

INTERNATIONALLY BESTSELLING AUTHOR

MASSIVE CHARISMA



باتريك كينغ

الكاريزما الأكثر تأثيراً

اكتشف الكاريزما التي تناسب شخصيتك، الإعجاب والقبول والنجاح والحضور الملهم في علاقتك مع الآخرين.

دار ذون

ضمان
t.me/twinkling4

ترجمة: دينا المهدي

الكاريزما الأكثر تأثيراً

باتريك كينغ

الكاريزما الأكثر تأثيرًا

اكتشف الكاريزما التي تناسب شخصيتك
الإعجاب والقبول والنجاح والحضور المُلهم في
علاقتك مع الآخرين

ترجمة

دينا المهدي



Copyright © 2022 by Patrick King
Arabic translation rights arranged with PKCS Mind, Inc.
through
TLL Literary Agency

باتريك كينغ: الكاريزما الأكثر تأثيراً، كتاب

الطبعة العربية الأولى: يناير ٢٠٢٣

رقم الإيداع: 2022/ 26473 - التقييم الدولي: 7 - 338 - 806 - 977 - 978

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة للناشر
لا يجوز استخدام أو إعادة طباعة أي جزء من هذا الكتاب بأي طريقة
بدون الحصول على الموافقة الخطية من الناشر.

إن الآراء الواردة في هذا الكتاب
لا تُعبر عن رؤية الناشر بالضرورة
وإنما تُعبر عن رؤية الكاتب.

© دار دَوْنُ

عضو اتحاد الناشرين المصريين.

عضو اتحاد الناشرين العرب.

القاهرة - مصر

Mob +2 - 01020220053

info@dardawen.com

www.Dardawen.com



Massive Charisma

Likability, Charm, Presence, and
Success With People

Patrick King

Copyright © 2022 by Patrick King
Arabic translation rights arranged with
PKCS Mind, Inc. through
TLL Literary Agency



جميع الحقوق محفوظة لدا: مكتبة ضاد، الإلكترونية. ©

تمّ تجهيز هذه النسخة بواسطة:

أشرف غالب



الجزء الأول

كيف تُنمي هالة الكاريزما؟

الفصل الأول

ما هي الكاريزما؟

دائماً ما نجد شيئاً يجذبنا في تلك الشخصيات. فالأشخاص الذين يمتلكون الكاريزما هم أشخاص مُحبون للحياة. ولديهم الشغف الكافي؛ مما يُمكنهم من تحريك مشاعر من حولهم.. لديهم شخصية جذابة جداً وساحرة ومحبوبة تجعل الجميع ينجذب إليهم بطريقة ما. هل هو سحر؟ أو مجرد كيمياء؟ إذا كنت ترغب في أن تكون ذلك الشخص في الغرفة الذي يمتلك الهالة الأكثر جاذبية وتأثيراً، فهذا الكتاب مُخصَّص لك. عندما نوجد مع أشخاص يتمتعون بالكاريزما، فقد يصعب علينا أن نعرف السبب وراء انجذابنا إليهم وتأثرنا بهم. البعض قد يعتقد أن الكاريزما (جاذبية الشخصية) سمة نُولد بها... أو ربما لا. لكن لحسن الحظ، هذا النوع من الجاذبية ليس سحراً أو قوةً غامضةً لا يمتلكها سوى القليل. بل هي مهارة اجتماعية بنسبة ١٠٠٪ يمكنك تطويرها وصقلها، حتى لو كنت ترى أنك لا تمتلكها تماماً الآن.

الكاريزما عبارة عن مجموعة من السلوكيات والمواقف المختلفة، التي تجعلك تتألق بعقلية جذابة للغاية للآخرين.

سنقسم «الدورة التدريبية المكثفة للكاريزما» إلى قسمين رئيسيين في الفصول التالية. أولاً في الجزء الأول من الكتاب، ستتعلم كيفية تطوير سماتك الشخصية الاستثنائية الجذابة. وهذا التدريب يمكنك تطبيقه بمفردك. وبعد ذلك، في الجزء الثاني، ستتعلم كيفية الظهور بتلك الهالة الجذابة إلى العالم ونشرها مع كل من نتفاعل معهم.

مع الكاريزما، أنت أكثر تعاطفاً مع الآخرين، وأكثر تفاعلاً مع كل من حولك، ومتحدث أكثر لباقة. أنت مثير للاهتمام ومستحوذ على الانتباه وفي الوقت نفسه أنت مهم ومنتبه. ولأنك شديد الذكاء ومتقّد الذهن وتتمتع بالذكاء العاطفي، فإن الناس يحبونك ويثقون بك. من الصعب أن نتخيل عدم تأثر أي منحي من مناحي الحياة إيجابياً بقليل من الكاريزما - العلاقات العاطفية والزواج والعمل والصدقات. حتى الدردشة مع الغرباء في محطة الحافلة تصبح فرصة لكسب الناس بمزاح ساحر!

قبل أن نتعمق في الأمر، علينا أن نعيد تصحيح أحد المفاهيم الخاطئة: كونك صاحب شخصية كاريزمية لا يعني أن تكون شخصاً صاخباً عالي الصوت، أو منفتحاً متحريراً أو مغروراً متكبراً. في الواقع، وفي نهاية هذا الكتاب، نأمل أن تدرك أن هناك عدداً من الطرق لتكون ساحراً، سواء كان ذلك أن تكون مبهجاً لافتاً للنظر ومثيراً للإعجاب، أو أن تصبح واثقاً من نفسك بهدوء وغامضاً بعض الشيء.

تعريف عملي

لتسهيل الأمر علينا، في عام ٢٠١٨، درس الباحثون في جامعة تورنتو ظاهرة الكاريزما ووضعوا تعريفاً عملياً. وبعد دراسة أكثر من ١٠٠٠ شخص، توصل الفريق إلى أن الكاريزما مزيج من سمتين: ١. الود والتوافق مع الآخرين. ٢. التأثير. التوافق مع الآخرين يعني بشكل عام الأشخاص الذين يسهل معاشرتهم والتواصل معهم. لكنكم قد تعرفون الكاريزما بالدفء، واللطف، والود والألفة. هذه هي الصفات التي تجعلكم تفكرون، «همم، أنا أحب هذا الشخص!».

أما التأثير، فيمكن تعريفه على أنه القدرة على القيادة و«الحضور» والقدرة على التأثير وإقناع الناس. لم يكتشف الفريق البحثي فحسب أنه يمكن بالفعل قياس هاتين السمتين، ولكن أيضاً أن الأشخاص كانوا دقيقين إلى حد ما في تصنيف أنفسهم - أي عندما تمت مقارنة التقييمات الذاتية مع التقييمات التي أعرب عنها الآخرون، كانوا متشابهين إلى حد كبير. أنشأ الفريق البحثي بيان الكاريزما العام (GCI)، الذي يمكنك أن تكلمه بنفسك الآن:

اقرأ العبارات التالية وامنح نفسك تقيماً من ١ إلى ٥، مع العلم أن ١ تُمثّل «لا أوافق بشدة»، و٥ تُمثّل «أوافق بشدة». الثلاث عبارات الأولى تدور حول التأثير، في حين أن الثلاث عبارات الأخيرة تتعلق بالألفة.

أنا شخص...

* له حضور في الغرفة.

* لديه القدرة على التأثير على الناس.

* يعرف كيف يقود مجموعة.

* يجعل الناس يشعرون بالراحة.

* يتسم للناس في أغلب الأحيان.

* يمكن أن ينسجم ويتوافق مع أي شخص.

لحساب النتيجة، قم ببساطة بجمع التصنيفات لكل عبارة، وخذ هذه القيمة واقسمها على ٦. إذا سجلت أكثر من ٣.٧، فنسبة الكاريزما الخاصة بك أعلى من المتوسط. إذا كانت النتيجة أقل بكثير من ذلك، فلا تقلق! ليس من الصعب كما قد تعتقد أن نتدرب على هذه المعايير الستة وتُعزِّز جاذبيتك. هل حصلت على نتيجة منخفضة في التأثير أو المودة أو كليهما؟ ومن المثير للاهتمام أن مدى جاذبيتك ليس له علاقة بنوع شخصيتك أو ذكائك العام (قد يكون له علاقة بكونك ذكراً أو أنثى - سأطرق بمزيد من التفصيل إلى ذلك لاحقاً).

دعونا نلخص ما يلي: تتميز الكاريزما بالقدرة على الاستحواذ على انتباه الآخرين وإقناعهم وجذبهم، وتحتوي على سمتين أساسيتين؛ هما: التوافق مع الآخرين والقدرة على التأثير. يمكن تقسيم هاتين السمتين إلى ٦ خصائص أصغر؛ مثل الحضور والعلاقة الجيدة مع الآخرين. دعونا نلق نظرة

فاحصة على بعض النصائح الأساسية حول ما يجب وما لا يجب فعله لتُعزِّز الكاريزما.

كن أكثر تأثيراً

فكّر في أشخاص تراهم مؤثرين. كيف يبدوون؟ ربما تتصوّر شخصاً مثل أوبرا وينفري، التي بنت إمبراطورية إعلامية حقيقية لنفسها، وأثرت في ملايين الأشخاص حول العالم. أو ربما تتصوّر مهاتما غاندي، الذي نشر سياسة المقاومة السلمية «فلسفة اللا عنف»؛ بحيث شكّلت حالة من الإرادة الحاسمة أثرت في أمم بأكملها. بغضّ النظر عن الشخص الذي تصوّرتَه عندما تسمع كلمة «مؤثر»، فغالباً ما تكون السمة المشتركة في هذا الشخص هي أنه واثق في النفس.

الأشخاص المؤثرون يثقون بأنفسهم وينشرون الأفكار التي يحبونها ويؤمنون بها، لدرجة تجعل الآخرين يشعرون بالشغف والثقة حيال تلك الأفكار أيضاً! فكّر في أشهر الخطب السياسية في التاريخ، وكيف يمكن للمتحدثين أن ينقلوا طاقتهم وحماسهم إلى الجمهور. لكن الأمر لا يتعلق أبداً بالغرور أو النرجسية. بل يتعلق بحضور هذا الشخص.

تخيّل شخصاً يسير في غرفة، ورأسه مرفوع، بابتسامة على وجهه، ولغة جسده منفتحة. ويُحيي كل من في الغرفة بثقة، وعندما يتحدث، يكون صوته قوياً ونقياً وواضحاً. على الفور، يبدو للجميع أن له حضوراً قوياً في الغرفة. قارن

هذا بشخص يتسلل إلى الغرفة بنجل، بأكف منحنية، وعلى وجهه تعبيرات التوتر. ويحيي شخصاً واحداً دون أن ينظر في عينيه ثم يجلس في ركنٍ ما بالغرفة، ويتحدث بهدوء، في أضيق الحدود إذا لزم الأمر. من الواضح أن هذا الشخص له حضور أضعف في الغرفة.

ومع ذلك، فالحضور القوي لا يعني فقط أن تكون لافتاً للنظر ومثيراً للإعجاب حرفياً. يحاول الناس الغش باستخدام هذا المفهوم فيرتدون ملابس باهظة الثمن ولافتة للنظر، أو يتحدثون بصوت عالٍ جداً - وهذا الأسلوب سيجذب انتباه الناس ثانيةً واحدةً فقط، ولكن من غير المرجح أن تستحوذ على انتباههم إذا لم تكن هناك ثقة وجاذبية حقيقية في حضورك بعيداً عن زيك!

افعل ما يلي: قبل أن تدخل غرفة أو تبدأ حواراً مع أحد، قف مستقيماً حرفياً ثم ارفع ذراعيك عالياً فوق رأسك. خذ نفساً عميقاً. تخيل وجود نور في وسط صدرك. هذا النور هو هويتك، وأجمل صورك، وأفضل ما يمكن أن تقدمه للعالم. تخيل بفخر وشجاعة أن هذا النور يسطع ويشع عندما تتحرك في جميع أنحاء العالم، بلغة جسد منفتحة وبابتسامة على الوجه.

إحدى الطرق التي تتبعها لاتخاذ وضعية الجسم المتفائل المنفتح على الفور، هي تخيل أن الأشخاص الذين ستقابلهم هم بالفعل أصدقاءك، وأنتك ستستقبلهم بحفاوة. تخيل أنك تقابل أصدقاء الطفولة القريبين إلى قلبك ويتوقون

إلى رؤيتك. احمل هذا التوقع والتفاؤل بغير الحذر في أي تفاعل اجتماعي جديد.

لا تفعل ما يلي: إذا كنت تعتقد بأن بعض الأشخاص أو المواقف تُشكّل تهديداً، فسيظهر هذا السلوك في تعبيرات وجهك ووضعية جسمك وصوتك. سوف تتخذ موقفاً (سواء كان بشكل خفي أو غير واعي) يعبر عن الخوف أو النفور أو العدا - وهذا سيدمر على الفور أي فرصة لإبراز الكاريزما وقوة الحضور. لذا، مهما فعلت، لا تدخل في أي تفاعل حيث تفكر بهدوء «هؤلاء الناس يكرهونني». سيجعلك هذا الموقف النفسي تنقبض وتنزوي وتنطوي على نفسك، وستفقد حضورك في الغرفة على الفور.

ماذا عن التأثير على الآخرين؟ الحضور عنصر أساسي، ولكن لتشجيع الآخرين على التفكير أو القيام بأشياء معينة، ستحتاج إلى شيء واحد مهم؛ وهو الطاقة. ليس عليك فقط أن تؤمن بنفسك (الثقة، واستحواذ الانتباه) ولكن عليك أن تؤمن بما تقوله. إذا استطعت حقاً أن تستجمع الحماس والتفاؤل في أثناء تعبيرك عن وجهة نظرك، فسينجذب الناس أكثر إليها. أما إذا كنت لا تُعبر عن رأي صريح، فسيستجيب الآخرون بالطريقة الفاترة نفسها، هذا إذا انتبهوا أصلاً.

افعل ما يلي: ابحث عن شغفك الحقيقي وتحدث عنه بحماس. لا يمكنك تزييف الحماس. يمكن للأشخاص معرفة متى يتم التلاعب بهم أو عندما تكون الدعاية غير حقيقية

- لكنهم يحبون ذلك عندما يكون الآخرون متحمسين
لنشر رسالتهم، والسعي وراء أهدافهم. فالناس يحبون هذا
الحماس لدرجة أنهم يريدون السعي لتحقيق هذه الأهداف
أيضاً! سواء كنت تحاول إقناع الأشخاص بفعل شيء ما
أم لا، تحدث عما يهيك (حتى لو كنت ستخسر بالفعل
بعض الأشخاص في هذا المسعى!).

هل أنت شغوف بحقوق الحيوان؟ بالطعام الشهيء؟
بالرياضة؟ هل أنت دائماً متحمس تجاه هواية أو اتجاه
أو وجهة نظر معينة؟ إذا عبّر عن ذلك! على الأقل، كن
جريئاً وواثقاً في التعبير عما تحب وتريد. لا تقف مكتوف
اليدين. هل لديك رأي استثنائي أو ميل غير مألوف؟
شاركه مع الجميع بفخر، دون التخفي أو دون النجل من
مشاعرك الحقيقية.

لا تفعل ما يلي: «هممم، لا أعرف، ما رأيك؟» تلك
الكلمات ليست ملهمة على الإطلاق، أليس كذلك؟
ستبعد هذه الكلمات من قاموس مفرداتك. على رغم أن
هذا الشعور قد يكون نابعاً من داخلك، فلا تردد أو تُخنن
أو تُشكك في رأيك بصوت عالٍ. الأشخاص ذوو الشخصية
الكاريزمية هادئون ومتأكدون وواثقون من أنفسهم.
لذلك، إذا كنت قلقاً أو تُشكك في قيمة أفكارك، فتوقع
من الآخرين أن يفعلوا الشيء نفسه.

حاول أيضاً ألا تشكو أو تتذمر أو تعبّر عن عدم الرضا
من نفسك. فهذا عكس الشغف الملهم. إليكم سرّاً: لا يمانع

الناس حقًا إذا كان الآخرون مخطئين أو مختلفين، ما دام أنهم واثقون في آرائهم، وبصدق!

أخيرًا، ماذا عن القيادة؟ إذا كنت واثقًا من نفسك ويمكنك أن تُعبّر بوضوح عن شغفك، فستجد نفسك تلقائيًا في موقع قيادة الآخرين. الخبر السار هو أنه لا يوجد حقًا ما يُسمّى بقائد «بالفطرة» - إذا كانت لديك رؤية مقنعة وحقيقية، وقت بإقناع الآخرين بها جيدًا بشكل فعّال، فستلهم الآخرين على أن يحدوا الحدو نفسه.

افعل ما يلي: تحدّث مع جمهورك ولا تلقِ عليهم الخطب. تعرّف على قيمهم، وأهدافهم وطموحاتهم، ومفاهيمهم للعالم. خاطب ذواتهم العليا (1). عندما تتواصل معهم، ركّز على وجهات نظرهم بدلًا من وجهة نظرك. اجعل رؤيتك حقيقية بالنسبة إليهم؛ حتى يتمكنوا من إدراكها.

على سبيل المثال، إذا كنت جزءًا من لجنة وتحاول إقناع الناس بالحكمة من الخطة الجديدة التي تقترحها، فقد تستمع إلى الطريقة التي يتحدثون بها وتعكس ذلك عليهم، مستخدمًا كلماتهم وليس كلماتك. يمكنك تعديل طريقة حديثك لعرض خطتك لتتماشى مع قيمهم ومبادئهم. «أعلم أنك رب أسرة، وأنت تهتم مثلي بمسألة حماية الطفل».

لا تفعل ما يلي: لا تعامل الناس كأشياء يمكن تحريكها. قد ينجح الضغط والإجبار والتلاعب على المدى القصير

جدًا، لكن تلك الأساليب تفشل في النهاية. قد تكون لديك فكرة رائعة، ولكن إذا فرضتها على الآخرين دون احترام لآرائهم، فلن يستمعوا إليها. تجنب مناقشة ذواتهم الدنيا (2) - الجزء الذي يستجيب لديهم للخوف أو الكراهية أو السلبية. لن يروا هذا الأسلوب تأثيرًا، بل سيرونه تلاعبًا. «إذًا، أنت لديك أطفال، ألن تشعر بالذنب حقًا إذا حدث لهم شيء سيء؟»

كن أكثر لطفًا

كثير من السياسيين لهم نفوذ كبير... لكن لا أحد يحبهم. التأثير ليس سوى نصف الكاريزما - يجب أن يُعجب بك الناس. يفشل عديد من الأشخاص الذين يواجهون صعوبات في التواصل الاجتماعي في إدراك الجزء الأكثر أهمية في كونك محبوبًا: وهو جعل الآخرين يشعرون بالرضا. لا يتعلق الأمر بجعل الآخرين يعتقدون أنك رائع؛ بل يتعلق الأمر بمن يُشعرهم بالراحة ويصغي إليهم ويحترم وجهات نظرهم. عندما يشعر الناس أنهم محبوبون بهذه الطريقة، فإنهم يحبونك، كما لو كان سحراً.

كونك أكثر لطفًا يصبح أمرًا سهلاً، بمجرد أن يكون ذهنك حاضرًا في اللحظة الحالية. وأسهل طريقة هي ببساطة أن تبسم. ابتسم بقدر ما تستطيع. تذكر أن الناس لا يرون مشاعرك الداخلية - كل ما يمكنهم رؤيته هو ما تُظهره على وجهك. لذا تنبه إلى عضلات وجهك وما تُعبّر عنه. راقب تعبيرات وجهك من حين إلى آخر وذكّر

نفسك بأن تُرخي عضلات فكك وجبهتك، وحرك زوايا فكك لأعلى برفق.

افعل ما يلي: ليس عليك أن تبسم ابتسامة عريضة من الأذن إلى الأذن باستمرار. لكن شجع نفسك على الابتسام أكثر، خاصة إذا كنت ممن يرون أنفسهم متشائمين أو ذوي طباع حادة قليلاً! يمكنك أن تُدرّب نفسك على الابتسامات الحقيقية بأن تُفكر في الأشياء التي تجعلك سعيداً. إنها خدعة يستخدمها المصورون: يطلبون من عارضاتهم تخيل شخص يحبونه أو تذكر لحظة مرحة. فلا يسعهم سوى الابتسام أو الضحك. الابتسامة لا يجب أن تكون هائلة حتى يكون لها تأثير، ما دام أنها دافئة وحقيقية، تأكد أنها ستترك أثراً.

جعل الآخرين يشعرون بالراحة هو جزء مهم من التوافق مع الآخرين. من السهل تخيل السبب:

الشخص أ: حسن المظهر، وذكي، وبارع، ورائع، ويشعرك بالراحة.

الشخص ب: حسن المظهر، وذكي، وبارع، ورائع، ويشعرك بأنك حثالة.

الشخص «أ» صاحب شخصية كاريزمية... الشخص «ب» مجرد شخص مخيف، بل إنه كذلك متمربحت!

أن تجعل الآخرين يشعرون بالارتياح، فإن ذلك يتطلب ذكاءً عاطفياً ومشاركة وجدانية (سنتناول الموضوع بشكل

مطوّل في فصل لاحق). يستلزم ذلك درجة معينة من النضج العاطفي والاجتماعي: لا يرى الأشخاص ذوو الكاريزما التواصل الاجتماعي أنه فرصة للتباهي والتفاخر، أو ساحة معركة يسحقون فيها خصومهم. بل يُكِنون مشاعر حب حقيقية تجاه الآخرين ويستمتعون بالتفاعل معهم. أسأل نفسك بصدق، هل تدخل في حديث برغبة صادقة في الاستماع إلى ما يقوله الآخرون؟ أم هل نتعامل معهم من باب الفضول لتعرف ما يمكن أن يعلّوك إياه؟

أفضل طريقة لتُشعر الآخرين بالراحة والارتياح هي أن تُصغي إليهم. استمع إلى ما يقولونه (ليس ما تعتقد أنهم يقولونه!) وأظهر أنك تُقدّر وتحترم آراءهم، بدلاً من مجرد إحقام نفسك لتشارك رأيك. ستكسب ثقة الناس وإعجابهم إذا عاملتهم بعناية.

افعل ما يلي: تذكّر التفاصيل. ما شعورك عندما لا يتهجى الناس اسمك بشكل صحيح أو ينسون تماماً ما قلته لهم بالتفصيل أمس؟ ستشعر أن لا أحد يراك أو يسمعك. الشخص الباهر والمثير للإعجاب الذي بالكاد يعترف بوجودك ليس جذاباً، - فهو أشبه بمطرب أو شخصية مشهورة. بدلاً من ذلك، احرص على الاستماع بعناية لما يقال لك. تذكّر الحقائق التي يخبرك بها الناس، واذكرها بشكل عرضي في المحادثات اللاحقة. إذا استطعت أن تفعل ذلك وتفاعلت مع الآخرين كما لو أنهم حقاً أروع أشخاص قابلتهم على هذا الكوكب (وتعاملت معهم بهذه

الطريقة في تلك اللحظة!)، فإنك ستُعزِّز من جاذبيتك على الفور.

لا تفعل ما يلي: لا تقاطع الآخرين. إنه شيء سهل للغاية ومُغرٍ جداً، وسرعان ما يُدمِّر العلاقة. عندما تقاطع، فأنت تخبر الشخص الآخر: «ما أقوله أهم مما تقوله». بالتأكيد هذا لن يجعلهم يشعرون بالراحة. انتظر بضع ثوانٍ بعد أن ينتهوا من حديثهم وقبل أن تبدأ بالتحدث. واحذر من صور المقاطعة غير الملحوظة. إذا كنت تُغيِّر الموضوع باستمرار، أو تجاهلت ما قيل، أو وجهت المحادثة عمداً إلى نفسك مراراً وتكراراً، فستكون النتيجة واحدة. تخلّ عن أي أجندة للحوار ودع الشخص الآخر يتولّى زمام الأمور ويدير الحديث لبعض من الوقت.

وأخيراً، ينسجم الأشخاص ذوو الكاريزما مع الجميع. وهذا أمر مهم، فهم لا ينسجمون مع من يحبونهم أو من يُشبهونهم فحسب، بل يتفقون مع الجميع. هناك شيئان يمكن أن يساعدانك في التعامل بشكل أفضل مع الناس، أيًا كانت شخصياتهم؛ وهما: التفاؤل وعدم إصدار الأحكام.

أصحاب الشخصية الكاريزمية هم شخصيات إيجابية. إنهم موجهون لإيجاد حلول، ويتسمون بالمرونة والصمود، وينظرون إلى الجانب المشرق. يرون الخير في أنفسهم (الثقة بالنفس) وفي الآخرين أيضاً. يرون الحديث فرصة للتعلُّم والتواصل، والتحديات على أنها دعوة للتطور والتحسُّن. إذا كنت سلبياً باستمرار، فإنك تجلب طاقة

مختلفة تمامًا للتفاعلات. تصبح محاطًا بهالة من الصعوبات أو المقاومة أو المعارضة أو عدم رضا. فمن سينجذب إلى ذلك؟ إذا أضفت إصدار الأحكام إلى هذا المزيج، فستكون الأمور أسوأ.

افعل ما يلي: عبّر عن امتنانك بشكل أكبر وأكثر انفتاحًا. عندما تُبدي امتنانك وتقديرك، يحدث شيء رائع مفعوله كالسحر، سيرى الجميع على الفور أنك أكثر إيجابية. يمكن أن تُعبّر عن ذلك بسؤال بسيط، «واو، ها قد عاد المطر الجميل! ستحب حديقتي كل هذه المياه»، بدلًا من الشكوى بمرارة من قلة أشعة الشمس. والأفضل من ذلك أن تُعبّر عن امتنانك للشخص الآخر بدلًا من نقده باستمرار. بدلًا من التركيز على مدى غرابة شخص ما، قل: «هذا ما أحبه فيك، فأنت لست مثل أي شخص آخر أعرفه!»

لا تفعل ما يلي: لا تُصدِر الأحكام على الآخرين. وهذا يتضمن نفسك! تجنّب النيمة أو الشكوى من الآخرين، وبشكل خاص تجنّب التحدّث بشكل سلبي عن نفسك. قد يبدو الأمر غير ضار، يعتقد البعض أن جلسة النيمة والثرثرة غير المؤذية تُقربّ الناس من بعضهم، لكنها في النهاية تجعلك تبدو سلبيًا وقلقًا وغير أهل للثقة. قل شيئًا بناءً أو على الأقل احتفظ بالانتقادات لنفسك.

إليك ست مهارات عملية وبسيطة للغاية تجعلك صاحب شخصية كاريزمية. قنا بتوضيحها وحصرها لك؛ كي تُجربها

اليوم في محادثتك التالية:

١. اجعل وضعية جسمك منفتحة، واجعل حضورك قوياً في المكان الذي توجد فيه؛ واقترض أن الناس هم بالفعل أصدقاءك.

٢. تحدّث عن شغفك، وتخلّص من اللغة التي يشوبها عدم الثقة بالنفس والتشكك.

٣. ناشد الذات العليا للمستمعين وقيمهم؛ كي تنجح في التأثير عليهم وكسبهم.

٤. استرجع الذكريات السعيدة؛ كي تشجّع نفسك على الابتسام بشكل أكثر.

٥. أظهر للناس أنك تهتم بتذكّر تفاصيل المحادثة، ولا تقاطعهم أبداً؛ كي تُشعرهم بالارتياح.

٦. عبّر عن الامتنان بدلاً من توجيه النقد وإصدار الأحكام؛ لتبدو أكثر تفاعلاً.

كما ترى، لا يتطلب أيُّ مما سبق أية قوى سحرية أو مواهب خاصة - مع القليل من الجهد والتدريب، يمكن قياس كل هذه المهارات وتعلّمها وتطويرها.

نظرة ثاقبة على الكاريزما الشخصية

رونالد إي. ريجيو هو أستاذ الريادة في برنامج هنري آر كرافيس للقيادة وعلم النفس التنظيمي، في كلية كليرمونت ماكيننا في ولاية كاليفورنيا، وكان يدرس

الكاريزما عدة عقود، لا سيما عندما يتعلق الأمر بالقيادة. بالنسبة إلى ريجيو، فإن الكاريزما الشخصية هي في الأساس مزيج معقد من المهارات الاجتماعية التي تسمح للناس بالتأثير بعمق على الآخرين على المستوى العاطفي، باستخدام التواصل في المقام الأول. لا يقتصر الأمر على امتلاكك مجموعة من المهارات الرائعة، بل يتعلق الأمر بتضافر كل هذه المهارات معاً بشكل مترابط، مما يكون له تأثير هائل على الآخرين.

سواءً على المستوى الاجتماعي أو المستوى العاطفي، فإن أصحاب الشخصية الكاريزمية يتميزون بالتالي:

١. لديهم قدرة على التعبير عن أنفسهم.
٢. لديهم قدرة على ملاحظة تعبيرات الآخرين الجسدية واللفظية وقراءتها.
٣. لديهم قدرة على إدارة كلتا المهارتين والتحكم فيهما ببراعة، وفقاً للسياق واحتياجاتهم الخاصة.

يُعد الوعي العاطفي والذكاء الاجتماعي عاملين أساسيين هنا، ومع التدريب الكافي، يمكنك الجمع بين المهارتين معاً لتصبح شخصية مؤثرة وساحرة. دعونا ننظر إلى ما يُسميه ريجيو الركائز الستة الأساسية للكاريزما. يعتمد كلٌّ منها على مدى قدرتنا على إرسال الرسائل (القدرة التعبيرية)، أو استقبالها (الحساسية)، أو التحكم في أنفسنا.

القدرة على التعبير الانفعالي (3)

هل تعرف مَنْ الشخص غير الجذاب؟ الإنسان الآلي.
يرى الناس أن الشخص الرزين الجلد أو المتحفّظ الكتوم
أو القاسي عديم المشاعر هو شخص بارد وغير اجتماعي.
تذكر تعريفنا: الكاريزما تعني التأثير في مشاعر الناس. ولن
تنجح في ذلك إذا دخلت في نقاشات عقلانية بل إذا قمت
بالتعبير عن مشاعرك. فعليك أن تُعبّر عنها بشكل عفوي
وصادق. عندما تكون متحمساً ومُتقدِّماً، فإنك تبدو أكثر
حيوية، وأكثر ذكاءً وجاذبية. عندما تُثبت أنه يمكنك أن
تتأثر، وأن لديك رأياً، وأنت ديناميكي وقابل للتغيير، فإنك
تبدو أكثر إنسانية وأكثر جدارة بالثقة للآخرين.

افعل ما يلي: لكي تكون أكثر قدرة على التعبير، استخدم
تعبيرات الوجه. اسمح لوجهك أن يكون مُعبِّراً وحيويًا.
ففي أثناء حديثك، تخيل أن كل الأصوات صامتة، أو
أن جمهورك يعاني من صعوبة في السمع، وعليك أن تقوم
ببعض من التمثيل الإيمائي الصامت. هل يمكن للجمهور
أن يُخمن مضمون كلماتك من تعبيرات وجهك وحدها؟
تواصل مع جمهورك باستخدام لغة جسدك كله - استخدم
إيماءات اليد وإشارات الجسد. قم بالتمثيل الصامت لتسرد
القصص، وغير نبرة صوتك لتقليد شخص آخر، واستخدم
حركات جسمك لجعل حكاياتك تنبض بالحياة. إذا كنت
لا تعرف كيف تفعل ذلك، فشاهد الكوميديين المرتجلين
(الستاند أب) - مع إيقاف الصوت - وراقب كيف
يستخدمون أجسادهم للتعبير عن أنفسهم.

لا تفعل ما يلي: لا تكن مُملاً في حديثك. بل استخدم لغة حية وإبداعية. كن غير متوقع ومتجدداً، أو صِف الأشياء بطرق غير معتادة، أو استخدم عبارات استثنائية. وفي سياق متصل، ابتعد عن السبّ، ليس لأنه مبتذل، بل لأنه غير إبداعي! إذا كان لا بد أن تكون غير مهذب، فابحث على الأقل عن طريقة مبتكرة للقيام بذلك.

مهارات الحساسية الانفعالية

كونك محاوراً بارعاً ذا قدرة عالية على التواصل الاجتماعي لا يقتصر فقط على قدرتك على نقل رسالة واضحة للآخرين، ولكن يشمل ذلك أيضاً قدرتك على تلقي رسائلهم واستيعابها. لا يمكنك ببساطة التواصل مع الناس على المستوى العاطفي، إذا كنت لا تدرك حتى المشاعر التي يمرون بها. يجب أن تكون قادراً على إدراك مشاعر الآخرين بدقة، ثم تستجيب لما تلاحظه. فهي القدرة على ملاحظة تعبيرات وجوه الحضور عندما يفقدون انتباههم، أو عندما يشعرون بعدم الارتياح، أو عندما نتواصل معهم. بمعنى آخر، إنه التعاطف والمواجدة.

في فصل لاحق، سنلقي نظرة من قرب على طرق تساعدك على تطوير مهارات التعاطف والمواجدة، ولكن في الوقت الحالي، يكفي أن نعرف أن التعاطف ليس أكثر من قدرة عالية على إدراك حقيقة مشاعر الأشخاص الآخرين. عليك فقط أن تنتبه جيداً. والحق يقال، كثيرٌ منا لا يجيد ذلك، وليس لأنه أمر صعب، ولكن لأننا في

الواقع لا نُخصِّص وقتاً لنسأل أنفسنا عما يشعر به الشخص الآخر. فإجادة «قراءة الناس» تستغرق وقتاً وتدريباً.

افعل ما يلي: هل تريد أن تعرف ما يشعر به الناس؟ اسألهم! يشير السؤال وحده بالفعل إلى استعدادك ورغبتك في التعاطف والمواجدة، وهذا يساوي كثيراً. فيمكن أن يكون سؤالك مؤثراً وجذاباً للغاية «هل تسمح لي أن أكون صادقاً معك ثانية واحدة فقط؟» اسأل عن مشاعرهم الحقيقية، ثم استمع بصدق إلى الإجابة التي تلتقاهما، دون إصدار حكم.

لا تفعل ما يلي: لا تضع اقتراضات. نعم، يساعدك التعاطف على قراءة لغة الجسد، ولكن في كثير من الأحيان، قد لا تعني إشارة الجسد أو تعبير الوجه أي شيء؛ إذا كنت تتحدث إلى شخص غريب، فمن الصعب العثور على أنماط في سلوكهم نظراً لعدم وجود «أساس مرجعي» وليس هناك ما يمكن مقارنته به. من الأسهل قراءة مَنْ في الغرفة فقط! انتبه جيداً إلى طرق استجابة الناس لك في الوقت الحالي، قبل أن تقول كلمة أو تقوم بتصرف آخر. هذا يمنعك من الاندفاع وانسياقك متحمساً في المونولوج أو أن تصبح غير مُبالٍ لمشاعر المستمعين. كما تمنحك القدرة على تصحيح الاقتراضات الخاطئة.

مهارات التحكم الانفعالي (4)

أصحاب الشخصية الكاريزمية بحق لا يفقدون السيطرة

أبدًا. ويبدو أنهم دائماً على دراية بمشاعرهم ويتحكمون فيها، لذلك لا ينتهي بهم المطاف أبدًا بفقدان أعصابهم أو المبالغة في إظهار المشاعر قد تُسبب لهم الإحراج لاحقًا. لكن هذا أمر صعب. كيف يمكننا أن نكون قادرين على التعبير عن المشاعر، وفي الوقت نفسه نكون قادرين على التحكم أيضًا فيها؟ ألا يوجد تعارض بين تلك المهارات؟

الحقيقة هي أن الجاذبية والكاريزما يدوران حول عنصر البراعة في التحايل. في حين أن الكاريزما قد تكون عفوية وحقيقية، إلا أنها ليست لا شعورية أبدًا. بعبارة أخرى، يعرف أصحاب الشخصية الكاريزمية كيفية إدارة الجاذبية وطرق تشغيلها وإيقافها، بحسب الحاجة. فهم يعرفون كيف يتصرفون في المواقف إلى حدٍّ ما، وكيف يتجاهلون بعض المشاعر إذا لزم الأمر. على سبيل المثال، لديهم القدرة على الابتسام والاسترخاء حتى عندما يشعرون بالتوتر، وكذلك القدرة على السكوت عند إدراكهم أنه لا فائدة من الجدال. تسمح القدرة على التحكم في المشاعر للناس بالبقاء هادئين حتى في مواجهة الإهانات أو الفوضى.

افعل ما يلي: اعتد على تهدئة وتيرة حياتك كي تتنفس بعمق. قد نندفع ونفسد المواقف دون التفكير عندما نكون مرتبكين أو منفعلين، ولكن ثانية أو ثانيتين من التنفس العميق حرفياً يمكنها أن تعيد تركيزنا وترخي أعصابنا وتذكرنا بأننا نتحكم في زمام أمورنا. إذا، توقف قليلاً قبل أن

ترد حتى تتمالك نفسك.

لا تفعل ما يلي: لا تكن دفاعياً أبداً. إذا كنت تشعر بالضيق من موقف صعب، فلا يمكنك الخروج منه، أنصحك بأن تلجأ إلى الدعابة والمزاح. فيمكنك أن تسخر من الموقف أو تلقي ملاحظة طريفة أو مزحة غير متوقعة كي تنزع فتيل التوتر. الرفق هو أفضل رد على الوقاحة أو الأخطاء أو العقبات المفاجئة (سواء الخاصة بك أو بالآخرين). حافظ على مزاجك وحالتك الذهنية، وذكّر نفسك أنه لا شيء ولا أحد يستطيع أن يُجبرك على أن تشعر أو تتصرف بطريقة معينة. كن أقل تفاعلاً، وتجاهل تلك الأمور دون أن ترتبك بسببها.

القدرة على التعبير الاجتماعي (5)

يشير هذا إلى القدرة على التواصل الاجتماعي والانخراط في المواقف الاجتماعية، والتعبير عن نفسك في تلك المواقف. قد يعني ذلك التحدث بثقة أمام مجموعة من الناس، والحفاظ على مكانتك وموقفك في المواقف الصعبة. غالباً ما ترتبط هذه القدرة بانفتاح الشخصية، ولكن لا داعي إلى أن نقف عند ذلك، حتى لو كنت شخصية انطوائية، فهذا لا يعني أنه لا يمكنك التعبير عن نفسك بثقة في المواقف الاجتماعية. قد تُشكّل هذه المنطقة تحدياً بالنسبة إلى الأشخاص الذين يصعب عليهم التواصل الاجتماعي، ولكن الخبر السار هو أن هذه المهارة تتحسن وتتطور بالممارسة المستمرة.

افعل ما يلي: نعم، صحيح أن الجميع يقول: «كن على طبيعتك» و«تصرف بشكل طبيعي»، ولكن فيما يتعلق بهذه المهارة الاجتماعية، فقد يكون من الأفضل أن تقوم بعكس ذلك؛ عليك أن تُمثّل قليلاً. شاهد مقاطع فيديو لمقدمي البرامج الحوارية أو الكوميديين أو الممثلين، أو الشخصيات العامة التي تعجبك بسبب شخصياتها الكاريزمية. شاهد ما يفعلونه وقلدهم. بالتأكيد أنت لا تريد أن تبني هويتك بالكامل على هذه الشخصية، ولكن قد تكون طريقة رائعة ومؤثرة في تطوير شخصيتك الكاريزمية الفطرية ومنحك بعض التدريب والثقة.

