف بعدين. المهم دلوقتي، إنك علوز تبقى مليونير في ٣٠ يوم، وأنا شايف إني أقدر أساعدك.

قلت وأنا لا أستطيع تصديق أي كلمة مما يقول:

- بس ازاي؟ يعني... مليون جنيه في شهر واحد... دا شيء مستحيل.

صمت الرجل تماماً، فقد أتى النادل ووضع كوبي القهوة أمامي أنا، فنظرت إليه بنفاذ صبر وأخذت أحد الكوبين، ووضعتهم أمام الرجل الذي يجلس أمامي. فأخذ النادل يدير نظره بيني وبين الرجل الذي يجلس أمامي في حيرة شديدة، فقلت له:

- في حاجة يا أخ؟

- لا يا فندم.

ثم سار مبتعداً وسمعته يتمتم: كل واحد حر، يعمل ما بداله... ربنا يشفي.

أخذت أضحك على تصرفات هذا النادل العجيبة، وقلت للرجل الجالس أمامي:

- ماله الراجل ده؟!!

- سيبك منه وخلينا في موضوعنا... انت بتقول إن مستحيل إنك تبقى مليونير في شهر؟ لازم أول حاجة تعرف إن مفيش مستحيل إلا اللي انت بتعتقد إنه مستحيل.

فقلت له مبرراً وجه نظري:

- ما هو بالعقل كده، أنا ماسمعتش عن حد قبل كده قدر - من الحلال - يبقى مليونير في فترة بسيطة زي دي.

- توماس أديسون لو كان بي فكر زيك كده مكنش اخترع المصباح الكهربى... المهندس الألماني كارل بينز لو كان بي فكر كده مكنش اخترع العربية... جرهام بيل لو كان بي فكر كده مكنش اخترع التليفون... أي اختراع عظيم موجود النهارده كان في الأول مستحيل، لغاية ما بيجي واحد يقول إن دا ممكن، دا مش مستحيل، أنا أقدر أعمل كده.

- كلامك حلو، وأنا مقدر كل اللي انت بتقوله، بس ازاي؟

- عشان تجاوب على السؤال، لازم أول حاجة تؤمن إن ده ممكن، وانك تقدر تحققه، وبتحققه بإذن الله.

- انت تعرف ازاي أعمل كده.

ابتسم وقال:

- ممكن.

- طب ما تقول.

- مش دلوقتي.

- أمال إمتي؟

قال وهو ينهض:

- بكرة الساعة ٦ الصبح، تجيلي في نفس المكان اللي اتقابلنا فيه على الشط، وإياك تتأخر دقيقة واحدة. فاهم.

- ماشي... يا متر... الحساب.

وقبل أن يأتي النادل، نظرت إلى كوبه فوجدته لم يرتشف منه ولا حتى رشفة واحدة. فقلت له:

- انت ماشربتش قهوتك ليه.

تجاهل سؤالي، وقال وهو يغادر:

- بكره الساعة ٦ الصبح.

نظرت إليه باستغراب، ثم دفعت الحساب، وغادرت أنا  
أيضاً.

## الفصل السادس

انعكس أحد أشعة الشمس على نافذة غرفة نومي،  
ليسطع مباشرة في عيني؛ فاستيقظت أحجب عنهما الشمس  
بيدي، تتأببت، تمطيت في مكاني، فركت عيني، وقمت  
أسير بخطوات متناقلة نحو المراض.

ألقيت نظرة نحو انعكاسي في المرآه، ولا أدري كيف  
تذكرت حينها مواعي مع الرجل على الشاطئ. خرجت من  
المراض مسرعاً ونظرت في ساعة الحائط، فوجدتها تشير  
إلى الرابعة والنصف، تنهدت في ارتياح، لم يفت الوقت  
بعد. بعد بضعة ثوان قلت لنفسي: لحظة واحدة، ازاي تكون  
أربعة ونص الصبح والشمس ساطعة قوي كده؟!

أعدت النظر إلى الساعة من جديد، إنها الرابعة  
والنصف فعلاً، لكن مهلاً، لم لا يتحرك عقرب الثواني؟  
أدركت حينها ما يحدث، لقد فرغت البطاريات. انطلقت  
مسرعاً إلى غرفة نومي منتشلاً المحمول وناظراً في ساعته  
فوجدتها تشير إلى السادسة وسبع دقائق بالضبط.

فأسرعت - بعد أن صليت الصبح، وبدلت ثيابي على  
عجل - وانطلقت قاصداً الشاطئ.

وصلت إلى المكان الذي قابلت الرجل فيه بالأمس،  
وجدته واقفاً ينظر إلى الأفق البعيد بلا أي تعبير يوحي إن  
كان سعيداً أم لا.

أسرعت نحوه قائلاً:

- آسف جداً اني اتأخرت عليك.

كنت أعتقد أنه سيقول لي أشياء مثل: ولا يهملك. أو:  
مفيش مشكلة. لكنني تفاجأت بأنه قال دون أن ينظر إليّ:

- ارجع من مطرح ما جييت.

- بس أنا....

- بقول لك رّوح، اللي ما بيلتزمش بمواعيده ما  
يستحقش المساعدة.

- أحلفك إن دا كان غصب عني؛ أنا رّوحت البيت  
متأخر، و....

- مفيش أعذار هتبرر تأخرك ده، لو كنت عاوز تيجي  
في ميعادك، كنت ظبّت المنبه، وصحيت بدري، واستعدت  
كويس للمقابلة دي، وجيت في ميعادك.

- أرجوك... دي آخر مرة ومش هتتكرر تاني. أوعدك.  
تنهد الرجل وقال:
- هاسامحك المرة دي بس عشان أول مرة، وان  
أتأخرت مرة تانيه، فمتبقيش تيجي أحسن.
- متشكر جداً.
- خلي الشكر لبعدين، دلوقتي عاوزين نتفق.  
- نتفق؟ على إيه؟  
- أتعابي.  
- أتعابك؟ تقصد إيه؟
- قصدي واضح... إيه اللي أنا هاحصل عليه بعد ما  
أساعدك تبقى مليونير.
- ما هذا؟ ألا يفعل أحد في هذا الزمان شيئاً طيباً بلا  
مقابل؟ قلت له:
- انت عاوز إيه؟  
- ٣٠٠ ألف جنيه.
- يا نهار أبيض، ٣٠٠ ألف جنيه؟!!! ودول أجيبهمك  
منين.

- متخافش، مش هاخدهم إلا لو حققت هدفك

- بس ٣٠٠ ألف، دا مبلغ كبير قوي.

- طيب أنا عندي حل... إيه رأيك أخليك تكسب حوالي مليون جنيهه و ٣٠٠ ألف. وتأخذ انت المليون وأنا آخذ ال ٣٠٠ ألف بتوعى.

- بس....

قاطعني:

- دا هو العرض بتاعي، يا تقبله، يا ترفضه، انت حر. بس لازم تعرف إن من غيري مش هتكوّن الثروة اللي انت عاوزها دي، ولا حتى بعد ١٠ سنين.

تنهدت في استسلام وقلت له:

- طيب ماشي، أنا موافق.

- جميل جداً، كدا نقدر نخش على الدرس الثاني.

- إيه يا عم، لحظة واحدة، الدرس الثاني ازاي يعني، أكيد تقصد الدرس الأول.

ابتسم الرجل وقال:

- بصراحة انت اتعلمت أكثر من درس لحد دلوقتي، لكن الدرس الرئيسي الأول هو ان الأغنياء أو الناجحين

بشكل عام بيهتموا جداً بالوقت؛ فتلاقيهم بيهتموا جداً بمواعيدهم، عارف دا ليه؟ لأنهم عارفين إن الوقت هو أعلى شيء بيملكوه في الدنيا دي، أعلى حتى من الفلوس؛ لأن الفلوس لو راحت ممكن ترجع، لكن الوقت لو راح مش ممكن يرجع تاني أبداً. فهمت؟

أومات برأسي أن نعم، فاسترسل قائلاً:

- لازم تعرف كويس إن الإنسان كل أما نجاحه يزيد، كل أما وقته يزيد قيمة، وعشان كده أنجح الناس تلاقيهم بيقيسوا وقتهم بالدقيقة، تلاقيه بيقولك: قدامك خمس دقائق بس، قبل ما أسيبك وأروح الاجتماع الفلاني. والناس اللي أقل منهم نجاحاً بيقيسوا وقتهم بالساعة، والناس اللي أقل منهم نجاحاً بيقيسوا وقتهم باليوم، وعشان كده كل الناجحين - تقريباً - عندهم سكرتير (أو سكرتيرة). انت عارف وظيفة السكرتير إيه؟ وظيفته الأساسية إنه يرتب مواعيد رئيسه، ويحاول يعمل خطة تخلي رئيسه يستفاد من كل لحظة من وقته، ويمشّي الرئيس ع الخطة دي. والإنسان التافه ما يقدرش قيمة وقته من الأساس. عارف ما يقدرش قيمة وقته ليه؟

- ليه؟

- لأن معندوش هدف عاوز يحققه، حتى لو عنده هدف بيكون هدف تافه زيّه. ودا هو الدرس الثاني... لازم يكون عندك هدف.

- أنا عندي هدف بالفعل، هدف كبير جداً جداً جداً.

- وعشان كده عاوزك تعين سكرتير ليك.

- سكرتير ليّ أنا؟ ليه؟

- ما قلت لك عشان يرتب وقتك، وينظم مواعيدك، ويخليك تستفيد من كل دقيقة من يومك.

- بس أنا شايف إن السكرتير ملوش لازمه.

- لو كان هدفك كبير زي ما انت بتقول، يبقى يلزمك شخص يحددك مواعيدك؛ لأن أي إنسان لو اعتمد على نفسه في وضع الخطط الزمنية وتنفيذها، يبقى بيضحك على نفسه؛ لأن النفس بطبيعتها بتميل إلى الاستسهال والكسل زي ما هتعرف بعد شوية.

- لو انت شايف كده يبقى مفيش مانع.

فقال لي:

- وبعد الشهر ده ما يخلص، إيه هيبقى هدفك؟

- إحنا فين ونهاية الشهر فين، بس الهدف ده يتحقق الأول، وبعد كده اللي يحصل يحصل.

- الهدف ده يا أحمد اتفرض عليك، مش انت اللي اخترته، ولا عمرك كنت هتختاره، صح؟

- تقصد إيه؟

- أقصد إن معظم الناس مبتخدش قرارات كبيرة زي دي، معظم الناس بتختار أهداف تافهة، أهداف سهلة التحقيق – دا إن اختاروا حاجة من الأساس. وعشان كده بيعيشوا طول حياتهم في فقر وذنك.

- لكن ليه الناس بيختاروا انهم يحققوا أهداف صغيرة، أو تافهة؟

- في أسباب كتير... أولاً: بيبقوا ناس ضعاف الشخصية زي حالاتك. وعشان كده الناس – زي أبو سارة – بيختارولهم أهدافهم، ولما حد غيرك يحدد لك هدفك فأكيد هيحدد لك هدف تافه، يا إما عشان ما تبقتش أحسن منه، يا إما هو – لو خايف على مصالحتك – مش مؤمن بقدرتك على تحقيق الأهداف الكبيرة، وعشان كده مختار لك هدف سهل عشان تقدر تحققة، وفي كلتا الحالتين انت اللي هتتأذى. ثانياً: الناس بيختاروا أهداف صغيرة عشان الأهداف الصغيرة بتبقى سهلة، وكل ما يبقى الهدف كبير

يبقى تحقيقه أصعب، وعاوز وقت أطول، لكن الأهداف التافهة الصغيرة تبقى سهلة ومضمونة وفي المتناول. والسبب الثالث هو إنهم مش مؤمنين بقدرتهم على تحقيق الأهداف الكبيرة. أما السبب الرابع فهو إن معندهم مش دوافع كبيرة عشان يحققوا الهدف ده.

- يعني إيه النقطة الأخيرة دي مش فاهمها كويس؟

- يعني مثلاً انت لو جوازك من سارة - اللي بتعشقها - مش متوقف على إنك تبقى مليونير خلال شهر، عمرك ما كنت هتفكر - مجرد تفكير - في كدا.

- أيوه، فعلاً.

- معنى كده إن رغبتك في الجواز من سارة هو الدافع ليك إنك تحقق الهدف ده. صح ولا لأ؟

- صح.

- مثال تاني، هل الشحاته حاجة كويسة؟

- طبعاً لأ.

- طيب لو انت جعان قوى، وعيلتك هتموت من الجوع، وممعكش فلوس، هتعمل إيه؟

فكرت قليلاً، ثم قلت:

- هاضطر إني أشحت، أو حتى أسرق.
- ليه؟ لأن عندك دافع قوي إنك تعمل كده. فهمت.
- أومأت برأسي، ثم شرعت أفكر في شيء ما فقال لي:
- بتفكر في إيه؟
- كنت بفكر لو إن كل إنسان آمن بقدراته، وكان عنده دافع قوي لتحقيق هدف كبير، كنا هنشوف الناس كلها ناجحين وسعداء وأغنياء.
- بس انت مش واخذ بالك من حاجة.
- إيه هي؟
- مش كل إنسان عنده هدف، حتى لو عنده الدافع القوي والإيمان بقدراته.
- يعني إيه؟
- الفرق بين الهدف والحلم، زي الفرق بين السما والأرض. فالحلم هو إنك تتمنى إن شيء معين يحصل، أما الهدف فهو إنك انت اللي تحقق الشيء ده، فهمت؟
- تقريباً.
- انت بتتمنى إيه دلوقتي؟

- إن يبقى معايا مليون جنيه قبل مرور ثلاثين يوم.
- لو حد مات وانت ورثت منه الثروة دي، يبقى حلمك اتحقق. أما لو قررت إنك تكسب المليون جنيه دول من شغلك، ونجحت في كده، يبقى هدفك كده اتحقق. ها عرفت الفرق واللا لسه؟
- خليني أقول لك اللي فهمته... الحلم هو التمني (مجرد أمنية)، أما الهدف فهو إنني آخذ بالأسباب لتحقيق الأمنية دي، صح؟
- هتف الرجل بحماس:
- هو دا بالضبط.
- أنا اتعلمت منك لحد دلوقتي دروس كثير جداً.
- المهم إنك تطبّق اللي اتعلمته.
- إن شاء الله.
- نيجي للنقطة اللي بعد كده، عشان تحقق هدفك لازم حاجات كثير قلناها، منها إنك تستغل وقتك أفضل استخدام، وبشخصيتك الحالية مينفعش تقول لحد: أنا أسف، أنا مشغول، عندي هدف عاوز أحققه، قدامك خمس دقائق بس وبعد كده أنا مضطر أنهي المقابلة عشان مش فاضي. تقدر تعمل كده؟

- مستحيل.

- عشان كده انت محتاج ثلاث حاجات لو عاوز تستغل وقتك أمثل استغلال... أولاً: تدرك قيمة الوقت الحقيقية. ثانياً: ودي نقطة أنا قلتهالك من شوية، إن يكون عندك سكرتير أو سكرتيرة لترتيب المواعيد. ثالثاً: تطور من شخصيتك.

فلما رأى التساؤل يطل من عيني، استرسل يشرح العبارة الأخيرة:

- عشان تقدر تحافظ على وقتك من اللي حواليك، فانت محتاج شخصية قوية، أو سلطة رسمية. وبما أن معظم الناس تفتقد السلطة الرسمية، فإحنا في أمس الاحتياج لرجل ذا شخصية قوية، محدش يملّي عليه ما يجب أن يفعل. ومحدش يفرض عليه رأيه أو نفسه. لكن هو يكون صاحب إرادة قوية مستقلة.

- كل الكلام ده حلو قوي، بس ازاي أعمل كده.

- مفيش عليك غير إنك تعمل شيء بسيط جداً.

- وهو...؟

- إنك تغير شخصيتك.

- نعم؟ وهو ينفع أصلاً؟

- أكيد ينفع، وانت لازم تخليه ينفع، لأن تغيير الشخصية هو السبيل الوحيد لإنك تبقى غني؛ مش بس عشان تتخلص من تسلط اللي حواليك على وقتك، وتضيعيهم ليه، لأ، كمان عشان الشخص اللي بي جذب المال كانه مغناطيس، له مواصفات معينه... لازم يكون واثق، مبادر، عنده حماس، وإصرار، وعزيمة... إلخ.

- أبوه بس... ازاي؟ ازاي أغير شخصيتي للأحسن؟

- اسمع يا بني، ربنا - سبحانه وتعالى قال: (إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم). طيب تعرف إيه اللي موجود جوا نفسك؟

- إيه؟

- الاعتقادات... اللي هي نتاج الأفكار، ومولدات المشاعر. فهمت حاجة.

- لأ.

- لو قلت لك عشان تبقى واثق من نفسك، لازم تشعر بالثقة دي جواك، والشعور ده بييجي من فكرة موجودة جوا عقلك الباطن اسمها الثقة، أهي الفكرة اللي جوا العقل الباطن دي اسمها اعتقاد. فهمت؟

- برضه لأ.

تتهد الرجل وقال:

- شكاك هتتعبني...

ونظر إلى (نخلة) قريبة، وقال:

- شايف النخلة اللي هناك دي؟

- أيوه شايفها.

- روح زقها بإيدك ووقعها.

- نعم؟!!

- سمعتني... روح زقها بإيدك ووقعها.

- مستحيل.

