

سُكْرَتِ طَبِيبِي سَيِّدَا
نَا حَجَّ سَا

كُنْ طَيِّباً تَأْجِزاً

بقلم: سامر جابر بشير

الطبعة الأولى الإلكترونية

يناير 2014

الفهرس

3.....	الفهرس
5.....	إهداء
6.....	عن المؤلف
7.....	كلمة شكر
8.....	حقوق النشر
9.....	المقدمة
10.....	الفصل الأول: مبروك فلقد أصبحت طيباً!
11.....	بداية المشوار
13.....	ما الفرق بين بلوغ الغاية وبين النجاح؟
16.....	استخدام الأدوات
17.....	استخدام المراحل
19.....	الفصل الثاني: ماذا بعد؟! ..
20.....	ماذا أفعل؟
21.....	القيود
24.....	غير طريقة حياتك وتفكيرك!
25.....	غير عاداتك!
27.....	اقرأ برحمك الله!
29.....	الفصل الثالث: أولويات واختيارات الحياة
30.....	الامتياز
31.....	التيابة والتخصّصات
33.....	كيف أنجح الامتحانات؟
36.....	الحكومي أم الخاص؟
37.....	الزّماله والدكتوراه
39.....	من ومتى أتزوج؟
43.....	السفر والهجرة
44.....	أين ومتى أعمل؟
47.....	الفصل الرابع: كيف يأتي المال؟
48.....	دورة المال
50.....	سوف يأتي
52.....	ولسوف يكفي
54.....	الاستثمار وقواعد اللعبة
59.....	الفصل الخامس: نُظْم وأساليب الحياة
60.....	كُن مع الله ولا تيأس
62.....	أكمل ما بدأت!
63.....	تمتّع بالطب وبالحياة
65.....	توقّف! فكّر! ثم اعمل!
66.....	إيّاك والمحبطين ومُضيعي الوقت!
68.....	لا تتوقع المعجزات!

70.....	إن لم يكن موجوداً فاخترعهُ!
73.....	الفصل السادس: الإنجازات والعمل الصالح
74.....	أصبحت طبيبياً وحسناتك مجّانية
75.....	اتّسع دوائر الفائدة.....
76.....	تغيير المفاهيم ومحاربة الجهل
79.....	التبرّع بالدم وبالوقت والجهد
81.....	الفصل السابع: قاوم!
82.....	التّأمين
84.....	الشّهادات المرصّية
85.....	إخفاء الحقيقة
88.....	الكِبْر والغرور
89.....	العلاقات مع المرضى
93.....	أنت وشركات الأدوية
96.....	أنت ومصنّعي الأجهزة
98.....	الفصل الثامن: قد عرفت السعادة فالزّم!
103.....	الفصل التاسع: تجارِبْ وقصصٌ قصيرة
104.....	يد الجرّاح
105.....	دَيْن سابق
106.....	ما هي وظيفتك؟
107.....	لن أنساهما أبداً
109.....	إنّه أليزيس أيّها الغبي
110.....	فرصة أخرى
111.....	لا يوجد هناك غيرك
113.....	إنّه طبيب أعين
114.....	كيس من النقود
115.....	عالج المريض لا المرض
117.....	الخاتمة

إهداء

ربما يؤدّ الذين لم يعرفوا آباءهم أن يكون لهم أبٌّ كأبي، فلطالما عرفته قوياً في الحق، حنوناً في التعامل، مسارعاً في الخير، صامداً في وجه الصعاب، صبوراً. إن أباً مثل أبي، وإن كان الدهر قد جاد بغيره، فإنه كان ولا يزال مشروع حضارة قائماً بنفسه. رَحِمَكَ اللهُ يَا أَبِي؛ فهذا الإهداء إنما انتقصك ولم يزدك من الفضل شيئاً.

عن المؤلف

أنا طبيبٌ استشاري في طبّ وجراحة الأعين، متخصصٌ في جراحة الشبكية. لا يهم أن تعرف أكثر عني، ولكن المهم أن تعلم بأني مثلك، وأنا مثل كل الأطباء الذين يبحثون عن المُنتهى في حياتهم، فسجّر حياتك للبحث عن الكنز والظفر بالنجاح. ولا تنسى أنني أرحّب بتواصلك معي، سواء بالنقد، التعديل، وكذا بالاقترح على بريدي الإلكتروني التالي: kuntabebn@gmail.com

كلمة شكر

لِكَلِّ نِجَاحِ شُكْرِ وَتَقْدِيرٍ، وَأَوَدَّ هُنَا أَنْ أَتَقَدَّمَ بِجَزِيلِ الشُّكْرِ إِلَى كُلِّ مَنْ سَاهَمَ فِي إِخْرَاجِ هَذَا الْعَمَلِ إِلَى نُورِ الْوُجُودِ، سِوَا مَنْ قَرِيبٍ أَوْ مِنْ بَعِيدٍ، مَنْ عَلِمْتُ مِنْهُمْ، وَمَنْ لَمْ أَعْلَمْ، إِلَى كُلِّ الشَّمْعِ الَّذِي تُحْرِقُ نَفْسَهَا لِتُنِيرَ لَنَا الطَّرِيقَ، جَزَاكَمُ اللَّهُ كُلَّ خَيْرٍ.

حقوق النشر

هذا الكتاب مفتوح الحقوق فيما يتعلّق بالنسخ، الطباعة والاعتباس، بل حتى أنني لا أبالي إن وضعت اسمك عليه، وتكسبت من نشره، فما يهمني هو انتشار محتوى الكتاب، لا اشتهار كاتبه.

المقدمة

للطبيب مقامٌ خاص، بل قُلْ نكهةٌ خاصةٌ عند عامة الناس في بلداننا العربية، فما أن تجلس في باص أو على مقهى، ويذكر أحدهم أن طبيباً يشارككم التواجد، حتى يبدوون بالأسئلة الكامنة؛ أول هذه الأسئلة يكون في غالب الأحيان: هل أنت دكتور في الطب البشري؟ أم في شيء آخر؟ دكتور في الاقتصاد أو السياسة مثلاً؟ ثم يعقبه سؤال مجال التخصص. عادة لا يلتفت السائل إلى الإجابة، بل سيشتكي مما يعاني منه على أية حال.

إن مثل هذه المكانة لم يتم تبوؤها بسهولة، فلقد سبقها الكثير من العقبات، لكنها تبقى بداية المشوار لمن تخرج حديثاً. إن هذا الكتاب موجه أساساً إلى النشئ، و منهم من لا يزال في طور الدراسة، ويريد التعرف على المبتغى ونهاية المشوار.

يجب أيضاً التنبيه على أنني سأخاطبك بأسلوب مباشر، ولن أعمد إلى اللّف والدوران والملاطفة، فما أوصلنا هذا الطريق إلا إلى ضياع أثمان ما نملك: الوقت، وأعمارنا.

تجد الإشارة إلى أن أسلوب الكتاب بسيط؛ فليس هناك مراجع ولا تنميق لغوي، وإنما كتابة نابغة من القلب، وعلى الأرجح أنها سوف تفيد طبيباً في مرحلة ما. كما أعتذر مسبقاً على مخاطبتي لك على أساس أنك رجل، فإن كنتِ امرأة فلا أملك لك إلا الاعتذار، حيث أن اللغة العربية لا تتيح التحايل على الضمائر لتناسب الجنسين.

ما يريد الكتاب أن يوصلك إليه جليّ و واضح: أن لك دوراً عظيماً إن أدركته، وأن حياتك كطبيبٍ مسلمٍ، عاقلٍ، يجب أن تكون حافلةً بالإنجازات، وما ذلك بصعب على نفس تتوق إلى العلى.

الفصل الأول:
مبروك فلقد أصبحت طيباً!

بداية المشوار

حسناً.. ها قد وصلت، أصبحت طبيباً وأدركت المنال، عشت أجواء الانتصار وتلقيت التهاني وغدوت طبيباً. يؤسفني أن أخبرك بأن هذا هو بداية الطريق لا نهايته، لهذا فأنا أنصحك أن تُصنِّي ذهنك وتبدأ في التفكير ملياً فيما سأبوح لك به: كَونك طبيباً حديث التخرج هو شيء جيد، لكنه يحتاج إلى التخطيط أولاً، ثم إلى الكثير من العمل في الاتجاه الصحيح. طبعاً هذا التخطيط ينطبق على العديد من التخصصات، لكن الطبيب نوع آخر من الناس، فمن المفروض أن يعيش حياته في خدمة الناس، في خدمة الفقراء وفي خدمة المصابين. من المطلوب منه أيضاً أن يستغني عن راحته، وأن يأخذ كل شكوى على محمل الجد كيفما كانت. كما ينبغي له أن يكون من الطراز الخارق، حتى تتسنى له مواكبة التطورات؛ سواء في المجال الطبي، أو الاقتصادي، أو حتى في طريقة تفكير الناس!

إن التغير الحاصل في نمط الحياة قد أملى على الكثيرين طريقة كسبٍ معيَّنة، فما عادوا يهتمون من أين أتت النقود؛ فالغاية تبرّر الوسيلة عند معظم الناس. لذلك، فإنك عندما تصبح طبيباً، يُصنّفك الناس مباشرةً في إحدى الخانتين: الطيب الذي سيقضى عمره في مكافحة الأمراض في الأدغال، أو الغني الذي يمتص دم الفقراء؛ صاحب البطن المنتفخ، الذي لا يشبع من الزيادة. والحقيقة أن كلاً من هذين الصنفين هما الأقل انتشاراً في مجتمع الأطباء. الأغلب أن معظم ممارسي الطبابة هم من عامة البشر، يأكلون ويشربون ويمشون في الأسواق، إلا أن الفرق يبرز عندما يرتدون المعطف الأبيض، ويتحولون إلى كائنات باحثة عن الرزق أينما كان. وهنا يبدأ الخلط في ذهن العامة: فصورة الطبيب المائل أمامهم لا تناسب أياً من النمطين السائدين، سواء المكافح أو ذا البطن المنتفخ الذي يصعب ملؤه.

إن همك الوحيد الآن، هو الحصول على المال وسريعاً. الكل يتفهم هذا، لكن يجب عليك الإدراك أنك لم تنضج بعد، وأن ما تحمله داخل رأسك من كثيرٍ من التشريح وقليلٍ من علم الدواء، غير كافٍ لتحصيل قوت يومك. لا بأس، فكلنا كذلك. كما أنك سوف تكتشف نظرة الازدراء التي يرمقك بها بعض الناس، عندما تنظفي اللفظة في أعينهم وأنت تُجيب على سؤالهم "ما مجال تخصصك؟" بأنك

طبيب عام أو امتياز. هذا مقلق حقاً، حيث أنك غير ذي فائدة حتى لبائع متجول - كان يدعو الله في سرّه أن تجيب بأنك طبيب أسنان - يودّ أن يُفضي إليك بما يقض مضجعه كل ليلة.

حسناً، المال صعب المنال، و لكنني حتى كتابة هذه الأسطر لم أر طبيباً يتسول، أو حتى بيت في الشارع، فأبشر بالخير في آخر العمر.

ما العمل إذا؟ أولاً: ابتسم. فأنت من طرازٍ فريدٍ وربما نادرٍ، والمستقبل أمامك مزدهر. لنشبه حالتك بالشجرة؛ فلقد تعب في غرسك الكثيرون وخاصة الوالدان: لقد نَمُوت فقاومت الرياح وتقلبات الجو، إلا أنك لا زلت عاجزاً عن الإثمار حتى الآن. ما رأيت أحداً يعيب على شجرةٍ صغيرةٍ أنها لا تثمر! ولكنني رأيت فلاحين كثر يقطعون أشجاراً طويلة لا تخدم إلا أنفسهم، وتبخل حتى بالظل على مرتادي الطريق. فلتحسب نفسك شجرة بطيئة النمو، ولتخطط أني لك أن تبلغ عنان السماء. وأول نصيحة لك هي أن تُكمل هذا الكتاب أولاً، فلربما أفادك في فكرة أو أضاف إليك معلومة.

هنا يجب أن نعرّف عنان السماء: فعندما يلتقي شخصان من بلدين بحضارتين مختلفتين، يكون لنفس الكلمة معنيان، ولكي لا نفترق أنت وأنا، ونحن ما زلنا في بداية الكتاب، فيجب أن نتفق على عدة تعريفات حتى نفهم بعضنا البعض، وحتى إن لم نتفق، فأقل القليل أن تعرف ما أعنيه: عنان السماء هو النجاح في الدنيا وكذا في الآخرة، ولا يتعلق هذا بالمال لا من قريب ولا من بعيد، وبذلك يعدو هناك فرق كبير بين ما أقصد، وما يقصدون. إن كونك ناجحاً يستوجب أن تكون بلغت ما أريد لك من العظمة، لا أن تملأ حسابك البنكي برصيد مرتفع، فذلك لم يُغن قارون من قبل. إن بلوغ نهاية الطريق هو النجاح، ويؤسفني أن أخبرك أن طريقك لن ينتهي إلا بقبض روحك، فأنت صنف فريد من البشر، سيتم استثمارك لخدمة المجتمع، ومتطلباتك تقف جانباً أو تأتي مجرورة خلفك. إنّ مجرد تركيز كل طاقاتك على جمع المال هو إهدار شديد لمواردك، فالمال أسهل من أن تفني حياتك في جمعه. من السهل علي أن أقول ذلك لك، وأنت الفقير المعدم، كما يسهل عليك أن ترسم تلك الابتسامة الساخرة على محياك كأنك تستمع إلى خرافة. يحق لي أحياناً التساؤل لم أخبرك بهذا أصلاً، ولكن هذه قصة أخرى.

ما الفرق بين بلوغ الغاية وبين النجاح؟

حسناً، نحن و لا بد في الطريق الصحيح، فكما يقال بداية المعرفة طرح الأسئلة الصحيحة. الغاية هي ما تريد أنت تحقيقه: فأنت تريد الزواج، السيارة والعمل المدّر للمال، ولكن هذا ليس نجاحاً. إن مجرد تحليلي البسيط لحياة الأطباء الذين سَخَّروا أنفسهم من أجل جمع المال، دائماً يدلني على أن الغاية لم تكن سليمة، وأن جمع المال من أجل جمع المال هو مضيعةٌ للوقت، فمعظمهم قد بذل الغالي والنفيس، فاستبدل الصحة، الأسرة، تربية النشأ، معايشرة الأصدقاء واحترام المرضى بحفنةٍ من المال تتحول إلى مجرد رقم في حسابه البنكي. صحيح أنها تُترجم إلى سيارات ومنازل، لكن النفس الطامعة إلى المزيد دوماً، لا تشبع أبداً. عرفت طبيباً صار ماله أكثر مما يقدر على إحصائه، ولكنه يظل طوال الليل يفكر بطرق لجمع المزيد، حتى أن بعضهم أفتى عليه باستثمار المال في عقارات كندا، ولا أعرف كيف استحسن الفكرة، وانتهت بعض من أمواله في مصارف كندا لا يعرف لها سبيلاً.

النجاح هو الوصول إلى قمة الهرم، و هو الإثمار بما ينفَعك وينفع الناس والأمة جميعاً، وأن لا تنسى أن بعض الخير سيصيب البشر حتى بعد زوالك جسدياً؛ سواء بالأثر الطيب أو بنتائج أفعالك، ولا تنسى بأن من أحيائها فقد أحيأ الناس جميعاً.

ما الغاية التي ننشد؟

سؤالٌ وجيه، لكنني لا أتنبأ بالغيب، ولذلك سأخبرك بالمنى وعليك بالسعي: إن الطبيب الناجح يجب أن يكون مثلاً للإنسانية التي يخدمها، فهو يعمل في كل الاتجاهات غير آبه بالنتائج أو حتى بما يعمل غيره. الطبيب الناجح عبارةٌ عن مشروعٍ متكامل لشخص الإنسان أولاً، فهو خلوق مثقف يحسب للأمر حسابها ويعطي كل ذي حق حقه. الطبيب يفدي البشرية بروحه لو أتاحت له الفرصة، يحفظ

الجميل ويعين المحتاج، فهو خليط من الإنسان والبطل، مزيج من الملك والملاك. فكيف يصبح إنساناً بهذا النبل والإنكار للذات؟ الجواب يتواجد في منتهى الغاية: فالطريق مهم، كما هو الشأن بالنسبة للوصول إلى الهدف، وهنا يتمركز الاختلاف الجوهرى بين الصنفين المتضادين من الأطباء: مكافح المرض في الأدغال يهتم بالرحلة لأن الهدف غير محدد، فيما يهتم كازر المال بالغاية متجاهلاً الوسيلة! نحن يجب أن نسلك طريقاً وسطاً، فالغاية معروفة محددة، والرحلة مرسومة بدقة، والوصول إلى النجاح لا يحتاج إلا إلى الوقت والكثير من العمل الدؤوب.

لكن كيف تكون عظيماً؟ عندما كنت صغيراً كنت أقرأ سير العظماء وأسأل نفسي السؤال ذاته: كيف صار عظيماً؟ الجواب يكمن في خصلة واحدة تفوق باقي الخصلات: اتخاذ القرار الصحيح وإن كان فيه نهايتك. نعم، إن مثل هذه الخصلة المهلكة، والمتخلقون بها، إما يموتون في الصغر من الكمد أو يعيشون منبوذين عن العالم الذي لا يزداد إلا انحداراً. عندما يؤمن العالم بأن تمشية الحال ومجارة التيار هي خواص نبيلة، فأنا للعظماء أن يولدوا؟!!

عندما أرى مسؤولاً في دولة غربية يستقيل، أو حتى موظفاً فاضحاً لنهم أو جبروت ملتهمى البشر، أسأل نفسي: حسناً ما هم بفاعلين الآن؟ أين سيعيشون؟ أو إلى أي المدارس سيذهب أبناؤهم؟ أو من أين سيأتون بالمال؟ كل هذا بالنسبة لهم هراء، فما وراء الاختيار الصحيح هو شيء تافه حقير لا يستحق التفكير به، وهذه هي العظمة بحد ذاتها. قد تدفع حياتك ثمناً لصدقك، ولكن ذلك أيضاً أهون عليك من أن تعيش بهمة متدنية دينية، تقبل بما يُرمى إليها من فتات الدنيا. إنك تصبح كمن باع آخرته بدنيا غيره؛ فلا أنت عشت سعيداً، ولا أنت مت كريمة، حتى إنك تصبح كلاعق التراب لتحصل على فتات الخبز ما بين ذرات الثرى: أنت الآن دون الإنسان وربما أضلُّ من الأنعام سبيلاً. إن علو الشأن لا يأتي بتضخيم صوتك، ولا بإثبات رأيك -وإن كان صائباً- ولا بالعناد مع من هم أقل منك حجماً؛ أن تكون عظيماً لا يأتي بتتبع أخبار أو تقصي أحوال الناس، كما أنك لا تكون عظيماً عندما تتصلب في رأيك وإن كان خاطئاً. إن الإعتراف بالخطأ هو بداية علو الشأن، والتواضع للخالق لهو رأس الأمر.

لنعد إلى كوكب الأرض فليس الغرض من الفقرة السابقة تدميرك معنوياً، ولسنا كلنا خيرين وإلا لصاغت الملائكة، ولكنني سأصف لك طريقاً، بل طريقة نجاحٍ لعلها تغيّر من أسلوب حياتك ونظرتك إلى نفسك. إنك كطبيب تتواجد بداخلك العديد من الطاقات الكامنة، والتي نجح العديدون قبلنا في تسخيرها لخدمة البشرية جمعاء. و لتعلم بأن الله قد هدانا للتّجدين، أفلا اقتحمت العقبة؟

حسناً، أنت ما زلت طبيباً ناشئاً ولا زلت غير قادرٍ على تدبير أمور يومك، ولكنك تمتلك بوادر النجاح -غير القابلة للاستسلام- في قرارة نفسك. لا تيأس مهما حدث، وتأكد بأن الله معك. ما زلت شجرةً غير مثمرة، لكنك شجرةٌ ويأذن الله نافعة. في طيّ هذا الكتاب، سأحاول أن آخذ بيدك لأريك كيف تُخطّط لمستقبلك، حتى تنفع نفسك وكل من حولك، ولكن يجب أن تتخيل نفسك في منتصف دائرة.

نعم، إنك في المنتصف تماماً، ومُحاط بدوائرٍ تتسع كلما بعدنا عنك. أول دائرةٍ حولك هم والداك وزوجك وأطفالك. في الدائرة الأبعد قليلاً، يتمركز إخوانك وأخواتك. ثم يليهم أصدقاؤك وجيرانك، ومن ثمّ مرضاك، ثمّ مواطنوك، لِيُليهم العالم العربي والإسلامي، وأخيراً البشرية جمعاء. إنك تقف في المنتصف والله معك، ويجب أن تزيد من إشعاعك كالشمس؛ لئُثير الحلقات من حولك بما فتح الله عليك من العلم وأساليب القوة. إنك خائفٌ الآن، فأنت حتى لا تستطيع إطعام نفسك ولكن لا تقلق، فسوف تشع قريباً. إن كل طبيب له مشروع إنسانٍ مُثمرٍ ومُشعٍ، وكل مشروعٍ له مقومات النجاح وأنت تمتلكها، لكنك لا تحسن استخدامها بعد. لا تقلق، ابتسم، فلسوف تكون هنالك قريباً.

والآن مثلاً، تصوّر أنك ذاهب في رحلةٍ طويلةٍ إلى الحج وتبدأ بالتخطيط. تخرُج من بيتك حاملاً حقيبتك الثقيلة وتبدأ بالمشي حتى محطة الباص، من هناك تركبه إلى محطة القطار، ومن ثمّ إلى المطار في سيارة أجرة، وأخيراً تتركب الطائرة للوصول إلى بيت الله الحرام إن شاء الله. إن كل مرحلة تأخذ جهداً مختلفاً عن ما سبقها: فعندما مشيت على قدميك وجررت حقيبتك، لم تنفق قرشاً واحداً؛ لكن شبابك أسعفك. في المرحلة الثانية دفعت القليل، لكنك لم تصل إلى المبتغى، وتعتت حمل الحقيبة على رجلك قاعداً، لكنك على الأقل جالس وربما وقفت قليلاً. في نهاية المطاف، دفعت الكثير من النقود

لتركب الطائرة وقطعت الكثير من المسافات بالقليل من العناء. عندما يترسخ المثال السابق في ذهنك، تُدرك أن حياتك عبارة عن مراحلٍ ويجب عليك أن تستغل ما لديك من أدوات للوصول إلى النجاح.

استخدام الأدوات

إذا قرأت تاريخ أي معركة ستعرف بكل حزم وثقة من ربح الحرب وكتب التاريخ كمنصر، وذلك قبل نهاية المعركة بوقت غير قصير. إنك عندما تدرك أن المنتصر كان يستخدم أدواته أفضل استخدام، تعرف أن الغلبة ستكون في النهاية من نصيبه، فالنصر إذا ليس ضربة حظ؛ بل نتاج جهد وتخطيط. والآن أدرس كيف أصبحت الشركات الكبرى أغنى وأقوى من العديد من الحكومات وحتى البلدان، تُدرك أن سر اللعبة يكمن في الاختيار الصائب في الوقت الصائب.

فشركة خاصة كشركة "أبل" لصناعة الإلكترونيات، ربحها السنوي أكثر من ميزانية دولة كـمصر. هذا يُسمى الخبرة، وهي ناتجة عن الكثير من الأخطاء غير المميتة، فما لم يقتلك ينبغي أن يقويك. أي إنك عندما تفعل شيئاً فلابد أن تستثمره حتى وإن خسرت ما كنت تهدف إليه. الأفضل حتى من ذلك أن تستثمر أخطاء غيرك لتقصر الطريق إلى الخبرة وتعزز ثقتك بنفسك.

هذه الطريقة في التفكير ستفيدك في مجال العمل في الطبابة، كما ستصنع منك خليطاً فريداً من النجاح. ولقد حان الوقت لنضرب مثلاً لاستخدام الأدوات. فلنفترض أن أباك أرسلك إلى السوق بمبلغ من المال لتشتري شيئاً، فلما ذهبت رأيت المتجر مغلقاً فانصرفت للعب الكرة وأهملت المهمة. بعد ساعات ذهبت إلى البيت لتجد أباك غاضباً، أخبرته فنهرك لأنك لم ترجع إليه وتخبره حتى يتصرف. أنت في هذه الحالة أهملت استخدام أداة الاستعانة بالغير وربما لو سألت شخصاً قرب المتجر المغلق، لأخبرك أن صاحب المتجر ذهب لأداء الصلاة وسيرجع بعد قليل. ما حصل هنا أنك غلبت حبك للعب على محاولة أداء المهمة، وهذا كارثي إن كبر معك واعتدت عليه.

لنضرب مثلاً آخر؛ هَبْ أنك أضعت المبلغ فأصابك الهلع وقعدت تبكي الفقدان، ووصلنا إلى أن نهرك أبوك لأنك لم تحافظ على المبلغ ولم تحفظه في جيبك. أنت في هذه الحال قد أهملت استعمال الجيب المخيط إلى رداك منذ أن صنع، وبالتالي أهدرت مورداً من مواردك. فالكيس من تفكر في نقاط قوته لا ضعفه، ثم أعمل هذه النقاط ليبلغ ما رسمه هو من نهاية المرحلة.

استخدام المراحل

الكل يعرف أن مرحلة الطفولة تعقبها المراهقة، فالشباب، لتنتهي الحياة بالشيخوخة، لذلك يمرّ الإنسان قسراً بمراحل عمرية، سواء قام بإنجازات في حياته تلك أم كان من الهوام. ولذلك يمكن -بل قل ينبغي- لكل إنسان أن يتحكم بمراحل حياته لتمشي هي كما يريد لها هو، لا العكس، حتى يفوز بالنجاح في الدنيا والآخرة؛ ويتحقق هذا بواسطة مفتاحين: أولهما إدراك أنك لا تسير في ركب واحد مثل ناقه مربوطة في قافلة تعبر الصحراء، فانت طائر تخلق ولا حدّ لطموحاتك. وثانيهما أنّ كل القيود المفروضة عليك ما هي إلا فرضية مؤقتة، وفي أغلب الأحيان مجرد أوهام.

دعني أضرب لك مثلاً: لنفترض أنك طبيب مُقيم في قسم الجراحة، وأنت اليوم مُجاز وممنوع -قل بل محظور كلّ الحظر- من الدخول إلى غرفة العمليات، وخاصة أن البروفيسور متواجد اليوم، فأمامك أمران: إما أن ترضخ للأمر الواقع وتنام بالبيت، أو تغامر بالدخول إلى غرفة العمليات وتواجه العواقب. ينبغي لك أن تفكر بعيداً عن أقرانك، فغرفة الطوارئ ربما تحتاج إليك أو حتى قسم غسيل الكلوي، وإذا لم ترق لك أيّ من الفكرتين، فلم لا تجرب الصيدلية أو حتى بنك الدم؟ إنها مكانان مجهولان بالنسبة لك، والتعرف على أقسام المستشفى أمر ضروري من أجل تسهيل مهمتك كطبيب. إن هذا المثال يوضح لك كيف قنعت بمرحلتك، فأنت لست جراحاً بعد ولكنك استفدت من مرحلتك لثامّ بمجريات الأمور.

حسناً، فلنقم بتقسيم مراحلك كطبيب إلى أجزاء، وكل جزء منها ثلاث أو أربع سنوات؛ من طبيب عام أو ممارس عام إلى أخصائي، ثم إلى استشاري، فصاحب عيادة أو مستشفى، ثم إلى صاحب

مشروع قومي. إن المراحل ينبغي أن تكون متراكبة، والفاصل بينها معنوي أكثر منه مادي، ويمكن لكل هدف أن تكون له مراحل: فأنت تريد أن تتزوج وتنجب صغاراً وهذا هدف بحد ذاته ولذلك يمكن أن تقسمه هو الآخر إلى مراحل: المرحلة الأولى هي الإعداد للزواج مادياً ومعنوياً، وهذه قد تأخذ من خمس إلى سبع سنوات، ثم تتزوج، تُنجب لثريّ بعدها نشأك في سبع أخريات، ثم تصاحبهم بالمعروف سبعا ثانية، وهنا تُتبعها بعشر سنوات من تأهيلهم للاستقلال، وأخيراً مرحلة إطلاقهم كمشاريع صغيرة كل على حدة، كمن زرع شجرات كبار وها هو ينتظر إثمارها.

إن هدفك الأساسيين من خدمة نفسك وتمتعك بالذرية ليسا كل ما تبغي في الحياة كإنسان عاقل بالغ، فوقتك ثمينٌ ويُقاس بالتفَس، لهذا عليك اغتنامه. فما رأيك لو أضفنا هدفاً نبيلاً إنسانياً ينضج ببلوغك السّتين؟ حسناً ما رأيك بتأليف كتاب؟ أو إنشاء مركز صحي أو اجتماعي خيري؟ أو حتى التكفل بطبيب لكل ثلاث سنوات، تحتضنه وترعاه وتعلّمه مما علّمك الله، ثم تُطلقه كسهم ليخدم الأمة؟ المشاريع كثيرة وذهنك قادر على الإبداع، فلا تُحصره وتُكبّله بقيود ما أنزل الله بها من سلطان.

الفصل الثاني:

ماذا بعد؟!

ماذا أفعل؟

لست أدري ولا أستطيع إخبارك، حيث أنني لا أعرف عنك شيئاً، ولكنني أستطيع أن أضع في يدك بعضاً من الأدوات لتتدبر أمرك. إن علمتك الصيد فلسوف تصطاد بنفسك، ولكنك لن تستطيع الصيد بيدك المجردتين، فلا بد لك من أدوات. حسناً، لتتعرف على نقاط قوتك؟ أولاً، أنت صغير السن وهذه ميزة لا يدركها إلا من اشتعل رأسه شيئاً، وهذا يعني أن لديك الوقت لتتقن ما تريد. ثم أنت قويّ، ولا تُحسّ بتقلبات الجو ولا تأخذ أي دواء بانتظام. سلّ أي قريب لك ممن قارب الستين أو جاوزها إن كان يشتهي شيئاً، واحصّ ما يقول، ستجد أنك في نعمه عظيمة.

حسناً أنت أيضاً ملحاح وصبور في نفس الوقت، فأنت تريد أن تتعلم الصيد، وتستعجل النتائج، لكنك لن تفقد الأمل، وستثابر حتى تتعلم بل تتقن الصيد. انظر من حولك، فالناس نيام وإن كانت أعينهم مفتوحة. انظر اليهم في القطارات والسيارات، أمام التلفاز، على قارعة الطريق وكذا في المقاهي. إن معظم الناس قد استسلموا لما هم فيه وألقوا دونية العيش في ظلّ ما تيسّر. لا، بل انظر إلى معظم الناس في مواجهه العقبات، فالاستسلام قد أصبح أول الخيارات و أأمنها. الغريب أن مثل هذه الثقافة ترعاها دُول وأجندات، وتدعمها كافة طوائف الشعب بالأمثال والحكم المتواترة جيلا عن جيل؛ فما تعرفه خير مما لا تعرفه!!!

أنت تمتلك نقطة قوة أخرى وهي حب القراءة والمعرفة، وإلا لَمَا أمسكت بثنايا كتاب كهذا، وهذه لعمري هي نعمة عظيمة. تفكّر في سلوك عامة الناس، فهم يهربون من الكتب كأنهم حُمُر مستنفرة فرّت من قسورة. ألم يأت عليك يومٌ رأيت إنساناً يشتري جهازاً كهربائياً، وعندما يقوم بتشغيله يُفسده، وعندما تسأله هل قرأت كُتیب التشغيل، يكون الرد بسيطاً ومُمنهجاً بشكل كارثي: وهل سأنتظر حتى أقرأه؟!

وإني ألاحظ فيك أيضاً مكمناً للقوة نابعا من كونك طرازاً خاصاً من البشر؛ فلست تصدق كل ما يقال لك، أو حتى أي شيء تقرأه، فالمثل الياباني يقول {لو أنك تصدق كل ما تقرأه في الجرائد فالأفضل لك أن لا تقرأ}. مثل هذه الميزة النادرة تتيح لك أن تسأل نفسك السؤال الجوهرى: ما هو المقصود من هذه المعلومة أصلاً؟ حاذر أن تنساق وراء دعايات مغرصة وتعلم أن تثق في حسك وقدرتك على الفهم، لا في الأشخاص بعينهم، فلكل شخص غاية وهو لا بد مستعملك للوصول إلى ما يبتغي، فلا تكن جسراً لغايات السوء بانسياقك وراء كل ما تسمع. ولكي تدرك ما أعنيه، انظر إلى جموع الناس تصدق كل ما يقوله التلفاز، وكل ما يكرر في الإعلام وكأنه أنزل من السماء حتى وإن كان متناقضاً.

بل أزعج أن أفضل شيء فيك هو نفسك التواقة للنجاح، فأنت لا ترضى بما يُرمى لك من بواقي المعلومات، وإنما تنتقي -مما بلغت عينك- أشهى ما يُشبع عقلك اليقظ -ولن يشبع-. كم من الناس حولك أنعم الله عليهم بمثل هذه النعم؟ انظر ملياً لتري تهافت الناس على جمع النقود وهي فانية، وانظر إليهم زكعاً سجداً لمباريات الكرة، وتأمل لهفتهم لمتابعة كل ما هو تافه من أخبار الفن وأهله، حتى أنهم ينفقون أعز ما يملكون لمتابعة المسلسلات في أثنى شهر في السنة، وكأنهم مساقون إلى التفاهة سوقاً. ابتسم! فحياتك الآن سيكون لها معنى ويأذن الله ستنجح.

القيود

من ممّا ليس مقيداً؟ كلنا له قيد أو غلّ غارس في معصميه، لكنني سأدلك على طريق الخلاص من الأسر والنجاة بحياتك. القيد الأول هو الفقر، فما رأيت رذيلة إلا كان الفقر مدفوناً في جذرها ومتأسلاً في نوعها. إن الفقر لهو عدو الإنسان الأول، ولكنه غير مُستعص على العلاج، فبمجرد إيمانك أن الرازق هو الله، فأنت قد حللت عقدتك وفككت أغلالك. نعم، سهل على الميسور أن يتلفظ بمثل هذه الجملة، لكنني لم أولد فاحش الغنى، ولم أتمكن من فعل كل ما يروق لي مادياً، ولذا فأنا أعرف تماماً شعورك وعمّا أكلمك.

الحل إذاً معنوي! وهل ظننت أنني بإعطائك مالاً أحل قيدك؟! بل أنا قد شددت وثاقتك وكبّلت عزيمتك. حسناً، أنت الآن في مأزق ويجب أن تبحث عن نقاط قوتك، ولتتخذ من هذا مثالا لتتعلم التخلص من القيود. أولى نقاط قوتك أنك فرد واحد، فليس مطلوباً منك إطعام أحد أو رزق أحد. الثاني، أنك طبيب وقد أصبحت في منتصف الطريق. الثالث، أنه يسهل عليك التصرف وتحتاج فقط إلى معرفة أول الطريق، فلتبحث عن أدوات لتساعدك على حل مشكلتك.

الأداة الأولى هي القناعة بأن الله رازقك إن أنت سعيّت. الأداة الثانية أن تخفض مصاريفك فلا تنبع ما لست تملك ثمنه ولا تشتري أي شيء من أول نظرة. وهنا تواجهك مشكلة كبرى ألا وهي نظرة المجتمع إليك وبخاصة زملاؤك الميسورون في المستشفى، فبعضهم اجتاز مرحلة تملك سيارته الخاصة، إلى مرحلة إقامة الحفلات في المنتجعات، وهذه أيها القارئ العزيز حلّها بسيط جداً، وهو الاعتراف بهزيمتك في سباق التسلح هذا. نعم، قلها لنفسك الطامعة إلى ملذات الدنيا بأن ما كل ما يتمناه المرء يدركه، وذكرها بأن طموحك إلى النجاح الأبدي يتخطى متطلبات اللذة الكاذبة هذه. أما أدواتك الثالثة، فهي محاولة جمع القليل من المال بالحلال، وأن تزداد خبرة فيما تعمل.

نعم إنها معادلة صعبة وأحياناً مُدَلَّة، فما ارتضيت أن أتكسب من إعطاء الإبر في عيادة وأنا طبيب، لكنني أفضل من يحقن المرضى ويسحب الدم في أقراني نتيجة لهذا العمل. كما أنه لم يكن يسعدني أن أتجشم تعب التلقتق بين وسائل النقل العامة لأحصل على مبلغ كان يحصل عليه حارس عمارتنا وهو جالس يرشف الشاي، ولكنني أبصرت تروس المهنة الطبية من الأساس، وأدركت كيف تُبنى سياسات الطبابة. يقولون العمل ليس عيباً، وأنت قلها لنفسك بأن الفقر ليس عيباً أيضاً، ويجب أن تعقل أن الرزق قادم لا محالة لأن وعد الله لا مرأى فيه.

