

ROBERT GREENE

قوانين الطبيعة البشرية

روبرت غرين

نقله إلى العربية

محمد الإدريسي

إبراهيم محمد المالكي



قوانين

الطبيعة البشرية

نور كريم المعصومي
Intellectual_revolution

روبرت غرين

ترجمة:

إبراهيم محمد المالكي

محمد الإدريسي



@Borsippa_Library
Tele: @Intellectual_revolution

الكتاب: قوانين الطبيعة البشرية

The Laws Of Human Nature

الكاتب : روبرت غرين

ترجمة: إبراهيم محمد المالكي، محمد الإدريسي

ISBN:9782123456803

2019MO1550

منشورات: دار المالكي للدراسات والاستشارات
والترجمة والنشر



لدراسات والاستشارات
والترجمة والنشر

مقدمة ترجمتنا لكتاب قوانين الطبيعة البشرية

يُمكنُ القولُ أنها ترجمة بدافع الإلحاح! أو بدافع الشهرة، أو بدافع رد الجميل. لن نطيل هنا أو نكتب مقدمة مطولة نظهر فيها الرياء الكتابي أو المعرفي بثقافة الإمام بمواضيع السطوة وما اشتهر روبرت غرين بالكتابة حوله، بل يكفيننا أن نخبرك كقارئ لهذا الكتاب أنك تقرأ ترجمة دقيقة لما كتبه روبرت غرين بنفس أسلوبه وطريقته المتداخلة في الكتابة. مع العلم أن هذا الكتاب مُتعب في أسلوبه وموضوعه، لأن روبرت غرين يكتب بطريقة مُتداخلة. وبما أن الترجمة عملية انتحارية تنطوي على الخيانة، فقد قرنا أن نخون بادعائنا تحري الدقة في التعبير عن مراد المؤلف والمحافظة على الصياغة وفق ما يلائم ذائقة القارئ العربي بالعبارات العربية المناسبة.

لم نستخدم الحدس السليم في الترجمة لمعرفة مقصود المؤلف مُسبقاً، لأننا تحرينا العبارات المناسبة وقمنا بتمطيها. وأحياناً ستلاحظ بعض المحسنات البديعية في الترجمة من حين لآخر لنظهر لك أننا نضيف لمسة إبداعية على الترجمة وأنها نعمل باحترافية والعياذ بالله غيرُ مكترئين لما قاله الجاحظ عن أدب المترجم. شطبنا وسددنا واستبدلنا وقاربنا، غير آمنين من الوقوع في الفخاخ اللغوية. اعتمدنا نفس تنسيق الفقرات في النسخة الإنجليزية عندما نقلناها للترجمة العربية.

في هذه الترجمة عمدنا التخريج الدقيق للنص الإنجليزي الأصلي ولم نضف عليه أي تعقيب أو موافقة أو رفض، فقد أوردناه كما هو دون خروج عن معناه، كما اتفقنا مع المؤلف، غير أنك إذا وجدت جملة ما نضيفها لتتضح صورة المقالة بوضوح، فإننا نضعها بين قوسين مُزدوجين على الشكل التالي ((النص المضاف)) وسوف تجد هذا نادراً جداً جداً..

نوصي بالتمهل في القراءة، وإذا لم يفهم المراد في بعض الأماكن فسوف يتضح حتماً عند إعادة القراءة من جديد..

قراءة ممتعة...

تقديم

إذا صادفت أي صفة حقيرة أو غبية، فيجب ألاّ تزعجك أو تُغضبك، بل انظر إليها كإضافةٍ إلى معارفك - وهي حقيقة جديدة يجب أن تأخذها بعين الاعتبار أثناء دراستك للطبيعة البشرية. ليكون موقفك منها مثل عالم المعادن الذي عثر على عينة مميزة جدا من معدن مُعين أمامه.

آرثر شوبنهاور

طوال حياتنا، لا بدّ لنا من التّعامل مع مجموعة متنوّعة من الأفراد الذين يثيرون المشاكل والمتاعب، ويجعلون حياتنا صعبة وغير هادئة، ومن بين هؤلاء الأفراد: القادة و الرؤساء، وبعضهم من الزملاء أو الأصدقاء، وقد يكونون أشخاصا عدوانيين أو عدوانيين سلبيين، لكنهم عموما يكونون أسيادا في اللعب على أوتار عواطفنا. غالبا ما يظهرون لنا ساحرين ومثابرين بثقة محمومة، ممتلئين بالأفكار والحماس، فنقع تحت تأثيرهم وسحرهم. لكن عندما يزول العُبار نكتشف أن ثقتهم غير منطقية وأن أفكارهم غير مفهومة. أما ما يخصّ الزملاء؛ فمن الممكن أن يكون من بينهم الفئة التي تقوم بتخريب أعمالنا ومساراتنا المهنية بسبب حسدهم الخفي، يملأهم الحماس لإسقاطنا. يمكن أن يتعلق الأمر بالزملاء، أو أقواما يجعلوننا نلح، فهم يتواجدون لأجل أنفسهم ظاهريا، ثم يستخدموننا كأداةٍ للمضي نحو الأمام.

ما يحدث يقينا في هذه الحالات: أننا نأخذ الحيطة والحذر، غير متوقعين لأنماط السلوك هذه. غالبا ما تلطمنا هذه الأنواع بقصص مُبطنّة لتبرير الأفعال وإسقاط اللوم على الآخرين عن طريق ما يُسمى (كباش الفداء)، فهم يعرفون كيف يُربكوننا ويسحبوننا إلى دراما يسيطرون عليها بالكامل. قد نحتاج

أو غضب، لكننا في النهاية نشعر بالضرر وقلة الحيلة، ثم يدخل نوع آخر لحياتنا فتتكرر نفس القصة باستمرار.

كثيرا ما نلاحظ ذلك الإحساس المتشابه والمتعلق بالارتباك والعجز إزاء أنفسنا وسلوكنا. مثلا: عندما نقول أمرا يُسيء لرئيسنا أو زميلنا أو صديقنا دونَ التأكد من مصدر تلك الإساءات، لكننا نشعر بالإحباط عندما يتدفق الغضب والتوتر لدواخلنا بطريقة مؤسفة، ثم نرمي بحماسنا الثقيل نحو المخططات، لندرك أن تلك الخطط كانت خرقاء وشوهاء. أو ربما نقع في حب شخص ما، ويكون هذا خطأ نوعيا لأننا نعلم ذلك، ولكننا نعجزُ في تلك اللحظة عن معرفة السبب. ثم نتساءل ذات الوقت: ما الذي يحدث لنا؟

في هذه الحالات؛ نجد ذواتنا تتمخترُ في أنماط سلوكية تدميرية خارجة عن نطاقات السيطرة. يبدو الأمر كأن غريبا يقطن بداخلنا، شيطان صغير يعمل بشكل مستقل عن إرادتنا ويدفعنا لارتكاب الأغلط. وهذا الغريب في داخلنا غير طبيعي إلى حد ما، أو على الأقل أغرب مما نتخيل فيه ذواتنا.

ما يمكن قوله عن هذين الأمرين - أفعال الناس القبيحة وسلوكنا المفاجئ بعض الأحيان -؛ أننا لا نملك فكرة عن الأسباب. قد تخترقك بعض التفسيرات البسيطة مثل: "هذا الشخص شرير، أو مُعتل اجتماعي" أو " شيء ما يحدث لي، أو لم أكن على سجيتي". لكن مثل هذه الأوصاف لا تؤدي إلى أيّ مفهوم، أو تمسك نفس الأنماط من الاجترار. نعيش على السطحية نحن البشر، هذه هي الحقيقة، ونتفاعل بميول عاطفي مع أقاويل الناس وأفعالهم. نحن نُشكّل آراء الآخرين وآراء ذواتنا المبسطة. نحن نستقر على السيناريو الأسهل والأكثر ملاءمة لنا لنصدق.

مع ذلك، ماذا لو استطعنا السباحة تحت السطح ونرى العمق ونقترب من الجذور الفعلية لما يسبب هذه السلوكيات البشرية؟ ماذا لو استطعنا أن نفهم لماذا يتحول بعض الناس إلى حُسنٍ ويحاولون تنكيّت أعمالنا؟ و لماذا تتسبب ثقتهم اللامعهودة في تصوير أنفسهم بالمثالية والعصمة؟ ماذا لو

استطعنا أن نفهم لماذا ينصرف عنا الناس بطريقة غير معقولة، وينكشف جانبهم الأكثر ظلمة؟ أو لماذا يُصبحون على استعداد متواصل لتقدم مبرراتهم السلوكية؟ أو لماذا نولي اهتمامنا باستمرار للقواد الذين يخطبون أسوأ ما فينا؟ ماذا لو نظرنا وبحثنا في أعماقنا وحكمنا على الناس مع تجنب التأخيرات السيئة والعلاقات المسببة للأضرار العاطفية؟

إذا فهمنا جذور السلوك البشري، فسيكون من الصعب على الأنواع الأكثر عدوانية أن تفلت من أفعالها باستمرار، ولن نقع بسهولة تحت الأسحار المضللة. سنكون قادرين على توقع مناوراتهم السيئة من خلال قصصهم الزائفة. ولن نسمح لأنفسنا بالاندفاع إلى أعمالهم الدرامية، مع العلم مُقدِّمًا أن اهتماماتنا هي ما يعتمدون عليها من أجل سيطرتهم. في المؤخرة سنحرمهم من قوتهم عبر قدرتنا النظرية في عمق شخصياتهم.

بشكل مُشابه: ماذا لو استطعنا النظر داخل ذواتنا ونرى مصدر عواطفنا الأكثر إثارة للاضطراب؟ وننظر لماذا تتحكم عواطفنا في تصرفاتنا وتكون أحيانا ضد رغباتنا الخاصة؟ ماذا لو استطعنا أن نفهم سبب إجبار أنفسنا في الرغبة فيما يملكه الآخرون؟ أو ما يجعلنا نتميز بقوة داخل مجموعة ما، مما يؤدي إلى احتقار الآخرين خارج نطاق مجموعتنا؟ ماذا لو تمكنا من معرفة ما الذي يجعلنا نكذب حول حقيقتنا؟ ، أو ما الذي يجعلنا نُبعدُ الناس عنا بدون قصد؟

كوننا قادرين على فهم هذا الغريب الذي يسكننا بشكل واضح؛ سيساعدنا لإدراك أنه ليس غريبا مطلقا، بل هو جزء كبير مِنّا، وأننا أكثر غموضا وتعقيدا، ومثيرين للاهتمام أكثر مما كنا نتخيل. بهذا الوعي؛ سنكون قادرين على كسر الأنماط السلبية في حياتنا، والتوقف عن تقديم الأعذار للذوات، والتحكم بشكل أفضل فيما نفعله وفيما يقع معنا.

إن وجود مثل هذا الوضوح حول أنفسنا وحول الآخرين يمكن أن يغير مسار حياتنا بطرق متعددة، لكن علينا أولا أن نكشف عن مفهوم خاطئ و شائع. نحن البشر نميل إلى التفكير في سلوكنا على

أنه سلوك واع تحت إرادتنا. هي فكرة مخيفة و مرعبة عندما نتصور أننا غير متحكمين فيما نفعله. هذا هو الواقع. نحن خاضعون لقوى تكمن في أعماق أنفسنا. هي التي تتحكم وتحدد تصرفاتنا وتعمل لدينا تحت مستوى الوعي. نحن نرى النتائج على النحو التالي - أفكارنا، وحالاتنا المزاجية وأفعالنا - ولا نملك إلا القليل من الوعي مما يحرك عواطفنا و يجبرنا على التصرف بطرق معينة.

خذ على سبيل المثال شعورنا بالغضب. عادة ما نحدد شخصا أو مجموعة كسبب لهذه المشاعر الغاضبة. ولكن إذا كنا صادقين مع أنفسنا وحفرنا بشكل أعمق، فسندرك أن ما يدعم شعورنا بالغضب أو إحباطنا في كثير من الأحيان له جذور أعمق. يمكن أن يكون شيء في طفولتنا أو مجموعة معينة من الظروف التي تثير هذه العواطف. يمكننا تحديد أنماط معينة إذا صقلنا النظر. عندما يحدث هذا أو ذاك نغضب. لكننا نكون غير عقلانيين في لحظتنا الغضبية. - نحن نركب هذه العاطفة الداخلية ونوجه أصابع الاتهام للخارج. يمكننا أن نقول شيئا مشابها حول مجموعة كاملة من العواطف التي نشعر بها - أنواع معينة من الأحداث المثيرة للثقة المفاجئة، أو انعدام الأمان، أو القلق، أو الانجذاب إلى شخص معين، أو التعطش للاهتمام.

دعونا ندعو مجموع هذه القوى التي تدفعنا وتسحبنا من أعماقنا "بالطبيعة البشرية". حيث تنبع الطبيعة البشرية من عدة حبال في أدمغتنا، ثم الأسلوب الذي تشكل به نظامنا العصبي، والطريقة التي نعالج بها هذه العواطف. كل هذه العواطف تطورت وظهرت على مدار ملايين السنين عندما تطورتنا كأصناف. يمكننا إسناد العديد من تفاصيل طبيعتنا إلى الطريقة المتميزة التي طورناها كحيوانات اجتماعية لضمان بقائنا - نتعلم فيها التعاون مع الآخرين، تنسيق الأعمال مع مجموعة معينة وفق مستويات عليا، وخلق أشكال جديدة للتواصل وطرق الحفاظ على الانضباط الجماعي. هذا التطور المبكر يقبع في داخلنا ويستمر في تحديد سلوكنا، حتى في العالم الحديث والمتطور الذي نعيش فيه.

انظر مثلاً إلى مثال واحد - وهي الطريقة التي تطورت بها العاطفة البشرية - حيث اعتمد بقاء أسلافنا الأوائل على قدرتهم على التواصل مع بعضهم البعض قبل اختراع اللغة. وقد طوروا مشاعر جديدة ومعقدة مثل الفرح، العار، الامتنان، الغيرة، الاستياء، الخ.. معظم سمات هذه المشاعر كانوا يستطيعون قراءتها على وجوههم بشكل فوري، والتواصل مع أمزجتهم بسرعة وفاعلية. وقد أصبحوا قادرين على التفاد عبر مشاعر الآخرين ليربطوا المجموعة بشكل مُحكم - ليشعروا بالفرح أو الحزن كمجموعة واحدة - أو أن يظلوا متحدين في مواجهة الخطر.

حتى يومنا هذا، نحن البشر لا نزال معرضين بشكل كبير لأمزجة وعواطف حوَالينا، ونكون خاضعين لجميع أنواع السلوكيات من جانبنا - دون قصد نقوم بتقليد الآخرين، ونرغب فيما يملكونه، و نكون تحت اجتياح المشاعر المعدية كالغضب، مُعتقدين أننا نتصرف بإرادتنا الحرة، ولا نُدرِك مدى استعدادنا بالتأثر بمشاعر الآخرين بشكل عميق في المجموعة حول ما نفعله وكيف نستجيب؟

يمكننا أن نشير إلى قوى أخرى نشأت من هذا الماضي المتأصل فينا بعمق، وبشكل مماثل تُصاغ بها تصرفاتنا اليومية. مثلاً: حاجتنا لتصنيف أنفسنا باستمرار، وقياس قيمتنا الذاتية عبر حالتنا الاجتماعية؛ تعتبر ميزة ملحوظة بين جميع الثقافات البدائية، وحتى بين الشمبانزي، وكذلك غرائزنا القبلية، التي تجعلنا نُميزُ الناس بين مألوفين وغرباء. ويمكننا أن نضيف إلى هذه الصفات البدائية حاجتنا إلى ارتداء الأقنعة لإخفاء أي سلوك تثيره غرائزنا القبلية، مما يؤدي إلى تشكيل شخصية الظل عبر الرغبات المظلمة المكبوتة. لقد أدرك أسلافنا خطورة هذا الظل، فتحيلوا أنه قد نشأ من الأرواح والشياطين التي يجب وأدؤها. نَعتمدُ في حاضرتنا على أسطورة مُختلفة - حيث نقول في أنفسنا "شيء ما يحدث لي".

يجب علينا أن نتفاعل مع هذا التيار الأساسي أو هذه القوة بداخلنا عندما نصل إلى مستوى الوعي، ونعتمد على أرواحنا وظروفنا الفردية، وعادة ما نوضحها بشكل سطحي دون أن نفهمها

بسبب طبيقتها التي تطورت بها، هناك عدد محدود من هذه القوى ذات الطبيعة البشرية، وتؤدي إلى السلوك المذكور أعلاه - الحسد، العظمة، اللاعقلانية، قصر النظر، الامتثال، العدوان، والعدوان السليبي.. كما أنها تؤدي إلى التعاطف والأشكال الإيجابية الأخرى للسلوك البشري.

منذ آلاف السنين، كان مصيرنا البحث في الجوانب المظلمة منا عندما يتعلق الأمر بفهم أنفسنا وطبيعتنا. فقد كافحنا في ظل الكثير من الأوهام حول مفهوم الحيوان البشري - فنتخيل أننا ننحدر بطريقة سحرية من مصدر إلهي أو ملائكي بدلا من الرئيسيات. لكن في النهاية قد وجدنا دلائل على طبيعتنا البدائية وجذورنا الحيوانية. هذا يُعد أمرا محزنا، وهو أمر ننكره ونُخمدّه. وقد قمنا بتغطية دوافعنا المظلمة بالأعذار والمبررات، مما يسهل على بعض الناس الابتعاد عن سلوكياتهم البشعة. لكننا في النهاية نستطيع التغلب على مقاومتنا للحقيقة حول ماهيتنا؟ عبر المعرفة المتكتمة التي جمعناها حول الطبيعة البشرية.

يمكننا استغلال الأدب الشاسع في علم النفس الذي جُمع على مدار مائة عام ماضية، بما في ذلك الدراسات التفصيلية للطفولة وتأثير تطورنا المبكر (ميلاني كلاين، جون بولبي، دونالد وينيكوت)، بالإضافة إلى أعمال على جذور النرجسية (هاينز كوهوت)، حول الجوانب المظلمة لشخصيتنا (كارل يونغ)، وجذورنا العاطفية (سيمون بارون كوهين)، وتكوين عواطفنا (بول إيكمان). يمكننا أن نتقي عبر التطورات العديدة في العلوم مساعدتنا في فهم ذاتنا - كدراسات الدماغ (أنطونيو داماسيو ، جوزيف إي. ليدوكس)، وبنيتنا البيولوجية الفريدة (إدوارد آوويلسون) ، العلاقة بين الجسم والعقل (راماشندران)، الرئيسيات (افرانز دا وول) و الصيادون الجامعيون (جاريد دايمون)، سلوكنا الاقتصادي (دانييل كوهينمان) ، وكيف نعمل في مجموعات؟ (ويلفريد بيون، إليوت أرونسون).

ويمكننا ضمُّ أعمال بعض الفلاسفة (أرثر شوبنهاور ، فريدريك نيتشه ، خوسيه أورتيجا إي غاسيه) الذين أضاعوا جوانب كثيرة من الطبيعة البشرية، بالإضافة إلى رؤى العديد من الروائيين (جورج إليوت و هنري جيمس و رالف إليسون)، الذين تحسسوا الأجزاء الخفية من سلوكنا، وأخيرا، يمكننا ضمُّ المكتبة الشاسعة للسير الذاتية المتاحة، والتي تكشف الطبيعة البشرية عمقا وأداءا. هذا الكتاب هو محاولة لجمع كم هائل من المعرفة والأفكار من فروع مختلفة (انظر إلى قائمة المراجع للمصادر الرئيسية) ، لتجميع دليل دقيق ومفيد حول الطبيعة البشرية ، هذا الدليل قائم على الأدلة وليس على وجهات نظر معينة أو الأحكام الأخلاقية. إنه تقييم واقعي ووحشي للجنس البشري ، يشرح لنا من نحن ومن نكون، حتى يتسنى لنا العمل بمزيد من الوعي.

فكر في قوانين الطبيعة البشرية كنوع من كتاب خاص لفك رموز السلوك البشري سواء كان سلوكا - عاديا ، غريبا ، مدمرا ، إلى السلسلة الكاملة من السلوك البشري، كل فصل يتعامل مع جانب معين أو جانب من قانون الطبيعة البشرية. يمكننا أن نطلق عليها قوانين في ظل تأثير هذه القوى المادية، فنحن البشر نميل إلى التفاعل بطرق يمكن التنبؤ بها نسبيا. و يحتوي كل فصل على قصص بعض الأفراد أو الأفراد النموذجيين الذين يشرحون القانون (سلبيا أو إيجابية) ، إلى جانب الأفكار والاستراتيجيات حول كيفية التعامل مع نفسك والآخرين تحت تأثير هذا القانون. ينتهي كل فصل بقسم عن كيفية تحويل هذه القوة البشرية الأساسية إلى شيء أكثر إيجابية وإنتاجية، فلا نكون عبيدا سلبين للطبيعة البشرية بل نغيرها بشكل فعال.

قد تميل إلى تخيل أن هذه المعرفة حول السلوك البشري أنه قدس الطراز، فقد تجادل بعد كل هذا، على أننا مرتقون ومتقدمون من الناحية التكنولوجية ، ومتحررون وأنا مثقفون وأنا قد انتقلنا إلى ما هو أبعد من جذورنا البدائية، و نحن في عملية إعادة كتابة طبيعتنا حول السلوك البشري. لكن

الحقيقة في الواقع عكس ذلك . حيث لم نكن نخضع للطبيعة البشرية وإمكاناتها المدمرة أكثر من الحاضر، ونحن نستغيث بالرمضاء ونلعب بالنار عندما ننكر هذه الحقيقة.

أنظر إلى كيفية زيادة نفاذية عواطفنا فقط من خلال وسائل الإعلام الاجتماعية ، حيث تجتاحنا التأثيرات المعدية بشكل مستمر. القادة الأكثر خداعا قادرون على استغلالنا والتحكم بنا. أنظر إلى العدوان الذي يتم عرضه علانية الآن في العالم الافتراضي ، حيث يكون سهلا علينا بكثير أن نلعب جانبنا المظلم بدون تداعيات. لاحظ كيف أن نقارن أنفسنا مع الآخرين ونشعر بالغل تجاه الناس ونسعى للحصول على الاهتمام من خلال حالتنا الاجتماعية. وأخيرا ، انظر إلى ميولنا القبلي وكيف انبثق في البيئة المثالية للتأثير فينا - حيث يمكننا العثور على مجموعة للتواصل معها ، وتعزيز آراءنا القبلية في غرفة مليئة بالمعلومات ، وإضفاء أي تشويه على الغرباء ، و القيادة إلى درجة تخويف الجمهور، وأن الفوضى الناجمة عن الجانب البدائي من طبيعتنا يبدو متزايدا.

الأمر بسيط: إن الطبيعة البشرية أقوى من أي فرد، و أقوى من أي مؤسسة أو أي اختراع تكنولوجي. فالأمر ينتهي بصياغة ما نخلقه ليعكس نفسه وجذوره البدائية. فإن الطبيعة البشرية تُحركنا مثل قطع الشطرنج.

تجاهلك القوانين يعد أمرا خطيرا. و إن رفضك للتصالح مع الطبيعة البشرية يعني ببساطة إدانة نفسك بأنماط خارجة عن إرادتك، وإدانة نفسك أيضا بمشاعر من الارتباك والعجز.

تم تصميم قوانين الطبيعة البشرية لتجعلك منغمسا في جميع جوانب السلوك البشري وتلقي الضوء على أسبابه الجذرية. إذا سمحت له بإرشادك ، فسوف يغير بشكل جذري طريقة إدراك الناس ونهجك الكامل في التعامل معهم. وسوف يغير أيضا بشكل جذري الكيفية التي ترى بها نفسك. و سوف نقوم بهذه التغييرات في المنظور على النحو التالي:

أولاً، ستعمل القوانين على تحويلك إلى مراقب استراتيجي هادئ في ملاحظة الناس، مما يساعدك على تحريك من كل الدراما العاطفية التي تستنزفك بلا داع.

كوننا مُحاطونا ببيئة مليئة بالناس فهذا الأمر يثير مخاوفنا وانعدام أماننا تجاه الكيفية التي ينظر بها الآخرون إلينا. عندما نشعر بمثل هذه المشاعر، يصبح من الصعب مراقبة الناس كما لو أننا غارقون في مشاعرنا الخاصة، فنقوم بتقييم ما يقوله الناس ويفعلونه على نحو شخصي - هل يجونني أم يكرهونني؟ وستساعدك القوانين على تجنب الوقوع في هذا الفخ من خلال الكشف على أن الناس يتعاملون بشكل عام بعواطفهم وقضاياهم ذات جذور عميقة. إنهم يواجهون بعض الرغبات وحييات الأمل التي تسبقك بسنوات وعقود. أنت تعبر مسارهم في لحظة معينة من حياتهم وتصبح الهدف الملائم لغضبهم أو إحباطهم. إنهم يبرزون لك صفات معينة يريدون منك رؤيتها. وفي معظم الحالات تكون هذه الصفات غير متعلقة بك كفرد.

هذا الأمر لا ينبغي أن تجعله مزعجا بل محررا. وسيعلمك كتابنا التوقف عن أخذ التعليقات على محمل شخصي، وسيعلمك أن تظهر بمظهر البرود، وسيعلمك أيضا التوقف عند لحظات الإثارة والتهيج. كلما فهمت هذا كلما كان من السهل عليك عدم تفاعل مع مشاعرك، لكن عند الرغبة في فهم من أين تأتي تلك التصرفات، سوف تشعر بالهدوء التام في هذه العملية. وعندما يتجذر فيك هذا، ستكون أقل عرضة للتأثير الأخلاقي والحكم على الناس. وعندما تقبل بهم وبعيوبهم كجزء من الطبيعة البشرية، سيحبك الناس أكثر لأنهم يشعرون بهذا السلوك المتسامح فيك.

ثانياً، ستجعلك القوانين مترجما ماهرا للتلميحات التي يستمر الناس في لفظها، مما يمنحك قدرة أكبر على الحكم على شخصياتهم.

إذا ما كنا نولي اهتماما لتصرفات الناس في العادة ، فنحن نكون في عجلة من أمرنا لملاءمة أفعالهم مع سلسلة من السلوكيات ونسرع في الاستنتاجات، لذلك نلتزم بالحكم الذي يتناسب مع تصوراتنا

المسبقة أو نقبل تفسيراتهم لخدمة الذات. تحرك هذه القوانين من هذه العادة من خلال توضيح مدى سهولة إساءة فهم الناس وكيف يمكن أن تكون الانطباعات الأولية خداعة. وسوف تبطل من نفسك ، ولن تثق في حكمك الأولي، و عوضا عن ذلك ستدرب نفسك في تحليل ما تراه وما تلاحظه.

ستفكر في الشروط بشكل معاكس على النحو التالي: عندما يُظهر الناس علانية بعض السمات، مثل الثقة أو الذكورة المفرطة، فهم غالبا يخفون الواقع على نحو مخالف. وستدرك أن الناس يلعبون بشكل مستمر من أجل العامة، مما يجعلهم يظهرون بمظهر التحرر والتقدير فقط من أجل إخفاء ظلال شخصيتهم بشكل افضل، فستلاحظ ما يلي: ما يظهر بشكل عفوي في كثير من الأحيان في شخصيتهم في الواقع هي شخصيتهم الحقيقية. إذا كان الناس في الأساس كسالى و تافهين، فإنهم يتركون دلائل على ذلك في أصغر التفاصيل التي يمكنك التقاطها قبل أن يؤذيك سلوكهم. إن القدرة على قياس القيمة الحقيقية للناس ودرجة ولائهم ووعيهم، هي واحدة من أهم المهارات التي يمكن أن تمتلكها ، مما يساعدك على تجنب التعطلات الفاسدة، والشراكات والعلاقات التي يمكن أن تجعل حياتك بائسة.

ثالثا، ستمكنك القوانين من التعامل مع الأنواع السامة التي تعترض طريقك وتؤدي إلى إحداث ضرر عاطفي طويل الأمد.

لا يعلن الأشخاص العدوانيون والحاسدون والمتعصبون عن أنفسهم عادة على هذا النحو. لقد تعلموا أن يبرزوا ساحرين في اللقاءات الأولى باستخدامهم الإطراء والوسائل الأخرى لتشويشنا وإلهائنا. عندما يفاجئنا سلوكهم القبيح نشعر بالخيانة والغضب والعجز. إنهم يخلقون ضغطا مستمرا ، وهم يعلمون أنهم بذلك يجعلون عقولنا غامرة بحضورهم، مما يجعل من الصعب علينا التفكير بشكل استراتيجي مستقيم.

ستعلمك القوانين كيفية التعرف على هذه الأنواع مُقدما، وهذا هو تفاعلك الأكبر ضد هذه الأنواع. حتى ولو تجنبتها أو تنبأت بأفعالها التلاعبية فلن تكون ضريرا، وستكون أكثر قدرة على الحفاظ على توازنك العاطفي. وستتعلم بشكل عقلي كيفية القضاء عليهم عبر القياس والتركيز على نقاط الضعف الواضحة وانعدام أمانهم خلف أي تبجح، فأنت لن تقع تحت خرافاتهم، وهذا سوف يعزلك عن عنصر التخويف الذي يعتمدون عليه، وسوف تسخر من قصصهم المبطنة وتفسيراتهم المتصلة بسلوكهم الأناني. إن قدرتك على البقاء هادئا ستثير غضبهم و غالبا ما تدفعهم إلى تجاوز الحدود أو ارتكاب الأخطاء.

بدلا من أن تكون مرهقا لهذه المواجهات، قد تدرك أنها فرصة لصقل مهاراتك في الإتقان الذاتي وتشديد نفسك. وبتابعك أحد هذه الأنواع الذكية الأكثر دهاءً ستمنحك ثقة كبيرة في قدرتك على التعامل مع أخطر ما في الطبيعة البشرية.

رابعا، ستعلمك القوانين الأذرع الحقيقية لتحفيز الناس والتأثير فيهم، مما يجعل طريقك في الحياة أسهل بكثير.

أثناء مواجهتنا مقاومة كبيرة عند عرض أفكارنا أو خططنا ، لا يمكننا أن نلمس محاولة تغيير عقول أو أفكار الناس مباشرة عن طريق الجدل أو إلقاء المحاضرات أو التزلف إليهم، بل كل هذه الأشياء تجعل الناس أكثر مقاومة ودفاعية و اتقائية. فستعلمك القوانين أن الناس عنيدون بشكل طبيعي ويقاومون التأثير، إذا يجب عليك أن تبدأ أي محاولة عن طريق خفض مقاومتهم، ويجب عليك أيضا عدم تغذية أي ميولهم الدفاعية عن غير قصد. وستتدرب على تمييز حالات انعدام الأمان لديهم والأشياء التي لا تثيرهم عن غير قصد. وستفكر من خلال اهتماماتهم الشخصية والرأي الذاتي الذي يحتاجون إلى التحقق من صحته.

من خلال فهم نفاذية العواطف ، ستتعلم أن أكثر وسائل التأثير فعالية هي تغيير مزاجك وسلوكك. حيث يستجيب الناس لطاقتك وسلوكك أكثر من كلامك. وسوف تتخلص من أي وضعية دفاعية تقوم بها من جهتك. وبدلا من ذلك فإن الشعور بالاسترخاء والاهتمام بصدق في الشخص الآخر سيكون له تأثير إيجابي فعال، و سوف تتعلم كقائد أن أفضل الوسائل لتحريك الناس باتجاهك تكمن في تحديد النغمة الصحيحة من خلال سلوكك، مروراً بتعاطفك وأخلاقياتك في العمل.

خامسا، ستجعلك القوانين تدرك مدى عمق قوى الطبيعة البشرية التي تعمل في داخلك، مما يمنحك القدرة على تغيير أنماطك السلبية.

استجابتنا الطبيعية لتفسير الصفات المظلمة في الطبيعة البشرية هي أننا نستثني فيها أنفسنا. نرى دائما الشخص الآخر هو الشخص النرجسي ، اللاعقلاني ، الحسود ، الفظيع ، العدواني ، أو عدواني سلبي، نحن دائما ما نرى أنفسنا نمتلك أفضل النوايا. فإذا ضللنا الطريق ، فإننا نلوم خطأ الظروف أو الأشخاص الذين يرغموننا على التصرف بشكل سلبي، ستجعلك القوانين متوقفا نهائيا عن عملية الخداع الذاتي هذا، لأننا كلنا من نفس المادة، كلنا مجزؤون من نفس القماش، جميعا نشترك في نفس الميول. وكلما أدركت هذا، كلما زادت قدرتك على التغلب على هذه الصفات السلبية المحتملة في داخلك. و ستفحص دوافعك الخاصة، و ستنظر إلى ظلك الخاص، وستصبح على دراية بميولك العدوانية السلبية وهذا سيجعل من السهل عليك تحديد مثل هذه السمات والصفات في الآخرين.

سوف تصبح متواضعا أيضا ، مع إدراكك أنك لست متفوقا على الآخرين بالطريقة التي كنت تتخيلها. هذا لن يجعلك تشعر بالذنب أو يثقل كاهلك بالوعي الذاتي ، بل بالعكس. سوف تقبل نفسك كفرد كامل، ستحتضن كل ما هو خيرٍ وشرير، وستسقط صورتك الذاتية المزورة التي كنت

تُقدّسها. وسوف تشعر بالارتياح من الرياء والنفاق الذي كنت تتظاهر به، وستغدو حرا لكونك على طبيعتك. و سينجذب إليك الناس بسبب هذه الصفة المتوفرة فيك.

سادسا، ستحولك القوانين إلى فرد أكثر تعاطفا، مما يخلق روابط أكثر عمقا وأكثر إرضاءً مع الأشخاص من حولك.

نحن البشر، نولد بإمكانيات هائلة لفهم طبيعة البشر من دون مستوى فكري أو مستوى ثقافي. إنها قوة طورها أسلافنا الأوائل ، حيث تعلموا كيف يستشعرون مزاج ومشاعر البشر من خلال وضع أنفسهم في مكانهم (منظور الآخرين).

سوف ترشدك القوانين إلى كيفية إظهار هذه القوة الكامنة في أعلى درجة ممكنة. وستتعلم بتأن أن تفصل ذاتك عن عالمك الداخلي باستمرار و أن تستمع للناس بعناية. وستدرب نفسك لتحمل وجهات نظر الآخرين بأفضل ما يمكنك. وستستخدم خيالك وخبراتك لتساعدك في الشعور: كيف يشعر الآخرون عندما يصفون لك شيئا مؤلما؟ فأنت لديك لحظاتك المؤلمة للاستفادة منها كمنظيرات مماثلة لك. لن تكون ببساطة بديهية ، بل ستحلل المعلومات التي تحصل عليها بهذه الطريقة التعاطفية ، وستكتسب رؤى جديدة. وستقوم باستمرار بسلسلة ما بين التعاطف والتحليل ، وتحديث ما تلاحظه دائما وزيادة قدرتك على رؤية العالم من خلال عيونهم. ستلاحظ إحساسا ماديا بالارتباط بينك وبين الآخر الذي سينبثق من هذه الممارسة أو هذه الخبرة .

في هذه العملية ستحتاج إلى درجة كبيرة من التواضع . لا يمكنك أبدا أن تعرف بالضبط ما يفكر فيه البشر، فالبشر يمكنهم أن يخطئوا بسهولة ، ولذا يجب ألا تتسرع في إصدار الأحكام بل حافظ على انفتاحك على تعلم المزيد. فإن البشر هم الكائنات الأكثر تعقيدا أكثر مما يخطر على بالك. هدفك هو رؤية وجهة نظرهم على نحو أفضل. عندما تمر بهذه العملية ، ستصبح مثل العضلة التي تصبح أقوى كلما مارست تمرينها.

صقل مثل هذا التعاطف سيكون له فوائد لا تُعد ولا تحصى. نحن جميعا لدينا استيعاب ذاتي لأنفسنا، محبسون في عواملنا الخاصة. إنها تجربة علاجية وتحريرية يمكن استخلاصها خارج أنفسنا وفي عوالم أخرى، وهذا ما يجذبنا إلى تصوير أي شكل من أشكال الخيال ، حيث ندخل عقول ووجهات نظر الناس المختلفين عنا، ومن خلال هذه الممارسة سوف تتحول طريقتك في التفكير، فأنت تقوم بتدريب نفسك على ترك الأفكار المسبقة ، وأن تكون نشيطا ومفعما بالحيوية في هذه اللحظة ، وتكيف أفكارك باستمرار حول الناس، حيث ستكتشف أن هذه السيولة تؤثر على الطريقة والكيفية التي تواجه بها المشاكل بشكل عام - ستجد نفسك مستمتعا بإمكانيات أخرى ، وستكتشف منظورات بديلة. هذا هو جوهر التفكير الإبداعي.

وأخيرا، ستحول القوانين الكيفية التي ترى بها إمكانياتك الخاصة ، مما يجعلك مدركا لذاتك العليا المثالية التي تحتاج إلى إظهارها.

يمكننا أن نقول، أننا نحن البشر لدينا ذاتين متعارضتين بداخلنا - الذات المنخفضة و الذات العليا، الذات المنخفضة تميل إلى أن تكون أقوى، تدفعنا نبضاتها إلى ردود الفعل العاطفية والمواقف الدفاعية، مما يجعلنا نشعر بأننا أبرار ومتفوقون على الآخرين. تجعلنا نزرع للملذات و الملهيات المباشرة، دائما ما يأخذنا أو يقودنا إلى الطريق الأقل مقاومة. إنه يدفعنا إلى تبني ما يفكر فيه الآخرون، ويجعلنا نفقد أنفسنا بداخل الجماعة.

نشعر بنبضات الذات العليا عندما نكون مسحوبين بعيدا عن أنفسنا، فنرغب في التواصل بشكل أكثر عمقا مع الآخرين، فنجعل عقولنا تستوعب أكثر أفعالنا، وأن نفكر بدلا من أن نتفاعل ونستجيب ، وأن نتبع مسارنا في الحياة، وأن نكتشف الشيء الذي يجعلنا فريدين من نوعنا. فالذات المنخفضة هي الجانب الأكثر تفاعلا مع الطبيعة والحيوان الذي ننزلق إليه بسهولة. أما الذات العليا

هي أكثر جانب إنساني حقيقي من طبيعتنا ، الجانب الذي يجعلنا رصينين وواعين بذواتنا. ولأن نبضة الذات العليا تكون هشيخة، فإن الاتصال بها يتطلب جلدًا و صبراً.

إن إظهار هذه الذات المثالية في داخلنا هو ما نريده جميعاً، لأن تطوير هذا الجانب من أنفسنا الذي نشعر به نحن البشر هو ما يجب إنجازه. وسيساعدك هذا الكتاب على تحقيق ذلك من خلال جعلك على بينة للعناصر الإيجابية المحتملة والنشطة الواردة في كل قانون.

بمعرفتك النزعة اللاعقلانية، ستتعلم كيف تدرك أن عواطفك تشوه تفكيرك (الفصل 1)، مما يتيح لك القدرة على طرحها وتصبح عقلانية. ومعرفة كيف يؤثر سلوكنا في الحياة على ما يحدث لنا، وكيف أن عقولنا تميل إلى الاقتراب إلى عدم الخوف (الفصل 8)، سوف تتعلم كيف تصوغ سلوكاً شاسعاً وجريئاً. مع معرفة أن لديك الميل لمقارنة نفسك مع الآخرين (الفصل 10)، سوف تستخدم هذا كمحفز للتفوق في المجتمع من خلال أعمالك العظيمة، لإعجاب الذين حققوا أشياء كبيرة في حياتهم، وأن تكون مستوحاة من مبدأ: أن يكونوا قدوتك لمضاهاتهم ومحاكاتهم. سيفعل هذا السحر فعلته على هذه الصفات البدائية، وذلك باستخدام معرفتك الواسعة عن الطبيعة البشرية لمقاومة السحب الهابطة القوية لطبيعتك المنخفضة.

فكر في الكتاب بالطريقة التالية: أنت على وشك أن تصبح متدرباً في الطبيعة البشرية. سوف تقوم بتطوير بعض المهارات - في كيفية مراقبة وقياس شخصية زملائك البشر، وأيضاً كيفية الاطلاع على أعماقك النفسية. وستعمل على إبراز نفسك نحو العلياء. لَعْمَرَك ستخرج سيداً متفوقاً في هذا الفن عبر الممارسة، قادراً على إحباط أسوأ ما يمكن أن يلقي به الآخرون عليك، فتصوغ نفسك إلى شخصية أكثر عقلانية وذاتية الوعي، و إلى فرد منتج.

سيصبح الإنسان أفضل عندما تجعله يرى حقيقته و ما هو عليه.

- أنتون تشيخوف

سيطر على انفعالاتك الذاتية



قانون اللاعقلانية

أنت ترغب بشدة في تصوير نفسك أنك مسيطر سيطرة كاملة على مصيرك، فتخطط بعوي في تحديد مسار حياتك بأفضل ما لديك. لكنك غير مدرك إلى حد بعيد مدى عمق انفعالاتك التي تسيطر عليك. حيث تجعلك هاربا نحو الأفكار التي تقوم بتخفيف نفسك وتهديتها. إنها تجعلك باحسا عن أدلة تؤكد ما تريد فعله تحديدا. فهي تجعلك ترى ما تريد رؤيته، وهذا الأمر يتوقف على نوعية مزاجك، وهذا الانفصال عن الواقع هو مصدر لأعظم القرارات السيئة والأنماط السلبية التي تطارد حياتك. فالعقلانية هي القدرة على مواجهة هذه التأثيرات الانفعالية و العاطفية، والتفكير بدلا من الاستجابة بشكل سريع، وتحرير عقلك مما يحدث على عكس ما تشعر به، وهذه القدرة لا تأتي بشكل طبيعي لأن هذه القدرة و القوة يجب صقلهما والسعي في الحصول عليهما عن طريق زرعهما بشكل واع بداخلنا، وبهذا يمكننا أن ندرك إمكانياتنا العظيمة.

الروح الداخلية لأثينا

في أحد أيام نهاية عام 432 قبل الميلاد، تلقى مواطنو أثينا بعض الأخبار المثيرة للقلق: فقد وصل ممثلون من مدينة (اسبارطا) إلى المدينة وقدموا إلى مجلس السلام الأثيني شروطا جديدة للسلام. فإذا لم توافق أثينا على هذه الشروط، فستعلن (اسبارطا) الحرب. فقد كانت (اسبارطا) هي العدو اللدود لأثينا وقطبها المضاد. وقد قادت أثينا جامعة من الدول الديمقراطية في المنطقة، في حين أن (اسبارطا) قادت قلة قليلة من الاتحاد الكونفدرالي المعروف باسم "بيلوبونيزي". وقد اعتمدت أثينا على أسطولها وثروتها. وكانت لديها القوة التجارية البارزة في البحر الأبيض المتوسط. في حين اعتمدت (اسبارطا) على جيشها. فهي دولة عسكرية كاملة. وحتى ذلك الحين، تجنبت القوتان حربا مباشرة، لأن العواقب ستكون فظيعة، لن يفقد الجانب المهزوم نفوذه في المنطقة فحسب، بل طريقة حياته كلها مُعرضة للخطر - بالنسبة لأثينا ستخسر ديمقراطيتها وثروتها. ومع ذلك، يبدو أن الحرب لا مفر منها وأصبح أمرا حتميا و أن خسارتهم ونهاية مصيرهم أصبح حدثا وشيكًا. استقر الشعور بالموت بسرعة على المدينة.

بعد أيام قليلة اجتمع المجلس الأثيني على تل "بنيكس" المطل على "الأكروبوليس" لمناقشة التهديد الإسبرطي وما يجب القيام به. كانت الجمعية مفتوحة على جميع المواطنين الذكور، وفي ذلك اليوم كان حوالي عشرة آلاف منهم مزدحمين على التل للمشاركة في النقاش. كان من بينهم مجموعة "الصقور" في حالة من التحريض الكبير ((التحريض على الحرب)) - حيث قالوا أن على أثينا أن تغتنم الفرصة وتهاجم (اسبارطا) أولاً. وقد نبّه آخرون أن قوات (اسبارطا) في أرض المعركة قوة لا يمكن قهرها أو هزيمتها. وأن مهاجمة (اسبارطا) بهذه الطريقة سيكون في صالحها. أما مجموعة "الحمام" كانوا جميعا مؤيدين لقبول شروط السلام، لكن كما أشار الكثيرون، فإن ذلك سيُظهر الخوف فحسب ويشجع (اسبارطا) على الحرب. و يعطيهم المزيد من الوقت لتوسيع جيشهم وقواتهم. وقد كان النقاش يذهب يمينا ويسرة مع زيادة في الانفعالات وبعض الصياح واللغط، ولم يكن هناك حل مُرض يُلوح في الأفق.

ثم في نهاية فترة ما بعد الظهر، كان الحشد يتنامى مع تقدم شخصية مألوفة لمخاطبة الجمعية. اسم هذه الشخصية "بريكليس"، وقد كان رجل الدولة الأكبر في السياسة الأثينية، مضى من عمره أكثر من ستين سنة. كان بريكليس محبوبا لدى الشعب الأثيني، وكان لرأيه الأهمية البالغة، ولكن على الرغم من احترام الأثينيين له، فقد وجدوه قائدا غريبا جدا - حيث كان فيلسوفا أكثر من كونه سياسيا. فبالنسبة لأولئك القدماء كانوا يتذكرون بداية سيرته المهنية بما يكفي، وقد كان مدهشا أنه أصبح قويا وناجحا. و لم يكن يفعل أي شيء بالطريقة الاعتيادية.

في السنوات الأولى من ديمقراطيتهم، وقبل ظهور بريكليس على الساحة، كان الأثينيون يفضلون نوعا معينا من الشخصيات القيادية، أي: الرجال الذين يقدمون خطابا ملهما ومقنعا ويحتوي على نمط درامي، ويخاطرون في ساحة المعركة. ويناضلون لشن حملات عسكرية يقودونها، مما يمنحهم فرصة كسب المجد والاهتمام. فيعززون حياتهم المهنية عبر تمثيل بعض فصائل الجمعية - منهم ملاك الأراضي والجنود والأرستقراطيين - ويقومون بكل ما في وسعهم لتعزيز مصالحهم. وهذا ما أدى لسياسة شديدة الانقسام. كان القادة يرتفعون ويسقطون في خيبات لبضع سنوات، لكن الأثينيين كانوا مطمئنين. و كانوا يرتابون ولا يثقون في أي شخص دام طويلا في السلطة.

ثم دخل بريكليس الحياة العامة حوالي عام 463 قبل الميلاد، وبذلك فإن السياسة الأثينية لن تسير بالطريقة ذاتها. على الرغم أنه ينحدر من أسرة أرستقراطية شهيرة، ولقد كانت أولى خطواته غريبة. قام بالتحالف مع الطبقات الدنيا والوسطى المتنامية في المدينة، أي المزارعون، والمجندين في البحرية، والحرفيين الذين كانوا فخر أثينا. لقد عمل على زيادة صوتهم في الجمعية ومنحهم قوة أكبر في الديمقراطية. لم يكن هذا مجرد فصيل صغير يقوده. بل أغلبية المواطنين الأثينيين. قد يبدو من المستحيل التحكم في مثل هذا العدد الكبير من الرجال الغاضبين بمصالحهم المتنوعة، لكنه كان متحمسا في زيادة قوتهم لدرجة أنه اكتسب ثقتهم ودعمهم رويدا رويدا.

ومع نمو نفوذه، بدأ يفرض نفسه في الجمعية ويغير سياساته. لقد جادل ضد توسيع إمبراطورية أثينا الديمقراطية. وكان يخشى أن يبالغ الأثينيون ويفقدون السيطرة. كما عمل على دعم الإمبراطورية وتعزيز التحالفات. وعندما

يتعلق الأمر بالحرب أو العمل بصفة عامة، فإنه سعى للحد من الحملات و الفوز عبر المناورات، مع الحد الأدنى في الخسائر و الأرواح. ظهر للكثيرين عملا خارج نطاق البطولية، لكن عندما دخلت هذه السياسات حيز التنفيذ، شهدت المدينة فترة ازدهار غير مسبوقه. ولم تكن هناك حروب أو حاجة لاستنزاف الخزانة العامة، وكانت الإمبراطورية تعمل بسلاسة أكثر من أي وقت مضى.

ما فعله بريكليس مع فائض الأموال المتنامي عبارة عن دهشة مفاجئة للمواطنين. فبدلا من استخدامه لشراء الخدمات السياسية، بدأ مشروع "البناء العام" في أثينا. فقد خطط لبناء المعابد والمسارح وقاعات الحفلات الموسيقية، ووضع كل الحرفيين الأثينيين في ميادين العمل. الناس يعملون في كل مكان، وبدك أصبحت المدينة أكثر جمالا. كان يفضل نوعا من العمائر التي تعكس جمالياته الشخصية - مرتبة، هندسية، ضخمة، ومهدئة للعين - . كانت أعظم أعماله في البارثينون (معبد إغريقي في مدينة أثينا)، مع تماها الضخم المكون من أربعين قدما لأثينا. كانت أثينا هي الروح الموجهة للأثينيين، إلهة الحكمة والذكاء العملي. لقد مثلت جميع القيم التي يريد بريكليس ترويجهها. غيرت شخصية بريكليس مظهر وروح أثينا على نحو فردي، وبداك دخلت أثينا عصرا ذهبيا في كل الفنون والعلوم.

كانت أغرب صفة في بريكليس هي أسلوبه الحديثي - مقيد وبلغ. حيث لم يوظف الأساليب البلاغية المعتادة، عمل على إقناع الجمهور من خلال حجج محكمة عكس ذلك. وهذا من شأنه أن يجعل الناس يستمعون إليه باستمرار و يتبعون المسار المثير لمنطقه البلاغي. حيث كان منطقهم مقنعا وهادئا.

على عكس القادة الآخرين، بقي بريكليس في السلطة أعواما وعقودا زمنية، وقد وضع طابعه الإجمالي على المدينة بطريقة هادئة وغير مزعجة. كان لديه أعدائه. وهذا الأمر لا مفر منه. لقد بقي في السلطة لفترة طويلة لدرجة أن كثيرين اتهموه بأنه دكتاتور سري. واتهموه أيضا بأنه ملحد، لأنه كان رجلا يسخر من جميع التقاليد. وهذا الأمر من شأنه أن يفسر لماذا كان غريبا؟ لكن لم يستطع أحد المماحكة في نتائجه القيادية العظيمة.

والآن، عندما بدأ يخاطب الجمعية بعد ظهر ذلك اليوم، فإن رأيه في الحرب مع (اسبارطا) يحمل قدرا كبيرا من النقل على كاهله، لقد خيّم الصمت كسحابة فوق الحشود بينما كانوا ينتظرون بفارغ الصبر سماع خطابه حول النازلة.

تكلم قائلا " أيها الأثينيون، وجهات نظري هي نفسها منذ وقت مضى: أنا ضد تقديم أي تنازلات للبيلوبونيزيين، على الرغم من إدراكي أن الحالة العقلية المحمومة التي تقنع الناس بالدخول في حرب عادة لا يتم الاحتفاظ بها عندما يتطلب الأمر تفعيلها، وأن عقول الناس تتغير عبر مجريات الأحداث". وقد نبههم بفرضية تسوية الخلافات بين أثينا و(اسبارطا) من خلال وسطاء محايدين. وهذا يشكل خطرا مقدما إذا استسلموا للمطالب الانفرادية من جانب الإسبرطيين. إذا فأين ينتهي هذا الأمر؟ نعم، باتجاه أرض معركة مباشرة مع (اسبارطا) والتي ستكون بمثابة معركة انتحارية. و ما اقترحه بريكليس بدلا من ذلك هو شكل من أشكال جديدة للحرب تماما - حرب محدودة ودفاعية.

وقد قال بريكليس أيضا "يجب علينا أن نجلب داخل أسوار أثينا كل أولئك الذين يعيشون بالمنطقة. وأن نترك الإسبرطيين يأتون لإغراءنا بالقتال، نتركهم يخربون أراضينا. فلن نأخذ الطعام الذي يحاولون أن يُطعموه لنا. لن نحاربهم على أي أرض. مع قدرتنا للولوج إلى البحر فسوف نحافظ على موارد المدينة. ونستخدم أسطولنا الذي نملكه لمداهمة مُدنهـم الساحلية. ومع مرور الوقت، سوف يزداد الأسبرطيين إحباطا لعدم وجود أي معركة. بعد إطعام وإمداد جيشهم الدائم، فسوف ينفد المال منهم. وسوف يتشاحن حلفاؤهم فيما بينهم. وسيضعف حزب الحرب في اسبارطا وسيتم الاتفاق على سلام دائم حقيقي، كل ذلك من خلال الحد الأدنى من الخسائر في الأرواح والأموال من جانبنا".

وختم قائلا: "يمكنني أن أقدم لكم أسباب عديدة أخرى في هذا الصدد وهي: لماذا يجب عليكم أن تشعروا بالثقة عند الفوز النهائي إذا كنتم لا تستغلون عقولكم لإضافة شيء للإمبراطورية في الوقت الذي تكون الحرب قائمة على أوزارها؟ ولا تودون الخروج في سبيل إقحام أنفسكم في الأخطار الجديدة؟ ما

أخشاه أنا ليس استراتيجية العدو، بل من أخطائنا نحن". إن البدعة الذي اقترحها بريكليس أثارت جدلا واسعا. حيث لم تكن الصقور ولا الحمام راضين عن خطته هاته، ولكن في النهاية، السمعة التي كانت تتمتع بها حكمته جعلتهم يوافقون على كلامه. بعد عدة أشهر انطلقت الحرب المصيرية.

في البداية، جميع التصورات التي خطط لها بريكليس عن الحرب لم تكن كما ينبغي. حيث لم يُصب الإسبرطيون وحلفاؤهم بالإحباط أثناء الحرب المستمرة، بل كانوا أكثر جرأة. لكن في الجهة المقابلة كان الأثينيون هم الذين يعيشون الإحباط، ويرون أن أراضيهم تُحرب من دون حركة انتقامية. لكن بريكليس كان يؤمن بشدة أن خطته لا يمكن أن تفشل طالما صبر الأثينيون. في السنة الثانية من الحرب، أدت كارثة غير متوقعة إلى تصعيد كل شيء: و هي انتشار وباء الطاعون في المدينة. مع وجود عدد كبير من المواطنين داخل الأسوار أدى ذلك إلى انتشاره بسرعة، مما أسفر عن مقتل أكثر من ثلثي المواطنين وتدمير صفوف الجيش. أصيب بريكليس نفسه بالمرض، بينما كان يحتضر كان يشهد كابوسا في نهاية المطاف: كل ما فعله لأثينا على مدى عقود عديدة بدا وكأنه ينهار في آن واحد، حيث بدأ الناس في الانفعال الجماعي حتى أصبح كل شخص يفكر لنفسه. لو نجح بريكليس من الموت، لكان مؤكدا أنه قد يجد طريقة لتهدئة الأثينيين والتوسط في سلام مقبول مع اسبارطا، أو يقوم بتعديل استراتيجيته الدفاعية، لكن لعل الأوان أصبح فائتا.