- ليه؟

- عشان ليها جزور ضخم ممتد في عمق الأرض.

- طب لو افترضنا إن ملهاش الجزور الضخمة دي

كنت هتقدر توقعها.

بدون تفكير قلت له:

- طبعاً.

- أهو دا بالطبط اللي أنا عاوزك تعرفه. الجذور اللي في الأرض دي هي الاعتقادات، وباطن الأرض هو العقل الباطن. لما تزرع بذرة في التربة، وتفضل ترويتها وتهتم بيها هتعمل جذور في الأرض، وهتكبر وتبقى ضخمة وهيكون من الصعب جداً إنك توقعها. نفس الحكاية بالطبط، لما تزرع فكرة جوا عقلك وتهتم بتغذية الفكرة دي باستمرار، فهي هتمد جذورها جوا عقلك الباطن، وبمرور الوقت هتبقى فكرة ثابتة وصعب إنك تزحزحها من مكانها بسهولة، والشجرة دي هتطرح من نفس الثمار اللي انت زرعت بذورها. عمرك ما هتزرع تين وتطلعك شجرة بتطرح تفاح!

- أنا تقريباً فهمت.

- يعني مثلاً لو زعرت فكرة الثقة جوا عقلك، وفضلت تغذي الفكرة دي، هتلاقي فكرة الثقة بدأت تتوغل وتمد جذورها جوا عقلك الباطن، ولما الجذور دي تبقى قوية هتلاقي الثقة بقت ثابتة، وبدأت شجرة الثقة تنمو، والسلوك بتاعك هيبقى - تلقائياً - سلوك الواثقين. يعني انت اتغيرت من إنسان ضعيف الثقة، وبقيت واثق من نفسك أتم الثقة. دلوقتي بقى، فهمت ولا لسه؟

- فهمت الحمد لله.

- الحمد لله، أخيراً.

- يعني لو أنا خجول، فدا يبقى عشان في فكرة ليها  
جذور جوا عقلي الباطن بتقول إني خجول؟  
- بالتأكيد.

- بس ازاي أزرع فكرة جوا عقلي الباطن؟  
- ببساطة لازم تخلى عقلك الباطن توصله الفكره دي  
أكثر من مرة؛ فمثلاً لو عاوز تتخلص من ضعف الثقة  
وتبقى إنسان واثق من نفسك، فلازم تفكر المواقف اللي  
انت كنت فيها قبل كده واثق من نفسك. وتنسى تماماً  
المواقف اللي كنت فيها بتتصرف بضعف ثقة، حتى لو كان  
الموقف دا حصل من دقيقة واحده بس. كرر التمرين ده  
أكثر عدد من المرات يومياً، لأن دا مع مرور الوقت هيديك  
طبيعة جديدة وهي الثقة بالنفس.

فسألته:

- طب افرض إني معنديش مواقف كنت فيها واثق من  
نفسي، ممكن أعمل إيه؟  
- اتخيل المواقف دي.  
- ازاي يعني؟

- يعني تخيل نفسك في المواقف اللي بتواجهك في  
الحقيقة، لكن بدل ما تتخيلها زي ما هي، اتخيلها زي مانت

تحب إنها تكون. يعني بدل ماتتخيل نفسك واقف قدام اصحابك محروج ومش عارف تتكلم، اتخيل نفسك واقف قدمهم عمال تتكلم وتحمسهم وتضحكهم وتلفت الأنظار ليك، ولازم تعرف حاجة، عقلك الباطن بين اللي بيحصل في الحقيقة وبين اللي بتتخيله. هو بس بيعيش الموقف، ولما يتكرر نفس الموقف قدامه مراراً وتكراراً، ساعتها بيعتقد إن هي دي الحالة اللي المفروض يكون عليها دائماً.

- أنا فهمت النقطة دي.

- في طريقة كمان تقدر تبرمج بيها عقلك الباطن.

- إيه هي يا ترى؟

- إنك تقول الفكرة اللي عاوز ترسخها جوا عقلك الباطن آلاف المرات لحد ما عقلك يصدقها.

- تقصد إن أكذب على نفسي؟

- مفيش حاجة اسمها تكذب على نفسك، لأن عقلك الباطن - اللي انت بتسميه (النفس) - بياخد الأوامر منك، فلو انت قعدت تقول: أنا واثق من نفسي، أنا واثق من نفسي... وتكررها آلاف المرات بتركيز، هتترسخ الفكرة دي جوا عقلك الباطن وهتبقى فعلاً - بمرور الوقت - واثق من نفسك.

فتذكرت حينها موقفاً لأحد أصدقائي المقربين من المرحلة الإعدادية، كان سيئاً جداً في كرة القدم، وقرأ ذات يوم كتاب اسمه: (قوة عقلك الباطن)، وكنت أراه يجلس وحده كثيراً ويغمض عينيه لفترة من الوقت، وعندما كنت أسأله عما يفعل كان يقول لي أنه يتخيل نفسه وهو يلعب كرة القدم باحترافية شديدة، وتوقف عن ممارسة كرة القدم معنا لشهر كامل، وكان يكتفي بقليل من التدريب الفردي بالإضافة إلى الكثير من التخيل. وبعد مضي الشهر، عاد يلعب معنا، لكنه لم يكن سيئاً على الإطلاق، بل صار أفضل من كثيرين منّا. لم أفهم ما حدث حينها حتى أخبرني هذا الرجل - الذي لم أعرف اسمه بعد - بذلك. فقلت له:

- انت عارف؟ أنا مؤمن جداً باللي قلته دلوقتي.

- كويس قوي؛ لأن الدرس خلص، وانت لازم تروح دلوقتي، وتطبق كل اللي قلتهولك.

- إيه ده، خلصت بسرعة قوي كده؟!!

- بسرعة إيه؟ أنا بقلبي أكثر من ساعتين بشرحك وانت مش حاسس إننا واقفين في الشمس لغاية لما وشك بقى بني.

- بجد؟ والله ما حسيت، المعلومات اللي انت قلتها لي شددت كل تركيزي.

- طلاما كنت مركزز، بيقى تطبّق اللي اتعلمته، مفهوم؟

- بس ممكن نراجع مع بعض؟

- اتفضل قول.

فقلت له:

- انت اتكلمت الأول عن إني لازم أهتم بوقتي أكثر من كده، وأحافظ على مواعيدي، وأعين سكرتير يرتب لي جدول أعمال.

أوما برأسه مصدقاً على ما قلت، فاستطردت:

- وبعد كده أحدد هدفي، ويكون هدف كبير، ولحسن الحظ أنا عندي هدف كبير بالفعل... وبعد كده طلبت مني إني أغير شخصيتي من خلال إعادة برمجة عقلي الباطن. وطبعاً أعطيني الطرق اللي أقدر بيها أعمل كده. هو ده اللي أنا اتعلمته النهارده. صح؟

أوما برأسه وهو يقول:

- أيوه صحيح.

- بس انت مقلتليش أي طريقة أكسب من خلالها فلوس كثير.

تجاهل كلامي تماماً، وقال:

- بكره - إن شاء الله - هنتقابل بالليل الساعة ١٠:٣٠  
في الكافتريا اللي اتقابلنا فيها امبارح. افكر... ١٠:٣٠  
أوعى تتأخر دقيقة.

- وهنتولي بكره على ازاي أكسب فلوس كثير. مش  
كده؟

- بكره هشوف إيه اللي انت طبقتة، وإيه النتائج إلى  
حصات عليها، ولو نفذت ده بشكل صحيح، ساعتها بس  
هاعلمك ازاي تبقى مليونير خلال أقل من ٣٠ يوم.

## الفصل السابع

عدت إلى منزلي، وكنت متحمساً جداً لأبد في تطبيق ما تعلمت، أول ما فعلته إثر وصولي هو أنني ذهبت إلى غرفتي، وأحضرت ورقة وقلم، وجلست على سريري، نظرت إلى الساعة فإذ بها تشير إلى التاسعة إلا ثلاث دقائق، ثم رحت أكتب التالي...

٩:٠٠ - ٩:٣٠ — أتناول فطوري.

٩:٣٠ - ١٠:٠٠ — أبدأ في قراءة أحد الكتب التي تتحدث عن المال.

١٠:٠٠ - ١٠:٣٠ — أبرمج عقلي الباطن إيجابياً.

١٠:٣٠ - ١١:٠٠ — أعود لقراءة الكتاب الذي يتحدث عن المال.

بعد ذلك لم يسعفني عقلي لكتابة أي شيء آخر، فقلت داخل نفسي بتعجب: إيه ده؟! هو دا بس كل اللي أقدر أعمله؟!!

وفكرت لو استطعت إشغال جدول يومي هذا كله لربما أصبحت غنياً بالفعل.

في تلك اللحظة نادى عليّ أمي قائلة:

- الفطار جاهز يا أحمد.

وعلى المائدة، جلست أفكر وأفكر كيف لم أستطع إكمال الجدول؟ هل حياتي تافهة لهذه الدرجة؟ لا، لست أرضى بحياة كهذه، سأملأ هذا الجدول، وسأضع فيه أشياء لم أكن أفعلها قبلاً.

في تلك اللحظة، أخرجتني أمي من شرودي قائلة:

- اللي واخذ عقلك.

- ها... بتقولي حاجة يا أمي؟

- بتفكر في إيه يا ترى؟ في سارة؟

- معلىش يا أمي، مش فاضي إنني أتكلم عن الموضوع ده دلوقتي.

فُهِت بهذه الجملة وأنا أنهض في عجل عن المائدة، فقالت أمي حين كدت أدخل غرفتي:

- على الأقل كمل فطارك.

لكني كنت قد دخلت الغرفة بالفعل. أمسكت الورقة  
والقلم، وتابعت:

١١:٣٠ - ١١:٠٠

ماذا أكتب؟ ماذا أكتب؟ هيا يا عقلي، أنصفي...  
وجدتها.

١١:٣٠ - ١١:٠٠ — أمارس رياضة الجري.

١٢:٣٠ - ١١:٣٠ — أستحم.

١٢:٣٠ - ١:٠٠ — أتابع قراءة الكتاب الذي  
يتحدث عن المال.

عقلي توقف عن إمدادي بالأفكار. أغلقت الورقة،  
ونهضت ونظرت إلى الساعة، كانت عقاربها تشير إلى  
التاسعة وسبع عشرة دقيقة. تذكرت ما طلبه الرجل مني  
على الشاطئ هذا الصباح حين قال: وظف سكرتيراً أو  
سكرتيرة. أخذت أفكر: من يصلح لهذا الامر؟ من يصلح  
لهذا الأمر؟ ثم لمعت في ذهني فكرة عبقرية. خرجت من  
غرفتي، ناديت على أمي، فأقبلت مسرعة فقلت لها انني  
أريدها أن تكون بمثابة مساعدة لي، وتعيني على تنفيذ ما  
أوردته في جدول أعمالتي الصغير، حاولت الاستفسار في  
البداية، لكنني لم أخبرها عن الرجل الذي نصحني بذلك، بل

قلت لها أن هذا من شأنه ان يجعلني مشغولاً عن التفكير في سارة، لذا وافقت على الفور، فأعطيتها الورقة، وقلت لها:

- مهمتك إنك تفكريني بمعاد كل مهمة من المهام دي.

- خلينا نشوف.

ونظرت في الورقة، وقالت:

- قدامك خمس دقائق وتقرأ أحد الكتب اللي بتتكلم عن

المال.

عدت إلى غرفتي. فتحت الكمبيوتر الخاص بي، وكتب

على المتصفح: أفضل الكتب التي تتحدث عن المال. فخرج

لي أحد نتائج البحث، كتاب (فكر تصبح غنياً) حملت هذا

الكتاب على حاسوبي الشخصي، وبدأت في قراءته...

بعد مضي نصف ساعة من القراءة، طرقت أمي الباب

طرقات خفيفة، ودلفت بعدها للدخل قائلة:

- وقت القراءة انتهى. دلوقتي وقت - ونظرت في

الورقة - برمجة عقلك الباطن إيجابياً... يعني إيه الجملة

الأخيرة دي؟

- يعني أغير الأفكار السلبية اللي بتدور في دماغي.

هزت كتفيها في عدم اكتراث، ثم خرجت من الغرفة.  
وأحضرت أنا ورقة وقلم، وجلست أفكر: ما هي الفكرة التي  
أود إقناع عقلي الباطن بها؟

وبعد برهة من التفكير، اهتديت إلى بعض الأفكار التي  
أظن أنها ستساعدني على ذلك، فكتبت...

الأفكار التي أود أزرعها في عقلي الباطن...

١- أنا واثق من نفسي.

٢- أنا أكثر شخص في العالم يدرك قيمة الوقت  
الحقيقية.

٣- أنا أستمتع بما أقوم به.

كانت هذه الأفكار الثلاثة هي التي أود إيصالها إلى  
عقلي الباطن، فجلست على سريري، وأظلمت الغرفة تماماً،  
وأخذت أحاول الاسترخاء، إلى أن نجحت في ذلك، ثم أخذت  
أردد الفكرة أو الرسالة الأولى...

أنا واثق من نفسي... أنا واثق من نفسي... أنا واثق من  
نفسي... أنا واثق من نفسي.....

وبعد عدة مرات شعرت فعلاً بالثقة تدب في داخلي،  
وكان شعوراً حقيقياً لا لبس فيه. ثم تطرقت إلى الرسالة  
الثانية...

أنا أكثر شخص في العالم يدرك قيمة الوقت الحقيقية...  
أنا أكثر شخص في العالم يدرك قيمة الوقت الحقيقية... أنا  
أكثر شخص في العالم يدرك قيمة الوقت الحقيقية....

ظلت على هذا الحال حتى دلفت أُمي إلى الغرفة قائلة:

- الساعة دلوقتي عشرة ونص. انتهى وقت برمجة  
العقل الباطن، وقدامك نص ساعة تكمل فيها قراءة الكتاب  
اللي بيتكلم عن المال.

بصراحة... لم أتوقع أن تكون أُمي سكرتيرة بهذا  
الانضباط، وبعد أن خرجت أعدت فتح جهاز الكمبيوتر  
الخاص بي، وأكملت قراءة عدة صفحات أخرى من هذا  
الكتاب.

كان كتاباً رائعاً بحق، وجدت فيه الكثير من المعلومات.  
ووجدته في أحد الفصول يتحدث عن العقل الباطن، وكان  
الكلام في هذا الكتاب، مشابه لدرجة كبيرة، الكلام الذي قاله  
لي الرجل على الشاطئ.

تفاجأت بأُمي تطرق الباب، وتدخل الغرفة قائلة:

- انتهى وقت القراءة.

- خمس دقائق بس يا أُمي.

- لأ... انتهى وقت القراءة، يعني انتهى وقت القراءة.

أغلقت الحاسوب على مضض، واستطردت أمي:

- قدامك نص ساعة من ممارسة رياضة الجري.

وخرجت أمي من الغرفة بينما بدلت ملابسني، ثم نزلت إلى الشارع، وركضت نحو الشاطئ، وأخذت أركض وأركض حتى انقطعت أنفاسي، أو كادت. ثم سمعت صوت هاتفي المحمول يرن، فاذا بها أمي، فأجبت على الهاتف، فقالت لي:

- قدامك عشر دقائق على نهاية الوقت المخصص للجري، ولازم تكون موجود في البيت قبل انتهاء العشر دقائق دول.

فعدت إلى المنزل ركضاً، وما كدت أصل إلى المنزل حتى قالت أمي، قدامك ثلاث دقائق كمان، استريح فيهم قبل ما تدخل تستحما.

فارتيمت على أحد القاعد متهاكاً من فرط الجري، وبعد ما لا يزيد عن دقائق ثلاث، قالت أمي:

- الحمام جاهز.

دخلت أستحم، وخرجت بعد عشر دقائق أو يزيد قليلاً، لذا كان أمامي ما يقرب من عشرين دقيقة كاملة أفعل فيها

ما أريد. صليت الظهر، وألقيت بجسدي على السرير، ومر الوقت سريعاً فدخلت أُمي الغرفة قائلة:

- الساعة ١٢:٣٠ ... وقت متابعة القراءة.

فنهضت، وفتحت الحاسوب وجلست أمام النسخة الإلكترونية للكتاب أتابع القراءة. وبعد نصف ساعة دلفت أُمي إلى الغرفة من جديد، وقالت:

- انتهى وقت القراءة.

فنهضت، وتمطيت في مكاني وأنا أقول:

- أخيراً.

ثم استرسلت:

- وقت إيه دلوقتي؟

فقلت:

- انتهت المهام الموجودة في جدول أعمالك النهارده.

الغدا جاهز.

في هذه اللحظة، كنت أشعر فعلاً بجوع شديد، فخرجت إلى الصالة وجلست إلى المائدة، وكان الغداء هو (سمك مشوي) وهي أكلتي المفضله.

