

## الفصل الثالث: عناصر الجاذبية

عندما تقرأ عن أشخاص جذايين، ستحصل على وصف لأفعالهم إن كنت محظوظًا كفاية؛ ينظر كلينتون إلى عينيك ويتذكر اسمك؛ يرسم ستيف جوبز رؤية مقنعة للمستقبل؛ روبرت داووني الابن مرح بابتسامة متكلفّة؛ جينيفر لورانس خجولة ومتواضعة.

كل هذا مهم. لكن لبنات البناء الأساسية للجاذبية أكثر بساطة. تبرز المظاهر الخارجية كلها للجاذبية من رأيٍ داخلي؛ لهذا إذا أردت تحسين جاذبيتك، إليك لبنات البناء:

الجاذبية = اقتناع + طاقة + تقديم

سنبحث في هذه تباعًا...

## الاقتناع

كانت حواسب آبل (Apple) تبلغ من العمر (4) أعوام فقط في 1983م. ستيف جوبز شخص موهوب طويل الشعر يبني تقانة ثورية، لكنه يواجه مشكلة، إذ لا يتمتع بالخبرة أو المعرفة لبيع تقانته الجديدة إلى شركات أمريكية.

يدخل جون سكولي (John Sculley)؛ أصغر رئيس على الإطلاق لشركة بيبسي (Pepsi). لديه المعرفة، والخبرة، والعلاقات التي يحتاج جوبز إليها لتسويق منتجات آبل. يعدُّ خيار ستيف جوبز رقم واحد ليكون الرئيس التنفيذي لآبل، وقد رفض تَوًّا عرض ستيف للعمل في آبل.

يرتدي ستيف كنزته المميزة بياقتها الضيقة وحذاءً رياضيًّا، ينظر إلى الأرضية من ثمَّ إلى سكولي الذي رفض عرضه، يحدِّق إلى عيني سكولي مباشرة، ويسأل:

«هل تريد بيع مياه محلّاة باقي حياتك، أو تريد أن تأتي معي وتغيّر العالم؟» (3).

بعد بضعة أسابيع يستقيل جون سكولي من منصبه في بيبسي، وينضم إلى آبل رئيسًا تنفيذيًّا للشركة.

ما الذي جرى هناك؟ كان سكولي جوهرة عالم الأعمال، ويمكن أن يحصل على أي منصب يريده، وبمقدوره الانضمام إلى شركات أكبر

(100) مرة من آبل وبراتب أعلى كثيرًا، وبرغم هذا، غيّرت جملة واحدة غير مدعومة بدليل رأي سكولي؛ بكلماته: «بلعت ريتي فقط، عرفت أنني سأندم باقي حياتي على ما قد فرطت فيه».

لم يكن لدى ستيف جوبز أي ضمانات. العمل -مثل الحياة- لا يمكن توقُّعه، وربما ستُحدث آبل فرقًا في العالم، أو لا؛ الحقيقة أن لا أحد كان يعرف في 1983م، لكن ليس هذا ما قاله ستيف إلى جون؛ نظر إلى عيني جون مباشرة، وأخبره بنحو واضح لا لبس فيه إنه سيغيّر العالم. هذا اقتناع.

\*\*\*\*\*

«أريد منك أن تعلّمني حركة القدمين!».

كنت أتعلّم سالسا طوال (6) شهور؛ أتقنت الرقصة، لكن صديقي ومعلّمي أفضل مني، فعندما يكون على حلبة الرقص، يبدو مرتاحًا جدًا، وبصرف النظر عن الشخص الذي يكون معه، فيبدو كأنهما يرقصان معًا طوال حياتهما.

كانت قصتي مختلفة.

كنت أعرف الخطوات الأساسية جيدًا، إنما عندما أحاول جعل الفتاة معي تدور، ينتهي الأمر بنا بأن نصطدم ببعضنا؛ كنت أدوس على أصابع قدميها ما يجعلها تعتذر وتجلس لترتاح.

كنا في شقة صديقي ننتسلى ونرقص قبل الذهاب إلى المقهى، وقد عقدت العزم ألا أدوس على أي أقدام تلك الليلة، كنت أشاهد ستيفن؛ صديقي ومعلمي يرقص، وأقيس كل بوصة تتحرّك عليها قدماه.

