

الفصل الثاني عشر: دليل العمل

ستستغرق قراءة التمارين الآتية وتنفيذها بين دقيقتين (20) دقيقة، ستكون الأولى طويلة، واللاحقة أقصر أمداً؛ ويجب أن تدمج هذا الوقت في روتينك الصباحي قبل أن تغادر إلى العمل أو الدراسة، ومن ثمّ ستخرج وتقضي باقي اليوم وأنت تفكر في ذلك التمرين.

إذا كنت ستلقي نظرة عاجلة على هذه التمارين، فلا تزعج نفسك؛ سيكون هذا مثل قراءة طريقة تدريب بدني، وتوقع أن تستيقظ أكثر قوة في صباح اليوم التالي.

التزم بقضاء (20) دقيقة (على الأكثر) كل صباح في تنفيذ هذه التمرينات، مدة (30) يوماً؛ التزم بتطبيق ما تتدرّب عليه كل يوم على تفاعلاتك كلها، وإذا فعلت هذا، أعدك بأنك سترى نتائج أسرع حتى من

رؤيتها حين ترفع أثقالاً في الصالة الرياضية، وفي بعض الحالات ستكون النتائج فورية، وستتحرق شوقاً لفعل ذلك!

ماذا إن لم ترغب بتفقد الكتاب كل صباح؟ حسناً، لقد فكّرت في حل لك! يمكن أن تنتقل التمارين اليومية إلى بريدك الوارد كل صباح؛ يجب عليك فقط تسجيل الدخول إلى:

<http://www.charismaoncommand.com/exercises>

ستكون أيضاً جزءاً من جماعة تتعلم هذه الأمور، ومشاركاً في منتدى حيث يمكن أن تتكلم معي.

اليوم الأول: الأساسات

أولاً، نريد أن ننبت آراءك الجذابة بنحو راسخ. في البداية، أمسك ورقة وقلماً أو افتح ملفاً نصياً؛ صنّف اقتناعك بكل من آراء الجاذبية على مقياس من (1) إلى (10) (1) تعني أنك لا تصدق به إطلاقاً، و(10) تعني أنك تصدقه تماماً). كن صادقاً بشأن تصنيفك اليوم.

1. أنا بخير، وسأكون بخير.
2. اهتم بشخصيتي أكثر من آراء الآخرين.
3. استقامتي لا تشوبها شائبة.

4. لست مضطراً إلى إقناع الناس.
5. أجرؤ على التطرّق إلى هذا الموضوع أولاً...
6. أضفي جواً من المرح.
7. أتحدث في موضوعات محظورة.
8. أرسم حدوداً واضحة.
9. أحطّم الحواجز المادية.
10. أمدح آخرين.
11. أكشف عن عيوبي.
12. أبيّن إن كنت غاضباً، أو قلقاً، أو منزعجاً.
13. لدي هدف وأتكلم عنه.

هل منحت كلاً من هذه الآراء رقماً من (1) إلى (10)؟ جيد، بعد أن فعلت هذا، اكتب كلفة عدم الاقتناع بكل رأي صنّفته في خانة أقل من (10)؛ على سبيل المثال، إذا منحت (أنا بخير، وسأكون بخير) علامة (6)، فيمكن أن تكتب:

«لم يكن أدائي جيداً في المقابلة، ولم أحصل على الوظيفة. لا أجازف إطلاقاً في الحديث. لا أطلب صداقة الرجال الذين أجدهم طبيين خوفاً من الرفض. أشعر بقلق دائم بما قد يظنّه أشخاص آخرون عني. لا أوضّح على الأرجح قصدي كما يجب أن أفعل في العمل، ما يكلفني علاقات ومال...».

كن صادقًا، وإبداعيًا، واكتب فحسب، لا تتوقف، أو تحاول كتابة نص صحيح قواعديًا ومعدّ للنشر؛ تابع تحريك أصابعك (30-60) ثانية لكل رأي.

امضِ قدمًا واكتب، وراجع ما دوّنته حين تنتهي.

جيد

الآن أودُّ أن تكتب ما ستشعر به مجددًا إن منحت كل رأي علامة (10). ما الأشياء الرائعة التي يمكنك القيام بها؟ كيف سيستجيب الناس لك؟ كيف سيكون شعورهم؟ ماذا سيعني ذلك لعلاقاتك، ومهنتك؟

(30-60) ثانية لكل رأي، اكتب فحسب، هيا!

رائع

الآن انظر إلى تلك الآراء لتختار منها واحدًا سيكون له أكبر تأثير إذا منحتته درجة (10)؛ الرأي الذي يكلفك الأشياء التي تريدها؛ الرأي الذي يمكن أن تستفيد منه إلى أقصى حد، وإذا لم تعرف ما تختار، فلا تقلق، يمكن أن تفعل كل هذا لاحقًا إن أردت، الآن حدّد فقط أفضل رأي يمكن أن تبدأ به؛ هل انتقيت الرأي الذي يجعلك جدًّا؟ جيدًا! هذا هو مشروعك

لهذا اليوم! هذا ما ستقويه اليوم. ولتبدأ، دوّن الأسباب كلها التي تجعلك تصدّق به. نتابع الآن مثالي:

أنا بخير، وسأكون بخير:

«لا أزال حيًّا. كل شيء تقريبًا جيد، حتى الأشياء التي لا تدوم طويلًا. عندما كاد المال ينفد مني، كان لدي دائمًا مأوى وطعام. عندما فعلت شيئًا غبيًّا، مثل السخرية من أحد معارفي وجرح مشاعره، مضيت قدمًا في حياتي. برغم أنني قد ألقيت دعايات سمجة أو أخطأت اجتماعيًّا، لا تزال لدي مجموعة أصدقاء. ستحبني أمي وأبي وأسرتي بصرف النظر عمَّا يحدث...».

اكتب (90) ثانية، الأسباب كلها التي لديك لتصدّق ذلك الرأي الجذاب، هيا!

الآن، يجب أن تكون لديك بعض الأسباب الوجيهة لتصدّق ذلك الرأي. بتغيير بؤرة تركيزك، ستشعر على الأرجح بأنك واثق بذلك الرأي أكثر من بضع دقائق سابقة. يجب أن تضيف عليه صفة ذاتية الآن. ولنفعّل هذا، يجب أن تتظاهر بالأمر. ما الذي أعنيه؟

في باقي اليوم، في كل مرة تجد فيها نفسك محتارًا بشأن طريقة التصرف، اسأل نفسك: ماذا سأفعل إن كانت علامة رأيي بالمشروع

(10) إذا وجدت أنك لم تتجز هذا، اسأل نفسك: ماذا يمكن أن أفعل لتصبح درجة مشروعى (10)؟

فى مثالى، سأشارك أفكارى فى العمل، وأتكلم مع الشخص الذى يثير اهتمامى، وأجازف أكثر فى الحديث؛ هذه هى الأشياء التى سأفعلها إذا صدقت تماماً بأن كل شىء سىكون بخير. سىتطلب هذا شجاعة، وستجد نفسك راغباً بالحديث إلى ذلك الشخص الذى تشعر برهبة منه، وتثبت وجودك فى موقف تعاملت معه بسلبية سابقاً، وتجعل الناس الأقرب إليك يعرفون متى يؤذون مشاعرك، أو بالصعوبة نفسها، تجعلهم يعرفون مدى أهميتهم لك.

تلك يا أصدقائى هى الجاذبية؛ إنها علاقة اهتمام تقول: «أشعر بك، وسأعبر عن نفسى بأى حال».

يوم واحد، ورأى واحد. اسأل نفسك كيف تجسده، حتى إذا لم تكن تشعر به فى تلك اللحظة.

لا يبدو النجاح فى هذا التحدى مرتبطاً بخلو مشروعك الذى حقق علامة (10) من الأخطاء؛ النجاح هو أن تدرك هدفك لتحسن اقتناعك بنفسك؛ إنه مسار تصحيحى حين ترى نفسك تتصرف خارج نطاق ما تريد. وشىء واحد بعد: احتفظ بالأوراق التى تكتب عليها! سنعود إليها بعد أسبوعين. هذا كل شىء اليوم، غداً سنعمل أكثر على تقنيات الجاذبية.

اليوم الثاني: معالجة العادات غير الجذابة (العين)

حان وقت العودة إلى التواصل البصري الرائع مع بيل كلينتون! مهمتك لهذا اليوم كالآتي: انظر إلى أعين الناس حين تتحدث إليهم، سيثبت أن هذا صعب جداً لبعض الناس. ستلقى صعوبة في التفكير، وسترغب على الأرجح في أن تشيح بصرك بعيداً.

لا تفعل، اعتد على القيام بالتواصل البصري في أثناء الكلام؛ يجب أن تختار التوقف عن التواصل بصرياً حين تصل إلى لب الموضوع، لا حين تشعر بالقلق أو تضطر إلى هذا. افعل هذا مع الجميع. الأسرة، والأصدقاء، وأمناء الصندوق، وكل من تتكلم معه؛ لا تخبرهم شيئاً، فهذا سيجعلهم يشعرون بالتوتر، وإذا وجدت صعوبة في البداية، فلا تقلق؛ لأن هذا مثل رفع أثقال، ولا ترى النتائج في يوم واحد، لكن بعد بضعة أسابيع ستتحسن علاقاتك نتيجة هذه العادة؛ يغيّر التواصل البصري الجيد حياة الناس بكل معنى الكلمة، وفي ما يتعلّق بنقطة النظر تحديداً، هناك مدارس فكرية مختلفة؛ سيخبرك بعض الناس أن تحدّق إلى جسر أنف المستمع، وسيخبر بعضهم الآخر أن تحدّد عيناً وتنتقل بين الاثنتين، أنا شخصياً، أحب نظرة هادئة تسمح لي برؤية كلتا العينين؛ لا أركّز على عين واحدة فقط، ولا أريد أن يكون المنظر أمامي واضحاً جداً؛ أحاول إبقاء نظرتي لطيفة (إذا ركّزت، يجب أن تختار إحدى العينين).

خيارك: حدّد عيناً واحدة أو ألقِ نظرة عابرة تسمح لك برؤية كلتا العينين، لا تنظر إلى جسر أنف أحد، أو إلى جبينه؛ فهذا يعرفل هدف التواصل معه.

تابع هذا باقي اليوم؛ حافظ على التواصل البصري مع الجميع، خاصة في أثناء الكلام، والسؤال الآن: كيف تحافظ على التواصل البصري من دون إزعاج الناس؟ يكمن السر في العينين الضيقتين، هذا بالضبط ما يبدو عليه الأمر؛ ضيق عينيك أكثر قليلاً من حالة الاسترخاء التام يشد العضلات حولهما.

لكل شخصٍ جمجمةٌ مختلفة الشكل؛ لذا لا يمكنني تحديد درجة تضيق العين، لا يضطر بعض الناس ذوي الحواجب الكثة إلى تضيق أعينهم إطلاقاً، في حين سيكون على أصحاب الحواجب الرفيعة- مثلي- فعل هذا.