والغريب في الأمر أن الأثينيين لم يحزنوا على زعيمهم. وقد ألقوا باللوم عليه بسبب وباء الطاعون، و انتقدوه بعدم كفاءته الاستراتيجية. ولم يكونوا في مزاج يسمح لهم بصبرٍ أو ضبط نفسٍ. وقد اعتبروا بريكليس رجلا أقلّ نجح، وأن أفكاره بمثابة ردود فعل متعبة لرجل عجوز. وقد تحول حبهم لبريكليس إلى كراهية. ومادام غائبا فقد عادت الفصائل إلى الانتقام. بعد ذلك أصبح هناك حزب شعبي حربي. وقد تعب الحزب من مرارة المواطنين تجاه الإسبرطيين، وجعلهم الطاعون يتحركون من مواضعهم ويغيرون مواقفهم الحربية. وقد وعد الصقور بأنهم سيعودون للواجهة ويقهرون الإسبرطيين باستراتيجية هجومية. وقعت هذه الكلمات محل الزينة لدى عدد كبير من الأثينيين، وجعلهم هذا يجررون مشاعرهم المدفونة تجاه الإسبرطيين.

ومع تعافي المدينة ببطء من الطاعون، تمكن الأثينيون من رفع اليد العليا في الحرب، وتوسلت جماعة من الإسبرطيين الراية لأجل السلام. لكن الأثينيون أرادوا هزيمة عدوهم بشكل كامل، وقد ضغط الأثينيون على مصالحتهم، لكن تعافي الإسبرطيين أسهم في قلب الطاولة. بعد فترة من الأخذ والرد، وبعد أعوام متعاقبة، ازداد العنف والمرارة من كلا الجانبين. لكن في مرحلة معينة، هاجمت أثينا جزيرة ميلوس، حليفة اسبارطا، وعندما استسلمت الميليان، صوت الأثينيون ليقتلوا كل رجالهم ويبيعوا نساءهم وأطفالهم. وهذا الأمر لم يكن ليحدث في ظل بريكليس.

ثم بعد سنوات عديدة من الحرب اللاهوائية، في عام 415 قبل الميلاد، كان لدى العديد من القادة الأثينيين فكرة مثيرة عن كيفية تمرير الضربة القاضية لاسبارطا. حيث كانت مدينة سيراكوزا حليفا أساسيا للإسبرطيين، و هي الدولة الصاعدة في جزيرة صقلية. حيث كانت تزود الإسبرطيين بالموارد المهمة المطلوبة. إذا كان الأثينيون بأسطوهم العظيم يمكنهم من إطلاق حملة استكشافية والسيطرة على سيراكوزا، فإنهم حاصلون على ميزتين: الأولى: أنهم سيدخلونها إلى إمبراطوريتهم، والثانية: أنهم سيحرمون الإسبرطيين من الموارد التي يحتاجونها لمواصلة الحرب. صوتت الجمعية لإرسال ستين سفينة مع جيش بحجم مناسب على متن قارب لإنجاز هذه المهمة.

وقد تم تعيين أحد القادة لهذه الحملة، و هو نيسيز، حيث كانت لدي نيسيز شكوك كبيرة حول حكمة هذه الخطة. كان يخشى أن يقلل الأثينيون من شأن قوة سيراكوزا، وقد عرض لهم جميع السيناريوهات السلبية المحتملة، وأكد أنه إذا كانت هناك حملة أكبر من تلك فيمكن ضمان النصر. وقد أراد بهذا أن يفسد الخطة، لكن حجته كان لها تأثير معاكس. إذا كان الأمر يتطلب القيام بجملة أكبر، فكان هذا هو ما يرسلونه - مائة سفينة حربية ومضاعفة عدد الجنود - . كان الأثينيون يشمّون النصر في هذه الإستراتيجية ولا شيء زائد.

في أيام قادمة.. رؤية الأثينيين من جميع الأعمار في الشوارع وهم يرسمون خرائط صقلية أصبح متناحا، يحلمون بالثروات التي من شأنها أن تصب في أثينا ومن ثم الإذلال النهائي للإسبرطيين. لقد تحول يوم إطلاق السفن إلى عيد عظيم، وكان مشهدا مذهلا لم تشهده أثينا على الإطلاق، وهو عبارة عن أسطول هائل يملأ الميناء بقدر ما

يمكن لعين أن تراه وتشهده، وكان يتمثل في السفن المزينة بشكل جميل، والجنود والدروع المتلألئة، والازدحامات في الطوابق. كان عرضا باهرا لقوة و ثروة أثينا.

مع مرور الشهور، سعى الأثينيون للحصول على أخبار الحملة عند نقطة معينة عبر الحجم الهائل للقوة التي كانت تظن أثينا أنها تتمتع بها، بدا لها أنها قد اكتسبت أفضلية في حصار سيراكوزا. لكن في اللحظة الأخيرة، وصلت تعزيزات من اسبارطا، أصبح الأثينيون في موقف دفاعي الآن. وقد قام نيسيز بإرسال خطاب إلى الجمعية يصف فيها هذا التحول السلبي للأحداث. أوصى بالترك والعودة إلى أثينا، أو إرسال تعزيزات فورية. صوت الأثينيون لإرسال التعزيزات غير راغبين في الإيمان بإمكانية الهزيمة، - وتمثلت التعزيزات في أسطول ثانٍ من السفن يكاد يكون كبيرا كالأسطول الأول. وفي الأشهر التي أعقبت ذلك، بلغ قلق الأثينيين ذروة جديدة - فقد تضاعفت المخاطر الآن ولم تعد أثينا قادرة على تحمل خساراتها.

ذات يوم، استمع أحد الحلاقين في مدينة بيرايوس في أثينا إلى شائعة من أحد الزائرين مفادها أن الحملة الأثينية، وكل سفينة، وكل رجل قضى نحبهُ وتم القضاء عليه في المعركة. انتشرت الشائعات بسرعة في أثينا. كان من الصعب تصديقها، ولكن الذعر استقر ببطء في المدينة. وبعد أسبوع تأكدت الشائعات وبدا أن أثينا محكوم عليها بالفشل، وقد استنزفت سفنها وأموالها ورجالها.

تمكن الأثينيون من الصمود بأعجوبة. لكن على مدى السنوات القليلة التالية، أصبحت غير متوازنة على نحو قاسٍ بسبب الخسائر التي واجهتها في صقلية، وبسبب الضربة القاصمة الأخيرة، حتى نهاية عام 405 قبل الميلاد عانت أثينا خسارتها النهائية وأجبرت على الموافقة على شروط السلام القاسية التي فرضتها اسبارطا. وأن سنوات مجدهم، و إمبراطوريتهم الديمقراطية العظيمة، والعصر الذهبي البريكلاندي قد انتهى تماما وإلى الأبد. و الرجل الذي كبح مشاعرهم الأكثر خطورة - بما فيها العدوان، الجشع، الغطرسة، الأنانية - رحل عن هذا المشهد لفترة طويلة جدا، ودخلت حكمته طيِّ الفراغ والنسيان،

...

• التفسير

عندما قام بريكليس بدراسة المشهد السياسي في بداية مسيرته، لاحظ الظاهرة التالية : أن كل شخصية سياسية أثينية كانت تعتقد أنها عقلانية، ولها أهداف واقعية، و لها خطط معينة للوصول إلى هدف ما. عملوا بتفانٍ لفصائلهم السياسية وحاولوا زيادة قوتهم. وقادوا الجيوش الأثينية إلى المعركة وكثيرا ما كانوا يواجهون من الناحية الأمامية. وقد سعوا لتوسيع إمبراطوريتهم وجلب المزيد من المال إليها. وعندما تراجعت قوة مناوراتهم السياسية، أو انتهت حروبها بشكل فظيع، فإنهم يمتلكون أسبابا جيدة لماذا حدث ذلك؟ كانوا قادرين على إلقاء اللوم على المعارضة، وإذا لزم الأمر فيلقون اللوم على الآلهة. ومع ذلك.. إذا كان جميع هؤلاء الرجال عقلانيين إلى هذا الحد، فلماذا تكون سياساتهم مليئة بهذه الفوضوية والتدمير الذاتي؟ لماذا كانت أثينا فوضوية و خرابية؟ ولماذا كانت ديمقراطيتها هشّة؟ و لماذا كان هناك الكثير من الفساد والاضطراب؟ كانت الإجابة بسيطة، لم يكن زملاؤه *بريكليس* الأثينيون عقلانيون على الإطلاق، بل مجرد جماعة أنانية ماهرة. وما كان موجهها لمعظم قراراتهم هي العواطف الأساسية - أي التعطش للسلطة، والاهتمام، والمال. وكل هذه المقاصد يمكن أن تكون تكتيكية و في غاية الدهاء، لكن مناوراتهم تلك لم تؤدي إلى شيء مستمر أو لخدمة مصالح العامة الديمقراطية.

إن ما يجعل بريكليس منتبها كذاتٍ مُفكّرةٍ هو تفكيره في كيفية الخروج من هذا الفخ الحربي؟ وكيف يمكن أن تكون عقلانيا في ساحة مزدحمة العواطف؟ الحل الذي توصل إليه كان أمرا فريدا من نوعه تاريخيا، وهذا الحل بمثابة قوة مدمرة في نتائجها. و يجب أن يكون بالنسبة لنا قوة مثالية. وقد كان لدى بريكليس رؤية تصويرية تتجلى في كينونة العقل البشري. يجب أن يكون له ميل في تحجيل شيء ما، وأن يوجه انتباهه لشيء يعظمه فوق كل شيء آخر. بالنسبة لمعظم الناس فإنهم يقدرون غرورهم. و بالنسبة للبعض الآخر فإنهم يقدرون عائلاتهم، أو طوائفهم، أو ألهتهم أو أمتهم، أما بالنسبة إلى بريكليس، فإنه كان مقدرا للعقل السيل الفياض الذي تمثل في كلمة "ناوس" وهي كلمة يونانية قديمة معناها "العقل" أو "الدكاء". ناوس أو العقل الفياض هي قوة تقتحم الكون، تخلق المعنى

والنظام. وينجذب العقل البشري إلى هذا النظام بشكل طبيعي؛ فهذا هو مصدر معظم ذكائنا. بالنسبة لبريكليس هذا العقل الفياض الذي كان يجعله تمثل في آلهة أثينا.

في الثقافة الأثينية فإن أثينا قد ولدت فعليا من رأس زيوس، واسمها نفسه يعكس ذلك - وهو مزيج من "الإله" (ثيوس) و "العقل" (ناوس). لكن أثينا أتت لتمثل شكلا خاصا من هذا العقل "ناوس" - سواء بشكل عملي، أو بشكل أنثوي، أو تراي. وهي بمثابة الصوت الذي يصيب الأبطال في أوقات الحاجة، حيث تغرس فيهم روحا هادئة، وتوجه عقولهم نحو الفكرة المثالية للفوز والنجاح، ثم تمنحهم الطاقة التحقيقية. كانت زيارة أثينا بالنسبة لهم نعمة عظيمة، وكانت روحها موجهة لجنرالات عظماء، وأفضل الفنانين والمخترعين والحرفيين. يمكن لأي رجل أو امرأة رؤية العالم بوضوح تام والقيام بالعمل المناسب تحت تأثيرها. بالنسبة للأثينيين، تم استدعاء روح أثينا لتوحيد المدينة وجعلها مزدهرة ومثمرة. وفي جوهرها وقفت أثينا من أجل عقلانية الروح، وهي أعظم هبة من الآلهة إلى البشر، لأنها وحدها يمكن أن تصنع عملا إنسانيا بحكمة إلهية.

لتنمية الروح الداخلية الأثينية، كان على بريكليس أولا أن يجد طريقة للسيطرة على انفعالاته. فإن العواطف دائما ما تدفعنا إلى الداخل، بعيدا عن العقل الفياض، بعيدا عن الواقع. نحن نمنع النظر في مشاعر الغضب و انعدام أماننا الخاص فحسب. إذا قمنا بفحص العالم حولنا وحاولنا حل مشاكله، فإننا نرى الأشياء حولنا عبر عدسة هذه العواطف. تقع علينا العواطف على شكل سحابة حاجبة للرؤية. وقد درب بريكليس نفسه على عدمية التفاعل في الوقت الراهن، حتى لا يتخذ قرارا في ظل تأثيرات الانفعالات العاطفية القوية، بل يقوم بتحليل مشاعره. عندما كان ينظر عن كثب لإنعدام الأمان أو مشاعره الغاضبة، فإنه يرى انفعالاته غير مُبررة عادةً، وأثناء تحليله لهذه الانفعالات فإنها تفقد أهميتها لدى بريكليس. في بعض الأحيان كان يهرب بجسده بعيدا عن الجمعية الممتلئة غضبا وعنفا لفظيا، وكان يعتزلها ينزل في بيته ويظل وحدانيا لعدة أيام لكي يهدئ نفسه. الصوت الأثيني يصل إليه رويدا رويدا في وحدته.

قرر أن يبني جميع قراراته السياسية على شيء واحد: ما هو الشيء الحقيقي الذي يسقي مصالح الأثنيين؟ وقد كان هدفه - توحيد المواطنين من خلال الحب الأصيل للديمقراطية والإيمان في التفوق الأثيني - وجود مثل هذا المعيار ساعده في تجنب الغرور الذاتي. وهذا الأمر دفعه للعمل على زيادة مشاركة الطبقات الدنيا والوسطى على حد سواء، على الرغم أن هذه الاستراتيجية يمكن أن تنقلب بسهولة ضده تاليا. لكن هذه الاستراتيجية أهدته الصَّومَ عن الحروب، على الرغم أن هذا يفني بعدم تحقيق شهرة شخصية نسبية. لكن النهاية تؤدي إلى قرار أعظم - وهو مشروع الأعمال العامة الذي قَلَبَ هيئة أثينا بأكملها.

من أجل مساعدة نفسه في هذه العملية المتأنية، قام بتحرير ذهنه ليشمل أكبر عدد من الأفكار والخيارات، حتى أفكار أعدائه. وقد تخيل كل العواقب المحتملة للاستراتيجية قبل تفعيلها. بروح هادئة وعقل متحرر، وجد الاستراتيجية السياسية التي أثارت واحدة من العصور الذهبية الحقيقية عبر التاريخ. حيث تمكن رجل واحد من إصابة مدينة بأكملها بروحه العقلانية. وما حدث لأثينا بعد أن خرج من المشهد الأثيني! حيث كانت الحملة الصقلية تمثل كل ما كان يعارضه دوما - وهو القرار الذي كان من وراءه الرغبة بالاستيلاء على مزيد من الأراضي، وهذا الطمع قد أعماهم عن العواقب المحتملة -.

افهم هذا: أنت مثل الجميع، تعتقد أنك عقلائي، لكنك لست كذلك. فالعقلانية ليست قوة تولد بها بل هي قوة تكتسبها من خلال التدريب والممارسة الطويلة. فصوت أثينا الداخلي يبلغ قوة أسمى بداخلك في اللحظة الحاضرة ببساطة، يتمثل هذا الصوت في إمكانات ربما شعرت بها في لحظات من الهدوء والتركيز، أو فكرة مثالية بزغت بعد الكثير من التفكير. لكنك غير متصل بهذه القوة العالية في الوقت الحاضر لأن عقلك مشحون بالعواطف والانفعالات. مثل ما وقع لبريكليس في الجمعية، فُتْصاب بكل الأنواع الدرامية النفسية التي يديرها الآخرون. وتتفاعل باستمرار مع ما يكشفه الناس لك، من موجات الإثارة وانعدام الأمان إلى القلق، وهذا ما يجعل تركيزك صعبا. فيتم جذب انتباهك بهذه الطريقة. لكن بدون المعيار العقلاني لتوجيه قراراتك، فلن تصل أبدا

إلى الأهداف التي تحددها. في أي لحظة يمكن أن يتغير هذا مع قرار بسيط لتنمية روحك الأثينية الداخلية، فالعقلانية إذن هي ما تعظمه أكثر من أي شيء آخر والذي يكون مرشدا لك.

مهمتك الأولى هي النظر إلى تلك الانفعالات التي تؤثر على أفكارك وقراراتك باستمرار. تعلم كيف تسأل نفسك: لم هذا الغضب و الاستياء؟ أين تأتي هذه الحاجة الملحة للاهتمام من خلال هذا التحليل و التمحيص؟ ستفقد انفعالاتك و عواطفك سيطرتها عليك. و ستبدأ في مرحلة التفكير بنفسك بدلا من الاستجابة لما يقدمه لك الآخرون. تميل العواطف إلى تضيق العقل، مما يجعلنا نركز على فكرة واحدة أو اثنتين ترضي رغبتنا المباشرة في القوة أو الانتباه، وهي الأفكار التي تأتي بنتائج عكسية في العادة. الآن، مع الروح الهادئة، يمكنك الترفيه عن مجموعة واسعة من الخيارات والحلول. فلتقم بالتمتع لفترة أطول قبل التصرف وإعادة تقييم استراتيجياتك. يصبح هذا الصوت أكثر وضوحا بصورة متزايدة عندما يحاصرک الناس بسبب أعمالهم الدرامية ومشاعرهم التافهة التي لا نهاية لها، ستشعر بالاستياء من هذا الإلهاء وتطبق قانون العقلانية بالتفكير من خلالهم. مثل ذلك الرياضي الذي يصبح قويا من خلال التدريب المستمر. عقلك بعدها أكثر مرونة وسهل الاندماج. كونك ستغدو واضحا وهادئا. سترى الإجابات و الحلول الإبداعية التي لا يمكن لأي شخص آخر تصورها.

في الحقيقة يبدو لي كما لو أن الذات الثانية تقف بجانب الأخرى. الأولى عقلانية و معتدلة، و الذات الأخرى مدفوعة للقيام بأعمال لا معنى لها، وأحيانا تكون سخيفة. وفجأة تلاحظ أنك تتوق إلى القيام بذلك الشيء الممتع، والله وحده يعلم ماهية السبب، فأنت راغب بذلك، على هيئة ذلك الشيء الممتع حتى لو كان خلاف إرادتك. على الرغم من أنك تحاربه بكل قوتك، فأنت تريد ذلك.

دوستويفسكي: المراهق

• مفاتيح الطبيعة البشرية .

عندما يحدث خطأ في حياتنا، نسعى بشكل طبيعي لنحصل على تفسير تبريري. عدم العثور عن سبب فشل مخططاتنا، أو لماذا نواجه مقاومة مفاجئة لأفكارنا؟ يكون مزعجا لنا. وعندما تزداد حدة الألم. لكن في طريقنا للبحث عن السبب، تميل عقولنا لأنواع التفسيرات ذاتها: ربما شخص ما أو مجموعة ما حطمتني، ربما بسبب الكراهية أو عوامل عدوانية أخرى، مثل الحكومة أو المواثيق الاجتماعية أعاقت مسيرتي أو تلقيت نصيحة سيئة، أو تم حجب بعض المعلومات عني. ثم أخيرا - إذا كان السوء أسوأ ذاتيا - فكل هذا سوء حظ وظروف مؤسفة اخترقتني.

تؤكد هذه التفسيرات عجزنا. "ما الذي يمكن أن أفعله بشكل مختلف؟ كيف يمكن أن أتوقع التصرفات السيئة لشخص مجهول ضدي؟" كما أن هذه التفسيرات غامضة بعض الشيء. ولا يمكننا الإشارة إلى التصرفات الخبيثة المحددة من جانب الآخرين. نشكُّ ونتخيل فحسب. تميل هذه التفسيرات إلى تكثيف مشاعرنا - من حيث عاطفة الغضب والإحباط والاكتئاب - و التي نغرق فيها ونشعر بالضيق في الأنفس. و الأهم من ذلك، ردود أفعالنا الأولية التي ننظر فيها خارجا للبحث عن السبب. نعم، قد نكون مسؤولين عن بعض ما يحصل، ولكن بالنسبة للجزء الأكبر، فإن الناس الآخرين والقوى والعوامل المعادية الأخرى تقوم بتفريقنا. وهذا الرد الأولي متأصل بعمق في الحيوان البشري. الآلهة أو الأرواح الشريرة في الماضي كانت تلقي اللوم على ردود الأفعال، أما في وقتنا الحاضر فإننا نطلق عليها أسماء أخرى. لكن الحقيقة تختلف كثيرا عن هذا. من المؤكد أن هناك أفرادا و عوامل كبرى بالخارج تؤثر علينا باستمرار. هناك الكثير مما لا نستطيع السيطرة عليه في العالم. لكن بشكل عام يدفعا إلى الزيف في المقام الأول، و ما يجعلنا نتخذ قرارات سيئة وحسابات خاطئة فهي اللاعقلانية ذات الجذور العميقة، و المدى الذي تهيمن فيه الانفعالات على عقولنا. و لا يمكننا رؤية هذا. إنها نقطتنا التي نخط فيها حبطاً عشواء، وبوصفنا الاستثناء من هذه النقطة العمياء فلننظر إلى الانهيار الذي وقع في سنة 2008، الذي يمكن أن يكون خلاصا وافيا لجميع الأنواع اللاعقلانية البشرية.

في أعقاب الانهيار الاقتصادي، كانت التفسيرات والمبررات الأكثر شيوعاً في وسائل الإعلام حول ما حدث على النحو التالي: أن الاختلالات التجارية و غيرها من العوامل المؤدية إلى الائتمان الرخيص في أوائل العقد الأول من القرن الحالي، مما أدى إلى زيادة في المديونية. وقد كان من المستحيل وضع قيمة دقيقة على المشتقات شديدة التعقيد التي يتم تداولها، لذلك لا يمكن لأحد أن يقيس الأرباح والخسائر. هناك عصابة من المهرة و الفاسدين المساهمين الذين تحكمهم حوافز التلاعب بالنظام لتحقيق أرباح سريعة؛ دفع المقرضون الطامعون قروض الرهن العقاري لأصحاب المنازل الذين لا يدخلهم الربح. كان هناك تنظيم حكومي و لم تكن هناك رقابة حكومية كافية لنماذج الكمبيوتر وأنظمة التداول التي أصبحت بتاح النظام.

تكشف هذه التفسيرات عن إنكار ملحوظ للواقع الأساسي في الفترة التي سبقت انهيار عام 2008، اتخذ الملايين من الناس قرارات يومية بشأن الاستثمار أو عدمه. وفي كل نقطة من هذه الصفقات، كان متاحاً للمشتريين والبائعين أن يتراجعوا عن أشكال الاستثمار الأكثر خطورة، لكنهم قرروا التوقف. وكان هناك الكثير من الناس يحدرون من وجود فقاعة مالية. وقبل بضع سنوات فقط، أظهر انهيار صندوق التحفظ العملاق " للاستثمار طويل الأجل لرؤوس الأموال ". كيف يمكن أن يحدث هذا الانهيار الأكبر؟ إذا كان لدى الناس ذكريات أطول، يمكنهم أن يفكروا مرة أخرى في فقاعة سنة 1987؛ و إذا قرأوا التاريخ، وقرأوا عن فقاعة سوق الأوراق المالية وانهيار عام 1929. يمكن لأي صاحب منزل محتمل أن يتفهم مخاطر رهونات الغير النقدية، وشروط الإقراض مع أسعار الفائدة السريعة الارتفاع.

ما يتجاهله المحللون هو اللاعقلانية الأساسية التي دفعت هؤلاء الملايين من المشتريين والبائعين إلى الخطوط الدنيا والقصى. أصبحوا مصابين بإغراء الحصول على المال السهل. مما جعل المستثمر المعلم عاطفياً. ومما دفع الدراسات والخبراء لتعزيز الأفكار التي كان الناس مصممين لاعتقادها - مثل قول القائل أن "هذه المرة ستكون مختلفة" و أن "أسعار المنازل لن تنخفض أبداً". لقد اجتاحت موجة من التفاؤل الجامح فقام من الناس. ثم جاء الذعر والانهيار والمواجهة البشعة أمام الواقع. فبدلاً من التصالح مع عريضة المضاربة "وهي المخاطرة بالبيع والشراء

بناء على توقع تقلبات الأسعار بغية الحصول على فارق الأسعار" التي طغت على الكل. أصبح الأذكىء يبدون وكأنهم أغبياء، والكل وجه أصابع الاتهام إلى عوامل خارجية، وأي تبرير قد يحرف المصدر الحقيقي للجنون. هذا لا يعد شيئاً غريباً في حادثة انهيار سنة 2008. لقد تم توارث نفس أنواع التفسيرات والتبريرات بعد حوادث عامي 1929 و1987، وفي حادثة "هوس" السكك الحديدية في أربعينيات القرن التاسع عشر في إنجلترا، وفي فيلق بحر الجنوب في عام 1720، وكذلك في إنجلترا، تحدث الناس عن إصلاح النظام، فتم تمرير القوانين للحد من المضاربة. ولكن لا يوجد اعتبار لشيء ناجح.

تحدث هذه الفقاعات بسبب السحب العاطفية الشديدة التي تُمارس على الناس، والتي تترك القوى المنطقية التي يمتلكها أي عقل فردي. فهي تحفز ميولنا الطبيعي نحو الجشع والمال السهل والنتائج السريعة. من الصعب علينا رؤية أشخاص آخرين يكسبون المال ونحن لا نشاركهم. لا توجد قوة تنظيمية على هذا الكوكب يمكنها التحكم في الطبيعة البشرية. ولأننا لا نواجه المصدر الحقيقي للمشكلة، فإن الفقاعات والأعطال تكرر باستمرار، وسوف نواصل تكرارها طالما أن هناك مغفلين وأشخاص لا يقرأون التاريخ. إن تكرار كهذا يعكس التكرار في حياتنا لنفس المشاكل والأخطاء، مما يفرز أنماطاً سلبية متواصلة. من الصعب التعلم من التجربة عندما لا ننظر إلى الداخل، أي داخل الأسباب الحقيقية.

افهم هذا: إن الخطوة الأولى نحو العقلانية هي فهم اللاعقلانية الأساسية. فهناك عامل يجب أن يكون مستساغاً لغورنا! وهو ألا أحد مستثنى من تأثير العواطف التي لا يُقاومها العقل، ولا حتى الأكثر حكمة بيننا. اللاعقلانية تدل على بنية أدمغتنا وتربطنا بطبيعتنا بالطريقة التي نعالج بها العواطف إلى حد ما. كوننا غير عقلانيين يكاد يكون خارج نطاق سيطرتنا. لفهم هذا، يجب أن ننظر إلى تطور العواطف نفسها.

اعتمدت الكائنات الحية على الغرائز المضبوطة بدقة من أجل البقاء في جزء من الثانية عبر ملايين السنين، يمكن أن تشعر الزواحف بالخطر في بيئتها وتستجيب بشكل فوري عبر الهروب من المشهد. لا يكون هناك فاصل بين الاندفاع والفعل. بالنسبة لبعض الحيوانات يتطور هذا الإحساس إلى شيء أكبر وأبعد - أي الشعور بالخوف. في

البداية كان هذا الخوف يتألف من مستوى عال من الإثارة مع تحفيز بعض المواد الكيميائية لتنبه الحيوان لخطر محتمل. بهذه الإثارة والانتباه يمكن للحيوان أن يستجيب بعدة طرق بدلا من طريقة واحدة. ويمكنه أن يصبح أكثر حساسية للبيئة ويزداد تعلمًا. وتبقى هذه فرصة أفضل للبقاء والنجاة، لأن خياراته أصبحت واسعة. و قد يستمر هذا الإحساس بالخوف بضع ثوان أو أقل، لأن السرعة تعتبر شيئًا جوهريًا.

بالنسبة للحيوانات الاجتماعية، فقد أخذت هذه الإثارات والمشاعر دورا أكثر عمقا وأكثر أهمية: فقد أصبحت مضمونا جوهريا للتواصل. الأصوات الشريرة أو الشّعْر الذي ينتصب على الطرف يمكن أن يدل على الغضب (ظاهرة انتصاب الشّعْر)، لصد عدو ما أو الإشارة إلى خطر معين. هناك بعض الاشارات و الروائح التي تكشف عن الرغبة الجنسية والاستعداد لها. المواقف والإيماءات تشير إلى الرغبة في اللعب. نداءات معينة تكشف عن قلق عميق، ومن ثمّ الحاجة لعودة الأم. أصبح هذا أكثر تفصيلا وتعقيدا. حيث تبين أن الشمبانزي يمكن أن يشعر بالحسد والرغبة في الانتقام. وقد حدث هذا التطور على مدى مئات الملايين من السنين. وفي الآونة الأخيرة، تطورت القوى المعرفية لدى الحيوانات والبشر، وبلغت ذروتها في اختراع اللغة والتفكير المجرد.

كما أكد العديد من علماء الأعصاب، فإن هذا التطور أدى إلى تكوين المنطقة العليا من الدماغ لدى الثدييات من ثلاثة أجزاء. الجزء الزاحف من الدماغ هو الأقدم، يتحكم في جميع الاستجابات التلقائية التي تنظم الجسم. وهذا الجزء يعتبر الجزء الغريزي. وفوقه الجزء الزاحف المختص بالثدييات القديمة أو ما يسمى بالدماغ الجوفي الذي يسيطر على الشعور والعاطفة. وعلى رأس الدماغ الجوفي تطورت القشرة المخية الحديثة، وهو الجزء الذي يتحكم في الإدراك، وهو الجزء الخاص بالإنسان ولغته.

تنشأ العواطف كإثارة جسدية تهدف إلى إشغال انتباهنا، وتسبب لنا في ملاحظة بعض الأشياء حولنا. تبدأ كتفاعلات كيميائية وأحاسيس يجب علينا ترجمتها إلى كلمات لمحاولة فهم أوساطنا. كونها تتم معالجتها في جزء مختلف من الدماغ فيما يتعلق باللغة والتفكير، فإن هذه الترجمة غالبا ما تكون غير صائبة و غير دقيقة. على سبيل المثال، نشعر بالغضب تجاه الشخص "أ"، في حين أن المصدر الحقيقي لهذا الشعور قد يكون حسدا محضا، وفي

ظل مستوى الوعي الإدراكي، نشعر بالنقص فيما يتعلق بذلك الشخص "أ" ونريد شيئاً يملكه. لكن الحسد ليس شعوراً نرتاح بصدد، كثيراً ما نترجمه على أنه شيء مقبول - كالغضب، والكراهية، والاستياء، أو دعنا نقول: في يوم من الأيام شعرنا بمزيج من الإحباط ونفاد الصبر حيث يعترض الشخص "ب" طريقنا في اللحظة الخاطئة التي نندفع فيها غير مدركين أن هذا الغضب مدفوع بمزاج مختلف و غير متناسب مع تصرفات الشخص "ب". أو دعنا نقول: إننا غاضبون من الشخص "ج" لكن الغضب ماكث في الداخل بسبب شخص عابر في الماضي المؤلم، ربما أحد الوالدين. ولذلك نوجه الغضب إلى الشخص "ج" لأنه يذكرنا بهذا الشخص.

وبعبارة أخرى، ليس لدينا ارتباط واعي بأصول عواطفنا وذلك المزاج المتولد. في اللحظة التي نشعر بتلك العواطف، كل ما علينا فعله هو محاولة تفسيرها، وترجمتها إلى لغة. لكننا نخطئ في أغلب الأحيان. وننتقل بالتفسيرات البسيطة التي توافق هوانا. أو نبقى مرتبكين تجاهها. حيث لا نعرف سبب شعورنا بالاكئاب، على سبيل المثال، هذا الجانب اللاشعوري من العواطف يعني أنه من الصعب علينا أن نتعلم منه لإيقاف أو منع السلوكيات القهرية. حيث أن الأطفال الذين يشعرون بالهجران من قبل ذويهم سيميلون إلى خلق أنماط من الهجر في وقت لاحق من حياتهم، ودون معرفة السبب.

وظيفة التواصل بين العواطف، هو عامل حاسم بالنسبة للحيوانات الاجتماعية، و تكون صعبة بعض الشيء بالنسبة لنا. حيث يكون اتصالنا بالغضب عندما نشعر بشيء آخر، أو شخص آخر، ولكن الآخر لا يرى هذا، وبالتالي فإنهم يتصرفون كما لو أنهم يتعرضون للهجوم الشخصي، وهو ما يخلق تفسيرات خاطئة متتالية.

تطورت العواطف لسبب مختلف مقارنة بالمعرفة والإدراك. و لا يرتبط هذان الشكلان المتعلقان بالعالم بسلاسة في أمخاخنا. بالنسبة للحيوانات، لا تشغل بالها بالحاجة إلى ترجمة الأحاسيس الجسدية إلى لغة مجردة، حيث تعمل العواطف بسلاسة كما كان مُقدراً لها أن تعمل. بالنسبة لنا نحن البشر، فإن الانقسام بين عواطفنا وإدراكنا يكون مصدر احتكاك داخلي دائم، يشتمل على الذات العاطفية الثانية في داخلنا والتي تعمل خارج نطاق إرادتنا. تشعر

الحيوانات بالخوف لفترة وجيزة ثم تختفي. لذا فعندما نتحدث عن مخاوفنا، فنحن نشدها ونجعلها تدوم لفترة ما بعد الخطر، حتى إلى درجة الشعور بالقلق المستمر.

قد يميل الكثيرون إلى تصور أننا قد روضنا هذه الذوات العاطفية إزاء تقدمنا الفكري والتكنولوجي بطريقة ما. بعد كل هذا قد نتصور أننا لا نبدو عنيفين أو عاطفيين أو أسطوريين كأجدادنا، لكن هذا وهم. فإن التقدم والتقنية لن تعيد صياغة تركيبتنا؛ فقد غيروا أشكال انفعالاتنا و عواطفنا ونوع اللاعقلانية المصاحبة. على سبيل المثال، عززت أشكال جديدة من وسائل الإعلام من شأن قدرة السياسيين وغيرهم من كبار السن على اللعب على أوتار عواطفنا بطرق أكثر نعومة وتعقيدا. و المعلنون يقصفوننا برسائل موهبة عالية الفعالية. فإن تواصلنا المستمر مع وسائل التواصل الاجتماعي يجعلنا عرضة لأشكال جديدة من التأثيرات الفيروسية العاطفية. هذه ليست وسائل الإعلام مصممة لتأمل هادئ. تصبح لدينا مساحة ذهنية أقل للرجوع والتفكير بتواجدها المستمر. فنكون محاصرين بالعواطف والمأساة التي لا داعي لها مثل الأثنيين في الجمعية، لأن الطبيعة البشرية لم تتغير.

من الواضح أن المصطلحين العقلانية واللاعقلانية يمكن أن يكونا مصطلحين مبالغ فيهما بالكامل. حيث يصف الناس دائما أولئك الذين يختلفون معهم بشخص "غير عقلائي". و ما نحتاجه هو تعريف بسيط يمكن تطبيقه كطريقة للحكم بأكبر قدر ممكن من الدقة، ومعرفة الفرق بين الاثنين. و يجب أن يكون المقياس التالي مقياسنا: نشعر بالعواطف دوما، التي تصيب وتؤثر على تفكيرنا باستمرار، مما يجعلنا نتحرك نحو الأفكار التي ترضينا والتي نقوم بتهدئتنا. من المستحيل ألا يكون لدينا ميولا ومشاعرا بطريقة ما. إن العقلاء يدركون ذلك عبر مراقبة أنفسهم وجهدهم المبذول لإزالة سيكولوجية العواطف من تفكيرهم ومواجهة تأثيرها. و ليس لدى الأشخاص غير العقلانيين مثل هذا الوعي، فإنهم يندفعون في العمل دون النظر بعناية في العواقب والنتائج.

يمكننا أن نرى الفرق في القرارات والأفعال التي يتخذها الناس والنتائج المترتبة على ذلك. حيث يظهر الأشخاص العقلانيون مع مرور الوقت على أنهم قادرين على إنهاء مشروع ما وتحقيق أهدافهم والعمل بفاعلية مع فريق ما، وخلق شيء دائم باستمرار. في حين يكشف الأشخاص اللاعقلانيون في حياتهم عن أنماط سلوكية سلبية - بما في

ذلك أخطاء تتكرر باستمرار، صراعات غير ضرورية تلاحقهم أينما ذهبوا، أحلام ومشاريع لم تتحقق أبداً، غضب ورغبات في التغيير لا تُترجم لعمل ملموس. عاطفيون بطبعهم ولديهم ردود فعل سريعة لا إدراكية. لذا فإن الجميع قادر على اتخاذ قرارات غير منطقية ولا عقلانية، بعضها بسبب ظروف خارجة عن الإرادة. وحتى أكثر الأنواع العاطفية يمكن أن تصطدم بالأفكار العظيمة أو تنجح للحظة قصيرة عبر عنصر الجرأة. لذلك من المهم الحكم مع مرور الوقت على ما إذا كان الشخص عقلانياً أو لا. وهل يمكن أن يحافظ على النجاح ويصيبوا العديد من الاستراتيجيات الجيدة؟ وهل يمكنه التكيف والتعلم من الفشل؟.

يمكننا ملامسة الفرق بين الشخص العقلاني واللاعقلاني في مواقف معينة عندما يتعلق الأمر بحساب التأثيرات طويلة الأجل ورؤية الأهم. لنأخذ على سبيل المثال: اجراءات الطلاق مع قضايا حضانة الأطفال، سوف يتمكن الأشخاص العقلانيون من التخلي عن مزارتهم وتحاملهم، وإدراك ما هو أفضل في صالح الطفل على المدى الطويل. في حين يكون الأشخاص اللاعقلانيون منهمكين في الصراع حول السلطة ضد الزوج، ويجعل استياء ورغبات الانتقام تطبّط قراراتهم سرا. هذا يؤدي إلى معركة طويلة وطفلاً متضرراً فاقد الاهتمام.

عندما يتعلق الأمر بتوظيف مساعد أو شريك، يستخدم العقلانيون الكفاءة كمقياس لهم، فهل يستطيع هذا الشخص أن يقوم بهذه المهمة عندما يسقط الشخص اللاعقلاني بسهولة تحت تأثير أولئك الذين يملكون هالة سحرية، والذين يعرفون كيف يوجهون انعدام أمانهم، أو الذين يشكلون القليل من التحدي أو التهديد ويوظفونهم دون إدراك الأسباب؟ وهذا سيؤدي إلى الأخطاء وعدم الكفاءة، والتي تجعل الشخص اللاعقلاني يلقي اللوم على الآخرين عندما يتعلق الأمر بالقرارات المهنية، و الأشخاص العقلانيون باحثون عن وظائف تناسب أهدافهم على مداهم الطويل. و الأنواع اللاعقلانية ستقرر استناداً إلى مقدار المال الذي يمكن أن تكسبه على الفور، وما يشعرون أنهم يستحقونه في الحياة (في بعض الأحيان يكون ما يحققونه قليلاً) ، ومقدار ما يمكنهم تحمله في الوظيفة، أو مقدار الاهتمام الذي قد يجلبه لهم المنصب. سوف يؤدي إلى طريق مسدود.

في جميع الحالات، تمثل درجة الوعي هذا الاختلاف، بحيث يمكن للعقل أن يعترفوا بميولاتهم الغير العقلانية وضرورة توخي الحذر. من ناحية أخرى، يصبح الأشخاص اللاعقلانيين عاطفيين بدرجة عالية عند تحديهم الجذور العاطفية لقراراتهم. غير قادرين على مراقبة أنفسهم والتعلم من أخطائهم. أخطائهم تجعلهم أكثر اندفاعا.

من المهم أن نفهم أن العقلانية ليست من بين الوسائل التي نتجاوز بها العاطفة. بريكليس نفسه كان يقدر العمل الجريء والمغامرة. كان يحب روح أثينا والإلهام المجلوب. كان راغبا أن يجعل الأثينيين يشعرون بحب مدينتهم ويتعاطفون مع مواطنيها. وما تَصَوَّرَهُ كان حالة من التوازن - فهمنا الواضح لسبب شعورنا بطريقة عملها، وفهمنا لوعينا بدوافعنا، يتيح لنا التفكير دون إجبارنا سرا تجاه عواطفنا. حيث كان بريكليس يريد الطاقة التي تأتي من الدوافع والعواطف لخدمة التفكير الذاتي. كانت تلك رؤيته للعقلانية والمثالية.

الحظُّ الحَسَنُ أن اكتساب العقلانية ليس بالأمر المعقد، يتطلب الأمر المعرفة والعمل عبر ثلاث خطوات عملية، **أولاً:** يجب أن نكون مدركين لما نسميه باللاعقلانية منخفضة الدرجة. فهذه تعتبر وظيفة مستمرة للأمزجة والمشاعر والانفعالات التي نختبرها في الحياة، أي في أدنى مستوى الوعي. فعندما نخطط أو نتخذ القرارات، فنحن لسنا على دراية بمدى عمق هذه المزاجية والمشاعر التي تشوه عملية التفكير. حيث أنهم يخلقون في تفكيرنا تحيزا واضحا متأصلا فينا لدرجة أننا نرى دليلا على وجودهم في جميع الثقافات وكل فترات التاريخ. هذه التحيزات، عن طريق تشويه الواقع، تؤدي إلى أخطاء وقرارات غير فعالة تصيبنا في حياتنا. كوننا على علم بها، يمكننا البدء في موازنة آثارها.

ثانياً: يجب أن نفهم طبيعة ما نسميه باللاعقلانية عالية الدرجة. حيث يحدث هذا عندما تصبح مشاعرنا ملتهبة، و عادة تسببها بعض الضغوط. فعندما نفكر في شعورنا بالغضب أو الإثارة أو الإستياء أو الشكوك، فإن انفعالاتنا تتصاعد إلى حالة تفاعلية - فإن كل ما نراه أو نسمعه يتم تفسيره من خلال عدسة هذه العاطفة، فنصبح أكثر حساسية وأكثر عرضة للتفاعلات العاطفية الأخرى. كنفاد الصبر والاستياء الذي يمكنه يتحول إلى غضب وعدم ثقة عميقة. هذه الحالات التفاعلية هي التي تقود الناس إلى العنف، أو هاجس الهوس، أو الجشع

الذي لا يمكن السيطرة عليه، أو الرغبة في السيطرة على شخص آخر. هذا الشكل من اللاعقلانية هو مصدر المشاكل الأكثر حدة - من بينها الأزمات، والصراعات، والقرارات الكارثية. إن فهم كيفية عمل هذا النوع من اللاعقلانية يمكن أن يسمح لنا بالتعرف على الحالة التفاعلية كما يحدث عندما نتراجع قبل أن نفعل شيئاً نتأسف له أو نندم عليه.

ثالثاً: نحن بحاجة إلى تفعيل بعض الاستراتيجيات والتمارين التي من شأنها تقوية جزء التفكير في الدماغ وإعطائه المزيد من القوة في الصراع الأبدي مع عواطفنا.

ستساعدك الخطوات الثلاث التالية على البدء في الطريق نحو العقلانية. سيكون من الحكمة دمج كل هذه الخطوات الثلاث في دراستك وممارستك للطبيعة البشرية.

الخطوة الأولى: التعرف على التحيزات.

تؤثر العواطف باستمرار على عملياتنا الفكرية ومعظم قراراتنا، أي في أدنى مستوى الوعي. وأكثر العواطف شيوعاً هي الرغبة في المتعة وتجنب الألم. تدور أفكارنا حول هذه الرغبة. نشعر بالاشمئزاز من الأفكار التي تكون مزعجة أو مؤلمة. نتخيل أننا نبحث عن الحقيقة، أو أننا واقعيون، في حين أننا نتمسك في الواقع بالأفكار التي تجلب الإفراج عن التوتر وتهدئة نفوسنا، وتجعلنا نشعر بالفوق. مبدأ المتعة هذا في التفكير هو مصدر كل تحيزاتنا العقلية. إذا كنت تعتقد أنك محصن بطريقة ما تجاه أي من التحيزات التالية، فهذا مثال لمبدأ المتعة في العمل. من الأفضل معرفة كيفية تعمل هذه التحيزات باستمرار بداخلك، وكذلك تعلم كيفية تحديد هذه اللاعقلانية لدى الآخرين.

الانحياز التأكيدي.

انظر إلى الأدلة وأصل للقرارات عبر عمليات عقلانية أكثر أو أقل.

ولكي نقيم فكرة ما ونقنع أنفسنا بأننا وصلنا إليها بعقلانية، نخضي للبحث عن أدلة لدعم وجهة نظرنا. ما الذي يمكن أن يكون موضوعيا أو علميا؟ ولكن بسبب مبدأ المتعة ونفوذها اللاشعوري، نقنع أنفسنا بأننا نجحنا في العثور على الأدلة التي تؤكد ما نريد تصديقه. هذا هو المعروف باسم الانحياز التأكيدي.

يمكننا رؤية ذلك أثناء العمل من خلال مخططات الناس، لا سيما أولئك الذين يملكون مكافآت مرتفعة. يتم تصميم خطة تؤدي إلى هدف إيجابي مرغوب. إذا نظر الناس إلى النتائج السلبية والإيجابية المحتملة على حد سواء، فقد يجدون صعوبة في اتخاذ أي إجراء أو فعل. سوف يتجهون نحو المعلومات التي تؤكد النتيجة الإيجابية المنشودة حتما، أي المشهد المليء بالتفاؤل، دون أن يدركوا ذلك. ونرى أيضا هذا في العمل عندما يقوم الناس بشكل افتراضي بطلب مشورة أو نصح. فهذا يعتبر لعنة معظم الخبراء الاستشاريين. الناس في النهاية يريدون أن يسمعوا أفكارهم وتفضيلاتهم التي يؤكدونها رأي خبير ما. ويفسرون ما تقوله في ضوء ما يريدون سماعه، وإذا كانت نصيحتك ومشورتك تتعارض مع رغباتهم، فسيجدون طريقة لرحضة رأيك، وهذا ما يسمى بالخبرة الخاصة. كلما كان الشخص قويا، كلما كان عرضة لهذا النوع من الانحياز التأكيدي بكثرة.

عندما تريد التحقق من الانحياز التأكيدي في العالم، ألق نظرة على النظريات التي تبدو جيدة إلى حد يصعب تكذيبها. حيث يتم رسم الإحصائيات والدراسات للقيام بإثبات صحة هذه النظريات؛ هذه النظريات ليست صعبة العثور، بمجرد اقتناعك بصحة حججك فمن الميسور أن تعثر على دراسات تدعم بها حججك في الإنترنت. لا يجب عليك قبول صحة أفكار أشخاص لأنهم قدموا "الأدلة". افحص الأدلة بنفسك في ضوء النهار البارد بقدر كبير من الشك. و يجب أن يكون دافعك الأول هو العثور على الأدلة التي تنفي معتقداتك ومثيلاتها. هذا هو العلم الحقيقي.

الانحياز الاعتقادي.

أنا أؤمن بهذه الفكرة إيمانا راسخا. وهذا الأمر يجب أن يكون صحيحا.

نحن كائنات نتمسك بفكرة ترضينا في السر، لكن قد تكون لدينا بعض الشكوك حول حقيقتها في العمق، لذا فنحن نقطع مسافة إضافية لإقناع أنفسنا - لنؤمن بها بشراسة كبيرة ونعارض بصوت عال أي شخص يقوم بتحدينا. فنخبر أنفسنا، كيف يمكن أن تكون فكرتنا غير حقيقية إذا كانت تبرز لدينا طاقة دفاعية؟ لذلك ينبثق هذا التحيز بشكل أوضح في علاقتنا بالقادة - من ناحية ما إذا كانوا يعبرون عن رأيهم بالكلمات والإيماءات الحامية، والاستعارات النابضة بالحياة والحكايات المسلية. يجب أن يعني ذلك أنهم درسوا الفكرة بعناية للتعبير عنها بشكل يقيني وقناعة عميقة. ومن ناحية أخرى هؤلاء الذين يعبرون عن الفروق الدقيقة التي تكون نبراتهم مترددة فيها وتكشف عن ضعف وشكوك ذاتية. ربما كانوا يكذبون، هكذا نعتقد. هذا التحيز يجعلنا عرضة للبايعين والغوغائيين الذين يظهرون لنا عنصر التحيز الاعتقادي كوسيلة للإقناع والخداع. يعلمون أن الناس متعطشون للتسلية، لذا فهم يغطون نصف حقيقتهم بتأثيرات دراماتيكية.

الانحياز للمظهر.

أستطيع فهم الأشخاص الذين أتعامل معهم و أستطيع رؤيتهم على حقيقتهم.

لا نرى الناس على حقيقتهم، ولكن نراهم كما يبدو في مظهرهم. هذه المظاهر تكون مضللة عادة. درّب الناس أنفسهم في المواقف الاجتماعية لتقدم واجهتهم المناسبة التي نحكم عليها بشكل إيجابي. ويبدون بمظهر تأدية أنبل القضايا، ويقدمون أنفسهم دوماً على أنهم واعون ومجتهدون. لذا فنحن نأخذ هذه الأفضة كحقيقة ثانية. نحن معرضون للسقوط تحت تأثير الهالة. عندما نرى بعض الصفات السلبية أو الإيجابية في شخص ما (الإحراج الاجتماعي، الذكاء)، هناك صفات إيجابية وسلبية أخرى تتوافق مع ذلك. حيث يتمتع الناس الذين يظهرون بمظهر حسن بالجدارة بالثقة، ولا سيما السياسيين. وإذا كان هناك شخص ناجح فإننا نتخيل أنه من المحتمل أن يكون أخلاقياً و له ضمير يستحق حظوظ جيدة. وهذا الأمر يحجب حقيقة صريحة، وهي أن العديد من الناس الذين سلكوا طريق النجاح، جاءت نجاحاتهم عبر إجراءات أقل أخلاقية، وقاموا بإخفائها بذكائهم المعهود على العامة من الناس.

الانحياز للمجموعة

أفكاري هي أفكاري الخاصة. أنا لا أصغي أو أستمع إلى المجموعة. أنا لست ملتزماً أو ممثلاً لأحد.

نحن حيوانات اجتماعية بطبعها. فإن الشعور بالعزلة والاختلاف عن المجموعة أمر محبط ومرعب. نشعر بارتياح كبير عندما نجد أشخاصاً آخرين يفكرون بنفس الطريقة التي نفكر بها. نحن متحمسون لتبني الأفكار والآراء لأنها تجلب لنا هذا الارتياح في الواقع. نحن غير مدركين لهذا الشُحْب وتصور فيها أننا وصلنا إلى بعض هذه الأفكار بشكل كامل لوحدها. انظر مثلاً إلى الأشخاص الذين يدعمون حزياً أو مجموعة تدعم أيديولوجية ما - كعقيدة تقليدية ملحوظة أو اعتقاد يسوده الصلاح، بدون أن يقول أي شخص شيئاً أو يمارس ضغطاً علنياً. إذا كان شخص ما على اليمين أو اليسار، فإن آرائه ستتبع دائماً الاتجاه نفسه في العشرات من القضايا، كما لو كان ذلك عن طريق السحر، ومع ذلك فإن القليل منهم سيعترف بهذا التأثير على أنماط تفكيرهم.

الانحياز للثوم

أتعلم من تجربتي وأخطائي.

الأخطاء والفضائل أشياء تستدعي الحاجة إلى الشرح. نريد أن نتعلم الدرس دون تكرر التجربة ذاتها. لكننا لا نرغب في الحقيقة أن ننظر عن كثب لما فعلناه. مبدأ مراقبة النفس شيء محدود. استجابتنا الطبيعية كبشر هي إلقاء اللوم على الغير، أو على الظروف، أو أي هفوة مؤقتة للحكم. سبب هذا التحيز غالباً ما يكون مؤلماً عند النظر إلى أخطائنا. إنه يشكك في مشاعرنا حول التفوق. ويوقظ في نفوسنا الغرور والكبرياء. نصبح داخل دوامة من الاقتراحات، نتظاهر فيها بالتأمل فيما فعلناه، يرتفع مبدأ المتعة السطحية وننسى فيها ما هو الجزء الصغير الخاطيء الذي نسبناه لأنفسنا مع مرور الوقت. الرغبة والعاطفة سوف تعمينا مرة أخرى، ونكرر الخطأ ونمر بنفس العملية المعتدلة المردودة، مرهونة بالنسيان، حتى تتلاشى. إذا تعلم الناس من تجاربهم، سنجد أخطاء قليلة ومسارات مهنية ناجحة باستمرار في هذا العالم.

الانحياز للتفوق.

أنا شخص مختلف. أنا أكثر عقلانية من الآخرين ، و أكثر أخلاقية كذلك.

القليل من الأشخاص سيُعبّرون عن هذا خلال محادثاتهم. يبدو وقعها متعجرفا. في العديد من الدراسات واستطلاعات الرأي، يُطلب من الناس مقارنة أنفسهم بالآخرين، فيعبّرون عن هذا الاختلاف على هذا النحو عموما. هذا الأمر يعادل وهما بصريا - لا يمكننا أن نرى فيها أخطائنا ولا عقلانيتنا، نريد أن نرى أخطاء الآخرين. لذا، نؤمن بسهولة أن قوما في حزهم السياسي لا يبدو أن آرائهم تستند إلى مبادئ عقلانية، لكن غيرهم ممن ينتمون إلينا على نقيضهم. لن يعترف سوى عدد قليل منا أننا لجأنا للخداع أو التلاعب في الأعمال من الناحية الأخلاقية، أو أن تقدمنا الوظيفي كان بمحض ذكائنا واستراتيجيتنا. وأن كل ما نملكه يأتي من المواهب الطبيعية والعمل الشاق والجهد المبذول، لكننا نسارع للآخرين بكافة التكتيكات الميكافيلية. هذا يسمح لنا بتبرير كل ما نقوم به، بغض النظر عن النتائج.

نشعر بسُحب هائلة لتخيل أنفسنا أننا عقلانيون ومتفوقون وأخلاقيون. هذه هي الصفات التي يتم الترويج لها بشكل كبير في جميع الثقافات. إظهارُ علاماتٍ وإشاراتٍ خلاف ذلك شر مستطير. إذا كان كل هذا صحيحا، وإذا كان الناس عقلانيون ومتفوقون أخلاقيا - فإن العالم سيسود بالخير والسلام. لكننا نعرف الحقيقة، ولذلك فإن بعض الناس أو كلنا ربما نخادع أنفسنا. لذا فيجب تحقيق العقلانية والصفات الأخلاقية من خلال الوعي والجهد، وهذا الأمر لا يأتي بشكل معتاد. بل من خلال عملية النضج.

الخطوة الثانية: كن على علم بالعوامل المسببة للإثارة و التأجيج على حذر.

تأثر العواطف ذات الدرجة المنخفضة باستمرار على تفكيرنا، وهي ناشئة عبر دوافعنا الخاصة. أي الرغبة في إرضاء وتهدة الأفكار العزيزة علينا. ومع ذلك، فإن العاطفة ذات الدرجة العليا تظهر في لحظات معينة، وتصل إلى طبقة سريعة الانفعال، وعادة يثيرها شيء خارجي، كالشخص الذي يتحكم بنا، أو ظروف معينة التي تتحكم بنا.

حيث أن مستوى الإثارة يصبح أعلى، وانتباهنا يصبح مأخوذاً بالكامل. وكلما فكرنا في العاطفة، كلما زادت قوتها، ما يجعلنا نركز عليها أكثر، وهكذا دواليك. عقولنا تشق طريقاً عبر عواطفنا، وأي شيء يتعلق بمشاعرنا كالغضب أو الإثارة يصبح موقفنا تجاهه عبارة عن رد فعل سريع. لأننا غير قادرين على تحمل هذا التوتر، فإن العاطفة ذات الدرجة العليا عادة ما تظهر في بعض الأفعال المتسارعة ذات العواقب الكارثية. وفي منتصف هذا الهجوم نشعر بأننا ممسوكين، كما لو أن نفساً ثانية استولت علينا.