حسناً، ها أنت قد اقتنعت بأن قيد الفقر ضعيف، وهو زائل بإذن الله، فماذا بعد؟ القيد الاجتماعي؟ نعم، إن أسرتك تود لك كل الخير، وستحاول بنية خالصة اتخاذ قرارات حاسمة -بل قل مصيرية- بدلاً عنك، ومنها محاولة تزويجك أو إجبارك على الإقامة في مدينة معينة، أو حتى الالتحاق بتخصص معين. وكل هذا أيها القارئ العزيز محض هراء، فأنا لا أفهم كيف يُمكن لإنسان أن يسمح لآخرين -مهما كانوا قريين منه- أن يعيشوا حياته بدلاً منه! كيف تسمح لحياتك أن تدور في فلك ابتغاء غيرك

وَمِنْ تَمَّ تَدْعِي بَأْتِكَ حَزُّ! مَهْمَا تَعَجَّبْتَ كَمَا تَعَجَّبْتَ أَنَا، فَإِنَّ هَذِهِ الْأَمْثَلَةَ عَدِيدَةٌ، إِلَى حَدِّ أَنْتِي تَعُودَتْ أَنْ الطَّبِيعِي هُوَ الْعَكْسُ تَمَامًا.

وَمِنْ أَفْضَلِ الْأَمْثَلَةِ عَلَى ذَلِكَ، أَنِّي قَابَلْتُ شَابًّا فِي الرَّابِعَةِ وَالْعِشْرِينَ مِنْ عَمْرِهِ، يَعْانِي مِنْ حَوْلِ ظَاهِرِ وَالْعِيَاذُ بِاللَّهِ، جَاءَ يَطْلُبُ عِلَاجًا غَيْرَ جِرَاحِيٍّ -حَتَّىٰ وَإِنْ عَقَدْتَ لَهُ عَقْدَةً أَوْ حَضَّرْتَ لَهُ عَفْرِيْتَا- فَلَمَّا أَخْبَرْتَهُ بِأَنْ لَا جَوَابَ لِمَا يَطْلُبُ إِلَّا الْمَشْرُطَ -وهذا شيء يسير وسهل- رَفِضَ وَأَخْبَرَنِي أَنَّ وَالِدَاهُ يَرْفُضَانِ الْبِنْتَةَ، وَلِذَلِكَ فَلَا حِلَّ لَهُ إِلَّا أَنْ يَعْيشَ مِنْبُودًا مِنَ الْخَارِجِ، كَارِهًا لِنَفْسِهِ مِنَ الْدَاخِلِ، مَزْدُوجِ الرَّوْيَةِ وَالشَّخْصِيَّةِ طَوَالَ عَمْرِهِ، يَعْانِي لَا لِسَبَبٍ إِلَّا أَنَّهُ ارْتَضَىٰ لَوَالِدِيهِ أَنْ يَعْيشَا حَيَاتِهِ بَدَلًا عَنْهُ!

الْقَيْدُ الثَّلَاثُ رُبَّمَا تَرَاهُ طَبِيعِيًّا، بَيْنَمَا أَرَاهُ شَرًّا مُسْتَطِيرًا: أَلَا وَهُوَ شَهْوَاتِ النَّفْسِ وَحُبِّ الْخُلُودِ إِلَى الْأَرْضِ. نَعَمْ أَيُّهَا الْقَارِئُ الْعَزِيزُ، إِنَّكَ إِنْ أَطَلَقْتَ لِنَفْسِكَ الْعِنَانَ، فَلَسَوْفَ تَلْتَهُمْ طُمُوحَاتِكَ، وَتَسْتَحُولُهَا إِلَى غَايَاتٍ لَا تُشْبَعُ وَلَا تُغْنِي مِنْ جُوعٍ. إِعْتَبِرْ مِنْ قِطْعَانِ الْبَشَرِ؛ ذَاهِبَةٌ إِلَى السُّوقِ أَوْ قَادِمَةٌ مِنْهُ، أَتُظَنُّ أَنَّهُمْ بِحَاجَةٍ إِلَى كُلِّ هَذِهِ الْأَشْيَاءِ لِيَشْعُرُوا بِالسَّعَادَةِ؟ أَمْ تَظُنُّ أَنَّهُمْ يَمْتَلِكُونَ فِي جَنَابَاتِهِمْ نَفُوسًا تُشْبَعُهَا هَذِهِ الْأَشْيَاءُ؟

إِذَا كُنْتَ لَا تَدْرِكُ قُوَّةَ الْغَرَائِزِ، فَتَأْمَلُ انْتِشَارَ الرَّذِيلَةِ فِي كُلِّ الْمَجْتَمَعَاتِ بِلَا اسْتِثْنَاءٍ، مِنْ الْمَوْكَدِ أَنْ أَيِّ خِدْمَةٍ تَخْضَعُ لِقَوَانِينِ السُّوقِ الْأَبَدِيَّةِ مِنَ التَّوَاظُنِ بَيْنِ الْعَرْضِ وَالطَّلْبِ. وَمَا دَامَ الطَّلْبُ قَائِمًا فَلَا بَدَّ أَنْ يُلَبِّيَ السُّوقُ النَّدَاءَ. لَا أَتَكَلَّمُ هُنَا عَنْ تَلْبِيَّةِ مَطَالِبِ الْحَيَاةِ الْكَرِيمَةِ، وَعَنِ الْإِنْفَاقِ، بَلْ وَحَتَّى الْاسْتِمْتَاعِ بِمِلْدَاتِ الْحَيَاةِ الصَّغِيرَةِ، وَلَكِنِّي أَقْصِدُ تَحْوِيلَ قِطَاعَاتٍ كَامِلَةٍ مِنْ شَعُوبِنَا الْعَرَبِيَّةِ إِلَى آلَةِ اسْتِهْلَاكِيَّةِ ضَخْمَةٍ لِكُلِّ مَا هُوَ جَدِيدٌ وَمُغْرِبٌ وَبَرَّاقٌ، كَأَنَّ النَّاسَ وُلِدُوا لِيَنْسَاقُوا وَرَاءَ غَرَائِزِهِمْ. فِي هَذَا الْمَقَامِ، أَسْتَلْهُمُ جَوَابَ تَاجِرٍ ثَرِيٍّ، عَرَضَتْ عَلَيْهِ يَوْمًا مَشْرُوعَ تَصْنِيعِ مُتَوَاجِدٍ فِي جُلِّ بِلْدَانِ الْعَالَمِ إِلَّا عِنْدَنَا، فَقَالَ: لَا يَنْجُحُ عِنْدَ الْعَرَبِ إِلَّا مَا لَبَّى نَدَاءَ غَرَائِزِهِمْ، فَلَقَدْ فَشَلَ كُلُّ مَشْرُوعٍ لَا يَتَعَلَّقُ بِالْبَطْنِ أَوْ بِالْفَرْجِ أَوْ بِالْمَزَاجِ، وَلِلْأَسْفِ أَنْ أُوَافِقَهُ الْاسْتِنْتَاجَ عَلَى مَضْضٍ.

غير طريقة حياتك وتفكيرك!

إن الطبيب الناجح له أسلوبٌ مختلفٌ عن عامة الناس؛ فلا هو بالمستهلك ولا بالمستهتر. ولكي أختصر وقتك، فلا بد أن تعرف أنك ما دمت لا تحترم الوقت، فمن الصعب بمكان أن تكون إنساناً مُنجِزاً في حياتك، فالوقت هو الوحدة التي تُقاس بها الحياة. عندما كنت صغيراً قرأت مقالاً بعنوان "المسلم والمفكرة"، كانت خلاصته أن المفكرة أداةٌ غايةً في الأهمية إلا أنها للأسف مُهملة في حياة البشر عامّةً، وبحكم أنني من النوع سريع النسيان، فلقد عمدت إلى استخدام المفكرة واكتشفت أنني أصبحت ذا ميزة وذا عيب؛ فأنا أنسى، ولكنني أدون في مفكرتي فلا يفوتني شيءٌ. الآن مع تقدّم البرمجة الحاسوبية، لم يبق لك عُذر لتفويت موعدٍ أو إقناع نفسك بالعودة عن المهمات، يجب أن تعطي كل ذي حق حقه في حياتك، وابدأ بالوقت، فاستغلّاه عماد النجاح.

ما دمنا نتحدث عن الوقت، فلنذكر النوم لأنه ضروريّ، وعذرٌ كبيرٌ لكل كسولٍ، فما عرفت عظيمًا إلا ونام مِلاء عينيه ولكنه غير مُفْرِط ولا مُقَلِّل، فإنّ لجسدك عليك حقًا وإن ليومك عليك حقٌ أيضًا.

يجب أن يكون الانتظام في الطعام والرياضة من صُلب طريقة معيشتك، فمن غير المعقول أن تكون مشروعَ نجاحٍ أو جزءاً من مشروع نهضةٍ وأنت لا تُغلق فمك، وتتناول كل ما وقعت عينك عليه. كما أنني لا أستطيع فهم كيف يمكن أن تكون غير نشيط بدنياً -وإن كان محدودٍ- وتحاول أن تُقنع المرضى بأن في الحركة بركة! ومما يجب أن أصرحك به: أن مجتمعاتنا العربية لم تستهجن استخدام النعوت والأوصاف لتمييز البشر، فعندما يصف لك شخص طبيباً، فإنه يبدأ بالإسم، فإن لم تعرفه، ينتقل إلى وصفه جسدياً؛ ونعته بالسمين أو الأقرع أو حتى المصفرّ البشرة، شاحب الوجه، ذا الأنف الطويل. إن مثل هذه الثقافة لا تقبل أن تنهى عن خلق وتأتي بمثله، فعيب عليك إن فعلت عظيم.

لطالما قابلت أناساً وبعد خمس دقائقٍ من الحديث، يتحول المتحدث إلى واحد من أربع: ذو نكتٍ وقيلٍ وقالٍ، أو جنسيّ، أو مُتعلِّقٌ بالمال من قريب أو بعيدٍ، وأخيراً سياسيّ، وهذا إنما يدل على

طريقة التفكير أو تناول الناس لروايا الموضوع المطروح للنقاش. إنَّ مجرد تفكُّرك وتأمُّلك في الأسلوب المناسب لطرح ومناقشة أي موضوع، لهوُّ نعمة عظيمةٌ وعليك شكر الله عليها بركعتين، لأنَّ معظم الناس حُرْموها، وبالتالي فهم يُلقون ما يجول برؤوسهم على طاولة النقاش بدون معالجةٍ، ولا حتى مبدئيةٍ للموضوع.

أول محاور الطرح: لِمَ طُرح الموضوع أصلاً؟ وما هو هدف الطارح من تناول هذا الموضوع أساساً؟ وبذلك تسبقه إلى ما يقصد، مختصراً ساعة من النقاش. كما ينبغي لك تحديد مساهمتك في النقاش من عدما، وإلى أي مدى؛ ففي أحيانٍ كثيرة تكون فاعلية الصمت أكثر وقعاً من جدلٍ عقيمٍ. وللعلم، فإن من حَقِّك أن تُغيِّر الموضوع أو ترفض التحدث في سفاسف الأمور: كُنْ دمثاً وحازماً في ذات الوقت. أحب أن أتوه هنا أن طريقة التفكير والتحليل الموضوعي هي هبةٌ وعلمٌ مكتسب، وهناك العديد من الكتب الشيقة التي تتناول ذات الطرح. فكلما تعمقت في مجالسة الكتب، كلما اتضح لك مدى انحطاط النقاش وأساليبه بين معشر العرب، فمقاطعة المتحدث متلازمةً، ورفع الصوت ضرورةً، كما أن تغيير الحقائق وتحريف الوقائع، للأسف، دائم الحدوث.

وهنا يجب أن أذكرك بكيفية التعرف على مكانة الناس انطلاقاً مما يناقشون؛ "فالعظماء يناقشون الأفكار، والعموم من الناس يناقشون الأحداث، والعقول الصغيرة تناقش الأشخاص". إيلانور روزفلت.

غير عاداتك!

نعم، قد تستغرب هذه! أفستطيع تغيير ما جُبلنا عليه؟ نعم، وألف نعم؛ فمكارم الأخلاق يتعود عليها الإنسان مثل الحلم وحسن التعامل. كما أن بإمكانك خلق عاداتٍ جديدة كلياً؛ كالقراءة وممارسة الرياضة والتبرع بالدم دورياً. كونك أصبحت بالغاً لا يعني أنك قضيت عمرك كله تمارسها، فلنفترض أنك تبلغ العشرين، إنك ما زلت في الثلث الأول من عمرك، فلا تصر على دوام العادة إلا بعد أن تبلغ الستين.

ومما أحب ضرب مثالٍ له، هو أن حياتك عبارةٌ عن لوحة تحكّم في استوديو موسيقي، به المئات من المفاتيح، وكلّ مفتاحٍ يتحكّم في وظيفةٍ متغيرةٍ من الواحد إلى العشرة، وبالتالي فإن كل تحريكٍ لمفتاحٍ تُحدث تغييراً طفيفاً في الناتج النهائي، ولكنه ملحوظٌ ومعروفٌ بالضرورة للمتحمك المتمرس. أريدك أن تحاول تغيير كل مفتاح على حدة ليتسنى لك تنظيم عقد حياتك كما تود أنت، أريدك أن تؤلف وتعزف سمفونية عمرك كما يُطربك ويوصلك إلى الكمال الذي تنشده. فبالله عليك، لو أن شخصاً غير عارفٍ بأمور لوحة التحكم، مدّ يده ليغيّر مفتاحاً - وإن كان في طرف اللوحة - فما تظن المتحمك فاعلاً به؟ أقل ما سيفعله أن ينهره إن لم يضربه على يده.

وإذا كنت تصرّ على أن الإنسان إذا جُبل على عادة فلن يغيرها، فيكفي أن أستشهد بأن الله لا يُغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم. ويحك يا أخي الطبيب! فالحيوانات تتعلم وتتعود بالتدريب - حتى المفترس منها - فكم هو صعب عليك أن تتغلب على عادةٍ سيئةٍ أو تكتسب عادةً فاضلةً؟!!

الآن وقد قرّرت الإقلاع عن عاداتك السيئة واكتساب أخرى مفيدة، فلتتعرف على النوعين الأساسيين للعادات: ما نفعله بدون وعي، وما يجلب اللذة ويؤدّي للإدمان.

فالنوع الأول، السيء منه كالغضب الانفعالي والبكاء فجأة، وهذا يحتاج إلى تكوين عاداتٍ مضادةٍ، وأهم طريقةٍ هي "توقف! فكّر! إهدأ!"، وهذه كلمات تكررهما كل يومٍ حوالي المائة مرة بدون وعي، وكأنك تسبّح أو تُتمم، ولا تُحاول التفكير في معناها، كأنها مأخوذةٌ من لغةٍ أخرى. وظيفة هذه الجملة أن يُبرزها العقل الباطن عندما يجد نفسه في أزمةٍ تُسبب ظهور العادات القديمة، فيُعطي إشارات للأعضاء بالامتثال؛ فتتوقف العادة.

التخلص من النوع الثاني - الجالب للملذّة - شديدٌ الصعوبة لكنه غيرٌ مستحيلٍ، لأنه مرتبطٌ بأسلوب حياةٍ، فأنت تدخّن لأن كل أصحابك يدخّنون ويمدونك بها كلما طلبت، كما أنك تدخن كلما ضجرت أو مللت أو أحببت الترويح عن نفسك، وهكذا دواليك. لذلك يجب عليك - إن أردت أن تُقلع - أن لا تلتقي بأصحابك، وأن لا تدخل محلات بيع التبغ، يجب عليك أن تجد مخرجاً آخر لضيقك، وأن تتحكّم في أكلك حتى لا تزداد في الوزن. كل هذا التغيير المفاجئ، يُحدث إحباطاً ويتسبّب في الرجوع إلى

العادة بقوة. وهنا تأتي قوة إيمانك بالله لتُسعِفك، فمن ترك شيئاً لله؛ أبدله الله خيراً منه. وأنصحك بأن تقرأ كتاباً أو اثنين عن الموضوع، وأن تحاول تغيير نمط حياتك قبل أن يُغيِّرَكَ نمطك إلى إنسانٍ آخر.

اكتساب العادات الجيدة يتم بالممارسة وكذا يجعلها روتيناً يومياً، أو أسبوعياً أو حتى سنوياً، ولا ننسى إقرانها باللذة حتى تدوم. وما أخفي عليك أن الإسلام سوف يساعدك في هذا، ففيه شعائرٌ مختلفةٌ التوقيت، إن قمت بإقرانها مع العادات، فمن المؤكد أنها ستستديم؛ فإذا تبرعت بمبلغ قليل كل يوم جمعة مدة أربعين يوماً، صارت عادةً متلازمةً وهكذا دواليك. فمن عاشر قوماً أربعين يوماً صار منهم، وكذلك الشأن بالنسبة للعادات المكتسبة، فيكفي أن تواظب عليها أربعين يوماً، لتلاحظ بداية التغيير في حياتك.

اقرأ يرحمك الله!

بعد مُضيِّ العديد من سنوات حياتي، أصبحت أدرك أن مشكلة المسلمين الأولى والأخيرة هي الجهل؛ فما توجد فاقَةٌ إلا وتكون ناتجةً عن الجهل في كسب المال، وما قَصَّر في الرقي إلا الجهل في إدراك الأسباب، وما سُوء الخلق إلا نتيجة الجهل بمكارم الأخلاق. حتى الكفر والفسوق والعصيان، ما هو إلا نتيجة الجهل بقدرة ربنا وعفوه وعظيم سلطانه. إنك إن تمعنت جيداً في المشكلة الصحية رأيت الجهل يُنشِئها ثم يُفاقمها، وأزعم أن المرض يمكن أن يعالج بإنشاء المدارس لا المستشفيات. ما يكاد أن يفقدني صوابي، هو أنك ترى الناس تفرّ من القراءة والكتب كما تفرّ من المجدوم، وكأنها سوف تنتقص الكثير من أموالهم أو أعمارهم. ويحنا! فلقد ابتداءً ديننا ب: **اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ**، ورغم ذلك نُصرّ عظيم الإصرار ألا نقرأ.

إن من أهم الأدوات المتاحة للناس هو الاستعانة بمن يملك خبرةً وحكمةً أكثر منك، ولا يمكنك التوصل إلى مثل هذين الأمرين مجتمعين إلا في الكتب، ولسوف أحلف لك بربنا العظيم أن الكتب كلها بلا استثناءٍ ستفيدك إما بفكرةٍ، أو بمعلومةٍ، أو باستثمارٍ لوقتك، أو حتى بتعليمك كيف تختار كتبك إن كان كتابك تافهاً.

الآن، في عصر الانترنت، وقد أصبح الكتاب مجانياً وأصبحت الأفكار هي من تبحث عن مُفكّرٍ بها، أضحى لديك الملايين من الأدوات تحت تصرفك. وكأي إنسان مثقّف أجرك منجذباً إلى كل ما لم تعلم، سواء أحببت أم لم تحب. فما أجرك إلا مُتجنباً كتب البورصة، مع أنها في صلب حياتنا اليومية وفي كل نشرة أخبار، ولا أعتقد أنك تحب القراءة في الأدبيات، ولكن ما العيب في إطلاق العنان للمخيلة في القصائد والتاريخ! اقرأ بالعربية وبكل ما أوتيت من لغاتٍ أجنبية، اقرأ عربياً ومُعرباً، واقرأ القرآن، فما أفلحنا بدونه، واقرأ في التفاسير وفي علم النفس، اقرأ قصصاً خلّدها الزمان وأدمتها الأجيال.

الآن وقد قرأت، فإنك قد وصلت إلى مرحلة الإنسان لا المفكّر، فنحّ الكتاب جانبا، وأعمل عقلك فيما قرأت، ما أعجبك وما لم يعجبك، ما أثار اندهاشك وما لم يثره. حاول أن تصل إلى معرفة لِم كتب الكاتب كتابه؟ وهل وصلت أنت إلى مبتغاه؟ قرّر إن كان الكاتب قد حقّق أسلوبه أم أنك لن تقرّأ له مرة أخرى. إنك بذلك تستخدم ما وهب الله لك من الفكر، وهو المتصل برأسك منذ أن خلقك الله.

قبل أن أختم هنا، أنبهك بأنك إن لم تصل بعدُ إلى مرحلة الخبرة في انتقاء الغث من السمين، فعليك تجنّب بعض الكتب التي تباع على الأرصفة؛ من الحديث عن الأبراج وعلامات الساعة وطرق فكّ السحر وما شابهها من خرافاتٍ. ولسوف تعرّض لك كتب تشكك في وحدانية الله وتحضك على الإلحاد، وأنت لا بد قارؤها، ولكن يجب أن تكون قد بلغت نُضجاً إيمانياً ليُعينك على التمعن. كما أنصحك بالابتعاد عن كلّ الصحف أصفرها وأبيضها، ذلك أنها لا تحمل في طياتها إلا الكذب، والتدليس، والدعايات المغرّضة، وفرص الاحتيال، والكثير من القيل والقال.

الفصل الثالث:

أولويات واختيارات الحياة

ربما تكون قد لاحظت أن كل ما ورد سابقاً ينطبق على كل البشر سواء كانوا أطباء أم لا، ولكنني هنا سوف أناقش معك بعض ما يعرض للطبيب من مراحل واختيارات تترتب عليها حياته. وتعمدُ أن أطرهما قبل مسألة المال التي أنت ولا شك نافذُ صبرك عنها.

الامتياز

إن هذه الرحلة وإن كانت إلزامية ولا اختيار لك فيها، فإنها إن أحسن استخدامهما، لهي الأساس لشخصيتك كطبيب. وبعض النظر إن كان نظام مستشفىك يُجبرك على الذهاب إلى أقسام دون أخرى، أو يترك لك حرية الاختيار، فأنت حر طليق وتستطيع تطويع أي مرحلة بما يناسب متطلباتك. إن هذه المرحلة تستلزم منك نهماً شديداً لكل المعلومات بدون استثناء، فليس هناك شيء غير مهم وهذه أول الغلطات القاتلة. فلسوف تقابل الإحساس العام بأنك إن كنت تنوي الطب الباطني فتنزّه في أقسام الجراحة، وحبذا لو لم تذهب مطلقاً إلى قسم العيون أو الجلدية. إنك وقد خرجت من عنق زجاجة الجامعة، فلقد دخلت في مرحلة المسؤولية، حيث أن ما يحدث في أي قسم من المستشفى، لا بد وأن يكون مهماً. من مَنّا زار قسم الأمراض الوقائية أو مختبر الأنسجة أو حتى الطب العدلي؟ من قال أننا في نزهة ويحق لنا اختيار ما نتعلمه؟!

إن استغلال الامتياز في الإمام بتروس المستشفى، هو أمر في غاية الأهمية، فأنت طبيب أولاً وعليك أن تعرف كيف تجري أمور المستشفيات. قد تسأل ماذا أقرأ في هذه المرحلة؟ وأردّ بأن قضاء وقتك في التأمل، قد يكون أكثر فائدة من إنهاء الكتب، ولكن كعادتك كطالب مجتهد، يجب أن تراجع ما رأيت في الكتاب. فمثلاً خلال حضورك لحالة ولادة -طبيعية كانت أو قيصرية- فإنك تراجعها من كتاب معتمد ومفيد، ولا تتحجج بقصر ذات اليد، فالمكتبات تشتكي الغبار وقلة الزيارة. وعندما تحضر حالة مياة بيضاء ولم تتمكن من رؤية شيء لأن الطبيب لم يُمكنك من جهازه أو أن الزحام كان شديداً، فإن جوجل مليء بالأمثلة، ويعرض عليك الصور وهو سعيد بسؤالك.

و أخيراً أودّ تحذيرك من الكائنات الطفيلية التي تنهب وقتك أو تمتص طاقتك، فكل مجال مليء بمثل هذه الأمثلة، طبعاً أتحدث عن رفقه السوء الذين يظنون أن الحياة لهو، وأن الشطارة هي لعبتهم، فهؤلاء لا بد من تجنّبهم حتى وإن أطلقوا عليك نعوتاً ووصفوك بما ليس بك، فإن فعلوا، فهنيئاً لك بحسنات لم تتعب فيها.

النّية والتخصّصات

هنيئاً! فالآن ابتداء مشوارك حقاً، وبدأت تُمسك أول الخيط إلى كونك أخصائياً ناجحاً. قد تكون اخترت ما يروق لك، وقد تكون مُجبوراً على فرع معين، لكن لا تحزن، فأنت لا بد منجز لأهدافك.

إنّ قليلاً منّا من حدّد هدفه وأكّد اختياره نتيجة حبّ التخصص أو لعوامل أخرى، ولكن هناك تحذيرات: لا تسمح لأحد أن يُملي عليك رغبته فسوف تعيش تعيساً، ولا تدخل تخصصاً بناءً على مقدرته لكسب المال السريع، فلسوف تعيش مقهوراً. إنّ حبك لممارسة مهنة إنسانية كهذه شبيه -بل مطابق- لحالات من العشق الذي ستلاقي في سبيله الكثير من العوائق والصعاب، وما أفلح من عشق الشخص الخطأ. كما أنني أهيب بك أن تفكّر ملياً في مدى مناسبة تخصص معين لقدراتك الجسدية، فلا أستطيع أن أصفك بالحكمة وأنت نحيل قصير القامة إن التحقت بقسم العظام، ولا أجدك مُصيباً إن أنت كنت بدينا أن تختص بالسكري.

بالإضافة إلى كل هذا، هنالك عوامل عدة قد تساعدك في اختيار التخصص: فأنت إن كنت غير اجتماعي، فبقسم التخدير التحق، أو حتى بالتخصّصات التشخيصية كالأشعة والمعمل. أما إن كنت تهوى التحقيق والمتابعة، فلا أجد لك بدّاً من الطب الباطني بأي قسم منها شئت. ولو كان حبل الصبر عندك قصيراً ولا تهاب الدم فأنت جراح بالطبيعة. وحذار ثم حذار إن كنت حامي الدم عصيباً، أن تلتحق بالطوارئ فلسوف تشاجر أكثر مما تعالج.

وماذا عني؟ نعم، إذا سألت فأنا ناصحك بشيء يختلط فيه الطب بالجراحة؛ كطب النساء والولادة والأعين والأنف والأذن والحنجرة، وإن كنت شخصياً كارها للنساء والولادة، كوني حوصرت مرات عدة من الجنس الآخر فأثرت الفرار. وهنا نأتي إلى النقاش الدائم العقيم، الطب أفضل أم الجراحة؟ والجواب أن الأفضل لك، ما ارتاحت نفسك له واطمأنت إليه، وإن كنت لا زلت شاكاً، فأسبوع في كلٍ منهما قد يساعدك على اتخاذ القرار.

إن مرحلة النيابة لهي شبيهة بمرحلة بناء مبنى؛ فهي الهيكل والارتفاع والجودة في الأساس، كما أنّها تشكّل طريقة الممارسة والتعامل مع المرضى. وإني لأزعم أنّها أهم من الدكتوراه في نواح عدة، وسر اللعبة يكمن في العمل الشاق. يجب أن تنسى أنّ لديك حقوقاً، فليس مهمّاً أن تأكل أو تبيت في بيتك، وأنا من أشد الرافضين للزواج في مثل هكذا وضع وإن كنت ميسوراً. إنّ مرحلة النيابة مليئة بالتحديات، وكلما واجهت كلما سهل عليك الأمر لاحقاً، وهذا يعطيك ميزة أخرى؛ فأنت مجتهد ولك نصيب، وإن لم يورّع بالعدل فلسوف تعرف الظلم في هذه المرحلة.

سوف يتم تفضيل غيرك عليك في كل شيء؛ ابتداءً بجدول المناوبة وحتى قائمة العمليات؛ لكنك مثابر والله معك. اصبر ما دمت على الحق وانتزع من الأطراف إن هم أمسكوا بالمنتصف. لا تقلق، فجهودك لن تضيع هباءً لأنك تعمل لخدمة الإنسان، وهم يعملون لتزيين التمثال. اقض وقتك تتابع العملية العلاجية بكل تفاصيلها، فأنت متواجد بالعيادة التي لا يجبّها أحد، وأنت تحضّر المرضى للعمليات قبلها، وتعتني بهم بعدها، وتدخلهم و تخرجهم، وتكتب الدواء، والله لا بدّ مجازيك ولو بعد حين. الكثير منا يشتكي قلة توزيع العمليات، ولكن البركة بيد الله يطرحها حيث يشاء، فما ينجزونه في مائة عملية تُحسّنه أنت في عشر، وما يهربون منه لصعوبته، تتسلى أنت به لسهولته. ضع ثقتك في الله، وهب نفسك لخدمة المريض تكن أحسن الأطباء.

ويُستحسن هنا أن أنبهك إلى الفرق بين التخصص والتفرد. الأول معروف: وهو الاختصاص بعضو وإتقان طبابته، بينما التفرد: هو أن تحبّ عمل عملية أو خدمة معينة ضمن تخصصك، وهذا لن يتأتّى إلا بمراجعة "اللوج بوك"، والتفكير فعلاً في الخاصية التي تكمن أهميتها في تكوين حزمة خدماتك المستقبلية. فعندما تتفرد بعملية لا يجبّ فعلها الآخرون، تستجلب مرضاهم وتتفوّق فيها بما يضمن

التطوير فيها عالميا. فمثلا، إن كنت جراحا عاما وتتفرد بالعناية بالقدم السكرية فلسوف يصبح مرضاك كلهم يعانون منه، وفي الطب كمن تفرد بعلاج الحمى. و لئن أخذت مثلا من أمريكا لوجدت منهم من تفرد في علاج داء ليم أو الزهري أو حتى في إجراء اختبارات الحساسية و علاجها. وستعرف مستقبلا أن من تفرد مبكرا يوفر العديد من السنوات والكثير من المال لينافس في سوق مكتظ بالأساتذة والمستشفيات المندجة الملتزمة للأطباء.

كيف أنجح الامتحانات؟

ربما كان من المتأخر طرح مثل هذا السؤال، ولكنك على عتبات امتحانات قاسية لا بد من اجتيازها حتى تستطيع الممارسة. إن الامتحانات في عالمنا العربي غير منطقية وأقرب للعبث منها للمعايير، ولذلك تجد من حاول مرارا وتكرارا النجاح عندنا بلا فائدة، ولكنه يبدع في الغرب بل ويصبح ممتحنا. ذلك حاصل لأن الامتحانات عندنا عشوائية ولا تحد معيارا، فإذا أزلنا المحسوبة والتوصيات، فأنت تقابل نظاما عقيما يطلب منك حفظ حل واحد لمشكلة واحدة. وأنا لا أستطيع أن أساعدك لأني لا أملك بيدى مفاتيح الحل والعقد فأحيل هذه الأنظمة إلى مزبلة التخلف، ولكنني مساعدك إن شاء الله في الامتحانات الشريفة المنضبطة.

لكن قبل أن تصل إلى مرحلة الامتحان، لا بد أن تخطط لاستراتيجية النجاح. إن سَمِت الطبيب الناجح: القراءة دائما، فإن كنت ممن لا يحب أن يقرأ فاشتغل بالتجارة أو كن مهرجا فلست أبالي. إن أكبر خطئين -أو قل لعنتين- رأيتهما: هما الملخصات والقراءة قبل الامتحان. كيف تُكِنّ أي احترام لنفسك كطبيب مؤتمن وأنت تقرأ من موجز لا يُسمن ولا يغني من جوع؟! إنك إذا كالمريض يحفظ اسم الدواء والمرض ولا شيء عداهما. ولكن ما السبيل إلى قراءة المراجع وأنت لا تقرأ حتى يبلغ الامتحان أجله؟! الحل أن تكون طبيبا مسؤولا وتقرأ كل يوم من كتب مختلفة بلا استثناء، وتُعززها بمراجعة ما مرّ عليك اليوم من الأحداث. فمثلا أنت تقرأ كتابا عن الخيوط والعقد الجراحية ساعتين يوميا، وكتبا آخر عن الجراحة العامة ثلاث ساعات يوميا، ولكنك رأيت حالة لتضخم الغدة النخامية

اليوم، فلا بد أن نقرأ الموضوع أيضا. ولنفترض أنك سُئلت عن كمية الدهون التي يحتاجها مريض -لا يستطيع الأكل- بواسطة الوريد ولم تعرف، فيجب عليك قراءتها أيضا اليوم. هنا قد تسأل وأنى لي بكل هذا الوقت يوميا؟ أجيبك بأن المستشفى يصبح أكثر هدوءا بعد ذهاب الضيوف من الزوار والأطباء. نعم إن بعض الأطباء المقيمين لهم أشبه بالضيوف، يجلون حيث تترامى الفرص أو رئيس القسم، ثم ينجلون كحلقة الليل مع بزوغ الفجر، ولكنك مختلف فأنت مقيم بكل معنى للكلمة.

المشكلة الأساسية للملخصات تكمن في أنها تُحدث ثغرات متعدّدة في تعليمك، بينما تسعى المراجع لبسط أفقك، ووصل المعلومات ببعضها البعض كالحكاية. لذلك تجد من أدمن القراءة السريعة في الملخصات قبل الامتحان، لا يعرف من طبه إلا أسئلة الامتحانات، تاركا فن التشخيص والعلاج لمن هم أقدر منه على الاستيعاب، فيتكوّن صنف جديد من أشباه الأطباء بات يغزونا كالجراد، لا يهتم من العلاج إلا أنه يتقاضى أجرا عليه.

أتذكّر أستاذا لي كان يعرف تضخم الكبد بمجرد النظر إلى بطن المريض، وغيره لا يُحسن التقدير حتى بالأشعة الصوتية. ولما سأله، فسّر بأنه كان مسؤولا عن عشرين سريرا وهو طالب مقيم، لكنه كان يفحص الكبد لكل الأسرة التي في العنبر يوميا، وبعد ألف كبد صار يعرفها بمجرد اللمس، وبعد ألف تالية لم يعد هناك داعٍ لِمَس البطن أصلا. ولما ألحنا عليه أن يفيض علينا بما كان يعمل أيضا لعنا زداد من الحكمة مثقالا، قال أنه يوما رأى المرضى وقد التفوا حول رئيس القسم يشكون أنه يفحص البروستاتا يوميا لكل رغم أنهم لا يعانون منها، فطمأن هو رئيس القسم بأن علبة القفازات التي اشتراها لم تعد تحتوي على الكثير. إن مثل هذا الإصرار على التعلم لا بد أن يثمر حكمة وخبرة.

وهذا إنما يدفعني للتعجب من الذين لا ينجحون في الامتحانات الإكلينيكية أو الكشف العملي، فمن المفروض أنك كنت تمارسه ثلاث أو أربع سنوات مضت ليل نهار! وأتذكّر عندما كنت نائبا أني كنت أفحص العين -تباعا لنصيحته- ليلا بعد انتهاء الزيارة، لكلّ المرضى في قائمة عمليات الغد، مما كان يُسعدهم بأنّ شيئا ما مهمّا يحدث خلال إقامتهم، فكان الليل يعطيني كل ما احتاجه من الوقت لأتمّ ما قصر عليّ خلال ازدحام القسم نهارا.

كما يجب عليك أن تحدّد مرجعاً واحداً تقرؤه مراراً وتكراراً، وهذا بالعادة معروف لكل تخصّص، وأن تزوده بكتب أخرى؛ تقرأ مرة واحدة حيث أنك تستفيد من تكرار المعلومة ومن طريقة طرح الكاتب الفريد لها. فلقد تعلّمت ممن سبقني أنه إذا لم تفهم توصيلات الدماغ مثلاً، فعليك قراءتها من مرجع ثانٍ فثالث حتى تفهمها، فإن فعلت فارجع إلى كتابك الأول ولسوف تجدها مستعصية على النسيان بعدها.

وهنا أحبّ أن أشاركك فيما كان والدي حفظه الله يُشبهه به وضعنا الحالي؛ بأن العلم كاللوحه الزيتية، بالغة التفاصيل والإبداع، وكلما فهمت أكثر، كلما زادت التفاصيل حتى تبلغ اللوحه أجلها وتصبح تحفة تستعصي على التجاهل.

