

## الفصل التاسع: الجسد

عندما كان عمره (19) عاماً، قام جون رومانيلو (John Romaniello) برحلة إلى عالم ديزني (Disney Land)، عاد إلى كليته بعد أسبوع بعشرات الصور، ثم جلس ونظر إليها؛ واحدة عند جبل الشلال، وثانية أمام استوديوهات يونيفرسال، وثالثة في مملكة السحر واقفاً مع الفأرة ميني، وباستثناء وجود شيء غريب في تلك الصورة الأخيرة؛ كانت ميني تضع يدها الكبيرة المكسوة بقفاز على كرش جون الناتئ. أمعن الرجل النظر إلى الصورة، وتعرّف عينيه بصعوبة بالغة؛ لأن الدهن على وجنيته كاد يخفيهما حين ابتسم.

انزعج جون، وقرّر أن مظهره الخارجي لا يعكس الشخص داخله؛ لم يشعر بأنه رجل بدين، وإنما أبلغته الصور ذلك، كان سيجعل نفسه يبدو مثل البطل الذي يظن أنه عليه.

قرأ جون كل ما وجده عن الرشاقة وممارس الرياضة، ولم ينقض وقت طويل قبل أن يرى نتائج نظرًا إلى مستوى التزامه؛ ففقد في (7) أسابيع (30) رطلًا، وبعد شهر عدّة، بدأ جون يتلقّى مالا لقاء عمله عارض أزياء. بدأ الناس يعاملونه بنحو مختلف؛ لم يعد الرجال ينظرون إليه بترفع، وإنما يحاولون إنشاء صداقات معه، ولم تعد النساء لطيفات فقط، وإنما تحاولن خطب وده أيضًا. عندما ينظر إلى الماضي، يقول جون: «بدلت الرشاقة حياتي بطرق عدة، وكانت كل منها إيجابية بطريقة ما» (23).

نعرف جميعًا أن مظهرك يؤثّر في اختيار شريك العمر، ولا مفاجآت في هذا المجال.

ما توضّحه قصة جون هو أن تأثير مظهرك لا يتوقف عند حد؛ يحصل الأشخاص الأفضل مظهرًا على راتب أعلى، وترقية أسرع، وينظر إليهم على أنهم أكثر كفاءة، وجديرين بالثقة والمحبة، وسواء كان هذا صوابًا أو خطأ، فلمظهرك تأثير مهم في جاذبيتك، لكن قبل أن تحتفل بما قد ولدت عليه أو تتقدمه، هناك تفصيل واحد إضافي؛ مظهرك لا يتحدّد عند الولادة؛ بعض مكوّنات المظهر وراثية طبعًا، لكن أغلبية ما يتصوّره آخرون عن طلّتنا يستند إلى القرارات التي نتخذها كل يوم. غيّر جون رومانيلو ما يظنّه الناس عنه في (7) أسابيع، ويستطيع معظم الناس فعل هذا.

في الواقع، يمكن أن تبدّل تمامًا إحدى سمات مظهرك الطبيعي في الثواني الخمس القادمة؛ تستطيع تبديل صفة أخرى بزيارة إلى مركز

التسوّق، ويمكن أن تحصل على (90%) من ميزات شخص حسن المظهر بنحو طبيعي في بضع شهور.

تسرد أوليفيا فوكس كابان (Olivia Fox Cabane) قصة عن نورما جين بيكر (Norma Jean Baker) في (أسطورة الجاذبية Charisma Myth). تعرفُ على الأرجح نورما جين بيكر جيدًا باسمها الفني: مارلين مونرو (Marilyn Monroe).

تمشي في مدينة نيويورك مع مصوّر، تريد نورما جين إثبات أن بمقدورها التحوّل إلى مارلين مونرو ساعة تشاء، تدخل محطة قطار الأنفاق، وتجلس هناك، إنما لا أحد يلاحظها. تنتقل إلى محطات عدّة، وتخرج منها، وتتجوّل في الشوارع، إنما لا أحد يهتم، فتسأل المصوّر: «لابأس، هل تريد رؤيتها؟». وبعد ثوانٍ من إنهاء جملتها يتجمّع الناس حولها، منجذبين إلى النجمة المعروفة، وبعد بضع دقائق فقط، يضطر المصوّر ومونرو إلى الفرار في سيارة لتفادي مجموعة الناس المحتشدين لإلقاء نظرة<sup>(24)</sup>.

