

الفصل الرابع: اقتناع جَذاب

إِذَا، كيف تنتقل من مستويات اقتناع طبيعية إلى اقتناع جَذاب؟ كيف تنتقل من الارتياح الذاتي إلى الثقة الكاملة بالنفس؟ وكيف تفعل هذا من دون أن تتصرّف مثل شخص مجنون؟ بالمحصلة، يتمتع تشارلز مانسون (Charles Manson)، وجيم جونز (Jim Jones) وكل قائد فذٌ بالاقتناع بنفسه. كيف تحظى بثقة لا تتزعزع بالنفس، مثل ستيف جوبز، وتبقى برغم هذا مكبّل اليدين في الحقيقة؟

يكمن الجواب في تطوير قناعات راسخة جَذابة. سنغطّي الخطوات الملموسة لتطوير هذه الآراء في دليل العمل (Action Guide)، لكن أولاً أريد أن أشرح ما هذه الآراء تحديداً؛ لقد حدّدت (12) اقتناعاً راسخاً جَذاباً. إذا تممت بها فقط، من ثمّ أغلقت هذا الكتاب إلى الأبد، فسترتفع جاذبيتك مثل صاروخ.

الاقتناع الجذاب (1): أنا بخير، وسأكون بخير.

«مهلاً... إلى أين ستذهب؟».

لقد سمعت هذا السؤال مرات عدّة في الأسبوع الماضي، ما جعلني لا أرغب بالتوضيح أو الشرح.

«البرازيل».

«لكن يا صديقي، لا تملك أي نقود».

كان محقّقاً، إذ لدي بضعة آلاف فقط في المصرف وجبّل من القروض الطلابية؛ لم تكن لدي وظيفة، أو قد تسنح لي فرصة العمل في البرازيل، كان لدي بضعة شهور (على الأكثر) قبل أن ينفد حسابي المصرفي تماماً بالطريقة التي أنفق فيها آنذاك.

أجبت: «لدي ما يكفي قليلاً». مرتبكاً من هدوئي أكثر من أجوبيتي، تتالت الأسئلة:

«ماذا إن لم تجد عملاً بسبب الضعف في سيرتك الذاتية؟ ماذا إن لم تجد مكاناً تعيش فيه؟ ماذا إن كرهت ذلك المكان؟ ماذا إن نفذ منك المال وتبيّن أنها مشكلة كبيرة؟». لم يكن لدي جواب مثالي؛ لذا هزرت كتفيّ.

«سأتعامل مع الأمر، وسأكون بخير»، وابتسمت. بعد بضعة أيام، ركبت طائرة لمواجهة المجهول. هزّ صديقي رأسه من عدم نضجي وعاد إلى (العالم الحقيقي).

تسيطر أسئلة (ماذا إن) على حياة معظم الناس؛ ماذا إن لم يُعجب مديري بفكرتي؟ ماذا إن لم تلقّ الدعاية التي سألقيها الاستجابة المطلوبة؟ ماذا إن عرف هذا الشخص أنه يعجبني ولم يبادلني المشاعر؟ ماذا إن أخبرت صديقي أنه يزعجني، وظنّ أنني سخيّف؟ ماذا إن استقلت من وظيفتي ولم أجد عملاً آخر، وظنّ الجميع أنني غبي؟

الجواب المستتر هو أن كارثة ستقع؛ ستفشل، ولن تكون محبوباً، وسيتداعى عالمك، ولن تتعافى إطلاقاً؛ لذا يجب أن تلعب بأمان لأن المخاطر عالية؛ لا تقلّ الدعاية، أو تترك عملك، أو تجعل الشخص الآخر يعرف مشاعرك؛ الفشل يعادل كارثة، لا تضع نفسك أبداً في موقف محرج. لا تُقدم على أي مخاطر، وحاول عدم إثارة جلبة؛ أنت تثبّط متعمداً قدرتك على التميّز؛ لا تفشل إلا نادراً، إن فشلت أصلاً؛ لأنك لا توسّع نشاطك خارج نطاق مجالك إلا قليلاً، إذا فعلت أساساً.

أُنجزت المهمة

إلا أن المهمة مشوّشة؛ ليس الهدف تفادي الفشل، وإنما تحقيق النجاح، فالهدف هو أن تتواصل، وتقود، وتحب. القضية هي افتراضنا أن الجواب عن سؤالنا (ماذا إن...) سيكون كارثة وفضلاً، والجواب الحقيقي عن (ماذا إن) في الحياة يكون دائماً الآتي:

سيكون الأمر بخير. أرجوك، من فضلك، أرجو أن تدرك هذا: بصرف النظر عما يحدث، ستكون بخير؛ إذا قلت دعاية فظيعة أمام حشد، ستكون بخير؛ إذا كشفت عن مشاعرك إلى شخص لا يبادلك إياها، ستكون بخير؛ إذا أنشأت شركة، ووضعت مدّخراتك كلها فيها، ثم خسرتها، ستكون بخير؛ إذا طُردت وظنّ كل من تعرفه أنك غير كفؤ، فستكون بخير.

للتوضيح، لا أقول إن هذه نتائج رائعة، وإنما أقول إنك ستستمر بالتنفس، وإنه حتى إذا خسرت وظيفتك، فلن تتضوّر جوعاً، وإذا خسرت أموالك كلها، فلن تتجمّد حتى الموت، وإذا بدوت أمام الآخرين أحمق، فلن تحكم على نفسك بالعيش مكروهاً؛ ستواجه وقتاً عصيباً، ولكنك ستندبّر أمرك.

ستستمر الحياة بصرف النظر عن النتيجة

يمنحك إدراكُ هذا رخصة للفشل، ويزوّدك بإذنٍ للمحاولة، وهذا شيء لا يفعله معظم الناس.

يتبنّى معظم الناس الخيار المريح، سواء تعلّق الأمر بالوظيفة، أو العلاقة، أو مجرد التزام الصمت في حفل بدلاً من التحدّث مع غريب. إذاً عندما تجرّب أشياء جديدة، وتجاوزف، وتنجح وتفشل من دون أزمة وجودية، سيلاحظ الناس، وستبدو رابط الجأش، ولا تخشى الخوف من الفشل الذي يسيطر على حياتهم.