وأحبّ أن أنوّه أن الأسئلة في الامتحانات يجب أن لا تفرق من أي مصدر جاءت، فعندما أسأل عن أسباب الحمى الشوكية، لا يهمني من أيّ كتاب قرأت، فكّلها سواء. وهذا يفسّر كيف يعمد قليلوا الحيلة والدين من الأساتذة إلى إيراد سؤال لا يوجد جوابه الشافي إلا في كتابه ويُشتهر هذا عنه. مثل هذا الاحتيال لا حلّ له إلا أن تُصوّر كتابه (لا تُشتره) و تقرأه بعد أن تُتمّ ما عليك من المراجع احتياطاً. والعبرة في عدم الشراء؛ إرسال رسالة له أن مثل هذه الاحتمالات لا تفلح، ولكن قد أسمعت إن ناديت حيّاً.

كما أنني أنصحك بمحاولة الإلمام بالنظام الصحي ككلّ وكذا بالخدمات الخاصّة بتخصّصك. فمثلاً، ماذا يحدث بعد أن ترسل العينة أو الخزعة؟ إلى أين يذهب المريض عندما توصي بفحص كثافة عظام وكيف يتمّ؟ كيف يتمّ استلام العينات في المختبر؟ ومن الذي يُجري اختبارات النوعية في المعمل؟ كيف يتمّ تعقيم الآلات الجراحية وكيف تُضبط الجودة؟ من أين تأتي ملقّات المرضى أو أين تقع خدمات قاعدة البيانات؟ إنك ترس صغير في آلة عملاقة، ويجب أن يؤدي الكلّ مهامهم لتتحرك الآلة إلى الأمام.

وبما أنّك في يوم من الأيام مُقيم لمستشفى أو مركز صحيّ لك، فإن عينك غير المدرّبة، غير قادرة على فهم ما تراه، فوجب أخذ صور بسيطة للمنظر العام والاحتفاظ بها لمراجعتها في المستقبل. وهذه ستكون بداية تعدّد مهاراتك في التصوير وتشغيل الحاسوب وحفظ المعلومات واسترجاعها.

وقبل أن نذهب، فلا بدّ أن نحاول حلّ مشكلتك المادية، فأنت بلا عمل ومقيم بالمستشفى، فمن أين لك بالمال؟ أوّلا، أنت لا تحتاج إلى الكثير منه فأنت مقيم وتأكل وتنام بلا مقابل، وإن كنت لا أختلف معك في تدني جودة المعروض من الخدمات ولكنه يفي بالغرض. ثانيا، أنت تحتاج ما يكفي لشراء الكتب أو الملابس أو الانتقال، وعليك القيام بجلول مبتكرة، فيمكنك مثلا العمل يومين في الأسبوع (الذين أنت لست ملزما بالبيات فيهما بالقسم) في عيادة مجاورة بما تكسبته من خبرة بسيطة، فلا بدّ أنك تستطيع تعليق المحاليل أو سحب الدم أو تفصيل نظارة أو تحويل المرضى وذلك على حسب القسم الذي تتخصّص فيه. الأكثر من هذا، أنّ مثل هذه الأشغال مطلوبة، حيث أنها مُتدنيّة المهارات والعائد، وسوف تفيدك مستقبلا، لذلك ستجد مخرجا بإذن الله.

الحكومي أم الخاص؟

أرى دائما حيرة في عيون الأخصائيين الحدث، فهل سيسعون إلى تقبّل العمل الحكومي ناشدين الاستقرار، أم سيغامرون بدخول السوق المكتظة بالأساتذة والمستشفيات الدولية؟ أتفهم حيرتهم، فلم يُمّ أحدٌ بتدريسنا اقتصاديات السوق ولا أساليب الترويج، كما لم تشتمل مناهجنا على كتب الإحصائيات أو حتى على المحاسبة البسيطة. ولتبسيط الموضوع قليلا فإن السؤال في الغرب يكون، هل سأذهب إلى البحث المخبري والأكاديمي أم سأمارس الطب الخاص؟ وبما أننا الآن في ذيل ركب الحضارة، فلقد أبدلنا البحث والتقني الأكاديمي بوظيفة حكومية رتيبة تقتل فينا الطموح باسم الاستقرار.

إن كنت تريد السفر عشرين سنة للمستقبل، فزُر مستشفى حكوميا، وتأمل حال الأطباء في القسم الذي تخصصت فيه، اجلس معهم وحاوهم وتعرّف على أسلوب حياتهم ومداخلهم وأخيرا طريقه تفكيرهم. إنني أُرَبِّي بك وأنت الطموح التوّاق إلى النجاح أن تنضمّ اليهم، فإن ظننت أنّك سوف تُحدث فرقا فأنت واهم، لأنك ستسبح ضد التيار في كل أركان المستشفى حتى تهك، وتنضمّ إلى

السائرين في الممرات تندب حظك. إن الاستقرار الذي يعدونك به ما هو إلا حياة رتيبة لا طعم لها ولا نكهة، تنتظر فيها الراتب كل شهر والمعاش بعد التقاعد لتُنهى حياتك على المقهى.

و لذلك فإنني أطلب منك بل أرجو أن تُسخر كل قدراتك لخدمة المرضى في الطبّ الخاصّ لعدة أسباب: أولها، أنك ستكون مرتاحا وأنت تعمل، وستستطيع تقديم خدمة مميّزة تليق بك وبالمريض كإنسان، وآخرها أنك تستطيع تطوير النظام من الأساس، وفي المنتصف العديد من المميّزات، كعملك متى أحببت وتوفير عيش كريم لأسرتك. هنا ربما تسأل؛ وماذا عن المعدومين و المحرومين ومن لا يستطيع؟ سأجيبك بأنك لن تستطيع مساعدتهم في المستشفى الحكومي نظرا لقلّة الإمدادات وانعدام الدواء، وفوق ذلك، المعاملة الغير إنسانية والتي تزيد المرضى معاناة. وإذا صبرت معي قليلا، فسنتكشف سوياً طرقاً مبتكرة للأعمال الصالحة والتي بإمكانك بواسطتها خدمة المعدمين في الفصول القادمة.

الزّمانة والدكتوراه

يحق لك الآن أن تسأل، أيكفي هنا أم أتابع لأحصل على التخصّص الدقيق؟ وإني لأعرف تمام المعرفة أن ما يمنعك من التقدّم ليس الملل من التعلّم، وإنما ظروف قاهرة تُجبرك على التوقّف. لكن منذ متى وأنت طيّع على الظروف؟ إن ما كان مستحيلا بالأمس أصبح واقعا بل وعاديا جدّا اليوم، ولذلك فلا بدّ لك من أن تكمل. سيحاول المحبطون إخافتك بطول الطريق وقلة المؤونة، ولكن الله كفّل للآخذين بالأسباب النجاح. ودعني هنا أسألك، هل عندك أهمّ من هذا لتفعله؟ من أوصلك لهذا الحدّ كفيف بالأخذ بيدك لما بعده، فتوكل على الله.

والآن أيهما تختار؟ المعضلة ليست بالمستعصية على الحلّ، فإمكانك البدء بكلاهما والفوز بأيّ منها، وذلك لأن متطلبات المعرفة ثابتة بينهما، وإن كانت سياسات التعليم مختلفة. دعني أفصّل لك: إنك كطبيب مثقّف مسؤول يجب عليك أن تُلمّ بتخصّصك الدقيق بما يضمن للمريض عناية صحيّة على مستوى عال، ولكن حصولك على الشهادة إن احتاج لأشياء أخرى كواسطة أو توصيل أولاد

البروفيسور أو التزلف لأي شخص، فهذا أنت تقرر مدى التورط فيه، وإن كنت أنصح بأن تأخذ طريق الغرباء الطويل. نعم ستتأخر سنة أو اثنتين لكنّ العمر أمامك طويل والزمالة آخذة طريقها على أيه حال.

بالنسبة لي فقد أتمت الزمالة في نفس سنة الماجستير، ذلك بأن الغرب يحترم المعلومة من أيّ شخص جاءت مهما كان عمره. وإني ناصحك بالسعي في أجزاء الزمالة لتجري بالتوافق مع برنامجك التدريبي، مما يعزّز من إمكانية تقارب نيابتك للبرامج العالمية، أو بمسمى آخر نظامك الداخلي الخاص. أنا هنا لا أتكلم عن أن تكون ميسورا وتشدّ الرحال إلى أفضل الجامعات، فأنا لم أتمتع بهذا البذخ، وأغلب الظنّ أنك مثلي، فلتحاول استغلال كل ما يقع تحت يدك من الأدوات لتخرج منتصرا.

وهنا نأتي على ذكر سجل العمليات والساعات التدريبية الذي يوجد في المؤسسات التعليمية المحترمة أو اللوج بوك. فهذا أيها القارئ العزيز هو ما يضمن تكافؤ الفرص بين المتدرّبين، حيث أنه يحصي كلّ ما عملت خلال فترة نيابتك، ليضمن أنك وأقرانك قد مررت بنفس التدريب والتعرض للمرضى بشكل كاف. وبما أننا نفتقد لمثل هذا التخطيط عموما، فلا مانع من أن تطبّقه على نفسك. راسل الكلية الملكية التي أنت أخذ امتحانها طالبا منهم اللوج بوك. اخص ما أنت محتاج إليه من التدريب وابدأ بملاء الصفحات؛ وهنا سوف تتعلم قوة الإحصاء. سجّل كل عملية و كل نوبة عمل بالساعات، وكل مهمة جديدة لتقيّم نفسك، بعد بضعة أشهر ستعرف أين التقصير ومواضع الضعف لتسعى إلى تعويضها.

إنّ حصولك على الزمالة لا يعني أنني أشجعك على الهجرة، ولكنّه ضمان لجودة تعليمك وحرص على المستقبل في حال أن أستاذنا غلّسا قرّر إيقاف مستقبلك. إن تذبذب المستوى التعليمي بين الجامعات العربية، وحتى بين طبيبين في نفس القسم، لمأساة، وما أكثر الظلم الذي يعاني منه الأطباء على أيدي من يفترض بهم رعاية النّشء والحرص على مستقبلهم. وعموما، سنتناقش سويا في مسألة الهجرة قريبا.

من ومتى أتزوج؟

قد تظنّ أنك إنسان بالغ وأنت تعرف مصطلحتك الخاصة عندما يأتي النقاش لموضوع شخصي كهذا وأنت محقّ، لكن العديد من الأطباء مثلهم في هذا كسائر البشر، يحبون ويكرهون، وأحيانا يرتكبون أخطاء تبدو وكأنها منطقية وتنتهي بالكوارث لاحقا. إن البتّ في موضوع الزواج مهم من وجهة نظري، لأن مشروعك التنموي محكوم عليه بالفشل إذا لم تتعاون فيه أطراف تشاركك الفراش والعيش المشترك. أنا لا أطلب من زوجك أن تكافح بنفس القدر، ولكنه ليس من العدل أيضا أن تتجاهل مسؤولياتك المنزلية بحجة الانشغال بحال الأمة. إذا كانت وجهتك الجهاد في ساحات الوغى، فلا تتزوج وتورّط أحدا معك. كما أن البيت المستقر هو دافع ذاتي لتحقيق المزيد من التطوير والنماء على كافة الأصعدة.

إن الزواج الصحيح يجب أن يتم على أسس صحيحة، فالحب والغرام أساسيان ولكنها متغيّران لطبيعة الإنسان المملولة والمحبة للتغيير دوما. إن المشاركة في الزواج واجب ولكنه ليس توزيعا بالنصف لكل المهمات. فمن يريد أن يتزوج لينجح مختلف عن من ينجح بالزواج، وهنا تأتي لأول غلطة وأشيعها للأسف: فمن معشر الأطباء من يبتغي الزواج سلّما للتدريب والعيادة، فيبدأ بالتزلف لأستاذه حتى يحصل على يد ابنته. هذا يُعدّ قصورا في استخدام الأدوات، فلا غداء مجاني كما يقول الغربيون، وضرية هذا العمل هو العبودية التامة.

ومن ممّا لا يأنس بالمساعدة والرعاية حتى ينمو ويصبح قادرا على الإنجاز، لكن شروط الصفقة غالبا ما تكون مهينة والموافقون عليها في العادة من الخانعين. ذلك أن الأستاذ لا يبحث عمّن يأكله وابنته حيّا، بل يبحث عن إنسان يُجاري الواقع ويعتمد إلى الاحتكام للمصلحة طوعا. إنك لو وافقت على الشّروط فسوف تصعد بسرعة على سلّم الترقّي وليس الرُّقي، ولذلك ستفتوك كل فرص التنمية البشرية والعمل الجاد، وبالتالي ستنضمّ سعيدا إلى جماهير المستهلكين.

أما زلتَ تنظر نصيحتي ممن تتزوج؟ أنا لا أعرف مَنْ ولكن أعرف كيف تجد الإنسانية المناسبة، فكم مرّة سمعت أن إظفر بذات الدين تربت يداك؟ ستسمعها مني أيضا لأنها قاعدة كونية لمن يريد السعادة في الدنيا والآخرة. فإذا اعتبرنا أن الزواج مشروع وأنت ستستثمر فيه الوقت والجهد و المال، فمن ستحب أن يشارك فيه؟ إن ذات الدين عندها ميزة بالغة الأهمية وهي أنها تتبع رمز المعاملات الإسلامي، فلا المنطق المعوج ولا التدليس مسموح بهما، وسوف تكتشف انعدام المنطق ولغة العقلانية عندما يصل الأمر إلى المشاعر. فكلمة "أحسست" لا يمكن أن تقاس بمخك، وكلمة "المفروض" تدل على معنيين مختلفين تماما بين الزوجين.

وبعد أن تأكدت لك أولوياتك فأنت حر في اختيار الشكل والبيئة الاجتماعية والتربية التي تناسب ذوقك، ولكن يجب عليك التأكد من شخصية من تنوي مشاركتها حياتك، فاقض الكثير من الوقت مع كامل الأسرة، لتعرف كيف تجرى الأمور في بيتهم وما رمز المعاملات الداخلي لهم. كما أنك حين تتزوج فتاة فإنك مرتبط بشكل وثيق بكافة أفراد العائلة، وأي خلل في الترابط الأسري عندهم سيحدث صداعا دائما في بيتك.

وللزواج شروط أولها الاستقرار العاطفي عندك، فلا يصح أن تُبدل رأيك كل مرة ترى فيها فتاة، ولا يمكن مجال من الأحوال أن تعشق من أول نظرة كل يوم. الحب جميل وبراق، لكنه زائل بزوال عناصر التشويق. ولذلك أنصحك أن تختار بعقلك ثم تحب بقلبك بعد ذلك. والشرط الثاني هو مقدرتك على الإنفاق، وهذا يبدو ظاهرا ومعلوما بالضرورة، ولكني رأيت أمثلة عدة يُقدم فيها الزواج على التعليم والتدريب، وقد يُفضي هذا إلى نتائج كارثية؛ أولها توقّف الحال على ما هو عليه، يعقبه تدهور على كل الأصعدة.

كما أن من شروط الزواج أن تتحلّى بالمسؤولية والسلوك القويم، فلا طرُق للرجعة عن قرار اتخذهُ هواك. وهنا يجب أن أعرج عن مدى تدخل أهليكَ أنت شخصيا بالقرار، فإذا وضعنا في اعتبارنا أنك المسؤول الأول والأخير عن تحديد مستقبلك، فإنه يتّضح أن الآخرين لهم دور استشاري فقط، يتركز في النصح والإرشاد، كما أنصحك بأن تتبعد عن دائرة القرابة والجيرة، بل وحتى الصداقة لتحصل على

أفضل شريكة حياة ممكنة، وكَم من الناس تزوج إنسانة لأنها صديقة أخته، فانقلبت حياته حجماً فلا صداقتها استمرت، ولا هو نَعَم بالسكينة.

في هذه المرحلة أيضاً ينشأ تساؤل عن مهنة الزوجة وهل الأفضل أن تكون طبيبة أم لا؟ الأمر إليك، فلكل عيوب و فوائد. العيب الأكبر أنك ستكون منقوص الحقوق الزوجية، فسوف تعاني الجوع والإهمال الزوجي إن هي كانت ناجحة مهنيًا، أو متخصصة في مجال يستوجب التواجد الكثيف كالطوارئ، أو المفاجئ كالتوليد. العيب الآخر أن أطفالك سيكونون مشتاقين بل محرومين من تواجدهم الدائم، وبالتالي ستتولى أنت عبء مَلء الفراغ بجانب المربية أو أمّ الزوجة. أما الفوائد فتتخصر في الوفرة المادية أساساً، ونجاح المشروعات الطبية المشتركة. أنا اخترت أن أتزوج مُدرّسة متفرّغة، حتى أشاركها مشروعها التنموي في تربية أطفالنا وتشاركني هي في مشروعني بأن أصبح ناجحاً. وهنا أتوه أنه لا يمكن للزوجين الطبييين النجاح كل على حدة، فتأكد أنكما تعملان كوحدة واحدة. هنا يروق للبعض مداعبتي بالقول أنني أدعو إلى تعنيس الطبييات، وأردّ مباحاً أيضاً. بأن الرجال الغير أطباء أصلح لهنّ.

أيّاً كان اختيارك، فلا بدّ أن تتفقاً على ثلاث أمورٍ رئيسةٍ قبل عقد القران: العمل، الأولاد والنقود. أن تعمل المرأة فهذا شيءٌ جائزٌ ومن حقّها، لكن يجب أن توافق أنت أولاً، وتتحمل تبعاته لاحقاً، وأولها الإهمال الزوجي، وآخرها جلب مشاكل عملها إلى المنزل وما بينها كثيرٌ. كما يجب أن تكونا متفقين على عدد الأطفال والمسافات بينهم. وأخيراً كيف يُرتّب المال بينكما، فما أكثر البيوت التي هدمها الخلاف على المال، فالزوجة تعمل وتُقصّر في حق الزوج، والمال يبقى في حسابها ليُنْفَق في أشياء تافهة. وأحياناً الزوجة في البيت، والرجل يكسب الكثير، ولا ترى هي إلا الفئات. في الغالب يكون الحبّ قد أعمى جميع الأطراف، وعندما ينقشع يُفبق الناس ليحاربوا بعضهم بعضاً، وأخبرك بكل صراحةٍ، بأنك لست بناجح أبداً إذا كانت المشاكل تُورّق يومك وليك، فخذ بزمام الأمور من الآن.

والآن اسمح لي أن أسألك، كم ومتى ستنجب؟

قد تستغرب ما دخلي أنا بكل هذا وهو أمرٌ شخصيٌّ بحت! نعم، هو كذلك (ولذلك لن أسهب فيه كثيراً)، ولكنه كأيّ أمرٍ آخر في الحياة، يحتاج إلى التخطيط والتنفيذ الصحيحين. ما يكفيني منك الآن أن تعرف أن تنشئة أطفالك مشروعٌ بحدّ ذاته، ويستلزم الاستثمار فيه بالوقت والجهد والكثير من المال. ولربما بآء استثمارك بالفشل بسبب تقصيرك في ناحيةٍ من النواحي أو قصورٍ في التخطيط أو التنفيذ. ولكن الجزاء عظيمٌ، فما أفضل من عملي صالح على شكل إنسانٍ ناجحٍ يدعو لك بكل صلاةٍ حتى يبلغ من الكبر عتياً.

أما بالنسبة للعدد فأنت حرٌّ، ولكنني فضّلت ألا أضع كل البيض في سلةٍ واحدةٍ، فارتأيت الاستثمار ببضعة أطفال وأن أوزع باقي جهدي على أعمالٍ صالحةٍ أخرى. في الكفّ الآخر من الميزان من يجب أحباب الله، ويودّ أن يهب حياته للتنشئة، لكن يجب أن أحذرك أن براءة الأطفال لا تدوم طويلاً، وسرعان ما يتحولون بين عامٍ وآخر إلى كائناتٍ لم تألفها وكأنك لم تربهم حين كانوا صغاراً. مشكلة العالم العربي أنه مازال يؤمن بالكمّ على النوعية، فلطالما كان الأطفال بوليصة تأمينٍ ضد الفقر والكبر. وحديث النبي ﷺ عن المباهاة لم يذكر شيئاً عن جلب أطفال ثم قذفهم إلى الشوارع لينشئهم، فما هو بمُباهٍ بهم أحداً، وإنما الحديث يدل على أهمية أن تزيد من النوع الصحيح القويم الداعي للمباهاة، وهذا لا يتأتى بالتّمني. وإن كنت ولا بدّ أكثر، فإنني أنصح بالفصل بين كل طفلٍ وآخر بعامين حتى إذا بلغت العدد المقذور لك فاقطع، لأن بعض الناس يُنجب بفاصل يناهز العشر سنوات بين الطفل ولاحقه، وهذا يجعل الكبير يتحكم في الأصغر، ويجعلك كبير السن لئناً لا تُحسن المتابعة ولا التهذيب إذا اشتد عود الصغير وتمكّن منه العناد.

وهنا تعرّض لنا مقولة أنه إذا كان طيب عاقل مقتدر مثلك لن ينجب النجباء ولن يعمل على تجهيز نشئ المستقبل، فهل نترك المهمة الصعبة للفئات الجاهلة لتكثر النسل؟ وهنا أرّد بأنه إذا أنجب الأطباء ما يكفي من الجيل القويم، فهل سيترك ضعاف العقول الإنجاب؟ ما لم ندركه أنّ عملية الإنجاب هي التسلية الوحيدة المتاحة لطبقات الشعب غير المتعلم، والحلّ محاربة الجهل -آفنتنا الكبرى- وليس إنجاب المزيد من الأطفال.

السفر والهجرة

مَن مِنَّا لم يضيق ذرعاً بأهله أو بوطنه؟ إنَّ وَضِعَ الوطن العربي كله مثير للشفقة؛ فأجزاء كبيرة منه تترشح تحت سوء التصرف وإهدار الموارد، حتى بتنا نتسول القمح والمعونة من العالم أجمع ونحن أغنى الناس. وهنا يأتيك الشعراء ودعاة الوطنية ليرغبوك في أن تبقى محباً بلادك العزيزة على قلبك - وإن جارت عليك- حتى دون أن يحاولوا نظم الجديد من الشعر. إن بلاد المسلمين كلها وطني، وأنا كصاحب مشروعٍ تنمويٍّ يجب أن أسمو على عصبية قميئه لأي مكان فقط لأني ولدت به. وبالتالي فأنا ضدّ البقاء في بقعةٍ جغرافيةٍ محددةٍ إن أحسست أن قدراتي فيها مقيّدة وأني مستعبد لا محالة. لكن هذا لا يعني مجال من الأحوال أن أدعوك لت هجر دينك ولغتك وتبيع آخرتك بدنيك إلا إذا كنت مضطهداً في دينك.

ما يفتح النقاش هو أن هناك دولاً مصدّرة للمهارات كالأطباء وغيرهم من المحترفين، وبالتالي تغزو أسواقاً تنقصها هذه المهن العالية الاحتراف. ما يصعب علينا نحن الأطباء أن نتقبله، أننا بتنا سلعةً تُباع وتُشترى، ولنا ثمن مقدّر ومعروف في سوق العمالة، وهذا مُهين إلى حدٍ ما. قبل خمسين أو ستين عاماً كانت مهنة الطب نبيلةً ولا يمارسها إلا الباشاوات، ذلك أنها كانت تتطلب الكثير من المال، وكان الطبيب لا بد أن يكون متعقفاً فلا يطلب جزاءً لصنيعه. ولما كان الطبيب في قديم الزمان يستمى حكيماً، أُضيف له لقب الباشا لتُصبح "حكيم باشا"- تعني الطبيب حتى زمن قريب.

والآن بعد انتشار الجامعات، صار الطب وسيلةً للكسب أساساً بعد أن كان ميزةً اجتماعيةً. ولم يُمض الكثير من الوقت حتى ازداد عدد الأطباء وضافت عليهم الأرض بما رحبت. أما الغرب فتغلب على هذه المشكلة بزيادة الاختصاص، ممّا وزع الطواقم الطبية على مجالاتٍ أكثر وأبقى المنافسة محدودة. لم يحصل هذا عندنا، وأصبح الطبيب العام في منزلة الممرض أو يكاد. ولما ازدحم الوطن بقاطنيه فإن الأطباء -بما يحملون من حرفة- صاروا يحاولون الفكك من الوضع المتأزم، وهنا تأتي لحظة القرار، أمكث في بلدي وأعاني؟ أم أهرب وأزدهر؟

لا يمكن لي أن أفيدك فيما يتعلق بك شخصياً، لكنني سلكت مسلكاً وسطاً، فلقد تركت بلدي الضيق الصغير إلى رحب وطني الأكبر. إنّ من يهاجر إلى الغرب سيعرف حقاً ما ثمن سماع الآذان خمس مرات في اليوم، سيعرف كم يساوي نُطق حرف العين من فم أطفاله الصغار، كما سيقدر انتماءهم للعروبة والإسلام. إنّ الهجرة إلى الغرب لها ميزاتٌ ولها عيوبٌ أكبر، فأنت تُهديمُ نشأك، والقصاص والدلائل كثيرة، أعمقها أن عائلةً عراقيةً مازالت ترفض الجنسية السويدية، لأنّ ابنهم ذا الخمسة عشر ربيعاً، يريد البقاء مع صاحبتة السويدية في بلدة ثانية، ولا سبيل لمنعه إن كان سويدياً. ولا أريد أن أطيل عليك بالعديد من الأمثلة التي تُبكي المهاجرين دماً لأنّ بناتهم في المدارس لا يُردن العودة إلى البيت أساساً. هذا لا يعني أن كل المهاجرين فقدوا دينهم، ولكنه يعني أن قيمك والغرب لا يمتزجان جيداً، فما عاد العمل الرائع ولا المنزل الواسع ولا حتى جواز السفر الذي تُفتح له الأبواب مميزة.

والآن أنت مأمورٌ بالهجرة، فأرض الله واسعة، لكن إن كنت فاعلاً فإلى بلدٍ مسلمٍ عربي تستطيع فيه تحديث النظام، وتنمية نفسك وخدمة المسلمين طبعاً. يمكن أن تقول أن عنصرية العرب ضد أشقائهم تفوق نظيرتها الغربية مرارةً وإيلاماً، وهذا وإن كان صحيحاً فإنك لن تعدم الخير في الناس، ولك أن تعتبرها ضريبة التزامك بمبادئك.

أين ومتى أعمل؟

المقصود بالعمل هنا التّكسب الحلال بما تملك من علم وخبرة وإصرارٍ على تحسين نفسك وإفادة غيرك. ولكي أكون صدوقاً معك، فإنك ستقبل بأي مكان يُقدّم لك المال في نهاية الشهر. لكنني أدعوك للتأمل في وضعك الحالي، فأنت بما آتاك الله من العلم قادرٌ على الإحسان والتحسين في العمل الذي تقوم به، وقيمة الإنسان موازيةً لمقدار التغيير الذي يُحدثه. ففي البداية يجب أن تحسب الخبرة التي تحصل عليها وكأنها جزء من الأجر، فلا مانع بأن تعمل بأجرٍ زهيدٍ إن كنت تحصل على فرصٍ تنمويةٍ في عملك الحالي. ومما أنصحك به، أن تكون دائم التحديث فيما تعمل؛ فتابع إحصاءاتك من عدد المرضى

ومتطلباتهم، وما تستطيع فعله، وما تُضطر إلى تحويله، كما أوصيك بعمل اختبارات نوعية كل حين وآخر لأجهزتك وآلاتك، وحتى معلوماتك، فهناك دائماً مجال للتحديث كما يقول الغريون.

إنّ معايير اختيارك لمكان العمل تتبع قواعد ثلاث: مقدار المال المكتسب، كمية الخبرة المتراكمة والفرصة التعليمية، وأخيراً مدى إيصالك إلى نهاية المرحلة الحالية. فلنفترض أن العمل الأول يعطي ألفاً في الشهر، لكنه أدنى من مستواك، ولربما نسيت البعض مما تعرف من علم، بينما العمل الثاني يعطي نصف المبلغ، لكنّه يعجّ بالخبرة والتطوير. الاختيار الثاني أصوب لأنه لا يوجد عمل مثالي، حتى ما أنشأت بنفسك. هناك جُزئية أخرى تظهر لنا خلال العمل أحياناً، وهي المعيار الأخلاقي للأطباء العاملين؛ فعندما ترى عدم التزامهم الديني كمجموعةٍ وانفلات أخلاقيات المهنة، فأنا أنصحك بأن تُنج سعداً فقد هلك سعيدٌ. وذلك لأنك مع الزمن لصائر إلى ما صاروا إليه من فقدان الاتجاه وخراب البوصلة.

كما أنك ولا بد مُصادف الكثير من العيادات والمراكز الرخوة، حيث يتم التشغيل بما يسمى بالبركة وهي في غاية البعد عنها. وهذه أخي العزيز أفضل الأماكن لتشحذ مهاراتك الإدارية، فابدأ بعمل قائمةٍ للأخطاء والثغرات، وحاول معالجتها بأسلوبٍ صحيح. كما يجب أن تحاول مغادرة المكان لأنك ولا بدّ فاقداً شيئاً ثميناً كلما مكثت أكثر، فهذه الأماكن عديمة المستقبل، لكنك استفدت منها على أي حال. هنا أودّ أن أذكر لك أنني كلّ مرة ارتكبت فيها خطأً اختياري العمل في مثل هذه الأماكن، أفقدُ القليل من المال أو الوقت أو احترام الذات، ولكنني اكتسبت خبرة في التعامل مع تجار الإنسانية ونحاس الطبابة. وبعد عدة سنواتٍ أصبحت أشمّ رائحتها من أول مقابلة، وأرفض اللعب من الأساس.

بالتأكيد كلما تقدمت في العلم والشهادة والخبرة، كلما تحسنت ظروف العمل وارتفع المقابل المادي، فتُصبح لك اختياراتٌ بعد أن كنت مجبراً. وفي هذه المرحلة، يجب أن تحدّد غايتك بعد ثلاث أو أربع سنوات، وأيّ مكان يحقق لك ما تنشده. لا تستغرب أن تُعامل بقدر جلبك للمال، فالزِنس هو القاعدة الوحيدة الآن. أشعر بالكثير من الأسى عندما أجد نظاماً صحياً في أوطانٍ تسمي نفسها دولاً، تقيس قيمة الطبيب بما يستطيع نهبه من جيوب المرضى. فهناك مراكزٌ صحيّةٌ لا تُعطي راتباً، بل نسبة من المداخيل، مما يدفع ضعاف الإيمان للسَّعر، فما نراه أنت وأنا أنّه التهابٌ بالخلق بسيطٌ ويستوجب

مضاداً حيويّاً وربما غرغرة، يراه هو مرضاً فتاكاً، فيبدأ باختبار تحسّسٍ وزرع، ثم يعقبه بقائمة من الأدوية ترؤو عن الأربع، ويختتمها بإجازة مرضيةٍ ليرضي المريض ويقتنعه بوطاة المرض.

إن الاتجاه السائد بأن المرض مخيفٌ ويجب محاربته، أنشأه ضعاف الأنفس من الأطباء، وتجار الطّباية. أنظر إلى كمية الأدوية المستهلكة في أي مركزٍ صحي، بل تأمل فيما تحتويه ثلاثة بيتكم من الأدوية المهذرة. أليس الأولى أن تُعطي دواءً واحداً، وتثقيفاً صحياً يفيد المرض ويخفف عنه بنفس الوقت؟! الحال بالغ السوء فعلاً، ولكنه غير مستعص على الحل.

أما وقد أصبحت استشارياً، فلن أنصحك بالكثير، فأنت أعلم مني، لكنني أنصحك أن تحاول قدر المستطاع أن تضع المريض دائماً نُصب عينيك وأن تخاف الله فيه. كما أُتّبّك أنه كلما كانت لك سياساتك الخاصة بإدارة الأمور، كلما سهل عليك إنجاز التقدم وخدمة الناس.

وقبل أن تغادر هذا الفصل، فلنتحدث عن التقاعد قليلاً. ربما تبدو فكرة الجلوس على الشاطئ جذابةً ولكنها ليست كذلك للأبد، فأنا أقدر حب الإنسان للراحة وشعوره بالإنجاز، ولكنك لست تملك نفسك. أفلا تظن أن الناس محتاجةٌ إلى خبرتك الآن؟ إنَّ الطبيب ليزداد نفعه بكبر سنه، ولكن الجسد نادراً ما يتمكن من المجازاة، رغم أن الشيخوخة في صلبها معنويةٌ، فما رأيتُ مفكراً قد خرف، ولا حافظاً لكتاب الله قد جُنَّ، ولكنني رأيت الكثير من القاعدين على المقاهي يؤذون الناس لخفة عقولهم.

إن استسلامك لفكرة أنك كبرت وتحتاج إلى الراحة خطأ، فأنت مازلت محاسباً على عمرك إلى أن تُوافيك المنية، فلم إضاعة الوقت إذا؟ أتظن أن في السهر طوال الليل والنوم طوال النهار منفعةٌ؟ إنَّ تواجدك في عيادتك أو مباشرتك لأحوال الناس في الخير لهو السبيل إلى ختام حياةٍ ناجحةٍ مليئةٍ بالإنجازات.

الفصل الرابع:
كيف يأتي المال؟

دورة المال

نتيجةً للقصور الشديد في تناول التعاملات المالية بين جميع طبقات المجتمع، صارت علوم المال حكراً على الاقتصاديين، في حين أن كل الناس تكتسبه وتنفقه. ولمن العجب بمكان أن الغالبية العظمى من الناس تجهل أموراً أساسية؛ كالبورصة وسياسة الأسواق وحتى مقدمات المحاسبة. ربما كان الأساس أن الأطباء جهلة بالتمتع لكل ما هو حسابي، لكن، بالله عليك، متى رأيت برنامجاً تلفزيونياً يستضيف محاسباً أو متداولاً بالبورصة أو حتى مصرفياً، ليشرح للناس لم تنقص نقودهم يوماً بعد يوم وتقلّ بركتها؟!؟

لفهم كيفية دوران المال، يجب علينا أن نعرف ماهية المال أصلاً، إنه أي شيء يملك قدرة شرائية، فلقد بدأ التعامل التجاري أساساً بالتبادل؛ فأنا أعطيك دجاجة إن أنت جلبت لي حطباً. ثم تطوّر ليشمل سلعة مقابل خدمة، فسوف أعطيك خبزاً إن أنت أصلحت لي بيتي، ثم صار مهنة فأصبح ممثلاً الحطاب والخباز والحداد. ثم صار من الصعب بمكان توافُق الخدمة مع السلعة، فاخترت النقود من الذهب لندرته. ولما ازداد حجم التعاملات، وتعقيدات البضائع، تحوّل الذهب من عملة إلى وديعة مع شخص، ثم بنكٍ مقابل ورقةٍ تعدّ يعطاء الذهب مقابلها، إن أردت ذلك، لتولد النقود الورقية.

ولما كانت الحكومات هي المسؤولة عن طباعة الورق المالي، فإن من حقها طباعة ما يحلو لها لتغطية نفقاتها، مما لا يتوازن مع قيمة السلع وهنا يُولد التضخم. فمُعامل التضخم إذاً هو كم فقدت النقود من قيمتها. ولفهم مُصطلح التعويم، أي ترك قيمة العملة عامّة ترتفع وتنخفض مع موجات الطلب والعرض. فإننا يجب أن نناقش كيف جنّ العالم وربط عملاته بالدولار في 1944 في مؤتمر بريتون وودز. فكل عملة مرتبطة بسعر صرف الدولار، ولها مجال محدود للحركة حوله، وعندما لا تستطيع العملة مواكبة الدولار أحياناً، يقرر البنك المركزي تحرير الارتباط بينهما فتعمّم العملة. وأذكر أن قرار تعويم الجنيه المصري نُشر في الصحف المصرية بخطّ صغيرٍ من ثماني أسطر في الصفحة الرئيسية تحت الخطّ العريض للمباراة النهائية على كأس الجمهورية، فما بالي أحد من قطعان المستهلكين.

أنا أخبرك بكل هذا لأن كسب رزقك وتخطيطك للنجاح لن يتأتى ما لم تعرف كيف يدور المال، وإلى اليوم هناك عدة طرق لكسب المال:

الخدمات البسيطة، كمثل أن أغسل سيارتك وهذا شيء تستطيع إنجازه بنفسك، ولكنك تفضل أن تُهين قرشك على أن تُهين نفسك، كما أنك لتغسل سيارتك فقد تستغرق ساعة من العمل إن قضيتها في الطبابة فستربح أكثر من ثمن ما ستدفعه مقابل غسلها.