(فكّر في عيني كلينتون المتقدتين، لا المتسعيتين دهشاً)؛ أنصح باستخدام آلة تصوير فيديو لتحديد أفضل ما يلائمك، توثّق من أنها على

مستوى عينيك، من ثمّ تظاهر أنك في مقابلة وقل جوابك عن سؤال: «إذا أخبرني عن نفسك». تكلم عن مكان نشأتك، ومحل عملك، أو أي شيء تريده؛ القصد هو:

1. أبقي عينيك على آلة التصوير أطول مدة ممكنة.
2. حافظ على تضييق العينين.
3. تدرّب على تعبيرات وجهك باستخدام الحاجبين والعضلات حول العينين.

قبل أن تذهب، سأزودك ببعض المعلومات عن حل مشكلات بعض القضايا الشائعة:

لا يمكنني التفكير حين أنظر مباشرة إلى آلة تصوير!

بصرف النظر عن قوة الأعصاب، يحدث هذا لأن تذكر أشياء يكون أسهل غالباً حين تبعد بصرك عن نقطة محدّدة. يتعلّق الأمر بالأجزاء المختلفة من الدماغ التي تستخدمها، وتتطوّر القدرة على الكلام بسلاسة في أثناء تثبيت النظر على غرض معين نتيجة التمرين. التزم بهذا.

متى أوقف التواصل البصري؟

بصراحة، يجب ألاّ تفعل هذا عمداً، برغم أنه سيحدث في نهاية المطاف؛ فمرة كل (10-15) ثانية أمرٌ جيد، لقد رأيت كلينتون يتبّت بصره (20-30) ثانية في أقصى حد.

شئ آخر ففب أن أولفه اهئاماً

رکز على إبقاء التواصل البصري بنحو خاص ففن تتقل من ففكرة
ناجزة إلى آخرى، فهذا هو الوقت الذي ففقطع ففه التواصل، وإذا استطعت
الحفاظ على التواصل البصري فف وقفات «ماذا سأقول تالفاً؟»، ففستكون
أكثر جاذبفة بالتأكد.

انتهى العمل الآن، لا تشاهد الففدفو فف أثناء التسففل؛ فالففزى أن
تراه بعد ذلك، وتشفر بتواصلك البصري كما سففل من ففستمع إليك.

بعد أن تشاهد الففدفو، اسأل نفسك: ما شعورك بوصفك مسئماً
ففن ترى تواصلك البصري؟ إذا آخفت نفسك بذلك التواصل البصري،
ففسئد على الأرجح أن عففك مسعتان جءاً، وإذا شعرت بالملل، ففستحتاج
على الأغلب إلى مزفد من التدرّب على التعبفر بالحاجبفن والابئسامة؛ لذا
حدد شئفاً ففحتاج ففسئفاً، وصوّر مجددًا، وانظر كفف تتغفر مشاعرك.

نفذ التمرفن مع آلة تصوفر، ثم اقض باقى الففوم فف النظر إلى
أعفن الناس فف أثناء ففدئك معهم، قد ففكون صعباً ففكون أفكار كاملة فف
البدافة، لكنك سئكئسب تلك المهارة بسرفة إذا التزمت بالتدرفب.

اليوم الثالث: الابتسام

بالنسبة إلى معظم الناس، الابتسام هو العامل الأكثر تأثيرًا في الجاذبية.

لا أعني أن تكشف عن أسنانك فقط، فتلك تكشيرة نانسي بيلوسي، ولكنني أعني ابتسامة (دوشين) حقيقية، وقد حان وقت التدرُّب عليها.

مجددًا، سنتدرَّب مع آلة تصوير؛ استعد، وإذا كنت بمفردك، فستفي آلة تصوير حاسوبك بالعرض. لا تشاهد الفيديو في أثناء التسجيل، وصغّر شاشة تسجيل الفيديو؛ حتى لا ترى ما تبدو عليه في ذلك الوقت.

ستقوم بالآتي وتدرَّب على هذه الابتسامات:

ابتسامتي العادية (قل ذلك، ثم ابتسم).

ابتسامة الثغر المفتوح (أرخ الفك السفلي حتى يُفتح مثل صورة ويل سميث؛ قل، ونفِّذ).

اجعل المحبة تشع من عينيك (ابتسم هذه الابتسامة بأفضل ما يمكنك؛ قل، ونفِّذ).

الابتسامة البلهاء (أيًا يكن ما تعنيه لك؛ قل، ونفِّذ).

ابتسامة الضحك (أظهر ابتسامتك حين تضحك؛ قل، ونفِّذ).

حان الوقت الآن لمشاهدة الفيديو.

عندما تشاهد، انتبه إلى الابتسامة التي تشعر بأكبر قدر من الراحة حين تراها؛ لا تكثر كثيرًا لأي أخطاء تظنُّ أنك ارتكبتها، اسأل نفسك فحسب عمَّا يلهم فيك أكثر المشاعر دفنًا، وراحة.

قد ترسم أفضل ابتسامة على وجهك بسبب أيِّ من الإرشادات المذكورة آنفًا؛ فتلك الكلمات تعني أشياء مختلفة لكل شخص فينا؛ ستفسِّرها بنحو لا مثيل له، لكن انتبه فقط إلى الطريقة التي تعكس بها ابتسامتك الأكثر دفنًا، وسعادة، وإشراقًا.

(بالنسبة إليّ، إنها ابتسامة الضحك التي تجعلني أهتز).

لاحظ أيضًا الحركات العضلية التي تُحدث تلك الابتسامة الفاتنة، وراقب ما يجري لشفتك العليا مقابل السفلية، وتوتر الفك، والعضلات

تحت العين.

التكلم من خلال ابتسامة

هذا ما يجعل ويل سميث جذابًا جدًّا، يتكلم من خلال ابتسام؛ لذا سنتدرَّب على الشيء نفسه، شغْل آلة التصوير مجددًا، وتمرَّن على قول الآتي:

«كيف الحال، أنا (اسمك). ما اسمك؟».

(التزم الصمت قليلًا لترد الشخصية الخيالية).

«تشرَّفْتُ بلقائك!».

مجددًا، القصد هنا هو التجربة، إذًا سجِّل ما تفعله في أثناء أدائك الأمور الآتية، وافعل ذلك كله بابتسامة تشعر أنها الأفضل لك.

لا تبتسم إطلاقًا في أثناء الكلام.

ابتسم بعد نطق بعض الكلمات.

ابتسم في أثناء إلقاء التحية.

إذا لم تكن شخصًا بشوشًا، قد لا يبدو هذا مريحًا في البداية؛ لذا تذكر: هذه تجربة، وسنجد الصيغة الملائمة لك التي ستكون في (90%) من الحالات أكثر حماسًا وحيوية.

الآن بعد أن رأيت الفرق بين ابتساماتك، إليك مهمتك باقي اليوم:

ابتسم لكل من تلتقي به عند بداية الحديث.

الجميع؟ نعم، الجميع.

ابتسم للناس الذين تتجاوزهم في الشارع؛ ابتسم لزملائك في العمل حين تسلّم عليهم؛ ابتسم لجارك أو زوجك أو زوجتك حين تعود من العمل. لن تبتسم لبعض المارّة بالتأكيد، لكن الجزء المهم أن تتذكّر هذا دائماً، وتبذل جهداً صادقاً لتبتسم إلى أكبر عدد ممكن من الناس. سترى تأثير الابتسام في بدء أي تفاعل، وتتعلم أن تعدّل ذلك لتحظى بأفضل النتائج.

اليوم الرابع: انطباعات أولى رائعة

التفاعل الأكثر تكراراً الذي ستواجهه هو تعريف نفسك. بالمحصلة،

كل شخص مقرب منك كان غريباً في وقت ما!

إذا أردت إدخال أشخاص رائعين إلى حياتك، فسيكون إتقان هذا

النوع من التفاعل ضرورياً. الغريب أن (99%) من الأشخاص مملون وغير

مثيرين للاهتمام عادة في هذا الجزء من التفاعل!

مثل هذا:

«مرحبًا، كيف حالك؟».

«بخير، ماذا عنك؟».

«بأحسن حال... كيف أسرتك؟».

«الحمد لله بخير، ماذا عن أسرتك؟».

«تمام، تمام...».

محادثة عادية تمامًا، ومملة جدًا، ولا يقدم هذا التواصل أي قيمة.

أو هذه:

«إِذَا، من أين أنت؟».

«أنا من فيلادلفيا».

«رائع... ماذا قلت إنك تعمل؟».

«مستشار عمليات في شركة كبيرة».

«جيد جدًا».

«ماذا عنك؟».

«أنا...».

مجددًا، محادثة متوقَّعة تمامًا، وغير مهمة لكلا الطرفين، ولا يتبادلان فيها معلومات تذكر، كل هذا برغم حقيقة أن «كيف حالك؟»، أو «من أين أنت؟»، أو «ماذا تعمل؟» هي أكثر (3) أسئلة شيوعًا في كل تفاعل تقوم به!

لذا يستحق الأمر بذل مزيد من الجهد عليه، أليس كذلك؟

إليك كيف يتم الأمر:

1. استرسل في الحديث؛ لا يرغب الناس بردود من كلمة واحدة. تحدَّث (2-5) جمل حتى يكون لديهم شيء يردُّون عليه حقًا.
2. لا تردِّد عبارات معروفة، وأجب بطريقة تثير الاهتمام لدى الناس.
3. كن مرحًا، واجعل الناس يبتسمون ويضحكون.
4. اكشف شيئًا مهمًّا عن نفسك، مثل قيمك أو دوافعك.

طبِّق هذه المبادئ الأربع على أي سؤال يُوجَّه إليك، وستحصل على ردٍّ مضمم بالحيوية، إليك مثال:

«كيف حالك؟».

«أشعر بالروعة! لقد خرجت من المكتب باكراً قليلاً لاصطحب ابني إلى مباراة كرة القاعدة؛ لا تعجبني اللعبة كثيرًا، لكن أحب رؤية سعادته بها.».

لاحظ الجواب جيّاش العاطفة (اخرج من نطاق جيد أو بخير أو رائع)، من ثمّ توسّع بطريقة تصيغ بها شيئاً مهماً لك في أثناء متابعة الحديث.

«من أين أنت؟».

من نيويورك أصلاً، لكن تعبت كثيراً من الانكفاء على الذات، وعدم الحديث إلى غرباء، وتفادي التواصل البصري مهما حدث؛ أردت أن أعيش في مكان حيث الناس أكثر ودّاً؛ لذا قرّرت المجيء إلى أمريكا اللاتينية؛ أحب انفتاح الناس ولطفهم تجاه الغرباء، لقد تغيّرت تماماً».