يتوق الناس إلى هذه الثقة بالنفس، فهي مثل مغناطيس؛ يخشى الجميع الفشل كثيراً مثلك تماماً، وعندما تقدّم لهم مثلاً عن أن (لا بأس بهذا)، تفتح احتمالات جديدة لهم، وتصبح قدوة للجميع، وبدلاً من أن يحكموا عليك بسلبية، ستال إعجابهم.

عرفت أن العيش في البرازيل هو حلم بالنسبة إلي؛ استحق الأمر السعي لتحقيقه برغم الصعاب، إذ لم تكن لدي ضمانات، لكن فكّرت كالآتي:

عندما يصبح عمري (95) عاماً، ذابلاً في فراشي، انظر إلى الخلف في حياتي، ما الذي سأندم عليه أكثر: ذلك الوقت حين كان عمري (24) عاماً وانتقلت فيه إلى البرازيل؟ أم عيش حياة رتيبة لأنني خشيت استغلال فرصة تحقيق الحلم؟ أخبرت الناس بذلك قبل بضعة أسابيع من مغادرتي إلى البرازيل، لقد رأيت أعينهم تلمع؛ كأن ستارة قد رُفعت أمامهم؛ تبين أن أعدّارهم كلها مجرد وهم في ثانية واحدة.

بالمجمل، يعيش عشرة أشخاص حياتهم فعلاً بعد الانتقال إلى ريو دي جانيرو، يعيش ثلاثة أشخاص كانوا غرباء تماماً عني وصديقي المقرب بن، أصبحوا الآن بعضاً من أقرب أصدقائي في العالم. سيكون كل شيء بخير، ستندم على الفرص التي قد فوّتها أكثر من تلك التي انتهزتها. عندما تدرك هذا، تصبح المخاطر جديرة بالعناء ويحذو الناس حذوك.

اللاقتناع الجذاب (2): أهتم بشخصيتي أكثر من آراء الآخرين

يكتسب كثير من الناس شهرة حين يحققون النجاح. برغم أنهم مغمورون نسبياً، إلا أنهم -بالمحصلة- يسيطرون تماماً على ما يظنّه الآخرون بهم؛ كل من يعرفهم صديق مقرب لهم، لكن مع ازدياد الشهرة، يكوّن غرباء تماماً آراء عنهم، سيكون بعضها جيداً، والآخر شنيعاً، وبعض الناس يكره فكرة أن يظن أحد بهم السوء؛ لذا يدمرون أنفسهم، يفعلون أي شيء لحماية أنفسهم من آراء الغرباء السلبية عنهم.

اختبرت هذا مع مدوّنتي، قد يزودني موقع المدوّنة نفسها بمجموعة رسائل إلكترونية من قرّاء يقولون إنها غيرت حياتهم إلى الأفضل. لكن هناك دائماً شخص يكتب أنني لا أنفع لشيء إطلاقاً، وأنتي لست مخطئاً فقط، وإنما استحق الشجب أخلاقياً أيضاً.

الطريقة الوحيدة لتقادي ذلك النقد هو الاختفاء، يضطر كل من يترك أثراً إيجابياً حقيقياً في العالم إلى المواجهة بطريقة ما، وهذا

يجعل أشخاصًا يكرهونك بالتأكيد. نعم، هناك أشخاص يكرهون غاندي (Gandhi) أكثر ممن ييغضك، بأعدادٍ مضاعفة.

ماذا إن كان غاندي قد اهتم بشأن ما يظنّه الناس به أكثر مما يظنّه بنفسه؟ كيف سيكون العالم مختلفًا؟ يمكن أن تطرح ذلك السؤال نفسه عن كل شخص جذّاب جدًّا؛ ماذا إن كان ستيف جوبز قد ركّز على مشكلات آبل الإدارية أكثر من المنتجات التي ظنّ أنها ستغيّر العالم؟ ماذا إن كانت ألين دي جينيريس (Ellen DeGeneres) قد ركّزت على رأي الناس بها أكثر من تحقيق أحلامها؟ ماذا إن كان أرنولد شوارزينغر (Arnold Schwarzenegger) قد اهتم بتفكير الناس به على أنه فاشل أكثر من اهتمامه بالفوز بلقب بطل العالم لكمال الأجسام؟ سينكفى هؤلاء على أنفسهم، في كل من حياتهم الخاصة والعامة، وسيذهب الأثر الذي يمكن أن يتركوه على العالم أدراج الرياح. من جانب آخر، سيكسبك العيش وفقًا لمعاييرك أعداء، لكن سيزرع أيضًا الطمأنينة بأولئك الذين يدعمونك. برفضك التكيّف مع الضغط الاجتماعي، ستمنح غيرك الثقة بأنك مثالٌ يحتذى.

أعلن المدرب وودن (Coach Wooden) بوضوح: «كن أكثر اهتمامًا بشخصيتك من سمعتك؛ لأن شخصيتك هي ما أنت عليه حقًا، في حين إن سمعتك هي ما يظنّه الآخرون عنك». يهتم الأشخاص الجذّابون بشخصياتهم أكثر من سمعتهم، ويبدون جديرين بالثقة؛ لأنهم لا يحاولون

دائمًا إقناع الناس بتصديق شيء عنهم، ركّز على كونك الشخص الذي تريد أكثر مما قد يتخيّله الآخرون عنك، وستحظى بالتأكيد بالصفة الأولى، وبمرور الوقت، ستظفر على الأرجح بالثانية.

ملحوظة من حياتي الخاصة

قبل بضعة أسابيع كنت أتجول في شوارع ريو دي جانيرو في أثناء الكرنفال، كانت المدينة بأسرها قد خرجت لتناول العصير والاحتفال، فأجريت حديثاً مع مجموعة مكوّنة من ثلاث فتيات وشاب؛ أبدت الفتيات اهتماماً بالحديث معي، في حين أحسّ الشاب أنني قد أعجبت الشابات أكثر منه، ولاستعادة السيطرة على الموقف بدأ إهانة لغتي البرتغالية:

«لا تقل الكلام على هذا النحو، تبدو غريب الأطوار، يجب أن تقوله هكذا».

