

الفصل الخامس: الطاقة

يبدأ بصرخة مدوية قبل الكلام، من ثم يرفع قبضته عاليًا، ويخدش الهواء، ويقول كلمات حماسية، ويدفع الحشد إلى الجنون، قبل خمسة عشر عامًا سُجن هذا الرجل لأنه معارض سياسي، وأما الآن فيقود البلاد نفسها التي حبسته على الصعيد العالمي.

يتكلم عن التغلب على الصعوبات، ونقل الإنسانية إلى المستوى التالي؛ يقول: «أرجو [من الله] أن نجد وكل الأمم الأخرى الطريق القويمة، حتى ينعم شعبنا وكل أوروبا بنعمة السلام مرة أخرى»⁽¹¹⁾.

كان قد غزا بولندا قبل شهر فقط، وفي عام سيغزو فرنسا، ثم روسيا، وسيلقي بعد ذلك قنابل على لندن، وفي تلك الأثناء سيقنع شعبه بحبس (12) مليوناً منهم وقتلهم بوحشية؛ سيجعل ألمانيا تشن حرباً أوروبية شاملة، ستحوّل في النهاية إلى الحرب العالمية الثانية.

والحشد يهتف له.

يقف مئتان وخمسون ألف شخص جنبًا إلى جنب في لهيب تموز، مستعدين لإشعال ثورة. يبدأ المتكلم القراءة من نص؛ في البداية تكون إيماءاته متزنة ومحسوبة، وبحلول نهاية الخطاب ترتفع نبرته وذراعاها، ويصبح صوته خفيصًا وتنغيمه متنوعًا، ثم ينتقل من الكلام إلى الصراخ، فيثور الحشد حماسًا عند نهاية كل جملة، من ثم يخرج عن النص، ويقول الآتي:

«لدي حلم بالألأ يحكم على الأطفال السود والأطفال البيض وفقًا للون بشرتهم، وإنما طبيعة شخصيتهم»⁽¹²⁾.

والحشد يهتف له.

في الصف الحادي عشر واجهت مشكلة في النوم ليلاً؛ لم يكن أرقًا مرهقًا، وإنما توارد أفكار إلى ذهني يبقيني مستيقظًا أفكر، لكن كنت أغفو قليلاً في كل صف مثلثات؛ كان لدينا برنامج متبدل المواعيد، إنما لم يكن وقت المادة، سواء في (9) صباحًا أو (1) بعد الظهر، مهمًا، إذ يداعبني الكرى وأناام، لم يرتبط الأمر بالتوقيت، أو كرهني للمثلثات، فقد كنت طالبًا مجددًا في الرياضيات، وقد تعلق الأمر بمعلمنا؛ السيد رودني الذي بدا أنه يغط في النوم بنفسه، كانت عيناه نصف مغلقتين دائمًا، ويتكلم بنبرة منخفضة متلعثمة. لم يكن أحد يثق بأنه سيكمل الجملة إلى

نهايتها، وعندما كان يتكلم بصوتٍ نعسٍ أمام السبورة، أصبح صورة عنه على مقعدي.

لأن الطاقة، مثل الاقتناع، معدية.

كان هتلر (Hitler) يغضب ويصرخ: أشعل الحرب العالمية الثانية. تحلّى مارتن لوثر كينغ (MLK) بالأمل والشغف: أنشأ حركة الحقوق المدنية. كان السيد رودني مملاً: جعلني أشخر.

في ما يتعلّق بإلهام الناس، طاقتك أكثر أهمية من رسالتك.

سأشرح هذا مجدداً؛ طاقتك أهم من رسالتك، فالجمهور يشعر بما تشعر به، ولهذا السبب استطاع هتلر ومارتن لوثر كينغ إثارة ردود فعل متقدمة العاطفة على حدٍ سواء، برغم أن رسالتيهما كانتا متعارضتين تماماً، ولهذا يمكن أن تُجري مقابلتين بنحوٍ مختلفٍ تماماً، برغم أنك تعرف الموضوع جيداً في الحاليتين. لماذا يمكن أن تذهب إلى حفل يوم الجمعة وتجعل الناس يشعرون بالحماس، من ثمّ تشعر بأنك محبط تماماً الأحد؟ لا تكون أكثر ذكاءً في مقابلة من أخرى، أو دعاياتك مرحةً في ليلة وسمجة في أخرى، في الواقع تتمتع بطاقة أكبر في الموقف الأول، وهذا أكثر تأثيراً من الكلمات؛ لذا يبدو منطقياً قضاء بعض الوقت في التركيز على الشيء الأكثر أهمية من محتوى كلامك! لكن ما نوع الطاقة التي تريدها؟