من الأفضل أن تكون على دراية بهذه العوامل حتى تتمكن من إيقاف العقل من هذه الثغرات والحيلولة دون الإفراج عن الأفعال التي ستندم عليها دائماً. يجب أن تكون أيضاً على دراية باللاعقلانية ذات الدرجة العليا في الآخرين، لكي تعرف متى يجب عليك الابتعاد عن طريقهم أو المساعدة في إعادتهم إلى الواقع.

المراحل المثيرة في الطفولة المبكرة.

في مراحل طفولتنا المبكرة، كنا أكثر حساسية وضعفاً. كان لعلاقتنا بآبائنا تأثير عميق كلما ابتعدنا عائدنا إلى الماضي، ويمكننا أن نقول الشيء نفسه عن أي تجربة قوية اختبرناها في مرحلة مبكرة. كل مواطن ضعفنا وجروحنا تبقى مدفونة في أعماق عقولنا. نحاول كبح ذكريات هذه التأثيرات أحياناً، السلبية منها على الخصوص، كالمخاوف أو الإهانات. لكن هذه السلبيات ترتبط بالعواطف الإيجابية في بعض الأحيان، كتجارب الحب والاهتمام الذي نرغب فيه باستمرار. في مرحلة حياتية يثير الحدث أو الشخص ذاته ذكريات هذه التجربة الإيجابية أو السلبية، إنه يحرر مواد كيميائية أو هرمونات قوية مرتبطة بالذاكرة.

خذ على سبيل المثال، شاب لديه أم نرجسية بعيدة. عندما كان رضيعاً أو طفلاً، كان يعاني من البرود العاطفي كمتخلى عنه، ويجب أن يعني التخلي هنا أنه لا يستحق حبها بطريقة ما. بالمقابل فإن شقيقاً جديداً في المشهد تسبب في منح أمه اهتماماً أقل بكثير مقارنة بشقيقه الجديد، وهو ما عاناه بنفس القدر كمتخلى عنه. في مرحلته الحياتية أو علاقته قد تشير الأم إلى عدم الموافقة على بعض السمات أو الأفعال التي يقوم بها، وكلها جزء من علاقة سليمة. وهذا الأمر سيصل إلى نقطة مثيرة - فهي تلاحظ عيوبه، لكنه يتصور أنها تقدم التخلي عنه.

حيث يشعر بموجة عاطفية قوية، أي شعوره بالخيانة الوشيقية. ولا يعرف مصدر كل هذا الانفعال الخارج عن سيطرته. إنه يبالغ في ردود فعله، حيث يرسل الاتهامات وينكص على عقبيه، وكل ذلك يؤدي إلى الشيء الذي كان يخشاه - التخلي. وقد كان رد فعله انعكاسا في تفكيره الذهني لا واقعا. وهذه هي ذروة اللاعقلانية.

طريقة التعرف على هذا في نفسك وفي الآخرين هي ملاحظة السلوك الذي يكون طفوليا في ذروته، ويبدو أنه خارج عن شخصيتك. يمكن أن يركز على أي عاطفة رئيسية. يمكن أن يكون الخوف - من فقدان السيطرة أو من الفشل. في هذه الحالة، نتفاعل عن طريق الانسحاب والقهقري من وجود الآخرين، مثل طفل مُنَحَنٍ لَكُرَّةٍ ما. إن المرض المفاجئ الذي يسببه الخوف الشديد يؤدي بنا إلى مغادرة المكان والمشهد. يمكن أن يكون الحب - في البحث المستमित في إعادة إنشاء علاقة الوالدين أو الأبوة والأمومة القريبة في الوقت الحاضر، والتي أثارها شخص ما يُذكرنا بشكل مبهم بالجنة المفقودة. يمكن أن يكون في عدم الثقة الطافحة الناشئة عبر شخصية سلطوية في الطفولة المبكرة، والتي خانتنا وخيبت آمالنا، قد يكون الأب بشكل عام. هذا ما يؤدي إلى سلوك متهمد مفاجئ في الغالب.

يكمن الخطر الأكبر في سوء تفسير الحاضر والاستجابة لشيء ما في الماضي، نخلق شيئا من الصراعات الداخلية وحييات الأمل وفقدان الثقة المقوية للجراح. في بعض الحالات، تتم برمجتنا لتكرار التجارب السابقة في الوقت الحاضر. دفاعنا الوحيد هو الوعي عما يحدث. يمكننا التعرف على نقطة بدء مثيرة عبر التجارب العاطفية التي تبدو بدائية بشكل غير معتاد، غير قابلة للسيطرة. إنها العواطف الساكبة للدموع، أو الكآبة العميقة، أو الأمل المفرط. يصاب بها الأشخاص الذين يقعون تحت سحر هذه المشاعر نغمة مختلفة في نبرة صوتهم ولغة جسدهم غالبا، كما لو أنهم كانوا يستعيدون لحظاتهم الحياتية السابقة.

في خضم هذا الهجوم، يجب علينا أن نكافح لفصل أنفسنا ونفكر في المصدر المحتمل - كالجرح الذي اخترناه في مرحلة الطفولة السابقة - والأنماط التي احتجزنا فيها ذواتنا. هذا الفهم العميق لأنفسنا ومواطن ضعفنا بمثابة خطوة أساسية نحو كون العقلانية.

المكاسب أو الخسائر المفاجئة.

التألق المفاجئ أو الفوز المفاجئ يمكن أن يكون أمراً خطيراً. يتم إطلاق المواد الكيميائية في الدماغ التي تعطي بدورها صدمة قوية من الإثارة والطاقة على المستوى العصبي، مما يؤدي إلى الرغبة في تكرار هذه التجربة. يمكن أن يكون بداية أي نوع من الإدمان والسلوك المبهوس. عندما تأتي المكاسب بسرعة، فإننا نميل لإغفال الحكمة الأساسية المفيدة بأن النجاح الحقيقي يجب أن يأتي عبر العمل الشاق. نحن لا نأخذ بعين الاعتبار الدور الذي يلعبه الحظ في مثل هذه المكاسب المفاجئة. نحاول مرارا وتكرارا استعادة هذا المستوى من ربح المال واكتساب الاهتمام. عندما نحصل على مشاعر التعظيم نصبح مقاومين لأي شخص يحاول تحذيرنا - لأننا نوقن أنهم لا يفهمون. لا يمكن أن يستمر هذا الأمر لأننا نشاهد سقوطاً لا محيص عنه، وهو أكثر إيلاماً بالنسبة لنا، مما يؤدي إلى جزء من دورة الاكتئاب. على الرغم من أن المقامرين هم الأكثر عرضة لهذا، إلا أنه ينطبق أيضاً على رجال الأعمال خلال الفقاعات* يقصد بالفقاعة في السياق المالي عامة وضعا يتجاوز فيه سعر الأصل قيمته الأساسية بهامش كبير* و على الأشخاص الذين يكتسبون اهتماماً مفاجئاً من الجمهور.

تصطدم الخسائر الغير متوقعة أو سلسلة الخسائر المتساوية مع ردود أفعال غير عقلانية. نتصور على أننا ملعونون بحظ سيء وأن هذا مستمرٌ لأجل غير مسمى. يملأنا الخوف والتردد، الأمر الذي يؤدي للمزيد من الأخطاء و الإخفاقات. في الرياضة، يمكن أن يحدث هذا وفق ما يعرف بالاختناق، حيث أن الخسائر السابقة والخطأ يثقل على العقل ويشدده.

والحل بسيط هنا: كلما واجهت مكاسب أو خسائر غير عادية، يكون هذا وقتاً مناسباً للتراجع والتوازن مع بعض التشاؤم الضروري أو التفاؤل الاعتيادي. كن على حذر من النجاح والاهتمام المفاجئ - حيث لا يُبنى على شيء دائم وإنما يمتاز بسحر من الإدمان. وأن الانهيار والسقوط دائماً ما يكون مُوجعاً.

الضغط المتزايد

الناس حولك يظهرون بسلامة العقل والتحكم في الحياة. لكن ضع واحدا منهم في ظروف عصيبة، مع ارتفاع الضغط، سترى واقعا مختلفا. سوف يُزالُ ذاك القناع البارد من ضبط النفس. سيندفعون غاضبين، وتتكشف خطوط عظمتهم الجنونية وتراهم شديدي الحساسية التافهة. تحت أي ضغط و تهديد، تُستثارُ الأجزاء البدائية من الدماغ ما يؤدي لإرباك القوى المنطقية لدى الناس. الإجهاد والتوتر المخفي عن الأنظار يصبحُ مكشوفًا. من الحكمة مراقبة الناس في مثل هذه اللحظات للحكم على شخصيتهم الحقيقية.

كلما لاحظت ارتفاع الضغط ومستويات التوتر في حياتك، يجب أن تراقب نفسك. راقب أي علامة تدل على هشاشة أو حساسية خلاف المعتاد، راقب الشكوك المفاجئة والمخاوف التي لا تتوافق مع الظروف. راقب مستعينا بكثير من الانفصال التام عندما تكون في فضاء معزول. أنت بحاجة إلى منظور ثانٍ. لا تتخيل أنك قادر على تحمل الضغوط المتزايدة دون أن تتسرب إليك العاطفة. هذا أمر غير ممكن. لكنه ممكن عبر تأملك ووعيك الذاتي، يمكنك أن تمنع نفسك من اتخاذ القرارات التي ستندم عليها لاحقا.

تأجيل الأفراد.

هنالك أنفاساً في عالمنا يميلون بطبعهم لإثارة مشاعر قوية عندما يواجهون فرداً. تتراوح هذه المشاعر بين أقصى درجات الحب والكراهية والثقة وعدمها. بعض الأمثلة في التاريخ تشمل الملك داوود في الكتاب المقدس، و ألسيبيديس في أثينا القديمة، و يوليوس القيصر في روما القديمة، و جورج دانتون خلال الثورة الفرنسية، وبيبل كلينتون. هذه الأنواع لديها درجة من الكاريزما - لديهم قدرة تعبيرية إزاء عواطفهم الشعرية البليغة، والتي تثير حتما مشاعر متوازنة في الآخرين. لكن بعضهم لا يسلم من النرجسية. يعرضون دراماهم الداخلية ومتاعبهم نحو الخارج، ويصطادون الآخرين في اضطراباتهم المزعومة. هذا ما يؤدي إلى مشاعر جذب عميقة في البعض بينما تتنافر في الآخرين.

من الأفضل التعرف على هذه التهديدات والتأجيجات عندما تستهدف الآخرين، وليس على نفسك فحسب. لا يمكن لأحد أن يعتمد اللامبالاة. يجد الناس أنفسهم غير قادرين على التفكير أو الحفاظ على مسافة في وجودهم. يجعلونك تفكر باستمرار عندما لا تكون في حضرتهم. لديهم صفات هوسية، قد يقحمونك في أعمال متطرفة كصوت متابع أو عدو قديم لا يحذر ما يرى. على أي من طريقي الطيف - الجاذبية أو التنافر - تميل إلى اللاعقلانية وتحتاج النأي بنفسك. من الاستراتيجيات الجيدة المفيدة هي الرؤية الكبيرة للجباه التي يقدمونها. يحاولون تصوير صورة رافعية للحياة، أو صفة أسطورية مخيفة. كلهم بشر في الواقع، مليئون بنفس انعدام الأمان ونقاط الضعف التي نمتلكها جميعا. حاول أن تتعرف على هذه السمات وتزيلها.

تحيز المجموعة.

هذا هو الصنف الرفيع المتنوع من تحيز المجموعة. نصبح مختلفين عندما نكون في مجموعة كبيرة الحجم. أبصر نفسك وأبصر البقية في حدث رياضي، أو حفلة موسيقية، أو تجمع ديني أو سياسي. من المستحيل ألا تشعر بأنك عالق في مشاعرهم الجماعية. قلبك ينبض بشكل أسرع، دموع الفرح أو الحزن تنخر بسهولة. إن وجودك في مجموعة ما لا يحفز التفكير المستقل بل يحفز الرغبة الشديدة في الانتماء. يمكن أن يحدث هذا بالتساوي في بيئة عملية، خاصة إذا كان القائد يلعب في مشاعر الناس على التحفيز الرغبات التنافسية العدوانية، أو خلق ديناميكية بيننا وبينهم. لا يتطلب تأثير المجموعة بالضرورة وجود الآخرين. يمكن أن يحدث ذلك بشكل فيروسي، حيث تنتشر بعض الآراء في وسائل الإعلام الاجتماعية وتصيبنا بالرغبة في مشاركة الرأي - عموما من مجموعة متنوعة قوية.

هناك جانب مبهج و إيجابي لتحفيز مشاعر المجموعة. وهي الكيفية التي يمكن لنا أن نتحرك بها لنقوم بشيء لأجل الصالح العام. ولكن إذا لاحظت أي نوع من المشاعر الشيطانية، مثل كراهية الأخر، أو كره الوطن، أو العدوان، أو وجهات النظر العالمية الكاسحة، فأنت تحتاج لحصانة نفسية و رؤية السُّحب القوية المؤثرة. من

الأفضل، تجنب وضعية المجموعة إن أمكن لكي تحافظ على صلاحياتك التفكيرية، أو الدخول في مثل هذه اللحظات بأقصى قدر من التشكيك.

كن عالماً بهؤلاء الدُهاة الذين يستغلون تأثير المجموعة ويجفزون تفشي اللاعقلانية عندما يلجأون إلى وسائلهم. في إطار المجموعة يبدأون بتسخين الحشد، ويتحدثون عن أفكار وقيم يشاركتها الجميع، مما يخلق شعوراً لطيفاً بالقبول. فهم يعتمدون على كلمات غامضة و مليئة بالأسفار العاطفية مثل العدالة أو الحقيقة أو الوطنية. إنهم يتحدثون عن أهداف مجردة ونبيلة بدلاً من حل مشكلات محددة بإجراءات ملموسة.

يحاول الدهاة في السياسة أو الإعلام إثارة الشعور المستمر بالذعر والإلحاح والغضب. يحافظون على مستويات عاطفية عالية. لذا يكمن دفاعك بشكل بسيط على النحو الآتي: فكر في قوتك المنطقية، وقدرتك على التفكير بنفسك، وفي أعز ما تملك. امتعض من أي نوع من التدخلات في عقلك المستقل من قبل الآخرين. عندما تشعر أنك في موجود وسط الرعاع، عليك أن تكون أكثر تحليلاً وحذراً.

الكلمة الأخيرة عن اللاعقلانية في الطبيعة البشرية: لا تتخيل أن الأنواع اللاعقلانية الصارمة تم التغلب عليها بطريقة ما عبر التقدم والتنوير. فنحن نشهد على مر التاريخ سلسلة مستمرة من المستويات المتزايدة والمنحدرة للاعقلانية. حيث أظهر العصر الذهبي العظيم "البريكليس" بفلسفته وأولى تحركاته تلك الروح العلمية، تلاه عصر من الخرافات، والطقوس، والتعصب. حدثت هذه الظاهرة نفسها بعد عصر النهضة الإيطالية. وأن هذه الدورة لا بد أن تتكرر مرارا وتكرارا وهي جزء من الطبيعة البشرية.

الشخص اللاعقلاني يستطيع أن يغير مظهره و زِيَّه. قد لا يكون لدينا صياد ساحرات، لكننا شهدنا محاكمات "ستالين" في القرن العشرين، وجلسات "مكارثي" في مجلس الشيوخ الأمريكي، والاضطهاد الجماعي أثناء الثورة الثقافية الصينية. يتم إنشاء طوائف مختلفة باستمرار، بما في ذلك الطوائف الشخصية والهوس بالمشاهير

والتكنولوجيا المثيرة للحماس الديني. لدى الناس حاجة ماسة للاعتقاد بشيء ما. كشفت استطلاعات الرأي أن أعدادا متزايدة من الناس يؤمنون بالأشباح، والأرواح، والملائكة، وهذا الأمر يحدث في القرن الحادي والعشرين. طالما أن هناك بشر، سيجد اللاعقلاني أصواته ووسائل انتشاره. لذا فإن العقلانية شيء يجب اكتسابه من قبل الأفراد، وليس عن طريق الحركات الجماهيرية أو التقدم التكنولوجي، الشعور بالتفوق وما بعده هو علامة مؤكدة على أن العقلانية في مسار سليم.

الخطوة الثالثة: استراتيجيات نحو تحقيق الذات العقلانية.

على الرغم من ميولنا اللاعقلانية الواضحة، فثمة عاملين يجب أن يمنحانا الأمل. أولا وقبل كل شيء: الوجود عبر التاريخ في جميع ثقافات الأشخاص ذوي العقلانية العالية، أي الأنواع التي جعلت التقدم ممكنا. إنهم بمثابة قدوة عليا لكي نسمو لأجلها. من بين هذه الأنواع على سبيل المثال "بريكليس"، والحاكم "أسوكا" من الهند القديمة، و"ماركوس أوريليوس" من روما القديمة، و"مارجريت دي فالوا" من فرنسا في العصور الوسطى، "ليوناردو دا فينشي"، "تشارلز داروين"، "أبراهام لينكولن"، الكاتب "أنطون تشيخوف"، عالمة الأثروبولوجيا "مارغريت ميد"، ورجل الأعمال "وارن بافيت". كل هذه الأنواع تتقاسم صفات معينة - يقيّمون أنفسهم وضعفهم. يتفانون لأجل الحقيقة. مواقفهم متسامحة تجاه الناس مع قدرتهم للوصول لأهدافهم المنشودة.

العامل الثاني هو أننا في مرحلة من حياتنا نشهد لحظات عقلانية عظيمة. نطلق عليها اسم "العقل الصانع". وهو يتمثل عندما يكون لدينا مشروع ما لننجزه، ربما في أجل محدد، و أن العاطفة الوحيدة التي نستطيع تحملها في هذه الأثناء هي الإثارة والنشاط. أما باقي العواطف الأخرى تجعل الأمر يستحيل التركيز عليه ببساطة. لأننا نرغب في نتائج حميدة، نصبح عمليين إزاءها بشكل استثنائي. فنركز على المهمة التي أمامنا - حيث تصبح عقولنا هادئة، ولا يزعجنا غرورنا. فإذا حاول الناس إيقافنا أو إصابتنا ببعض من مشاعرهم، فإننا نغدو مستائين من ذلك. كل هذه اللحظات أشياء عابرة كأنها ساعات أو أسابيع، حيث تكشف لنا الذات العقلانية التي تنتظر لحظة البزوغ والظهور، وهذا الأمر يتطلب بعض الوعي بالممارسة.

تم تصميم الاستراتيجيات التالية لمساعدتك على إبراز تلك الأجزاء الداخلية فيك كبريكليس أو أئينا:

اعرف نفسك جيدا. تقتات الذات العاطفية على عنصر الجهل. إن اللحظة التي تدرك فيها كيف تعمل الذات العاطفية وكيف تهيمن عليك؟ هي اللحظة التي تفقد فيها سيطرتها عليك وبممكنك ترويضها آنذاك. لذلك ، فإن خطوتك الأولى نحو العقلانية هي أن تكون باتجاه الداخل. إذا أردت أن تفهم الذات العاطفية كيف تعمل؟ يجب عليك التفكير في كيفية العمل تحت الضغط وما هي نقاط الضعف التي تظهر في مثل هذه اللحظات المليئة بالضغط؟ - أو الرغبة في إرضاء الناس أو الرغبة في التمر أو السيطرة، وماهي المستويات العميقة في عدم الثقة؟ انظر إلى قراراتك التي تكون غير فعالة بالنسبة لك - وهل يمكنك رؤية نمط انعدام الأمان الكامن الذي يدفعك إلى تلك القرارات؟ افحص نقاط قوتك ما يجعلك تختلف عن الآخرين. يساعدك هذا على تحديد الأهداف الموافقة لاهتماماتك المتماشية مع مهاراتك على المدى الطويل. من خلال معرفة وتقييم علاماتك المختلفة، ستكون قادرا على مقاومة تأثير الشُّحب داخل المجموعة.

قم بدراسة عواطفك عبر جذورها. عندما تكون غاضبا، دع المشاعر تهدأ من الداخل وفكر في الأمر مليا واسأل نفسك. هل كان سبب غضبك شيئا تافها أو شيئا عديم الأهمية؟ هذه إشارة مؤكدة تدل على أن شيئا ما أو شخصا ما وراءه. ربما هناك مصدر غير مريح لهذه العاطفة - مثل الحسد أو جنون العظمة. أنت بحاجة لمواجهة هذه الحقائق. يجب عليك أن تتعمق أكثر لرؤية نقاط التأثير عندما ترتدُّ بالبداية. قد يكون من الحكمة استخدام دفتر ملاحظات يومية لتسجيل تقييماتك الذاتية بموضوعية لهذه الأغراض. إن الخطر الأكبر هنا هو كيف يجعلك غرورك تحتفظ بالأوهام عن نفسك دون وعي؟ قد يكون هذا مريحا في الوقت الحالي، لكن على المدى الطويل يجعلك دفاعيا و غير قادر على التعلم والتقدم. اجث عن موقف محايد يمكنك مراقبة تصرفاتك من خلاله سواء بالقليل من الموضوعية وحتى القليل من الدعابة. سرعان ما يصبح كل هذا عبارة عن طبيعة ثانية، وعندما تظهر الذات العاطفية نفسها في بعض الظروف سوف تنظر إليها كما هي عندما تحدث. وتصبح قادرا على التراجع والعتور على هذا الموقف المحايد.

زيادة زمن ردود فعلك. إن هذه القوة تأتي من خلال الممارسة والتكرار. عندما يكون هناك حدث ما أو تفاعل معين يتطلب الاستجابة، فيجب عليك تدريب نفسك على التراجع. قد يعني ذلك نفي نفسك إلى مكان تكون فيه منفردا ولا تشعر فيه بأي ضغط عند الاستجابة. أو قد يعني هذا كتابة بريد إلكتروني ممتلئ بالغضب ودون إرساله، بل تأجله ليوم أو يومين. ولا تقم بإجراء مكالمات هاتفية أو التواصل أثناء الشعور ببعض الانفعال المفاجئ، وخاصة الاستياء. إذا وجدت نفسك تندفع للالتزام بالناس، أو تعيينهم عكسيا، فتراجع إلى الوراء وأعطِ النازلة فترة. إن إبقاء العواطف متماسكة يستغرق وقتا أطول. فكر في تدريب المقاومة، فكلما طال أمدك في رد فعل مقاومتك، كلما ازدادت المساحة العقلية لديك للتفكير العملي. عقلك يكون أقوى.

تقبل الناس كحقائق. إن التفاعلات مع الناس تعتبر المصدر الرئيسي للاضطرابات العاطفية، لا يجب أن يكون الأمر بهذا السبيل. المشكلة أننا نحكم على الناس باستمرار، متمنين أنهم خلاف ذلك. نرغب في تغييرهم. نريد منهم أن يفكروا ويتصرفوا بطريقة معينة، و في الغالب بالطريقة التي نفكر ونعمل بها. وبما أن هذا الأمر غير مُستطاع وأن البشر كائنات مختلفة، فإننا نُحبط ونزعج باستمرار. أبصر الناس كظواهر محايدة مثل المذنبات أو النباتات بدلا من ذلك. إنهم موجودين. يأتون في مختلف الأصناف، ما يجعل الحياة غنية ومثيرة. اعمل مع ما يقدمونه لك بدل مقاومةهم وتغييرهم. اجعل لعبة فهم الناس ممتعة كحل الألغاز. هذا الأمر كله جزءا من الكوميديا البشرية. نعم، الناس غير عقلانيين، وأنت كذلك. اجعل قبولك للطبيعة البشرية جوهريا قدر الإمكان. سوف يأهلك إلى التهدئة والمساعدة على مراقبة الناس بشكل مفهوم. سوف تستنكف عن إخضاع عواطفك تجاههم. كل هذا يمنحك توازنا و هدوءا ومزيدا من المساحة الذهنية للتفكير.

من المؤكد أنه يصعب القيام بذلك مع الأنماط المرعبة التي تعبر طريقنا - كالشخص النرجيسي الحاد، والعدوانيين السلبيين، وغيرهم من المؤججين. يظلون اختبارا مستمرا لعقلانيتنا. أبصر الكاتب الروسي أنطون تشيخوف " كنموذج، كان أحد الناس الأكثر عقلانية على الإطلاق. كانت أسرته كبيرة وفقيرة، وكان والده مدمن كحول، يلطم جميع الأطفال بلا رحمة، بما في ذلك شابتنا "تشيخوف". أصبح "تشيخوف" طبيبا وامتهن الكتابة كمهنة

إضافية. حيث وظّف تعليمه كطبيب للحيوان البشري، كان يهدف لفهم ما يجعلنا غير عقلانيين وخطيرين بدون سعادة. وجد في مسرحياته وقصصه علاجاً لدى تحليل نفسيات البشر، بل فهم أسوأ الأنواع البشرية. هكذا جعل نفسه غافراً للجميع حتى والده التافه. كان منهجه في هذه الحالات يُصوّر الناس مهما كانوا مكرّراً مُراوغين أنّ لديهم أسباباً لما أصبحوا عليه، وهو المنطق الملموس بالنسبة لهم. إنهم ساعون لتحقيق الإنجازات، ولكن سُبُلهم خارج العقلانية. قام تشيخوف بتثييط المتوحشين والمعتدين فأنزلهم إلى أحجامهم البشرية الطبيعية. لا يثيرون الكراهية بداخله بل أصبحوا لديه في موضع الشفقة. أنت يجب أن تفكر أكثر مثل "تشيخوف" عند الاقتراب من الناس الذين تُعاملهم، حتى ولو كانوا أنواعاً سيئة ملعونة.

اعثر على التوازن الأمثل بين عاملي التفكير والعاطفة. لا يمكننا فصل العواطف عن الأفكار. هما عنصران متشابكان ومتصلان مع بعضهما. هناك عامل يهيمن علينا دوماً، فبعض الناس تحكمهم الانفعالات أكثر من غيرهم. وما نبحت عنه يتمظهر في النسبة الصحيحة للتوازن فتقودنا لأكثر الأفعال نجاعة. كان للإغريق القدماء استعارة تصريحية مناسبة لذلك: الفارس والحصان.

يتمثل الحصان في طبيعتنا العاطفية التي تدفعنا باستمرار نحو التحرك. يمتلك الحصان طاقة وقوة هائلة، ولا يمكن الاهتداء به دون فارس. الحصان وحده يكون عُرضة للحيوانات المفترسة في البرية ويقع في الجوائح باستمرار. لذا فإن الفارس هو تفكيرنا الذاتي عبر التدريب والممارسة، هو الذي يتحكم بأساس الأمور ويقوم بتوجيه الحصان، ويحول طاقته الحيوانية القوية إلى الإنتاجية. الفارس دون حصان عبارة عن فزاعة بالية. لا حركة ولا هدف محدد بدون فارس. وبدون حصان فلا طاقة ولا قوة. يكون الحصان مهيمناً في بعض الناس بينما يكون الفارس هشيشاً. وفي البعض الآخر يكون الفارس قوياً، يشدّ الأمور بشدة، ويخشى إفلات الحصان فيركض بسرعة. يجب أن ينسجم الحصان والفارس معاً. هذا يعني أن نأخذ أفعالنا المسبقة بعين الاعتبار. نستخدم التفكير في الوضعيات والحالات قبل الإقبال على قرار ما. ما إن نقرر ما يجب فعله، فسوف نخفف من حدتنا وندخل في العمل بجرأة وروح مغامرة. بدلاً أن نكون أسارى لهذه الطاقة، فإننا نقوم بتوجيهها. هذا هو جوهر العقلانية.

نأخذ على سبيل المثال هذا النموذج المثالي حيز التنفيذ، حاول الحفاظ على التوازن المثالي بين الشكوك (الفارس) والفضول (الحصان). أنت تشك في حماسك في هذا الوضع، فلا تقبل تفاسير الناس لواجباتهم وتطبيقهم "للأدلة". أنت ناظر إلى نتائج أفعالهم، وليس ما يخبرون به عن دوافعهم. ولكن إذا تجاوزت بالأمر بُعداً آخر فإن عقلك يصدّ نفسه بعيداً عن جمود الأفكار، من بينها التخمينات المثيرة والفضول ذاته. إذا أردت الاحتفاظ بمرونة الروح التي اكتسبتها في طفولتك فعليك الحفاظ على الحاجة الملحة لتمحيص جميع الأفكار والمعتقدات وتدقيقها. ويمكن أن يتوفر لديك هذين الأمرين. إنه توازن يمتلكه كل العباقرة.

ارغب في العقلانية. من المهم عدم رؤية الطريق إلى العقلانية وِعراً وزهيدا حتى. إن العقلانية تجلب القوى بشكل مُرضٍ، أعمق بكثير من الملذات التي يميل العالمين لتسويقها. ربما شعرت بذلك في حياتك عندما كنت مستغرقاً في مهمة معينة، أو ركبتك بعضاً من الإثارة أثناء قيامك باكتشافات تقديمية في عملك. ثمّة مُتعة أخرى تتجلى في قدرتك على ترويض الذات العاطفية المؤدية إلى الهدوء والوضوح بشكل عام. في هذه الحالة الذهنية، تصبح أقل استهلاكاً للنزاعات والاعتبارات البسيطة. أفعالك تكون أكثر مرونة واضطراباتك تكون نزرّة يسيرة. حيث تكون راضياً عن ذاتك عندما تصل للإتقان بطريقة عميقة. لديك الآن مساحة عقلية لتبدع وتحكم.

لدى هذه المعرفة، يصبح سهلاً تحفيز نفسك وتطوير قوتك. أنت تتبع مسار "بريكليس" نفسه في هذا السياق. حيث تصور "بريكليس" إلهة أثينا أنها تجسد للقوى العملية للعقلانية. كان يعبد ويجب هذه الإلهة. ربما لسنا عبيداً للإلهة الآن، ولكننا نُقدر أولئك الذين يروجون للعقلانية في عالمنا، ويمكننا السعي إلى استيعاب قواهم بقدر ما نستطيع.

"ثق بمشاعرك" - لكن المشاعر ليست أصلية أو نهائية. فإن خلف المشاعر تقف الأحكام والتقييمات التي ترثها على شكل ميول أو كراهية. الإلهام المولود من الشعور هو حفيد الحكم - من حكم زائف في الغالب - الحفيد ليس حفيدك! الوثوق بالمشاعر - يعني المزيد من الطاعة للأجداد. وأجدادهم أكثر من آلهتنا الموجودة فينا: تتمثل في

فريدريك نيتشه

أسبابنا وتجاربنا وخبراتنا.

حوّل حبّ الذات إلى تعاطفٍ



قانون النرجسية

نمتلك أفضل أداة للتواصل مع الناس لنحقق القوة الاجتماعية بشكل طبيعي - إنها أداة التعاطف. عند تنميتها واستخدامها بشكل صحيح، فسوف تتيح لنا رؤية الحالة المزاجية لدى الآخرين ونفهم سبيل سير عقولهم، ما يمنحنا القدرة على توقع تصرفاتهم وتقليل مقاومتهم برفق. إنّ أداة (التعاطف) هذه يتم تقويضها عبر أنانيتنا المعهودة. كلنا نرجسيون، نكون في مقياس الطيف أعمق من الآخرين. مهمتنا الحياتية تكمن في حب الذات والمعرفة المتجلية في طريقة تحويل الأحاسيس نحو الآخرين خارجاً، بدل تحويلها دُخولاً. يجب إدراك أن أهل النرجسية السامية يطوفون حولنا قبل أن يورطونا في أعمالهم الدرامية أو يُسمّمونا بأحقادهم.

الطيف النرجسي

نشعر بحاجة محمومة نحو الاهتمام منذ خروجنا من بطون أمهاتنا. نحن حيوانات اجتماعية حتى النخاع. يعتمد بقاءنا وسعادتنا على الروابط المشكّلة مع الآخرين. فإذا كنا لا نُحاطُ بالاهتمام، فلا يمكننا الاتصال بالناس. بعض الأمور مادية بحتة - يجب أن يكون لدينا أقوامٌ ينظرون إلينا ويهتمون بنا لنشعر بعصفورية الحياة. كما شهدها المازونَ بفترات طويلة من العزلة دون اتصال الأعين، نبدأ بالشك في وجودنا فنقع في شباكِ اكتئابٍ مُميت. تكونُ

هذه الحاجة سيكولوجية عميقة عبر نوعية الاهتمام المبذول من طرف الآخرين، نشعر بالاعتراف والتقدير لما نحن عليه. يعتمد إحساسنا بقيمة الذات على هذا الأمر. لأنه مهم بالنسبة للحيوان البشري، لأن الناس يقومون بأي شيء لجذب الاهتمام، بما في ذلك ارتكاب الجرائم أو محاولات الانتحار. اطلّغ إلى الأسباب، أسباب الأفعال لتستيقن أن جذب الاهتمام لمُحفّزٌ أساسي.

نواجه مشكلة حتمية عندما نجوع للاهتمام، إذ لا يوجد سوى قدر ضعيف منه. في حياتنا العائلية علينا مُنافسة الأصدقاء وزملاء المدرسة والعمل. إن اللحظات التي نشعر فيها بالاعتراف والتقدير عبارة عن لحظات مُمصّصة. يكون فيها الخلائق غير مُبالين بمصيرنا، نظراً لانصرافهم لأزماتهم المخصوصة. ثمّة أعداء أثيريون لا يحترمونا. كيف السبيل لمواجهة هذه الأزمنة الوقتية عندما نشعر بالمنبوذية والوحدانية؟ إننا نكرس جهودنا ونضعافها لنجذب انتباهها واهتمامها، ما يعني استنزافنا لطاقتنا وأثراً معاكساً يلوح بقوة - فالأشخاص المحاولون جذب الاهتمام، يغمروهم اليأس والصدود. لا نستطيع الاعتماد على الآخرين لاكتساب صلاحية ثابتة، ولكننا قوم تواقون.

لمواجهة هذه المعضلة منذ طفولتنا، توصل معظمنا لحل عملي جاد: حيث قمنا بتوليد صورة ذاتية، أي صورة نفسية يمكنها إراحتنا لنستشعر ثقة داخلية. تتكون هذه الذات من خبراتنا و آرائنا، و طريقة نظرتنا للعالمين وما نقدره. أثناء بناء هذه الصورة الذاتية، نميل لتبرير عيوبنا وإبراز صفاتنا الإيجابية. ولا يمكننا تفسيرها أبعد من هذا، فإذا كانت الصورة الذاتية مفصولة عن واقعها، فإننا سندرك تناقضنا عبر ملاحظات الآخرين وننظر بعين الشك لذواتنا. وإذا ما قمنا بالصواب فسوف نجد ذاتنا المحبوبة في النهاية. تغدو الطاقة متحوّلة إلى الداخل في مركز الاهتمام. عند اختبارك اللحظات المحتومة في فردانيتنا، أو حتى اللحظات التي لا نشعر فيها بتقديرنا، فإننا راجعون لذواتنا ومهدئة أنفسنا. إذا اخترقتنا لحظات الشك والاكتئاب، فإن حبنا لذواتنا يثيرنا ويجعلنا نشعر بأننا جديرين بالتفوق على الآخرين. تعمل هذه الصورة الذاتية ويكأتمها منظم حراري يساعدنا لتنظيم شكوكنا وانعدام أماننا. فلن نظل معتمدين على الآخرين للاهتمام أو الاعتراف بنا، كوننا نقدر ذاتنا.

قد تبدو فكرة غريبة. أن نأخذ الصورة الذاتية بشكل عام كأمر مسلم به، مثل الهواء الذي نتنفسه. فإنها تعمل على أساس غير معقول. نحن لا نشعر بمنظم الحرارة أثناء عمله. لأن أفضل طريقة لتصوير هذه الديناميكية حرفياً هي إبصار فقراء الإحساس بالذات - أي الناس الذين نسميهم: النرجسيين العميقين.

عندما نبي ذواتنا المحبوبة ونتمسك بها، فإن لحظتها الأساسية في تطورها تحدث بين سنتين وخمس سنوات عندما نفصل ببطء عن علاقتنا بوالدينا، نواجه عالماً لا يمكننا من تحصيل إشباع فوري. نعلم أننا وحيدون وأنا نعتمد على آباءنا لأجل البقاء. إجابتنا هي أن نكتشف أفضل صفات آباءنا - قوتهم وقدرتهم على تهدئتنا - ونندمج مع هذه الصفات. إذا شجعنا آباءنا في أولى محاولات استقلالنا، وأثبتوا حاجتنا الشعورية للقوة ومعرفة صفاتنا الفريدة، فإن صورتنا الذاتية متأصلة، ويمكننا أن نأسس عليها رويداً رويداً. النرجسيون العميقون لديهم تحول حاد في هذا التطور المبكر، ولذا فهم لا يأسسون لشعور ثابت وواقعي لذواتهم.

قد يكون آباءهم نرجسيون أنانيون في تعليمهم وتشجيع جهودهم ومحاولاتهم المبكرة في الاستقلال. يمكن للوالدين أن يكونوا متحمسين - متجاوزين حياة الطفل، حيث يخنقونه بالمزيد من الاهتمام، ويعزلونه عن المحيط، فيعيش على كبره للتحقق من قيمته الذاتية. لا يشاركون الطفل مجالاً لتأسيس ذاته. نجد في خلفيات جميع النرجسيين العميقين الإهمال والغرق ولا يملكون قدرة على التراجع دون أساس في تقدير الذات. ويعتمدون بشكل كامل على الاهتمام المتاح لدى الآخرين ليشعروهم بقيمة حيوية.

إذا كان هؤلاء النرجسيون متفتحون في مرحلة الطفولة فإنهم يعملون بجدية مُزدهرة، و يصبحون سادة في جذب الانتباه واحتكار الاهتمام، ويُبدونَ حالمهم المرحمة والمثيرة لدى الأطفال، يمكن أن تبدو مثل هذه الصفات علامة على النجاح الاجتماعي في المستقبل. لكنهم يدمنون على ضربات الاهتمام التي يحفزونها ليشعروا بالكمال والقيمة. لو كانوا من الانطوائيين، فإنهم راجعون إلى حياة الأحلام، فهم يتصورون ذواتهم أنها أفضل بكثير من الآخرين. وبما أنهم لن يحصلوا على هذه الصورة الذاتية من الآخرين لأنها غير واقعية، فسوف تتناهم أوقات من

الشك وكراهية الذات. آلهة على صورة دودة تفتقر لجوهر متماسك، يمكنهم تخيل ذواتهم في هياكل إنسانية أخرى، وبالتالي فإن أحلامهم سوف تستمر في التحول أثناء محاولاتهم لعب دور شخصيات جديدة.

يتوغل كابوس النرجسيين العميقين في العشرينات والثلاثينات. لأنهم فشلوا في تطوير مقاييس الحرارة الداخلية، أي الشعور المتماسك بـ الذات والاعتماد عليها. يجذب المتفتحون الانتباه والاهتمام على نحو دائم ليشعروا بالحيوية والتقدير. يصبحون أكثر دراماتيكية وأكثر تباها وفخامة. يمكن أن يصبح هذا مملا ومثيرا للشفقة، فليتهم تبديل أصدقائهم ومواقفهم ليحصلوا على جمهور جديد. يتدفق الانطوائيون بعمق في الذات الخيالية لأنهم متفوقون وغير ملائمين اجتماعيا، يميلون إلى تنفير الناس عنهم ويزيدون اعتزالهم. تصبح العقاقير أو الكحول أو أشكالا إدمانية أخرى عكازا ضروريا لتهدئتهم في لحظات الشك والاكتئاب الذي لا محيص عنه.

يمكنك التعرف على النرجسيين العميقين من خلال الأنماط السلوكية التالية: إذا تعرضوا للإهانة أو الطعن فإنهم سالبون من الدفاع، ولا يوجد ما يهدئهم ويظهر قيمتهم، يتفاعلون بغضب عظيم ويهرعون للثأر والانتقام. مليئون بمشاعر الورع والعفة. هذه طريقتهم الوحيدة المعروفة ليهدؤوا مخاوفهم وانعدام أمانهم.

يجعلون أنفسهم ضحية مجروحة في هذه المعارك، ويستعطفون الآخرين ويُرَبِّكُونهم. مليئون بالشكوك والحساسية. يأخذون الأشياء على محامل شخصية. مليئون بجنون العظمة ويستعدون الناس في كل مكان. يمكنك رؤية البرود على وجوههم أثناء الحديث ودون صبر. يعيدون الحديث على أنفسهم بالقصص أو الحكايات لصرف الانتباه عن انعدام أمانهم. ربما تغتالهم نوبات حسدٍ خبيثة إذا لاحظوا أن الآخرين يحظون بالاهتمام الذي يشعرون أنهم أولى به. كثيرا ما يظهرون الثقة بالنفس المبالغ فيها. يساعدهم هذا على جذب الانتباه والاهتمام، ويغطي الفراغ الداخلي الكبير والشعور بذواتهم بدقة. كن مدركا أن هذه الثقة هي أهم موضع اختبار على الإطلاق.

عندما يتعلق الأمر بأشخاص آخرين في حياتهم، فإن النرجسيين العميقين لفي علاقة غير طبيعية يصعب فهمها. هم ميالون إلى رؤية الآخرين امتدادا لأنفسهم، ما يُعرف باسم الأجسام الذاتية، الناس موجودين كأدوات

للاهتمام والإقرار. رغبتهم هي السيطرة عليهم كما يسيطرون على أذرعهم وسيقاتهم. وفي العلاقات يجعلون شركاءهم يقطعون اتصالاتهم مع أصدقاءهم ببطء، فلا يجب أن يكون هناك تنافس على الاهتمام.

تمكن بعض النرجسيين الموهوبين الكبار من العثور على قيمتهم عبر توجيه طاقاتهم والحصول على الاهتمام الذي يتوقون إليه من خلال إنجازاتهم، بالرغم من ميولهم للبقاء في العشوائية والتقلب. أما بالنسبة لمعظم النرجسيين العميقين فإن التركيز على أعمالهم يكون صعباً نظراً لافتقارهم لمقاييس حرارية لتقدير الذات، فهم عرضة للقلق المستمر حول ما يعتقدونه الآخرون عنهم. هذا الأمر يُفقداهم التركيز لفترات طويلة، ناهيك عن سوء تعاملهم مع قلة صبرهم وقلقهم في أعمالهم. هذه الأنواع تميل إلى تغيير الوظائف والمهن في كثير من الأحيان. يتمثل هذا كمسار مدقوق في نعشهم (يعني إنهاء الأمر بشكل نهائي) - غير قادرين على جذب الاعتراف الحقيقي لإنجازاتهم، يسترجعون الحاجة لتحفيز الاهتمام بشكل مصطنع.

يكون النرجسيون العميقون مزعجين ومحبطين في المعاملات؛ يلحقنا الضرر عند الاقتراب منهم. إنهم يورطونا في أعمالهم الدرامية اللامتناهية ويجعلونا نشعر بالذنب عندما لا نهتم لأمرهم. العلاقات معهم غير مرضية. شيء ممت عندما نصاحب شريكاً أو زوجاً منهم. يجب أن يكون كل شيء مركز حولهم في النهاية. أفضل حل هو الابتعاد عن طريقهم، بمجرد تمييزهم أنهم نرجسيين عميقين.

يوجد شكل آخر أكثر خطورة وسُمِّيَّةً بسبب مستويات القوة التي يمكنه تحقيقها - أي القائد النرجسي. (لقد كان هذا النوع موجوداً منذ فترة طويلة في الكتاب المقدس، ربما كان "أبشالوم" مثلاً مذكوراً، لكننا نجد مراجع متكررة في الأدب القديم للآخرين - على سبيل المثال "السيبيديا"، "شيشرون"، والإمبراطور "نيرون"). الأنواع الدكتاتورية والرؤساء التنفيذيون الاستبداديون يقعون ضمن هذه الفئة. لديهم طموح أكثر من متوسط (نرجسي عميق) ويمكن أن يحولوا هذه الطاقة إلى حيز التنفيذ في فترة زمنية. مليئون بالنرجسية العالية، إنهم يجذبون الانتباه والمتابعين. ويقولون ويفعلون أشياء لا يجرأ عليها البقية. أمر يبدو لاثقاً بهم. قد تكون لديهم رؤية إنتاجية مبدعة،

ولأنهم يشعرون بهذه الثقة، فيمكنهم العثور على من يساعدهم لتحقيق مُبتغاهم. كونهم خبراء في استخدام و استغلال الناس.

يظهر زَخْمٌ رهيب عندما يحقق النرجسيون النجاح - حيث ينجذب المزيد من الناس لقيادتهم، والتي لا تعزز سوى شهواتهم العالية. إذا تجرأ شخص ما على مُماحكتهم، فإنه يكون عرضة لغضب نرجسي عميق. إنهم شديدا الحساسية. يجنون إثارة الدراما المستمرة لتبرير قواهم - همُ الوحيدون الذين يفكّون مشاكل أحدثوها. وهذا يمنحهم المزيد من الفرص ليكونوا مركز الاهتمام. أماكنُ أعمالهم لا تستقرُّ عندما تكون تحت إشرافهم.

قد يصبحون رواد أعمال أحيانا، بمعنى شركاء أعمال في إطار شركة ما، وقد يحظون بدوقٍ إبداعيٍّ أيضا. بالنسبة للعديد من هاته الأنواع القيادية، فإن عدم استقرارهم وفوضاهم الداخلية تنعكس على الشركة أو الجماعة التي يقودونها. فلا يمكنهم إقامة هيكل أو تنظيم متماسك. كل شيء يجب أن ينهمرَ عبرهم. لأن السيطرة تتخللهم دوما. السيطرة على كل شيء، السيطرة على جميع الأجسام الذاتية (البشر). ويُظهرون أنّ هذا فضيلة - لأنهم أصيلون و عفويون عندما يفتقرون بالفعل إلى القدرة على التركيز في إظهار شيء أقوى. يميلون إلى حرق وتدمير كل ما يظهرونه.

دعونا نتخيل النرجسية كوسيلة لقياس مستوى أنانيتنا. كما لو أنها موجودة على مقياس قابل للقياس من الأعلى إلى الأسفل على عمق معين، دعونا نقول في أدنى نقطة في منتصف هذا المقياس أن الناس يدخلون إلى عالم النرجسية العميقة بمجرد وصولهم إلى هذا العمق، يصعب عليهم النهوض بأنفسهم لأنهم يفتقرون إلى أداة تقدير الذات. يصبح النرجسي العميق أنانيا جملة وتفصيلا، يكون في أدنى نقطة في الغالب. بعض التعليقات أو الإجراءات تؤدي بهم إلى انعدام أمانهم ثم انهارهم كُليّة في اللحظة التي يندمجون فيها مع الآخرين، بيدَ أنهم يغوصون في ذواتهم عبر الزمن. أما البقية من الناس فيعتبرون أدوات بالنسبة لهم. وأما الواقع فهو مجرد انعكاس لرغباتهم. وكسب الاهتمام المستمر هو طريقتهم الوحيدة للبقاء.

أما فوق منتصف هذه النقطة فهو ما نسميه بالترجسي الوظيفي المتواجد فينا كوننا أنانيين، لكن ما يمنعه من الوقوع في أنفسنا هو الإحساس المتماسك بالذات الذي نحبه ونعتمد عليه، ومن المفارقات أن كلمة الترجسية قد أصبحت تعني حب الذات فحسب، في حين أن أسوأ الشخصيات الترجسية ليس لديها تماسك في حب الذات في الواقع، وهو مصدر عنائها. وهذا يخلق بعض المرونة الداخلية. قد نعيش لحظات نرجسية عميقة متقلبة في أدنى النقاط، لا سيما عند الاكتئاب أو تحدي الحياة، لكننا نرفع أنفسنا دون الشعور بالجرح أو انعدام الأمان، ولا نحتاج كسب الانتباه دوماً، فالترجسيون الوظيفيون قد يحولون انتباههم خارجاً، نحو عملهم ونحو بناء علاقات إنسانية.

تتمثل مهمتنا كطلاب في دراسة الطبيعة البشرية في ثلاثة جوانب. أولاً، يجب علينا فهم ظاهرة الترجسيين العميقين. على الرغم من كونهم فئة قليلة، إلا أن بعضهم قد يتسبب في ضرر غير طبيعي للعالم. يجب أن نميز بين الأنواع السامة التي تثير الدراما وتحاول تحويلنا إلى أدوات يستخدمونها في أغراضهم، وإذا ما تورطنا معهم، فسوف يغدو كابوساً عندما نرغب في قطيعتهم. إنهم أسياد في تغيير الأدوار وجعل الآخرين يشعرون بالذنب. إن القادة الترجسيون هم الأخطر على الإطلاق، ويجب علينا مقاومة سحبهم وتبصرهم عبر واجهاتهم الظاهرة. إن معرفة كيفية التعامل مع الترجسيين العميقين فن مهم لنا في حياتنا جميعاً.

ثانياً، يجب أن نكون صادقين في طبيعتنا دون إنكار ذلك. نحن نرجسيون جميعاً. متحمسون للحديث عن قصصنا وآرائنا. نحب من يشاركنا أفكارنا عندما تنعكس أذواقنا. إذا كنا متأكدين وجازمين، فإننا نرى الحزم صفة إيجابية، بينما نرى في الآخرين وصمةً الخجل التي تكون صفة بغیضة منخفضة القيمة. نحن ميالون إلى الثناء بسبب حبنا لذواتنا. يحاول الأخلاقيون الفصل بين أنفسهم ويستنكرون الترجسيين حول العالم، أما اليوم فهم أكثر نرجسية منهم - يحبون نبرات أصواتهم عندما يرمزون بأصابعهم في لحظات الوعظ والتذكير. كلنا على بساط الأنانية وظيفتها. إن إعادة خلق الذات المراد محبتها يعتبر تطوراً سليماً، ويجب ألا تكون هنالك إشارة عارٍ متعلقة به. واقعون لا محالة في الترجسية العميقة إذا لم نحترم ذاتنا. يجب أن يكون تجاوز الترجسية الوظيفية هدفاً، ولن

يتأتى ذلك دون مصداقية نفسية. إن محاولة إنكار طبيعتنا الأنانية ومحاولة التظاهر أننا أكثر إنعاما من الآخرين يجعل تغيير أنفسنا مستحيلا.

ثالثا وهو الأهم، يجب أن نبدأ في التحول إلى النرجسي السليم. إن النرجسيون الأصحاء ذُؤوا شعور قوي بذواتهم. يميلون إلى التآرجح على قمة السلم. يستعيدون عافيتهم أمام الإهانات والجروح بسرعة. لا يحتاجون التحقق من الآخرين. يدركون في مرحلة ما من حياتهم أن لديهم عيوباً وحدوداً. يسخرون من هذه العيوب ولا يأخذون شيئاً على محامل شخصية. يكون حبهم الذاتي أكثر كمالاً وواقعية في جميع الحالات. يحولون اهتماماتهم للخارج بسهولة. يذهب هذا الاهتمام في أحد الاتجاهين، أو في كليهما. قادرون على توجيه تركيزهم وحبهم لأعمالهم أولاً، ليصبحوا فنانيين ومبدعين ومخترعين عظماء. تركيزهم الخارجي على العمل يكون شديداً، يميلون لإنجاح مشاريعهم بثبات واهتمام. قد تتأهم لحظات شك وانعدام أمان، وقد يكون الفنانون من أهل المشاشة، لكن عملهم يجر مزيداً من أنانيتهم الذاتية.

الاتجاه الآخر الذي يتخذه النرجسيون الأصحاء يكون تجاه الناس وتطوير قوى التعاطف. اجعل عنصر التعاطف مجالاً يقع على قمة المقياس وما بعده - الاستيعاب الكامل للآخرين.

تتوفر على قدرات هائلة لفهم الناس داخلاً أو خارجاً. نشعر بالارتباط بوالدينا في سنواتنا الأولى، ونفهم المزاجية والعاطفة عكس أي حيوان آخر، ولدينا القدرة لتوسيع هذا الأمر خارج نطاق "الأم" ليشمل مقدمي الرعاية والناس حوالينا.

هذا هو الشكل المادي للتعاطف الذي نشعر به حتى يومنا هذا مع أقرب الأصدقاء أو الأزواج أو الشركاء. لدينا القدرة الطبيعية على اتخاذ وجهة نظر الآخرين كوننا نفكر بعقولهم. تظل هذه القوى كامنة وخامدة بسبب أنانيتنا. نبدأ في العشرينات وما يليها بالثقة في أنفسنا عبر التركيز خارجاً تجاه الناس ثم نعيد اكتشاف هذه القوى. أولئك الذين يمارسون هذا التعاطف يصبحون مراقبين اجتماعيين متفوقين في الفنون أو العلوم والعلاجات النفسية والقيادة العليا.

إن الحاجة لتطوير هذا التعاطف هو أكثر من أي وقت مضى. أشارت العديد من الدراسات أن هناك زيادة تدريجية في مستويات الأنانية والنرجسية لدى الشباب منذ أواخر السبعينيات مع ارتفاعها عام 2000. مرّد ذلك للتكنولوجيا وشبكة الإنترنت. يقضي معظم الناس أوقاتاً أقل في التفاعلات الاجتماعية، ويعكفون كثيراً في مواقع التواصل الاجتماعي تقيض ذلك، مما يزيد من صعوبة تطوير التعاطف وتعزيز المهارات الاجتماعية. يأتي التعاطف مع صفة الاهتمام والانتباه كأى مهارة. إذا انقطع جذب الاهتمام بسبب النظر إلى هاتفك الذكي، فأنت لا تتحكم بالكامل في المشاعر أو وجهات النظر، لأنك تنجذب دائماً إلى نفسك، وتتحرك في سطح التفاعلات الاجتماعية ولا تشترك فيها وتبقى منعزلاً - لأن وظائف الناس الاجتماعية أصبحت مخصصة.

بنيت عقولنا للتفاعل باستمرار. صعوبة هذا التفاعل هو أحد العوامل الرئيسية المساهمة بشكل كبير في ذكائنا. عدم إقحام أنفسنا مع الآخرين له تأثير سلبي على الدماغ عند نقطة معينة، يؤدي إلى جفاف علاقتنا الاجتماعية. ما يزيد الطين بلة: ثقافتنا التي تميل إلى التأكيد على القيمة العليا للفرد وحقوقه، وكذا تشجيع المشاركة الذاتية. نجد كثرة كاثرة من الناس لا يستطيعون تصور الآخرين ذوا وجهة نظر مغايرة، أو أننا غير متساهلين في رغباتنا وتفكيرنا.

كافح لمحاربة هذه التطورات لتخلق طاقة تعاطفية. كل جوانب الطيف النرجسي تتوفر على نشاط خاص. النرجسيون العميقون يتجهون لإغراقك بشكل حثيث عندما تقلل اتصالك بالواقع، ويكأنك غير قادر على تطوير أعمالك أو حتى علاقاتك. إن التعاطف يُبرهن العكس تماماً. كلما حولت انتباهك خارجاً، كلما وقفت على ردود أفعال إيجابية قائمة. الناس يريدون أن يتواجدوا حولك. ثمّ ها أنت تُصلب عضلتك التعاطفية هكذا وتدعُ عملك يتحسن هوناً هوناً، ومن دون أن تسعى لبقايا الانتباه والاهتمام الذي يقاتل عليه العالمين. إن التعاطف يُولد نشاطاً إيجابياً.

