



مكتبة التميز والإبداع

[t.me/Book\\_cr2](https://t.me/Book_cr2)

## مقدمة

«الكاريزما هي كالشرارة في الناس، لا يستطيع المال شراءها، إنها طاقة غير مرئية ذات تأثيرات مرئية».

ماريان ويليامسون.

كيف يمكنك الاستفادة من الكتاب

قد يقرأ هذا الكتاب بعض الناس، لكن بالطبع سيحصل كل واحد منهم على نتائج مختلفة. فأحدهم قد يمتلك كاريزما طاغية تغير حياته كلها، وآخر لن يستفيد الكثير.

ذلك لان أي «علم» هو مزيج بين معرفة + تدريب.

لذلك احتوى هذا الكتاب على العديد من التدريبات التي من شأنها مساعدتك في الحصول على أفضل النتائج، فتأكد تمامًا من ممارستها أكثر من مرة؛ ذلك لأن هذه الكاريزما التي نسعى كلنا للوصول إليها ستضمن لك الوصول إلى أي شيء تريده في هذه الحياة. فهي السر وراء نجاح كل الشخصيات المؤثرة التي بإمكانك تذكرها، لذلك تحتاج منك إعطاءها بعض الفرصة حتى تتعلمها.

مدرسة الكاريزما

## إهداء إليك عزيزي القارئ...

في البداية عزيزي القارئ دعني أقص لك حكاية صديقنا م.ر، والتي ستعبر عنك أيضًا، هذا الشاب كثير الاجتهاد، والذي استطاع الوصول بمجموعه العالي في الثانوية العامة إلى كلية أحلامه «الصيدلة»، كانت بداخل هذا الشاب أفكار عن شكل الحياة الجامعية، أفكار مثل أنه سيذهب أخيرًا إلى ذلك المكان الذي سيقابل فيه العديد من الناس، الذين سيعجبون به لأنه على حد وصفه لنفسه: «يستاهل».

لكنه وجد نفسه وحيدًا، لا يمتلك هذا السحر الخاص بالتأثير على الآخرين.

فأخذ عهدًا على نفسه بأنه سيبحث عن سبب هذا السحر، وفي كل مرة يقترب أكثر من الإجابة، تتحسن حالته الاجتماعية أكثر وأكثر.

وبعد 15 سنة يأتي هذا الشاب ومعه سر هذا السحر العجيب، بعد دراسة مطولة في علوم النفس والاجتماعيات، بعد الحصول على شهادات عدة في الصحة النفسية، وحصوله على دبلوم الاستشارات الحياتية من جامعة أكسفورد بإنجلترا.

وأيضًا بعد تغيير مجال عمله «الصيدلة» ليقوم بمغامرة العمر؛ ليكون مؤثرًا من مؤثرين هذا العصر الرقمي، معتمدًا في البداية على التحرك نحو الشغف، حتى لو كانت الإمكانيات ضئيلة، ويتحول من إنسان لا يعلم كيف يتحدث بطلاقة أمام الناس، إلى مؤثر يتابعه أكثر من مليون متابع حتى يتعلموا كيف يتحدثون؟

هذا الشاب الآن معكم، وها قد أتيت لكم بهذا السر  
الذي طالما بحثت وتحذثت عنه، معكم مايكل راشد،  
وأنت الآن داخل مدرسة الكاريزما!

هؤلاء الذين لا يؤمنون بالسحر لن يجدوه أبدًا

روالد دال (1916-1990) كاتب.

لربما كانت الكاريزما بالنسبة لك عزيزي القارئ هي  
نوع من أنواع القوى السحرية التي تميز بها القليل  
من البشر على مدار التاريخ، وربما كانت شيئًا غير  
مكتسب وإنما هبة من الله، أو لعله بعض الحظ  
الممزوج ببعض النرجسية.

إذا فهذه «الكاريزما» أنت لا تشكك في وجودها،  
لكن ربما هذا اللفظ المصاحب لهذه الكلمة يوجد في  
هذا السؤال: هل يمكن تعليم هذه الكاريزما؟

فدعني عزيزي القارئ أخاطب عقلك الواعي وأجيب  
لك عن هذا التساؤل الذي طالما بحثت وراءه، لكن في  
البداية دعنا نستكشف «ما الكاريزما»؟

## ما الكاريزما؟

المصطلح الإنجليزي كاريزما مشتق من الكلمة اليونانية (χάρισμα khárisma)، والتي تعني «هدية النعمة» والمقصود بها: نعمة حب الناس والتأثير عليهم وجذب الانتباه.