قالت أُمي:

- انت عارف يا أحمد... أنا فخورة ببيك قوي.  
توقفت عن الأكل، وقد مس هذا الكلام قلبي، فقلت لها:  
- انتي بتتكلمي بجد يا أمي؟  
- طبعاً؛ انت بقيت دلوقتي ماشي في الطريق الصحيح.  
عدت للأكل وقلت وفهمي ملئ بالطعام:  
- تقصدي إيه يا أمي؟  
- قصدي انت عارفه كويس، انت شغلت وقتك وفتك بحاجات مفيدة، وبتسعى لإنك تكسب المليون جنيه عشان توفي الاتفاق اللي بينك وبين أبو سارة.  
قلت لها:  
- انتي عرفتي ازاي؟  
- أوعى تفكرني مش واخده بالي، جدولت يومك عشان تستفاد من كل ثانيه في وقتك، عينتني سكرتيرة ليك عشان أنبهك بمواعيدك، بتقرأ كتاب عن المال، بتحاول تتطور من نفسك، كل دا معناه إيه في رأيك؟ إنك استسلمت!!  
وضعت وجهي في الأرض وقلت لها:  
- واللي أنا باعمله ده صح ولا غلط؟

- لو كان حد غيرك اتحط في الظروف اللي انت فيها دي، كان استسلم، وقال: (أنا ماقدرش أكسب المليون جنيه، دا شيء مستحيل). وكان هيستسلم للإحباط والاكئاب، لكن انت معملتش كدا، عشان كدا بقول لك كمل. انت ماشي صح، وهأقولها لك تاني... أنا فخورة بيك. بجد.

كان هذا الكلام بمثابة منشط قوي لي، فنهضت بعد أن أنهيت الطعام، ودخلت غرفتي، وعدت بعد حوالي خمس دقائق وفي يدي ورقة، فسألت أمي:

- إيه اللي في إيدك دي؟

- دا جدول أعمال لبقيت اليوم.

## الفصل الثامن

في مساء اليوم التالي، ذهبت إلى الكافتيريا في تمام الساعة العاشرة وثلاث وعشرين دقيقة، ونظرت حولي، فلم أجد الرجل - الذي يهتم بتعليمي.

جلست على الطاولة التي جلسنا عليها في اللقاء الأول، وكانت الدقائق تمر ببطيء شديد. أشارت عقارب الساعة إلى العاشرة وتسع وعشرين دقيقة. لم يأت الرجل بعد. شعرت أنه لن يأتي أبداً. وفي تمام العاشرة والنصف، رأيت يدخل من الباب، اقترب مني بخطوات ثابتة، وألقى التحية وجلس في المقعد المقابل لي. فسألته:

- تشرب إيه؟

قال:

- أي حاجه.

أشرت إلى النادل، وطلبت منه كوبين من عصير الليمون، فذهب وأحضرهما سريعاً، وعاد ووضعهما أمامي، فنظرت إليه بشيء من الحدة فأسرع قائلاً:

- عارف، عارف، كوابية قدامك، وكوابية هنا.
- وأمسك بالكوب الآخر ووضع أمام الرجل، ثم قال لي:
- حاجة تانيه يا فندم؟
- شكراً.
- وبعد أن انصرف، قال لي الرجل:
- احكي لي عملت إيه امبارح والنهارده؟
- قبل ما حكي لك أي حاجة عاوز أعرف انت مين؟
- قلت لك بعدين هتعرف.
- على الأقل أناديلك أقول لك إيه؟
- أنا بعمل إيه معاك؟
- المفروض بتعلمني.
- خلاص... قوللي يا أستاذ.
- فقصت عليه كيف أني صنعت جدولاً ليومي، وكيف عينت أمي سكرتيرة لي، وكيف أنها كانت سكرتيرة ناجحة جداً، وأخبرته بكل ما حدث، فقال لي:
- فعلاً أحسنت. بس أنا النهارده هاعلمك ازاي تستفيد من وقتك أكثر من كده بكثير.

- بس يا أستاذ أنا فكرت إني هاتعلم النهارده ازاي أكسب فلوس كتير في وقت قليل.

- طيب مانت بنتعلم فعلاً.

- بس لحد دلوقتي فات يومين من الثلاثين يوم، ولسه ممسكتش في إيدي ولا مليم واحد.

- كل حاجة هتيجي في وقتها. متستعجلش.

تتهدت في استسلام وقلت له:

- اللي تشوفه.

- بص يا أحمد، اللي انت عملته عشان تستفيد من وقتك اليومين اللي فاتوا شيء عظيم، بس في طرق تانية تخليك تستفيد من وقتك أكثر من كده. أنا النهارده هاعلمك طريقة تستفيد من خلالها من يومك أكبر استفاده.

- هي إيه الطريقة دي؟

قال:

- خليني أحكيك قصة... كان في شاب عاوز يستفيد من وقته أقصى استفاده، فسأل على أكثر واحد خبير في إدارة الوقت، فالناس دلوه عليه، فراح للخبير ده، فالخبير علمه استراتيجيات وطرق كتير جداً يستفاد بيها من وقته. ورجع الشاب ده من عند الخبير بمعلومات مهمة جداً عن

إدارة الوقت، وفعلاً قعد يطبق المعلومات دي لمدة ثلاث سنين، ولقا إنه أصبح أفضل في كل شيء في حياته. لكن ان حاسس إن في طرق تانية تخليه يستفيد من وقته أكثر من كده، فسأل المرة دي عن أحكم أهل الأرض، فدلوه على راجل عجوز قاعد في كوخ منعزل في أحد الجبال، فراح للحكيم وحكاه قصته، وسأله: هل أنا كده أكثر واحد على وش الأرض بيستفيد من وقته؟ فالحكيم ضحك وقال: لأ. الراجل سأله: ليه؟ رد عليه الحكيم: لأن مكنش عندك رؤية. الراجل سأله: تقصد إيه. الحكيم قال: لو كان عندك غاية كبير، ورسمت خطة توصلك ليها، ساعتها هتبقى أكثر راجل بيستفيد من وقته. وقاله كمان: إنك تحقق هدف واحد كبير جداً بعد عشر سنين، أهم بكثير من إنك تحقق ألف هدف صغير بعد سنة واحده.

فقلت له:

- أنا فهمت النقطة دي واستوعبتها كويس.

- طيب تقدر تقولي إيه اللي أنا عاوزك تعمله بعد ما اتعلمت النقطة دي؟

- طبعاً، المفروض إنني أحدد لنفسي هدف كبير - وهو أصلاً متحدد جاهز! - وأقسم الهدف ده لأجزاء صغيرة، وأقسم كل جزء لأجزاء أصغر بحيث أقدر أحقق كل جزء في وقت قليل. يعني أنا هدفي إنني أكسب مليون جنيه خلال

٣٠ يوم، أو بالأصح خلال ٢٨ يوم، يعني حوالي ٣٦ ألف جنيه في اليوم الواحد، يعني لو اشتغلت ١٢ ساعة في اليوم المفروض إنني أكسب ٣ آلاف جنيه في الساعة.

- برافو عليك، أنا ملاحظ إن ذكائك بدأ يزيد بصورة واضحة جداً.

- بس أنا عندي سؤال.

- اتفضل اسأل.

- ازاي أكسب ٣ آلاف جنيه في الساعة؟

- كنت عارف إنك هتسأل السؤال ده. وطلاما انت استوعبت النقطة اللي فاتت، ف لازم أوضح لك بعض الأمور. المفروض إنك تكسب أكثر من ست آلاف في الساعة الواحدة.

قلت بذهول:

- ست آلاف في الساعة الواحدة!

- وانت كدا محسبتش أتعابي.

- كمان!

- يعني المفروض إنك تكسب في الساعة ٦١٧٠ جنيه تقريباً.

- إليه؟

- لأنك مش هتبدأ تكسب الفلوس قبل ما يمر على الأقل  
١٥ يوم من المهلة.

نهضت وأنا أضرب الطاولة بيدي وأصيح بحدة:

- نعم!!!! يعني هاستنى ١٣ يوم كمان قبل ما اعرف  
ازاي أجيب فلوس.

أجاب بهدوء:

- اقعد مكانك. الناس بتبص عليك.

نظرت حولي فإذا بأعين الجميع معلقة بي، وسمعت  
بعضهم يقول:

- ماله الراجل ده؟

- سيبك منه دا باين عقله مفوت.

- ربنا يشفي.

جلست في مكاني وأنا أشعر بحرج شديد، وبعد برهة  
عاد الجميع لما كانوا يفعلون ونسوا أمري تماماً.

- هدبت؟

كان السائل هو الرجل الجالس معي على الطاولة –  
والذي اتفقنا أن أدعوه بالأستاذ. فقلت له:

- أيوه هديت، بس ليه متعلمينش دلوقتي ازاي أكسب  
الفلوس.

- لأنك عشان تكسب فلوس، لازم تعطي للناس حاجة  
عشان يعطوك في المقابل الفلوس.

فقلت له:

- أفنكر إنني قرأت عن حاجة زي كده.

- وعشان تقدر تعطيهم حاجة مهش عندهم، لازم يكون  
عندك معارف ومهارات مهش عندهم.

- تقصد إيه؟

- أقصد إنك لازم تتعلم.

بتعجب سألت:

- أتعلم؟

- أيوه تتعلم. العلم مسخر لخدمة الناس، والإنسان العالم  
والمحترف – في أي مجال – هو أكثر واحد يقدر يخدم  
الآخرين المهتمين أو المحتاجين لعلمه ولمهاراته.

- أتعلم إيه؟ واتعلم إمتى؟ معتش قدامي وقت.

- مين قالك الكلام الفاضي ده؟ الوقت موجود، لسه قدامك ٢٨ يوم بحالهم، ودول كفاية لإنك تتعلم حاجات كتير جداً، ورغم كذا انت هتاخذ منهم ١٢ يوم بس تتعلم فيهم.

- حلو قوي، بس أتعلم إيه بالظبط؟

- لو كان قدامك وقت أطول كنت هقول لك اتعلم الحاجة اللي بتحبها؛ لأنها أكثر حاجة انت هتبرع فيها، بالإضافة لإنك هتستمتع لمّا تعملها. لكن للأسف مفيش وقت وعشان كده هاعلمك دلوقتي أنواع الأعمال.

قلت له:

- تقصد بأنواع الأعمال زراعية وصناعية وتجارية؟

- لأ، دا تصنيف تاني، اللي أنا أقصده هنا إن الأعمال أياً كانت بتتقسم لنوعين، أعمال مادية النتيجة، وأعمال معنوية النتيجة.

- يعني إيه؟

- الأعمال مادية النتيجة هي اللي ليها ناتج ملموس، زي النجارة والحدادة والأعمال اليدوية، يعني هي اللي بتوفرلك الأشياء المادية، والأعمال معنوية النتيجة هي اللي بتخدمك على المستوى اللامادي. يعني لما تروح للنجار وتطلب منه كرسي، الكرسي دا شيء مادي ولا معنوي؟

- مادي.

- والمعلومات، والأفكار، والمتعة، والإثارة هل هي أشياء مادية ولا معنوية؟

- معنوية.

فقال:

- أنا اكتشفت اكتشاف هيغير مستقبل البشرية لو الناس أحسنت استغلاله، وهو إن الأعمال معنوية النتيجة بتحبب فلوس أضعاف مضاعفة من اللي بتجيبه الأعمال معنوية النتيجة، يعني المفكرين والمحاضرين والممثلين والمؤلفين.... إلخ. كلهم بيكسبوا فلوس أكثر من اللي بيكسبها النجار أو الحداد أو السمكري أو السواق.... إلخ.

- وإيه السبب يا ترى؟

- السبب بسيط جداً يا أحمد، وهو إن اللي بيشتغل في مجال الأعمال (معنوية النتيجة) بيقدر يخدم آلاف الناس في وقت واحد، أما اللي بيشتغل في مجال الأعمال (مادية النتيجة) بيقدر يخدم شخص واحد أو اثنين بس في وقت واحد.

نظرت إليه نظرة بلهاء تدل على اني لم أفهم فقال لي:

- على سبيل المثال، لو افترضنا إن في نجار طلب منه شخص إنه يصنع له كرسي، فالنجار قاله إن يلزمه ساعتين من الشغل - مثلاً - عشان يصنعه. خلال الساعتين دول، النجار بيخدم ام شخص؟

فقلت:

- شخص واحد فقط.

- طيب لو افترضنا إن محاضر كبير، ألقى محاضرة مدتها ساعتين ممكن المحاضرة تفيد في الساعتين دول كام شخص؟

فأجبتة:

- كثير، ممكن يوصلوا لآلاف من الناس.

- ولو كان في كاميرا وبث مباشر على التلفزيون أو الإنترنت، ممكن كام واحد يستفاد.

- ممكن ملايين من الناس يستفيدوا.

- طيب ولو مكسبه من كل شخص بيسمع له جنيه واحد بس، هيكسب قد ايه من خلال المحاضرة دي؟

- أظن هيكسب فلوس كثير قوي... بس في حاجة انت نسيتهها. في محاضرين كثير بالفعل بيحاولوا ورغم كده ما بيكسبوش شيء يذكر.

- لو كانوا جيدين بما فيه الكفاية، ولو كانت عندهم القدرة على إفادة الناس فائدة كبيرة بجد - ودا شيء مش سهل - هيكسبوا آلاف الملايين بل تأكيد.

- تقصد إيه من كل الكلام ده؟

- أقصد إنك عشان تكسب فلوس كتير في وقت قياسي، لازم تتقن أي عمل من الأعمال معنوية النتيجة. ومش تتقنه وبس، لأ، دا انت لازم تكون الأفضل على الإطلاق، ودا شيء مش سهل أبداً. أظن إنك فهمت الرسالة.

بمنتهى الحماس أجبته:

- طبعاً فهمتها، المعلومة دي مش بس كفيلة انها تخليني مليونير في شهر واحد، دي كفيلة إنها تخليني مليردير في سنة واحدة.

- بس لازم تعرف حاجة مهمة جداً.

- يا ترى إيه؟

- عشان تتقن عمل مادي النتيجة دا شيء سهل، وأحياناً بيكون سهل جداً. أما عشان تتقن عمل معنوي النتيجة دا شيء صعب وغالباً بيحتاج وقت طويل، وانت معندكش وقت.

خبت بوادر الحماس التي كانت فوق وهجي بادية  
بوضوح، وقلت له متسائلاً في لهجة أقرب للتوسل:

- يعني مفيش أمل.

ارتسمت على ثغره ابتسامة واسعة، أتبعها بقوله:

- دائماً الأمل موجود... دائماً.

بلهفة سألته:

- ازاي؟

فقال:

- بأنك تلاقي الطريقة المناسبة اللي تتعلم من خلالها.

- وممكن تبقى إيه الطريقة دي يا ترى؟

نهض واقفاً وقال في هدوء:

- دَوّر على الطريقة المناسبة ليك بنفسك.

- لسه هادور؟ معتش وقت.

- لأ، الوقت موجود، وهقول لك نصيحة سريعة في

كلمة واحدة، لكن متأكد إنها هتفيدك قوي في أيامك الجاية:

(متنوتّرش).

ثم تركني وانصرف، وقبل أن يخرج من باب الكافتيريا، سألته:

- هاقابلك تاني إمتى؟

فالتفت إليّ مجيباً:

- لما تكون جاهز.

ثم استطرد قبل أن يخرج من الباب:

- لما تنفذ اللي قلت لك عليه، تعالى في نفس اليوم للمكان اللي شفتني فيه على الشط أول مرة، وتعالى بالليل، هتلاقيني مستنيك.

## الفصل التاسع

عدت إلى منزلي هذه الليلة ورأسي متخمة بالأفكار والمعلومات، بالإضافة إلى أنني كنت في حالة من تضارب المشاعر، فلا أدري، أفرح لتلك المعلومة التي قد تجعلني مليونير؟ أم أحزن لأنني بعيد كل البعد عنها؟

ارتميت على سريري، وشرعت أنظر للسقف وأفكر في طريقة يمكنني بها تعلم مجال كامل – معرفة ومهارة – في ١٢ يوم، لكنني كنت كمن يبحث عن إبرة في كومة قش. ورحت أستعيد بذاكرتي ما قاله لي هذا المعلم الرائع عسى أن أجد ما يفيدني ويريحني، فتذكرت مقولته... دائماً الأمل موجود... دائماً.

هاجس ألم بي جعلني أشعر بأني هكذا إنما أهدر وقتي الثمين، فنهضت مسرعاً نحو الحاسوب الخاص بي، وتصفحنت الإنترنت باحثاً عن أفضل طرق التعلم على الإطلاق. ووجدت الكثير من المعلومات الهامة والكثير أيضاً من المعلومات غير ذات القيمة، ثم وجدت بالصدفة أثناء بحثي عالماً قد وهب نفسه لإيجاد أفضل طرق التعلم على الإطلاق. هذا العالم يدعي (توني بوزان). على الفور

حمّلت بعض كتبه - النسخ الإلكترونية - على الحاسوب، وشرعت أقرأ فيها. كانت كتبه تتميز بالبساطة، والمباشرة في إعطاء المعلومة - دون لف أو دوران.

قرأت في هذه الليلة أحد كتبه الرائعة كاملاً، ولم أشعر بالملل لحظة، لعل ذلك كان سببه الشغف الذي كنت أبحث به عن المعلومات. وبعد أن أنهيت قراءة هذا الكتاب، شعرت بالرضا التام عن نفسي، نظرت إلى الساعة، فوجدتها الثانية صباحاً، فعدت إلى سريري، ونمت نوماً عميقاً.

استيقظت من تلقاء نفسي في السابعة والنصف صباحاً، ورغم أنني لم أحظ بفترة نوم كافية، إلا أنني شعرت براحة كبيرة حين استيقظت. صليت الصبح، ثم ذهبت إلى المائدة وكانت أمي قد أعدت الفطور، وأعدت أيضاً جدولاً ليومي. فعرضت عليّ الجدول فقلت لها انه جدول جيد، لكن لديّ بالفعل خططي لهذا اليوم، لم تنذمر، ولكنها اشترطت أن أكتب كيف أود أن يسير يومي كي تتمكن هي من متابعة عملها كسكرتيرة. ومع إصرارها الشديد فعلت ذلك.