عليك أن تُنحِط للاشتراك في دورة تدريبية في مخاطبة الجمهور أو الالتحاق بدروس في الارتجال، أو فريق رقص أو تمثيل مسرحي للهواة. جرّب الستاند أب كوميدي أو ليلة الميكروفون المفتوحة (6) أو تحدث أكثر وسط مجموعات. قد تكون مرعوباً في البداية، لكن التدريب يجعلك تتحدث بطلاقة. افترض أنك تقضي في أثناء هذا التمرين وقتاً ممتعاً، وليس كي تؤدي دورك بشكل مثالي. ستقلل من حجم التحديات وتعلم نفسك ألا تدع الخوف من الفشل يقف في طريقك.

لا تفعل ما يلي: لا تكن ساذجاً ومستهتراً بمظهرك وطريقة لبسك وكيفية تقديم نفسك. يبدأ تواصلنا الاجتماعي مع الآخرين قبل أن نفتح أفواهنا. فكر في الدلالات التي تكشفها ملابسك وإكسسواراتك للآخرين،

وابدأ التحدي مع نفسك للهجازفة، وعبر عن تفردك أكثر من ذلك قليلاً. قد يبدو الأمر بديهيًا للغاية، لكنّ عديدًا من المحادثات المذهلة تجري مع أشخاص بسبب ارتدائهم قمصانًا تحمل شعارًا مثيرًا للاهتمام!

الحساسية الاجتماعية (7)

مثلها يمكنك أن تصبح أكثر براعةً في تواصلك مع الآخرين والطرق التي تستخدمها في المواقف الاجتماعية، يمكنك أيضًا تطوير قدرتك على قراءة الإشارات التي يرسلها الآخرون. فالشخص الجذاب نحب أن نراقبه من بُعد، لكن صاحب الشخصية الكاريزمية نستمتع بالوجود معه. عندما نكون في صحبتهم، نشعر أننا مرثيون ومسموعون، ونشعر أنهم أروع أشخاص قابلناهم في حياتنا على الإطلاق... وبطريقة ما، نشعر أننا أروع مما نتخيل!

إنه الفرق بين مشاهدة عرض راقص بارع التصميم على خشبة المسرح، في مقابل معرفتك بشكل شخصي لراقص بارع، يرقص معنا، ويستجيب بشكل عفوي وواعٍ وحساس في كل لحظة. تُعرف القدرة على الإحساس بمشاعر الناس والاستجابة لها بشكل ديناميكي بالحساسية الاجتماعية. عندما يفتقر الأشخاص إلى هذه القدرة، ستبدأ تشعر كأنك في عالمين منفصلين، وتجري بينكما محادثتان لا علاقة لهما ببعضهما.

افعل ما يلي: تدرب على أن تكون حساسًا للبيئة المحيطة

والسياق الاجتماعي بشكل عام. في المرة القادمة عندما توجد في موقف اجتماعي جديد، عليك أن تتأني قليلاً وقرأ الموقف قبل أن تتكلم أو تتصرف. ما «الطاقة» الموجودة في الغرفة؟ إذا تقاسم الحضور المشاعر نفسها والنية نفسها في هذه اللحظة، فماذا ستكون؟ وما التقاليد الاجتماعية والاعتبارات الثقافية المتعلقة بهذا التجمع؟

راقب الناس. خصّص ساعة أو نحو ذلك (بشكل غير ملحوظ) لمراقبة أشخاص آخرين من المارة بالجوار، ولاحظ فقط ما الذي يجري معهم وأحوالهم. حاول بشكل خاص قراءة مشاعرهم، وكيف تنعكس هذه المشاعر على حركة أجسادهم وتعبيرات وجوههم ونبرات أصواتهم وكل شيء.

قد يبدو الأمر غريباً، لكن التأمل يمكن أيضاً أن يجعلك مستمعاً أفضل، مما يُحسّن مهارات التواصل والتعاطف لديك، مما يجعلك أكثر جاذبية. في كثير من الأحيان، تتسرع في الدخول في حوارات مع شخص آخر بأجندة أو افتراضات سابقة حول هويته وشخصيته. ومع ذلك، إذا كنت متيقظاً، توقف عن الكلام وألقِ نظرة على ما هو أمامك بالفعل. تخلّ عن توقعاتك وكف عن أحكامك وتصوّراتك السابقة، وراقب ما يحدث بحيادية. قد تجد نفسك أكثر انسجاماً مع الآخرين.

لا تفعل ما يلي: تجنّب الحديث عن نفسك. حتى لو لم تكن متفاخراً أو متباهياً، فتحويلك للحوار باستمرار إلى

أفكارك وتجاربك وآرائك أمر مُملّ. بدلاً من ذلك، في المرة القادمة التي تميل فيها إلى قول شيء ما عن نفسك، تعمد أن تسأل الشخص الآخر سؤالاً. في الواقع معظم الناس لا يُخفون أنفسهم. ستجد عالماً من المعلومات الرائعة هناك، لو كنت تهتم بالسؤال!

مهارات التحكم الاجتماعي (8)

أخيراً، مهارة لعب الأدوار الاجتماعية التي يجيدها أصحاب الشخصية الكاريزمية بشكل خاص، ولا ينتبه إليها الأشخاص غير الكاريزمين أبداً هي: التحكم الاجتماعي. قد يصعب تعريف ذلك، خاصة للأشخاص الذين يرون التفاعل الاجتماعي مبنياً على الصدق والأمانة. ومع ذلك، فإن الحقيقة هي أن كل تفاعل اجتماعي بشري مقصود وهادف ومقيد بالقواعد. بمعنى آخر، نلعب جميعاً أدواراً ونتقمصها - حتى عندما نكون على سجيّتنا!

إذا كانت لديك قدرة على التحكم الاجتماعي أعلى من المتوسط، فستمكن من تبديل الأدوار بمهارة اعتماداً على الموقف وأهدافك. يمكنك أن تُبرز مهاراتك الإبداعية وسعادتك وراحة بالك عندما تكون في موعد غرامي، ولكن ممكن أن تتحول إلى مدير حازم في العمل، حينما يقتضي الأمر. قد تدرك جيداً كيف يراك الآخرون، ثم تقرر أن تُظهر لهم أفضل نسخة من نفسك، وفقاً للهدف الذي تسعى إلى تحقيقه.

الآن، قد تبدو هذه المهارة لبعض الناس مُضِلَّةً أو خادعة، قد تكون كذلك إذا بالغنا في استخدامها. لكنك تحتاج إلى أن تقابل شخصاً لا يمتلك هذه المهارة كي تدرك مدى أهميتها. هل تعرف الأشخاص «الصرّيحين الفظّين» الذين يُصرون على التعبير عما يدور بخلداهم، بغض النظر عن السياق الاجتماعي أو العواقب السلبية المترتبة عليها؟ التحلي بالقليل من الاتزان والوقار والكياسة والذوق، يُعد في الواقع طريقة ذكية للسيطرة على المواقف الاجتماعية لصالحك. لا تخلط بين الوقاحة أو الغلظة أو العنف أو انعدام الوعي الاجتماعي، والأمانة والصدق. في الوقت نفسه، لا تفترض أن «ارتداء القناع» أمر مخادع ومراوغ دائماً.

افعل ما يلي: تعلم أن تحب الأحاديث الجانبية والخفيفة. كثير من الانطوائيين يكرهون الثثرة والدردشة ويفضّلون الموضوعات العميقة والدسمة. لكن هذا لا يختلف عن الذهاب في أول موعد غرامي وخلع ملابسك قبل أن تقول أهلاً! الأحاديث الخفيفة ليست تافهة. إنها جزء مهم وضروري لبناء الثقة والألفة والونس مع الناس؛ حتى تتمكّن من بناء علاقات وروابط معهم بمرور الوقت. لتجيد الأحاديث الخفيفة، عليك فقط أن تتدرّب أكثر. تحدث إلى الجرسونات أو الأشخاص في طابور السوبر ماركت أو الشخص الذي يرد على خط المساعدة الهاتفية.

لا تفعل ما يلي: لا تتجنّب الغرباء. تحدّ نفسك أن تتحدث

إلى أشخاص جدد كلما جاءت الفرصة. يميل معظمنا إلى تجنب التواصل مع الأشخاص الذين لا نعرفهم، لكن يمكن أن يكونوا مصدرًا غنيًا للحكمة وتدريبًا رائعًا لتطوير المهارات الاجتماعية. لا تقلق إذا واجهت موقفًا محرجًا؛ فأصحاب الشخصية الكاريزمية لا يبالون كثيرًا لتلك المواقف ويمضون قدمًا بعدها.

عندما تصادف شخصًا يتمتع بقدر كبير من الكاريزما، قد يبدو لك في البداية كأنه شخص استثنائي بطريقة أو بأخرى، كما لو كان يخالف القواعد الاجتماعية أو يقوم بتصرف خارج عن المألوف. في الواقع، هؤلاء الأشخاص يتبعون القواعد؛ بل وبراءة! قد يُخطئ الناس بظنهم أنّ الكاريزما والجاذبية سمات شخصية يتمتع بها بعض الناس دون غيرهم؛ مثل الجاذبية الجسدية. لكن في الحقيقة، الكاريزما ذات طبيعة علائقية؛ أي تظهر في سياق المحادثات والتفاعلات الحيوية مع الناس.

لهذا السبب لا يمكننا أن نكون أكثر جاذبية بمجرد اهتمامنا بأنفسنا، على سبيل المثال، إذا تأنقنا وارتدينا ملابس أجمل. الكاريزما تظهر فقط عندما نتقن قواعد لعبة التفاعل الاجتماعي؛ وهذا يعني أن الأمر لا يتعلق بنا بل يتعلق بالآخرين.

لنعد إلى تعريفنا: صاحب الشخصية الكاريزمية هو شخص محبوب، ويمكنه التأثير في الآخرين. ووفقًا لريجيو، فهم أشخاص يجيدون التأثير في الآخرين على المستوى العاطفي،

لأنهم يعرفون كيف يُعبّرون عن أنفسهم، ويفهمون مشاعر الأشخاص الآخرين، ويسيطرون على الموقف. ما وجه التشابه بينك وبين هذا التعريف؟

في الفصل التالي، سنتطرق إلى طرق ملهوسة تساعدك لتصبح أكثر جاذبية، ولكن قبل أن نفعل ذلك، دعنا نراجع سماتك الشخصية. في دفتر يوميات أو ورقة، حاول الإجابة عن الأسئلة التالية لتحديد الجوانب التي تحتاج إلى تطويرها بشدة:

لقياس مدى تأثيرك:

هل لديّ حضور في الغرفة؟ هل أنا قادر على إقناع الآخرين والتأثير عليهم؟ هل أنا قادر ومتقبّل مسألة قيادة مجموعة؟

لقياس مدى قبولك:

هل يشعر الناس عموماً بالراحة عند التعامل معي؟ هل أبتسم ابتسامة صادقة غير مصطنعة في أغلب الأحيان؟ هل أنسجم مع كل الناس؟

لقياس المهارات العاطفية:

هل أنا قادر على التعبير عن مشاعري؟ هل أنا قادر على قراءة مشاعر الآخرين والاستماع إليهم والتعاطف معهم؟ هل أجيد ضبط انفعالاتي، وهل أستطيع التحكم في مشاعري (وإخفاءها إذا لزم الأمر)؟

لقياس المهارات الاجتماعية:

هل أشعر بالراحة عند التعبير عن نفسي في الأماكن العامة، وفي وسط مجموعة ناس؟ هل أنا منسجم مع القواعد الاجتماعية وآداب السلوك والسياقات الثقافية؟ هل أعرف كيف أقمص دوراً، وأرتدي قناعاً وأتحكم في نظرة الآخرين إليّ؟

إذا أجبت بصدق عن كلِّ مما ورد أعلاه، فستبدأ ترى صورة واضحة لما أنت عليه حالياً، وستكون لديك فكرة عما يجب التركيز عليه وتحسينه. ربما تكتشف أنك شخص ذكي عاطفياً وتتمتع بقدر هائل من التعاطف والحساسية، لكنك تفتقر إلى الثقة في القواعد الاجتماعية. ربما تجيد قيادة الآخرين وإلهامهم، لكنك تُضيِّع الفرص لأنك غير محبوب، أو العكس.

ومع ذلك، مهما كانت النتيجة التي حصلت عليها، تذكر أن أي شخص يمكن أن يكون كاريزمياً، وإذا فهمت مواطن قوتك ونقاط ضعفك الفريدة من نوعها في هذا المجال، فقد اتخذت خطوة حقيقية لتصبح أفضل نسخة من نفسك؛ النسخة الأكثر قبولاً وجاذبيةً على الإطلاق.

ملخص

* قد يبدو أصحاب الشخصية الكاريزمية كأنهم يمتلكون صفة غامضة لا يمتلكها أي شخص آخر، لكن الكاريزما عبارة عن مجموعة معروفة ومُحدَّدة من السلوكيات

الاجتماعية والعاطفية والانفعالية، ويمكن أن يتعلمها أي شخص.

* الكاريزما يمكن تعريفها على أنها مزيج من القبول والتأثير. يتمتع الكاريزميون بحضور عالٍ في الغرفة، ويمكنهم التأثير في الآخرين وإقناعهم، وقيادتهم، ولكنهم يعرفون أيضاً كيف يُشعرون الناس بالراحة عند التعامل معهم، فهم ودودون، ويتسمون كثيراً، وينسجمون مع أي شخص.

* تدرب على جعل حضورك أعلى في الغرفة، وركز على أفكارك الراسخة التي قد تؤثر سلباً على وضع جسمك وتعبيرات وجهك. وفي أعماقك، ثق أن الآخرين لا يمثلون تهديداً وأن لديك شيئاً يستحق الإعجاب والتقدير.

* تحدث بصراحة عن شغفك، وعندما تخاطب الآخرين، تحدث إلى ذواتهم العليا. ابتسم كثيراً وتذكر التفاصيل التي يُخبرك بها الناس.

* لا تقاطع الآخرين أو تحكم عليهم أو تُثرثر أو تُعبر عن أفكار سلبية. بدلاً من ذلك، عبّر عن الامتنان والتفاؤل.

* قسم رونالد ريجيو الكاريزما إلى ٣ وظائف على المستوى الاجتماعي أو العاطفي؛ وهي: القدرة على التعبير عن النفس، والحساسية لتعبيرات الآخرين، وضبط النفس.

* لكي تكون أكثر جاذبية، عبّر عن نفسك عاطفياً بلغة نابضة بالحياة وتعبيرات وجه حيوية. انتبه إلى تعبيرات

الناس غير اللفظية، ولكن لا تخف أن تسأل مباشرة
كيف يشعر الآخرون.

* لتطوّر قدرتك على التحكم في مشاعرك، توقّف قليلاً
وتنفس قبل أن ترد وكن حاضراً، بدلاً من إبداء ردود
أفعال طائشة بلا تفكير.

* التمثيل والارتجال يساعدانك على تطوير مهاراتك
الاجتماعية وقدرتك على ارتداء قناع اجتماعي بوعي.
انتبه إلى طريقة تقديمك لنفسك ومظهرك، واختر ملابسك
بغاية وبتأنٍ.

* أخيراً، تعلّم كيف «تراقب الناس»، وتعودّ على طرح
مزيد من الأسئلة بدلاً من التحدث عن نفسك في
المحادثات.

الفصل الثاني

كيف تبني شخصية جذابة

في العالم الحقيقي؟

من خلال الفصل السابق، لقد قمنا بتوضيح تعريف عملي للكاريزما، وتعرفنا على عناصر الشخصية الكاريزمية بالتفصيل. ونأمل الآن أن تكون اكتشفت كل سمات الشخصية الكاريزمية التي تتمتع بها بالفعل... وتلك التي تحتاج إلى مزيد من التطوير. هذا يدعونا إلى طرح السؤال البديهي التالي: كيف نُطوّر شخصياتنا؟

قبل كل شيء: لن تشبه الكاريزما التي تتمتع بها كاريزما أي شخص آخر. هذا أمر منطقي، فِكّر في أي شخص مشهور من أصحاب الشخصية الكاريزمية من التاريخ، وكلهم مختلفون عن بعضهم؛ ومنهم على سبيل المثال مارلين مونرو وستالين وستيف جوبز، فقد كانت شخصياتهم غامضة، ولكن بطرق مختلفة جدًا. هذا بالضبط ما اكتشفته أوليفيا فوكس كاباني؛ مؤلفة كتاب خرافة الكاريزما *The Charisma Myth*. فقد وضّحت في كتابها أن هناك أنواعًا مختلفة من الكاريزما، وأدرجت أربع فئات عامة، ولكن حتى ضمن هذه الفئات، ستلاحظ بسهولة اختلافات لا حصر لها:

الشخصية الكاريزمية المنتبهة

هذا هو الشخص الذي يُؤيِّ اهتماماً عميقاً وكاملاً
للآخرين، ويجعلهم يشعرون بأنهم «أهم شخص في الغرفة».
يبنى مُقدِّمو البرامج الحوارية لأنفسهم مجداً في مجالهم؛
استناداً إلى هذا النوع من الكاريزما، كما يفعل المتحدثون
التحفيزيون للجماهير، وزعماء الطوائف الدينية والسياسية
والاجتماعية. ستعرف أن هذا هو أسلوب الكاريزما
المفضَّل لديك إذا سبق أن أخبرك كثيرون أنك مستمع
جيد. الأشخاص الذين يمتلكون الكاريزما وقوة التركيز
يعرفون أن أفضل طريقة للتألق هي التباهي بالآخرين
على أكل وجه. إذا وجدت نفسك غالباً تقوم بدور
القائد الذي يرشد ويوجِّه الناس ليكونوا أفضل نسخة من
أنفسهم، فقد تكون هذه هي نقطة قوتك.

الشخصية الكاريزمية ذات الرؤية والحكمة

تذكر نظرية ريجيو حول القدرة على التعبير عن مشاعرك
أمام الآخرين وخاصة في المواقف الاجتماعية، أننا ننجذب
إلى أولئك الذين يمكنهم التأثير علينا ودفعنا لنرى رؤيتهم
الفريدة والملهمة للمستقبل، وخصوصاً إذا كان لديهم
الحماس والطاقة للترويج لتلك الرؤية. فكِّر في ستيف جوبز
يحشد أتباعاً مؤمنين برؤيته للمستقبل، أو خطابات مارتن
لوثر كينج جونيور الحماسية. المبتكرون والمبدعون يتميزون
أيضاً في الكاريزما الحكيمة؛ لأن عليهم أن يقنعوا الآخرين
بالإيمان برؤية لا يراها أحد سواهم. إذا تمكَّنت من حشد
الناس معاً على تحقيق مشروع ممتلئ بالشغف، وإذا

أصبحت رؤيتك تنتشر بسرعة، فقد تكون تتمتع بهذا النوع من الكاريزما.

الشخصية الكاريزمية طيبة القلب

التواصل على المستوى العاطفي وسيلة قوية. ففكر في الدالاي لاما ومدى عمق تأثيره على الناس بعيداً عن أضواء الشهرة والثروة والسلطة. فهو ينجح في ذلك؛ لأنه يتواصل مع جمهوره على مستوى عاطفي بحت، بدفء وود وتعاطف حقيقي. إذا كنت شخصاً يمكنه أن يسمو ويرتقي بالمواقف بشكل كبير بالطيبة والرحمة وحب الخير والإحسان للناس، فقد يكون هذا النوع من الكاريزما هو أهم نقاط قوة في شخصيتك.

الشخصية الكاريزمية ذات السلطة العالية

أخيراً، إليكم صورة أكثر كلاسيكية لزعيم صاحب شخصية كاريزمية؛ مثل ستالين أو هتلر، يستخدم الأشخاص الذين يتمتعون بهذا النمط من التأثير السلطة والمكانة لتقلد مناصب قيادية؛ مثل المسؤولين أو الخبراء أو القادة. يبدو أن مثل هؤلاء الأشخاص يحظون بالسيطرة ويقودون الآخرين بشكل طبيعي وبسهولة. هل تلاحظ أن كثيراً ما يُنفذ الآخرون حكمك أو يفوضونك لتولي مهام مهمة؟ قد تكون بارعاً في إظهار هذا النوع من الكاريزما أكثر من الأنواع الأخرى.

والآن، هذا لا يعني أن هذه هي الأنواع الوحيدة. إذا

كنت تُفكر في شخصيات كاريزمية مشهورة من التاريخ،
فستكتشف أن عديداً منهم لا يتناسبون مع هذا القلب
ولا يطابقون تلك المواصفات.

البعض قد يُلهم ويقود الناس بشجاعتهم وقوتهم؛ مثل
الأبطال الرياضيين؛ وأولئك الذين تغلبوا على الصعاب
بعد التعرض للمرض أو الإصابة، والبعض الآخر قد
يأسر ويفتن الناس بجمالهم الفتان أو أناقتهم أو جاذبيتهم
الجنسية؛ مثل نجومات عصر هوليوود الذهبي، وآخرون قد
يكسبون إعجاب الناس من خلال الفكاهة أو الإبداع أو
الابتكار (عبقرية روبن ويليامز الكوميديّة تؤثر بعمق على
المستوى العاطفي). وقد يحظى الآخرون بانتباه الجماهير؛
لأنهم دعاة لقضايا أخلاقية أو وروحية (فكر في كيف
تولّت القيادة ناشطة البيئة الشابة غريتا ثونبرغ؛ بسبب
مواقفها المدافعة عن البيئة والداعية إلى التصدي لمشكلة
التغير المناخي).

وماذا عنك؟ قد لا تشعر بعد بالثقة في قدراتك
الكاريزمية، ولكن ربما تكون قد بدأت في التعرف على
أسلوب تلك الكاريزما المحتمل، وفقاً لشخصيتك وقيمك
وخبراتك. الدرس المستفاد هنا هو عليك ألا تقلق كثيراً
إذا كنت ترى أنك لا تتمتع بالمواصفات المعروفة «للقائد
الكاريزمي». يمكنك أن تكون شخصاً جذاباً ورائعاً مع
حضور هائل في الغرفة، لكن بطريقتك الخاصة.

نهج فوكس كاباني

أوليفيا فوكس كاباني للكاريزما مؤلفة كتاب «خرافة الكاريزما» وضعت نهجاً بسيطاً جداً؛ حيث اقترحت أن هناك ثلاثة عناصر رئيسية فقط:

القوة والحضور والدفء

تُعرف القوة هنا بأنها القدرة على التأثير على الآخرين، في حين الحضور هو القدرة على التنبه الكامل والاهتمام باللحظة. فبحضورك ستكون بارزاً من بين الجمهور، وستبقى راسخاً في ذاكرتهم. أخيراً، يتعلق الدفء بالنيات الحسنة أو حب الخير للآخرين، أو الدرجة التي يعتقد الناس أنك ستستخدم فيها قوتك وحضورك في مصلحتهم الفضلى. مرة أخرى، هذه الأمور الثلاثة كلها تدور حول المستوى العاطفي في المقام الأول وحول ما يشعر به الناس - الكاريزما ليست عقلانية!

يمكننا التعرف على هذه العوامل باعتبارها مماثلة للتأثير والحضور والود التي ناقشناها في الفصل الأخير. من وجهة نظر كاباني، تختلف أنماط الكاريزما المتنوعة في معدّلاتها النسبية الخاصة بهذه العناصر الثلاثة. على سبيل المثال، تتفوق الشخصيات الكاريزمية السلطوية على الآخرين عندما يتعلق الأمر بالقوة والحضور، ولكنهم أضعف قليلاً في المواقف الودية. بينما يتفوق أصحاب الكاريزما الطيبة وقوية التركيز في المواقف الودية الدافئة، ولكنهم قد يفتقرون إلى بعض من القوة.

بمجرد أن تكون فكرة عن نسبة الكاريزما الحالية لديك، وتلاحظ بعض الأدلة على أسلوبك الشخصي، فإن لديك خيارين لتحسين مهاراتك:

١. يمكنك الاعتماد على أسلوبك الاستثنائي وتطويره.

٢. يمكنك تحقيق التوازن من خلال تطوير الجوانب التي تفتقر إليها؛ بحيث تصبح أكثر تنوعاً وتكاملاً.

في كلتا الحالتين، ضع في اعتبارك دائماً أن الكاريزما تكون أكثر تأثيراً عندما تكون متفردة وحقيقية، لذا استمر في استكشاف قيمك الأصيلة، والأشياء التي تُثير شغفك، ومواهبك الطبيعية. مع وضع ذلك في الاعتبار، دعنا نلقي نظرة على بعض التمارين العملية لبدء الاستفادة من سحرك الداخلي، وتدرّب عليها في المرة القادمة قبل أن نتوجه إلى اجتماع، أو تذهب إلى موعد غرامي، أو تقضي الوقت مع الأصدقاء أو العائلة أو تلقي كلمة أمام جمهور.

التمرين الأول: تصرف براحتك

لقد رأينا أن أصحاب الشخصية الكاريزمية واثقون في أنفسهم، ولهم حضور في المكان الموجودين به. إنهم يثقون بأنفسهم وفي رسالتهم، ويلفتون الانتباه في أي مكان دون تهاون. بشكل أساسي، الثقة = الراحة. هذا يعني أن تكون مرتاحاً ومنسجماً مع نفسك ومع الآخرين ومع العالم كله بشكل عام. هذا هو السبب الذي يجعل المتخصصين ينصحونك «بأن تدخل إلى أي مكان وكأنك تملكه».

لأنك عندما تكون مرتاحًا، يمكنك الاسترخاء ورفع مستوى وعيك بالعالم حولك للتفاعل عاطفيًا مع الآخرين. وعندما تكون غير مرتاح، فإن كل ذرة من يكانك سوف تنقل ذلك، وتُشكِّل عائقًا أمام قوتك وحضورك ودفئك.

ابدأ بأمر بسيط وفكر فيما ترتديه. من الأفضل بالتأكيد أن ترتدي زيًا مريحًا بدلًا من ارتداء ملابس جميلة ظاهريًا لكنها خشنة الملمس أو ضيقة أو مقيدة لحركتك أو غير ملائمة. بالنسبة إلى كاباني، تعد عدم الراحة الجسدية والنفسية أكبر العقبات التي تحول دون بناء الشخصية الكاريزمية، وسيظهر التوتر الجسدي في شكل توتر اجتماعي وانفعالي. فكر أيضًا في صحتك الجسدية العامة. تأكد من أنك لست جائعًا أو عطشانًا أو متعبًا أو مريضًا أو تشعر بالحر/البرد. إذا كنت ستخرج في مكان مفتوح، فحطِّط سابقًا للتأكد من أنك لا تُشَتِّت انتباهك بسبب أشعة الشمس التي تضرب في عينيك، أو الريح التي تنكش شعرك، أو الحذاء الخاطيء الذي ترتديه.

قبل أن تتوجه إلى مناسبة اجتماعية، توقّف للحظة وانتهبه إلى نفسك وجسدك وذهنك. ذكر نفسك أن مظهرك ليس بأهمية شعورك نفسها. فقد تكون ربطة العنق الحريرية أو ثوب السهرة الرائع من الرموز التقليدية للأناقة والذوق الرفيع، ولكن إذا جعلتك تشعر بعدم الراحة، فهذا الشعور سينتقل إلى المحيطين بك. تأكد من أن حالتك الجسدية تدعمك وتسمح لك بالتعبير عن نفسك بحرية، بأقل قدر

من الإلهاء والتشتت. إذا كان هناك شيء ما يقف في طريقك، فتخلص منه.

التمرين الثاني: استغل طقوسك اليومية وقدرتك على التخليُّ النشط

لتصبح شخصية كاريزمية يجب أن تضع نفسك في حالة مزاجية معينة. ومثلها يحتاج الرياضي إلى التسخين والتمرين بضع دقائق قبل مباراة أو سباق كبير، فعليك أن تستعد وتمرن على المستوى العاطفي والنفسي قبل أن تبهر الجميع بجاذبية شخصيتك. فلنرجع إلى التشبيه السابق، فإذا حاولت دخول سباق الماراثون دون أن تستعد وتمرن سابقاً، فقد تعاني من تيبس عضلاتك وربما تؤذي نفسك. وبالمثل، إذا شاركت في مناسبة اجتماعية ممتلئة بالتحديات دون أي تفكير أو تخطيط، فسوف نتعثّر.

يمكن أن تكون الطقوس بمنزلة «التمرين والتسخين الاجتماعي» المثالي. هذا التمرين ليس فقط يساعدنا على الوصول إلى نمط التفكير السليم. ولكن بمجرد تخطيطنا للمستقبل وتحملنا المسؤولية وتوجيه اهتمامنا نحو استراتيجيتنا، سيجعلنا نشعر بمزيد من التحكم والثقة. تذكر ما قلناه من قبل: الكاريزما هي إلا لعبة اجتماعية، وأفضل اللاعبين هم من يأخذونها على محمل الجد.

ما أفضل أنواع الطقوس التي يمكن ممارستها؟ هذا يعتمد على الحالة المزاجية التي تحاول أن تعززها.

تخيل أنك لديك مقابلة عمل مهمة؛ حيث ترغب في إبهار صاحب الشركة الذي سيجري المقابلة معك. والمنصب الذي تقدمت لشغله هو مدير المبيعات، لذا عليك أن تبرز الشخصية الكاريزمية السلطوية وقوية التركيز لتبهير صاحب الشركة، وتؤكد له أنك المرشح المثالي ذو المعرفة والخبرة المناسبين لشغل الوظيفة. في الواقع، أنت تشعر بالتوتر وغير واثق بنفسك، لذا فأنت تعلم أن عليك أن تظهر قدرتك الهائلة على التحكم الاجتماعي والانفعالي.

قبل ساعات من المقابلة، عليك أن تبدأ في الاستعداد ذهنيًا ونفسيًا. فتستمع إلى موسيقى تحفيزية تُحِبُّها وتضعك في مزاج جيد. ردد بعض الشعارات التحفيزية وعبارات التشجيع لزيادة قوة عقلك على التركيز. عليك أن تخطط لما سترتيده وتندرب على بعض الردود أمام المرآة. وأخيرًا، يجب أن تقضي وقتًا لتمارس التخيل النشط. يمكن أن يتم هذا بعدة طرق مختلفة: قد تتخيل بالتفصيل كيف تريد أن تسير المقابلة؛ حيث ترى نفسك مبتسمًا، وتتمتع بقوة حضور عالية في المكان، مع التدريب على وضعية جسمك ونبرة صوتك وسلوكك العام.

يمكنك أيضًا تخيل شخص تحبه يؤكد لك الحالة الذهنية التي تحاول تقمصها. يمكنك أن تتخيل أنك ذلك الشخص، كما لو كنت نتقمص شخصيته مؤقتًا كقناع يمنحك الثقة. ماذا الذي سيقوله وسيفعله لك هذا الشخص في مثل هذا الموقف؟ يمكنك أيضًا استخدام تخيل أكثر تجريدًا، على

سبيل المثال، تخيل -بتفاصيل حية- أن كل التوتر يخرج من جسمك في شكل أحرف الكلمات السلبية، وكأنها تطفو بعيداً عن سطح بشرتك، في حين يخرج توهج دافئ من الأرض ويملؤك بالطاقة والإيمان والثقة. بعد التخيل، تصور أن هذا التوهج يبقى معك في المقابلة؛ مثل تعويذة قوية أو تيممة سحرية. بمناسبة الحديث عن التعويذات، ربما يكون لديك تيممة حظ أو طقوس معينة تمارسها لتجلب لك الحظ السعيد في أي مناسبة، لذا أنصحك بأن ترتدي إكسسوارك الجالب للحظ، أو أن تدلّل نفسك، أو تُشعل شمعة، أو تلو دعاءً أو تُخَطِّط للقيام بشيء تكافئ به نفسك بعد المقابلة.

التمرين الثالث: كن حاضراً وعزّز حضورك

لدى فوكس كاباني وجهة نظر مختلفة قليلاً عن فكرة الحضور. بالنسبة إليها، يُعزّز الشخص حضوره عندما يكون هو نفسه حاضراً. هذا يعني أن تُركّز كل تفكيرك في اللحظة الحالية، بدلاً من تشتيت انتباهك لأمر آخر. فكلما كنت أكثر حضوراً، ازداد تفاعلك مع الآخرين بشكل حقيقي بالإضافة إلى سرعة تجاوبك معهم، بطريقة حساسة للتغيرات الدقيقة في تدفق المحادثات وقدرتك على ملاحظة حالات الآخرين الانفعالية. إذا كنت حاضراً ومركّزاً ومهتمّاً بالشخص الذي أمامك، فسيكون أسهل كثيراً على الآخرين أن يشعروا بودّك.

إذا كنت تظنّ أن ممارسة التأمل الواعي (9) ستساعدك

على تعزيز حضورك، فتخمينك في محلّه. القلق يُدمّر هالتك الكاريزمية؛ لأنه يُشَتُّ انتباهك ويُقلِّل تركيزك على اللحظة الحالية. وتلك اللحظة هي بالضبط المكان الذي يوجد فيه الأشخاص الذين تحتاج إلى التواصل معهم. اليقظة هي الأداة التي تساعدك على تقليل القلق وزيادة الوعي سواء كنت تمارسها بمفردك، استعداداً لمناسبة اجتماعية، أو في أي موقف فور حدوثه.

مرة أخرى، الطريقة التي تستخدم بها اليقظة الذهنية تعتمد على أهدافك. فكّر في الأمثلة التالية.

يدرك الشخص الذي يحاول تحسين قدرته على التعبير عن الدفء والودّ، أن الأحكام المطلقة على الآخرين تقف في طريق تواصله الفعّال معهم. لذا يجب أن يجربوا ممارسة تأمل ميتا العاطفي «الذي يركز على ترسيخ الحنان الناشئ عن الحب» (10) كل صباح؛ حيث يُعزّزون مشاعر الرفق والتفاهم تجاه الكون. في البداية، يجلس المتأمل بهدوء وتركيز، ويتخيّل أحياءه، ويركّز على شعوره بالقبول والودّ. بعد ذلك، يتخيّل أصدقاءه، لكنه يتدرّب على توجيه الشعور نفسه بالودّ تجاههم أيضاً. ثم يتخيّل شخصاً محايداً، وهكذا، حتى يصل إلى تخيل أشخاص لا يحبهم. ويحاول بشدّة أن يولّد مشاعر ودّ ومحبة تجاههم؛ لأنهم مهما يكن، فهم بشر يستحقون التعاطف والاحترام.

في حين أن شخصاً ما قد يكتشف أن هذا التدريب يُحسِّن بشكل عام نظرته إلى الحياة، ويتيح له فرصاً أفضل،

ويجعله أكثر تسامحاً وتقبلاً للناس، فقد يسعى شخص آخر ببساطة إلى العثور على «نوافذ» صغيرة؛ لتطوير الوعي الذاتي والثقة والتواصل في كل تفاعل اجتماعي. فعندما يتأنون للحظة، ويعيدون تركيزهم على الحاضر، ويذكرون أنفسهم بأن يكونوا واعين ومنتبهين لأجسادهم وأنفسهم في الوقت الحالي، يصبحون أكثر استرخاءً وانتباهاً وتفاعلاً مع من حولهم بشكل حيوي. وربما يلاحظون أن صوتهم أو لغة جسدهم تُعبّر عن توترهم، لذلك يُقررون بشكل واعي أن يُخففوا من قلقهم ويروّحوا عن أنفسهم. ربما يدركون أنهم يحتكرون الحديث مع الآخرين، فيقررون بلطف أن يعطوا فرصة للآخرين للحديث والاستحواذ على الأضواء قليلاً.

من الطرق الرائعة التي تُرسي حضورك هي أن تأخذ وقتك. فالقلق وقلة الحضور والاندفاع جميعها أمور متلازمة. إذا وجدت نفسك تشعر بالتوتر في لحظة، تمهّل قليلاً. تنفّس بعمق. ركّز على اللحظة الحالية وعلى حواسك الخمس. ماذا تشم أو ترى أو حتى ماذا نتذوق؟ تمهّل للحظة وخذ قسطاً من الراحة هنيئة من الوقت. فاجترارنا الأفكار السلبية والمواقف المتوترة، التي تحدث في أثناء وجودنا في المواقف الاجتماعية، هو ما يُشيتنا ويُخرجنا عن مسارنا، وليس المواقف نفسها. لذلك عليك أن تركز على اللحظة الحالية... تخلّص من الأفكار السلبية، ودعها تتلاش في الهواء. وأخيراً، وجّه انتباهك بالكامل إلى الشخص الذي

تحدث معه، ولا تدع عقلك يشرد، ولا تُثبِّت انتباهك بهاتفك.

التمرين الرابع: انتبه

هذا امتداد للتمرين السابق. عندما تتمهّل للحظة، فإنك بذلك تمنح نفسك الفرصة للتصرف بشكل واعي ومتعمد بدلاً من التصرف بشكل تفاعلي، وتوقف عن وضع نفسك تحت رحمة ردود الفعل السريعة، وتبدأ في التصرف بوعي - تهانينا، هذه هي بداية تلك الصفة المراوغة التي تُسمى الكياسة والتوازن. فعلى سبيل المثال، إذا قال شخص ما شيئاً يزعجك ويُخرجك قليلاً على حين غرة، فلا تستج، ولا تهرّجاً على الفور، ولا ترد دون تفكير، ولا تأخذ موقفاً دفاعياً. بدلاً من ذلك، تمهّل قليلاً وفكّر للحظة، واسأل نفسك: «كيف يمكن أن أتصرف في هذا الموقف بشكل إيجابي؟»، ثم قرّر أن تضحك لتخفيف من الأمر، وحاول أن تحوّل الانتباه بأن تقول شيئاً ممتعاً أو تشكر الشخص بلطف على تعليقه، وتغيّر طاقة التواصل الاجتماعي تماماً لصالحك. لكن لا يمكنك القيام بهذا كله إلا إذا كنت واعياً بدرجة كافية لأهمية التمهّل للحظة في المقام الأول.

كل قرار تتخذه في تواصلك الاجتماعي مع الآخرين مهم... لغة جسدك، ونبرة صوتك، واختيار كلماتك، وتعبيرات وجهك. وبدلاً من أن تخاف من هذه الحقيقة، فعليك أن تستخدمها لصالحك، انظر إلى هذا العناصر كلها

كأنها ألوان تستخدمها لرسم لوحة زيتية. لا تترك أي شيء للصدفة. انتبه إلى طريقة لبسك، وطريقة حديثك، وحركة جسدك في المحادثات. انتبه إلى ما يحدث مع الأشخاص من حولك وتأثيرك فيهم. مرة أخرى، نحن في عالم يسوده التحكم الاجتماعي، الذي لا يمكن تحقيقه دون قدر من الوعي التام بمشاعرنا ولغة جسدنا.

