

الفصل الأول: قصتي

لقد كنت مهتمًا بالجازبية قبل حتى أن أعرف اسمها. في أيام الدراسة الثانوية، كنت سأقول: «رائع» أو «فاتن» فقط. بمقدوري إبلاغك أنني لم أكن بالتأكيد أحد هؤلاء الأشخاص.

كنت ضمن مجموعة أصدقاء، لكن واجهت صعوبة في إجراء حديث مع أي شخص خارج تلك الجماعة، تخرّجت من دون المشاركة في نشاطٍ يذكر؛ عندما انتقلت إلى الجامعة رافقتني العبارة الأكثر التباسًا: «سيخرج من موقعته على الأرجح في الكلية».

إلا أنني لم أخرج من تلك القوقعة، وعشت نمط الحياة نفسه في الكلية. عندما كان زملائي يخرجون ويكوّنون صداقات في حفلات، بقيت في السكن ولعبت فيفا (FIFA) مع شابين في غرفتي، وتكلمنا عن القصص

المصوّرة؛ لا أزال أظنُّ أن هذه الأمور رائعة، لكن سأكذب إذا قلت إن هذا كل ما أردته.

أردت أن أكون الشاب الذي يضرب كفه بأيدي الآخرين حين يجتاز الباحة، أردت تلقّي دعوات إلى حفلات وإحباط الناس بعدم حضوري، أردت أن أكون الشخص الذي ينيّر المكان ألقًا، والأهم أنني أردت خطبة فتاة؛ فقد كان ثمة شابة أعجبتني كثيرًا، واسمها جاين، لقد عرّفتني صديقة إليها، وبفضل كلام تلك الصديقة عني، نلت إعجاب جاين قبل لقائنا حتى، ومن ثمّ التقت بي، وخرجنا معًا مرات عدّة، وبدأت أميل إليها كثيرًا، كنت أفكّر فيها طوال الوقت، ولا أطيق صبرًا في الابتعاد عنها، وأحاول دائمًا وضع خطط معها.

كان أماننا تلك الفرصة الكبيرة السانحة، وتتمثّل بالحفل الرسمي الذي تستضيفه الجامعة كل عام. كنت أخطّط، طبعًا، لدعوة جاين، وأخبرت صديقتي التي عرّفتني إليها بشأن ما أنوي القيام به، إليك ردّها: «تقول جاين إنها لا تريد الاستمرار في مشروع الخطبة معك».

نعم، أظنُّ أنني أعجب شخصًا ما وبعد قضاء بعض الوقت معًا، اجعله يهرب بعيدًا، انتابني شعور فظيع؛ لذا عندما سنحت لي فرصة الدراسة في الخارج انتهرتها فورًا؛ فلم يكن هناك أشياء كثيرة أتركها خلفي من الناحية الاجتماعية؛ يمكن أن أبدأ من جديد على الأقل، فاخترت كوستاريكا لأنها

بعيدة، لم أكن أتكلم الإسبانية، ووفقًا لما أعرفه، سأكون الأمريكي الوحيد من كليتي هناك، وهذا جيد؛ لأنه ما أريده بالضبط.

عقدت العزم على فعل الأشياء بنحو مختلف، وكوّست نفسي للخروج من قوقعتي، كنت أسأل عن الاتجاهات طوال الوقت لاعتاد لقاء غرباء؛ إذا كنت أعرف وجهتي، فسأحاول بإسبانية ركيكة تحويل ذلك السؤال إلى حديث يمتد (5 دقائق أو (10).

عند الغداء، كنت أجلس متعمدًا مع أشخاص لا أعرفهم، وأؤدّي دور الأمريكي المرتبك وأجري حديثًا قصيرًا، بدلًا من احتساء القهوة في المقاهي، كنت أقف فيها وأشعر بالتوتر حقًا، من ثمّ في نهاية المطاف استجمع شجاعتي وأتكلم مع غرباء.

بعد وقت قصير، كوّنت صداقات عدّة من الاقتراب من الناس والحديث معهم؛ أصبحت معروفًا في الحرم الجامعي، وكنت الشاب الذي يضرب كفه بأيدي الناس حين أمشي إلى الصف. علّقت إحدى الصديقات بأني الشخص الأكثر ودًا وثقة بالنفس الذي التقت به يومًا، وظنّنت أنني قد ولدت على تلك الحال (ها!).