والكاريزما الشخصية في العلم الحديث هي مجموعة من المهارات الاجتماعية والعاطفية المعقدة والمتطورة، والتي تسمح للأفراد «الكاريزماتيين» بالتأثير على الآخرين، والتأثير عليهم على مستوى عاطفي عميق، والتواصل معهم بشكل فعال، وإنشاء روابط شخصية قوية.

أجرى باحثون في جامعة تورنتو في كندا دراسة واسعة النطاق حول الكاريزما، شارك فيها أكثر من 1000 شخص.

وجدوا أن الكاريزما تتكون من مزيج ثنائي من صفتين، وهما: «المودة» و«التأثير».

وفي كتاب charisma myth أو أسطورة الكاريزما للباحثة من جامعة ستانفورد «أوليفيا فوكس» نجد أنها قُسمت الكاريزما لثلاث مكونات أساسية، وهي: الحضور، والقوة، والتأثير.

إذا فالكاريزما هي مجموعة من الصفات المجتمعة معاً المؤدية لهذا التأثير.

وعلى مدار دراستي لهذا الموضوع في أكثر من جامعة هنا وفي الخارج -ستجد المصادر داخل الكتاب-

وخبرتي العملية، فإن هذه الصفات المذكورة هي «صفات خارجية» تهتم بما تظهره فقط للآخرين، لكن الموضوع أكبر من ذلك بكثير، فهو يبدأ من داخلك، ومن ثمّ يمتد للآخرين.

إذا أردنا تقسيم الكاريزما لمجموعة من الأركان الأساسية التي سنعمل على تطويرها في هذا الكتاب فهي كالتالي:

القوة الشخصية الموجودة داخلك - التفاعل مع الآخرين - تعميق التأثير.

هذه هي ثلاثة أجزاء رئيسية مكونة لهذه الكاريزما، وهي أيضًا طريقة التقسيم الموجودة داخل هذا الكتاب. وبالعامل على هذه الأجزاء من خلال التدريبات سيتم تطويرك في هذه المهارات.

### معرفة النفس Self Awareness

هذا هو المدخل لكل عمليات التطوير، كل إنسان لديه الكثير من المقومات الشخصية والصفات التي تتيح له أن يبرع في أي مجال.

والكاريزما الشخصية أيضًا ليست مجرد هذه الصورة في مخيلتك عن هذا الرجل الوسيم المفتول العضلات، والذي يرتدي حُلة أنيقة، ويمتلك ابتسامة تجعل الكل يتهافت عليه، للأسف هذه الصورة صوّرها لنا الإعلام ووسائل التواصل.

لكن لكل منا نوع من الكاريزما يليق به - سنتعرف لاحقًا على هذه الأنواع- ولكي تتبع هذا النوع الخاص بك، لا بدّ أولًا من معرفة نفسك الحالية، ومعرفة أين تود أن تكون حتى ترسم بنفسك خط التطوير الخاص



## الثقة بالنفس Self Confidence

هل سمعت من قبل عن رجل ذي كاريزما لكن جبان؟  
أو يفتقر إلى الإيمان بنفسه، أو دائم الغيرة ممن  
حوله؟

كيف ستوقع من الناس أن يعجبوا بك أو يتأثروا  
بشخصك إذا كنت أنت في الأساس لا تؤمن بك؟  
ومرة أخرى عزيزي القارئ هذه الثقة بالنفس لا  
تنحصر فقط في طريقة جلوسك واعتدالك، هذه الثقة  
تبدأ من الداخل، ثم تمتد للآخرين، ويظهر تردد هذه  
الفكرة أولاً قبل أن يرى الناس أي فعل منك.

## التعبير العاطفي Emotional expressiveness

الأفراد الكاريزميون لديهم هذه القدرة التي يعبرون  
بها عن مشاعرهم بشكل عفوي وصادق، وذلك يسمح  
لهم بالتأثير على مزاج وعواطف الآخرين.

نعلم جميعًا أشخاصًا يتمتعون بشخصية جذابة يبدو  
أنهم «يضيئون الغرفة» عند دخولهم، عادة ما يعبرون  
عن تأثير إيجابي، لكن يمكنهم أيضًا إثارة غضبنا  
عندما يكونون غاضبين.

## الحساسية العاطفية Emotional sensitivity

هذه هي القدرة على قراءة مشاعر الآخرين، وتسمح للشخص الكاريزمي بإجراء اتصال عاطفي من خلال الاستجابة لمشاعرهم.

