الفصل الثاني

الكاريزما أو الحضور

الكاريزما هي أحد الأبعاد الرئيسية في الذكاء الاجتماعي، فهي الطريقة التي تؤثر بها في أفراد أو جماعات من البشر من خلال السلوك والمزاج والمظهر الجسدي ولغة الجسد، الكاريزما هي الطريقة التي تشغل بها مكانك في الغرفة وفي البيت وفي العمل وفي الكون بأسره، هل أنت منفتح وودود؟ هل تنشر حولك هالة من الثقة والحرفية واللطف والكرم؟ أم أنك تعطي انطباعاً بأنك قلق وخجول وغير ودود أو غير مهتم؟

إننا جميعاً في حاجة إلى أن نعطي اهتماماً خاصاً بإحساس الحضور الذي نوصله، خاصة إذا كنا نسعى لكسب القبول، وأن يتم التعامل معنا بجدية.

أهمية الكاريزما:

يعتبر أساس نجاح أي ممثل تليفزيوني أو سينمائي في هوليوود أو غيرها من المدن الإعلامية الكبرى أن يمتلك ما يعرف باسم "الحضور على الشاشة"، ومع أن هذا مفهوم مجرد، إلا أننا نشعر به بمجرد أن نراه، حتى أن النجم الأمريكي "روبرت ردفورد" قال ذات مرة عن الممثلة "ميشيل فايفر" التي لعبت أمامه بطولة أحد الأفلام عام١٩٩٦: "انظروا إليها ... إن الكاميرا واقعة في حبها".

مثل هؤلاء الذين يمتلكون هذا الحضور على الشاشة يستطيعون توصيل مشاعرهم مستغلين أبسط تعبيرات الوجه أو الإيماءات بشكل طبيعي يجعلهم يكسرون حاجز الشاشة بيننا وبينهم، حتى يكادوا يصبحون أشخاصاً حقيقيين يتحركون بيننا ونشعر بحضورهم.

ولكن حضور الشخص أمام الشاشة لا يعني بطبيعة الحال أن يكون لديه حضور شخصي، فالحضور أمام الكاميرا قد يحتاج لمهارة خاصة متفردة، أما الحضور الشخصي والارتباط بالناس فهو أمر مختلف تماماً، بينما الارتباط بعدد كبير من الناس أمر يختلف عن كلا الأمرين السابقين، فالأمر هنا عبارة عن حالة تعاطف قائمة بين فرد واحد وحشد من البشر، وهناك الكثير من المشاهير يمتلك هذه الأخيرة، لكن من النادر أن يوجد من يمتلك المهارات الثلاث.

أما الناس العاديون الذين لا يقضون حياتهم أمام كاميرات السينما أو التليفزيون، فالحضور الشخصي لديهم يكون عملياً أكثر، والحضور الشخصي هو تأثير وصفات ملموسة تعطي وتتلقى الاحترام، الحضور هو أن تعيش اللحظة، وهو يضم الإنصات بمهارة، ويخلق ويرسّخ نوعاً من الطمأنينة الذاتية والتأثير الذي يتيح لك التواصل مع شخص أو جماعة، ويمكن أن يكون في بساطة التعبير المرسوم دوماً على وجه الشخص، فصاحب الوجه الصخري ينفر الناس منه قبل حدوث أي نوع من أنواع التواصل.

وبالمثل فإن الشخص الانطوائي الساكن ينفر الناس منه أيضاً، وهكذا الحال أيضاً مع صاحب الحضور المسيطر أو المتسلّط، المظهر مهم بالطبع، لكن العنصر الأساسي للحضور الإيجابي هو السلوك الودود المنفتح.