وكانت خطة يومي على هذا المنوال....

أولاً: قراءة كتاب (العقل واستخدام طاقته القصوى) - للمؤلف: توني بوزان - كاملاً.

ثانياً: استراحة قصيرة.

ثالثاً: تحديد المجال الذي أود تعلمه، ودراسته لثلاث ساعات – على الأقل – باستخدام طرق توني بوزان.

رابعاً: استراحة لمدة ساعة.

خامساً: متابعة الدراسة باستخدام طرق توني بوزان.

بعد أن كتبت هذا الكلام على ورقة، أعطيتها لأمي، فقالت:

- الطريقة دي مختلفة عن الطريقة اللي فاتت في ترتيب يومك.

- صدقيني يا أمي، هي دي الطريقة الأمثل النهارده.

نظرت إليها متشككة وقالت:

- طيب ماشي، انت حر. خُص فطارك بسرعة عشان تبدأ يومك.

وبعد أن انتهيت من فطوري، نهضت قبل أن تطلب مني أمي ذلك، وذهبت إلى غرفتي، فتحت الحاسوب، ومنه كتاب توني بوزان – العقل واستخدام طاقته القصوى. وأنشأت أقرأ وأدون النقاط التي أجدها هامة، وكانت أمي تمر عليّ بين فينة وأخرى، وكانت تسألني في كل مرة:

- انت خلصت قراءة الكتاب ولا لسه؟

وحين كنت أجيبها بالنفي تذهب من الغرفة وتعود بعد ساعة لتعيد نفس السؤال وتتلقى نفس الإجابة.

وطوال فترة الصباح حتى الظهيرة، كنت قد تجاوزت قراءة ثلاث أرباع الكتاب، فقامت واصلت الظهر في جماعة، ثم عدت من المسجد وسألتنى أمي نفس السؤال:

- خلصت قراءة الكتاب ولا لسه؟

- لسه يا أمي، ولما أخلص قراءته هقول لك.

وعدت إلى غرفتي وتابعت ما كنت أفعل، شعرت ببعض الملل، وبرغبة في إغلاق الكتاب، لكنني تحاملت على نفسي وأصررت ألا أنهض حتى أكمل قراءته.

وبالفعل، بعد ما يقرب من ساعة وربع، كنت قد انتهيت من قراءته كاملاً، فنهضت وقلت لها:

- أنا خلصت قراءة الكتاب يا أمي.

- ممتاز.

ونظرت في الورقة ثم استرسلت:

- استريحلك شوية، وبعدين قوم حدد مجال العمل الذي عاوز تشتغل فيه.

ثم تركت الورقة من يدها واستطردت:

- انت مش ملاحظ إن جدول أعمالك ده انت بتكتب فيه حاجات غريبة؟

بماذا أجبها؟ أخبرها أن غريباً قابلي وأراد أن يساعدي على أن أكون مليونيراً في شهر، وأنه اتفق معي على أنه س يأخذ مني مبلغ ٣٠٠ ألف جنيه نظير خدماته؟ بالطبع لن أفعل ذلك!

فقلت لها:

- اللي أنا بأعمله دا عشان أحقق الشرط بتاع أبو سارة.

ابتسمت وقالت في رقة:

- للدرجة دي انت بتحبتها؟

- ومش مستعد إنني أتخلي عنها لأي سبب كان.

ويبدو أن أمي قد شعرت بالغيرة من سارة، ونست تماماً أن حبي لزوجتي يختلف كل الاختلاف - في النوع وليس الكم - عن حبي لها، إذ قالت بشيء من الألم:

- وأنا؟ يا ترى بتحبنى بنفس القدر؟

شعرت حينها أن قلبي يكاد ينفطر، فأسرعت أقبل يدها وأقول:

- إيه اللي انتي بتقوليه دا يا أمي؟! أنا بحبك أكثر من أي حاجة في الدنيا دي كلها؛ انتي كنتي لي الأم والأب والأخت والصديقة وكل حاجة في حياتي. معقولة بعد العمر دا كله، لسة مش عارفة أنا بحبك قد إيه؟

كنت صادقاً حقاً في كل كلمة تفوهت بها، ورأيت دمة تنسلل على وجنتي أمي، ثم احتضنتني بقوة وهي تقول:

- ربنا يبارك لي فيك وميحرمني منك أبداً يا رب.

كان الموقف مؤثراً بحق، حتى أن عيني أدمعت دون أن تلحظ أمي ذلك.

ثم قلت لها بعد أن تركتني:

- أنا هنام شوية يا أمي، وابقى صحيني بعد ساعة أكمل اللي ورايا.

## الفصل العاشر

- أحمد... أحمد... اصحى يا أحمد.  
فتحت عينيّ بتثاقل فأردفت أمي:
- على عيني اني قلقتك من نومك، بس انت قلت لي  
أصحيك بعد ساعة. والساعة انتهت.  
فقلت لها مازحاً وأنا أثناءب:
- انتي سكرتيرة شاطرة جداً يا أمي، والسكرتيرة  
الشاطرة دائماً بتتعب المدير.  
قالت مصطنعة الجدية:
- قوم بسرعة، بلاش كسل، وراك شغل لازم تعمله.  
تمطيت في مكاني، ونظرت إلى الورقة وقالت:
- دلوقتي معاد - ودققت النظر في الورقة - تحديد  
المجال اللي عاوز تتعلمه، دا النص الأول من المهمة، النص  
التاني هو دراسة المجال ده باستخدام طرق توني بوزان.  
ثم نظرت لي متسائلة:

- فهمت حاجة؟

أومات برأسي، فاسترسلت:

- أنا بقي مش فاهمة أي حاجة من الكلام ده. لكن طالما انت فاهم، قوم نفذ.

نهضت وجلست على مكثبي، وأحضرت ورقة وقلم وكتبت:

المجال الذي أود تعلمه هو.....

أخذت أفكر وأفكر وأعتصر رأسي دون التوصل إلى إجابة. أخذت أبحث على الأنترنت وأقرأ مقالات وأشاهد أجزاء من فيديوهات مختلفة، عساي أجد فكرة، لكن هيهات.

مر الوقت سريعاً، وكنت أراقب الساعة باستمرار، وأرى الوقت يمضي بسرعة مهولة، كان التوتر قد استبد بي، وانتابتي فكرة أنني لن أستطيع أن أحصل على عمل معنوي الإنتاج، كما يسميه الأستاذ.

بعد أن لاح أمامي أمل وجود فرصة كبيرة للظفر بأمل، ها هو الأمل يخبو، تاركاً مكانه فراغاً سرمدياً، لا يملأه إلا التوتر.

شعرت بأنني أختنق، آلاف الأفكار السلبية، اليس قد استبد بي، الفلق يمزق أحشائي، رأسي متخمة بمئات الألوف

من الأفكار المدمرة. لأول مرة ينتابني مثل هذا الألم.  
أمسكت الورقة - التي كنت أحاول كتابتها - ومزقتها،  
ألقيت بقصاصاتها في عنف، فطارت في فضاء الغرفة،  
هوت قبضتي على المكتب كأنما تبغي تحطيمه، اختنقت  
أكثر، تألمت أكثر، صرخت بأعلى صوتي:

- آآآآآآآآآآآآ.

اقتحمت أمي الغرفة، رأنتي منزوٍ في ركن من أركان  
الغرفة، وجسدي ينتفض بقوة.

- أحمد، مالك يا بني؟

كان الخوف بادٍ على وجهها، انتفضت أكثر،  
فاحتضنتني بقوة، وكم كنت بحاجة لهذا الحضن. كررت  
سؤالها:

- مالك يا أحمد؟ جراك إيه يا بني؟

بكيت على كتفها كطفل صغير، ثم قلت لها:

- سارة ضاعت مني يا أمي.

- ليه بتقول الكلام ده؟

فقلت لها:

- عرفت إني لو عاوز أبقى مليونير في فترة بسيطة، لازم أتقن عمل معنوي الإنتاج.

- تقصد إيه بمعنوي الإنتاج؟

فقلت لها:

- يعني يكون إنتاج العمل عبارة عن أفكار جديدة، أو معلومات مفيدة أو مشاعر؛ زي مثلاً الأستاذ في المدرسة، منتجها بيكون المعلومات اللي بيقولها، وزي الممثل على خشبة المسرح، منتجها هو ضحك الناس اللي بيضحكوه لما بيشفوا تمثيله الكوميدي.

فقلت أمي:

- بس اشمعنا عاوز تشتغل شغلانه معنوية الإنتاج زي ما بتقول؟ ما تشتغل شغلانه عادية.

- لو اشتغلت شغلانه عادية - مادية - مش هاعرف أخدم مجموعة كبيرة من الناس في وقت واحد، لكن لو اشتغلت شغلانه إنتاجها معنوي، أقدر أخدم آلاف الناس في وقت واحد. وطبعاً خدماتي هتكون بمقابل.

- يعني إيه؟

شرحت لها مقصدي، واستطعت اقناعها بعد فترة، ثم بعد أن تشربت تلك المعلومة تماماً قالت لي:

- ومشكلتك دلوقتي إنك مش عارف تتعلم أي شغلانه من النوع ده.

- حددت إني عاوز أبقى ممثل كوميدي؛ لكن لقيت إني مش كوميدي إطلاقاً، ومينفعش خاص أبقى ممثل. وحددت إني عاوز أبقى محاضر في تطوير الذات، لقيت إني لازم عشان الناس تجيلي، وثثق في كلامي، لازم أمثلك آلاف المعلومات والأفكار، وعشرات المهارات اللي لا غنى عنها في المجال ده. بعدين حددت إني عاوز أبقى كاتب روائي، لقيت إني محتاج على الأقل شهر من الكتابة عشان أطلع رواية تستحق إنها تنقرأ، حتى لو فرضنا إني أقدر أكتب رواية في ١٠ أيام بس، يا ترى في ناشر هيرضى بيها؟ ولو لقيت الناشر ده، يا ترى القراء هيقبلوا عليها؟ ولو أعجبت القراء وأقبلوا عليها بشكل كبير، فدا هياخد على أقل تقدير كذا سنه قبل ما أبقى مليونير.

- اسمع يا أحمد، واضح إن المسألة مش سهلة أبداً، لكن في نفس الوقت مفيش مستحيل. أنا عاوزاك تفكر من غير توتر...

وحين ذكرت كلمة (توتر)، تذكرت فوراً ما قاله لي أستاذي في لقائنا الأخير...

- هقول لك نصيحة سريعة في كلمة واحدة، لكن أنا متأكد إنها هتفيدك قوي في أيامك الجاية: (متوتّرش).

فقلت محدثاً نفسي: أكيد هو مر بالموقف دا قبل كده،  
وكان عارف اللي هيحصلي كويس.

حينها قررت أن أخذ بنصيحته – والتي هي نفس  
نصيحة أمي – وأن أكف عن التوتر.

قلت لأمي:

- بعد إذنك يا أمي، عاوز أقعد لوحدي شويه.

نظرت إلي أمي نظرة توحى بالحيرة، ثم نهضت أخيراً  
وهي تتنهد في استسلام لرغبتني وتقول:

- طيب ماشي.

وخرجت من غرفتي وأغلقت الباب خلفها.

نهضت وجلست أمام الحاسوب، وشغلت حاسب آلي  
هادئة؛ لتساعدني على الاسترخاء، ثم ذهبت إلى سريري،  
وتمددت عليه، وأخذت أتنفس بعمق وبهدوء، شهيق.....  
زفير.....

بعد فترة بسيطة، هدأت أعصابي، استطعت حينها أن  
أرى الحقيقة تتجلى أمامي بوضوح. هناك مئات الأعمال  
ذات النتائج المعنوي يمكنني أن أقوم بها، وأمسكت ورقة  
جديدة، وبدأت أكتب فيها...

يمكنني أن أكون:

- (١) ممثلاً كوميدياً.
- (٢) محاضراً في مجال تكنولوجيا المعلومات (حيث أني خريج كلية التربية النوعية، قسم الحاسب الآلي).
- (٣) محاضر متخصص في مجال الذاكرة (حيث استهوتني كتابات توني بوزان وشجعتني على دراسة العقل والذاكرة، وإعطاء محاضرات فيهم - بعد أن أكون متمكناً جداً بالطبع).

وكانت القائمة لتمتد، لولا أن استهوتني تلك الفكرة الأخيرة، وشعرت بالانجذاب نحوها، فأحضرت ورقة أخرى بيضاء تماماً، وكتبت في رأسها هذا العنوان...

(قررت أن أتخصص في مجال الذاكرة).

طبعاً بعد أن قرأت بعض كتابات توني بوزان أصبحت أعلم الكثير عن العقل والذاكرة، وعن كيفية استخراج أقصى قدراتهما في شتى جوانب الحياة. لكن بالطبع هذا لا يكفي، إن أردت أن أعطي دروس ومحاضرات في هذا المجال فعلياً أن أتعلم أكثر من ذلك عنه.

لذا قررت أنني سأذاكر جميع كتب توني بوزان، وسأستخدم طرقة الإبداعية في دراستها، كما سأبحث عن كل الكتب التي تتحدث في هذا المجال، وسأحاول دراستها

جميعاً في أقل من ١٣ يوم. لذا وضعت خطة تتكون من ١٣ خطوة، بحيث أطبق كل خطوة في يوم واحد فقط.

كنت أقوم بذلك في يوم الاثنين ١٣ نوفمبر ٢٠١٧، تحديداً في الساعة الرابعة وخمس دقائق، وكانت بداية تلك الخطة كالتالي:

{الاثنين ١١/١٣:

كتابة خطة العمل الشاملة + بحث عن أفضل ١٣ كتاب يتحدث عن العقل والذاكرة.}

وتوقفت عن الكتابة؛ حيث أنني كنت أريد أن تكون خطتي دقيقة جداً، فبدأت بالفعل في البحث على الانترنت عن أفضل الكتب التي تتحدث عن العقل والذاكرة، وبعد عدة ساعات من البحث، وصلت إلى أفضل ١٥ كتاب – من وجهة نظر الخبراء والقراء – يتحدث عن هذا الموضوع. ونحيت منهما كتابين لكونهما ليس لهما نسخ إلكترونية على الانترنت، وبعد أن حددت أفضل ١٣ كتاب تم وضعه في الذاكرة بدأت أكتب الخطة الفعلية.

كانت تلك الخطة تقتضي أن أدرس كل يوم كتاباً كاملاً دراسة مستوفاة باستخدام التقنيات التي تعلمتها. وقسمت كل خطوة من الخطوات الثلاثة عشر إلى أفعال مقسمة على مدار اليوم. وكنت على يقين أن ذلك لن يكون أبداً بالأمر

الهيّن. لكني كنت مستعداً لفعل أي شيء في سبيل تحقيق غاييتي النهائية. وهي الفوز بالرهان، والظفر بسارة.

انتهيت من وضع الخطة في وقت متأخر من المساء، نظرت في الساعة فإذ بعقاربها تشير إلى الثانية عشرة إلا الربع، وكنت قد عدلت في هذه الخطة أكثر من مرة حتى اهتديت إلى أفضل خطة يمكنني وضعها.

إنها حقاً خطة مثالية.

ودلفت أُمي إلى الغرفة متسائلة إن كنت قد انتهيت مما أفعل، وقالت أنني أرهق نفسي أكثر مما يجب، لكنني طمأنتها عليّ وأعطيتها تلك الخطة التي رسمتها، وأخبرتها أن تجعلني أسير عليها بالضبط، وأن تكون رقيبة عليّ، وتتأكد من تنفيذي لها بمنتهى الدقة، وإن تكاسلت في تنفيذ أي جزء من أجزائها، فمهمتها أن تجبرني على الاستمرار بأي طريقة كانت.

فقلت لي بعد أن سمعت مني هذا الكلام:

- انت متأكد من اللي انت بتقوله؟

- ١٠٠%

- خلاص انت حر.

ثم نظرت في الخطة واستطردت:

- مكتوب هنا إنك هتبدأ مذاكرة كتاب (الخرائط العقلية) الساعة ٦ الصبح، قوم دلوقتي نام عشان، هتصحى بدري تذاكر.

أردت أن أختبر كفاءتها في دفعي لتنفيذ ما رسمته في الخطة، فقلت لها:

- خليني أبدأ مذاكرة بكرة الساعة ٧ بدل ٦.

قالت بحزم وبجدية:

- مفيش الكلام ده، ٦ يعني ٦. ممنوع المناقشة أو الجدل.

## الفصل العاشر عشر

وتمر الأيام الثلاثة عشر، وبين الحماس، والاكتئاب، وحزم أمي، وفتور همتي، والجدال العنيف، والشجار المستمر بيني وبين أمي، استطعت أخيراً أن أنفذ أكثر من ٩٠% من الخطة بشكل صحيح؛ فقد درست ١١ كتاباً من الـ ١٣ كتاب دراسة كاملة مستوفاة. واكتسبت من المعلومات والمهارات العقلية ما يؤهلني لنيل درجة الدكتوراه في الذاكرة، وأستطيع الآن وبمنتهى السهولة أن أحفظ أي شيء – مهما كان معقداً – ولا أنساه أبداً. كما أنني أستطيع تأليف مرجع ضخم في موضوع الذاكرة واستخدام طاقتها القصوى في النجاح في شتى مجالات الحياة.