تجاوز النمط التقليدي بذكر المدينة التي ولدت فيها، واذكر شيئاً عن رحلتك إضافة إلى سبب انتقالك إلى ذلك المكان؛ اضحك بصوت خافت حين تتكلم عن نيويورك، ثم وجه الحديث إلى الكلام عن الثقافات المختلفة.

«ماذا تفعل؟».

«طبيب حواسب، لقد أحببت منذ وقت طويل جداً تفكيك الأشياء وإعادة جمعها مجدداً؛ فهذا يلائم نزعتي وشخصيتي؛ لأنني أردت أن أكون الشخص الذي يصلح الأجهزة حين يصبح الوضع سيئاً».

طبيب حواسب يحطّم النمط المألوف لوصف العمل.. ثم يُظهر الكلام عن طريقة دخولك الصناعة بربط ذلك بأحداث في طفولتك

قدراتك الجيدة في هذا المجال. إنهاء الحديث بدعابة تظهر تواضعك ويثير مزيداً من الضحك.

هذه مجرد أمثلة عن طريقة بدء حديث؛ الهدف بسيط: إعادة صياغة أجوبتك عن الأسئلة الثلاث الأكثر شيوعاً لتثير فضول الآخرين. اقض بعض الوقت الآن، وكتب جواباً من (2-5) جمل لكل سؤال، ثم استخدمه في حديث ولاحظ كيف يردُّ الناس. إذا حصلت باستمرار على ضحكات وأسئلة لاحقة، تكون قد أصبت الهدف، وإذا كان الناس لا يزالون يشعرون بالملل، فعدّ إلى المبادئ الأربع، وأعد صياغة أجوبتك.

هذه أسرع طريقة- حتى الآن- لمنح انطباعات أولى رائعة؛ ابدأ الكتابة!

اليوم الخامس: قصُّ القصص

اليوم سنعمل على قصِّ القصص.

ينطبق كل ما تدربنا عليه سابقاً على هذا الأمر؛ يجب أن يكون التواصل البصري قوياً، والطاقة عالية، وأن تتكلم باقتناع. ما سنعمل عليه الآن هو سرد قصة تجعل المشاعر تقفز إلى الواجهة.

حدِّدِ الدرب العاطفية

فكّر في قصة سردها في الماضي، سنتوثق من أن تقصّها بأفضل طريقة ممكنة.

الخطوة الأولى هي أن تسأل نفسك: «لماذا أسرد هذه القصة؟».

لأنها رائعة؟ لأنها صادمة؟ لأنها سخيّة؟

إذا لم تجد سبباً وجيهاً، فكّر بقصة مختلفة! لا يريد أحد سماع قصص لا معنى لها، ولا تفيد شيئاً باستثناء توكيد مكانتك «أوه يا رجل، كنت في وكالة الفيراري، وكان البائع... لطيفاً جداً».

ما الحدث الرئيس الذي تريد مشاركته؟ ما الإحساس الذي يجب أن يثيره؟

تابع العمل، وأطلق اسمًا على تلك الرحلة العاطفية؛ قد تكون من اليأس إلى الفرح، أو زيادة مستوى السخف؛ لخصّ القصة بالمشاعر التي يجب أن تلهمها.

بعد أن تحدّد الدرب العاطفية، يمكن بناء كل شيء على ذلك الأساس.

الذروة

الذروة هي الكشف عن سبب سردك للقصة؛ كيف يمكن أن تقصّها لتكون المشاعر جيّاشة؟ ما التعبيرات الوجهية، والإيماءات، والتنغيم التي ستجعل الشعور يظهر بوضوح حين تصل إلى البوح الكبير؟ هل هي

قصة مسلية ستستفيد من سرد حماسي وصولاً إلى الذروة؟ أو أنها درامية ستستفيد من وقفات طويلة حين تتطرق إلى النقاط العاطفية فيها؟

الحبكة

كيف يتم ترتيب الأحداث التي تسبق الذروة؟ هل ينشأ عنها إحساس بالتوجس؟ هل تجعل الجمهور يتحمس ويضحك؟ حدد المشاعر التي تريد إظهارها، واسأل نفسك: «ما الأحداث السابقة التي تجعل الدرب العاطفية واضحة وثابتة المعالم؟».

اكتب تلك الملحوظات إن كان هذا مفيداً لك (أو على الأقل فكر فيها).

كيف يمكنك إظهار تلك الأحداث لا الكلام عنها فقط؟ قد يعني هذا سرد حوار مطوّل بدلاً من إيجازها، أو تقليد أصوات الشخصيات في القصة، أو تقديم أوصاف تفصيلية لتجسيد تلك المشاعر. (كانت يداي ترتعشان وتتعرقان)، بدلاً من قول (كنت متوتراً) ببساطة؛ هذا يعني بالتأكيد تجسيد مشاعر القصة بصوتك وجسدك.

لتحظى بانتباه الناس، يجب أن تتخلى عن الحشو؛ لذا اسأل نفسك: «أين يفقد الناس الاهتمام عادة في القصة؟ هل كنت أقضي الوقت في سرد أحداث لا تفيد الرحلة العاطفية؟». فإذا كنت تفعل هذا، فيجب أن

تحذف تلك التفاصيل، أو تسردها بطريقة تدعم هدفك العاطفي؛ كن قاسياً بهذا الشأن؛ فكثير من الناس يستطيعون تحسين قدراتهم في قصّ القصص بالتزام القول المأثور: «البلاغة في الإيجاز».

المظهر

اجعلنا نهتم؛ يمكن إنجاز هذا بجملته أولى تشدُّ الانتباه؛ مثل: «كدت أموت اليوم»، أو بمقدّمة مثل: «أوه يا رجل، استمع إلى هذه القصة الملحمية التي حدثت اليوم».

بعد أن تكشف عنصر التشويق، جهّز الموقع، وضمّن تفاصيل؛ تلك الضرورية فقط لإنشاء البيئة العاطفية أو اللازمة لفهم ما يجري؛ يمكن أن نخبرنا أن لديك مقابلة، وأن استعداداتك استغرقت أسابيع، وقد تأخرت (10) دقائق. لا تذكر نوع سيارتك، إلا أن كانت -طبعاً- قطعة خردة، وتريد أن توضّح أن ما تقدّمه الشركة أفضل مما لديك؛ القصد هو: اجعل كل تفصيل يخدم رحلتك العاطفية.

سرد القصة

الآن بعد بناء العناصر الرئيسة للقصة، حان الوقت لسردها، إليك ما يجب أن تركز عليه في الحكاية:

ابداً بعنصر التشويق؛ الفت انتباهنا بجملة افتتاحية رائعة، واقتناع وطاقاة باديين للعيان؛ وعندما تصف الخلفية، شارك التفاصيل التي تبني المشهد العاطفي، واحذف تلك التي لا تساعد في هذا.

ادخل في تفاصيل الحكمة؛ ابدأ بناء الإحساس بالأمر، ولخص الأجزاء التي تكوّن الخلفية الضرورية فقط، وأظهر بالتفصيل الأجزاء التي تثير الانفعال، واستفد من الصمت المليء بالمعاني قبل أن تكشف عن معلومات مهمة لتجذب اهتمام المستمع، واجعل تعبيرات وجهك، وإيماءاتك، وتنغيم صوتك ملائماً للإحساس الذي تريد أن يشعر المستمع به في كل لحظة من القصة، وتكلم بأصوات مختلفة لكل شخصية.

اعقد الذروة؛ جسّد تماماً الإحساس الذي تريد أن يشعر المستمع به، واصمت قبل أن تكشف معلومة مهمة في قصة درامية (يمكن أن تسرع السرد في قصة مسلية إن أردت). تابع إضافة تفاصيل تدعم ذلك الشعور. الآن شغل حاسوبك، وسجّل نسختك الجديدة والمطورة من تلك القصة.

شيء أخير: اسردها بانفعال؛ فبعد تثبيت أركان البنية الأساسية، فإن أكثر شيء يمكن أن تفعله لجعل الناس يميلون إلى الأمام في مقاعدكم، ويسألون: «ماذا سيحدث تالياً؟»، هو إضفاء حماس على تنغيم صوتك وإيماءاتك.

اليوم السادس: الصوت

لا بأس، الأهم فالمهم: يجب أن نحدّد أساسًا لنعرف ما يمكن تحسينه.

إذا سنعود إلى الفيديو؛ هذا ضروري لكل ما يتعلّق بالصوت، وقد ساعدني على إحداث تغيير كبير. شغل الآن حاسوبك أو آلة التصوير، وصور نفسك تتكلم (2) دقيقة في ردّ على هذا:

«أخبرني عن ذلك اليوم المفضّل في حياتك».

تفضل بالكلام

جيد جدًّا؛ حان وقت المشاهدة ومنح نفسك درجة. على مقياس من (1) إلى (10)؛ (1) تعني سيئ و(10) مُتحدّث مفوّه، صنّف:

- استخدام كلمات الحشو / أوقات الصمت (كثير من أه، مم، يعني، أو مثل فقط؟).
- التحكم في إيقاع الكلام (أين كنت سريعًا جدًّا؟ هل بدّلت التنغيم لتثير الفضول؟).
- ارتفاع الصوت (الأعلى أفضل إنما ليس إلى درجة الصراخ).

- مدى التنغيم (متى تكون نبرتك رتيبة أو متنوّعة؟).
- الفاعلية والنشاط (هل تلفت الانتباه حين تتكلم عن أشياء مثيرة للاهتمام؟).
- طابع الصوت (هل كان صوتك منخفضًا مثل دستن، أو حادًا مثلي بعمر (19) عامًا؟).

اختر شيئاً تودُّ تحسينه. حاليًا، لا تحاول جعل صوتك منخفضًا، فهذا يحصل نتيجة الممارسة المتواصلة لتمرين سأشرحه لاحقًا؛ انتقِ الآن أحد الأمور الأخرى.

اخترت؟

سنفعل الآن شيئين اثنين:

1. مشاهدة هذا الجواب الذي يقدمه نيل ديغرايس تايسون، ورؤية كيف يتعامل تحديداً مع الفكرة التي قد اخترت العمل لتحسينها:

<http://youtu.be/wiOwqDmacJo?t=2m24s>

2. تنفيذ التمرين الآتي:

<http://www.youtube.com/watch?v=P41ER1Wmkjo>

الآن سجّل إجابتك عن السؤال نفسه: «أخبرني عن اليوم المفضّل في حياتك». يمكن أن تختار اليوم نفسه أو واحدًا مختلفًا.