في الحياة اليومية، تعتبر الكاريزما من المفاهيم المبهمة التي يصعب تعريفها بشكل جامع مانع، فنحن نفكر فيها على أنها مألوفة وكلنا نعرفها، لكنها تبدو مستعصية على التعريف المبسط، ونحن نعلم أنه في الطرف الأدنى من نطاق الكاريزما هناك أساس يبدو أنهم لا يمتلكون إلا أقل القليل من الطاقة الاجتماعية، مثل هؤلاء يصفهم علماء النفس بأنهم لا يخلفون وراءهم لدى الآخرين بعد التواصل معهم إلا أثراً سطحياً، وموقفا منفرداً سواء من ناحية التعبيرات أو اللغة أو الطاقة البدنية، هذا التقديم سطحي التأثير للذات ناشئ بشكل نموذجي عن منع داخلي، وكبت للطاقة العاطفية للشخص، وهو يرتبط كذلك في المعتاد مع تدني الشعور بقيمة الذات.

كما أن نطاق التنوّع على امتداد نطاق الكاريزما - وبالأخص أقصى درجاته- يصعب الإحاطة به، وبوسعنا أن نفهم الكاريزما بشكل أفضل من خلال النظر إلى ثلاثة أشكال من أشكالها المميزة وفقا لتأثيرها، فهناك الكاريزما الرسمية والكاريزما الصناعية والكاريزما المكتسبة، ولكل قالب حدوده وخواصه وطقوسه.

١- الكاريزما الرسمية:

وهي الكاريزما المرتبطة بواحد من قادة العالم أو مشاهير السياسيين أو كبار رجال الأعمال، أو أي من الذين يتمتعون بقدر قوي من الحضور الاجتماعي في أي

محفل يحضرونه في أي مكان وزمان، وسواء أكان الأمر يتعلّق بأمين عام هيئة الأمم المتحدة، أو الرئيس الكوبي "فيدل كاسترو"، فإن منبع الكاريزما هنا هو المكانة وليس الشخص نفسه.

فمثلا إذا دخل رئيس الجمهورية إلى صالة مزدحمة أو صالة المطار، فإنه يصعب على المواطن العادي ألا يشعر بالرهبة في تلك اللحظة، لا لشيء في شخص الرئيس، ولكن بفعل مكانته.

٢- الكاريزما الصناعية:

وهي التي تتكون نتيجة الاهتمام الإعلامي بأشخاص بعينهم خلال فترة بعينها، وهي تعتمد بشكل كبير على التوقيت السليم لاستغلال الموهبة، والعرض المبهر لسلوك نموذجي، والقدرة على أن يكون المرء أكثر جمالاً، وأكثر إثارة لحسد الآخرين، وأكثر استفزازا للآخرين ممن لم يرغبوا في أن يضحوا بكرامتهم وإنسانيتهم مقابل الشهرة.

فبعض البشر يحاول أن يكتسب نوعا من الكاريزما من خلال ارتداء ملابس باهظة الثمن، أو التصرف بشكل مثير، أو الحضور بشكل ملفت في المحافل العامة، لكن هذه المحاولات في الغالب تذهب سدى.

٣- الكاريزما المكتسبة:

وهي نطاق خاص لا يشمل سوى قلة قليلة، وهم يعلمون أنهم يمتلكونها، إلا أنهم لا يعمدون إلى استغلالها، ونجد عند هذا المستوى أن أصحاب هذا النوع من الكاريزما قد اكتسبوه من خلال أهمية ما صنعوه في حياتهم، فالأمر ليس متأصلاً في الثروة أو السطوة السياسية، ولكن في الإنجاز وعظم الشأن والشعور بالذات، فـ "غاندي" و "الدلاي لاما" حققا أشياء عظيمة دون أن يطلبا شيئاً لأنفسهم، بل على العكس تماماً تجد أن أساس مثل هذه الكاريزما هو التواضع.

لا تقوم الكاريزما المكتسبة على مطاردة الإنسان للشهرة وحشد أعداد من المريدين حوله، بل هي مجمل منجزات حياة الفرد، لقد التقى "غاندي" بملك وملكة إنجلترا، ولم يكن يرتدي حلة رسمية أنيقة، وإنما كان يرتدي إزاراً من القطن وغطاء لأعلى جسده، وكان يرى أن لهذا الملبس البسيط محلي الصنع قوة تحويلية، بل إن قيمة المرء تزداد كلما ارتداه.