وأخيراً أظنني مستعداً للقاء...

ذهبت إلى الشاطيء، تحديداً إلى المكان الذي قابلت فيه معلمي أول مرة، ويا للمفاجأة!

كان واقفاً على الرمال الناعمة، مرتدياً زيّه الذي لم يلاقني مرة إلا به، يتأمل القمر المكتمل في كبد السماء.

- معقول انت هنا يا أستاذ؟! -

أجابني دون أن ينظر:

- قلت لك لما تكون مستعد، هتلاقيني هنا.

- وأنا مستعد قوي.

- لقيت عمل معنوي تقدر تشتغله؟

- أيوه. محاضر متخصص في مجال الذاكرة.

انفرجت شفتاه عن ابتسامة رضا، وهو يقول:

- كويس جداً، ويا ترى اتعلمت اللي يخليك مؤهل

للتشغل في المجال ده؟

- طبعاً، دا أنا درست الموضوع باستفاضة شديدة،

وعرفت تقريباً كل حاجة تم اكتشافها في المجال ده. فاضل

بس إني أعمل محاضرات ودورات.

- طيب ومستتي إيه؟ طالما انت مستعد، إيه اللي لسه

منعك؟

قلت له بدهشة:

- إيه اللي لسه مانعني؟! ازاي أعمل كده؟ ازاي أعمل

محاضرات ودورات؟ ازاي أقف قدام الناس وأتكلم؟ ازاي

أعلن عن نفسي؟ ازاي أجذب جمهور كبير من المهتمين

بمجال الذاكرة؟ ازاى أعمل كل ده؟ أنا هنا النهارده عشان  
عاوز أجوبة على الأسئلة دي.

أجابني بنظرة كأنها نظرة احتقار:

- بزمك مش مكسوف من نفسك وانت بتسأل الأسئلة  
دي، خاصة بعد كل اللي انت اتعلمته؟

- بس انت معلمتنيش ازاى أفق قدام جمهور كبير  
واتكلم، ومعلمتنيش ازاى أخلى الناس تفتنع بإنى أفضل  
واحد في المجال ده، ولا ازاى أسوق خدماتي للناس بمقابل.

- يمكن ما علمتكش تقف قدام الجمهور بطريقة  
مباشرة، لكن علمتك ازاى تعيد برمجة عقلك الباطن، ودا -  
لو طبقته صح - هيديك الثقة والقوة والحضور اللي انت  
محتاجه عشان تقف قدام الجمهور. ويمكن معلمتكش ازاى  
تخلي الناس تعتقد بإنك أفضل واحد في المجال ده، لكن  
علمتك إن تدور وتبحث عن المعلومات وتندرب على  
المهارات اللي انت محتاجها. ومع ذلك، هاعلمك كل ده  
بشكل مبسط وهاعلمك كمان ازاى تكون أفضل واحد في  
مجالك.

فقاطعته قائلاً:

- بس اسمح لي إنى أعزمك على فنجان قهوة في  
الكافتيريا إياها؛ الجو بدا يبرد هنا.

أوما برأسه أن نعم. فذهبنا إلى الكافتيريا. وأتى إلينا  
النادل فقلت له:

- ٢ قهوة لو سمحت.

هذه المرة لم يبد أي تعجب أو تعبير مختلف، وإنما  
انصاع للأمر بكل أدب واحترام. وقلت للأستاذ بعد أن ذهب  
النادل:

- نفسي أسألك سؤال.

- اتفضل.

- هل ممكن إني أكسب فلوس كتير من بكرة؟ يعني أنا  
شايف إن نص المهلة مرت وأنا ماكسبتش ولا مليم لحد  
دلوقتي.

ابتسم قائلاً:

- أنا شايف إنك مستعجل على كسب الفلوس.

- مستعجل؟! نص الشهر عدّي، وانت بتقول مستعجل!؟

- على كل حال، بكرة إن شاء الله (سبحانه وتعالى)  
هتبدأ تشتغل بجد.

- يعني الفلوس هتبدأ تنهمر عليّ من بكرة؟

فتساءل متعجباً:

- أنا قلت كده؟!  
- انت مش لسه قايل إن بكرة هبدا أستغل؟  
- أيوه.  
- فاستطردت ساخراً:  
- يعني هشتغل ببلاش؟  
- لكن تفاجأت بأنه قال:  
- أيوه ببلاش.  
- انت أكيد بتهزر، مش كده؟  
- ابتسم قائلاً:  
- اسمع، انت من بكرة هتبدأ تلقي محاضرات، بس هتبقى محاضرات مجّانية.  
- طب ليه مجانية؟  
- انت دلوقتي لسه مبتدأ في المجال ده، يعني محدش يعرفك ولا يعرف إن كنت انت كفاء ولا لأ. ولما تدي محاضرات مجانية، الناس المهمة هتحضر عشان تستفيد، خاصة لو قدرت تثير فضولهم زي ما أنا هاعلمك النهارده. ولما يحضروا قدامك، حاول تثبت لهم إنك مش بس محاضر كفاء، دا انت أفضل شخص يتكلم في المجال ده.

- وبعدين؟

- في نهاية المحاضرة، تثير فضولهم لموضوع معين، وتقول إنك هتغطي محاضرة بعد أسبوع هتشرح فيها باستفاضة كل الحاجات المهمة المتعلقة بالموضوع ده، وإن عدد التذاكر محدود، وسعر التذكرة الواحدة ٥ جنيه بس.

هتقت بده:

- ٥ جنيه بس؟! ليه؟ هاشحت منهم؟

- يا بني أفهم، هو انت هتكسب ٥ جنيه بس؟ دا انت هتكسب من كل واحد ٥ جنيه، يعني لو حضر المحاضره دي ١٠٠ واحد هتكسب ٥٠٠ جنيه، لو حضر ١٠٠٠ واحد هتكسب ٥٠٠٠ جنيه.

- كلامك معقول، بس إيه يضمن لي إن يحضر قدامي ١٠٠٠ شخص؟ كمان انت نسيت تكلفة ١٠٠٠ تذكره، وإيجار المكان اللي هاعمل فيه المحاضرة، وحتى لو تغاضينا عن كل المصاريف دي، وضمنت إن يحضر ١٠٠٠ شخص، ٥٠٠٠ جنيه مش كفاية إنني أكسب مليون جنيه في أسبوع.

- طبعاً انت معاك حق، وكلامك دا يدل على اكتسابك عمق في التفكير، وذكاء ملحوظ.

قلت بمرح:

- طبعاً، مش متخصص في الذاكرة!

- بس أنا مخطط لإن يحضر قدامك ميقش عن ١٠ آلاف شخص.

قلت ذاهلاً:

- ياااه، ١٠ آلاف شخص، يحضروا محاضرة لي أنا؟!  
دا لو توني بوزان نفسه، مش هيحضر له العدد دا كله.

- متقلش، أنا مخطط لكده كويس قوي.

في تلك اللحظة، أقبل النادل وقال:

- القهوة يا بشوات.

ثم وضع الكوب الأول أمام الأستاذ قائلاً:

- اتفضل يا باشا.

ووضع الكوب الثاني أمامي:

- وانت كمان قهوتك يا باشا.

ثم استطرد قائلاً:

- تأمروا بحاجة تانية؟

فقلت له:

- لأ كده تمام، متشكرين قوي.

وبعد أن انصرف هذا النادل، أكمل معلمي حديثه قائلاً:

- لو انت عملت اللي أنا هاطلبه منك صح، هتكسب المليون، وأكثر من كده بكتيبيير.

- قول، وأنا عليّ التنفيذ.

- أولاً، لازم تتعلم فنون الخطابة والإلقاء. وكمان تتعلم ازاي تثير فضول الجمهور. وتتعلم أخيراً ازاي تأثر في الجمهور، ودا اللي أنا هاعلمهولك دلوقتي. طبعاً لو قعدت أعلم فيك طول الليل نقطة واحدة بس من النقط دي، فالشمس هتطلع وانت لسه ماتعلمتش كل حاجه عنها، لكن عشان ضيق الوقت، أنا هاعلمك بعض الحاجات الهامة جداً في كل نقطة من دول، الحاجات اللي هتفيدك فايده فوريه. وانت عليك الباقي.... بعدين.

فقلت بمنتهى الحماس:

- وأنا مستعد.

وأخرجت من جيبي ورقة وقلم؛ حتى أكتب النقاط الهامة، فقال المعلم مبتسماً:

- انت ليه جبت ورقة وقلم معاك؟

- حسيت إن هيبقى لهم فايذة.
- كويس إنك جبتهم معاك. خلينا نبدأ.
- أمسكت القلم، واستعددت للكتابة فقال المعلم:
- نبدأ بفن الخطابة، اكتب العنوان ده في نص السطر.
- ثم أردف يأمرني:
- اكتب في أول السطر... كيف تصيح خطيباً  
(محاضراً) بارعاً؟
- ثم بدأ يملي عليّ بعض النقاط الهامة جداً، قال:
- ١/ كن واثقاً من نفسك. ودا بالتدرب الجيد، وبرمجة عقلك الباطن. ومن أفضل الأفكار اللي يمكنك زرعها داخل عقلك الباطن هي (أنا أحد أفضل المحاضرين على الإطلاق، أنا واثق من قدرتي على إدارة المحاضرة بمنتهى السلاسة والسهولة، أنا صاحب أسلوب جذاب في الخطابة والإلقاء). لازم يتشرب عقلك الباطن الرسايل تماماً، وطبعاً انت عارف تعمل كده ازاي.
- ٢/ كن متمكناً مما تقول. ودا بالاطلاع على أحدث المعلومات والتحضير الجيد لمحاضرتك.
- ٣/ استعن بالقصص والأمثلة التوضيحية في شرح وتبسيط المعلومات التي هتقولها في محاضرتك.

٤/ اجعل الجمهور فضوليّ نحو ما تُعلمهم.

فسألته:

- وازاي أعمل كده؟

- بعدة أشياء، أولاً: اطرح أسئلة مهمة بالنسبة لهم، وحثهم على الإجابة عنها، أو على الأقل التفكير فيها.

ثانياً: لا تجاوب على هذه الأسئلة جميعاً في وقت قصير، وإنما وزع الإجابات على المحاضرة كلها.

ثالثاً: اترك أهم الأسئلة وأصعبها للنهاية.

رابعاً: اطرح أسئلة قبل نهاية المحاضرة، واطلب منهم إنهم يفكروا فيها.

ثم استرسل:

- لو عملت كده بمهارة هنتجح في اثاره فضولهم بشكل كبير. ودا هيوّدي لنجاح محاضرتك، ونظرتهم ليك تكون إنك عالم بجد. ها وصلنا لرقم كام؟

- خمسة.

- ٥/ وظف الصور والفيديوهات والرسوم البيانية والوسائط المتعددة في الشرح؛ دا هيساعد على لفت انتباه الحاضرين للي انت بتقوله.

٦/ تحدث فيما يهـم الحاضرين، وخليهم يتفاعلوا على قد ما تقدر مع اللي انت بتقوله.

وأخيراً: مظهرك لازم يكون جذاب، ومناسب للموقف اللي انت فيه على قد ما تقدر.

دول سبع نصايح، لو انت طبقتهم صح، فأكيد محاضرتك هتنتج نجاح منقطع النظير.

فقلت له:

- دا بالنسبة للخطابة والإلقاء، طيب في سؤال شاغل بالي، مين هو الجمهور؟ وهاعمل محاضراتي دي امتي وفين؟

- كنت متأكد إنك هتسأل السؤال ده، والإجابة أبسط مما تتخيل، لو عاوز تعرف بجد مين هو الجمهور اللي هيحضر محاضرتك، فلازم تجاوب على السؤال ده: مين الفئات اللي يهـمها إنها تعرف عن الذاكرة، وأساليب استخدامها في الحفظ والاسترجاع بفاعلية؟

- المفروض إن الموضوع دا يهـم كل الناس، بس لو انت عاوزني أقسمهم لفئات، فأنا أقدر أقول لك إن الموضوع دا يهـم: الطلبة (في المذاكرة)، المعلمين (في تحضير الدروس، والاستزاده من العلم)، اللي بيحضروا رسالات

الماجستير والدكتوراه (في تثبيت المعلومات في راسهم)

....

قاطعني معلمي قائلاً:

- كفاية دول دلوقتي، همّا دول جمهورك.

- بس أنا هاوصل لهم ازاي؟

- في أماكن عملهم، يعني على سبيل المثال، لو قلنا أنت هتستهدف أولاً طلبة الدراسات العليا، فتروح لجامعه من الجامعات، وتقابل طلبة الدراسات العليا، ودا أمر مش صعب على ما أظن، وتقترح عليهم إنك هتعملهم محاضرة مجانية عن أفضل أساليب تثبيت المعلومات في الذاكرة طويلة المدى.

- أبوه يا أستاذ بس في حاجة ضرورية أنت ناسيها، ازاي أقدر أقنعهم بإني خبير، أو متخصص في مجال الذاكرة؟ خاصة وأنا تقريباً في سنهم. ومفيش معايا شهادة، ولا أنا محاضر مشهور، ولا لي مؤلفات في المجال ده، فطبيعي إنهم مش هيقبلوا.

- كلامك معقول جداً، ومفيش غير طريقة واحدة في الظروف دي تخليهم مش يقبلوا، لأ، دا هي هتخليهم يترجوك إنك تعلمهم محاضرة تتكلم فيها عن الموضوع ده.

سألته بلهفة:

- هي إيه الطريقة دي؟

- هي إنك تذهلهم بمهاراتك في استخدام أساليب الذاكرة.

- وأنا أعمل كده ازاي؟

- في طرق كثير، يعني ممكن تعمل منافسة على الملاء تتحدى فيها أي شخص يملك الجرأة إنه يحاول يجيبلك أي مفهوم أو معلومة متقدرش تحفظها، يعني تتباهى بقدرتك على الحفظ والاسترجاع.

- طيب وإن الكل رفض يدخل المنافسة دي؟

أخذ يفكر قليلاً، ويحك ذقنه بسبابته، ثم قال:

- في فكرة عندي، ممكن تلاقيها غريبة شوية.

- اتفضل قول، أنا أصلاً متعود منك على الأفكار العجيبة.

- ممكن إنك تتحدى - بشكل علني - واحد من الدكاترة وأساتذة الجامعات الكبار المشهود ليهم بالكفاءة، وبالتأكيد هو مش هيقدر يرفض؛ لأنه لو رفض فدا فيه إهانة لكرامته. ولازم يكون التحدي دا على الملاء. وتخلي الدكتور دا يخسر

المسابقة بس من غير ما يخسر كرامته؛ عشان ميحطكش في دماغه، ودا بانك تتني عليه بعد انتهاء المسابقة مباشرة.

قلت ذاهلاً:

- إيه الفكرة العبقرية دي؟ يا ما نفسي أعرف انت بتجيب الأفكار دي منين؟

- طلاما عجبتك يبقى لازم تنفذها بمنتهى الثقة والجرأة، بس قبل ما تنفذها، لازم تتدرب كويس على مهارات وأساليب الذاكرة المختلفة، وتتدرب كمان على مهارات الخطابة والإلقاء. وعشان كده، هتقضي بكرة في التدرّب والتحضير الجيد لمحاضرتك اللي هتقولها، تمام؟

## الفصل الثاني عشر

قضيت اليوم التالي في التحضير، والتدريب، وبرمجة عقلي الباطن على الثقة والشجاعة أثناء التحدث أمام الجمهور، ثم وضعت خطة للغد، وحين أشرقت شمس ما أطلقت عليه (الغد)، ذهبت إلى جامعة المنصورة، تحديداً كلية التجارة، وسألت عن مدرج الفرقة الرابعة، فدلني أحدهم عليه، فدلفت إليه وطلبت بلباقة من الدكتور الذي كان يحاضرهم - واسمه (د/ محيي) - أن يختبر قدرتي على الحفظ والاسترجاع أمام طلبته، فوافق معترساً. وبدأ التحدي...

قال لي:

- هقول لك بعض النقاط الصعبة، والمطلوب منك إنك تحفظها، وتقولها زي ما أنا قلتها بالظبط. فهمت؟

أومأت برأسي أن نعم، ثم أمسكت ورقة وقلم، وجلست في أول صف أمامه، فأمسك بكتاب أمامه وقرأ منه بصوتٍ مسموع:

- أهمية إدارة الأعمال:

- (١) المساعدة في التركيز الكامل على المشكلات العملية التي تواجه قطاعات الأعمال المختلفة، من خلال الاعتماد على استخدام قنوات ربط بين التطبيق العلمي والواقعي للقواعد الإدارية.
- (٢) المساهمة في دراسة الجوانب الاجتماعية والاقتصادية وربطها مع طبيعة الأعمال، مما يساعد الإدارة على اكتشاف الوسائل المناسبة لتنفيذ المهام الخاصة بها.
- (٣) تحليل القضايا التي تواجه قطاعات الأعمال، وتقديم مجموعة من الحلول أو الأفكار التي تساهم في التعامل معها بطرق تتميز بالكفاءة والفاعلية، وتساهم في تحقيق مجموعة من النتائج المقبولة والمناسبة.
- (٤) متابعة فرص التوظيف في قطاع الأعمال؛ إذ تساهم في دعم وسائل الحصول على وظائف، خصوصاً للطلاب الذين يدرسونها في المرحلة الجامعية، سواءً مرحلة البكالوريوس أو الدراسات العليا.
- (٥) زيادة الحصول على المال؛ لأن إدارة الأعمال تساعد المنشأة كوحدة واحدة في زيادة الإيرادات المالية التي تنتج عن العمل، ولها مجموعة من التأثيرات الإيجابية على

الموظفين، فتساهم في رفع الرواتب مما يؤدي إلى رفع قيمة الدخل الشخصي. (٦)  
بناء شبكة تواصل بين الإدارة من جهة وبين الموظفين من جهة أخرى عن طريق الاعتماد على استخدام مجموعة من وسائل التواصل والتي توفر القدرة على تنفيذ خطوات العمل في الوقت المناسب، بعيداً عن أي تعقيدات قد تعرقل من نجاح العمل في تحقيق أهدافه، كما تساعد على معرفة الآراء والأفكار القادرة على توجيه العمل في المنشأة.