عدت بعد ذلك إلى الولايات المتحدة وكليتي، رجعت إلى حلقتي الاجتماعية المغلقة وذكريات الرفض، باستثناء أنني قد تغيّرت، ذهبت إلى المقهى في أمسية أولى أيام عودتي، والتقيت هناك بعض المعارف، وأخبرتهم قصصًا عن كوستاريكا، فبدأ الناس يتجمعون حولي، ويضحكون،

وطرح أشخاص بالكاد تكلمت معهم سابقاً أسئلة؛ طلبوا مني العودة مجدداً في الأسبوع التالي، فشعرت بأنني ملك العالم، ثم ربت شخص على كتفي، وكانت صديقتي التي قد عرفّنتني إلى جاين:

«مرحباً، أعرف أن هذا غريب، لكن ظننت أنك قد تود معرفة هذا؛ جاءت جاين إلي وقالت: «هل ذلك تشارلي؟ يبدو بحال رائعة!».

لم يكن وزني قد ازداد كيلوغراماً أو نقص منذ غادرت؛ وإذا كان ثمة شيء، فيبدو أنني صرت أكثر لياقة نتيجة شهورٍ من تناول الأرز والفاصولياء ثلاث مرات يومياً، لكن جاين ظنّت أنني أبدو رائعاً، ما يعني شيئاً واحداً؛ كان الأمر يجدي نفعاً!

لقد غيّرت نظرتها إلي من دون حتى أن أتكلم معها؛ رأت جاين الطريقة التي أتصرّف بها، وكوّنت رأياً مختلفاً تماماً عني. عرفتُ أول مرة في حياتي ما يعنيه أن تتحلّى بالجاذبية.

لم أتكلم أبداً إلى جاين مجدداً، أفرُّ أنني كنت لا أزال منزعجاً من الصدمة الأولى، وأنني قلقت كثيراً بشأن رفضها لي ثانية، لكن كنت مصمماً على تطوير جاذبيتي، ما جعلني أركّز اهتمامي على ذلك.

طلبت مساعدة صديقي العزيز بن؛ كل يوم -تقريباً- كنت أتصل به ونتكلم عن التفاعلات التي أجريناها ذلك اليوم، وما قد تعلّمناه، وما يمكننا فعله لتحسين الوضع، بدأنا جمع فن التفاعل الإنساني بطريقة لم

يكن أحدٌ قد علّمنا إياها من قبل؛ لم يكن بن خجولاً مثلي أبداً، لكن عانى قضايا جاذبية خاصة به.

قبل ستة شهور، كان بن يعمل في مصرف استثمار بوصفه متمرّناً، كان مفهومًا أساسًا أنهم سيوظّفون المتدربين لديهم، ولسوء الطالع لم ينجح في إقامة العلاقات الملائمة، أو يحظى بوظيفة. كان يُفترض أن يكسب بعض المال ويستمتع بعامه الدراسي الأخير، إنما بدلًا من ذلك وجد نفسه يبحث عن عمل.

بدأنا آنذاك نعمل على جاذبيتنا، ومنذ ذلك الوقت فصاعدًا، حظي بإعجاب شديد في كل مقابلة عمل أجراها، اختار وظيفة في مصرف استثمار مهيب، وقد أحبّوه هناك، وعندما انتقل بعد عامين، أخبره من أجرى معه مقابلة نهاية الخدمة أنه: «تميّز اجتماعيًا»؛ عبارة المصرفيين التي تعني «أنت تعجبنا».

عملت في مؤسسة استشارات، وعلى الرغم من أخطاء المبتدئ، وثيابي غير اللائقة، وامتناعي عن تغيير تسريحة شعري، إلا أنني أقمت علاقات جيدة مع الإدارة ونظرائي.

سيتكلم محلّلون آخرون مع مديريهم عن العمل، في حين كنت ودودًا كفاية لأتحدث معهم عن الأشياء الجنونية التي قد فعلتها في عطلة نهاية الأسبوع؛ كانوا أشخاصًا صالحين ورجال أعمال رائعين، ولأنني تواصلت معهم على ذلك المستوى، حصلت على أفضل المكافآت.

وعندما كان كل شخص آخر يحصل على ترقية، فعلت شيئاً جنوبياً؛ دخلت مكتب الرئيس، وجلست هناك، وأجرينا في نصف ساعة حديثاً صريحاً بشأن تخطيطي للانتقال إلى مدينة نيويورك في شهرين، وكيف أقدّر حقاً كل ما قد فعله والشركة لي؛ فهمت إن كان يريد أن أغادر الشركة فوراً.