الخدمات المحترفة، وهذا حتى وإن كان لديك الوقت، فإن إنجازها يحتاج إلى الكثير من العلم أو الخبرة؛ كتصميم هندسي أو تصليح محرك السيارة، أو كما نفعل أنت وأنا من معالجة المرض.

التجارة، وهذه معروفة فهي شراء سلعةٍ وبيعها بثمن أكثر، سواء كما هي أو مجزأة أو معدلة تعديلاً بسيطاً.

الصناعة، وهذه أيضاً معروفة فهي عبارة عن تكوين سلعة لم تكن موجودة.

الرِّبَا، وهذا يتألف من المتاجرة بإنتاج الآخرين؛ وهي وظيفة البنوك وشركات التأمين، وتقوم على استثمار الدين والتجارة بالمخاطر وإعادة التأمين، ومما لا شك فيه أن البشرية ستواجه الفناء بعد الأزمات المالية المتتالية نتيجة التلاعب بالرِّبَا واستثماره.

التجربة، وهذه جديدة. نعم فهي لم تُصنّف إلا منذ بضع سنوات مع أنها معروفة منذ القدم، والآن يتم استثمارها، وهي عبارة عن الجمع ما بين عدة خدمات لتحصل على تجربة، وإليك بهذا المثال: طلبت مني غسل سيارتك فغسلتها، هذه خدمة. وطلبت من شخص آخر يُسمى حسن غسلها فحياك بتحيةٍ طيبةٍ ثم هسّ وبش في وجهك، ثم وعدك بإتمام كل ما يستطيعه من التفاني، ثم غسلها كما غسلتها أنا، ثم شكرك على قدومك، وأخيراً تمنى لك دوام الصحة والعافية.

في هذا المثال جُمعتُ لك العديد من الخدمات الصغيرة المكتملة للخدمة الرئيسية لتصنع تجربةً فريدةً لغسل السيارات لا يحسنها إلا حسن. بعد حين من الزمن سيشتهر حسن ويموت من سواه مادام يُحافظ على باقة الخدمات التي يؤديها، فهو الآن يبيع تجربةً فريدةً لا مجرد غسل سيارة. شركة ديزني

كانت أول من استثمر في هذا المجال فهي عندما تبيع طفلك ملصقاً تضع فيه سعر إحساس السعادة المصاحب لشكل ميكي مثلاً. هذا النوع من الخدمات يجب أن تتبناه أنت فلا تُعالج المريض فحسب بل قدم إليه تجربة العلاج الفريدة بك والتي يستحقها.

سوف يأتي

لطالما تعجبتُ كيف أستطيع أن أجنبي المال، ولطالما احترت في مُسببات الكسب. فأحياناً أجلس في عيادةٍ مجهزةٍ كاملة التجهيز ولا أرى مريضاً، وأحياناً ترى الناس تزدحم على خدمةٍ سيئةٍ وهم فرحون بما يُلقى إليهم من حَشَفٍ وسوءٍ كيلا. وما خلُصت إليه أنه لا سرّ في الموضوع ولا ضربة حظ؛ فالعلم يرفع بيوتاً لا أساس لها.

أولاً، يجب الإيمان التام أن الرزق من الله، وأن ما أصابك لم يكن ليخطئك. كما أن الله يُقسم الرزق على أوجهٍ عدة، فلنفترض أنك اليوم آخذ مائة وحدةٍ من الرزق، فالله يمكن أن يعطيك خمسين منها على شكل مالٍ، وعشرين حسنةٍ، وثلاثين خبرةً وحكمةً، وللغد توزيعاً أخرى. وحتى في اليوم الذي لا ترى فيه مريضاً، ولم تأخذ مالاً، ولم تكتسب خبرةً، فإن الله يرزقك فلربما أخذت مائة وحدةٍ من رضا النفس والسكينة أو دفع عنك حادثاً مميتاً.

ثانياً، يجب أن تفهم أن السماء لا تمطر ذهباً، ولذا عليك بالأخذ بالأسباب وهي كثيرةٌ، فلا يكفي أبداً أن تكون حاصلاً على الدكتوراه، وتتوقع أن تكشف على المرضى في الشارع، ولا أن تجهز عيادة في الصحراء، وتستغرب عدم توافد الناس إليك. إذاً الاختيارات الصحيحة في الوقت الصحيح هي الحلّ، وهذا علم يُدرس بمدارس الاقتصاد. وإذا أردنا التدقيق فلكل مرحلة أسبابها الخاصة بها، أخصها لك في ثلاث: أولاً- التجهيز الشخصي، ومنه التسلح بالعلم والأخلاق وحُسن المنظر والهندام. ثانياً- التجهيز العملي، من عيادةٍ وديكورٍ أو أدواتٍ وأجهزةٍ. ثالثاً- الإعلان عن نفسك وتقديم خدماتك تنافسياً، فلا تكن كبائع الماء في حارة السّقاين، وهذا إنما يدعوك للتميُّز. وهنا يجب أن تُمعن التفكير في باقية من

الخدمات تميزك عن أقرانك، ولا تنسى أن تضع قيمة مناسبة لهذه الباقة في متناول الجمهور المقصود بالخدمة.

ثالثاً، يجب أن تستخدم كل ما تعلمته في شكل أدواتٍ لتشكّل باقتك؛ فكل ذلك الجهد في المراكز التي تُدار بالبركة، إضافة إلى معرفتك بطرق تشغيل المستشفيات، يجب أن تساندها قوة إحصاءاتك السابقة عن المرض والعلاج.

إن مزج كل هذا ببعضه البعض، يقوم بسد ثغرات النقص وتجنب أسباب الفشل. هذا يسمى معادلة النجاح وهي تختلف من مكان لآخر، وتتغير بحسب الزمن وعليك تغيير أطراف المعادلة دوماً لتبقى منافساً؛ فهَب أن جيران حسن باتوا يقدمون ما يقدمه هو، فلسوف يخسر جزءاً من مرتاديه لمنافسيه. ما يجب على حسن فعله؛ هو البقاء في المقدمة عن طريق توسيع وتطوير أساليب خدماته. ربما يبدو لك أن هذا أمر معروف بالضرورة -بل بديهي- ولكنك ستلاحظ ملامح الإهمال وجور الزمن في عيادات القدامى من الأطباء، فما دام الناس يرضون بالهين، فلم التطوير في نظرهم؟

خامساً يجب عليك الإمساك بتلابيب الأمور وزمام السيطرة حتى تصنع نظاماً متناسقاً. فلا داعي لأن أشرح لك أهمية الاستقبال في عياداتك وضرورة اختيار الإنسان المناسب للمكان المناسب. هل تظن الناس ستحترمك بعد أن تدخل إلى عياداتك فتجد الاستقبال تسوده الفوضى، ومن تحتل كرسي الاستقبال مشغولة بالحديث مع صديقتها وتضحك كل ثانية؟ إن من المؤسف أن عدم الانضباط بات سمة أغلب العيادات.

يجب أيضاً أن تعطي كل من يعمل معك تدريباً كافياً لئِنْجِز الأعمال كما ينبغي، أي أن تستثمر في عنصر التدريب البشري وأن تكون حازماً مع المخالفين. طبعاً أنا مُوقن بأنك سوف يرقّ قلبك وتقول حرام عليك أن تفصلهم. الجواب على هذا الأمر المنتشر من شقيين: أمين الأفضل أن تتركهم وتغرق أنت معهم؟

إذا الرقي في التعامل والارتفاع بالمعايير، يتطلب التخلص من العناصر الكسولة والمفسدة، وإلا خسر الجميع وحديث السفينة خير دليل (فَإِنْ تَرَكَوهُمْ وَمَا أَرَادُوا هَلَكُوا وَهَلَكُوا جَمِيعاً، وَإِنْ أَخَذُوا عَلَى

أَيْدِيهِمْ نَجَّوْا وَنَجَّوْا جَمِيعاً). والشُّقُّ الثاني، أنك إذا أردت الإحسان إليهم، فلتفعل وهم في بيوتهم، فهم لا يؤدُّون ما يتقاضون عليه أجراً، فخير لهم أن يتركوك تقوم بعملك وينعموا هم بالراحة حيث أرادوا.

ولسوف يكفي

لطالما علّمونا في الابتدائية أن القناعة كنز لا يفنى، ولكن لم نُعلّمنا المدرسة كيف نقنع! فما أن تأتي فترة الاستراحة المدرسية، حتى يبدأ درس الاستهلاك الأول واليومي. فمن منا لم يكن يرى أصناف الحلويات في المقصف المدرسي الذي تُتاجر به إدارة المدرسة؟ ومن منا كان يكفيه ما أعطاه إياه أبوه ليشتري كل ما كان تحت وقع عينيه؟ وإني لن أُخفي عليك صعوبة تعليم القناعة لطفل يغريه المجتمع كافة بالعكس. أبدو بالجدِّين والأقارب عندما يفتحون للطفل حساباً خاصاً ليشتري أي شيء حتى إن لم يكن لديه طاقة لأكله. ثم يلعب التلفاز على نفس الوتر، ليعرض الحلويات والألعاب ويُشوق الطفل إليهما، فتأتي أنت لتحاول إقناعه ليس بالقناعة، بل بضيق ذات اليد. وحينما نكبر ندخل سباق تسلح مع أغنياء مرحلتنا، فهم يعيشون حياتهم بدون التفت للمادة، وأنت تُكافح لتبقى ضمن المجموعة. وأخيراً، بعد أن أصبحنا كباراً، صار عندنا مفهوم البنس، وأنه لا يهم ما تنفقه، بل المهم ما كسبته، ليختفي مصطلح القناعة من قاموسك، وتقرأه مخطوطاً على الحائط كلما زرت مدرسة أطفالك.

رغم أني أحاول عرض الموضوع شاملاً، سأتنجب الخوض فيه من الناحية الدينية البحتة، بل سناقش ما يفعله الغربيون؛ الاعتقاد السائد عندهم، أن المال هو وسيلة لتحقيق أهدافٍ وإشباعٍ لذاتٍ، فإن لم تستطع فعل كل ما يخلو لك، فلتحاول أن تستفيد كل الاستفادة مما تملك، وهذا أخي العزيز يسمى إدارة موارد. وفي المقابل فإنك إن عشت في مرحلةٍ أكبر منك، فإنك لا بد ستخسر الرهان وتلجأ للدين. المشكلة الرئيسية أن القرارات الناتجة عن الفقر وقصر ذات اليد غالباً ما تكون مشوهة، فلا أحسب شخصاً مقتدرًا يشتري تذكرة يانصيب ولا أن يبيع إحدى كليتيه. المثالان السابقان يمثّلان أقصى الطيف، وبينهما قرارات كثيرة تبدو في غاية المنطقية لمن يتخذها تحت وطأة الظروف.

كما أود أن أعرفك بمصطلح ترشيد الاستهلاك، وهذا يعني أن تُكوّن نظاماً للشراء والإنفاق. فلقد دلت بعض الدراسات أن الناس غالباً يشتررون ما لا يحتاجون إن أحسن تسويقه، ويندمون على نصف ما يشترونه بعد بضعة أيام. ولذلك يوجد مصطلح الشراء الاندفاعي، وهو أن يعجبك شيء ما، فتُخرج نقودك وتذهب به إلى البيت. طبعاً تعرف أن هذا في أشد الحالات، يتحول إلى إدمان يستوجب العلاج، ولذلك تم تصنيف المشتريات إلى صنفين: الأول، بأن تحتاج شيئاً فعلاً كالطعام واللباس، فأنت تذهب إلى السوق لتشتري قميصاً لأنك تحتاجه. والثاني، أن تذهب لشراء القميص فترى حذاء فتشتريه، وتذكر طفلك فتشتري له لعبة ولزوجك هدية وتختم بأن تبترع عشاءً.

في المثال السابق الأشياء المبتاعة كلها - وإن كانت ذات قيمة ولن تندم عليها - لم تكن مخطّطاً لها. وهنا ينصح الطب النفسي بأن تتجنب شراء أي شيء لو كنت مشترياً اندفاعياً حتى تترقى السلعة من الصنف الثاني إلى الأول، وهناك من ينصح بأن تؤجل الشراء ليوم واحد، فإن ما زلت عازماً فلتشتري. ومهما فعلت أخي العزيز فلا تشتري شيئاً لتقص به قصة أو تُباهي به أحداً، فما أكثر من يشترون قلماً أو حذاءً أو قميصاً غالباً لا ميزة فيه إلا غلوه. كم من الأطباء يملكون أشياء لا يعرفون استخدامها لا لشيء إلا ليقتص على أصحابه حكايةً ظريفةً وهو يدخن الشيشة على مهى ذات ليلة؟!!

وما دُمننا في موضوع الإنفاق فيجب أن نخرج على دوائر الإنفاق؛ فأنت في المنتصف، تليك دائرة الأبوين والزوجة والأولاد، ثم الإخوة والأصدقاء، فالناس على حسب قرباتهم، لتنتهي بالأمة الإسلامية فالجنس البشري. الإنفاق يتم بإشباع كل حلقة أولاً، ثم ينساب الفائض إلى الحلقة التي تليها، فمثلاً لا يصح أن تقرض صديقاً مالاً كان المفروض به أن يدفع للإيجار، وذلك لأنك مسؤولٌ عن السلامة المادية للحلقات. كما يمكن أن تضع التبرع بحدودٍ ضمن أول حلقة، فهذا لك تدّخره عند الله، ولكن إن أثر على باقي الحلقات فاجعل له حلقة قبل الإخوة والأصدقاء مثلاً لينساب إليها. ولا أعتقد أنك غافل عن احتياطي الطوارئ، فكلّ عاقل يجب أن يكون تحت تصرفه مبلغ من المال لا يُمسّ لأي غرض إلا لطارئ، كحادث أو ما شابه. ولأقرب المثل إليك أكثر، فقيمة مبلغ الطوارئ ما يكفي لعلاج كسرٍ بالرجل أو ما شابه لا سمح الله. وهنا يمكنك أن تقرض من أحبائك بعد ذلك، ولكنك من العقلاء الذين يحسبون للنوازل حساباً.

الاستثمار وقواعد اللعبة

تنمية المال المتاح عندك بوسائل مشروعة تسمى استثماراً، ومعرفة الطرق والتعرف على قواعد اللعبة الاستثمارية مهم جداً لأن مالك على المحك الآن. وأول طرق الاستثمار هي فعل أو تأدية الزكاة، لأنها تربي المال وتطرح فيه البركة، وهذا هو المقصود من الاستثمار. كما أنصحك بإخراج صدقة قليلة دائماً تُطفئ غضب الرحمان، وتؤدي شكر نعمة المال فيزيدها، ولا تقل أنك مُعوز، فإن أبرك الصدقات وأنت فقير ترجو الغني. وإذا استثقلتها فانظر في شيء مما تستهلك، واحرم نفسك من واحد منه؛ كفنجان قهوة أو تذكرة سينما أو حتى وجبة كنت ستأكلها وأنت متخم، فتركها لفقير يدعو لك بطول العمر والبركة. ويمكن لنا تقسيم طرق تنمية المال إلى طرق تقليدية يعرفها جموع الناس وأساليب خلاقة قليل من يسلك دربها ولنبدأ بالتقليدية.

من المعلوم حتى لعموم الناس أنك إذا أودعت نقودك بنكاً فسيُعطي فوائد ربوية أو زيادات إسلامية والاختلاف في الأسلوب جذري، ولكن النتائج واحدة رغم أن الأولى محرمة شرعاً والثانية محللة. هذا الاختيار وإن كان بسيطاً فهو غير مُجزٍ، لأن النسبة الممنوحة نادراً ما تفوق نسبة التضخم، فما يحصل في الأساس أن تبقى قيمة المبلغ كما هي وإن زادت الأرقام، فما تشتريه الألف الآن هو بالضبط ما ستشتريه الألف ومائة بعد عام من الجلوس في البنك.

ولكي تعرف كيف يعطيك البنك الفائدة الربوية فعليك زيارة البنك على أنك مقترض، واستمع للعجب العجاب من الشروط والفوائد المركبة. وما يحصل في الأساس أن البنك يُقرضك بفائدة ولنقل قدرها عشرة بالمائة من نقود المودعين، لتفعل بها ما تشاء حتى ولو كان فتح ملهى أو تشغيل بار، ثم يُؤمن على قرضك بواحد في المائة ويُعطى المودعين ثلاث إلى خمس في المائة ويبقى الباقي كمربح. ما حصل هو الربا بعينه لأنه قرض جرّ منفعة، وهو بالضبط ما يحدث مع الشهادات الاستثمارية. ما يفعله البنك الإسلامي هو أن يدخل بمالك كمساهم أيضاً بعشرة بالمائة في شركة تحتمل الربح والخسارة لتقوم باستثماره في أنشطة موافقة للشريعة، ثم يعطيك أجزاء من الربح إن ربحت ومن الخسارة كذلك. هناك من يزعم

أن الناتج واحد ولكن البنك الربوي يضمن لك الفائدة الثابتة، بينما يذبذب الإسلامي لك الفائدة لتبدو متغيرة، وهذا فعلاً ما يحصل في البنوك الربوية ذات النوافذ (الحلول) الإسلامية. وسميت بذلك لأن النافذة فقط هي الإسلامية بينما يختلط المال بالداخل. أما البنوك المتوافقة مع الشريعة فإن لها هيئة علماء شرعية تخطط للمعاملات وتحقق في سير العمليات.

الأسلوب الثاني هو المساهمة في البورصة، وأنا لا أنصحك أن تجربها مطلقاً فهي مملكتة لنقود الأطباء، ولكي تقرر بنفسك اقرأ على الأقل كتابين لتعرف ما هي أولاً. كما يمكنك إعطاء مالك لوسيط حتى يستثمره لك وعليك أن تعتبر المبلغ مفقوداً منذ الآن حتى ولو أعطاك رجاً في البداية ليزيد كمية المال المهذرة لاحقاً. وهذا ينطبق على أي من مشتقات البورصة كالפורكس وغيرها.

هناك أسلوب آخر وهو تكوين شركة مساهمة، حيث يشتري رأس مالك أسهماً في الشركة لتقوم بنشاط معين. هذه لعبة كبرى وشروطها كثيرة ولكنها إن وُضعت على أساس صحيح ففيها الخير بإذن الله. وعندي بضع نصائح لك فلا تدخل في نشاط لا تعرف كيف يُدار، أي احذر أن يقنعك أحد بالمشاركة في متجر ملابس أو بيع قطع غيار فالطمع بضاعة النصاب.

إذا ستمتكن من الاستثمار في القطاع الصحي الأساسي كالطبابة أو المهن الأخرى الملحقه بها كالصيدليات والأجهزة والنظارات وما شابه، ولكن، كن حذراً! فلا تشارك من شككت في أخلاقه ولو ذرة واحدة. وعرفت أمثلة كثيرة حيث يشارك الطبيب طبيباً آخر معاقراً للخمر ويعلل ذلك بأنه شأن شخصي، وهو فعلاً كذلك ما لم يكن مالك على المحك. وبما أنني قد ضيقت عليك مجال الاختيار، فلا بد أنني ناصحك بالاشتراك متأخراً وإن كان أكثر تكلفة وإليك بهذا المثال:

اجتمع ثلاثة أطباء من أجل عمل مركز طبي، وعرضوا عليك الرُّبع لكل فردٍ إن أنت ساهمت بخمسين ألفاً- ولكن لا يوجد مبنى ولا أجهزة ولا حتى خطة عمل. الأفضل لك الانتظار حتى لو قاموا هم بمجمل العمل وأنشئ المركز ثم أردت الانضمام، ولكن خمسينك من الألوف لن تشتري الربع بل عشرة بالمائة، فهذا أؤمن لك. الاستثناء الوحيد أن تكون أنت من يقود العملية البنائية ويضع الخطط وتعرف جيداً من أين تُؤكل الكتف، فتوكل على الله.

هناك العديد من الطرق الأخرى كتنشغيل نقودك في شركة استثمارية، أو إعطائها لصديق ليحلب بضاعة أو تقوم بتسويق أدوية ومنتجات للمرضى، أو حتى المقامرة بها في المزادات لعلّ وعسى أن ترحب وهذا كله لا فائدة تُرجى منه فاجتنبه.

ولنتكلم الآن عن فتح عيادتك الخاصة فهذا هو أكثر الأمثلة شيوعاً وله شروطه الخاصة: أولها أن تكون قد أنجزت الشروط اللازمة لفتح عيادة من الناحية القانونية والطبية كالشهادة. ثانيها أن تكون لديك خطة عمل أو دراسة جدوى تُرتبها في نقاط أهمها: الموقع، النشاط، الجمهور المقصود، الأجهزة اللازمة، التجهيزات الداخلية، عدد الموظفين ورواتبهم، المنافسة في السوق القريب، والخدمات الجديدة التي ستوفرها، وصولاً إلى لائحة الأسعار وحتى الديكور الداخلي. كل هذا يجب أن يُترجم إلى لغة المال من الأرقام.

ثم الآن بحساب ما معك، وبحساب التكلفة التشغيلية للعيادة لمدة سنة، بمعنى قيمة الإيجار والفواتير ورواتب الموظفين المساعدين. إن من أكبر الأخطاء التي يتصورها الطبيب الناشئ، أن الناس ستصطف على بابه من أول يوم، ويستغرب عندما تزيد أعباء المصروفات، فيضطر لمغادرة العيادة للصراف عليها بالعمل في أماكن أخرى. ربما تظن أن الشروط قاسية لكنني أُحذرك بأن النتائج كارثية إن لم تُخطط جيداً، وإذا لم يكن لديك المال لفتح عيادة فلا يُسمى هذا استثماراً بل مغامرة أو مخاطرة.

وهنا دعني أعرض لك بعضاً من الطرق الخلاقة للاستثمار، وهذا منتشر في الغرب ونادر عندنا، حيث أن تعليمنا بكافة مراحلهِ يُركّز على المعلومة، بينما التعليم عندهم لا يهتم إن عرفت شيئاً، ولكنه يحضّك على التأمل والمحاولة واكتساب المهارات وتطوير الأدوات لديك كإنسان ذي عقلٍ. ولذلك فأنا أدعوك لتستثمر أي شيء عندك لا المال بحد ذاته، فقد تكون كاتباً أو أديباً، فاستثمر وقتك في الكتابة الخلاقة وما كاتب سلسلة رجل المستحيل عنك بغريب. أما إذا كنت رسّاماً، فاعمد إلى تخطيط كتابٍ للتشريح أو لتبسيط فحص سريري أو شرح عملية جراحية. ولو كنت دقيقاً وتهتم بالمواصفات للأجهزة، فوظّف قدراتك لتفسير مثل هذه الألغاز لباقي الأطباء.

وماذا لو كنت تفتقر إلى أداة معينة تُسهل عملك وتُطوّر حرفتك الطبية؟ حاول إنشاء شركة تصنعها أو اجث عن من يصنع مثيلاتها وبعهم الفكرة والتصميم. وماذا لو أنك تفهم في أساليب الصناعة والمكننة؟ كأن تكون خبيراً بالبصريات أو الأشعة، فلم لا تحاول إنشاء شركة صيانة طبية. الأفكار لا حدود لها كما طموحك، فتأمل في النظام الصحي من حولك لترى قصوراً كثيراً، فلربما أدركت حلاً لمشكلة أو ابتدعت وقايةً من مرضٍ.

في هذه المرحلة أنصحك بالصبر، فحتى من يملكون الملايين يصبرون من ثلاث إلى خمس سنوات حتى يتضح مدى فائدة أي مشروع، وأنت لديك الكثير مما تخسره، فتأني واصبر وثابر. ولا أكنمك حديثاً بأنك هدفٌ لكل نصابٍ، فحاذر أشد الحذر من الدخول في شيء لا تعرفه! ولا في شيء لا تمسك بتلابيبه! واتبع القاعدة الرئيسية بأنه "إذا كان من الصعب أن يكون حقيقياً فإنه غير حقيقي بالمرّة". كأن يعرض عليك أحدهم عائداً على استثمار يبلغ خمسين في المائة في السنة، لأنه يعرف شخصاً يعمل شيئاً غاية في السرية ولذا لا يمكنك معرفة أي تفاصيل.

كما أنصحك بعدم التورط في أي مشروع لا يتم على أرض صلبة ما لم تكن صاحبه، كأن يعرض عليك أحدهم إقامة موقع للتجارة الإلكترونية أو فرصة شراء منجم ذهبٍ في المكسيك أو تملك جزيرة في اندونيسيا؛ إن الطمع هو بضاعة النصاب. وأنصحك بأن لا تطمع فتعمى، فلا تنساق إلى خدعة تسبقها حكاية مشوقة كالتالية:

كان هناك عالم ألماني يدرس خواص المعادن والصخور، وعندما زار أفريقيا الوسطى في رحلة سفاري، اكتشف أنها تعج بالأحجار الكريمة غير المعروفة للبشر حالياً، ولقد قابله صديقي -الذي يعمل معه في نفس الجامعة- وأخبره أن استخراجها مضمون، ولكننا نحتاج إلى المال من أجل شحنها حتى تباع في جنوب أفريقيا. ولتعلم أنه كلما ازدادت القصة تشويقاً، كلما تعلق بها صغار العقول أكثر، كالقصة التالية: أنا فلانة أرملة العقيد فلان، حاكم ساحل العاج السابق، ولقد ترك الملايين وأنا اخترتك عشوائياً لأعطيك النقود. إنّ مثل هذه القصص لتحمل الرقم 419 لكونه رقم المادة الجنائية في قانون العقوبات النيجيري، ولكنها تكون أكثر حرفية وفيها مزيج شخصي عندما يتم تبنيها محلياً.

وهنا تأتي لآخر نصيحة في هذا الموضوع وهي: إِيَّاكَ، ثم إِيَّاكَ، ثم إِيَّاكَ أن تدخل في أي مشروعٍ يخالف الشريعة أو القوانين المحلية فلن تُفلح. فالحرام يمحق البركة، ومخالفة القانون تُلوّث سمعتك.

الفصل الخامس: نُظم وأَساليب الحياة

كُنْ مع الله ولا تياس

ربما من يقرأ هذا الكتاب يدين بغير الإسلام، أو حتى غير ملتزم بالتعاليم الإسلامية، لكنني ما زلت أحثك على قراءة هذه الفقرة، لأن بها أسبابا للتعلم أكثر بتعاليم تُنظِّم حياتك. فعندما نقول كن مع الله! نعني أن تلتزم بما أُلزمك الله به من شرائع وقوانين في مصلحتك كلها، حتى ولو قَصُر فهمك المرحلي عن إدراكها. فمنعك من سرقة الغير صعب التفهم، وبخاصة إن كانت السرقة التي تُتقنها مخفية وفي غاية الذكاء، بحيث لا يمكن لأحد كشفها، كأن تسرق قرشاً من كل حسابٍ بنكي، فما خسروا شيئاً وأصبحت من الأثرياء، أو أن تسرق سيارةً مؤمَّن عليها، فما خسروا هنا أحد وكسبت أنت. المنع هنا ليس خاصاً بك، وكما مُنعت من السرقة، مُنع الناس من سرقتك، وأنت بالتأكد هدف سهل وواضح.

إن بعض الأطباء ليتصور أنه بسرقة القليل من المريض لا يضرّ أحداً، كأن يروج للدواء المقارب للانتهاك، أو أن يصرف دواءً ليحصل صديقه الصيدلي على الهدف في المبيعات، وهذه تسمى سرقة أيضاً. حسنا فلنطرح الموضوع من جانب آخر: هب أن مركزاً خاصاً للأشعة وضع نظاماً جديداً للعمولات على التحويلات، فمن يرسل عشر حالات رنين مغنطيسي تُحسب له حالة مجاناً، فلا حرج أن ترسل من يحتاجه من مرضاك هناك. ولكن السرقة أن تطلب رنيناً غير واجب، أو أن تُشكك في رنين المراكز الأخرى، ولا يخفى علينا أن بعض ضعاف النفوس يطرح التقرير أرضاً ويرفض رؤيته، إن لم يكن من الجهة التي أوصى بها. والآن لنأتي على قاعدةٍ أخرى وهي "كلهم يفعل هذا".

إن نظام الفساد لا يعني أن تُفسد ضمائرنا، ولا أن تصبح السرقة عُرفاً، فمجرد جريان التيار في هذا الاتجاه، لا يعني أن لا تسبح ضده، وهذا سهل لمن أرادته فلا أحد يُجبرك على السرقة. ما يحدث في العادة أن يتم إغراؤك رويداً رويداً، ما بين هدية صغيرة إلى عشاءٍ فاخرٍ ثم إلى طرح تفاصيل الصفقة، وهم يعرفون من مجرد قيامك بأول خطوة بأنك مستعدٌ للمشئي إلى نهاية الطريق. نعم، من الصعب بمكانٍ أن ترفض لأنك باعثٌ المرضى على أية حال، وهنا يمكنك استخدام الكثير من اللباقة وهز رأسك بدون الالتزام.

وما يجب أن يحصل هو أن تطلب الرزق، وترشد المريض إلى مراكز عدة تقوم بالعمل على أقوم وجه، وقد ينتهي بعض مرضاك هناك فتأخذ العمولة حالاً. بعد بضعة أشهر سيتفهمون وقد ينتهي العرض فلا يولونك اهتماماً بعدها إلا إذا كانت لديك حصة كبيرة من السوق. وهنا قد تسأل، ولم لا أرسل كل مرضاي هناك ما داموا يقومون بالخدمة وأستفيد أنا؟ الجواب يكمن في احتكارهم للسوق خارج نطاق المنافسة الشريفة. ثم إن المركز بعد ذلك سينزل بمستواه الخدمي وأحياناً الاحترافي بتوفير الخامات والمستهلكات ليغطي نسبته. ولم لا يفعل وهو حاصل على مرضاك شأؤوا أم أبوا؟

الالتزام بالتعاليم ورموز الأخلاق سيكسبانك ثقة الناس، فيصبح ما تقول مُسلماً به وتُصحبك مقبولاً لأنك إنسان شريف أولاً، فأنا شخصياً لا أهتم إن كنت تصلي بانتظام، فلن أتزوجك أو أشاركك، لكنني أحزن شديد الحزن أن لا رادع داخلي لك -أي لا وازع- مما يجعل كل قدراتك منصبه على تحصيل المال واللذات. ولقد كنت أعجب عندما أعرف أن طبيباً يقوم بكل أعمال الاحتيال، فأتمعن في سيرته وحياته لأرى جحماً وحياءً مزججاً.

خلال هذه المرحلة، ستواجه بعضاً من الناس لا يعجبهم من يسلك الطريق الآخر، ولسوف تُحارب في كل شيء. هنا أقول لك: لا تيأس! فبعد تثبيت الله لك، فإن مبادئك قادرة على تزويدك بمؤونة الطريق. وستكون أول العقبات في طريقك هي تجاهل كل المهن المساعدة لك، فلا الصيدلية ولا موزعوا الأدوية ومراكز الأشعة والمختبرات، ولا حتى بائعوا المعدات الطبية سيهتمون لأمرك، وسيتم تجاهل طلباتك حتى المدفوع منه، مُحاولَةً لإزعاجك وثنيك عن مبتغاك. ونصيحتي أن لا تيأس وتنابر وتنتقل طلباتك من واحد إلى آخر، حتى يرزقك الله بمن يصاحبك في طريقك.

أكمل ما بدأت!

إنّ من سمات الإنسان الناجح المثابرة وهي الإصرار على إكمال ما ابتدأه، وأنا هنا لا أتكلّم عن المكابرة في الحق كأن تُمعن في الخطأ، بل أتحدث عن مشاريع شخصية أو تنموية. فالعديد من الناس لا يتم قراءة كتاب ولا يكمل عملاً ولا حتى ينهي فيلماً. إن الملل ليتسرب إلى نفوسنا جميعاً، ولكن العبرة أحياناً تكون بالخواتم. وهنا أحب أن أقسم الناس إلى ثلاث مجموعات: فالغالبية العظمى لا يُقدّمون على أية مشاريع من الأساس، فهو مستهلك خالص. يليهم من يحاول ولكنه يبتتر ما يفعل ليبدأ آخرًا، فهذا مستعجل للنتائج. والصنف الأخير يبدأ مشروعات صغيرة ويُنتمتها، ومع الوقت تكبر مشاريعه لتُصبح أعمالاً عظيمة.

المقصود بالمشاريع هنا هو ما تفعله تحدياً؛ كأن تقرأ كتاباً أو تساعد شخصاً أو تصلح شيئاً في نفسك كتغيير عادة، أو غيرك كأن تساعد على تعلّم لغة أو إتقان موهبة. إنّ مثل هذه التحديات ضرورية لأنها تعطيك الثقة بنفسك، وتمنحك قدرةً على الإنجاز، فإن بُرت أكيد أنك سوف تزداد إحباطاً. وكما أحضك على البدء في مشاريع، أشدّد عليك بالتفكر في جدواها وكيفية إنجازها قبل الشروع فيها.

فلا أحسبك قارئاً كتاباً عن منطقية الفلسفة لأنك وجدته بيت صديقٍ وأنت تقرأ في ثلاث كتب حالياً، فما سيحدث هو أنك ستتركه بعد أول صفحتين بعد المقدمة. ولكن هب أنك كنت قد سمعت بقصةٍ عن النصب والاحتيال، فبحثت عن كتابٍ يتحدث عنها فوجدته، وبعد قراءة بضع فصولٍ رأيت كتاباً آخر فبدأت في قراءته أيضاً، ثم بدا لك أن تقرأ عن علوم الفضاء، فالبورصة، فتفسير آية؛ إنّك في هذه الحالة إنسانٌ غير منجزٍ. ومما يجب ذكره أنك بهذه الطريقة أضعت المقصود من المشروع كما أضعت الوقت وثقتك بنفسك، فتعود على الهرب كلما ظهرت عقبة أو كلما مللت.

وكثير من الناس همته مُتدنية لدرجة أنه يقطع ما يعمل لأن شخصاً قال له كلمتين، وما أكثر المحبطين بيننا. فهب أنك قلت لصديقك أنك تقرأ كتاباً عن الكون والمجرات وبه معلومات مذهلة، فيرد مجيباً:

اترك عنك الخرافات فما أنت فاعل بمثل هذا الكتاب، أوتظن أنك ستصبح رائد فضاء؟! . هنا يجب أن تفكر بتغيير صديقك، لا كتابك ولا طريقة تفكيرك.

هنا تعرض لنا خاطرة؛ وهي أنه إذا أخذت المعلومة من الكتاب أو تعلمت ما يكفي من اللغة أو ساعدت إنساناً بما يكفي ليبدأ، فما المانع من أن أترك المشروع وأبتدئ غيره؟ المشكلة هنا أن اكتمال المشروع بكل تفاصيله يستلزم الإكمال. فنحن الأطباء غالباً ما نمأزح بعضنا إذا سمعنا مرضاً غريباً لا نعرفه، بأن نقول أنني لم أقرأ هذه الصفحة من كتاب الطب أو الجراحة، أو أنني كنت غائباً عندما تمّ تدريسها. أنك لا تسعى لأن تنجز جزءاً من المهمة بل المهمة كلها، يعني أنك أصبحت من أشباه المثقفين ومن وُعَاظ الكتيبات. فالإسلام يحطّك على المثابرة وأن تخاف مكر الله، فلا تلجأ للنوم والدعة متأملاً الجنة بقليل عملٍ من هنا وهناك. حتى الغرسة إذا قامت القيامة فاغرسها، لأنك من النوع البشري الفريد الذي يكمل ما ابتدأ.

لم أعرف أحداً قد أحس بمرارة بتر الأعمال في الدنيا أكثر من ادوارد هاريمان، الذي كان معروفاً بتعدد المواهب ولكن المثابرة كانت أبرزها. فلقد عُرف بأنه باني السكك الحديدية لأمريكا الشمالية. ولتتصور معي فائدة خط قطارٍ يبلغ ألفاً من الأميال ويقصر عن محطته بميلٍ واحد. ولذا ترك هاريمان قولاً منحوتاً في الصخر يقول: {الكثير من الجهد المضي يضيع لقلّة المزيد منه}.