مرتفعة

تعرف الوضع حين يتكلم شخص إليك عند استيقاظك في الصباح؟ صوتك متممة هادئة ومنخفضة، ولا تنظر إلى عينيه؛ تتحرك مثل كسلان [حيوان من الثدييات] وتفرك عينيك. تتكى على شيء، وتتشبث بوسادة، أو تتعثر في طريقك إلى الحمام. طاقة الجاذبية عكس هذا تمامًا؛ إنها طاقة مرتفعة، ما يعني أن تكون متيقظًا جدًا ومفعمًا بالحيوية.

يميل الأشخاص الجذّابون إلى الحديث بصوتٍ مرتفعٍ أكثر من غيرهم، ويعدّلون نبرتهم؛ يقفون منتصبين، ويومئون في أثناء الكلام. فكّر في مارتن لوثر كينغ على درج نصب لينكولن التذكاري؛ إذ تقدّم أوبرا مثلاً رائعًا عن هذا، كانت تتحرك بطاقة كبيرة في أشهر لحظاتها التلفازية، وتصرخ، وتلوح بيديها، وتشير إلى أفراد معينين بين الجمهور:

«أنت حصلت على سيارة، وأنت، وأنت، حصلت كل شخص على سيارة!» (12).

قفزت في مكانها، ومدّت ذراعيها إلى الجمهور، وصرخت فقط، غمرت مشاعر جيّاشة نصف الجمهور وجعلته يذرف دموعًا، وهذا ما تفعله الطاقة المرتفعة: تضخم كل شيء. تكلم بصوتٍ عالٍ، ونفذ مزيدًا من الإيماءات، واشعر بأنك أكثر حيوية من جمهورك، فهذا سيعزز رسالتك.

إيجابية

لكن مهلاً لحظة، كما قد يخطر ببالك؛ لم يكن هتلر إيجابياً؛ كان كل شيء فيه عن الموت والدمار.

نشرت أفعال هتلر وقراراته فوضى عارمة بالتأكيد في العالم، لكن خطاباته كانت منشّطة وتعبوية (على افتراض أنك ألماني طبعاً)، تكلم عن ارتقاء ألمانيا إلى الذروة، وأنها ستجعل شعبها فخوراً بنفسه، وعن تعاضدهم معاً لبدء حقبة جديدة. مفارقة، أعرف.

لو أنه قد تكلم بشغف عن حتمية الهزيمة أو قدّم سرداً تفصيلياً عن قمع الناس تحت حكمه، لكسب تأييداً أكبر كثيراً، لكنه قدّم رسالته مغلفة بكبرياء ألماني، وعزف على وتر أسباب قلق جمهوره، ووعدهم بعدم مواجهة أقوى مخاوفهم مجدداً.

اجعل رسائلك حماسية وإيجابية، وسينجذب الناس إليك؛ يبدو الأمر واضحاً، لكن لنتوثق منه؛ هل:

تتذمّر من الحرارة في يوم صيفي؟

تشتكي من الازدحام في المناسبات؟

تتهدّد حين ترى صنفاً طويلاً؟

تتأفّف حين تكون مريضاً أو تشعر بالألم؟

تلقي دعابات عن مدى سوء الوضع؟

هذه الأمور كلها سلبية، وتخفف من جاذبيتك؛ تنتقص منها.

داعم

يحب كثير من الأصدقاء المزاح مع بعضهم؛ يصرّون على أنها إشارة عن الصلة الوثيقة بينهم: «تعرف أن شخصين مقرّبان حين يهذران كلامًا فارغًا مع بعضهما عن طيب خاطر».

هذا هراء، ولا أساس له من الصحة، ويقال لإخفاء حقيقة أن هذين الصديقين يجرحان بعضهما باستمرار في معركة تفوق سخيفة، لا يهم إن كانت دعاباتك دمثة حقًا؛ لأنك عندما تضع الأشخاص الذين تهتم بهم في موقف محرج، حتى في المزاح، فسيترك هذا آثارًا.