### السيطرة العاطفية Emotional control

يتمتع الأفراد ذوو الكاريزما حقًا بالقدرة على التحكم في إظهار وإخفاء المشاعر بداخلهم وتنظيمها. هم لا «يطيرون من الفرحة» (إلا إذا كانوا يريدون ذلك عن قصد لإثبات وجهة نظرهم). إنهم ممثلون عاطفيون جيدون، يمكنهم تشغيل السحر عندما يحتاجون إلى ذلك.

### التعبير الاجتماعي Social expressiveness

هذه هي القدرة على إشراك الآخرين في التفاعل الاجتماعي. الأشخاص الكاريزماتيون هم متحدثون ماهرون وممتعون، ليس فقط إنهم يؤثرون علينا بتعبيرهم العاطفي، ولكن هناك أيضًا قوة في كلماتهم، تقريبًا جميع القادة الكاريزماتيين هم متحدثون فعالون.

### الحساسية الاجتماعية Social sensitivity

هذه مهارة في قراءة وتفسير المواقف الاجتماعية، والقدرة على الاستماع للآخرين و«الانسجام» معهم. هذه الصفة تساعد الأشخاص الكاريزماتيين على أن يكونوا لبقين وحساسين لما يحيط بهم، والأهم التجهيز لمدخلهم في المشاركة والحوار.

### السيطرة الاجتماعية Social control

هذه هي مهارة لعب أدوار اجتماعية متطورة ذات صفات قيادية، ولا أقصد بالقيادة هنا إعطاء الأوامر

والتحكم في الناس، وإنما هي القيادة الناتجة عن تأثير الآخرين بك، وارتباطهم بشخصيتك، كما يفعل العديد من القادة السياسيين في هذا العالم.

هذه هي المكونات الأساسية التي سنعمل عليها في هذا الكتاب-طبقاً لاختلاف كل شخصية- فهي بنا نخوض هذه الرحلة الممتعة سوياً

● تذكر أن هذا الكتاب يحتوي على تدريبات، وليس مجرد للقراءة وفهم المعلومات.

## المعوقات الثلاثة

أتذكر دائماً صورة ذلك الشخص في مخيلتي، أول يوم في حياتي الجامعية منذ 15 سنة، أتذكرها وكأنها البارحة.

هذا الرجل الذي استطاع أن يجذب انتباه الكثيرين، وأن يستحوذ على قلوبهم وأفكارهم بكلامه السلس وأناقته في تبادل الكلام معهم.

لماذا ليس أنا من استطاع فعل ذلك؟

لعلي سأقضي بقية دراستي هنا مجرد طالب عادي، نكرة لا تأثير له.

ذلك لأنني لا أمتلك ما يمتلكه هذا الشخص.

لكن... لحظة، ما الذي يمتلكه هذا الشخص في الأساس؟

وهل تعلم أشياء مختلفة جعلته هكذا؟ أم هذه الهالة الموجودة حوله هي فقط عطية إلهية؟

إذا لنقل إنك أدركت الآن ما الكاريزما؟ هذا الجزء هو الفيصل الذي سيحدد ما كنت ستحصل عليها أم لا.

توجد ثلاث معوقات ذهنية، بل هي بالأحرى ثلاث أفكار إن استطعت التغلب عليها يمكنك الحصول على كاريزما شخصية متجددة

الكاريزما لا يمكن تعلمها!

الآن بعد أن قمنا بتقسيم مكونات الكاريزما الرئيسية، يمكننا البناء على هذه الفكرة، فمثلاً ثقتك

بنفسك كما اتفقنا هي مكون أساسي من 8 مكونات أخرى تم ذكرها، إذا كان بالإمكان تطوير الثقة بالنفس إذا فأیضا يمكننا تطوير هذه الكاريزما.

أیضا إذا نظرت لباقي هذه المكونات ستجد أنها فقط مجموعة من المهارات skills التي نقوم بتطويرها دائما في حياتنا العملية.

لكن لتعلم أي مهارة أو تطويرها يلزم:

● المعرفة.

● التدريب المستمر.

ولذلك قد یقتني هذا الكتاب العديد من الأشخاص، لكن من يتحلّى بالمعرفة ثم يقوم بالتدرب عليها هو من سیحصل على هذه الكاريزما.

وهذا هو القانون الإلهي لهذا الكون:

ازرع.. تحصد.