عندما تنتهي، شاهد التسجيل، وصنّف نفسك مجدداً في الفئات

الآتية:

- استخدام كلمات الحشو / أوقات الصمت (كثير من أه، مم، يعني، أو مثل أو سكون فقط؟).
- التحكّم في إيقاع الكلام (أين كنت سريعاً جداً؟ هل بدّلت التنغيم لتثير الفضول؟).
- ارتفاع الصوت (الأعلى أفضل إنما ليس إلى درجة الصراخ).
- مدى التنغيم (متى تكون نبرتك رتيبة أو متنوّعة؟).
- الفاعلية والنشاط (هل تلفت الانتباه حين تتكلم عن أشياء مثيرة للاهتمام؟).
- طابع الصوت (هل كان صوتك منخفضاً مثل دستن أو حاداً مثلي بعمر (19) عاماً؟).

هل ترى تحسّناً؟ تكون سرعة المعالجة مدهشة غالباً إن أدركت فقط أن هناك مشكلة ما وحاولت التغلّب عليها.

الهدف الآن هو نقل هذا التحسّن إلى العالم الحقيقي، وفي باقي اليوم أنصح بأن تحدّد إحدى صفات الكلام التي تود تطويرها في كل محادثة؛ قد تكون التكلّم بصوت أعلى، أو حذف كلمات الحشو، أو أي شيء آخر.

للمساعدة في تذكيرك، قد يكون مفيداً أن تربط شريطاً مطاطياً حول رسغك، وإذا ضبطت نفسك على قد نسيت الانتباه إلى ذلك الأمر الذي عملت على تحسينه، فانقلها إلى الرسغ الآخر؛ هذه إستراتيجية فاعلة جداً؛ لأنها علامة دائمة لتذكيرك بأهداف حديثك.

اليوم السابع: الرُقيات⁽³²⁾

اليوم سنضع رُقية (هل تتذكر هؤلاء الشباب من الفصل عن الطاقة؟)، قد تبدو هذه الأمور غريبة؛ لذا يجب تخصيص يوم لها. لا مفر بهذه الطريقة، وستشعر بتبدُّل مثير للاهتمام في مزاجك.

إذا لم تكن تتذكر، فإليك الخطوات التي سنتبعها...

الخطوة الأولى هي اختيار إحساس تود أن تشعر به؛ سأنصح بمزيج من النشاط، والسعادة، أو الحيوية؛ أحبُّ هذه المشاعر.

هل حدّدت شعورك؟ امنحه اسماً؛ يفضّل أن تكون كلمة اعتدت استخدامها.

جيد.

بعد ذلك، فكّر في وقت انتابك فيه ذلك الشعور حقاً. كيف كنت تتقف؟ ماذا كنت تفعل بوجهك؟ كيف كانت لغة جسدك مختلفة عما هي

عليه الآن؟ نضد تلك الحركات الحيوية (لغة الجسد، والوقفة، وتعبيرات الوجه). ربما يجب أن تملأ صدرك بالهواء، وترفع ذقنك، وترسم ابتسامة كبيرة على وجهك.

إذا لم تكن تعرف ما تفعله بجسدك، ففكر في شخص تعرفه يجسد الشعور الذي اخترته؛ كيف سيقف إن كان يختبر ذلك الشعور (100%)؟ الآن قلد الحركات الحيوية لذلك الشخص.

رائع. اسأل نفسك الآن: «ما العبارة التي تجسد هذا الشعور؟». ما نبرة الصوت التي ستقول بها تلك العبارة؟ إذا لم تعرف فوراً، فركّز على القيام بالحركات الحيوية. حافظ على تلك الابتسامة العريضة، وستخطر العبارة في ذهنك.

بعض الاقتراحات:

- «إنني مرح، والحياة رائعة!».
- «لا وقت أفضل من اليوم!».
- «تتدفق مني طاقة إيجابية!».
- «أضفي إيجابية على كل من ألتقي به!».

مبتذل؟ بالتأكيد، لكن هذا تحديداً هو السخف الذي يجعلنا نضحك، وعندما تستسلم لذلك الابتذال، لا تعلق نفسك دون تلك المشاعر الإيجابية؛ لا تشعر بالخجل، وامنح نفسك إذناً لتكون سخيلاً.

اختر ما شئت من تلك العبارات، والأفضل أن تبتكر عبارة خاصة بك. مجددًا، إذا واجهت مشكلة، فركّز على الحركات الحيوية، واسأل نفسك: «ماذا سيقول شخص ينتابه هذا الشعور حقًا؟».

الجزء الأخير: ستجد حركة تدل ضمناً على هذا الشعور وهذه العبارة؛ قد تكون ضربة خفيفة على صدرك، أو هز قبضتك أو تحريك قدميك، أي شيء يبدو طبيعياً للشعور والعبارة. افعل أول ما يتبادر إلى ذهنك، وافعله الآن. هل فهمت القصد؟

حسنًا، ستفعل الأمور الثلاث معًا الآن؛ ستنفذ لغة جسد ووقفه الشعور، وتُظهر تعبيره على وجهك، ستشدّد على عبارتك بنبرة وحجم الصوت اللذين ستقولهما بها في ذروة ذلك الشعور. وستنفذ حركاتك (الضرب الخفيف على الصدر، أو تحريك القدمين) كلها في الوقت نفسه.

افعل هذا ثلاث مرات الآن، أتكلم جدّيًا؛ قد تبدو تلك رطانة جنونية حتى تختبرها فعلاً.

إليك هدفك هذا اليوم بعد أن تفعل ما أوردته آنفًا:

استخدم رُقيتك حين تدعو الحاجة مرتين على الأقل في اليوم (قد يكون الغداء والعشاء مناسبتين جيدتين). إذا لم تحظَ ببعض الخصوصية بسبب وجودك في العمل، فامشِ خمس دقائق؛ اخرج من المبنى، واذهب إلى مكان لا يعرفك أحد فيه، وافعل ذلك.

توثق من فعل هذا مرتين (من الأفضل أن تختار وقتاً تستفيد فيه من شيء يعزز معنوياتك). يعدُّ تعوُّد تولِّي مسؤولية حالتك العاطفية خطوة رئيسة في الحفاظ على الجاذبية في المواقف كلها.

اليوم الثامن: الكِنساء

ملحوظة(1): لا أعرف شيئاً عن ثياب النساء؛ لا أميّز بين فستان أو كنزة أو سترة أو قميص من دون ردنين؛ لهذا ستكون الأمثلة كلها التي استخدمها للثياب خاصة بالرجال. يسري مبدأ ارتداء ملابس أنيقة لمنح انطباع خاص على النساء أيضاً، لكن لسوء الطالع لا يمكنني الإشارة إلى أزياء معينة تلائم هذا الغرض.

ملحوظة(2): سيتطلَّب هذا على الأرجح بعض التسوُّق؛ يمكن أن تفعل هذا في نهاية الأسبوع أو اليوم الذي تذهب فيه إلى متجر (من الأفضل بنفسك إن لم تكن واثقاً بأن الأمر سيكون كما تريد). تجاوز هذا إلى تمرين اليوم التاسع، وعد إليه في الفرصة التالية التي ستذهب فيها للتسوُّق؛ الأمثلة التي استخدمها خاصة بأزياء الرجال، لكن المبادئ تنطبق على كلا الجنسين. هذا ليس دليلاً للأزياء؛ لذا سأوجز الأمر، لنبدأ بمعادلة الكساء الأنيق:

الثياب + المناسبة + الذوق الذاتي للمشاهد = الانطباع الذي تمنحه.

اقضِ ثانية لفهم تلك الصيغة، فهي مفتاح فهم الهالة التي تشع منك. إذا أردت منح انطباع جيد، لا يمكن أن ترتدي بزة وتزعم أنك أنيق؛ لقد أفسد أشخاص مقابلات في غوغل بسبب المبالغة في التأنيق، يجب أن تفكر في المكان الذي ستقصده والانطباع الذي سينتج عن زيّك للناس الذين ترغب بالتواصل معهم.

إليك دليلاً عاماً:

قرر المظهر الذي ترغب به

ستجد نفسك ضمن فئة معينة: رجل أعمال، أو نجم غناء، أو خبير أزياء، أو رجل عادي... إلخ.

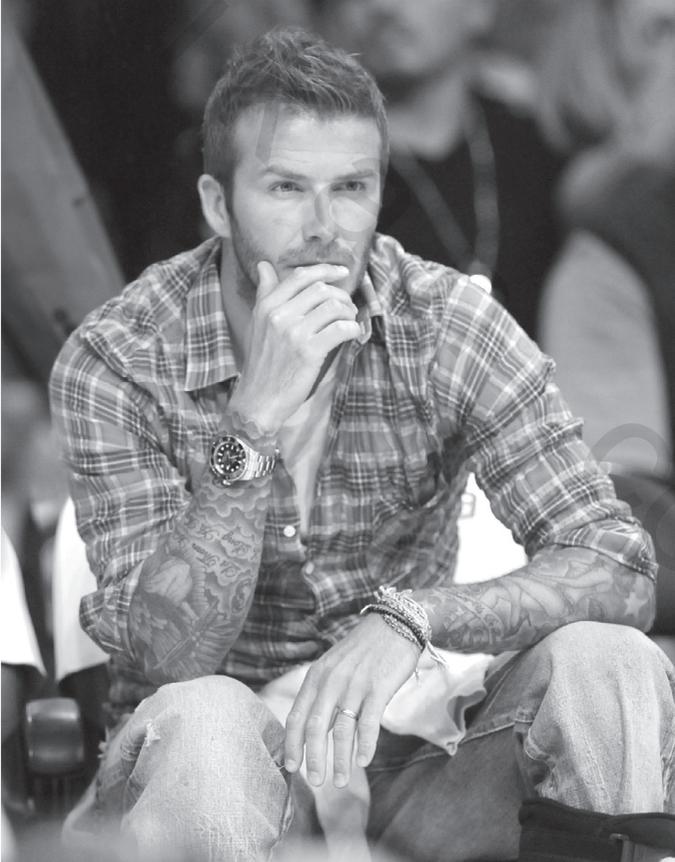
يمكن أن تبدأ بسؤال نفسك: «كيف أودُّ أن يراني الآخرون؟». تذكر، كل يوم هو عيد. سواءً أحببت ذلك أو لا، أنت ترتدي زيّاً، فانتقه بعناية.

حدّد النموذج الأكثر أناقة لمظهرك

يحدّد بعض الناس زي مظهرهم. ديفيد بيكهام (David Beckham) هو الفتى السيئ، وجاك دورسي رجل الأعمال البارِع؛ الرجل الأكثر إثارة للاهتمام في العالم هو المغامر الخبير، وني-يو (Ne-Yo) الفنان الأنيق، وراسل براند نجم الروك.

فكّر في الشخص الذي تظن أنه يجسّد الانطباع الذي ترغب بمنحه،
وابحث في صور غوغل عنه.

تلميح مهم: لا تبحث في صور غوغل عن (رجال أعمال)، وإنما عن
(جاك دورسي). سيزوّدك البحث العام عن الصور بنتائج عامة، في حين
سيمنحك شخصٌ محدّد المظهر الحقيقي الذي تريده.