أخبرته: «علمني حركة القدمين لذلك الدوران الذي نفّذته تَوًّا».

أبعد ستيفن يديه عن الفتاة التي كان يرقص معها ومشى نحوي، ثم قال: «لا تحتاج إلى حركة القدمين! أنت تعرفها أصلاً».

من ثمّ أشار إلى الفتاة خلفي، وقال: «يجب أن تتوتّق هي بأنك تعرف حركة القدمين».

تابع: «ينبغي أن تصدّق أنك أفضل راقص في العالم بأسره، وإذا صدّقت أنك الأفضل، فستصدّق ذلك هي أيضاً، وستنفّذ كل حركة بإتقان، وإذا راودك شك بنفسك وظننت أنها راقصة أفضل منك، فستعرف هذا، وستردّد في أن تحذو حذوك؛ ستدوس على قدميها».

عندما خرجنا في تلك الليلة تظاهرت أنني أفضل راقص قد رأيته يوماً، زعمت أنني ستيفن، وعندما بدأ عزف موسيقى سالسا، ذهبت إلى فتاة، وبدلاً من سؤالها إن كانت ترغب بالرقص، ابتسمت وقلت: «لنرقص»، كما قد رأيت ستيفن يفعل مئات المرات. أمسكت بيدها وذهبنا إلى نقطة اخترتها بنفسني على حلبة الرقص.

كان أول ما خطر ببالي أن أريح يدي بلطف على خصرها، تمتمت  
لنفسي: «أنت أفضل راقص في العالم». وضعت يدي حول ظهرها بإحكام  
كما قد رأيت ستيفن يفعل، فعقد هذا الأمر لأننا أصبحنا أقرب إلى بعضنا،  
ولم يكن بمقدوري حتى النظر إلى الأسفل إلى قدميها.

أخبرت نفسي مجددًا أنت أفضل راقص في العالم. تقدّمت خطوة  
إلى الأمام، وتراجعت بطريقة ما خطوة إلى الخلف في الوقت عينه، وعند  
خطوتها الثانية إلى الخلف، رفعت يدها عاليًا فوق جسدها، فدارت وعادت  
لتمشي خطوة معي. لا تبادل كلمات، أو دوسًا على الأقدام. رقصنا في  
الدقائق الثلاث التالية، وعند نهاية الأغنية، مشيت معها إلى حيث ينتظر  
أصدقاؤها كما رأيت ستيفن يفعل مئات المرات من قبل. قبل أن أسرع  
عائدًا للاحتفال بانتصاري، أخبرتني: «أنت أحد أفضل من رقصت معهم  
يوماً».

\*\*\*\*\*

الاقتناع لبُّ الجاذبية، وهو حسن الظنُّ أن الأمور ستكون بخير، وأنتك  
ستحقق أهدافك بطريقة ما. بصرف النظر عمّا يجري، سيكون كل شيء  
على ما يرام. إنها الثقة بمواجهة المجهول، والتيقن بمواجهة المشككين  
والحاquدين.

العجيب في الاقتناع أنه معدٌّ جدًّا. إذا صدقت فعلاً بشيء ما، لنقل  
إن شركتك ستغير العالم، أو أنك راقص رائع، فستنقل ذلك الاعتقاد إلى

كل من تلتقي به، وهذا يعزى جزئياً إلى الكلمات التي تستخدمها، فعندما تكلم ستيف جوبز مع جون سكولي، أخبره حرفياً أنه سيغيّر العالم، لكن القوة الكاملة للاقتناع تنتقل خارج نطاق الكلمات. أحسّ سكولي بها في تواصل جوبز البصري، ولغة جسده، وتنغيم كلامه. شعر بها في ألف إشارة صغيرة جداً تقول: «هذه هي الحقيقة». لم تحتج الفتاة التي رقصت معها حتى إلى ذلك، وإنما شعرت بالاقتناع في جسدي كله.