كيف فعلت هذا؟ هل هو التواصل البصري؟ على الأرجح: ابتسامتها؟ بالتأكيد تقريبًا، لكن هناك شيء واحد أساسي أثّر في كل من حولها، حتى أولئك الذين لم يروا وجهها.

## كيف تصبح أفضل مظهرًا في (5) ثوانٍ؟

يواجه إنسان القرن الحادي والعشرين مشكلة يمكن التعبير عنها بالصورة الآتية:



باتت قامتنا سيئة بسبب الحاسوب.

يؤثر هذا في كيميائنا الحيوية (يصبينا بجدبة تجعلنا في الواقع نشعر بأننا أقل ثقة بالنفس!)، إضافة إلى الانطباع الذي نقدّمه للآخرين؛ لقد أظهرت دراسات متكررة أن وضعية الجلوس أو الوقوف غير الصحيّة مرتبطة بالضعف، والتردد، والخوف، في حين إن الوضعية الصحيحة مرتبطة بالثقة ورباطة الجأش، ويمكن أن تجعلك أطول أيضًا.

بدلت مارلين مونرو رد فعل الناس لها بتعديل وقفته؛ كان رفع الذقن، ودفع الكتفين إلى الخلف، والمشي تباهيًا كافيًا ليعرف الجميع أنهم يجب أن ينظروا إليها.

سنعمل على تطوير وضعية الجلوس أو الوقفة الجذّابة في دليل العمل، ما يجب أن تعرفه هو أن هناك طريقتين:

1. أفعال قصيرة الأمد (دفع الكتفين إلى الخلف، ورفع الذقن، وتعديل وضعية الحوض).
2. أفعال طويلة الأمد (طاولات للعمل وقوفًا، ورفع بنحو صحيح، وتمطّي).

حاليًا، ركّز فقط على إبقاء هاتين الكتفين إلى الخلف وتلك الذقن مرفوعة.

### كيف تحظى بمظهر أفضل في أثناء حديث؟

بوصفي مدربّ جاذبية، إحدى أكثر الأفكار تداولًا التي أقدمها لمتدريين جدد هي الآتية:

لا تشبك ذراعيك؛ يستجيب الناس للطريقة التي تقدّم بها نفسك أكثر من أي شيء تقوله؛ فعندما تتبدّل لغة الجسد، يتغيّر الحديث كله، وسيكون أي شخص أكثر حيوية إذا لم يشبك ذراعيه، وتبدو النساء أكثر إثارة للاهتمام؛ سيراك مستثمرون أكثر كفاءة، فتنطير شرارات، وتُعدّ صفقات.

تتجاوز لغة الجسد المنفتحة قضية الامتناع عن شبك ذراعيك فقط، وتعني الوقوف منتصبًا بدلًا من أن تحني ظهرك، والكشف عن راحتي

يديك، ومرفقتيك، وتحريك يديك من وقت إلى آخر. تجعل كل هذه الأفعال الناس يعدّونك أكثر كفاءة وجديرًا بالثقة.

هذا تطوّر رافقنا حتى الآن. برغم أننا لا نواجه بجسارة نموًّا حادًّا الأنياب، إلا أننا نمتلك جميعًا الصفات العصبية نفسها. لذا سيقرّر شخص يتمتّع بثقة كبيرة الوقوف أمامها بمثل تلك الطريقة المكشوفة. يرى أشخاص آخرون هذا بأنه ثقة بالنفس، ويستنتجون أنه يمكن الاعتماد عليك.

لغة الجسد المنغلقة معاكسة تمامًا: تغطية تلك المناطق المكشوفة، وخفض ذقنك إلى الأسفل، وشبك ذراعيك، وحنى ظهرك. هذه وضعية دفاعية، وتُفسّر بأنها قلق أو غضب مكبوت، وهذا ليس جيدًا في الحالتين. اترك ذراعيك مفتوحتين، واكشف راحتي كفك، وارفع ذقنك، وافتح زر قميصك.

سيجعلك تطوير مجموعة من الإيماءات الخاصة بك تبدو أكثر ثقة بالنفس وجاذبية في أي محادثة، تلك المجموعة هي المفردات التي تمتلكها في أي شكلٍ من التعبير، إنها عدد الطرق المختلفة التي تعرفها للتعبير عن نفسك.