- فتى سيئ: تصنيف شبيه بالماهوك، وشعر أشعث على الوجه، وساعة ثمينة، وجينز باهت، وسوار، وقميص مربع النقش، ووشوم على الذراع.



- رجل أعمال بارع: شعر قصير، ولحية بالكاد ظاهرة، وبيزة أنيقة ضيقة مغلقة الأزرار، وربطة عنق داكنة بعقدة ويندسور، ومشبك للربطة، ومنديل جيب، وحذاء أنيق.



- مغامر خبير: لحية كاملة، وسترة سوداء على قميص أبيض، ووزان معدنيان، ومنديل، وياقة فراشة بزر غير مغلق.



• فنان أنيق: نظارة، وقبعة بحافة، وقميص مبهرج، وسترة بطيئات

جلدية، وقرطين.

بعد أن تختار النموذج الذي تفضّله، ستقلد مجموعة أشياء:

الأساس؛ هل يرتدون جينزًا أو سروالًا قماشياً؟ قميصًا قصير الردينين، أو كنزة، أو قميصًا بأزرار؟

الألوان؛ هل هي داكنة أو فاتحة؟

تصنيف الشعر؛ هذا مهم. لا يمكن أن تكون رجل أعمال جدّي بقصّة شعر غريبة (أو العكس).

شعر الوجه؛ ما هو الملائم هنا؟ حتى لحية بالكاد ظاهرة تحدث فرقاً.

الإضافات؛ هل لديه قبعة، أو سوار، أو قلادة، أو ربطة عنق، أو مشبك، أو صدرية، أو ساعة، أو أزرار معدنية، أو وشاح، أو حزام، أو وشوم، أو جوارب فاتحة اللون؟ ستحتاج إلى كل هذه لتعطي الانطباع نفسه.

الخيارات؛ كم عدد الأزرار المغلقة (أو غير المغلقة)؟ ما العقدة التي يستخدمونها لربطة العنق؟

حان الوقت الآن للتفكير في السياق...

ارتداء ثياب معينة بناءً على الانطباع الذي تريد منحه

الثياب الرسمية تعني المهنية، والنفوذ، والذكاء. عندما تتأقّب تبدو شخصاً ينتمي إلى الطبقة المخملية من المجتمع. إذا كنت محللاً، ستبدو

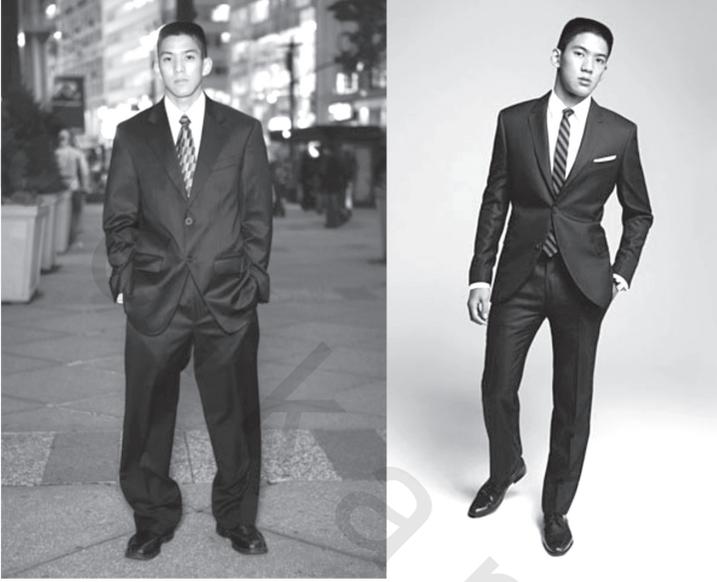
مثل مدير إداري، وإذا كنت في مقهى، فستبدو مثل رواد نادٍ للنخبة. سيعاملك الناس وفقاً لهذا.

الثياب العادية تنطوي على بعض المخاطرة، وتعطي صورة عن الاسترخاء والافتقار إلى الرغبة في إحداث انطباع ما؛ يستطيع مارك زوكربيرغ (Mark Zuckerberg) ارتداء كنزة بقلنسوة؛ لأن بمقدوره إدارة أي اجتماع يشارك فيه. كنت أرتدي قميصاً من دون ردينين إلى نوادٍ فخمةٍ لأنني أعرف المسؤولين عن البوابات. مغزى القصة: قد تُحسِّن الثياب العادية موقفك وتثير رد فعل «من هذا الرجل؟»، لكن قد تعطي نتيجة عكسية إذا كنت ستقابل أشخاصاً لديهم القول الفصل (لهذا ارتدِ ثياباً أنيقة إذا كان لديك مدير، أو ستذهب إلى اجتماع مع شخص يتمتع بسلطة أعلى منك).

للتوضيح فقط، ارتداء ثياب عادية لا يعني أن يكون مظهرك مملاً أو مبتذلاً، وإنما أن تبدو أقل رسمية.

تعرف الآن نوع الثياب التي تحتاج إليها. إذا كنت ستشتري، يجب أن تأخذ بالحسبان شيئاً واحداً أخيراً...

دائماً، دائماً، دائماً ارتدِ ما يلائمك.



يرتدي معظم الناس (خاصة الرجال) ثياباً أكبر حجماً من قياسهم. نعم هذه مبالغة، إنما تستند إلى حقيقة واقعة: فكّر في بزّات، وقمصان، وسراويل ملائمة لقياسك.

اليوم التاسع: الإيماءات - الشمولية والانفتاح

سنعرفك اليوم شيئاً سيجعلك متحدثاً مفوّهًا يأسر الألباب، وستشعر بمزيد من النشاط.

إيماءات متنوّعة في أثناء الكلام!

اليوم سنضيف إيماءة واحدة فقط إلى جعبتك؛ من الأفضل أن تختار شيئاً يتجاوز نطاق ما تعدّه عادياً، هذا يعني أنك إذا كنت عادة تحرك يديك فقط في أثناء الكلام، اختر شيئاً يتضمّن تحريك ساعدك كله، وإذا كنت تحرك الذراعين من المرفقين فأسفل، فاختر إيماءة ترغمك على مدّ ذراعك كلها.

إذا أردت بضعة أمثلة، شاهد هذا الفيديو لدقائق عدّة، انتبه إلى إيماءات طوني:

<http://youtu.be/sUmooRyUoBg?t=10m16s>

اختر إيماءة واحدة فقط ستنفذها باقي اليوم، وقرّر الشعور الذي تنقله (هل هو التوكيد؟ إظهار اليقين؟) واستخدمه حين تسنح الفرصة.

اليوم العاشر: المرح

اليوم عن التسلية!

المرح، كما تعرفون؟ ذلك الشيء الذي تحبونه إنما تنسون إفساح مجال له في حياتكم. اليوم سنغيّر هذا.

إليك السر...

لا يمكنك التحلّي بموقف إيجابي، ومرح، وودّي مثل فتح صنوبر وإغلاقه؛ يمكن أن تجرّب، لكن ستجد أن النتائج غير مُرضية؛ إذًا، ما العمل؟

استمتع مع الجميع!

يبدو الأمر واضحًا، لكن هناك احتمال بأن تتعامل مع أشخاص كثيرين في حياتك بكآبة، ربما زملاؤك، أو أمين الصندوق في المقهى الذي تتردّد عليه باستمرار، أو البوّاب في بنايتك، الذي تقوله له باقتضاب صباح الخير، أو مساء الخير وفقًا للوقت.

الشخص ذو الجاذبية المميزة فعلاً لا ينتظر ظهور سمكة كبيرة في الغرفة حتى يفتح الصنوبر؛ ذلك الشخص يعيش حياة متميزة، وهذا يبدأ بالتفاعلات العادية التي يقوم بها كل يوم.

إذًا الهدف اليوم هو المرح مع الأصدقاء، والزملاء، والعاملين الذين تتواصل معهم.

لست واثقًا بشأن كيفية المرح؟ شرح الكوميديا كتابةً لا يجيد نفعًا بالنسبة إلي؛ لذا قد يساعد الفيديو:

(يعرض الفيديو مشاهد كوميدية، ويقدم دورات أيضًا).

ضع نصب عينيك جعل الناس يضحكون ويبتسمون اليوم؛ كن مرحًا.

اليوم الحادي عشر: مزيد من التواصل البصري

حان وقت العودة إلى شيء قد نكون أهملناه قليلًا؛ سنفعل هذا بين حين وآخر لتعزيز المهارات، وهذا يعني أن العمل اليوم سيكون عن التواصل البصري (مجددًا!).

ذكّر نفسك ما تبدو عليه النظرة الجذّابة. انظر إلى المرأة، وحرك عينيك قليلًا، واكتشف الحركة التي تبدو الأكثر تعبيرًا وقوة؛ تلك هي النظرة التي ستستفيد منها في تفاعلاتك.

الهدف بسيط: باقي اليوم، حافظ على التواصل البصري مع كل من تتكلم معه، واجعل عينيك تتقدان بتلك النظرة الجذّابة، وأضف بعض التعبيرات التي قد تعني إمالة الرأس، أو رفع حاجب، أو ابتسامة.

اليوم الثاني عشر: التلامس

ها قد عدنا مجددًا! اليوم سنقوم ببعض الحركات.

بالمختصر المفيد: عندما تتفاعل مع الناس، افعل شيئاً، قد يعني هذا مسّ الذراع، أو الكتف، أو الربت على الصدر (للرجال فقط)، أو تلاقي الركب حين يكون كلاكما جالساً.

ملحوظات عدّة:

التلامس السريع أسوأ من ترك اليد ترتاح مدة قصيرة... لكن رفع اليد في الهواء هو الأسوأ على الإطلاق؛ عندما يصبح التلامس مفاجئاً، تكون تلك مشكلة. قد تبدو تلك اللمسات السريعة جداً مثل هجمات. من ناحية أخرى، ستجعل اللمسة المترددة الناس يشعرون بعدم الارتياح أيضاً؛ إذًا، ما طول مدّة الوقت الملائم لللمسة؟

ثانية واحدة وجهاً لوجه، في حين قد يستغرق الربت على الكتف من الخلف ثانيتين. قد يدوم عناق (3-5) ثوانٍ من دون أن يبدو غريباً.

لكن إذا كنت تفعل كل هذا وفقاً لمخطّط معدّ سلفاً، فأنت تفكّر في الأمر بالطريقة الخطأ؛ الهدف اليوم هو أن تبدأ بناء بديهة التلامس الخاصة بك، المستقلة عن شروط سابقة تقول: «لا تمسّ أحداً». يُسمح لك بارتكاب أخطاء.

تسمح مستويات مختلفة من الألفة بمستويات مختلفة من التلامس؛ مع البوّاب، سيقصر الأمر على الأرجح على مصافحة أو ربت على الكتف،

ومع زميلٍ في العمل، قد تلجأ إلى مس الركبة في أثناء جلوس كليكما لتوضيح ما تقصده (هذه لمسة سريعة لمعلوماتك).