تمهّل قليلاً قبل أن ترد - بضع ثوانٍ فقط، وستبدو أكثر اتزاناً وتماسكاً. بدلاً من أن تقول: «إممم»، الزم الصمت ببساطة في أثناء التفكير فيما ستقوله. إذا كنت تشعر بالثقة الكافية لتأخذ وقتك عند التحدث، فعادةً ما يستجيب الناس بالمثل وسيولون مزيداً من الاهتمام لكلماتك. أخيراً، كن حذراً بشأن اختيارك للكلمات، وفكر في جمهورك. من الأفضل دائماً أن تتطابق نبرة صوتك واختيار كلماتك معهم إذا لم تكن واثقاً من الأمر.

نهج هوارد فريدمان

أمضى أستاذ علم النفس في جامعة كاليفورنيا هوارد فريدمان عقوداً في البحث عن سلوكيات اجتماعية مختلفة، لا سيما هذه الصفة المراوغة التي نسميها «الكاريزما». ولذلك وضع اختباراً للتواصل العاطفي (يُطلق عليه Affective Communication Test- ACT)، يعتقد أنه مؤشر جيد يقيس قدرة الناس على التعبير العاطفي، أي جاذبية شخصياتهم بشكل عام. مثل ريجيو، اعتقد فريدمان أن هناك شيئاً مقنعاً وجذاباً في الأشخاص الذين يعبرون

عن أنفسهم بسهولة وبارتياح. وفي بحث نُشر عام ١٩٨٠
بمجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي (Journal of
Personality and Social Psychology)، اكتشف
فريدمان، وريجيو بمشاركة زملائه الباحثين، أن التعبير غير
اللفظي له دور كبير في التفاعلات الاجتماعية.

مهما كان الشكل الذي يتخذه، فإن التواصل بحماسة
وطاقة وعاطفة وبلاغة وإيماءات حيوية يجعل الشخص
يبدو أكثر جاذبية. فعندما نتذكر أن الكاريزما تتعلق بالتأثير
على الآخرين عاطفياً، فمن السهل أن ندرك أهمية قدراتنا
على التعبير، فهي تتيح لنا التأثير بسهولة وبشكل أعمق على
الآخرين، وقيادتهم وإثارة إعجابهم وإلهامهم. كلماتك مهمة
وتُحدث فرقاً، ولكن عندما تقترن مع قدرة هائلة على
التعبير غير اللفظي، تصبح كلماتك أكثر جاذبية. يبدو
الأمر كما لو أن الأشخاص الجذابين يجيدون لغتين؛ هما:
اللغة السطحية الواضحة، واللغة البدائية وغير المنطوقة وغير
اللفظية التي تأسرنا بمزيد من السهولة.

واختبار ACT بسيط للغاية: هناك عشرة عبارات يُطلب
من المشاركين الرد عليها، مع الإشارة إلى مدى اتفاقهم
على تلك العبارات. يمكنك تجربتها بنفسك لمعرفة إلى
أي مدى تنطبق عليك العبارات الآتية (لاحظ أن هذه
العبارات مستوحاة من عدة نسخ مختلفة من الاختبار):

عندما أسمع موسيقى جيدة، لا يسعني سوى تحريك
جسدي.

عندما أضحك على موقف مرح ومبهج، يسمع الجميع صوت ضحكاتي.

عندما أتحدث عبر الهاتف، يلاحظ الآخرون مزاجي ومشاعري بوضوح جليّ.

في المحادثات مع الأصدقاء، أتصل بهم عن طريق اللبس، ويمكنني بسهولة لمسهم أو احتضانهم.

لا أمانع عندما يلاحظني أو يشاهدني مجموعة من الناس. عادةً ما تكون لديّ تعبيرات وجه واضحة، ونادراً ما أكون محايداً.

كثيراً ما يخبرني الناس أنني أصلح لأكون ممثلاً أو ممثلة جيدة.

أنا لست نجولاً ولا أمانع أن أكون مركز الاهتمام. كنت بارعاً في ممارسة ألعاب؛ مثل الفوازير أو التمثيل الصامت.

غالباً ما يعتقد الغرباء أنني أصغر من عمري الحقيقي. كلما اتفقت بشدة على العبارات المذكورة أعلاه، ازداد احتمالات أن يراك الآخرون شخصية جذابة. تقيس هذه العبارات بشكل أساسي تعبيرك العاطفي غير اللفظي. دعونا نلقِ نظرة عن قرب إلى كيف تبدو تلك القدرة على التعبير على أرض الواقع وفي العالم الحقيقي، وكيف يمكنك السعي

لتطوير تلك القدرة داخلك.

الاستجابة الحركية

ينجذب الناس إلى مظاهر الصحة والحيوية والنشاط والخفة بمعناها البدائي. ففكر في كيف لا يقدر الناس أن يزيحوا أعينهم عن فنان موهوب، أو راقص أو مغنٍّ بارع، أو أي شخص يقوم بأي شيء بتفانٍ وإخلاص. ننجذب إلى الأشخاص الذين يفيضون بالمشاعر والطاقة، وربما نأمل أن تؤثر فينا طاقة هؤلاء الأشخاص، ونسير على خطاهم.

قبل أن يخترع البشر اللغة، كانوا يتواصلون بأجسادهم. في الواقع، يمكنك القول إن الحركة هي أحد أشكال التواصل الأكثر بدائية وفورية. تتعلق الاستجابة الحركية بالتعبير عن مشاعرك من خلال حركة جسمك.

يبدو أن الأشخاص المملين وغير المتحمسين في منتهى الغباء. فهم ينكمشون في مقاعدتهم ويبدون خاملين - لا تمتد أجسادهم كثيراً في المساحة من حولهم. في المقابل، يستخدم الأشخاص ذوو الكاريزما أجسادهم في التعبير كثيراً، ويتجلى حماسهم في كل مناحي الحياة. فهم يتحركون، ويحبون الإيماءات، ويبدلون مقاعدتهم، أو يميلون رءوسهم، أو يلوحون بأيديهم بجنون عندما يروون قصة مسلية.

افعل ما يلي: حافظ على لياقتك البدنية. أنا جادا! إذا كنت تتمتع بصحة جيدة ونشيطاً بدنياً، فستكون أكثر

ثقة وعلى وفاق مع ما أنت عليه، وأخف وزناً وأكثر قدرة على الحركة. عندما تتحدث إلى أي شخص، تذكر أن جسمك يرسل رسالة أيضاً باستمرار. هل تريد أن تكون هذه الرسالة «أنا نصف نائم»؟

ضحكة مُعَبِّرة ومُعَدِّية

الضحكة لها تأثير قوي. يمكنها أن تجعل الناس يقعون في الحب، وتُبثِّث الشعور بالراحة داخلهم، وتجعلهم يثقون بك... يمكنها أن تجعلهم يضحكون. فلماذا إذاً الضحكة الحقيقية عالية الصوت التي تأتي من القلب مُعَدِّية؟ حسناً، دعونا نفكر ما الضحك، إنه تعبير بسيط ومباشر عن الفرح، ويوضح الضحك أن شخصاً ما، في لحظة عفوية واحدة فقط، يمكنه أن يُعَبِّرَ بصدق عما يشعر به. كما أنه وسيلة اتصال فعالة تؤكد أنك سعيد وقوي وصحي وقادر على الاستمتاع بوقتك.

الأشخاص البائسون أو المتوترون أو المعتادون على حرمان أنفسهم من المتعة ليسوا جذابين ولا هم شخصيات كاريزمية. لكن عندما تسمع شخصاً يضحك من قلبه، فإن ثمة شيئاً يحدث لك - يدفعك لتصبح جزءاً من هذا الموقف، وتنجذب أكثر إلى هذا الشخص. وتُسقط جميع الحواجز والأعراف مؤقتاً، لتخلق لحظة الحميمية. افعل ما يلي: لا تخفِ الضحكة أبداً. كن حراً ومتحمساً في التعبير عن فرحتك، ودعها تفيض عندما تشعر بها، دون أن تراودك الشكوك في كيف سيبدو شكلك أو التفكير

في العادات الاجتماعية (في حدود المعقول، بالطبع...
فالانفجار ضحكًا في جنازة لعله ليس بفكرة جيّدة). يمكنك
حتى أن تُدرِّب نفسك على الضحك من خلال مشاهدة
مقاطع فيديو مضحكة أو أفلام كوميدية، وابدأ بالضحك
علانيةً. وفي المرة القادمة التي تكون فيها بصحبة أصدقائك
وتريد أن تضحك، لا تُجبر نفسك أو تتظاهر بأي شيء:
الفرح الحقيقي والعفوي له جاذبية خاصة مثل غبار
الذهب، فلا تحاول إخفاءه.

الصوت المُعبِّر

هل لاحظت أن الحيوانات الأليفة والحيوانات الأخرى
لا تهتم بالكلمات التي تقولها لها، لكنها تستجيب فقط لحدة
صوتك ونبرته؟ الحيوانات البشرية ليست مختلفة، سواء
كما ندرك ذلك أم لا، فإننا جميعًا نستجيب للمشاعر التي
نسمعها في أصوات الآخرين، بغض النظر عن الكلمات
التي يستخدمونها. إذا كانت كلماتك تُعبِّر عن رسالة ما،
وصوتك يوحي بشيء آخر، فسوف يحس الناس بهذا
التضارب، مما سيثير قلقهم إلى أقصى حد، وقد يُفسِّرون
التناقض هذا على أنه نفاق. هذا هو سبب أهمية التواصل
بكل جسمك، وصوتك يُشكِّل جزءًا ذا أهمية خاصة من
جسمك.

افعل ما يلي: لا تتحدث بلا مبالاة. بدلًا من ذلك، فكِّر
في المشاعر التي تحاول التعبير عنها، وتأكد من أن صوتك
يُعبِّر عن ذلك. من خلال نبرة صوتك وحدها، دع الناس

يعرفون أنك متحمس للتحدث معهم، وأن محادثتك معهم تُسعدك، وأنت مبهور بما يقولونه. خدعة قديمة عندما ترد على الهاتف، استخدمها، على رغم أن الناس لا يمكنهم رؤيتك، فابتسم على أي حال. سيلاحظون ذلك في نبرة صوتك.

اللمس المُعبِّر

عندما نتواصل مع الآخرين، فإننا نمد أيدينا من عالمنا بحثاً في الفراغ؛ كي نلمس عالم شخصٍ آخر. والطريقة الأكثر وضوحاً وواقعية للقيام بذلك هي أن نلمسهم حرفياً. وبطبيعة الحال، هذه الطريقة تأتي دائماً مع قليل من المحاذير.

يجب أن يكون اللمس ملائماً للعمل - فلمس يد شخص ما أو ذراعه أو كتفه برفق في مجرى الأحداث يمكن أن يُقرب المسافات، إذا جاز التعبير، ويجعل التفاعل معه أكثر واقعية ويجعلك أكثر حضوراً. أما إذا كان اللمس مبالغاً فيه ولحواً أو انتهازياً ومخرجاً، فقد تكون عواقبه كارثية.

افعل ما يلي: مع الأشخاص الذين لا تعرفهم جيداً، عبّر عن مشاعر الدفء ورسّخ حضورك من خلال لمسهم مرة أو مرتين فقط في أثناء محادثتك معهم، إما على الكتفين أو اليدين أو الذراعين. حاول أن تدمج اللمسة بشكل طبيعي مع إيحاءة مُعبّرة أخرى، على سبيل المثال، لمسة خفيفة

عندما تشير إلى المتحدث أمامك بـ «أنت»، أو نقرة لطيفة على كتفه وأنت تمر من الباب لتشير إليهم أن يدخلوا قبلك. الحيلة هي أن تكون طبيعياً وغير رسمي وواثقاً في نفسك في أثناء قيامك بذلك. إذا كنت لا تستطيع اللمس دون أن تكون رسمياً ومتكلفاً أو محرّجاً ومرتبكاً، فتجنّب ذلك مدة من الوقت.

لا تفعل ما يلي: تحذير مهم - يمكن أن تُفسّر اللمسة بشكل مختلف بحسب ما إذا كان الملامس رجلاً أو امرأة والعكس صحيح. كقاعدة عامة، شئنا أم أئينا، يمكن للرجل أن يفلت من تبعات اللمس أكثر من المرأة، لذلك من الأفضل أن نلمس شخصاً من الجنس نفسه لتفادي أي سوء تفاهم.

اهدأ عندما تكون تحت الأضواء

إذا كنت نجولاً أو انطوائياً، فكونك محط الأنظار يمكن أن يكون مخيفاً للغاية. لكن ذوو الشخصية الكاريزمية يستحوذون على الانتباه بسهولة وبكل سرور. تسليط الأضواء عليك يمكن أن يكون مُحطِّماً للأعصاب، ولكن حتى لو لم تكن مؤدّياً بالفطرة، فيمكنك أن تتظاهر بذلك نوعاً ما. أي محاولات للاعتراض أو التصرف بغرابة أو التملّص من الانتباه قد تجعل الوضع أسوأ... أسوأ بكثير. لذا عليك فقط أن تهدأ. الشيء الذي يجب تذكّره هو أنه عندما يوجّه الناس انتباههم إليك، فإن نياتهم عادةً ما تكون حميدة.

عندما تشاهد ممثلًا كوميديًا مبتدئًا فإنه تبدو عليه علامات التوتر عندما يؤدي على المسرح لأول مرة. وعادةً لا يخل الجمهور عليه بضحكاتهم على أية حال؛ لأنهم يريدون أن يشعر الممثل بأنه قد نجح في إضحاكهم كي يرتاح باله.

افعل ما يلي: الجأ إلى الضحك والفكاهة. ولا يجب عليك أن تفكر في دعابة ظريفة لتقولها على الفور. فقط ابتسم واهدأ وتنفس بعمق. مهما فعلت، لا تهول أي لحظة غريبة أو موقف محرج قد يحدث، وإلا ستصطنع مشكلات من لا شيء. ربما كل ما عليك فعله هو أن تسخر من نفسك أو الموقف. إذا حول الحضور رءوسهم تجاهك ليلتفتوا إليك بعد انزلاقك أو سقوطك على الأرض، فما عليك سوى أن تنهض وتبتسم ثم تنحني لهم قائلاً: «مفاجأة!». فهذا رد فعل ليس طريفًا، ولا حتى مضحكًا، لكنه سيخفف توتر الناس وسيجعلهم يبتسمون.

تواصل بتعبيرات وجهك

على الرغم من أنه قد يُثير اهتمامك شخص غامض وقليل الكلام لبعض الوقت، فإنك ستملّ سريعًا من قلة المعلومات التي يفصحونها عن أنفسهم. التواصل يتعلق بالمشاركة والانخراط، يودّ الناس أن يعرفوا أنهم يؤثرون فيك، وأن لديك وجهة نظر، وأنتك واعي ومستجيب. فكر مثلًا في أنك في موعد غرامي؛ فمن المؤلم أن تكون مع

شخص غامض غير مفهوم لا تعرف كيف يشعر تجاهك.
ومن أكثر الأمور جاذبية أن تكون بصحبة شخص يخبرك
بشكل واضح وصریح بما يُكِنّ لك من مشاعر.

افعل ما يلي: تحدّث أقل، وعبر أكثر، قد يكون شيئاً
بسيطاً مثل مجرد ابتسامة وإيماءة بالرأس بدلاً من أن تقول
«نعم»، أو أن ترفع حاجباً واحداً عندما يسأل شخص ما
رأيك في فيلم. يصبح التعبير عن المشاعر عبر الوجه أسهل
كلما تدربت أكثر - انظر في المرآة وحاول أن تكتشف
أنواع الابتسامات المختلفة التي يمكنك أن ترسمها على
وجهك. أو، في المرة القادمة التي تدخل في محادثة مع
شخص، بدلاً من أصوات التعجب؛ مثل «آه... هه»،
استخدم تعبيرات وجه تعكس أو تستجيب للمتحدث.

غير أسلوبك مع الغرباء

أجرى سيمز وايت، مُدرّب الخطابة العامة، استبياناً
واكتشف أن أولئك الذين أطلقوا على أنفسهم انطوائيين
يُفضّلون في الواقع رفقة المنفتحين. المشكلة هي أن
المنفتحين يُفضّلون أيضاً رفقة المنفتحين.

يشير هذا إلى أنه من الأسهل والأكثر متعة أن تكون
مع شخص منفتح اجتماعياً ومعبراً. على رغم أنه لا عيب
في كونك انطوائياً، فإن الحقيقة أن انطوائيتك تُبعدك
عن الآخرين وتضع مسافة أكبر بينك وبينهم، وتُحد من
القرب والمشاركة والحضور المطلوب لترسيخ الكاريزما.

افعل ما يلي: بادر بالخطوة الأولى. ألقِ التحية على الغرباء أولاً. قد يبدو هذا مخيفاً، لكنه في الواقع يضعك في مقعد القيادة، ويمنحك مزيداً من التحكم في التفاعلات الاجتماعية. تدرب على كسر الصمت وفتح موضوعات جديدة مع أشخاص جدد، وسترى أنه كلما أسرعت في كسر الحاجز النفسي مع الغرباء، أصبح التفاعل أسهل.

تودّد قليلاً

يعتقد فريدمان أن الأشخاص ذوي الشخصيات الكاريزمية خبراء في استخدام «النظرة المغربية». على الرغم من صعوبة وصفها، فإننا جميعاً نعرف هذه النظرة عندما نراها. بالتأكيد، هناك علاقة قوية بين كونك جذاباً وكونك مثيراً، أو مغرباً أو فاتناً للجنس الآخر. لكن الأشخاص الكاريزميين هم أيضاً بارعون فيما يمكن تسميته بـ «التودد الأفلاطوني أو العذري». فهم يتودّدون للجميع - إذا وسّعنا تعريفنا لمصطلح «التودد».

افعل ما يلي: مارس التودد العذري مع العائلة والأصدقاء والأطفال وكبار السن، وحتى الأشخاص الذين لا تحبهم. عد بذاكرتك إلى مواعيدك الرومانسية في الماضي وكم التركيز الحاد والدفء والنشاط الذي بذلته وأضفته إليها، ثم اجلب تلك النسخة الباهرة (الأفلاطونية العذرية) من نفسك إلى الحياة اليومية. كن سخياً وصادقاً في الإطراءات التي تُقدّمها. ابتسم للناس كثيراً وامدحهم. اضحك على نكاتهم، وأظهر لهم أن مجرد وجودك معهم يمنحك

السعادة. هذا يجعل الناس يشعرون بأن قيمتهم تساوي الملايين، وبأنهم موضع تقدير. ومن الرائع أن ترى هذا النوع من «الكيمياء» غير الرومانسية على أرض الواقع.

بالغ في الأداء

أخيراً، حدد فريدمان شكلاً من أشكال التعبير العاطفي، وهو يُعد الأكثر أهمية في لغة الجسد؛ هو البانتوميم أو التمثيل الإيمائي. التمثيل بحركات الجسم هو طريقة رائعة وبسيطة لتضفي لونا وحياة وحيوية لحكاياتك، مما يجعل حضورك أقوى، ويجعلك تبدو مسلماً وجذاباً أكثر. يمكنك تعلم القيام بذلك من خلال مشاهدة المحترفين: فناني الارتجال، والكوميديين، والمهرجين، والمقلّدين و... الأطفال الصغار الذين تبلغ أعمارهم سنتين، فهم أبطال عالم التمثيل.

افعل ما يلي: في المرة القادمة التي تحكي فيها حكاية عن شخص ما، حاول تدريجياً أن تجسّد بعض الإيماءات والأفعال والأصوات والحركات لإضافة بُعد جديد لحكايتك. يمكن أن يكون هذا صعباً؛ على سبيل المثال، إذا كنت تحكي مناقشة بين شخصين، فغيّر موقعك قليلاً في المكان الذي تجلس فيه وغيّر صوتك ووضعية جلوسك عندما تقوم بتمثيل دور كل شخص. استفد من الوقفات الدرامية وتعبيرات الوجه والإيماءات الجسدية. قد يبدو الأمر سخيفاً، لكن تخيل أنك تحكي القصة لمجموعة من الأطفال الصغار المتحمسين ولا تنس أن تبالغ في

أدائك.

إن نهج هوارد فريدمان المتبع لتطوير الكاريزما يعتمد على التعبير العاطفي، واستناداً إلى بحثه، فقد يكون هذا هو العامل الأكثر أهمية عندما يتعلق الأمر بإثارة إعجاب الناس وجذب انتباههم.

من السهل أن نتخيل بائع سياراتٍ مُعبِّراً عاطفياً أو مُمثلاً كوميدياً أو داعية أو سياسياً أو أحد المشاهير بابتسامة ساحرة. لكن قد نتساءل: ألا يوجد مجال للأشخاص الأكثر هدوءاً وصمتاً، أو الأكثر عمقاً، أو الأكثر لباقة ورقياً، أو الأكثر حياءً وتحفظاً... أو أي شخص نجول تقليدي؟

كلمة عن الانطواء

أولاً، انخب السبي: الكاريزما تعني التأثير عاطفياً في الآخرين، ويكاد يكون من المستحيل أن تنجح في ذلك إذا لم تكن تتواصل حرفياً معهم، وتناظر بإظهار نفسك، وتبدي اهتماماً حقيقياً بالأشخاص من حولك. قلة قليلة من الناس يستطيعون أن يكونوا منعزلين وغير ودودين مع الآخرين، ومع ذلك فإنهم يظلون محبوبين ممن حولهم. لذا، إذا كنت ترى نفسك شخصاً منعزلاً أو انطوائياً بطبيعته، فلا مفر من خروجك من منطقة راحتك، وأن يكون لك دور قد لا يُشعرك بالارتياح في البداية، إذا كنت ترغب في مضاعفة جاذبيتك.

ماذا عن الخبر السار؟ يجب على المنفتحين بذل الجهود نفسها أيضاً. يفترض عديد من الأشخاص المنجولين خطأً أن الأشخاص المنفتحين يجدون هذا كله سهلاً. بعض منهم يسهل عليه ذلك، ولكن إذا سألت معظم الفراشات الاجتماعية، فستُخبرك هذه الفراشات أنه عليها أن تعمل جاهدة... وأحياناً دون توقف.

حتى أكثر الأشخاص ثقةً في أنفسهم وأكثرهم غموضاً يمكن أن يشعروا أحياناً بالضعف والإحباط، وانعدام الثقة والذعر الاجتماعي. الفرق هو أنهم يدركون أنه لا مجال لتجنب ذلك؛ مثل أي شيء في الحياة، وأن الأمر يتطلب ممارسة مستمرة وتواضعاً واستعداداً للتعلم.

ولكن، هناك مزيد من الأخبار السارة. ليس عليك أن تكون متعجباً أو منافقاً أو ثثاراً حتى تتمتع بشخصية جذابة. يمكنك أن تحافظ على شخصيتك الهادئة مع الحفاظ على جاذبيتك. «المنفتحون يتألقون، الانطوائيون يتوهجون». فكونك أقل اجتماعياً بالفطرة ليس عذراً لعدم إتقان التعبير عن مشاعر الدفء، والحساسية والبراعة في مهارات التواصل الجيد والاستماع، واليكاسة واللباقة والقدرة على التعبير العاطفي والجسدي.

في الواقع، هناك بعض جوانب الكاريزما التي يُفضل أن تكون مستعداً لإتقانها من إخوتك المنفتحين. في الفصل التالي، سنلقي نظرة على دراستي حالة تثبتان أن الكاريزما تأتي في عدة صور، وأن سمات الانطواء/الانفتاح ليست

لها علاقة قوية بها.

ملخص

* أوليفيا فوكس كاباني توضح الأربعة أنواع من الكاريزما التي تنقسم بحسب درجة القوة والحضور والدفء. الشخصية الكاريزمية المنتبهة (الشخص الذي يولي اهتماماً عميقاً للآخرين)، والشخصية الكاريزمية ذات الرؤية والحكمة (الشخص الذي ينشر شغف الجمهور ورؤيتهم بشكل ينتشر بسرعة)، والشخصية الكاريزمية طيبة القلب (الشخص الذي يلهم جمهوره بمشاعر الدفء والود والرحمة والتعاطف الحقيقية)، والشخصية الكاريزمية ذات السلطة العالية (الشخص الذي يقود الآخرين بالخبرة والقوة).

* على حسب أهدافك، يمكنك أن تضعف جاذبيتك الطبيعية، وتبرز مواطن قوتك أو تسعى لجعل نقاط قوتك تتعادل مع نقاط ضعفك.

* لتكون مرتاحاً اجتماعياً وعاطفياً، خَطِّط سابقاً وتأكد من أنك مرتاح جسدياً، مما سيزيل الحواجز التي تحول دون التواصل والحضور الكاريزمي.

* استغل طقوسك اليومية وقدرتك على التخيل النشط كنوع من «التسخين الاجتماعي». يمكن أن تساعدك الموسيقى والتأمل والتأكيدات على الاستعداد.

* عزِّز حضورك مع اليقظة الذهنية. تمهَّل وتنفس بعمق

وركز في حواسك. تمهل للحظة قبل أن ترد، واهتم بكل تفاصيل التفاعل الاجتماعي، بما في ذلك تعبيرك اللفظي وغير اللفظي، ومظهرك، وسلوكك.

* أكد هوارد فريدمان على أهمية التعبير العاطفي وغير اللفظي للكاريزما.

* تواصل باستخدام جسمك، وضحك ضحكة حقيقية من قلبك. تحدث بصوت حيوي بنبرة وطبقة صوت متغيرة ومعبرة وفقاً للموقف. استخدم اللمس لتقريب المسافات مع من حولك وتوليد مشاعر الدفء، مع العلم أن القواعد تختلف بالنسبة إلى الرجال والنساء.

* تحدث أقل وعبر أكثر باستخدام تعبيرات وجهك. إذا وجدت نفسك مركز الاهتمام، فاسترخ ولا تُلفت الانتباه إلى ارتباكك، واستخدم الفكاهة لتخفيف التوتر. استخدم إيماءات فيها مبالغة بصورة أكبر؛ مثل إيماءات التمثيل الإيمائي، وبادر بالتواصل مع الغرباء. أخيراً، مارس فن «التودد الأفلاطوني».

* الانطوائيون يمكن أن يتمتعوا بشخصية كاريزمية، لكن عليهم القيام بذلك وفقاً لشروطهم الخاصة.

الفصل الثالث

اجمع بين كل السمات الكاريزمية

في الفصلين الأول والثاني، ألقينا نظرة على عدة نماذج ونظريات مختلفة يمكن أن تساعدنا في فهم ظاهرة الكاريزما بشكل أفضل. لقد درّسنا الباحثين في جامعة تورنتو وبيان الكاريزما العام (GCI) الذي أعده فريقهم البحثي، ويُحدّد جوانب الودّ والتوافق مع الآخرين والتأثير. كما درّسنا منهج ريدجو الذي يركز على الوظائف الثلاث للكاريزما؛ وهي: التعبير الانفعالي، والحساسية الانفعالية، والتحكم الانفعالي، سواء تم تطبيقها على الجوانب العاطفية أو الاجتماعية. كذلك اكتشفنا ثلوث الدفء والحضور والقوة الذي عرّفته أوليفيا فوكس كاباني، وألقينا نظرة على بعض تمارينها العملية للتخيل والطقوس. وأخيراً، نظرنا إلى نظرية فريدمان، التي ركّزت على «التواصل العاطفي»، وتوضّح أن أصحاب الشخصية الكاريزمية هم أولئك الذين يُعبّرون عن أنفسهم بطريقة غير لفظية.

حسناً، أعلم، يوجد كثير لاستيعابه! كيف يمكننا تجميع كل هذه السمات الكاريزمية معاً في شيء من شأنه أن يُحدِّث فرقاً كبيراً في حياتنا؟ هذه النظريات كلها تُعدّ مزيّجاً من الشرح ووصف السمات، واقتراحات للتمارين العملية التي يمكننا جميعاً تطبيقها كي نصبح أكثر جاذبية.

في هذا الفصل، نقوم بتجميع أفضل ما في كل نظرية

وإنشاء نظرية شمولية خاصة بنا. فيما يلي سنلقي نظرة على السمات الخمس الأكثر ارتباطًا بالكاريزما. انظر إليها كأنها ورقة غش:

السمة الأولى: القبول والدفء

أو «الودّ والتوافق مع الآخرين». يمكن أن نقول إن هذه أهم سمة. إذا استطعت أن تبسم، وأن تُطمئن الناس وتهدئهم وأن تتقبل الآخرين كما هم، فأنت بالفعل في منتصف الطريق. تحدّ نفسك وابتسم لشخص غريب كل يوم. ابحث عن طرق للاستمتاع وللضحك لتبهج وتنسى الهموم. عاهد نفسك الآن ألا تكون ذلك الشخص الذي يُثرثر أو ينتقد أو يحكم على الناس في الأماكن العامة. عوضاً عن ذلك، اجعلها عادة أن تتعلم بصدق ما يمكن أن يُعلّمك إياه الآخرون في كل تفاعل اجتماعي، وخذ على عاتقك مسؤولية تسليط الضوء على الآخرين؛ حتى يشعروا أنهم موضع تقدير، سيشعرون حينها بأنك تفهمهم وتُصغي إليهم.

السمة الثانية: القوة والتأثير

القدرة على إقناع الآخرين، وأن تترك انطباعاً لديهم أنك كفء وجدير بالثقة وفي يديك زمام الأمور. الفرصة الوحيدة أمامك كي يكون لديك حضور ملهم في حياة الناس، وأن تجعلهم يؤمنون بك، هي أن تبدأ تؤمن بنفسك. استغل الأمور التي تعرفها من صميم قلبك،

والمهارات التي تتمتع بخبرة كبيرة فيها، والقيم التي تعني لك أكثر من أي شيء آخر. ابحث عن شغفك الخالص، وعبر عنه بشكل واضح وصریح للآخرين، وفكر في التأثير على أنه عملية نقل للقناعات من شخص إلى آخر. لكن يجب أن تكون لديك هذه القناعة في المقام الأول.

السمة الثالثة: الذكاء العاطفي

الكاريزما لا علاقة لها بالمنطق أو بالذكاء أو بكونك على حق، بل تتعلق بالعواطف. فأن تكون ذكياً عاطفياً يعني أن تعرف كيف تنتبه إلى مشاعر الآخرين وتستوعبها، والتأكد من أن مشاعرك تم التعبير عنها. لا يعتمد أصحاب الشخصية الكاريزمية على الكلمات فحسب، بل يمكنهم التواصل عاطفياً ومعنوياً عن طريق القنوات غير الشفهية. أفضل طريقة لتنمية ذكائك العاطفي هي استخدام لغة الجسد. استخدم كل حركات جسمك في عملية التواصل، بما في ذلك صوتك ووقفك وحركتك وإيماءاتك.

وبالمثل، راقب من قرب كيف يُقدّم الآخرون أنفسهم. الاستماع الجيد هو قدرة تتعلق بالإدراك الواعي، واستيعاب المشاعر والإيماءات التي تتجاوز الكلمات التي يقولها الناس.

السمة الرابعة: الحضور والوعي وضبط النفس

القلق والتشتيت والافتراض والتوقع والمبالغة في التفكير... كل هذا يُشتت انتباهنا من اللحظة الحالية

ويقضي على جاذبيتنا. الجاذبية هي شيء نشط وحيوي يتكشف في اللحظة. وإذا كنا نأمل في إتقانها، فعلىنا أن نكون عفويين، وحاضري الذهن وسريعي الاستجابة. وهذا يتطلب درجة من الوعي الذاتي.

يمكننا تحسين قدرتنا على التركيز في اللحظة والشخص الذي أمامنا؛ باستخدام تقنيات اليقظة الذهنية. بمجرد أن نكون واعين بأنفسنا بشكل دوري، سنتمكن من السيطرة على أنفسنا. فالوعي يُمهد الطريق لنا لكي نختار بوعي كيف نودّ أن نظهر أمام الجميع، وكيف نتحدث، وكيف نتواصل، والدور الذي نريد أن نلعبه، والقناع الذي يجب أن نرتديه، وقواعد اللعبة التي نلعبها.

السمة الخامسة: الذكاء الاجتماعي والقيادة

عندما نصبح بارعين في أي تفاعل اجتماعي، فإننا نكتسب الحق في توجيه الأمور في الاتجاه الذي نريد أن تسير فيه. بعبارة أخرى، نصبح قادرين على القيادة. بطريقة ما، القدرة على القيادة هي نتوُّج لجميع السمات المتعلقة بالجاذبية، وهي التوليف الذكي لجميع المهارات الاجتماعية والعاطفية في مهارة واحدة. إذا كانت لدينا رؤية، فيمكننا أن نتواصل مع الآخرين، ويمكننا تقديمها لهم وإقناعهم بمساعدتنا في بناء تلك الرؤية.

معظمنا يريد أن يكون أكثر جاذبية سعياً إلى كسب حب الناس واحترامهم. لكن يمكننا أيضاً تطبيق

الكاريزما، فعندما نستغل كل طاقتنا وذكائنا ومشاعر
الدفء لدينا في تفاعلاتنا الاجتماعية، ما الذي يمكننا
تحقيقه؟ أشياء رائعة.

أمير ومملكة - دراستا حالة

وُلِدَ هذا المُمثِّل المشهور ونشأ في غرب فيلادلفيا،
وقضى معظم أيامه وهو ينال إعجاب الناس. ظهر لأول
مرة على شاشة التلفزيون في مسلسل تليفزيوني أمريكي
بعنوان «أمير بيل إير الحيوي» Fresh Prince of Bel
Air، فاز ويل سميث منذ ذلك الحين بأربع جوائز
الغرامي (Grammy Awards)، ورُشِّحَ لعدد لا يُحصى
من الجوائز الأخرى. يمكن القول إن ويل سميث هو أحد
أشهر الممثلين (ومغني الراب!) على مستوى العالم، وقد بنى
إمبراطوريته البالغة ٢٥٠ مليون دولار على شيء واحد؛
وهو شخصيته.

ويل سميث رجل ذو شخصية كاريزمية. تخيله في ذهنك
الآن - ماذا ترى؟ على الأرجح، تتخيل ابتسامة عريضة
وبسيطة. سميث شخصية مثالية مثيرة للإعجاب وأسطورة
حية، وهو شخص يمكنه أن يُعلِّمنا كثيراً عن النجاح
والتوجه في مركز الاهتمام. كيف يتناسب ويل مع سمات
الشخصية الكاريزمية الخمس؟

هل السبب هو سمة القبول؟ فهي موجودة، أم هل
السبب هو سمات الذكاء والحضور العاطفي؟ فهما أيضاً

موجودتان. في الواقع، يتمتع سميث بشكل مثير للإعجاب بهذه السمات كلها. يبدو أن قوته وتأثيره ينبعان من كونه على سجيته دون اكتراث، مما يجعل هذا الأمر يبدو رائعاً لمعجبيه لدرجة أنه يدفعهم إلى تقليده.

على الرغم من أن الممثل الكوميدي يشع طاقة إيجابية وتُحيطه هالة من الحيوية والراحة النفسية، فإن نجاحه لم يأتِ بمحض الصدفة، وفقاً لما قاله، يجب أن تكون مستعداً.

عليك أن تتولى زمام الأمور، وتقرر كيف تريد أن تسير الحياة قبل حدوثها. «لذا إذا بقيت على أهبة الاستعداد، فلن تحتاج إلى تجهيز نفسك أبداً، فهذه هي الطريقة التي أدير بها حياتي. فقط ابقَ على أهبة الاستعداد. حافظ على لياقتك ولن تضطر إلى الجري لتلحق بالتمرين قبل بدء تصوير الفيلم... سأريك عضلات البطن لاحقاً لأنني أحافظ على لياقتي البدنية. لكن هذه هي الفكرة، إذا بقيت على أهبة الاستعداد، فلا داعي لتجهيز نفسك».

ويل سميث منته، وحاضر، وهو ملتزم بتعلم قواعد اللعبة؛ بحيث يكون جاهزاً للانطلاق عندما يحين وقت اللعب. وهو يملك زمام الأمور. بالتأكيد، قد يتصرف بهدوء ويحب الفكاهة، ولكن في أعماقه، هناك رغبة قوية في تصور ما يريد، وبذل الجهود المطلوبة. «في رأيي، كنت دائماً أتصور نفسي أحد ألمع نجوم هوليوود. أنتم فقط لم تعرفوا ذلك!».

يستخدم ويل سميث روح الدعابة لإبقاء الجو مبهجاً والأمر تمضي بسلاسة. وعلى الرغم من أن الأمور لا تبدو كالفن الرفيع، فإنها كذلك حقاً. «سألني ابنتي: بابا، هل نحن أغنياء؟ قلت لها: لا يا حبيبتى أنتِ مفلسة. لقد عمل بابا بجد حقاً وأنتِ لا تملكين حتى ملابسك. سيعلمك بابا وماما كيف تخلقين الحياة التي تريدينها، ولكن هذه هي الحياة التي تمنها والداك، وقد عملنا بجد لنخلق هذه الحياة لأنفسنا، لكنك عليك أن تخلقي حياتك الخاصة». هذه هي قوة الدعابة التي تُطلق في محلها تماماً.

ويل سميث شخص استثنائي خارج عن العادة عندما يتعلق الأمر بإعجاب الجمهور. إنه من كبار المشاهير الذين يمكن أن تتخيل أنك تعرفهم وتصادقهم، ويعرف بأنه ودود ولطيف مع أولئك الذين يريدون توقيع أوتوجراف أو يلتقطون صوراً معه. شاهد أياً من المقابلات المسجلة معه، وسترى أنه يتبع دوماً الأسلوب المريح والمحترم والبسيط مع الجميع، بغض النظر عن هوياتهم. ينظر إليهم في أعينهم، ويتحدث بوضوح دون تكلف، مع ابتسامة لا تفارق وجهه طوال الوقت. لأنه متصالح جداً مع نفسه، يشعر الآخرون بالراحة من حوله. قليل من الفكاهة، ولغة الجسد المنفتحة، والابتسامة الدافئة، مع اللحظات الصادقة من التصالح مع النفس، هذه هي العوامل التي تُشكّل تلك الشخصية الكاريزمية الساحرة للغاية. هذا ما يجعل ويل سميث يشعر بأنه وصل إلى مكانة أسمى من ألمع المشاهير، وأنه شخص

حقًا رائع بكل المقاييس.

إذا أين يقودنا هذا؟ إذا كنت ترغب في الحصول على طاقة ألمع النجوم المصنّفين من الدرجة الأولى وشخصيته الكاريزمية الرائعة، فهل عليك أن تبدأ في التمثيل وكأنك ويل سميث؟ بالطبع لا.

ضع في اعتبارك هذا: هل هناك شخص آخر مثل ويل سميث؟ قد تكون قادرًا على التفكير في عدد قليل من الأشخاص يشبهونه قليلًا (يتبادر إلى الذهن إيدي ميرفي)، لكن ويل سميث يملك علامة شخصية مميزة. لقد حول مظهره وشخصيته ولهجته وكل شيء إلى علامة مميزة، وامتلكها.