إذن يمكن وصف الكاريزما الحقيقية بأنها مزيج من القدرة على احتمال الضغوط، والطاقة، والحماس من أجل تحقيق الهدف، ونوع من جوهر الحياة قادر على أن يجتذب الطاقة والانتباه أينما ذهبت، ويستطيع أن يمتلك تلك الكاريزما الأشخاص الحقيقيون المتواضعون البسطاء، فقد كان "الماهتما غاندي" شخصاً ضعيف البنية، وكان يلتحف بإزاره المتواضع وهو يقود الهنود في عصيانهم المدني، أما المتكبرون المتعجرفون فلا يمكنهم أن يصنعوا تلك الكاريزما أبداً مهما بذلوا في سبيلها.

ربما كان الجوهر الحقيقي للكاريزما المكتسبة هو طبيعة ما يعتمل داخل النفس، فأولئك الذين يرون شخصاً ما على أنه واثق بنفسه، وجدير بالإعجاب وجذّاب بدرجة كبيرة، ربما لاحظوا العلامات الخارجية المرئية لما يعتمل في نفس ذلك الشخص من التزام داخلي تجاه الحياة، وينطبع لدى المرء إحساس بأن القادة الروحانيين العظام كانوا سيفعلون ما فعلوا ويصلون إلى ما وصلوا إليه بغض النظر عن اتباع الآخرين لهم من عدمه، ويكمن التناقض في أن الناس اتبعوهم لا لأنهم يقودونهم، ولكن لأنهم يعلمون حقيقة أنفسهم وأهدافهم التي يريدون تحقيقها.

وكل هذا يقودنا إلى سؤال مهم يطرح نفسه:

❖ **هل المظاهر مهمة؟**

في عالمنا المعاصر الذي يعتمد على وسائل الإعلام والتواصل المرئي، إذا أردت أن تنجح فلا ضير من أن تبدو بمظهر حسن، فالحقيقة المرة هي أنك إذا لم تكن حسن المظهر، فسيكون عليك بذل المزيد من الجهد والتحلي بمزيد من الذكاء.

السينما الأمريكية تلعب على أوتار الانبهار الدائم لدى الأمريكيين بالمظاهر، مما يزيد من اتساع الهوة بين ما هو جميل حقاً وما هو عادي حقاً، والأكلشيهات الدائمة كثيرة، فالعجوز صاحب المظهر المميز يبقى مذيعاً لعشرات السنين، أما المذيعة التي يبدو عليها كبر السن فيجب أن تفسح المجال للشابات.

ومن هذا المنطلق بدأت الدراسات الاجتماعية تثبت أن البدناء يفشلون في مقابلات التوظيف، وطوال القامة هم الذين يفوزون بالوظائف ذات المرتبات الكبرى وينالون الترقيات سريعاً، والخلاصة أن القيادة في المجتمع الأمريكي يفوز بها طويل القامة الوسيم حسن المظهر، وقس على هذا في مجتمعنا.

لكن هذا بالطبع لا يعني أن من لم يحظوا بهذه السمات لا يمكن أن يحظوا بالنجاح العملي اعتماداً على الشخصية ومهارات الذكاء الاجتماعي، لكنه يعني فقط أنهم سيفقدون بعض النقاط الإضافية في المنافسة.

قواعد الارتباط:

وهذا المصطلح يشمل مجموعة من التوقعات المشتركة حول الكيفية التي يمكن أن يتصرّف بها أطراف التواصل، فعندما يعرف كل طرف تلك القواعد المقبولة بوجه عام ويلتزم بها، يتم التواصل بصورة ودية ناجحة، أما إذا خالف أحد الأطراف هذه القواعد من خلال التصرف بشكل غير مقبول، فعند ذلك تنشأ صراعات خطيرة.