ثم وضع الكتاب من يده وقال لي:

- قدامك ١٠ دقائق، بعد كده هاطلب منك إنك تسمع كل اللي أنا قلته.

فقلت له:

- اسمح لي يا دكتور، ١٠ دقائق مينفعش.

وقال طالب كان يجلس خلفي:

- دا لو هو أينشتاين نفسه، هيجتاج أكثر من ١٠ دقائق.

فنظرت للطالب وقلت له:

- أنا أقصد إنني أقدر أحفظ كل ده في ٥ دقائق بس.

فقال الدكتور:

- انت خدت المادة دي قبل كده؟
- لأ يا دكتور، أنا أصلاً خريج كلية تربية نوعية، قسم حاسب آلي.
- يعني انت أول مرة تسمع الكلام ده؟
- أبوه.
- وعاوز تحفظه في ٥ دقائق بس؟
- لأ، ٣ دقائق كفاية.
- يا سلام!!!
- وهقوله كمان بنفس النص اللي انت قولته، مش هزود أو أنقص كلمة واحدة.
- كمان!!! دا انت كدا تبقى أذكى من أذكى إنسان في العالم.
- هاتبتلك الكلام ده.
- أمسك هاتفه الجوال، وضبط المنبه الموجود به قائلاً:

- طيب ماشي، قدامك ٣ دقائق بالظبط من دلوقتي،  
بعدها هتسمّع، وهنشوف إن كنت حضرتك عبقرى ولا لأ...  
إبدأ.

وبدأت أستخدم الأساليب المذهلة للحفظ التي تعلمتها  
وأتقنت استخدامها، وقبل أن يرن المنبه، قلت له:  
- خلصت.

أوقف المنبه وقال وهو ينظر إليه:

- دقيقتين و ٣٤ ثانية، شيء بديع.

ثم نظر إليّ واستطرد:

- سمّع يا أستاذ.

فقلت له:

- حضرتك قلت في الأول: أهمية إدارة الأعمال.

(١)....

وبدأت أعيد على أسماعه - وأسماع كل الحاضرين -  
كل ما قاله بالحرف، دون زيادة أو نقصان حتى وصلت  
إلى:

- .... كما تساعد على معرفة الآراء والأفكار القادرة  
على توجيه العمل في المنشأة.

وبعد أن انتهيت، نظر إليَّ بعينين متسعيتين عن آخرهما وهو يقول:

- مذهل!

ثم وجدت الطلاب من خلفي يصفقون بحرارة شديدة، فنهضت وشكرتهم على ذلك. ثم قلت لهم:

- طبعاً كلكم مبهورين بقدرتي الهائلة على حفظ واسترجاع المعلومات.

فوافقوني الرأي، فاسترسلت:

- طب أقول لكم حاجة، دي مهارات ممكن لأي حد إنه يتعلمها.

فقال أحد الطلاب:

- مستحيل.

وقال آخر:

- انت أكيد بتهزر.

وقال ثالث:

- انت بتتكلم جد؟

فأجبت:

- أنا كنت إنسان عادي درس واتعمق في علوم الذاكرة،  
واتعلم واكتشف أساليب إعجازية، منها مهارة الحفظ،  
ومهارة الاسترجاع، والنهارده أنا باستأذن أستاذنا الكبير (د/  
محيي) إن يسمح لي إني أعمل محاضرة مجانية الساعة ٣  
العصر، لكل اللي عاوز يتعلم المهارات دي.

ابتسم د/ محيي وقال:

- أنا معنديش مانع، بس لازم تاخذ إذن من عميد الكلية  
الأول، بس ما تقلقش، أنا هاخذلك منه الإذن يا... انت قتلتي  
اسمك إيه؟

- أحمد... أحمد عبد الله سليم.

## الفصل الثالث عشر

استطاع د/ محيي أن يحصل لي على إذن من العميد بأن أعطي محاضرة مجانية في قاعة الفرقة الرابعة، وطلبت من طلبة تلك الفرقة إن يعلنوا عن هذه المحاضرة لبقية الطلبة في مختلف الفرق والأقسام الأخرى. وفي تمام الساعة الثالثة، عندما دلفت إلى القاعة، رأيتها مكتظة بعدد هائل من الطلاب الذين حضروا لتعلم تلك المهارات التي ستساعدهم - كما لاحظوا - في مذاكرة المواد الدراسية.

ولأنني كنت قد برمجت عقلي الباطن على الثقة، وتدربت جيداً على هذا الموقف، بالإضافة إلى التحضير الجيد لتلك المحاضرة، لذا فقد كنت مستعداً استعداداً نفسياً ومهارياً.

لذا بدأت الحديث، بمقدمة بسيطة كنت قد حضرتها مسبقاً، ثم بدأت أتوغل بين المعلومات والأفكار وأطرح الأسئلة، وأذكر القصص والأمثلة - كما تعلمت من معلمي - وبعد حوالي ربع ساعة من بدأ المحاضرة، دلفت إلى القاعة د/ محيي، وجلس على الكرسي المتواجد فوق المنصة دون أن يستأذن، فرحبت به ترحيباً شديداً، وقلت:

- طبعاً شرف كبير ليّ إنني أكون فوق منصة واحده مع  
قائمة علمية كبيرة زي أستاذنا العظيم د/ محيي، وحضوره  
دا شيء كبير جداً بالنسبة ليّ.

ويبدو أن كلامي أعجبه كثيراً، إذ رأيتّه بيتسم لي  
ويومئ برأسه راضياً عن هذا الإطراء، فتابعت الشرح.

وقبل أن تنتهي المحاضرة مباشرة طرحت عليهم بعض  
الأسئلة الهامة، وحثتهم على الإجابة، فلما عجزوا عن ذلك،  
قلت لهم أن وقت المحاضرة قد انتهى، وأني سأقيم محاضرة  
بعد خمسة أيام في إحدى قاعات الأفراح – بالمنصورة.  
وستكون سعر التذكرة ١٠ جنيهات فقط، وسأشرح في هذه  
المحاضرة كل ما أعرفه عن علوم الذاكرة، وسأعلمهم كيف  
يصلون إلى ما وصلت أنا إليه، وكيف يذكرون جميع المواد  
الدراسية في سبعة أيام فقط، ثم بدأت أغريهم ببعض الفوائد  
التي سيحققونها إن هم حضروا هذه المحاضرة. وقبل أن  
أذهب وظفت أحد عمال الكلية ببيع بعض التذاكر، وفي  
المقابل سأعطيه مائة جنيهه، فوافق على الفور.

وفي اليوم التالي، ذهبت إلى كلية التربية بجامعة  
المنصورة، وفعلت مثلما فعلت حين كنت في كلية التجارة  
بالأمس، ثم في اليوم الثالث ذهبت إلى كلية التربية النوعية  
– كليتي السابقة – وفعلت ما فعلت في كليتي (التجارة  
والتربية)، لكن هذه المرة لم تجر الأمور على ما يرام إذ

تعرضت لبعض المضايقات التي جعلتني أغضب وأترك المحاضرة التي كنت ألقياها دون أن أعلن عن محاضرتي مدفوعة الثمن، لكن بطريقة ما، عرف المهتمون من طلبة كلية التربية النوعية بخبر محاضرتي الغالية، فتواصل بعضهم معي وطلبوا مني تذاكر لحضور تلك المحاضرة، فكلفت أحد أصدقائي بالذهاب إليهم في اليوم التالي وبيع التذاكر لهم.

وفي يوم المحاضرة، أتاني عمال بيع التذاكر، فوجدت أن التذاكر التي بيعت لطلبة كلية التجارة تجاوزت ٥٠٠ تذكرة، وكلية التربية ١٣٠٠ تذكرة، وكلية التربية النوعية ٧٠٠ تذكرة. أي أن عدد الحضور تجاوز ٢٥٠٠ شخص، وبخصم إيجار القاعة وأجرة عمال بيع التذاكر كان صافي أرباحي ١٩٥٠٠ جنيه. كنت سعيد أشد السعادة بربحي لهذا المبلغ، لكنه كان بعيداً كل البعد عن المليون، لذا خبت سعادتي من جديد.

وخلال المحاضرة لاحظت بين الحضور رجل مميز، يرتدي بزة زرقاء، له شعر طويل نسبياً ممشط للخلف، وشارب رفيع مهذب بعناية. لا شك أنك عرفه، نعم، إنه معلمي. حين بدأت المحاضرة، كانت همتي فاترة، لكن حين رأيت معلمي، شعرت بالفخر الشديد، وبالسعادة وبالثقة تجتاح جوانبي. فانطلقت في المحاضرة كعصفور نال الحرية، ونجحت المحاضرة نجاحاً باهراً، وفي فترة

الاستراحة، بحثت عن معلمي بين الحضور فلم أجده، قلت في نفسي: إنني أحتاج الحديث معه أكثر من أي وقت مضى. لكنني ظننت أنه رحل.

بعد أن انقضت فترة الاستراحة، نظرت إلى حيث كان يجلس، على أمل أن أراه قد عاد، وللأمانة توقعت ألا أجده، لكن خاب ظني هذه المرة - وأحمد الله على ذلك - فقد وجدته يجلس في مكانه كأنما لم يبارحه أول الأمر.

لما رأي أنظر إليه، ابتسم لي ابتسامة تتم عن رضاه عن أدائي، فزاد ذلك من حماسي أضعافاً، وتابعت محاضرتي وكلتي حماس وسعادة.

وبعد انتهاء المحاضرة نزلت عن المنصة سريعاً؛ كي ألحق به قبل أن يذهب. ووجدته يقف في إحدى الشرفات المتفرعة من القاعة، ينظر إلى حمام السباحة الممتد أمامه.

تتهددت في ارتياح ثم قلت له:

- أخيراً لقيتك.

- أهلاً بالمحاضر العالمي. أنا شفقتك محبط في أول المحاضرة.

- بس لما شفقتك، اتغير كل ده.

- هل كان في سبب لإحباطك ده؟

- انت شفت عدد الحاضرين قد إيه؟ ٢٥٠٠ شخص.
- ابتسم وقال بهدوء الذي عهدته منه دائماً:
- دا نجاح مذهل بالنسبة لأول محاضرة.
- صحت بحدة:
- بس دا مكنش اتفاقنا. انت قلتلي هيحضر قدامي على الأقل ١٠٠٠٠ شخص. همّا فين؟
- أكيد في خلل في تطبيقك للخطة.
- خلل مني أنا؟! مستحيل. أنا طبقت كل اللي انت قلت عليه، ورغم كده، مجاش العدد اللي انت كنت واعدني بيه.
- قال:
- وهو أنا قلت لك إن سعر التذكرة يبقى ١٠ جنيه؟
- احمر وجهي خجلاً، ونظرت إلى الأرض، وقلت مبرراً
- موقفي:
- أنا فكرت أسرع العملية شوية، وبدل ما أكسب ٥٠ ألف جنيه، أكسب ١٠٠ ألف. وبدل ما أحتاج أقول ٢٠ محاضرة، عشان أبقى مليونير. ممكن يبقوا ١٠ محاضرات بس.

ضحك الرجل، ولأول مرة منذ رأيتَه تجلجل ضحكته  
عاليًّا بهذا الشكل، ثم قال بعد أن هدأت موجة الضحك هذه:

- صحيح، الطمع يقل ما جمع، وعمره ما نفع. شفت  
طمعك يا أستاذ أحمد وصلك لحد فين؟

ثم تحولت نبرته الهادئة إلى صياح عنيف وهو  
يستطرد:

- أنا قلت لك امشي على الخطة اللي رسامها لك  
بالحرف الواحد، وأنا مظبط كل حاجة، لكن ازاي، حضرتك  
لازم تجوّد! أديك بعدت عن هدفك أكثر.

- طب وبعدين؟ ممكن أخلي سعر التذكرة ٥ جنيه.

- معتش ينفع؛ المحاضرة اللي انت قلتها النهارده كنت  
متألق فيها جدًّا، وللأسف بقيت في دايرة الضوء، علشان  
سيادتك اتصرفت من نفسك للمرة الثانية وعلمت بث مباشر  
على اليوتيوب ليها، وأكيد محاضرة تانيه زي دي هيتم  
التحقيق معاك فيها، وتلافيك بتتسأل: انت بأي وجه حق تدي  
محاضرات - مدفوعة التمن - في الذاكرة؟ هو انت معاك  
شهادة؟ ووقتاك هيضيع بين القضبان. وغير كده، سارة  
هتضيع منك.

تفصد العرق من جبينه، وشعرت بقلق مضطرد،  
وقلت له:

- والعمل؟

- العمل الوحيد إنك تقفل باب المحاضرات ده لغاية ما تاخذ دبلومة في مجال الذاكرة ده، أو تعمل رسالة ماجستير أو دكتوراه فيها، بس دا بعدين.

- طب والفلوس؟ ازاي أكسب مليون جنيه؟ معتش في المهلة إلا أسبوع واحد.

أخذ الرجل يرميني بنظرات غاضبة، ثم قال بعد لحظات من الصمت:

- لحسن حظك إن في طرق تانيه تكسب من خلالها الفلوس بسرعة.

بلهفة مبالغ فيها قلت:

- بجد؟!

- بس المرّة دي مينفesch تتصرف من دماغك.

- أو عدك إنني معتش هاعمل غير اللي انت بتقولي عليه، ها إيه هي الطريقة دي؟

## الفصل الرابع عشر

- - فكر .-

قالها المعلم بكل ثقة، فقلت له متعجباً:

- نعم! بتقول إيه؟

- بقول لك فكر، لو عاوز تكسب فلوس كثير في وقت قليل جداً، يبقى لازم تفكر. لازم تجيب فكرة إبداعية – غير مألوفة – تلبي احتياج معين من احتياجات الناس.

- انت بتسخر مني، مش كده؟

- طبعاً لأ.

فصحت بحدة:

- أمال انت تقصد إيه؟ ما كلنا بنفكر .. كل الناس بتفكر، هل دا معناه إن كل الناس مليونيرات؟!

ضحك ضحكة خفيفة وقال:

- كنت عارف إنك مش هتفهمني من أول مرة.

- طيب فهمني.

فقال المعلم:

- خليني أقول لك قصة عن سيدة اسمها بيتي جراهام، الست دي كانت بتحلم تبقى رسامة كبيرة، اتجوزت، لكنها انفصلت عن جوزها بعد ما خلفت ابنها مايكل. فاضطرت إنها تشتغل سكرتيرة عشان تقدر تصرف على نفسها وعلى ابنها، وكانت الآلات الكاتبة ظهرت، وعلت ضجة كبيرة في الأيام دي، وعلى الرغم من إن الآلة الكاتبة زودت من سرعة الموظفين في الكتابة، إلا إن كان ليها عيب لا يغتفر، وهو إن أي غلطة في أي كلمة أو حرف، كان الموظف بيضطر لأنه يكتب الصفحة من أول وجديد. وكانت بيتي بتقضي وقت طويل جداً في الكتابة نظراً للأخطاء اللي بتجبرها على إعادة كتابة صفحات كثيرة من أول وجديد.

كانت متضايقة جداً من الوقت الطويل اللي بتضيعه في إعادة الكتابة، وفكرت في حل لمشكلتها دي، فقالت لنفسها: الفنانين لما بيغلطوا، ما بيرموش اللوحة، لكن بيرسموا فوق غلطاتهم. طب أنا ليه ما أعملش كدا، وتاني يوم راحت المكتب ومعها خليط من الماء واللون الأبيض. وجربت الخليط ده على الأخطاء، يعني لما تلاقي كلمة غلط كانت بتحط عليها نقطة من الخليط ده، فكانت بتختفي الحال وكأنها

مش موجودة، فضلت تستخدم الخليط ده لفترة طويلة في تصحيح الأخطاء، وبالتالي وفرت جهد ووقت طويل جداً.

ولما زميلاتها عرفوا باللي هي بتعمله، طلبوا منها إنها تعلمهم الخليط ده فكانت بتعملهولهم وتوزعه عليهم بالمجان، وبعد كده كانت بتعمل الخليط ده لكل الموظفين في المبنى بحاله.

وطورت الخليط ده؛ فحطت مكونات بنسب مختلفة، واستعانة بمشورة مدرس الكيمياء بتاع ابنها، وسنة ١٩٥٨ حصلت على براءة اختراع لمشروعها ده.

وفي مرة، نست تصح غلطة مهمة قبل ما تقدم الورقة للمدير، فكانت النتيجة إنه طردها من الشغل.