ليس فقط هذا، لكن أيضا الاتجاه العالمي لدراسة الكاريزما يعكس مدى فعالية دراستها، مدرسة الكاريزما مثلا هي اتجاه تعليمي تقوم منهجيته على charisma academy التي يتم دراستها في بلدان كثيرة في هذه الأثناء مثل الولايات المتحدة.

وأیضا عدد الكتب والمقالات والندوات -مثل TED- التي تقام في السنوات العشر الأخيرة تعكس مدى جدية دراسة الكاريزما وتأثيرها على الفرد والمجتمع.

لا یوجد رئیس الآن أو رائد أعمال لا یدرس هذا العلم قبل أن یختلط بالشعب أو الموظفين، وكل هذا نابع من فكرة أن الكاريزما كما أنه من الممكن أن

تكون فطرية، فهي علم يمكنك الإلمام به إذا تعلمت المهارات المكونة له، وقمت بالتدريب عليه.

لذلك امحُ هذه الفكرة من عقلك، حتى تتمكن من إدخال هذا العلم الجديد.

أنا لا أمتلك الموارد الكافية للحصول على الكاريزما.

هذه هي مجرد فكرة نابغة من عدم إيماننا بأنفسنا، أو نتيجة مفاهيم مغلوطة قَدَّمها لنا المجتمع عن قيمتنا كأفراد.

فقيمة الفرد لا تتحدد بناءً على ما يمتلكه من موارد، وإنما على قدرة إحساسه بنفسه، بأفكاره وأحلامه، بشخصيته وطموحه، بوجوده واحتلاله على الأقل هذا الحيز من الفراغ الموجود به.

ليس من الضروري أن تكون وسيماً أو غنياً أو ذات سلطة، أو حتى ذات شخصية متكاملة حتى تكون هذا المغناطيس الذي يجتذب إليه الناس ويؤثر بهم.

فمثلاً «غاندي» هذا الشاب الهندي ذو الملامح المتواضعة، الذي سافر إلى لندن لتعلم المحاماة، وعندما عاد إلى موطنه أدرك أن طريق المحاماة ليس هو الطريق للنجاح، وعليه محاولة اكتشاف نفسه في طرق أخرى.

من غير المعروف عن غاندي عنصريته ضد الأفارقة التي لطالما اعتبر هذا العرق أقل من الهنود، كما كان البيض في أوروبا ينظرون إلى الهنود أيضاً.

إذاً لماذا استطاع أن يؤثر في هذه الجموع، ويكون هو السياسي البارز والزعيم الروحي للهند خلال حركة

اعتمدت كاريزما غاندي فقط على أفكاره التحريرية، وفي بعض الأحيان الجريئة مثل الـ «صاتيا»، أو الوصول للصواب عن طريق تجربة الأخطاء، فاعلاً اختبارات على نفسه من أجل ذلك، وأطلق على سيرته الذاتية: (قصة خبراته مع الحقيقة).

فغاندي هو قائد له كاريزما لم يمتلك سوى إيمانه بفكرة تحرير وطنه، وإيمانه بنفسه رغم نقص الموارد. أيضاً «أوبرا وينفري» التي تعدُّ من أشهر المذيعات في عصرنا هذا، لا تمتلك أيضاً مقاييس الجمال التي نظن أنها عوامل أساسية للنجاح في الصناعة الإعلامية، لكنها اعتمدت على كاريزما المشاعر، حيث استطاعت سرد الجوانب الإنسانية للمشاهير، ونقلها بصورة احترافية للمشاهد، وذلك جعلها أقرب إلى الجماهير وذات تأثير.

ولربما تجد أيضاً في أشخاص حولك من لا يمتلك أي شيء، لكنه مؤثر أو جذاب، حديثه مختلف وآراؤه مسموعة، وقادر على إحداث ضجة، ولو حتى بمجرد بعض الكلمات اليسيرة.

وأيضاً تجد مَنْ يمتلك كل شيء، لكن لا يستطيع قيادة موظفيه مثلاً أو نقل أفكاره، أو فاقد لقدرة اجتذاب الناس إليه.

إذا فما السرُّ؟

إنه ليس ما تمتلك، لكن ما تفكر به وتؤمن أنك قادر على فعله.

الكاريزما هي فكرة نرجسية.

دعني في البداية أقدر قلقك من فكرة تحولك لشخص نرجسي، إذا وجدت نفسك فجأة تتحدث عن نفسك كثيرًا، وتعبر عن أحلامك ومخاوفك.