تمتع بالطب وبالحياة

لكم أسرُّ حين أرى طبيباً مستمتعاً بخدمة المرضى، فنحن خليطٌ فريدٌ من المواهب وحتى الوظائف. فأنت أولاً إنسانٌ مثقفٌ ومجتهدٌ بطبيعتك، ثم إنك قد أفنيت عمرك في القراءة وتقصي الحقائق، ثم إنك تمزج الضيافة بالنصيحة وتتقاضى على هذا مالا؛ إنه فعلاً لمزيجٌ فريدٌ! الشيء الوحيد المحبط هو الاستماع إلى الشكوى، وهذا إن لم تتفهّمه فسُتجنّ. تصور أن مرضاً كالبرد انتشر في مرضاك فاصطف عشرةً بل قل عشرون منهم في عيادتك ذات مساءً. فأنت تعلم ببساطة الأمر كطبيبٍ، ثم كريضٍ سابقٍ للبرد، ولكنك مضطّرٌّ بأن تُجاري عشرين إنساناً في شكواهم ذات النبرة الواحدة، ثم إلى

نكاتهم التي فقدت طعمها بالمريض الثالث، ثم إنك لكارة نفسك من شدة البؤس الذي رأيت في آخر اليوم. ولكنك أحسن حالاً بالطبع من صاحبك الذي يعمل في العناية المركزة، فهو إما يفقد مريضاً أو يتعارك مع أقرباء آخر. إنك حتى بالبيت لتضيق ذرعا بشكوى زوجك أو صغارك من صعوبة الواجبات المدرسية فيفقدك هذا صوابك.

لتبدأ التغلب على عقبة ستتكسر يومياً في حياتك المهنية، عليك زيارة زميل لك عندما تكون مريضاً وسجل شكواك بالهاتف النقال مثلاً واستمع إليه فيما بعد. إنك إن لم تكن مزعجاً كمرضاك فلسوف تكون أشد إزعاجاً. وهنا ستكتشف أن طبيعة الإنسان تدفعه للشكوى ما أن يجد من يشكو إليه همه خاصة لو كان طبيياً محترماً. وهذا يفسر نفور المرضى من طبيب معين ويصفونه بأنه "لا يستمع". إن مجرد استماعك لهم ليدل على مدى ثقتهم بك واهتمامك بهم. نعم تكرر الشكوى مزعج، ولكنك شكلم من عانى أياماً وليالي، وقد يكون فكر فيما سيقوله لك ساعات بل أياماً ليحسن عرض المسألة. ثم إن جموع الناس لا تحسن بل لا تعرف فن التلخيص والإيجاز، فتبعثر الشكوى أو تنظم قصصاً غير مترابطة، وهؤلاء لا بد من مساعدتهم للرجوع إلى صلب الموضوع قبل أن تتحول الزيارة لجلسة تعارف وسمير.

هناك أيضاً أمرٌ مزعج آخر يجب عليك مواجهته؛ وهو عدم الالتزام بالمواعيد. إن الشعب العربي لم يُتقن الاحتكام إلى الساعة وعقاربها بعد، ويظل احترامه لها مقصوراً إن تأخر عليه أحد. ولذلك فإن من المتوقع أن يصل المرضى متأخرين ساعاتٍ -بل قل أياماً- وهذا سوف يؤثر عليك حتماً إلا إذا كنت مقياً في عيادتك ولا تنوي إنجاز شيء آخر في حياتك. وهنا يجب أن تسبح ضد التيار وتبدأ في تعليم نفسك وموظفي عيادتك قيمة الوقت، ثم تُترجم هذا للمريض بلغاتٍ شتى؛ منها إجباره على الانتظار زيادةً لأنه تأخر، أو إلغاء الموعد لو أضر تأخيره بغيره أو بك، ولكن في غاية اللطف ولا تعاقب أحداً، فأحياناً ظروف الشارع والناس تمنع التزام جميع الناس بمواعيدك. وأنا هنا أؤكد لك أن المرضى أناسٌ، وستعود -بل ستنتظم- إن كنت منضبطاً بما تدعو إليه، فلا تصل كل يوم متأخراً ساعة وهم ينتظرون، ثم تعطي كل من تأخر محاضرةً، فلا تنهى عن خلق وتأتي مثله، عيب عليك إن فعلت عظيم. وأياً كان موقفك من المواعيد فسيشتر هذا عنك وستقل المشكلة بمرور الزمن.

إنك إن تغلبت على الأمور الصغيرة المزعجة من الشكوى وإضاعة الوقت، فلسوف تجد متعة حقيقية في خدمة الناس ومكافحة المرض. كما أنه يمكنك الاستمتاع بكل ما في الحياة من ملذات؛ كالسفر والتعلم ومصاحبة الأسرة والأصدقاء، بل وحتى ممارسة الرياضة والنشاطات الاجتماعية. وكلما استمتعت بعملك تحلّت لك الدنيا، فما تعد ترى ضيقاً أو يتكدر يومك إلا فيما ندر، ليأتي مريض يدعو لك وآخر يهون عليك وثالث يُضحكك.

توقف! فكر! ثم اعمل!

يروق لي أحيانا مراقبة محترفين يعملون؛ فأتعمّن في ميكانيكي السيارات كيف يصل إلى العلة، وإلى البناء كيف يرصف اللبّات، لكنّي أجد في مراقبة المهندس متعة كبيرة، فهو لا يفتأ يُخطّط ويرسم ويحسب حتى إذا أحسن التخطيط ابتداء العمل. وهنا نفشل نحن معشر الأطباء؛ فحظة العلاج غالباً ما تمشي على هوى المريض أو ما يعود بالرجح على الطبيب. وبرغم كل ما ندرس من تخطيط وطرق تفكير فإن محاولة الاختصار في التشخيص والعلاج لها نتائج كارثية. إن بعض الأطباء قد نحى عقله واستخدم فهوته وشطارته، فتراه قد أوصى بكل التحاليل الممكنة قبل أن يجدد العضو المصاب بالعلة، وكم منّا يكتب علاجاً ليقتل أكبر عدد من الميكروبات بدل أن يحدّد نوعاً أو نوعين ويستهدفهما؟! وكم منا يكتب الدواء بناءً على شكوى المريض قبل أن يُكلّف نفسه عناء الفحص!؟

إن التعمّد على التفكير المنطقي المتسلسل أولاً، هو من أنماط الحياة الهامة للطبيب، فأنت لا تشتري سيارة إلا بعد سؤال مالكيها، ولا تُصاهر أحداً إلا بعد أن تبحث ماضيه، ولكنك عندما تحارب مرضاً فأنت تُقامر، وهذه المغامرة قد تضيع فيها نفس من قتلها فكأنما قتل الناس جميعاً. لذا أدعوك للتفكير في كيفية التعمّد على اتباع الطريق مهما طال، وألا تأخذ طرقاتاً مختصرة. وهنا أريدك أن تُقارن بين الطبّ في العالم العربي ومثيله في الغربي، ما الفارق بيننا؟ إنه ليس الفارق المادي، فبعض مستشفياتنا الاستثنائية تعج بأعلى الأجهزة، ولا هو الفارق العقلي، فكلنا بشر، بل المشكلة تكمن في اتباعهم طرق علاجٍ معتمدةٍ ومجزيةٍ لكل مريض، لذلك يصلون دائماً إلى التشخيص، بينما يعاني مرضانا الألم المزمّن

وقصور العلاج. ومما يزعجني أيضاً، أن الطبيب منا إذا أمعن المريض في الشكوى أرساه في مرسى التظاهر، وإذا قديم عليه بكيسٍ ضخمٍ مملوءٍ بالدواء غير النافع، نعته بالتحجج والمرض النفسي بدلاً من أن يُعمل العقل في موضوعه ويتقصّى سبب المعاناة العضوية.

و بما أننا وصلنا إلى الجراحة، فإن هذه أخي القارئ لمصيبة أخرى؛ فمِعشُرُ الجراحين يعملون مشارطهم حتى قبل أن تكون لديهم خطة، فهو جراح بالبركة ويتصرف حسب ما يظهر له، لا ما يريد هو فعله، وبذلك يتحكّم المرض في سير العملية. ورغم مهارة جراحينا اليدوية والناشئة عن كثرة الحالات المتوفرة فإن نتائجنا في العموم متدنيّة ونسب التلوث كارثية، والعناية قبل وبعد الجراحة تكاد تكون معدومة، فأني ليطبنا أن يتطور؟! وفي كثيرٍ من الأحيان التي رافقت فيها الجراحين الغربيين في غرف العمليات الجراحية، ألحظ حرصهم على التأكد من وجود كل ما قد يحتاجونه، وأن يُخطّطوا عشر دقائق بعد فحص المريض ليتأكدوا من الخطوات المزمعة، ثم يبلّغون بكل أمانة المضاعفات التي حدثت ويتحمّلون مسؤوليتها، أمّا نحن فعيبٌ عظيمٌ أن نعترف بأيّ تقصير، وإن أدّى لعاهةٍ مستديمةٍ أو وفاةٍ، وكأننا آلهة أو أشباه آلهة. لقد أصبح الطب وكأنّه لعب الكرة، كما الإفتاء الديني، كما اعداد الطعام، نوعٌ من الفهلوة والشطارة.

إيّاك والمحبتين ومُضيبي الوقت!

إنّ لي رفاقاً من الأطباء خارقين؛ فهم يُدرّسون طلابهم ثم يهبون عياداتهم ويأكلون وجباتهم ثم هم يمتّون جراحاتهم، كلّ ذلك في نصف نهارٍ أو يكاد، ليقتضوا باقي اليوم هنا وهناك بغير هدف، وكأنما الوقت شيء ينبغي إهداره. واني لأعجب أشد العجب من مثل هؤلاء، فوقتهم ثمينٌ جداً خلال العمل، ورخيضٌ بل معدوم القيمة وقت الرفاهية، وكأن أنفاسهم خلال العمل مختلفة عن تلك المُهدّرة. تصوّر لو أن كل طبيب استثمر وقته الضائع في البحث عن حل لمرضٍ أو توعية أو تطوير حياة البشر؟

لربّما تُجادل بأن محاربة الأمراض لا تقدر عليها إلا مختبرات مجهّزة وأطقم متخصصة، فأردّ عليك بأن وقتك وجهدك إن اقترنا بالشغف فلا بد من حدوث الإنجازات، وهنا دعني استشهد بمثالين: الأول

وقد كُِّلَّ بجائزة نوبل للأستراليين باري مارشال وروبين وارن اللذين تحدّيا العالم وأثبتنا أن قرحة المعدة ناتجة عن ميكروب، ولكم ضحك الأطباء ملء أفواههم من مثل هكذا خرافات، ولكنها كانا يقضيان الليل في المختبر ليقوما بما تمنعهما إدارة الجامعة منه نهاراً. والمثل الثاني والأكثر تواضعاً وهو ألن مكدونالد، مُكتشف العلاقة بين جرثومة داء لايم والزهري والأمراض العقلية المصنّفة على أنها ناتجة عن كبر السن كالزهايمر. عمل ألن خمس وعشرين عاماً بقبو منزله، مسلحاً بمكروسكوب بسيط بدلاً من الجلوس على مقهى أو احتساء البيرة طوال الليل، بينما زوجه تحتل الأريكة بجانبه وتحيك شيئاً صوفيّاً لبرد الشتاء. ففي هذين المثالين أشخاصاً وظفوا خبراتهم لتكون شغفاً وهواية.

المشكلة تبدأ بكونك مغطيساً لمحبي الجلوس مع الأطباء من رجال الأعمال والسياسيين بل وحتى مرتادي النوادي، فما أن تجلس حتى يبدأ الحديث ويتفرع لتكوّن صداقات تلتهم الوقت بلا ملل أو كلل، ويصبح همك هو إنهاء ما تفعله نهاراً لتنضم إلى ركب الحياة الترفيهي ليلاً. إنّ بلدانا العربية باجتماعيتها قادرة على إضاعة الوقت بكفاءة تامة، فنحن نحب التجمع والتحدث في كل شيء إلا بما ينفع الناس. أنا هنا أدعوك لاستثمار وقتك وعلمك الثمين، لا أن تعزل الناس وتكتئب من الوحدة. ولسوف تكتشف بعد قليل من المعاناة أن الصداقة القائمة على المنفعة غالباً ما تنتهي بانتهاء المسدّب. والآن كيف نحارب مُضيي الوقت؟ الحل الوحيد أن تكون في غاية الحرص وأنت تنفق وقتك، فهو أعزّ عندنا من المال؛ فهذا يأتي ويذهب ولكن أنفاسك معدودة.

كما يجب أن تكون حازماً وأنت تطالب بحقك في قضاء وقتك، فلا تتقبل ضيفاً جاء ليقضي وقته الرخيص معك، ويشغلك بالقليل والقال، فهذا أقرب للطفيليات منه إلى الضيف. كما ينبغي أن تغادر مجلساً روّاده من ذوي المواهب المدمرة، فإذا أنت كنت مدعوّاً للعشاء وانبرى أحدهم ليفتح الليلة بعزف عود أو إلقاء شعر، فاعلم أن ليلك ولا بد ضائع. وهنا قد يجول بخاطرك أي شديد التزمّت وأي في النهاية لمودعك مشفى للأمراض العقلية؛ هذا من حقك ويدلّ أنك تتفاعل مع النص، لكنّ حياتك أغلى من أن تضيع سدى في سهراتٍ قضيت منها الكثير، وما عدت تتذكّرها، ولكي أبرهن لك على قصورها في إنعاشك وتحسين مزاجك، فأنا أدعوك لتأمل مزاجك في اليوم التالي ولتصف لي مدى الانشراح الذي تحس به!

حسناً، أنت تحس بالهم وتشتكي الضيق فما العمل؟ ابحث عما يُسعدك الآن وغداً وهذا كثير. زُر أباك وأمك، إقض الليلة مع صديق طفولتك، شاهد فلماً لوحذك أو مع أصدقائك، تمش في شوارع البلدة القديمة ليلاً، اشترِ كاميرا وتعلم التصوير، التحق بنادي أو مارس رياضة، تعلم برمجة الحاسوب أو استخدام برنامج التصميم، اجلس على قارعة طريق وتأمل أحوال الناس، بل حتى يمكنك الصعود إلى سطح المبني ومناجاة النجوم وصلاة ركعتين تُسيانك همك. هناك الكثير من الأشياء المبهجة لتفعلها، ويمكنك أن تنخرط بنشاطات دورية؛ كأن تتبرع بساعة من وقتك توزع الطعام كل أسبوع على المحتاجين، وتتبرع بدمك كل ثلاثة أشهر، وتقضي أسبوعاً بالصحراء أو في رحلة بحرية كل ستة أشهر وتسافر كل سنة مرة مع الأسرة ومرة لمؤتمر، وتعتمر كل سنتين وتحج كل خمس، وتقضي عطلة نهاية الأسبوع مع الأسرة في نشاط يسعدها جميعاً. أنت تملك الكثير لتفعله في وقتك الثمين فلا تُضعه سدى.

لا تتوقع المعجزات!

كلنا يطمح للنجاح ويُحب أن يُنجز ولو بالتمني، وكلنا أيضاً نستعجل النتائج، فالصبر معدوم عند معظمنا. إنَّ صُلب المسألة متعلِّق بالتوقع، فلقد خُلق الإنسان من عَجَلٍ، وإذا لم ير نتائج شبه فورية يقنع من الغنمة بالإياب. لنفترض مثلاً أنك ذاهب في رحلة طويلة بالسيارة، فما يدلُّك على الإنجاز ليس الوصول، بل علامات صغيرة تُدلُّ على قطعك المسافات، وأحياناً تقاطعك مع معالم على الطريق تُطمئنك بأنك في الاتجاه الصحيح. الآن وقد قاربت الوصول هل تتوقع أن تصل مدينة غير تلك التي تبغي؟! حسناً، وصلت إلى ما كنت ترجو ولكن لا معجزات هنا. والآن دعنا نُحوِّر المثال السابق؛ لنفترض أنك ضللت الطريق واستهديت بالنجوم ووصلت إلى مبتغاك بحمد الله: هذا إنجاز. الفرق بين المثاليين بسيط؛ فأنت لا تُحب أن تُضيع ثم تحصل معجزة، بل تريد بذل العمل الشاق للوصول إلى مبتغاك.

ولم لا تتوقع المعجزات؟ بل حتى نصنعها؟ إن الهمة العالية آتية بإذن الله، لكن الإحباط الناتج عن انعدام المعجزات قاتلٌ للهمة بالضرورة. ولذلك عندما تقرأ سير العطاء وحتى سيرة نبينا محمد صلى الله

عليه وسلم تكتشف أن معجزاته لم تكن لتغيير سير معركة مثلاً ولا لهداية بشرٍ رغماً عنهم، فأخذ الرسول بالأسباب مثبت، كما سلك جميع العطاء الطرق بدون علمهم بنهايتها. أتحسب أن أديسون عندما ابتداء تجاربه كان يعلم أو حتى يتوقع أنه سيخترع أعظم إنجاز في التاريخ البشري؟ ثم إن المعجزات سُميت بذلك لأنها صعبة على البشر فهي معجزة عليهم.

لذلك فأنا أنصحك أن تبدل كل ما لديك بتأني وصبر لتصل إلى ما تريد وأكثر، لكن لا تتوقع أن تحصل طفرة، بل أمعن النظر إلى العلامات بجانب الطريق لتدلك على أنك سائر في الاتجاه الصحيح. هذه الخصلة معدومة عند الأطفال، وكلنا حلم بأن يكون معجزاً في يقظته قبل نومه، وما سوبرمان إلا تجسيد لأحلامنا. وعليه، فإن معظم الناس عندما يصبح مراهقاً يصطدم بمرارة الحقيقة، وهي أنك في حلبة صراع البقاء فيها للأقوى، وبعدها تخنّع وترضى بما قُسم لك وأنت في المراحل الأخيرة من عمرك. أنا أرجوك أن لا تقنع بما قُسم لك من إنجازات، فهذه أنت تصنعها، ولكن كن وسطاً بينك وأنت طفل، وبينك وأنت كهل، فثابر دون توقع معجزات.

كما أنني أيضاً أدعوك لعدم توقع مكافأة من أحدٍ، فقيامنا بشكر أحدهم عندما يسدي لنا خدمة لفعل في سبيله إلى الانقراض. و إني لأزعم أن بعضهم إذا شكرك فلقد حصلت معجزة فلا تتوقعها أيضاً. ودعني أشرح لك لم لا يشكر الناس بعضهم بعضاً، فحتى شكر الله نادرٌ هذه الأيام؛ والسبب لأن الناس فهمت الشكر والتشجيع بأنه اعتراف ضمني بمعروف في رقبته لا يُنسى أبداً. فكم من الناس أنت أسديت له معروفاً كبيراً، ثم هو يرفض أن يقول حتى كلمة واحدة يشكرك بها لأنه يحس مخطئاً أنك ستطالب بمقابل. إن انعدام الشكر في هذه الحالة يعقبه فعلٌ مضادٌ من قبلك؛ بأن تحرم الناس جميعاً من خدماتك الجليلة وكأته يمثل الإنسانية جمعاء. وما أبلغ المثل الموصي بفعل الخير ونسيانه كرميه بالبحر.

كما تظهر لنا صفة أخرى تساعدك على تقبل الواقع وهو قبول القصور في الأشياء والأدوات والبشر. دعني أعطيك مثلاً؛ أنت تشتري الفاكهة أو تغسل سيارتك أو تأكل في مطعم كل أسبوع مرةً، وجرت العديد من المنافذ حتى توصلت إلى أفضلها كلها، ولكن له عيب واحد فقط كالازدحام أو نقص المواقف أو عدم وجود فكة لنقودك، وغير ذلك لا ينقصه شيء. فعندما تعرف وجه القصور

يجب عليك العمل على حلّه من عندك لكي يصبح ممتازاً ومناسباً لمتطلباتك، فلا كامل إلا وجه الله. وكذلك الناس؛ ففلان يكاد يكون ملكاً لو أنه اهتم بمظهره، وعلان يكاد يكون محترفاً لولا أنه يسهر بالليل ويستيقظ متأخراً وهكذا. وهنا يجب عليك تقبّله كما هو والعمل على تحسين موضع الخلل، فإن لم تستطع فحور احتياجاتك بحيث لا تتعارض مع خله.

إن لم يكن موجوداً فاختره!

هنا نأتي على خلاصة أنماط حياتك وربما أهمها؛ فأنت الآن تحسن الأدوات الموجودة لديك وتوظّفها في مراحل، وتصبر وتثابر ولا تتوقع معجزات، لكنك ولا بدّ مقابل الكثير من العوائق. هنا تبرز أهم خصال الإنسان وهي إعمال العقل والاختراع. دعني أخبرك بالمقياسين الذين يقاس بهما تطور الدول: مستوى الدخل للفرد بالسنة، وعدد الاختراعات المسجّلة. إن المقياس الأول يُعطي فكرةً عن رفاهية المواطن اليوم، وعدد الاختراعات يقيس رفاهيته غداً. إن أيّ شعبٍ منتجٍ يجب أن يطوّر نفسه ليبقى بالطليلة، وما يقاس على الشعب كله يمكن قياسه على الفرد.

لنر الآن كم من أداة أضفت إلى ترسانتك كإنسان؛ أنت طبيب وتتكلم بضع لغاتٍ وتحسن استخدام الحاسوب، كما يمكنك تشغيل العديد من البرامج عليه، ثم واجهتك مشكلة. فلنفترض أن المرضى بعيادتك يُسرفون في استخدام مياه الشرب، فأنت تكتب لهم تنبيهاً على لوحة، فإن لم تُفلح فإنك لا تزيل موزّع المياه لثني مشكلة الإسراف وتُنشئ مشكلة العطش في عيادتك، بل تبحث بأدواتك المتوفرة عن حل فتتجه إلى الإنترنت، وإذا لم تجد شيئاً، فلسوف تجرب حلولاً مبتكرة تتوافق معك، فتجرب تغيير مكانه ليكون تحت نظر الموظفين، أو تجعل الأكوام البلاستيكية مع الاستقبال، وهكذا أنت تخرع حلاً لمشكلةٍ مستعصيةً يومياً عندك. وأحبّ أن أذكر هنا مثلاً لأحد الأطباء كان دائماً الانزعاج من تبوّل المرضى على مقعدة الحمام واقفين، مما يجعل استخدامه مستحيلاً لباقي المرضى وله، فاخترع نابضاً موصولاً بها؛ فلا تنزل المقعدة على القاعدة إلا إذا جلست عليها وترتفع بقيامك فحلّت مشكلته.

إن المثال السابق في حد ذاته بسيط التكوين، ولكن حياتك يجب أن يجري فيها التطوير طبيعياً غير تكلف، وهذا يحتاج إلى التمرين والمثابرة. ولتنظر إلى كل الأدوات الجراحية التي تحمل أسماء جراحين لم يجدوا ما ينجز مهامهم فاخترعوه وبقيت أساميمهم عليه. أنظر إلى كل ما حولك وستجد بصمة إنسان عليه، ولكنك لن تجتاز كيا سيلفبروك أو وصيفه شنباي يامازاكي كمالكي أكبر عدد من الاختراعات في العالم، فهذه ليست مهنتك، ولكنها أصبحت كذلك لأنها بدأ يدركان ثغور الخلل في الحياة اليومية وقصورها، فأخذوا يعملان على عدة حلول تُهيء المشكلة.

وعندما تتطور نظرتك من المستخدم العادي إلى الخبير ببواطن الأمور، فإنك سوف تدرك أن العالم كله اليوم غير مثالي، فلا السيارات آمنة ولا البيوت مثالية ولا الطبّ بقادرٍ على إنهاء الألم، وسوف تتأكد أننا لم نُؤت من العلم إلا قليلاً. وأبلغ ما سمعت في ذلك قول الاقتصادي توماس سوويل بأن المرء يحتاج إلى معرفةٍ واسعةٍ لإدراك مقدار ما يجمله.

إن تدقيقك فيما حولك وابتكارك لحلول بسيطة سوف يجعل منك إنساناً ناجحاً، ويضيف نكهتك الخاصة إلى باقة خبراتك لتصنع تجربةً فريدةً. ولا يجب أن يكون ما تخترعه شيئاً مادياً كالكهرباء أو أداة جراحية، بل يمكن أن يكون تعديلاً لنظام قائم. فمُنذ سنة تقريباً قرّر أحد الجراحين البريطانيين إضافة وتثبيت كاميرا تصوير فيديو إلى إضاءة السقف كي يصوّر عملياته، ثم اكتشف بعد فترة أن كل زملائه استخدموها ليعرفوا هل اتخذوا الخطوات الصحيحة أم لا، ثم استخدمتها إدارة المستشفى لتوثيق المضاعفات وحساب تكلفة المستهلكات، ثم صار عرض الفيديوهات أداة تعليمية حُصصت لها ساعات تدريبية. كل هذا حصل لأنه فكر قليلاً حتى يحل مشكلته، والآن صارت فكرته أساس نظام بأكمله، ويستغرب هو نفسه قائلاً "لست أدري لِمَ لم تكن دائماً موجودة هناك" من شدة أهميتها.

وقبل أن أختم هنا سأحاول مساعدتك على تطوير ما حولك، أنت تذهب يومياً إلى العمل فتجد طريقاً مسدوداً لأن بائعاً متجولاً يحتل عرض الطريق، فلو أنه تركه لانحلت المشكلة، إذن ينبغي مساعدته في انتقاء مكان أفضل من حيث المبيعات وإمالة الأذى عن الطريق، وسوف تعجب شديد العجب أن المكان الجديد لم يخطر بباله أبداً. ثم أنت تحمل مشترياتك لمسافة طويلة فلو أنك حوّرت عصاً ليكون بعجلٍ تعلق عليه ما تشتريه لارتحت. يشتكي إليك المرضى بشكل يومي من

موظفة الاستقبال التي لا تحسن الابتسام، فإن جعلت لها مبلغاً بسيطاً من المال تأخذه في آخر اليوم، وينقص مع كل شكوى لتحسنت ابتسامتها، ثم أنت يومياً تنقل المريض من حجرة إلى أخرى لفحص معين، فلو أنك فكرت في دمج في نفس الحجرة لصلح الحال. إنك بهذه الأمثلة البسيطة تُحسِّن من حياتك وحياة من حولك.

الفصل السادس:

الإجازات والعمل الصالح

أصبحت طبيباً وحسناتك مجّانية

في هذا الفصل سأحاول تعداد إنجازاتك حتى الآن وأدّلك على الأعمال الصالحة حتى أكسب معك أجراً. ولعلّ بداية فتح الطريق لك هو أنك أصبحت طبيباً، فأنت كما أسلفنا مزيجٌ فريدٌ من الناس بطبيعتك. ودعني هنا أقصّ عليك حال صديقٍ عزيزٍ لي يعمل في بيع وتشغيل خادمتيّ ضخمةٍ لقواعد البيانات، من تلك التي تستعملها الوزارات وأنظمة الأسلحة وشركات الاتصالات وما شابه. فهو يقضي النهار عاملاً في هذا التخصص الدقيق المعتمد عليه الملايين من الناس، ويقضي باقي يومه كمنحلهٍ هنا وهناك، أو قلّ كفارسٍ يصول ويجول في الخير؛ إنه لا يجد مسجداً محتاجاً شيئاً إلا جلبه ولا معوزاً إلا ساعده ولا عابراً سبيلٍ إلا بلغه. حتى أنني في يوم من الأيام نهرتُه لأنه مقصرٌ في بعض أمور بيته، فردّ بأننا معشر الأطباء لا نحس بالنعمة، "فأنت بمجرد أن تستضيف مريضاً في عيادتك يبدأ لك بالدعاء جالباً لك البركة، بل وتتقاضى على ذلك مالا"، أما باقي الناس فيجب أن يكسبوا حسناتهم واحدة واحدة فليست لديهم حسنات مجّانية.

وهنا استوقفتني الفكرة ففيها الكثير من الفوائد؛ فماذا لو أننا كأطباءٍ فعلاً عملنا مقابل المال فقط، ورفضنا عمل الخير المصاحب طبعاً لمهنتنا؟ إننا سنصبح أقرب إلى ميكانيكي السيارات، منا إلى طبيب بما تحمله المهنة من معاني.

هل سمعت بالحكمة القائلة بأن "تجارة العلماء النية"؟ إنها تعني أنهم يستثمرون أي عمل يعملونه لوجه الله؛ فهم ينامون ليصلوا بتفكير، ويشترون ويبيعون لأنهم يريدون كسب الحلال، وهكذا قس على كل عملهم. المستفاد هنا أنهم يُستخرون العمل العادي ليصبح حسناً بمجرد تويّه لله. فكيف إذاً بعملٍ طيّبٍ في أصله، مبارك في فرعه، تتكسّب منه ولا تؤجّر عليه؟!

إنك إن نويت عند ذهابك إلى مستشفىك أن تعود الناس (ومنها اشتقت كلمة العيادة) فكل مريض جاءك يسعى، تأخذ عليه أجر عيادته، وكل مريض لا يُوفّقك الله لعلاجه، تأخذ أجر المحاولة، وكل

مريض يُشفى تأخذ أجرين، أجر المحاولة وأجر الاجتهاد. وكل قرش تكسبه تنوي به الحلال، تُكتب لك به حسنة، لأنك لم تخدع المريض فيه، وكل ساعة تقضيها في العمل تقصد بها خدمة المرضى والتعلم؛ إنك في أبسط الحالات لصائم قائم مجاهد في سبيل الله.

إنك الآن تُتاجر مع الله فكلّ هذا مجاني وتكسبه بمجرد النية. نعم، كل هذا إضافة إلى الدعوات بالبركة، وطول العمر -في طاعة الله-، وحفظ الوالدين، وإبقاء الأطفال، وتحريم يدك عن النار مجاني أيضاً، ويأتي مشمولاً بالصفقة. فبالله عليك، أليس إنجازاً بجد ذاته كونك صرت طبيباً؟

اتساع دوائر الفائدة

تكلّمنا من قبل عن توزيع الدوائر حول كل إنسان، فأنت تُحدّد مكان الحلقات وترتيبها، وأنت أيضاً تتحكم في مدى توسّعها، فالكثير من الناس ما عاش إلا ليملاً بطنه ويُرضي فرجه، ولكنك لست هذا الإنسان. لتتصور معي كل حلقة كوعاءٍ دائري عالٍ الحافة، تليها باقي الحلقات بحوافٍ أقل ارتفاعاً، وإنك إذا ملأت الوعاء الداخلي -المتواجد في المنتصف- بأكمله، انسكب ما فيه ليبدأ ملاء ما يليه من الأوعية. فأول وعاء هو لك ولأسرتك -من زوجة وأولادٍ وأبين- يجب أن يفيض الخير عليهم أولاً، ثم يليهم وعاء الإخوة والأصدقاء، فباقي الحلقات على شكل أوعية. هذا التشبيه يُسهّل عليك فهم لِم لا تنبرع بما يحتاجه البيت إلا في حالات الضرورة. فمثلاً إن حصل حريق لجارٍ أو مصيبةٌ لصديقٍ أو حالةٌ حربٍ للدولة، فهنا تُنشئ أنت حلقةً جديدةً وتُرتبها على قدر ما تشاء وتُعلي جدار الإناء بما يلزم. هذا النموذج يسمح لك أيضاً بالحفاظ على ممتلكاتك؛ فلا تخلط بين الواجب والضروري، وتُفرق بين الكرم والإسراف.

ومن إنجازاتك أنك كلما كبرت، كلما توسعت حلقاتك؛ فتشمل أقاربك وأصدقاء أبويك وحتى حلقات العلم والمشاريع التنموية. فما كان سينسكب فقط إلى الوعاء الثاني أصبح يصل إلى أبعد الحلقات عنك بعد اتساعها، فيدعوا الكل لك بالبركة وطول العمر حتى ينتفع الناس منك وتكون مصداقاً لقول الرسول ﷺ "خَيْرُكُمْ أَنْفَعُكُمْ لِلنَّاسِ". والآن وقد وُضّحت الحلقات فإن الخير المنسكب لا يعني بالضرورة

ملا سائلا، بل حتى مُهداً ووقتاً وتضحيةً. والترتيب هنا ضروري، فلا يُعقل يا إنسان أن تساعد جارك على الانتقال في وقت أمك تعاني الأمرين في تحضير وجبة غداء، أو أن تتبنى طبيباً لتعلمه مما علمك الله وأولادك يرتعون في الجهل والجهالة. إن ترتيب الأولويات لغاية في الأهمية، ولقد وصلنا عن رسول الله ﷺ لرجلٍ أراد أن يأذن الرسول له بالخروج مجاهداً بأن سأله عن أبويه أحياء هم فأجابه بنعم فقال له " ففِيهِمَا فَجَاهِدْ".

ودعني هنا أخبرك عن قصة رجلٍ جلب دائرة الفائدة لبلده كله من لا شيء. إنها قصة النمساوي ديتريتش والذي كان في رحلة إلى تايلاند لتسويق نكهة لمعجون أسنان، فأعجبه مشروب محلي الصنع لأنه عالج أعراض السفر عنده. فقام بالاتفاق مع المصنع بإنتاج كمية تحت اسم ريدبل، وراح السيد ديتريتش يُقنع الناس بمشروبه الجديد مستعملاً كل الوسائل المتاحة. وما زال بالعالم يُقنعه بالمنتج حتى عمّ الخير بلده كله، وخاصة بلدته الصغيرة النمساوية ذات الألف والخمسة نسمات، والتي تحوي مبنى وحيداً للتسويق، بدون حتى أن يُنشئ مصنعاً أو يُخترع أي شيء. بيعت من ريدبل في العام السابق ما يزيد عن خمسة مليارات عبوة، لتشهد أنه بإمكان أي إنسان أن يفيض بالخير على من حوله.

تغيير المفاهيم ومحاربة الجهل

تكلّمنا في الفصول السابقة عن الجهل واستفحاله في مجتمعاتنا، بل وفي أشباه مثقفينا ولكننا لم نُفصّل "لم نحن جهلة؟"، فالأساس في الإنسان حب المعرفة والتعلم! و أكد أزعّم أن الأسباب كثيرة، ولكن أولها أن العلم يحتاج إلى الرغبة أولاً، ونحن أناس هممنا قليلة ونحب الركون إلى الراحة. ثم إنّ تحصيل المعرفة يحتاج إلى الكثير من الوقت والجهد، وهذا كله ضائع في تحصيل الرزق وكأن المال لا يحتاج إلى علم ليكتسب. وعندما يتوفر المال والوقت والجهد فإن الناس قد شبّت ثم شابّت على الكسل، فما تطلب لا علماً جديداً ولا حتى تجديداً ما سبق.

طبعاً أنا هنا ألغي من كلمة العلم كل ما هو غير نافع؛ كأخبار النجوم والمسلسلات والأغاني والكرة بكل أجامها. وأنا أحياناً أستغرب: إذا كان كل هذا الاهتمام بالفن، فلم نحن غير مُبدعين فيه؟! وإذا كانت

كرة القدم هي الرياضة ذات الانتشار الأوسع، فلمَ لم نَفز بكأس العالم حتى ولو مرة؟! وطبعاً لا تُوجد عندنا صناعة أفلامٍ أو مسلسلاتٍ نفتخر بها. السبب هو أننا لم نُدرك أن كل هذه الأنشطة علم يُدرّس، فالإخراج والتمثيل والغناء وحتى الكرة تُدرس منذ نعومة الأظافر، وتُستوجب الكثير من الجهد والوقت، فترجع إلى قُصورنا الأساسي لِنتنظّم ملاحم في عشق الكسل.

وهنا يأتي أحد أدوارك في الحياة ونمط معيشتك، ألا وهو محاربة الجهل. نعم فالجهل عدوٌّ لدودٌ تجب محاربتَه قبل محاربة أعداء الأمة. كيف لنا أن نتغلب على إسرائيل وهي تُنفق عشرة ملياراتٍ من ميزانيتها على البحث العلمي! بينما أكثر دولة عربية صرفاً في هذا المجال تنفق أقل من مليارٍ دولار سنوياً، رغم أنها أغنى دولة في الشرق الأوسط، ودخلها يزيد عن دخل إسرائيل بخمسة أضعاف! إذا أردت أن تعرف الدولة الأولى في العالم، فهي ذاتها التي ترتفع على عرش العالم أجمع في ما يخص الابتكارات وتسجيل براءات الاختراع، وذلك منذ خمسين عاماً.

فالولايات المتحدة الأمريكية تنفق خمسمائة مليار دولار على البحث العلمي، ويوجد بها ستة مراكز للبحث الجيني، تُموّلها الحكومة الفيدرالية بدون أسئلة. هذا يعني أن تبحث المراكز في أي شيء يتعلق بالجينات حسب ما تحبّ، والحكومة تدفع المال. هذا الشيك المفتوح تدفعه أمريكا كتمن لقيادة العالم خمسين عاماً أخرى، ثم نحن نشتكى من سياساتها الخارجية. هذا بالضبط ما نُحسِنه، الشكوى ونحن نرشف الشاي.