فيما يلي مكونات رُباعية داخلية في مجموعة مهارات التعاطف.

السلوك التعاطفي : التعاطف هو أكثر شيء يعود للحالة العقلية، وهو طريقة مختلفة للارتباط بالحيث. أعظم بلاء تواجهه هو ادعائك أنك فقيهُ الناس الذي يستطيع تصنيفهم ويدخلهم حيزَ الجرح والتعديل. يجب أن تقنع نفسك أنك جاهل بحالهم، وأن لديك ميولات طبيعية تجعلك تحكم على الناس بشكل خاطئ. يُظهرُ الناس حولك قناعا و أدوارا مناسبةً لغاياتهم. تكون غير مُميزٍ للقناع الموجود في الواقع. دع هوسك للأحكام المفاجئة وافتح عقلك لرؤية الناس تحت أشعة جديدة. لا تدعي أنك تشبههم أو أنهم يشاركون مبادئك. كل شخص تقابله يشبه وطننا أو عالما غير منظور، ففي كل إنسانٍ تعرفه إنسانٌ لا تعرفه. تكونُ أكثر استعدادا للمفاجئة بما تستكشفه بنفس الكيمائية النفسية التي تستخدمها في الاستكشاف. روحٌ مرنةٌ مُتحررة ذات طاقة إبداعية - أي رغبة في النظر للمزيد من الامكانيات والخيارات. يؤدي تنمية تعاطفك إلى تحسين قدراتك الإبداعية في الواقع.

أفضل مكان تبدأ فيه هذا التحول في تصرفاتك يتجلى في محادثاتك اليومية العديدة. حاول أن تقلب اتجاهك الاندفاعي في الحديث وإبداء رأيك إلى رغبتك في سماع وجهة نظر غيرك. ستكون فضوليا في السماع والاستماع، ثم اقطع حواراتك الداخلية والتي هي أحسن. أظهر اهتمامك وانتباهك الكامل لغيرك. ما يهم هو جودة الاستماع لديك، نظرا لإمكانية تقليد غيرك أثناء المحادثة في أشياءٍ يقولها، أو أشياءٍ مُتجاوزة لم يتم إدراكها. سوف يكون لهذه الخاصية تأثيرا إغوائيا عظيما.

إنك تعطي الناس نفس مستوى التنازل الذي تقدمه لنفسك كجزء من هذا السلوك. خذ مثلا على ذلك، لدينا لوعةٌ عليا للقيام بما يلي جميعا: عندما نخطئ، فإننا ننسب أخطائنا لظروف معينة. وعندما يخطئ الآخرون، فإننا نتناولهم بالعيب والتسقيط في شخصياتهم، كأنه تسرُّب شيء من شخصية غير متكاملة. يُعرفُ هذا باسم الانحياز بالإحالة. يجب أن تكفُر بهذا الانحياز. عليك أن تنظر أولا بسلوكك التعاطفي للظروف التي جعلت هؤلاء الناس يمارسون هذه الأفعال، لتظهرَ لك نفس فائدة اللوم التي تبرر بها أفعال ذاتك.

أخيراً، يعتمد هذا السلوك على حبك لذاتك. إذا كنت تشعر أنك متفوق على الآخرين، أو أنك مُنعدمُ أمانٍ، فإن لحظات التعاطف واستيعاب الناس ستكون مهترئة وضحلة. ما تحتاجه هو تقبل شخصيتك بالكامل، بما في ذلك هفواتك وعيوبك، فلست ملاكاً معصوماً. لديك نفس طبيعة الآخرين. يمكنك توجيه انتباهك إلى الخارج بسهولة عندما توظف مرونةً هذه القوة الداخلية الحقيقية.

التعاطف العميق: التعاطف هو أداة التناغم العاطفي. من الصعب علينا قراءة أو فهم أفكار الغير، لكن عواطفهم و أمزجتهم أسهل في الاستيعاب عندما نميل لإدراك المشاعر. الحدود المادية بيننا وبين الآخرين أكثر نفوذاً مما نراه. الناس يؤثرون باستمرار على مزاجيتنا. وما عليك سوى تحويل هذه الاستجابة الفسيولوجية إلى إدراك، معناه أن تشهد الاهتمام بأمزجة الناس، كما يظهر في لغة أجسادهم ونبرات أصواتهم. لديهم ألحان شعورية متزامنة وغير متزامنة مع ما يقولونه أثناء حديثهم. هذا اللحن يمكن أن يبرهن على الثقة بالنفس وانعدام الأمان، أو الاندفاعية والغطرسة والإحباط والحسد. يظهر هذا اللحن نفسه في أصواتهم وإشاراتهم ومواقفهم. يجب أن تحاول اكتشاف ذلك قبل أن ينطقوا في كل مواجهة. سوف تجني ثمرة استجابتك الجسدية ويميل اللحن الدفاعي لديهم إلى خلق شعور مشابه فيك.

العنصر الأساسي الذي تسعى لاكتسابه يكمن في فهم نوايا الناس. وراء كل نية وقول هنالك عاطفة مدفونة، فأنت تتناغم مع ما يريدون ويهدفون إليه. عندما يمنحك شخص تعرفه اهتماماً منقطع النظر على سبيل المثال، تتساءل هل هذه محاولة حقيقية للارتباط أو محاولة لتشجيت الانتباه؟ وهل هذه وسيلة لتنعيمك وتليينك حتى يستخدمك في شأنه الخاص؟. بدلا من التركيز على الأقوال التي تُظهر الاهتمام، ينبغي صرف النظر إلى لحنهم، وَتَعْرِفْنَهُمْ فِي لَحْنِ الْقَوْلِ. تساءل عن مدى عمق الاستماع المقدم لك؟ هل يُجْرُونَ اتصالاً بصرياً ثابتاً؟ هل تشعر بأنانيتهم رغم استماعهم إليك؟ إذا كنت موضع اهتمام مفاجئ وظهر لك أن الاعتماد على الطرف الآخر غير ممكن، فلا جرم أن نية طلبك واستخدامك والتلاعب بك وارثةٌ جدا.

يعتمد هذا النوع من التعاطف على الخلايا العصبية. تنشط في دماغنا عندما نشاهد شخصا يقوم بشيء ما، كما لو أننا نفعل فعلته بنفس طريقة التقاطه لذلك الشيء. هذا يسمح لنا بوضع أنفسنا في مكان الآخرين ونشعر بما يجب أن نكون عليه. وقد كشفت الدراسات أن الأشخاص الذين يسجلون درجات عالية في اختبارات التعاطف يكونون متميزين بشكل عام. عندما يتسم شخص ما أو يصيح من الألم، فثمة من يميلون لتقليد ذات تعبيره بدون وعي، ما يمنحهم ذات الشعور. عندما ترى شخصا يتسم ويعيش بمزاج جيد، فإن عدواؤه تتسرب إليك. يمكنك استخدام هذه القوة بوعي محاولا الدخول في مشاعر الآخرين، إما عن طريق محاكاة إشارات وجوههم بشكل حربي أو استحضار ذكريات تجارب مماثلة أثارت هذه المشاعر. قبل أن يبدأ "الليكس هالي" بكتابة "الجدور"، أمضى بعضا من وقته في المناطق الداخلية المظلمة في سفينة، محاولا استعادة الرعب من الأماكن المغلقة التي أمضاها في فترة استعباده. سمح له هذا الارتباط الحسي العميق بتلك المشاعر في وضع نفسه داخل عالم العبودية.

إن محاكات الناس على أي مستوى من شأنه أن يجلب ردا تعاطفيا منهم بشكل جسدي أو مادي، ويعرف هذا باسم تأثير الحرباء. يميل الأشخاص الذين يتواصلون جسديا وعاطفيا في المحادثة إلى محاكاة إيماءات و إشارات بعضهم، وضع الساق فوق أختها على سبيل المثال. تقوم بذلك بوعي تام لتحدث اتصالا عندما تقلد شخص ما. الإيماء برأسك أثناء التحدث والابتسام سيعمق من الاتصال بالمثل. تلجُ إلى روح الشخص الآخر بشكل أفضل عندما تستوعب مزاجه بعمق وتقلبه رأسا على عقب. هكذا تخلق شعورا بالصلة. يتوق الناس سرا إلى هذا الارتباط العاطفي في حياتهم اليومية، لأنه نادرا ما يُمارس عليهم. له تأثير مغناطيسي منوم مناشد للرجسية لدى الناس عندما تكون مرآة لهم.

ضع في اعتبارك أنه يجب عليك الحفاظ على مسافة عندما تمارس نوع التعاطف هذا، فلن تتشابك مع مشاعر الآخرين. وإلا فمن الصعب عليك تحليل ما تقوم بجمعه، وقد تفقد السيطرة، وربما تعيش على تأثير زائف. يجب أن يكون الإيماء والابتسام والمحاكاة في أوقات مختارة بصورة دقيقة يصعب اكتشافها.

التعاطف التحليلي: إن السبب في قدرتك على فهم أصدقائك أو شركائك يعتمد على معلوماتك المتكاثرة حول أذواقهم وقيمهم وخلفياتهم العائلية. لدينا تجربة تفكير أننا نعرف شخصا ما، ويتعين علينا ضبط انطباع أصلي حوله ريثما تردنا معلومات أخرى. لذا فإن التعاطف الجسدي قوي إلى أبعد حد، و يجب أن يُنَمَّ بالتعاطف التحليلي. ويكون مفيدا مع الأشخاص الذين نراهم يُقاومون ونواجه مشقة في معرفتهم - إما لأنهم مختلفون عنا أو أن فيهم شيئا يقاومنا. نلجأ في مثل هذه الحالات إلى جرحهم أو تعديلهم. هناك أقوام لا يستحقون تعبنا - كالحمقى أو المرضى النفسيين. يجب أن ننظر للناس الذين يشقّ اكتشافهم أنهم تحدّد جامح لترويض مهارتنا في اكتشاف الناس الذين يُمتنع اكتشافهم. كما قال أبراهام لنكولن " لستُ مُحبا لهذا الشخص، لكن يجب علي أن أعرفه بشكل أفضل."

يأتي التعاطف التحليلي في الغالب عبر الحديث وجمع المعلومات التي تسمح لك بالوصول إلى ماهية الآخرين. إن بعض أجزاء المعلومات كثيرا ما تكون قيمة. مثال: ترغب في استكشاف قيم الناس التي تُأسس في سنواتهم الأولى غالبا. يضع الناس مفاهيم لما يعتبرونه شيئا قويا وحساسا وسخيفا وضعيفا استنادا لآبائهم وأمهاتهم. ترى المرأة الرجل الباكي رجلا حساسا، وهذا ما يجعلها تنجذب إليه، بينما تراه الأخرى ضعيفا ومثيرا للاشمئزاز. عدم فهمك لقيم الناس يؤدي إلى الخطأ في قراءة ردود أفعالهم ويؤدي لتناقضات غير مرغوب فيها.

هدفك أن تجمع قدرًا ممكنًا من المعلومات حول السنوات الأولى للأشخاص الذين تدرسه في علاقتهم بوالديهم وأشقاتهم. ضع في اعتبارك أن علاقتهم الحالية مع عائلاتهم تدلّ على ماضيهم. حاول مطالعة ردود أفعالهم في أوجه سلطهم. يساعدك هذا على معرفة مدى امتلاكهم نزعات التمرد والخضوع. إن ذوقهم في الشركاء لمُخبر عن أهوائهم.

إذا تردد الناس في الحديث فحاول أن تطرح أسئلة مفتوحة، ثم ابدأ القبول الصادق من جانبك لتحفيز الثقة. يجب الناس التحدث عن أنفسهم وماضيهم بشكل عام، عادة ما يكون جعلهم منفتحين عليك ميسورا. اجث عن نقاط التأثير (انظر الفصل 1) التي تشير إلى نقاط حساسيتهم الشديدة. من المهم فهم الثقافة العامة

للأشخاص إذا كانوا ينتمون لثقافة ما. هدفك العام هو معرفة ما يجعلهم فريدين. اجث بالضبط عما يختلف عن نفسك وعن الآخرين المعروفين لديك.

المهارات التعاطفية: أن تكون متعاطفا ينطوي على عملية مستمرة. لتأكد أنك تحقق تقدما حقيقيا وتحسن قدرتك على فهم الآخرين بعمق، فإنك تحتاج لبعض التعليقات. يأتي هذا وفق الحدثين الآتين: مباشر وغير مباشر. تسأل الناس في الحدث المباشر عن أفكارهم ومشاعرهم لغرض إدراك معنى تخمينك فيهم بشكل صحيح. ويجب أن يكون هذا الأمر سريرا ومتحفظا مستندا إلى مستوى الثقة، يكون هذا مقياسا دقيقا لغاياتك المهارية. ثم الوجه الآخر الغير مباشر تستشعر فيه الصلة الكبرى بالكيفية التي أجزت بها هذه التقنيات.

لكي تعمل بهذه المهارة، فلتضع في اعتبارك عدة أمور: كلما زاد عدد الأشخاص الذين تتفاعل معهم، كلما كان أحسن. وكلما ازداد تنوع الأشخاص الذين تلتقي بهم، كلما تنوعت مهاراتك. حافظ على الإحساس بتدفق أفكارك. إن أفكارك حول الناس لا تتوقف على تصنيفك أبدا. ابق منتبها ونشطا لمعرفة السبيل عندما يتغير الآخر على مدار الحديث والتأثير الذي يتعرض له. كن نشيطا في هذه اللحظات. حاول رؤية تفاعلات الناس مع الآخرين. فالناس مختلفون في الاعتماد على من يعاملونه. لا تركز على تصنيف الناس بل على لحن الشعور والمزاج المتغير الذي يستحضرونه عندما يقابلونك. كلما بآوت حسنا في هذا، سوف تكتشف المزيد من الإشارات وبقيتها التي يقدمها الناس فيما يتعلق بنفسياتهم. لذا امزج التعاطف العميق بالتعاطف التحليلي باستمرار.

رؤية التحسن على مستوى مهارتك سيثيرك بشكل كبير ويحفزك للغوص أكثر. ستلاحظ بشكل طريقا سلسا في حياتك، حيث تجتنب سوء الفهم وتلك النزاعات التافهة.

أعمق مبدأ في الطبيعة البشرية هو رغبتك في نيل التقدير.

ويليام جيمس.

أربع نماذج للأنواع النرجسية

1. **المسيطرون النرجسيون الكاملون.** عندما التقى فقام من الناس "جوزيف ستالين" لأول مرة (1953 - 1879 م) في بداية عهده كرئيس وزراء للاتحاد السوفيتي، وجدوه ساحرا باندهاش تام. على الرغم من قَدَمِهِ من مساعديه، فقد شجعهم أن يخاطبوه بصيغة "أنت" المألوفة باللغة الروسية. جعل نفسه سهل المنال حتى عند المسؤولين الصغار. يستمع إليك بثبات وانتباه واهتمام، ويحذق بعينيك. كأنه يلتقط أعماق أفكارك وشكوكك. لكن أعظم سماته عندما يُشعرك أنك مهم وتشكل جزءا من الدائرة الداخلية للثوار. يطوّق ذراعه حولك بينما يرافقتك خارج مكتبه، ويجتمع الاجتماع دوما بملاحظة حميمة. كتب أحد الشباب في وقت لاحق أن الناس الذين رأوه كانوا يتلهفون لرؤيته مرة أخرى، لأنه خلق الشعور بأن هناك رابطة أبدية. يتحول في بعض الأحيان إلى التحفظ، كانت بطائنته تدفعه إلى الجنون. لكن سرعان ما ينكسف مزاجه، ثم ينعمون في ظل عاطفته مرة أخرى.

يكمن جزء من سحره عندما جسد الثورة في رجل من الناس يأكل الطعام ويمشي في الأسواق، وقح وقاسي، لكن يمكن لأي مواطن روسي التعرف عليه. كان ممتعا يحب الغناء وسرد النكت. ليس غريبا أن يُراكم السلطة ببطء عندما فرض سيطرته الكاملة على الآلية السوفيتية. لقد ازدادت قوته مع مرور الوقت، وسرعان ما تدفقت إليه أمجاد أخرى. إن الصداقة الظاهرة لم تكن على عهدتها السابقة. لعل شرارة النار انطلقت في دائرته الداخلية إزاء مصير "سيرجي كيروف"، وهو عضو قوي في المكتب السياسي، ومنذ انتحار زوجة ستالين في عام 1932، كان كيروف رجلا بسيطا متحمسا ومؤمنا على أسرار ستالين. عقد صدقات سهلة وقتئذ. كان كيروف منتقلا ليصبح أكثر شعبية من ستالين. في عام 1934، اقترح عليه العديد من الزعماء الإقليميين عرضا: لقد تعبوا من معاملة ستالين الفظيعة للفلاحين. كانوا يريدون أن يثيروا الانقلاب ويجعلون كيروف رئيس الوزراء الجديد. لكن كيروف بقي على وفائه - كشف المؤامرة لستالين الذي شكره بغزارة في ما بعد. لكن شيئا ما تغير في أسلوب ستالين تجاه كيروف منذ ذلك الحين، هنالك برودة لم تكن معهودة فيه من ذي قبل.

فهم كيروف المأزق الذي ابتدعه، فقد كشف لستالين أن شعبيته السابقة تنهار رويدا رويدا، وأن شخصا واحدا على وجه الخصوص كان محبوبا أكثر منه. شعر كيروف بالخطر فحاول كل ما في وسعه تهدئة مخاوف ستالين. قام في المناسبات العامة بذكر اسم ستالين أكثر من أي وقت مضى؛ أصبحت تعابيره في الشئ خشنة ما جعل ستالين في موضع الريبة، كما لو أن كيروف يحاول جاهدا أن يعمى الناس عن الحقيقة. تذكر كيروف النكت اللفظة التي نُبِرَ بها ستالين في المحامع العامة. كان ذلك تعبيرا لقرهم من كيروف الذي ضحك على ستالين وقتئذ، لكن ستالين يشاهد النكت على محمل مغاير. لقد شعر كيروف بالحصار والعجز.

قام بعض المسلحين باغتيال كيروف خارج مكتبه في ديسمبر 1934، ولا يتجرأ أحد أن يشير لستالين مباشرة، إلا أنه بدأ مؤكدا أن إراقه دماء كيروف حصل بموافقة الضمنية. تم اعتقال صديق حميم لستالين في السنوات التي تلت الاغتيال، مما أدى لتطهير كبير داخل الحزب في أواخر الثلاثينيات، حيث قُطعت أرواح مئات الآلاف من الناس، و عُذّب كبار مساعديه في عملية التطهير من أجل الاعتراف، وبعد ذلك استمع ستالين للمُعذِّبين ليُخبروه عن أفعال أصدقائه السابقين. ضحك من طريقة الخنائهم على رُكبتهم، و على بكائهم ومناجاتهم لجمهور ستالين طالبين مغفرة خطاياهم. بدأ أن ستالين يستمتع بإذلالهم وإهانتهم.

ما الذي حصل له؟ ما الذي غير هذا الرجل الذي كان محبوبا يوما من الدهر؟ ربما لا يزال يظهر الود الخالص مع أصدقائه، بيد أنه انقلب عليهم و يقبض أرواحهم بلا رحمة. أصبحت سماته الغريبة واضحة. كان ستالين متواضعا في الظاهر. إذا اقترح أحدهم دفع الجزية العامة، فإن ملامح الغضب تملو محيأه – صرح أنه لا ينبغي أن يكون رجل من بطانته محطّ اهتمام. بدأ اسمه وصورته يظهران في كل مكان. سردت جريدة "برافدا" قصصا عن كل تحركاته، لدرجة تعظيمه وعبادته، كانت الطائرات تطير لتكتب اسم ستالين في علياء السموات أثناء عرض المواكب العسكرية. وقد أنكر تورطه في هذه العبادة المتنامية، لكنه لم ينس بينت شفة لإيقافها.

كان يتحدث بشكل متزايد عن نفسه بصيغة الغائب، كما لو أنه أصبح قوة ثورية موضوعية، يجب أن يكون معصوما من الخطأ. إذا حدث خطأ عند نطق كلمة في خطاب ما، فَيَتَعَيَّرُ على كل متحدث أن ينطقها بطريقة

المخططة بعد ذلك. اعترف أحد كبار مساعديه: "لو نطقها بشكل صحيح، لشعر ستالين أنني أقوم بتصحيحها له".

عندما بدا مؤكداً أن هتلر يستعد لغزو الاتحاد السوفيتي، شرع ستالين بالإشراف على كل تفاصيل الجهود الحربية. كان يوبخ مساعديه ويقسوا عليهم باستمرار عندما يخفون جهودهم. اشتكى مرة قائلاً: "أنا الوحيد الذي يتعامل مع كل هذه المشاكل.. أتواجد هناك بنفسى" يشعر الكثير من جنرالاته بتورطهم في مأزق مزدوج، إذا تحدثوا عن رأيهم فربما يتعرضون للإهانة بشكل فظيع، و إذا أذعنوا لرأيه فإنه ينتفخ غاضباً. صاح ذات مرة في مجموعة من جنرالاته قائلاً: "ما هو الهدف من الحديث معكم؟"، "كل ما أقوله، يجب أن تردوا عليّ بنعم سيدي ستالين؛ بالطبع أيها السيد ستالين... قرار حكيم سيدي ستالين..". رغم توظيفه لمجموعة من جنرالاته الخبراء الأكفاء، فإنه أشرف على كل تفاصيل الجهود الحربية، وصولاً إلى حجم وشكل الجراب (حربة - سلاح).

أصبحت مسألة حياة أو موت مساعديه أثناء قيامهم بقراءة مزاجه ونزواته واردة. كان مهماً ألا يجعلوه قلقاً، ما أدى لصعوبة التنبؤ بأفعاله بشكل خطير. يجب عليك أن تنظر في عينيه ولا تُظهر أنك تخفي شيئاً، وإذا ما نظرت لفترة طويلة فسوف توتره وتربكه. من الواجب أن تدون الملاحظات عندما يتحدث دون أن تدون كل شيء ذات الوقت، وإلا ستبدو مشبوهاً في أمرك. إن أصحابه الصرحاء انتهى بهم الحال إلى السجن. ربما كان الجواب معرفة متى يجب أن تمزج بلمسة البلادة أو تأجلها؟. أصبح ستالين علماً غامضاً ينبغي أن يعقدوا الأحاديث في محاولة اكتشافه.

أسوأ مصير يجده الجميع عندما يُدعون لتناول العشاء أو مشاهدة فيلم في وقت متأخر من الليل في منزله. من المستحيل أن يرفضوا مثل هذه الدعوة، وقد أصبحوا أكثر اضطراباً بعد الحرب. كان الأمر كما كان من ذي قبل في الظاهر، أخوية حميمة بادية، بيد أن الرعب يسيطر عليهم في الداخل. أثناء نوبات الشكر طوال الليل (تكون رشفاته مخففة بشكل كبير)، كان يحافظ على العين الساهرة على جميع كبار مساعديه. وقد أجبرهم على شرب المزيد حتى يفقدوا السيطرة على نفوسهم. كان مسروراً بكفاحهم في داخله غير أنه لا يجبرهم.

تكونُ النهاية المسائية سيئة، عندما يُعجبُ بحاكي الفونوغراف ليستمع لبعض الموسيقى فيأمر الرجال بالرقص. جعل "نيكيتا خروتشوف"، رئيس الوزراء المستقبلي، يقوم برقصة جوباك، وهي رقصة شاقة تضم الكثير من القرفصاء والركل. تسببت الرقصة لخروتشوف في مرض المعدة. أما الآخرون فكانوا يمارسون الرقص البطيء ضاحكين بصخبٍ على مرأى من الرجال الكبار وهم يرقصون كالأزواج. كان هذا هو الشكل النهائي للتحكم: سيدُ الدمية المتحركة يُصمّمُ جميعَ تحركاتهم.

. . .

• التفسير

اللغز العظيم الذي قدمه جوزيف ستالين في نمطه، هو كيف يمكن للترجسيين العميقين أن يصبحوا سحرًا ماهرين ذووا نفوذ؟ كيف يتواصلون مع الآخرين عند إعجابهم بأنفسهم؟ كيف يملكون القدرة على فتننا؟ تكمن الإجابة في الجزء المبكر من حياتهم المهنية، قبل أن يتحولوا إلى جنون العظمة والحقْد.

هذه الأنواع عامة لديها طموح و طاقة أكثر من معدل نرجسي عميق. ينعدمُ أمأهم فيُشبعون طموحهم بالبحث عن اهتمام الآخرين، هذا سبيلهم الوحيد ليحققوا القوة الاجتماعية في السياسة أو القوة الاجتماعية. تعثر هذه الأنواع على أفضل الوسائل للقيام بذلك. كما هو الحال مع معظم النرجسيين العميقين، فهم شديدو الحساسية تجاه أي ضالة متصورة. ولديهم استشعارات دقيقة متناسقة مع الناس للتحري عن مشاعرهم وأفكارهم - كالتخلص من أي تلميح من عدم الاحترام. لكن ما يكتشفونه في مرحلة ما هو أن هذه الحساسية يمكن رميها على الآخرين لأجل التحقق من رغباتهم وانعدام شعورهم بالأمان. حساسيتهم تجعلهم يستمعون للناس باهتمام عميق فيقلدون التعاطف. الفرق يظهر في دواخلهم التي تدعوهم للتواصل عبر حاجتهم للسطوة على الناس والتلاعب بهم. يستمعون ويبحثون لاكتشاف نقاط الضعف لينخرؤوها.

إن اهتمامهم بك لا يكون مزيفا بالكامل أو منعدم التأثير. يشعرون في بعض اللحظات بالوَدِّ وهم يُطَوَّقُونَ أذرعهم حول كتفك، لكنهم يتحكمون بعد ذلك في أمر حيوي و أعمق. إذا لم يفعلوا ذلك، فإنهم يخاطرون بفقدان السيطرة على انفعالاتهم ويهيئون أنفسهم للجرح. يسحبونك نحوهم عبر مودتهم واهتمامهم، ثم يغوونك على النحو الآتي: هل فعلتُ أو قلتُ شيئا خاطئا؟ يكون هذا شيئا دقيقا - ربما تُسجَلُ في لحظة تدوم لثانية أو اثنتين - لكن كانت لها تأثيراتها. هذا هو الدفع والجذب الكلاسيكي والعُنْجُ والحَوْرُ الذي يجعلك ترغب في إعادة تجربة الدفاء الذي شعرت به إلى جانب المستويات العالية غير العادية من الثقة التي يظهرها هذا النوع، ربما يكون لذلك تأثير مُعَوِّجٌ لجذب الناس. إن المسيطرون النرجسيون الكاملون يحفزون رغبتك في الاقتراب منهم ولكنهم يضعونك في مسافة بعيدة قليلا.

كل هذا يتمحور حول السيطرة عليك. إنهم يعرفون كيف يتحكمون في عواطفهم، و يعرفون كيف يتحكمون في ردود أفعالك. عندما يصبحون أكثر أمانا في قوتهم، فإنهم يشعرون بالاستياء من حقيقة أنهم مضطرون للعب لعبة السحر والتأثير. إذا لماذا يجب عليهم الاهتمام بالآخرين عندما يكون الأمر في الاتجاه المعاكس؟ سوف ينقلبون على الأصدقاء السابقين حتما، ويُجْرِحُونَ حسدهم وكرهيتهم المؤودة تحت السطح. إنهم يسيطرون على المداخل والمخارج، وعلى الأحياء والأموات. ينشؤون روابط مزدوجة ولا يرضون بما تقوله أو تفعله. إنهم يُرهبونك لِعلعهم وخوفهم فيسيطرون على عواطفك.

سوف يصبحون مجرد مدراء صغار في مرحلة ما، فمن ذا الذي يثق فيهم بعد الآن؟ يجبون تحويل الناس إلى ماكينات نفثة. غير قادرين على اتخاذ القرارات فيفضلون الإشراف على كل شاردة وواردة. إذا وصلوا إلى هذه الحدود القصوى، فإن هذه الأنواع تُدمر نفسها في النهاية، لأنه من المستحيل تخلص الحيوان البشري من الإرادة الحرة في الواقع، حيث يتمرد الناس عند تخويفهم. أُصيب ستالين في أيامه الأخيرة بجلطة دماغية، ولم يجرؤ أحد من مساعديه على مساعدته أو طلب العلاج له، فمات بسبب إهمالهم، لأنهم كانوا يخافون منه ويكرهونه في كلا الحالتين.

لا جرم أنك صادفت هذا النوع في حياتك، لأنهم يميلون إلى الرئاسة والريادة، حقائب سياسية و قواد طائفيون. الخطر الذي يشكلونه عندما يرمون بجبالهم وسحرهم في الوهلة الأولى. يمكنك رؤيتهم حينما تستخدم تعاطفك العميق. إن اهتمامهم الأولي بأمرك لا يدوم طويلا ويتبعه انسحاب غزير بالتأكيد. إذا توقفت عن النظر في محاولات تأثيرهم عليك فإن برودة الاهتمام بك بعدها سوف تكبو وأنت ترى ذلك.

ابحث في ماضيهم. ستدرك أنهم لم يعتقدوا أي علاقة ناجحة. ابحث عن اشارات في طفولتهم المضطربة. كان لستالين نفسه أباً يسلخه بلا رحمة، وأما باردة العواطف مجاهه، ولم تُحبه يوماً. استمع إلى الذين شاهدوا الطبيعة الحقيقية لهؤلاء النرجسيين وحاولوا فيها تحذير الآخرين. لقد فهم مساعدي ستالين السابقين، مثل "فلاديمير لينين"، طبيعته القتالة. حاول في أنفاسه الأخيرة أن يشير لهذا الأمر للآخرين، لكن تحذيراته مهجورة. حاول أن تلاحظ التعبيرات المرعبة لمن يعملون مع هذه الأنواع يومياً. إذا كنت تشك في أنك تتعامل مع هذا النوع، فيجب عليك خلق المسافة خاصة. إنهم مثل النمر - بمجرد قربك منهم، يتعسّر الابتعاد، وسوف يلتهمونك.

2. النرجسي المتصنع، في عام 1627، في لودون بفرنسا، استقبلت راهبات أرسولين أختا جديدة تُدعى جين دي بيلسيل (1602-1665) في الدير. كانت جين مخلوقة غريبة تنتمي لسلالة الأقزام، وتتميز بوجه ملائكي جميل ولكن بريق عينيها يوحى بالشر. صنعت الكثير من الأعداء بسخريتها المستمرة في ديرها السابق. لقد تفاجأت الراهبات عندما انتقلت لهذا الدير الجديد، ويبدو أن جين تغيرت، لأنها تتصرف مثل ملاك كامل، وعرضت المساعدة في جميع مهامها اليومية. انخرطت علاوة على ذلك في تجمع الراهبات، نظرا لقراءتها عن التصوف و القديسة "تيريزا"، فتروّحت تقضي ساعات طويلة في مناقشة الأسئلة الروحية مع الراهبات، أصبحت خبيرة في علم اللاهوت الصوفي، تُرى تتأمل وتصلي لساعات طويلة أكثر من أي راهبة أخرى. انتقلت الراهبات لدير آخر في وقت لاحق. أوصت إحدى الراهبات جين أن تكون بديلة لهن بسبب سلوكها الجيد وإعجاب الراهبات بها، في سن الخامسة والعشرين من عمرها وجدت جين نفسها رئيسة راهبات أرسولين في لودون.

بدأت الأخوات في لودون يسمعن بعض القصص الغريبة من جين بعد أشهر. كانت ترى سلسلة من الرؤى والمشاهدات في منامها. من بينها أن كاهنا أبرشيا محليا يُدعى "أوريا غرانديير" يقوم بزيارتها ويعتدي عليها. أصبحت مُشاهداتها المثيرة والعنيفة تترادد. ما يثير الإستغراب قبل هذه الرؤى، هو دعوة جين السيد "غرانديير" ليصبح مديرا في دير أورسولين، لكنه رفض طلبها بأدب. يعتبر السكان المحليون غرانديير مُغويا شهما للسيدات الشابات. فهل كانت جين تنغمس في خيال خاص؟ نظرا لكونها متدينة جدا فيصعبُ تكذيبها، وبدا أن الرؤى التي خلقتها تبدو حقيقية للعامة. بعد فترة وجيزة من إخبارها للأخريين بالرؤى، ذكرت العديد من الأخوات أنهن شاهدن رؤى مماثلة. سمع عراف البيت "كانون ميغنون" يوما أن أخته تعيد سرد هذه الرؤى. قام ميغنون باحتقار "غرانديير" كبقية الناس، وبدت له فرصة سانحة ليضُرّه. قام بدعوة بعض طاردي الشياطين لعلاج الراهبات، سرعان ما قامت جميع الأخوات بزيارات ليلية عند غرانديير. كان الأمر واضحا بالنسبة لطاردي الشياطين - لعل الراهبات ممسوسات من طرف الشياطين التي يسيطر عليها غرانديير.

حرر "ميغنون" وحلفاؤه للمواطنين نوع الأرواح الشريرة التي تسكن الراهبات من أجل تنويرهم. توافدت الجماهير لرؤية هذا الحدث المسلي. تتدحرج الراهبات على الأرض ويلتويين ويظهرن أرجلهن ويصرخنَ بأشياء قدرة لا تنتهي. بدت جين أنما الأكثر ضررا من المس من بين جميع الراهبات. كانت تلتوي بعنف، وكانت الأرواح الإبليسية التي تتحدثُ بداخلها أكثر ضراوة من شياطين الأخریات. لقد كانت واحدة من أقوى الممسوسات التي شاهدها على الإطلاق، وكان الجمهور يتذمر بالمشاهدة. لقد تبين لطاقم طاردي الشياطين أن غرانديير هو المتهم الأول بتهمة السحر فتم اعتقاله، رغم أنه لم تطأ أقدامه بيت الراهبات أو قابل جين يوما.

حُكِم على غرانديير بالإعدام بناء على الأدلة بعدما عُذّب وأُحرقَ فوق عمود في 18 أغسطس 1634م أمام حشد هائل. سرعان ما هدأت القضية بعدها وتم تطهير الراهبات من الشياطين جميعهن باستثناء جين. ترفضُ الشياطين مغادرتها، وكانت تمسكها بقوة. قرر اليسوعيون تولي مسؤوليتها فقاموا بإرسالها إلى الأب "جان جوزيف

سورين" ليعالجها بشكل نهائي. وجدها سورين متميزة. كانت على دراية تامة بما يتعلق بالشياطين، مع أنه يبدو يائسا من مصيرها عندما تستسلم لقوة "الشياطين" التي تسكنها.

هناك شيء واحد مؤكد: أبدت جين إعجابا مُنقطع النظير بسورين وثبقيه في المنزل لساعات كي يناقشها في المسائل الروحية. وتبدأ بالصلاة والتأمل. تخلصت من جميع الكماليات الممكنة: تنام على أرضية قاسية وتصب جرعات من مشروب مُر الطعم "أفسنت" (أوراق نباتية مجففة) المسبب للقيء على الطعام. وأبلغت سورين بالتقدم الذي حققته واعترفت له أنها اقتربت من الله و أنها تلقت قبلة من فمه.

تخرج الشياطين من جسدها واحدا تلو الآخر بمساعدة سورين. ثم جاءت معجزتها الأولى: أن اسم يوسف يُقرأ بوضوح تام في راحة يدها اليسرى. وعندما تلاشى الاسم بعد أيام، وُجد مكانه اسم يسوع، ثم مريم، ثم أسماء أخرى. لقد كانت وصمة مميزة وعلامة تدل على النعمة الحقيقية من الله. مرضت "جين" بعد هذا بشدة و بدأ أنها على وشك الموت. ذكرت زيارة ملاك شاب جميل ذو شعر أشقر طويل لها. وبعدها أتى إليها القديس يوسف ولمس جانبها الذي يؤلمها ودهنه بزيت عطري فتعافت تماما، وبقيت علامة الزيت على قميصها على شكل خمس قطرات واضحة. اختفت الشياطين وارتاح سورين ارتياحا هائلا. انتهت القصة، لكن جين فاجأته بطلب غريب: أرادت الذهاب في جولة في أوروبا، لتعرض هذه المعجزات على الجميع. ومن واجبه القيام بذلك. تبدو متناقضة بشكل غريب مع شخصيتها المتواضعة والذنبوية، لكن سورين وافق على مرافقتها.

ملئت حشود هائلة الشوارع في باريس خارج فندقها، راغبين في إلقاء نظرة عليها. قابلت جين الكاردينال ريشيليو، الذي تحمس وينثر قُبلاتٍ على قميصها القاتم. تبدو جين قديسة. أظهرت وصمتها المميزة لملك فرنسا وأميرته. أكملت جولاتها وقابلت الأرستقراطيين وأعظم النجوم في عصرها. يُحشد كل يوم سبعة آلاف شخص إلى محل إقامتها. كان الطلب على سماع قصتها شديدا لدرجة أنها قررت إصدار كتيب مطبوع تصف فيه بتفصيل كبير لحظات مس الشياطين وأفكارها الحميمية ومعجزتها الحاصلة.

عندما توفيت جين دي أنجيس في عام 1665، قُطع رأسها وحُطّطت ووُضعت في صندوق مطلي بالذهب مع نوافذ من الكريستال. وتم إبراز الصندوق بجوار القميص المدهون بقطرات الزيت لمن أرادَ رؤيته، ووُضِعَ في منزل بأرسولين في لودون، حتى تم اختفاؤه أثناء الثورة الفرنسية.

. . .

• التفسير

في السنوات الأولى من عمرها، أظهرت جين دي بيلسيل النهم الشديد في كسب الاهتمام. حيث سئم منها أبوها وأهلها، فأرسلوها إلى الدير في بواتيه. هناك شرعت في قيادة الراهبات إلى الجنون بسخريتها واستكبارها الغير معقول. عندما أرسلت إلى لودون قررت تجربة طريقة مختلفة لتحصل على التقدير الذي كانت في أمس الحاجة إليه. قررت أن تتفوق على الآخرين في معرفتها وسلوكياتها المتدينة عبر مطالعاتها الروحية. قدمت عروضاً مساعداً فرجت رئاسة الدير، شعرت بالرتابة والملل من كونها رئيسة، ذاك الاهتمام الذي حظيت به لا يكفي. كانت رؤاها في غراندير مجرد هزار مشين وابتداع وتلفيق. حصلت بعد فترة وجيزة من وصول "طاردي الشياطين" على كتاب يتحدث عن علم الشياطين، وقد حذفتُه و أكلته بالكامل، لدرجة معرفتها خصوصيات و عموميات عالم الشياطين، شرعت على هذا النحو في تقديم كل السمات الأكثر دراماتيكية كشخصية مصابة بمسّ شيطاني، والتي التقطتها عبر طاردي الشياطين كإشارات مؤكدة أنها ممسوسة فعلا. هكذا أصبحت نجمة المشهد العام. بينما كانت ممسوسة، ذهبت إلى مستويات أبعد من كل الأخرى في تدهورها وسلوكها البذيء.

بعد الإعدام البشع لگراندير، والذي أثر تأثيراً عميقاً على الراهبات الأخريات اللائي شعرن بالذنب من الدور الذي لعبته في وفاة رجل بريء، دون مبالاة جين، فقد قررت تجاوز حدودها لدرجة رفضها التخلي عن كونها ممسوسة. لقد أصبحت سيدة في استشعار نقاط الضعف والرغبات الخفية لمن يُحيطون بها - أولاً الراهبات، ثم طاردي الشياطين، ثم الأب سورين. لقد أراد أن يكون الشخص الذي يُخلصها حتى وقع في تصديق معجزاتها.

أما بالنسبة للوصمة المميزة التي كانت على راحة يدها، فقد تكهن البعض أنها قامت بحفر هذه الأسماء بالحمض ورسمتها بالنشا الملون. بدا لهم غريبا أن هذه الأسماء ظهرت على يدها اليسرى فحسب، فيكون كتابها أمرا مُيسّرا. من المعروف أن الجلد في الحالة الهستيرية الشديدة يصبح حساسا، ويمكن للظفر أن يقوم بالخدعة. وبما أن جين جربت من ذي قبل تحضير العلاجات العشبية، فكان من السهل عليها وضع قطرات العطر على قميصها. بمجرد إيمان الناس بالوصمة، فمن الصعب عليهم التشكيك في قطرات الزيت العطري على القميص.

حتى سورين وجد أن حاجتها للجولة أمر يبعث على الشك. لم تعد جين قادرة على إخفاء شهيتها الحقيقية في كسب الاهتمام. كتبت جين سيرة ذاتية بعد سنواتٍ اعترفت فيها بالجانب المصطنع من شخصيتها. كانت تلعب دوما بطرف من شخصيتها، رغم أنها أكدت أن معجزتها النهائية كانت صادقة وحقيقية. شاهدت العديد من الأخوات اللواتي تعاملن معها يوميا أنها ممثلة بارعة و مدمنة على جذب الاهتمام والشهرة.

واحدة من المفارقات الغريبة حول النرجسية العميقة، أنها ماضيةٌ دون أن يلاحظها أحد، حتى يصبح سلوكها شديدا مُتطرفا، فيغدو النرجسيون العميقون أسياد التنكر. إنهم يستشعرون نُفرةً الناس عنهم إذا كُشفوا مُبكرًا. يتوقون بشكل دائم إلى الاهتمام والتفوق. يستغلون افتقارهم للذات المتماسكة ويلعبون على جوانب كثيرة. يُخفون ولعهم لكسب الاهتمام عبر الوسائل الدرامية العديدة، ثم يقفزون إلى الأخلاقية والغيرية. لا يقدمون أسبابا صحيحة يدعمونها، وإنما عروضاً. من ذا الذي يُشكك في تصديق عروضهم الأخلاقية؟ وهل يسبحون عكس التيار ويُعلنوا حالاتهم البريئة؟ كالذي يُعاني على أيدي الآخرين أو مهملاً من قبل الناس. يسهل الانغماس في دراماتهم اللحظية. سوف يضغطونك و يستخدمونك لأغراضهم ويتناقضون على حسك التعاطفي تناقض الغريبان.

الحل الوحيد أن تفتن لخداعهم. تعرف على هذا النوع عندما يركزون لتسليط الأضواء عليهم. أبصر تفوقهم في طبيعتهم أو معاناتهم أو بؤسهم. شاهد دراماتهم المستمرة وصفاتهم المصطنعة لإيماءاتهم. كل ما يفعلونه أو يلفظونه يكون للاستهلاك العام. لا تدع نفسك مأسورة لأحجياتهم الدرامية.

3. الأزواج النرجسيون. في عام 1862، قبل أيام من قيام ليو تولستوي (32 سنة)، تزوج من سونيا بيرز (18 سنة)، كلاهما عزمًا ألاً تُحَبُّ أسرارهُما. أحضر لها ليو مذكراته، ولما قرأتها تلتطم وتبكي مُغضَبَةً. كتب ليو في بعض صفحات مذكراته عن علاقاته الغرامية السابقة، بما فيها فتنته المستمرة بامرأة من الفلاحين القريين التي أنجب منها غلامًا. كما كتب عن بيوت الدعارة التي كان يتردد عليها، وذكر إصابته بمرض السيلان (عدوى شائعة منتقلة جنسياً)، وإدمانه اللاهوائي على القمار. شعرت سونيا بالغيرة الشديدة والاشتمزاز في نفس الوقت. لماذا جعلها تقرأ مذكراته؟ لكنها اتهمته بشكل دوري بعدم حُبها. فاجأها برد فعل مماثل واتهمها بالشيء ذاته. أراد أن يشاركها طرقه القديمة حتى تفهم أنه كان سعيدًا بالتخلي عن حياته الماضية وأن يعيش حياة جديدة معها. لماذا كانت توبخ محاولاته الصادقة؟ من الواضح أنها لم تكن تحبه بالقدر الذي يظنه. لماذا كان يؤلمها توديعها لعائلتها قبل الزفاف؟ هل كانت تحبهم أكثر منه؟ تصالحا فيما بعد وأكملوا حفل زفافهم وبقوا على هذه الحالة لمدة ثمانية وأربعين عامًا.

على الرغم من نزاعاتهما المتكررة، فإن الزواج استقر في النهاية على إيقاع مريح نسبيًا بالنسبة لسونيا. أصبحت عونته الأكثر تفانيًا وثقة. إلى جانب عنايتها بثمانية أطفال خلال اثني عشر عامًا والذين نجح منهم خمسة فقط، كانت تنسخ كتب ليو بعناية، بما في ذلك كتاب "الحرب والسلام" و "أنا كارنينا"، وقامت بإدارة جميع جوانب أعماله الخاصة لنشر كتبه. يبدو أن كل شيء يسير على ما يرام - كان رجلًا ثريًا مشهورًا، عبر الممتلكات العائلية التي ورثها، ومن مبيعات كتبه. بين عشية وضحاها، وفي سن الخمسين، شعر ليو بخيبة أمل وحجل شديد من كتبه المنشورة. أصبح تائها ولا يعرف نفسه، كان يعاني من أزمة روحية مستفحلة، ووجد أن الكنيسة الأرثوذكسية هي الكنيسة المستقيمة في العقائد. تغيرت حياته ولم يكتب المزيد من الروايات، سوف يعيش مثل فلاح عادي من الآن فصاعدًا، يريد التخلي عن ممتلكاته وجميع حقوق نشر كتبه، وطلب من عائلته الانضمام إليه في هذه الحياة الجديدة المكرسة لمساعدة الآخرين في المسائل الروحية.

غضبت سونيا كثيرا، لأن عائلة ليو طلبتِ التخلي عن أسلوب حياتهم ووسائل راحتهم ونعمهم وعن ميراث الغلمان. لم تشعر سونيا بالحاجة إلى أي تغيير جذري في نمط حياتهما، واستاءت من اتهاماته بأنها شريرة ومادية. لكن عائلته كافحوا و ناضلوا ولم يتزحزحوا عن قرارهم. عندما ينظر تولستوي إلى زوجته، يستحضر أنها كانت تستغل شهرته وأمواله. وهذا هو السبب الواضح الذي جعلها تتزوجه. وعندما تنظر إليه تراه منافقا. على الرغم من تنازله عن حقوق ملكيته، إلا أنه استمر في العيش نبيلًا. كان يرتدي زي الفلاح، وإذا أصابه المرض يسافر إلى الجنوب على متن قطار إلى الفيلا ليخضع للشفاء. على الرغم من عهده الجديد بالعزوبية إلا أن زوجته تحمل منه كل مرة.

كان تولستوي يتطلع إلى حياة روحية بسيطة، غير أن زوجته تمثل عقبة كُبرى. كان وجودها في المنزل مرهقا. كتب لها خطابا انتهى بقوله: "لكل سبب حادث، وأنت سبب معاناتي من دون قصد، وإنا وإيّاك لعلّى صراع حتى الموت". بسبب مرارته المتزايدة من مادية زوجته، كتب رواية " لحن دي كرونزير"، بُنيت بوضوح على زواجهما وصوره في أسوأ الأوضاع. كان تأثيرها على سونيا مُفقدا للعقل، وفي عام 1894 ردت عليه بعنف بتقليدها أحد الشخصيات في روايات تولستوي، فقررت الانتحار عبر المشي في الثلج وتحميد نفسها حتى الموت. قام أحد أفراد الأسرة بملاحقتها وردها إلى المنزل. لكها كررت المحاولة مرتين دون نتيجة.

أصبح الحال عتيفا ومُضنيا. كان تولستوي يضغط عليها وقامت بفعل أشياء يائسة. شعر تولستوي بالندم على بروده و طلب مغفرتها. استسلم لها في بعض القضايا عندما سمح لعائلتها بالاحتفاظ بحقوق النشر والتأليف لكتبه السابقة. ثم أظهرت تصرفات جديدة جعلته يندم على ذلك. حاولت باستمرار ان تجعل الأطفال يثورون ضده. كانت تقرأ كل ما كتبه في مذكراته السابقة، وإذا قام بإخفاء مذكراته تقع عليهم على الفور. كانت تتبع كل خطواته وقام بتوبيخها بشدة بسبب تدخلها، وفي بعض الأحيان تمرض من هذا الفعل مما يؤسفها لاحقا. ما الذي كان يجمعهم؟ كل واحد يتوق إلى قبول وحب الآخر، ولكن يبدو مستحيلا توقع ذلك بعد الآن.

بعد سنوات من المعاناة، وفي أواخر أكتوبر من عام 1910، كان تولستوي عانى بما فيه الكفاية، وفي منتصف الليل ابتعد عن منزله مع طبيب مرافق له، عازما على الرحيل عن سونيا نهائيا. كان يرتجف طول الطريق خوفا من ملاحقة زوجته. لكنه استقل قطارا وابتعد عنها. عندما وصلتها الأخبار، حاولت سونيا الانتحار مجددا، وألقت بنفسها في بركة قريبة من منزلها، لكنها أُنقِدت من جديد. كتبت رسالة إلى تولستوي تتوسل عودته. نعم، لقد تغيرت طرقها. وتخلت عن كل كمالياتها. وأصبحت روحية، وأحبته دون قيد أو شرط، ولم تستطع العيش من دونه.

كان طعم تولستوي للحرية قصيرا. امتلأت الصحف بحكايات فراره من زوجته في المكان الذي توقف فيه القطار، قام المراسلون والمعجبون المتفانون والفضوليون بالسخرية منه، لأنه لم يعد قادرا على تحمل الظروف المزدهمة والشديدة البرودة في القطار. سرعان ما أصيب بمرض مميت وتعين نقله إلى كوخ مدير المحطة بالقرب من مسارات السكك الحديدية في بعض القرى البعيدة عن الطريق. واضح أنه يحتضر في السرير الآن. سمع أن سونيا قد وصلت إلى المدينة ولكنه لم يستطع تحمل رؤيتها. أبقته الأسرة في الخارج، وتنظر إليه عبر النافذة وهو يحتضر. سُحِّحَ لها بالدخول عندما كان فاقدًا للوعي. ركعت بجانبه تقبله باستمرار على جبهته، وتهمس في أذنه، "سامحني. أرجوك سامحني". مات بوقت قصير بعدها. وبعد شهر أبلغ زائر رسالة من سونيا إلى منزل تولستوي جاء فيها: "ماذا حدث لي؟ ما الذي دهاني؟ كيف يمكنني فعل هذا؟... أنتم تعرفون أنني قتلتته".

• التفسير

أظهر ليو تولستوي جميع الإشارات التي تدل على النرجسي العميق. حيث توفيت والدته عندما كان في الثانية من عمره. تركت هذه الحادثة فجوة عملاقة بداخله ولم يستطع تعميمها أبدا، على الرغم من محاولاته العديدة المتهورة في شبابه، كأن هذا يُشعره بالحياة والكمال بطريقة ما. شعر بالاشمئزاز من نفسه باستمرار ولم يستطع معرفة من

يكون وماذا يريد؟. لقد أفرغَ هذا الشك في أسطر رواياته، أثناء قيامه بأدوار مختلفة في شخصياته المصنوعة. وقع في أزمة عميقة بحلول الخمسين من عمره عندما ظهرت سونيا بغرورها الذاتي. عندما ننظر إلى الأشخاص، فإننا نميل إلى المبالغة في التأكيد على سماتهم الفردية ولا ننظر إلى الصورة الأكثر تعقيدا لكيفية قيام كل جانب من علاقة ما بتكوين الآخر باستمرار. العلاقة لها حياة وشخصية خاصة. ربما تكون العلاقة نرجسية بعمق، أو تبرز الميول النرجسية لكلا الطرفين.

ما يجعل العلاقة نرجسية بشكل عام هو عدم وجود التعاطف الذي يجعل الشركاء يتراجعون بعمق إلى مواقعهم الدفاعية. بدأ هذا الأمر بشكل فوري في حالة تولستوي. كان لكل جانب قيمته المتباينة عند قراءة مذكراته التي تصور النظرة إليه. أما بالنسبة لسونيا التي نشأت في أسرة تقليدية، فقد كان هذا تصرف رجل نادم على زواجه منها، وكانت سونيا غير قادرة على رؤية روحه، إزاء محاولة فهم رغبة رجل في حياة زوجية جديدة. لقد أساءوا فهم بعضهما، ووقعوا في مواقف متشددة استمرت لمدة ثمانية وأربعين عاما.

تجد هذه الديناميكية النرجسية في أزمة تولستوي الروحية. ولو حاول كل منهما رؤية هذا الفعل بعيون الآخر لتنبأ تولستوي برد فعلها، لأنها عاشت حياتها كلها في راحة نسبية، ما ساعدها في توجيه حالات الحمل المتكررة وتربية العديد من الغلمان. لم تكن يوما روحانية عميقة. كانت علاقتهما جسدية أكثر. إذا لماذا يجب أن يتوقع تغييرها بين عشية وضحاها عندما كانت مطالبه سادية تقريبا؟ كان بإمكانه أن يشرح نظريته ببساطة دون أن يطلب منها اتباعه، حتى لو أعرضت عن فهمه لموقفها واحتياجاتها. هذا من شأنه أن يكشف الروحانية الحقيقية من جانبه. وبدلا من تركيز سونيا على نفاق تولستوي، كان عليها أن تنظر إلى رجل غير راض عن نفسه. إنساناً لم يشعر قط أنه محبوب بما يكفي منذ طفولته، مع معاناته من أزمة شخصية رهيبية. بإمكانها تقديم حبها ودعمها لحياته الجديدة بينما ترفض بهدوء متابعتها بالكلية.

هذا الاستخدام للتعاطف له تأثير معاكس للنرجسية المتبادلة. إذا انطلقت من جانب واحد، فإنها تميل ميلاً مُتواريا لتلين الطرف الآخر وتدعوه إلى التعاطف معه. ومن الصعب البقاء في موقف دفاعي عندما يرى الشخص

الأخر ويعبر عن جانبه ويتخلل روحه. يطلب منك أن تفعل الشيء نفسه. إن الناس تواقون للتخلي عن مقاومتهم. من المرهق أن تكون دفاعيا ومشبوها دائما.

مفتاح استخدام التعاطف داخل علاقة ما، يكمن في فهم نظام القيم عند الشخص الآخر، والذي يختلف عن نظامك بشكل حتمي. وما يُفسَّرُ أنه إشارات حُبِّ أو اهتمامٍ أو كَرَمٍ يميل للابتعاد والانحراف من طريقة تفكيرك. تتشكل هذه النظم القيميَّة إلى حد كبير في مرحلة الطفولة المبكرة ولا يتم إنشاؤها بوعي من قبل الناس، مع الأخذ في الاعتبار أن نظام القيم يسمح لك بالدخول إلى أرواحهم بدقة في اللحظة التي تتحول فيها إلى وضع دفاعي عادةً. حتى النرجسيون العميقون يمكن إخراجهم من قوتهم بهذه الطريقة. عادة ما يكون هذا الاهتمام نادرا. قس كل علاقاتك على طيف النرجسية. ليس على شخص واحد، بل الديناميكي نفسه يجب تغييره.

4. النرجسي السليم - قارئ الأمزجة. في أكتوبر من عام 1915، أمر المستكشف الإنجليزي العظيم السير "إرنست هنري شاكلتون" (1874-1922) بالتخلي عن السفينة "اندورونس"، التي كانت محاصرة في طوف جليدي في "أنتاركتيكا" لأكثر من ثمانية أشهر لما تسربت إليها المياه. هذا يعني تخلي شاكلتون عن حلمه الكبير لقيادة رجاله في أول عبور بري للقارة القطبية الجنوبية. كان هذا بمثابة عُلوٍّ في مسيرته اللامعة كمستكشف، ولكن أصبحت هناك مسؤولية أثقلت كاهله - وهي أنه بطريقة أو بأخرى، يجب عليه إعادة رجاله السبعة والعشرين إلى منازلهم آمنين. وقد اعتمدت حياتهم على قراراته اليومية.