بدلاً من هذا، خرجت من مكتبه بالاتفاق على أن أعمل من المنزل وزيادة راتب، بعمر 24 عاماً، ضاعفت راتبي أساساً، وتمتعت بحرية كاملة للعيش والعمل حيث أريد.

لم أكن أفضل محلل، وكذلك بن؛ لقد طبّقنا فقط ما تعلّمناه عن الجازبية، تعلّمنا كيفية التواصل مع الناس على مستوى حقيقي، بعيداً عن التغذية الراجعة في الشركات، وألعاب المنزلة التي يؤدّيها الناس في المقاهي والمناسبات الاجتماعية، فشهدت حياتنا تحوّلاً جذرياً في جوانبها كلها.

بعد عامين، غادرت وبن شركتنا بنحو ودي، ونعيش الآن في ريو دي جانيرو مع (4) أصدقاء؛ إنهم شباب التقينا بهم حين درّسنا الجازبية؛ شباب حفّزهم ما كنا نقوم به لتركوا خلفهم وظائف أحلامهم، وجامعاتهم، وحياتهم بأسرها لينضموا إلينا في هذه المغامرة؛ لم يأت هؤلاء الأشخاص معنا لأننا مرشدون مؤهلون بأمريكا الجنوبية تحديداً،

أو كان أيُّ منهم مهتمًّا بالانتقال إلى ريو؛ جاؤوا برفقتي وبن لأنهم أُعجبوا بجاذبيتنا، وأرادوا أن يتمتّعوا بتلك الصفة بأنفسهم.

غيرَ تعلُّم الجاذبية حياتي، ولا أعرف مهارة أخرى أكثر أهمية من الشعور بالسعادة والثقة بالنفس. لسوء الطالع، سيخبرك معظم الناس أنك لا تستطيع تعلُّمها؛ الجاذبية مثل العبقرية، فإما أن تولد معك أو لا، ولا يمكن أن تفعل شيئًا لتغيير هذا.

إذاً لدينا هذه الصفة الغامضة الرائعة؛ صفة تدفع شركاتٍ إلى تحقيق النجاح، وتجعل الناس أثرياء جدًّا، وتقود إلى مستويات عليا من الإنجاز الشخصي للقلة المحظوظة بيننا التي تتمتع بتلك الجاذبية الطبيعية.

على الرغم من هذا، تقبل أنه لا يمكن فعل شيءٍ للتأثير فيها، وأنها مثل أجنحة تكبر. ستكون شيئاً رائعاً بالتأكيد، لكن تطوير جناحين لتطير بهما فوق البلدة أمرٌ لا يستحق العناء.

أمل أن توضِّح قصتي شيئاً واحداً...

الجاذبية ليست أجنحة تكبر بمرور الوقت، وإنما بناء عضلات يمكن تنميتها بالروتين والمثابرة الملائمتين، ويمكن التدرب على الجاذبية، إضافة إلى أن زيادة الأدرينالين تؤدي إلى القيام بأعمال فذة تتجاوز قدرات البشر العاديين، يمكن أن ينشّط المزيج العصبي الملائم الجاذبية.

سيقضي هذا الكتاب على أي نزعة سلبية لديك بشأن الجاذبية، وسيبيّن لك طريقة نقلها إلى المستوى التالي؛ اقرأه ونفّذ التمرينات، وستكون أحد الذين يتجاوزون قوائم الانتظار، ويحظون بفرص رائعة لجني المال، ويثيرون اهتمام الآخرين، ويحفزون الجميع حولهم.

يمكن أن تتعلّم كيف تفتن أشخاصًا مثل بيل كلينتون، وراسل براند (Russel Brand)، وأوبرا (Oprah)، وستيف جوبز (Steve Jobs)، وجينيفر لورانس (Jennifer Lawrence)، وويل سميث... اختر ما تشاء.

لا يمكن ملاحظة ما يفعلونه بسهولة، أو رؤية ما يصدّقون به بالعين المجردة، لكن إذا عرفت ما تبحث عنه، فلن تخطئه؛ ستعلّم ما يجب أن تبحث عنه، وستدرّب على منح الجاذبية صفة ذاتية لتصبح قرارًا خاصًا بك: «هل أريد إضفاء حيويّتي على هذه الغرفة؟ هل أريد جعل هذا اليوم مهمًا لشخص ما؟ هل أريد أن يصبح أحدهم صديقي مدى الحياة؟».

ستعلّم أن تدرّب جاذبيتك كما قد تمرّن أي عضلة أخرى، من ثمّ ستغدو الأمور رائعة حقًا.