أجبت: «لا أهتم لهذا».

«لكن إذا قلت بهذه الطريقة ستبدو غريب الأطوار».

«لأبأس بهذا، فأنا لا أهتم؛ يستطيع الناس الظنّ كما يريدون».

تحوّل الموقف تماماً، وتخلّى عن ذلك الشعور العدائي، توقف الكلام عن كوني أبدو غريب الأطوار، وعندما افتترقت بنا السبل ودّعني بسلام حار وابتسامة كبيرة.

دعوني أوضح أمراً الآن؛ لا أظنُّ أن كون المرء غريب الأطوار شيء سيئ، ولا أظنُّ أن الخطأ في تقويم شخص بأنه كذلك مهيناً، لكن ذلك الشاب يظنُّ هذا؛ كان يحاول السيطرة عليّ بتهديد سمعتي: «تابع على هذا المنوال، وسيظنُّك الناس غريب الأطوار!».

لا أكثرث حقاً، ولا علاقة لي إطلاقاً بما تظنُّه حفنة غرباء عني. يمكن أن يظنُّوا أنني غريب الأطوار، أو متمرد، أو صاحب، أو أيًا يكن رأيهم بي، أنا شخص عادي وسعيد بإبلاغهم الحقيقة إن كانوا سيودّون طرح السؤال، لكن لن أعيش حياتي بطريقة تجعلني أهتم كثيراً بما يظنُّه غرباء عن شخصيتي، عندما بيّنت كلماتي وتفاعلاتي الواعية هذا الأمر، فهم الشاب المغزى، وعرف أنه لن يستطيع السيطرة عليّ بتهديد سمعتي؛ لقد أقتعه عرض الشخصية ذاك.

ملحوظة عن الاستفادة من التغذية الراجعة من الناس

قد تفكّر: «كيف أحصل على تغذية راجعة إيجابية إذا؟ هل يفترض أن أتجاهل كل ما يظنُّه أشخاص آخرون؟». بالتأكيد لا. هناك أوقات في حياتي نبّهني فيها أصدقاء إلى أخطائي. عندما يجعلني غرباء أعرف أن سلوكي يرسل انطباعاتاً غير صحيح، أصحّح مساري.

ما أنت عليه وكيف تقدّم نفسك قضيتان مهمتان؛ إذا: متى يجب أن تترك آراء أشخاص آخرين تؤثر في طريقة تقديمك لذاتك؟ اقترح أن تغيّر طريقة تقديم نفسك حين تكون انطباعات أشخاص آخرين عنك كالاتي:

1. ثابتة.

2. غير متفقة مع مبادئك.

إذًا في مثال الشاب الذي ينعنتي بأنني غريب الأطوار، لم أعدّل طريقة كلامي؛ أولاً: لأنه شاب واحد فقط (لا تغذية راجعة ثابتة على الإطلاق)، لكن الأهم أن هذه الصفة لا تتناقض مع مبادئني، لا مشكلة لدي مع الأشخاص غريبي الأطوار، ولا أهتم كثيراً إن ظنّ غرباء أنني واحد منهم، لا يؤثّر هذا سلباً في تفاعلاتي مع الآخرين، فإذا كانوا مهتمين باكتشاف الحقيقة، فسأخبرهم بها وهذا كل شيء.

اطرح على نفسك السؤالين الآتيين حين تحصل على تغذية راجعة تقول إنك يجب أن تتغيّر:

هل أحصل على هذه التغذية الراجعة بانتظام؟

هل يحصل الناس على انطباع عني لا يتفق مع مبادئني؟

إذا كان الجواب عن كلا السؤالين (نعم)، فغيّر، وإلا ابقَ على سجيّتك؛ تلك هي الطريقة التي تحافظ بها على إقناع جدّاب، وتبقى في الوقت نفسه منفتحاً على التطوّر والتحسّن.

الاقتناع الجذاب (3): أنا صادق تمامًا.

اتفق شقيقي مع صديقٍ له على لعب البلياردو بمفردهما، وذهب معه إلى نادٍ برفقة مجموعة أصدقاء، قضى وقتاً طويلاً من الليل يتبادل أحاديث مع أشخاص آخرين التقى بهم هناك. جرى كل شيء على ما يرام، لكن في المرة التالية التي رأى فيها صديقه، اكتشف أنه غاضب:

«قال زميل لي إنه رأى أنك تلعب البلياردو مع شخص آخر في النادي».

لم يكن لدى شقيقي أي فكرة عما يتكلم صديقه عنه، لم يكن قد لعب البلياردو مع أي شخص آخر؛ لذا أخبره:

«هذا سخيف، ولا أعرف ما قد رآه زميلك، لكن لم أعب البلياردو مع أي شخص باستثناءك».

«حقاً؟»

نظر بإمعان إلى عينيه.

«حقاً».

وقد انتهى الأمر عند هذا الحد، وبقيا صديقين مقربين. صدقه لأن موقفه كان واضحاً مثل الشمس في يوم صافٍ، لم يعكّر صفو علاقتهما أن صديقاً آخر قد رأى شيئاً مختلفاً. الحقيقة بادية للعيان.

هذا واضح؛ نعرف أن الإقناع حين تُتهم زورًا يكون أسهل من حال ضبطك متلبسًا. يشع اقتناعنا من خلال كل تواصل لا شعوري نقوم به، ويقدم حتى دليلًا عن العكس (في حال شقيقي، ما قد رآه الصديق)؛ لسوء الطالع، لا يدرك معظم الناس أنهم يدمرون الاقتناع الذي يجب أن يتمتعوا به كل يوم!

كيف؟

أكاذيب... صغيرة... بيضاء: «لقد تأخرت لأنني واجهت زحمة سير خانقة...؛ لم أستطع حضور حفلك لأنني وعدت أمي...؛ أنا مريض جدًا ولا يمكنني المجيء اليوم...؛ لا يا عزيزتي، لم أخرج مع الشباب بعد العمل...».