لكن يا صديقي القارئ أخاف الآن أن أطلعك على سر صغير، لا أقصد به أن أثير غضبك، وإنما أريد إثارة وعيك.

في هذه الحياة توجد بعض الأشخاص «اللطيفة بزيادة»، هؤلاء من يبحثون عن مصالح الناس في البداية، ثم يهتمون بمصالحهم في المرتبة الثانية. من لا يطبقون فكرة أن هناك شخصًا يحمل لهم مشاعر سلبية.

من لا يفكرون سوى في رأي الناس عنهم، ودائمًا في طلب مستمر لرضا الناس عنهم.

هؤلاء هم الأشخاص الذين يحملون في عقولهم ما يسمى بـ «الحساسية للنرجسية».

كما ترى فمشكلة هؤلاء الأشخاص تكمن في التوقعات، أنا أريد أن يحبني الناس، ومن أجل هذه الفكرة سأتحلى بـ«اللطيف» حتى يعاملني الناس بالمثل، وهذا توقع خاطئ، فمعظم الناس لن يهتموا بك إلا إذا كنت صاحب تأثير.

وهذه العواقب تخلق لدي الشخص اللطيف الإحساس بالظلم، لاسيما إن كان يتعامل مع شخص نرجسي لا يأبه إلا لمصالحه الشخصية.

وأيضًا يا صديقي هو نفس الشخص الذي يحزن من نفسه عندما يبدأ في التحول لتلك الشخصية التي تهتم بنفسها، وتتحدث عن أفكارها.

لذلك تخلّ عن هذه الفكرة، ولا تحاول الحكم على نفسك أو الآخرين، وتذكّر دائماً من يمتلك الثقة بالنفس لا يتأثر بمن حوله من الأشخاص خاطفين الأضواء، ولا يحمل نفسه عبئاً أنه قد يتحول إلى واحد منهم، فقط استمتع بكونك أنت.

## من أنت؟

### تطوير القوة الموجودة بداخلك

أنت هو محصلة 4 أشياء، إذا وجدتتها وجدت القوة الموجودة بداخلك، وهذه هي أهم وأول خطوة نحو الكاريزما.

أنت = القيم + نقاط القوة + الأفكار + الأهداف

من رأني في سن الخامسة والعشرين لم ير سوى شاب طموح، يعمل في أحد شركات الأدوية المرموقة، ولربما كان هذا الوضع بمثابة الحلم لدي الكثيرين.

لكن يوجد شيء ما بداخلي لا يصدق هذه الادعاءات، فماذا أفعل في حياتي؟ يساورني هذا الإحساس بعدم الرضا، وكلما أنظر لنجاح الآخرين حولي أتساءل عما هو النجاح بالنسبة إليّ، لدرجة جعلتني لا أطيق فرحة الآخرين بنجاحهم..

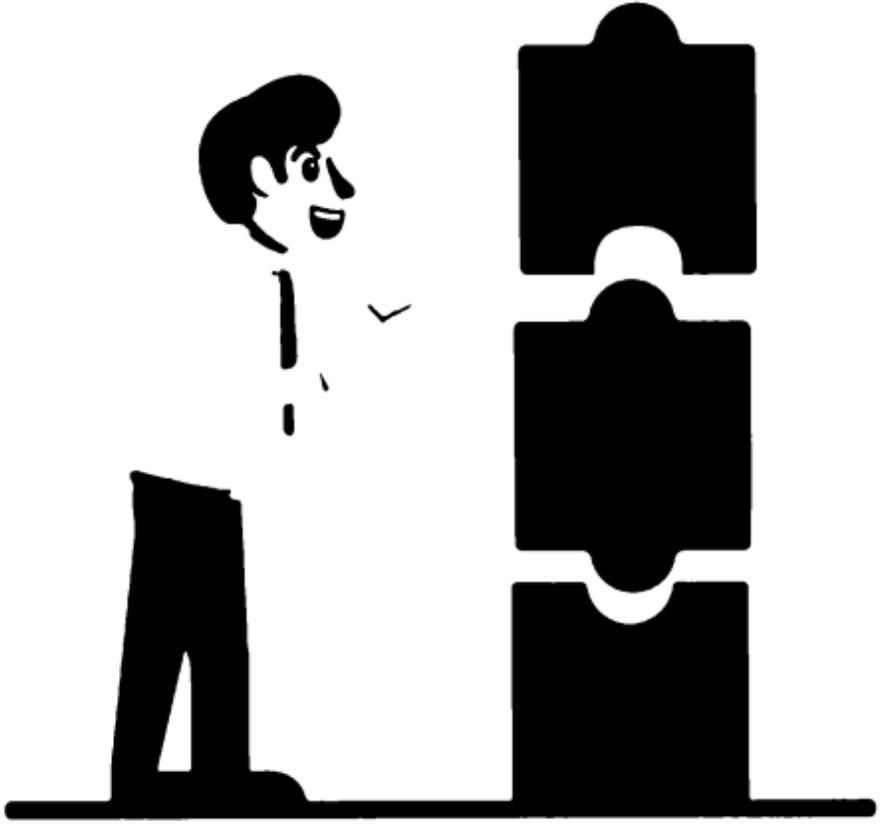
نعم إنها الحقيقة المرة، فأنا أجوف في داخلي، ولاسيما فأيضاً سطحي العلاقات.