واجه العديد من العقبات لتحقيق هذا: الطقس الشتوي القاسي الذي يقترّب من إصابتهم، وكذا التيارات المنحرفة التي تسحب الجليد نحوهم. توالى الأيام فخرموا من النار، وكانت الإمدادات الغذائية ضئيلة، ولا يتوفر اتصال لاسلكي أو سفينة ناقلة. ولكن الخطر الأكبر الذي أشعره بالخوف ظهر في معنويات رجاله الهابطة. كل ما يتطلبه الأمر هو عدد قليل من الساخطين لنشر الاستياء و السلبية بين الجماعة. سرعان ما يكبو الرجال في العمل ويفقدون الاهتمام والثقة في قيادته. و بمجرد حدوث ذلك، يصبح كل رجل وحيد نفسه، وقد يسبب المناخ

المتقلب كارثة يموت فيها للجميع، لذا كان عليه أن يراقب روحانيتهم الجماعية عن كثب أكثر من الطقس المتغير.

أول شيء كان عليه فعله هو الخروج من هذه المشكلة محاولاً إصابة طاقمه بروحٍ شريفة. يبدأ كل شيء من القائد. كان عليه أن يخفي كل شكوكه ومخاوفه. استيقظ في وقت مبكر في صباح اليوم الأول على الطرف الجليدي أبكر من أي شخص آخر وقام بمجهود عظيم لإعداد شايٍ ساخن. عندما كان يخدم رجاله أحسّ أنهم يبحثون على إشاراته للاطمئنان على أحوالهم، لذلك حافظ على مزاجهم الخفيف مع بعض الفكاهة على غرار منزلهم الجديد والظلام القادم. لم يكن وقتاً مناسباً لمناقشة أفكاره للخروج من هذه الفوضى، فمن شأنها أن تُقوض مضاجعهم. لم يتحدث عن تفاؤله حول فرص نجاحهم، لكنه هياهم بأسلوبه ولغة جسده، حتى لو كان مضطراً لتزييف ذلك.

كانوا يعلمون أنهم محاصرون بالجليد في الشتاء القادم. يحتاجونه أي شيء يشتت انتباههم. في كل يوم يعد شاكلتون قائمة مهمات تحدد أدوارهم في واجبات الخدمة اليومية. حاول مزج هذه الأمور فقسماً رجاله إلى مجموعات مختلفة باستمرار ليتأكد أنهم لن يقوموا بذات المهمات. كان هناك هدف بسيط لتحقيقه كل يوم - صيد بعض طيور البطريق أو صيد فقمات، وإحضار بعض الذخائر الأخرى من السفينة نحو الخيام، وبناء مخيم أحسن. يجلسون في نهاية اليوم حول نار الخيمة ليشعروا أنهم فعلوا شيئاً يُسهّل حياتهم.

تطور مع مرور الأيام تناغم ملحوظ في الحالة المزاجية لطاقمه. كان يتقدم لكل رجل على حدة ويقحمه في محادثة. عندما يكون مع العلماء يتحدث عن العلم. وعندما يكون مع أهل الفن والهوى يتحدث عن شعرائه وملحنيه المفضلين. بهذه الطريقة أنعش أرواحهم، وكان يهتم بأي مشكل يواجهونه. ظهرت على الطباخ حسرة شديدة عندما قتل قطته الأليفة ليأكلوها، فلم يجد طعاماً ليطعمها. تطوع شاكلتون ليقوم مقامه. واضح أن الفيزيائي على متن السفينة يقضي وقتاً عصيباً في العمل الشاق، فكان يأكل ببطء ويتنهد بشكل مُتعب. عندما تحدث معه شاكلتون لامس أن روحه تليق يوماً بعد يوم، دون أن يُشعره أنه يتملص منه، فأعد له شاكلتون قائمة مهام أخف و بنفس القدر.

تَبَيَّنَ لشاكتون بعض الروابط الضعيفة في طاقمه. أولاً، كان هناك فرانك هيرلي، مصور السفينة. لقد كان جيداً في وظيفته ولم يشك في قيامه بالأعمال المنزلية الأخرى، لكنه كان بحاجة ليشعر بوزنه في المجموعة، وكان لديه شغف عازم. في تلك الأيام الأولى على الجليد، نغزَ شاكتون بسؤال لهيرلي عن رأيه في جميع الأمور المهمة، مثل الخزينة الخاصة بالمواد الغذائية الغذائية، ورمى عليه مديحا على أفكاره. قام بتعيين هيرلي في خيمته الخاصة علاوة على ذلك، مما جعل هيرلي يشعر بأهمية كبرى أكثر من الآخرين. وكان هناك المستكشف " روبرت هدسون" الذي كشف عن أنانيته و فظاعته كمستمع. كان يحتاج أيضا ليُظهرَ ساقه. لذا قام شاكتون بالتحدث معه أكثر من أي شخص آخر أخذوا إياهُ إلى خيمته. إذا وجد رجالا آخرين يشبهه في سَخَطِهِم، فإنه يوزعهم على خيام مختلفة، وهذا ما يقلل من مللهم المحتمل.

اقترب الشتاء فضاغفَ شاكتون انتباهه. غزاهُ ضيمٌ من طريقة رعاية رجاله لأنفسهم وإعراضهم عن بعضهم. قام شاكتون بتنظيم أحداث رياضية على الجليد في الأيام المشمسة مع بعضٍ من الأسماك الليلية - كالغناء، وإلقاء النكت ورواية القصص. كأنها عطلة أو وليمة كبيرة. كانت أياما نَسِيمَةً عندما يراهم يطفون وينحرفون ويربُضُونَ كالدجاج. سُرعانَ ما طلعتِ البهجة على رجال شاكتون. حدثَ أنهم يستمتعون بتحديات الحياة على الطرف الجليدي العائم.

في المرحلة التي أصبح فيها الطرف الجليدي ناقصَ الحجم، أمر شاكتون رجاله بالدخول إلى قوارب النجاة الثلاثة التي نجوا بها في السفينة. كان لابد من التوجه إلى اليابسة. لقد أبقى شاكتون على القوارب لمواجهة الأمواج العنيفة، وتمكنوا من الوصول إلى "جزيرة الفيل" القريبة، وركنوا فوق جزء ضيق من الشاطئ. أثناء تفقده للجزيرة في ذلك اليوم، تبين له أن الظروف المحيطة بالجزيرة كانت في بعض الأحوال أسوأ من الطوف الجليدي، ولأن وقتهم ضيق أيضا. في ذلك اليوم: أمر شاكتون بإعداد قارب واحد في محاولة محفوفة بالمخاطر للوصول إلى أكثر المناطق قرابة للسكن فيها - كجزيرة جورجيا الجنوبية، التي تبعد حوالي ثمانمائة ميل في الشمال الشرقي. كانت فرص

للوصول إليها ضعيفة، لكن رجاله لم يتمكنوا من النجاة لفترة طويلة في جزيرة الفيل، بسبب ارتفاعها على مستوى البحر وقلة عدد حيوانات الصيد .

اختار شاكلتون خمسة رجال آخرين بما فيهم نفسه. كان الرجل الذي اختاره "هاري ماكنيش"، كان اختيارا غريبا لكونه لكون نجار السفينة وأكبر عضو في الطاقم رقم (57). قد يكون غاضبا أو أنه لن يصب جهده في العمل الشاق، لكون القرب الصغير محتضن الرحلة. كان شاكلتون خائفا من تركه وراءه، فقد كلف رجلا بتجهيز القارب. يبدو أنه مسؤول أيضا بهذه الطريقة عن سلامة القارب، وفي هذه الرحلة سوف يهيب باله بتتبع صلاحية القارب للإبحار.

في إحدى لحظات الرحلة، لاحظ شاكلتون أن معنويات ماكنيش بدأت تنخفض، فتوقف عن التحديف فجأة. أحس شاكلتون بالخطر أمامه عينيه. إذا صرخ في وجه ماكنيش أو أمره بالتحديف فلعه يتمرد، وقد يتحول الحال إلى البشاعة عند هذا العدد القليل من الرجال المحتشدين أو لوط طعام قليل وبطنون فارغة لعدة أسابيع. في تلك اللحظة ارتحل شاكلتون فأوقف القارب وأمر بغلي الحليب الساخن للجميع. قال: "يبدو أنكم تعبتم جميعا". الرجال بحاجة لتسخين معنوياتهم أيضا. أصبح ماكنيش متحررا من الحرج من كونه وحيدا. كرر شاكلتون هذه الخدعة كلما دعت الضرورة إليها بقية الرحلة.

دفعتهم عاصفة مفاجئة إلى الورا على بعد أميال قليلة من وجهتهم. بينما كانوا يبحثون عن طريقة جديدة للوصول إلى الجزيرة، ظل طائر صغير يحوم فوقهم محاولا الهبوط على متن قاربهم. كافح شاكلتون ليحافظ على رباطة جأشه المعتادة، لكنه فقدوها، واقفا متمايلا متهورا شاتما للطائر. شعر بالإحراج فقعد مرة أخرى، خبا مشاعر الإحباط لمدة خمسة عشر شهرا لأجل رجاله، وحافظ على الروح المعنوية على مسار الرحلة. لا وقت للتراجع. قام بإلقاء نكتة بعد دقائق، وعاهد نفسه ألا يُكرر مثل الفعل مهما كان مضغوطا.

بعد رحلتهم السيئة، دلف قاربهم الصغير أخيرا إلى جزيرة جورجيا الجنوبية. ساهم الصيادون العاملون بإنقاذ بقية رجال جزيرة الفيل. بالرغم من الصعوبات التي واجهوها؛ نوعية المناخ والتضاريس الصعبة والقوارب الصغيرة

ومواردهم الضئيلة، فقد كانت هذه الرحلة واحدة من أبرز قصص البقاء في التاريخ. و انتشر الدور الذي لعبته قيادة شاكتون. أوضح المستكشف السير إدموند هيلاري في وقت لاحق: " أطلب منك أن تعطيني "سكوت" للقيادة العلمية، وأعطيني "أمونديسين" لسفر سريع وفعال، ولكن عندما تكون في وضع ميعوس منه ولا يظهر لك مخرج، اركع مع الراكعين واطلب الدعاء من شاكتون. "

. . .

• التفسير

عندما وجد شاكتون نفسه مسؤولاً عن حياة الكثير من الرجال في مثل هذه الظروف اليائسة، فهم الفرق بين الحياة والموت: إنه موقف الرجال من هذا الخطر، وهذا ليس شيئاً مرئياً. نادراً ما نعالجه أو نحلله في الكتب. ولا يوجد هناك دليل مرجعي للتدريب على هذا الموضوع. لَعَمْرُكَ فقد كان أهم عامل على الإطلاق. إن انخفاضاً طفيفاً في أرواحهم أو بعض التشققات في وحدتهم تتركُ الذهن في اتخاذ القرارات الصحيحة. إن المحاولة التي تجعلهم متحررين من هذا الطرف الجليدي، هي تحررهم من القلق والاحباط و الخوف من الموت، وفي ظل هذا قام شاكتون بإعادة النظر إلى الحالة الأكثر بدائية في الحيوان البشري - في حالة وجود مجموعة في خطر، فإن الأمر يعتمد على تكاثف المجموعة مع بعضها البعض من أجل البقاء في مثل هذه الظروف. طَوَّرَ أسلافنا في الماضي البعيد مهارات اجتماعية متفوقة، وقدرتهم البشرية الغريبة على التعاون وقراءة أمزجة وعقول الآخرين. في الأشهر التي غابت فيها الشمس عن الطرف الجليدي، قام شاكتون بإعادة اكتشاف المهارات التعاطفية القديمة الغائبة. لأنه قد مضى لفضل ذلك.

كيفية قيام شاكتون بهذه المهمة يجب أن يكون مثالا يُحتذى به. أولاً، فَهَمَ الدور الأساسي الذي يلعبه موقفه في هذه الحال. وكيف يمكن للقائد أن يصيب مجموعته بسحر تفكيره. و يُنجزُ هذا عن طريق التواصل الغير اللفظي، حيث يلتقط الناس إشارات لغة جسد قائدهم ونبرة صوته. وقد كان شاكتون يصب نفسه في جو من الثقة

والتفاؤل التام، وكيف أصاب روح رجاله. ثانياً، كان عليه أن يقسم اهتمامه بالتساوي بين أفرادهِ وطاقمه. كان يراقب ويصغي إلى مستويات المحادثات مع طاقمه أثناء الوجبات، وكمية الشتائم الذي سمعها أثناء العمل، ومدى سرعة ارتفاع حدة المزاج عندما يبدأ وقت اللهو أو التسلية. يقرأ حالات الأفراد العاطفية من خلال نبرة أصواتهم ومدى سرعة تناولهم لطعامهم. ومدى بُطئهم في الاستيقاظ. إذا لاحظ حالة مزاجية ما ذلك اليوم، فسوف يُحاول توقع أفعالهم عندما يضع نفسه مكانهم. فَتَشَّ عن أي إشارة تدل على الإحباط أو انعدام الأمان في كلماتهم وإيماءاتهم، واضطراره أن يعامل كل شخص بطريقة مختلفة، وهذا الأمر يتوقف على سيكولوجيته. اضطرَّ أن يقوم قراءاته باستمرار، نظراً لتغير أمزجة الآخرين بسرعة.

ثالثاً، عندما اكتشف السلبية وانخفاض همة الروح، فإنه يضطر أن يكون رحيماً. لأن توبيخ الأفراد سوف يُخزبهم، مما يؤدي إلى آثار معدية أثناء الرحلة، فمن الأفضل إشراكهم في الحديث واختراق أرواحهم، والتنقيب عن طرق غير مباشرة لرفع معنويات مزاجهم. لاحظْ مدى براعته في ذلك. في لحظة صباحية سريعة توقع كيف يتصرفون طوال يومهم. كان يعتقد أحد زملائه من أفراد الطاقم أن شاكتون كان قارئاً روحانياً نفسياً.

افهم هذا: ما يجعلنا نطور هذه القوى التعاطفية هي الضرورة. إذا شعرنا أن بقائنا يعتمد على مدى قياسنا لأمزجة وعقول الآخرين، فسوف نعثر على التركيز المطلوب، ونَعْنَمُ الاستفادة الكبرى. لا نشعر عادة بالحاجة الضرورية لهذا التعاطف. نتخيل فيها أننا نفهم الأشخاص الذين نتعامل معهم جيداً. لكن الحياة قاسية، ولدينا العديد من الواجبات السابقة للاهتمام. نحن كائنات كسولة تُفضل الاعتماد على الأحكام المسبقة. هي مسألة حياة أو موت في الواقع، نجحنا يعتمد على تنمية هذه المهارات، بيد أننا لا ندرك هذا، لأننا لا نرى العلاقة بين المشاكل في حياتنا وسوء فهمنا المستمر لأمزجة الناس ونواياهم، وتلك الفرص الضائعة التي لا تنتهي.

لذا فالخطوة الأولى وهي الأكثر أهمية: لكي تدرك أنك تمتلك أداة اجتماعية رائعة تشخُرُ بداخلك، عليك أن تُجرب، فالتجربة طريقة موصلة إليها. أوقف الحوارات الداخلي المتواصلة، وقم بصرف الانتباه نحو الناس. كَيْفَ نفسك مع تغير مزاج الأفراد و المجموعة. تعرف على نفسية كل شخص وما هي محفزاته؟ محاولاً التفكير بعقولهم.

ادخل إلى عالمهم وأنظمة قِيَامِهِمْ. ستدرُكُ وجود عالم كامل من السلوك الغير اللفظي الذي لم تكن تعلم عنه شيئاً قبل، كما لو أن عينيك تقدران رؤية ضوء ما فوق البنفسجي. بمجرد أن تتذوّق هذه القوة، ستشعر بأهميتها وتنتبه إلى الإمكانيات الاجتماعية الجديدة.

أنا لا أسأل الشخص المصاب عن شعوره.. سوف أكونُ مكانه لأعرف كيف يشعر؟

والت ويطمان

انظر من خلال ما يخفيه الناس.



قانون تقمص الأدوار

ينتجُ جميع الناس لتقمص أدوار يتباهون فيها بأفضل صورةٍ ممكنة - يُظهرون لنا تواضعهم وثقتهم وجديتهم. ويقولون حسنَ الكلام مُبتسمينَ مُهتمينَ بأفكارنا. هؤلاء يعلمون كيف يُخفون حسدهم وانعدام أمانهم. إذا اعتمدنا على مظهرهم الخارجي في الواقع فلن نعرف مشاعرهم الحقيقية بتاتا. نكون مصدومين إزاء مقاومتهم وعدائهم وتلاعباتهم. الدور الذي يتقمصونه يحتوي على ثغرات عديدة. الناس يظهرون مشاعرهم الحقيقية ورغباتهم اللاواعية عبر تسرباتٍ في الإشارات الغير اللفظية التي لا يسيطرون عليها - مثل ايماءاتهم العصبية وتعابير وجوههم ونبرات أصواتهم وتوترات أجسادهم. يجب عليك إتقان هذه اللغة عبر تحويل نفسك إلى قارئ فخري لأنواع البشر. إذا ما سلّحت نفسك بهذه المعرفة، فسوف تتخذُ تدابير دفاعية مناسبة. ومن زاوية أخرى، فإن المظاهر تكونُ سببا لحكم الناس عليك، لذا فلتتعلم كيفية تقديم مظهر جذاب لتلعب الدور الذي ترضيه بأقصى قدر من التأثير.

اللغة الثانية

في صبيحة أحد أيام أغسطس سنة 1919، استيقظ "ميلتون إريكسون" (17 سنة)، رائد مستقبلي في العلاج بالتنويم المغناطيسي وأحد علماء النفس نفوذا في القرن العشرين، استيقظ مكتشفا أن بعض أجزاء جسده مشلولة. ثم انتشر الشلل في جسده على مدى الأيام القليلة المقبلة. تم تشخيص إصابته بوباء شلل الأطفال، وهو وباء مُتفشٍّ ذلك الوقت. سمع والدته في غرفة أخرى تناقش قضيته مع اثنين من الأخصائيين من عائلتها. أخبرها أحد الأطباء: "إن الصبي سيموت في الصباح"، وقد سمع إريكسون مقالة الطبيب. جاءت والدته إلى غرفته محاولة تحاول إخفاء حزنها. ظل إريكسون يطلب من والدته تحريك خزانة الأدراج بالقرب من سريره هنا وهناك. اعتقدت أنه كان واهما. لكن كانت لديه أسبابه: أراد أن ينسيها في آلامها، كما يريد أن يضع المرأة على الصندوق في موضعها الصحيح. إذا بدأ بفقدان وعيه فسوف يركز على غروب الشمس في المرأة المنعكسة، ويتمسك بهذه الصورة قد استطاعته. ربما تشرق الشمس فيعلم أنه لا يزال بخير، ما يعني بطلان كلام الأطباء. دخل في غضون ساعات قليلة في غيبوبة.

استعاد إريكسون وعيه بعد ثلاثة أيام ناجيا من الموت بطريقة ما. لكن الشلل امتد لا يزال ممتدا في كامل جسمه. حتى شفثيه كانتا مشلولتين. لا حركة ولا سكون أو تواصل بطريقة ما. الجزء الوحيد الذي يحركه من جسمه هو مُقلُّ العينين فحسب. مكنه بفحص كامل المساحة الضيقة لغرفته. كان معزولا في منزله في المزرعة في ريف ولاية "ويسكونسن" حيث نشأ، وكانت صحبته الوحيدة تتكون من أخواته السبع وأخوه وأهله وممرضته الخاصة. كان الملل يستولي عليه حدًّا الأمل. بينما يستمع في أحد الأيام إلى أخواته يتحدثن فيما بينهن، لاحظ ما لم يلاحظه من ذي قبل. كانت وجوههن تصنع كل أنواع الحركات والتعبيرات أثناء حديثهن، وبدا أن نعمة ولهجة أصواتهن لها طبيعتها الخاصة. حيث قالت أخت لأخرى، "نعم، هذه فكرة جيدة"، لكنها قالت هذا برتابة

وبابتسامة متكلفة، كما لو أنها تريد القول: "لا أعتقد أنها فكرة جيدة على الإطلاق". بطريقة ما يمكن أن يعني عند قولها "نعم" لكن الأمر يعني العكس - أي "لا".

أصبح يصب اهتمامه بهذا الشأن. لقد كانت لُعبته التحفيزية. قام بحساب ستة عشر نوعا مختلفا من أنواع اللقطات التي تعني الرفض بدلا من قول "نعم"، مبينا درجات مختلفة من الصلابة مصحوبة بالتعبير الوجهية المختلفة. في مرحلة معينة، لاحظ إحدى أخواته تقول "نعم" لشيء وهي تهز رأسها كإجابة بالرفض. كان الأمر دقيقا جدا، لكنه استطاع رؤية ذلك. قال الناس "نعم" ولكنهم يشعرون بالعكس، فإن ذلك يظهر في مظهرهم وفي لغة جسدهم. راقب عن كثب من زاوية عينه إحدى أخواته تقدم لأخرى تفاحة، لكن التوتر في وجهها و ذراعها يشير إلى أنها كانت مهذبة وأنها أرادت الاحتفاظ بالتفاحة لنفسها. هذه الإشارة يصعب التقاطها، لكنها بدت له واضحة.

نظرا لعدم قدرته على المشاركة في المحادثات، فإنه ينغمس بعقله في مراقبة إيماءات وإشارات أيدي الناس، وارتفاع حواجبهم ونبرة أصواتهم وطبي أذرعهم. لقد لاحظ عدد المرات التي تبدأ أوردة أعناق أخواته في النبض عندما يقفن أمامه، مما يشير إلى عصبيتهن التي يشعرن بها في حضوره. وقد فتنته أنماط التنفس أثناء حديثهن، واكتشف أن بعض الإيقاعات تشير إلى الملل ويتبعها التثاؤب عادة. وأن الشَّعر يلعب دورا مهما. إن الطريقة العميقة لمشط شعورهن تشير إلى نفاذ الصبر - "لقد سمعت ما يكفي، اصمتي الآن أرجوك" هذه السرعة مع فقدان الوعي يدل على انتباه وحذاقة كبيرين.

أصبح يسمع بجدة أكبر رغم بقاءه في السرير. يلتقط محادثات الناس في الغرفة الأخرى إذا قدموا وجهات نظرهم. سرعان ما لاحظ نمطا غريبا - نادرا ما يياشر الناس في أحاديثهم. كانت أخته تقضي عدة دقائق في اللف والدوران والمراغة، وترك تلميحات للآخرين حول ما تريده - مثل استئذان في استعارة ملابس ما، أو اعتذار من شخص ما. رغبتها الخفية قائمة على نبرة صوتها، والتي تؤكد بها بعض كلماتها. كان أملها أن يختار الآخرون شيئا ما بينما يعرضون لها شيئا ترغب فيه، ويتم تجاهل تلميحاتها في الغالب فتضطر للخروج عن صمتها وتقول ما

ترغب فيه. بدأ يلاحظ شكل هذه الأنماط تتكرر في محادثة تلو الأخرى. أصبحت لعبة تخمينية سريعة. أصبح قادرا في غضون ثوان قليلة معرفة ما تلمح إليه أخته.

أصبح مُدركا بسبب شلله المفاجئ أن لديه وسيلة ثانية للاتصال الإنساني، وهي لغة ثانية يعبر الناس مم خلالها عما في أنفسهم ودون علمهم بها أحيانا. ماذا قد يحدث لو استطاع أن يتقن بطريقة ما تعقيدات هذه اللغة؟ كيف يساهم هذا في تغيير نظرة الناس؟ هل يمكنه توسيع نطاق قوته في القراءة للإيماءات غير المرئية التي يقوم بها الناس بأفواههم وأنفاسهم ، ومستوى التوتر في أيديهم؟

بينما كان جالسا بالقرب من نافذته على كرسي متحرك صممه له عائلته بعد أشهر، استمع إلى أخيه وأخواته يلعبون في الخارج. استعاد حركة شفثيه في تلك الأشهر، وكان مستطيعا للكلام، لكن جسده ظل مشلولاً. أراد أن ينضم إليهم بشدة. كما لو أنه يرغب في نسيان شلله، و بدأ يتصور نفسه قادرا على الوقوف، وفي فترة وجيزة أحس بارتعاش في عضلة ساقه، وهي المرة الأولى التي شعر فيها بحركة في جسمه على الإطلاق. أخبر الأطباء والدته في الماضي أنه لن يمشي مجددا، لكنهم كانوا مخطئين. قرر تجربة المشي بناء على هذا الارتعاش البسيط. صب تركيزه على عضلة معينة في ساقه، وتذكر الإحساس الذي كان يشعر به قبل شلله، ورغبته الشديدة في تحريك ساقه وتحيلها تعمل مرة أخرى. كانت ممرضته تقوم بتدليك تلك المنطقة. بعد نجاح متناوب بطيء بدأ يشعر بالارتعاش وحركة بسيطة في عضلة ساقه. علم نفسه الوقوف استنادا لهذه العملية البطيئة، ثم يتحرك بضع خطوات، ثم يتحول في غرفته، ثم يمشي خارجا، وزاد هكذا مسافته في المشي.

عبرَ اعتماده على إرادته وخياله بطريقة ما، استطاع أخيرا تغيير حالته البدنية واستعادته الحركة الكاملة. أدرك أن العقل والجسم يعملان معا بطرق لا ندركها. قرر متابعة حياته المهنية في الطب وعلم النفس لاكتشاف الأمر بشكل أكبر. في أواخر عشرينيات القرن العشرين بدأ ممارسة الطب النفسي في مختلف المستشفيات. طور طريقته بسرعة وهي مختلفة تماما عن طرق المتدربين الآخرين في هذا المجال. ركز جميع الأطباء النفسيين المتدربين على الإشارات اللفظية (الكلمات). كانوا يجعلون مرضاهم يتحدثون عن أنفسهم، لا سيما طفولتهم المبكرة. وبهذه

الطريقة يأملون للوصول إلى اللاوعي لدى مرضاهم. في الجهة الأخرى ركز إريكسون بدلا من ذلك على الحضور البدني كمدخل لحياتهم العقلية واللاوعي عندهم. تستخدم الكلمات غالبا لحجب ما يخفيه الناس، وهي طريقة فعالة لإخفاء ما يجري. كان يجعل مرضاه في ارتياح تام ليكتشف علامات التوتر الخفية و الرغبات التي لم تُكَلِّم و التي تظهر في تعابير وجوههم وأصواتهم وسلوكهم كما فعل من ذي من قبل. اكتشف عن عالم التواصل الغير اللفظي بعمق.

كان شعاره أن "تلاحظ وتراقب وتنتبه". احتفظ بمفكرة لكي يكتب فيها جميع ملاحظاته. أحد الأمور التي فتنته بشكل خاص هي طريقة مشي الناس، ربما هذا الافتتان انعكاس لصعوباته في تعلم كيفية استخدام ساقيه. كان يشاهد الناس على الدوام يمشون في كل جزء من المدينة. وقد لفت انتباهه ثقل خطواتهم - لاحظ أن أصحاب المشية المتشددة يمتاز بها المثابرون المليؤون بالعزيمة، أما أصحاب الخطوات الخفيفة فللذين يحسمون أمورهم، أما أصحاب المشية المتمللملة فتُسبب للكسالى، أما المشية المتعرجة فتُسبب للأشخاص الغارقين والمنهمكين في تفكيرهم. لاحظ أن تمايل الوركين على نحو خاص و طريقة انتصاب الرأس بشكل مستقيم للأعلى، تشير إلى مستويات عالية من الثقة. هناك مشية يقوم بها الناس تدل على ضعفهم وانعدام أمانهم - كالمشية الذكورية المبالغ فيها، و المراوغة الباردة (لا مبال) التي يقوم بها المراهق المتمرد. لاحظ التغيرات المفاجئة في طريقة مشي الناس عندما يتعصبون أو يتحمسون. كل هذا زوده بمعلومات كثيرة عن حالة أمزجة الناس ومستوى ثقتهم بأنفسهم.

وضع مكتبه في نهاية الغرفة وجعل مرضاه يقصدونه بالمشي. قام ليلاحظ تغير مشيتهم قبل و بعد الجلسة. كان يدقق في طريقة جلوسهم ومُستوى توترهم في أيديهم وهم يمسكون بأذرع الكرسي، وما هي درجة مواجهتهم له وهم يتحدثون إليه؟ وفي بضع ثوان وبدون كلمات فقد اكتسب قراءة عميقة عن صرامتهم أو انعدام أمانهم، عندما يُجدها بوضوح في لغة جسدهم .

في مرحلة ما من حياته المهنية، عمل إريكسون في جناح للمضطربين عقليا. كان علماء النفس مُحْتارين في إحدى الحالات المرضية - كان هناك رجل أعمال سابق جمع ثروته ثم فقدتها بسبب الكساد. كل ما يفعله الآن هو

البكاء وتحريك يديه باستمرار ذهابا وإيابا. لا أحد يستطيع معرفة مصدر هذا التشنج. إجباره على الحديث ليس هيتا ولا يؤدي لأي نتيجة. اللحظة التي أبصر فيها إريكسون هذا الرجل فهم طبيعة المشكلة - هذه الإشارة وهذا التشنج يُعبران حرفيا عن الجهود الفاشلة للتقدم في حياته واليأس الذي تدفق إليه. ذهب ذهب إليه إريكسون قائلا : "لقد كانت حياتك مليئة بالفشل والنجاح"، عبر المريض عن ذلك عندما قام بتحويل حركة ذراعيه إلى الأعلى والأسفل لمعنى الفشل والنجاح. ولذلك اهتم الرجل بهذه الحركة الجديدة فأصبح متشجحا.

إبانَ العمل مع أخصائي العلاج النفسي، وضع إريكسون مجموعة من الصنُفِرات ((ورق يُلمَسُ وُيَنعَمُ)) في كلتا يدي الرجل، ووضع قطعة من الخشب الخام أمامه. سرعان ما افتتحت الرجل بحك الخشب بالصنفرة وبراءحة الغبار الخشبي أثناء قيامه بتلميغها. هذا الاختبار أوقف بُكاءه وبدأ يأخذ دروسا في النجارة، وقد نقش مجموعات من الشطرنج المتقنة وباعها. عبّر التركيز حصريا على لغة جسده وتغير حركته البدنية، تمكن إريكسون من شفائه عندما غيّر وضع عقله المؤسف.

ومن بين الأشياء التي فتنت إريكسون، ذلك الفرق بين الرجال والنساء في التواصل غير اللفظي، وكيف يعكس هذا طريقة تفكيرهم المختلفة؟ كان حساسا بشكل خاص تجاه سلوكيات النساء، وربما كان انعكاسا للأشهر الماضية التي قضاها في مراقبة أخواته عن كثب. وقد مكنته ذلك من تحليل كل فارق دقيق من لغة جسدهن. جاءت شابة جميلة لرؤيته قائلة أنها شاهدت العديد من الأطباء النفسيين، ولم يكن واحد منهم صائبا. هل يكون إريكسون الشخص المناسب؟ لم تكن تتحدث عن طبيعة مشكلتها، شاهدها إريكسون تلتقط بعض الوبر في أكمامها. لقد استمع بحدوء وهو يومئ برأسه، طرح عليها بعض أسئلة غير مهمة بعد ذلك.

قالت بنبرة واثقة بدون مُقدمات، أن إريكسون هو الطبيب النفسي الوحيد المناسب لها. وقد فوجئت الفتاة بموقفه المغرور، وسألته لماذا يشعر هكذا. و قال لها أنه بحاجة ل طرح سؤال آخر لإثبات ذلك.

ثم سألتها قائلا: " منذ متى وأنت ترتدي ملابس النساء؟ " فأجاب الشاب بدهشة: " كيف عرفت؟" (كيف عرف إريكسون بأمر الشاب الذي تقمص دور فتاة). أوضح إريكسون أنه لاحظ الطريقة التي التقط بها وبر

الأكمام، دون لفها أو تحريكها بشكل طبيعي حول منطقة الثدي. رأى هذه الحركة عدة مرات. بالإضافة إلى ذلك، فإن طريقة الشاب الحازمة لمناقشة حاجته لاختبار إريكسون والتي عبّر عنها بإيقاع صوتي شديد الدقة، وكونها ذكورية بشكل مؤكد. جميع الأطباء النفسيين الآخرين انخدعوا بمظهر الشاب وصوته الأنثوي المتيقن، ولكن لغة جسده تقول العكس.

دخل إريكسون إلى مكتبه في مناسبةٍ أخرى فوجد مريضة جديدة في انتظاره. بحثت عنه لأنها تعاني من فوبيا (رُهاب) ركوب الطائرات. قاطعها إريكسون دون أن يوضح السبب. طلب منها أن تخرج من المكتب ثم تعود إليه. بدت متضايقة من هذا الأمر لكنها امتثلت أخيراً، ثم قام إريكسون بدراسة وتحليل طريقة مشيتها وكيفية جلوسها على الكرسي عن كئيب. ثم طلب منها أن تشرح مشكلتها.

قالت: "زوجي يريدني أن أسافر معه في سبتمبر "خارج البلاد" لكن خوفي قاتل عند ركوب طائرة ما"، قال لها إريكسون: "سيدتي، عندما يأتي مريض إلى طبيب نفسي، فلا ينبغي عليه أن يحجب عنه جميع المعلومات. أنا أعلم عنك شيئاً. وسأطرح عليك سؤالاً مزعجاً.. هل يعلم زوجك عن علاقتك الغرامية؟"

قالت باستغراب: "لا..، لكن كيف عرفت؟".

"إن لغة جسدي هي من أخبرني سيدتي". ثم شرح لها أثناء جلوسها تقاطع ساقها في وضعية ضيقة، ووضع القدم أسفل الكاحل. خلال تجربة إريكسون، فكل امرأة متزوجة ذات علاقة غرامية تغلق جسدها بطريقة مماثلة. وعندما بدأت التحدث عن مشكلتها قالت بلهجة متردة "خا..رج البلاد" بدلا من قولها "خارج البلاد"، كما لو كانت تخجل من نفسها. أشارت مشيتها أنها مُحاصرة داخل علاقات معقدة. أحضرت معها حبيبها المتزوج أيضا في جلسات لاحقة بعدما طلب إريكسون رؤيته. وعندما أتت جلست في نفس الوضع المغلق، ووضعت قدمها أسفل الكاحل.

قال لها: "إذن فأنت في علاقة غرامية".

"نعم ، وهل أخبرك زوجي بذلك؟"

"لا"، لقد عرفتُ عن طريق لغة جسدك. أعرف الآن لماذا يُعاني زوجك من صداع مزمن". وفي ذلك الحين بدأ في معالجتهم ومساعدتهم في الخروج من أوضاعهم المغلقة المؤلمة.

امتدت قوته في الملاحظة للعوامل التواصلية الغير اللفظية التي كانت غير ملموسة على مر السنين. مكنه هذا من تحديد الحالات الذهنية للناس من خلال طرق التنفس ومحركاتها بنفسه، حيث كان يقود المريض إلى نشوة منومة وإلى خلق شعور بالارتباط العميق. كان يقرأ الرسائل الخافتة و اللاشعورية التي يصدرها الناس من دون كلام لأنهم يتكلمون بكلمات أو أسماء بطريقة مرئية على نحو ضئيل. وهذه هي الطريقة التي يستخدمها العرافون و الوسطاء الروحانيون وبعض السحرة لكسب لقمة عيشهم. كان يعرف متى تكون سكرتيرته حائضا بسبب ثقل كتابتها. واستطاع تخمين الخلفيات المهنية للأشخاص عبر تشكيل أيديهم، وثقل خطواتهم وطريقة إمالة رؤوسهم وانحرافاتهم الصوتية. بدأ الأمر كما لو أن إريكسون يمتلك قوى نفسية عند أصدقائه ومرضاه، لكنهم لا يعلمون مشقة تعلّمه، ودرجة الاتقان الذي اكتسب به هذه اللغة الثانية.

. . .

• التفسير

إن شلل ميلتون إريكسون المفاجئ حرره ليفتح عينيه على شكل مختلف في أشكال التواصل، إضافة إلى الطريقة المختلفة المتعلقة بالبشر. يلتقط من أحواله معلومات جديدة عندما يلاحظ تعابير وجوههن ونبرات أصواتهن، لم يسجل هذا بأحاسيسه فحسب، ولكنه شعر أنه يعاني من بعض ما يدور في أذهانهم. اضطر أن يتصور سبب قولهم لكلمة "نعم" ولكن هذا التعبير كان يعني العكس - "لا"-، وفي هذه المرحلة اضطر أن يشعر ببعض رغباتهن المتناقضة. يرى التوتر في أعناقهن ويقلدها داخل نفسه ليفهم سبب عدم ارتياهن المفاجئ في حضوره. وما اكتشفه هو التالي: التواصل الغير اللفظي لا يمكن تجربته عبر التفكير وترجمة الأفكار لكلمات، ولكن يجب

الشعور به جسديا. الأشخاص يتفاعلون مع تعابير الوجه والوضعية المغلقة. وهذا يعتبر شكلا مختلفا من المعرفة، حيث يرتبط بالجزء الحيواني من طبيعتنا، ويشتمل على الخلايا العصبية المرآوية. ((استعارة تصريحية من المرآة، ما يعني الصورة المشاهدة)).

عندما أتقن هذه اللغة اضطر ليسترخي ويتحكم ويسيطر على رغبته المستمرة في تفسير الكلمات و تصنيف ما يراه. اضطر إلى كبح "تفكيره الغروري" في ما يريد قوله، ثم وجّه انتباهه واهتمامه نحو الخارج، أي نحو الآخرين، متناغما مع أمرجتهم المتغيرة كما يظهر في لغة جسدهم. اكتشف أن هذا الاهتمام غيرّه. جعله أكثر حيوية للإشارات التي يبعثها الناس باستمرار، وهذا ما حوله إلى ممثل اجتماعي متفوقا قادرا على الاتصال بالحياة الداخلية للآخرين .

لاحظ إريكسون مع تقدمه في هذا التحول الذاتي أن معظم الناس يذهبون في اتجاه معاكس - يصبحون أنانيين و غافلين مع مرور السنين. يجب جمع بعض النوار في عمله التي يشرح فيها هذا الأمر. مثال: طلب مرة من مجموعة من المتدربين في المستشفى أن يراقبوا بصمت امرأة مُسنة مُمدّدة ومُغطاة على سرير في المستشفى، حتى يتمكنوا من رؤية شيء محتمل لتشخيص حالها، وهي طريجة الفراش. راقبوها لمدة ثلاث ساعات دون جدوى، ولم يلاحظوا الحقيقة الواضحة المتمثلة في أن ساقها مبتورتان. ذات مرة، كان هناك أشخاص حضروا لدروسه العام، وتساءل الكثير منهم لماذا يستخدم إريكسون هذا المؤشر (عكازه) ذي المظهر الغريب الذي يحمله في يده كجزء من عرضه التقديمي؟ وقد فشلوا في ملاحظة أنه يعرج وأنه بحاجة إلى عكازه. كما أبصر إريكسون أن قسوة الحياة تجعل معظم الناس يهاجرون إلى الداخل. و ليس لديهم مساحة ذهنية متبقية للملاحظات البسيطة للاقتراب من اللغة الثانية إلى حد كبير.

افهم هذا: نحن حيوانات اجتماعية ظهرت على ظهر هذه البسيطة واعتمدت على قدرتها في التواصل مع الآخرين من أجل بقائها ونجاحها. إن التقديرات تشير إلى أن أكثر من 65% من جميع الاتصالات البشرية غير لفظية، لكن الناس يلتقون ويستوعبون حوالي 5% من هذه المعلومات. إن اهتمامنا الاجتماعي يتم استيعابه

عبر ما يقوله الناس، والذي ينفذ الناس في أكثر الأحيان على إخفاء ما يفكرون و يشعرون به. تخبرنا الإشارات غير اللفظية بما يحاول الناس التركيز عليه بكلماتهم وما هو ضمني لرسالتهم، و تلك الفروق الدقيقة لتواصلهم. إن هذه الإشارات تخبرنا برغباتهم الحقيقية وما يخفونه. وتعكس بشكل فوري عواطف الناس وأمزجتهم. إن تفويت هذه المعلومات مُعرض لسوء الفهم ويؤدي للعمل بشكل أعمى. عندما لا تُلاحظُ هذه الإشارات فسوف تُفقدُ فرص لا حصر لها للتأثير على الناس فيما يريدونه أو يحتاجونه.

مهمتك ميسورة: أولاً، عليك أن تدرك حالة استيعابك الذاتي والمقدار الذي تلاحظه فعلياً. سيكون لديك حافز لتطوير مهارات الملاحظة لديك. ثانياً، كما فعل إريكسون، يجب عليك أن تفهم الطبيعة المختلفة لهذا النوع من التواصل (التواصل غير اللفظي). لأنه يتطلب منك تحرير وفتح حواسك والتواصل مع الناس على المستوى الجسدي ، واستيعاب طاقتهم الجسدية وليس كلماتهم فحسب، ولا تنظر إلى تعابير الوجه بمنتهى البساطة، بل سجلها بداخلك لبقى لديك الانطباع والتواصل. كلما كسبت قاموس أكبر من هذه اللغة، كلما تمكنت من ربط الایماءات بمشاعر محتملة. ومع ارتفاع معدل حساسيتك، ستبدأ في ملاحظة المزيد مما كان يغيب عنك. ستكتشف طريقة جديدة للارتباط بالناس وزيادة القوة الاجتماعية التي توفرُ لك نفس القدر من الأهمية.

ستكون فريسة أو ألعوبة للشياطين و المغفلين في هذا العالم إذا كنت تتوقع رؤيتهم يسرون بقرون أو يقرعون أجراسهم.. ينبغي أن يؤخذ في الاعتبار أن الناس يشبهون القمر عندما يتواصلون مع الآخرين. يظهرون لك جانبا واحدا من جوانبهم. وكل رجل لديه موهبة فطرية ليصنع قناعاً من تعابير وجهه، حتى يتمكن من الظهور بالمظهر الذي يريد أن تراه به. . إن تأثيره خادع . ذلك القناع الذي يرتديه عندما يشي على نفسه. قد تهتم لهذا بنفس القدر كما لو صنَع من الكرتون أو الشمع.

– آرثر شوينهاور

• مفاتيح الطبيعة البشرية

إننا ممثلون بارعون. نتعلم في سن مبكرة كيف نحصل على مُرادنا من آباءنا عندما نُعبّر بوجوهنا بمظاهر وتعابير معينة تثير التعاطف أو المودة. نتعلم كيف نُخفي أفكارنا ومشاعرنا عن آباءنا أو أشقائنا؟ لنحمي أنفسنا في لحظات الضعف. نجيد مدح من نرغب في تحويطهم - كالأساتذة و النظراء المشهورين. نتعلم كيف نندمج داخل المجموعة؟ عندما ترتدي نفس لباسهم وتحدث بنفس لغتهم. نسعى جاهدين كلما تقدمنا في السن لنصب حياة مهنية رائعة، نتعلم كيف ننشئ لأنفسنا الواجهة المناسبة؟ من أجل التوظيف والتوافق مع ثقافة المجموعة. وإذا أصبحنا مسؤولين تنفيذيين أو أساتذة أو غير ذلك، فسوف نضطر للتصرف على هذا النحو من دائما.

تخيل شخصا لا يطور هذه المهارات التمثيلية، يقوم بتقطيب وجهه على الفور عندما تقول شيئا يكرهه، و عندما تفشل في الترفيه عنه يظهرُ متثابرا فأتحا فاهة، أو شخصا يعبر عن رأيه دائما، ويتصرف بطريقته في أفكاره وأسلوبه، أو آخر يتصرف بنفس الأسلوب سواء كان متحدثا إلى رئيسه أو طفله، وأنت لازلت تتخيل الشخص الذي تجتنبه، أو تسخر منه أو تحتقره.

نحن ممثلون بارعون جميعا. لا نكون على علم ودراية بأنفسنا عندما نمثل. نتصور دائما أننا صادقون في لقاءاتنا الاجتماعية، سوف يخبرك أي ممثل بارع على أن (الصدق) سر وراء كل التصرفات التمثيلية المؤمنة و الصادقة. نحمل كلنا هذه المهارات كأمر مسلم به، حاول أن تنظر إلى نفسك وأنت تتفاعل مع مختلف أفراد عائلتك ومع رئيسك وزملائك في العمل. سوف ترى نفسك تعبر بمهارة فيما تقوله، بما فيه نبرة صوتك وسلوكياتك ولغة جسدك، لتتناسب مع كل فرد وموقف. فيما يتعلق بالأشخاص الذين تحاول التأثير فيهم فأنت ترتدي وجهها مختلفا مع الأشخاص الذين تعرفهم، وهكذا يمكن أن يخفف حذرهم. ربما تفعل هذا دون تفكير أو وعي.

فوجئ العديد من الكتاب والمفكرين الذين ينظرون للناس من منظور خارجي بالجودة المسرحية للحياة الاجتماعية بذاك الاقتباس الأكثر شهرة عند شكسبير قائلا: "العالم بأكمله عبارة عن مسرحية، وجميع الرجال والنساء مجرد

ممثلين لديهم مداخلهم و مخارجهم، و يلعب كل شخص دوره في وقته المحدد". إذا كان المسرح والممثلون يمثلون على نحو تقليدي على شكل أدوار محددة، فإن الكتاب - مثل شكسبير يشيرون إلى أننا جميعا نرتدي الأفتحة باستمرار. بعض الناس يُمثلون أفضل من الآخرين. الأنواع الشريرة مثل "ياغو" في مسرحية "عطيل" قادرة على إخفاء نواياها العدائية وراء ابتسامة ودية حميدة. وآخرون قادرون على التصرف بثقة وإعجاب - غالبا ما يصبحون قادة. ويمكن للأشخاص أولو المهارات التمثيلية البارعة التنقل بشكل أفضل في البيئات الاجتماعية المعقدة ومضون قدما.

على الرغم من كوننا ممثلين متخصصين، إلا أننا نختبر سر هذه الحاجة في التصرف ولعب دور ما لكونه عبئا علينا. فنحن أنجح الحيوانات الاجتماعية على هذا الكوكب. على مدى مئات الآلاف من السنين، لم يتمكن أسلافنا الصيادين من البقاء على قيد الحياة إلا من خلال التواصل المستمر مع بعضهم البعض عن طريق الإشارات الغير اللفظية. وقد تم تطوير الإشارات الغير اللفظية على مدار الزمن قبل اختراع اللغة، وهكذا أصبح وجه الإنسان معبرا بإيماءاته المتقنة. خُلِقَ هذا بعمق بداخلنا. أصبحت لدينا رغبة مستمرة في إيصال مشاعرنا، فيما نحتاج لإخفائها من أجل أداء اجتماعي سليم. بسبب هذه القوى المضادة التي تتقاتل فينا، لا يمكننا التحكم كليا في طرائق التواصل. تظهر مشاعرنا الحقيقية من خلال مواقفنا وإيماءاتنا ونبرات أصواتنا وتعايير وجوهنا. لسنا مدربين على الاهتمام بالإشارات الغير اللفظية لدى الناس مع ذلك. نركز على الكلمات التي يقولها الناس، بينما نفكر فيما نقوله بعد ذلك. وما يعنيه هذا هو أننا نستخدم نسبة ضئيلة من المهارات الاجتماعية التي نمتلكها جميعا.

تخيل مثلا، المحادثات مع الأشخاص الذين قابلتهم مؤخرا. عندما تنتبه لإشاراتهم الغير اللفظية التي تنبعث منهم، فسوف تلتقط مزاجهم وتقلده، وتجعلهم يسترخون دون وعي في وجودك. تستطيع التقاط إشارات استجاباتهم للإيماءات ومحادثاتها، مما يمنحك حرية للمضي قدما وتعمق سحرك. وبهذه الطريقة يمكنك بناء علاقة وكسب حليف فاخر، تخيل الأشخاص الذين يكشفون عن علامات العداء تجاهك. بإمكانك رؤية ابتساماتهم الضيقة

المزيفة وومضاتهم الغضبية التي تملو وجوههم وعلامات انزعاجهم الخفية أثناء وجودك. عندما تسجل هذا فور حدوثه، يمكنك الانسحاب بأدب بعد ذلك لحذرک منهم، ثم ابحث عن مزيد من العلامات التي تدل على النوايا العدائية. ربما تنقذ نفسك من معركة غير ضرورية أو من أعمال تخريبية قبيحة.

مهمتك كدارس للطبيعة البشرية تغوص في شقين: أولاً، يجب أن تفهم وتقبل الصفة المسرحية للحياة. أنت لا تضفي طابعاً أخلاقياً على لعب الأدوار وارتداء الأقنعة أمراً ضرورياً لضمان سلامة الأداء الاجتماعي. هدفك هو لعب دورك في مسرحية الحياة بمهارة بارزة، وتجذب الانتباه والاهتمام إليك، وتسيطر على الأنظار نحوك، وتجعل من نفسك بطلاً متعاطفاً أو بطلة متعاطفة. ثانياً، يجب ألا تكون ساذجاً ومخطئاً في مظاهر الناس في الواقع. لست عمياناً بالمهارات التمثيلية التي يقوم بها الناس. يمكنك تحويل نفسك إلى خلية فك ترميز رئيسية لمشاعرهم الحقيقية، وتعمل على مهارات ملاحظتك وتمارسها في الحياة اليومية.

هناك ثلاثة جوانب لهذا القانون الخاص بهذه الأغراض: فهم كيفية مراقبة الناس، وتعلم بعض المفاتيح الأساسية لفك ترميز الاتصال الغير اللفظي، وإتقان فن ما يسمى "إدارة الانطباع" لتلعب دورك في التأثير إلى أقصى حد.

مهارات الملاحظة

عندما كنا أطفالاً، كنا أعظم المراقبين للبشر. نظراً لصغرنا وضعفنا، فقد اعتمد بقاءنا على فك رموز ابتسامات الناس ونغمات أصواتهم. صُدمنا بأنماط مشي البالغين، وابتساماتهم المبالغ فيها وتصرفاتهم المتأثرة. وكنا نقلدهم للمتعة. مكنا هذا لنشعر أن الفرد يُهددُ بشيء ما عن طريق لغة جسده. هذا هو سبب كون الأطفال مصدر ازعاج للكذابين المتأصلين والفنانين المحتالين والسحرة والأشخاص المنافقين. يرى الأطفال بسرعة من خلال واجهتهم. تختفي هذه الحساسية ببطء في سن الخامسة وما بعدها، ثم نتحول إلى الداخل ونهتم لرؤية الآخرين لنا.

يجب أن تدرك أن الأمر لا يتعلق باكتساب المهارات التي لا تمتلكها، بل يجب عليك إعادة اكتشاف تلك المهارات التي اكتسبتها ذات مرة في السنوات الأولى. هذا يعني عكس عملية الانهماك الذاتي (الأنانية الذاتية) واستعادة وجهة النظر والفضول الموجهين نحو الخارج التي كنت تتوفر عليها في طفولتك.

يتطلب هذا القليل من الصبر. ما تقوم به هو عملية تجديد وتهيئة عقلك ببطء من خلال الممارسة، ورسم اتصالات عصبية جديدة. لا يجب عليك أن تفرط في شحن الكثير من المعلومات في البداية، فأنت تحتاج إلى اتخاذ الخطوات التي يبدأ بها الطفل، أن تراقب بشكل ضئيل ولكن بشكل متواصل. اعط لنفسك هدف ملاحظة تعابير وجه شخص ما عندما تتحدث إليه. يبدو أنها تتعارض مع ما يقوله أو تشير إلى بعض المعلومات الإضافية. احترس من التعبيرات الدقيقة، أو الومضات السريعة في توترات الوجه، أو الابتسامات المتكلفة (انظر القسم التالي لمعرفة المزيد عن هذا). بمجرد أن تنجح في هذا التمرين البسيط مع شخص واحد، جربه مع شخص آخر بالتركيز دائما على الوجه. بمجرد أن تجد أنه من السهل عليك ملاحظة إشارات الوجه، حاول إجراء ملاحظة مشاهمة حول صوت الفرد، راقب أي تغيرات في الاهتزاز أو سرعة الحديث. يدل الصوت كثيرا على مستوى ثقة الناس وقناعتهم. بعد استخراج عناصر من لغة الجسد - مثل السلوك وإيماءات اليد ووضع الأرجل. اجعل هذه التمارين بسيطة مع أهداف بسيطة. واكتب أي ملاحظات، خاصة الأنماط التي تلاحظها.

أثناء ممارستك لهذه التمارين، يجب أن تكون مرتاحا ومنفتحا على ما تراه، لا أن تدافع عن الشيء لتفسير ملاحظاتك بالكلمات. يجب أن تنخرط في المحادثة قليلا أثناء التحدث، وتحاول أن تجعلهم يتحدثون أكثر. حاول أن تقلدهم، وتعلق بتعليقات تستهوي بها شيئا قالوه و أظهر لهم أنك تستمع إليهم. سيكون لهذا تأثيرا مريحا عليهم ويرغبون في التحدث أكثر مما يجعلهم يظهرون أكثر الإشارات الغير اللفظية. لكن مراقبة الناس يجب ألا تكون واضحة أبدا. إحساسهم إحساسه بكونك مدققا، يجعلهم جامدين. سوف يُخفون تعابيرهم ويحاولون التحكم بها. إن الكثير من الاتصال المباشر بالعين سيفضح سرك. يجب أن تبدو طبيعيا مهتما. وذلك باستخدام نظرات محيطية سريعة لملاحظة أي تغيرات في الوجه أو الصوت أو الجسم.

عند مراقبة أي شخص معين خلال مدة زمنية، فسوف تحتاج إلى تأسيس تعبيراتهم وأمزجتهم المعيارية والمعتادة لديهم. بعض الناس يكونون هادئين ومحافظين بشكل طبيعي، لأن تعابير وجوههم تكشف عن ذلك. وبعضهم يكون أكثر حيوية ونشاطا، بينما لا يزال البعض الآخر يرتدي مظهرها مقلقا بشكل مستمر. بإدراكك السلوكيات المعتادة لدى شخص ما، ستتمكن من إظهار المزيد من الاهتمام لأي انحرافات في سلوكياتهم - على سبيل المثال، الحيوية المفاجئة التي تظهر في شخص متحفظ بشكل عام، أو المظهر المريح الذي يظهر في الشخص العصبي. بمجرد أن تعرف الخط الأساسي لشخص ما، فسيكون من السهل عليك رؤية علامات التشاؤم أو الضيق عندهم. كان "مارك أنتوني" الروماني القديم شخصا مرحا بطبيعته. كان يبتسم ويضحك ويسخر من الناس دائما. لكن عندما تحول إلى شخص صامت و كئيب في اجتماعاتهم بعد اغتيال القيصر يوليوس، أدرك "أوكتا فيوس" المنافس والند لأنتوني (أواخر أغسطس)، أنه يخطط لشيء ما وأن لديه نوايا عداوية.