هل تعرف أيًا من هذه في حياتك؟ بالتأكيد، تجعل هذه الأكاذيب البيضاء الأمور أفضل على المدى القصير. ستفادي إثارة غضب صديقك، أو مديرك، أو أي شخص آخر. لا ضرر ولا ضرار.

باستثناء معرفة أنك لم تكن صادقًا. تعزز هذه الأكاذيب الصغيرة حقيقة إنه لا يمكن الثقة بك دائمًا. لست صادقًا تمامًا؛ لذا في أي موقف تصبح فيه شخصيتك موضع تساؤل، تكون هناك لحظة شك: هل هذا الشخص محق في انتقادي؟ هل أدرك حقيقة بعض أكاذيبي؟

تؤدي لحظة الشك تلك إلى ظهور تردّد في أفعالك كلها، وتقوُّص قدرتك على التواصل باقتناع؛ لا تكون مقتنعاً في أعماقك بأنك صادق (100%)، وتعبّر عن ذلك باختيار كلماتك، ونبرة صوتك، وتواصلك البصري: «لا يمكن أن تصدّقتي دائماً».

تخيّل ما يفعله هذا بجاذبيتك.

ما الحل إذا؟

تبني اقتناعاً أنك صادقٌ تماماً بأن تعيش بنحو صادقٍ لا يتزعزع؛ تلتزم القيام بالأمر التي تقول إنك تفعلها، ولا تقطع إلا الوعود التي يمكن الوفاء بها. تقدّم نفسك صادقاً للجميع، وتتخلّى عن الكذب نهائياً، حتى تلك الأكاذيب البيضاء الصغيرة، أو إخفاء الحقائق، من ثمّ، إذا وُصفت بأنك غير صادق أو مراوغ، فستعرف هذا لا شعورياً فوراً: «إذا لم أكن صادقاً، فسيعزى الأمر إلى أنني لا أملك المعلومات كلها، وباستثناء هذا، كنت صادقاً تماماً لأنني صادق دائماً». سيكون ردك مقنعاً وجذاباً جداً، ستنظر إلى أعين الناس في المواقف كلها، وتقول: «يمكن أن تثقوا بي (100%)». كلمتي هي الفصل». تخيّل قوة كلماتك إذا انطبق هذا على كل ما تقوله.

الاقتناع الجذاب (4): الجابضية لا تقنع.

استدعاني أحد المديرين الكبار يوماً، وسألني عن نوع المعلومات التي سأعرضها في حديثي القادم عن المبدعين / المتفاعلين، فقلت إنه لا يوجد لدي ما يطلبه.

قال: «لا معلومات؟».

«لا، مجرد تمييز واحد يتكرر ويوضح في أثناء حلقة البحث حتى يستطيع الناس استخدامه وعدم نسيانه مطلقاً».

قال: «أريد منك تزويدي بقائمة بالنقاط الأساسية للمعلومات في حديثك، قبل أن أجعل شركتي تتعاقد معك لإلقاء الخطاب الرئيسي هذا الخريف».

قلت: «لا توجد أي نقاط أساسية».

قال: «لا أعرف كيف تتوقع أن نتعاقد معك، أو كيف تتوقع أن تجد عملاً أصلاً».

قلت: «لا أتوقع شيئاً... في أي مجال في حياتي».

«إذاً كيف تكسب قوتك؟».

«بالحديث إلى مجموعات تختلف عن فريقك، ويديرها أشخاص لا يشبهونك».

قرّر لاحقاً التعاقد معي.

ستيف تشاندلر (Steve Chandler) (المدرّب الناجح The Prosperous Coach).

هل التقيت يوماً شخصاً يرغب بفرض آرائه على الجميع؟ يصبح كل اختلاف بالرأي معه جَدَالاً؛ يريد أن تتبني طريقته في التفكير، أيّاً تكن.

الجاذبية الحقيقية لا تفعل هذا؛ شخص يتمتّع بجاذبية حقيقية:

1. يقبل وجود آراء مختلفة لأشخاص آخرين.
 2. لا يسعى للحصول على موافقة الآخرين لاتخاذ قرار أو تكوين رأي.
 3. يكون واثقاً أنه سيلتقي أشخاصاً آخرين يتفقون معه في الرأي.
- يعزّز كل هذا حقيقة واحدة: الجاذبية لا تتنع، ولا يمكن الاستثمار فيها لإرغام الناس على التغيير؛ إنها تتقي فقط.
- إذا لم يحب مستثمرٌ فكرتك، فلا تتوسّع في إطلاعه عليها، وجد آخر.
- إذا لم يكن لقاءك الأول كما تريد، فلا تحاول عقد ثانٍ، وإنما جرّب مع جهة أخرى.

إذا كان مديرٌ يضايقك ويفسد حياتك، فلا تتزلف له لتحظى بحظوة لديه؛ قدّم استقالتك.

عندما تحاول الإقناع، تقول: «أريد أن تتصرّف على هذا النحو»، وهذا تعريف ما تريده. بصرف النظر عن قوة إقناعك، ستجعل إرادتك معلقة على ما يقوم به شخص آخر. حتى إذا نفذ الشخص الآخر ما تريده، سيكون دورك ثانويًا فقط، وتدين له دائمًا، وتحاول إثبات نفسك باستمرار.

الأشخاص الجذّابون يطلبون ببساطة من الآخرين أفعالاً. لا يريدون أن يتصرّف أحد نيابة عنهم لأن بمقدورهم تنفيذ ما يرغبون به في مجالات عديدة، إذا لم يرغب أحد الاستثمار فيهم، أو لقاءهم، أو معاملتهم باحترام، فسيذهبون إلى مكان آخر.

عندما تتوقّف عن محاولة الإقناع، تعلن أنك لا تريد أي شيء من الأشخاص الذين تقدّم لهم طلباتك. الغريب كفاية أنهم سينجذبون على الأغلب إلى قوتك ويمنحونك ما تريده فعلاً.

الاقتناع الجذّاب (5): يتواصل الأشخاص الجذّابون بشأن غايتهم.