هل يمكنك أن تتخيل ويل سميث قبل أن يصبح مشهورًا، وهو يحاول شقّ طريقه إلى الشهرة من خلال تقليد شخص مثل همفري بوجارت؟ فقط تخيلها: ويل سميث، يتحدث نوعًا ما مثل فرانك سيناترا، ويرتدي بدلة وربطة عنق، ويؤدي أمام فرقة موسيقية كبيرة. ذلك ليس منطقيًا حتى، أليس كذلك؟

أو تخيل ويل سميث وهو يحاول أن يكون «الفتى الشرير» ويستغل جاذبيته في الإيقاع بالفتيات؛ مثل عدد لا يحصى من المشاهير الآخرين الذي كان يمكنه أن يقلدهم. الأمور لا تسير بهذا الشكل. بدلًا من ذلك، طور ويل سميث نفسه وبني سمعته الطيبة. علامته المميزة «نزيفة» ومبهجة،

ولا أحد يمكنه أن يصبح ويل سميث أفضل منه! بطريقة ما، صنع سميث قناعاً مبالغاً فيه لشخصيته، ولعب هذا الدور إلى حد الكمال. لقد حقق مستويات من حب الجمهور والشهرة لم يكن ليحصل عليها إذا قلّد شخصاً آخر.

إذا ألهمتك تلك القصة، فإن الدرس المستفاد هو أن تبحث عن علامتك التي تُميّزك، ثم استغلها وأتقنها إلى أقصى حد. كونك شخصاً استثنائياً تحظى بإعجاب كل الناس في حياتك قد لا يشبه قصة ويل سميث، لكنه لا يزال مبنياً على سمات الكاريزما الخمس التي أتقنها.

إذاً، بما أننا كشفنا عن هوية «أميرنا» المُستتر، فمن «ملكنا»؟

بينما يُسلّط ويل سميث الأضواء من خلال جاذبيته النابعة من جراته وثقته بنفسه، فإن النجمة القادمة هي عبارة عن دراسة في الكاريزما الأكثر سحراً، أي أنها لا تجوب العالم لتنال إعجاب الآخرين بقدر ما تجذبهم للاقتراب منها.

صرّحت الممثلة جين فوندا لصحيفة نيويورك تايمز عن الهالة المحيطة بمارلين مونرو، عندما التقتها في فصل التمثيل. على ما يبدو، كان الأشخاص في حفلة ينتظرون وصول مونرو متحمسين للغاية لدرجة أن بعضهم كان يرتجف من السعادة.

يُزعم أن الممثلة أخبرت الناس أنها قادرة على إيقاف

سحرها وتشغيله، فهي قد تختفي في محطة مترو أنفاق ولا أحد يلاحظها للحظة واحدة، ثم في اللحظة التالية نتصرف بطبيعتها الساحرة مما يجعل معجبيها متلهفين لإلقاء نظرة عليها.

اليوم، تأثر عدد لا يُحصى من المشاهير برمز الجنس الأصلي، ويمكن القول إن إرثها مبالغ فيه في هذه المرحلة. مع ذلك، من السهل أن ننسى كم هي مؤثرة إنجازات مونرو في ذلك الوقت، فقد حوّلت نفسها حرفياً إلى إلهة الشاشة ومعبودة الجماهير التي لم يرها أحد من قبل. إذا كانت الكاريزما مهارة، فإن مارلين مونرو كانت من أوائل العباقرة ذوي الثقل على مستوى العالم.

مثل ويل سميث، ترجع هالتها الكاريزمية الباهرة إلى الشخصية التي لا تقاوم التي جسّدتها. ولكن هنا تنتهي أوجه التشابه. في حين أن سميث صاحب وواثق من نفسه ومضحك، كانت مونرو أكثر بساطة ولا تجلب الأنظار. في المقابلات، كانت لطيفة، ورقيقة الكلام، وغامضة قليلاً ومغازلة... وبشكل غريب، تعطينا إحساساً بالضعف والبراءة بطريقة ما؛ مما يضيف إليها مزيداً من الجمال والسحر. نشأت مونرو في بيئة فقيرة، كانت فتاة فاتنة ذات شعر بُني، عانت من إحساس قلة الثقة في النفس وتقدير الذات، الذي ظل معها حتى بعد نجوميتها. كما عانت بشدة من رهبة المسرح ولم تكن ترى نفسها منفتحة قط.

ولكن مونرو لم تلهث وراء حب الشهرة؛ لأن الأضواء دائماً ما كانت تبحث عنها. فقد كانت فائقة الجمال والجازبية، لقد كانت ببساطة تتصرف على طبيعتها الساحرة، ولم يسع الناس إلا أن ينجذبوا إليها. قال أحد المراسلين ذات مرة: «وسط صمت جماهير تتجمع ببطء، وقفت مونرو هناك، مثل الطيف، شقراء في ثوب كوكتيل دون حمّالات، أخاذة كما لو كانت سندريلا، التي خرجت للتو من عربة اليقطين». دون دعابات مضحكة، دون أداء مسرحي، لم تقم بأي شيء سوى أنها كانت على طبيعتها.

إذاً، ما الذي يمكن أن نتعلّمه من قصة مارلين (خاصة أولئك الذين يريدون أن يخلقوا حول أنفسهم هالة من الجاذبية الأكثر هدوءًا وإغراءً)؟ حسنًا، ربما لا يضر أن تكون جميلًا بشكل مذهل. أحاطت الممثلات الجميلات الأخريات بمارلين، لكنها ما زالت تسلب الأضواء وتتفوق عليهن. إليزابيث تايلور وأودري هيبورن وصوفيا لورين كن بالتأكيد منافسات قويات، لكن لم يكن لدى أيٍّ منهن مؤهلات النجومية الفائقة مثل مارلين... لماذا؟

كانت مارلين ممثلة، لكن أفضل دور لها كان خارج الشاشة؛ حيث نجحت في ترك صورة ذهنية رائعة ومثيرة لدى جمهورها. مثل ويل سميث، أيٌّ من هذا لم يحدث مصادفةً. فمارلين مونرو لم تولد مارلين مونرو. لقد استهلكت كميات هائلة من الطاقة والوقت في خلق

صورتها. شاهد أياً من إيماءاتها وفطرتها وطريقة كلامها في المقابلات، كل شبر منها تمت دراسته والتدرب عليه وتوجيهه بدقة وعناية.

وقد نجحت في ذلك دون لفت انتباه أو سعي وراء الأضواء. لقد كانت ملكة النظرة المغربية، والضحكة التي لا تقاوم، والأزياء التي لا يمكن ألا تلاحظها. لقد استخدمت جاذبيتها الجنسية، نعم، ولكن من المثير للاهتمام أن نلاحظ أن أشد معجبي مارلين مونرو اليوم هم على ما يبدو من النساء، اللائي ينهرن بوجهة نظرها بخصوص الأنوثة، مما يُثبت أن الجاذبية الجنسية الشديدة ما هي إلا جزء فقط من سحرها.

إذا كنت تعجز عن رؤية نفسك تبني علامة «استثنائية» من الجاذبية مثل ويل سميث، ففكر في شخصية كاريزمية أكثر جاذبية وهدوءاً مثل مارلين مونرو بوصفها مصدر إلهام لك. اجعل الناس يأتون إليك. وإحدى الطرق التي تساعدك على القيام بذلك هي استغلال مظهرك... كيف يمكنك على الفور أن تُميّز نفسك عن الآخرين دون أن تنطق بكلمة واحدة؟ عزّز وجودك في الغرفة من خلال كونك استثنائياً في أعين كل من يراك، بأي طريقة تناسب طبيعة شخصيتك. لا يتطلب الأمر سوى قليل من الشجاعة لكي تكون مختلفاً، لكن عديد من الأشخاص الانطوائيين أو المحجولين يجدون أنه من الأسهل «التعبير» عن أنفسهم بهذه الطريقة؛ لأنها لا تتطلب منهم أن يكونوا

جريئين وثرثارين. قد يبدو الأمر سطحياً عندما تركز كثيراً على مظهرك، لكن هذه هي إحدى الطرق الأكثر بدائية وفورية التي نتواصل بها بطريقة غير لفظية.

شيء آخر يمكن أن نتعلمه من مارلين مونرو، وهو قدرتها على بناء صورة ذهنية. فالأيقونة التي أسستها أبعد ما تكون عن شخصيتها الحقيقية؛ حيث يُقال إنها إنسانة شديدة الذكاء ومُحِبَّةٌ للخير وتتم بالتعقيد. مارلين لعبت دوراً أمام الجميع. اليوم، اعترف مشاهير مثل بيونسيه بفعل الشيء نفسه، على سبيل المثال، عندما يصعدون على خشبة المسرح، لم يعودوا أنفسهم، بل تظهر شخصياتهم البديلة (11) للجمهور.

هذه القدرة تسمح حتى للأشخاص الخجولين للغاية بأن يكونوا ممثلين رائعين، فعندما لا تكشف عن شخصيتك الحقيقية، فمن الأسهل بكثير أن تجازف وتغامر! يمكنك أن تفعل الشيء نفسه عندما تخلق شخصية بديلة. اجعل هذا الشخص الآخر نوعاً من المثال، أو النسخة البراقة والرائعة من نفسك. اسأل نفسك عما سيفعلونه في المناسبات الاجتماعية، ثم افعله. هناك جزء أخير من سحر مارلين مونرو من الخطأ ألا نذكره، وهو العنصر المأساوي في قصتها. يعلم الجميع أن مارلين -وراء ستار السحر والتألق- كانت مضطربة، ويساء فهمها، ويطاردها ماضيها. كانت هناك تلميحات بأنها تتعاطى المخدرات، وكانت حياتها العاطفية مضطربة. ماتت شابة وفي ظروف مأساوية

وغامضة، واليوم يفكر الناس بحزن في إرثها - من كانت
مارلين الحقيقية؟

هذا كله يعني أن كونك كاريزمياً لا يعني بالضرورة
أنك مثالي وسعيد وغير معقد. حقيقة أن واجهة مارلين
الساحرة وشخصيتها الحقيقية كانتا متضادتين لا تنتقص
من جاذبيتها، بل تضاعفها. بعبارة أخرى، نجد جميعاً أن
قليلاً من الدراما والغموض والظلام أمر مغرٍ للغاية. لقد
جسدت مارلين صورة جميلة لا تشوبها شائبة، لكنها حتى
يومنا هذا محبوبة؛ لأن معظم حياتها ليست جميلة وليست
خالية من العيوب. يحب الناس مارلين؛ لأنها كانت
ضعيفة وغير مثالية وبأسة. لقد تأثرنا لأنها عانت، ليس
لأن حياتها كانت سهلة.

فإذا كنت تشعر بأنك أكثر شخص ممل على وجه
الأرض أو ممتلئ بالعيوب أو غير مطمئن أو غير سعيد،
لدرجة أنك يستحيل أن تصبح شخصاً جذاباً بحق، ففكر
مرة أخرى. إذا تمكنت من إظهار ضعفك للآخرين بوعي
وتعمد، فقد تترك انطباعاً لدى الآخرين أنك إنسان محبوب
وحقيقي أكثر مما لو بقيت هادئاً ولا تقهر. وبالنسبة إلى
النساء على وجه الخصوص، فقليل من الهشاشة قد تكون
شديدة الجاذبية. فلا بأس أن تنقد ذاتك قليلاً، أو أن
تعترف بمخاوفك ونقاط ضعفك من باب الدعابة. لا تخف
من إظهار جانبك الحساس بين الحين والآخر. إذا قمت
بذلك بشكل صحيح، فقد يكون هذا جذاباً بشكل لا

يُصدِّق.

كيف تكتسب السمات «الكاريزمية» التي تناسب شخصيتك؟

والآن ماذا عنك أنت؟

لديك شخصية كاريزمية مميزة تماماً بنسبة ١٠٠٪؛ مثل دراستي الحالة اللتين تحدثنا عنهما. كي تجعل جوهرك يبرق مثل الماس، عليك أن تكتسب السمات الخمس التي حددناها. أجب عن الأسئلة الآتية في يومياتك:

السمة الأولى: القبول والدفء

على مقياس من ١ إلى ١٠، ما مدى دفئك وقبولك بصراحة؟ ما السلوك الذي يمكنك أن تُعده عقبة أمام كونك محبوباً أكثر؟ فكّر في الأوقات السابقة عندما أحسست بمشاعر الدفء والطيبة وحب الخير، ماذا كان يحدث، وما العوامل التي سهّلت عليك نشر مشاعر الود في تلك اللحظة؟ هل يمكنك تحديد شخص واحد يمكن أن تكون أكثر دفئاً ولطفاً معه؟ وكيف تفعل ذلك؟

السمة الثانية: القوة والتأثير

هل لديك مهمة أو شغف أو مشروع واضح في الحياة تهتم به بشدة؟ إذا كان الأمر كذلك، فهل كل شخص في حياتك يعرف ذلك بوضوح؟ بصراحة، هل تعرف قيمة نفسك؟ هل يُقدِّرك الآخرون؟ لِمَ؟ ولِمَ لا؟ ما الذي يمنعك

من «التعبير عن مشاعرك الحقيقية» الآن؟ ما الثمن الذي ستحمّله عندما لا تجهر بما تؤمن به؟

السمة الثالثة: الذكاء العاطفي

فكّر في آخر مرة شعرت فيها أنك متواصل مع شخص ما عاطفياً. ماذا كانوا يفعلون؟ وماذا كنت تفعل؟ فكّر بعمق، ما الشيء الذي تحتاج إليه أكثر من الآخرين عندما تتعامل معهم؟ الانتباه؟ التأييد؟ التثيت؟ التحفيز؟ ماذا يمكنك أن تفعل اليوم لمنح هذا الشعور لشخص ما في حياتك؟

السمة الرابعة: الحضور والوعي وضبط النفس

إلى أي مدى تُنخِط وتُجهّز نفسك للمناسبات الاجتماعية؟ وفقاً لقيّمك وأهدافك، ما أكثر الانطباعات التي تحب أن تتركها لدى من حولك؟ هل تعرف كيف يراك الآخرون؟ كيف يمكنك معرفة ذلك؟ ما الشيء الوحيد الذي يمكنك فعله الآن لإبراز شخصيتك المثالية للآخرين؟

السمة الخامسة: الذكاء الاجتماعي والقيادة

ما الآراء والقدرات الفريدة التي تمتلكها ولا يمتلكها أي شخص آخر؟ هل تستطيع إيصالها إلى العالم؟ إذا لم تكن كذلك، فكيف يمكنك أن تبدأ؟ ما الذي تتمنى أن تحققه إذا كان لديك قوة مطلقة ونفوذ بلا حدود؟ ما الخطوة الصغيرة التي يمكنك اتخاذها الآن نحو هذه الرؤية؟

وأخيراً، لتجميع كل السمات معاً

ما سمات شخصيتك البديلة الجذابة؟ ماذا الذي تقوله تلك الشخصية؟ وكيف تتصرف؟

ما أكبر عيوبك ونقاط ضعفك في المناسبات الاجتماعية؟ كيف ستعامل شخصيتك البديلة مع هذه العيوب؟ هل أنت شخص منفتح بشكل استثنائي وشديد الجاذبية، أو أنت شخص انطوائي وجذاب تتمتع بحضور قوي؟ فكّر في الشخصيات العامة التي تحمل لها مشاعر الإعجاب والاحترام بسبب جاذبيتها، ماذا يمكنك أن تفعل الآن كي تقلّد بعض سلوكيات هذه الشخصيات؟

ما الأسئلة الأصعب للإجابة عنها؟ ولماذا تعتقد ذلك؟

وأخيراً، الدفء، والتأثير، والحضور، وغيرها من السمات. أيُّ من هذه السمات الكاريزمية الأقرب لطبيعتك؟ وما السمات التي قد لا تهتم بتطويرها؟ لأكون صريحاً معك، لدى كثير منا صورة ذهنية عن هويتنا وكيف نحب أن نرى أنفسنا، ولكن هذا غالباً ما يكون أكثر إطاراً لذواتنا من الطريقة التي يراها الآخرون بالفعل. عندما تعمل جاهداً على أن تخلق حولك حالة الكاريزما التي تناسب شخصيتك بشكل أفضل، فكن مستعداً لتكون صريحاً مع نفسك، واعترف عندما لم يعد يفلح أمر ما معك بعد الآن. قد تكون شخصية رائعة حقاً، ولكن إذا لم تكن تتواصل بشكل صحيح، فتقريباً لا أهمية

لذلك الأمر.

تقع على عاتقنا مسؤولية معرفة المرحلة التي وصلنا إليها اليوم واتخاذ خطوات لتطوير ذواتنا. الأسئلة التي ذكرناها هي بداية رائعة لمعرفة ذلك، ولكن يجب تطبيقها على أرض الواقع من خلال جهود ملموسة.

اليوم (الآن، عندما تنتهي من قراءة هذا الفصل)، ركّز فقط في أخذ خطوة واحدة صغيرة، سواء بأن تبسم لشخص ما في الشارع، أو أن تدخل في محادثة مع شخص غريب، أو أن تذهب إلى صالة الألعاب الرياضية (الجيم)، كي تشعر بمزيد من الراحة والثقة في مظهر جسدك.

ملخص

* يمكننا أن نختل النظرية الأربع للكاريزما في خمس سمات كاريزمية متميزة؛ وهي: القبول والدفء؛ والقوة والتأثير؛ والذكاء العاطفي؛ والحضور والوعي وضبط النفس؛ والذكاء الاجتماعي والقيادة. إذا تمكنا من محاكاة السمات الخمس باستمرار في المناسبات الاجتماعية، فلا يسعنا إلا مضاعفة «نسبة الكاريزما» لدينا.

* لكي تكون مؤثراً، يجب أن تكون الكاريزما حقيقية بالنسبة إلينا. علينا أن نتحمل المسؤولية عن تقييم مهارتنا بصدق، وأخذ خطوات ملموسة لتطويرها في الحياة الواقعية. سواء كنا منفتحين أو انطوائيين، فهناك أسلوب

كاريزما فريد من نوعه يناسب شخصياتنا.

* يمكن أن يكون المشاهير والشخصيات التاريخية بمنزلة مصدر إلهام وقصص حقيقية من الواقع. يوضح كلٌّ من ويل سميث ومارلين مونرو كيف يمكن للشخص التمتع بالسمات الكاريزمية الخمسة، ولكن بطرق مختلفة تمامًا.

* يُعلِّمنا ويل سميث أن نبقي مستعدين ونظل متواضعين، مع بذل الجهد وقيادة الآخرين بإيجابية وروح الدعابة وحسن الخلق. على الرغم من أن قناعه الاجتماعي يجعله يبدو بسيطًا ومرحًا، فإنه يُخفي الجهد والإصرار والعمل الجاد المطلوب لبناء الحياة والصورة الذهنية التي يريدها.

* تُعلِّمنا مارلين مونرو أن الكاريزما يمكن أيضًا أن تكون مثل المغناطيس الذي يجذب الناس نحوك، بدلًا من اللهث وراء الأضواء ولفت الانتباه. تُظهر لنا مارلين قوة المظهر الخارجي، وكيف نخلق شخصية الممثل البديلة وصولًا إلى أدق التفاصيل. كما توضِّح لنا بشكل غير مباشر أن الكمال ليس مطلوبًا، وأنه إذا استطعت أن تعتق بصدق ضعفك وهشاشتك، فقد يحبك الناس أكثر من أجل ذلك.

* يمكنك أن تكتسب السمات «الكاريزمية» التي تناسب شخصيتك عن طريق تقييم أدائك بأمانة في كل مجال من هذه المجالات الخمسة، والالتزام بأخذ خطوات ملهوسة اليوم لتطوير ذاتك.

الجزء الثاني

اجعل تفاعلاتك كلها أكثر كاريزمية

الفصل الرابع

حجر أساس التواصل الجيد

في الجزء الأول، لقد اطلعنا على تعريفات واضحة للكاريزما على أرض الواقع، بالإضافة إلى استكشاف أربعة نماذج أو نظريات مختلفة حول ماهية الكاريزما، وكيف نُطوّر كل سمة من هذه السمات في أنفسنا. من خلال التدريب المستمر على الابتسام، والحضور، وتعديل لغة الجسد، ونقل مشاعر الدفء، وما إلى ذلك، يمكننا خلق هالتنا الكاريزمية الفريدة التي لا يسع للناس إلا أن يشعروا بها في حضورنا.

في الجزء الثاني، سنتعلّم كيف نستخدم هذه الهالة الكاريزمية، التي عملنا على تطويرها بعناية، في التفاعلات الاجتماعية مع الآخرين. مثلما نتحكّم في الشخصية التي نُظهرها للآخرين، نتمتع أيضاً بقدر من التحكم في طريقة سير التفاعلات. مع القليل من المعرفة والتدريب، يمكننا تعلّم كيف نخلق لحظات ومحادثات وعلاقات رائعة حقاً. الكاريزما في الواقع العملي لا تختلف كثيراً عن كونك متحدثاً لبقاً أو مستمعاً جيداً أو راوياً بارعاً أو صديقاً متعاطفاً. بعبارة أخرى، يستحيل أن تتمتع بشخصية جذابة

دون مهارات تواصل استثنائية.

في الفصول التالية، سنلقي نظرة على طرق بسيطة ومباشرة لتجديد فن الإصغاء وفن المحادثات الصغيرة، وتقرأ مشاعر الناس وأفكارهم، وتتفاعل مع الناس بعمق. ولكن هذا كله ينبع من مهارة أكثر أهمية، ودونها لا يمكن أن يحدث شيء؛ وهي المشاركة الوجدانية أو التقمُّص الوجداني. (12) المشاركة الوجدانية هي أكثر بكثير من الشعور بالآخرين عندما يقع لهم مكروه. المشاركة الوجدانية هي الشيء الوحيد الذي يسمح للبشر بالوصول إلى بعضهم، والتواصل معهم عاطفياً. دون المشاركة الوجدانية لا يمكننا تخيل حياة شخص آخر أو وجهة نظره أو مشاعره.

يُسَمَّى الفلاسفة هذه القدرة على التخمين في العالم الداخلي الخفي الخاص بأشخاص آخرين غير أنفسنا «نظرية العقل» (13). عندما نتخيل العالم الداخلي الخاص بالآخرين، فإن المشاركة الوجدانية هي الغاية، والتواصل هو الوسيلة. إذا أردنا التواصل عاطفياً مع الآخرين ومشاطرتهم عالمهم، فنحن بحاجة إلى فهم كيفية التواصل معهم. إذا لم يكن هناك مشاركة وجدانية، فإن الأشخاص الآخرين ليسوا أكثر من كائنات مجردة بالنسبة إلينا، وليسوا كائنات من لحم ودم تتنفس ويمكننا أن نحس بها.

هناك نوعان من المشاركة الوجدانية؛ هما: الإيجابية

والسلبية. يتمتع أصحاب الشخصية الجذابة بكليهما. تخيل امرأة تحتل المركز الأخير في مسابقة ملكة الجمال... تبسم ابتسامة عريضة، وتحتضن الفائزة وتُهنئها، وتتهجج بنجاح الفائزة وتسعد بسعادتها، وتخبرها بمدى فخرها بها.

إنها نظرة من كذب، أليس كذلك؟ هذا ما يُسمى المشاركة الوجدانية الإيجابية - وهي القدرة أن نستمد الفرح من فرح الآخرين، وأن نشعر بالسعادة لمجرد أنهم سعداء. هذه القدرة لا تتعلق حتى بضبط النفس الاجتماعي، ولكن بالسعادة الحقيقية في مصائر الآخرين. فهي عكس الغيرة وانعدام الأمان والأناية، بأن تجد الرضا وتُركّزه على الآخرين. ولكن المفارقة هنا هي أنه ينتهي المطاف بجعل المعجبين محبوبين أكثر أيضاً! لا يشعر الأشخاص الكاريزميون بالغيرة أبداً (على الأقل ظاهرياً...)، ولا يتنافسون في العن أو يحطون من قدر أنفسهم أو الآخرين. شاهد أي مقابلة مع المغنّية الساحرة دولي بارتون، على سبيل المثال، ولاحظ كيف أنها لا تحط من قدر الآخرين في المجال، حتى أولئك الذين ينتقدونها. فهي تضحك بمرح حتى على الإهانات بكياسة ولباقة ومزاح.

«لا يزعني عندما يصفني أحدهم بالشقراء الغبية؛ لأنني لست غبية ولا شقراء أيضاً.» يمكنك أن تضاعف جاذبية شخصيتك بالألا تدع إنجازات الآخرين تُهدّدك، ولا تدع نورهم يطفئ نورك. يرى الأشخاص القلقون أن تألق

الآخرين ونجاحهم مشكلة؛ ربما لأنهم في أعماقهم يشكون في أنفسهم ويشعرون بانعدام الأمان. لكن إذا انضمت إلى أولئك الذين يبلون أفضل منك، فأنت ترتقي وترفع من شأنك وتبعث برسالة قوية، مفادها أنك تعرف كيف تُقدّر قيمة نفسك دون التحقير من شأن الآخرين.

عندما تشعر بشيء من الغيرة أو الحسد، دعك من كبريائك وامدح وهنيئ ذلك الشخص. اطلب نصيحتهم، واغمرهم بالمجاملات، وكن صديقهم. حاول أن تشعر بالسعادة حقًا من أجلهم. هذا لا يجعلك تبدو أكثر نبلاً وسماحةً ونضجًا فحسب، بل سيُشجعك على التفكير: لماذا لا أفعل الشيء نفسه؟ درّب نفسك على النظر إلى الغيرة بوصفها دعوة إليك لتصبح شخصًا أفضل. هل لديك بعض قدرات وطاقات لم تُكتشف وأمنيات لم تتحقق؟

المشاركة الوجدانية السلبية هي القدرة التي يعرفها معظمنا، وتعني القدرة على التعاطف مع الآخرين والشعور بالآلام ومعاناتهم. قدرتك على مساعدة المحتاجين ودعمهم ومواساتهم تُعدّ أمرًا رائعًا، ولكنها تأتي عادةً من قدرة أعمق على الشعور بصدق بما يشعر به الآخرون. وما نفهمه فعليًا من حقيقة المشاعر السلبية التي يحسها الآخرون يختلف عن مشاركتهم تلك المشاعر.

إذا كيف نُطوّر قدرتنا على التقمص الوجداني؟ هذا سهل! إن التقمص الوجداني أمر متأسّل فينا جميعًا تقريبًا؛ إنها مجرد مسألة إطلاق هذه القدرة الفطرية بوعي في

كل تفاعل. ففي بحثٍ علمي نُشر عام ٢٠١٣، اكتشف الباحثون كيميكي وآخرون أن التقمص الوجداني قدرة مرنة ومطوّاعة، مما يعني أنه يمكننا حرفياً تنمية التقمص وتطويره إذا بذلنا جهداً كافياً. حتى لو وجدت التقمص الوجداني صعباً أو كنت تجد صعوبة في التعاطف مع أشخاص معينين، فلا يهم؛ لا تزال هناك أنماط متوقّعة من المحادثات الأكثر تعاطفاً التي يمكن لأي شخص أن يتعلم كيف يُظهرها. بمعنى آخر زيف الأمر حتى تصل إلى مبتغاك!

الاستراتيجية الأولى: اقرأ

قد يبدو لك الأمر غريباً، بأن هذا النشاط الفردي سيجعلك أكثر جاذبية اجتماعياً وأفضل في النقاشات والحوارات - لكنه كذلك.

القراءة تضعك في مكان شخص آخر. تحتاج أن تنظر إلى الأمر من عقلٍ آخر، ومن منظور مختلف، غير منظورك، وتعيش في قصة شخص آخر، وتتعرف على قيم أشخاص آخرين، وتفهم تفسيرهم للأحداث. فكّر في الأمر على أنه معسكر تدريب على التقمص الوجداني.

عندما تكون مع الآخرين، حاول أن تفهم الأمور من وجهة نظرهم، فهم أهم الأشخاص في عالمهم، بالطريقة نفسها التي تشعر بها أنك مركز عالمك. نبدأ نغرس في أنفسنا تعاطفاً صادقاً عندما نفهم أن الآخرين يرون أنفسهم دائماً

أبطالاً في قصصهم، ويتمسكون بقيم ومبادئ غريبة تماماً
عنا. لذا دائماً نحتاج إلى تعديل تواصلنا معهم بناءً على
ذلك.

الشخص الطيب والمتعاطف سيفكر بالشكل التالي: «أنا
أحس بك؛ لأنني سأشعر بالأسى إذا حدث ذلك الأمر
معي». لكن الشخص الذي لديه قدرة على التقمص
الوجداني يفكر كما يلي: «أنا أحس بك؛ لأنني مدرك تماماً
أن ذلك الأمر يشعرك بالأسى».

قراءة الروايات الأدبية تساعدك على تقدير الآخرين
ومعرفتهم - ولا أقصد من وجهة نظرك بل معرفة كيف
يرون أنفسهم، من وجهة نظرهم. تأكد من أنها النوع
الصحيح من القراءة - نوع من الروايات الذين تقرأ لهم،
واتجه إلى روايات أدبية مميزة من مختلف العصور والبلدان
والأساليب والمدراس؛ لتوسيع نطاق معرفتك. فقراءة
أعمال المؤلف نفسه باستمرار أو تصفح مجلة «People
Magazine» لا يُحتسب.

الاستراتيجية الثانية: اخلق فلتز تجارب

أتعرف العبارة التي يقولها البطل أحياناً في مسلسلات
الأطفال التلفزيونية: «الآن، إذا كنت دُباً تائهاً هرب من
حديقة حيوانات، فأين أول مكان سأقصده؟» أعلم أنها
تبدو عبارة سخيفة، لكن قدرتنا على النظر إلى أمور الحياة
من وجهة نظر أي شخص سواك (أو بعين الدب

التائه)، هي في الواقع تعبير متطور عن التقمص الوجداني،
وتساعدنا على أن نكون أكثر جاذبية.

جرب هذا التدريب الآن: فكر في شخص قريب جداً
منك، ثم فكر في موقف أو مشكلة حالية في حياتك.
الآن، اسأل نفسك: «ما الذي سيفكر به أو يشعر به هذا
الشخص حيال هذا الموقف؟» تظاهر حرفياً أنك هذا
الشخص، بكل سماته المميزة ومعتقداته ونقاطه العمياء
وأهدافه ومخاوفه. عند القيام بذلك، تقوم بخلق «فلتر
تجارب» وهو بمنزلة تمثيل لهذا الشخص في عقلك. فهو
ليس الشخص نفسه، لا، ولكنه نقطة انطلاق تساعدك
على الدخول إلى عالمه ومشاركته وجدانياً، وكذلك إدراك
حدود وجهات نظرك.

يتفاعل الناس مع الحياة ويفسرون المواقف بحسب
طبيعتهم. إذا كنت قادراً على إدراك تلك الحقيقة حقاً،
فأنت تمنح نفسك ميزة في أي تفاعل اجتماعي. يمكنك
أن تعزز طرق تواصلك معهم حتى يسمعوا حديثك بالفعل.
على سبيل المثال، ربما تكون شخصاً عاطفياً جداً يجيد التعبير
اللفظي، لكنك تعلم أن صديقك المهندس الميكانيكي هو
شخص واقعي يفضل التواصل المرئي ويفكر بشكل عملي.

عندما تطلب مساعدتهم، فلا تركز أكثر من اللازم على
رؤيتك للأمور، بل وضح طلبك بالطريقة التي يفضلونها:
ناشد جانبهم المنطقي والعقلاني، واطلب بإيجاز مجموعة
واضحة ومحددة من الخطوات، لا تركز على مدى امتنانك

لمساعدتهم، ولكن ركّز على أنه من المنطقي أن تطلب منهم العون لأنهم الأكثر معرفة، ولأن المشكلة تحتاج إلى حل. عندما تسمع الناي يقولون «فلان يستطيع التحدث مع أي شخص»، فهذا ما يقصدونه: هذا الشخص يتمتع بشخصية كاريزمية لا يعرف فقط كيف يتحدث، بل يعرف كيف يتحدث لغات الآخرين.

الاستراتيجية الثالثة: تدرب على نظرية العقل بشكل

مقصود

لنفترض أنك في مكتب البريد وتحاول إرسال طرد بالبريد، لكن الموظف بمكتب الاستقبال غير متعاون بالمرّة. بينما أنت في عجلة من أمرك، يبدو أنه متباطئ، وكل ما ينصبّ تركيزك عليه هو إحساسك في أثناء تفاعلك معه بأن هذا الشخص يقف في طريق الهدف الذي تريده، وقد بدأ يصبح الأمر مزعجاً. ربما تنظر إلى تصرفاته -تضييعه لوقتك، أو «سلوكه» أو رفضه اتباع أقصر الطرق لتسريع الأمور- ومن وجهة نظرك يبدو أن هذا الموظف عنيد ومتبلّد الإحساس، ثم تقول له بفضاظة «هل تحاول أن تثير غضبي؟».

قليل من التقمُّص الوجداني يمكن أن يقطع شوطاً طويلاً في مثل هذا الموقف؛ حيث يساعدنا على فهم سلوك الآخرين، ليس بحسب تفسيراتنا أو أهدافنا أو قيمنا، ولكن بحسب تفسيراتهم. التقمُّص الوجداني يساعدنا على الوصول إلى ذروة تجاربنا واستيعاب تجارب

الآخرين بشكل أعمق. ويساعدنا على ملاحظة، مثلاً، أننا
آخر عميل ذلك اليوم، وأن مكتب البريد كان من المقرر
إغلاقه منذ ٥ دقائق. قد تلاحظ أن الشخص يستغرق
وقتاً طويلاً؛ لأنه يجب أن يُعيد تشغيل قاعدة البيانات
مرة أخرى. كيف يبدو الموقف من وجهة نظره؟ إذا
فكرت بضع لحظات فقط في هذا الأمر، فستكتسب رؤية
جديدة للموقف: يعتقد الشخص أنه يقدم لنا معروفاً بالفعل
بعد يوم شاق طويل، بعد موافقته على خدمتنا بعد موعد
إغلاق المكتب. من وجهة نظره، أنت شخص فظّ ووح.

نظرية العقل تُنمي وعينا الناضج وتُعزّز فهمنا الواقعي بأننا
لسنا الوحيدين في الكون، وأن وجهة نظرنا هي مجرد
وجهة نظر، وليست الحقيقة نفسها. كل ما يقوله ويفعله
الآخرون يأتي من منظور مشروع تماماً مستنداً إلى خلفيتهم
ورؤيتهم الفريدة للأمور. قد لا نعي بأفكارنا ومواقفنا
وتوقعاتنا وتفسيراتنا، لكنها ليست بأقل عفوية من أفكار
أي شخص آخر. دون نظرية العقل، نحن نُقحم أنفسنا في
أي مكان لنُجز مهمتنا، غير مبالين لواقع الآخرين. وعادةً
ما تكون النتيجة وقوع خلافات أو سوء تفاهم، أو على
أفضل الفروض قد نخفق في التواصل.

ممارسة نظرية العقل بشكل مقصود لا تعني التركيز على
وجهات نظر الآخرين مع استبعاد وجهة نظرك، بل تعني
ببساطة أن تدرك أن هناك وجهات نظر مختلفة في المقام
الأول! يتخيل كثيرٌ منا دون وعي أننا محور الاهتمام في

كل محادثة، ويفترضون أن الآخرين يشاركوننا رغباتنا، ويعرفون ما نعرفه، ويفكرون فيما نفكر. عندما نتوقف عن ذلك، فأنت بطبيعة الحال تصبح أكثر تقبلاً وانفتاحاً للآخرين؛ لأنك لم تعد ترى تجربتك بطريقة ما أكثر أهمية من تجارب الآخرين.

إليك خدعة تُجرَّبها في المرة القادمة التي تجد فيها نفسك تُفكر في أن شخصاً ما مريبك أو مستفز. اقترض أن سلوكهم منطقي للغاية باعتبار أن كلماتهم وأفعالهم تتوافق تماماً مع وجهة نظرهم، ثم اسأل نفسك: «ما الذي ينم عنه ذلك الموقف فيما يتعلق بوجهة نظرهم هذه؟».

فالطريقة التي نتصرف بها دائماً ما تكون منطقية بالنسبة إلينا؛ لأننا نعرف ما يدور داخل عقولنا (عادةً!). ولكن عندما يتصرف شخص ما بطريقة تُغضبنا، فقد يكون من المفيد للغاية أن تسأل نفسك: «ما الذي ينم عنه هذا السلوك فيما يتعلق بوجهة نظر هذا الشخص؟».

ومن تلك اللحظة، يمكنك أن تتخاطب وجهة النظر هذه، بدلاً من مخاطبة شخص وهمي في مخيلتك أو انعكاس وجهة نظرك أنت. من المحتمل أيضاً أن تحترم وجهة النظر تلك وتقبلها، بدلاً من رؤيتها كمشكلة مجرد أنها مختلفة عن وجهة نظرك.

الاستراتيجية الرابعة: استمع إلى الحقائق مقابل التفسيرات
إحدى الطرق الرائعة التي تساعدك على تنمية تعاطفك

ومشاركتك الوجدانية، وزيادة استيعابك لوجهات نظر الناس هو التدريب على الاستماع إلى ما يُقال لك، والتمييز بين الحقيقة والرأي. هذا أصعب مما يبدو للوهلة الأولى. في المحادثات، غالباً ما يتم الخلط بين الحقائق الملهوسة والمنظور والتفسير والرأي ووجهات النظر الفريدة. الحقائق هي مجرد حقائق -عاصمة إيطاليا هي روما، اليوم هو الثلاثاء، سيارتك بها أربع عجلات- لكن كل شيء آخر مطروح للنقاش.

عندما يتحدث الناس، فإنهم يُقدِّمون لك قليلاً من الحقائق... ومزيجاً ضخماً من الافتراضات والتفسيرات والتأويلات والتوقعات، والمعتقدات والذكريات والحكايات والحُجج والأحكام التقديرية والادعاءات. وهنا يكمن المنظور. غيرَ أيّاً من هذه الأمور، وسيتغيّر المنظور أيضاً.

تخيل أن أحدهم يقول لك: «الثلاثاء الماضي، فقد الموظف بمكتب البريد أعصابه معي ودون سابق إنذار». دعونا ننظر من كُتب إلى هذا الموقف. ما الحقيقة هنا؟ حسناً، ذهب ذلك الشخص إلى مكتب البريد الثلاثاء الماضي. كان هناك الموظف في مكتب الاستقبال. وكل شيء آخر في باقي القصة لا يُعدّ حقيقة. فعبارة «الموظف فقد أعصابه» تُعدّ حكماً تقديرياً وتأويلاً للموقف. وعبارة «دون سابق إنذار» هي رأي وتقييم شخصي.

أساساً، هناك عديد من الأمور المجهولة هنا، و فقط قليل

من الحقائق. ربما لم يكن الأمر مفاجئاً، لكنه مبرر تماماً. ربما لم يفقد أحد أعصابه، ولكن كان هناك ببساطة بعض الاستفزاز والغیظ. وربما لم يكن الاستفزاز موجهاً إلى الشخص المتحدث، بل كان نتيجة لشيء لا علاقة له بالمرّة. من خلال فصل الحقيقة عن الخيال بهذه الطريقة، فإنك تُحدّد بوضوح مفهوم المتحدث ومنظوره؛ فهذه هي القصة من وجهة نظره.