السخرية اللاذعة لا معنى لها، ولا أهمية لضحك الناس عليها؛ إنها تكدر مشاعرك وتؤذي آخرين، وبدلاً من هذا، جد شيئاً تدعم به أشخاصاً آخرين، واجعل محتوى دعاباتك يشير إلى صفات إيجابية («هل يؤلمك مثل هذا الدماغ الكبير؟» أحسن من «يا إلهي، أنت أبله»). سواء كانت النبرة جدية أو مازحة، أطر الآخرين دائماً بأفضل طريقة ممكنة.

ثمّة فرص أكثر مما تظن لتدعم آخرين لفظياً. إذا ذكر أحد شيئاً مهماً له، فسيشجعه الشخص الجذاب على محاولة تحقيق تلك الأحلام، وإذا ألقى شخص دعابة (لطيفة) لم تثر ضحكاً، فسيتعرفها الشخص

الجذاب ويضخّمها حتى تتفهقه المجموعة كلها. ادعم الناس بكل طريقة، من أحلامهم إلى دعاياتهم، وسيحبونك.

منفعل وشغوف

يشعر الناس بالملل؛ ينتابهم الضجر في العمل، والمدرسة، والمقاهي، والتجمّعات السياسية، وفي المصاعد وستاربكس.

لا يعني هذا أن العالم مكان ممل، وإنما أن أشخاصًا قليلًا فقط يُظهرون أي شغف، في حين يتابع الآخرون حياتهم مثل آليين؛ يتكلمون عن العمل لأنه يُفترض بهم فعل هذا، ويناقدون ما يرونه على التلفاز لأن هذا كل ما يفعلونه بعد العمل. إذا أردت جذب اهتمام الناس فورًا، فركّز على شيء ما، وأظهر ذلك الشغف.

تابع نيل ديغرايس تايسون (8,5) (Neil DeGrasse Tyson) مليون شخص لمشاهدة برنامجه التلفزيوني عن العلوم⁽¹³⁾ هل حدث هذا لأن العلوم مميزة جدًا بالنسبة إلينا؟ ليس إن كانت اختياراتنا الجامعية هي المعيار؛ هل لأن نيل تايسون أبرز عالم في العالم؟ ربما نعم، وربما لا، لكن الناس لم يتابعوه لهذا السبب.

يُعزى الأمر إلى تمتُّعه بالشغف، يتألق في كل مرة يتكلم فيها عن العلوم، ويبتهج بذلك، هذا ما يشعر به الناس الذين يشاهدونه أيضًا، لا يتعلَّق الأمر بالموضوع ذاته، فنحن نحب طاقة الرجل.

التزم بموضوعات تثير اهتمامك أو اهتمام الشخص الذي تدرش معه؛ لا يهم ما تتحدَّث عنه طالما أنك تكترث به حقًّا، من الأفضل أن تتكلم بحماس عن عالم الطائرات على أن تحاضر بنحو درامي عن اندماج الشركات، وهذا لا ينطبق على الشغف فقط... فقد يعني الخوف، أو الحزن، أو المشاعر الجيَّاشة؛ إذ يتأثر الناس بإظهار أحاسيس حقيقية.

إذًا عندما تخبر قصة، لا تسردها من وجهة نظر «بات كل شيء بخير». عبّر عن شعورك في كل لحظة، وتكلم عن الخوف، أو التردّد، أو الإثارة في ذلك الوقت، اترك المشاعر تظهر في صوتك، ولغة جسدك، وتواصلك البصري. (المزيد عن هذا في قصص القصص).

جسّد مجموعة مشاعر وسيصبح كل ما تفعله مثيرًا للاهتمام.

كيف تشعر بما تريد أن تشعر به، وحين ترغب بذلك؟

إذا كنت أريد تلخيص صفة طاقة الجاذبية في جملة واحدة، فستكون

كالآتي:

اشعر بما تريد أن يشعر جمهورك به؛ لأن المشاعر معدية.

إذاً يصبح السؤال: كيف نحسُّ بتلك المشاعر؟ هل يمكن أن نشعر بالسعادة، والطاقة، والابتهاج في لحظة؟ وماذا عن تلك الأوقات التي لا تشعر فيها بأنك سعيد؟ ماذا يحدث حينذاك؟ سيخبرك معظم الناس أنه لا يمكنك انتقاء مشاعرك كما تريد؛ ينتابك شعورٌ من دون تدخل منك، ويبدو واضحاً أن لا خيار لديك، وإلا سنشعر بالغبطة طوال الوقت.