ينتج عن مستويات مختلفة من التلامس مستويات مختلفة من الألفة؛ هذا هو القصد كله من التلامس الجذاب، سيشعر الناس أنهم أقرب إليك بناءً على تلامسك معهم؛ لذا استفد من هذا بحكمة. برغم أنك قد ترغب بزيادة التلامس مع الشخص الذي تحاول كسب وده، يجب أن تدرك أن كثيرًا من هذه الحركات ستبعث إشارات غير صحيحة إذا لم تكن مهتمًا بتعميق العلاقة، لكن مجددًا يمكن إتقان الأمر من خلال التجربة، لا الشرح في كتاب. يجب أن تخرج إلى العالم وترى كيف تتبدل ديناميكية المحادثة حين تضيف التلامس إلى المزيج.

إذا هدفك هذا اليوم: المس كل من تتكلم معه! في أحاديث عابرة مع أشخاص بالكاد تعرفهم، لابس بمسّ الذراع. مع أشخاص تختلف مستويات الألفة معهم، اختبر أنواعًا مختلفة من التلامس؛ سيعزز هذا بديهتك الاجتماعية، وسيجعلك تستخدم هذه التقنية لتزيد تأثير جاذبيتك إلى أقصى حدٍّ ممكن.

اليوم الثالث عشر: الإيجابية

سنرفع مستويات الإيجابية اليوم، وسيفيدك هذا في تحسين مزاجك العام، ونشر هذا الشعور الرائع إلى العالم.

هناك ثلاث ميزات رئيسية:

1. الابتسامة. ابتسم في كل مرة تدخل فيها غرفة، وابتسم حين تلتقي أشخاصًا. ابتسم بعينيك حين تتكلم إليهم.
2. أظهر عاطفة جيّاشة.
3. كن داعمًا للآخرين، ولا تلقِ دعايات تهكّمية.

هدفك اليوم أن تجعل آخرين يشعرون بالسعادة بمجرد حضورك، وأن ترفع معنوياتهم بطاقتك. ستعرف أنك أبلت حسنًا إذا تساءل الناس عن سبب نشاطك، أو علّقوا أنك بمزاج جيد غير اعتيادي. (تلميح: إذا وجدت نفسك واهنًا، فاستخدم رُقيتك لتتعم بالنشاط والحيوية).

اليوم الرابع عشر: تعزيز النزعة الجذّابة

هل تتذكّر تلك الآراء الجذّابة؟ تلك التي تُخرج إيماءاتك المصغّرة كلها. من المهم التفكير بشأن تفاصيل التواصل البصري، والتلامس، إلّا أننا سنعود أدراجنا وننفضّ تمرين اليوم الأول، إنّما باقتناع مختلف هذه المرة.

انظر مجددًا إلى ذلك العمل، واسأل نفسك عن الاقتناع الآخر الذي سيكون له أكبر تأثير فيك إذا منحته علامة (10) (اختر شيئًا مختلفًا عمّا قد فعلت في اليوم الأول).

هذا ما ستعمل على تقويته اليوم؛ لذا اقضِ وقتًا وأعد كتابة الأسباب كلها التي تجعلك تصدِّق به.

مثلًا، بدلًا من «أنا بخير، وسأكون بخير»، قد أكتب:

«لا أزال حيًّا. كل شيء تقريبًا جيد، حتى الأشياء التي لا تدوم طويلًا؛ عندما كاد المال ينفد مني، كان لدي دائمًا مأوى وطعام، وعندما فعلت شيئًا غبيًّا؛ مثل السخرية من أحد معارفي وجرح مشاعره، مضيت قدمًا في حياتي، وبرغم أنني ألقىت دعايات سمجة أو أخطأت اجتماعيًّا، لا تزال لدي مجموعة أصدقاء؛ ستحبني أمي وأبي وأسرتي بصرف النظر عمَّا يحدث...».

اكتب لمدة (90) ثانية الأسباب كلها التي لديك لتصدِّق ذلك الرأي

الجذاب، هيا!

الآن، يجب أن تكون لديك بعض الأسباب الوجيهة لتصدِّق ذلك الرأي؛ بتغيير بؤرة تركيزك، ستشعر على الأرجح بأنك واثق بذلك الرأي أكثر من بضع دقائق سابقة، يجب أن تضيف عليه صفة ذاتية الآن.

لتفعل هذا، يجب أن تتظاهر بالأمر، ما الذي أعنيه؟

باقي اليوم، في كل مرة تجد فيها نفسك محترًا بشأن طريقة التصرف، اسأل نفسك: ماذا سأفعل إن كانت علامة رأبي بالمشروع

(10)؟ إذا وجدت أنك لم تتجز هذا، فاسأل نفسك: ماذا يمكن أن أفعل لتصبح درجة مشروعِي (10)؟

في مثالي، سأشارك أفكارِي في العمل، وأتكلّم مع الشخص الذي يثير اهتمامي، وأجازف أكثر في الحديث؛ هذه هي الأشياء التي سأفعلها إذا صدّقت تمامًا بأن كل شيء سيكون بخير، وهذا سيطلب شجاعة؛ ستجد نفسك راغبًا بالحديث إلى ذلك الشخص الذي تشعر برهبة منه، وتثبت وجودك في موقف تعاملت معه بسلبية سابقًا، وتجعل الناس الأقرب إليك يعرفون متى يؤذون مشاعرك، أو بالصعوبة نفسها، تجعلهم يعرفون مدى أهميتهم لك.

تلك يا أصدقائي هي الجاذبية؛ إنها علاقة اهتمام تقول: «أشعر بك، وسأعبر عن نفسي بأي حال».

يوم واحد، ورأي واحد. اسأل نفسك كيف تجسّد، حتى إذا لم تكن تشعر به في تلك اللحظة.

لا يبدو النجاح في هذا التحدي مرتبطًا بخلو مشروعك الذي حقق علامة (10) من الأخطاء؛ النجاح هو أن تدرك هدفك لتحسّن اقتناعك بنفسك؛ إنه مسار تصحيحي حين ترى نفسك تتصرّف خارج نطاق ما تريد.

اليوم الخامس عشر: تحلّ بالصراحة والصدق

قطعنا نصف المشوار!

هذا وقت رائع للقيام بشيء أكثر عمقًا يتعلّق بالجاذبية؛ إنه عن الشخصية، عن الثقة. الجاذبية تعني الراحة مع العالم، نشعر بها حين نحسُّ أن الشخص صادق معنا، ونثق بأفعاله، ونشعر أن بمقدورنا جعل جدراننا تنهار معه، نثق به ونثق بنواياه. أما أساس تلك الثقة فهو الصدق، والصدق مع النفس أولاً، ثم مع العالم؛ تلك الأسس هي موضوعنا اليوم. اسأل نفسك:

- متى لا أكون صادقًا مع نفسي أو الآخرين؟
- هل هناك مشكلات لم أناقشها وأتعامل معها؟
- هل غيّرت موقفي لاسترضاء الناس من حولي؟
- هل قطعت وعودًا لم أفِ بها؟ وعود لا أنوي الوفاء بها؟

أول خطوة في بناء الثقة هي تحديد الموضوعات التي قد تجعلك تدمرّها؛ الموضوعات التي لا تكون صادقًا فيها، ثم التوقف عن الكذب. غير أفعالك حتى تتطابق أقوالك مع أفعالك، وإذا كنت مستاءً ضمنيًا من شخص ما، فعبر عن ذلك أو ناقش المسألة معه، وإذا كنت تقطع وعودًا لا تلتزم بها، توقف عن قطع تلك الوعود أو ابدأ الالتزام بها، حتى إذا لم تكن مقتنعًا بها. وإذا كنت مرآئيًا (ذا وجهين)، فحدّد موقفك قبل أن تتعرّض للضغط، وعبر عنه بدقة، بصرف النظر عمّن يكون أمامك، وتحدّث دائمًا

كأن الشخص الذي تتكلم عنه موجود في الغرفة، واعمل على زيادة وعيك بصدقك اليوم، ولا تقطع وعودًا لا تستطيع إنجازها، وأنجز الوعود كلها التي تقطعها، ولا تكذب لتحصل على ما تريد.

اليوم السادس عشر: مديح صادق

تذكّر أن الشخص الجذاب يتطرق إلى الموضوع أولاً؟

حسنًا، يتضمّن هذا أيضًا تولّي زمام القيادة في ما يتعلق بمشاركة ما تحبّه في آخرين، وما يعجبك فيهم، وهذا يعني إسباغ مديح صادق من دون أي حافز.

ليس الهدف أن تظفر بحظوة لدى الآخرين؛ لا تختبر من تمدح بناءً على من تريد أن يُعجب بك، انطق ببساطة الأفكار اللطيفة التي تفكر بها عادة، وحتى إذا رأيت رجلًا أمامك في الصف ينتعل حذاءً تظنّه جميلًا، فأخبره بذلك، وإذا كنت جالسًا في ورشة عمل ودُهِشت من مدى تنظيم زميل لك، فاذهب إليه بعد انتهاء الجلسة وأخبره بذلك.

الهدف اليوم أن تكون دقيقًا في مديحك، يمكن أن تلتزم بالصيغة

الآتية:

مرحبًا، عندما [اذكر الأمر]، أنا [انتابني هذا الشعور] و[أظهر لي هذه الصفة الإيجابية عنك].

يمكن أن تقول:

«مرحبًا عندما كنت تقدّم عرضك تطرّقت إلى كل نقطة من دون التوتّق من ملحوظاتك، فأعجبني كلامك العام كثيرًا؛ أنت موهوب حقًا!»

«لقد رأيت توتًا حذاءك بالنعلين الأحمرين، إنه رائع، أنت أنيق حقًا!».

«ألاحظ ابتسامتك في كل مرة تلتقي فيها شخصًا ما، أشعر بسعادة غامرة بمجرد وجودي قربك؛ موقفك رائع تجاه الحياة».

قد يكون المديح كبيرًا أو صغيرًا، وربما يكون عن ثياب أو صفات شخصية؛ الهدف ببساطة أن تتعوّد قول الأشياء اللطيفة التي تفكّر بها بطريقة تجعل شعور الآخرين رائعًا.

اليوم السابع عشر: لا كلمات حشو

مهمة اليوم هي التحكّم في الصمت.

عد بتفكيرك إلى اليوم الذي قمنا فيه بالتمرين الصوتي، هل نطقت بعض الألفاظ الاعتراضية؟ ربما قلت: أه، أو مم في أثناء التفكير، أو ربما قلت: بصراحة في كل مرة صغتَ فيها جملة.

بعض الكلمات الأكثر شيوعًا:

كما تعرف...، مثل...، أه، إم، إيه (وكل أشكالها).