منتصف الصيف في واشنطن العاصمة - الجو رطب وقائظ جدًّا. يقف أربعة وعشرون شخصًا غرباء، قائلين: «نريد أن نلعب كرة السلة مع أوباما، هل تعرف أحدًا يمكن أن يساعدنا؟».

في اليوم التالي ينشدون المساعدة بوساطة المذيع لتحقيق هدفهم، ويذهبون في وقت لاحق من اليوم نفسه إلى مكتب عضوي الكونغرس في أثناء ترأسه إلكترونيًا مع كبير موظفي الرئيس. يلتقون أعضاء في مجلس الشيوخ، ووزير النقل واليد اليمنى لـ أوباما، يقرّر كلٌّ من هؤلاء الرجال مساعدتهم بأي طريقة ممكنة، يعرفون آنذاك أن طلبهم لعب كرة السلة مع أوباما قد نُقل إلى الفريق الإعلامي للرئيس. يرفضون الطلب؛ لأنه محفوف بالمخاطر.

بعد عام ونصف يعلم أوباما بالأمر ويرى هؤلاء الأربعة وعشرين شخصًا على التلفاز، يشاهدهم يوثقون محاولاتهم من خلال كل قناة ممكنة، ويشرحون للمارة، وأعضاء في مجلسي النواب والشيوخ: «نحاول تنفيذ هذا المشروع لنثبت أن أي شيء ممكن». عندما يرى أوباما أبرز معاونيه في اليوم التالي، يسأل: «لماذا لم ألعب الكرة مع شباب باريد لايف (Buried Life) بعد؟! لنفعل هذا».

إذا لم تكن قد سمعت عن باريد لايف، اقترح أن تتوثق منهم، فهم بعض أكثر الناس إلهامًا الذين التقيت بهم يومًا؛ تعدُّ إنجازاتهم (العب مع أوباما، وإلقاء دعايات في آخر الليل، والمشاركة في عرض من دون دعوة، وصنع أكبر دائرة روليت في تاريخ فيغاس،... إلخ) رائعة وثنائية في الوقت عينه.

في الحقيقة، لم يكونوا مؤهلين أبدًا للقيام بتلك الأمور، لكن كان هناك شيء رئيس واحد يشدُّ أزرهم؛ سعيهم لتحقيق هدفهم؛ عملوا بجد لإثبات أن أي شيء ممكن، وجعلتهم تلك الغاية يتأبرون على تحقيق أهدافهم، لقد ألهم ذلك بعضًا من أقوى الشخصيات في العالم لدعمهم.

يعرف معظم الأشخاص الجذَّابين كيف يحققون غايتهم، وهذا شيء يتوقَّعون منك أن تسألهم عنه، يتشاطرون تلك الغاية مع الجميع، ويفعلون هذا بشغف، ولا يخشون إساءة الحكم عليهم أو ارتكابهم أخطاء، فغايتهم أكبر من مخاوفهم.

تكون أكثر الغايات إقتناعًا تلك التي تعدُّها أكبر منك، اكتشف شباب باريد لايف لاحقًا أن أوباما «أحب أننا نساعد الناس ولهذا أراد دعم مشروعنا». لم يتأثر أوباما بأن شباب باريد لايف كانوا يهتمون بإنجاز قوائم أهدافهم فقط، وإنما لأنهم يساعدون آخرين على فعل هذا.

حدِّد غاية تجعلك مفعمًا بالنشاط، واجعلها أكبر منك، وشاركها مع آخرين.

اللاقتناع الجذَّاب (6_12): الشخص الجذَّاب يجرؤ على اتخاذ زمام المبادرة.

تكوّن الجاذبية والقيادة حلقة واحدة؛ كلما ازدادت جاذبيتك، تصبح قائدًا أفضل، كلما طال أمد توليِّك زمام القيادة، ستمتّع بجاذبية أكبر.

لا يعني هذا القيادة بمعنى حشد الجمهور فقط. قبل حتى أن تتولّى ذلك النوع من المسؤولية، يجب أن تقود بطرق أكثر براعة، ستكون قدوة بقول إن الجميع يفكّرون؛ أولاً، وبفعل ما يريد الجميع فعله؛ ثانياً. ستفعل هذا بتجاهل قوانين مجتمعية، وتقديم شيء إنساني جدير بالتصديق.

هذا هو العامل المشترك في الأمثلة الآتية: يتولّى الأشخاص الجذّابون القيادة حين يكشفون عن إنسانيتهم. يُظهرون حماقتهم، وإعجابهم، وإحباطهم، وعيوبهم قبل أن يفعل آخرون ذلك، عندما يتظاهر كل شخص آخر بأنه رائع، ورزين، ومهني متموّق، يُظهر الشخص الجذّاب أنه إنسان أولاً.

تخلّ عن الوقار وكن مرحاً.

يبدو رائعاً ومدعشاً وسيظهر على قناة تلفزيونية قومية، وكل هذا معدّ سلفاً.

لم يدرك أن الأمر سيكون مُدبّراً تماماً؛ اتفق معهم أن يتحدث عمّا يعنيه كونه أجنبياً في البرازيل، عندما وصل إلى الاستوديو، جعلوه يرتدي قميص هاواي، من ثمّ عرفوه إلى مدرب علاقات، طلبوا منه عرض مهارته في الحديث إلى شخص برازيلي بمحاولة إجراء حوار مع ممثل في الاستوديو، من ثمّ حدّوا مآل الأمر، جعلوه يتولّى زمام المبادرة بقول: «مرحباً أيها الشاب، أين أصدقاؤك اللطيفون؟». في تلك الأثناء، زوّدا الممثل بتعليمات واضحة بأن يتظاهر بالانزعاج منه.

كل ذلك المرح على حسابه.

يتلثم أنذاك ليستفسر عن حاله، فيظهر الرجل فضاظة غير موجودة حتى في العالم الحقيقي. يسأله إن كان ممكناً أن يرافقه في نزهة وقتاً ما، فيرد: «اغرب عن وجهي أيها الفاشل».

يكاد الجمهور والحكام يسخرون منه، يهئم بالمغادرة، من ثمَّ يستدير إليه، ويقول:

«شيء واحد أخير...».