ففي النهاية أنا لا أدري ماذا أفعل أو من أنا،

كل التغيير الذي تسعى إليه في حياتك يبدأ بهذا السؤال، من أنت؟ وما وضعك الحالي؟

ولتتخيل نفسك مثل سيارة تسعى إلى الانطلاق في رحلة مشوقة، وأمامك الكثير من الوجهات بإمكانك زيارتها، وهناك جهات أخرى رأيت سيارات كثيرة تذهب إليها، لكن أنت فقط مشوش بشأن هذه الوجهة؛ لأنك

## القيم



أولاً: ما القيم values الموجودة في حياتك؟  
القيم تعبر عن سبب وجودنا في هذه الحياة، فربما أنت تعيش من أجل أسرتك أو أولادك، من أجل عملك أو علاقاتك.

لكن ما يفصلنا عن ممارسة هذه القيم بشكل صحيح هو ترتيبها في حياتنا، وجعل المهم منها -بالنسبة إلى كل واحد- في مقدمة أولوياتنا.

إذا فالقيم لا تكون فعالة إلا عندما تكون مُرتبة بشكل سليم، لا تكون فعالة إلا عندما نكون في قمة

حالة الإدراك الواعي التي تجعلنا نختار ماذا سنفعل الآن، ونضحى بأشياء أخرى؛ لأنها ليست بنفس القيمة.

وعندما ننفصل عن القيم الصحيحة بترتيبها، وننطلق وراء قيم مزيفة أخرى نفقد الإحساس بهويتنا، ونفقد أيضًا معها هذا السحر الخاص بالكاريزما.

فالقيمة هي مسؤولية والتزام، ولن يوجد شخص «كاريزمي» لا يتحلّى بهم.

تدريب 1:

● اكتب ما القيم الحقيقية التي من المفترض أن تحيا بها؟ لكن بالترتيب.

مثال للقيم: (الله - العمل - الأصدقاء - النجاح - العائلة - التطوير - الصحة - الاستمتاع - الراحة - المال -...)

القيم الحقيقية بالترتيب

1
2
3
4
5
6

## تدريب 2:

● الآن اكتب بالترتيب ما الذي يشغل معظم يومك؟

القيم المرغوبة بالترتيب

1

2

3

4

5

6

الآن بإمكانك أن ترى أن القيم التي تتخيل أنك تحيا من أجلها ليست هي الحياة التي تحياها.

وهذا التدريب يكشف لنفسك الخطوات التي ينبغي عليك تتبعها، وكيف ستضحى بأشياء الآن حتى ترجع لنفسك الأصيلة.

## تدريب 3:

دعنا نأخذ الموضوع في إطار أكثر احترافية حتى نرتبط أكثر بنفسنا الأصيلة.

في كل قيمة حقيقية قمت بكتابتها، اسرد أمامها جملة تعبر عن هذه القيمة، أو تعبر عما هو الفعل الأساسي الذي ينبغي عليك فعله في هذه القيمة.

مثال/ قيمة العائلة: تساوي أن أوفر لعائلي كل متطلباتها، حتى لو استطعت أن أعمل في وظيفة جانبية.

أو العائلة: تساوي أن أقضي وقتًا أكثر معهم بغض النظر عما سأخسره في المقابل.  
كلا الجملتين صحيحتان، لكنها فقط سترسم لك الاتجاه الأساسي المُحرك لهذه القيمة.