لم يكن سكولي يعرف شيئاً عن الحواسيب، ولم تكن لدى الفتاة التي رقصت معها أدنى فكرة إن كنت راقصاً جيداً؛ لم يكن لدى أي منهما معلومات كافية لقياس الميزة الموضوعية لحججنا، لكن دُهِش الاثنان من قوة اقتناعنا بما نصدّق به، كان ذلك تحكماً في الذهن (Mind Control)، وهذا هو صميم الإقناع.

إذاً، كيف نجح ستيف جوبز في إظهار مثل هذه الإدارة البارعة مع كل تعبير على وجهه، وتغيّر في الصوت، وحركة جسده؟ كيف أتقنت في النهاية حركة القدمين بعد شهور من التعرُّب؟ الجواب هو عدم التركيز على الإشارات الصغيرة أو حركة اليدين. نجحت وجوبز وكل شخص قد تواصل مقتنعاً بما يفعله بالتركيز على شيء واحد:

### اعتقادنا

ينقسم كل تفاعل إلى مجموعتين من الآراء تتواصلان مع بعضهما، ويفوز الرأي الذي تكون أكثر اقتناعاً به؛ مثلاً، هل رأيت يوماً انضراط عقد

عراك؟ أو حتى عراكٍ لم يندلع؟ فقبل نشوب أي عراك تكون هناك لحظة يقوم بها الشابان الراغبان بالشجار بالنظر إلى بعضهما بعضاً؛ يحدّقان، ويتبادلان أسوأ الألفاظ، ويعدان: «مَسْنِي وسألَقْنك درسًا قاسيًا». يفعلان كل ما بوسعهما ليقنع أحدهما الآخر أنه يرتكب خطأ فادحًا، لكن في النهاية، لا تستطيع أي شتائم تغطية حقيقة أن أيًا من الشابين لا يصدّق حقًا تهديداته؛ لذا ينظر كل منهما إلى الآخر شزراً، ويتوصل إلى النتيجة: «يمكنني التغلب على هذا المشاكس»، من ثمّ ينشب عراك.

### هل تعرف من لا يتورّط في شجار؟

أصدقائي الذين يجيدون القتال؛ لأن سلوكهم قبل العراك يدل على ثقّتهم بأنفسهم، لناخذ صديقي المقرّب بن مثلاً؛ لقد تدربّ بن على فنون قتالية متنوّعة طوال أعوام، وعندما يتحدّاه شخص ما، لا يحدث الكثير؛ إذ يدفع بن ذقنه إلى الأسفل، ويثبّت نفسه في مكانه، من ثمّ يرفع صوته، فيبدأ الشاب الآخر تليين الموقف. يتم تبادل بضع كلمات فقط، إن دعت الضرورة، فكل ما يتطلّب الأمر هو نظرة، وإمالة الرأس، وتغيير الوقفة. تعلن كل تلك الحركات عن اعتقاد بن «إذا وضعت يدك علي، ساؤذيك». يصدّق الناس هذه الرسالة أكثر من الشاب الذي يهدّد ويتوعّد بأنه سيقتل كل من يمسه؛ لهذا لا يدخل بن في أي عراك، في حين يتورّط الثرثار في كثيرٍ منها؛ كل شيء قائم على الاقتناع الذي يظهره.

لنتوقف قليلاً الآن، فهذا ليس شيئاً غامضاً، ستيف جوبز، وبن، وأنت، وأنا، لا أحد يشعُّ هالةً بالمعنى الحرفي للكلمة. نُظهر ببساطة اقتناعاً من خلال كل وسيلة ممكنة؛ التواصل البصري، والتنغيم، والإحجام، والشد العضلي، والتنفس وغيرها كثير. تلك إشارات صغيرة جداً لا نلحظها بنحوٍ واعٍ، لكن عقلنا الباطن يعالجها ويزوِّدنا بشعور ما:

(هو يكذب)، أو (يقول الحقيقة).

تدعى هذه الإشارات الصغيرة غالباً تواصلًا لا واعياً (Subcommunications)، ويتم نقلها وتلقِّيها لا شعورياً؛ لهذا السبب عندما نكذب بكلماتنا، تصرخ أجسادنا بالحقيقة: لماذا صدَّق جون سكولي، برغم عدم وجود ضمانات لدى آبل، بما صدَّق ستيف به؟ ولماذا لن يحذو أحدٌ حذوك حتى تصدِّق بأنك تستحق أن تكون قدوةً لغيرك (تباً لحركة القدمين تلك!).

