

الفصل الثاني: فتنة الجاذبية؛ لماذا يظنُّ الناس أن الجاذبية فطرية؟!

يعلن البشر كلهم عن معتقداتهم، ونتكلم في كل لحظة يقظة إلى العالم عمّا نؤمن به، وما نصدّق به بشأن أنفسنا؛ نعمل هذا بكلمات نخترها، ولغة جسد، وتواصل بصري، وتنغيم، وحركات وجه، وإيماءات؛ يعبر كل ما نفعله عن آرائنا ومشاعرنا.

أنا واثق بأنك قد رفعت سماعة الهاتف من قبل، وعرفت فوراً أن الشخص على الطرف الآخر منزعج، أو رأيت صديقاً يدخل غرفة وعرفت أن شيئاً رائئاً قد حدث من مشيته ببساطة؛ الآن لا تجري هذه التقييمات بنحوٍ واعٍ. لم ترَ صديقك يدخل وفكرت:

«همم، ذقته مرتفعة أكثر قليلاً من المعتاد وكتفاه مسترخيتان، الأخطأ أيضاً تكشيرة متكلفّة على وجهه بدلاً من ابتسامة، وأنه يحافظ على

التواصل البصري نصف ثانية أطول من المعتاد، يا للعجب، لا بد أن مزاجه جيد!».

لا، ستكون هذه عملية تفكير معقدة بنحو سخي، يستقبل دماغك تلك المحفزات كلها، إضافة إلى كثير غيرها، ويرسل فكرة إلى عقلك الواعي: يبدو أن جون في مزاج جيد! ولا تعرف كيف توصلت إلى هذا الاستنتاج؛ لم يكن صديقك جون يفكر بنحوٍ واعٍ بالتأكيد بشأن استرخاء كتفيه، وقد جرى كل شيء لا شعوريًا.

يُعبّر عن الجاذبية مثل مزاج جون الجيد؛ إنها آلاف التغييرات الصغيرة في انتقاء الكلمات، ولغة الجسد، والتنغيم، والتواصل البصري، وحركات الوجه، وعندما نراها لا ندرك تمامًا المكونات كلها، وإنما نشعر بها فقط.

إذًا برغم أن بيل كلينتون، وستيف جوبز، وراسل براند، وجينيفر لورانس (اختر من تريد) يتصرفون جميعًا وفقًا لأنماط السلوك عينها، إلا أننا لا نعرف ما يميزهم فعليًا، وإنما نُعجب بهم فقط، لا يمكن أن نحدد الفرق الضئيل جدًا في التواصل البصري، أو التنغيم، أو لغة الجسد التي يشتركون بها كلهم، والأهم أن ليس بمقدورنا بالتأكيد رؤية طرق التفكير الأساسية التي تبرز هذه الجاذبية.

نشعر بها فقط، من ثمّ نفترض أنها فاتنة.

لكن مثل الأمور الفاتنة كلها، ثمة مجموعة مهارات معينة تعزِّزها، وعندما تتعلَّم تلك المهارات ستتمتع بتلك القوى الفاتنة بنفسك؛ الفرق الوحيد هي أن فتنة الجاذبية حقيقية.

لماذا الجاذبية ضرورية؟

نُلَقِّن من عمر (4) أعوام كذبة تقول: «تذهب إلى المدرسة، وتحصل على درجات جيدة، ثم تذهب إلى الجامعة، وتحصل على مزيد من الدرجات الجيدة، وتحظى بعدها بوظيفة جيدة، وتعمل جاهداً، وترتقي الصفوف وتحقق النجاح». إلا أن هذا لا يحدث.

نعرف جميعاً أن إجازة جامعية ودرجات جيدة لم تعد ضماناً لوظيفة، وهذا أبسط انتقاد لتلك المقولة. الكذبة الأكبر أن الحكم علينا سيستند إلى الأبد على تحصيلنا الأكاديمي، وأن كل ما يجب فعله هو الإيفاء بمتطلبات المنهاج أو الوصف الوظيفي. افعل ذلك وستحصل على علامة ممتاز، وزيادة راتب، ومكتب عند الزاوية، وطاولة خشبية، وزوجة جميلة.

يصدِّق معظمنا تلك الكذبة على مستوى معين، وعندما لا تجري الرياح بما تشتهي السفن، نشعر بأننا خُدعنا؛ مثلاً عندما يحصل الطالب الثرثار وغير المجد في الكلية على درجات ممتازة على أوراق أعمال السنة.

أو عندما تحصل المرأة في آخر رواق مكتبك على ترقية كنت تسعى إليها برغم أنها ليست جيدة مثلك. محسوبة!

أو عندما ينتهي الأمر بشابٍ ليس ناجحًا أو مفعمًا بالحيوية مثلك بالزواج من فتاة أحلامك. وغد محظوظ!

وحتى إذا حظيت بكل ما قد رغبت به يومًا؛ الترقية، والزوجة، والمنزلة، تشعر بأنك لم تحصل على ما تريده حقًا.

ما الذي يجري فعلاً؟ ثمّة خطأ ما؛ المشكلة كالاتي:

لقد جعل المنهاج والوصف الوظيفي المتطلّبات كلها واضحة باستثناء واحدة فقط؛ يوجد هذا المكوّن السريّ في كل قاعة صف، ومكان عمل، ومقهى أيضًا.

إليك هذا المكوّن السريّ: يجب أن تتواصل مع الناس، وتحظى بإعجابهم، وأن يُعجبوك بالمقابل، وإذا لم تفعل هذا، فلا أهمية لعدد الفراغات التي تملؤها في أي استمارة؛ لن تستطيع تحقيق النجاح، أو السعادة، أو إنجاز شيء مميز.

نعم، المحاباة والمحسوبة موجودتان. نعم، بعض الشبان ينعمون برغد العيش مع زوجاتهم، وبعض البغيضين يصبحون أثرياء بنحوٍ يفوق الوصف، لكن المغزى ثابت: علاقاتك مع أشخاص آخرين أهم عامل في تحديد جودة حياتك.

هذه حقيقة علمية.

جديًّا، أُجريت دراسة عن (268) شخصًا امتدت (75) عامًا؛ تابع العلماء سعادة هؤلاء في حياتهم كلها، وفي النهاية لخص مدير الدراسة كل ما قد تعلّمه بشأن السعادة على النحو الآتي:

«الشيء الوحيد المهم حقًا في الحياة هو علاقاتك مع أشخاص آخرين»⁽²⁾.

يبدو منطقيًّا القول -إذًا- إن أهم مهارة تمتلكها هي قدرتك على بناء علاقات مع أشخاص آخرين. أن تكون من نوع الأشخاص الذي يحفز، وينشط، ويؤثر في كل من يلتقي به.

أن تكون جديًّا.

لكن لا ندرّس هذا، ولم نتعلّم أبدًا التواصل بفاعلية مع الآخرين؛ نحن نصحّ هذا الآن.