قد تكون قواعد الارتباط هذه جاهزة مسبقاً - وهي الطريقة المقبولة لإنجاز الأمور- أو تتشكل في ظل تأثير طرف مسيطر أو أكثر، كما أن القدرة على التأثير أو التشكيل أو التعريف لقواعد الارتباط هذه هي التي تدفع المرء إلى احتلال موقع القيادة، ونحتاج على الأقل إلى القدرة على توقع قواعد الموقف، أو اكتشافها أثناء ظهورها أو تشكلها، ولكي نشكل القواعد نحتاج إلى أن ننمي لدينا الحضور الفعال.

مفهوم "الأمريكي القبيح":

كان "ريك ستيفز" - مقدم البرنامج التليفزيوني الشهير حول السفر والرحلات- يقضي معظم أيام السنة متجولاً في البلاد، وهذا جعله يجد نفسه في وضع فريد يمكنه من دراسة المفهوم المثير للجدل المعروف باسم "الأمريكي القبيح" "Bad American" الذي يضرب به المثل.

فالمسافر الأمريكي تجسيد لهذا المفهوم "الأمريكي القبيح"، خاصة حينما يكون بالخارج في أوساط لم يألفها وسط ثقافات أجنبية وأجناس غريبة، فتجده يتصرف وكأنه يسير في شوارع بلاده، وكأن لسان حاله يقول لمن حوله: "لا تتوقع مني أن أتعايش مع ثقافتكم وبلادكم، فقد جلبت معي ثقافة بلادي في حقيبة سفري" هكذا تنطق كل سلوكياته التي تنآى عن محاولة فهم البلاد والثقافة السائدة فيها، أو حتى أن يتعلّم بعض العبارات البسيطة التي من شأنها أن تساعده على التودد إلى الناس أو كسب ودهم وتعاطفهم، ولسان حاله يقول "المطلوب منك أن ترشدني إلى أقرب مطعم "ماكدونالدز" أو "كنتاكي" لأتناول شيئاً من الطعام الحقيقي".

فمن الطبيعي أن هذا الافتقار إلى الذكاء الاجتماعي يحمل رسالة من الأمريكي إلى أهل البلاد مفادها "إنني لا أرغب في التواجد هنا، كل ما أريده هو التقاط الصور التذكارية وشراء الهدايا التي تحمل معالم البلاد، ثم أعود إلى بلدي سريعاً".

تعليقا على نظرية "الأمريكي القبيح" يقول "ريك ستيفز": "لو أننا - نحن الأمريكيين- أكثرنا من السفر، فربما نتوصل إلى فهم أفضل لموقعنا وسط هذا العالم المعقد، حتى نشعر بمزيد من الاتساق معه، عند ذلك لن نحتاج إلى أن تصل نفقاتنا العسكرية إلى ما يساوي نفقات العالم بأسره لمجرد أن نشعر بالأمان، وبرغم أن هناك عدد كبير من الامريكيين يسافرون لكثير من دول العالم، فإن نحو ثمانين بالمائة من الأمريكيين لا يحملون جواز سفر، والسفر يساعدنا على الاحتفاء بالتنوع والاختلاف وتقبله، لا الخوف منه".

إن الكاريزما - أو ملكة الحضور- تشتمل على التحلي باحترام من هم حولك، وإبداء الاهتمام الحقيقي تجاههم وليس الاهتمام المصطنع؛ لأن الحضور في الذكاء

الاجتماعي هو العطاء وليس الاخذ، وربما كان الصبر جزءاً مهما كبداية لحل قضية الاختلاف الثقافي التي تواجه الأمريكيين.

كلينت إيستوود:

يمتلك الفنان العالمي "كلينت إيستوود" حضوراً رائعاً على الشاشة، يدل على ذلك أكثر من ستين فيلما قام بتمثيلها، بالإضافة إلى التي قام بإخراجها، وحصل على العديد من الجوائز في التمثيل والإخراج.

لقد تعلّم من حياته المهنية الحافلة عدة مهارات في توجيه الممثلين علاوة على مهارته في إخراج الافلام، وقد أفاده أسلوبه الصريح والمباشر في التمثيل - الذي يسميه النقاد "السهل الممتنع"- إفادة كبيرة في مجال الإخراج.