ومع ذلك، فإن مجرد تغيير كلمات القصة يجعلك تدرك أن هذا المنظور له دور أساسي وأنه يمكن تحويله بسهولة. يمكن أن نعيد صياغة عبارة «فقد أعصابه» لتصبح «صاح بأعلى صوته» أو «نفد صبره قليلاً»، كلٌّ من هذه العبارات يوضّح القصة من زاوية مختلفة.

القيمة الحقيقية هنا تكمن في قدرتك على القراءة بين السطور، وفهم إحساسهم وما يحاولون التعبير عنه حقاً. غالباً، الموضوع لا يتعلق بالحقائق أو المنطق، بل بالأحاسيس. وأي شخص سبق له أن تشاجر مع شريك حياته سيؤيد جداً هذا الكلام؛ فالمنطق وحده لن يوصلك إلى مبتغاك؛ لأن سبب وقوع الشجار في المقام الأول يرجع دائماً إلى المشاعر الدفينة التي لم نهتم بها أو نسمعها. عندما تعرف الفرق بين الحقائق والتأويل، ستعرف ما الأمور التي يجب أن تركز عليها، وكيف تجعل الناس يشعرون بالسعادة؛ لأنهم أخبروك ما يدور في بالهم، ولأنه يمكنك منحهم رد الفعل الذي كانوا يبحثون عنه بدلاً من

تركيزك الأعمى على التحذلق وادعاء المعرفة.

هذا كله يعني أنه إذا كنت ترغب في إتقان مهارة تغيير وجهات النظر، وتنمية المشاركة الوجدانية المطلوبة لتعزيز الكاريزما الحقيقية، فأنت بحاجة إلى تعلم كيفية تحديد اللغة المستخدمة في التعبير عن وجهات النظر، وكذلك تغيير تلك اللغة لتغيير وجهات النظر. يعرف الأشخاص ذوو الشخصية الكاريزمية أن الكلمات كالسحر - عندما تغيّرهما، يتغير العالم بأسره أمام عينيك. هذا الفهم يجعل صاحب الشخصية الكاريزمية يقول لموظف مكتب البريد: «يا إلهي! لقد أنقذت حياتي الآن بمساعدتك لي في الدقيقة الأخيرة. شكراً على إنجاز طلبي بسرعة».

سيشعر عامل البريد أنك احترمت موقفه وقدرت مجهوده، وربما سيشعر بالرضا والإطراء قليلاً. من وجهة نظره، فهو أيضاً يرغب في إنجاز المهمة في أسرع وقت ممكن، ويتعامل بشكل مهذب مع العملاء، وهي ليست النتيجة التي ستحصل عليها إذا سألته باستياء: «لو سمحت ما سبب هذا التأخير كله؟».

ملخص

* الجزء الأول من هذا الكتاب يدور حول الحضور الطاعني. كيف ترغب أن يصفك الناس من حولك، وما مدى اختلاف ذلك الوصف عن الواقع؟ وبعد ذلك، كيف يمكنك أن تسد الفجوة بين هاتين النسختين من

ذاتك؟ الجزء الأول يُعد نظريًا ومتعمقًا أكثر، في حين الجزء الثاني يدور حول التدريبات العملية. كيف تبدأ فعليًا التفاعلات التي تجذب الناس إليك، بغض النظر عن شخصيتك الحالية؟

* ومما لا يثير الدهشة أن كل شيء يبدأ بالمشاركة الوجدانية. عندما تتمتع بالتعاطف والتقمُّص الوجداني، فأنت تعرف ما يفكر فيه الآخرون وما يشعرون به، أو على الأقل ستتمكن من التوصل إلى استنتاج جيد عن ذلك. وإذا عرفنا أفكار وأحاسيس الناس، فسيمكنا أيضًا أن نُفهم جيدًا ما يريدون. وهذا ما سيجعل تفاعلاتنا كلها أكثر كاريزمية.

* الاستراتيجية الأولى هي ببساطة أن تقرأ أكثر. ربما يكون هذا أفضل تدريب تمارسه دون الحاجة إلى وجود شخص أمامك؛ لأنها تُجبرك على تقمص وجهة نظر شخص آخر وحواره الداخلي. يمكنك أن ترى في القصة أنه نظرًا لحدوث الموقف X، فمن ثمَّ قد يحدث الموقف Y و Z. وقد يبدو هذا المثال بسيطًا، لكن ليس من السهل أن نطبقه في حياتنا اليومية. وقلتر التجارب يُعد أمرًا مشابهًا جدًّا؛ من حيث إنه يُجبرك على الخروج من وجهة نظرك (وهي بالضرورة محدودة)؛ كي تحاول أن تفهم وجهة نظر شخص آخر وتنظر إلى القصة من زاويته. قد يبدو أننا نتحدث فقط عن التقمص الوجداني هنا، ولكن الحقيقة هي أن التقمص الوجداني والكاريزما مترابطان للغاية وإلى

أبعد حد. نعم، إن ممارسة نظرية العقل بشكل مقصود،
تتحرك أيضاً في اتجاه فهم أفكار ومشاعر الآخرين نفسه.

* وأخيراً، سيساعدك فهم الفرق بين الحقائق والتأويلات
على معرفة الأمور التي يجب أن تستجيب لها. فداًئماً تقريباً،
عليك أن تحاول الاستجابة لتفسيرات الناس؛ لأنها تُعبّر
عن مشاعرهم الدفينة، وهذا ما سيجذب الناس إليك.

الفصل الخامس

كيف تتفاعل بشكل تام؟

الأسئلة - قوة عظمى مستخفُّ بها

قال الفيزيائي والمنظِّر هايزنبرج: «ما نلاحظه ليست الطبيعة نفسها، وإنما الطبيعة المعرضة لطريقة طرحنا الأسئلة». في مجال المحادثة، يمكننا أن نأخذ هذا على أنه يعني أن ما نراه عندما نتواصل مع أشخاص آخرين ليس ما هم عليه حقًا، ولكن كيف يبدو بما يتعلق بكيفية تحدثنا معهم، والأسئلة التي نطرحها. بصراحة، إذا طرحتم أسئلة مملّة، فستحصلون على إجابات مملّة. إذا لم تطرحوا أي أسئلة - حسنًا، سيبدأ الشخص أمامكم في الظهور كأنه مجرد فراغ.

مع هذا التركيز كله على عقليتنا واستعدادنا وقدرتنا على ضبط الحالة المزاجية، يمكننا أن ننسى أن لدينا دائمًا أسلوبًا فعالًا للغاية للوصول إلى الآخرين - فقط اسألوهم! الأسئلة تبدأ المحادثات وتحركها على طول مسارات معينة. إنها تمنحك بعض التحكم والتوجيه، وتساعدكم على إظهار الاهتمام، وتساعدكم فعليًا على التواصل مع الشخص أمامكم وفهمه. في الواقع، الأسئلة مهمة جدًا لدرجة أنه من الصعب تخيل أي شخص يتقدّم في المحادثات دونها.

هنا، سنركّز على التأثير العاطفي وليس المعلوماتي للأسئلة.

أنتم لا تسألون شخصاً ما شيئاً، لأنكم لا تعرفون حرفياً الإجابة وتريدون منه أن يُخبركم. هذا هو الغرض من جوجل. بهذا المعنى، يمكن أن تكون الإجابة مهمة ومؤكدة ولكنها ليست كل ما هو مهم. ببساطة، أن تسألوا في المقام الأول والطريقة التي تسألون بها يمكنها أن ترسل أيضاً رسالة مؤثرة. يدور هذا الفصل حول المشاركة الكاملة في المحادثات، والعمود الفقري للمشاركة الجيدة هو التفكير كعالم مثل هايزنبرج، والشعور بحب الاستطلاع.

أول شيء يجب فهمه: ليست كل الأسئلة متشابهة. يمكننا تجميع الحوارات، ومن ثمّ الأسئلة، في ثلاثة مستويات، وفقاً للغرض الأساسي منها. المستوى الأول هو تبادل المعلومات (أو التعلم)، والمستوى الثاني هو تبادل المشاعر والعواطف (أو حث الآخرين على التواصل معنا والإعجاب بنا)، والمستوى الثالث هو تبادل القيم (كما سبق). من الجدير معرفة الفرق، حتى تكونوا واضحين بشأن نوع وسبب المحادثة التي تُجرونها. على سبيل المثال، الذين يعرفون كل شيء من فصلنا الأول يرتكبون خطأً في الاستجابة لنداءات الآخرين لتبادل المشاعر والأحاسيس، من خلال توفير معلومات واقعية بدلاً من ذلك. هذا هو الشخص الذي يفوته الهدف تماماً من خلال التركيز على التفاصيل وليس المحتوى العاطفي المشارك.

الشيء الثاني الذي يجب فهمه هو أننا بحاجة إلى إتقان كلٍّ من طرح الأسئلة والإجابة عنها، بالمستوى المناسب.

القيام بذلك يجعلنا أكثر حبا وأكثر تعاطفا وأكثر نجاحا في التواصل مع الآخرين. دعونا نلق نظرة فاحصة على كيفية صياغة الأسئلة وتفسيرها، لاستخدامها لتحقيق أفضل فائدة.

فقط اسألوا أكثر. من المحتمل أنكم ببساطة لا تطرحون أسئلة كافية. حتى الأشخاص الأذكياء عاطفياً قد يفشلون في إظهار حب الاستطلاع الكافي للآخرين. ربما تكونون مشغولين جداً بالتفكير في أنفسكم أو متوترين بشأن التواصل (ما زلت متمركين حول ذواتكم!) أو ربما لا تهتمون حقاً بما يكفي لمعرفة الإجابة. ربما تعتقدون أن الأسئلة تجعلكم تبدو متطفلين أو أسوأ من ذلك، غير واثقين من أنفسكم. ولكن العكس هو الصحيح.

أظهر بحث بجامعة هارفارد أجرته أليسون وود بروكس وزملاؤها، أنه عندما طُلب من الناس طرح مزيد من الأسئلة في محادثة، صنفهم الناس على أنهم محبوبون أكثر من أولئك الذين طرحوا أسئلة أقل. وُجد أيضاً أن المشتركين بالمواعدة السريعة، حصلوا بسهولة أكبر على موعد ثانٍ إذا كان مواعدهم الأول ممتلئاً بكثير من الأسئلة.

لا تقلقوا بشأن الظهور بشكل سيئ؛ الحقيقة هي أن الأسئلة تفتح المستوى الأعلى من التواصل البشري، وقد تكون أكثر قوة في المواقف التي لا يُتوقع فيها طرح الأسئلة؛ مثل مقابلات العمل. إنها تُظهر أنكم منبهون ومهتمون، وأنكم منخرطون في الموقف بشكل فعال، وأن

لديكم تقديراتكم وتوقعاتكم الخاصة، وأنكم تُقدِّرون رأي الشخص الآخر (وإلا فلن تسألوه) وأنكم كنتم تستمعون. ليس سيئاً لعمل واحد!

الطريقة السقراطية

إن نوع الأسئلة وطريقة طرحها مهمان بالطبع. ولسوء الحظ، ليس الأمر متروكاً لكم فقط في مدى تقدم المحادثة، فيجب أن يكون الطرف الآخر على الموجة نفسها أيضاً. قد يكون هناك شريكان أحدهما يسأل كثيراً من الأسئلة والآخر لا يسأل شيئاً على الإطلاق، أو ربما يسأل كلاهما كثيراً من الأسئلة أو لا يسألان أية أسئلة على الإطلاق. كل واحدة من هذه الديناميكيات هي حالة خاصة تُعطي شعوراً مختلفاً.

السبب الرئيسي هو أن كل شخص قد يشارك في محادثة لأهداف مختلفة. إذا كان لدى كلا الطرفين هدف الاتصال وإنجاز شيء ما معاً، فسيكون الجو تعاونياً. إذا كان أحد الطرفين أو كلاهما يستخدم المحادثة للحصول على اليد العليا أو التملق أو التباهي، فسيصبح التفاعل تنافسياً. إذا كان لدى أحدهما أو كليهما أهداف ضئيلة للغاية للمحادثة، فقد نتلاشى، وهكذا دواليك.

فهم أن الأشخاص يأتون من أماكن مختلفة عندما يتحدثون إلى بعضهم يساعدكم بطريقتين؛ هما: أولاً، يمكنكم تحديد نوع المحادثة التي تُجرونها. إذا كنتم عالقين مع شخص

عازم على المنافسة والمزايدة، فقد يكون هناك قليل يمكنكم فعله، ولكن كونوا مهذّبين وابحثوا عن طريقة للانسحاب أو على الأقل الامتناع عن مشاركة أي معلومات، من شأنها أن تضعكم في وضع غير مناسب. من ناحية أخرى، فإن معرفة نوع التبادل الذي تريدون أن تكونوا فيه يمكن أن يساعدكم في إنشائه مع الآخرين.

استخدموا أسئلة المتابعة. الأسئلة جيدة، لكن أسئلة المتابعة أفضل؛ لأنها تُظهر أنكم كنتم تستمعون، وتهتمون بما يكفي لمواصلة التعلم أكثر. أسئلة المتابعة الجيدة تُركّز على حقيقة مهمة شاركها الشخص الآخر للتوّ. فأنتم إذا اكتفيتُم بإلقاء سلسلة من الأسئلة غير المتصلة، فقد تعطي شعوراً كأنها استجواب. ولكن استرسلوا مع ما قيل فسوف تستفيدون من زخم المحادثة وتدققها.

استخدموا أسئلة مفتوحة. الفكرة هي أنكم تريدون حقاً معرفة المزيد، لذلك لا تدخلوا بسؤال محدد جداً يضع الشخص الآخر في موقف محرج، أو يجعل الأمر يبدو كما لو كنتم تبحثون عن إجابة معينة فقط. تجنبوا أسئلة تكون إجابتها نعم/لا أو الأسئلة الإيحائية («إذاً، ماذا يعجبكم أكثر في قائدنا المجيد؟»). أنتم لا تريدون أن تجعلوا الناس يشعرون كما لو أن أسئلتكم موجودة فقط لاستخراج معلومات حساسة؛ لأن هذا سيجعلهم يلتزمون الصمت أو يفقدون ثقتهم بكم، عن صواب!

استخدموا الأسئلة لكسر الجمود برفق. قد يبدو الأمر

غير منطقي، ولكن إذا كنتم مهتمين بشيء ما، فإن التقدم والسؤال على الفور يمكن أن يساعد في التغلب على الإحراج بشكل أسرع من اللّف والدوران. عليكم فقط أن تقوموا بذلك بالشكل الصحيح. لا، أنتم لا تريدون أن تسيئوا إلى الناس أو تتسببوا في إزعاجهم، ولكن السؤال الجيد يمكن أن يكون له تأثير مثير للاهتمام؛ فقد يشعر الناس بحب استطلاعكم واهتمامكم بإجاباتهم لدرجة أنكم على استعداد لتجاوز آداب السلوك الاجتماعي بلطف. معظم الناس يجدون ذلك إطراءً! على الأقل، يمكنكم تمويه الأسئلة التي قد تبدو فضولية بقليل من الفكاهة. فكرة أخرى، هي متابعة سؤالكم مع قليل من المشاركة من جانبكم، كما لو كنتم تتواصلون بطريقة غير لفظية، «سأريكم سؤالاً إذا أظهرتم لي سؤالكم!»

فيما يلي مثال على هذه الأنواع من الأسئلة في أثناء العمل. تخيلوا محادثة سريعة في غرفة الاستراحة مع الموظف الجديد في العمل. إنه نجول بعض الشيء، لكنكم تتواصلون وتغتنمون الفرصة لبدء محادثة في أثناء انتظاركم تحضير قهوتكم.

أنتم: «مرحباً! أنت الموظف الجديد في المحاسبة، أليس كذلك؟»

هو: «نعم... إنه يومي الأول.»

أنتم: «رائع. آمل أنهم بدأوا العمل معك

بسلاسة؟» (سؤال لطيف لقياس رد الفعل فقط).

هو: «هاها، نعم، أعتقد ذلك. أنا سأتوجه الآن إلى قسم تكنولوجيا المعلومات للحصول على رمز الدخول الخاص بي».

أنتم: «هيا، كن صريحاً، ما رأيك في غرفة الاستراحة المتطورة؟ أحب العمل هنا، ولكنني لا أتوافق مع هذا الميكروويف» (كسر الجمود، طرح أسئلة عاطفية/شعورية بدلاً من الخوض في الحقائق حول ما يفعلونه في قسم المحاسبة. بالإضافة إلى ذلك، من الصعب عدم التجاوب مع شكوى مرحة).

هو: «ليست سيئة للغاية! يجب أن ترى جهازي في المنزل. في الواقع أعتقد أنه انتحاري».

أنتم: «عظيم، أنت إذاً خبير في الأجهزة الكهربائية المكتتبة؛ ستجد المكان هنا مناسباً تماماً. لذلك، قلت إنك في طريقك إلى قسم تكنولوجيا المعلومات. هل قابلت روب بعد؟» (سؤال للمتابعة).

هو: «روب؟ أنا لا أعتقد ذلك...».

أنتم: «روب رائع، ستجبه. يجب أن أذهب، لكن... حظاً سعيداً مع الميكروويف! سؤال، هل تسكن في الجوار؟ التنقل يمكن أن يكون جحيماً» (سؤال متابعة آخر).

هو: «نعم، أنا أسكن آخر الطريق، في [أيما كان]».

أنتم: «رائع. يجب أن تأتي لنخرج معاً أيام الجمع. نحن نلتقي في الكافيتريا في زاوية الطريق...» وهلم جراً.

في هذه المحادثة، تساعد الأسئلة في تدفق كل شيء بسهولة وراحة أكبر. كلها تبدو طبيعية وحسنة النية، وغالباً ستجعل الموظف الجديد يشعر بالاحترام والاهتمام. محادثة متبادلة مدتها دقيقتان فقط، تترك انطباعاً رائعاً.

عند طرح الأسئلة، كونوا عفويين، دعوا الآخرين يرشدونكم، وانتهوا إلى ديناميكيات المجموعة. اخلطوا بين أنواع الأسئلة التي تطرحونها، لكن كونوا دائماً على دراية بالتوافق بينكما؛ هل تشاركون المعلومات أو المشاعر أو القيم؟ أجبوا وفقاً لذلك، أو كونوا مستعدين لمحاولة تغيير صياغة سؤالكم برفق.

«مرحباً، كيف الحال؟» (إذا قيلت بسرعة وبلا مبالاة، فهذا ليس سؤالاً حقاً، بل مجرد بروتوكول محادثة مهذب، ربما يكون سؤال مماثل أو إجابة مقتضبة كافيين).

«إذا تم إطلاق سراحك للتو من السجن؟» (طلب للحصول على معلومات، ربما أكثر من ذلك، ولكن من المحتمل أن يرغب هذا الشخص في معرفة الإجابة الواقعية الدقيقة).

«ما رأيك في اللون الأزرق؟ الأحمر يبدو أفضل أليس كذلك؟» (هذا ليس طلب معلومات، فاللون الأزرق أو الأحمر ليسا مهمين. والشخص غير متأكد من اختياره

ويحتاج إلى الطمأنينة، أو أن تشاركوه رأيكم الخاص. هذا طلب للحصول على استجابة عاطفية).

«إلى أين تتجه علاقتنا برأيك؟» (هذا طلب ليس فقط للمشاعر، ولكن لقيمٍ أوسع؛ مثل ما إذا كان الزواج مهماً بالنسبة إليهما. إذا استجاب شخص ما بما يشعر به الآن، فمن المحتمل ألا يُنظر إليه على أنه إجابة مُرضية أو كاملة). ماذا عن إجاباتكم عن الأسئلة؟ كما رأينا، من الجيد أن تكونوا منفتحين وأن تقدموا معلومات أكثر مما طُلب منكم. خذوا وقتكم في الرد. استمعوا إلى ما يريده الشخص منكم فعلاً، هل يمضي الوقت ويتصرف بأدب، أم هل يريد حقاً معرفة المزيد؟ اضبطوا إجاباتكم وفقاً لذلك.

نسبة النرجسية التخاطبية

هل سبق لكم أن انتظرتم بهدوء حتى يتوقف أحدهم عن الحديث، وظللتم طوال الوقت تفكرون فيما ستقولونه بمجرد توقفه عن الحديث؟ إذا كان الأمر كذلك، فمن المحتمل أنكم مذنبون بالنرجسية التخاطبية! إنها عدم القدرة على تنحية مونولوجكم الداخلي جانباً تماماً، والتركيز على ما يفكر فيه أو يقوله الشخص الآخر. إنه يؤدي إلى نتيجة مونولوجات المبارزة؛ حيث لم تحدث المحادثة على الإطلاق - بدلاً من ذلك، لديكم شخصان يتراشقان بالكلام بدلاً من التحدث مع بعضهما.

إنه أيضاً سبب كبير لفشل الناس في طرح الأسئلة أو

الاستماع بشكل صحيح إلى إجاباتهم.

لذا، في البداية، حسِّنوا مهاراتكم في الاستماع من خلال توخِّي اليقظة بشأن الطرق التي يمكن أن تجعلكم فيها الرغبة الشديدة في جذب الانتباه متحدثين سيئين. هذا يتطلب بعض الإدراك الواعي وكذلك القليل من الصدق. يمكننا أن نسأل عن نياتنا الحقيقية ودوافعنا للدخول في محادثات، بشكل عام ومع الأشخاص الذين نعرفهم تحديداً. هل نتواصل مع الآخرين لأننا نريد التحقق من انتباههم؟ لأننا نريد الشعور بإثبات أننا على حق والآخر على خطأ؟ لأننا نشعر أننا مضطرون إلى ذلك لسبب ما؟

هل ننظر إلى المحادثة على أنها معركة أو لعبة أو رقصة؟ ربما نرى المحادثة على أنها فرصة لتباهي بأنفسنا، أو مشاركة ما يُثير اهتمامنا. مهما كانت أسبابكم، ربما تلاحظون أنها عادة ما تهتمكم أنتم فقط... ولا تُفكرون بشأن مشاركة الشخص الآخر للمحادثة معكم! كم منا يستطيع أن يقول بصدق إن هدفه هو رؤية وفهم الشخص الآخر، وليس مجرد أن يتم رؤيته وفهمه؟

الفكرة ليست أن تسعوا دائماً إلى جذب الانتباه إلى أنفسكم. يجب التفكير في المحادثات ليس بصفتها وسيلة لجذب الانتباه، ولكن لمشاركتها مع شخص آخر بشكل ممتع. الهدف ليس التنافس على من تكون له الكلمة، بل التعاون مع حليف. الغرض هو التعاون، وليس التعبير فقط. الهدف هو التعلم وليس التعليم وما إلى ذلك. بالنسبة

إلى بعضنا، فقد يتطلب ذلك إعادة صياغة كاملة لما نسعى إليه عندما نريد أن نكون اجتماعيين.

بعد محادثة غير فعّالة، قد يشعر الناس بالإرهاق أو بالملل أو حتى بالوحدة. من ناحية أخرى، يمكن أن تكون المحادثات الجيدة أدوات تقارب وتقدير، مما يسمح لكلا المشاركين بإنشاء شيء أكبر من مجموع أجزائه. حتى إن إحدى الدراسات اكتشفت أن الناس يُقدِّرون كثيراً أن يتم الإصغاء إليهم وسماعهم لدرجة أنهم، في التجربة، كانوا في الواقع على استعداد للدفع للاستمتاع بهذا الشعور. هذا لأن الشعور بالتقدير، والاستماع والاحترام أمر ذو قيمة لا تُقدَّر بثمن. إن تقديم هذا الشعور لشخص آخر يعد مجزياً، إن لم يكن أكثر، من تجربته بأنفسكم. الحقيقة هي أنكم إذا أعطيت الأولوية للشخص الآخر بهذه الطريقة، فغالباً ما ينتهي بكم الأمر مع محادثة مُرضية للطرفين على أية حال، دون محاولة فعلية.

يتطلب الاستماع الجيد أن تعلقوا ومصحتكم الذاتية والأنا، وأن تسمعوا بلباقة لشخص آخر بالتألق.

حان الوقت الآن للحصول على الوعي الذاتي والاستبطان. درس عالم الاجتماع تشارلز ديربر هذه الظاهرة بشكل مكثّف، ويعتقد أن هذا النوع من النرجسية التخاطبية يمكن أن تحدث دون أن يدرك الناس حتى إنها تحدث. قد يكون من السهل أن نتخيل أن النرجسيين التخاطبيين هم الصاخبون النمطيون الذين يسيطرون على المحادثة،

لكن الأمر أكثر دقة من ذلك بكثير. اتضح أنه يمكن تحويل الموقف باختيار كلمة واحدة. لقد أوضح ما أسماه استجابات الدعم واستجابات التحول، وكيف يمكنها أن تتغلغل بمهارة في مفرداتنا اليومية.

يشرح ديربر ما يُسميه «المبادرات» في المحادثة؛ ويمكن أن تكون الاهتمام أو السعي للحصول على الاهتمام، ويمكن تقسيم الأخير إلى إيجابي أو سلبي. هذا يشبه إلى حدٍ ما تشبيهنا للتنس. ففي التنس، نحن دائماً إما نعيد الكرة أو نستلمها من اللاعب الآخر، ونعمل على الأخذ والعطاء. وفي المحادثة، ما يتحرك ذهاباً وإياباً هو الوعي والانتباه. هذان يمكنهما الارتداد بين الناس، أو التجمع على جانب واحد من المحادثة. من أجل مقاصدنا، يمكنكم تخمين أنواع السلوكيات التي نريد التوجه نحوها. دعونا نلقي نظرة على بعض الأمثلة لكليهما في المحادثة.

دعونا نلقي نظرة أولاً على استجابات الدعم، وما تبدو هي عليه: كلمات أو سلوكيات تدعم تعبير الشخص الآخر في المحادثة. بالنسبة إلى تنوع الانتباه النشط، تحافظ «استجابة الدعم» على الاهتمام بالمتحدث وموضوعه؛ على سبيل المثال، طرح سؤال حول ما قيل. يمكن أن تكون ردود الدعم عبارة عن إقرارات بسيطة («حقاً؟»، «آه»)، أو دعم إيجابي («هذا رائع!»)، أو في شكل سؤال («ماذا قلت بعد ذلك؟»). يمكنكم أن تتخيلوا أن قصة الشخص الآخر هي منطاد يحاول الآخرون إبقاءه

مرتفعاً، بالقفز هنا وهناك؛ لرده عالياً مرة أخرى في الهواء.
على سبيل المثال: «أحب الأفلام الفرنسية».

الرد: «ما فيلك المفضل؟».

الرد أعلاه موجود فقط للحفاظ على انتباه ووعي المتحدث الأصلي. الاستجابة لا تُقحم أي معلومات جديدة خاصة بها، ولكنها تُشجع تدفق الانتباه الذي يتكشف بالفعل. من الواضح أن هذا يمكن أن يجعل الناس يشعرون بأنهم مدعوون جيداً! هذه طريقة رائعة لتأييد شركائكم في المحادثة، وإخبارهم بأنكم تستمعون إليهم، وإرسال رسالة قوية تفيد بأنكم تُقدِّرون ما يقولونه وتريدون سماع المزيد.

ومع ذلك، فإن «استجابة التحوُّل» هي استجابة نشطة تسعى إلى جذب الانتباه وتحوُّل الانتباه إلى الشخص الآخر، وبعبارة أخرى العودة إلى أنفسهم. إنه عمل من أعمال الاستيلاء على الضوء، وتوجيهه في الاتجاه المعاكس. مع استجابة التحوُّل، يتم تحويل تدفق الانتباه والوعي فجأة إلى مكان آخر. ماذا يحدث عندما ترى شخصين يتنافسان على الاهتمام ويتحدثان بالوقت نفسه؟ يتكون حوارهما حصرياً من استجابات تحول عدوانية.

«أنا أحب الأفلام الفرنسية».

الرد: «نعم؟ لم أكن أهتم كثيراً بالأفلام. في ذلك اليوم رأيت هذا الشيء في السينما...».

هذا لا يعني أن استجابات التحول خاطئة دائماً، وفي السياق، يمكن أن تنجح، خاصة إذا استعاد الشخص الآخر الانتباه بمهارة مرة أخرى. في بعض الأحيان قد يجب عليكم استخدام مزيد من استجابات التحول لجذب بعض الأضواء أو جعل مشاعركم معروفة. لكن ما مدى استخدامكم لها؟

تعدّ استجابة التحول فكرة رائعة إذا كنتم تريدون نقل الحديث إلى موضوع آخر، أو ضخّ بعض الطاقة أو الأفكار الجديدة في المحادثة. وهي فكرة سيئة إذا كنتم تحاولون ببساطة إخراج المحادثة الحالية عن مسارها لصالحك؛ حتى تتمكنوا من قول ما تريدون قوله. يجتمع العديد من الأشخاص ويتحدثون بهذه الطريقة، ويعلن كل منهم عن حكاية شخصية مختلفة تبدأ باستجابة التحول.

إذا كان لديكم شخصان لديهما مهارات استماع ضعيفة، وكلاهما عازم بشدة على استجابات التحول، فسينتهي الأمر بمباراة مصارعة للفت الانتباه، بدلاً من المحادثة. ربما يرضي الطرفان شهوتهما للتعبير، لكن مخزونهما لسماع صوتهما سينفد. قد لا تلاحظون ما إذا كنتم محبوسين في هذا النوع من المعارك، ولكن عند النظر من الخارج إلى الداخل، فإن مراقبة هذا النوع من التفاعل يمكن أن تكون مثيرة للفضول ومربكة.

بالإضافة إلى ذلك، إذا تم إقران المتحدث السيئ (شخص

ما يستخدم استجابات التحول باستمرار)، مع مستمع متعاطف للغاية (شخص يستخدم ردود الدعم باستمرار)، فقد يشعر أحد الطرفين كما لو أنه يتحدث بشكل جيد؛ لأن الشخص الآخر يقدم دائماً ردوداً داعمة لهم، في حين يريد هذا الشخص فعلياً الهرب؛ لأن المحادثة تتحول إلى محاضرة زائفة مخرجة عن حياة الشخص الآخر ومعتقداته.

ماذا عن النرجسية التخاطبية السلبية؟ بطبيعة الحال، لا يزال بعض الناس على دراية تامة بالأعراف الاجتماعية وآداب السلوك، ومن ثم سيتنافسون على الاهتمام بطرق أكثر براعة. تتمثل إحدى طرق القيام بذلك في الفشل في تقديم استجابات الدعم، والانتظار حتى يختفي موضوع الشخص الآخر فيمكنكم أخذ الأضواء. هنا، أنتم تأملون أن تنفذ طاقة الشخص الآخر حتى تتمكنوا أخيراً من الحصول على فرصة للحديث. إنه مثل الجلوس في شجرة وانتظار الفريسة لتتعب وتنام، أنتم تعلمون أن ذلك سيحدث في النهاية، لذا تتحينون فرصتكم بسكون.

هل كنتم جزءاً من محادثة لم يقدم فيها الشخص الآخر أي ردود دعم، حتى لو كانت عبارة لطيفة «حقاً» أو «إمم»؟ لستم متأكدين تماماً مما إذا كانوا قد استوعبوا ما قلتموه، وقد يكون ذلك مقصوداً من جانبهم. ربما كانت حالة نرجسية تخاطبية سلبية. إنه مثل ترك هذا البالون يسقط على الأرض. ليس عليكم فعل كثير لجعل شخص آخر يشعر أن ما يقوله لم «يهبط» حقاً.

لقد تعلم معظمنا أنه من اللائق ألا تُثرثروا، وأن تأخذوا أدواركم ثم تتوقفوا، وأن تشاركوا مساحة المحادثات. حسناً، هذا الشخص سيتبع تلك القواعد الأساسية. لكنهم بالتأكيد لن يشجعوا شريكهم في المحادثة على التحدث أكثر، خشية أن يقطع من وقت التحدث الخاص بهم! يمكن أن يؤدي عدم وجود ردود فعل (حقيقية) من الشخص الآخر إلى جعل الشخص يشعر بسرعة أنه يجب عليه التوقف عن الكلام، وهذا هو المكان الذي يعود فيه النرجسي إلى الصورة.

على الرغم من أنه من المغري محاولة الإمساك بأشخاص آخرين متورطين في النرجسية التخاطبية، فإنه من الأفضل بكثير أن تتعلموا أن تلاحظوها في أنفسكم وتجنبوها. لا يمكنكم التحكم فيما يفعله الآخرون، ولكن يمكنكم التحكم في أفعالكم ومدى جودة استماعكم. بالنتيجة، هذا هو هدف هذا الكتاب. لأغراض أخرى، قد ترغبون في البحث عن كتاب عن الإقناع أو التنويم المغناطيسي.

والمفارقة أنه غالباً ما يكون هؤلاء هم القادرون على الاستماع الجيد، والتنجي جانباً، والاهتمام الحقيقي بشركائهم في المحادثة الذين يصبحون أشخاصاً نعتقد أنهم الأكثر إثارة للاهتمام وجاذبية، ويستحقون اهتمامنا في المقام الأول. لذا فإن حتى الهدف المزعوم للنرجسية التخاطبية (التأكد من أن الناس يعرفون أشياء عنكم) غير مرضٍ. عفواً. لحسن الحظ، هناك بعض الإرشادات

لمحاربة هذه العقبات اللا واعية التي قطعاً ستواجهونها.

وازنوا بين احتياجاتكم ورغباتكم، واحتياجات ورغبات الآخرين.

للقيام بذلك، عليكم أولاً أن تكونوا على دراية بتركيزكم وإلى أين يتجه. انتبهوا إلى كيفية توزيع وقت الحديث. هل يقوم شخص واحد بكل الكلام؟ هل هناك ذهاب وإياب؟ يتطلب هذا أكثر من مجرد التظاهر بالاهتمام بحياة شخص آخر، فأنتم تحتاجون حقاً إلى نسيان أنفسكم للحظة، والانخراط بشكل كامل وبصدق فيما يقوله شخص آخر. توقفوا عن التفكير في استجاباتكم المستقبلية، وانتبهوا لما يقوله لكم شخص ما حالياً.

هذا يعني عدم التسرع في شرح أو صياغة ما قالوه؛ بحيث يرتبط بكم مرة أخرى. قدّموا ردوداً أكثر دعماً، واحترسوا من إعادة كل موضوع إلى أنفسكم باستمرار. اطرحوا أسئلة لدعوة الشخص الآخر إلى أن يقول مزيداً. إذا جذبتم الانتباه مدة من الوقت، فاستمتعوا بذلك، ولكن أعيدوه مرة أخرى. كما تعلمنا كأطفال: المشاركة جيدة.

«بينما كنت تتحدث، جعلني ذلك أفكر في هذه التجربة التي مررت بها ذات مرة؛ حيث حدث «س» هذا جعلني أتساءل، هل وجدتم أن «س» كان هو الحال أيضاً؟» يوضح الشخص الذي يقول هذا أنهم على استعداد لمشاركة المحادثة، بدلاً من الاستحواذ على كل شيء

لأنفسهم.

فكروا في الأنا والقوة واحترام الذات والسيطرة.

أولئك الذين يبدوون أكثر تفاعلاً في المحادثة، ويشيرون الانتباه بغيره أو يتحدثون بصوت أعلى من الآخرين، هم غالباً أولئك الذين يشعرون بعدم الأمان في أنفسهم. تأتي حاجتهم للسيطرة على المحادثة من التوق إلى الاهتمام والقبول. إذا وجدتم أنفسكم تستخدمون المحادثات كمنصة لتعزيز ذواتكم، أو لتشعروا بتحسن حياال أنفسكم، أو ليشاهدكم ويدعمكم الآخرون، فقد تكون مهمتكم أن تتعلموا أن تشعروا بالراحة في الجلوس في المقعد الخلفي كنوع من التغيير. المفارقة هي أن الأشخاص الذين يبدوون محبوبين وواثقين من أنفسهم، هم أولئك الذين لا يبدو أنهم يبذلون جهوداً محمومة للسيطرة على انتباه الآخرين.

ما الذي كان سيفعله كونان وحب الاستطلاع؟

لنعد إلى الفكرة التي تطرقنا إليها سابقاً - فكرة المرح وحب الاستطلاع في المحادثة. لحب الاستطلاع دور كبير في الطريقة التي نستقبل بها الآخرين، ومن ثم كيف يستقبلوننا. يمكنكم أن تكونوا الشخص الأكثر سحراً وتسلياً في الغرفة، ولكن إذا لم تكونوا مهتمين وعندكم حب استطلاع بشأن الشخص المقابل لكم، فلن يكون هناك اتصال. لماذا سيوجد؟ إنه أشبه بعرض فردي أكثر من كونه محادثة. مفاجأة كبيرة، اتضح أننا نهتم إذا كان

الشخص المقابل لنا مهتمًا، أو يفتش بنظره في الغرفة خلفنا ويبحث عن شخص أفضل للتحدث معه.

يُعدّ بقاؤنا مُحبِّين للاستطلاع اقتراحًا صعبًا؛ لأنه، للوهلة الأولى، قد يبدو معظم الناس مُملِّين أو غير جديرين بالاهتمام. هذا قاسٍ، لكنه في الحقيقة سبب لأن يكره كثير من الناس «الأحاديث الصغيرة». هذه بلا شك أكبر عقبة لمعظمتنا، حتى لو كنتم لا تفكرون في ذلك بوعي، فأنتم تعتقدون لا شعوريًا أن شخصًا ما لا يستحق ببساطة أن يكون لديكم حب استطلاع بشأنه. تعتقدون أنه حتى لو تعمقتم فلن تجدوا شيئًا يستحق وقتكم، فلماذا تهتمون في المقام الأول؟

صحيح أنه للوهلة الأولى، يبدو أن قليلًا جدًا منا مقنعون. بما فيهم أنتم. لكن التصرف بناءً على هذا الدافع سيحد من اتصالاتكم ويُبقيكم في المكان الذي أنتم فيه. نحن نحد من قدرة الناس على أن يكونوا ممتعين وجذابين؛ لأننا لا نمنحهم فرصة. في النهاية، لا يهم بشكل خاص ما تؤمنون به. فقط ابدأوا في بناء عادة حب الاستطلاع، وفي النهاية لن يكون مهمًا إذا كنتم تعتقدون أن الناس يستحقون أم لا (هم يستحقون). ستمكثون من العثور على الجوانب الشيقة في أي شخص تقريبًا، وهذا ما يهم.

للقيام بذلك، وجدت أن أفضل عقلية على الإطلاق للاقتداء بها هي عقلية مضيفي البرامج الحوارية - جيمي فالون وجيمي كيميل وكونان أوبراين، وأيا كان من

تفضلونه، فهم جميعاً يفعلون الشيء نفسه. فقط اسألوا أنفسكم ما الذي كانوا سيفعلونه إذا كنتم تعاونون مما يبدو عليه حب الاستطلاع وكيف يمكنكم استخدامه. يهدف أن كونان أوبراين هو المفضل لدي، لذلك دعونا نفكر في السمات التي يجسدها في محادثة مع ضيف في برنامجه.