عندما يتعلق الأمر بالتعبير المعيارى الأساسي، فحاول مراقبة نفس الشخص في بيئات مختلفة، ولاحظ كيف تتغير الإشارات الغير اللفظية عندما يكون يتحدث إلى قرينه أو رئيسه أو موظفه .

تمرين آخر، حاول مراقبة الأشخاص الذين يوشكون على القيام بشيء مثير - كرحلة إلى مكان جذاب، أو موعد مع شخص ما، أو أي حدث تكمن فيه توقعاتهم الكبيرة بشأنه. لاحظ وراقب مظاهر التوقعات لديهم، وكيفية تفتح العين بشكل أوسع وبقائها على تلك الحال، وكذا توجه الوجه وحيويته بشكل عام، وطريقة ابتسامتهم الخفيفة على شفاههم عندما يفكرون في ما سيحدث. قارن هذا مع التوتر الذي يظهره شخص على وشك إجراء اختبار أو المضي إلى مقابلة عمل. تزيد من مفرداتك هكذا عندما يتعلق الأمر بربط العواطف وتعابير الوجه.

انتبه جيدا لأي نوع من الإشارات المختلطة التي تلتقطها: قد يعترف شخص ما بحب فكرتك، لكن وجهه قد يظهر توترا أو ونعمة متكلفة في صوته. قد يهنئونك على ترقيةك، لكن ابتسامتهم تبدو مصطنعة. قد تنطوي أيضا على أجزاء مختلفة من الجسم. في رواية "الفراء لهنري جيمس"، يلاحظ الراوي أن المرأة التي زارته كانت تبتسم له

خلال الحديث، ولكنها كانت تحمل مظلة كبيرة وسط جو من التوتر. من خلال ملاحظته هذا، أمكنه أن يعرف مزاجها الحقيقي - أي عدم راحتها. عليك أن تدرك أن الجزء الأكبر من التواصل غير اللفظي ينطوي على تسرب في المشاعر السلبية، وأنك بحاجة إلى إعطاء وزن أكبر للإشارة السلبية كدلالة على مشاعر الشخص الحقيقية. يمكنك بعد ذلك أن تسأل نفسك لماذا يشعرون بالحزن أو الكراهية؟

للتخذ المزيد من الممارسة بشكل أبعد من هذا، حاول ممارسة تمارين مختلفة. اجلس في مقهى أو في بعض الأماكن العامة، وبدون أن تضطر إلى المشاركة في الأحاديث. راقب الأشخاص من حولك فحسب. و استمع إلى محادثاتهم وبحث عن تلميحات صوتية. ولاحظ أنماط المشي ولغة الجسد العامة. اكتب ملاحظاتك إذا أمكن. كلما تحسنت في هذا، كلما أصبحت قادرا على محاولة تخمين مهن الناس حسب الإشارات التي تلتقطها، أو شيء ما عن شخصياتهم من لغة جسدهم. ويجب أن تكون لعبة ممتعة بالنسبة لك.

مع تقدمك في هذا، ستكون قادرا على تقسيم انتباهك بسهولة أكبر - أي الاستماع بانتباه إلى ما يقوله الناس، مع مراعاة الإشارات غير اللفظية. ستكون مدركا للإشارات التي لم تلاحظها من قبل، ثم وسّع مفرداتك باستمرار. وتذكر أن كل ما يفعله الناس هو علامة من أمر ما، فلا توجد إشارة لا تتواصل بها. سوف تهتم بسلوكيات الناس الصامتة، ونوعية الملابس التي يرتدونها، وطريقة ترتيب الأشياء على مكتبهم، وأنماط تنفسهم، وشكل التوترات في أجزاء عضلاتهم (خاصة في الرقبة)، والرسائل الضمنية خلال محادثاتهم - ما لا يقال و ما هو ضمني. وكل هذه الاكتشافات يجب أن تثيرك وتدفعك للمضي قدما.

خلال ممارستك لهذه المهارة، يجب أن تكون على دراية ببعض الأخطاء الشائعة التي قد تقع فيها. وهي أن الكلمات تعبر عن معلومات مباشرة. ويمكننا مناقشة ما يعنيه الناس عندما يقولون شيئا ما، لكن التفسيرات تكون محدودة إلى حد ما. والإشارات غير اللفظية أكثر غموضا. لا يوجد قاموس يخبرك ماذا تعني هذه الإشارة أو تلك. فذلك يعتمد على الفرد وعلى السياق الذي يكون فيه. إذا لم تكن حريصا، فستقوم بتجميع الإشارات ولكنك ستفسرها بسرعة لئلا تتناسب مع تحيزاتك العاطفية تجاه الناس. مما لا يجعل ملاحظاتك غير مجدية فحسب،

بل خطرة أيضا. إذا كنت تراقب شخصا لا يعجبك، أو يذكرك بشخص بغض في ماضيك، فسوف تميل إلى رؤية أي إشارة غير ودية وعدائية. وستقوم بالعكس كذلك بالنسبة للأشخاص الذين تحبهم. و في هذه التمارين يجب أن تسعى جاهدا لطرح تفضيلاتك الشخصية وتحييزاتك تجاه الناس.

يرتبط هذا بما يعرف باسم "خطأ عطيل". حيث في مسرحية "عطيل" لشكسبير، افترض أن زوجته "ديسمونا"، مذنبة بالزنا بناء على ردها العصبي عندما ظهرت بعد الأدلة. ديسمونا بريئة في الحقيقة، ولكن الطبيعة العنيفة التي يعاني منها عطيل وأسئلته المخيفة جعلتها عصبية، وهو ما فسره كدليل على ذنبها. وما يحدث في مثل هذه الحالات هو أننا نلتقط إشارات عاطفية معينة من الشخص الاخر - كالعصبية، نفترض مثلا أنها آتية من مصدر معين. تسارع إلى التفسير الأول الذي يناسب ما نريد رؤيته. لكن العصبية يمكن أن تكون لها عدة تفسيرات، ويمكن أن تكون ردة فعل مؤقتة على استجوابنا أو على الظروف الشاملة. والخطأ ليس في الرصد والملاحظة، فالخطأ يكمن في طريقة فك الرموز.

في عام 1894، قبض على "ألفريد دريفوس" مذنبا لأنه نقل أسراراً إلى الألمان، وهو ضابط عسكري فرنسي. كان دريفوس يهودياً، وكان لدى الكثير من الفرنسيين في ذلك الوقت مشاعر معادية للسامية. وعندما ظهر دريفوس لأول مرة أمام الجمهور لاستجوابه، أجابهم بنبرة هادئة وفعالة، وقد كانت جزءاً من تدريبه كبيروقراطي، وكان أيضا نتيجة لمحاولته كبح عصبية. وقد افترض معظم الجمهور أن الرجل البريء سيحتج بصوت عال. وكانوا ينظرون إلى سلوكه كعلامة على ذنبه.

ضع في اعتبارك أن الأشخاص من ثقافات متنوعة سيبحثون عن أشكال السلوكيات المختلفة المقبولة. المعروفة باسم قواعد العرض. وفي بعض الثقافات يكون الناس مشروطين بالابتسام بدرجة أقل أو باللمس كذلك. أو أن لغتهم تشمل التركيز الكبير على الاهتزازات الصوتية، ثم ضع في اعتبارك الخلفية الثقافية للناس، وفسر الإشارات وفقها.

حاول مراقبة نفسك أيضا. ولاحظ عدد المرات التي تميل فيها إلى وضع ابتسامة مزيفة على وجهك، أو كيف يقوم جسمك بالتأثر بالعصبية - سواء في صوتك، وطققة أصابعك تحسسك لشعرك، أو ارتعاش شفطيك؟ ، وما إلى ذلك. إن إدراكك الفعلي لسلوكك الغير اللفظي سيجعلك أكثر حساسية وأكثر حرصا على إشارات الآخرين. وستكون أكثر قدرة على تخيل العواطف التي تناسب أي إشارة. وستحصل أيضا على قدر أكبر من التحكم في سلوكك الغير اللفظي، وهو شيء قيم للعب الدور الاجتماعي الصحيح (انظر القسم الأخير من هذا الفصل).

عند تطوير مهارات الملاحظة، ستلاحظ حدوث تغيير مادي في نفسك وكذا علاقتك بالأشخاص. وستصبح حساسا بشكل متزايد تجاه الحالة المزاجية للناس وتوقعهم كما لو أنك تشعر عما بداخلهم. فإذا أخذت هذه القدرات إلى حد بعيد، فيمكنها أن تجعلك تبدو كوسيط روحي أو عارف بالنفس البشرية، كما هو الشأن مع ميلتون إريكسون.

مفاتيح فك الرموز

تذكر هذا: إن الناس عامة يُظهرون أفضل واجهاتهم. وهذا يعني أنهم يُخفون مشاعرهم العدائية المحتملة، ويُخفون رغبتهم في السلطة أو التفوق، ويخفون محاولات التزلف والتملق، ويخفون انعدام أمانهم، ويستخدمون الكلمات ليخفوا مشاعرهم ويصرفوا انتباهك عن الواقع، ويلعبون بالكلام المعسول لدى الناس. ويستخدمون تعابير وجوه يسهل ارتداؤها. تنتصب مهتمك في النظر إلى ما وراء الانحرافات وإدراك تلك العلامات التي تتسرب تلقائيا، والتي تكشف عن شيء من مشاعرهم الحقيقية خلف أقنعتهم. هذه هي الاشارات الثلاث التي تجب مراعاتها وتحديدها، وهي: إشارات الكراهية والإعجاب، وإشارات الهيمنة والخضوع، ثم إشارات الخداع.

إشارات الكراهية والإعجاب: تخيل ما يلي: شخص يكرهك في مجموعة ما، سواء بدافع الحسد أو سوء الظن، وفي بيئة المجموعة لا يمكنه التعبير عن ذلك بشكل علني لأنه سيبدو سيئا - كأنه ليس جزءا من الفريق. وهكذا يتسم لك، ويشاركك الحديث، ويبدو أنه يدعم أفكارك. قد تشعر في بعض الأحيان أن شيئا ما ليس صحيحا،

لأن العلامات خفية وتنسى أن تُحفظ انتباهك للواجهة التي يظهر بها. يقوم بإعاقتك من فراغ فجأة، ويُعزِّضُك لموقف قبيح. ها هو القناع السابق مُنخلعٌ . والشم الذي تدفعه ليس في الصعوبات التي تواجهها في عملك أو حياتك الشخصية، بل في التكلفة العاطفية التي تؤثر عليك دوماً.

افهم هذا: إن الأفعال العدائية أو المقاومة لا تأتي من فراغ. ثمة علامات ظاهرة قبل أي فعل. إن الناس يعانون من ضغط كبير من مقاومة مشاعرهم القوية. ولا تكمن المشكلة أننا لا نولي اهتماماً فحسب، بل عدم رغبتنا لطبيعة فكرة الصراع أو الخلاف. نفضل تجنب التفكير في الأمر ونعتبر أن الناس بجانبنا، أو على الأقل محايدون. وفي أغلب الأحيان نشعر أن شيئاً غير سليم مع الطرف الآخر ولكننا نتجاهل هذا الشعور. يجب أن نتعلم أن نثق في هذه الاستجابات البديهية وأن نبحث عن تلك العلامات التي ينبغي أن تؤدي إلى فحص الأدلة عن كثب.

يقدم الناس مؤشرات واضحة عن الكراهية و العدائية في لغة جسدهم، حيث يتضمن ذلك التحديق المفاجئ على عيونهم لشيء قلته، أو نظرة ساخطة، أو ضم الشفاه حتى تختفي، أو الرقبة المنتصبه، أو الأقدام المبتعدة عنك أثناء حديثك، أو طي الذراعين أثناء محاولتك توضيح وجهة نظرك، أو التوتر الشامل في جسدهم. إن المشكلة أنك لا ترى هذه الإشارات ما لم يكن استياء الشخص قويا لدرجة صعوبة إخفائه. يجب أن تدرب نفسك في البحث عن التعابير الصغيرة و غيرها من العلامات الدقيقة التي يظهر بها الناس.

تعد التعابير الصغيرة من أهم الاكتشافات الحديثة بين علماء النفس الذين تمكنوا من توثيق وجودها من خلال بعض الصور المتحركة لها. هذه التعابير الصغيرة تظهر في أقل من ثانية. و هناك نوعان منها: النوع الأول يظهر عندما يدرك الناس الشعور السلبي ويحاولون قمعه، لكنه يتسرب في جزء صغير من الثانية. ويظهر النوع الآخر عندما نكون غير مدركين لعدائهم، ومع ذلك يظهر نفسه في ومضات سريعة على الوجه أو الجسم. هذه التعابير تظهر وهجا مؤقتا، وتوتر عضلات الوجه، وضم الشفتين، وظهور بدايات تعابير العبوس القمطير أو السخرية أو مظهر من الاحتقار، ونظر العينين نحو الأسفل. عندما ندرك هذه الظاهرة، سنبحث حينها عن هذه التعابير.

ستندهش من عدد مرات حدوثها، لأنه من المستحيل التحكم بالكامل في عضلات الوجه وقمع تعابيرها في الوقت المناسب. يجب عليك أن تكون مستريحا ومتبها دون أن تبحث بوضوح، بل اجث عنهم في زاوية عينيك. بمجرد أن تبدأ في ملاحظة مثل هذه التعابير، ستجد من السهل التقاطها.

بليغة تلك الإشارات الدقيقة ولكنها تستمر لعدة ثوان، مما يكشف عن البرود والتوتر. مثلا: عندما تقرب أولا من شخص يحمل أفكارا فظيعة تجاهك، أو فاجأته مُقتربا منه في زاوية، فسوف ترى بوضوح علامات الاستياء قبل أن يرتدي قناعه اللطيف. ليس سعيدا برؤيتك، وسوف يظهر ذلك في وجهه لمدة ثانية أو اثنتين. أو ربما عندما تعبر عن رأي قوي فسوف يصرفُ بصره عنك، مُحاولا أن يتعثر بابتسامة مصطنعة.

الصمت المفاجئ يمكن أن يخبرنا بالكثير. ربما قلت شيئا يثير وخزة من الحسد أو الكراهية، ولا يسعهم سوى الصمت والبرود. قد يحاولون إخفاء ذلك بابتسامة لكن دواخلهم غاضية. على عكس الخجل البسيط أو عدم وجود شيء لقوله، ستكشف عن علامات مثيرة و محددة. في هذه الحالة. من الأفضل أن تلاحظ ذلك عدة مرات قبل التوصل إلى أي استنتاجات.

غالبا ما يتخلى الناس عن الإشارة المختلطة - يقدمون لك تعليقا إيجابيا ما ليلاهوك، لكن بعضا من لغة جسدهم السلبية تظهر بشكل واضح. وهذا يوفر لهم راحة ليكونوا لطفاء. يراهنون على حقيقة أنك ستميل إلى التركيز على الكلمات وعلى بريق ابتسامتهم الغير متوازنة والمصطنعة. انتبه أيضا إلى الصورة المعاكسة - التي يقول فيها أحدهم شيئا ساخرا موجها إليك، لكنهم يفعلون ذلك بابتسامة ونبرة صوت حسنة، كما لو أن الإشارة تدل أنها مجرد دعاية. ليس حسنا عدم التعرض له في هذا السياق. إذا حدث هذا عدة مرات، فمن الواجب أن تنتبه إلى الكلمات لا إلى لغة الجسد، لأنها طريقتهم للتعبير عن العدااء. لاحظ الأشخاص الذين يمدحونك أو يتملقونك دون أن تضيء عيونهم. يمكن أن يكون هذا علامة على حسدهم الخفي.

في رواية "تشارترهاوس بارما" لكاتبها "ستيندهايل". يتلقى الكونت موسكا رسالة مجهولة المصدر تهدف إلى إثارة مشاعر الغيرة حول عشيقته التي يعشقها. فمن أرسل الرسالة؟ تذكر محادثة في وقت سابق من ذلك اليوم مع

أمير بارما. حيث كان الأمير يتحدث عن معنى متعة السلطة مقارنة بالمتعة التي يمنحها الحب، وبناء على قوله، فقد اكتشف الكونت موسكا عن بريق خبيث بشكل خاص في عينه ترافقه ابتسامة غامضة. عندما كان يتحدث عن كلمات الحب بشكل عام كان الأمير بارما ينظر إلى موسكا كأنه يوجه الكلمات إليه. ومن ذلك استنتج أن الأمير قد يكون هو المرسل. لم يستطع أن يكبح جماح فرحته السامة الخبيثة على ما فعله، حيث ظهرت هذه التعابير أثناء حديثه. هذا هو الاختلاف في إشارة مختلطة. يقول الناس شيئا قويا نسبيا عن موضوع عام، لكن مع نظرة خفية يشيرون بها إليك.

من المقاييس الممتازة لفك رموز العداة تكمن في مقارنة لغة جسد الناس تجاهك و تجاه الآخرين. قد تكتشف أنها أكثر ودية ودفئا تجاه الآخرين ، لكن عندما يكونون معك قد يُخفون عنك حقيقتهم. لا يمكنهم إظهار إشارات تدل على نفاذ الصبر أو الغضب في نظرهم أثناء الحديث. ضع في اعتبارك أن الناس ميالون لإظهار مشاعرهم الحقيقية، المشاعر العدائية بالتأكيد، أي عندما يكونون في حالة سكر أو نوم أو إحباط أو غضب أو تحت أي ضغط. سيقدمون لاحقا أعذارا حول هذا، كما لو أنهم لم يكونوا هم أنفسهم في الوقت الحالي، ولكن في الواقع ظهروا على حقيقتهم أكثر من أي وقت مضى.

عند البحث عن هذه الإشارات، تتمثل إحدى أفضل الطرق في إعداد اختبارات، أو حتى فخاخ أو ألغام. وكان الملك لويس الرابع عشر إماما في هذا. وقف ذات مرة على قمة محكمة في فرساي المليئة بأعضاء النبلاء الذين يكونون له العداة والاستياء. حيث كان يفرض السلطة المطلقة عليهم. ولكن في عالم فرساي المتحضر، اضطروا جميعا أن يكونوا ممثلين بارعين وأن يخفوا مشاعرهم الحقيقية، خاصة تجاه الملك. كان لدي لويس طوقه في اختبارهم. حيث كان يظهر فجأة عند وجودهم دون سابق إنذار، ويبحث عن التعابير الفورية على وجوههم. وكان يطلب من أحد النبلاء نقله هو وعائلته إلى قصر فرساي، مع العلم أن هذا كان أمرا مكلفا وليس بالأمر الجليل. وقد لاحظ بدقة أي نوع من إشارات الانزعاج في الوجه أو الصوت. وكان دائما ما يقول شيئا سلبيا

لأحد رجال حاشيته الآخرين، ويلاحظ رد فعلهم الفوري. لأن أي إشارات الانزعاج كافية لتدل على عداة سري تُجاهه.

إذا كنت تشك في أن شخصا ما يشعر بالحسد تُجاهك، فحاول إخباره بأشياء جيدة قمت بها دون أن تتباهى عليه. وابحث عن التعابير الدقيقة لحيية الأمل على وجهه. واستخدم اختبارات مماثلة للتحري عن الغضب والاستياء الخفي، واستنبط الردود التي لا يمكن للناس أن يقمعوها بهذه السرعة. يرغب الناس في رؤية المزيد أو العكس، أو غير مبالين. أو يتقبلون بين الحالات الثلاث، لكن غالبا ما يميلون إلى الانحراف نحو حالة واحدة. سوف يكشفون عن ذلك على مدى السرعة التي يستجيبون بها لرسائل البريد الإلكتروني أو رسائل النصية، واستجابة لغة جسدهم عند رؤيتك لأول مرة، والنبرة العامة التي يأخذونها في حضورك.

إن القيمة في اكتشاف العداة أو المشاعر السلبية المحتملة في وقت مبكر تُسهم في زيادة خياراتك الاستراتيجية ومجالات مناوراتك. يمكنك نصب كمين أو فخ لتتخبر عداتهم عن عمد وتجرهم للقيام ببعض الأعمال العدوانية التي تربكهم على المدى الطويل. أو يمكنك العمل بجهد مضاعف في إضعاف كراهيتهم والفوز بهم عبر هجوم ساحر ومؤثر. أو يمكنك ببساطة إنشاء مسافة بينك وبينهم - بعدم توظيفهم وطردهم دون أن تتفاعل معهم. وفي النهاية ستجعل طريقك سلسا عندما تتجنب المعارك المفاجئة وأعمال التخريب التي يقومون بها.

على الجانب الآخر، عادة ما تكون عندنا ضرورة لإخفاء المشاعر الإيجابية عن الآخرين، ولا نُحبذ في كثير من الأحيان إصدار إشارات واضحة تدل على الفرح أو الجذب أو الغزل، خاصة في الحالات الفعلية. يفضل الناس عرض واجهة اجتماعية رائعة. لذلك توجد قيمة كبرى في قدرتك على اكتشاف العلامات التي تدل على أن الناس واقعون تحت تعويدتك أو سحرك.

وفقا للدراسات التي أجريت على تعابير الوجه التي أجزاها علماء النفس مثل "بول إكمان" و "إ. إتش. هيس" وغيرهم، فإن الأشخاص الذين يشعرون بمشاعر إيجابية تُجاهك فسيظهرون لك تعابير تدل على استرخاء تام في عضلات وجوههم، خاصة في خطوط الجبهة والمنطقة المحيطة بها كالقمة، وستكشف في شفاههم بشكل أكبر

عندما تتسع المساحة الوجهية بأكملها حول عيونهم. هذه كلها تعابير لا إرادية تدل على الراحة والانفتاح. إذا كانت المشاعر أكثر كثافة مثل الوقوع في الحب، فإن الدم يندفع نحو الوجه ويُشَطِّط جميع ملامحه كجزء من هذه الحالة المفعمة بالحيوية، يتوسع بؤبؤ العين، وهي استجابة تلقائية تسمح فيها العيون بالبحث عن المزيد من الضوء. إنها علامة أكيدة على أن الشخص مرتاح ويجب ما يراه، مع حركة رفع الحواجب فتجعل العيون تبدو كبيرة. لا ننتبه إلى بؤبؤ العين. النظر باهتمام في عيون الآخرين له دلالة جنسية مُعلنة. ويجب أن ندرّب أنفسنا على إلقاء نظرة سريعة على بؤبؤ العين عندما نلاحظ أي اتساع في العيون.

أثناء تطوير مهاراتك في هذا الميدان، يجب أن تتعلم التمييز بين الابتسامة المزيفة والابتسامة الحقيقية. نلجأ إلى الابتسامة المزيفة أثناء محاولتنا إخفاء مشاعرنا السلبية، لأنها سهلة ولأن الناس لا يتنبهون إلى التفاصيل الدقيقة للابتسامات. نظرا لأن الابتسامات الحقيقية باتت أقل شيوعا، و يجب أن تعلم كيفية التعرف عليها، فالابتسامة الحقيقية تظهر دائما في العضلات المحيطة بالعيون وتوسعها، و غالبا ما تظهر تجاعيد جانب العينين. وستميل أيضا إلى سحب الخدين نحو الأعلى. لا توجد ابتسامة حقيقية بدون تغيير واضح في العينين والخدين. سيحاول بعض الأشخاص خلق انطباع بالتنوع الأصيل عندما يضع ابتسامة عريضة، والتي ستغير العين جزئيا أيضا. بالإضافة إلى العلامات المادية، يجب أن ننظر إلى سياق هذه الابتسامات. تأتي الابتسامة الحقيقية من بعض الأفعال أو الكلمات التي تثير الاستجابة المفاجئة بأمر تلقائي. هل الابتسامة في هذه الحالة لا علاقة لها بالظروف إلى حد ما ولا يبررها ما قيل؟ هل هي الحالة التي يكون فيها الشخص يجهد نفسه ليعطي انطباعا جيدا أم لديه أهداف استراتيجية معتبرة؟ هل توقيت الابتسامة غير مُتحكم فيه؟.

لعل أكثر المؤشرات دلالة على المشاعر الإيجابية تأتي من خلال نبرة الصوت. من السهل علينا التحكم في الوجه. يمكننا أن ننظر في المرآة لنرى هذا. وإن لم تكن ممثلين محترفين، فسوف يصعب علينا تعديل نبرة الصوت بشكل واعٍ. عندما يتعلق بك الناس ويتحمسون في التحدث إليك، ترتفع درجة نبرة صوتهم، مما يشير إلى الإثارة العاطفية. حتى لو كانوا متوترين، فستكون شكل نغمة الصوت دافئة وطبيعية، عكس نغمة الصوت التي يقوم بها

البائع. ويمكنك اكتشاف جودة نعمة الصوت، والتي يشبهها البعض بابتسامة صوتية. وستلاحظ أيضا غياب التوتر والتردد أثناء المحادثة، فثمة مُستوً متساويا من المزاج مع تسارع في الوثيرة، مما يشير إلى زيادة في نوعية العلاقة. الصوت الذي يدل على السعادة والنشاط والحيوية يميل إلى إصابتنا وتنتج عنه استجابة مماثلة. نحن نعرف ذلك عندما نشعر به، لكننا نتجاهل هذه المشاعر في كثير من الأحيان ونركز بدلا من ذلك على الكلمات الودية أو نعمة صوت البائع.

أخيرا، إن مراقبة الإشارات الغير اللفظية يعد أمرا ضروريا في محالاتك للتأثير على الناس وإغوائهم. إنها أفضل طريقة لقياس درجة وقوع الشخص تحت تعويذتك أو سحرك. عندما يبدأ الناس في الشعور بالراحة في وجودك ، فإنهم يقفون بالقرب منك أو يميلون باتجاهك، وأذرعهم لا تطوى ولا تكشف عن أي توتر. إذا كنت تتحدث أو تروي قصة، فإن إيماءات الرأس المتكررة والنظرات اليقظة والابتسامات الحقيقية ستشير إلى أن الناس يتفقون مع ما تقوله وبذلك يفقدون مقاومتهم. ويبادلونك المزيد من النظرات. ربما تكون العلامة الأفضل والأكثر إثارة على الإطلاق هي مزامنة تعابيرك، حيث تقلد الشخص الآخر دون وعي تعابيره الجسدية، كوضع اتجاه أرجلهم بنفس طريقتك التي تقوم بها ، أو إمالة الرأس بطريقة ، أو ابتسامة تحفز الأخرى. إن أعرق مستوى من التزامن ، كما اكتشف ميلتون إريكسون ، سيحولك في ملاحظة أنماط متعددة من التنفس التي تظهر بنفس الإيقاع ، والتي قد تنتهي في بعض الأحيان بالتزامن الكامل في قبلة ما.

يمكنك أيضا تدريب نفسك ليس فقط على مراقبة هذه التغييرات التي تظهر تأثيرك، ولكن عليك تحفيزها أيضا من خلال إظهارك الإشارات الإيجابية بنفسك. اقترب منهم بيدنك ببطء، ستكشف عن علامات الانفتاح الخفية. نكس رأسك مظهرا علامات الموافقة وأنت مبتسم بينما يتحدثون، وقلد سلوكهم وأسلوبهم ونمط تنفسهم، وفي أثناء قيامك بذلك، عليك أن تراقب الإشارات التي تدل على إصابتك العاطفية لهم، اذهب أبعد من ذلك عندما تكشف لحظة الانهيار البطيء لمقاومتهم.

مع الخبراء الإغوائيين الذين يستخدمون جميع الإشارات الإيجابية لتقليد مظهر أو واجهة تدل على أنهم واقعون في حبك، ليجعلوك تحت سيطرتهم بشكل عميق، ضع في اعتبارك أن قلة من الأشخاص تكشف عن مشاعرها بشكل طبيعي في وقت مبكر. إذا كان رد فعلك المفترض يبدو سريعا وربما مفتعلا، فتحكم بمشاعرك وأبصر تعابير وجوههم الدقيقة باحثا عن علامات تدل على الإحباط.

إشارات الهيمنة و الخضوع : باعتبارنا الحيوانات الاجتماعية الأكثر تعقيدا على هذا الكوكب، فإننا نضع تسلسلا هرميا متقنا استنادا إلى الوضع الحالي ومستوى المال ودرجة السلطة. نحن على دراية بهذه التسلسلات الهرمية، لكننا لا نحب الحديث عن مراكز القوة النسبية، وغير مرتاحين عندما يتحدث الآخرون عن رتبهم العليا. يتم التعبير عن علامات الهيمنة و الضعف من خلال التواصل الغير اللفظي. لقد ورثنا أسلوب التواصل هذا عن الرئيسات الأخرى، ولا سيما الشمبانزي التي تعبر بإشارات مفصلة للدلالة على مكان وجود الشمبانزي الفردي في الرتبة الاجتماعية العليا من التسلسل الهرمي. ضع في اعتبارك أن شعور الناس بمكانتهم الاجتماعية المتفوقة يمنحهم ثقة كبيرة تراها تشع في لغتهم الجسدية. يشعر البعض بهذه الثقة قبل أن يصلوا إلى موقع السلطة حتى، ثم تصبح نبوءة محققة تجذب الناس إليهم. قد يحاول بعض الطموحين محاكاة الإشارات التي تدل على السلطة، ولكن يجب أن يقوموا بذلك بشكل جيد. ربما تكون هذه الثقة مزيفة وبعيدة كل البعد عن هذا الدور الزائف.

عادة ما تأتي الثقة بشعور أكبر بالاسترخاء حيث ينعكس الأمر بوضوح في الوجه، تكون هناك حرية في حركته. إن الأشخاص الذين يملكون السلط يرغبون بالتحول في وجوه الآخرين، لاختيارهم التواصل البصري مع من يشاءون. تكون جفونهم مغلقة قليلا، مما يدل على الجدية والكفاءة. إذا شعروا بالملل أو الانزعاج، فإنهم يظهرون ذلك بانفتاح تام. يتسمون نادرا بشكل متكرر كعلامة على انعدام الأمان بشكل عام. ويشعرون بأن لديهم المزيد من الحق في لمس الناس كما يريدون، مثل الدبكات الودية على الظهر أو الذراع. يتجهون للاستحواذ على المساحات في الاجتماعات وينشؤون مسافات حولهم. يقفون بشكل عرضي، حيث تكون إيماءاتهم مريحة ومسترخية. يشعر الآخرون أنهم مضطرون ليقلدوا أسلوبهم وسلوكهم. يتجه القائد لفرض نوع من التواصل الغير

اللفظي على المجموعة بطرق خفية. وستلاحظ أن الناس يقلدون ليس فقط أفكارهم فحسب، بل هدوءهم وطاقاتهم المشتعلة.

تحب الشخصيات السيادية الإشارة إلى موقعهم المتفوق في سلم الرتب بعدة طرق: يتحدثون بسرعة أكثر من غيرهم، ويشعرون بأن لهم الحق في المقاطعة والتحكم في تدفق المحادثة. تكون مصافحتهم قوية مضغوطة. ويهرولون أثناء المشي ويجعلون من دوتهم خلفهم. شاهد الشمبانزي في حديقة الحيوانات وستلاحظ سلوكا مشابها من جانب الشمبانزي السادي.

بالنسبة للحریم اللائحي يشغلن مناصب قيادية، فإن ما ينحهن هو تعبيرهن الهادئ والواثق والدافئ، مثل شخصية في عالم الأعمال. ربما يكون أفضل مثال على ذلك هي المستشار الألمانية الحالية أنجيلا ميركل. ابتسامتها كانت أقل توترا من الرجل السياسي العادي وعندما تظهر تلك الابتسامات فإنها تكون ذات مغزى بشكل خاص. ولا يبدو عليها أنها ابتسامات مزيفة. تستمع لغيرها باستيعاب كامل، يكون لا يزال ملحوظا، ولديها طريقة لحمل الآخرين على التحدث أكثر فتجعلهم متحكمين في مسار المحادثة. ولا تحتاج إلى مقاطعة الحديث لتأكد نفسها. وعندما تريد مهاجمة شخص ما، فإنها تهاجمه بمظهر مُل مُحترق له ومُتجاهلة، ولا تهاجمه بكلمات قاسية. عندما حاول الرئيس الروسي فلاديمير بوتين تخويفها لإحضاره كلبه الأليف إلى الاجتماع، - مع العلم أن ميركل قد تعرضت للعض مرة واحدة وكانت تخاف من الكلاب - توترت بوضوح وسُرعان ما هدأت من نفسها ثم نظرت إليه بهدوء في عينيه. ووضعت نفسها في موقف واحد فيما يتعلق ببوتين، وهو ألا تفعل شيئا. ظهر بوتين طفوليا وصغيراً بالمقارنة معها. وأسلوبها خلاف حالة جسد سيادي ذكوري. بل كان هادئا و قويا بطريقتها الخاصة. عندما تصل النساء إلى مناصب قيادية، فإن أسلوب السلطة يبدأ في تغيير نظرتنا لبعض الإشارات المهيمنة المرتبطة بالسلطة.

من المهم مراقبة أهل السُلط في مجموعتك باحثا عن إشارات الهيمنة. إن القادة الذين يظهرن التوتر والتردد في إشاراتهم غير اللفظية يشعرون بالتهديد وانعدام الأمان. إن علامات هذا القلق وانعدام الأمان سهل اكتشافها.

يتحدثون بطريقة عرجاء، مظهرين فترات توقف طويلة. ترتفع نبرة أصواتهم وتبقى في ذلك المستوى. يتجهون لتجنب نظراتهم ويحكمون حركات أعينهم، ويختلسون النظر في كثير من الأحيان. يضعون مزيداً من الابتسامات المجهدة، وتضطرب ضحكاتهم. يُطبطبون على أنفسهم بما يعرف باسم تهدئة السلوك. يلمسون شعرهم وعنقهم وجباههم، محاولين تهدئة أعصابهم. الأشخاص الذين يحاولون إخفاء انعدام الأمان لديهم يؤكدون أنفسهم بصوت عالٍ، وينظرون لمن حولهم بعصبية فاتحين أعينهم على مصراعيها. لا تزال أيديهم وأجسادهم على نحو غير عادي، وتكون دائماً علامة دالة على القلق. يُصدرون إشارات مختلطة، ويجب أن تولي اهتماماً أكبر للتي تشير إلى انعدام الأمان الأساسي لديهم.

كان نيكولا ساركوزي، رئيس فرنسا (2007-2012)، شخصاً يجب تأكيد وجوده من خلال لغة الجسد. كان يريت الناس على ظهورهم، ويكون موجهاً لهم لمكان وقوفهم. يثبتهم في أمكنتهم أثناء تحديقه. كان يقاطع أحاديثهم، وحاول السيطرة على الغرفة ليكون سيدها. خلال إحدى لقاءاته في خضم أزمة "اليورو"، رأت المستشارة ميركل تصرفه الاستبدادي المعتاد لكنها لم تستطع إلا أن تلاحظ أن قدمه تهمز بعصبية طوال الوقت. ربما كان أسلوب الحزم الإضافي لديه ما هو إلا طريقة في صرف انتباه الآخرين وإلهائهم عن انعدام الأمان لديه. كانت هذه بمثابة معلومات قيمة يمكن أن تستخدمها ميركل ضده.

غالباً ما تحتوي أفعال الناس على إشارات الهيمنة والخضوع. وعلى سبيل المثال، يظهر الأشخاص في وقت متأخر إشارة تدل على تفوقه، سواء كانوا حقيقيين أم متخيلين. ليسوا ملزمين أن يكونوا في وقت محدد. تكشف أنماط محادثاتهم عن الموقف النسبي الذي يشعر به الأشخاص أثناء استغراقهم في منصب ما. يميل أولئك الذين يشعرون بالهيمنة إلى التحدث ومقاطعة غيرهم دوماً كوسيلة لتأكيد أنفسهم. عندما تتحول الحجة إلى مسألة شخصية يلجؤون إلى ما يعرف باسم إشارات الترقيم. يؤكدون تفسيرهم لمن يتحمل المسؤولية من خلال نبرة صوتهم ونظراتهم الحارقة. إذا لاحظت زوجين في مظهرهم الخارجي فلعلك ترى شخصاً واحداً مُهيمناً. إذا كنت تتحدث معهما، فإن الشخص المسيطر سوف يتصل بك بصرياً دون شريكه، ويبدو أنه لن يستمع سوى لنصف ما يقوله

الشريك. ويمكن أن تكون الابتسامات إشارة دقيقة تدل على التفوق، خاصة ما نسميه الابتسامة الضيقة. يأتي هذا استجابة لما قاله شخص ما، وهي ابتسامة تشد عضلات الوجه وتدل على المفارقة والاحتقار للشخص الذي يرونه أقل شأنًا، ولكنها (الابتسامة) تمنحهم غطاءً مظهرٍ مودود.

واحدة من الوسائل الغير اللفظية الدقيقة التي تؤكد الهيمنة في علاقة ما: أن يصاب أحد الشركاء بالصداع أو بمرض آخر، أو يبدأ في الشرب، أو يقع في نمط سلبي بشكل عام. هذا ما يجبر الشخص الآخر في العلاقة على اللعب وفقا لقواعد شريكه شريكه، ليميل إلى علاج نقاط ضعفه. ويعتبر هذا الاستخدام الأمثل للتعاطف لاكتساب السلطة وهو فعال جدا.

أخيرا، استخدم المعرفة التي تستخلصها من هذه الاشارات كوسيلة قيمة لقياس مستويات الثقة لدى الناس والتصرف بشكل مناسب. العب على انعدام الأمان عندما يتعلق الأمر بالزعماء الذين يتداعى لديهم بشكل غير لفظي، لتكتسب القوة من خلال ذلك، لكن من الأفضل تجنب ربط نفسك عن قرب بمثل هذه الأنواع، لأنهم سيلحقون بك الضرر بشكل سيء، وقد يسحبونك مع مرور الوقت نحو الأسفل. أما الذين ليسوا في مراكز القيادة فإنهم يحاولون تأكيد أنفسهم كما لو كانوا، لهذا يجب أن يعتمد ردك عليهم على نوع شخصيتهم. إذا كانوا نجومًا صاعدون، فإنهم مليئون بالإيمان بالنفس وحسن المصير. قد يكون حكيما محاولة الصعود معهم. إذا كانوا مجرد طغاة متعجرفين تافهين، فهذه هي بالتحديد الأنواع التي يجب أن تسعى دائما لتجنبها، لأنهم سادة في جعل الآخرين يقومون بخدمة نيابة عنهم دون إعطاء أي شيء في المقابل.

إشارات الخداع: نحن البشر بطبيعتنا الساذجة نؤمن بأشياء معينة - كإيماننا أن نحصل على شيء مقابل لا شيء، و أننا نستطيع استعادة ازدهارنا أو تجديده بسهولة بفضل بعض الخدع الجديدة، وربما حتى خداع الموت. إن معظم الناس في الأساس جيّدون ويمكن الوثوق بهم. وهذا الميل في الإيمان بهذه الأشياء هو ما يزدهر فيه المخادعون والمتلاعبون والمتلاعبون. وسيكون مفيدا لمستقبلنا كجنس بشري إذا أنزلنا سداجتنا تجاه هذه الأشياء،

لكن لا يمكننا تغيير الطبيعة البشرية. إن أفضل ما يمكننا فعله هو أن نتعلم كيف نتعرف على بعض العلامات والإشارات الخفية التي تحاول خداعنا، ونحافظ على شكوكنا أثناء بحثنا عن الأدلة بشكل أكبر.

إن أكثر الإشارات وضوحاً هي التي تظهر عندما يضع الناس واجهة خارجية مليئة بالحركة. عندما يتسمون كثيراً، وعندما يظهرون ودودين مُتسلِّين، فيصعب علينا مقاومة نفوذهم وتأثيرهم. عندما كان "ليندون جونسون" يحاول سحب الصوف من أعين زملائه في مجلس الشيوخ، كان يقوم بذلك بكامل حضوره الجسدي، وكان يحدق بهم في غرفة الملابس، ويخبرهم بعض النكت البذيئة، وكان يرتب على أكتافهم، ويبدو صادقاً، ويصيهم بمزيج من السرور. إذا كان الناس يحاولون التستر على شيء ما، فإنهم جريعون مثرثرون. يلعبون على عنصر الانحياز بالافتناع (انظر الفصل 1) - إذا كنت أنكر أو أقول شيئاً ما بهذا القدر من الضيق، مع كوني أعتبر نفسي ضحية، فمن الصعب أن أشك في ذلك. نميل إلى اتخاذ قناعة إضافية عن الحقيقة. عندما يحاول الناس شرح و تفسير أفكارهم بكثير من الطاقة المبالغ فيها، أو الدفاع عن أنفسهم بمستوى شديد من الحرمان والنكران، فيتعين عليك رفع أحاسيسك الاستشعارية لاكتشافهم.

في كلتا الحالتين - التستر والبيع بشكل مقنع - يسعى المخادع لصرف انتباهك عن الحقيقة. على الرغم من أن الوجه والإيماءات المتحركة قد تأتي من الحماسة الودية والصدقة الحقيقية، عندما تأتي من شخص لا تعرفه جيداً، أو من شخص قد يكون لديه ما يخفيه، فيجب أن تكون على أهبة الاستعداد. أنت الآن تبحث عن علامات غير لفظية لتأكيد شكوكك.

مع مثل هؤلاء المخادعين، ستلاحظ غالباً أن جزءاً من الوجه أو الجسم يكون أكثر تعبيراً لجذب انتباهك. غالباً ما تكون المنطقة المحيطة بالفم، وابتسامات عريضة وتغيرات في تعابير الوجه. هذه هي أسهل منطقة في الجسم يمكن للناس من خلالها التعامل وإنشاء تأثير متحرك ومقنع، وعن طريق التعبير باليدين والذراعين أيضاً. المفتاح هو أن تكتشف التوتر والقلق في أجزاء أخرى من الجسم، لأنه من المستحيل السيطرة على جميع العضلات. عندما ترى وميض ابتسامة عريضة، تكون العيون متوترة مع القليل من الحركة أو أن الجسم يقوم بتعبير بشكل غير

عادي، أو إذا كانت العينان تحاولان خداعك بنظرة من التعاطف، فإن الفم يرتعش قليلا. هذه علامات تدل على سلوك مفتعل، كمحاولة صعبة للسيطرة على جزء ما من الجسم.

في بعض الأحيان يحاول المخادعون الأذكاء خلق انطباع معاكس. إذا قاموا بالتستر على أفعالهم الخاطئة، فإنهم يُخفون ذنبهم وراء واجهة خارجية شديدة الذكاء والكفاءة، لكن الوجه يعطي تعبيرا غير عادي. سيقدمون تفسيراً معقولاً لسلسلة من الأحداث بدلا من إنكارهم الصريح، حتى من خلال "الأدلة" التي تؤكد لهم ذلك. صورتهم عن الواقع تكاد تكون سلسلة. إذا كانوا يحاولون كسب أموالك أو دعمك، فسيمثلون دور المحترفين ذوي الكفاءة العالية في هذا الصدد، لدرجة أنهم يصيبونك بالملل إلى حد مفرط، بل يظهرون لك الكثير من الأرقام والإحصائيات. إن الفنانين المخادعين والمكاريين والمحتالين يستخدمون هذه الواجهة غالبا. كان فنان الخداع العظيم "فيكتور لوستيج" يهدئ ضحاياه ويؤمهم عن طريق الكثير من الثرثرة المحترفة والكلام المنزخرف، ويجعل من نفسه بيروقراطيا أو خبيرا في السندات والأوراق المالية. بدأ أن "بيرني مادوف" الشخص الذي يلعب دور اللطافة بشكل جيد لدرجة لا يمكن لأحد أن يشبهه به في لعبة خداع جرئته كنتلك التي يقوم بها.

هذا النوع من الخداع يصعب إدراكه لأنه صعب الملاحظة. ولكن عندما تحاول أن تبحث عن هذه الانطباعات المفتعلة، فإن الواقع لا يكون مناسباً، لأن الأحداث الحقيقية تنطوي على تدخلات عشوائية مفاجئة، ولأن الواقع مكان فوضوي ونادر ما تتناسب الأجزاء والأحداث فيه. كان هذا هو الخطأ لدى "واتر - كات" عندما أرادت التستر عن أفعالها عندما أثارت الشكوك بأفعالها. عندما تكون التفسيرات أو الرسائل مأكرة أو احترازية، فهذا ما ينبغي أن يثير شكوكك لديك. لكي تنظر إلى هذا من الجانب الآخر، انظر إلى الشخصية التي تتواجد في رواية الأبله للكاتب الروسي دوستويفسكي حيث قال ناصحا: "إذا قمت بمهارة وضع كذبتك في سياق غير اعتيادي أو غريب أو شاذ، و أنت تعلم أنه أمر نادر لم يحدث، فإن هذا سيجعل من ذلك الكذب أمرا يبدو أكثر احتمالا".

أفضل ما يجب فعله عندما تشك في أن الناس يحاولون صرف انتباهك عن الحقيقة هو عدم مواجهتهم بفاعلية في البداية، بل تشجعهم على الاستمرار بإظهار الاهتمام بما يقولونه أو يفعلونه. فأنت تريد منهم أن يتحدثوا أكثر، وأن يكشفوا عن المزيد من علامات التوتر والابتداع. و في اللحظة المناسبة يجب عليك مفاجأتهم بسؤال أو ملاحظة تكون مصممة لتربكهم، واكشف لهم أنك مخالف لواقعهم. أعط ألقابا للتعبير الدقيقة ولغة الجسد التي تنبعث منهم في مثل هذه اللحظات. إذا كانوا مخادعين، فإن استجاباتهم تدل على حالة من رد فعل التجمد، وبعدها بشكل سريع يحاولون إخفاء قلقهم الأساسي. وقد كانت هذه هي الاستراتيجية المفضلة للمحقق كولومبو في المسلسل التلفزيوني الذي يحمل نفس الاسم، حيث يواجه المجرمين الذين حاولوا عكس هندسة الأدلة لجعلها تبدو كما لو أن شخصا آخر قام بذلك، كان كولومبو يتظاهر بأنه صديق ودود ولكنه يسأل فجأة سؤالا غير مريح، ثم ينتبه جيدا للوجه و تعابير الجسم.

أفضل الطرق لكشف المخادعين الأكثر تمرسا، هي ملاحظة كيفية تركيزهم وتشديدهم على كلماتهم من خلال الإشارات غير اللفظية، ومن الصعب على البشر تزييف هذا التركيز والتشديد الذي يأتي من خلال نوعية درجة الصوت ونبرته الحازمة وإيماءات اليد القوية وحركة الحواجب وتوسع العينين. قد نتجه أيضا إلى الأمام أو ننهض على أصابع أقدامنا. حيث ننخرط في مثل هذا السلوك عندما نكون مشبعين بالعاطفة ونحاول إضافة علامة تعجب والهتاف لما يُقال. ومن الصعب على المخادعين تقليد هذا الفعل أو تزييفه. حيث لا يرتبط تركيزهم وتشديدهم على الكلمات التي يركزون عليها بصوتهم أو جسدهم، ولا يتناسب مع سياق اللحظة الحالية، ولا يأتي بشكل متأخر. عندما يضربون الطاولة بقبضة يدهم، فلا يظهرون أية عاطفة في هذه اللحظة، ولكن الشعور بما يكون قبل ذلك بقليل، كما لو كانوا جُردا سيحدثون تأثيرا. وهذه تعتبر كلها تشققات في قشرة الواقع التي يحاولون إبرازها.

أخيرا، مع عنصر الخداع، ضع في اعتبارك أنه يوجد دائما نطاق واسع في الجزء السفلي من المقياس. لأننا نجد أكثر الأنواع الحميدة و مجموعة من الأكاذيب البيضاء الصغيرة لدى الناس. ويمكن أن تشمل جميع أشكال

الإطراء في الحياة اليومية، مثل أن يقولوا لك "أنت تبدو رائعا اليوم" أو "لقد أحببت قصتك". قد تشمل ما فعلته بالضبط في ذلك اليوم أو حجبك لأجزاء مهمة من معلوماتك عنهم، لأنه أمر مزعج أن تكون شفافا ولا تتمتع بأي خصوصية. ويمكننا اكتشاف هذه الأشكال الصغيرة من الخداع إذا انتبهنا جيدا لذلك، على سبيل المثال، من خلال ملاحظة تعابير الابتسامة الحقيقية. من الأفضل ببساطة تجاهل هذه النهاية السفلية. يعتمد المجتمع المتحضر المهذب على القدرة على قول أشياء ليست صادقة. وسيكون أمرا ضارا اجتماعيا عندما تصبح واعيا باستمرار بهذه المشاهد الماكرة والمخادعة. يجب أن تكون متأهبا ومنتبها فقط في المواقف التي تكون فيها المخاطر أكبر عندما يكون الناس في وضع مهم للحصول على شيء ذي قيمة منك.

فن إدارة الانطباع

كلمة تقمص الأدوار بشكل عام لها دلالات سلبية، لأننا نناقضها بأصالتها. إن المرء ذو الأصالة الحقيقية لا يحتاج إلى تقمص دور ما في الحياة، ويمكن أن يكون هو نفسه - أو نفسها ببساطة، وهذا المفهوم له قيمة كبيرة في صداقاتنا وفي علاقاتنا الحميمة، لأننا نأمل أن نتخلى عن الأقنعة التي نرتديها ونشعر بالراحة في إظهار صفاتنا الفريدة. ولكن في حياتنا المهنية الأمر يصبح أكثر تعقيدا. وعندما يتعلق الأمر بوظيفة أو دور معين يجب تقمصه في المجتمع، تصبح لدينا توقعات بشأن ما يكون مهنيا. ستشعر بعدم الارتياح إذا بدأ ريان الطائرة فجأة في التصرف وكأنه بائع سيارات، أو ميكانيكي يتصرف كأنه معالج نفسي، أو أستاذا يتبنى موسيقى الروك. إذا تصرف هؤلاء الأشخاص مثلهم، وألقوا أقنعتهم ورفضوا لعب أدوارهم، فستساءل عن كفاءتهم.

إن الشخصية السياسية أو الشخصية العامة التي نراها كأكثر شخصية أصالة من الآخرين هي أفضل بشكل عام من ناحية إبراز هذه الصفة "الأصالة". حيث يعلمون أن الظهور بالتواضع، أو مناقشة حياتهم الخاصة، أو إخبار حكاياتهم التي تكشف عن وجود بعض ثغراتهم الحساسة سيكون لها تأثيرا حقيقيا لأصالتهم. نحن لا نراهم على حقيقتهم في منازلهم. الحياة في المجال العام تعني ارتداء قناع يخفي حقيقتك، وأحيانا يرتدي البعض قناعا من "الأصالة". حتى المحب يلعب دورا في ارتداء قناع كشخص محب أو المتمرد الذي يتقمص أدوارا بوضعيات ووشم

معين. ليس لديهم الحرية في ارتداء بدلة عمل فجأة، لأن الآخرين في دائرتهم سيبدأون في التشكيك في صدقهم، والذي يعتمد على عرض المظهر الصحيح في تلك الحالة. حيث يتمتع الناس بمزيد من الحرية لجلب المزيد من صفاتهم الشخصية إلى الدور الذي يلعبونه بمجرد أن يثبتوا أنفسهم. إن كفاءتهم غير مشكوكة. ولكن هذا دائما يكون محدودا.

يلتزم معظمنا بوعي أو بدونها بما هو متوقع منا في تقمصه لأننا ندرك أن نجاحنا الاجتماعي يعتمد على هذا. قد يرفض البعض لعب هذه اللعبة، لكن في النهاية يصبحون مهمشين و مجرّين على لعب دور الغرباء بخيارات محدودة مقلصين حرّيتهم أثناء تقدمهم في السن. من الأفضل قبول هذه الديناميكية واستخلاص بعض المتعة منها. لستَ مُدركا للمظاهر المناسبة التي يجب عليك تقديمها فحسب، بل يجب أن تعرف كيفية تشكيلها لتحقيق تأثيرا أعلى، عندها يمكنك تحويل نفسك إلى ممثل متفوق في مسرحية الحياة والاستمتاع بلحظاتك في أضوائها.

فيما يلي بعض الأساسيات في فن إدارة الانطباع.

أتقن الإشارات الغير اللفظية. يريد الناس في بعض البيئات أن يصلحوا هوياتنا، فيولون اهتماما أكبر للإشارات الغير اللفظية التي تُصدرها. قد يكون ذلك في مقابلة عمل أو اجتماع جماعي أو ظهور عام. أدرك أن المؤدون الاجتماعيون الأذكياء يعلمون كيف يتحكمون في هذه الإشارات إلى حد ما ويعلمون كيف يبعثون الإشارات المناسبة والإيجابية. إنهم يعرفون كيف يُحبّون أنفسهم، ويعلمون كيف يتسمون بالابتسامات الحقيقية، ويستخدمون لغة جسدهم في عملية الترحيب، ويحاكون تعبيرات الأشخاص الذين يتعاملون معهم. ويعرفون إشارات الهيمنة وكيف يُشعّون بالثقة. إنهم يعرفون أن المظاهر أكثر تعبيراً من الكلمات في نقل تعبير الازدراء أو الجاذبية. تريد أن تكون على دراية بأسلوبك الغير اللفظي بشكل عام، فيجب عليك أن تتمكن من تغيير بعض جوانبك المظهرية بوعي لتحقيق تأثير أفضل.

اتخذ منهج الممثل. درب نفسك لتكون قادرا على إظهار المشاعر المناسبة عندما تكون في وضعية القيادة أو الهيمنة. وعليك أن تشعر بالحزن عندما يستدعي جزء منك ذلك عن طريق التذكير بتجاربك الخاصة التي تسببت

في مثل هذه المشاعر، أو إذا لزم الأمر تخيل مثل هذه التجارب التي تدل على الحزن. و في هذه المرحلة تكون لديك فيها السيطرة. ليس يمكننا تدريب أنفسنا على هذه الدرجة في حياتنا الواقعية، وإن لم يكن لديك أي سيطرة وتحكم، وإذا كنت تشعر بالانفعال مهما حدث لك في الوقت الحالي، فسيكون ذلك مؤشرا على ضعفك وافتقارك العام إلى التمكن من الذات. تعلم كيف تضع نفسك بوعي في مزاج عاطفي مناسب من خلال تخيل كيف ولماذا يجب أن تشعر بالعاطفة المناسبة في هذه الحالة؟ أو الأداء الذي أنت على وشك تقديمه أو تأديته. استسلم للمشاعر في "اللحظة" بحيث يتم تنشيط الوجه والجسم بشكل طبيعي. عندما تُعبرُ أحيانا عن الابتسامة أو العبوس، فإنك ستشعر ببعض المشاعر التي تصاحب هذه التعابير. وبنفس القدر من الأهمية درب نفسك على العودة إلى التعبير الأكثر حيادية في اللحظة الطبيعية، واحرص ألا تتماذى في مشاعرك.

تكيف مع جمهورك. عند تعاملك مع جمهورك يجب عليك أن تكون مرنا بالرغم من أنك متكيف مع بعض المعايير التي حددها الدور الذي كنت تلعبه. لم يغفل فنان الأداء البارع مثل بيل كلينتون حقيقته كرئيس حينما يظهر ثقته وقوته، عندما كان يتحدث إلى مجموعة من عمال السيارات فإنه كان يعدل لهجته وكلماته لتناسب أسلوبهم، وكان يفعل الشيء نفسه بالنسبة لمجموعة من المديرين التنفيذيين. إذا يجب عليك أنت أيضا أن تتعرف على جمهورك وأن تقوم بصياغة الإشارات الغير اللفظية التي لديك لتناسب أسلوبهم .