ينظر إليه شزراً وينقل بصره عليه.

يقول وهو يقف بجواره: «إذا كنت قرصاناً...».

يرفع الجمهور كله في الاستوديو حاجباً، يسأل مضيف البرنامج: «قرصان؟».

يقول وهو يمسُّ أقرب كتفي الرجل إليه: «... هل ستضع بيغائك على هذه الكتف هنا؟».

يتابع بعد أن يمسك يده؛ كأنهما صديقان مقرَّبان: «أو على هذه

الكتف هنا؟».

ينفجر الاستوديو كله قهقهة، وينحني المضيف من شدة الضحك. يُصاب رونالدو؛ نجم كرة القدم السابق الذي أضحى حكماً، بنوبة ضحك عنيفة. ترسم ابتسامة حتى على وجه الممثل.

لم يفز بتلك المسابقة، لكن في الشهور القليلة الآتية بات الناس يقتربون منه في الحفلات للقاء الأجنبي المرح الذي كان يستحق الفوز.

قف بهدوء، ولا تتكلم إلى غرباء، وكن جدياً في اجتماعات العمل.

توجد خلف هذه القواعد كلها نيات حسنة، لكنها تحدُّ من تعبيرنا عن ذاتنا، وتمنعنا من التواصل، يجعلنا هذا نواجه وضعاً صعباً في اجتماع، أو تجمّع، أو حفل.

يهتم الشخص الجذاب بشأن التواصل حقاً مع الناس، عندما يواجه قواعد اجتماعية غير مكتوبة تقيّد الناس ضمن (أنماط جاهزة) ممّلة في أثناء تعاملاتهم اليومية، يقدم الجذاب عنصراً جديداً.

مرح

لنأخذ مثلاً لوغان بول (Logan Paul) الشهير في برنامج فاين فاين (Vine). عندما بلغ (18) عاماً بات لديه أكثر من (4, 3) مليون متابع على فاين(7). أحبه الغرباء، وبرغم أنه طالب في السنة الأولى فإنه يعدُّ واحداً من أكثر طلاب جامعة أوهايو إثارة للإعجاب، تُظهره معظم أفلام الفيديو

خاصته مرحاً ومضحكاً في مواقف يبدو فيها معظم الناس الآخرين جدّيين تماماً.

في أحد أفلام الفيديو يبدأ تأدية أغنية الأسد الملك (Lion King) على متن طائرة. في آخر، يصرخ لامرأة عجوز «امسك بي!» قبل أن يقفز في الهواء ويسقط أمامها، ينعق مثل غراب في الصالة الرياضية، يقفز إلى سيارات غرباء ويتظاهر بأنه ابنهم، يذهب في رحلات سفاري، ويسرد حياة الناس بلهجة بريطانية، يقيم وزناً للمرح أكثر من القواعد الضمنية، ويلقى الإعجاب لهذا السبب (فضلاً عن دخلٍ جيدٍ جداً).

لنأخذ صفحة من كتاب لوغان، ألقى دعاية حين تلتقي شخصاً جديداً، تحرك بعفوية قليلاً، وقد يعني هذا أن ترقص مثل أحمق قبل أن يصل أي شخص إلى أرضية الرقص، أو ربما امزح مع أشخاص يعاملهم الجميع على أنهم آليون، مثل النُدل، أو البوايين، أو أمناء الصندوق. كن أول من يُضفي المرح على موقف، وستصبح قائداً جذاباً.

تحدث عن موضوعات محظورة

هل يمكنك التفكير في وقت جرى فيه التطرق إلى موضوع لم يجرؤ أحد على الحديث عنه؟ ربما كان هناك توتر بشأن السياسة، أو الدين، أو انفصال قريب. عندما يمنع عبء ما لا يُصرّح به التواصل، يجب على أحدهم فعل شيء ما. القائد هو الشخص الذي يتمتع بالجرأة لمناقشة

ذلك الموضوع أولاً؛ مثلاً إذا علّق أحدهم أن سياسةً ما سخيطة وكنت تؤيّد ذلك، فعبر عن رأيك.

إذا كنت تتكلم إلى شخص خاض تجربة انفصال حديثاً، فاسأل عن الأمر؛ فلا يخدم التهذيب على حساب الحقيقة أحداً، والمواقف الأكثر مجازفة، إنما الأعلى مكافأة هي: كن أول من يثير موضوعات المال، والعلاقات والزواج؛ هذه أمور يفكر فيها الجميع طوال الوقت؛ لقد علّمتنا ألا نتطرق إلى هذه الموضوعات خوفاً من إثارة حساسيات؛ لأنها مهمة جداً للناس.

أنا واثق بأنك قد واجهت موقفاً يشعر فيه الناس بالتوتر نحو بعضهم، والتكلف قليلاً، واستجمع شخص الشجاعة ليفتح موضوعاً عن الزواج أو المال، أصبح الحديث أكثر إثارة للاهتمام، وبات الشخص الذي شرع في ذلك الحديث قائداً فعلياً؛ لأنه دخل تلك المنطقة أولاً.

وضّح الحدود الفاصلة

«لا تكن مشاكساً يا ماكس!».

يفغر ماكس فمه دهشاً.

لقد قدّم إلى رئيس شركته توصية بعدم إنجاز صفقة تجارية، فيكون

الرد: «لا تكن مشاكساً».

يشعر ماكس بالإساءة، لا بسبب عدم موافقة الرئيس، وإنما لأنه خاطبه بازدراء واضح. هو في غرفة مع شركاء كبار، وقد رأوا هذا النوع من السلوك المتعالي من الرئيس من قبل؛ لذا يثبتون أبصارهم على ماكس، يبلع ماكس ريقه، ويعلم أن عمله على المحك، سيقول معظم الناس إن عليه تقبّل الأمر، وألا يزيد الطين بلة. بالمحصلة، لا يستحق الأمر أن يُطرد بسببه.

يقول ماكس بنبرة هادئة، ومتمّنة: «ديف، لا تدعني مشاكساً مجدداً أبداً».