ماذا يعني لك؟

القيمة

1

2

3

4

5

القيمة في حد ذاتها، إن عشنا بها وأصبحنا نتحدث عنها في حياتنا اليومية، تعطي هذا الإحساس القوي بالثقة بالنفس والكاريزما، فإنها مثل القوى الخفية التي تقف دائمًا معك، وتعطيك القوة في أي موقف.

تخيّل معي هذا المنظر، موظف لا يرضى بأي نوع من الرشوة؛ لأن ذلك يخالف قيمه، أو والد يعتذر عن قضاء بعض الوقت مع أصدقائه حتى يعود إلى المنزل ويقضي هذا الوقت مع أطفاله.

هذه القيم هي الحجر الأساسي الأول في قوة

شخصيتك وإيمانك بنفسك.

ثانيًا: نقاط القوة:

تخيّل أنك في مقابلة عمل interview، لكن هذه المرة أنت من يجربها لشركتك، وإذا بشاب مثالي مكتملة سيرته الذاتية، ولكن عندما قمت بسؤاله: «اذكر لي 3 صفات جيدة و3 صفات سيئة لديك» لم يستطع هذا الشاب تعريف نقاط قوته أو ضعفه.

هل ستظل الصورة المكتملة في ذهنك عن هذا الشخص موجودة أم ستتأثر، وهل ستقوم بتعيينه أم ستقوم بتعيين شاب آخر يدرك تمامًا نقاط القوة والضعف لديه؟

تتمثل الثقة بالنفس في أي إنسان بإدراكه لكل الصفات الموجودة به، ثم تقسيمها إلى جزأين.. نقاط القوة، ونقاط الضعف

لكن المهم دائمًا هو الاعتماد على نقاط القوة؛ لأنها سريعة المفعول ويسهل تطويرها، عكس نقاط الضعف التي تستهلك أشواطًا طويلة قبل أن تصل بها إلى أي نتيجة.

فدعنا الآن فقط نتحدث عن نقاط القوة ونركز عليها.  
- نقاط قوة: مثل المهارات الناعمة soft skills  
والمهارات الصلبة Hard skills.

مهاراتك الناعمة: هي السمات الشخصية التي تشكل طريقة عملك مع الآخرين أو مع نفسك، ضرورة للعمل والعلاقات، لكن لا تتعلمها في المدرسة أو الجامعة

مثل: مهارات المحادثة - مهارات التفاوض - مهارات القيادة - مهارات العمل الجماعي - حل المشكلات... إلى آخره.

المهارات الصلبة: هي المهارات والمعرفة التقنية التي يتم تطويرها عن طريق الدراسة والتعليم المتخصص.

مثل: مهارات استخدام الحاسب الآلي - إتقان اللغات - التسويق - البرمجة - إدارة أجهزه معينة.

وليست فقط المهارات بل أيضًا هناك نوع الشخصية التي تمتلكها والتي يمكنك التفكير فيها على أنها نقاط للقوة.

مثل: الالتزام - الإبداع - التخطيط - التوجيه.  
الآن دعنا نعرف نقاط القوة لديك.

تدريب 4:

● اكتب 10 نقاط قوة تمتلكها.. ليس أقل من ذلك لكن اكتبها بترتيب قوتها.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

يمكنك الاستعانة بمن حولك / تجارب سابقة حتى تكمل هذا التدريب.

إذا كيف أستفيد من نقاط القوة؟

نقاط القوة هي المحور الأساسي الذي سنتعامل مع العالم من خلاله.

فكل ما نتعامل ونتفاعل مع العالم ومع الآخرين من خلالها يمكننا دائماً الحصول على نتائج سريعة quick

wins في إظهار القوة الموجودة فينا.

تدريب 5:

التركيز على أول 3 نقاط للقوة، ثم تخيل موقفًا بإمكانك استخدامهم فيه.

مثال: نقطة قوة هي مهارات المحادثة - بإمكانني استخدام هذه القوة في الحديث مع الزبائن في عملي، بغض النظر عن خلفياتهم حتى أعرف مدخل كل شخصية، وكيف يقتنع بالمنتج الذي أقدمه.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

من المهم جدًا استخدام «التخيل» في هذا التدريب. فقط أغمض عينيك وتخيل هذا السيناريو مرارًا وتكرارًا، وكيف أن نقطة قوتك هذه أنقذت الموقف وجعلتك تتفوق فيه.

● قوة التخيل هي السبيل لإعادة برمجة RAS أو نظام التفعيل الشبكي الخاص بك Reticular Activating System وهو ما سوف سنتحدث عنه

لاحقًا.