اليوم سنجدُث هذه الكلمات ونستعيض عنها بالسكون، أو الصمت. لن نُعقِد الأمر؛ عندما تضبطُ نفسك تقول أيًا من هذه الكلمات، تمهّل قليلاً، وتكلّم بطريقة تجعلك تتحكّم في الأصوات التي تخرج من فمك، ستختفي معظم كلمات الحشو إذا انتبهت إليها ببساطة.

اليوم الثامن عشر: تحدث بصوت عال

اليوم ستجعل صوتك مسموعًا! حرفيًا.

يميل الأشخاص الجذّابون للحديث بصوتٍ أعلى من المعتاد؛ هم لا يُسكتون الآخرين، وإنما يتكلمون بنبرة عالية فحسب، يصدّقون أن كلماتهم تحدث تأثيرًا، وعندما يتكلمون يجهرون بصوتهم، فيعرف الناس أنهم يجب أن يصفوا إليهم.

شيئان ينبغي التركيز عليهما اليوم:

1. تكلم بصوت أعلى من المعتاد. إذا شعرت بالتوتر من سماع أشخاص حولك حديثك، فستعرف أنك تفعل هذا بنحو صحيح.
2. لا تغيّر نبرتك، وأنه جملك كلها بحجم الصوت نفسه الذي بدأته بها.

اليوم التاسع عشر: ما الذي يجعلك متوترًا؟

لنأخذ استراحة قصيرة ونقوم بمراجعة ذاتية موجزة.

تتعلق الجابضية أساسًا بما نشعر به. إذا كنت منفتح الذهن، وإيجابيًا ومرتاحًا، فستدقق بسهولة، وإذا كنت مشغول الذهن ومتوترًا، يصبح التمتع بالجابضية مهمة عسيرة؛ لذا اسأل نفسك: هل هناك شيء كان يؤرّفك أخيرًا؟ هل تعاني مشكلة مالية؟ متوتر بشأن مشروع كبير في العمل؟ ثمة علاقة تزعجك؟ تشعر بالقلق من أنك لست جدًّا بكفاية؟ اقض لحظة في التفكير: هل هناك شيء يضايقني اليوم، أو في الأيام القليلة الماضية؟ فكّر في شيء واحد، حتى إذا بدا صغيرًا؛ ربما توترت في حياتك، أو شعور سلبي كنت تضمّره نحو شخص ما. هل عرفت السبب؟

الآن اسأل نفسك، عندما تستلقي على فراش الموت بعمر (95) عامًا،

هل ستلقي نظرة إلى الخلف، وتتمنى أن تكون قد أبدت اهتمامًا أكبر بهذا

الشيء؟ هل سترجو أن تكون قد تشبَّثت بتلك المشاعر السلبية؟ أو ستتمنى رؤيتها على أنها مشكلات كما كانت حقاً: عقبات على الطريق، وتحديات، وفرص لإظهار أفضل ما بنفسك؟

تذكّر: سيكون كل شيء بخير. لا يفيد التوتُّر إلا في جعلك أكثر ضعفاً وأقل جاذبية.

تخيّل توجيه كل توتُّر جسديك إلى بطنك، وتصور أن يتركز توتُّرك هناك؛ اسحب نفساً عميقاً لتجمعه كله، ثم أخرجه مع الزفير، وأطلقه كله، اجعل عضلاتك تسترخي لحظة حين تنفّس كل ذلك التوتُّر والضغط من داخلك؛ سيكون كل شيء بخير، نفذ حركة الرُّقية تلك وعش اليوم خائياً من الهموم.

اليوم العشرون: التنوع الصوتي

زدنا قبل أيام عدّة ارتفاع نبرة كلامك، وسنضيف الآن بعض التنوع. قد يكون التحرر من النطاق الطبيعي لتنوع صوتك صعباً، أفضل نصيحة يمكن أن أقدمها هي أن تمنح نفسك -يوماً واحداً فقط- إذناً بالتجريب؛ حاول تنويع طبقة صوتك، وفكّر في معلّمة روضةٍ تقرأ للأطفال؛ فكّر في تنعيم صوتها، وكيف تغيّره ليلائم الشعور المرافق للكلمات التي تنطقها. اليوم فقط، تكلم كما تقرأ تلك المعلّمة.

انتبه طوال اليوم؛ هل الناس أكثر اهتمامًا بما تقوله؟ عندما تسرد قصصًا للناس، هل يبدو أكثر فضولًا؟ ما التعبيرات أو التغييرات في مقام الصوت التي تسبب أعلى الضحكات؟ والاهتمام الأكثر تركيزًا؟

اليوم الحادي والعشرون: المرح (مجددًا!!)

حان الوقت لجعل هذا عادة.

اليوم تنشيط للمرح الذي يعدُّ حقًا لبَّ الحديث الجذاب؛ ركّز على عمّال الخدمة؛ مثل البوابين، وسائقي سيارات الأجرة، وأمناء الصندوق، والنُدل؛ أي الأشخاص الذين يعاملهم معظم الناس على أنهم آلات. افعل ما بوسعك لجعلهم يضحكون وابتسمون، هذا يعني أن تكون لطيفًا، وتبتسم لهم، وتلقي دعابات في أثناء تلقي الخدمة. تكلم بنبرة سخيفة، وافعل أي شيء يجلب السعادة لك وللناس حولك.

لقد قلت هذا من قبل: لا يمكن تعليم الكوميديا بسهولة من خلال نص، وإذا كنت بحاجة إلى مزيد من الموارد لمساعدتك على إبداع دعابات مثل المحترفين، فيمكن أن تحصل على أفلام فيديو مجانية هنا.

اليوم الثاني والعشرون: إضفاء حيوية على آخرين

بحلول هذا الوقت، ستكون قد رأيت بالتأكيد بعض التطورات الإيجابية بعد كل ذلك التدريب على التواصل البصري، ولغة الجسد، والاقتناع. بعد أن أصبحت أفعالك تسلط بقعة الضوء عليك، حان الوقت لتوجيهها إلى أشخاص آخرين.

اليوم أظهر اهتمامًا كبيرًا بأشخاص آخرين، وابتحث عن الأشياء الأكثر إثارة للاهتمام بشأنهم؛ استمع إلى الجميع كأنك تعرف أنك ستلتقي بهم مجددًا.

هذا يعني أنك ستولي اهتمامًا خاصًا لتذكّر الأسماء حين تلتقي أشخاصًا جديدين؛ ستطرح أسئلة غير اعتيادية: «من أين أنت؟»، و«ماذا تفعل؟»؛ لأنك تريد معرفة مزيد من التفاصيل؛ ستسأل إن كانوا يحبون وظائفهم، وما يثير انفعالاتهم، وستظهر لهم اهتمامك بالتواصل البصري والابتسامات المستمرة نحوهم.

اقض اليوم في إظهار اهتمامك الحقيقي بأشخاص آخرين.

اليوم الثالث والعشرون: وضعية الجسد

اليوم سنراجع وضعية الجسد.

اعثر على مرآة بالطول الكامل، وتجرد من ثيابك باستثناء الداخلية منها، أغلق عينيك وهزّ جسدك، ثم حين تقف مسترخياً، كما ستود أن تفعل عادة، افتح عينيك.

يواجه الناس قضايا كثيرة تتعلق بالوقفة، قد تكون معالجتها كلها موضوع كتاب بحد ذاته. إليك تصحيحات أكثر نمطين قد رأيتهما شيوعاً: إذا ضغطت على قلمين بقبضتيك، هل يكون أحدهما على استقامة الآخر؟ أو لا يكونان متوازيين؟ يمكن أن تفعل هذا في الواقع وتتوثق من الأمر.

انحناء نحو الداخل يعني أن صدرك ليس على استقامة واحدة مع ظهرك، وينتج عن هذا وقفة مترهّلة أو اندفاع الكتفين إلى الأمام. لمعالجة هذا، يجب أن تعمل على شدّ كتفيك وعضلات صدرك، وتقوية ظهرك لتدفع كتفيك بنحو طبيعي إلى الخلف؛ أنتج إليوت هلز بعض أفلام الفيديو الرائعة للبدء بتصحيح هذه الوقفة السيئة:

<https://www.youtube.com/watch?v=Cd83ZeghE78>

عندما تنظر إلى حوضك وعجُزك، هل يبدو مثل البط دونالد؟ يدعى هذا ميل حوضي، وهو شائع جدًا لدى أشخاص يقضون معظم أيامهم جالسين، وينتج عن اختلال عضلات ثني الورك (الفخذ الأمامية) والعضلات الباسطة (الفخذ الخلفية)، بالإضافة إلى ضعف عضلات المأكمة، وأوتار المأبض (العُجُز)، والبطن. لمعرفة ما ستبدو عليه الوقفة الصحيحة، شدّ عضلتي عَجُزك مع عضلات جذعك، واسحب عضلات بطنك نحو عمودك الفقري. يجب أن يصحّح الحوض ميلانه. سيساعد فيديو آخر من إليوت هلز:

<https://www.youtube.com/watch?v=baV5fiWds2A>

الآن لن تصحّح وقفتك بنحو دائم في يوم واحد فقط، لكن بعد هذه المراجعة، يجب أن تكون لديك فكرة عمّا تعنيه لك (القامة المشدودة) حين تدخل اجتماعًا مهمًا. من ثمّ، إذا شاهدت أفلام الفيديو، يمكن أن تضيف تمارينات وحركات مرونة إلى روتينك اليومي ستعدّل وقفتك بنحو أكثر ديمومة.

اليوم الرابع والعشرون: تواصل بصري مؤثّر

لقد رأيتَ هذا من قبل؛ لذا عدّه تذكيرًا بسيطًا. بالمحصلة، أساس اكتساب أي مهارة هو التكرار.

حافظ على التواصل البصري في أثناء الكلام. أعرف، أعرف، إنها نصيحة قديمة، لكن هذا يتكرَّر غالبًا؛ لأنها مهارة يسهل نسيانها، وعندما نتخلَّى عنها، نقول للناس إننا لا نتوقع حقًّا أن يستمعوا إلينا؛ لذا ينبغي أن تولي عناية خاصة لتواصلك البصري اليوم؛ على سبيل التذكير:

1. ضيق عينيك قليلًا عند النظر.
2. ابتسم بعينيك (يمكنك تفعيل الأمر باستخدام رُقيات أو الشعور بالسعادة ببساطة).
3. ركِّز بنحو خاص على تواصلك البصري في أثناء الكلام؛ هذا أسهل وقت لفقدان التركيز.

اليوم الخامس والعشرون: الإيماءات، والوقف، والتلامس

حان وقت تفاعل الجسد كله. سنركِّز على ثلاث نقاط اليوم:

1. إيماءات متنوِّعة. لا تتبَّت يديك إلى جانبك، وقم بتمارين الرجل الفيتروفي (Vitruvian Man) (*) إذا وجدت أنك تقتصر على إشارات محدَّدة.