فأسلوب "إستوود" في الإخراج يتميز بالبساطة والكلاسيكية الرائعة، فهو يحضر ممثلين جيدين، ويتأكد من أنهم يتفهمون ما يتطلبه الفيلم، ثم يتركهم ينفذون أفكاره، وقد استمر معه طاقم المصورين والفنيين لعدة عقود، فهو يعلم ما يريده حقا، كما أنه يحترم جيداً الفنانين وصناع التمثيل، فهو لا يجد ضرورة في أن يصرخ في هذا وذاك وهو جالس على كرسي الإخراج كعادة المخرجين، فهو يعطي الورق للممثلين والممثلات ويطلب منهم أن يكونوا مستعدين لأدوارهم من اليوم الأول للتصوير.

كما أنه لا يستخدم أكلشيهات الإخراج المعتادة، فهو لا يصيح بكلمة "أكشن"، لكنه يكتفي بالقول "هيا" أو "لنبدأ"، ولا يجد حاجة لزيادة التوتر داخل موقع التصوير، فهو يقدّر أن مهنة التمثيل صعبة بما يكفي.

بالإضافة إلى عدم اهتمامه بإجراء بروفات طويلة للمشاهد قبل تصويرها، فإن لديه أسلوبًا دقيقاً موجزاً، فهو لا يرى حاجة لإعادة تصوير المشهد طالما حصل على ما يريد، إنه يستغل ما في متناوله، ويصور المشاهد التي يريدها، وينهي العمل في الوقت المحدد، وبرغم ذلك تجده لا يهمل مقترحات الممثلين والفنيين.

ويشعر "إيستوود" أن هذا الأسلوب هو ما جعل منه ممثلاً ومخرجاً جيداً، كما أن هذا الأسلوب يرضي جميع من حوله، وما ناله من جوائز عام ١٩٩٢ وعام ٢٠٠٤ وعام ٢٠٠٥ دليل على أن أسلوبه قد آتى ثماره بنجاح، إنها عملية تنم عن الاحترام المتبادل، فمجموعة القواعد التي وضعها للعمل تقدّر إسهامات الآخرين وتقدّر صنعة التمثيل ومشاقها.

قارن بين أسلوب "إيستوود" وأسلوب آخر مثل أسلوب المخرج الراحل "ستانلي كوبريك" الذي كان يبدو وكأنه يحب أن يجعل كل من حوله في حالة قلق دائم.

ففي أثناء تصوير فيلم "Eyes wide shut" الذي قام ببطولته "توم كروز" أمام "نيكول كيدمان" كان "ستانلي كوبريك" قد وصل إلى ذروة هذه الحالة، سلوكيات غريبة داخل وخارج موقع التصوير، جدول تصوير استغرق ستة عشر شهراً - وهي مدة طويلة جداً- وإجبار الممثلين على إعادة المشاهد عشرين مرة قبل أن يقتنع بمستواه.

إن الأمر بالضبط يشبه كبير الطهاة الذي يخلق في المطبخ جواً من التوتر، ظناً منه أن هذا سيعزز صورته، كذلك يعتقد المخرج العصبي أن الخوف والتوتر والصراخ يعطي نتيجة أفضل من الحب.

التوجه الفعال:

بالرغم من أننا نميل إلى التفكير في مفهوم الحضور من وجهة نظر خارجية - كيف يرانا الآخرون- فإن للحضور بعداً داخلياً مهماً، كما أن حالة الفرد الذهنية أو "سلوكه العاطفي" يؤثر أيضاً في تقديم ذاته، هنا نكون أمام ارتباط مهم آخر لمفهوم الذكاء العاطفي.

إن الحضور يتعلّق جزئياً بأن تعيش اللحظة، وأن تكون متواجداً - ليس التواجد البدني فحسب، بل العاطفي أيضاً- مع زوجتك وكل من يهمونك من الناس كأولادك وزملائك وأصدقائك، أو من يحتاجك في هذه اللحظة بالذات، لكي تعرف قضاياهم أو احتياجاتهم، كما أنها مسألة توازن أيضاً، وقدرة على أن تعرب عن

التزامك العاطفي تجاه تلك المواقف التي تتطلب علاقة إنسانية، لا أن تكون مبالغاً في رد فعلك أو مفتقداً للمنظور، وهذا يتطلب أن تكون على وعي ذاتي.