اخلق الانطباع الأول السليم. لقد ثبت أن الناس يميلون إلى الحكم بناء على الانطباعات الأولية والصعوبات التي يواجهونها في إعادة تقييم هذه الأحكام. يجب أن تولي اهتماما وانتباها إضافيا لمظهرك ولانطباعك الأول الذي تريد تقديمه أمام فرد أو مجموعة ما. من الأفضل لك التخفيف من حدة الإشارات غير اللفظية وتقديم واجهة أكثر حيادية. إن الكثير من الإثارة قد تشير إلى انعدام الأمان لديك وقد يشكك الناس بك. يجب أن تبسم ابتسامة هادئة وأن تنظر إلى الناس في أعينهم خلال اللقاءات الأولى، ويمكن لهذا أن يفعل العجائب في تقليل مقاومتهم الطبيعية.

استخدم تأثيرات درامية. ينطوي هذا في الغالب على إتقان فن الحضور و الغياب. إذا كان حضورك مُبالغاً فيه، أو شاهدك الناس كثيراً و استطاعوا التنبؤ بما ستفعله بعد ذلك، فسوف يملون منك بسرعة. يجب أن تعرف كيف ومتى تغيب بشكل انتقائي؟ وأن تنظم كيفية غيابك و توقيت ظهورك أمام الآخرين فيربغون رؤية المزيد منك. أظهر هالة من الغموض في نفسك، وأظهر بعض الصفات المتناقضة بمهارة. إن الناس لا يحتاجون إلى معرفة كل شيء عنك. تعلم أن تحجب معلوماتك. اجعل مظهرك وسلوكك غير قابل للتنبؤ.

أبرز صفات القديسين. بغض النظر عن الفترة التاريخية التي نعيش فيها، فثمة بعض السمات التي يُنظرُ إليها أنها إيجابية ويجب أن تعرف كيف تُظهرها وتُبرزها. مثلاً: مظهر القداسة لا يتلاشى أبداً. من المؤكد أن الظهور بمظهر القديسين اليوم مختلف في محتواه في القرن السادس عشر، ولكن الجوهر يبقى ثابتاً. فأنت تجسد ما يعتبر جيداً وما فوق الشبهات. كونك في هذا العالم الحديث، يعني هذا أن تظهر نفسك متحرراً ومتسامحاً ومنفتحاً. ترغب أن تظهر بمظهر السخّي لأسباب معينة وتدعمها على وسائل التواصل الاجتماعي. إبرازك للإخلاص والصدق يكون له تأثير فعال دائماً. عندما تعترف للعوام ببعض نقاط ضعفك و حساسيتك للنكسات فربما يكون له تأثيراً فعالاً ومأكراً. سوف يرى الناس إشارات التواصل لديك تدل على الأصالة، وقد يقلدها الناس بالرغم من ذلك. لذلك تعلم في بعض الأحيان كيف تنكس رأسك لتبدو متواضعاً. إذا كنت تريد القيام بعمل خيبي فاجعل الآخرين يقومون به نيابة عنك، واجعل يديك طاهرة. لا تقم مطلقاً بلعب دور الزعيم الميكيفيلي الذي يلعب الدور بشكل جيد على التلفزيون. استخدم إشارات الهيمنة المناسبة لجعل الناس يعتقدون أنك أقوى، حتى قبل أن تصل إلى القمة. فأنت ترغب أن تبدو وكأنك متجه للنجاح ، وهو تأثير باطني يفعل فعلته دائماً.

إن سيد هذه اللعبة هو الإمبراطور أوغسطس (63 ق.م. - 14 ق.م) في روما القديمة. فهم أوغسطس قيمة وجود عدو جيد لديك، أي الشرير الذي يتناقض معه. ولهذا الغرض استخدم واستغل مارك أنتوني منافسه المبكر على السلطة كعنصر إحباط مثالي. وقد ارتبط أوغسطس شخصياً مع كل شيء تقليدي في المجتمع الروماني، حتى أنه وضع منزله بالقرب من المكان الذي يفترض أن المدينة تأسست فيه. بينما كان أنطوني خارج مصر، وكان

يتخبط مع الملكة كليوباترا واستسلم حياة الترف والرفاهية، كان بإمكان أوغسطس أن يشير باستمرار إلى خلافاتهم، ويظهر نفسه مجسدا للقيم الرومانية التي كان فيها أنتوني موضع خيانة. بمجرد أن أصبح القائد الأعلى لروما، قدم أوغسطس عرضا علنيا من القنوت والتواضع، وأعاد السلطة إلى مجلس الشيوخ والعامية. وقد كان يتحدث لاتينية عامية ويعيش ببساطة مثل رجل من الشعب. كان له التبجيل والاحترام من هذا كله وكان كل شيء يتمحور عليه. قضى معظم وقته في فيلا فاخرة خارج روما. وكان لديه العديد من العشيقات اللائي قدمن من أماكن غريبة مثل مصر. وبينما كان يظهر بمظهر الغير مبالي للسلطة فقد تمسك بإصرار على السيطرة الحقيقية على الجيش. وقد كان مهووسا بالمسرح، كان أوغسطس مهرجا مرتديا للأقنعة. وقد أدرك ذلك وكانت آخر كلماته التي تكلم بها على فراش الموت: "هل تقمصتُ دوري في مهزلة الحياة هذه بما يكفي؟"

افهم هذا: إن كلمة "شخصية" أتت من الكلمة اللاتينية "Persona"، والتي تعني "قناع". نرتدي جميعا الأقنعة في مجتمعاتنا، وهذا الأمر له وظيفة إيجابية. إذا أظهرنا بالضبط هويتنا وتحدثنا عما في عقولنا بأمانة، فقد نتسبب في الإساءة إلى الجميع بكشف الصفات التي يتم إخفاءها بشكل أفضل. إن امتلاك شخصية محددة وتقمص دور جيد يحمينا من الأشخاص الذين يبصروننا عن كثب، ومن شأن حالات انعدام الأمان أن تتفاقم. كلما لعبت دورك بشكل أفضل، كلما زادت قدرتك على اكتساب القوة، وبفضل هذه القوة ستمتع بحرية التعبير عن المزيد من خصوصياتك. إذا أخذت هذا الأمر أبعد إلى حد كافي، فستتطابق الشخصية التي تقدمها مع العديد من خصائصك الفريدة، ودائما ما تتم زيادتها لتتقدم تأثيرا ساحرا.

قال واطسون لشارلوك هولمز: "يبدو أنك رأيت فيها الكثير مما لم أره أنا". **فرد عليه**

هولمز: " ليس الأمر أنك لم تره يا واطسون، بل أنت لم تلاحظه فأنت لم تعرف إلى أين

تنظر، وهكذا فقد فاتك كل ما هو مهم وليس بإمكانني أن أجعلك تدرك أهمية الأكمام، أو

الدلالة التي أستنتجها من ظفر الاجمام، أو أهمية المسألة التي تتوقف على رباط الحذاء".

– السير آرثر كونان دويل ، "قضية هوية" الصفحة 43 – الطبعة العربية

حدد قوة شخصية الناس



قانون السلوك القهري

عندما تختار أشخاصا لتعمل معهم وتشاركهم، فلا تدهش ولا تنخدع بسمعتهم أو صورتهم السطحية التي يحاولون عرضها عليك. قم بتدريب نفسك على النظر بعمق بداخلهم لتفهم شخصياتهم. إن شخصية الناس تتشكل من خلال سنواتهم الأولى من حياتهم وعاداتهم اليومية. وهذا هو ما يجبرهم على تكرار أفعال معينة في حياتهم ويسقطون في أنماط سلبية. انظر بعين البصير إلى هذه الأنماط وتذكر أن الناس لا يفعلون شيئاً ما مرة واحدة فقط. سوف يكررون أفعالهم وتصرفاتهم. حاول تحليل القوة النسبية لشخصيتهم عبر معرفتك كيف يتعاملون مع الشدائد وقدرتهم على التكيف والعمل مع الآخرين، و مستوى صبرهم وقدرتهم على التعلم؟ حاول أن تنجذب نحو أولئك الذين يظهرون علامات تدل على القوة في شخصيتهم، وتجنب الأنواع المسمومة الموجودة بجانبك. وعندما تعرف شخصيتك الخاصة ستتمكن فيها من كسر أنماطك القهرية، وسوف تتحكم بذلك في مصيرك.

النمط

بالنسبة إلى عماته وأعمامه وأجداده الذين راقبوه وهو ينمو ويكبر في هيوستن تكساس، كان **هوارد هيوز جونيور** (1905-1976) صبيا حجولا وغريبا، كانت والدته على وشك الموت وهي تُنجبه، فلهذا تنجب غيره وكانت تلهم حبها لابنها بالكامل. تحرص عليه ألا يصاب بأي مرض أو توعك، حيث راقبت كل تحركاته وفعلت كل ما في وسعها لحمايته. لكن الطفل بدا مرتعدا من والده " **السيد هاوارد** " ، وهو الذي بدأ عام 1909 بشركة " **أدوات شارب هيوز** "، وامتلك بها عائلته ثروة كبيرة. ولم يكن والده يزور المنزل كثيرا، وكان يسافر للعمل، لذلك قضى **هاوارد الصغير** وقتاً طويلاً مع والدته. يراه أقاربه عصيبا شديد الحساسية، لكنه أصبح شابا مهذبا ولطيفا مع تقدمه في السن مكرسا نفسه لوالديه.

عندها في عام 1922 توفيت والدته فجأة وهي في التاسعة والثلاثين من العمر. لم يبرأ والده جراء وفاتها المبكرة، وتوفي بعدها بعامين. في سن التاسعة عشرة، كان **هوارد الشاب** في العالم بمفرده، حيث فقد الشخصين اللذين كانا من أقرب رفاقه والذين قادوا ووجهوا كل مرحلة من مراحل حياته. لذلك قرر أقاربه أن يعمروا فراغه ويقدمون له التوجيه الذي يحتاجه. في الأشهر التي تلت وفاة والده، اضطر أقاربه أن يواجهوا **هوارد هيوز جونيور** بشخصيته الجديدة الغير معهودة. الشاب الذي كان لطيفا أصبح شرسا. والصبي الذي كان مطيعا أصبح متمردا بالكامل. وقد قال لهم ذات مرة أنه لن يواصل الدراسة في الكلية كما نصحوه من قبل. وقال أنه لن يتبع أيا من توصياتهم. وكلما أصروا، أصبح أكثر عدوانية.

ورث هوارد ثروة أسرته، وهو مستقل تماما، وقد اعتزم أن يأخذ هذا أبعد بقدر ما يستطيع. ذهب إلى العمل لشراء جميع الأسهم لدى شركة أدوات شارب هيوز التي يمتلكها أقاربه وأن يأخذ التحكم الكامل في الأعمال المربحة. وبموجب قانون تكساس يمكنه تقديم التماس للمحاكم لإعلان نفسه أنه أصبح شخصا بالغاء، إذا كان بإمكانه إثبات أهليته بدرجة كافية لتولي هذا الدور. وقد أقام هيوز علاقة صداقة مع قاض محلي يحصل منه على التصريح الذي يريده. يدير هذا الغلام حياته الخاصة ويدير شركة الأدوات دون تدخل من أحد. لكن أقاربه أصيبوا بالصدمة من كل هذا، وقطعوا الاتصال به لبقية حياتهم. فما الذي غير الصبي الجميل الذي عرفوه إلى هذا الشاب الخارق المتمرد؟ كان لغزا لم يجدوا له حلا ببقية حياتهم.

بعد فترة وجيزة من إعلان استقلاله استقر هوارد في لوس أنجلوس وكان مصمما على متابعة شغفه - كصناعة الأفلام وقيادة الطائرات. كان لديه المال لينغمس في هذه الاهتمامات، وفي عام 1927 قرر الجمع بينهما وينتج فيلما ملحميا عالي الميزانية عن طيارين أثناء الحرب العالمية الأولى، ليطلق عليه اسم **ملائكة الجحيم**. حيث استأجر مخرجا وفريقا من الكتاب ليخرجوا سيناريو الفيلم، ونشبت خلافات مع المخرج فطرده ثم عين مخرجا آخر، وهو **لوثر ريد**، وهو أيضا من عشاق الطائرات العسكرية، ومكنه هذا من الارتباط بشكل أفضل بهذا المشروع، لكنه استقال مبكرا فيما بعد، لأن **هيوز** أتعبه بتدخلاته المستمرة في المشروع. وكانت آخر كلماته إلى **هيوز** وهي "إذا كنت تعرف الكثير، فلماذا لا تكون مخرجا وتقوم بهذا بنفسك؟" اتبع **هيوز** نصيحته وعين نفسه مخرجا.

وقد بدأت ميزانية الانتاج في الارتفاع لأنه يسعى إلى أقصى درجات من الواقعية. شهرا بعد شهر، ثم سنة بعد سنة مرت بالمرحلة الإخراجية ل**هيوز** مئات من أفراد طاقمه الإخراجي و

عدة طيارين، والذين مات ثلاثة منهم في حوادث نارية. و بعد محاولات لا نهاية لها انتهى به المطاف لطرده جميع رؤساء الأقسام تقريبا ليديرها بنفسه. قام بالتركيز على كل لقطة و زاوية، وعلى كل قصة مُصوّرة. وأخيرا تم عرض **ملائكة الجحيم** لأول مرة في عام 1930 وكانت بمثابة ضربة ناجحة. حيث كانت القصة في حالة فوضى، ولكن تسلسل الطيران والحركة أثار إعجاب الجماهير. والآن ولدت أسطورة **هيوارد هيووز**. حيث كان الشاب المنشق المحطم الذي خالف النظام خلق نجاحا مذهلا، وأصبح الفتى الوعر الذي فعل كل شيء بنفسه.

كلفه الفيلم مبلغا ضخما بلغ 3.8 مليون دولار وفقد قرابة مليوني دولار، لكن أحدا لم يهتم بهذا. فقد كان **هيووز** متواضعا وادعى أنه تعلم الدرس الذي قدمه في الإنتاج حيث قال: "إن صنع **ملائكة الجحيم** بمُفردي كان أكبر خطأ قمت به.. ومحاولة القيام بعمل يقوم به اثني عشر رجلا كانت مجرد حماقة من جانبي. ولقد تعلمت من خلال هذه التجربة المريرة أنه لا يمكن لرجل واحد أن يعرف كل شيء عن أي شيء".

خلال ثلاثينيات القرن العشرين، ظهر أن أسطورة **هيووز** بدأت في طور النمو عندما قاد الطائرات إلى العديد من الأرقام القياسية العالمية بسرعة. كان على حافة الموت في عدة مناسبات أثناء قيادته إحدى الطائرات. و قد انطلق **هيووز** من شركة أبيه إلى مشروع تجاري جديد يسمى **هيووز إيركرافت**، والذي كان يأمل فيه أن يتحول إلى أكبر شركة لتصنيع الطائرات في العالم. و في ذلك الوقت، كان يتطلب هذا شراء عقود عسكرية كبيرة للطائرات، ومع دخول الولايات المتحدة الحرب العالمية الثانية، كان **هيووز** يلعب دورا مهما في مثل هذا العقد.

في عام 1942، قرر العديد من المسؤولين في وزارة الدفاع ممن أعجبوا بمهاراته في الملاحاة الجوية واهتمامه الدقيق بالتفاصيل التي كشف عنها في مقابلاته وجهوده الدؤوبة في إقناعهم، قرر هيوز منح "أيركرافت" قيمة 18 مليون دولار لإنتاج ثلاث طائرات نقل هائلة تدعى **هرقل**، والتي يستخدمها لنقل الجنود والإمدادات إلى جبهات مختلفة في الحرب. وكانت الطائرات تسمى الطائرات المائية، وكان من المفترض أن تكون لها أجنحة أطول من ملعب كرة القدم، وتحتوي على ثلاثة طوابق عالية في هيكلها. إذا قامت الشركة بالعمل على هذا بشكل ناجح وجلبت الطائرات في الوقت والميزانية المحددين، فسوف يتزايد عليها الطلب، وقد يجعل هذا من هيوز مبتكراً لطائرات النقل في السوق.

في أقل من سنة توافدت مزيداً من الأخبار الجيدة عنه. استراق التصميم الجميل لطائرته الصغيرة من طراز **دي-2** فطلبت القوات الجوية مائة طائرة استطلاع مقابل 43 مليون دولار، كي يتم إعادة تشكيلها مثل الطائرة **دي-2**. سرعان ما بدأ انتشار هذا النبأ في شركة **هيوز لطائرات "أير كرافت"**. بدأت الشركة بالمباشرة في العمل حيث بدأ هذا كنوع من الهواية بالنسبة لـ **هيوز**. عين طففاً من أصدقائه الذي كانوا معه في هوليوود ورفاقه الطيارون لمناصب رفيعة المستوى. زاد عدد الأقسام في الشركة عند نموها، لكن الاتصالات ضعيفة بين هذه الأقسام، فكل شيء كان يجب أن يتدفق عبر **هيوز** بنفسه. أي لا بد من استشارته بشأن أصغر قرار. و بسبب كل تدخلاته في عملهم أصيب العديد من المهندسين من الدرجة الأولى بالإحباط فقدموا استقالاتهم.

أدرك **هيوز** المشكلة فعين مديراً عاماً لمساعدته في مشروع **هرقل** وتعديل سيرورة الشركة، لكن المدير العام استقال بعد شهرين. لكن **هيوز** وعده بتفويض مطلق إذا ساعده في إعادة هيكلة الشركة، وبعد عدة أيام من العمل بدأ في الاعتراض على قراراته وتفويض سلطته.

وبحلول أواخر صيف عام 1943 تم إنفاق 6 ملايين من أصل 9 ملايين دولار التي خصصت لإنتاج أول طائرة هرقل، لكن الطائرة لم تُكتمل بعد. وزارة الدفاع التي أيدت هـيوز في هذا المشروع أصبحت مذعورة. كان الطلب على الطائرة الاستطلاعية مهما للمجهود الحربي. هل الفوضى والتأخير الداخلي لطائرة هرقل تجبى تجبى مشاكل في طلب طائرات الاستطلاع المهمة؟ وهل خدعهم هـيوز بسحره وحملته الدعائية؟

بحلول أوائل عام 1944، كان الطلب على طائرات الاستطلاع متأخرا بشكل يائس عن مواعده. فأصرّ الجيش على تعيين مدير عام جديد لإنقاذ ما يمكن إنقاذه. كان أحد أفضل الرجال لحسن لهذا المنصب متاحا وقتها: وهو تشارلز بيريل، "الفتى العجيب" في إنتاج طائرات "أيركرافت". لكن لم يرغب بيريل بالوظيفة. لأنه كان يعرف مثل أي شخص في مجال الأعمال الفوضى الخلاقة التي كانت داخل "أيركرافت هـيوز". أصبح هـيوز يائسا من حاله. أدرك خطأ أساليبه. كان بحاجة إلى خبرة بيريل. لكن بيريل لم يتوقع هـيوز أن يتصرف هكذا - بدا له رجلا وقورا متواضعا، قام هـيوز بجعل الأمر يبدو كما لو كان ضحية للمسؤولين التنفيذيين عديمي الضمير داخل الشركة. وقد كان هـيوز يعرف كل التفاصيل الفنية لإنتاج طائرة ما، وهذا الأمر الذي أثار إعجاب بيريل. ووعد هـيوز بإعطاءه السلطة التي يحتاجها. فقبل بيريل تولى المهمة رغم أنها ضد رغبته وأحكامه.

بعد أسابيع قليلة، أعرب بيريل عن أسفه لهذا القرار. كانت الطائرات متأخرة عن الموعد المحدد أكثر مما كان يعتقد. كل ما رآه شركة تفتقر إلى الاحترافية، وصولا إلى الرسومات الرديئة للطائرات. ذهب إلى العمل وقام بخفض المصروفات المفرطة وتبسيط عدد الأقسام، ولكن لا أحد يحترم سلطته. كان الجميع يعلمون من يدير الشركة. استمر هـيوز في تفويض تحسينات وإصلاحات بيريل. ومع تأخر الطلب وتزايد الضغط والتوتر اختفى هـيوز من

المشهد. يبدو أنه يعاني من انهيار عصبي. بحلول نهاية الحرب، لم تنتج ولا طائرة استطلاع واحدة، فألغت القوات الجوية العقد. واستقال بيريل نفسه من وظيفته في ديسمبر من ذلك العام بسبب هذه التجربة .

حاول هيووز إنقاذ ما تبقى من سنوات الحرب فأتم أحد الطائرات المائية، والمعروفة باسم إوزة الراتينجية. كانت أعجوبة كما يزعم، وهي نوعية رائعة من الهندسة على نطاق واسع. ، قرر اختبار الطائرة بنفسه إثبات خطأ المشككين. عندما حلق فوق المحيط، ظهر أن الطائرة لم يكن لديها ما يكفي من القوة لتحمل وزنها الزائد. ميلان واحد ثم تنزل فوق الماء وتسحب من الخلف. ولن تطوير الطائرة مرة أخرى، فوضعت في مكان مخصص للطائرات بتكلفة مليون دولار سنويا، ورفض هيووز تفكيكها وعدم وضعها في الخردة.

عند عام 1948، كان مالك شركة (أر. كي. أو) للتصوير، فلويد أودلوم، يتطلع إلى بيعها. كانت (أر. كي. أو) واحدة من استوديوهات هوليوود الأكثر شهرة وربحا، وكان هيووز يتجه ليعود إلى الأضواء ليصمم نفسه في مجال السينما. اشترى أسهم شركة (أودلوم) واكتسب حصة غالية. بداخل (أر. كي. أو) كانت هناك حالات من الذعر. المدراء التنفيذيون علموا بسمعته السيئة في تدخلاته التي لا تعنيه. كانت الشركة قد استحدثت للتو نظامًا جديدًا ، برئاسة (دورشييري) ، كان من المقرر أن يحول (أر. كي. أو) إلى الاستوديو الأكثر إثارة للمخرجين الشباب. فقرر شييري الاستقالة قبل تعرضه للإهانة ، لكنه وافق أولاً على مقابلة هيووز بدافع الفضول لا غير .

كان هيووز مؤثرا وساحرا. أمسك بيدي شييري، ثم نظر إليه مباشرة في عينيه، وقال له: "لا أريد إدارة الاستوديو. سأترك الأمر وحده لك." فوجئ شييري بصدقه واتفاقه بالتغيير الذي اقترحه شييري له عن الاستوديو، تراجع شييري عن قرار استقالته، وفي الأسابيع القليلة الأولى

كان كل شيء كما وعده هيوز. ولكن بعد ذلك بدأت المكالمات الهاتفية. حيث أراد هيوز من شيري أن يضع ممثلة في أحدث فيلم قيد الإنتاج. استقال شيري على الفور ليعين خطأ قراره وأخذ معه جميع موظفيه.

بدأ هيوز بوضع الرجال الذين اتبعوا أوامره في مراكزهم، ووظف ممثلين يحبهم بنفسه. اشترى سيناريست يدعى (جيت بيلوت) وخطط ليجعله نسخة من فيلم ملائكة الجحيم من عام 1949. كان النجم جون واين، و العظيمة جوزيف فون ستيرنبرغ يقوم بتوجيههم. بعد بضعة أسابيع لم يتمكن ستيرنبرغ من تحمل مكالماته الهاتفية فاستقال. لكن هيوز تولى الأمر. وفي تكرار كامل لإنتاج ملائكة الجحيم، استغرق الأمر حوالي ثلاث سنوات لإنجائه، فمعظمه بسبب التصوير الجوي مما أدى لرفع الميزانية لسقف 4 ملايين دولار. قام هيوز بتصوير الكثير من اللقطات التي لم يستطع تحديد كيفية خفضها. و استغرق الأمر ست سنوات قبل أن يصبح جاهزا. كانت مشاهد الطائرات قديمة بحلول ذلك الوقت وكان واين يتقدم في العمر. سقط الفيلم بعدها في غموض تام. سرعان ما كان الاستوديو الذي كان يعج بالحركة فاقدا لمبالغ كبيرة، وفي عام 1955، غضب أصحاب رؤوس الأموال والأسهم من سوء إدارته، وباع هيوز شركة (ار كي أو) لشركة (جنغال تاير).

بين أواخر الخمسينيات وأوائل الستينيات قرر الجيش الأمريكي تكييف بعضا من فلسفته القتالية مع العصر لشن الحرب في أماكن مثل فيتنام. كان الجيش الأمريكي يحتاج إلى طائرات هليكوبتر، بما في ذلك مروحية للمراقبة لمساعدتهم على الاستطلاع. قام الجيش بالبحث عن المصنعين المحتملين. وفي عام 1961 قاموا باختيار اثنين ممن قدموا أفضل العروض، وقد رفضوا تصميم شركة الطائرات هيوز الثانية، التي انطلق منها من شركة أدوات شارب هيوز (النسخة الأصلية من شركة أيركرافت هيوز التي كانت تُدار بشكل مستقل عن

هيوز بنفسه). رفض هيوز قبول هذه النكسة. فقام فريق الدعاية التابع له بحملة ضغط واسعة فقدموا الطعام والشراب لضباط الجيش مثلما فعلوا قبل عشرين سنة بالطائرات الاستطلاعية المصورة، حيث أنفقوا الأموال ببذخ. الحملة كانت ناجحة ودخل هيوز إلى هذا المعترك فأصبحت إدارته جنباً إلى جنب مع اثنين آخرين. أعلن الجيش أن الشركة التي تقدم سعراً مناسباً ستكون الفائزة.

تفاجأ الجيش بالسعر الذي قدمه هيوز ، فقد كان منخفضاً للغاية ، ويبدو أنه من المستحيل على الشركة جني أي أموال من تصنيع المروحيات. بدا واضحاً أن استراتيجيته كانت خسارة المال على الإنتاج الأولي من أجل الفوز بالمزاد ، والحصول على العقد ، بعدها قام برفع سعر الطلبات اللاحقة. في عام 1965 ، منح الجيش أخيراً العقد إلى هيوز ، وهي ضربة موفقة لشركة لم تحقق نجاحاً كبيراً في إنتاج الطائرات. فإذا تم تصنيعها بشكل جيد وفي الوقت المحدد ، يمكن للجيش أن يطلب آلاف المروحيات ، ويمكن أن يستخدم هيوز هذا كنقطة انطلاق لإنتاج طائرات الهليكوبتر تجارية ، وهي هذه الاستراتيجية في العمل أخذ في التوسع.

مع اشتداد الحرب في فيتنام، كان من المؤكد أن يزيد الجيش من طلباته فيجني هيوز ثمار ذلك. بينما كانوا ينتظرون تسليم المروحيات الأولى، بدأ ذعر أولئك الذين تعاقبوا مع هيوز: كانت الشركة تتراجع متخلفين فيها عن الجدول الزمني المحدد الذي اتفقوا عليه، وهكذا بدأوا يتحققون لمعرفة ما يجري. فأصيبوا بالرعب، حيث بدا لهم أنه لا يوجد خط إنتاج منظم. المصنع كان صغيراً جداً للتعامل مع مثل هذه الطلبات. كانت جميع التفاصيل خاطئة - كانت الرسومات لا تليق بمستوى المحترفين، والأدوات كانت غير كافية، ووجود عدد قليل جداً من العمال المهرة في الموقع. كان الأمر كما لو أن الشركة ليس لديها خبرة

في تصميم الطائرات وأنها لا زالت تحاول معرفة كيف تقوم بذلك. كان هذا هو نفس المأزق بالضبط مع طائرات الاستطلاع التصويرية، والتي لم يتذكرها سوى عدد قليل من الجيش. كان واضحاً أن هيوز لم يتعلم درساً واحداً من الإخفاقات السابقة.

تنبؤوا أن طائرات الهليكوبتر التي كانوا ينتظرونها لن تكتمل. فأصبحوا يائسين، قرر ضباط الجيش إجراء مزاد جديد لطلب طائرات الهليكوبتر التي يحتاجون إليها والبالغ عددها 2200 طائرة، أملين أن يعثروا على شركة ذات خبرة فعالة و بسعر أقل، ومن ثم إبعاد شركة هيوز. لكن هيوز أصبح مدعوراً. إن خسارة هذا العرض سيؤدي به إلى الخراب. كانت الشركة تعتمد على رفع سعرها لهذا الطلب الجديد لاسترداد الخسائر الهائلة التي تكبدتها في الإنتاج الأولي. وكان هذا هو الرهان الذي وضعه هيوز. فإذا حاول أن يأتي بسعر منخفض لطائرات الهليكوبتر الإضافية، فلن يتمكن من تحقيق أي ربح. إذا لم يكن عرضه منخفضاً بما يكفي، فسيكون أقل مما ينبغي، وهذا ما حدث في النهاية. كانت الخسارة التي تكبدتها هيوز في النهاية بالنسبة للطائرات الهليكوبتر التي أنتجها 90 مليون دولار وكان لهذه الخسارة تأثيراً مدمراً على الشركة.

في عام 1976 توفي هوارد هيوز على متن طائرة في طريقه من أكابولكو إلى هيوستن، عندما شرحت جثته، أدرك الجمهور ما حدث له في العقد الأخير من حياته. كان مدمناً على أقراص الأم والمخدرات. كان يعيش في غرف فندقية مغلقة بإحكام، خائفاً من أدنى تلوث جرثومي محتمل. عند وفاته كان يزن ثلاثة وتسعين رطلاً. عاش في عزلة شبه كاملة. حاول هيوز يائساً إبقاء كل هذا بعيداً عن الأنظار. فكانت المفارقة النهائية هي أن الرجل الذي كان يخشى فقدان سيطرته انتهى به الأمر في سنواته الأخيرة تحت رحمة كاملة من

حفنة من المساعدين والمديرين التنفيذيين، الذين أشرفوا على وفاته البطيء بالمخدرات وانتزعوا السيطرة الأساسية للشركة منه.

. . .

التفسير

تم تحديد حياة هوارد هيوز منذ وقت مبكر. كانت والدته ذات طبيعة قلقة، وبعد أن علمت أنها لا تستطيع أن تنجب أطفالاً، وجهت قلقها تجاه ابنها الوحيد. منحته اهتماماً دائماً حد الاختناق، أصبحت رفيقته المقربة غير بعيد عن أنظارها. وضع الأب توقعات هائلة على ابنه لترسيخ اسم عائلته. حدد والداه كل ما يجب عليه فعله - ما كان يرتديه ونوعية مأكله واختياره لأصدقائه (على الرغم من قلة عددهم). قاموا بنقله من مدرسة إلى أخرى بحثاً عن بيئة مثالية لابنهم، الذي أظهر أنه يعاني من الحساسية المفرطة وليس من السهل التعامل معه. كان يعتمد عليهم في كل شيء، ويخاف تخيب آمالهم فأصبح مؤدباً مطيعاً.

الحقيقة أنه استاء بمرارة من اعتماده التام عليهم. بمجرد وفاة والديه تمكن من إظهار شخصيته الحقيقية خلف تلك الابتسامات والطاعة التي كان يظهرها. ولم يكن يشعر بأي حب تجاه أقاربه. وبفضل مواجهة مستقبله بمفرده بدلاً من أن يكون لديه أدنى سلطة عليه، فقد اضطر أن يمسك زمام أموره، حتى في سن التاسعة عشرة، اضطر كذلك أن يمسك زمام مصيره؛ أي أن يُسيطر على أي شيء يقلل من شأنه أو يثير قلقه القديم من طفولته. أمواله الموروثة حققت حلمه بالاستقلال التام. يعكس حبه للطيران هذه السمات

الشخصية. وحده في الهواء، وبمفرده وعلى رأس القيادة، يمكنه تجربة الانتعاش في السيطرة والتحكم والتحرر من قلقه. ويمكنه أن يرتفع فوق العامة التي يحتقرها في السر. يستطيع تحمّل موته بشجاعة، وهذا ما فعله عدة مرات، لأنه سيكون موتاً تحت سلطته.

ظهرت شخصيته بشكل أوضح في أسلوب القيادة التي حررها في هوليوود ومشاريعه التجارية الأخرى. إذا تقدم الكتاب أو المخرجون أو المسؤولون التنفيذيون بأفكارهم الخاصة، فيرى ذلك تحمّل شخصي لسلطته. وهذا من شأنه أن يثير مخاوفه القديمة حول كونه عاجزاً ومعتمداً على الآخرين. لمكافحة هذا القلق اضطر للحفاظ على السيطرة على جميع جوانب العمل، والإشراف على التدقيق الإملائي والنحوي لأصغر إشعار دعائي. وتعين عليه إنشاء هيكل فضفاض داخل شركاته، مما يجعل جميع المديرين التنفيذيين يقاتلون فيما بينهم من أجل لفت انتباهه. حيث كان من الأفضل أن يكون لديه بعض الفوضى الداخلية طالما يتدفق كل شيء من خلاله.

كانت المفارقة في ذلك أنه من خلال محاولته في الحصول على مثل هذه السيطرة الكاملة كان يفقدها ذات الوقت، لا يمكن لرجل واحد أن يحافظ على الأفضلية في كل شيء، هكذا تنشأ كل أنواع المشاكل الغير المتوقعة. فعندما تنهار المشاريع وتصبح الإثارة شديدة، يختفي من مكان الحادث أو يتظاهر بالمرض بسهولة. وقد امتدت حاجته للسيطرة على كل شيء من حوله حتى النساء اللواتي كان يُواعدهن - فقد فحص كل ما قاموا به، وتبعهن عبر جواسيسه.

كانت المشكلة التي قدمها هوارد هيوز للذين اختاروا العمل معه بصفة ما هو أنه بنى بعناية صورة عامة تخفي نقاط الضعف الصارخة في شخصيته. وبدلاً من أن يكون المدير المدقق اللاعقلاني، فقد استطاع تقديم نفسه كفرد متين وقائد أميركي بارع. ومن بين الأكثر

الأضرار التي أحدثها هي قدرته على تصوير نفسه كرجل أعمال ناجح يقود إمبراطورية تبلغ قيمتها مليار دولار. وفي الحقيقة ورث العمل المريح من والده. وعلى مر السنين، كانت الأجزاء الوحيدة من إمبراطوريته التي حققت أرباحا كبيرة هي شركة الأدوات، والنسخة السابقة من شركة هيوز أيركرافت التي خرج بها من شركة الأدوات. ولأسباب مختلفة تم تشغيل كل من هذه الشركات بشكل مستقل عن هيوز. لم تكن لديه أي مساهمات في عملياتهم. ففقدت الشركات العديدة الأخرى التي كان يديرها شخصيا - قسم طائراته اللاحقة، مشاريع أفلامه، وفنادقه وعقاراته في لاس فيجاس - مبالغ كبيرة غطتها لحسن الحظ الأخرى.

كان هيوز رجل أعمال رهيب، وكان نمط الإخفاقات التي كشفها أمرا بسيطا ظاهرا. وهذه هي النقطة العمياء في الطبيعة البشرية: فنحن مجهزون بشكل جيد لقياس شخصية الناس الذين نتعامل معهم. صورتهم العامة، سمعتهم السابقة، انبهارنا بهم. نحن مفتونون بالمظاهر. فإذا أحاطوا بأنفسهم بأساطير وخرافات مغرية كما فعل هيوز، فإننا نصبح راغبين في الإيمان بهم. عوض تحديد شخصية الناس - أي في كيفية قدرتهم على العمل مع الآخرين والوفاء بوعودهم والحفاظ على قوتهم في الظروف المعاكسة - فنحن نختار العمل مع أشخاص أو توظيفهم بناء على ذكائهم وسحرهم وسيرهم الذاتية المتألقة. ولكن حتى بالنسبة للسمة الإيجابية مثل الذكاء لا قيمة لها إذا كان المرء ذو شخصية ضعيفة مشكوك فيها. وهكذا.. بسبب هذه النقطة العمياء فإننا نعاني في ظل زعيم أو رئيس فاقد الحكمة، أو في ظل مدقق رئيس الإدارة، أو شريك متآمر. هذا هو مصدر المآسي التي لا نهاية لها في التاريخ.

يجب عليك بأي ثمن أن تغير وجهة نظرك و تدرب نفسك على تجاهل الواجهة والخرافة المحيطة التي يعرضها البشر. افحص أعماقهم عوض ذلك باحثا عن علامات في شخصياتهم، لتكون قادرا على ملاحظة الأنماط التي يكشفونها عن ماضيهم ونوع قراراتهم؟ وكيف يجلون مشاكلهم؟ وكيف يفوضون السلطة ويعملون مع الآخرين؟ وعدد لا يحصى من العلامات الأخرى. إن الشخص ذو الشخصية القوية يشبه الذهب - نادر لا يقدر بثمن. يمكنه التكيف والتعلم وتحسين نفسه. ولأن نجاحك يعتمد على الأشخاص، فاجعل شخصيتهم عنصرا أساسيا في انتباهك. ستوفر على نفسك اكتشاف شخصيتهم قبل فوات الأوان.

طبيعة الشخصية هي التي تحدد مصيرها - هيراقليطس -

• مفاتيح الطبيعة البشرية

لقد آمننا منذ آلاف السنين بالقدر والمصير: نوع من القوة - كأرواح أو آلهة أو إله - يُجبروننا على التصرف بطريقة معينة. وعند ولادتنا نعتقد أن حياتنا كانت مُجهزة ومُرتبة ومُقدرة سلفا من قبلهم. حيث قدر علينا ننجح أو نفشل. ولكننا نرى العالم الآن بشكل مختلف. نؤمن أننا نسيطر إلى حد كبير على ما يحدث لنا، وأتينا نخلق مصيرنا بأيدينا. قد يكون لدينا إحساس عابر بما كان يشعر به أسلافنا. وربما تسوء علاقتنا الشخصية أو تقابلنا مطبات وعقبات، وهذه الصعوبات تشبه إلى حد بعيد شيء حدث لنا في الماضي. أو نصبح مدركين أن طريقتنا في العمل في مشروع ما يحتاج إلى بعض التحسينات، ما يجعلنا قادرين أن نجز الأشياء بشكل أفضل. بهذا نحاول تغيير أساليبنا لنجد أنفسنا نقوم بأشياء

بالطريقة نفسها وبنفس النتائج تقريبا. قد نشعر للحظة ما أن القوة الخبيثة الملعونة في العالم،
تجبرنا على إعادة نمط حياتنا بنفس المواقف والحالات.

يمكن أن نلاحظ هذه الظاهرة في كثير من الأحيان و بشكل أكثر وضوحا في تصرفات
الآخرين، وخاصة أقرب الناس إلينا. مثلا، نرى أصدقاء يقعون باستمرار في الشخص الخطأ
أو يتعدون من الشخص المناسب لهم دون وعي. نخذ أنفسنا نتذلل في بعض التصرفات
الحمقاء لسلوكهم، مثل اختيارهم المهني أو استثماراتهم الغير مدروسة، و بمجرد نسيانهم
الدرس الذي يجب أن يتعلموا منه فإننا نراهم يكررون حماقة نفسها سنوات أخرى. أو أننا
نعرف شخصا يسيء إلى الشخص الخطأ في الوقت الخطأ مما يخلق العداة. أو ينهار تحت
الضغط، دائما بنفس الطريقة، إلقاء اللوم على الآخرين أو على الحظ السيئ لما يحدث لهم.
وبالطبع نحن نعرف المدمنين الذين يخرجون من إدمانهم، قد يعودون إلى إدمانهم أو يعثرون
على شكل آخر من أشكال الإدمان. فنحن نرى هذه الأنماط وهم لا يرونها، لأن لا أحد
يجب أن يصدق أنه يعمل تحت نوع من الإكراه الخارج عن إرادته. إنه أمر مضم للفكر.

إذا كنا صادقين مع أنفسنا، فيجب أن نعترف بوجود قدر من الحقيقة لمفهوم المصير. فنحن
عرضة لتكرار نفس القرارات ونفس أساليب التعامل مع المشاكل. هناك نمط لحياتنا، ولا
سيما الذي يكون مرثيا في أخطائنا وإخفاقاتنا. هناك طريقة مختلفة للنظر إلى هذا المفهوم:
ليست الأرواح أو الآلهة من يسيطر علينا، بل هي شخصيتنا. يشير أصل كلمة الشخصية،
من اليونانية القديمة، إلى أداة نقش أو ختم. الشخصية شيء متأصل بعمق بداخلنا، وهذا
ما يجعلنا نتصرف بطرق معينة، حيث نتجاوز وعينا وسيطرتنا. ويمكننا أن نتصور أن هذه
الشخصية لها ثلاثة مكونات أساسية، وكل طبقة فوق الأخرى، مع إعطاء عمق لهذه
الشخصية.

تأتي الطبقة الأقدم والأعمق من أصول وراثية، ومن الطريقة الخاصة التي تشكلت بها في أدمغتنا، الأمر الذي يهيئنا نحو أمزجة وتفضيلات معينة. وهذا المكون الوراثي يمكن أن يجعل بعض الناس عرضة للاكتئاب، وعلى سبيل المثال يمكن أن يجعل بعض الناس انطوائيين والبعض الآخر منفتحين. وقد يميل البعض للجشع خاص - ربما بسبب الاهتمام أو الامتياز أو الممتلكات. و يعتقد المحلل النفسي ميلاني كلاين، الذي درس الأطفال، أن هذا النوع من الجشع والطمع لهذا الطفل قد أتى إلى هذا العالم وهو مُعرض لهذه الصفات. وقد تكون هناك عوامل وراثية أخرى تُعرضنا تجاه العداء أو القلق أو الانفتاح.

تأتي الطبقة الثانية التي تتشكل فوق ذلك في سنواتنا المبكرة ومن نوع معين من الارتباطات التي شكلناها مع أمهاتنا ومقدمي الرعاية. وفي هذه السنوات الثلاث أو الأربع الأولى، تكون أدمغتنا مرنة بشكل خاص. نختبر كثافة هائلة من العواطف بشكل أكثر، فننشئ آثار للذاكرة أعمق بكثير من أي شيء تابع لها. في هذه الفترة من الحياة، نصبح أكثر عرضة لتأثير الآخرين، والطابع من هذه السنوات يصبح متجذرا بعمق.

درس جون بولي، عالم الأنثروبولوجيا والمحلل النفس، أنماط الارتباطات بين الأمهات والأطفال وتوصل إلى أربعة مخططات أساسية: ارتباطات حرة / مستقلة، منبوذة، متشائمة - متناقضة، غير منظمة. و يأتي الطابع الحر / المستقل من الأمهات اللاتي يمنحن أطفالهن حرية اكتشاف أنفسهم بتحسيسهم باحتياجاتهم. غالبا ما تكون الأمهات المنبوذات بعيدات عن أبنائهن، بل عدائيات ورافضات أحيانا. هؤلاء الأطفال يصبح لديهم طابع يحتوي على الشعور بالهجران والتخلي وفكرة أنهم يجب أن يدافعوا عن أنفسهم باستمرار. الأمهات المتشائمات والمتناقضات مع أبنائهن يتعرضن أحيانا للاختناق والإرهاق، وفي أحيانا أخرى يتراجعن بسبب مشاكلهن أو مخاوفهن. يجعلن أطفالهن يشعرون كما لو يجب

عليهم رعاية الشخص الذي ينبغي أن يعتني بهم في المقابل. وترسل الأمهات الغير النظاميات إشارات متضاربة لأطفالهن، مما يعكس الفوضى الداخلية وربما الصدمات العاطفية المبكرة التي كانت لديهن. وليس هناك ما يمكن أن يفعله أطفالهن بشكل صحيح، بيد أن الأطفال يطورون مشاكلهم العاطفية القوية.

ثمّة العديد من التقديرات و تركيبات داخل كل نوع، ولكن في كل حالة فإن كل صفة الارتباط التي كانت لدينا في السنوات الأولى المبكرة ستخلق ميولات عميقة بداخلنا، ولا سيما الطريقة التي نستخدم بها العلاقات للتعامل مع أو تعديل الضغط العصبي. مثلاً، يميل الأطفال الذين ينفصلون عن آباءهم إلى تجنب أي نوع من المواقف العاطفية السلبية وإبعاد أنفسهم عن مشاعر التبعية. وقد يجدون صعوبة في الالتزام بعلاقة ما، أو صرف الناس عنهم. سيواجه أطفال المجموعة المتشائمة الكثير من القلق في العلاقات وسيشعرون بالعديد من المشاعر المتضاربة. وسيكونون متناقضين تجاه الناس دائماً، وهذا سيضع أنماطاً ملحوظة في حياتهم حيث سيلاحقون الناس ثم يتراجعون دون وعي.

سيظهر الناس نغمة خاصة في شخصيتهم في هذه السنوات المبكرة — نغمة عدائية وعدوانية، نغمة واثقة، قلقية ومتجنبة، محتاجة ومتشائمة. هاتان الطبقتان عميقتان لدرجة أنه لا يوجد لدينا وعي حقيقي بهما والسلوك الذي يجبرنا عليهما. ما لم نبذل جهوداً كبيرة في فحص أنفسنا.

مع تقدمنا في العمر هناك طبقة ثالثة فوقهم تتشكل من عاداتنا وتجاربنا . واستناداً إلى أول طبقتين، سنميل إلى الاعتماد على استراتيجيات معينة للتعامل مع الإجهاد والضغط للبحث عن المتعة أو التعامل مع الأشخاص. لأن هذه الاستراتيجيات عادات وضعت في مرحلة شبابنا. وستكون هناك تعديلات على الطبيعة الخاصة لشخصيتنا اعتماداً على

الأشخاص الذين نتعامل معهم وكيفية استجابتهم لنا - كالأصدقاء، والمدرسون، والشركاء الرومانسيون. هذه الطبقات الثلاث تأسس فينا أنماطا ظاهرة. وستتخذ قرارا معيناً. وهذا محور في أدمغتنا على نحو عصبي. فنحن مضطرون لتكرار هذا لأن هذه الطريقة في الحياة مرتبة ومقدرة. تصبح عاداتنا وشخصيتنا مشكلة من ألوف العادات، وهي أقدم العادات التي تم تعيينها قبل أن نعيها جيداً.

هناك طبقة رابعة كذلك. غالباً يتم تطويرها في مرحلة الطفولة المتأخرة والمراهقة عندما يدرك الناس عيوب شخصيتهم. حيث يقومون بإخفائها. فإذا شعروا بالقلق والخجل من الأشخاص، فإنهم يدركون أن هذه ليست سمة مقبولة اجتماعياً. فيتعلمون إخفاء ذلك بوجهة أفضل. يعوضون ذلك عن طريق محاولتهم الظهور بالمظهر المنسحب أو المبتهج أو حتى الاستبدادي. وهذا يجعل الأمر أكثر صعوبة بالنسبة لنا لتحديد طبيعة شخصيتهم.

يمكن أن تكون بعض السمات الشخصية إيجابية، فقد تعكس القوة الداخلية. مثلاً، بعض الناس لديهم نزعة طبيعية نحو أن الكرم والانفتاح والتعاطف والمرونة تحت الضغط. ولكن هذه الصفات الأقوى والأكثر مرونة تتطلب الوعي والممارسة لتصبح عادات يمكن الاعتماد عليها. تميل الحياة إلى إضعافنا عندما نتقدم في العمر. ومن الصعب التمسك بتعاطفنا (انظر الفصل 2). فإذا كنا كرماء بشكل منعكس ومنفتحون على كل شخص نلتقي به، فسوف نواجه الكثير من المتاعب. والثقة دون الوعي الذاتي ودون السيطرة على أنفسنا قد تؤدي إلى جنون العظمة. هذه القوى تميل إلى الزوال أو تتحول إلى نقاط ضعف. وما يعنيه هذا هو أن أضعف أجزاء من شخصيتنا هي تلك التي تخلق العادات والسلوكيات القهرية، لأنها لا تحتاج إلى جهد أو ممارسة للحفاظ عليها.

وفي النهاية، تطور سمات شخصية متعارضة ومعاكسة، ربما نابعة من اختلاف بين استعداداتنا الوراثية وتأثيراتنا المبكرة، أو من الآباء والأمهات الذين طبعوا فينا قيمًا مختلفة. قد نشعر بأننا مثاليون وماديون معاً، فالجزئين يتصارعان بداخلنا. والقانون لا يزال هو نفسه. إن السمات الشخصية المتضاربة التي تم تطويرها في السنوات الأولى تكشف عن نوع مختلف من النمط، ومع القرارات التي تميل إلى عكس ازدواجية الشخص التي تتأرجح ذهابًا وإيابًا.

كطالب في دراسة الطبيعة البشرية، تكمن مهمتك في شقين: أولاً، يجب أن تفهم شخصيتك الخاصة، وأن تدرس أفضل ما يمكنك من العناصر التي تدخلت في تشكيلها في الماضي، والأنماط السلبية في الغالب التي يمكنك أن تراها وهي تتكرر وتعيد نفسها في حياتك. ومن المستحيل التخلص من هذا الطابع الذي يمثل شخصيتك. إنه عميق جداً. ولكن إدراكك للوعي يعلمك كيفية تخفيف أو إيقاف بعض الأنماط السلبية بداخلك. ويمكنك العمل على تحويل الجوانب السلبية والضعيفة لشخصيتك إلى نقاط قوة فعلية. يمكنك محاولة إنشاء عادات وأنماط جديدة تتماشى معها من خلال الممارسة والتدريب، وتشكيل شخصيتك بنشاط وتحديد المصير الذي يتناسب معها. (لمزيد من المعلومات حول هذا، راجع القسم الأخير من هذا الفصل.)

ثانياً، عليك تطوير مهاراتك في قراءة شخصية الناس الذين تتعامل معهم. وللقيام بذلك يجب عليك اعتبار الشخصية كقيمة أساسية عندما يتعلق الأمر باختيار شخص أثناء التعامل معه أو مع شريك حميم. هذا يعني منح الشخصية قيمة أكبر من سحرها أو ذكائها أو سمعتها. حيث تعد القدرة على مراقبة شخصية الناس - من خلال تصرفاتهم وأنماطهم - تُعدّ مهارة اجتماعية بالغة الأهمية. يمكنها أن تساعدك على تجنب تلك الأنواع من

القرارات التي يمكن أن تتسبب في سنوات من البؤس على وجه التحديد - كاختيار قائد غير كفء أو شريك مضل أو مساعد ماهر أو نوع شريك غير متوافق، والذي يمكن أن يسمم حياتك. إن هذه المهارة يجب أن تتطور بوعي، لأننا نحن البشر غير أكفاء عندما يتعلق الأمر بمثل هذه التقييمات.

إن ضعف الكفاءة ينبع من مصدر عام وهو أننا نميل إلى رمي أحكامنا الأساسية على الناس بما هو واضح لنا عنهم. ولكن كما ذكر سابقاً، يحاول الأشخاص التستر على نقاط ضعفهم من خلال واجهة إيجابية. حيث نراهم ممتلئين بثقة النفس، لكننا نكتشف لاحقاً أنهم متعجرفون وغير قادرين على الاستماع. وقد يظهرون صريحين ومخلصين، ولكننا ندرك مع مرور الوقت أنهم أغبياء وغير قادرين على النظر في مشاعر الآخرين. أو أنهم قد يبدو لنا أكثر حكمة و وقاراً، لكننا في النهاية نرى أنهم خجولين في جوهرهم ويخافون من أدنى نقد. إن الناس يمكنهم أن يكونوا بارعين في خلق هذه الأوهام البصرية، ونحن نقع تحت هذا الاغراء. وسنبهر الناس وسيُجاملوننا بالمثل، حيث نكون عُمياناً برغبتنا في إعجابهم بنا، فنفضّل في التعمق في رؤية عيوب شخصياتنا.

فيما يتعلق بنظرتنا للناس، فإننا في كثير من الأحيان لا نرى سوى سمعتهم، والأسطورة التي تحيط بهم، والمكانة التي يشغلونها. وفي اعتقادنا أصبحنا نؤمن بأن الشخص الذي ينجح يجب أن يكون بطبيعته كريماً وذكياً وصالحاً. لكن الناس الناجحين يأتون بحالات كثيرة. حيث أن البعض يبرع في استغلال الآخرين للوصول إلى مراده بإخفاقه وانعدام كفاءته. الأشخاص الناجحون لديهم الكثير من العيوب في شخصيتهم مثل أي فرد آخر. نميل إلى الاعتقاد بأن الشخص الذي يلتزم بدين معين أو نظام سياسي معتقداتي أو قانون أخلاقي يجب عليه أن يتمتع بالشخصية المناسبة لذلك. لكن الناس يجلبون الشخصية التي يتمتعون

بها إلى الوظيفة التي يشغلونها أو إلى الدين الذي يمارسونه. يمكن أن يكون الشخص ليبراليًا تقدميًا أو مسيحيًا محبًا ولا يزال طاغية متعصبًا في القلب والجوهر.

الخطوة الأولى إذن في دراسة الشخصية هي أن نكون على دراية بهذه الأوهام والواجهات وأن ندرب أنفسنا على النظر إليها. ويجب أن نفحص الجميع بحثًا عن علامات لشخصياتهم، وبغض النظر عن المظهر الذي يمثلونه أو الوظيفة التي يشغلونها. فإن وضع هذا في الاعتبار بشكل صارم، يُمكننا بعد ذلك من العمل على العديد من المكونات الرئيسية لهذه المهارة: إن التعرف على بعض الإشارات التي يبعثها الناس في مواقف معينة والتي تكشف عن شخصياتهم بوضوح، سيمكنك من فهم بعض الفئات العامة التي يلائمها الأشخاص في شخصيتهم (على سبيل المثال الشخصية القوية مقابل الشخصية الضعيفة) ، وأخيرًا إن إدراك أنواع معينة من الشخصيات التي تكون مسمومة غالبًا سيجعلك مدركًا متى يجب تجنبها؟

علامات الشخصية

إن أهم مؤشر على شخصية الناس تتأتى من خلال أفعالهم مع مرور الوقت. وعلى الرغم مما يقوله الناس لك حول الدروس التي تعلموها (انظر هوارد هيوز) ، وكيف تغيروا على مر السنين، فستلاحظ حتمًا نفس الأفعال والقرارات تتكرر خلال حياتهم. ومن خلال هذه القرارات يكشفون عن شخصيتهم. ويجب عليك أن تلاحظ أي شكل من أشكال السلوكيات البارزة في شخصيتهم - يتوارون عن الأنظار عندما يكون هناك الكثير من التوتر والضغط محيطًا بهم، ولا يُتممون أعمالهم المهمة، وقد يتحولون إلى عدوانيين عندما

يواجهون اعتراضاً ما، أو على العكس من ذلك، قد يرتفعون بشكل مفاجئ في مناسبة ما عند منحهم المسؤولية. وبهذا الثابت الراسخ في عقلك، يمكنك إجراء بعض الأبحاث عن ماضيهم. حاول أن تنظر إلى الأفعال الأخرى التي لاحظتها مسبقاً والتي تنسجم مع هذا النمط، وعندما تدرك الأحداث الماضية، فأنت تولى اهتماماً وثيقاً لما يفعلونه في الوقت الحاضر. فترى أفعالهم ليست حوادث معزولة فقط ولكنها أجزاء من نمط إلزامي وقهري. وإذا تجاهلت هذا النمط، فهذا الخطأ من كيسك.