لكن رب ضارة نافعة. لما اطردت بيتي من شغلها، كان عندها الوقت لإنها تهتم بمشروعها ده.

فكبر المشروع، وباعت بيتي كتير جداً من العبوات اللي بتحتوي على الخليط ده، واللي سمته مصحح الأخطاء (الكوريكتور) وأصبحت بيتي جراهام واحدة من أغنى النساء في عصرها، بسبب فكرة واحدة مبتكرة. عرفت بقى أنا أقصد إيه؟

- أيوه، بس افرض معرفتش ألاقى فكرة مبدعة زي

دي.

- لو شغلت عقلك، هتلاقى أفكار مبدعه ومبتكره كثير جداً، وعاوز تبتدع فكرة تجيب فلوس، لازم تفكر في إيجاد حل لمشكلة من المشاكل اللي بتواجه الناس، وقرافهم في عيشتهم.

فكرت قليلاً وأنا أحك ذقني بسبابتي، ثم قلت له:

- بصراحة، أنا مش واثق إنني أقدر ألاقى فكرة مبدعة تجيب لي ملايين في أسبوع. دا بالنسبة لي شيء مستحيل.

فقال:

- مفيش حاجة اسمها مستحيل، وإن كنت شاكك في الطريقة دي، هل يا ترى عندك طريقة تانية؟

- انت عارف .. أنا قرأت كتاب بعنوان (فكر تصبح غنياً)، وكان الكاتب بيقول إن في سر جوا الكتاب لو حد اكتشفه وعمل بيه هيبقى مليونير في زمن قياسي. وأنا حاولت أدور على السر ده، لكني أظن إنني مش موفق. يا ترى انت قرأت الكتاب ده؟ ويا ترى تعرف إيه السر اللي يقصده؟

فقال لي معلمي:

- وأنا شاب في سنك، نت عاوز أبقى مليونير، وقرأت كتب كثير بتتكلم عن الموضوع ده، وعملت أبحاث

ودراسات، واستنتجت حاجات كثير، وأقدر أقول لك كان معايا كل المعلومات اللي تأهلني إني أبقى مليونير، لكن للأسف، وثقت في ناس خاينين، اتسببوا في خراب مشروعي، وإفلاسي.

- وانت عملت إيه؟

- كنت أعقل من إني اتصرف تصرف أندم عليه بعد كده، فبعدت عنهم، واتجوزت، وكونت أسرة، وعشت حياة سعيدة.

قلت له:

- محاولتش تكون ثروة ثانية من جديد؟

- لأ، رغم إني صارحت مراتي بالحقيقة، وكانت بتلح عليّ إني أبدأ من جديد، إلا إني خلاص، كنت كرهت الفلوس، وكرهت الغنى، وكنت عاوز أعيش بقية حياتي جنب الحيط، لكن اكتشفت بعد فوات الأوان إن دا كان أغبي قرار أخذته في حياتي.

سألته وقد تلهفت لسماع بقية القصة:

- ليه؟ إيه اللي حصل؟

- بعدين .. بعدين هتعرف كل حاجة. خاينا في درس النهارده، هل استوعبت الرسالة؟

- طبعاً.

- عظيم؛ لأنني مش هينفع أفضل معاك وقت أكثر من كده.

قلت بشيء من الحزن:

- انت ماشي؟

ابتسم ابتسامة حزينة وقال:

- ويمكن ما تشوفنيش تاني.

صحت بحدة:

- بتقول إيه؟!!!

كان ذلك صادماً بالنسبة لي، لن أراه مجدداً! لقد أحببته، تعلقت به تعلق الطفل بوالده. فقال:

- مش بمزاجي يا بني، أنا طول عمري هافضل معاك، في قلبك.

ثم سار بضع خطوات، فسألته:

- طب ونصيبك، الـ ٣٠٠ ألف جنيه؟

ابتسم وقال:

- ابقى اتبرع بيه للفقراء.

ثم تابع سيره حتى باب القاعة، وقبل أن يخرج مباشرة،  
التفت إليّ للمرة الأخيرة وقال:

- على فكرة، أنا عارف إيه هو السر اللي كان بيقصده  
الكاتب.

صحت بلهفة قائلاً:

- بجد؟ إيه هو؟

## الفصل الثامن عشر

- السر اللي كان يقصده الكاتب - كما أظن - هو عنوان الكتاب نفسه، حتى إن هو لمَّح لكده أكثر من مره جوا الكتاب.

هكذا قال مجيباً سؤالي، ثم خرج من الباب، ولم أره بعدها أبداً. على الأقل، ليس وجهاً لوجه.

وهكذا عدت إلى منزلي، تتصارع بعقلي آلاف التساؤلات، هل ما قاله المعلم صحيح؟ هل حقاً أسرع طريق للثروة، هو التفكير في فكرة إبداعية يحتاجها الناس؟ وهل كان هذا ما يرمي إليه مؤلف كتاب (فكر تصبح غنياً)؟

وأظن أنني حين خلدت إلى النوم هذه الليلة كنت قد اقتنعت تماماً بهذه المعلومة.

استيقظت في صباح اليوم التالي، تشاءبت، تمطيت في سريري، ونهضت مسرعاً لأكتب قائمة مهامي لهذا اليوم.

كنت قد اعتدت على أن أكتب قائمة مهام اليوم التالي قبل أن أخلد إلى النوم مباشرة، وكانت كتابته لا تأخذ مني

أكثر من خمس دقائق، لكني هه المرة استغرقت في كتابته نصف ساعة أو يزيد، ذلك لأنني لم أعلم ماذا عليّ أن أفعل اليوم لأكتبه، لكني بعد أن انتهيت، صار القائمة كالتالي:

- ١- تحديد مشكلة تؤرق فئة معينة من الناس.
- ٢- اقتراح حلول (مبتكرة) لهذه المشكلة.
- ٣- اختيار أفضل الحلول وتحديد كيفية تنفيذه.
- ٤- كتابة خطة لتنفيذه.
- ٥- البدء في تنفيذ هذه الخطة.

كان هدفي الوحيد هو تنفيذ ما جاء في هذه القائمة بالضبط، لذا فكما جرت العادة، أعطيت القائمة لأمي، ومديرة أعمالني في ذات الوقت، فقالت لي بعد أن اطلعت عليها:

- هو دا بس اللي انت هتعمله النهارده!؟

- انتي عارفه أنا لو أنجزت المهام اللي في القائمة دي، ساعتها (بإذن الله) أكون قطعت ٩٠% من مشوار الوصول للمليون.

باستغراب شديد قالت:

- يا سلام!!! معقول اللي انت بتقوله ده!؟

- هاثبت لك اللي بقوله، بس انت ادعي لي إن ربنا يوفقتي في إكمال المهام دي.

رفعت يدها إلى السماء وقالت:

- ربنا يوفقك يا بني في اللي انت بتعمله، وينور لك بصيرتك .. يا رب.

دلفت إلى غرفتي، وجلست خلف مكتبي، وشعرت أفكر في المشاكل التي تؤرق الناس، وبعد عدة دقائق بدأت المشاكل تظهر بوضوح أمامي، فكتبت قائمة طويلة من المشاكل، لكنني وقفت أمام مشكلة من هذه المشاكل وشعرت ان هذه هي المشكلة التي يجب إيجاد حل جذري لها، وهي مشكلة (الرسوب في الامتحانات).

ورغم أن تطبيق ما أوردته في محاضراتي كفيل بجعل الطلاب يحصلون على أعلى الدرجات، إلا أنني كنت على يقين من أن أكثر من ٨٥% ممن حضروا إحدى هذه المحاضرات، لن يطبقوا ما جاء بها، وذلك نظراً لأن النفس البشرية تكره أن يملي عليها أحد ما يجب أن تفعله، وهذا هو سبب عزوف الكثير من التلاميذ والطلاب عن المذاكرة.

لذا ان هدفي أن أتوصل لفكرة مبتكرة ومبدعه تجعل التلاميذ ينكبون على المذاكرة بكامل إرادتهم الحرة، ويستمتعون بها كما يستمتعون باللعب تماماً.

وانتني عدة أفكار لجعل المذاكرة ممتعة، لكنني لم أنجح في الوصول للفكرة المثالية بعد، كنت أعلم أنني إن أردت التوصل للفكرة المناسبة، فيجب عليّ أولاً أن أقوم ببعض الأبحاث لأكتشف: ما سر استمتاع الأطفال والمراهقين باللعب، وطلبهم له، رغم أنهم يعلمون أنه مضيعة لوقتهم الذي يجب أن يهتموا فيه بالمذاكرة؟

وبالفعل قمت ببعض الأبحاث على الإنترنت، التي استغرقتني ما يقرب من ٦ ساعات، وأخيراً توصلت لمعرفة أسباب ذلك.

ولن أصدع رأسك بهذه الأسباب، لا بكيفية جعل التلاميذ يستمتعون بالمذاكرة، لكن إن كنت مهتماً فقد كتبت مقالة مطولة أشرح فيها كل شيء عن هذا الموضوع المهم جداً.

المهم، بعد أن اكتشفت تلك الأسباب التي تدفعهم لطلب اللعب، أخذت أفكر: كيف أجعل تلك الأسباب توجههم نحو الدراسة بدلاً من اللعب؟

لكن قبل ان أحاول الإجابة عن هذا السؤال، شعرت بأنني أرهقت عقلي أكثر مما يجب، لذا نهضت من خلف مكتبي، وخرجت إلى غرفة المعيشة.

- أمي، هي الساعة كام دلوقتي؟

- ٣ ونص.

فتوضأت وصاليت الظهر والعصر معاً - وليسامحني  
الله على ذلك - ثم جلست إلى المائدة وتناولت طعام الغداء  
مع أمي التي رفضت أن تتناول غدائها إلا معي.

وعلى المائدة سألتني أمي:

- خلصت كام مهمة لحد دلوقتي؟

- ٢ وشغال في الثالثه.

- ٢ بس؟!!

- قلت لك الحكاية مش بالسهولة اللي انتي متصوراها.

واستمر الحديث طوال فترة تناول الطعام. وبعد  
انتهائي، نهضت وعدت إلى غرفتي، لا لأتابع ما كنت  
افعله، وإنما لأستريح قليلاً؛ فقد شعرت بالنعاس فعلاً،  
واستأقيت على سريري وأنا أفكر في طريقة أجعل بها  
التلاميذ يطلبون الذاكرة طلبهم للعب، وغلبنى النعاس.

لا أدري كم من الوقت استغرقت في النوم، لكن فور  
استيقاظي، كانت لدي فكرة رائعة، يمكنني بها تحويل  
الدراسة إلى لعبة غاية في المتعة والإثارة.

بالفعل، قمت بتصميم تلك اللعبة، ووضعت بها من  
المثيرات ما يدفع الطالب أو التلميذ للذهاب للمذاكرة بكامل

إرادته الحرة المستقلة، وأسميتها، لعبة (العودة إلى المسار) Return to path واختصاراً أطلقت عليها: لعبة (rtp)، واستطعت الحصول على براءة اختراع لها، ورحت أسوق لمنتجي هذا عبر صفحات التواصل المختلفة، وأجوب المدارس لأبيع منتجي هذا، واستطعت إقناع ١١٩ مدرس بهذه اللعبة وفعاليتها في عملية التعليم، بالإضافة إلى إقناع ١٥٤٠٠ والد بضرورة شراء هذه اللعبة لأولادهم كي يتعلموا بشكل صحيح، كل هذا في يوم أربعة أيام فقط. كان إجمالي ما أنفقته فيها ٥٠٠٠ جنيه، لكنني حصلت فيها على ما يقرب ٥٠ ألف جنيه، لو كانت أمامي مهلة لشهر آخر، فأنا متأكد أنني كنت سأجمع ما يزيد عن مليون جنيه بكثير جداً. لكن ليس أمامي سوى يومين اثنين فقط، فماذا أفعل؟

رغم سعادتي بما توصلت إليه، إلا أنني كنت حزينا جداً لأنني سأفقد حب حياتي (سارة)، لن أتزوجها أبداً؛ لن أستطيع جمع المليون خلال يومين فقط، قلت في نفسي: إن كان في الدنيا ما يسمى مستحيلاً، فهذا هو المستحيل بكل تأكيد!

اجتاحنتي موجة من الاكتئاب، شعرت أن الدنيا أولتني ظهرها، كنت في الأيام الماضية مشغول عن التفكير في سارة، لكنني الآن لا أستطيع التفكير إلا بها، أعلم أن الحب

قد يرتفع في أحيان ويهبط في أحيان أخرى، لكن حبي لسارة  
كان يرتفع دائماً.

ومر اليومان، وانتهت المهلة، وأتى موعد لقائي مع  
الأستاذ أحمد – والد سارة.

- مش رايح.

قلت ذلك لأمي، واستطردت:

- إيه فائدة إني أروح أقابله وأنا متأكد من إنها مش  
هتكون من نصيبي؟!!

- مين قالك إنها مش من نصيبك؟ ممكن لو رحنت  
لأبوها وفهمته مشروعه ده، يعرف إن قدامك وقت بسيط  
جداً وتبقى مليونير كبير، ساعتها يوافق عليك.

صحت بحدة:

- مش هيوافق، أنا عارف إنه بيدور على سبب عشان  
يرفضني، يبقى لما السبب يجي لحد عنده، هيتغاضى عنه  
ببساطة كده؟!!

- بس اسمع كلامي، احنا مش هنخسر حاجة لورحنا.

- بس يا أمي...

قاطعني قائلة بحدة:

- انت وعدت، ولازم توفى بوعدك.

تنهدت قائلاً في استسلام:

- ماشي يا أمي، اللي تشوفيه.

وفي المساء، كنا في منزل الأستاذ احمد – والد سارة،  
الذي قال لي بعد ترحيب غير حار:

- ها .. عملت إيه يا أستاذ أحمد؟ يا ترى جمّعت  
المليون؟!!

كان في نبرته سخرية واضحة، لكني قلت له مغيراً دفعة  
الحديث:

- يا ترى سارة كويسة؟ أنا مشفتهاش ولا سمعت  
صوتها بقالي شهر.

ضحك الأب وقال:

- قلت لك أنا هاكون حريص على إن ما يكونش بينكم  
أي اتصال طول الشهر. ها .. قلبي بقى .. عملت إيه؟

نظرت نحو الأرض، ثم بعد لحظات، رفعت رأسي  
وقلت له:

- أنا مقدرتش اجمع المليون جنيهه خلال شهر.

صاح بحماس قائلاً:

- كنت عارف إنك مش هتقدر.  
ثم نظر إلى بسخرية، وقال مبتسماً:  
- أمال يا بابا قدرت تجمع قد إيه؟  
كانت لهجته مستفزة جداً، لكني استطعت أن أتمالك أعصابي، وأجبتة قائلاً بشيء من التخاضل:  
- حوالي ٧٠ ألف جنيه بس.  
نظر إليّ للحظة صامتاً، قطعها بأن ضحك ضحكة مجلجلة أتبعها بقوله:  
- نكتة حلوة! مكنتش أتوقع إنك تقدر تهزر في موقف زي ده!  
صحت وأنا أهب واقفاً:  
- بس أنا مقلتش نكتة، أنا فعلاً ربحت حوالي ٧٠ ألف جنيه .. من الحلال.  
- طب ازاي؟! بعث بيتك؟  
- لا .. كسبتهم من شغلي.  
ضحك وقال:  
- شغل إيه ده اللي بيكسب ٧٠ ألف جنيه في الشهر!؟

فقصصت عليه ما حدث طوال الشهر الماضي، وكيف قابلت ذلك الرجل على الشاطئ، وذكرت له أن هذا المعلم علمني بعض المبادئ التي جعلتني أصير مليونيراً (وبالطبع لم أذكر له ماهية هذه المبادئ؛ حتى لا يستفيد منها)، ثم أخبرته عن المحاضرة التي قمت بها، وأريته إياها على اليوتيوب كي يصدقني، وأخبرته أنها جعلتني أربح ١٩٥٠٠ جنيه، ثم قصصت عليه أنني ابتكرت لعبة فائقة الإثارة يمكن استخدامها كاستراتيجية للمذاكرة - وأريته اللعبة - واستطعت في أربعة أيام فقط أن أربح منها ما يقرب من ٥٠ ألف جنيه. ثم أخرجت كامل المبلغ من حقيبة يد صغيرة ووضعت أمامه على المنضدة الصغيرة، وقلت مختتماً كلامي:

- لكن للأسف، المهلة انتهت بسرعة، أنا متأكد لو إنها كانت أكبر من كده كنت قدرت أبقى مليونير بجد.

للحظات ظل الرجل ينظر إليّ مشدوهاً، وقالت أمي:

- أنا أول مرة أعرف حكاية الرجل الغريب دي، انت ليه مقتليليش عليها؟

- كنت خايف إنك تضغطي عليّ أبعد عنه.

وقال والد سارة:

- بعد اللي انت قلته ده، عاوز أقول لك إني معجب بيك  
إعجاب كبير...

ابتسمت وتفاءلت بهذا الكلام، فتابع قائلاً:

- لكن .. حاجة واحده بس انت عملتها وزعلتني جداً  
منك.