تصوروا الأستوديو الخاص به. فيه مساحة كبيرة مفتوحة، وهو جالس على مكتب. يجلس ضيفه على كرسي مجاور للمكتب، ويبدو الأمر كأنهم موجودون في عالم خاص بهم. عندما يستضيف كونان ضيفاً في برنامجه، يكون هذا الضيف هو مركز عالمه في خلال الدقائق العشر التالية. إنهم أكثر الأشخاص الذين صادفهم إثارة للاهتمام على الإطلاق، وكل ما يقولونه مثير للإعجاب، عنده حب استطلاع نهم لقصصهم، ويتفاعل مع أي شيء يقولونه بضحكة صاخبة وبردة فعل مبالغ فيها كان هؤلاء الأشخاص ينتظرونها. إنه إيجابي بشكل ساحر ويمكنه دائماً العثور على روح الدعابة في الجانب السلي للقصة.

هدفه الوحيد هو جعل ضيوفه مرتاحين في البرنامج، وتشجيعهم على التحدث عن أنفسهم، وفي آخر المطاف جعلهم يشعرون بالرضا ويظهرون بشكل جيد. وهذا بدوره يجعلهم يشاركون أموراً خاصة لم يكونوا ليشاركوها بطريقة أخرى ويخلقون اتصالاً وانسجاماً معه؛ وهو أمر مهم جداً لبرنامج حوارى. إن المشاهدين في المنزل مستمتون لمعرفة المزيد عن هذا الضيف المشهور، لذلك يعمل كونان وكيلاً

لحب استطلاعهم. أيضاً، يمكن للمشاهدين فوراً معرفة ما إذا كان أيُّ من الطرفين يفتعل أو يُزيّف ردود فعله، لذلك تعتمد وظيفة كونان حرفياً على قدرته على استخدام حب استطلاعهِ للتواصل على مستوى أعمق.

حتى مع وجود ضيوف حادّي الطباع أو هادئين كثيراً، فهو قادر على رفع مستويات طاقتهم ومواقفهم ببساطة من خلال الاهتمام الشديد بهم (بمستوى طاقة أعلى قليلاً من مستوياتهم)، وتشجيعهم من خلال منحهم ردود الفعل العظيمة التي يبحثون عنها. يبدو الأمر كما لو أنه يلعب اللعبة «ما هو أقل ما يمكنني قوله لتحقيق أقصى استفادة من الناس؟» إنها موهبة غير بديهية تستحق وزنها ذهباً، وستجعل الشخص يتلقّى هذا الاهتمام كأنه ذهب خالص!

بالطبع، في حياتكم، قد تواجهون هؤلاء الأشخاص الذين يشبه الحديث معهم قلع الأسنان. قليل من التشجيع والتأكيد الودودين، يمكن أن يفتح حتى أكثر الناس انغلاقاً. طرح أسئلة عديدة، وتوجيه المحادثة نحوهم، وأيضاً الشعور بأنكم مهتمون بالفعل هي عناصر متكاملة لا تتجزأ. تخيلوا الراحة التي يمكنكم خلقها في فعاليات التواصل المخيفة. يحب الأشخاص هؤلاء الذين يحبونهم، لذلك عندما تتفاعلون بالطريقة التي يريدونها، فإن ذلك يُشجّعهم على أن يكونوا أكثر وداً وانفتاحاً معكم.

قد يشكو مضيفو البرامج الحوارية الأخرى في وقت لاحق

من المرات التي كرهوا فيها ضيوفهم، وكيف وجدوا أن الممثلين والممثلات الذين اضطروا إلى التحدث إليهم مملون. لكن حقيقة أن هذا لم يتم اكتشافه فهو دليل تدريبهم العالي لعادتهم لحب الاستطلاع. لقد بدأه من خلال اتخاذ قرار واعٍ ليكون عنده حب استطلاع وبناء هذه العادة وإشراك ضيوفه بسهولة؛ هل تعتقدون أن ضيوفه يمكنهم معرفة ما إذا كان مهتمًا أم لا؟ أبدًا.

يسمح حب الاستطلاع للناس بالشعور بالراحة الكافية للتحدث بحرية تتجاوز المستوى السطحي؛ لأنكم تُظهرون أنكم مهتمون وأنكم ستستمعون عندما يفتحون. لن يميل الناس إلى الكشف عن أفكارهم السرية إذا اعتقدوا أنها ستقابل باللامبالاة في النهاية. لذا، حتى لو كان عليكم أن تصطنعوا ذلك حتى تُتقنوا ذلك، فإن كونان أوبراين هو الشخص الذي يجب أن ينعكس على طريقة تفكيركم وتصرفاتكم. إنه اقتباس عادي مستخدم كثيرًا، ولكن لسبب وجيه. قال ديل كارنيجي ذلك بشكل أفضل: «يمكنكم تكوين صداقات أكثر في شهرين من خلال اهتمامكم حقًا بأشخاص آخرين أكثر مما تستطيعون في غضون عامين من خلال محاولة جذب اهتمام الآخرين بكم».

في حالة إذا كان فضول كونان أوبراين لا يحدث لكم بشكل طبيعي، فإليك بعض أنماط التفكير المحددة التي يمكنكم استخدامها لتحسين مهارات التعامل مع الآخرين.

أتساءل كيف يدون؟ عندما تبدأون في التساؤل عن الشخص الآخر، فإن ذلك يُغيّر منظوركم إليه تمامًا. هذا دلالة على حب الاستطلاع. تبدأون في الاهتمام بهم، ليس فقط بشأن سماتهم السطحية، مثل مهنتهم أو كيف يسير يومهم، ولكن ما الذي يُحَفِّزهم وما الذي يجعلهم يتصرفون بالطريقة التي يتصرفون بها.

إن الشعور بالتساؤل عن شخص ما، هو أحد أقوى العقليات التي يمكنكم امتلاكها؛ لأنه يجعلكم ترغبون بإشباع رغباتكم. سيصبح إشباع رغبة حب الاستطلاع ثانويًا لكل شيء آخر؛ لأنكم ببساطة تريدون معرفة الشخص الآخر. هنا، ليس عليكم بالضبط أن تحبهم؛ فالأمر أعمق من ذلك. فقط تصوروهم، قدر المستطاع، واسمحوا لأنفسكم حقًا بالاندهاش من ذلك.

لنفترض أن لديكم شعورًا بالدهشة بشأن أجهزة الكمبيوتر عندما كنتم أطفالًا. ربما كنتم مُرِعجين بالأسئلة الكثيرة التي طرحتموها على أي شخص يبدو أنه لديه معرفة بأجهزة الكمبيوتر. ما نوع مدة الانتباه التي ستُخصِّصونها لأجهزة الكمبيوتر، وما نوع الأسئلة التي ستطرحونها؟ سوف تتخطون أسئلة المقابلة الحوارية الصغيرة وتنتقلون مباشرة إلى التفاصيل؛ لأنها ما تهتمون به وتتساءلون عنه.

إن الحفاظ على عقلية الدهشة سيُغيّر تمامًا طريقة تفاعلكم مع الناس؛ لأنكم ستهتمون فجأة، وفي كثير من الأحيان، لا نلاحظ أننا لا نهتم بالشخص الذي نتحدث معه.

ستحفرون أعمق وأعمق حتى تتمكنوا من تكوين صورة لما يدهشكم عنه.

من المهم أن تلاحظوا هنا أنكم بحاجة إلى أن تكونوا صادقين في هذا الشأن. كونان محترف يحصل على راتب من الوظيفة التي يقوم بها، ولكن بالنسبة إلى بقيتنا، من الأفضل بكثير الاهتمام الحقيقي بالآخرين بدلاً من تزييفه. ماذا عن هذا الشخص الممل الذي تتحدثون معه؟ تحدّوا أنفسكم واقتراضاتكم عنهم؛ فليهم تاريخ، وأسرار، وآمال، وأحلام، ومواهب غير متوقّعة؛ فما هي؟

ماذا يمكنهم أن يعلموني؟ لا تقرأوا هذا من منظور محاولة الحصول على ما يمكنكم من شخص ما. اقرأوها من منظور رؤية الآخرين على أنهم أشخاص يستحقون اهتمامكم. كل شخص لديه معرفة قيّمة، سواء كانت تنطبق على حياتكم أم لا. كل شخص بارع في شيء ما، وكل شخص خبير في مجال أنتم لستم خبراء فيه، بغض النظر عن مدى صغره أو غموضه. وجهات نظر الناس لها قيمة فطرية، و فقط من خلال التعرف عليها، نزيد من ثرائها.

النقطة الأساسية هي إثارة الاهتمام بالشخص الآخر بدلاً من نهج الالمبالاة. تخيلوا لو كنتم مدمنين للتزجج على الجليد وقابلتم شخصاً كان متزججاً محترفاً. ربما وصلوا إلى الألعاب الأولمبية في أوج عطائهم.

ماذا يلي ذلك؟ ستشعرون بالإثارة لما يمكن أن تتعلموه

وتربحوه من الشخص الآخر، وهذا سيوجه التفاعل
بأكمله. مرة أخرى، سيكون هناك مستوى من الاهتمام
والمشاركة، إذا نظرتكم إلى الآخرين على أنهم يستحقون
التحدث إليهم. لكنكم لن تعرفوا أبدًا ما لم تبحثوا وتنقبوا
وتتعمقوا في ذلك.

سواء أحببنا الاعتراف بذلك أم لا، نشعر أحيانًا أن
بعض الأشخاص لا يستحقون وقتنا. إنها عادة سيئة، وخط
التفكير هذا هو أحد الخطوات الأولى نحو كسرها. الجميع
يستحق وقتنا، لكنكم لن تكونوا قادرين على اكتشافه إذا
لم تبدلوا مجهودًا لمعرفة ذلك. على أقل تقدير، كان لدى
معظم الناس تجارب ممتعة أو جدية بالملاحظة في الحياة.
ليكن عندكم حب استطلاع، وقد تجدون أن أحد أصدقاء
جدتكم كان راقصًا في أثناء الحرب، وأن الصديق الذي
تعرفونه منذ عشرين عامًا لديه شغف سري بالمجلات
القديمة، وزميلتكم في العمل كانت متطوعة في الكونغو قبل
إنجابها لأطفال... من يعرف!

ما القاسم المشترك بيننا؟ هذا تحقيق في تجارب الحياة
التي تشاركونها مع شخص ما. يجعلهم على الفور أكثر
جاذبية وإثارة للاهتمام؛ لأننا نشعر أنهم أكثر تشابهًا معنا.
قد يبدو الأمر أنانيًا بعض الشيء، لكن مما لا شك فيه
أننا مفتونون أكثر بأشخاص يشاركوننا الآراء والاهتمامات
نفسها، وهم كذلك.

بل قد يرفع من شأن الناس، خاصة إذا كنا محاطين

بأشخاص مختلفين عنا. على سبيل المثال، إذا اكتشفتم أن شخصاً غريباً جديداً وُلِدَ في المستشفى نفسه الذي وُلِدتم فيه، على الرغم من وجودكم في بلد مختلف، فسوف تشعرُونَ على الفور بانفتاح أكثر عليهم. يجب أن يشارك هذا الشخص وجهات نظر عالمية وقيم وروح الدعابة. لديكم الآن تحيزٌ إيجابي تجاههم، وتبحثون بنشاط عن مزيد من الخير فيهم.

لكنكم ما كنتم لتكتشفوا ذلك إذا لم تقوموا بمحاولات البحث والتنقيب والتعمق.

ستذهبون في رحلة صيد، وستطرحون الأسئلة المهمة التي ستوصلكم إلى حيث تريدون أن تكونوا. قد تنتقلون من موضوع إلى آخر، أو يمكنكم التعمق والسؤال مباشرة.

ربما يكون ذلك مجرد أنه سيكون لديكم شيء لتركزوا عليه إلى جانب التحدث من أجل التحدث، ولكن هذه المواقف ستغير بشكل جذري الطريقة التي تتعاملون بها مع الناس. لا يزال حب الاستطلاع صعباً، ولهذا السبب، فإن اقتراحي الأخير لنخلق حب الاستطلاع هو صنع لعبة منه. هدفكم هو معرفة أكبر قدر ممكن عن الشخص الآخر. ومن ناحية أخرى، اقترضوا أن هناك شيئاً مثيراً ومشوقاً للغاية حول الشخص الآخر، واجعلوا سعيكم للعثور عليه. في النهاية، ستجدون ما تبحثون عنه.

في المرة القادمة التي تذهبون فيها إلى مقهى أو متجر،

ضعوا هذه المواقف تحت الاختبار مع عمال المقاهي المنصتين أو أمناء الصناديق الذين تصادفونهم؛ القلائل المحظوظين الذين يتقاضون رواتبهم ليكونوا لطيفين معكم. هل ترون أن هؤلاء العمال أقل منكم، هل تعاملونهم بشكل مختلف عما تعاملون صديقاً مقرباً؟ هل لديكم شعور بالتعجب وحب الاستطلاع حيالهم؟ ماذا تعتقدون أنهم يستطيعون أن يعلّموكم إياه، وما الذي تشاركون فيه معهم؟

هل تميلون إلى سؤال عمال المقهى أو أمناء الصناديق عن يومهم وتهتمون فعلاً بإجاباتهم؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فهل تعتقدون أنكم ستمكّنون ببساطة من «تفعيل تلك المهارة» عندما تكونون بالقرب من أشخاص تهتمون لأمرهم؟ درّبوا عقولكم على الأشخاص حولكم. إنه أسهل تدريب يمكنكم إجراؤه؛ لأنكم لستم مضطرين إلى بذل أي مجهود، ولكنه يغيّر بشكل جذري جودة العلاقات التي ستنشئونها.

ملخص

* من أجل التفاعل والمشاركة بشكل كامل في المحادثات، نحتاج إلى العمل ضد عاداتنا غير المفيدة وتعلّم عادات أفضل.

* عادة غير قابلة للتفاوض هي أن تصبحوا بارعين في استخدام الأسئلة. تساعد الأسئلة الصحيحة الأشخاص على أن يشعروا أنهم أكثر قرباً منا، ويصلهم انتباهنا ورعايتنا،

ونشاركهم كفاءتنا، ونُظهر أننا على دراية واهتمام، ونعمِّق
المودة معهم. وتساعدنا على أن نوجِّه المحادثة وتجعلنا أكثر
جدارة بالثقة.

* جميع التبادلات، ومن ثمَّ جميع الأسئلة، عادة ما تكون
على أحد المستويات الثلاثة الممكنة: تلك التي تبادلون
فيها المعلومات الواقعية، وتلك التي تبادلون فيها المشاعر
والعواطف، وتلك التي تنقلون فيها قيماً أعمق. في المواقف
الاجتماعية، سوف تعتمدون بشكل أكبر على المستويين
الأخيرين، ولكن المحادثة الجيدة تنجح عندما يكون لدى
الأشخاص أهداف محادثة متشابهة ويتطابقون في المستوى
الذي يتفاعلون فيه.

* النرجسية التخاطبية هي عائق أمام حب الاستطلاع
والمشاركة وطرح الأسئلة الجيدة. سواء كانت واعية أو لا
واعية، عادة ينتج هذا عن وضعنا لشيء آخر غير الاتصال
بالشخص الآخر كهدف للمحادثة، أي التباهي والدفاع
والمنافسة.

* يمكننا تقليل النرجسية التخاطبية باستخدام الأسئلة.
أسئلة المتابعة فعالة للغاية؛ مثل الأسئلة المفتوحة التي لا
تجعل الناس منزعجين، ولكنها قد تدفع بلطف الحاجز أو
الآداب العادية.

* مثلها يمكن أن تكون القدوة دليلاً وإلهاماً لسلوككم،
فيمكن أن يساعدكم النموذج أيضاً على بقاء حب استطلاعكم

عند التحدث مع الآخرين. مضيفو البرامج الحوارية هم خبراء ويضعون شركاء المحادثة في المقدمة وفي المركز، لذلك نسأل، ماذا سيفعلون؟ عادة، الجواب هو «عاملوا ضيفي على أنه الشخص الأكثر إثارة للاهتمام في الكون كله».

* يجب أن يكون حب الاستطلاع حقيقياً. لدينا جميعاً تحيزٌ ضد الآخرين في بعض الأحيان، باقتراض أنهم ليسوا ممتعين للغاية، ولكن ما لم نسأل، فلن نتعرف على جوانبهم الأكثر روعة. اقترضوا أن كل شخص لديه شيء ما ليعلمكم إياه، وعززوا حب استطلاع حقيقي في تفاصيل عالمهم. أضمن لكم ألا يخيب أملككم.

الفصل السادس

كيف تصبح الشخصية

الأكثر تأثيراً براءة؟

الدعابة والإلهاء المُضلل

والآن دعنا نرفع من معنوياتك قليلاً ونُخفّف من توترك، ألا توافقي الرأي؟ دعنا نُوجّه انتباهنا إلى المهارات الأكثر تنوعاً واستخداماً؛ الدعابة أو الفكاهة المرتبطة بها ارتباطاً وثيقاً؛ الإلهاء المُضلل. ببساطة، الإلهاء المُضلل هو أن تقول شيئاً ثم تفعل عكسه تماماً. على سبيل المثال، عندما تقول «إنه سر، ولكن دعني أخبرك به فوراً»، أو «هذا العرض رائع، باستثناء كل الممثلين فيه». أعلم أنها ليست عبارات مضحكة بشكل هستيري، ولكنها بالتأكيد تجذب الانتباه، وتُضفي على المحادثة نوعاً من المرح الخفيف الذي يُطلق عليه معظم الناس البديهة.

يبدو الأمر مُحيرًا، لكن ما ستفعله هو أن تُقسّم الجملة إلى جزأين. ستذكر شيئاً ما في الجزء الأول من الجملة، ثم تناقضه على الفور في الجزء الثاني. لن يفهم الناس على الفور ما تقصده، وتكمن الدعابة في هذا التناقض بين شقي الجملة. فأنت تُعبّر عن شيء إيجابي وسليبي، أو العكس، في الجملة نفسها.

الجزء الثاني من الجملة هو العنصر الذي سيتفاعل معه

الأشخاص، في حين الجزء الأول هو عادةً الفخ أو المكيدة. والجزء الثاني يُعبّر عن شعورك الحقيقي تجاه الموضوع. تلك الوصفة هي سر الدعابة في عبارات الممثل الأمريكي جورج جيسيل، «عقل الإنسان هو عضو رائع. يبدأ في العمل لحظة ولادتك ولا يتوقف أبداً حتى تقف لإلقاء خطاب». استخدم تلك الوصفة الكاتب الإنجليزي دوغلاس آدامز أيضاً عندما قال: «أحبُّ المواعيد النهائية، وأحبُّ الضجيج الذي تُخلفه وراءها». إليك مثال آخر: «أحب الكلاب، لكنني أكره رؤيتها وسماعها ولمسها» أو «هذا العصير رائع. هل جاء من صفيحة القمامة»؟

تلك الوصفة السحرية تضيف نكهة حادة ومذهلة ومؤثرة لعبارات مثل هذه. ربما تتفق جميعاً على أن تلك الوصفة تنجح، ولكن لماذا تنجح؟

يحاول معظمنا أن يكون مهذباً مع الناس. فنحن نستخدم التعبيرات اللطيفة كثيراً، ولا نُعبّر عما نشعر به حقاً. الجزء الأول من العبارة الخادعة هو ما يتوقعه الناس؛ الأدب. وهنا أنت تتبع السيناريو التقليدي نفسه. ولكن بعد ذلك تأتي المفاجأة! تبدأ تناقض نفسك وتعطيهم جرعة من الواقع، مما يشكّل تناقضاً فكاهياً؛ لأنك خرجت عما يتوقعه معظم الناس وما قد يقولونه بأنفسهم.

كما لاحظت، فإن التشبيهات الساخرة تستخدم أيضاً الإلهاء المُضلل من أجل إحداث التأثير الكوميدي. التأثير الكلي هو أن تبعث رسالة قوية أنك لا تأخذ نفسك -أو

الموضوع المطروح- على محمل الجد. إذا قمت بذلك بشكل صحيح، فقد يكون الإلهاء المُضللٍ ساحراً ومضحكاً بشكل مُثير للدهشة، إنها طريقة لكسر القواعد، ودائماً ما تنجح لأنك يبدو أنك تتبع القواعد في البداية.

أخيراً وليس آخراً، الإلهاء المُضللٍ هو ببساطة طريقة مضحكة للتعبير عن مشاعرك بشأن شيء ما. إذا كنت تشعر حقاً بأنك X فيما يتعلق بموضوع ما، فاستخدم الإلهاء المُضللٍ! «عكس الشعور X، ولكن في الواقع أشعر بـ X» سيتم تلقيها دائماً بشكل أفضل بكثير من «يا إلهي، أنا أكره X».

السخرية هي وسيلة يستخدمها الناس لقول أشياء دون أن يقولوا شيئاً، وهي الطريقة الأكثر شيوعاً لاستخدام الإلهاء المُضللٍ. ففكر في الطريقة التي يتحدث بها تشاندلر بينج من المسلسل السيت كوم الأمريكي الشهير الأصدقاء Friends إذا أراد أن يقول: إنه شيء رائع، فهو يقول إنه رالالالائئئئع بنبرة تُعلِّمك على الفور أنه يعتقد عكس ذلك.

تعمل السخرية كإشارة أو تلميح اجتماعي، فكلاهما وسيلتان للتعبير عن شيء ما دون الحاجة إلى قوله صراحة. وبهذه الطريقة، تُعدّ أداة رائعة للتعامل مع الموضوعات غير المريحة، أو التنويه لمشكلات كبرى محرّجة دون الإساءة إلى الأشخاص (أو الإشارة إليهم) بشكل مباشر. تساعدنا على السير بحذر وبتوازن على جبل مشدود، ما دام أننا لا نقع في حفرة السلوك العدواني السليبي.

إلى حدِّ ما، يُجَبِّدُ معظمنا السخرية؛ لأننا نعرف ما يمكنها أن تحقِّقه. فقد تستخدم السخرية والتهكُّم أساساً لأسلوبك المميِّز من الدعابة. غالباً ما تستخدم الستاند أب كوميدي هذا النوع من الدعابة لإحداث تأثير أكبر.

هناك احتمالات، أنك بالفعل تستخدم السخرية بانتظام دون أن تكون مدركاً ذلك. غالباً ما تستخدم السخرية كمجرد مزاح ودي مع الأصدقاء، أو المعارف الذين تشعر معهم بالراحة وتجد مساحة للتعبير عن شيءٍ سلبي. على سبيل المثال، فلنفترض أنك ارتكبت خطأً بسيطاً في العمل، مثلاً نسيت أن تعيد ملفاً سبق استعارته قبل موعد تسليمه. إذا داعبك زميلك المقرب مازحاً على تلك الزلة، فيمكنك الرد بسخرية، «أوه، يا لها من فضيحة! بالتأكيد سيتصدَّر هذا الخبر عناوين الصحف غداً!» ولكن إذا كان مديرك الصارم هو من يستدعيك بخصوص هذا الخطأ، فمن المستبعد أن ترد عليه بتهكم وسخرية.

تُستخدم السخرية عادة لتسخر من شخص ما أو شيء ما؛ معتمداً بشكل كبير على السياق والجمهور. إذا كنت في صحبة شخص يتمتع بسرعة البديهة ولديه روح الدعابة وحس الفكاهة الساخرة، فسيكون ذلك موضع ترحيب كبير. السخرية تعدُّ أيضاً طريقة رائعة عندما تسخر مازحاً من نفسك - ومن سخرية القدر، أن تلك الطريقة لها تأثير كبير يجعلك تبدو أكثر ثقة بنفسك وأكثر وعياً بذاتك وأكثر ذكاءً لدرجة لا تُصدِّق.

قد يقول شخص ما، «أوه لا، لقد فقدت العشرين دولاراً التي كنت أحتفظ بها...» ثم ترد عليه بسرعة: «أوه لا! يا لك من أبله. لو كنت مكانك ما كنت سأفعل مثل هذا التصرف الطائش. عندما أفقد مالي، أحرص على أن أفقد محفظتي كلها وكل شيء بها».

ولكن إذا كنت في صحبة أشخاص لا يشاركونك روح الدعابة نفسها، أو أقل شعوراً بالأمان، أو لا يحبونك، فمن السهل جداً عليهم تفسير محاولتك في إلقاء دعابات ساحرة على أنها إهانة مُتعمدة. ليس هذا ما تسعى إليه في مثل هذا الموقف. فقد يظنون أنك شخص أحمق ووحق، أو ربما يميلون إلى الاستماع إلى الجزء الأول من الإلهاء المُضلل أكثر من الجزء الثاني.

إذا استخدمت الإلهاء المُضلل في السياق الخاطيء، فسيعتقد الناس أنك تفتقر إلى التعاطف، أو الأسوأ من ذلك، أنك تستمتع بإيذاء مشاعر الآخرين. والبعض الآخر قد لا يفهم دعابتك الساحرة، بغض النظر عن مدى وضوحها. لن يشعروا بالإهانة، بل بالحيرة فقط. عليك أن تتجنب كلتا النتيجةين، والطريقة الوحيدة للقيام بذلك هي أن تحرص على «التعرف إلى جمهورك» وتبدأ بخطوات صغيرة، قدر فعلهم الذي تلقيته، وانطلق من تلك النقطة.

إذا كان الأشخاص الآخرون لحسن الحظ يستخدمون السخرية، فمن المحتمل أن تكون هذه علامة على أنهم

سَيُقَدِّرُونَ دَعَابَاتِكَ. إِذَا اخْتَرْتَ السِّيَاقَ الصَّحِيحَ، فَسَتَجْعَلُكَ السَّخْرِيَّةَ مَحْبُوبًا وَجَذَابًا أَكْثَرَ. كَمَا سَتَجْعَلُكَ تَبْدُو ذَكِيًّا وَسَرِيعَ الْبَدِيهَةِ. فِي بَعْضِ الدَّوَائِرِ الْاجْتِمَاعِيَّةِ، يُعَدُّ اسْتِخْدَامُ الْمَعْدَّلاتِ الْمُنَاسِبَةِ مِنَ السَّخْرِيَّةِ لَيْسَ فَقَطْ مَوْضِعَ تَرْحِيبٍ بَلْ مَطْلُوبًا أَيْضًا، انْظُرْ إِلَيْهِ كَأَنَّهُ تَرْيَاقٌ مِثَالِي لِلتَّفَاخْرِ الْمَتَوَاضِعِ أَوْ التَّدْمُرِ الْبَسِيطِ.

الآن بعد أن أصبحت لديك فكرة أوضح عن السياق المناسب للسخرية، فإن الخطوة التالية هي توضيح العناصر للتأكد من أنك لا تُهين الأشخاص يسارًا ويمينًا في محاولتك لبناء علاقات معهم. إذا فهم زميلك المزجج في العمل السخرية بشكل أفضل، فربما قد يصبح مسليًا ومضحكًا كما يظن نفسه.

في معظم الحالات، فإن السخرية هي أن تقول عكس (١) حقيقة موضوعية، (٢) مشاعر شخصية، أو (٣) فكرة غير موضوعية. وهي عبارة عن مقولة متناقضة حول موقف ما للتأكيد على وقعه أو التقليل من قيمته.

الحقيقة الموضوعية: يلعب بوب يوميًا لعبة «تيترس Tetris» في العمل. مقولة ساخرة: بوب، أنت من أكثر الرجال انشغالًا الذين أعرفهم.

المشاعر الشخصية أو الأفكار غير الموضوعية: الأمر الذي يدعو إلى الضحك أن بوب يلعب يوميًا لعبة Tetris في العمل.

مقولة ساخرة: بوب يستحق وسام الموظف المثالي هذا العام.

إليك مثال آخر.

حقيقة موضوعية: هناك ازدحام مرور مثير للدهشة مؤخرًا.

مقولة ساخرة: ماذا سنفعل عندما نصل إلى وجهتنا مبكرًا جدًا؟

المشاعر الشخصية أو الأفكار غير الموضوعية: أكره ازدحام المرور بشدة.

مقولة ساخرة: ازدحام المرور هو أفضل جزء من يومي.

هذا هو أول استخدام للسخرية وأكثرهم شيوعًا. دعونا الآن نُحدِّد إطارًا عامًا لأنواع السخرية المختلفة، ومتى يمكنك استخدامها بالضبط وكيف. ستندهش من مدى المنهجية والمنطقية التي ستكتسبها، ومن ثمَّ ستصبح ضليعًا في الفكاهة.

عندما يقول لك شخص ما أو يفعل شيئًا واضحًا جدًا، من ثمَّ ترد عليه بالقدر نفسه من الوضوح.

بوب: «هذا الطريق طويل جدًا».

أنت: «أنت شديد الملاحظة».

بوب: «الجو حار جدًا اليوم»!

أنت: «أرى أنك خبير أرصاد تحت التدريب».

بوب المسكين: «قائمة الطعام هذه ضخمة»!

أنت: «سعيد أنك تعلمت القراءة أخيراً»!

والاستخدام التالي للسخرية يصبح مناسباً عندما يحدث شيء جيد أو سيئ، وتقول شيئاً حول مدى تأثير هذا الحدث الجيد أو السيئ على الشخص الآخر.

إذا كان ذلك التأثير جيداً، فتعلق أنه ينعكس عليهم بشكل سيئ؛ إذا كان التأثير سيئاً، فتعلق أنه ينعكس عليهم بشكل جيد.

بوب: «لقد أسقطت كوب قهوتي».

أنت: «كثيراً ما كنت رجلاً رشيقيًا جداً».

بوب: «حصلت على درجة «راسب» في اختبار

الرياضيات».

أنت: «أعرف الآن من سأتصل به عندما تنكسر آلي

الحاسبة».

عندما تلاحظ «بوب المسكين» وهو يُسقط كوباً من

القهوة، تقول: «ستكون لاعب بيسبول رائعاً يا لهما من

يدين عظيمتين»!

تُعدّ طَريقة الإلقاء السليم بالغة الأهمية لتصبح السخرية

أكثر تأثيراً. يمكن أن يعني هذا الفرق بين الأشخاص

الذين يضحكون على نكاتك الساخرة، أو يظنون أنك جاد في مشاعرك ويصفونك بأنك وغد. لا تنس أيضاً أن السخرية ربما تكون أكثر الأساليب المبالغ باستخدامها لتطوير حس الفكاهة. لذا استخدمه باعتدال، ولكن بشكل فعال. عليك أن توضّح أنك ساخر وأن تعطي للآخرين إشارة تدل على ذلك؛ وإلا سيشعر الناس بعدم الارتياح بسبب حالة الغموض والالتباس. هل أنت تتصرف بلؤم، أو أنك تحاول أن تكون مضحكاً؟

الطريقة الأكثر شيوعاً للقيام بذلك هي الجمع بين نبرة صوت غامضة بوجه جامد وابتسامة مصطنعة أو ابتسامة ساخرة.

مع طريقة الإلقاء الكوميدي بوجه جامد، لا تضحك وأنت تقول الدعابة؛ اجعل تعبيراتك جادة تماماً. بعد ذلك، ابتسم لتخفّف من حدة التوتر وتطّلع الآخرين على نيتك الحقيقية. إذا اقترنت بعبارة غير منطقية أو غير مقبولة، فسيحلّل ويستنتج الناس ما فعلته.

الآن بعد أن عرفت متى تُلقِي ملاحظات ساخرة، من المهم أيضاً أن تعرف كيف تتلقاها وتكونَ جمهوراً جيداً. لتخيل أنك بوب المسكين في الموقف السابق وقم بالرد بالنيابة عنه.

بوب: «هذا الطريق طويل جداً».

أنت: «أنت شديد الملاحظة».

بوب: «أعلم ذلك. أنا مثل النسر».

بوب: «الجو حار جدًا اليوم»!

أنت: «أرى أنك خبير أرصاد تحت التدريب».

بوب: «أشعر بذلك في قرارة نفسي. هذا قدرتي».

بوب المسكين: «قائمة الطعام هذه ضخمة»!

أنت: «سعيد أنك تعلمت القراءة أخيرًا»!

بوب بعد استرداد قوته: «أستطيع أيضًا العدّ من واحد

إلى عشرة».

تحتاج إلى تضخيم كلامهم وما يلحون إليه. هل هذا يبدو مألوفًا؟ إنها ملاحظة تنتقد بها نفسك + جواب بارع ولاذع! إذا كان بإمكانك الرد بتعليق ساخر دون حتى أن ترمش عينك، فإن الفكاهة أكيدة. ستبدو حاد الذكاء وسريع البديهة وواثقًا بدرجة كافية؛ حتى لا ترتبك بسبب ملاحظة مهينة. في الواقع، أنت تشير إلى أنك مستعد لتبادل المزاح الظريف، ويسعدك أن تحظى ببعض المرح في المحادثة.

عندما ترد على السخرية بهذه الطريقة، فإنها تخلق روابط أقوى. وبالقدر نفسه من الأهمية، فلن تظهر كأنك شخص لا يتحلّى بالروح الرياضية أو لا يتقبل المزاح. الجميع مرتاحون، وأنت تخلق مواقف مضحكة وفرصًا لمزيد من المزاح. وهكذا يمكنك أن تؤلف أفضل النكات في العالم.

إذا استطعت تذكر إحدى هذه الملاحظات المضحكة
لتسترجمها لاحقاً في المحادثة، تهانينا، لديك الآن تاريخ
حواري مشترك مع الشخص الآخر، وقد تكون هذه ميزة
قوية جداً.

ومع ذلك، فهناك جانب سلبي يتعلق باستخدام
السخرية. في الحقيقة، إن كثيراً من الأشخاص الذين
يعتمدون على استخدام الدعابات الساخرة، إلى حدٍ كبير
بشكل تلقائي، يُخفون وراءها شخصيات سلبية عدوانية.
فهم يستخدمون السخرية والتهمُّ باستمرار كحِيلٍ دفاعٍ نفسي
لإخفاء مشاعرهم الحقيقية. ويستخدمون السخرية والتهمُّ
لتحويل الأنظار عن مشاعرهم السلبية بطريقة أخرى.
ربما يفعلون ذلك معك، لذلك فمن المهم أن تعرف جيداً
كيف تتفادى هجماتهم اللا شعورية الشرسة.

في مثل هذه الحالات، فإن ردك بالسخرية سيؤدي فقط
إلى تشجيعهم. فهو يشير إليهم أن إساءة استخدام السخرية
بهذه الطريقة أمر مقبول. إذا وجدت شخصاً ما يتهمك منك
بشكل مبالغ فيه وبطريقة عدوانية سلبية، فاقرب منه وقل
له بأدب إن تهكّمه به نوع من العدائية، حتى لو كان ذلك
دون قصد. فعندما نتحدث عن السخرية، فإن كل شيء
يدور حول النية. هل تضحك مع شخص ما أو تضحك
عليه؟ من هو موضع سخرية، إن وجد؟

أما النوع التالي، فهو المفارقة الساخرة؛ وهي نوع من
الفكاهة تتشابه جداً مع السخرية، وغالباً ما يتم الخلط

بينهما.

إليك التعريف الرسمي من موقع Dictionary.com،
إذا كان يواجه الناس صعوبة في تفسيرها: «التعبير عن
المعنى باستخدام لغة تشير عادةً إلى العكس، عادةً تُستعمل
لغرض فكاهي أو لتأكيد المعنى المقصود».

لذلك تختلف المفارقة الساخرة عن السخرية من عدة
نواجٍ. أولاً، المفارقة الساخرة تتعلق عمومًا بالمواقف
والأحداث، وليس الأشخاص؛ حيث يحدث شيء ما
عكس ما كنت تتوقعه. عندما تتعرض لموقف به مفارقة
ساخرة؛ مثل احتراق محطة إطفاء، فهذا بكل وضوح
مفارقة ساخرة وليست نوعاً من أنواع السخرية.

ومع ذلك، فإن السخرية عادة ما تكون مهينة أكثر
بحد ذاتها، فأنت تقول أشياء لا تعنيها. تعريف السخرية
هو «استخدام مفارقة ساخرة للاستهزاء والتهمُّ أو التعبير
عن الاحتقار». وهكذا، ستدرك كيف تُعدّ عبارة «أنت
شديد الملاحظة» ردًّا على التعليق «هذا الطريق طويل
جدًّا» نوعاً من السخرية والتهمُّ، وليست مفارقة ساخرة؛
وذلك بسبب وجود عنصر الاستهزاء المتأصل في الملاحظة
السابقة. (بطبيعة الحال، لن تستخدم السخرية لتوجيه أي
إهانة أو التعبير عن الاحتقار، ولكن لتساعدك على تنمية
روح الدعابة التي نأمل أن تبني علاقة وطيدة وتواصلًا
جيدًا مع من حولك).

الفكاهة الساخرة هي عندما يحدث شيء مخالف تماماً لما كنت تتوقعه. وهناك طريقة أخرى لتعريف المفارقة الساخرة، وهي عندما تقول شيئاً ما ولكنك تعني العكس تماماً لما تتوقعه.

بمعنى آخر، الكلمات التي تخرج من فمك هي عكس المشاعر التي تشعر بها. إذا كنت تتصور جوعاً، فقد تقول عبارة ساخرة؛ مثل: «أنا شعبان جداً لدرجة أنني أريد فك حزامي. أشعر كأنني أحتفل بعيد الشكر في شهر يوليو».

تستمد الفكاهة الساخرة قوتها من التناقضات. هناك تباين بين الحقيقة المجردة والحقيقة الملهوسة. في كثير من الحالات، تنبع الدعابة الساخرة من الإحباط أو خيبة الأمل من مثلنا العليا. عندما نتعارض الصورة التي نتخيلها عن العالم حولنا مع الواقع الحالي الذي نعيشه، يتولد نوع من الكوميديا.

عادةً تُستخدم الدعابة الساخرة لإبداء ملاحظة مضحكة حول شيء ما أو للفت الانتباه إلى شيء ما. فمثلاً، عندما ترى لافتة كبيرة تقول «غير مسموح بوضع لافتات هنا»، فهذه دعابة ساخرة. اللافتة تحظر وضع لافتات ولكنها في حد ذاتها لافتة. لم تُحقق اللافتة النتيجة المتوقعة: حظر وضع اللافتات في المنطقة المجاورة.

مثال آخر هو عندما ترى سيارة ملصق على بابها شعار يقول «لجنة البلدية المكلفة بالحد من حركة المرور»،

والسيارة، جنباً إلى جنب مع السيارات الأخرى، عالقة مدة ساعتين في زحام المرور الخانق. هنا تكمن كوميديا ساخرة شديدة؛ حيث نتوقع أن لجنة تخطيط إدارة المرور ستؤدي مهمتها بشكل أفضل؛ حتى لا يعلق أفرادها في زحمة المرور. هذا يبدو كشخص يطلب صودا دايت بعد أن طلب للتوّ ثلاثة ساندوتشات دبل برجر بالجبن مع البطاطا المقلية، أو كشخص يصطدم بلافتة تقول «شكراً على عدم تجاوز السرعة».