والآن وقد اشتكيتُ لك حالنا المُزري، فلنتعاهد أنت وأنا: بدلاً من كل شكوى نشتكياها، فإننا سنحارب الجهل المتمثل في المفاهيم الكارثية. لك كل الحرية في اختيار المجال الذي يجلو لك، فنحن متخمون بالخرافات. وإذا كان الحال كذلك، فلم لا تُنوع طاقاتك لكيلا يصيبك السأم فتعمل هنا وهناك. ابدأ بنفسك فلا تتكلم إلا بما تعي وتفقّه! وإذا نصحت، فأتبع السيئة الحسنة تمحها، لا تكن فظاً غليظاً فينفض الناس من حولك.

حاول أن تُوصل المعلومة في شكل قصةٍ أو نكتةٍ أو مثلٍ، فذلك أوقع في النفس ومُحصّ على الانتشار. إنك إذا سمعت شيئاً متفشياً كقولة "إن الدواء الجيد يعمل من أول حبة". هذا من الجهل،

لأنه يقود الناس إلى الاعتقاد بأنه إذا لم تحس بالفائدة من أول حبة فغيره بآخر، كما أنها تحض على ترك الدواء بمجرد بدء الإحساس بالتحسن. هنا يمكن أن تضرب لهم مثل شاحنة لا تتحرك حتى تكمل حملتها، وكلما أخذت حبة، قرب الدواء على التحرك، فينطلق الشفاء.

كما يمكنك أن تصوغ القصة كسلاح لأن عامة الناس تهوى الحكايات. فمثلاً إن جالست يوماً قوماً متفقين على "أن ربط حزام الأمان غير ضروري"، "فالموت هو قدر الله المحتوم" و"العمر واحد والرب واحد" أو "أنا سائق ماهر ولم يحصل لي حادث أبداً" أو حتى "السرعة قليلة ولا ضرر حتى لو صار حادث". هنا حتى لو أمضيت ساعاتٍ تشرح لهم الفرق بين القضاء والقدر، وبين عدم الأخذ بالأسباب واللقاء النفس إلى التهلكة، فلن تُفلح، ولكن أفصص عليهم قصة كهذه: جاءني مرةً صديقي وهو شاحبٌ، وأجزل في شكري لأني وجهته إلى شراء سيارة بها جرس يُنبه السائق إلى ربط الحزام كلما نسيه، وفي يوم من الأيام ضاق بالجرس ذرعاً، فربط حزام الأمان رغم أنه واقف بجانب الطريق ليشرب الماء، فجاءته شاحنة كبيرة سائقها كان مخموراً واصطدمت به من الخلف فحطمت نصف السيارة الخلفي، انكسر عنق صديقه الذي كان يجلس بجانبه فمات لأنه لم يربط حزامه، وبقي هو حياً ليربي أطفاله وأطفال صديقه الصغار. إن قصص قبل النوم كهذه لهي أشدّ وقعاً وأكثر تأثيراً من محاضرة تلقيا عليهم، وللأسف تحصل كل يوم فعلاً.

إنك طبيب، ونصيحتك مسموعة، خاصة لمريض جاء يطلب النصيح، فلا تبخل عليه ببعض التثقيف الصحي حتى ولو تعدى مجال اختصاصك، فلو كنت طبيباً جراحاً فاسرد عليه مضار التدخين وأرشده إلى حاجة عياله من الهواء النظيف من خلال ذكر سلبيات التدخين، ولا تنس أن تذكر أن النقود المستهلكة في شراء السجائر، ستساهم في تغذية أفضل لهم. وإذا كنت طبيب أمراض جلدية فلا تملّ من تكرار أسباب حب الشباب، وكيف يعالج بغير دواءٍ وأنه يُضفي شخصيةً فريدةً على الشباب لارتباطه بهم. فزوجتي قصت علي ما فعله طبيب أمراض جلدية زارته لتشتكي حب الشباب، فقال لها قبل أن تبوح بشكواها أو حتى تجلس "نعم، أنت هنا من أجل حب الشباب كمن سبقك وكن سيأتي بعدك، عيشي معه فلا حل له". يا ترى كم من الجهل أسهم هذا الطبيب في نشره؟

دعني أختم لك بأنك ولا بد محاربٌ جهلاً دينياً واجتماعياً متجذراً، لأنه مرتبطٌ صحياً بمجتمعنا أو قل العكس، ولكنك حتماً مُجاهه. فكم من الأمهات تُفضّل أن تموت هي وأن لا تُشهي حملاً يفتك بأحشائها، فكأنما إن وُلد الجنين سيربّي نفسه، وكم من مريض حرم نفسه من قطرة عينه ثلاثين يوماً في رمضان، فأعماها لأنه يظن أن القطرة تُفسد الصيام، وكم من أب حرم ابنه من علاج كسح أو عاهةٍ لأن هذا هو قضاء الله وحكمته. الأمثلة كثيرةٌ وتحتاج كتاباً -بل كُتباً- وجيشاً من العلماء ليحاربوها، فكن يا عبد الله مجاهداً مجهولاً، تعمل على إصلاح أمتك مريضاً بمريض.

التبرّع بالدم وبالوقت والجهد

والآن قد تسأل، ألا يكفي ما سبق؟ نعم، ولكن يوجد عندك طاقةٌ فائضةٌ؛ فحياتك نهر من العطاء، إذن لا تفقد الأمل ما دمت حياً وتبرّع. نعم اعط لكل محروم مما أعطاك الله؛ هناك أناسٌ حرمهم الله نعمة التفكير المنطقي، فلا يوجد عندهم ملكة ترتيب الأولويات، ولا ترتيب المَهَمات والزمن. لربما حباك الله بالكثير منه لتنفق منه يُمّنة ويسرّة. فإذا زارك مريض يشتكي الزمن، أرشده إلى أولوياتٍ ليستغل ما بقي منه. ولربما جاءتك مريضةٌ تشتكي غضب زوجها، أرشدها إلى ما لا يستطيع زوجها أن يُعبّر عنه من نقص الاهتمام وحسن المعاشرة.

ومما يلزم بالضرورة التّصح لباقي الأطباء؛ فبيننا من الجهل المقنع ما يكفي أوطاناً، وغالبا ما يكون في تخصصات أخرى. فما العيب بأن تُجهّز محاضرةً عن مفاهيم مغلوطةٍ في تخصصك، وتُعاني الأمرين لتغييرها يومياً! كما أن العديد من التحويلات من زملائك قد تكون متأخرةً، فتوعيتهم واجبةٌ، ومنها الإسعافات الأولية لهذه الحالات. ومما نهمله نحن الأطباء نُصح وتوعية المهن المساعدة لنا، فإذا زرت صيدليّةً فأعلم الصيدلي بتخصصك، وأرشده إذا جاءه مريض يشتكي من عرضٍ معيّن، بأن يُعطيه هذا النوع من الدواء بدلا عن ذلك، وأعلمه بالسبب. إن مثل هذا التبرّع لا يأتي مرة في السنة أو مرتين بل يكون أسلوب حياةٍ تهبها لغيرك.

وأحِبُّ أن أناقش هنا مسألة التبرع بالدم، فنحن معشر الأطباء أُنجلُ الناس بهذا السؤال. إننا نعلم أنه متجدِّد، مُقوِّي للبدن ويمنع الأمراض، ونَحْتُ الناس على التبرع به، لكن للأسف القليل -بل النادر- منا من يتبرع به. وأستغرب جداً لِمَ يسوق إلينا الأطباء نفس الأعدار الهزيلة التي يتذرع بها الجهلة من الناس! لنفترض جداً بأنك مقتنع بمثل هذه التفاهات -وهذا عيبٌ كبيرٌ في حقك- فكيف تتوقع إن صرت نزيل سرير المرض أن يتبرع الناس لك؟ إن الدنيا سلف ودين، فكيف ستصرف حينئذٍ؟

هذا سيفتح علينا باب التضحية بما هو أعلى من الدم -كالكلي أو جزء من الكبد- في حياتك، لأقرب المقربين منك، إذا كنت تبخل بشيء يُعوِّضه الجسم في بضع دقائق وبيارك الله لك في صحتك بسببه. إذاً هذا هو سبب ندرة التبرع بالأعضاء في مجتمعاتنا، رغم زَعْمنا الإيمانَ بالحياة الآخرة والثواب بعد الموت. والله إني أعجب للغربيين من كل الديانات وحتى أولئك الذين لا يعترفون برَبِّ وهم يتبرعون للجنس البشري بما فاض عن حاجتهم، ونحن زاعموا الإيمان العميق بالله نبخل. وإذا سلَّمنا جداً بأنك قد تحتاج ما أنت متبرِّع به في حياتك، فلم لا تتبرع به بعد موتك؟!

هذه دوامة أخرى، فلا مشكلةٍ عندنا إن كان فاقدوا البصر يُشكِّلون عبئاً على أنفسهم وعلى المجتمع، والقريات يأكلها الدود لقصر النظر عند الناس عامة، وعند القانونيين وعلماء الدين بشكل خاص. التبرع الآن أصبح نظام حياة في بلدانٍ متحضرةٍ يتعلَّم فيها الإنسان أن فعل الخير لا يتوقف بماتته. ومن الناس من يهب كل شيء يستطيع الأطباء إفادة غيرهم به؛ من جلد وعظم ونُخاع فيما نحن نُجادل في الدم ابتداءً. إني لأشعر بالخجل كلما استوردنا قرنيَّةً من الغرب من شابٍ تبرع بها لينتفع بها غيره، ونحن أشد إيماناً منه بالله فندفع ثمنها ليعود على نظامهم بأكمله بالنعف. وهنا أسأل نفسي عن ثقافة المَنح والتضحية بل والنفاق عندنا؟ فكلنا نُحب الله، ولكن لا نفعل ما يحبه الله، ونحب أقرباءنا ولكن لن نتبرع بنصف لترٍ لأَيِّ مَنْ كان، ثم نحن نحب أوطاننا بالأناشيد، ولا نساهم حتى في توعية مرضى الوطن، ولا بالتبرع بوجبة الدود لينتفع بها أخونا المواطن أو المسلم أو حتى الإنسان.

الفصل السابع:

قاوم!

فيما سبق من الفصول حَضَضْتُكَ على فعل الخير، وتسخير قدراتك وأدواتك وحتى عمرك من أجل الإصلاح، لكنك ولا بدّ مقابل قُوى الشر ومَعاولَ الهدم. فهناك من الناس من تأصّل على الفساد، ومنهم من أصبح جزءاً لا يتجزأ من منظومته، فصار ترسا في ماكينته، لا يتقبّل، بل يهدم كل خير وإصلاح.

التأمين

لقد أضحى التأمين جزءاً من كل أمورنا، وهو في الأصل عند الغرب تجارة المخاطرة، وفي الإسلام: التكافل. دعني أوضح لك الفرق بين النوعين: إن الغرب عنده هلعٌ مبرّر من المستقبل والمجهول، فكان أن بدأت شركاتٌ تُجازف هي بخوفك من المخاطر. فهي تأخذ من كل مشترك مبلغاً تعتبره ملكاً لها، تُديره وتُعطي منه المشتركين إن استوفى الشرط التأميني. ففي حال أنك أمنت على حياتك، فشرطك هو أن تنتهي حياتك قبل الستين بسبب حادث لا يد لك فيه ويُستثنى منه الكوارث. إذا وافقت على الشروط أيّاً كانت، فإنك تدفع مبلغاً كل شهرٍ مقابل أن تحصل على مبلغ كبيرٍ إذا مِتَّ حسب الشروط التأمينية. وقد يحدث أن تتوفى غداً فتقبض المبلغ كاملاً رغم أنك لم تدفع إلا قسطاً واحداً، أو قد لا تموت قبل الستين وتخسر كل ما دفعت. وقد يحصل في أحيانٍ كثيرة أن تحاول الشركة التملص من عقدها بأن تُثبت بأنك انقطعت عن الدفع مؤخراً، أو مِتَّ بسبب إهمالك الجسمي، أو أنّ كارثة حصلت كعاصفة أرسّت السفينة ومن كان فيها في قعر المحيط وهكذا. هذا حرامٌ شرعاً لأنه مقامرةٌ وبيع غرر.

النظام الإسلامي أو التكافلي قائم على فكرة المشاركة، فتصور معي قريةً لصيادي السمك عادةً ما يغرق قارب لها كل حين وآخر، فيحدث أن يتبرع أهل الخير منها لمساعدة من غرق قاربه بالقليل. ثم يأتي بعض سكانها ليقتروا إنشاء نظام يكفل بعضهم بعضاً، فيتم تجميع مبلغ شهري مع أحدهم، يعطي منه من غرق له قارب. وبعد فترة من الوقت ارتأوا أن يستثمروه، فإذا تجمّع مال كثير، وزّعه بالتساوي وإن لم يتجمّع فلا بأس. تصور الآن أن الشركة التكافلية هي من تجمع المال وتوزع مبلغ

التأمين وتأخذ هي على ذلك رسوماً. وهنا حتى لو غرق قاربك غداً، فالباقون سوف يعطونك المبلغ عن طيب خاطرٍ لأن النظام أُقيم من أجلك أصلاً.

ما يحصل هو أن الناس المتكافلين عادةً ما يأخذون أكثر مما يعطون، فلا يتبقى ما يُوزَّع في آخر السنة المالية. وهذا النظام حلالٌ شرعاً، ولكل شركةٍ تكافليةٍ هيئةٌ شرعيةٌ تُنشئ القوانين وتتأكد من حسن سيرها.

بعد هذه المقدمة قد تسأل: وما علاقتنا نحن بها؟ الحاصل أن الناس باتت تُؤمِّن على أي شيء تخاف فقده، ومنها الصحة فنشأ التأمين الصحي الخاص والعام، وللطبيب احتكاك مزدوج، فقد يعمل في التأمين ويتعامل مع مرضاه، وقد يُؤمِّن هو على نفسه. ومما اكتشفته هو جمل العديد من الأطباء بالتأمين كِظام، وبالتالي بكيفية التعامل معه. وهنا يجب أن أقول أنك يجب أن تحدّد موقفك منه، لأن الكثير من التعاملات مبنية عليه، وأنت وأهل الفقه أعلم مني بالحلال والحرام. فلا تسألني عن حكم العمل في مستشفى التأمين العام، أو مع مستشفى يتعامل مع التأمين الخاص، فأنا لست مُفتياً.

ما أقدر على النصح به هو: أولاً، أنت غير مسؤول عن طرق كسب المرضى لأموالهم، فأنت غير قادر على رفض علاج أي مريضٍ من الناحية الأخلاقية -مهما كان- مادام إنساناً. ثانياً، أنت لا تستطيع أن ترفض قبول التأمين إلا إن كنت مدير نفسك. فإن كنت تعمل بمستشفى خاص يقبل التأمين، فعليك الالتزام، لأن راتبك غير مرتبط بالتأمين، حتى وإن أخذت نسبةً فالنسبة من المستشفى لا من الشركة. ثالثاً، لا يحق لك سرقة الشركة بأن تكتب شيئاً ليس حقيقياً، أو تتقاضى ما ليس لك معتمداً على أنها غير إسلامية، فمازالت السرقة حتى من الكافر سرقة.

هنا حان لك أن تسأل: لِمَ أنت متحامل على التأمين بالرغم من أنه يخدم القطاع الصحي؟ أخي العزيز، هنا يُفُصِح مبرط الفرس، فأنا أزعّم أن التأمين يُدمر القطاع الصحي ولننظر كيف فعل بالنظام الأمريكي: بدأ الناس يُؤمِّنون، وبدأ الأطباء يعالجون، لكن الشركات رفضت الدفع لأكثر من عشرين في المائة من الناس لحجج عدة، ثم طالبت بأن يعطيهم الطبيب خصماً يبلغ العشرين في المائة ليُحوّلوا المرضى إليه. حينها صار الطبيب يخسر أربعين في المائة، فصار يعوضها برفع الأسعار أو عمل شيء غير لازم. هنا بدأ

التأمين يرفع القسط على الناس ويحدد ما يمكنهم معالجته، صار الطبيب يرفع، والتأمين يرفع، حتى فضل الناس عدم التأمين وتحمل المخاطرة. فنقص عدد الناس فرفع التأمين ليغطي نفقاته وكذلك الأطباء، فدفع ناس آخرون خارج النظام وصاروا يدورون في حلقة مفرغة.

التأمين حالياً لا يغطي العمليات التجميلية، ولا المتعلقة بكبر السن، ولا الناتجة عن عيوب خلقية، ولا الحمل، ولا الطوارئ، ولا الكوارث، ولا الأسنان، ولا المضادات الحيوية، ولا الأمراض المزمنة، ولا حتى المعوّضات البصرية أو العكازات. كما أنه يجبرك على أخذ الدواء الأرخص والتعالج حيث شاء هو، وبذلك تُضطر للذهاب إلى من لا يُتقن حتى عمله مجرد أنه أعطى خصماً أكبر للشركة. والأدهى من ذلك أنه قد يُدخلك المستشفى لكنه لا يدفع فاتورتك، فتتحملها لتبقى تدفع طوال عمرك أقساطاً لعلاج باهظ لا يستحق ثمنه. والآن من المستفيد من كل هذه الحلقة المُفرغة؟ شركات التأمين طبعاً! لذلك، أنا أحاول تعريف الناس بها في كل ظرفٍ ومناسبةٍ، كجزءٍ من حربي المستعرة على الجهل.

قبل أن نترك موضوع التأمين، لا بد أن أُحذرك من التلاعب فيه، فسيأتي العديد من الأشخاص الذين لا تأمين لهم، يطلبون العلاج بأسماء أقاربهم أو بعبارة أخرى منتحلين الشخصية ذات التأمين؛ وهذا يدخل في صلب السرقة، فلا تبع دينك بدنيا غيرك! قد تتعجب من تعجبٍ من يريد هذا من موقفك! وكعادة اللصوص في كل زمانٍ ومكانٍ، يحاولون تبرير السرقة بأي عذرٍ كان. المهم هنا أن تكون حازماً وترفض النقاش، فهؤلاء من المفسدين في الأرض.

الشهادات المرضية

سيزورك أيضاً طائفة من عديي الحيلة والضمير، يطلبون عذراً نتيجةً لمرضٍ أو تزييفٍ حقيقةً. فمنهم من يعاني فعلاً مرضاً ولكنه لا يستوجب المدة التي يطلب، فالبرد لا يتطلب أجازة شهرٍ. ومنهم من يُزيّف المرض ويدّعيه؛ كأن يقول أنّ حلقتي يؤلمني منذ ثلاثة أيامٍ ولم أذهب إلى العمل اليوم من شدة المرض، ثم تحاول فحصه ولكنه يتصرف كالأطفال، فلا يُمكنك من نفسه، ولا يفتح فمه، يسعل بعصبية، فينكشف مراده بطلب أجازة عن اليوم فهو مريض.

في كلتا الحالتين ينشأ نقاش بسيط ينتهي في الحالة الأولى بقول أنك تلتزم بتوصيات الوزارة أو المستشفى حيث أنّ لكل مرضٍ عددٌ مُحدّدٌ من الأيام، فالبرد مثلاً يستحق ثلاثة أيام فقط، تُراجع أو تُمدد بعد ذلك. النوع الثاني من المتراضين يكونون أشدَّ عُنفاً وحادّة، وقد يتطور الأمر إلى الشتم والخروج غاضبين. الحقيقة أنك لن ترضي أحداً إلا إذا عملت ما يشاءون، وهذا خطأ فادحٌ في هذه الحالة.

لك كل الحق في أن تسأل "ما المشكلة في أن تعطيمهم بضع أيام ليرتاحوا؟" القليل فقط ممن يطالب بالراحة المرضية مريضٌ فعلاً، فمعظم من أصابهم السقم حقاً يريدون الخلاص من المرض والعودة إلى سابق حياتهم. وهناك قسم آخر يريد استغلال المرض ودمجته في رحلةٍ أو سفرٍ أو حتى إفساد عمله وتأخير التنمية. أما القسم الثالث فعادة ما يكون قد ارتكب شيئاً يريد إخفاءه بتمارضه؛ كسرقةٍ أو اعتداءٍ أو ما شابه، ليثبت مرضه بهذا التاريخ. بعيداً عن ما يجول بخواطرهم من النوايا، فإن الشهادة المرضية بدون حق هي شهادة زورٍ يُعاقب عليها الشرع قبل القانون - أشد العقاب؛ أنت تشهد أن فلاناً غير قادر على العمل ثلاثة أيام بعد فحصه، فأنت مؤتمنٌ وشاهد بغير الحق. حسنا تصوّر كم من الشهادات تُصدر ليجري رزقك! فما الفرق بينك وبين شاهد الزور المتكسّب من شهادته؟ إن التخفيف من حُكم مثل هذه الشهادات لاستخفافٍ بالعقوبة أولاً، وتدميرٌ للمجتمع ثانياً، فهل تظن عجلة الإنتاج والعمل جارية وأنت كل يوم تعطي ترسا فيها راحةً غير مبرّرة؟

إخفاء الحقيقة

تكلّمنا عن سرقة شركات التأمين بتغيير وصف المرض، أو الخداع في العلاج، أو حتى طلب أشياء غير ضرورية كتحاليلٍ وأشعةٍ. هنا نخرج على سرقة المريض من الأساس. نعم، إن بعض الأطباء ليسرق حقوق المريض قبل ماله وإليك بعض الأمثلة: إخفاء المرض المعروف أصلاً من أجل تمديد فترة التحليل والأشعة والتقصي، وتكرار الزيارات ليطول أمد العلاج والمعاناة. هنا الطبيب يخلق تعاسة المريض ومعاناته بغير حق.

وهل يحق أن نسمي من يصف أعلى الدواء ثمناً ويطلب أصعب الأشعة منالاً بطبيبٍ أصلاً؟ إن تحوّل الطب إلى المتاجرة قد بدأ منذ زمنٍ بعيدٍ، ولكنه ازداد تكلفَةً وإرهاقاً بتفرع الطب وتخصص الأدوات. وأنى للمريض أن يعرف أن مرضه قد كان ليعالج برُبْع ما صرف وعانى؟ وما يُدريك إن كان المريض يملك قيمة الدواء من الأساس لتجبره على الغالي منه؟! ما أشدّ على الإنسان من أن يضطر لفعل ما يكره وهو معتقد بأن الأمر طارئٌ وهذه أيضاً حيلة أخرى. فلقد تفنن العديد منا بضرب قبضته على مكتبه، قائلاً للمريض إنها مسألة حياةٍ أو موتٍ، فإما أن تجري العملية الليلة أو تموت غداً. وهنا يغدو المريض كالمسعود أو يغدو أباه مسعوداً، فرزمة نقود تقف فاصلاً بين حياةٍ وموتٍ فلذة كبده. ما تراه فاعلا إن لم يكن يملك المطلوب؟! وإليك بقصتين لن تتَمَجِّجا من ذاكرتي وأحاول تخليدهما هنا:

رأيتُ مرّةً برفقة زُمرّة من أصدقائي الأطباء، رجلاً يخرج باكياً وهو حاملٌ ولده المحمر الوجنة الهادي ذا العشرة أعوامٍ- من مستشفى هاماً على وجهه، لا يعرف ما يصنع غير البكاء. وبعد السؤال والتقصي عرفنا أنه لا يملك مالا وقد طُلب منه ثمن عملية إزالة اللوزتين لابنه وإلا مات بالغد. هنا قام أحدنا بأخذه لمستشفى آخر، وإعطائه مضاداً حيويّاً بالوريد ليترنّد للصبي صباحاً، وللوالد الأمل في رحمة الله. والثانية تضع مرارةً في حلقي كلما تذكرتها أكثر من سابقتها؛ وهي قصة مريض كلما زارني، سبّ طبيباً - كان يعمل منذ ربع قرن- أنجز له علاجاً غير ضروري ولكنه غير مؤذٍ بعينه، كلما أسأله عن السبب يمتنع، وفي زيارة كآل له اللعان زيادةً حتى قارب على البكاء، ألححت عليه السؤال "لم يكره الطبيب مع أنه لم يؤذهِ؟" فباح لي بأنه اضطر لسرقة المال، حتى ينجز العلاج الطارئ، ومنذ ذلك الحين وهو يبحث عن الشخص المسروق كي يرد إليه ماله قبل وفاته، إلا أنه علم للتو بأنه مات منذ أمد بعيد، ولا سبيل لما أراد، فصار يَصُبُّ لعناته على من كان السبب في تعاسته دهنراً.

هناك من لا يعرف المرض فعلاً، لكنه يخفي الحقيقة عن المريض، فيحاول التدرّب عليه والتمرن فيه، فيجرب أدوية، ويطلب مساعدة وسائل تشخيصية بدون علم أو سابق تجربة. هنا يخفي الطبيب الحقيقة أصلاً، مع أنه من السهل بمكان -على من يخاف الله ثم القانون- أن يقوم بتحويل المريض بكل يسر وسهولة. ولسوف يذكره المريض والطبيب الجديد بالخير لجميله واعترافه بالحقيقة. وربما كان أكثر المواقف تكرراً أن يحاول الجراح تعلّم أسلوب جديد، أو تجربة خطوةٍ جديدةٍ، أو حتى الإقدام على جراحةٍ كاملةٍ لم يُجرها من قبل.

ولقد سُئِلت مرة عندما مَنعت زميلاً لي من إجراء عملية معقدة لم يُجرِها من قبل ونصحت بتحويلها. سألني، إذا لم أحاول مع هذا المريض وقُمت بتحويل كل من هو مثله، فكيف سأستطيع معالجتهم مستقبلاً؟ الجواب الصريح بأنه ما هكذا تُورد الإبل. أليس من الأصح اتباع طرق تعلم معتمدة ومتدرجة بدلاً من إهدار مئات الأعضاء أو الأرواح حتى يتعلم جراح واحد؟! ألم يكن من الأصح مشاهدة الكثير من التسجيلات لعمليات سابقة، ثم الالتحاق بزميل جراح يشرح لك، ثم تتدرج في الخطوات حتى تتقن الجراحة؟! الحق يقال أن بعض الجراحين اتخذوا المرضى كأدوات تعليمٍ قابلةٍ للرمي بعد أول استعمال.

طبعاً هناك من يُخفي الحقيقة عن المريض مشفقاً عليه، وهذا يختلف الأطباء عليه، لكنّ ما اطمأنت له نفسي: أن تصارحه، فهو أعلم بمصلحته ووضع العام وكذا الخاص. وماذا لو طلب الأقارب إخفاء الحقيقة عمداً إشفاقاً عليه؟ هذا عملٌ في ظاهره رحمةٌ بالمريض، وفي باطنه العديد من علامات الاستفهام! فأنت لا تعلم مقدار ما يملك المريض من النقود؟ ومن يرثه؟ وهل ورثته من ضمن الطالبين للمعروف؟

هنا نجد أنفسنا في مآزق أخلاقية خطيرة، وما زالت قوانين ممارسة المهنة محتارة في أمرها: الأول أن يأتي الرجل المسن بفشلٍ كلويٍ حاد مثلاً، محمولاً ولا يريد العلاج. إنه يريد أن يموت بسلام، ولكن أبناءه يريدون علاجه غصباً عنه. وفي النهاية يتضح أنهم لا يريدون موته الآن لأنه غاضب وأوصى بكل ماله لأحد آخر. والثاني أن يأتي رجل مسن أيضاً -في زمرة- يريد العلاج وكل من معه يترجون أن تحترم إنسانيته وتتركه يموت في سلام. يتضح أنه ترك ثروة وورثته يخافون أن ينفقها على العلاج. إن مثل هذه الحالات متكرر الحدوث للأسف، ولذلك أنصح بمصارحة المريض نفسه لتبرئ نفسك.

المآزق الثالث عندما يكون هناك مرض يؤثر في حياة شخصين. والمثل المتكرر للزوجين هو إصابة الزوج بورم فيروسي في قضيبيه يستوجب الاستئصال، فإن وافق فقد قضيبيه، وإن لم يوافق فقدت الزوجة عنق رحمها ثم حياتها بعده. ومثله الأمراض المتعلقة بالأم وجنينها، فمن يقرر من يفقد حياته الأم أم الزوج أم الطبيب؟!

الكِبْر والغرور

لطالما تعجبت من حديث الرسول ﷺ "لَا يَدْخُلُ الْجَنَّةَ مَنْ كَانَ فِي قَلْبِهِ مِقْدَارُ ذَرَّةٍ مِنْ كِبَرٍ" وتعريفه "الكِبْرُ بَطْرُ الْحَقِّ وَغَمَطُ النَّاسِ". وتعجبي نابع من مدى سوء هذه الخصلة فهي مانعة لدخول الجنة حتى ولو بعد حين، حيث أن العصاة من المسلمين قد يدخلهم الله برحمته لكن ليس من كان في قلبه ذرة من كِبْرٍ. أوليست هذه هي خطيئة الأطباء؟ إذا سألتك أن تعدد عشرةً من الأطباء قد فتك بهم الكِبْرُ فهل ستفكر كثيراً؟

لكن ما الذي جعلنا بهذا السوء؟ أزعّم أن اجتماع القوة والمال هما السبب؛ فالطبيب يمتلك من المفاتيح ما يجعله يصبح وحشاً كاسراً يضطهد الناس ويبخس حتى الأطباء من حوله حقوقهم. إن انتشار هؤلاء مرعب، ومجرد التعرف على مشكلتهم إنجاز، ولذلك أفردتُ له فقرة خاصة به، لأنك إن شاء الله ناجحٌ وأخاف عليك أن تُعجب بنفسك فتخسر آخرتك ودينك.

أول المقاومة تذكير نفسك بأصلها وضعفها، إن نسيت حين كنت مبتدئاً، فبإمكاني تذكيرك بزيارة واحدة إلى قسم رعاية الحُدَج. انظر كيف يضرب الإنسان لله المثل وينسى خلقه؛ فلا أنت بقادر على البطش ولا حتى على البكاء أو التنفس. ثم تفكر في نشأتك وأنت صبي، فرعاك الله من دوائر المصائب، بينما عَيَّرُك من الغلمان مات بغير سببٍ، ثم تذكر كيف مَنَّ الله عليك بأن أصبحت طبيباً وصار بيدك الحل والعقد.

ثم إن عليك التفكير في مالك أني آتاك الله إياه، فإن ظننت بعلمك فأنت مخطفٌ، لأنَّ هناك من هو أعلم منك دوماً، وإن زعمت بجهدك، فجهّز نفسك ليومٍ تمرض فيه ثم حاول الكسب. من سيأتيك بيتك ويعطيك مالا؟ حادثٌ صغيرٌ بالسيارة وينتهي الأمر، بل قل جلطة لا ترى بالعين المجردة، وتصبح نزيلَ سريرٍ كنت دائماً تُطل عليه واقفاً، تأمر وتتهى. أهذا عنك ببعيد؟!

إذا لم تعقل المثالين السابقين، فلسوف أقص عليك نهاية أكبر جراح شبكية بوطن عربي كبير، حيث كان الأستاذ لا يرد السلام لمن لم يبلغ الدكتوراه، نعم يتجاهله كأنه غير موجود. كان الرئيس الأوحده لا

يطرق بابه إلا منهور ولا يصاحفه إلا وزير. كان الأمر الناهي، فبه تبدأ المؤتمرات وإشارته تنتهي. كان هذا كله يُجرى طيلة أربعين سنة، وفي ذلك المؤتمر حيث اعتلى المنصة، وبدأ يسرد إحدى صولاته وجولاته بعمليات الشبكية شديدة التعقيد، إذا به يصف طريقة لإصلاحها انتهت منذ عشر سنوات أو أكثر وهو يظن أنه اكتشفها للتو، وكل من يتابع المحاضرة يعرف بأن ما يقوله هراء فبدأ البعض بالضحك والآخرين بنصحه بالنزول. لم يفهم الأستاذ ما يجري فحاول إقناعهم بأن ما حصل صحيح وحدث بالفعل، لكن الحضور قد ضاق به ذرعا فصعد إليه المنظمون وطالبوه بالنزول. نزل الرجل مذهولاً وقد فقد أعز ما يملك من عزة نفس وجبروت أمام من كان يزدرهم طوال عمره ولم يُسمع منه ثانية بعد ذلك.

العلاقات مع المرضى

ربما كان من الأحسن أن أفرد لهذا الموضوع الهام فصلاً منفصلاً، ولكنني لم أُرِد الإطالة، فكلنا تعامل مع المرضى ولا يحتاج الأمر إلا إلى بعض التذكير والتنظيم. ولنبدأ بوقتك، فهو هامٌ وثمينٌ، وأنت من تتحكم بهذا العامل المهم داخل العيادة، فأنت لا تريد بخس مريضٍ حقه من الشكوى، ولا إطالة الفحص مع من تترتاح لجلوسه حتى ينام الآخرون في قاعة الانتظار، ولذلك أنصحك بالعدل بين الناس. إيجاد مخرج لهذه المعضلة، يتطلب نظاماً في المقابلة أولاً، فيجب أن تكون ودوداً، لكن ليس إلى درجة المزاح، وأن تضع حداً للترحاب بعبارة لطيفة مثل "ما الخطب شفاك الله؟" أو "ألا تُطمئني على حالك؟" أو حتى "إن شاء الله خيراً". ثم تُخصّص وقتاً لسماع الشكوى، وثلاث دقائق كافية جداً إذا استثنينا التكرار. ربما تضطر لتوجيه دقة الحديث والمقاطعة بالأسئلة إن كان المريض ضعيف التعبير أو التركيز. فعندما يبدأ المريض بمحاولة تذكّر أسماء الأطباء، تُقاطعه بنقل الحديث عن المرض لا بمحاولة تذكيره بالطبيب. لا تحاول الإجابة على أسئلة "هل حالتي خطيرة؟" أو "هل سأحتاج إلى جراحة؟" بل أجب بـ "سوف أخصّ ثم أخبرك إن شاء الله". وإذا رأيت المريض يفتح كيساً ضخماً، ليُرِيك الدواء، فخذُه منه برفقٍ، وضعه على مكتبك قائلاً أنك تريده هنا حتى لا تنساه.

ثم يبدأ نظام الفحص الذي استثمرت فيه طوال فترة تدريبك ليكون متسلسلاً بحيث لا تنسى شيئاً، وموجزاً بحيث تفحص بسلاسة. لكن لا تكن صامتاً فيتوجس المريض خيفة، بل حادثه واشرح له ما تعمل بلغة بسيطة. فمثلاً إن جاء يشتكي ضعف النظر، فطمئنه أنه لا توجد مياه بيضاء أو زرقاء أو انفصال في الشبكية. وإذا جاء يشكو الحمى والتعب، فطمئنه بأنه لا إتهاب داخلي وأن الكبد والطحال سليمين. واعمد إلى نفي ما يكون المريض خائفاً منه فقل "الحمد لله لا توجد أي أورام" وشجعه صحياً بقولك مثلاً "هذا أفضل مفصل رأيت منذ الصباح". وأنا لا أدعوك للكذب بل أرشدك إلى انتقاء كلماتك حتى يطمئن مريضك، فأنت لا بد مكتشفٌ شيئاً يستحق المدح.

ثم واجه المريض وابدأ بالجزء الثالث والأخير وهو الشرح؛ لا بد أنك كَوَّنت فكرةً عن خلفية المريض الاجتماعية ومخاوفه، وقوة استيعابه، ففصّل ما يحتاج إلى سماعه وأوجز فيما لن يفهمه. فمثلاً لا تكرر عبارة "ستكون بخير" لأستاذ جامعي ولا تشرح خطوات العملية لمزارع. وهنا خذ فاصلاً بتسجيل الدواء أو التحويل أو الأشعة، فاتحاً باب الأسئلة لثبريز إحدى نقاط قوتك: الاستيعاب. يجب أن تستوعب المريض ومن معه، وإنهاء التساؤل بجواب شافٍ وإلا عاد ملحاحاً. وقبل دعاء المريض للخروج، إملِ عليه حقوقه، بأن يرجع إن كان لديه سؤال أو للمتابعة في الوقت المحدد. هذا يُطمئن المريض أنه إذا نسي شيئاً الآن فلا يهم، لأن طريق الرجعة مفتوح. وطبعاً لا تنسى أمر كيس الأدوية بأن تفصل فيما يلزم وما يجب رميه حالاً. وضروري أن تنهي المقابلة بمثل الود والاحترام اللذين ابتدأت بهما. لا أريد أن أهمل العامل الاجتماعي هنا، فبعض البلدان تقضي وقتاً أطول في الترحاب، فأعطه وقته حسب العُرف، فلقد عملت مرة مع طبيب ألماني قال لي "في ألمانيا أخص ربع ساعة ثم أتكلم خمس دقائق، وفي بلاد العرب أفعل العكس".