يلتزم الجميع في الغرفة الصمت. ماكس يحدّق إلى ديف، ولا يبتسم. «... آسف، لم أعرف أن الأمر يعني الكثير لك، لن يحدث هذا مجدداً».

انتهى الأمر، ولم يُطرد ماكس، زاد احترام كل من في الغرفة له، ولم يدعه أحدٌ مشاكساً مجدداً.

يتفق معظم الناس مع آخرين ليتفقوا معهم؛ يسمحون لأشخاص بتجاوز الحدود لأنهم يريدون أن يكونوا محبوبين، وبدلاً من هذا، ينتهي الأمر بهم في حال سيئة. قد يبدو الأمر غير متوقّع، لكن تسليط الضوء على النزاعات شيء يفعله الجذّابون؛ تحلّ بالشجاعة لتبيّن وجود توتّر تحت

السطح في تفاعلك مع آخرين. اجعل الناس يعلمون متى يتجاوزون الحد الفاصل، حتى إن كنت تريد شيئاً منهم، وخاصة حين تريد شيئاً منهم، وهذا لا يعني الصراخ على الناس أو ترك مشاعرك تتحكّم في أفعالك؛ هذا يعني أن تعبّر عن مشاعرك بوضوح، وألا تخشى من قول الحقيقة.

حَطْم الحواجز المادّية

التلامس جزء من التواصل، ويحافظ على تفاعل الناس مع بعضهم. يمنح الأشخاص إحساساً مختلفاً، ويجعلهم يشعرون بأنهم مترابطون فعلاً. الشخص غير الجَذاب لا يصادف إطلاقاً، أو إذا فعل، سيكون متردّداً؛ لا يكون واثقاً برد فعل الآخرين؛ لذا يجعل الجميع متوتّراً حين يقترب منهم.

يقدر الشخص الجَذاب أن البشر يحبّون المصافحة، يبيل كلينتون مشهور بالمصافحة بكلتا يديه والربت على الكتفين، يمدُّ يده ويمسُّ الشخص الذي يجري معه مقابلة حين يريد توضيح نقطة ما، وهذا جزء من جاذبيته؛ إنها طريقته في جعل الناس يشعرون بأنهم مميزون ويلقون أذاناً صاغية.

يعتمد نوع الملامسة الأكثر جاذبية على البيئة. يكون العناق ملائماً في مقهى، والربت على الكتف أكثر تفضيلاً في مكان عمل، لكن المبدأ

الأساسي ثابت: صافح أكثر مما سيفعل أغلب الناس في السياق نفسه، يُظهر هذا الراحة، والقيادة، والافتناع بمهاراتك في التواصل.

الشخص الجذاب يغدق الثناء

كم مرّة:

- أخبرت صديقًا أن «جون يعجبك حقًا»، إنما لم تقل شيئًا لـ جون

نفسه؟

- فكّرت؛ «مرحى! تلك صورة رائعة!» على فيسبوك أو انستغرام، ولم

تعلّق؟

- شعرت أنك مدين لصديق عزيز أو أحد أفراد الأسرة، ولم تتصل

به لتخبره ذلك؟

يجري معظم الأشخاص الجذّابين هذه المكالمات. اعتاد بيل

كلينتون، برغم انشغاله بإدارة الولايات المتحدة، كتابة رسائل بخط يده

ليشكر أشخاصًا على أعمال قد لاحظها، يتذكّر معاونه؛ جون كوركوران

(John Corcoran)، كيف كان كلينتون يأخذ قصاصات من مجلات، ويدوّن

ملحوظات على الهامش، ويرسلها إلى أشخاص ليظهر أنه يفكر بهم⁽⁸⁾.

لم يفعل كلينتون هذا ليحصل على إجابة، أو توثيق من يرد عليه أو لا؛ أراد فقط أن يشعر الناس بأنهم موضع تقدير، كان كلينتون أول من فعل هذا ما أكسبه عددًا كبيرًا من المؤيدين.

إليك قاعدة مجرّبة: إذا كنت تظنُّ أن شخصًا لطيف، أو قلت شيئًا جيدًا عنه، توثّق من معرفته هذا؛ لا يستطيع الناس قراءة أفكارك؛ اتصل، أو أرسل رسالة نصّية، أو اترك تعليقًا، فهذه الأشياء تستغرق أقل من (60) ثانية، لكنها تقوّي الروابط كثيرًا.

يجعلك الأشخاص الجذّابون تعرف إن كانوا متوترين، أو منزعجين، أو مستائين.

هناك خرافة منتشرة بأن الأشخاص الجذّابين يبدون سعيدين طوال الوقت، ينبغي أن يلهموا الأشخاص حولهم باستمرار، ويرفعوا المعنويات دائمًا.

صحيحٌ أن الأشخاص الجذّابين أكثر مرونة ويعرفون كيف يبقون إيجابيين حين يصاب معظم الناس بالذعر، لكن تلك الإيجابية تقوم على أساس متين في الواقع، وتعكس شعورهم الحقيقي. يكشف الشخص الإيجابي عن مشاعره في المناسبات التي يكون فيها مستاءً، أو متوترًا، أو منزعجًا.

أتذكر أنني ذهبت مع بن مرة إلى حفل في مقهى؛ كان الجميع هناك أصدقاء، والكل - باستثناءنا - يتسلّى ويمرح، رأينا شابًا طائشًا ومشاكسًا، وتبين أن اسمه ريك، كان يضايق - باستمرار - أشخاصًا لا يرغبون بالشجار معه، ويهين الناس بعدائية كبيرة.

غضَّ الجميع الطرف عنه، برغم أنهم تميّزوا غيظًا خلف ابتساماتهم، من ثمَّ بدأ ريك يزعج بن، ودام ذلك بضع دقائق، أخيرًا نظر بن إليه، وقال:

«ريك، تعجبني أكثر حين لا تتصرّف بهذه العدائية».

قال ذلك بواقعية (تذكر الاقتناع الجذاب (3)، لا تحاول الإقناع). لم يبتسم، وحافظ على التواصل البصري، من ثم تابع ما يقوم به، اعتذر ريك فورًا وتصرّف بهتذيب باقي الأمسية. كنت في المكان وبدا واضحًا أن بن قد حظي باحترام كل من راودته الفكرة نفسها، إنما لم يتحلّ بالشجاعة ليقولها.