المفارقة الساخرة تدور حول العثور على التناقض واستخلاص بعض الأحكام الشيقة والإبداعية منه. كما تشير الأمثلة، فإن الفكاهة الساخرة هي مسألة تتعلق بقوة الملاحظة أكثر من كونها عفوية أو إبداعية. من المرجح أن تكتشف المواقف التي تثير السخرية وتشير إليها، أكثر من اختلاق مواقف مضحكة.

من ناحية أخرى، الفكاهة الساخرة هي عندما تشير عمداً إلى المعنى المعاكس لما تقوله. عندما نُفكر في كيفية استخدام المفارقة الساخرة في المحادثة، فإن ما نسأله حقاً هو: ما الطرق التي تُمكننا من توجيه رسالتين في وقت واحد؟

مثلاً، رئيسك في العمل يخبر الجميع بأن يحضروا اجتماعاً؛ لمناقشة بعض المشكلات مع الأشخاص الذين يتأخرون عن العمل، وأنت تسخر بمكر: «آسف، بيف، هل يناسبك إذا تأخرت عشر دقائق على الاجتماع؟» بابتسامة

خبيثة عريضة. (هذا، بالطبع، يتوقف على ما إذا كان
يف سيرى هذه الدعابة مضحكة أم لا).

قوة الارتجال

دعونا نوجه انتباهنا إلى مجموعة من الأشخاص الذين بذلوا
أكبر قدر ممكن من الممازحات الودية مع التحلي بسرعة
البديهية في أعمالهم؛ وهم المرتجلون والممثلون الكوميديون.

قاعدة الكوميديا المرتجلة: الارتجال الرائع هو نتيجة
للإبداع في المواقف العفوية، فوضع سيناريو محدد
وخطوط عريضة يضع سقفاً منخفضاً جداً للعرض
الارتجالي.

العروض الكوميدية المرتجلة - احذروا ماذا؟- ارتجالية
وعفوية!

قد يتدرب الممثلون أحياناً على سيناريو محدد سابقاً،
ولكنهم دائماً ما يرتجلون في فقرات كثيرة تتضمن تلقياً
التوجيهات من الجمهور أو المشاهدين. لا يمكنهم التنبؤ بما
سُمليه عليهم جمهورهم كي يتمكنوا من التدرب عليه، لذلك
من الضروري ألا يكون لديهم سيناريو صارم أو مخطط
تفصيلي.

وهذا جزء من المتعة في حضور عرض كوميدي
ارتجالي؛ حيث تشعر أنك جزء من النتيجة وأنتك أسهمت
في العرض.

من الواضح أن في مثل هذه المواقف يجب على الممثلين التفكير بأسرع ما يمكن؛ حتى لا تنعقد ألسنتهم ويصمتوا، عندما ينتظر الجمهور في المسرح ردهم. ولكن بشكل عام، في مثل هذه العروض الارتجالية توجد مساحة رائعة لنشهد التلقائية وحب الاستطلاع وحس الدعابة.

بصفتك مؤدياً ارتجالياً، يجب عليك أن تستوعب ما قيل لك، وتحاول أن تتخيل كيف تودّ أن يسير المشهد، ثم تتوقع ما قد يقوله الآخرون أيضاً رداً على ذلك.

وعليك أن تفعل كل شيء، وأنت مدرك أن كل خططك قد تحتاج إلى تغيير كامل، عندما يغير اللاعبون الآخرون مجرى الأحداث. عليك أن تقرّ لغة جسد الناس، وتحاول تحديد ما إذا كانت هناك أي رسالة خفية، وتقدم بفعالية التفاصيل التي يمكن للآخرين التعامل معها. الكوميديا المرتجلة قائمة على التعاون بطبيعتها، لكن من المستحيل أن تعرف ما يفكر فيه زملاؤك في الفريق. في أقل من ثانية، عليك أن تقوم بتحليل كامل للمشهد كله وبتفوه بكلمات يمكنها أن تبرز الجوانب الأكثر أهمية فيه. أوه، عليك أن تقوم بهذا كله، وأنت واقف أمام حشد من الناس، وهناك فريق على المنصة ينتظرون ردك.

قد يكون هذا هو تعريف التفكير السريع واتخاذ القرارات السريعة (أو الجحيم على الأرض، إذا كنت شخصاً مصاباً بالقلق!). كيف تجعلك هذه المهارات كلها مُحاوراً أفضل؟

تذكر أن العروض والمحادثات الارتجالية لها الهدف نفسه بالضبط؛ وهو التفاعل السلس والممتع. لو نظرنا إلى بعض الطرق التي تساعد الممثلين الارتجاليين على التفكير بسرعة والتعامل مع عدم إمكان التنبؤ، فسنكون قادرين على تحسين مهارات المحادثة لدينا بشكل هائل. دون أن نضغط على أنفسنا أكثر من اللازم!

لا تتشبَّث بقوة

الخطوة الأولى، بلا شك، هي أن تتخلى عن أي فكرة سابقة تصورتها عن كيف، وأين تريد أن تسير محادثتك. كن «مستقلاً عن النتائج». فالممثلون الارتجاليون المحترفون قادرون على خلق تأثير متبادل وتفاعل سلس وديناميكي وظريف مع جمهورهم؛ لأنهم مرنون ومنفتحون على أية احتمالات وتوجيهات، وليسوا عنيدين أو متزمّتين، بل يدركون أن المحادثات تستند إلى التعاون بين أفراد المجموعة، ولا يمكن التنبؤ بها أو السيطرة عليها من قرب شديد.

نعم وبالتأكيد، قد يكون دخولك في محادثة دون استعداد أمرًا مخيفًا، أي بقائمة فارغة من نقاط حوار إذا جاز التعبير، خاصةً إذا كنت من نوع الأشخاص الذين يُخطِّطون ويُدبِّرون سابقًا. لكن ربما لن يفلح التخطيط والتدبير في المحادثات الاجتماعية، لذا فقد حان الوقت لفتح موضوعات جديدة، والتخلي عن نقاط الحوار أو

الأجندات التي تريد أن تناولها في محادثاتك.

لا تقلق. لن أدعك تدخل محادثات، وأنت غير مستعد، أنت فقط لن تستخدم أجندات موضوعات محددة. بالمناسبة، عندما أذكر أجندات موضوعات محددة، أعني الغايات أو نقاط الحوار، أو الأهداف التي يرغب الناس في تحقيقها أو اكتسابها من المحادثة. هل ستعرض مهاراتك وسيرتك الذاتية في أثناء المحادثة؟ طبعاً. هل ستستخدم أدواتك في المحادثات؛ مثل التاريخ والفلسفة والاستعارة (HPM) والسياق الخاص والعام وذات الصلة (SBR)؟ قطعاً. لكن هذه الأدوات مجرد عجلات تدريب مؤقتة تساعدك في المحادثة الطبيعية، ولكن لا تحل محلها).

عندما تتحدث إلى أشخاص آخرين، يجب أن يكون محور الحديث هو الحديث نفسه. كل محادثة لها أسلوبها الخاص، مع تدفُّقها وإيقاعها بشكل طبيعي. لا ينبغي أن يدور الحديث حولك أو المعلومات التي تحاول أن تنتزعها من الشخص الآخر أو الأشخاص الآخرين. لا يجب أن تشعر بالإلزام لفتح حديث كي تُشبه محادثة رائعة أجريتها من قبل أو كي تشبه فكرتك السابقة حول المحادثات المثالية. لماذا تقيّد نفسك بهذه الطريقة؟

في اللحظة التي يدرك فيها الآخرون نقاط الحوار التي تريد مناقشتها في محادثاتك، نَحْمِنَ ماذا سيحدث؟ سيستبعدونك ويحاولون إخراجك. وستصبح شخصاً مدعاة للريبة وموضع الشك. إذا كنت تحاول بيع منتج ما، فقد يصبح الأمر

أكثر صعوبة إذا شعر الناس أن لديك دافعاً خفياً. من الصعب أن تتغلب على إحساس الشك عندما تشعر بأن هناك شخصاً يريد شيئاً منك.

ينطبق الأمر نفسه إذا كنت تحاول إثارة إعجاب شخص ما، وإقناعه بشيء ما، وجعله يقوم بهذا أو ذاك، وإرغامه على الانتباه لك. يريد الناس أن يشعروا أن المحادثات التي يُجرونها طبيعية وممتعة وأنهم يدخلونها لأنهم يريدون ذلك. لا أحد يريد أن يشعر بأنه يتم التلاعب به أو استغلاله، أليس كذلك؟

إذا كنت تدخل محادثة بأجندة موضوعات محددة، حتى لو كان ذلك بشكل غير واعي، أولاً سيصبح من الواضح جداً أنك تنتظر دورك في الحديث فقط، ولا تستمع فعلياً إلى الناس. أنت غير حاضر ولا تستمع.

قد يقول لك الناس شيئاً ما، وأنت لا تفهم كلامهم فتُكَلِّمُ حديثك. وكأنك تقول لهم إنك لست مهتماً بالاتجاه الذي تتجه إليه هذه المحادثة بشكل طبيعي، وأن أجندة موضوعاتك أكثر أهمية. سيلاحظ الآخرون أنماط سلوكك في وقت أقرب مما تعتقد. فما الذي سيستفيدونه من وراء محادثة كهذه؟

ثانياً، أجندة الموضوعات المُحدَّدة تجعل الناس غير مستعدين للتكيف مع المتغيرات التي قد تطرأ في الحديث. ما لم تكن ستلقي خطاباً على الجمهور، فلن تسير الأمور كما

تُحَطِّطُ لها أبدأ.

عندما تُحدِّدُ أجندةَ موضوعاتٍ لتناقشها في الحوار، فإنك تحفظ تلك الموضوعات وتعتمد عليها في محادثتك. كلما تعودنا على ذلك، ازداد شعورنا بعدم الارتياح بسبب عدم قدرتنا على التنبؤ التي تعيق اتخاذ القرارات السريعة. أنت نتصرف أو نتفاعل بشكل أساسي بدافع الخوف. ماذا يحدث عندما تخرج عن الموضوع ولا تجد فرصة مناسبة للعودة ثانية إلى أجندة موضوعاتك؟

لقد أصبحت غير مستعد تماماً لبقية التفاعل بسبب اعتمادك على ما خططت له. لم تعد واعياً وحقيقاً وواقعياً. أنت مثل الممثل الذي نسي الكلمات والسياق وهو يمثّل على خشبة المسرح أمام الجمهور.

لذلك من الضروري للغاية أن تُنصت إلى الآخرين باستمرار وتقدّر ما يقولونه. يمكنك حتى أن تتبع أجندة موضوعاتهم. لا بأس، لأن هدفك هنا هو بناء علاقة، وهذا سيفي بالغرض. عدم التثبيت بشدة بأجندة الموضوعات قد يبدو لك مخيفاً إلى أن تدرك أن الأجندة لا تمنحك سوى وهم السيطرة. بمجرد أن تتخلى عنها لتكون حاضراً في اللحظة الحالية، تحدث لك أشياء مثيرة للاهتمام!

أحياناً يتراجع الناس عن أجندة الموضوعات المحددة أو الخُطط الثابتة بدافع الخوف أو انعدام الثقة؛ لأنهم يحاولون تجنب تلك اللحظة المحرجة عندما تتعقد ألسنتهم مربوطة

ويتلعثمون ويرتبكون من مواجهة الجمهور، لدرجة أنهم يعجزون عن التفكير فيما سيقولونه بعد ذلك. ولكن في الواقع، تلك اللحظات هي التي تجعل الحديث حياً وواقعياً وممتعاً. لكن الحقيقة، ما العيب في أن تجد نفسك في موقف غير متوقع؟ هل ستكون نهاية العالم حقاً إذا لم تكن مسيطراً تماماً على الموقف؟

إذا وثقت بنفسك قليلاً، وتركت الحديث يدور دون أن تحاول توجيه مساره، فأنت تمنح نفسك فرصاً لتتعلم أن تصبح مرتاحاً لتلك اللحظة الحاسمة، عندما تكون كل الأنظار عليك وقد حان الوقت لقول شيء ما. على الأقل، لا تقلل من أهمية قوة الدعابة المستنكرة للذات أو قليل من الصدق والنزاهة:

الشخص «أ» قال نكتة ظريفة، جعلتك تضحك، ولكن فجأة تتابك الحيرة حول الكلمات ولا تستطيع أن تفكر في رد بنكتة مضحكة بالقدر نفسه.

لذلك، تتجاهلها ثم تقول ما تفكر فيه حقاً: «كما تعلم، هذه النوعية من النكت الرائعة هي بالضبط ما أود أن أقوله، ولكن عليك أن تنتظر حتى الساعة الثالثة صباحاً غداً حتى أبتدعها فجأة...» بعبارة أخرى، لقد قلت للتو نكتة بارعة... تدور حول عدم قدرتك على ابتداع نكتة بارعة. مبروك، لقد أصبحت بارعاً في التفكير السريع وسرعة البديهة!

من ناحية أخرى، الحديث ليس مسرحية. إذا كنت

لا تستطيع التفكير في أي شيء لتقوله، فالخطوة الصحيحة التي عليك أن تتخذها هي تمرير الكرة إلى شخص آخر. دع الحديث دائراً، سواء كان كل ما تفعله هو أن تطرح سؤالاً، أو تُكرّر ما حدث للتوّ، أو تتصرف بشكل غير متوقّع لتعيد تسليط الضوء على شخص آخر.

تعلم كيف تكون روابط بديهية سريعاً

دع الناس يشعروا أن المحادثة طريق ذو اتجاهين. وتصبح بالفعل طريقاً ذا اتجاهين عندما تتوقف وتستمع وتقاطع أفكارك؛ من أجل الاستماع إلى أفكارهم.

حتى هذه النقطة في الفصل، ناقشنا سلبيات التحضير المفرط للمحادثات والتوصل إلى الخطوط العريضة لما تريد مناقشته. ولذلك يُعدّ الاعتماد فقط على قدرتك على الارتجال أمراً مهماً للغاية، ولكنه مخيف لبعض الناس. إذاً، كيف يمكننا زيادة قدرتنا على التفكير السريع؟

لا توجد طريقة أخرى للارتجال إلا من خلال الممارسة المنتظمة والمتعمّدة. ولا داعي للتدرب على سيناريو أو حفظ السطور. كل ما عليك فعله هو التدرب والممارسة.

الطريقة الأولى هي أن تشغل برنامجك التلفزيوني المفضل والمبني على سرعة البديهة، ولا تنس أن تحمل جهاز الريموت في يدك؛ لأنك ستوقف تشغيل البرنامج باستمرار. على سبيل المثال، برنامج Rock ٣٠ أو Gilmore Girls أو حتى Saturday Night Live. فجميعها عروض جيدة

للتدريب؛ لأنها ممتلئة بالمزاح الظريف البارع والنكات المضحكة المباشرة وغير المباشرة، وتحتوي على نوع الحوار الذي نحتاج إليه كي نستطيع أن نبدأ حوارات بأنفسنا. (في الواقع، من أجل أهدافنا، لا نحتاج حتى إلى مشاهدة عرض تظنه مضحكاً بوجه خاص. فمشاهدة الطريقة التي تتكشف بها هذه النكات قد تكون مفيدة لك، وكيف تنتقل طاقة الدعابة بين فرق التمثيل).

الآن، تخيل أنك أحد الشخصيات التي تظهر على الشاشة. لا يهم من ستكون، ما دام سيكون لديك كثير من التفاعل مع الشخصيات الأخرى. بعد ذلك، عندما ترد الشخصيات الأخرى على شخصيتك على الشاشة، أوقف تشغيل العرض مؤقتاً كي تُجهِّز ردك عليهم، ثم قم بتشغيل العرض مرة أخرى وقارن ردودك. ماذا تلاحظ؟ سيؤدي هذا إلى تحسين قدرتك على التفكير في الظروف المختلفة والتفكير في ردود مناسبة.

لن يكون الأمر سهلاً في البداية. من المحتمل أن ترتبك في كثير من الأحيان ولا تعرف ماذا تقول. ومع ذلك، إذا كان بإمكانك القيام بذلك مدة خمس عشرة دقيقة على الأقل يومياً مدة أسبوع، فستصبح أخيراً أسرع في ردودك. ستبدأ في الشعور براحة أكبر، حتى تصبح هذه هي عادتك المكتسبة. يمكنك أيضاً أن تمارس هذا التمرين مع البودكاست والمقابلات الإذاعية.

ما تفعله هو أنك تضع نفسك في وضع يسمح لك

بالتفكير بسرعة. يمكنك بعد ذلك أن تسمع ما قالته شخصيتك أو صورتك الرمزية (الأفاتار- avatar) بالفعل، كما يمكنك أن تتلقى ردود أفعال فورية حول ما كان يمكن أن تقوله في ظل ظروف معينة. يمكنك القيام بكل هذا بالوتيرة التي تناسبك، باستخدام ملكة إيقاف المحادثة مؤقتاً. كل رد فعل تتلقاه سيساعدك على صقل قدرتك على تنمية روح الدعابة في وقت قياسي.

الطريقة الثانية هي أن تجربّ التداعي الحرّ بالكلمات والعبارات. التداعي الحر هو عندما تسمع كلمة، تُفكر في كلمة أخرى خطرت ببالك عند سماع الكلمة الأولى. الكلمة الثانية يمكن أن تكون أي شيء، والهدف هو أن تُفكر في الكلمات التي تطرأ في بالك على الفور.

على سبيل المثال، القط: الكلب، الكلب: الجرو، الجرو: الأقدام، الأقدام: الفراء، الفراء: الحساسة، الحساسة: الطب، الطب: الممرضات، الممرضات: الأطباء، الأطباء: جراح التجميل، جراح التجميل: الشفاه المزيفة، وما إلى ذلك. كانت تلك سلسلة كلمات التداعي الحرّ التي بدأت ببساطة بكلمة القطعة.

كيف نتدرب على هذا التمرين؟ اختر كلمة عشوائياً من قاموس، وقم بإدراج خمس عشرة كلمة في سلسلة كلمات التداعي الحرّ بأسرع ما يمكن. ثم قم بذلك مراراً وتكراراً شفهيّاً؛ لأن ذلك سيتطلب التفكير بشكل أسرع. الحيلة هنا ألا تضغط على نفسك أكثر من اللازم. لا تُفكر في

الأمر، حرفياً قل ما يخطر ببالك فقط، بلا رقابة أو إمعان التفكير في الأمر.

بعد أن تصبح أكثر تعوداً على التداعي الحرّ العشوائي باستخدام الكلمات، خذ خطوة أخرى واختر كلمتين عشوائيتين من القاموس وتظاهر بأنهما اسم شركة. بعد ذلك، قم بتأليف قصة قصيرة حول أنشطة هذه الشركة، في أسرع وقت ممكن.

على سبيل المثال، الكلمتان العشوائيتان اللتان تختارهما هما: زجاجة، إفريقيًا. القصة القصيرة التي كنت سأؤلفها عن شركة اسمها «زجاجة إفريقيًا» هي أنها تستورد مشروبات كحولية إفريقية محلية الصنع. بالتأكيد، ربما تؤلف مزيداً من القصص الرائعة في أثناء ممارسة هذا التدريب، ولكن أبقِ أحكامك بعيداً، فهدفك الوحيد هو أن تتدرب على أن تكون سريعاً وطيلاً في تكوين روابط بديهية.

الخطوة الأخيرة في هذه المجموعة من تمارين التداعي الحرّ، تتمثل في اختيار خمس كلمات عشوائية من القاموس وتأليف قصة تتضمن كل هذه الكلمات بأسرع ما يمكن.

لنفترض أنك اخترت الكلمات: زُغْطَة، ومصعد، وحمى، ورئيس، وشجيرات. ثم سرعان ما تتخيل قصة فكاهية حول رئيس أصيب ذات مرة بجمي في مصعد بهاواي ثم أصيب بزغطة، مما اضطره إلى تأجيل مؤتمره الصحفي مدة عشر دقائق، في حين حاول أحد المساعدين إخافته مراراً

وتكراراً من وراء بعض الشجيرات، في بهو الفندق من خلال عرض آخر معدلات شعبيته ونسبة تأييد المواطنين. بطريقة ما، هذا لا يختلف عما مارسته في التدريب على أدوات المحادثات؛ مثل أداة «السياق ذي الصلة» من ضمن أدوات «السياق الخاص والعام وذي الصلة (SBR)»، أو أداة «الاستعارة» من ضمن أدوات «التاريخ والفلسفة والاستعارة (HPM)».

مرة أخرى، تُدربك هذه التمارين على التفكير بسرعة والإبداع، لذلك من الضروري أن تقوم بهذه التمارين «بأقصى سرعة»؛ حتى لا يكون لديك الوقت للتدخل والتشكيك بنفسك. ستكون التمارين قاسية، وفي البداية، قد تكون ردودك مريضة. لكن تخيل مدى الاختلاف الكبير بين يومك الأول ويومك العاشر، مثلاً. هذه هي قوة التداعي الحر والممارسة.

إذا كنت تهتم أيضاً بتحليل أوجه التشابه بين التداعي الحر والمحادثة، فقد تجد أنهما متماثلان تقريباً. في المحادثة، سترد على شخص ما حول موضوع ما سواء كان موضوعاً ذا صلة أو موضوعاً جديداً.

هذا هو بالضبط نوع عملية التفكير التي يتطلبها التداعي الحر. إلى حدٍ ما، أنت تُدرب نفسك على فتح موضوعات تصلح للنقاش بسرعة. بمعنى آخر، أنت تُدرب نفسك على الوثوق باختياراتك الأولى وليس لتمارس الرقابة الذاتية، قد تتفاجأ، بعبارة أخرى، بمدى قدرتك على الإبداع عندما

تُغَيِّرُ طَرِيقَتَكَ الْقَدِيمَةَ بِطَرَقٍ أُخْرَى!

الطريقة الثالثة هي أن تضع لنفسك نظاماً بسيطاً عندما تقع في موقف محرج. على سبيل المثال، نظام استجابة سهل يمكنك استخدامه لأي شيء تقريباً هو: (١) تعيد ما قلته، (٢) تُفصِّح عن مشاعرك، (٣) تطرح سؤالاً.

إليك كيف يبدو ذلك على أرض الواقع:

«ثم لكمته في وجهه، وكل شيء كان على ما يرام».

«لكمته في وجهه؟ بالتأكيد كان إحساساً مرضياً للغاية.

كيف شعرت بعد ذلك؟» «هل أحببت القهوة؟»

«هل أحببت القهوة؟ حسناً، أنا في مزاج رائع الآن، لذا

أعتقد أنني أحببتها. أي نوع من القهوة كان ذلك؟»

«سمعت أن حدائق الحيوان هنا مذهلة».

«حدائق الحيوان رائعة؟ سيسعدني جداً أن أزور إحدى

هذه الحدائق. هل تود أن تذهب غداً؟ إنها صيغة

نموذجية سهلة تساعدك على الرد على أي شيء، حتى لو

كان عقلك مُشْتَتاً؛ لأنها تُملي عليك حرفياً ما عليك قوله.

لذا، اهدأ حتى لو كنت في أصعب المواقف، فإن

الخروج منها يمكن أن يكون بهذه البساطة في كثير من

الأحيان. توقف للحظة ولا تشغل بالك، فستكون بارعاً في

الموقف التالي.

تحلّ ببعض الإيمان

ما الذي يجعل الأشخاص الواثقين من أنفسهم يشعرون بالثقة بالضبط؟ كثير من الجمال في حياتنا يحدث دون ترتيب أو تخطيط منا، ويحدث هذا عندما نصبح قادرين على التفكير خارج الصندوق لتجاوز الحدود التي رسمناها في رؤوسنا كي نستكشف أشياء لم تكن ستحدث لنا بطريقة أخرى. والنتائج في كثير من الأحيان تكون مذهلة. ويمكن أن نُسَمِّي الثقة في هذا السياق «الإيمان بهذه الحقيقة».

الإفراط في التخطيط والتحضير هو بمنزلة قيود تُضيق على محادثتك وعلاقتك. الغريب في ذلك الأمر هو أن تمسكك بالأشياء بخفة يتطلب جهداً أقل بكثير من محاولتك فرض السيطرة على الأمور، ويؤدي دائماً إلى نتائج أفضل. بطريقة ما، يتعلق الأمر بتطوير مهارات الحوار بشكل فعال بدلاً من أن تصبح محاوراً بارعاً، بمجرد أن تُخرج كبرياءك من الصورة، دع الأمور تسير بسلاسة. لكن عليك أن تأخذ هذه الخطوة الأولى، وهذا يتطلب الثقة.

عندما تُقلل احتمال العفوية من محادثاتك، فقد تشعر أنك بمأمن من الفشل الذريع، لكنك أيضاً تُقلل من احتمال الارتقاء بأسلوبك في المحادثات. بعبارة أخرى، إنها وسيلة آمنة ولكنها مملة.

فعادةً لا تحدث أجمل اللحظات التي لا تُنسى لأننا خططنا لها على هذا النحو. في الحقيقة، عادةً ما يكون

العكس تماماً.

إليك تجربة فكرية سريعة ستُعزِّز إحساسك بالثقة في مواجهة عدم قدرتك على التنبؤ. آمل أن يساعدك ذلك على إدراك أنك لست بحاجة إلى أجندة، وأن أسوأ سيناريو يمكن أن يحدث لك ليس بهذا السوء.

اختر خمسة موضوعات لا تعرف عنها شيئاً على الإطلاق. اعرضها واحدة تلو الأخرى مع صديقك. التزم بالحديث عن كل موضوع مدة خمس دقائق على الأقل. انظر إلى كل الزوايا المختلفة والممكنة؛ كي يصبح موضوعك مثيراً للاهتمام.

اسعَ جاهداً إلى التعرف على كيفية الحفاظ على استمرار الحوار. وبالأخص، دعنا نرَ كيف يمكنك ربط حوارك بموضوعات أخرى، واعرف مدى سهولة الدخول في موضوعات جانبية. ليس لديك ما تخشاه، أليس كذلك؟ قد تقنع نفسك بحقيقة مثيرة للاهتمام؛ وهي أن محتوى المحادثة يأتي في المرتبة الثانية فقط، فالأولوية هي سلوكك وطاقتك حيث لهما دور أكبر بكثير.

الطريقة ١ : ١ : ١ لتبسيط سرد القصص

بشأن موضوع تبسيط سرد القصص، كما نتحدث عن كيفية استخدام قصة قصيرة مختصرة بعدة طرق. قد تتساءل عن الفرق بين قصة قصيرة مختصرة وقصة كاملة. بالنسبة إليّ، الفرق ليس كبيراً. كما ذكرت، يجب

كثير من الناس تعقيد سرد القصص كما لو كانوا يؤلفون تراجيديا يونانية مرتجلة. هل يجب أن تكون هناك مقدمة، وعقدة، وصراع، ثم قرار في النهاية؟ ربما قرأت أن القصص الرائعة تدور حول X و Y و Z؛ وأنت بحاجة إلى بداية ووسط ونهاية؛ وأنت عليك أن تستخدم أكبر قدر ممكن من التفاصيل الوصفية؛ أو مدى أهمية التوقفات المؤقتة. هذه إحدى طرق سرد القصص، ولكنها بالتأكيد ليست الطريقة الأسهل أو الأكثر عملية.

يتمثل أسلوب في سرد القصص في أثناء الحوارات في أن تعطي الأولوية للمناقشة بعد ذلك؛ مثلها عرفتته عن القصص البديلة والاحتياطية في فصل سابق. هذا يعني أن القصة نفسها لا تحتاج إلى أن تكون بهذا العمق أو الطول. فيمكن، بل ينبغي، أن تحتوي القصة على تفاصيل محددة يمكن أن يتفهمها الآخرون ويربطوا أنفسهم بها ويتعلقوا بها، ولكنها لا تحتاج إلى تقسيمها إلى أجزاء أو مراحل. يمكن أن تكون قصة قصيرة مختصرة في حد ذاتها. ولهذا يطلق عليها الطريقة ١ : ١ : ١، التي تعني قصة تدور حول (١) فعل واحد، و(٢) يمكن تلخيصها في جملة واحدة، و(٣) نثير عاطفة أساسية واحدة لدى المستمع. الآن قد عرفت سبب كونها قصصاً قصيرة وسريعة. كما أنه يُفضل أن نتأكد من أنك تعرف هدفك قبل أن تبدأ في سرد قصتك مع وجود احتمالية ضعيفة جداً؛ وهي أن تشرذ ذهنياً لدقائق بطريقة تُفِرُّ المستمعين.

أن تكون القصة من فعل واحد يعني أن القصة تدور حول حدث واحد يجب أن يكون مباشراً. إضافة أي شيء آخر قد يُشوّش على المغزى من القصة ويجعلك عرضة أكثر للتشتت.

القصة كذلك يجب أن تكون قابلة للتلخيص في جملة واحدة، وإلا فإنك تحاول أن تسرد كثيراً من التفاصيل. هذه الخطوة تتطلب تدريباً على أرض الواقع؛ لأنك مجبر على التفكير في أيّ من الجوانب التي تجعل القصة ذات قيمة، وأيّ منها لا تفي غرضك. إنها مهارة أن تكون قادراً على تلخيص أفكارك في جملة واحدة، وفي الوقت نفسه تظل مفصّلة، في كثير من الأحيان، لن تدرك ما تريد قوله ما لم تتبع هذه الطريقة.

أخيراً، يجب أن تركز القصة على عاطفة أساسية واحدة تثيرها لدى المستمع. ويجب أن تكون قادراً على تسميتها. ضع في اعتبارك أن إثارة المشاعر تضمن أن قصتك بها هدف؛ حيث سيقوم بتلوين التفاصيل التي تختارها بعناية للتأكيد على تلك المشاعر.

من أجل أهدافنا هنا، لا توجد كثير من المشاعر التي قد تود إثارتها في الآخرين من خلال قصتك. ف لديك مشاعر الفكاهة أو الصدمة أو الرهبة أو الحسد أو السعادة أو الغضب أو الانزعاج. هذه هي غالبية الأسباب التي تجعلنا نربط تجاربنا بالآخرين ونتعاطف معهم.

ضع في اعتبارك أن هذه الطريقة ما هي إلا أسلوب لنقل تجاربي إلى الآخرين. سواء سمع الناس جملتين عن هجوم كلب أو سمعوا عشر جمل، هذا لا يُغيّر تأثير القصة. فسبب اختصاري للقصص هو أن المحادثة يمكنها أن تستمر وتطور بشكل ايجابي، مما سيمكّننا بعد ذلك من التركيز على مدى تأثير المستمع وردّ فعله. كيف تبدو لك هذه القصة إذاً؟

«لقد هاجمني كلب وكنت خائفة جداً لدرجة أنني كدت أن أبلل بنطالي». إنها جملة واحدة، وحدث واحد، والجزء الصغير المتعلق بتبليل البنطال، هو التأكيد على حقيقة أن المشاعر التي تريد نقلها هي الخوف والصدمة.

يمكنك سرد مزيد من التفاصيل حول الكلب والظروف، ولكن من المحتمل أن يسأل الناس عن تلك التفاصيل على الفور، لذا دعهم يوجهوك إلى ما يريدون سماعه عن قصتك. وادعهم إلى المشاركة في حكي قصتك! فقلة قليلة من الناس يرغبون في الجلوس والاستماع إلى المونولوج، الذي يُروى معظمه بطريقة سيئة ومشتتة. لذلك، احتفظ بالعناصر الأساسية في القصة، ولكن اختصر قصتك، ودع الحوار يستمر كتجربة مشتركة بدلاً من احتكار الساحة. اجعلها تجربة مشتركة ولا تجعلها تدور حولك أنت.

يمكن تلخيص طريقة 1: 1: 1 على أنها بدء قصة أقرب ما يمكن إلى النهاية. تنتهي معظم القصص قبل أن تصل

إلى النهاية؛ من حيث التأثير على المستمع، ومدى انتباهه، والطاقة التي تتمتع بها لتسرد القصة. بعبارة أخرى، إن عديدًا من القصص تميل إلى الاسترسال بلا نهاية؛ لأن الناس يحاولون الالتزام بهذه القواعد أو لأنهم ببساطة يفقدون الحبكة ويحاولون إيجاد غيرها مرة أخرى من خلال التحدث. قبل هذه الخطوات كلها، لا داعي للديباجة الطويلة. فالمهم هو أن ينتبه الناس ويهتموا ويتفاعلوا بطريقة عاطفية (من المفضل فعل ذلك).

شجّع الآخرين على حكي قصصهم

فيما يتعلق بالقصص، ينصبّ معظم تركيزنا عادةً على سردها، ولكن ماذا لو طلبت من الآخرين أن يحكوا قصصهم كي تسمح لهم بالشعور بالرضا، مثلما شعرت في أثناء حكيك لقصتك بشكل جيد؟ لماذا لا نتنحّ جانبًا وتُسلِّط الضوء على الآخرين؟ حسنًا، إنها مجرد مسألة كيف تطلب منهم أن يحكوا قصصهم؟

عندما تشاهد مباراة رياضية، أحد أكثر الأجزاء غير المنطقية هو مقابلة اللايف بعد المباراة. سترى أن اللاعبين لا يزالون تحت تأثير الأدرينالين، وأنهم منقطعو النفس، وأحيانًا يقطرون العرق على المراسلين.

ومع ذلك، عندما تشاهد مقابلة مسجّلة مع أحد الأبطال الرياضيين، ألا يوجد شيء غريب يصدّمكم بشأن الأسئلة التي يطرحونها؟ يواجه المحاورون موقف بالغ الصعوبة

وعادةً ما يخرجون من المقابلات بتسجيلات صوتية معقولة، على الأقل، وليس كوارث صوتية. فمهمتهم هي الحصول على إجابة منطقية من شخص مشتهر ذهنيًا في تلك اللحظة. فكيف يفعلون ذلك؟

سيطرحون أسئلة كما يلي: «أخبرني عن لحظة الهزيمة في الشوط الثاني. ما شعورك حيال ذلك؟ وكيف استطاع المدرب أن يقلب النتيجة لصالحكم بعد ذلك؟». في مقابل السؤال: «كيف حققتم الفوز يا أبطال؟» أو يمكنهم طرح السؤال كما يلي: «كيف قلبتم نتيجة هذه المباراة، كيف بذلتم قصارى جهدكم لإزالة العقبات والعودة إلى الصدارة وانتزاع النصر في نهاية البطولة؟» على عكس: «كيف عدتم إلى الصدارة وحققتم النصر المستحق؟»

ما المفتاح؟ المحاورون يطلبون من الضيوف أن يحكوا قصصهم عوضاً عن مجرد إجابة عن السؤال. في الواقع، هم يصيغون استفساراتهم بطريقة لا يمكن الإجابة عنها إلا بقصة.

كما يتم تجهيز الرياضيين مع توضيح التفاصيل والسياق والحدود؛ كي يتم إعدادهم للتحدث بأكثر قدر ممكن، بدلاً من الإجابات ذات الكلمة الواحدة بأنفاس لاهثة. يبدو الأمر كما لو أنهم يُقدّمون للرياضيين لمحة عامة لما يريدون سماعه، وكيف يقدمون أنفسهم في المقابلة. كما يُسهّلون عليهم سرد قصة والتفاعل ببساطة. الأمر يشبه مثلاً أن يسألك شخص ما سؤالاً، ولكن من خلال ذلك

السؤال، يخبرك بالضبط بما يريد سماعه ككلمات.

نعتقد أحياناً أننا نتحمل الأعباء الثقيلة في محادثة والطرف الآخر لا يعطينا كثيراً من المعلومات عن نفسه لفهمه. لكن هذا عذر أقبح من ذنب. قد يكونون لا يعطونك كثيراً، لكن من الممكن أنك تسألهم أيضاً أسئلة خاطئة، مما يدفعهم للرد عليك بإجابات رهيبة. في الواقع، إذا كنت تعتقد أنك تتحمل العبء، فأنت بالتأكيد تسأل الأسئلة الخاطئة.

يمكن أن يكون الحوار أكثر متعة بكثير لجميع الأطراف المعنية، إذا وفرت لهم تربة خصبة لتساعدكم على تطويرها. لا تدفع الشخص الآخر إلى الفشل بأن يصبح محاوراً ضعيفاً؛ هذا سيجعلك تستثمر وقتاً وجهداً أقل وتفقد اهتمامك، مما يؤدي إلى انتهاء الحوار.

عندما يسألني الناس أسئلة غامضة، ولم يُبدل فيها أي جهد لتحضيرها، أعلم أنهم ربما لا يهتمون بالإجابة. فقهم فقط يملأون الوقت والفراغ والصمت. لتبدأ محادثات تُرضي الجميع مع تهيئة ظروف أفضل للجميع، اطلب من الآخرين أن يحكوا قصصاً بطريقة مديعي البرامج الرياضية. اطرح الأسئلة بطريقة تجعل الناس يرغبون في المشاركة بقصصهم والتفاعل معك.

تعد القصص الجانب الشخصي والعاطفي والجذاب في حياة أي شخص. ودائماً ما تكون مرتبطة بعملية تفكير،

ووراءها حكاية ما بالضرورة. فهي من الوسائل التي تُظهر شخصيتك وتُعرفك على حياة الآخرين. كما أنها تكشف عن مشاعر الناس وطريقة تفكيرهم. وأخيراً وليس آخراً، فالقصص تُوضِّح اهتماماتك.

قارن هذا مع مجرد تلقي إجابات مغلقة النهايات. غالباً ما تكون الإجابات مُملَّة وروتينية للغاية لدرجة أنها قد لا تهم الآخرين. ومع ذلك، سوف يجيبون عن أسئلتك ولكن بطريقة حرفية للغاية، ولن يكون هناك أي تفاعل معك. فأغراق الناس بالأسئلة السطحية يدفع الناس إلى الفشل في المحادثة.

إنه الفرق بين السؤال «ما أفضل جزء في يومك إلى الآن؟ أخبرني كيف وجدت مكان وقوف لسيارتك بهذا القرب!» بدلاً من الاكتفاء بـ «كيف حالك؟».

عندما تسأل شخصاً ما السؤال الثاني، فإنك تطلب إجابة سريعة k ولا شأن له بالموضوع. أنت كسول ولا تهتم بإجابته أو تريده أن يتحمل عبء المحادثة. عندما تطرح على شخص ما واحداً من أول سؤالين، فإنك تدعوه ليخبرك قصة معينة عن يومه. إنك تدعوه إلى سرد سلسلة الأحداث التي جعلت يومه عظيماً أو ربما بائساً. ولا يمكن الرد عليها بإجابة مكونة من كلمة واحدة.

مثال آخر على طريقة طرح الأسئلة «ما الجزء الممتع في وظيفتك؟ كيف تشعر عندما تُحدث فرقاً كهذا؟»، بدلاً

من الاكتفاء بطرح سؤال عام «ماذا تعمل؟» فعندما تسأل شخصاً ما فقط عن طبيعة عمله، فأنت تعرف بالضبط كيف ستسير بقية المحادثة: «أوه، أعمل كذا. وماذا عنك؟».

وإليك مثال أخير: «كيف كان شعورك تجاه عطلتك الأسبوعية؟ ما أفضل جزء فيها؟ كان الجو لطيفاً جداً في الهواء الطلق»، بدلاً من طرح السؤال بالطريقة التالية: «كيف كانت عطلتك الأسبوعية؟».