ولتحدث دقيقةً عما يجب قوله إن كان الأمر سيئاً كفقْدان عينٍ أو مفصلٍ. أفضل الكلام هنا: التعزية ثم فتح باب المساعدة. فمثلاً تشرح قليلاً ثم تقول "وهذه قد سبقتك على الجنة" وتُعربُ عن عدم استطاعتك فعل أي شيء، لكنك تُحب أن تساعد بتحويلٍ أو تقريرٍ أو متابعةٍ لباقي الأعضاء. كما لا تنسى تذكيره بعظيم الأجر في المصاب وأن الصبر على الفقْدان عظيم الثواب.

هنا يُفْتَحُ الباب لتكوين علاقات مع المرضى باعتبارهم بشراً، فمنهم اللوح ومنهم الصادق الصدوق. أنت الآن المتحكم في العلاقة، وأتمنى أن تُنشئ لها دائرةً في الحلقات الدائرة في فَلَكَيك. ضَعُها أين شئت، لكنني أنصح بها بعد دائرة الأصدقاء والإخوة وقَبَل مواطنيك. المشكلة أن الناس تُحِبُّ بل تفتخر بكونها تَعرفك، ولسوف تجد نفسك إن رُبِطت بخيط لكل مريض، أنك مُكَبَّل لا تستطيع الخلاص. فالأطباء قِسمان: من يُعالج المرضى ومن يتزوجهم. الصنف الأول يحتفظ بحياته الخاصة بعيداً عن العيادة، لينظم وقته وحياته كما يشاء، والقسم الثاني يعطي أرقامه لكل من هب ودب، حتى بائعي الفاكهة والباحثين عن المتاعب، فيردّ على كل هاتف يأتيه متجاهلاً من يجالسه حتى مريضه الآخر في العيادة. هؤلاء لا حياة لهم إلا حل مشاكل الزواج مع مرضاهم، وغالباً هم في غاية الانشغال وعدم الانضباط.

أتذكّر أستاذي العزيز الذي جاء في صباح أحد الأيام إلى قائمة عملياتٍ طويلةٍ بعينين محتجتين للنوم ووجهه منتفخ. ولما سألته عن الخطب، قال إن عمّ رمضان (الذي لا يعرف أي شيء عنه غير ذلك) قد أيقظه في الثالثة صباحاً ليسأله كيف يستخدم المرهم الموصوف له، فلما غضب أستاذي من السؤال، ردّ عم رمضان بكل براءة أنك أوصيت بأن أضعه قبل النوم مباشرة، وأنا لا أنام مبكراً. كم من الناس ستعاني اليوم لأن عم رمضان لم يحسن استخدام مرهمه؟ رويداً رويداً تحول أستاذي من طبيب وجراح بارع إلى حلال مشاكل، وعاملة اتصالات، وصيدي، وممرّض شارح للعمليات، بل وحتى مكتب مساعدة للاتجاهات في الشوارع. وإن حسدته على كمية الشكر الذي يحصل عليه والعرفان بالجميل، فأنت مخطئ؛ فالكل يشتكى أنه لا يرد على الهاتف عندما يتصلون، ويجب مكالماته إن اتصل غيرهم وهم في نصف مرحلة الفحص، ويصل العيادة متأخراً تعباً ومرهقاً. هل تريد أن تعرف رأي زوجته وأطفاله في هكذا حياة؟

أما وقد وصلنا إلى موضوع خطير وهو مقدار ما تتقاضاه من المريض لقاء جهدك ووقتك. قانون السوق يسري هنا، فالتوازن بين العرض والطلب قائمٌ دائماً، وهذه مشكلةٌ بحد ذاتها، لأن الطب مهنةٌ إنسانيةٌ أولاً. فلما لجأ بعض الأطباء إلى إعلاء التسعيرة فوق ما تتحمل طاقته طبقةً معيّنة، اختاروا أن يعالجوا النخبة والميسورين. ومع الزمن أصبح القانون أن كل طبيبٍ بارعٍ لا يقدم خدماته للطبقات

الدينا، ويبقى صغار الأطباء مع الطبقات الفقيرة التي تنتظر الخلاص. إن هذا التوزيع غير العادل للخدمات يَنبُج عنه تفشي خطير للمرض في قاعدة المجتمع.

إذاً، فلقد صارت كفاءة الأطباء تُقاس بما يتقاضونه، مما حدا بالمتاجرة أن تنعطف إلى منحى زلق. فلما صار الغرض الأساسي الآن من الطبابة هو جمع المال، أضحي الأطباء يهملون الأمراض التي لا يُدرّ علاجها مالا. هذا هو السبب في أن الطبيب إذا اكتشف شيئاً لا يستحق جراحةً أو تحويلاً، لم يُولِ المرض أهميةً حتى لو كان مؤلماً أو مُهيناً للمريض. ولم يقف الانحدار عند هذا الحد، بل صار صغار الأطباء والنظام الصحي متجاهلين لأمراض كالفشل المزمّن للأعضاء، لأنّه عبء على المريض الفقير، ولا يمكن استنزاف المزيد من المال من علاجه، مما يساهم في موت تخصصات بأكملها، كالحميات والطب الوقائي وطب المجتمع.

دعني هنا أدعوك، إن كنت ولا بدّ رافعاً أجرك، بأن تجد مخرجاً تعالج به ميسوري الحال، كأن تتبرع بالعلاج عدة ساعات أسبوعياً في مركز خيري أو غير ربحي. وهناك حلٌّ آخر خلاق، وهو إشراك الأطباء في نجاحك؛ فلا ترفع أجرك ليأتيك عدد كبير من الناس، وبالتالي تستخدم أطباء صغار تُعلّمهم أصول الطبابة وتنفعهم مادياً، ثم تُحوّل ما لا تحسن جراحته إلى أصدقائك، فيتحسن النظام الصحي مريضاً بمريض. وكلما عالجت أكثر بنظام تعاوني ذا معايير، كلما انخفضت تكلفة العلاج والجراحة والمستهلكات. إن الزمن والتجربة أثبتا فشل أيّ حكومة عربية في حل مشاكل الناس جذرياً، فلم لا تُنشئ نظامك الخاص وتحتسبه كعملٍ صالحٍ وصدقةٍ جاريةٍ؟

وستعجب أشدّ العجب مما فعل عبد الستار إيدهي في الباكستان: قام إيدهي (كما يُعرف هناك) وهو في الحادية عشرة من عمره، بالاعتناء بوالدته المريضة، فرق قلبه لكل مُعانٍ وبدأ حياته كبائع متجول، ثم وكيل بيع القماش في سوق الجملة في كراتشي. بعد عامين، قرّر إنشاء مستوصف صحي، فوجّه نداءً إلى الناس من أجل التبرع. بدأ إيدهي بناءً نظامٍ صحي قائم على التطوع وبذل الجهد لله. ولتأمل ما فعل بائع أقمشة ببلده؛ حيث أن نظام خدمة الطوارئ بأكمله على طرقات البلد تابع له، من خلال مائتين وخمسين مركزاً تعمل على مدار الساعة.

ولترجع إلى مرضانا الذين يطالبون بتقرير عن حالتهم؛ إن بعضنا لينهر المريض ويعتبرها إهانة شخصية، أليس من حقك عندما تُصلح سيارتك أن تعرف ما الخلل وكيف يُصلح؟ فكيف تنهى مريضا أن طالب بحقوق جسده؟ التقرير هو لغة التخاطب بين الأطباء، فالمهندسون يتكلمون لغة الأرقام، فلن يقول أحدهم أن طول المنشأ هو "تقريبا" خمس أمتار، ولكن الأطباء غير معتادين على أي معايير. ما يجب أن يتضمنه التقرير هو ما وَصَلتَ إليه أنت وما خطة العلاج، وهو حق أصيل للمريض، ولا يجوز لك أن تحرمه منه أو تؤخره عليه. طبعاً يمكنك أن تتقاضى عليه مُقابلاً لقاء وقتك، وكذا حتى تمنع كلَّ من هبَّ ودبَّ بالمطالبة بتقرير يُلقيه في سلة المهملات.

وما دمننا قد أتينا على سيرة المزعجين من مرضاك، فلا بد أنك مواجهة البعض منهم، فهم ككل البشر فيهم الطيب وفيهم الخبيث. المريض الطيب يريد التخلص من المرض بمساعدتك، أما المزعج فيريدك أنت كتأمين ضد المرض؛ يطلب هاتفك ثم يُلحَّ في الشكوى بغير سبب، ليحاول بعدها مطاردتك وتحميلك المسؤولية عن كل شيء، ويستشهد بعلاقاته مع كل ذوي النفوذ في البلد ويطلب خدماتٍ عاجلةً -بل ويطلب بها- كأنَّ يدخل قبل الباقي ويتسكع إن دخل، ويحجب على هاتفه خلال الكشف، بل ويُراجعك في الدواء وخطة العلاج. الحل في نظري أن تلتزم بمعاييرك مهما حدث، ولا تتجاوزها من أجل طيب خاطر أحد، فأنت صاحب مشروع وهؤلاء مصاصوا دماءٍ وجهدٍ ووقتٍ.

أنت وشركات الأدوية

حان موعد مناقشة هذا الموضوع الحساس دائماً، فكلنا نحتاج إلى التوعية. عندما كنت في التدريب رأيت العديد من موزعي الأدوية في غاية الرقة والدمائة مع من هم أكبر مني، وفي غاية التجاهل لي ولمن هم أصغر مني. الحق يقال، أن مندوب المبيعات له هدف واحد فقط؛ وهو بيع ما يجب عليه بيعه وإلا فقد وظيفته، الأمر حقا بهذه السهولة. ولكي تعرف كيف يعاملك مندوبوا الأدوية فيجب أن تعرف أنك خاضع للتصنيف كالتالي: الصنف ألف من الأطباء، هو من يصف دواء الشركة فقط، فيلوي عنق المرض ليوافق ما تنتج الشركة وبالتالي يُعرف عنه ذلك، الصنف باء هو من يصف الدواء

المُصنَّع من عدة شركات ولكنه قابلٌ للتجديد، أما الصنف جيم فهو المحايد العنيد، وأخيرا الصنف دال وهو المعادي للشركة، فهو ألف في تصنيف شركة أخرى.

التصنيف له فائدة، وهو تقدير حزمة الخدمات المقدمة لك؛ فالصنف ألف يحصل على دعم يبدأ بدعوةٍ لحضور المؤتمرات، ونسبة من المبيعات، وينتهي في بعض الحالات بتأثيث البيت كاملاً. أما الصنف باء فيحصل على أقلامٍ وعيّناتٍ وقليل من الهدايا وكثير من الزيارات. الصنف جيم لا يحصل على أي شيء إلا زيارات متقطعة والتي يُحرّم منها الصنف دال تماما: فهو عدو.

يمكنك بكل سهولة تفهم التصنيف لأنك من تضع نفسك فيه؛ شخصيا أحاول أن أكون بين باءٍ وجيمٍ وذلك لعدة أسباب: أولها، أنني لا أمتلك مصنعاً للدواء في منزلي، فأنا مضطر لوصف دواء أحدهم، وهذا يحتاج لزياراتهم حتى يُذكروني بالدواء القديم ويُعلنوا عن الجديد. كما أنّهم بوابةٌ للتجمعات الطبية، والمجلات العلمية وأحيانا المؤتمرات. وهنا لا تخدمك مبادؤك، فإما أن توفر المال من جهدك، أو تحصل على تمويل جزئي، ولسوف يُسمعك المندوب عبارات تدل على ركود السوق وُضعف التوزيع حاصّاً إياك على بذل المزيد. وهنا يمكنك التخمين لم مثلي لا يحصلون على الكثير من الدعم.

هنا يحق لنا السؤال: هل هم شرٌّ لا بد منه؟ أم خيرٌ يجب استغلاله؟ الدواء بحد ذاته ضروري لعملك، ويندر أن تحصل عليه من مصدر واحد، لذلك ينبغي عليك كطبيب ناجح تطويع الشركات لمصلحة مرضاك، فأنت حلقة الوصل هنا. وإليك بعض الخطوات التي تُسهّم في إفادة الطب عامةً. أولها، أن لا تعامل المندوب باحتقار، فهو زميل لك ويسعى ليل نهار ليقم بيته، فكُن معاوناً له. ثانيها، أنه يُروج لما يحتاجه المرضى، ويمكنك توفير الكثير منه مجاناً عن طريق العيّنات لخدمة من لا يستطيع الشراء، أو لإمداده بالبعض إن كان المرض مزمناً. ثالثها، يمكنك الإسهام في تطوير الصناعة: وذلك عبر إلحاحك على توفير خليط معين، أو تخفيض ثمن الجرعة، أو حتى إعطاء معلومات عن أعراض الدواء والاستخدام الأمثل، فأنت تستخدم المندوب لنشر العلم بين الأطباء كمنحلة بين الأزهار. كما أن المندوب هو حلقة الوصل بينك وبين الشركة الأم، وبالتالي تدفعها إلى تحسين منتجاتها. ورابعها، يمكنك الحصول على الدواء بكميات أكبر وأسعار أقل (وأحيانا مجاناً) لمركز خيرى تعمل به، أو لقافلة طبية تبرّعت بالخروج معها.

وهنا تسأل عن الهدايا وما يمكنك قبوله منها؛ في الغرب يحكم القانون في هذه المسألة، فعندهم خطوط حمراء وقواعد يلتزمون بها، كجزء من محاربة الاحتكار، والآن أصبح من الضروري إعلان مصادر تمويلك عندما تُقدّم بحثاً أو حتى محاضرةً. فالهدايا ما كان منها ترويجي كالقلم والعينات مسموح بهما ما دام عليهما اسم الشركة وتصريح بالعينات. أما لو قدّم أحدهم إليك عطرا بدون ذكر لاسم الشركة عليه، فأنت تتجاوز خطأً أحمر. كما يُمكنك تقبُّل أي دعوة عامة ورائها غرض علمي كإطلاق منتج أو بحث دواء أو شرح مضاعفات، ولكن إن كان عشاء مفتوحاً لك ولزوجك فاعلم أنك مخطئ بالذهاب. ولتكن على قناعة أن تقبُّلك لكل ما هو شخصي، سيُضربُ بمرضاك عاجلاً أم آجلاً.

ماذا عن تمويل حضور مؤتمر؟ هذا يعتمد على عوامل عدة منها غلاء سعر تذكرة السفر، وبُعد المسافة، فمؤتمر في الدولة المجاورة ليس كمثله باليابان، إضافة إلى أنه يعتمد على الخدمات المُرفقة، كجولة سياحية أو وجباتٍ بمطاعم فاخرة. كما يعتمد على توزيع التمويل، فإذا جاءت شركة وموّلت كافة الأطباء في القسم، فهذا مؤكّد أنه يختلف عن ذهابك وحيداً. كما يختلف إن موّلوا كل شيء أم أجزاء فقط، وكما تعلم، فإن حضور المؤتمر يتكون من ثلاثة أجزاء: تذكرة السفر والإقامة بالفندق ورسوم المؤتمر ذاته. وعندما تُقرر شركة تمويلك فقد يكون ذلك جزئياً واقتصادياً فقط، هذا إذا كنت من باء أو جيم، ويكون فاخراً كلياً لفئة الألف. أيّاً كان ما تحصل عليه، يجب أن يكون عامّاً وليس خدمةً شخصيةً لك، واجعل ذهابك للمؤتمر فرصةً لتطوير نفسك وخدمة مرضاك. وفي النهاية أذكرك بأنه لا غداء مجاني: سوف تدفع ثمنه سواء بالمال أو السمعة أو احترام الذات.

كما يجب هنا أن نتحدث في موضوع المعلومات المقدّمة من طرف المندوب؛ هل سمعت عن مصطلح إغراق الحقيقة؟ إنه إعطاؤك الكثير من المعلومات لتُغطّي الحقيقة فلا تصل إليها. عندما يزورك المندوب الدوّب ليشرح لك مدى فاعلية الدواء، يُركّز على ما يميزه بناءً على الكثير من الإحصاءات والرسوم البيانية المعتمدة على دراسات يُجريها جيش من الأطباء والمُسوّقين. ما أستطيع نُصحك به هو أن تستمع لما يقوله، ثم تذهب لإجراء ما تعودت عليه: البحث عن الحقيقة. البحث في كل شيء، تكوين الدواء، في الدراسات التي تمّ إجراؤها، في سمعة الشركة وفي الفائدة للمرضى.

وبعد هذا كله، لا تستخدم الدواء إلا بعد سنتين من طرحه في السوق العالمي. إذا كنت لا تُصدّقني فابحث عن كمية الأدوية المسحوبة من التسويق كل عام، بكل صمت، نتيجة لخلل في الأبحاث أو مضاعفات أو حتى رشاوي للموافقة عليه. وأذكر أنني اعتدت على قراءة المراجع الصغيرة الخط خلف ورقة التسويق، واكتشفت مرة أن دواءً ما يركز على تغلغل المادة الفعالة أربعة أضعاف عن مثيله بأغشية العين، ولما تحققت من المرجح، اتضح أنه لم يتم تجريبه على عين إنسان قطّ، بل على خمسة من القروء.

أنت ومصنّعي الأجهزة

كثير مما سبق ذكره في التعامل مع شركات الأدوية ينطبق على مصنعي الأجهزة، فهما يسلكان نفس الطريق، ولكنني رأيت شيئاً مختلفاً هنا، وهو أن الأطباء باتوا يتسابقون في اقتناء كل ما هو جديد وبرّاق من الأجهزة لأنهم يستطيعون الإعلان عنها ومنافسة السوق. الحق الواضح أنه ليس كل ما يعرض للبيع مفيد، وهذا ينطبق على كل ما هو طبيّ. وهنا تسأل ما المشكلة، طبيب أهدر ماله واشترى لعبة ليعلن عنها؟

المشكلة متعددة المفاصل، فهو سيرفع قيمة العلاج وبالتالي يساهم في التمييز بين الطبقات، حيث أن فقط العليا منها تحصل على أحدث الأجهزة حتى ولو كان بالاسم. كما أن غير القادرين سيُحسّون بالعجز دائماً، فالجرائد يقرؤها عامة الناس. والمفصل الآخر من المشكلة أن الطبيب الجيد الذي لن يشتري الجهاز سيخسر مرضى وسمعة، هذا بالضبط ما يسمى بسباق التسلح. أعرف طبيبةً كانت تشتري أي جهاز جديد لتصوغ عليه إعلاناً ملوناً بالصفحة الأولى. فصار همّ المرضى متابعة إعلاناتها والسؤال عن الخدمات التي تقدمها حتى كرهها الجميع، فالمرضى لا يستطيعون إلى أسعار العلاج سبيلاً، والأطباء لا يقدرّون على المجارة. وهنا نلاحظ تحولاً في اتجاه تفكير المرضى، فباتوا يطالبون العلاج باستخدام الجهاز لا بخبرة الطبيب.

كل شركة مصنعة لأجهزة توجد عندها أقسام تسويقية، وجيش من الأطباء الذين يصوغون ما تريد سماعه بلغتك لتشتري. هنا يجب أن تعمل لمصلحتك ومصلحة مرضاك، فلا تشتري جهازاً جديداً إلا إذا حل مشكلة قديمة. أما إذا كان الجهاز مطوراً ومُحسّناً فلا داعي لتبديد مال مرضاك، ولم تقول مال المرضى؟ أليس بمالك أنت؟ الجواب ببساطة، لأنك بعد أن تشتري الجهاز ستكون مندوب مبيعات له، فتشرح محاسنه وتحمّل عيوبه لتتقنع المريض بدفع رسومه. أما إذا كان جهازاً خدمياً لك في الجراحة مثلاً، فسوف تُحمّل النفقات عليه تلقائياً شاء أم أبى. ويجب أن أخبرك عن الصفقات والعقود، ففيها الكثير من الغبن الذي سيتحمّله المريض في نهاية المطاف. فأنت تعلم أن بعض الأجهزة تحتاج لقطع غيار أو مُستهلكات لتعمل، فيعطونك الجهاز مجاناً، وتلتزم بشراء المستهلكات منهم، وبذلك أصبحت من الفئة ألف رغماً عنك. ربما تجيب بأن هذا هو الأرخص الآن، فأردّ عليك بأن "الكازينو يفوز دائماً".

ربما تكون مضطراً الآن لتعقد صفقة، ولكنك لن تكون كذلك إلى الأبد، فاعمل على تفادي حصول ذلك مستقبلاً. فيمكنك مثلاً استغلال المؤتمر في البحث عن بدائل غالباً ما تكون أرخص، لأن التسويق وجيش المندوبين تُدفع منك روايتهم في النهاية، كما يمكنك البحث عن أجهزة أخرى تتحكم أنت في مستهلكاتها. أسمع الكثير من القصص عن غرف عمليات تتوقف لأن مندوب المبيعات أنهى هدفه مبكراً، فقرر تأجيل أي طلبات للعام المقبل. ما عسك فاعلاً في هكذا حالة؟ بل قل ما ستفعل إن زاد عليك السعر تبعاً لاقتصاديات السوق؟ فالعقد يقول أن تشتري لا أن تُثبّت السعر.

ومما تستطيع فعله الشراء من دولة أخرى، وتستغل عقود الضمان العالمية وقوانين الجمارك لمصلحتك. نعم هذا قد يسبب صداماً ولكنك لست بسالكٍ أزيح الطرق على أيّ حال. ماذا عن المستعمل؟ فلربما كان الجهاز مُخزّناً بركنٍ من العمليات مهملاً؟ ماذا لو اشترك أكثر من طبيب بالجهاز ليخفّض نفقات شرائه ورسوم استخدامه؟ هناك العديد من الأفكار الخلاقية ومنها إقامة شركتك الخاصة لتصنيع أو استيراد أو إعادة التعقيم لمستلزمات الجراحة أو حتى تدوير مخلفاتها. اجث عن تكلفة إنشاء مصنع صغير بقبو لصنع المستهلكات البلاستيكية أو الشاش أو الإبر الحاقنة. ماذا لو استوردتها غير مغلفة ولا معقمة وأعدتها للاستخدام في مصنعك الصغير؟ "أنا أفكر، أذن أنا موجود" رينيه ديكارت.

الفصل الثامن:

قد عرفت السعادة فالنزم!

حسناً لقد وصلنا إلى أواخر الكتاب، ولم يتبق لي الكثير من النصائح لأعطيك إياها، فلقد صحبتني في معظم مراحلنا كأطباء، وهذا ما قد يفسر قصر هذا الفصل، فما عدت تحتاجني. ولكنني قبل أن أفارقك، تأبى عليّ نفسي إلا أن أزودك بمؤونة الطريق، ولسوف أحدثك عن الثبات والصبر وحسن الخاتمة.

وبما أنني قد ارتحلت معك في رحلة عمرك كطبيب، فإني أعرف أنك لست من النوع الذي كَلَّ وظيفته في الحياة أن يحول الأوكسجين إلى ثاني أكسيد الكربون. نعم أنت إنسان ناجح الآن، لك من الإنجازات الصغيرة الكثير، ووضعت بصماتك على حياة أناس كثر، فقيمة الإنسان هي بمقدار ما يُحدث من التغيير. ورغم أنك لا تدرك أهميتك بعد، فأنت لبنة بناء، وقد تُصبح بناءً قائماً بذاته، لكن النفوس تتغير، وعوامل التعرية للمبادئ قائمة وفعالة. ولسوف تسمع زملاء لك في المهنة والمسكن والحياة يحاولون إثناءك عن مبتغاك، لأنهم لا يعرفون طريقاً غير ما رُسم لهم من الحياة لأجل الحياة.

كم يروق لي أحيانا التحدث إلى مُسنٍّ كان محترفاً في عمله، كالمهندسين والأطباء والقضاة ومن شابههم، فأجدهم على قسمين: قسم نادم على حياته، ينعي الشباب ويرجو الرجوع إلى ما فني من الوقت ليحدث فرقاً. والقسم الثاني متشبث بالحياة، يصنع شعره ويعتني بهندامه ويغازل صغيرات السن، آملاً بالمزيد من حياته الاستهلاكية التي اعتادها. هذا تقريباً ما خلصت إليه بروني واير التي تعمل على العناية بمن شارفت حياتهم على الإنهاء، فلقد اعتادت على سؤال من ترعى إذا كان لديهم أي ندم أو تغييرات تمنوا لو قاموا بها قبل فوات الأوان. وهنا لاحظت بروني أن إجاباتهم تكاد لا تخرج عن خمس، أرضها هنا بالترتيب حتى نأخذ الحكمة من تجارب الآخرين:

1. أتمنى لو أنه كانت لدي الشجاعة لأعيش حياتي التي أردتها لا تلك التي كانوا يريدونني أن أعيش.
2. أتمنى لو أنني لم أقض حياتي كلها كادحاً في عملي الذي تكسبت منه وأهملت مصابحي لأولادي ومرافقتي لزوجي.
3. أتمنى لو أنه كانت لي الشجاعة الكافية لأعبر عن مشاعري بما يُرضي نفسي أنا، لا الآخرين أو المجتمع.

4. أتمنى لو أنني كنت على تواصل مع أقراني، فمشاغل الحياة ألتهني حتى عن تكوين صداقات تتحدى الزمن.

5. أتمنى لو أنه كانت لي القدرة على سعادة أكثر، لأنني لم أكن أعرف أن السعادة اختيار، وأنتي لم أكن مضطرا لعيش حياتي كما فُرِضَتْ علي.

وفي النهاية تَخَلُّص بروني إلى أن الحياة حياتك، ولك الحرية في الاختيار فعشها كما شئت.

وهنا يأتي إحساسك بأنك لم تولد من الفراغ ولست إلى العدم ذاهباً، بل أنت وحدة من البشر، تريد من نفسك الكمال فتُحاول، يحزنك حالك وحال البشر من حولك فتُحاول، ثم أنت تضيق بالحال ذرعا فتُحاول. أنت عنيد في الحق وثابت في وجه الباطل، فعندما يبلغ الإنسان من العمر عِتِيّاً، قد يُؤْتِيه الله الخير الكثير، ممثلاً في الحكمة، فأنت ترى الأشياء كما هي، فنفقد الأشياء بهجتها وتزول عن المتع زخرفها. فلا الطعام ولا النوم ولا الجنس ولا حتى المال الذي أفني فيه الغالي والنفيس بذي قيمة. ولذلك قال النبي ﷺ "أَعْدَرَ اللَّهُ إِلَى أَمْرِي أَخْرَ أَجَلَهُ حَتَّى بَلَغَهُ سِتِّينَ سَنَةً".

ولكن أين تحسب الشيطان مُرَكِّزاً كل اهتمامه؟ على مُعاقري الخمر ومُرتادي الملاهي؟ أم على مُفتي السلطان ومُصلحي الأمة؟ إن وقت الشيطان ثمين أيضاً، وله هدف يسعى إلى تحقيقه بكل الوسائل والطرق، لكنه يسير في الاتجاه المعاكس منك. أنت بالنسبة للشيطان خُطوة، لكنك بالنسبة لنفسك أنت كُلّ شيء. لذلك فإن نفسك اللوامة سَتُعَانِي الأَمْرَيْنِ وهي تخطو خلال الحياة بكل مراحلها، ولكن السعادة دائماً متوفرة. إنك الآن كَمَنْ كان داخل جوقَةٍ، تستمتع بكل أنغامها حتى النخاع، ويحيط بها الجمع من الناس خلال حركتها، فيفتح الله عليك لتحاول أن تخرج من تلك المعمة، ولَمَّا نجحت، أحسست بالراحة وبالضجيج يَحْفُ من حولك، فتحمد الله. هنا ترى -وبكل وضوح- وأنت خارج بؤرة الأحداث أن الله أَنْعَمَ عليك بمغادرتها سالماً معافاً في بدنك ودينك.

إنها الدنيا بكل ما فيها من مشاغل ودواماتٍ مُلهيةٍ عن سبب وجودك الأساسي على هذه الأرض. إن هذا الشعور لا يحس به إلا الموتى ومن أنعم الله عليهم، الفرق أنك قادر على العمل بعد استيقاظك من الحلم الذي أَلْتَمَّ عمرُك.

لذلك كان الصبر على ما أنت عليه ضرورياً، فهو مفتاح الفرج. وهنا يبدأ السباق بين صبرك وبين الوقت، أيهما ينفذ أولاً؟ هنا أتذكر الأعرابي السائل عن الساعة، فأجابه الرسول الكريم بسؤال أبلغ "مَا أَعَدَدْتَ لَهَا؟". العبرة هنا ليست بقيام الساعة، فهي قائمة لا محالة، وإنما عن مدى استعدادك لها، فعمرك قصير وأنت تعلم، وهناك من يحصي أنفاسك وأنت أيضاً تعلم. الخوف من الموت والحساب ما هو إلا مُحَفِّزٌ، ولكن الله ضمن لك السعادة في الدنيا أيضاً، وتكفل بتثبيتك دنيا وآخرة.

يَحْضُلُ أَنْ أُنَاقِشَ هُمُومَ الْأُمَّةِ مَعَ طَيْبِ صَدِيقٍ، فَيَشْتَكِي بِمَرَارَةِ ضِيَاعِ أَعْمَالِهِ هَبَاءً بَيْنَ النَّاسِ. وَرَغْمَ كُلِّ الْعَمَلِ الشَّاقِّ الَّذِي يَبْذُلُهُ، مَا زَالَ الْعَرَبُ عَلَى تَخَلُّفِهِمْ، فَصَارَ يُسْأَلُ عَنِ مَا الْعَمَلُ. أُجِيبُهُ بِأَنَّ غَايَتَهُ فِي غُلَا الْأُمَّةِ وَصَلَاحِ الْحَالِ، لَنْ يُدْرِكَ فِي حَيَاتِهِ غَالِبًا، لِأَنَّ الْمُصْلِحِينَ قَلَّةٌ، وَالْمُفْسِدُونَ أَصْبَحُوا يُمَسْكُونُ بِزِمَامِ الْأُمُورِ، لَكِنْ مَنْ قَالَ أَنَّ ذَلِكَ بِهِمْ؟ نَعَمْ أَيُّهَا الْقَارِئُ الْعَزِيزُ، فَكَلَّمْنَا آتِيَ اللَّهِ فَرْدًا. إِنَّ مَا يَهْمُكَ أَنَّكَ بِشَخْصِكَ قَدْ أَتَمَمْتَ مَا كَانَ مَطْلُوبًا مِنْكَ. أَشْكُرُكَ طَبَعًا أَنَّكَ تَهْتَمُ بِهَمُومِ الْأُمَّةِ، كَمَا يَجِبُ أَنْ تَعْلَمَ أَنَّهُ قَدْ أَتَمَمْتَ عَمَلَكَ عَلَى أَكْمَلِ وَجْهِ حِينَ قَلْتَ لَا لِلْفَسَادِ وَالْجَهْلِ، وَسَبَّحْتَ ضِدَّ التِّيَّارِ.

لكن، لننظر من منظورٍ آخر إلى ضيق الحال، "وَمَا يُدْرِيكَ لَعَلَّهُ يَزَّكِّي؟" فحتى رسول الله صلى الله عليه وسلم، لم يكن يعلم الغيب، وليس بمسؤول عن النتائج "فَإِنْ أَعْرَضُوا فَمَا أَرْسَلْنَاكَ عَلَيْهِمْ حَفِيظًا إِنَّ عَلَيْكَ إِلَّا الْبَلَاغُ". وعليه، فما يدريك ما الغرض الذي مازال ينتظرك أن تقوم به؟ أو بمعنى آخر، هل قضيت نَجْبَكَ أم ما زلت تنتظر؟ الرسول ﷺ صار رسولاً عندما بلغ الأربعين، والكثير من العظماء كانت حياتهم كلها وفقاً لقرار اتخذ عند بلوغهم من السن عتيباً. (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَابِطُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ).

هنا يجب أن أعترف أنه وخلال مسيرة الكتاب لم أحضك على أي عملٍ جماعي، فكأنك مسافر لوحده، بالرغم من أن يد الله مع الجماعة. السبب أن التنمية البشرية تبدأ بالفرد أولاً، فتتقوى فيه العزيمة، ويصقل فيه فن القيادة، فيسهل بعد ذلك أن تنتقي رفاق دربك، ومعينيك على نوائب الدهر وعظامه المهام. عندها يجب عليك اختيار مُرَافِقِيكَ بعناية، فنجاحك ليس فيه رفيق واحد، بل واحد لكل مرحلة أو هدف أو حتى مشروع تتقاطعان فيه، ثم سيمضي كلٌ منكما إلى حال سبيله.

أما إذا استطاع اثنان أو ثلاثة أن يجتمعوا على إنشاء مشروع عظيم طويل الأمد، كتكوين نظام للتبرع بالأعضاء، أو إنشاء شبكة معلومات صحيّة لكل مواطن، تربط ملفه الصحي بكل الأطباء والصيدليات، فهذا مشروع يستحق أن تُفني عمرك وعمر من معك فيه. ولربما حان لنا أن نتأمل كيف يتجمع الغربيون في بؤر الإنتاج، مدفوعين بالشغف لإنجاز معين، فيكفي أن يبرز أحدهم بفكرة، ليجذب المُجدِّين لها، ويبدأ العمل بالتدرج، وكلما خرج أحدهم من المشروع حلّ مكانه آخر. أمّا نحن العرب، ففينا المفكرون والمصلحون، ولكن تغلّب علينا نزعة الأنانية، وكأنّ الله لم يخلق قائدا للمشروع إلا أنا، وإذا لم أكن القائد رغم جهلي وجمهالي، فلا قامت للمشروع قيامة من الأساس.

يروق لي أحيانا وضع نظام داخليّ لنفسي، يتكون من معايير أتبعها حتى تنتظم أفكاري؛ إنها تعمل كرمز معاملاتٍ داخليّ. إن مثل هذه الضوابط سوف تساعدك في حال تعرّضت لامتحانٍ أو موقف جديد عليك، يستلزم إجراء اختيار معقد. وكما أسلفنا، فالعظمة هي مجموعة من الاختيارات الصحيحة، ولو أدت إلى هلاكك. فمثلاً، أنت قد تيقّنت أن إعطاء شهادة طبية لغير مستحقّ، خطأً دينيً وقانونيً. بعد فترة من الزمن، سيصبح إعطاء مثل هكذا شهادة إهانة شخصية لك، وتقليلاً من احترامك لنفسك، فأنت ضدّ شهادة الزور قلباً وقالباً.

ولسوف يجيء يوم يأتيك أحد من أقربائك، فقيرٌ يحتاج المساعدة وقد أفنى يومه في أمر ما غير طبيّ، فلم يذهب للعمل اليوم وستتمّ إقالته من عمله إن ذهب غداً بدون شهادة مرضية، وأنت الطبيب الوحيد الذي يعرفه، فما أنت بفاعل؟ إذا لم يكن لديك معيار داخلي، فلسوف تعطيه شهادة وتتحجج لنفسك بشتى الذرائع لتُقنعها بنبأ الفعل؛ ولكن الصواب أن لا تعطيه مهما كانت المقدمات والعواقب. ما سيحصل لاحقاً هو في علم الغيب، ولكن ما يدريك أنه لن يُفصل من عمله ليجد آخرأ أفضل منه؟

نفس المثل يمكن أن يُضرب للإجهاض أو القتل الرحيم أو الانتقام من تاجر مخدرات، وغيرها كثير. فما هو مُنافٍ لمعاييرك الأخلاقية خطأً، ولا يجب تبرير فعله بأي مبرر كان، لأنك لا تتحكم في الأرزاق ولا تعلم الغيب، وعليك الاهتمام بأمر نفسك ومعاييرك الداخلية، حتى تُنزل نفسك قدرها. (وَمَنْ يَتَعَدَّ حُدُودَ اللَّهِ فَقَدْ ظَلَمَ نَفْسَهُ لَا تَدْرِي لَعَلَّ اللَّهَ يُحْدِثُ بَعْدَ ذَلِكَ أَمْرًا)

الفصل التاسع: تجارب وقصص قصيرة

في هذا الفصل أسرد عليك، بل أشاركك بعض ما حصل معي في حياتي القصيرة من مواقف مازالت تحتل حيزاً من ذاكرتي وتأبى الفراق. ولأنتي لا أزعم أنها مسلية بحال من الأحوال، فلقد وضعتها آخراً حتى لا أدفعك لوضع الكتاب على الرفّ دفعاً.

يد الجراح

في سنة الامتياز، فقدت بوصلتي، وأصبحت تائهاً أتلمس طريقي، لم أكن أعرف لماذا الحيرة أساساً، ولكنني كنت أعاني مما تعاني منه في الأساس. وشاء الله أن أذهب في رحلة محاولاً إيجاد مخرج من ركود الحال، وانعدام الأفكار، بعد أن أشار عليّ أحدهم بأن أزور فلاناً، الطبيب المشهور في المدينة البعيدة، ولا سبيل إليه إلا بالقطار، وبعد عدة أيام كنت جالساً في المحطة أراقب الناس منتظراً ووصول قطاري.