ربما نستفيد هنا من بعض دروس مدرسة "الزن" الفلسفية الصينية، فمن بين مبادئها الرئيسية أن تعيش اللحظة بأكملها، وفلسفة "الزن" - التي يراها العديد من الناس فلسفة أو طريقة، أكثر منها ديناً- تعلّم المرء أن ينخرط تماما في اللحظة التي يعيشها.

فأسلوب حياة فلسفة "الزن" يدعوك إلى أن تكون حاضراً، ويساعدك على أن تستمتع بدقائق الحياة القليلة: من قبيل فنجان قهوة تتناوله في الصباح، أو أغنية جميلة لم تسمعها منذ سنوات فسمعتها صدفة وأنت تقود سيارتك في الطريق إلى العمل، ومكان نظيف ومريح وهادئ يمكنك من القيام بعملك، أو وجبة مشبعة، أو كتاب جيد أو دعابة مضحكة، أو شمس دافئة وأنت بالخارج، أو عاصفة رعدية بينما أنت بالداخل مستمتع بالدفء والجفاف.

فكّر في الوسيلة التي يمكن لرصانة فلسفة الزن - طور من التفكير في الخبرة الحياتية الراهنة- أن تمنحك بواسطتها خيارات أفضل، سواء في التعامل مع الآخرين أو التعامل مع المواقف المبهمة.

إن مفهوم أن تعيش الحاضر واللحظة والتركيز في الممكنات سيتطلب من بعض الناس وقتا طويلاً حتى يعتادوا عليه، والبعض يرى في نوبات الغضب نوعاً من المران النفسي، فهم يجدون نشوة في هذا الشعور الغاضب، والبعض الآخر من ذوي النظرة السلبية يرى في إغلاق السيارة على المفاتيح دليل على ظلم وقسوة هذا العالم.

فلسفة الزن ترى أن البشر يعانون، وسبب معاناتهم يكمن في الرغبة، والسبيل لوضع نهاية لهذه المعاناة هو أن تمنع نفسك عن الرغبة في الأشياء طيلة الوقت، فهناك حرية كبيرة في أن يعيش المرء اللحظة، ومن المريح أن يستمتع بما هو أمامه مباشرة، حتى ولو كانت أشياء صغيرة، كالنسمة الرقيقة التي تلامس وجهك.

من السهل أن تنظر إلى سيفون الحمام، والكهرباء والمياه النقية، والتليفزيون والإنترنت، وقدح القهوة على أنها مسلمات، خاصة لو لم تكن من قبل محروماً من هذه

الرفاهية، أما الأصعب فهو أن تستمتع بكل تلك الأشياء بنوع من الامتنان ينبع من كونك تحيا في بلد تحتوي على هذه الإمكانيات.

لا يزال العيش في البلدان الغنية - حتى بمستوى الفقر في الولايات المتحدة حيث يقل الدخل السنوي عن ٩٠٠٠ دولار- أفضل من العيش في الصومال أو العراق مثلاً، ونجد أن الأمريكيين الذين يمثلون ٥٪ من سكان العالم يتحكمون في ٥٠٪ من ثروات العالم، بينما ينفق ٥٠٪ من سكان العالم أقل من دولارين في اليوم.

من بين أكثر نصائح تكثيف التوجه الذهني فعالية من وجهة نظري تلك التي

فلو أننا عشنا اللحظة وتمتعنا قدر استطاعتنا بما نمتلكه، عندها سوف ندرك فعلاً معنى الحضور، وسنتمكن بمساعدة الحضور - عاطفياً وسلوكياً- من أن نصل إلى الآخرين لنساعدهم ونبني العلاقات التي من شأنها أن تسهم، ليس في نجاحنا فقط، ولكن في نجاحهم أيضاً.