لكن معظم الناس مخطئون. لقد أظهرت تجارب متكررة: «لا تأتي المشاعر إلينا، وإنما نذهب إليها». تذكر هذا؛ لا يوجد مقياس، لكن سيكون الأمر مهماً.

«نُفذ المال من شركتك، وقد سُرقت ثلاثة أرباع المليون دولار؛ أظنُّ أنك يجب أن تغلق هذا العمل كله. آسف، سأستقيل، وداعاً».

يخرج الرجل من الغرفة، ويقف أنطوني روبنز (Tony Robbins) هناك ذاهلاً. في خمس دقائق يجب أن يبدأ برنامجاً مدته خمسة أيام بعنوان (موعد مع المصير). ينبغي أن يتكلم على المنصة أمام خمسة آلاف شخص طوال أربع ساعات متعاقبة؛ يُفترض أن يكون حماسياً ومُلهماً، في مناسبة لشركة قد قيل له توّاً إنها أفلست.

الرجل الذي خرج من الغرفة هو الرئيس التنفيذي - بالأحرى الرئيس التنفيذي السابق - لشركة أنطوني. سيشاهد تحوّل أنطوني من شخص

محبط جداً إلى أحد أفضل مدربي تطوير الذات في العالم؛ عندما كان أنطوني يغيّر حياة الناس على المسرح، أدار الرئيس التنفيذي الشركة، إلا أنه تفاض عن مدير محتمل اختلس (750,000) دولار. باتت الشركة مثقلة بديون كبيرة آنذاك، ولا توجد طريقة لسدادها⁽¹⁴⁾.

لم تكن لدى أنطوني أي فكرة عن وجود خطب ما؛ كانت الشركة رابحة جداً، وقد أفلست فجأة، ويمكن أن يتعرض للمساءلة شخصياً.

خمسة آلاف شخص ينتظرون.

يفكر أنطوني في خياراته؛ إصدار إعلان يلغي فيه الحفل والذهاب فوراً للعمل على تخفيف الأضرار، أو يتابع تلك المناسبة.

سيأذى معظم الناس نفسياً، ولا يمكنهم اعتماد الخيار رقم اثنين، لكن أنطوني روبنز ليس مثل معظم الناس، وقد اكتشف (وعلم) أن الناس يستطيعون اختيار حالتهم العاطفية، والشعور بما يجب أن يشعروا به؛ لذا بدلاً من الذعر، يعرف أنطوني أنه يجب أن يهدأ ليتخذ قراره، وفي ثوانٍ يتباطأ خفقان قلبه، ويفكر بوضوح، ويشعر بالسكينة، ومن ثمّ وبعد تفكيرٍ متأنٍ، يقرّر متابعة المناسبة؛ لقد دفع الناس أموالاً لهذا الحدث ولا يريد أن يخذلهم؛ المشكلة الوحيدة هي أنه يجب أن يكون فاعلاً، ومُلهماً ومركّزاً على ما يقوم به إن أراد إنجاح الأمر.

يصعد على المنصة بعد ثلاث دقائق. يمرح بنحو صاحب ومفعم بالحيوية. يركّز على الناس أمامه، ويتكلم ساعات متواصلة من دون أن يجلس، ويتحرّك بنشاط طوال الوقت. يجب ألا ينكر الحقيقة، أو يتظاهر أنه لم يُجرِ ذلك الحديث المزعج خلف الكواليس؛ ينبغي عليه فقط استخدام تقنيات ثبت نجاحها حتى لا يشعر بالغضب مما قد حدث.

في الأيام الخمس التالية، يتحدث أنطوني إلى جمهوره، ويغيّر حياة الناس، وينقذ حالات زواج، ويمنع أشخاصًا من الانتحار، ويقدم طوق نجاة لشركات، من ثمّ يفعل المستحيل. في عام، يسدّد الديون كلها التي قد اختلسها المدير، من دون مساعدة الرئيس التنفيذي الذي تخلى عنه، وفي العام التالي، يجني أموالاً أكثر مما قد فعل في حياته من قبل.

منذ ذلك الوقت تابع العمل وكسب شخصياً نصف مليار دولار، ودرب أكثر من (3) ملايين شخص، فيهم ثلاث رؤساء للولايات المتحدة؛ قال بيل كلينتون عنه: «لديه موهبة رائعة؛ هبة الإلهام».