إن تحفيز الآخرين على حكي القصص -بدلاً من الإجابات البسيطة- يمنحهم فرصة للتحدث بطريقة تُشجّعهم على البوح بمشاعرهم. هذا يزيد شعورهم بالمعنى والغاية التي يستمدونها من المحادثة التي تُجريها معهم. كما يجعلهم يشعرون أنك مهتم حقاً بسماع إجاباتهم؛ لأنّ سؤالك لا يبدو عاماً.

ضع في ذهنك الإرشادات الآتية عندما تطرح سؤالاً:

١. شجّعهم على حكي قصة.
٢. اطرح سؤالاً عاماً وواضحاً، ولكن مع إضافة بعض التعليمات والتوجيهات المحددة.
٣. اسأل عن مشاعرهم وعواطفهم.
٤. أعطِ الآخرين توجيهات لسرد التفاصيل في إجاباتهم، وأعطهم تعليمات وتلميحات واحتمالات متعددة.

٥. إذا فشلت كل الخطوات السابقة، فاسأل مباشرةً
«أخبرني قصة كذا...».

تخيّل أنك تريد من الشخص الآخر أن يُرضي فضولك.
تشمل الأمثلة الأخرى ما يلي:

١. «أخبرني عن الفترة التي قضيتها...» في مقابل «كيف
كانت تلك الفترة؟».

٢. «هل أعجبك ما حدث في...؟» في مقابل «كيف كان
ذلك؟».

٣. «لاحظت مدى تركيزك اليوم. ماذا حدث لك هذا
الصباح...؟» في مقابل «كيف حالك؟».

لنفكر فيما يحدث عندما تنتزع (وتقدم) قصصاً شخصية
بدلاً من الردود التلقائية القديمة والمملة.

أنت تُلقي التحية على زميلك في العمل صباح يوم الاثنين
وتسأله كيف كانت عطلته الأسبوعية. في هذه المرحلة،
قمت بتجهيز ما ستقوله في حالة أنه طرح عليك السؤال
نفسه. تذكر أنهم ربما لا يهتمون بالإجابة الفعلية (مثل
«كانت عطلة جيدة» أو «كل شيء على ما يرام»)،
لكنهم يرغبون في سماع شيء مثير للاهتمام. لكنك لا
تتاح لك الفرصة أبداً؛ لأنك طرحت سؤالك «كيف
كانت عطلتك الأسبوعية؟»، بدلاً من ذلك اسأله:
«أخبرني عن أفضل فترة قضيتها في أثناء العطلة، أعلم أنك
لم تشاهد فيلمًا في المنزل فقط».

سيصارحك وسيداً في إخبارك تفاصيل عن ليلة السبت
عندما حضر حفلاً موسيقياً صاخباً، ثم ذهب إلى حضور
جنازة ثم حفل عيد ميلاد ابنة أخته. بهذه الطريقة، يمكن
أن تتطور المحادثة وتصبح شائقة، وقد نجحت في تجاوز
الأحاديث الصغيرة التافهة والمملة التي تُزعج كثيراً منا.

يحب معظم الناس التحدث عن أنفسهم. لذلك عليك
أن تستغل هذه الحقيقة لصالحك. بمجرد أن يفهم الشخص
الآخر تلميحك ويبدأ في مشاركة قصته، تأكد من أنك
تدرك تماماً كيف تستجيب لذلك الشخص من خلال
تعبير وجهك وإيماءاتك ولغة جسدك، وغيرها من
الإشارات غير اللفظية. بما أنه هناك دائماً على الأقل
شيء مشوق في أي قصة، فركز على هذه النقطة الشائقة،
ولا تخف من إظهار أنك متفاعل مع المتحدث ومنشغل
بقصته.

إحدى النصائح السريعة التي تظهر للشخص الآخر أنك
متفاعل معه، بل وعلى استعداد لتضيف مزيداً إلى قصته،
هي لعبة أسميها «اشبك ذيل الحمار مكانه». ربما يوجد هناك
اسم أفضل لها، لكن لم أجد كلمات مناسبة لوصفها في
ذلك الوقت. يرمز الحمار إلى قصة الشخص الآخر والذيل
هو ما ستضيفه إليها. فهي تسمح لك بالشعور بأنك تسهم
فيها، وتجعل الآخرين يعرفون أنك منصت إليهم، وتتحول
إلى قصة مشتركة قتم بنائها معاً.

سيحبك الناس حقًا؛ لأنك عندما تُنصت إليهم، ينصبّ تركيز عقلك على دعم قصص الناس ومنحهم أولوية التحدث.

قصة بوب: «ذهبت إلى البنك وتعثرت دون قصد، فتناثرت كل أموالى وسقطت فوقى كالمنطري».

الذيل: «هل تخيلت نفسك كالبنخيل عم ذهب للحظة؟».

عندما تضيف الذيل، حاول التركيز على المشاعر الأساسية التي تنقلها القصة، ثم أضف تعليقًا يعززها ويضخمها. كانت القصة تدور حول شعور بوب بالثراء، والعم ذهب هو بطة تسبح في خزانة ممتلئة بالعملات الذهب، لذا فهي تضيف إلى القصة ولا تختطف الأضواء من بوب. عليك أن تعتاد على دعم قصص الآخرين. إنها طريقة سهلة وبارعة ومُحببة للغاية، وتثير إعجاب الجميع؛ لأنك تساعدهم.

الأسئلة الافتراضية لتنوع أشكال المحادثات

الأسئلة الافتراضية هي فنّ تنوع أشكال المحادثات الكلاسيكية. حسنًا، هذا مصطلح نفم لما يعني على أرض الواقع «مرحبًا، ماذا ستفعل لو...؟» و«ما رأيك في...؟».

ولكن إليك ما يحدث عندما تطرح افتراضًا في محادثتك.

أنت تضحّ مقدار التفاوت والتقلّب المحتملين؛ لأن تلك

الأمر على الأرجح لن يفكر فيها شريكك في المحادثة مطلقاً، وستكون الأسئلة الافتراضية التي تطرحها ليس لها إجابة واضحة أو صحيحة. ولكن لحسن الحظ، سينتج عن هذه الأسئلة الافتراضية حوار شائق، وستناقش موضوعاً لم يكن ليظراً في بالك ما عدا ذلك.

استخدم الأسئلة الافتراضية لترى كيف يتفاعل الناس وكيف تُفكر عقولهم. ستتعلم شيئاً جديداً عنهم من طريقة إجاباتهم، ويمكنك التعامل مع الافتراض نفسه على أنه اختبار بقعة حبر؛ لتحليل صفات الشخصية والأداء العاطفي، ربما توضح طريقة إجاباتهم شيئاً ما عنهم. في النهاية، مهما يتطلب الأمر ستكون على الأرجح أكثر تشويقاً من المقابلة التقليدية!

أسهل طريقة لجعل المحادثة محرّجة ومربكة أو ميتة هي طرح أسئلة يمكن الإجابة عنها بسهولة بنعم أو لا. الأسئلة مفتوحة، والنهاية تسمح بالإبداع. فهي تسمح للناس بالبحث في بنوك الذاكرة الخاصة بهم، والتوصل إلى الروابط العشوائية، أو إثارة خيالهم بأي طريقة أخرى. مع ذلك، يجب أن يكون سؤالك الافتراضي صعباً بدرجة كافية؛ بحيث يبدع المتلقي بعض الشيء في الإجابة عن السؤال.

سر الأسئلة الافتراضية هو أن تجعلها تبدو عفوية. اطلب رأيهم في شيء ما بدافع الفضول.

لا تريد أن تبدو مصطنعاً كما لو كنت تقرأ من نص مكتوب، وهذا سيجعلك تبدو ساذجاً، وأنت لا تريد أن تبدو كما لو أن لديك مخططاً من نوع ما.

وإضافة قصة خلفية درامية مكونة من جملة إلى جملتين حول سبب ظهور هذه الفكرة «تلقائياً» في عقلك ستكون مفيدة.

وأخيراً، ضع في ذهنك أنه عند استخدامك هذه القصص، فيجب أيضاً أن تكون لديك إجابة جاهزة رداً على السؤال الاقتراضي الذي تطرحه. يمكنك أن تدخل في المحادثة بإجابتك الجاهزة في حين هم يصيغون ردودهم، وينبغي أن تُفكر في هذه الإجابة سابقاً، حتى تكون مستعداً ويمكنك أن تمرن عليها.

لا تضع نفسك في موقف تعجز فيه عن الإجابة عن أسئلتك الاقتراضية. لا تحتاج إلى إجابة مُحَدَّدة، لكنك على الأقل تحتاج إلى أن تتخذ موقفاً أو تُعبر عن رأي. لا يوجد شيء أسوأ من أن يقول شريكك في المحادثة عبارة «لا أعرف»، ثم ترد عليه أنت أيضاً بالعبارة نفسها «لا أعرف». فلا شيء آخر يملأ هذا الفراغ بجانب الصمت المُربك.

فيما يلي بعض الأمثلة على الأسئلة الاقتراضية التي يمكنك أن تقذفها في محادثاتك؛ مثل القبلة اليدوية. إنها طريقة جيدة ومُجربَة أن تكون لديك بعض الأسئلة

الجاهزة تحتفظ بها لوقت الحاجة، عندما تشعر أنك تقع في حلقة الروتين أو نوع من الأنماط.

النوع الأول: ماذا ستفعل لو...؟

مثال: ماذا ستفعل لو صرخ في وجهك النادل بالمطعم كي تعطيه إكرامية أكبر؟

النوع الثاني: هل تفضّل هذا أو ذاك؟

مثال: هل تفضّل أن تكون أقصر بأربعة سنتيمترات أو أطول بستة عشر سنتيمتراً؟

النوع الثالث: صديقي فعل/قال هذا للتوّ... ما الذي كنت ستفعله لو كنت مكانه؟

مثال: اتصل صديقي للتوّ برئيسه ليشكو أنه يعمل كثيراً. ما الذي كنت ستفعله لو كنت مكانه؟

النوع الرابع: ماذا لو كنت في هذا الموقف...؟ مثال: ماذا لو كان زميلك في العمل يسرق طعامك من الثلاجة كل يوم؟ كيف ستصرف في هذا الموقف؟

النوع الخامس: أيُّ من الخيارات التالية...؟ مثال: أيهما أفضل: الشتاء القارس أم الصيف الحارّ؟

النوع السادس: من تعتقد...؟ مثال: من برأيك حصل على أفضل الدرجات في المدرسة؟ أو أسوأ الدرجات؟

فكر بصوت عالٍ

هذه أبسط طريقة تُعبّر عما أود أن أقوله، لكن التفكير بصوت عالٍ يمكن أن يؤدي إلى قدر كبير من التنوع في الحوار. نحن ننتقي كلامنا كثيرًا، على رغم أن الأمر يستدعي ذلك في بعض الأحيان، فإنه لا يجدي نفعًا دائمًا.

إذا عبرنا فقط عن حوارنا الداخلي (المونولوجات) حول ما نفكر فيه في خلال يومنا، فقد يكون هذا بمنزلة فاتحة حوار ومذيب الثلج بالمحادثة. شارك بأفكارك حول الأجواء المحيطة بك أو ما تلاحظه من حولك. شارك من حولك بما تفعله، وما تراه، وما تُفكر فيه، وما تتساءل عنه.

التفكير بصوت عالٍ يمكن أن يساعدك على التعبير عن مشاعرك؛ مثل «أنا سعيد جدًا بأشعة الشمس الآن»، أو «لا أصدق أن القهوة هنا باهظة الثمن!». سيؤدي هذا إلى تدفق التواصل مع من حولك بشكل أكثر انفتاحًا.

سيشعر الآخرون بأنهم أقل تحفظًا في التعامل معك مما يؤدي إلى مستوى أعلى من الراحة والتفاهم المتبادلين. كما أنه حتمًا سيكون الحوار أكثر تشويقًا ومتعةً من ملء لحظات الصمت بسؤال لا يهتم به أحد. فقط قل ما يدور في ذهنك وبذلك ستدعو الآخرين إلى التحدث، ولكن هذا ليس أمرًا إلزاميًا.

الميزة الإضافية هي أنه سينتهي بك الحال بأنك سوف تصبح ذلك الشخص الذي يقول ما يفكر فيه الجميع،

ولكنهم يخشون البوح به. ربما يكونون نجولين فقط أو يريدون أن يظهروا مهذّبين. مهما كان الأمر، فهم يفكرون في ذلك، لكنهم يشعرون أنه ليس من اللائق التعبير عن أفكارهم بصوت عالٍ. إذا أصبحت ذلك الشخص الأول الذي يقول ما يفكر فيه الجميع، فإنك من ثمّ تُذِيب الجليد وتكسر الحواجز النفسية. سيشعر الناس أنهم يمكنهم الوثوق بك، وسيشعرون بالراحة معك؛ لأنك تملك الشجاعة والجرأة لتقول ما يريدون قوله. على الأقل ستوصل إلى أرضية مشتركة يمكن للآخرين التعليق عليها.

ملخص

* خفة الظل والفكاهة والمرح هي شريان الحياة لأية محادثة جيدة، وهناك طرق تساعدك على تطويرها ذاتياً.

* أحد الأساليب السريعة هو الإلهاء المُضلل؛ حيث يتكون الحديث من جزأين؛ هما: الجزء الأول وهو متوقع ومُعتاد، والجزء الثاني وهو يتعارض مع الجزء الأول، ويؤدي إلى نتائج غير متوقّعة وكوميديّة. السخرية لها تأثير قوي ولكن أفضل شيء هو عندما تُوجّهها إلى نفسك وتستخدمها مع من تعرفهم أكثر. الفكاهة الساخرة تُشبه السخرية، لكنها تركز أكثر على ملاحظة التناقض بين ما هو متوقع وفعلي.

* عالم الارتجال لديه كثير ليعلمنا عن الكيمياء التي تخلق المحادثة الجيدة. تتمثل إحدى قواعد الارتجال في عدم

تشبك بشدة بأي نتيجة، واستعدادك لمتابعة تدفق المحادثة بسلاسة والموضوعات التي قد تطرأ فجأة.

* هناك قاعدة أخرى؛ وهي الاعتماد على الروابط السريعة للتأكد من أن لديك دائماً ما تقوله. يمكن ممارسة هذا من خلال تمرين التداعي الحر والربط بين كلمة أو كلمتين أو خمس كلمات. الارتجال الجيد يتعلق بالثقة في الاتجاه الذي تتخذه المحادثة، وقدرتك على تقبل إلى أين تقودكم المحادثة.

* الطريقة ١ : ١ : ١ لتبسيط سرد القصص هي طريقة حكي قصة مصغرة تدور حول حدث وفعل واحد، وتتلخص في جملة واحدة، وتثير عاطفة رئيسية واحدة لدى المستمع. هذا يحافظ على قصصك جذابة وقصيرة ومؤثرة. بدلاً من ذلك، يمكنك أن تشجع الآخرين على سرد قصصهم.

* التنوع في الحوار هو أن تتمتع بأكثر عدد ممكن من الأدوات المختلفة التي تساعدك على إجراء حوار بشكل شائق ومتنوع. والأسئلة الافتراضية هي إحدى هذه الأدوات. هذه الأنواع من الأسئلة مثل «ماذا لو...؟» تضيفي بعض التشويق والإثارة والإبداع والتنوع، في حين تظهر جانباً جذاباً من شخصية من يقدم الإجابة.

* أخيراً، يمكن أن يكون التفكير بصوت عالٍ وسيلة لتحويل الحوارات الداخلية (المونولوجات) إلى حوارات

حقيقية. إذا تحدّثنا بحرية ودون رقابة ذاتية، فإننا نكسر
الجليد ونقطع جبل الصمت ونبدأ الحديث، ونشارك
أفكارنا بصدق، وندعو الآخرين (ولا نطالبهم) بأن
يشاركونا الحديث.

دليل مختصر

ملخص الفصل الأول: ما هي الكاريزما؟

* قد يبدو أصحاب الشخصية الكاريزمية كأنهم يمتلكون صفة غامضة لا يمتلكها أي شخص آخر، لكن الكاريزما عبارة عن مجموعة معروفة ومُحدَّدة من السلوكيات الاجتماعية والعاطفية والانفعالية يمكن أن يتعلمها أي شخص.

* الكاريزما يمكن تعريفها على أنها مزيج من القبول والتأثير. يتمتع الكاريزميون بحضور عالٍ في الغرفة، ويمكنهم التأثير في الآخرين وإقناعهم، وقيادتهم، ولكنهم يعرفون أيضاً كيف يُشعرون الناس بالراحة عند التعامل معهم، فهم ودودون، وابتسامون كثيراً، وينسجمون مع أي شخص.

* تدرب على جعل حضورك أعلى في الغرفة، وركز على أفكارك الراضخة التي قد تؤثر سلباً على وضع جسمك وتعبيرات وجهك. وفي أعماقك، ثق أن الآخرين لا يمثلون تهديداً وأن لديك شيئاً يستحق الإعجاب والتقدير.

* تحدّث بصراحة عن شغفك، وعندما تخاطب الآخرين، تحدث إلى ذواتهم العليا. ابتسم كثيراً وتذكر التفاصيل التي يخبرك بها الناس.

* لا تقاطع الآخرين أو تحكم عليهم أو تكثير الشكوى أو

تُثَرِّثُ أو تُعَبِّرُ عن أفكار سلبية. بدلاً من ذلك، عبّر عن الامتنان والتفاؤل.

* قسم رونالد ريجيو الكاريزما إلى ٣ وظائف على المستوى الاجتماعي أو العاطفي؛ وهي: القدرة على التعبير عن النفس، والحساسية لتعبيرات الآخرين، وضبط النفس.

* لكي تكون أكثر جاذبية، عبّر عن نفسك عاطفياً بلغة نابضة بالحياة وتعبيرات وجه حيوية. انتبه إلى تعبيرات الناس غير اللفظية، ولكن لا تخف أن تسأل مباشرة كيف يشعر الآخرون.

* لتطوّر قدرتك على التحكم في مشاعرك، توقّف قليلاً وتنفس قبل أن ترد وكن حاضراً، بدلاً من إبداء ردود أفعال طائشة بلا تفكير.

* التمثيل والارتجال يساعدك على تطوير مهاراتك الاجتماعية، وقدرتك على ارتداء قناع اجتماعي بوعي. انتبه إلى طريقة تقديمك لنفسك ومظهرك، واختر ملابسك بعناية وبتأنٍ.

* أخيراً، تعلّم كيف «تراقب الناس»، وتعودّ على طرح مزيد من الأسئلة بدلاً من التحدث عن نفسك في المحادثات.

ملخص الفصل الثاني: كيف تبني شخصية كاريزمية في العالم الحقيقي؟

* توضّح أوليفيا فوكس كاباني الأنواع الأربعة من الكاريزما التي تنقسم بحسب درجة القوة والحضور والدفء؛ وهي: الشخصية الكاريزمية والمنتبهة (الذي يولي اهتماماً عميقاً للآخرين)، والشخصية الكاريزمية وذات الرؤية والحكمة (الذي ينشر شغف الجمهور ورؤيتهم بشكل ينتشر سريعاً)، والشخصية الكاريزمية طيبة القلب (الذي يلهم جمهوره بمشاعر الدفء والودّ والرحمة والتعاطف الحقيقية)، والشخصية الكاريزمية ذات السلطة العالية (الذي يقود الآخرين بالخبرة والقوة).

* على حسب أهدافك، يمكنك أن تضعف جاذبيتك الطبيعية وتبرز مواطن قوتك، أو تسعى لجعل نقاط قوتك تتعادل مع نقاط ضعفك.

* لتكون مرتاحاً اجتماعياً وعاطفياً، خطّط سابقاً وتأكد من أنك مرتاح جسدياً، مما سيزيل الحواجز التي تحول دون التواصل والحضور الكاريزمي.

* استغلّ طقوسك اليومية وقدرتك على التخيل النشط كنوع من «التسخين الاجتماعي». يمكن أن تساعدك الموسيقى والتأمل والتأكيدات على الاستعداد.

* عزّز حضورك مع اليقظة الذهنية. تمهّل وخذ نفساً عميقاً وركز في حواسك. تمهّل للحظة قبل أن ترد، واهتمّ بكل تفاصيل التفاعل الاجتماعي، بما في ذلك تعبيرك اللفظي وتعبيرك غير اللفظي، ومظهرك، وسلوكك.

* أكد هوارد فريدمان على أهمية التعبير العاطفي وغير اللفظي للكاريزما.

* تواصل باستخدام جسمك، وضحك ضحكة حقيقية من قلبك. تحدّث بصوت حيوي بنبرة وطبقة صوت متغيرة ومعبرة وفقاً للموقف. استخدم اللمس لتقريب المسافات مع من حولك وتوليد مشاعر الدفء، مع العلم أن القواعد تختلف بالنسبة إلى الرجال والنساء.

* تحدّث أقل وعبر أكثر باستخدام تعبيرات وجهك. إذا وجدت نفسك مركز الاهتمام، فاسترخ ولا تلتفت الانتباه إلى ارتباكك، واستخدم الفكاهة لتخفيف التوتر. استخدم إيماءات فيها مبالغة؛ مثل إيماءات التمثيل الإيمائي، وبادر بالتواصل مع الغرباء. أخيراً، مارس فن «التودد الأفلاطوني».

* الانطوائيون يمكن أن يتمتعوا بشخصية كاريزمية، لكن عليهم القيام بذلك وفقاً لشروطهم الخاصة.

ملخص الفصل الثالث: اجمع بين كل السمات الكاريزمية معاً

* يمكننا أن نختزل النظريات الأربع للكاريزما في خمس سمات كاريزمية متميزة؛ هي: القبول والدفء؛ والقوة والتأثير؛ والذكاء العاطفي؛ والحضور والوعي وضبط النفس؛ والذكاء الاجتماعي والقيادة. إذا تمكّنّا من محاكاة السمات الخمس باستمرار في المناسبات الاجتماعية، فلا

يسعنا إلا مضاعفة «نسبة الكاريزما» لدينا.

* لكي تكون مؤثراً، يجب أن تكون الكاريزما حقيقية بالنسبة إلينا. علينا أن نتحمل المسؤولية عن تقييم مهارتنا بصدق وأخذ خطوات ملهوسة لتطويرها في الحياة الواقعية. سواء كنا منفتحين أو انطوائيين، فهناك أسلوب كاريزما فريد من نوعه يناسب شخصياتنا.

* يمكن أن يكون المشاهير والشخصيات التاريخية بمنزلة مصدر إلهام وقصص حقيقية من الواقع. يوضح كلٌّ من ويل سميث ومارلين مونرو كيف يمكن للشخص التمتع بالسمات الكاريزمية الخمس، ولكن بطرق مختلفة تماماً.

* يُعلِّمنا ويل سميث أن نبقي مستعدين ونظل متواضعين، مع بذل الجهد وقيادة الآخرين بإيجابية وروح الدعابة وحسن الخلق. على الرغم من أن قناعه الاجتماعي يجعله يبدو بسيطاً ومرحاً، فإنه يُخفي الجهد والإصرار والعمل الجاد المطلوب لبناء الحياة والصورة الذهنية التي تريدها.

* تُعلِّمنا مارلين مونرو أن الكاريزما يمكن أيضاً أن تكون مثل المغناطيس الذي يجذب الناس نحوك، بدلاً من اللهث وراء الأضواء ولفت الانتباه. تُظهر لنا مارلين قوة المظهر الخارجي، وكيف نخلق شخصية الممثل البديلة وصولاً إلى أدق التفاصيل. كما تُوضِّح لنا بشكل غير مباشر أن الكمال ليس مطلوباً، وأنه إذا استطعت أن تعتق بصدق ضعفك وهشاشتك، فقد يُحبك الناس أكثر من

أجل ذلك.

* يمكنك أن تكتسب السمات «الكاريزمية» التي تناسب شخصيتك من خلال تقييم أدائك بأمانة في كل مجال من هذه المجالات الخمسة، والالتزام بأخذ خطوات ملهوسة اليوم لتطوير ذاتك.

ملخص الفصل الرابع: حجر أساس التواصل الجيد

* الجزء الأول من هذا الكتاب يدور حول الحضور الطاغي. كيف ترغب أن يصفك الناس من حولك، وما مدى اختلاف ذلك الوصف عن الواقع؟ وبعد ذلك، كيف يمكنك أن تسد الفجوة بين هاتين النسختين من ذاتك؟ الجزء الأول يُعدّ نظرياً وتمعنًا أكثر، في حين الجزء الثاني يدور حول التدريبات العملية. كيف تبدأ فعلياً التفاعلات التي تجذب الناس إليك، بغض النظر عن شخصيتك الحالية؟

* ومما لا يثير الدهشة أن كل شيء يبدأ بالمشاركة الوجدانية. عندما تتمتع بالتعاطف والتقمص الوجداني، فأنت تعرف ما يفكر فيه الآخرون وما يشعرون به، أو على الأقل ستمكّن من التوصل إلى استنتاج جيد عن ذلك. وإذا عرفنا أفكار وأحاسيس الناس، فسوف يمكننا أيضاً أن نُخمن جيداً ما يريدونه. وهذا ما سيجعل تفاعلاتنا كلها أكثر كاريزمية.

* الاستراتيجية الأولى هي ببساطة أن تقرأ أكثر. ربما

يكون هذا أفضل تدريب تمارسه دون الحاجة إلى وجود شخص أمامك؛ لأن هذه الاستراتيجية تُجبرك على تقمص وجهة نظر شخص آخر وحواره الداخلي. يمكنك أن ترى في القصة أنه نظراً لحدوث الموقف X، فمن ثمّ قد يحدث الموقف Y و Z. وقد يبدو هذا المثال بسيطاً، لكن ليس من السهل أن نُطبقه في حياتنا اليومية. ويُعدّ فلتر التجارب أمراً مشابهاً جداً؛ من حيث إنه يجبرك على الخروج من وجهة نظرك (وهي بالضرورة محدودة)؛ كي تحاول أن تفهم وجهة نظر شخص آخر وتنظر إلى القصة من زاويته. قد يبدو أننا نتحدث فقط عن التقمص الوجداني هنا، ولكن الحقيقة هي أن التقمص الوجداني والكاريزما مترابطان للغاية وإلى أبعد حد. نعم، إن ممارسة نظرية العقل بشكل مقصود تتحرك أيضاً في اتجاه فهم أفكار ومشاعر الآخرين.

* وأخيراً، سيساعدك فهم الفرق بين الحقائق والتأويلات على معرفة الأمور التي يجب أن تستجيب لها. فداوماً تقريباً، عليك أن تحاول الاستجابة لتفسيرات الناس؛ لأنها تُعبّر عن مشاعرهم الدفينة، وهذا ما سيجذب الناس إليك.

ملخص الفصل الخامس: تفاعل بشكل كامل في المحادثات

* من أجل التفاعل والمشاركة بشكل كامل في المحادثات، نحتاج إلى العمل ضد عاداتنا غير المفيدة وتعلّم عادات أفضل.

* ثمة عادة غير قابلة للتفاوض؛ وهي أن تصبحوا بارعين في استخدام الأسئلة. تساعد الأسئلة الصحيحة الأشخاص على أن يشعروا أنهم أكثر قرباً منا، ويصلهم انتباهنا ورعايتنا، ونشاركهم كفاءاتنا، ونُظهر أننا على دراية واهتمام، ونعمّق المودة معهم. كما تساعدنا على أن نوجّه المحادثة، وتجعلنا أكثر جدارة بالثقة.

* جميع التبادلات، ومن ثمّ جميع الأسئلة، عادة ما تكون على أحد المستويات الثلاثة الممكنة: تلك التي تبادلون فيها المعلومات الواقعية، وتلك التي تبادلون فيها المشاعر والعواطف، وتلك التي تنقلون فيها قيماً أعمق. في المواقف الاجتماعية، سوف تعتمدون بشكل أكبر على آخر اثنتين، ولكن المحادثة الجيدة تنجح عندما يكون لدى الأشخاص أهداف محادثة متشابهة، ويتطابقون في المستوى الذي يتفاعلون فيه.

* النرجسية في المحادثات هي عائق أمام حب الاستطلاع والمشاركة وطرح الأسئلة الجيدة. سواء كانت واعية أو لا واعية، عادة ينتج هذا عن وضعنا لشيء آخر غير الاتصال بالشخص الآخر كهدف للمحادثة، أي التباهي والدفاع والمنافسة.

* يمكننا تقليل النرجسية في المحادثات باستخدام الأسئلة. أسئلة المتابعة فعّالة للغاية؛ مثل الأسئلة المفتوحة التي لا تجعل الناس منزعجين، ولكنها قد تدفع بلطف الحواجز أو

قواعد الإتيكيت المعتادة.

* مثلها يمكن أن تكون القدوة دليلاً وإلهاماً لسلوككم، يمكن أن يساعدكم المثل الأعلى أيضاً على جعلكم محبين للاستطلاع عند التحدث مع الآخرين. مضيفو البرامج الحوارية هم خبراء ويضعون شركاءهم في الحوار في الصدارة، لذلك نسأل: ماذا سيفعلون؟ عادة، الجواب هو «عاملوا ضيفي على أنه الشخص الأكثر إثارة للاهتمام في الكون كله.»

* يجب أن يكون حب الاستطلاع حقيقياً. لدينا جميعاً تحيزٌ ضد الآخرين في بعض الأحيان، باقتراض أنهم ليسوا ممتعين للغاية، ولكن ما لم نسأل، فلن نتعرف على جوانبهم الأكثر روعة. اقترضوا أن كل شخص لديه شيء ما ليعلمكم إياه، وعززوا حب الاستطلاع الحقيقي في تفاصيل عالمهم. أضمن لكم ألا يخيب أملككم.

ملخص الفصل السادس: كيف تصبح الشخصية الأكثر تأثيراً ببراعة؟

* خفة الظل والفكاهة والمرح شريان الحياة لأية محادثة جيدة، وهناك طرق تساعدك على تطويرها ذاتياً.

* أحد الأساليب السريعة هو الإلهاء المُضلل؛ حيث يتكون الحديث من جزأين؛ هما: الجزء الأول متوقع ومُعتاد، والجزء الثاني يتعارض مع الجزء الأول ويؤدي إلى نتائج غير متوقعة وكوميديّة. السخرية لها تأثير قوي

ولكن أفضل شيء هو عندما تُوجَّهها إلى نفسك وتستخدمها مع مَنْ تعرفهم أكثر. الفكاهة الساخرة تُشبه السخرية، لكنها تُركِّز أكثر على ملاحظة التناقض بين ما هو متوقَّع وفعلي.

* عالم الارتجال لديه كثير ليعلِّنا عن الكيمياء التي تخلق المحادثة الجيدة. تمثل إحدى قواعد الارتجال في عدم تشبثك بشدة بأي نتيجة، واستعدادك لمتابعة تدفق المحادثة بسلاسة والموضوعات التي قد تطرأ فجأة.

* هناك قاعدة أخرى وهي الاعتماد على الروابط السريعة للتأكد من أن لديك دائماً ما تقوله. يمكن ممارسة هذا عن طريق تمرين التداعي الحر والربط بين كلمة أو كلمتين أو خمس كلمات. كما أن الارتجال الجيد يتعلق بالثقة في الاتجاه الذي تتخذه المحادثة، وقدرتك على تقبل إلى أين تقودكم المحادثة.

* الطريقة ١ : ١ : ١ لتبسيط سرد القصص هي طريقة حكي قصة مصغرة تدور حول حدث وفعل واحد، وتتلخص في جملة واحدة، وتثير عاطفة رئيسية واحدة لدى المستمع. هذا يحافظ على أن تكون قصصك جذابة وقصيرة ومؤثرة. بدلاً من ذلك، يمكنك أن تشجِّع الآخرين على سرد قصصهم.

* التنوع في الحوار هو أن تتمتع بأكثر عدد ممكن من الأدوات المختلفة، التي تساعدك على إجراء حوار بشكل

شائق ومتنوع. والأسئلة الافتراضية هي إحدى هذه الأدوات. هذه الأنواع من الأسئلة مثل «ماذا لو...؟» تُضفي بعض التشويق والإثارة والإبداع والتنوع، في حين تُظهر جانباً جذاباً من شخصية مَنْ يقدم الإجابة.

* أخيراً، يمكن أن يكون التفكير بصوت عالٍ وسيلة لتحويل الحوارات الداخلية (المونولوجات) إلى حوارات حقيقية. إذا تحدّثنا بحرية ودون رقابة ذاتية، فإننا نكسر الجليد ونقطع جبل الصمت ونبدأ الحديث، ونشارك أفكارنا بصدق، وندعو الآخرين (ولا نطالبهم) بأن يشاركونا الحديث.

(1) الذات العليا: مصطلح مرتبط بأنظمة المعتقدات المتعددة، لكن فرضيتها الأساسية تصف كائناً كلي القدرة، واعياً، وذكياً، وهي الذات الحقيقية للفرد.

(2) الذات الدنيا: مصطلح يصف المخلوق الشبيه بالحيوان المتجذّر بعمق في نظامنا. هدفها الرئيسي هو البقاء على قيد الحياة والشعور بالرضا.

(3) Emotional expressiveness: التعبير عن المشاعر من خلال تعبيرات الوجه ولغة الجسد.

(4) Emotional control : القدرة على التحكم في المشاعر.

(5) Social expressiveness: القدرة على التعبير عن نفسك في المواقف الاجتماعية.

(6) open mic night: حفل ليلي لايف يؤدي فيه هواة التمثيل والغناء عادةً دون تدريبات (على المسرح في مقهى أو نادٍ كوميدي).

(7) social sensitivity: القدرة الشخصية على إدراك وفهم مشاعر ووجهات نظر الآخرين.

(8) Social control: التحكم الاجتماعي هو العمليات المجتمعية التي تُنظّم سلوك الفرد والجماعة في محاولة للوصول إلى الامتثال والمطابقة مع قواعد المجتمع.

(9) Mindfulness اليقظة الذهنية هي ببساطة ممارسة الوعي باللحظة الراهنة (الآن)، دون إطلاق أحكام على تجربتك هذه. فهي تتمحور حول البقاء متيقظًا وواعيًا بكل تفاصيل الآن.

(10) تأمل (maitrī): هو ممارسة لتعزيز الحنان الناشئ عن الحب والمودة والنزعة إلى الخير والوثام، والصدقة وحسن النية والطيبة تجاه النفس ثم الأحباب والأصدقاء والأشخاص الغرباء والأعداء، وفي النهاية تجاه جميع الكائنات.

(11) الأنا الأخرى أو الأنا الثانية أو الشخصية البديلة (بالإنجليزية alter ego)، هي عبارة عن جانب آخر من شخصية الإنسان، وأوضح مثال على ذلك، هو سورمان وشخصيته الأخرى كالصحفي كلارك كنت. وتظهر الأنا الثانية في العمل الأدبي، كما تمنحه طابعه الدلالي والشكلي. وعدّ واين بوث الأنا الثانية أنها تُمثّل المؤلف الضمني. وفي العمل الأدبي يُسمّى الراوي بالأنا الثانية للكاتب، وهو شخصية تخيلية تتولى عملية القص إلى مستمع تخييلي. أما في فن التمثيل، فيقول (كوكلان): «إن الأنا الأولى لا تنفصل عن الأنا الثانية في الممثل، ولكن يجب أن تكون الأنا الأولى أي تلك التي تراقب هي المسيطرة، إنها هي الروح، في حين الثانية هي الجسم».

(12) التقمُّص الوجداني أو التشاعر أو المشاركة الوجدانية

empathy) هو القدرة على الفهم أو الشعور بما يختبره شخص آخر ضمن إطاره المرجعي، أي القدرة على أن يضع الشخص نفسه في مكان شخص آخر. تغطي تعاريف التقمص الوجداني مجموعة واسعة من الحالات العاطفية. أنواع التقمص الوجداني تشمل التقمص الوجداني المعرفي، والتقمص الوجداني العاطفي، والتقمص الوجداني الجسدي. والمشاركة الوجدانية كذلك هي القابلية على مشاركة الأشخاص في الأحاسيس والعواطف والأفكار والتصرف والفهم السابق للسلوك المتوقع، وهي خاصية بناء ثقة مرغوبة في الأداء الوظيفي. وتتضمن المشاركة الوجدانية كلمات مثل التفهم والمواساة، كأن تقول للشخص إنني أفهم شعورك.

(13) في علم النفس، تُعد نظرية العقل (بالإنجليزية: Theory of Mind وباختصار ToM) أحد فروع العلوم الإدراكية (الاستعرافية)، وتمثل في القدرة على تمييز أو توقع ما سيفعله الشخص نفسه أو أشخاص آخرون، وفهم أن للأشخاص الآخرين معتقدات، ونيات، ورغبات، وآراء مختلفة.

الكاريزما الأكثر تأثيرًا

إن أهم كاريزما يستحقها الإنسان تلك التي تناسب شخصيته الحقيقية، ذلك الحضور الطاعني الذي يجعل كل إنسان يصبح كما ينبغي أن يكون، ولكل شخص كاريزما تناسبه ولا تناسب غيره.

اكتشف من خلال الكتاب:

- 4 أنواع من الكاريزما بحسب قوة الحضور، وامتلاك مهارات القيادة، والإقناع، والتأثير في غيرك.
- أهم 5 سمات تُحقّق الكاريزما وتجعلها صادقة حتى يراك الآخرون شخصًا مميّزًا.
- تقنية خاصة تُسمّى 1:1:1 وهي طريقة مبتكرة لإثارة مشاعر من حولك والتأثير في وجدانهم.

هل تفتقر إلى مهارات التفاعل مع الغير؟ هل تشعر أحيانًا أنك غير مرئي؟

في هذا الكتاب:

- أمثلة حقيقية من واقع الحياة كي تتعلم فن التواصل مع الغير والتأثير به.
 - أبرز التساؤلات التي تدور في عقولنا عندما نتحدث إلى شخص آخر.
 - أهم الأخطاء التي تقع فيها حينما تخلق حوارًا وسط مجموعة من الناس. تعامل بثقة وكن على طبيعتك!
- يملك معظم الناس مشكلة كبيرة في طريقة خلق حوار فعّال مع أقرب الناس إليهم، ربما أكثر من الغرباء، فيلجأون أحيانًا إلى تزييف شخصية مختلفة عن شخصيتهم مما يؤثر على مسار علاقتهم الاجتماعية بالكامل. ولهذا يضع لنا الكاتب العالمي باتريك كينغ أهم التحديات التي نخوضها في سبيل ترك أثر

باتريك كينغ



من أشهر الكتاب والمدربين في فنّ المُحادثة وفنّ التواصل في سان فرانسيسكو. وتعدّ كتبه من أكثر الكتب مبيعًا على أمازون. صدر له عن دار دُون عدد كبير من الكتب التي حظيت بإعجاب القراء وتصدّرت قوائم الأكثر مبيعًا، منها: توقف عن إرضاء الآخرين، تحدث أمام الجميع بجاذبية، واقرأ الناس كأنهم كتاب، وفن التأثير في الآخرين.