يكون لدى الشخص الذي يستخدم إيماءة واحدة فقط - لنقل إشارة بإصبع - فكرة واحدة عن التواصل بيديه؛ أي نطاق محدود، ويتمتع الفرد الذي يستفيد من إيماءات عدّة بمجال أوسع نطاقاً.

كان بمقدور بيل كلينتون جعل أشخاصٍ يشعرون بأنهم مميزون بنظرة منه؛ لأنه يتقن مجموعة من تعبيرات الوجه. يجب أن نبذل جهداً لنطوّر مثل هذه المجموعة في المجالات كلها مثل رفع الحواجب، والتنغيم، والإيقاع اللفظي، والتوتّر العضلي، والحفاظ على مسافة من جمهورك. تزيد هذه الأمور كلها مفرداتك، وتجعلك أكثر جذباً.

يصبح تأثير إشاراتك أقوى حين تكون متنوّعة. جرّب هذا: مُدّ ذراعيك فوق رأسك مباشرة؛ كأنك تريد مسّ السقف. يجب أن يكون مرفقاك مستقيمين، الآن حرّك ذراعيك إلى جانبيك كأنك تريد مسّ جدارين متقابلين في الوقت عينه، اجعل ذراعيك يكملان القوس ويرتاحان إلى جانبيك.

لقد رسمت توتاً دائرة بذراعيك؛ مدّها نحو الأمام في البعد الثالث وسيكون لديك نصف كرة تمثّل مجالاً كاملاً لحركة الذراعين، هل تستخدم هذه الحركات كلها؟

على الأرجح لا؛ يتكلم معظم الناس وهم يضعون مرفقيهم إلى جانبيهم، وتنتج إيماءاتهم من حركة ساعديهم ورسغيهم.

يكون لدى الأشخاص الأكثر جاذبية إيماءات متنوعة؛ تبرز لحظاتهم الأكثر جاذبية حين يستخدمون مجموعة كاملة من الإشارات معاً (انظر إلى اللحظات الأخيرة من خطاب مارتن لوثر كينغ لدي حلم). الحركة العفوية دليل الجاذبية والقوة.

لا يتعلّق الأمر بالمساحة فقط؛ تخيّل لو أن مارتن لوثر كينغ قد أصدر إشارات برسغيه فقط في أثناء خطابه، أو تحرّك بصلاية مثل آلي، هل تظنّ أن كلماته كانت ستُحدث التأثير نفسه؟ على الأرجح لا. حاول إظهار مجموعة توتّرات ملائمة للسياق.

يدل التوتّر العضلي المتزايد على الجديّة ويلفت الانتباه، في حين يؤشّر استرخاء العضلات إلى عدم المبالاة، اجعل التوتّر العضلي ملائماً للسياق لجعل إيماءاتك أكثر قوة.

أخيراً، يمكن أن تحسّن العلاقة مع أولئك الذين تتكلم إليهم بمزيد من التلامس، كان بيل كلينتون مشهوراً بالمصافحة باليدين؛ يمسك إحدى اليدين ويضع الثانية فوقها، أو يضع يده على كتفك للتركيز على نقطة ما، أو يرمي ذراعاً حول عنقك ليخبرك سرّاً.

تظهر دراسات أن تواصلًا يدوم 40/1 من الثانية يمكن أن يجعل شخصًا يشعر بوجود رابطة معك<sup>(25)</sup>. تُنجز المصافحة، أو رفع اليد بالتحية، أو العناق المهمة. عدّل التلامس وفقًا للموقف (السلام برفع اليد سهل في غرفة الاجتماعات)، وستصبح محبوبًا أكثر فوراً.

بإيجاز، لتُعدَّ أكثر جاذبية وفتنة في حديث يمكن أن:

1. تعرض لغة جسد منفتحة.
2. تنوّع إيماءاتك.
3. تشير بذراعيك على امتدادهما.
4. تجعل جهدك واضحاً للعيان.
5. تمسّ آخرين.

كيف تبدو أفضل مظهرًا في زيارة إلى مركز التسوّق؟

«تبدون غربيي الأطوار أيها الشباب».

دفعت (5) دولارات/دقيقة لهذه النصيحة؛ لذا التزمت الصمت وتركته يتابع.