بعد (20) عاماً تقريباً، يواجه أنطوني مزيداً من القضايا خلف الكواليس. يعرف أنه لن يقنع مقدّم الحفل بما يريده في (30) ثانية قبل خروجه إلى المنصة؛ لذا يقرّر إبقاء طلبه مهنيّاً تماماً.

«أعرف أن هذا جمهور متشكك؛ لذا هل يمكن أن تخبرهم من فضلك أنني قد عملت مع الرئيس كلينتون، وفينوس ويليامز (Venus Williams)، وأندريه أغاسي (Andre Agassi) ومديرين كبار في أرجاء البلاد؟ أرجو أن تخبر الجمهور أنني لست محاضرًا تحفيزيًا، ولم آتِ إلى هنا لأحلّ مشكلاتهم؛ إنني الرجل الذي يساعد الناس على إنجاز أفضل ما لديهم».

يتمتّم مقدّم الحفل: «بالتأكيد». من ثمّ يخرج إلى المسرح، وينظر إلى الجمهور ويقول: «أهلاً بكم مجددًا، تاليًا لدينا متحدّث تحفيزي لكم؛ أقدمّ لكم جميعًا أنطوني روبنز».

يرسم أنطوني ابتسامة كبيرة على وجهه حين يخرج إلى المنصة؛ ينظر إلى الجمهور ويرى بعض الأشخاص يصفقون بتهذيب، لكن ذلك متكلف، وهؤلاء الناس يظنّون أنه محتال يريد بعض المال؛ شخصية قيادية مشهورة ومفوّهة ملائمة للظهور في نادي كتاب أوبرا، لا من النوع الذي ترغب بالاستماع إليه مثل آل غور (Al Gore)، أو الاقتصادي هانس روسلينج (Hans Rosling)، أو السير كين روبنسون (Ken Robinson)، أو علماء أوبئة، أو مُحسنين، أو منتجين سينمائيين حائزين جوائز.

لقد جعل المضيف الوضع أسوأ بتقديمه الأجوف؛ متحدّث تحفيزي... لم أطلب إلا شيئًا واحدًا فقط! شعر أنطوني بوجود خيبة أمل، وأن هناك انزعاجًا. فكّر في عشرات المشاعر السلبية التي يمكن أن تتباهه وفقًا لظروف مختلفة.

لكن لم يفعل.

بدلاً من ذلك، خرج وألقى خطابه، وسرد أولى دعاياته بعد دقيقة، إنما لم يحصل إلا على ضحكات متفرقة، وبعد خمس دقائق طلب من أفرادٍ من الجمهور رفع أيديهم وقول: (أنا). انتابهم حماس الصف الأول في مدرسة ثانوية. يقول: «شكرًا على التفاعل عالي المستوى!»، ويحظى بضحكات خافتة من نصف الجمهور.

بعد ثلاثين ثانية يصيح الجمهور، ويصفر حين يطلب أنطوني منهم تحية آل غور. يتفاعل الجميع ويضحكون معه في أثناء باقي خطابه، يتجاوز أنطوني الوقت المخصَّص لحديثه بـ(20) دقيقة، ويبدأ الاستعداد للنزول عن المنصة، ويطلب الجمهور منه العودة، ما ينتج عنه أطول خطاب تطویر ذات في تاريخ ذلك البرنامج.

بعدئذ، علّق أحد أفراد الجمهور: «رأيتَه شخصياً يخرج إلى المسرح، وفي (18) دقيقة حوّل ما كان جمهوراً عدائياً إلى مجموعة من (2000) معجب. كانت تجربة رائعة؛ لم أره شخصياً إلا في تلك المرة فقط، لكنها كانت نوعاً من التجربة الجذّابة، حتى خارج نطاقه الشخصي».

كيف فعل هذا؟ حسناً، ليس هذا سرّاً، وكله جزء مما يعلّمه أنطوني.

يدخل أنطوني (الحالة) قبل أيّ من أفراد الجمهور الذي يتابعه، ويتّبع الروتين نفسه في كل مرة؛ ينتهي مما يقوم به أولاً، من ثمّ يتعامل مع

حالات زواج ضعيفة، وشركات فاشلة، وأشخاص يحاولون الانتحار؛ لقد اتبعت هذا الروتين قبل تدريب أندريه أغاسي، وفريق سان أنطونيو سبرز، وبيل كلينتون، ل أنطوني، هذا أهم شيء يفعله. وأنت ستتعلّم ذلك الآن.

* * * *