\*\*\*\*\*

هل بدأت الكلام يوماً ضمن مجموعة من الناس، من ثمَّ التزمت الصمت لأنك شعرت بأن لا أحد يصغي إليك؟ هل قلت يوماً: (مرحباً) لشخص أعجبك في مقهى، ثم ابتعدت عنه حين لم يظهر اهتماماً بالحديث معك؟ هل قدِّمت فكرة غير صحيحة عن معتقداتك الدينية أو السياسية لأنك شعرت بقلقٍ من رد الفعل عليها؟ هل أردت تقديم فكرة

أو موضوع في العمل، والتزمت الصمت، مقنعًا نفسك أن الأمر لا يستحق المشاركة بأي حال؟

الشيء المشترك بين تلك المواقف كلها هو أنها تمثل افتقارًا إلى الاقتناع؛ عدم قناعة بأن صوتك يجب أن يُسمع، وأن لأفكارك قيمة كبيرة، وأنت ستكون بخير إن جربت وفشلت، وأن بمقدورك الاختلاف مع شخص والحفاظ في الوقت عينه على علاقتك معه. ما الذي يجري بالتأكيد في تلك المواقف؟ لا يسمعك أشخاص آخرون، ولا يظنون أن لأفكارك قيمة، ويخطئون في الحكم عليك.

أساسًا، لقد تسرّب ما تظنّه خلسة إليهم. أعلنت أنك تعتقد أنهم يجب ألا يأخذوك على محمل الجد. يظنّ الناس بك ما تظنّه بنفسك. فكّر في العكس؛ الأوقات التي قد أظهرت فيها قناعتك الراسخة بشيء ما؛ عندما تتكلم وتتوقّع من الناس الإصغاء إليك؛ عندما توضّح أفكارك؛ عندما تخبر عيناك ولسانك الجميع أن عليهم الانتباه لما تقوله، تصبح دعاياتك أكثر مرحة، وأفكارك نيّرة فجأة، وتكون آراؤك مختلفة عن آرائهم، لكنها مقبولة لديهم.

يخبر تواصلك اللاواعي الجميع بشأن تعاملهم معك، فيفعلون ذلك بالطريقة التي تريدها طوال الوقت؛ لهذا السبب الاقتناع ضروري جدًّا لا للجاذبية فقط، وإنما للحياة أيضًا؛ أنت ترسل إشارات لا تتوقف تقول:

«عاملوني على أنني رائع»، أو تبعث إشارة تقول: «تعاملوا معي مثل ورق جدران». في كلتا الحالتين، يفعل الناس ما تقوله لهم.

هل تعرف مقولة هنري فورد (Henry Ford) القديمة؟ «الشخص الذي يظن أنه يستطيع والشخص الذي يظن أنه لا يستطيع، كلاهما محق». الأمر بهذه البساطة؛ الشخص الذي يظن أنه يجب أن يلقى آذاناً صاغية، والشخص الذي يظن أنه لن يلقاها، كلاهما محق؛ والشخص الذي يظن أن دعاياته مضحكة، والشخص الذي يظن أن مزاجه سمج، كلاهما محق؛ والشخص الذي يظن أنه سيحظى بالوظيفة، والشخص الذي يظن أنه لن ينالها، كلاهما محق؛ والشخص الذي يظن أن زبونه سيشتري منه على الأرجح، والشخص الذي يظن أنه لن يفعل، كلاهما محق؛ والشخص الذي يظن أنه مميز، والشخص الذي يظن أنه ليس كذلك، كلاهما محق.

إذا أردت أن تكون أكثر مرحاً، وسعادة، ونجاحاً، فستجد الجواب في التواصل اللاشعوري. لسوء الطالع لا يقبل أحد أن أكثر الكاذبين تمرساً يمكن أن يسيطر بنحوٍ واعي على تفاعلاته غير الشعورية إلى درجة مقنعة؛ لا يوجد إلا خيار واحد فقط:

اقتنع بكل ما تفعله وسيحترمك الناس، ویدعمونك، ویدققون بك؛  
الاعتناع تحكّم رائع في الذهن.