لم ألحظ جلوسه، لكنّه بادرني الحديث، فرأيت في نهاية العمر أو قارب، وله نظرة ثاقبة. سألتني هل أنا طبيب؟ فاستغربت! لكنني أومأت بالإيجاب، في تلك اللحظة غير الموضوع، وصار يهذي عن حياته، وأنا أستمع، لما رأى قلة اهتمامي بما يقول قاطعني وقال: أعطني يدك، أعطيتته إيّاها فقال لي: نعم إنها هي! إنها يد الجراح. وكأنّه كان يدرك مدى دهشتي، فما لبث أن رفع قميصه ليُريني ندبة جرح غائر، عابرٍ للصدر بالطول، ناتجٍ عن زرع قلب أو إصلاحٍ بشرايينه. قال لي: أعلم أنّك صغير في السن، وأنك لست تدرك من أو ما ستكون، لكنني أعلم أنّه سيكون لك شأنٌ كبيرٌ، لكن يجب أن أحذرك أن يد الجراح هذه، يجب أن لا تفعل حراماً، فما يكون ليدّ تعالج الناس أن تفعل الشرّ. لم أقل الكثير له بعد أن شكرته ولكنني ظللت أفكر، لما قال هذا الكلام لي؟ الظاهر أنني كنت متوجماً كمن يُساق إلى المجهول دهرأ. وبعد التفكير في مغزى كلامه، أدركت أن الحال الآني ليس نهاية المطاف، بل مرحلة عابرة أدركها الرجل بحكم سنه وخبرته.

ما حصل أنني ذهبت في تلك الرحلة ولم أوفق، فلقد جلست ثلاثة دقائق بصحبة الطبيب المنشود، لم أستفد مما قاله شيئاً إلا أن أحاول في مكانٍ آخر. وعند عودتي بالقطار، التفتت حولي محاولاً إيجاد

الحكيم، عندما لم أجده، أمضيت الوقت أتأمل في يدي، فلم أجد شيئاً مميزاً، لكنني عاهدت الله أن أجعلها لا تقترب حراماً، لي طرح الله بها البركة، فتصبح يد جراح كما قال الرجل.

دين سابق

إن نظرية الدين الدوار هي غريبة في منطقتها، لكنها معروفة في معظم الحضارات، ويمارسها الناس على شتى قيمهم واعتقاداتهم. ما يحصل عادةً أن يُسدي إليك أحدهم -من لا تعرفهم- معروفاً، تطلب طريقةً لردّه، فيجيبك أنه قد أدّى دوره، والآن الأمانة معلقة برقبته. هذا بالضبط ما حصل لي في يوم من الأيام عندما كنت في سنة التخصص الأولى؛ كنت مسافراً من مدينة إلى أخرى بالطائرة، فما أن قاربنا الوصول، حتى أعلن زبّان الطائرة أن عاصفة رملية تمنع هبوط الطائرة، ولذلك قرّر بدلاً عنّا الذهاب إلى مدينة أخرى والهبوط هناك. هبطت الطائرة وأنا في حالة تيه كامل، فما أعرف بها أحداً والوقت ليل وما أدري كيف التصرف!

بعدما استلمت حقيقتي، رأيت جمعا من الناس يتشاورون فيما العمل، فأجمعوا أن يستأجروا باصاً ليوصلهم إلى مدينتنا الأولى، عندما استحسنّت الفكرة انتظمت معهم. كانت معي نقود إلا أنها لم تكن تكفي المبيت في فندق وشراء تذكرة أخرى في نفس الوقت، فبدت فكرة الباص صائبة. لما حان وقت تجميع النقود، أخرجت المبلغ من جيبتي، وبدأت العدّ، لكن شخصاً جاء يهرول حالفاً بالله أن أرجع النقود إلى جيبتي، وهو يسأل: ألسنت بطالب؟ أنت طالب؟ قلت نعم، ولكنني طبيب متدرب. قال لا يهم، المهم أنك لا زلت تدرس، فأجبت بنعم.

أدّى عني المبلغ المستحقّ حالفاً أغلظ الأيمان وكان ما كان. لما سألته عن السبب رفض البوح، ولما رجّوته أن يأخذ المبلغ أبي، فما زلت به حتى أخبرني أنه لما كان طالباً من خمسة عشر سنة أو يزيد، قُطعت به السبل يوماً، ركب باصاً لم يكن يملك أجرته، فانبرى أحدهم دافعاً المستحقّ وقال له: الدين الآن في رقبته، إن أنت يوماً وجدت طالباً فأعنه، ومنذ ذلك الحين وهو يبحث عن مخرج لدينه،

فلما وجدني لم يُفلتني. مشكلته أنه لما صار ميسوراً، أصبح يتنقل بالطائرة، والتي يعدم أن يركبها مُعدم، فكان ما حصل لنا يوماً فرصة عظيمة لتسوية دينه.

ما شدني في كل هذا أن جلّ ما فعله من المعروف في حياتنا، عبارة عن دين دوار بشكل أو بآخر، حتّى وإن لم تُبلِّغ الشخص بأن دوره قادم مع مُرور الأيام. فكلّ شخصٍ دلّته على الطريق الصحيح، قد ردّت ديناً دواراً عليك عندما كنت تائهاً. وكل مريض عاجته بأجرٍ أو بدونه، لكن بإخلاص، فإنك تكون قد سددت ديناً لطبيب قد داواك في طفولتك، وأنا أمك الكثير من القصص الدالة على الدّين الذي أحمله وأرّذ منه كلما سنحت الفرصة لي بذلك.

ما هي وظيفتك؟

لكل إنسان دور في الحياة، والكثير منا يدور في دوامات الدنيا بغير حولٍ منه ولا قوة، والمؤكّد أن كل ابن ادم خطّاء بطبعه. أحياناً يتقمص الإنسان شعوراً بالسمو، فيظنّ أنه فوق باقي البشر. لم يكن هذا جلياً لي وأنا في سنة الامتياز بقسم الجراحة؛ كانت المستشفى في مدينة صغيرة يعرف الناس فيها بعضهم بعضاً، كانت الواجبات كثيرةً وكان الوقت حرجاً، فإما أن تلحق بالمرض أو يُودي بحياة المريض. قسم الجراحة كان دائماً مزدحماً، ولكن تلك الفتاة بقسماتها الشاحبة، ذات الستة عشر ربيعاً بدت مختلفة بطريقة ما. كانت تصارع الموت بجسدها النحيل المتخشب، لم يكن هناك الكثير من الشكّ في أن ثقباً معوياً يكاد أن يفتك بها. سألت العديد من الأسئلة حتى أصِل إلى أقرب تشخيص؛ منها إذا كانت تعاني من الحمى أو أكلت أكلاً فاسداً، وهل هي متزوجة وهنا انبرى أبوها للتّفي بجدّة؛ الحمل خارج الرحم كما تعرف، قد يُؤدّي لمثل هذه الحالة.

ضخّنا كميات من المضادّ الحيوي في عروقها الزرقاء الصغيرة، ثم احتكنا إلى المشروط. بعد الكثير من الصّديد، ظهر هيكلٌ صغيرٌ لجنينٍ مُكتملٍ التخليق مفسّراً الأمر؛ فهو حملٌ خارج الرحم إذاً. ناقشت الأمر مع أستاذي الجراح، وخلصت أنه قد شاهد هذا مراراً وتكراراً، أمرني أن أنسى الأمر وأن لا أخبر أحداً به، فامتثلت لما أمرني به.

بعد عدّة أيام، وأثناء قيامنا بالمرور التفقدي للمرضى، صادف أن وصلنا سرير الفتاة التي عادت لها حياتها ثانية، لاحظ أستاذي أني رمقت الفتاة بنظرة احتقارية بسيطة. فأخذني جانباً بعدها وسألني بحزم: ما هي وظيفتك؟ أجبتُ بأنني لا أفهم السؤال! فأعاد إلقاءه عليّ كما هو، أجبتُه باستفهام "طبيب امتياز؟!" قال "حسناً! فلقد ظننت أنّك قاضي، وأنك قد أصدرت حكمك على الفتاة بالاحتقار حتى الموت، وكأنتك بلا خطيئة! لقد أمرتك بأن تنسى الأمر، ألا تعلم أنّها ماتت مئات المرات قبل أن ينتهي بها الأمر إلى ذاك السرير؟!"

مازلتُ وحتى بعد مرور عدّة عقود، أتذكر كلماته تلك وكأني سمعتها بالأمس فقط، كما أتذكر ما ختم به الحوار "إنّ مجرد اكتشافك لأخطاء الآخرين، لا يُلغِي أخطاءك غير المكتشفة، فأنت قد تكون بارعاً في تغطية آثارك، لكنك لست قاضياً". منذ ذلك الحين، كلما امتحنني الله باكتشاف خطيئة أحدهم، أبتسم في قرارة نفسي وأسألها: ما هي وظيفتك؟

لن أنساها أبداً

في بلداننا العربية يستطيع الناس أن يحصلوا على المزيد دائماً بالقليل من التحايل، وأزعم أنّ بعضهم تخصص فيه واعتبره من أساسيات الحياة، لكن المثال التالي استعصى على النسيان. كنت في سنوات التمرن التخصصي أذهب إلى عيادة أحد الأطباء في مجمع طبيّ خيريّ، وقد سمح لي بمساعدته كي أتعلم طرق الطبابة وأساليبها. وكان للمشفى سياسة التبرع بالمال من الميسورين، وأحياناً بركة أموالهم التي كانت تُنفق لمساعدة المحتاجين على مقاومة المرض، ورِدّ تاج الصحة إلى مكانه. ولما كان المشفى مشهوراً بخيريّته ومهارة أطبائه، كان يأتينا أحياناً أناس ميسورون من أجل العلاج، وكانوا يدفعون المقابل كاملاً.

في إحدى الأيام، جاء رجلٌ يلبس بذلةً قديمةً، لكنها نظيفةٌ ومنمّقة، وإلى جانبه زوجه التي تحمل قسماً وجهها بقايا عهدٍ مزدهرٍ، ويكسو بدنهما لباس محتشم خرج من نطاق الموضة منذ عقود خلت. كان الرجل حازماً في مطلبه، فهو يعاني من المياه البيضاء في كلتا العينين ويطلب مساعدتنا في إزالتها.

سأله الطبيب إن كان يستطيع دفع المبلغ كاملاً؟ أجاب أن لا، فأندره أن المتبقي من المصاريف سيُدفع من مال الزكاة، فوافق الرجل وكأنه كان ينتظر الخلاص. أحببت أن أضيف عبارة تحذيرٍ أخرى، لكنّ نظرةً من أستاذي أسكتني، وقال بعدها مفسراً لي "إرْحَمُوا عَزِيْرَ قَوْمٍ ذلّ". كانت الجراحة في اليوم التالي، ولم أر مثلاً من السهولة واليسر، وكان أن ارتدّ إليه بصره كاملاً، وبعد أسبوعين أُطلّ علينا نفس الرجل وزوجه، بنفس الهيئة والملبس تماماً مُطالباً بالجراحة للعين الأخرى، أعاد عليه أستاذي التذكير بأن الزكاة ستكمل الباقي. هنا لاحظتُ في عيني الرجل ضيقاً نابغاً من الحشود حوله، وكأنه غير معتاد على المزاحمة. زوجته أيضاً ضاقت بالحضور ذرعاً، وبدت مستعجلة بالخروج بعد قضاء ما أتيا من أجله.

وتمّ للعين الثانية ما كان للأولى. بعد أسبوع من النقاهة زارنا ذات الرجل والمرأة، لكنّ لباسهما لم يكن ينقصه من البهاء شيءٌ وكأنما قلبنا أغنياء بلمح البصر، وازدانت أصابع المرأة وزئداها بالذهب، والأهم من ذلك أن نظرة المسكنة اختفت، وبُدلت بنظرة سخريةٍ مريّة. لم يجلسا هذه المرّة، بل مد الرجل يده ببطاقة زيارةٍ مذكور فيها أنه صاحب محل أثاثٍ مزدهر في بلدةٍ أخرى، وقالت امرأته أنها مدير عام لفرع شركةٍ حكوميةٍ. لم تكن نعي أنا وأستاذي نصّ الكلمات من الدهول، بل المفهوم العام، وضايقنا أنه كان يعني أننا خُدعنا. غادر الزوجان تاركين في حلقتنا مرارة وحسرة.

بعد عدة أشهرٍ جاء مرةً أخرى، وبدون مقدماتٍ هاجم التاجرُ أستاذي بأنه ما عاد يبصر بعين، وضعف النظر في الأخرى متسائلاً عن السبب. لم يستغرق الأمر وقتاً حتى أخبرناه أن كِلتا شبكيتيه منفصلتان، مما يستوجب جراحاتٍ أخرى مُعقّدة، وهذا يحصل نادراً جداً، وليس له علاقةٌ بجودة العمليات السابقة بأيّ حال. هنا قام أستاذي بكتابة اسم وعنوان أشهر جراحٍ شبكيةٍ بالدولة، بل بالشرق الأوسط، وأوصاه بالذهاب إليه علّه يستطيع معالجته من لعنة أكل مال الزكاة بغير حقّ. مازلت إلى اليوم أتذكّر وجهي الرجل والمرأة ذاتهما، بكل تقاسيمهما، وأتساءل كم من غضب الله جمعاً؟!
وكم من حطام الدنيا كنزاً!؟

إنه الزنس أيها الغبي

لطالما قيلت لي هذه الجملة، لتعني أنني ولسبب لا أعلمه قصير الفهم فيما يتعلق بالمعاملات التجارية، أو الزنس كما يسمى عند من يمتنون الفهولة. مشكلتي الرئيسية تنبع من عدم إيماني بأن الغاية تبرر الوسيلة، بينما الزنس كله غايات ولا تهمّ الوسائل. فعندما كنت متدربا سلكت العديد من طرق التدريب، لم تنته معظمها بنتائج جيدة، واليوم أسرد عليك واحداً منها.

كان طبيبا مشهورا وكان جراحاً لامعاً، ولم أعرف لم وافق على أن ألتحق بالعمل معه. الصفقة كانت أن أهتم بفرع عدساته اللاصقة، وعياداته الخارجية لمدة ثمان ساعات، على أن أحصل على أجر زهيد وتدريب مجاني عندما لا يكون هناك مرضى لأفحصهم. وافقت فرحاً، فهي فرصة لا تُعوّض. ابتداءً العمل الدؤوب، وكنت أتعلم الفئات، بعد ستة أشهر اختلى بي الطبيب وأخبرني أنني في طريقي إلى النجاح، لكن يجب علي أن أتعلم الزنس. أحبته أنني كلّي آذان صاغية. أخبرني أن قيمة الكشف بحد ذاتها تافهة، ولكن الذكاء أن تستثمر المرض لمصلحة المريض! كان هذا هراءً، ولكنه كان في الوقت نفسه سر المهنة. فكل تغير في عدسة العين يعتبر ماءً أبيضاً، وكل شحمية في بياض العين، لهي مستصغر الشرر، وكل ارتفاع طبيعي لضغط العين فهو بداية النهاية للعمى من الجلوكوما، وكل تأثر للشبكية يستلزم الليزر الطارئ وهكذا دواليك.

لم أعرف بم أجيبه، فهذا يسمى احتيالا، لكنني سكتت احتراماً لمركزه وأومات بأني سأحاول. يبدو أن إجابتي لم تعجبه، لكنه أثر الانتظار والمراقبة لعل سلوكي يتغير. وبعد شهر تقريبا أرسل إليّ يدعوني ويخبرني أن الزنس غير جيّد، فأجبتته أنني لم أستطع إقناع الناس بما نصحني به، فما كان منه إلا أن نهرني قائلاً "إنه الزنس أيها الغبي". لم يمض من الوقت الكثير حتى أدرك أن لا فائدة مني، فتم إنهاء تواجدي بالمركز وجلست بعدها ثلاثة أشهر أو أربع أفكر في الزنس وأنا خالي الجيوب. ربما كانت التجربة مريرة لكن الاستفادة منها شكل شخصيتي بما لا يتناسب بأي شكل من أشكال الزنس.

فرصة أخرى

من منّا لم يتعرض لحادث يغير مجرى حياته؟ معظمنا فعل، لكن القليل فقط من أدرك واتّعظ. إنها فرصة أخرى أو قل حياة جديدة يحقّ لك أن تفعل فيها ما تشاء، حصل هذا معي وقد كنت في بداية نيابتي، وكنت قد بدأت أضيق ذرعا بالمرضى، وأعتبر علاجهم واجباً منزلياً يجب أن يُنجز في أسرع وقتٍ، فحصل أن فقدت أعصابي على مريض أو اثنين في الأسبوع السابق لأنهما لم يلتزما بشيء أمرتهما به -لا أذكره الآن بسبب تفاهته- وفي ذلك اليوم كنت أمشي قاصداً مبناً حكومياً يُطل على ساحة كبيرة محاطة بالبنيان، بينما أنا أمشي تُجاهه، وإذا بصافرة تزداد قرباً من أذني لينفض بعدها الناس من حولي على شكل دائرة.

لم أتحرك، فهناك شيء غير معتاد قد حصل؛ نظرت بجانب قديمي لأرى حفرة كبيرة في بلاط الرصيف، خلفتها رأس مطرقة تبلغ حوالي خمس كيلوغرامات أو أكثر. لم أعرف ما أفعل، أدتُ رأسي في كل اتجاه، ثمّ إلى أعلى، لأدرك أن أحد العمال فقد رأس مطرقته بالطابق العاشر أو الحادي عشر. تابعت المشي غير متأكد مما حصل، وعندما رجعت إلى البيت وجدت خدشا بسيطاً بكتفي، وآخر بركبتي، دلاً بعد ربطها ببعض على مسارٍ سلكته كتلة الحديد تلك. إذاً فقد حصل احتكاك بيضع مليمترات بينها وبين جسدي، وهنا بدأت أتساءل هل أنا حقا قابل للموت كباقي البشر في حادث بسيط كهذا؟ إن الله الذي نجاني لهدفٍ أو لآخر، يريدني أن أتعلّم درساً وهو أنني لست مخلوقاً إلا مما خلق منه عباد الله الآخرون، فبأي ذريعة أعاملهم بدونية واحتقار؟!

أحب أحيانا أن أذكر نفسي بأن فرصتي الثانية يجب أن تكون مختلفة عن الأولى، وإلا ضاع الدرس هباءً.

لا يوجد هناك غيرك

أمضيت سنتين من حياتي كنائب زائر في مستشفى آخر، بعدما ضاق علي مستشفى بما رُحِبَ لأن كل أماكنه محجوزة لسبب أو لآخر. ولمن لا يعرف النائب الزائر، فهو ضيف ثقيل ضاق به مستشفى، وجاء يطلب المساعدة مجاناً وبدون اعتراف بوقته. أي لا مال ولا حتى شهادة، لكنك قد تحصل على التدريب في مرحلة الإعداد للماجستير. وعادةً ما يُرفض، وإذا أُعطي، فيُعطي ما لا يريد الآخرون من النواب الأساسيين.

في هذه الفترة، ذهبتُ أتقصى أماكن التدريب في عدة مستشفيات، بادئاً بالأقرب فالأقرب، باءت طلباتي بالرفض، فانتقلت إلى الأبعد لعلَّ الله يرزقني العلم، إلى أن حدث المراد في مستشفى إقليمي متواجد بمدينة أخرى. فجلس القسم المكوّن من أعضاء هيئة التدريس وافق بكل سهولة ويُسر ولم أعرف لِمَ! مع أن قسم الأعين كان في غاية الامتلاء. بعد الالتحاق وجدت أن زملائي كانوا في غاية اللطف، فلم يتركوا لي مكاناً أذهب إليه إلا وأغلقوه، ولا جهازاً إلا واستعملوه، ولا حجرة عملياتٍ إلا وملئوها، بدأ الأمر كأنه متعمّد. ولذلك بحثت في كل أنحاء القسم الضخم على مكان يتسع لي فلم أجده لمدة شهرين.

في أحد الأيام جاءني زميل وسيم بانتسامة عريضة، وطلّة بهيئة مليئة بالتفاؤل، ليقول لي أنه أفلح في إيجاد خانة لي بغرفة العمليات، ولم أصدّق بالطبع فسألته: أفي يوم الأحد مع الأستاذ الماهر فلان؟ فأجاب بأنه نفسه ينتظر دوره ليتدرّب هناك. لما حاولت التخمين بباقي الأيام، نفى. ثم همس كمن يبوح بسرّ، أنه يوم الاثنين. فسألته بكل سذاجة: "أو تُجرى العمليات يوم الاثنين؟! قال: "نعم، يوجد بها جرّاحان أحدهما يأتي نادراً والآخر مواظب كالساعة، إنه جراح شبكية عالمي". أردفت متسائلاً "لكن، لم هناك خانة فارغة؟! فأجاب كمن أضاع شيئاً بأن الكلّ مشغول، والآن جاءت فرصتك فلتدعُ الله أن تُقبل، وتصبح جراح شبكية ممتاز. لكنني استطرقت بأني لا أعرف أي شيء عن جراحة الأعين حتى أصبح جراح شبكية، ألا يجب أن أبتدىء بالصغير لأكبر؟ ثم لم باقي الأيام ممتلئة

بالعشرات من الجراحين، بينما لا يوجد إلا اثنان في هذا اليوم؟ لم يُجب على شيء مما جال بخاطري لكنه قال أن الأمر سيتّضح بعد ذلك.

انتظرت حتى جاء يوم الاثنين، صعدت أنا وزميلي لنرى الجراحين، فلم نجد إلا واحداً، نظر إلي من مُقدّم رأسي إلى أخمص قدمي -وكأنه سيتّاع خروفاً- وتساءل: "أهذا من وجدتموه؟" وبعد أن نجحت في الفرار من حضرته، سألت كل زملائي عن ما يحدث، فقالوا: لا تخف، هو عصبي بعض الشيء لكنك ستكون على ما يرام. لم تمض الأيام على ما يرام طيلة ستة أشهر، فلقد كان لا يعرف المغفرة، ولا يُسامح حتى عن قصورٍ في معلومة، كان حاداً كالسيف قابلاً للاشتعال كالبنزين. ستة أشهر مضت، وأنا أحاول بكل ما أُوتيت من قوة أن أُنمي المعلومات والخبرة والقراءة، حتى ارتقيت بالكاد إلى مستوى المقبول عنده. حينها ابتداءً طبعه يهدأ، وأصبح يحاول تعليمي أسس الجراحة. عند انتهاء السنتين، واقترب وقت ذهائي، كان كلّ زملائي يرسلون لي حالات الشبكية حتى أخصها، لأنّه لم يكن هناك غيري.

بعد مُضيّ أربع سنوات، وفي أحد المؤتمرات التقيت نفس الزميل الذي عرض الفكرة، فسألته عن القصة. ما حدث أن ذلك الجراح كان يُلفظ كل شهرٍ مساعداً بعد مضغه جيّداً، فيُقسم النائب ألا يخطو إلى حجرة العمليات أبداً، وما كان يحدث مع المساعدين، كان يحدث مع الجراحين. بمرور الوقت أصبح يوم الاثنين منبوذاً من المساعدين والجراحين معاً، مما أحدث تراحماً في الأيام الأخرى. ولما جئت أطلب التدريب، رُفضت أوراق بلّمح العين، فلا يوجد مكان، لكنّ أحد الأساتذة أشار بأن يرسلوني إلى المحرقة، فإن نجوت فقد حلّت مشكلة يوم الاثنين، وإن قضيت نحبي كمدّاً أو قضيته خنقا، فقضاءٍ وقدر، من أجل هذا تمّ اعتماد أوراقى. لكن لم يكن من الحكمة إرسالى إليه فوراً، فمثل هذه الأمور يُخطّط لها بلّيل. فكان لا بدّ من تجويعي لشهرين، ثم يُلقى إليّ بالطعم لأبتلعه في اليوم الموعد.

الحق يُقال أنّ كل من كان في القسم تعجبوا من صبري، وحسن تقبلي للمسألة برمتها، ولكنّ التفسير كان كامناً في فهمي لشخصية الرجل؛ فلقد كان من النوع الذي لا يقبل الحال المائل، ولا الأعدار السخيفة، كما كان لا يقبل أن تقول لا أعرف فالرّد عليها كان، ولم لا تعرف؟ كان مُتقناً أيّما إتقان لعمله وتعلّمت منه الكثير. وأذكر أنني عندما هممت بالمغادرة بحكم انتهاء فترة التدريب، ابتسم لأول مرة وقال

لي: لم أكن أتصور أن تمكث سنتين، وأعرف أنهم خدعوك، ولكن لم يكن هناك غيرك، وأنا أعرف بل متيقن أنك ستحسن صنعا. مضت السنوات ولم أره إلا بعدها بثمان أو عشر، ولما سلمت عليه ذكرته باسمي، فقال لست ناسيك ولكن أريد أن أعرف ما صنعت في حياتك؟ أخبرته بأن قد أنعم الله علي ففتحت السبل في وجهي، وأصبحت جراح شبكية. وهنا قال "هذا ما يحدث عندما لا يوجد هناك غيرك".

إنه طيب أعين

كان يوماً جيداً بكل المقاييس؛ فلقد نمت ملء عيني، ثم أتمنا قائمَةً طويلةً من عمليات الأعين كُلت كلها بالنجاح. كنا خليطاً من الأطباء نُقارب الخمسة، ما بين حملة الماجستير والدكتوراه وطبعا البروفيسور أستاذنا. بعدما أنهينا وجبة غداءٍ فاخرٍ في مطعمٍ قريبٍ من المستشفى، كان المزاج العام مبهجاً ما بين نكتةٍ وقصةٍ، كنا نُحسُّ بغاية السعادة وكذا بإحساسٍ آخر: إنه إحساس أقرب إلى الزهو والفخر منه إلى الانبساط، وربما كان مزيجاً من الإحساس بالفوقية والمناعة، فنحن في مستقبل العمر ونستطيع فعل الصغير من المعجزات كل يوم، ما بين عمليةٍ وأخرى بكل سلاسةٍ ورتابة. ثم حصل أن جاء هاتف للأستاذ يستأذنه أن يُلقني نظرة خيرة على مريضٍ في العناية المركزة، فأجاب بأن لا مانع، واستأذنتنا، أخبرناه أننا راغبون في المصاحبة لا لشيء إلا إكراماً له، فانطلقنا. في الطريق كنا نحسُّ وكأننا أشباه آلهة، قادمون لنلقي الحكم الأخير على من هو أقرب إلى الموت منه إلى الحياة.

دخلنا فوجدنا رجلاً في الخمسين من عمره، وأنبوب التنفس في قصبته، لا يستطيع تحريك أي شيء من جسمه إلا عيناه، وكان يحركهما استجابة لمن يحدثه. كنا نعرف أنه يمكث هنا منذ عدة أيامٍ بالحكم على ذقنه غير المحلوقة مؤخراً. كان مطلوباً منّا فحص عصبه البصري، لتُحدّد أثمة ضغط على دماغه قبل المضيّ قدماً بتدابير أكثر انتهاكاً لجسده. لما أنهينا الفحص، وهمنا بالذهاب فإذا امرأته واقفة بباب الحجرة تستأذن أن تنتحي بالأستاذ جانبا، فأذن لها، وبقينا نحن على مقربة ننتظر انتهاء أستاذنا من طمأنة المرأة كما هو معتاد.

لم تمض خمس دقائق حتى عاد إلينا بعينين دامعتين وبوجه غير الذي ذهب به، ولما سألناه أثر السكوت ومضى خارجاً من المستشفى ونحن نتبعه. بالطبع ألحنا عليه حتى أخبرنا أن المرأة هي زوجة الدكتور عبد العزيز، طبيب الأعين الذي يرقد في الحجرة واعياً يُحْرَك عينية يُمنه ويُسرة.

هو طبيب أعين ناجح، وبينما كان بعيادته يعتني بالمرضى، سقط فجأةً، وهاهو الآن يخضع لكل فحص في محاولة لمعرفة العلة. نعم كان يلعب لعبة أشباه الآلهة التي كنا نلعب منذ قليل، وهاهو ذا يرقد مهملاً يأتيه نفسه عبر أنبوب. كم هو ضعيف هذا الإنسان! رجعنا للبيت بعدما تعاهدنا أن نراجع أنفسنا وأن نعيش حياتنا خدمةً للناس لا أسياداً لهم. تُوفِّي طبيبنا في العناية المركزة بعد يومين دون معرفة السبب، وهنا أتساءل، أَوْنحتاج لسببٍ حتى نموت؟

كيس من النقود

نعم أنا هنا أتكلم عن الورق الملون الذي أحال حياة الناس حجيماً، إنه نفس الورق الذي لا قيمة له إن لم يكن عليه رسوم خاصة ورموز، إنه لا يصنع السعادة، لكن كل الناس تريد المزيد منه على أية حال. حتى وإن سألت طفلاً عن طعم النقود، فسوف يربطها بالحلوى بكل علاقة يحسنها عقله الصغير.

حصل أن كنت أتدرب لدى طبيب يشتغل بجراحات تحسين الإبصار بالليزر، وهي في حد ذاتها مفيدة للكثير من البشر ولكنها باب كبير للزئس. في يوم من الأيام جاء ثلاثة شباب يطلبون تصحيحاً للإبصار -مباشرة من المطار- ومعهم كيس بلاستيكي مملوء بالنقود الطازجة. نعم، فأنا أزعم أن النقود الجديدة لها رائحة مميزة، محببة للنفس، تشابه رائحة الخبز بعد خروجه مباشرة من الفرن. سألوا بقليل اهتمام عن نسبة النجاح من الأستاذ، فأجاب وعيناه مُعلقتان بالكيس "مائة بالمائة". وكان سؤالهم الثاني عن إمكانية إتمام الجراحة في اليوم نفسه لثلاثتهم، فما كان من أستاذي إلا أن أشار إلى الكيس مازحاً "نعم، إن كان لديكم المزيد من هذا".

لم يتبع الأستاذ اليوم أي معايير لفحوصات ما قبل الجراحة، فأنا نفسي كنت أستعجل انتقال الكيس رغم أنه لم يكن لي فيه أي نصيب. وما إن نام أولهم، وابتدأ العمل الجراحي لأول عين، حتى أفاق الأستاذ على وقع أول المضاعفات: المشرط الكهربائي لم يتوقف حيث أراد وخطط له من قبل، فأكمل طريقه آكلاً ما وجد أمامه من أغشية. وبعد الكثير من الهلع وسرعة التصرف توقّف، ليجد الأستاذ نفسه محدّقاً في الأغشية المهترئة أمامه. ولكن ستر الله ثم خبرته الطويلة وربّما إحسانه للكثير من المرضى من قبل أسعفه، فقام يبذل الجهد ليرقع من هنا وهناك، حتى إذا اطمأن لجودة العمل تهدّد، وأخبر الشاب أن الله ستر، وأنه لن يكون اليوم ما أراد من الإتمام وعليه الانتظار لسته أشهر قبل المحاولة مرة أخرى. طبعاً توجه ثلاثتهم إلى الباب باحثين عن من يأخذ كيس نفودهم.

لم يقل الأستاذ أي شيء عن الموضوع، ولو حتى بتعليق، ولكنه كان مستاءً من نفسه جداً لأنه سمح لحفنة من النفود أن تسلبه عقله واحترافيته العلاجية. ولكن ربما كان أكثر شيء أحزنه وحزّ في نفسه أنه فقد احترامه لنفسه، ولو حتى ليوم واحد، بسبب كيس من البلاستيك مملوء بالورق.

علاج المريض لا المرض

بما أن المستشفى التدريبي الذي كنت أذهب إليه لم يكن كما أبغي وأتطلع، فلقد عاهدت نفسي على أن أبحث عن مُكَمِّلٍ تدريبي، فصرت أزور كبار الأطباء في عياداتهم الخاصة، طالبا القليل من العلم. لم يكن الأمر سهلاً بأي حال، وفي أحد الأيام قدّم أبي من المسجد ليأمرني بأن أذهب إلى بيت طبيب أطفال -يشاركه الصلاة في نفس المسجد- لأسأله المشورة. وتعجّبت أنني له أن يرشدني وأنا أطلب طبّ الأعين! أصرّ والدي، فذهبت. كان الرجل في حيرة مثلي، وفي عينيه الكثير من العجب، ولكنه أحسن إرسالي إلى طبيب أعين مشهور كان صديقا له، والذي بدوره أوصى بي إلى أستاذه الذي قضيت معه أربع سنوات مكنترات. لم تكن سهلة ولا ميسورة، ولكنها كانت مليئة بالعلم والأخلاق واحترام المرضى كبشر لهم حقوق علينا. كان عنده مرضى من جميع طبقات المجتمع؛ فالغني يجلس بجانب المعدم الفقير، والصغير بجانب الكهل في عرضٍ رائعٍ للمساواة. كنّا نفحص المرضى ونحن وقوف

لساعات عديدة، لا تأخذ فاصلاً إلا للصلاة، فنُصلي جماعة ومن حضر من المرضى على عجلة، ثم نرجع لما كنا فيه.

بحكم أنّ للنفس البشرية حدوداً للصبر، فلقد غزا الملل قلبي من كثرة ما كان يشرح أستاذي لكل مريض كلّ شيء عن حالته، فلم يكن الترحيب بالمريض ثمّ سماع شكواه ففحصه وكتابة العلاج، بكافيين، بل ويعقبها خمس دقائق من التثقيف الصحي. ولما كانت طريقة وضع القطرات والمرهم والعناية بالجنفون وصولاً إلى طريقة مسح العين والمأكياج تُكرّر لكل مريض، أصبحت أستعجله لينهي طوابير المرضى. وفي يوم من الأيام، فقدتُ تحمّي بلساني، فنطقت بجدّة "أيجب أن تخبره بكل شيء؟! إنّهُ كبير ويعرف كيف يستخدم القطرة!" نظرتُ إليّ بعين متحدية وكأنه كان يعرف أن هذا اليوم قادم، "نعم، يجب أن أخبره".

انتهت العيادة بعدما أُنهكنا وبلغ منا الجوع أيّما مبلغ، لكنّ الموقف السابق ما زال يُرخي على المكان رهبة، هممت بالانصراف فنناداني ودعاني للجلوس. أخبرني أنّه يعرف مدى استيائي من الإطالة، لكنّ عملنا هو علاج المريض لا المرض. وبدون أن ينتظر استفهامي عن الفرق بينهما أكمل ما بدأ، فالدواء يعالج المرض، لكن الطبيب يعالج الإنسان المريض، ربما يعرف المريض كيف يستخدم الدواء، لكنّه لن يُشفى من الخوف من مرضه إلا بعد أن أطمئنه وأهديه إلى صحّة ما كان هو فاعله بنفسه. كان وجه أستاذي يحوي العديد من تجاعيد الزمن الصغيرة الشاهدة بأنه قد رأى الكثير. تحسّن أسلوبه قليلاً منذ ذلك الحوار، لكنّه كان يصرّ عندما يلمس ضيقاً في وجهي من كثرة الأسئلة ويهمس في أذني حتى لا يسمع المرضى بكلمات ما زالت تتردّد في عقلي. مضت السنوات، وأصبحت مستقلاً، وكلما رأيت مريضاً عنيداً أو خائفاً يسأل الكثير، تذكّرت وجه أستاذي هامساً لي "عالج المريض لا المرض".

الخاتمة

الآن وقد أتممت الكتاب فإني راجيك أن تُمعن التفكير فيما قرأت، وهل يستوجب عليك إحداث أي تغيير في حياتك، أو طريقة تفكيرك، أو حتى نظرتك إلى الحياة. فلا بدّ من أن تُفكّر فيما يجب عليك فعله كخطوةٍ قادمةٍ. كما أنني أشكرك على كونك طبيباً أولاً، بكل ما تحمّل من معاني المسؤولية وخدمة المرضى، وإنساناً ناجحاً ياذن الله ثانياً. وإني لأسعد بأن أُعينك بالنصح والإرشاد ما استطعت إليهما سبيلاً. وأتمنى أن تضع قول رسول الله ﷺ دوماً أمام عينيك "الكَيْسُ مَنْ دَانَ نَفْسَهُ وَعَمِلَ لِمَا بَعْدَ الْمَوْتِ، وَالْعَاجِزُ مَنْ أَتْبَعَ نَفْسَهُ هَوَاهَا وَتَمَتَّى عَلَى اللَّهِ".