يجب أن تضع في اعتبارك دائماً النتيجة الأساسية لهذا القانون: فالناس لا يفعلون شيئاً مرة واحدة فقط. وقد يحاولون خلق أعذاراً لأنفسهم، كأن يقولوا لك أنهم فقدوا عقولهم في الوقت الحالي، لكن يجب أن تكون متأكداً من أنهم سيكررون كل ما فعلوه من حماقة في مناسبة أخرى، بسبب شخصيتهم وعاداتهم. إنهم في كثير من الأحيان يكررون أفعالاً وتصرفات عندما يكون ذلك ضد مصلحتهم الشخصية، وهذا يكشف عن الطبيعة القهرية لضعفهم.

كان كاسيوس سيفيروس خطيباً ومناضلاً سيئ السمعة، ازدهر في عهد الإمبراطور الروماني أوغسطس. حيث اكتسب أولاً اهتماماً كبيراً بخطبه النارية التي هاجمت الرومان ريفعي المستوى بسبب أساليب حياتهم الباهظة. وقد حصل على ما يريد. فقد كان أسلوبه متعصباً ولكنه مليء بحس الفكاهة التي أسعدت الجمهور. وقد حصل على الاهتمام والتشجيع الذي أراد، حيث بدأ في إهانة مسؤولين آخرين، ودائماً ما كان أسلوبه في زيادة نبرة هجماته. فقامت السلطات بتحذيره بأن يتوقف عن هذا. فاختفت الحداثة وأصبحت الحشود شديدة الرقة، لكن هذا جعل سيفيروس يجتهد أكثر.

اكتفت السلطات أخيرا من هذه الهجمات - ففي السابع ميلادي أمروا بحرق كتبه ونفيه إلى جزيرة كريت. ومما أثار جزع السلطات الرومانية، أن سيفيروس واصل حملته البغيضة على جزيرة كريت، حيث أرسل نسخا إلى روما عن آخر أخباره. ولقد حذروه مرة أخرى، لكنه لم يتجاهل ذلك فحسب ، بل بدأ في التشكيك وإهانة المسؤولين الكريتيين المحليين، الذين أرادوا إعدامه. وفي 24 ميلادية، قام مجلس الشيوخ بنفيه إلى مكان خالي من السكان إلى سيريفوس في وسط بحر إيجه. هناك كان يقضي السنوات الثمانية الأخيرة من حياته، ويمكننا أن نتخيل أيضا أنه قد بقي يلفظ خطبا أكثر مهانة لا يسمعا أحد.

من الصعب علينا أن نؤمن بأن أن الناس لا يستطيعون السيطرة على ميولاتهم التي تدمرهم، فرغب أن نعطيهم فائدة الشك لهذه الميولات، كما فعل الرومان. لكن يجب علينا أن نتذكر الكلمات الحكيمة في الكتاب المقدس: "كَمَا يَعُودُ الْكَلْبُ إِلَى فَيْئِهِ، هَكَذَا الْجَاهِلُ يُعِيدُ حِمَاقَتَهُ".

بإمكانك رؤية علامات بليغة على شخصية الناس في كيفية تعاملهم مع شؤونهم اليومية. إذا تأخروا في إنهاء المهمات البسيطة ، فسوف يتأخرون في تنفيذ المهمات الكبرى. فإذا أصبحوا متضايقين بسبب القليل من الإزعاج ، فإنهم مائلون إلى الاختيار لأسباب أعمق. إذا كانوا ينسون الأمور الصغيرة ولا يهتمون بالتفاصيل، فسينسون الأمور الكبرى. انظر إلى كيفية تعاملهم مع الموظفين في البيئات اليومية ولاحظ ما إذا كانت هناك اختلافات بين الشخصية التي يقدمونها وموقفهم من التبعيات.

في عام 1969م، جاء جيب ماغرودر إلى سان كليمنتي لإجراء مقابلة عمل في إدارة نيكسون. والرجل الذي أجرى المقابلة معه هو بوب هالديمان ، رئيس الأركان. كان هالديمان جديا ومكثرسًا بالكامل لقضية نيكسون، وأثار إعجاب ماغرودر بأمانته وحدته

وذكائه. ولكن عندما غادروا المقابلة للحصول على عربة غولف للقيام بجولة في سان كليمينتي ، أصبح هالديمان شديد الاحتياج فجأة- لم تكن هناك عربات متاحة. مما أدى إلى توبيخ المسؤولين عن العربات ، وكانت طريقته مهينة وقاسية. وكان هستيريا تقريبا. وكان من المفروض من ماغرودر أن يرى هذا الحادث كإشارة إلى أن هالديمان لم يكن بالطبيعة التي بدا بها في أول لقاء، حيث كانت لديه مشكلات في السيطرة على الأحداث وسلسلة واهية من الأفعال لا معنى لها، عندما اختار ماغرودر تجاهل هذا الأمر، أدى إلى هلعه في وقت لاحق، فقد كان قبل إدراك ذلك مفتونًا بهالة القوة التي تتمتع بها سان كليمينتي، ورغبته الشديدة في الوظيفة أيضا.

في الحياة اليومية يمكن للناس في كثير من الأحيان أن ييلوا بلاءً حسناً في إخفاء عيوب شخصياتهم ، ولكن في أوقات التوتر أو الأزمات يمكن أن تصبح هذه العيوب واضحة للغاية. يفقد الناس تحت الضغط سيطرتهم الطبيعية. و يكشفون عن انزعاجهم حيال سمعتهم وخوفهم من الفشل وانعدام المرونة الداخلية. ومن ناحية أخرى، يرتقي بعض الناس عند حادثة ما، يكشفون فيها عن قوتهم تحت هذه النار. ولا توجد وسيلة لمعرفة الوقت الذي تكون فيه الحرارة قيد التشغيل، ولكن يجب إيلاء المزيد من الاهتمام والتركيز لمثل هذه اللحظات.

إن الكيفية التي يتعامل الناس بها مع السلطة والمسؤولية ستخبرك بالكثير عنهم. كما قال لنكولن ، "إذا كنت ترغب في اختبار شخصية الرجل، فامنحه القوة". وفي طريقهم إلى اكتساب السلطة ، يميل الناس إلى لعب دور رجل الحاشية، ليصبحوا مؤهلين لاتباع خط الحزب لفعل ما يلزم لجعلهم في القمة. وبمجرد صعودهم للقمة، يصبح هناك عدد ضئيل من القيود، حيث يكشفون في كثير من الأحيان عن شيء ما لم تلاحظه من قبل. بعض

الأشخاص يظلون مخلصين للقيم التي كانوا يتمتعون بها قبل بلوغهم مركزًا رفيعًا - حيث يظلون محترمين وعاطفين. ومن ناحية أخرى، يشعر الكثير من الناس بأنهم يستحقون معاملة الآخرين بطريقة مختلفة بعد أن أصبح لديهم القدرة والقوة والسلطة.

هذا ما حدث لليندون جونسون بمجرد حصوله على منصب الأمن المطلق في مجلس الشيوخ، و باعتباره قائدا في مجلس الشيوخ. فقد سئم جونسون من السنوات التي قضاهها في لعب دور رجل الحاشية المثالي ، والان أصبح يتمتع بالقوة التي كان يريد أن يزجج و يهين بها أولئك الذين وقفوا بطريقه في الماضي. والآن يمكنه أن يذهب إلى أي سيناتور كان بشكل مباشر و يمكنه الان أن يحول جميع اتصالاته على شكل مساعدة خاصة، أو يمكنه الان أن يترك المكتب عندما لا يعجبه حديث أحد أعضاء مجلس الشيوخ، مما يجعل أعضاء آخرين من مجلس الشيوخ يتبعونه. وبشكل عام ، توجد دائمًا علامات على هذه السمات الشخصية في ماضي الناس إذا نظرت عن كثب بما فيه الكفاية (كشف جونسون عن هذه العلامات السيئة في الأجزاء الأولى من حياته السياسية) ، لكن الأهم من ذلك ، عليك أن تأخذ بعين الاعتبار ما يكشفه الناس مرة واحدة عندما يكونون في موضع السلطة. وفي كثير من الأحيان نعتقد أن هذه السلط غيرت الناس، في حين أنها في الحقيقة تكشف ببساطة عن حقيقتهم.

إن اختيارات الناس لشريك أو الزوج من فرد ما يجعلهم يقولون الكثير عن شركائهم. حيث يبحث البعض عن شريك يستطيعون الهيمنة أو السيطرة عليه، ربما شخص أصغر سنا أو أقل ذكاءً أو نجاحًا منهم. ويختار البعض الآخر شريكًا يستطيعون عبره المساعدة في موقف سيء ، لكي يلعبوا دور المنقذين، وهو شكل آخر من أشكال السيطرة. في حين هناك آخرون يبحثون عن شخص يلعب فيه دور الأم أو الأب. لأن هؤلاء الناس يكونون

بحاجة إلى المزيد من التذلل والتغنى. وهذه الاختيارات نادرًا ما تكون على المستوى العقلي؛ لأنها تعكس السنوات الأولى للناس ومخططاتهم الارتباطية. حيث تكون (الاختيارات) مفاجئة في بعض الأحيان، كما هو الحال عندما يختار الناس شخصًا يبدو مختلفًا تمامًا وغير متوافق مع ظاهره، لكن هناك دائمًا منطق داخلي لمثل هذه الاختيارات. مثلًا، يكون لدى فرد ما خوف هائل من أن يتخلى عنه الشخص الذي يعشقه، وهذا يعكس القلق الموجود منذ طفولته، وبالتالي سيختارون الشخص الذي هو أدنى بشكل ملحوظ في مظهره أو ذكائه، مع العلم أن هذا الشخص سوف يتشبث به بغض النظر عن أي سبب.

إن هناك مجال آخر للدراسة، وهو الكيفية التي يتصرف بها الناس في لحظات بعيدة عن العمل. قد يكشف الناس عند تواجدهم في مكان ترفيهي أو رياضي عن طبيعة تنافسية لا يمكنهم إيقافها. لديهم خوف من أن يلحق بهم شيء، حتى عندما يقودون السيارة. فإنهم يرغبون أن يكونوا في المقدمة، وهذا يمكن أن يكون موجهًا بشكل وظيفي إلى طبيعة عملهم، لكن خارج ساعات العمل يكشفون عن طبقات عميقة من انعدام أمانهم. ويمكنك النظر إلى الكيفية التي يخسر فيها الناس في الألعاب. وهل يستطيعون العمل بسماحة؟ فإن لغة جسدكم ستقول الكثير عن مظهرهم الخارجي. وهل يحاولون كل ما في وسعهم التحايل على القواعد أم الخضوع لها؟ وهل يتطلعون للهروب والاسترخاء من العمل أو لتأكيد أنفسهم حتى في مثل هذه اللحظات؟

بشكل عام، يمكن تقسيم الأشخاص إلى انطوائيين ومنفتحين، وسيؤدي هذا دورًا كبيرًا في فهم الشخصية التي يطورونها. حيث يخضع المنفتحين إلى حد كبير لمعايير خارجية. والسؤال الذي يهيم عليهم هو "ما الذي يفكر فيه الآخرون حولي؟" إن المنفتحين سيميلون إلى الرغبة بما يرغبه الآخرون، والمجموعات التي ينتمون إليها تحدد باستمرار الآراء التي يحملونها،

فهم منفتحون على جميع الاقتراحات والأفكار الجديدة ، ولكن إذا كانت هذه الأفكار تحظى بشعبية في ثقافتهم أو أكدتها نوع من السلطة التي يحترمونها. المنفتحون يُقدِّرون الأشياء الخارجية - كالملابس الجيدة والوجبات الممتعة والرفاهية المادية المشتركة مع الآخرين. إن المنفتحين يبحثون عن الأحاسيس الجديدة و غير المألوفة ولديهم حس التوجيه. فهم ليسوا مرتاحين في ظل الضوضاء والصخب فحسب، ولكنهم يبحثون عنها بشكل حثيث. إذا كانوا جريئين ، يُصبحون مُجبن للمغامرة البدنية. إذا لم يكونوا جريئين ، يصبحون عاشقين لوسائل الراحة المخلوقة. على أي حال، يتوقون إلى التحفيز والاهتمام من الآخرين.

الانطوائيون أكثر حساسية وإرهاقاً بسهولة من خلال الكثير من النشاط الخارجي. إنهم يُحبون الحفاظ على طاقتهم ، وقضاء بعض الوقت بمفردهم أو مع صديق مقرب. على عكس المنفتحين ، الذين فتنهم الحقائق والإحصاءات من أجل مصلحتهم ، إن الانطوائيين يهتمون بأرائهم ومشاعرهم. انهم يُحبون تأليف نظريتهم والتوصل إلى أفكارهم الخاصة. إذا كانوا يُنتجون شيئاً ما ، فهم لا يُحبون الترويج له ؛ لأن هذا يُعتبر جهداً بسيطاً من جانبهم. وما يصنعونه يجب أن ينجح من تلقاء نفسه. إنهم يحبون الاحتفاظ بجزء من حياتهم منفصلين عن حياة الآخرين، لتكون لديهم أسرار خاصة. آراؤهم لا تأتي مما يعتقدونه الآخرون أو من أي سلطة ولكنها تأتي من معاييرهم الداخلية ، أو على الأقل هذا ما يُؤمنون به. كلما زاد عدد الحشود، زاد شعورهم بالوحدة والضياع. ربما يظهرون محرجين وغير موثوقين، وغير مرتاحين. كما أنهم يميلون إلى أن يكونوا أكثر تشاؤماً وقلقاً من المنفتحين. إن التعبير عن جرأتهم يكون من خلال أفكارهم الجديدة التي توصلوا إليها عبر إبداعاتهم.

قد تلاحظ مجموعة من الميولات في كلا الاتجاهين سواء في الأفراد أو في نفسك ، ولكن بشكل عام يتجه الأشخاص في عدة اتجاهات. ومن المهم قياس هذا الأمر في حالات أخرى لسبب بسيط: أن الانطوائيين والمنفتحين لا يفهمون بعضهم البعض بشكل طبيعي. بالنسبة للمنفتح يبدو في نظره أن الانطوائيين لا يتمتع بوقته ، وعيند و معادي للمجتمع. بالنسبة للانطوائيين يبدو في نظره أن المنفتح هو شخص ضحل و طائش ومهتم بما يعتقد الناس عنه. كونك انطوائيا أو منفتحاً فهذا يُعدّ أمرًا وراثيًا عمومًا وسيجعل شخصين يرون نفس الشيء في ضوء مختلف تمامًا. وبمجرد أن تفهم أنك تتعامل مع شخص من مجموعة متنوعة أخرى من نفسك ، يجب عليك إعادة تقييم شخصيتهم وعدم فرض تفضيلاتك عليهم. أحياناً يمكن أن يعمل الانطوائيون والمنفتحون بشكل جيد معًا ، خاصةً إذا كان لدى الأشخاص مزيج من الصفات فكلاهما يكمل الآخر ، ولكن في أكثر الأحيان لا يتقابلان فيميلون إلى سوء فهم مستمر. ضع في اعتبارك أن هناك عددًا كبيراً من الأشخاص المنفتحين في العالم أكثر من الانطوائيين.

أخيراً، من المهم أن تقيس القوة النسبية لشخصية الناس. فكرر في الأمر بهذه الطريقة: إن هذه القوة تأتي من عمق وجوهر الشخص. يمكن أن تنبع من مزيج بعض العوامل - كعلم الوراثة ، والأبوة والأمومة الآمنة ، والموجهون الجيدون على طول الطريق ، والتغيير والنمو المستمر (انظر القسم الأخير من هذا الفصل). أيا كان السبب ، فإن هذه القوة ليست شيئاً ظاهراً من الخارج بصورة عدوانية أو وحشية ، ولكنها تتجلى في مرونتها وتكيفها بشكل عام. إن الشخصية القوية تتميز بصفة المرونة والشدة مثل قطعة جيدة من المعدن - حيث يمكنها أن تعطي وتنتني ولكنها تحتفظ بشكلها الإجمالي ولا تنكسر أبداً.

تبع القوة من الشعور بالأمان الشخصي وتقدير الذات. هذا يسمح لهؤلاء الأشخاص بتلقي النقد والتعلم من تجاربهم. هذا يعني أنهم لا يستسلمون بهذه السهولة ، لأنهم يريدون أن يتعلموا طريقة تحسين أنفسهم. فإن إصرارهم ثابت بدقة. و الأشخاص ذوو الشخصية القوية منفتحون على الأفكار وطرق القيام بالأشياء الجديدة دون المساس بالمبادئ الأساسية التي يلتزمون بها. وفي الشدائد يمكنهم الاحتفاظ بحضورهم الذهني. حيث يمكنهم التعامل مع الفوضى والتي لا يمكن التنبؤ بها دون الخضوع للقلق. ويحتفظون بكلمتهم. و يملكون قوة الصبر ، ويمكنهم تنظيم الكثير من الأدوات والمواد ، ويتموا ما بدأوه. وهم آمنون باستمرار بشأن وضعهم وحالتهم، يمكنهم أيضًا أن يستوعبوا اهتماماتهم الشخصية لما فيه من مصلحة المجموعة ، مع العلم أن ما هو أفضل بالنسبة للفريق سيؤدي في النهاية إلى جعل حياتهم أسهل وأفضل.

يبدأ الأشخاص ذوو الشخصية الضعيفة من الموقف المعاكس حي تغمرهم الظروف بسهولة ، مما يجعل من الصعب الاعتماد عليهم. إنهم متزعزعون ومراوغون. والأسوأ من ذلك كله أنه لا يمكن تعليمهم، لأن التعلم من الآخرين ينطوي على النقد. وهذا يعني أنك ستصاب بتوتر عالي باستمرار عند التعامل معهم. وقد يبدو أنهم يستمعون إلى تعليماتك ، لكنهم سيعودون ببساطة إلى ما يعتقدون أنه الأفضل بالنسبة لهم.

كلنا مزيج من الصفات القوية والضعيفة ، لكن بعض الناس يتجهون بوضوح في اتجاه أو آخر. بقدر من الإمكان فأنت تريد أن تعمل وترتبط بشخصيات قوية وتتجنب الشخصيات الضعيفة. وهذا كان هو الأساس لجميع قرارات الاستثمار التي كانت لدى وارن بافيت تقريبًا. حيث كان يتطلع إلى ما هو أبعد من الأرقام للرؤساء التنفيذيين الذين سيتعامل معهم ، وما يريد قياسه قبل أي شيء آخر هو مرونتهم ، وثقتهم واعتمادهم على

أنفسهم. ينبغي استخدام هذه القياسات في الذين سنوظفهم ، والشركاء الذين سنتعامل معهم ، وحتى السياسيون الذين سنختارهم عندها سيكون لدينا أشخاص لديهم الصفات التي نريد.

رغم أنه في العلاقات الحميمة تكون هناك عوامل أخرى من شأنها توجيه خياراتنا ، إلا أنه ينبغي أيضاً مراعاة قوة الشخصية. وقد كان هذا إلى حد كبير هو ما دفع فرانكلين روزفلت إلى اختيار إيلينور كزوجته. بصفته شاباً وسيماً ذو ثراء ، فقد كان بإمكانه اختيار العديد من الفتيات الأخريات الجميلات ، لكنه أعجب بانفتاح إيلينور على التجارب الجديدة وتصميمها الرائع. وبالنظر إلى المستقبل ، يمكنه أن يرى قيمة شخصيتها أكثر من أي شيء آخر. فانتهى به الأمر كخيار حكيم.

عند قياس صفة القوة أو الضعف ، انظر إلى كيفية تعامل الناس مع اللحظات العصبية والتي تنطوي على المسؤولية. انظر إلى أنماطهم: ما الذي أكملوه أو أنجزوه؟ يمكنك أيضاً اختبار الناس. على سبيل المثال ، أن تُطلق مزحة لطيفة جيدة على حسابهم يمكن أن تكشف عنهم. وهل يتجاوبون بلطف مع هذا؟، أو ربما ليس من السهل أن يتورطوا في حالة انعدام أمانهم ، أو هل تشير أعينهم الاستياء أو حالة من الغضب؟ لقياس مدى ثقتهم كأشخاص متعاونين، قدّم لهم معلومات استراتيجية أو مشاركتهم ببعض الشائعات - وانظر هل ينقلون المعلومات بسرعة إلى الآخرين؟ و هل هم سريعون في اتخاذ واحدة من أفكارك وخزمها كأفكار خاصة بهم؟ انتقدهم بطريقة مباشرة. ولاحظ هل يأخذون هذا على محمل جدي ويحاولون التعلم والتحسين ، أم أنهم يُظهرون علامات على الاستياء؟ أعطهم مهمة مفتوحة بتقليل التوجيه من المعتاد مراقبة كيفية تنظيم أفكارهم ووقتهم. قم

بتحديهم بمهمة صعبة أو بطريقة جديدة للقيام بشيء ما ، وانظر كيف يستجيبون ، وكيف يتعاملون مع قلقهم.

تذكر هذا: إن الضعف في الشخصية غالباً ما يُرسل كل الصفات الجيدة المحتملة الأخرى التي قد يمتلكها أي شخص. على سبيل المثال ، قد يبرز الأشخاص ذوو الذكاء العالي لكن لديهم ضعف في الشخصية رغم قيامهم بعمل حسن، لكنهم سينهارون تحت أي نوع من الضغط ، أو لن يقبلوا بأي نوع من النقد ، أو يفكرون أولاً وقبل كل شيء في أفكارهم. وفي جدول أعمالهم ، أو أن غطرستهم والصفات المزعجة التي لديهم سوف تتسبب في استقالة الآخرين من حولهم ، مما يضر بالبيئة العامة الخاصة بالعمل. إذاً فهناك تكاليف خفية عند العمل معهم أو عند توظيفهم. فإن الشخص أقل سحراً وذكاءً لكن ذو شخصية قوية سوف يثبت موثوقيته أكثر وإنتاجيته على المدى الطويل. إن الأشخاص ذوو القوة الحقيقية نادرون مثل الذهب ، وإذا وُجدت ، يجب أن تستجيب كما لو كنت قد اكتشفت كنزاً.

الأنواع السامة

على الرغم من أن شخصية كل فرد لا نظير له مثل بصمة الإصبع ، نستطيع أن نلاحظ عبر التاريخ أنواعاً معينة تتكرر ويمكن لهذه الأنواع أن تكون ضارة بشكل خاص عند التعامل معها. وعلى عكس الشخصيات الأكثر سوءاً أو تلاعباً، تلك التي يمكنك تحديدها على بعد ميل واحد ، فإن هذه الأنواع الضارة أكثر صعوبة. حيث غالباً ما يجذبونك بمظهر يعرض نقاط ضعفهم على أنه شيء إيجابي. و مع مرور الوقت فقط، ترى طبيعتهم السامة خلف مظهرهم، وغالباً ما يكون إدراكك لذلك متأخراً. فإن أفضل دفاع لديك هو

أن تكون مُسلِّحًا بمعرفة هذه الأنواع ، ولاحظ الإشارات عند ظهورها في وقت مبكر ، لكي لا تتورط معهم و أن تنفصل عنهم في أسرع وقت ممكن .

المهووسون بالكمال: تصبح مفتونا بهم من خلال جهدهم في العمل ، ومدى تفانيهم في تحقيق أفضل ما ينتجون، ويضطرون إلى العمل ساعات أطول من أدنى الموظفين. نعم ، قد يندفعون ويصرخون على من هم أدنى منهم، لأن من دونهم منهم في نظرهم لا يُؤدُّون عملهم بشكل فعال ، ذلك لأنهم يريدون الحفاظ على أعلى المعايير والضوابط ، ويجب أن يكون هذا أمرًا جيدًا. لكن إذا كنت تعاني من سوء الحظ في الموافقة على العمل مع هذه الأنواع ، فستكتشف الحقيقة ببطء مع الوقت. حيث لا يمكنهم تفويض المهام ؛ لأن لديهم الإشراف اللازم على كل شيء. ولا يتعلق الأمر بالمعايير العالية والتفاني في المجموعة أكثر، بل من اهتمامهم بالسلطة والسيطرة.

مثل هؤلاء الأشخاص يواجهون غالبًا مشكلات تتسم بالاعتمادية و الناشئة عن خلفيتهم العائلية ، وهذا الأمر مشابه لحالة هوارد هيز. فإن أي شعور بالاعتماد على شخص في شيء ما فإنه يفتح عليهم الجروح والقلق القديم. لا يستطيعون الوثوق بأي أحد. فبمجرد أن يُديروا ظهورهم ، فإنهم يتخيَّلون أن الجميع يتكاسلون في عملهم. فإن حاجتهم القهرية للإدارة المدقَّقة تؤدي إلى شعور الناس بالاستياء والمقاومة سرا ، وهذا هو بالضبط ما يخشونه أكثر من غيرهم. وستلاحظ أن المجموعة التي يقودونها ليست منظمة بشكل جيد ، حيث يجب أن يتدفق كل شيء من خلالها. وهذا يؤدي إلى الفوضى والصراع السياسي كما يكافح رجال الحاشية من أجل كسب حظوة الملك ، وهو الذي يتحكم في كل شيء. وغالبًا ما يعاني مرضى هوس الكمال من مشاكل صحية ، لأنهم يعملون بشكل مجهد. إنهم يجنون إلقاء اللوم على الآخرين في كل ما يحدث، وفي نظرهم لا أحد يعمل بجد وتفاني

. ولديهم أنماط من النجاح الأولي يليها الإرهاق والإخفاقات المذهلة. ومن الأفضل لك التعرف على هذا النوع قبل الدخول في أي مستوى. و لا يكونون راضين عن أي شيء تقوم به، وسوف يمضغونك ببطء بقلقهم، وسوء معاملتهم، وبرغبتهم في السيطرة.

التمردون القساة العيون: للوهلة الأولى، يمكن أن يبدو هؤلاء الأشخاص مثيرين. يكرهون السلطة ويحبون المظلومين. ننجذب جميعاً لمثل هذا السلوك؛ لأنه يناشد المراهق الذي بداخلنا، والرغبة في الازدراء على مبادئ المعلم. إنهم لا يعترفون بالقواعد أو السوابق. من يتبع الأعراف والتقاليد في نظرهم يعتبر ضعفاء و مملا. غالباً تتمتع هذه الأنواع بشعور قوي من الدُّعابة، قد يُحوّلونها إليك وتصبح محض دعابة بالنسبة لهم، وهذا جزء من أصالتهم، وحاجتهم إلى التقليل من شأن الجميع، أو هكذا قد تظن. ولكن إذا صادفت نفسك تتعامل مع هذا النوع عن كثب، فسترى أنهم أفراد لا يمكنك التحكم فيهم، لأن أسلوبهم يدلّ أن هناك إكراه على الشعور بالتفوق، وليس الشعور بجودة أخلاقية عليا.

ربما خيب آباؤهم أملهم في طفولتهم. حيث جاءوا من مكان فقدوا فيه ثقتهم، وكرهتهم الشديدة لأهل السلطة. أصبحوا لا يستطيعون قبول أي نقد من الآخرين لأن ذلك يدور حول السلطة. ولا يمكن أبداً أن يقال لهم ما يجب عليهم فعله. كل شيء يجب أن يكون بشروطهم. إذا اعترضت طريقهم، فسوف يتم رسمك كظالم وستكون بمثابة عبء فكاهتهم الشريرة. فإنهم يكتسبون الانتباه من هذا التمرد، وسرعان ما يصبحون مدمنين على الانتباه. وكل هذا في النهاية يدور ويتعلق حول السلطة - ولا يجوز لأحد أن يكون فوقهم، وأي شخص يتجرأ سيدفع الثمن. لذا انظر إلى تاريخهم السابق - حيث سيميلون إلى الانفصال مع الناس بشروط سيئة، وسيزدادون سوءاً بسبب إهانتهم. لا تُفتن بمظاهر

المتمردين. إن هذه الأنواع دائما ما تكون محبوسة في ظل مرحلة المراهقة ، إن محاولة العمل معهم سوف تكون مثمرة مثل محاولة قفل الأبواق مع مراهق متحهم.

الحساسون: يبدو هؤلاء الأشخاص حساسين وعميقي التفكير، وهم نوعية نادرة ولطيفة. قد يبدو حزينين بعض الشيء، لكنهم يشعرون بالحزن تجاه الحياة كلها. غالبا ما يجذبونك إلى مجالهم فترغب بمساعدتهم. يمكن أن يظهروا أذكاء بالنسبة لنا، ومراعين لرغبات الآخرين، و من الممكن العمل معهم. وما ستتوصل إليه تاليا هو أن حساسيتهم تتجه نحو أنفسهم - داخليًا. حيث يكونون عرضة لالتخاذ كل ما يقوله الناس أو ما يفعلوه لهم على محمل شخصي. فإنهم يميلون إلى الشعور بالاكئاب تجاه الأشياء لعدة أيام ، بعد فترة طويلة من نسيانك بعض التعليقات الخبيثة التي أخذوها على محمل شخصي. عندما كانوا أطفالا، يشعرون أنهم لم ينالوا نصيبهم من الاهتمام والحب والممتلكات المادية من آبائهم. ومع تقدمهم في السن ، يصبح كل شيء يميل إلى تذكيرهم بما لم يحصلوا عليه. لكنهم يكونون مستاءين من هذا ويريدون من الآخرين أن يقدموا لهم أشياء دون أن يضطروا إلى طلبها في حياتهم. يكونون على أهبة الاستعداد - هل ينالهم اهتمامك؟ هل تحترمهم؟ وهل تمنحهم مقابل ما دفعوه؟ لأنهم سريعو الغضب والحساسية ، فهم يدفعون الناس بعيدا ، مما يجعلهم أكثر حساسية. وفي مرحلة ما يبدأون في إظهار نظرة خيبة أمل دائمة.

سترى في حياتهم أنماطا كثيرة من الخلافات مع الناس، وسيرون أنفسهم دائما على أنهم الطرف المظلوم. فلا تكن هذا النوع. لأن لديهم ذاكرة طويلة الأمد و يمكنهم قضاء سنوات للعودة إليك. إذا تمكنت من التعرف على هذا النوع مبكرا، فمن الأفضل أن تتجنبه، لأنهم سيجعلونك تشعر بالذنب تجاه شيء ما.

ممغنطوا الدراما: سيجذبونك بحضورهم المثير. لديهم طاقة غير عادية وقصص ترويجية. وميزاتهم أنهم مغممين بالحيوية ويمكن أن يكونوا بارعين جدًا. و يستمتعون بكونهم في الأرجاء، حتى تتحول دراماهم إلى قبح. عندما كانوا أطفالا ، تعلموا أن الطريقة الوحيدة للحصول على الحب والاهتمام المستمرين هو أن يُوقعوا آباءهم في شباك مشاكلهم ومتاعبهم، والتي يجب أن تكون مشاكل كبيرة بما لإشراكهم (آباءهم) عاطفياً مع مرور الوقت. فأصبحت هذه عادة ، وأيضا طريقتهم ليشعروا أنهم على قيد الحياة و بأنهم مرغوبين. معظم الناس عند أي مواجهة أو مشكلة ينكمشون على أنفسهم، لكن هؤلاء يعيشون من أجل هذا الضعف عند الناس. وعندما تبدأ في التعرف عليهم بشكل أفضل ، تسمع المزيد عن قصصهم المليئة بالمشاحنات والمعارك في حياتهم ، لكنهم يضعون أنفسهم في دور الضحية.

ويجب أن تدرك أن أشد حاجاتهم هو أن ترتبط بهم بأي وسيلة ممكنة. وسوف يقحمونك في أعمالهم الدرامية لدرجة أنك ستشعر بالذنب عند فك الارتباط معهم. ومن الأفضل أن تتعرف عليهم في أقرب وقت ممكن، قبل أن تشعر بالغموض وتقع في حبالهم. افحص ماضيهم باحثا على دليل على نمط شخصيتهم وابتعد قدر المستطاع إذا كنت تشك أنك تتعامل مع هذا النوع.

الثرثارون: تكون معجبا بأفكارهم ، والمشاريع التي يفكرون فيها. فيُخيل إليك بأنهم بحاجة إلى المساعدة أو إلى مؤيد ما لأفكارهم فتصبح متعاطفا معهم، ولكن أولا يجب أن تتراجع للحظة وتفحص بدقة سجلهم باحثا عن علامات تدل على إنجازاتهم السابقة أو أي شيء ملموس. ربما تجد نفسك تتعامل مع نوع لا يُشكل أي خطر واضح ولكن يمكن أن يُثبت هذا على أنه شخص مجنون يضيع وقتك الثمين. فإن هؤلاء الأشخاص في جوهرهم

متناقضون. من ناحية يخافون سراً من الجهد والمسؤولية التي تترافق مع أفكارهم و التي قد تُترجم إلى أفعال. ومن ناحية أخرى ، يتوقون إلى الاهتمام والسلطة. فيخوض الطرفان الحرب بداخلهما ، وأن الجزء المقلق هو الذي ينتصر حتماً، فيتسللون في اللحظة الأخيرة. فيتوصلون إلى الاسباب التي تمكنهم من الافلات من أفعالهم، بعد أن التزمت معهم. وهم أنفسهم لا يرفضون أي مهمة أبداً. وفي الأخير ، يُلقون باللوم على الآخرين الذين لا يُدركون رؤياهم في المجتمع كأن لديهم قوة عدوانية غامضة أو حظاً سيئاً. أو يحاولون العثور على مغفل يقوم بكل العمل الشاق لإحياء فكرهم الغامضة، وهذا المغفل هو الذي من سيتحمل اللوم في النهاية إذا حدث خطأ ما.

هؤلاء الأشخاص غالباً ما كان لهم آباء غير منسجمين لدرجة أنهم يجولون عدم الانسجام هذا إلى جرم أو إثم. وبالتالي فإن هدف هذه الأنواع في الحياة هو تجنبهم المواقف التي قد يُعرضون فيها أنفسهم أمام النقد والحكم. ويتعاملون مع هذا من خلال تعلم التحدث جيداً وإثارة إعجاب الناس بالقصص، بل و يهربون في أي لحظة من أي حجة. لذا انظر بعناية في ماضيهم باحثاً عن علامات تدل على ذلك، وإذا بدوا وكأنهم من هذا النوع ، فاستمتع بقصصهم ولكن لا تذهب أبعد من ذلك.

ذوو الطابع الجنسي: هؤلاء الأشخاص يكونون مشحونين بالطاقة الجنسية، بطريقة لا يمكنك قمعها. لديهم ميل للخلط بين العمل والمتعة، وطمس الحدود المعتادة عندما يكون من المناسب استخدام هذه الطاقة، وقد تعتقد أن هذا أمر صحي وطبيعي. ولكن في الحقيقة هو أسلوب قهري وإلزامي حيث ينبثق من جوانبهم المظلمة . هؤلاء الأشخاص في السنوات الأولى من حياتهم ، ربما عانوا من اعتداءات جنسية بطريقة أو بأخرى. يمكن

أن يكون ذلك اعتداءً جسديًا بشكل مباشر أو شيئًا نفسيًا بشكل كبير ، وهو ما عبر به الآباء من خلال نظراتهم الغير المناسبة و من اللمسات الخفية.

وهذا النمط يتموضع بعمق بداخلهم ولا يمكن السيطرة عليه - حيث يميلون إلى رؤية كل علاقة كاحتمالية تدل على الجنس. فيصبح الجنس وسيلة لإشباع الذات فقط ، وعندما يكونون في عز الشباب ، فإن هذه الأنواع تعيش حياة مثيرة ومختلطة ، فيمضون للعثور على أشخاص يوقعونهم تحت سحرهم. لكن عند تقدمهم في السن ، و مع مرور الوقت من دون أن يتحقق إشباعهم الذاتي فإن هذا قد يقودهم إلى الاكتئاب والانتحار ، فيصبحون أكثر يأسا، فإذا أصبحوا قوادا، فسوف يستخدمون سلطتهم للحصول على ما يريدون ، وكل ذلك تحت ستار كونهم طبيعيين وغير مكبوتين. فكلما كبروا في السن ، كلما أصبحوا مثيرين للشفقة والخوف. ولا يمكنك أن تساعدهم أو تنقذهم من سلوكهم القهري، أنقد نفسك من التشابك فحسب.

الأمراء المدللون و الأميرات و المدللات: هذه الأنواع يستدرجونك بهالتهم الملكية. يكونون هادئين ومشبعين جزئيا بشعور من التفوق. ومن الجيد مقابلة الأشخاص الذين يبدون واثقين ومصيرهم مُقدّر على ارتداء التاج. لكن قد تجرد نفسك تفعل الحسنة لأجلهم ، وتقوم بالعمل بجهد أكثر بدون أجر ، ولن تفهم السبب لقيامك بذلك أو كيف تقوم لهم بذلك . يعبرون بطريقة أو بأخرى عن حاجتهم إلى العناية بهم ، وهم أسياد في حث الآخرين على تدليلهم. حيث انغمس والديهم في طفولتهم في أدنى نزواتهم و حمايتهم من أي نوع من التدخل من العالم الخارجي. ويوجد كذلك بعض الأطفال الذين يُعرضون على هذا السلوك لدى آبائهم من خلال التصرف بشكل عاجز. رغبتهم الكبرى في بلوغهم تظهر في تكرار هذا التدليل المبكر. وسيبقى هذا جنتهم المفقودة. وستلاحظ

هذا عندما لا يحصلون على ما يريدون ، فإنهم يُظهرون سلوكا طفوليا كالعبوس أو نوبات غضبية.

هذا بالتأكيد هو نمط علاقاتهم الحميمة ، فإذا لم تكن لديك حاجة ماسة لتدليل الآخرين ، فستجد العلاقة معهم مجنونة بعض الشيء ، تكون وفق شروطهم دائما. حيث يكونون غير مجهزين للتعامل مع الجوانب القاسية في حياة البالغين، ومن طرقهم التلاعب بشخص ما بلعب دور المدلل، أو اللجوء إلى الشرب والمخدرات لتهدئة أنفسهم. إذا كنت تشعر بالذنب لعدم مساعدتهم، فهذا يعني أنك تحت تأثيرهم، وبدلا من ذلك يجب أن تتطلع إلى الاعتناء بنفسك.

المبهجون: لعلك لم تقابل أي شخص لطيف ومراوغ. ولا يمكنك أن تصدق مدى براعتهم وسحرهم. فتبدأ بعض الشكوك تملكك، ربما لا يظهرون بما وعدوا به أو لا يقومون بعمل جيد، ولكن لا يمكنك توجيه أصابعك نحوهم لأنهم يعملون بشكل خفي، فكلما زاد الأمر يظهر لهم أنهم يُخربونك أو يتحدثون خلف ظهرك. إن هذه الأنواع تتواجد في رجال الحاشية البارزين، لأنهم طوروا لطفهم الذي لا ينبع من عاطفتهم الحقيقية مع إخوانهم من البشر ولكن طوره كآلية دفاع. ربما كان لديهم آباء وأمهات يقسون عليهم ويعاقبونهم، ويدققون في جميع أفعالهم. كانت الابتسامة والواجهة التي توحى بالموثوقية هي طريقتهم في تحويل أي شكل من أشكال العداة ، فيصبح نمط حياتهم. يلجؤون للكذب على آبائهم، و بشكل عام فهم خبراء متمرسون في الكذب.

كما كان الحال عندما كانوا صغارا، خلف ابتساماتهم وإطراءتهم التي يقدمونها، فثمة قدرا كبيرا من الاستياء من الدور الذي يتعين عليهم القيام به. يتوقون سراً إلى الإضرار أو السرقة من الشخص الذي يخدمونه أو يذعنون له. يجب أن تكون على أهبة الاستعداد مع

الأشخاص الذين يمارسون بنشاط الكثير من السحر والأدب ، وسيتجاوزون ما هو طبيعي بالنسبة لك. وسيتحولون إلى عدوانيين سلبيين. عندما يكون حذرك في وضع راكد سيقومون بإصابتك.

المنقذون: لا تصدق حظك الجيد - في أنك قابلت شخصا مخلصا لك من صعوباتك ومشاكلك. لأنهم يدركون بطريقة أو بأخرى حاجتك للمساعدة، وهامهم هنا مع كتب للقراءة ، واستراتيجيات التوظيف، والأطعمة المناسبة تناولها. كل هذا مغر في البداية، لكن شكوكك تبدأ في اللحظة التي تريد فيها تأكيد استقلالك وفعل الأشياء بنفسك.

في مرحلة طفولتهم، كانت هذه الأنواع تحت رعاية أمهاتهم أو آبائهم أو إخوانهم. على سبيل المثال ، جعلت الأم احتياجاتها هي الشاغل الأساسي للعائلة. إن مثل هؤلاء الأطفال يعرضون عن قلة العناية تلك التي يتلقونها بشعور من القوة التي يستمدونها من العلاقة المعكوسة. يضع هذا نمطا: يكتسبون أكبر قدر من الارتياح عند إنقاذ الأشخاص، و أن يكونوا من مقدمي الرعاية والمنقذين. يتدخلون في أولئك الذين يحتاجون إلى الخلاص. ولكن يمكنك اكتشاف الجانب القهري لهذا السلوك من خلال حاجتهم للسيطرة عليك. إذا كانوا على استعداد في السماح لك بالوقوف على قدميك بعد مساعدتهم الأولية التي قدموها لك ، فهم نبلاء بالفعل. و إذا لم يكن الأمر كذلك ، فالأمر يتعلق بالسلطة التي يريدون ممارستها. على أي حال، من الأفضل دائما تنمية الاعتماد على ذاتك وإخبار المنقذين بإنقاذ أنفسهم.

الوعاظ: يتواصلون بحس من الغضب من هذا الظلم أو ذاك ، وهم بليغون جدا. لديهم متابعين بهذه القناعة، بمن فيهم أنت. ولكن في بعض الأحيان تكتشف تشققات في قشرة هؤلاء الصالحين. حيث لا يعاملون موظفيهم بشكل جيد ؛ يتعالون على أقرانهم؛ قد يكون

لديهم حياة سرية أو عيب حيث يمكنك التقاط لمحات منه. عندما كانوا صغاراً كانوا يشعرون بالذنب بسبب دوافعهم ورغباتهم القوية من أجل المتعة. فقد تمت معاقبتهم ويحاولون قمع هذه الدوافع. ولهذا السبب يطورون بعض الكراهية الذاتية ويسارعون إلى إظهار الصفات السلبية على الآخرين أو النظر بحسد إلى أشخاص لا يتعرضون للقمع. ولا يجنون أن ينظروا للأشخاص الآخرين وهم يستمتعون بأنفسهم. وبدلاً من التعبير عن حسدهم ، اختاروا الحكم والإدانة. وستلاحظ في نسخة الكبار بعدم وجود فارق بسيط. وهناك أناس صالحون و طالحون ، وليس هناك حل وسط. إنهم في الواقع في حرب مع الطبيعة البشرية ، غير قادرين على التصالح مع سماتنا الأقل مثالية. إن أخلاقياتهم سهلة وإجبارية مثل الشرب أو المقامرة ، ولا تتطلب أي تضحيات من جانبهم ، بل مجرد الكثير من الكلمات النبيلة. إنهم يزدهرون في ثقافة الصواب السياسي.

في الحقيقة ، يُستدرجون بسرية نحو ما يمكن الحكم عليه أو مُصادرته ، ولهذا السبب سيكون لديهم جانب سري. وستكون بالنسبة لهم الهدف الذي سيحاكمونه، وفي مرحلة ما إذا اقتربت منهم كثيراً حاول ملاحظة افتقارهم للتعاطف أو معرفتهم بالغير في وقت مبكر، وحافظ على المسافة الخاصة بينك وبينهم.

(وللمزيد عن الأنواع السامة ، راجع الفصول المتعلقة بالحسد كالفصل 10 ؛ والعظمة والفصل 11 ؛ والعدوان والفصل 16.)

الشخصية المتفوقة

هذا القانون بسيط ومتصلب وعنيد: فأنت لديك شخصية محددة. تم تشكيلها من العناصر التي تسبق إدراكك الواعي. تجبرك هذه الشخصية على تكرار بعض الأفعال والاستراتيجيات والقرارات من

أعماقك. إن العقل منظم لتسهيل ذلك: فبمجرد التفكير واتخاذ أي فعل معين ، يتم تشكيل مسار عصبي في دماغك ليقودك إلى القيام بذلك مرارًا وتكرارًا. وفيما يتعلق بهذا القانون ، يمكنك الذهاب في أحد اتجاهين ، وكل اتجاه يحدد مسار حياتك أكثر أو أقل.

الاتجاه الأول هو الجهل والإنكار. فلا تُبصر أنماط حياتك، ولا تقبل فكرة أن سنواتك الأولى تركت بصمة عميقة دائمة تجبرك على التصرف بطرق ما. تخيل أن شخصيتك مرنة، وأنه يمكنك إعادة تكوين نفسك كما تشاء. وتستطيع اتباع نفس المسار نحو السلطة والشهرة مثل أي شخص آخر. إن مفهوم الشخصية قد يبدو سحنا، حيث يرغب الكثير من الناس سرا أن يُنقلوا خارج أنفسهم، عبر المخدرات أو الكحول أو ألعاب الفيديو. نتيجة هذا الإنكار بسيطة؛ إن السلوك القهري وهذه الأنماط تصبح أكثر في مكانها الصحيح. ولا يمكنك التحرك ضد شخصيتك أو تمنى زوالها. فهي قوية جدا.

كانت هذه هي بالضبط مشكلة هوارد هيزور. فقد تخيل نفسه رجل أعمال عظيم. فأسس إمبراطورية تفوقت على والده. ولم يكن بطبيعته يتقن إدارة الناس. كانت قوته الحقيقية تقنية - فقد كان لديه إحساس كبير بجوانب التصميم والهندسة في إنتاج الطائرات. فإذا كانت لديه معرفة عن قوته التي امتلكها و قبل بها، لكان قد حصل على سيرة مهنية رائعة باعتباره البصيرة خلف شركته "آيركرافت" ولكن ترك العمليات اليومية لشخص ذو كفاءة. لكنه عاش بصورة من نفسه لا ترتبط بشخصيته. وهذا أدى إلى غمط من الفشل و حياة بائسة.

من الصعب اتخاذ الاتجاه الآخر ، لكنه المسار الوحيد الذي يؤدي إلى قوة حقيقية وتشكيل شخصية متفوقة. وهي تعمل بالطريقة التالية: عليك بتفحص نفسك قدر الإمكان. وأن تنظر إلى أعماق طبقات شخصيتك، وتحدد ما إذا كنت انطوائيا أو منفتحا. إذا كنت مائلا لتكون محكوماً بمستويات عالية من القلق والحساسية ، أو العداوة والغضب أو محكوماً بحاجتك الماسة للتواصل مع الناس، فانظر إلى ميولك البدائي — تلك الموضوعات والأنشطة التي يتم جذبك إليها بشكل طبيعي. تفحص طبيعة الروابط التي قمت بتكوينها مع والديك ، والبحث في علاقاتك الحالية باعتبارها أفضل علامة على ذلك. اجث بأمانة صارمة عن أخطائك الخاصة والأنماط التي تعيقك باستمرار. فأنت تعرف حدودك - وهي تلك

المواقف التي لا تقوم بها بأفضل ما لديك. وكذلك كن واعيا بالقوة الطبيعية في شخصيتك التي نتجت عن المراهقة الماضية.

الآن ، وبهذا الوعي ، لن تعود أسير شخصيتك ، رغم أنها مجبرة على تكرار نفس الاستراتيجيات والأخطاء إلى ما يشاء ربك ويختار. ورغم وقوعك في أحد أنماطك المعتادة ، فيمكنك التقاط نفسك في الوقت المناسب والتراجع. قد لا تتمكن من إزالة هذه الأنماط، ولكن مع الممارسة يمكنك تخفيف آثارها. ومعرفة قيودك ، فإنك لن تحاول وضع يدك على الأشياء التي ليس لديك قدرة عليها. سوف تختار المسارات المهنية التي تناسبك وتتوافق مع شخصيتك بدلا من ذلك. بشكل عام، ستتقبل وستحتضن شخصيتك. إن رغبتك ليست أن تصبح شخصا آخر ، ولكن أن تكون نفسك أكثر إحاطة وشمولا بإمكاناتك الحقيقية. وأن ترى شخصيتك على أنها الصلصال الذي ستتعامل معه، مما يحول ببطء نقاط ضعفك إلى نقاط قوة. لا تفزعنَّ من عيوبك بل اجعلها مصدرا حقيقيا للقوة.

انظر إلى مهنة الممثلة جوان كروفورد (1908-1977). يبدو أن سنواتها المبكرة تشير إليها كشخص من غير المرجح أن تنجح في حياتها. لم تكن تعرف والدها، و الذي هجر الأسرة بعد وقت قصير من ولادتها. فقد نشأت في الفقر. كانت والدتها "جوان" تكرهها وتضربها باستمرار. عندما كانت طفلة ، علمت أن زوج والدتها لم يكن والدها ، وبعد ذلك بفترة وجيزة ، هجر العائلة هو أيضًا. كانت طفولتها عبارة عن سلسلة لا تنتهي من العقوبات والخيانة والهجران ، الأمر الذي أربعها طوال العمر. وعندما بدأت حياتها المهنية كممثلة سينمائية في سن مبكرة ، درست نفسها وعبوبها بموضوعية قاسية: كانت شديدة الحساسية والضعف ؛ كان لديها الكثير من الألم والحزن الذي لم تستطع التخلص منه أو تمويهه ؛ فأرادت أن تكون محبوبه بشدة. وكانت لديها حاجة مستمرة لشخصية الأب.

يمكن أن تنشق هذه المخاوف بسهولة عند وفاة شخص في مكان لا يرحم مثل هوليوود. بدلا من ذلك ، تمكنت من خلال الكثير من التأمل والعمل من تحويل نقاط ضعفها هذه إلى ركائز لمسيرتها الناجحة . فقررت على سبيل المثال، أن تواكب مشاعر الحزن والخيانة في جميع أدوارها المختلفة التي ستلعبها، وأن تجعل النساء في جميع أنحاء العالم يتعرفون بها ؛ كانت على عكس العديد من الممثلات الأخريات اللواتي كن زائفات. ووجهت حاجتها اليائسة إلى أن تكون محبوبه تجاه الكاميرا نفسها، ليستطيع الجمهور

الشعور بها. فأصبح المخرجون بمثابة الواجهة الأبوية التي عشقتها وعاملتها باحترام شديد. فإن جودتها وحساسيتها المفرطة حولتها للخارج بدلا من الداخل. وقامت بتطوير حساسيتها الاستشعارية بشكل دقيق وضبطتها وفق حساسية المدراء الذين عملت معهم. وبدون النظر إليهم أو سماع كلمة منهم، فقط استطاعت أن تشعر باستيائهم من تمثيلها، فتلجأ إلى طرح الأسئلة الصحيحة، لكي تدرج انتقاداتهم بسرعة. فقد كانت من بين أحلام المخرج. لقد اقترن كل شيء بقوتها الرهيبة، التي أقامت بها مسيرة مهنية امتدت لأكثر من أربعين عامًا ، وهو أمر لم يسمع به عن ممثلة في هوليوود.

هذه هي الكيمياء التي يجب عليك استخدامها في نفسك. إذا كنت مهووسا بالكمال وتحب التحكم في كل شيء ، فيجب عليك إعادة توجيه هذه الطاقة إلى بعض الأعمال الانتاجية عوض استخدامها على الناس. إن اهتمامك بالتفاصيل والمعايير العالية أمر إيجابي ، إذا قمت بتوجيهها بشكل صحيح. إذا كنت من النوع المبهج، فعليك بتطوير مهارات الجاملة والسحر. فإذا تمكنت من رؤية مصدر هذه الصفة ، فأنت قادر على التحكم في الجانب القهري والدفاعي لديك وتستخدمها كمهارة اجتماعية حقيقية فتجلب لك قوة عظيمة. إذا كنت حساسا وتميل إلى أخذ الأشياء على محمل شخصي ، فعليك العمل على إعادة توجيه هذا إلى تعاطف نشط (انظر الفصل 2) ، وتحويل هذا الخلل إلى رصيد لاستخدامه لأغراض اجتماعية إيجابية. و إذا كانت لديك شخصية متمردة ، فلديك كراهية طبيعية للاتفاقيات والطرق المعتادة في فعل الأشياء. حول هذا إلى نوع من العمل المبتكر، عوض إهانة وتهجير الناس. في كل ضعف قوة مقابلة له.

أخيرا وليس آخرا، إنك تحتاج لصقل أو تنمية تلك السمات التي تتحول إلى شخصية قوية - كالمرونة تحت الضغط ، والاهتمام بالتفاصيل ، والقدرة على إكمال الأشياء ، والعمل مع الفريق ، والتسامح رغم اختلافات الناس. إن الطريقة الوحيدة للقيام بذلك هي العمل على تحويل عاداتك، والتي تدخل في التكوين البطيء لشخصيتك. فعلى سبيل المثال، أن

تقوم بتدريب نفسك على عدم الرد في الوقت الحالي عن طريق وضع نفسك مرارًا وتكرارًا في المواقف العصبية أو الضارة من أجل التعود عليها. عند قيام مهماتك اليومية المملة، يمكنك زيادة مستوى صبرك وزيادة مستوى اهتمامك بالتفاصيل. فأنت تتعمد القيام بمهام أعلى بقليل من مستواك. وعند إكمالها، يجب أن تعمل بجد أكثر وأكثر، مما يساعدك على إنشاء مزيد من الانضباط وعادات عمل أفضل. فأنت تدرب نفسك على التفكير باستمرار في ما هو الأفضل للفريق. يمكنك البحث عن الآخرين الذين يظهرون لك شخصيتهم القوية وارتبط بهم بأكثر قدر ممكن. وبهذه الطريقة يمكنك استيعاب طاقاتهم وعاداتهم. ولتطوير بعض المرونة في شخصيتك، قم بإظهار دلالة قوتك دائما، فأنت في بعض الأحيان تحفز و تهز نفسك بمثل هذا، وحاول أن تجرب بعض الاستراتيجيات أو طرق التفكير الجديدة، وقم بعكس ما تقوم به عادة.

وبهذا الجهد، لن تكون معبودا لمحددات الشخصية التي أوجدتها سنواتك الأولى والسلوك القهري الذي تؤدي إليه. ستصبح أبعد من ذلك، ويمكنك الآن تشكيل شخصيتك بنشاط وتشكيل المصير الذي يصاحبه.

في أي شيء كان، من الخطأ الاعتقاد أن المرء يستطيع القيام بفعل أو تصرف بطريقة معينة مرة واحدة ولا أكثر. (أخطأ من يقول: "دعنا نمضي ونوفر كل مبلغ من المال حتى نصل إلى سن الثلاثين، ثم بعدها نستمتع بأنفسنا". لكن في الثلاثين من العمر، سيكون لديهم عزم على الجشع والعمل الجاد، ولن يستمتعوا أبدًا بأنفسهم). ما عسى المرء أن يفعله، وفيما سيفعله مرة أخرى، في الواقع ربما فعله هذا مفعول به في الماضي البعيد. و الشيء المؤلم في الحياة هي أن قراراتنا هي التي تقذفنا في هذا الطريق، تحت عجلاتها التي تسحقنا. (والحقيقة هي أنه حتى قبل اتخاذ تلك

القرارات، كنت نسير في هذا الاتجاه.) إن القرار والفعل، هو فأل معصوم
عما سنفعله في وقت آخر ، ليس لأي سبب غامض ، أو صوفي ، أو فلكي،
ولكنها نتيجة رد فعل تلقائي من شأنه أن يعيد نفسه...

– سيزار بافيس