سألته بقلق:

- إيه هي؟

- فإكر لما اتفقنا على إنك لو كسبت مليون جنيه من  
الحلال خلال شهر هجوزك بنتي؟

أومأت برأسي، فاستطرد:

- وفإكر يومها انت قلت لي إيه؟

ضاقت عيناي وأنا أدقق النظر في وجهه متسائلاً فقال:

- انت طلبت مني يومها إني أكتب ورقة بالكلام ده. دي  
كانت أبر غلطة عملتها؛ لأن أنا معروف إني عمري ما  
رجعت في كلامي، ولا مرة، وسيادتك طلبت مني إني أتب  
الكلام ده في ورقة، والورقة بتقول إنك خلال ٣٠ يوم  
مقدرتش تجمع مليون جنيه - من حلال - فعليك إنك تبعد  
عني وعن بنتي للأبد.

قالت أمي بغضب:

- يعني إيه؟ بعد كل اللي عمله عشانها، تحرمهم من بعض، عشان حتة ورقة؟

- لو حتة الورقة دي ما كانتش موجودة، كنت وافقت على طول، خاصة بعد ما عرفت اللي عمله ده، لكنه شك في زِمّتي، ودا شيء عمري ما قبله أبداً.

قلت مسرعاً:

- بس يا أستاذ أحمد ...

قاطعتني أمي بأن صاحت:

- أحمد .. كفاية إهانة لحد كده .. يلا بينا.

## الفصل السادس عشر

هبت أمي واقفة واتجهت نحو الباب، نظرت نحو الأرض في تخاذل، ونهضت أتبعها، كنت أعلم ان معها كل الحق، لقد نلنا ما يكفيننا من الرفض.

قبل أن نصل إلى باب المنزل، أتاني صوت هاتفي المحمول، أجبت:

- ألو .. أيوه أنا .. إيه؟ اللعبة؟ لعبة إيه؟ أه (rtp) ..  
مالها؟ إيه؟! - ثم ابتسمت بحماس - بتتكلم جد؟

عدت مسرعاً إلى الداخل، وتبعني أمي في حيرة، بينما قال لي والد سارة:

- نسيت حاجة وراجع تاخذها؟

تجاهلته تماماً، وقلت لمن يحدثني عبر الهاتف:

- لو سمحت يا فندم، ممكن تعيد الكلام اللي انت قلته من تاني؟

وفتحت سماعات الهاتف الخارجية، بينما قال المتحدث:

- أنا اسمي كريم خطاب، المتحدث الرسمي باسم شركة (The amazing world) للألعاب، وشركتنا بتعرض إنها تشتري من حضرتك يا فندم فكرة لعبة (trp) بكل حقوقها.

فقلت لها:

- والمبلغ؟

- احنا بنعرض على حضرتك مليون جنيه.

أمسك والد سارة رأسه من الهول وهو يهتف:

- يا قوة الله.

وقالت أمي بحماس:

- وافق يا بني.

وكدت أوافق بالفعل، لكني تذكرت اتفاقي مع معلمي،

فقلت له بنبرة متزنة:

- اسمع حضرتك .. أنا عمري ما فكرت إنني أبيع

فكرتي دي أبداً، لكن للأسف، أنا حالياً محتاج بالضبط مليون

و ٣٠٠ ألف جنيه .. لو نقصوا عن كده، بيقوا ملهوش

لازمة عندي.

فقال لي:

- مليون و ١٠٠ ألف.

فأجبتة مؤكداً:

- و ٣٠٠ ألف.

- و ١٥٠ ألف.

- و ٣٠٠ ألف.

صمت قليلاً، ثم قال:

- أنا ممكن عشان خاطر ك أقنعهم إن المبلغ يبقى مليون وربع.

- شوف حضرتك .. أنا جيت معاك من الآخر، أنا مش بفاصل، فعلاً أقل من مليون و ٣٠٠ ألف جنيه ملهوش لازمة عندي.

صمت قليلاً، ثم قال:

- خليك معايا لحظة واحدة.

وانتظرت طويلاً، حتى قال والد سارة:

- انت مجنون يا بني؟! كنت ممكن تقبل المليون وتتجوز سارة. أكيد هيرفضوا.

تركني الرجل أنتظر على الخط ما يقرب من ربع ساعة كاملة، ثم عاد وقال لي:

- ماشي يا أستاذ أحمد، إحنا موافقين نخلي المبلغ زي  
ما حضرتك قولت، مليون و ٣٠٠ ألف.

وما كدت أغلق الخط، حتى سمعت أمي تحضنني بقوة  
وتقول:

- ألف ألف ألف مبروك يا نور عيني.

وقال لي والد سارة:

- مبروك يا بني، أنا بجد فرحان من قلبي باللي انت  
وصلت له.

فقال أمي تحدته:

- أظن كده معتش ليك عذر إنك ترفض.

ابتسم وقال:

- يا فريدة .. فريدة.

أقبلت الخادمة، فقال لها:

- اندهيلي سارة من أوضيتها... بسرعة.

أقبلت سارة، وشعرت بشيء غريب فور رؤيتها، يا  
إلهي .. لقد اشتقت إليها كثيراً.

وبعد أن جلست فاتنتي، سألتها والدها:

- سارة، معتش ليّ إني أرفض أجوزك للشباب ده.  
الوحيدة اللي تملك الموافقة أو الرفض دلوقتي هي انت. ها  
.. إيه رأيك؟

لحظات من الصمت، مرت عليّ كأنها الدهر كله.  
نظرت إلى الأرض، قالت وقد احمر وجهها خجلاً:  
اللي تشوفه يا بابا.

ضحك الأب وقال:

- أنا شايف إن الولد ده عريس لُقطة.

ثم قال مبتسماً:

- مبروك يا ولاد.

ما كدت أسمع ما قال حتى شعرت بأن قلبي يكاد يقفز  
من صدري من فرط السعادة.

وإن كنت أنا سعيد، فكذا كانت أمي، التي احتضنتني  
بقوة، وقبلتني على جبهتي قائلة:

- ألف مليون مبروك يا حبيبي .. يا أعز الناس.

ثم احتضنت عروسي وقالت لها:

- مبروك يا أجمل سارة في الدنيا دي كلها.

وقال الأب:

- نتكلم بقى في المهم .. هتدفع كام مهر لسارة؟

تفاجأت كثيراً من هذا السؤال وقلت:

- والمليون جنيهه دي كانت إيه؟

أسرع معترضاً:

- لأ .. المليون جنيهه دي تبدأوا بيها حياتكوا، وتجهزوا  
بيها نفسكوا. بس لازم مهر بنتي ميقلش عن عشرين ألف  
جنيه!

## الفصل السابع عشر

كنت أحضّر لزفافي، أخيراً سأكون أنا وسارة معاً، إلى الأبد، إن هذا حقاً أجمل من أن يكون حقيقة!

- أمي، أنا هروح السنيما مع سارة.

صحت بها من غرفة المعيشة بينما كانت امي داخل غرفتها، ورغم ان صوتي كان عالٍ، إلا أنها لم تجبني.

دلفت إلى غرفتها وأنا أقول:

- بقول لك أنا را....

وأمسكت عن الكلام بغتة؛ فقد رأيت عيني أمي تذر فان الدمع في صمت. أسرعت إليها، سألتها في قلق:

- مالك يا أمي؟

لم تجب أيضاً، كانت تضم إلى صدرها الألبوم صور قديم!

- إيه الألبوم ده.

مسحت عينيها وقالت:

- مفيش حاجة.

- مفيش حاجة؟ مفيش حاجة ازاي؟ الألبوم ده هو اللي مزعلك؟

قالت لي:

- أحمد .. انت شفت أبوك قبل كده؟

ضحكت وقلت:

- شففته امتي؟! انت عارفه إنني اتولدت بعد ما هو اتوفى.

- أقصد ما شفتش صورته ليه قبل كده؟

- أنا فاكّر مرة وأنا صغير سألتك هو شكله إيه، وانت قعدتي توصفيه ليّ، حتى يومها قلت لك أنا عاوز أشوف صورته، وانت جاوبتيني إن كانت كل صورّه في الألبوم، وإن الألبوم ده اختفي من زم...

أمسكت عن الكلام وعيني مسلطة على الألبوم وقلت لها:

- هو .. هو ده؟ هو ده الألبوم؟

أومأت برأسها دون أن تتفوه بحرف، فأسرعت وانتشلتها من بين أصابعها. فتحتة، نظرت بداخله، صورة

الأولى في الألبوم هي صورة جدي لأمي، لقد توفي منذ سنوات قليلة. التقطت هذه الصورة له داخل هذا البيت، في المكان الذي أجلس فيه تحديداً!

شيء غريب!

وبالصفحة المقابلة، كانت صورة سيدة في أواخر الأربعينات من عمرها، تقف بجوار رجل ضخم الجثة يبدو أنه يكبرها بأعوام قليلة، قلت لأمي:

- صورة مين دي؟

أشارت إلى السيدة في الصورة وقالت:

- دي صورة جدتك .. أم باباك.

ثم أشارت إلى الرجل:

- ودا الدكتور سليم أبو سمرة .. جدك.

- جدي؟! هو جدي كان دكتور؟ دكتور إيه؟

- كان جراح قلب كبير.

صحت:

- معقول؟!!

قلبت الصفحة، رأيت صورة طفل صغير.

قالت أمي وعلى وجهها شبح ابتسامة:

- دي صورتك .. وانت رضيع.

وفي الصفحة المقابلة كانت صورة لمجموعة من الأطفال، دون الثانية عشرة، وسألتها:

- مين دول يا أمي؟

- دي صورتنا أنا وأبوك وزمايلنا واحنا لسه في رابعة ابتدائي.

- إيه ده؟ يعني انت وأبويا كنت زمايل؟!!

فقالت:

- من الابتدائي لحد الثانوية العامة، هو دخل كلية الهندسة وبقي مهندس قد الدنيا، وأنا مكملتش تعليمي.

قلت ساخراً:

- إيه اللي أنا قاعد اسمعه ده؟ هو النهارده يوم المفاجآت؟!!

ولم أكن أدري أن المفاجأة الكبرى – والتي ستأتي حالاً – ستكون بهذه القسوة!

قلبت الصفحة، خبت الابتسامة المرسومة على وجهي،  
اتسعت عيني وأنا أنظر داخل الألبوم، ما هذا الذي يحدث؟  
هل ما أراه هنا حقيقي؟

سألت أمي بمنتهى اللهفة:

- مين الراجل ده اللي في الصورة يا أمي؟

كانت الصورة لرجل طويل القامة يقف أمام شجرة تفاح  
ضخمة.

سألتني أمي:

- مالك؟ اتلهفت كده ليه لما شفت الصورة دي؟!

- فاكره الراجل اللي قلت لك إني قابلته على الشط،  
وعلمني ازاي أكسب المليون جنيه؟

أومأت برأسها، فأردفت قائلاً:

- هو ده.

نظرت إليّ أمي باندهاش شديد وقالت:

- نعم! بنقول إيه؟!

- بقول لك هو ده الراجل اللي أنا قابلته على الشط يوم

ما كنت...

قاطععتني باندھاش أكبر:

- قابلته؟! قابلته ازاي يعني؟!

- وایه المشكلة في إني أقابله؟

صاحت:

- مينفعش تقابله أصلاً .. مستحيل .. مستحيل.

- ليه مستحيل؟

- لأنه ميّت!

ويا لها من مفاجأة! سرت في جسدي بعد قالت أمي هذا الكلام، شعرت بأن شيئاً يحدث، شيئاً غريباً غير مفهوم.

قلت لها:

- يا سلام! عاوزه تفهميني إني كنت بقابل طول الفترة دي .. إنسان ميت؟!

- لأ طبعاً مش دا اللي عاوزه أقوله. أنا أقصد إن اللي انت كنت بتقابلته مش ممكن يبقى الراجل ده، ممكن يكون واحد تاني شبيهه.

- شبيهه؟ لأ، أنا متأكد بنسبة مليون في المية إنه الراجل

ده.

صاحت بانفعال:

- يا بني بقول لك مستحيل .. مستحيل .. الرجل ده ..  
ميت، فاهم يعني إيه ميت؟ ميت بقاله ٢٢ سنة تقريباً.

- إيه اللي يخليكي متأكدة قوي كده إنه ميت؟ هو انت  
حضرتي جنازته؟

قالت بمنتهى التعجب:

- حضرتي جنازته؟! انت عارف مين ده أصلاً؟ دا  
أبوك يا أحمد!

## الفصل الثامن عشر

تسمرت في مكاني، أظنني شللت شللاً مؤقتاً، حتى رأسي، شلت في تلك اللحظة عن التفكير. ما الذي قالته أمي لتوها؟ هل قالت أن هذا الرجل الذي في الصورة هو أبي؟!!!

- انت بتقولي إيه يا أمي؟ الراجل ده بيبقى أبويا؟! طب ازاي؟

- في إيه يا أحمد؟ مالك؟ انت مش مركز ليه؟

لم أك أستمع لما تقول؛ فقد كنت مشغولاً جداً، رأسي يكاد ينفجر...

إن كان هذا هو أبي حقاً...

وأبي مات منذ ٢٢ سنة...

فكيف قابلته في الأيام الماضية؟!!!

قالت أمي:

- اسمع يا بني، انت متأكد إنك شفت الراجل ده بجد؟

- أيوه شوفته، وقعدت معاه، وكلمني وكلمته، وعلمني حاجات هي السبب في العز اللي أنا فيه ده.

- طيب في حد شافكم وانتوا قاعدين مع بعض؟

فكرت قليلاً ثم قلت:

- آه، طبعاً .. عامل الكافيتريا اللي كان بيقدم لنا المشاريب.

وعلمت ما كانت ترمي إليه أمي، فدسست يدي داخل الألبوم، وانتشلت الصورة انتشالاً. ثم ذهبت من فوري إلى الكافيتريا.

في طريقي إلى هناك، اتصلت بسارة، التي بدأت الحديث قائلة:

- انت فين يا أحمد؟

- آسف يا سارة، مش هاعرف آجي معاكي دلوقتي خالص.

- ليه؟ في حاجة حصلت؟

- مش حاجة واحدة، دي حاجات! على العموم لما أجيلك النهارده هقول لك كل حاجة .. سلام.

كان هذا هو الحوار الذي دار بيني وبين سارة، لكن  
أعتقد أن هذا غير مهم الآن.

وصلت أخيراً إلى الكافيتريا، ذهبت إلى المكان الذي  
كنت أجلس فيه مع هذا الرجل .. أبي.

وأتى إليَّ النادل:

- حضرتك تطلب إيه يا فندم.

أمسكت من يده بقوة، وأسرعت أجذبه إلى المقعد  
المقابل لمقعدي وأنا أقول له بلهفة بالغة:

- انفضل اقعد .. أنا عاوزك في موضوع مهم.

بقلق سألني ذلك الرجل:

- خير يا فندم؟

- خير إن شاء الله، انت طبعاً فاكركي؟

- أيوه طبعاً فاكرك. انت زبون الكافيتريا من زمان.

- طيب انت فاكرك لم كنت آجي أطلب منك ٢ شاي أو ٢

قهوة لي وللراجل اللي كان قاعد قدامي؟

أوما الرجل برأسه، فقلت:

- عظيم.

ثم اقتربت منه وسألته:

- هل الراجل اللي كان قاعد معايا، هو نفسه اللي في الصورة؟

وعرضت عليه الصورة فنظر لي نظرة تعجب مشوية بشيء من العطف، ثم قال لي:

- تسمح لي إني أقترح على حضرتك اقتراح؟

- اتفضل.

- انت لازم تروح لدكتور نفسي؛ حالتك بقت صعبة قوي، وميتسكتش عليها أكثر من كده.

- دكتور نفسي؟! دكتور نفسي ليه؟ أنا قلت حاجة غلط؟

- يا فندم حالتك صعبة قوي.

صحت بلهجة امرأة:

- وضح كلامك، أنا مش فاهم منك ولا كلمة.

- حضرتك كنت بتيجي هنا لواحدك .. دائماً حتى انت لما كنت بتطلب قهوة أو لمون أو أي مشروب من عندنا، كنت بتطلب دائماً كوبايتين، واحده ليك، وواحدة للشخص الخيالي اللي قاعد قدامك.

- يعني الراجل اللي في الصورة دي...

- أنا أصلاً أول مرة أشوفه. ممكن تسبيني بقى أروح  
أشوف الزباين؟

ونهض مبتعداً عني، لكني امسكته من رسغه وقلت له:

- طب والمرّة الأخيرة، أنا فاكّر إنك شففته فيها؛ لإنك  
يومها لمّا جبت القهوة أنا فاكّر كويس إنك قلت: القهوة يا  
بشوات. وكمان حطيت فنجان قدامي، وفنجان قدامه. مش دا  
اللي حصل؟

أيوه أنا عملت كده، عشان عرفت طبعك. عرفت إنك  
- آسف في اللفظ - مجنون. عندك صديق (وهمي) ببيجي  
معاك على طول. فطبيعي إني أرحب بيه، حتى لو مكنتش  
شايه.

ثم سحب يده من يدي وانصرف، وظللت جالساً في  
مكاني مبهوتاً...

أيعقل هذا؟! .. أيعقل أنني أتوهم كل ما حدث؟! ..  
الدروس التي تعلمتها، والتي جعلتني ما أنا عليه اليوم، هل  
كانت كلها أو هام؟! .. كيف حدث هذا؟! .. كيف؟! .. كيف؟!  
يبدو أنني لن أجد إجابة لهذا السؤال أبداً...

{تمت}