يكشف الأشخاص الجذابون عن عيوبهم

يزيد كونك منفتحًا بشأن نقاط قوتك، وضعفك، وآرائك، وصفاتك من تميّزك؛ يجعلك هذا جذابًا لأولئك الراغبين بالواقعية، وينقر أولئك الذين يريدون أن تتوارى خلف واجهة زائفة.

لنأخذ جينيفر لورانس مثلاً، فازت بجائزة الأوسكار بعمر (23) عاماً، وقد نالتها بالتأكيد بسبب موهبتها، ولأن الأكاديمية صوّتت على منحها إياها. هناك مئات مواقع المعجبين، وأفضل مقاطع الفيديو، والصور المخصّصة لتلك الممثلة الرائعة، ويشعر أشخاص لم يلتقوا بها أبداً في الحياة الحقيقية أنهم يعرفونها، لماذا؟ لأنها تكشف إنسانيتها طوال الوقت؛ ففي مقابلات تَبُّ على نطاق قومي تسرد قصصاً عن تعرُّثها في أثناء الطفولة، وإخافة زملاء صفها، وصادقتها مع براد بيت (Brad Pitt)، ومشكلاتها مع خادمتها، وقد تحدّثت إلى الإعلام عن استعدادها لحفل لأوسكار، وقالت مازحة:

«صَفَّفت شعري ووضعت تبرُّجي» من ثمّ تابعت بصوت أجش: «ثم جئت إلى الحفل!... أسفة لأنني صوّرت فيلماً من قبل [ضحك]»⁽⁹⁾.

يسود شعور بأن جينيفر واضحة وصادقة، ولا تحاول التظاهر بأي شيء، أو الزعم بأنها أكثر هدوءاً ورباطة جأش مما هي عليه فعلاً، وهذا يجعل الناس يحبونها.

لا يقلق الأشخاص الجذّابون بشأن التظاهر بما ليسوا عليه حقاً، فيعبّرون عن أنفسهم بصدق، ويتكلمون عن عيوبهم ونقاط قوتهم.

بالمختصر:

الشخص الجذاب مميز لأنه إنسان، وإذا أردت إظهار صفات جذابة، فلا تنكر أي سمة من شخصيتك؛ لا تخجل من الحقيقة، وعش صادقاً، وافعل ما يرفّه عنك، وقل ما تفكّر فيه. شارك الآخرين مشاعرك، ولا تنتظر إذناً من أحد، أو موافقة أي شخص.

بناء الاقتناع

لقد ألقينا نظرة على النزعات الجذابة؛ السؤال المهم هو:

كيف تبني الاقتناع في هذه النزعات؟

مثلاً، لقد تفاديت شخصياً نزاعات ولم يفلح الأمر، لقد أثبتت على أشخاص أعجبوني وخسرت احترامهم، لقد ألقيت دعابات غير ملائمة ولم ألق قبولاً، كيف يُفترض أن تشعر أن الاقتناع هو الصواب في حين لا يجدي نفعاً دائماً؟ الجواب هو أنك لا تربط اقتناعك بأي تفاعل واحد، وإنما تربطه بالعملية التي تتخذ قراراتك بناءً عليها.

لا يضمن الاقتناع في أذهان هؤلاء الجذابين النجاح أو منع الفشل، وتشهد حياة أكثر الأشخاص جاذبية في التاريخ على هذه الحقيقة. أبعد ستيف جوبز نفسه عن آبل ليركّز على تطوير منتجات جديدة، وفشل بيل كلينتون في محاولته الأولى الوصول إلى كونغرس الولايات المتحدة، وقام ويل سميث ببطولة هانكوك (Hancock) وبعد الأرض (After Earth).

الاقتناع أكبر من أي حالة فشل فردية، لا يعني هذا القول: «سأفوز في هذا السباق»، أو «سأنال هذه الترقية»، أو «سيحقق هذا الفيلم نجاحًا». تذكر، لم يعد ستيف جوبز بأن يغير منتج آبل التالي العالم؛ قال جوبز إنه سيغيّر العالم، سواء كانت الوسيلة ليزا (Lisa)، أو ماك (Mac)، أو حتى استوديو بيكسار (Pixar Studios)؛ قد تفشل أي محاولة فردية، لكن كن واثقًا (100%) من أنك ستنجز الهدف في نهاية المطاف.

هذا اقتناع سليم؛ فكّر في الأمر على أنه مدينة ملاهي.

لا تعرف مدينة الملاهي من سيفوز بجائزة رمي القرص، وإذا سألتهم عن مدى ثقتهم بمرجحان الكفة إلى جانبهم، فسيقولون لك إن النسبة أساسًا (50/50) (بدقة أكبر، 6, 4/53, 47 لمصلحتهم). لكن إذا سألتهم من سيفوز بعد عام من المسابقة، فسيكون الجواب سهلًا جدًّا؛ الشركة. سيبدون واثقين تمامًا، وإذا حظي أشخاص بفرص كافية، فسيحتلون القمة.

الاقتناع مثل ذلك؛ لا يمكن أن تسيطر تمامًا على نتيجة أي دعابة محدّدة، أو أي تفاعل معين، فقد تعطي نزعتك الجذّابة عكس النتائج المرجوة أحيانًا، وربما لا تعجب الناس، وعلى المدى الطويل، ستصدّق أنك ستحقّق مزيدًا من النجاح، وتقييم مزيدًا من الصلات، وتنعّم بمزيد من الحب في حياتك؛ هذه حتمية إحصائية، لكن اقتناعك لا يتعلّق بالنتيجة وإنما بعملية اتخاذك القرار. وعندما تصدّق هذا، فقد تواجه

درجة واقعية من الشك المرتبط بالتفاعلات كلها، لكن تواصلك البصري،
ولغة جسدك، واختيار كلماتك سيعبّر عن الاقتناع الأكثر عمقاً بأن كل شيء
سيكون بخير في النهاية.

* * * *