«لا أقول إنكم غريبو الأطوار، لكن كنزات وردية اللون، ووشوم، وشعر طويل متموّج؟ في أثناء الوقوف على شاطئ؟ بالله عليكم!».

توقّعت ذلك، فالرجل معروف بهذا. توكر ماكس (Tucker Max) رجل مفوّه بالتأكيد. أحاول مواساة نفسي: في كل قصة قد قرأتها له، يخبر شخصًا أنه غريب الأطوار، لكن توكر ظهر في قائمة الكتاب الأكثر بيعًا (3) مرات في صحيفة نيويورك تايمز؛ ولهذا السبب طلبت منه انتقاد موقعنا الإلكتروني، أظنُّ أنني لم أتوقع أن يُلقي نظرة واحدة على الصور ويخبرنا بأننا غريبو الأطوار.

قررت أن أجرب اقتراحاته؛ خرجت في اليوم التالي مع بن، والتقتنا صورًا لموقعنا الإلكتروني مجددًا، ارتدينا تلك المرة قميصين برّدين طويلين، وجعل بن حلاقًا يقص شعره قبل ذلك، وغطينا وشومنا. في بضعة أسابيع، وصلتنا طلبات تدريب أكثر من أي وقت مضى. بات الزبائن العاديين أكبر سنًا، ويبحثون عن مساعدة خارج نطاق علاقاتهم الشخصية أول مرة على الإطلاق؛ أرادوا تطوير أعمالهم، والحصول على إرشاد بشأن الماضي قدمًا في عالم الشركات، إنهم ناجحون، ويريدون تنمية ما يقومون به، ويبحثون عن تلك الميزة الإضافية.

لا أزال وبن الشخصين نفسيهما كما كنا قبل بضعة أسابيع، ومهاراتنا ذاتها؛ كان السبب في عدم جذبنا مزيدًا من الزبائن بسيطًا، وتبين أن توكر ماكس محق.

في (غمضة Blink)، قدّم مالكولم غلادويل (Malcolm Gladwell) فكرة التشريح الرفيع (Thin-Slicing) إلى أمريكا؛ إنها القدرة على إيجاد أنماط قائمة على شرائح صغيرة جدًا، وأدلة محدودة، وفي غمضة أظهر غلادويل أن أحكامنا السريعة عن الناس دقيقة بنحو مفاجئ، وهي ميزة متأصلة في نظامنا العصبي؛ يجب أن نحكم على كتاب من غلافه.

كنت دائمًا من النوع الذي يحب ارتداء ملابس مريحة. أقول: «من لا تزيينه عروقه، لا تزيينه خروقه»، ولا أزال أصدق هذا.

لكن توكر ماكس ومالكولم غلادويل علّمانى أن (99%) من العالم لن يرى أبداً الشخصية الحقيقية للرجل أو المرأة؛ سيلقون نظرة واحدة على ثيابك، ووقفك، وقصة شعرك، وساعتك، ومن ثمّ سيفرّون أي نوع من الأشخاص أنت، ويثقون بك أو لا، ويصفون إليك أو يغلّقون آذانهم، ويبقون معك أو يبتعدون عنك، كل ذلك في بضع ثوانٍ فقط، وتلك هي شريحتك الصغيرة.

لا يهم إن كانوا مخطئين تماماً؛ سيبتعدون ولن تصحّ أبداً ذلك الانطباع الغلط.

القصْد: تجذب أو تنفّر أصدقاء، أو أشخاصاً مهمين، أو زملاء عمل بناءً على قرار في جزءٍ من الثانية تتخذه حين تخرج من السرير وترتدي بعض الثياب؛ إنها طريقة العالم، ومن الأفضل أن تأخذها بالحسبان.

ليس الجواب في «لا ترتدي كنزات غريبة» فقط، وإنما السياق مهم أيضاً؛ تعني كنزة من دون كمّين على الشاطئ أو في قاعة اجتماعات شيئين مختلفين؛ تعني كنزة من دون كمّين لرجل في نادٍ ورئيس تنفيذي في شركة أمرين مختلفين. إذاً قبل أن تشتري ثياباً في المرة القادمة، اسأل نفسك: من أريد أن أقابل؟ ماذا أريد أن يفكروا بي؟

كل يوم هو عيد، وفي كل يوم نرتدي زياً مميزاً؛ البس ثياباً تجعل الناس يتعاملون معك كما تريد.