(*) الرجل الفيتروفي: لوحة رسمها ليوناردو دا فنشي تمثِّل رجلين عاريين في وضع متراكب، أحدهما داخل دائرة والآخر داخل مربع.

2. صحَّح وضعيَّة جسدك حين تدرك أنها تحتاج إلى ذلك، هذا يعني الجلوس والوقوف مشدود القامة، وقد يعني أيضاً دفع كتفيك إلى الخلف، أو تصحيح ميل حوضي إن وجدت أنك تعاني بسبب هذا. ركِّز اهتمامك على وقت دخولك الغرفة؛ لأن الناس يلاحظون وضعيَّة جسدك أول مرة آنذاك.
 3. التلامس في أثناء إجراء حديث. جرِّب الربت على الكتف، أو على الظهر، أو مسَّ الذراع.
- اجعل جسدك يقوم بعمل جذاب اليوم؛ ليكون حضورك فاعلاً، سواء كنت تتكلم، أو تصغي، أو ببساطة تمشي.

اليوم السادس والعشرون: تكلم ببطء

نقترب من النهاية، وجُل ما بقي هو مراجعة ما سلف؛ لكن، هناك عنصر واحد إضافي أريد تقديمه لك؛ التكلُّم ببطء.

هذا ليس أهم التغييرات المنشودة؛ فإضافة إلى التواصل البصري والإيماءات، يتكلم كثير من الناس بسرعة ملائمة تماماً للجاذبية، لكن بالنسبة إلى من يتحدَّث بسرعة فقد يكون هذا تغييراً حقيقياً (أنا بالتأكيد أحد هؤلاء الأشخاص، إذ أتكلّم بسرعة ميل في الدقيقة).

اليوم، أخفض سرعة كلامك. إذا أردت، يمكن حتى أن تسجّل المعدّل المعتاد لكلامك، من ثمّ نسخة أبطأ بنسبة (50%). شاهد كليهما بعد ذلك وقرّر أيها تفضّل. بالنسبة إليّ، كان هذا مفيداً حقّاً؛ لأنني كنت أشعر بأنني أتكلّم بتكلف إذا أبطأت حديثي. لكن حين استمعت، بدا الأمر أفضل بالسرعة البطيئة.

عندما تتكلم ببطء اليوم، يمكن أن تنتبه أيضاً إلى كلمات الحشو، احذفها، واجعل الصمت يملأ الفراغ بين أفكارك، وإذا أردت تطميناً بأن الكلام البطيء يثير الاهتمام، فشاهد هذا:

<https://www.youtube.com/watch?v=9D05ej8u-gU>

اليوم السابع والعشرون: الطاقة والرّقيات

سنعود إلى القواعد اليوم!

هل تتذكّر رُقيتك؟ العبارة التي يمكن أن تصرخ بها لتشعر بالإيجابية؟

اليوم سنستخدم ذلك لمساعدتك على تشييط كل تفاعل تقوم به.

إذاً قبل أن تغادر المنزل هذا الصباح، قم بثلاث رُقيات، ومن ثمّ

توثّق من أن تبسم لأول شخص تتواصل معه، الذي قد يكون البواب، أو

شخص تراه في الطريق إلى العمل، أو أبناءك، أو أسرتك. ألقِ السلام عليه بطريقة تجعله يبتسم ويتساءل: «ما الذي يجري له اليوم؟».

تكلم بحيوية، وهذا يعني أن تزيد من جهازة صوتك، وتنوع نبرتك، وتحافظ على التواصل البصري، والإيماءات، والمرح. يجب إظهار كل ما تدرّبت عليه؛ لتحظى بإعجاب الناس بعد ثوانٍ من الكلام معهم، وإذا شعروا بالدهشة، فلا بأس بذلك أيضاً! المشاعر الجياشة موضع ترحيب دائماً.

لقد أنجزت إعداداً فردياً كافياً، ولم تعد بحاجة إلى التركيز على كل لحظة من التواصل البصري أو الإشارات الجسدية. بدلاً من هذا، ركّز على الطاقة التي تشعر بها والطاقة التي ترغب بنقلها إلى الآخرين، وإذا شعرت بانخفاض نشاطك في أي لحظة من اليوم، فجد مكاناً للقيام بمزيد من الرُقبات، وعُد إلى حالتك الإيجابية والمتفائلة.

اليوم الثامن والعشرون: التوثق من الاقتناع الجذاب

آخر توثق من الاقتناع الجذاب. سنقوم بهذا التمرين مرة أخيرة ثم

نتوقف شهراً.

راجع القائمة الأولى لاقتناعك الجذّاب، واسأل نفسك عن الرأي الثالث بين الأكثر تأثيراً فيك إذا منحته علامة (10) (اختر رأياً مختلفاً عمّا فعلته في المرتين السابقتين).

هذا ما ستعمل على تعزيزه اليوم؛ لذا اقضِ وقتاً الآن، وأعد كتابة الأسباب كلها التي تجعلك تصدّق به؛ مثلاً، إذا كان «أنا بخير، وسأكون بخير»، فيمكن أن أكتب:

«لا أزال حياً. كل شيء تقريباً جيد، حتى الأشياء التي لا تدوم طويلاً. عندما كاد المال ينفد مني، كان لدي دائماً مأوى وطعام، وعندما فعلت شيئاً غيبياً؛ مثل السخرية من أحد معارفي وجرح مشاعره، مضيت قدماً في حياتي، وبرغم أنني قد ألقيت دعايات سمجة أو أخطأت اجتماعياً، فلا تزال لدي مجموعة أصدقاء. ستحبنى أُمِّي وأبي وأسرتي بصرف النظر عمّا يحدث...».

اكتب لمدة (90) ثانية الأسباب كلها التي لديك لتصدّق ذلك الرأي الجذّاب، هيا!

الآن، يجب أن تكون لديك بعض الأسباب الوجيهة لتصدّق ذلك الرأي. بتغيير بؤرة تركيزك، ستشعر على الأرجح بأنك واثق بذلك الرأي أكثر من بضع دقائق سابقة؛ يجب أن تضي عليه صفة ذاتية الآن.

لتفعل هذا، يجب أن تتظاهر بالأمر، ما الذي أعنيه؟

في باقي اليوم، في كل مرة تجد فيها نفسك محتارًا بشأن طريقة التصرف، اسأل نفسك: ماذا سأفعل إن كانت علامة رأيي بالمشروع (10)؟ وإذا وجدت أنك لم تتجز هذا، فاسأل نفسك: ماذا يمكن أن أفعل لتصبح درجة مشروعِي (10)؟

في مثالي، سأشارك أفكاري في العمل، وأتكلم مع الشخص الذي يثير اهتمامي، وأجازف أكثر في الحديث؛ هذه هي الأشياء التي سأفعلها إذا صدقت تمامًا بأن كل شيء سيكون بخير.

سيطلب هذا شجاعة، وستجد نفسك راغبًا بالحديث إلى ذلك الشخص الذي تشعر برهبة منه، وتثبت وجودك في موقف تعاملت معه بسلبية سابقًا، وتجعل الناس الأقرب إليك يعرفون متى يؤذون مشاعرك، أو بالصعوبة نفسها، تجعلهم يعرفون مدى أهميتهم لك.

تلك يا أصدقائي هي الجاذبية؛ إنها علاقة اهتمام تقول: «أشعر بك، وسأعبر عن نفسي بأي حال».

يوم واحد، ورأي واحد. اسأل نفسك كيف تجسده، حتى إذا لم تكن تشعر به في تلك اللحظة.

لا يبدو النجاح في هذا التحدي مرتبطًا بخلو مشروعك الذي حقق علامة (10) من الأخطاء؛ النجاح هو أن تدرك هدفك لتحسن افتناعك

بنفسك؛ إنه مسار صحيحي حين ترى نفسك تتصرف خارج نطاق ما تريد.

اليوم التاسع والعشرون: استمتع وامرح

اليوم قبل الأخير، ونكاد ننتهي من هذا!

مجددًا، سندمج مجموعة مهارات كنا نعمل عليها لتحقيق هدف اليوم؛ سنمرح مع الناس، ونلقي دعايات مع الذين حولنا. سيتطلب هذا التزامًا، وتوزيعًا في الصوت، وإيماءات مختلفة لإحداث أكبر تأثير ممكن. أهم الأشخاص الذين ستمرح معهم هم الذين يكونون معك، وقد تفكر في تجاهل النادل أو سائق سيارة الأجرة أو أمين الصندوق أو الشخص بجانبك في المصعد، لكن هؤلاء الناس هم الأهم بالنسبة إليك؛ لأنهم الذين يكونون بقربك، وإذا استطعت التعود على إضفاء المرح والابتسامة حيث تكون، فستجد تلك العادة حاضرة حين تحتاج إليها؛ لذا امرح مع عمال الخدمة والأصدقاء والزملاء، وانشر الابتسامة والضحك.

اليوم الثلاثون: التقويم

حان وقت التوقف قليلاً وتقويم ما قد أنجزناه.

العينان

هل تحافظ على تواصل بصري قوي؟

هل تضيق عينيك؟

هل تبسم من عينيك؟

الصوت

هل تتكلم بصوت مرتفع؟

هل نبرة صوتك منخفضة أو متغيرة المقام؟

هل تُتْهي جملتك بقوة أو تتركها متذبذبة؟

هل تضيف نبرة مختلفة لكل شخصيةٍ حين تسرد قصة، وتنوع نبرة

صوتك؟

هل حدّدت كلمات الحشو وحذفتها؟

الجسد

هل تحافظ على لغة جسد منفتحة؟

هل تستعمل إيماءات متنوعة؟

هل تحافظ على وضعية صحيحة للجسد (في ما يتعلّق بالكتفين؟
والوركين؟).

تصرّفات وأفعال أخرى

هل تسرد قصصًا تلفت انتباه الناس؟

هل تضي طاقة إيجابية حيث تكون (لغة جسد منفتحة، ونبرة
عاطفية، وعينيان مبتسمتان؟).

هل عدّلت أجوبتك على «من أين أنت؟» و«ماذا تفعل؟» لتصبح أكثر
جاذبية؟

هل تُقدم على مخاطر في الحديث؟ تلقي دعايات؟ تتكلّم عن آرائك
غير الشائعة؟ تتخذ موقفًا من قضايا حين يتردّد آخرون؟

هل تمرح مع الناس؟ مع غرباء؟ أصدقاء؟ زملائك ومديرك؟

هل تصدّق أن كل شيء سيكون بخير؟

ما أكثر شيء استفدت منه هنا؟ ما الذي تعلّمته في أثناء هذا الشهر؟
ما الأشياء التي فعلتها في يوم أو اثنين، ثم تخلّيت عنها؟

يمكن أن تكرر هذه التمارين التي تمتد (30) يومًا كما تشاء، أو ركّز على تمارين محدّدة قد ساعدتك كثيرًا.

تهانينا على وصولك بالسلامة!

* * * *