ثالثًا: الأفكار:

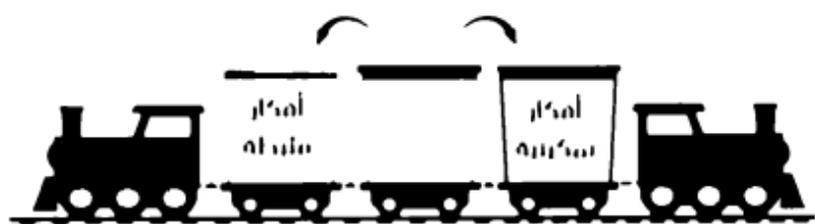
«الإنسان ليس إلا منتج يتشكل بناءً على أفكاره،  
فما تفكر به يصبح أنت».

المهاتما غاندي.

قلة من البشر يدركون أهمية الأفكار التي تدور  
بداخلنا، الأغلبية لديهم هذا الظن بأنه ليس من المهم  
ما نفكر فيه طالما ذلك الحيز موجود في رأسنا،  
وطالما ألا أحد يستطيع قراءة هذه الأفكار.

ولنشرح أكثر دور هذه الأفكار في تشكيل حياتنا،  
لنتخيل أنك سيارة مربوطة بحبلين، الأول أمامي  
والثاني خلفي، وكل من الحبلين يحاول شد هذه  
السيارة في اتجاهين مختلفين.

ولنطلق مثلًا على الحبل الذي يحاول شد السيارة  
للأمام «الأفكار التمكينية Empowering beliefs»  
والحبل الآخر الذي يجر السيارة للخلف «الأفكار  
المبثطة self limiting beliefs»



● الأفكار التمكينية:

هي الأفكار التي تركز على إيجاد حلول حتى تتمكن  
من مواصلة السعي.

مثال: إذا اجتهدت في العمل فسأرتقي لمنصب

أعلى.

### ● الأفكار المثبطة:

هي أفكار تركز على جانب لا يمكنك السيطرة عليه، وتكون في معظم الأحوال أفكار معمة وغير واقعية. مثال: لا أحد يرتقي في السلم الوظيفي بدون وساطة. إذا ركزت في المثالين السابقين فستجد أن الفكرة التمكينية تملؤك بالطاقة اللازمة لإحداث تغيير، أما الفكرة المثبطة ففي باطنها دعوة لعدم فعل أي شيء والاستسلام.

فهذه الأفكار بمفهوم آخر تساوي القوة، وكل فكرة تمكينية هي قوة أخرى تُضاف إلى قوة شخصيتك، والعكس.

كل المطلوب منك هو مراقبة الأفكار الموجودة في عقلك، في البداية يبدو الموضوع صعبًا، إذ أن عقل الإنسان ينتج في المتوسط 6000 فكرة يوميًا، لذلك لا أطلب منك مراقبة كل هذه الأفكار، لكن توجد بعض الأفكار التي تتكرر في حياتنا بصفة دورية؛ مثل: أنا لا أحد يحبني، أو أنا دائمًا منحوس، أو لا أمتلك مظهرًا جذابًا.

ببساطة قم بهذا التدريب..

تدريب 6:

● اكتب أمثلة للأفكار المثبطة الموجودة في حياتك، وكيف يمكنك تحويلها إلى أفكار تمكينية.

مثال: أنا لا أحد يحبني -> من الممكن أن يحبني الآخرون إذا استطعت إظهار شخصيتي الحقيقية بدون

# خوف كما أفعل مع أهلي.

كيف يمكننا المحول لفكرة يمكنه

افكار منطه

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

من المهم بعد القيام بهذا التدريب، القيام بخطوة «التخيل» التي اتفقنا عليها من قبل، فقط أغمض عينيك وراجع داخل عقلك كل الأفكار التمكينية الجديدة بطريقة إيجابية كأنها حقائق مثبتة ولا توجد أي ذرة تشكيك بها.

## رابعًا: الأهداف:

تخيل أنك جندي في ساحة الحرب، الكثير من الأحداث تحدث حولك، ولكنك لا تدري ما تفعل، وإذا بك تلتفت إلى قائدك وتسأله عن ماذا ينبغي أن تفعل، فيقول لك: أنا لا أدري ما الهدف في الأساس. أنا لا أدري لماذا نحن هنا!!

يعيش معظمنا اليوم حالة من حالات اللا مبالاة، فنحن نعمل لكي نعمل، نتزوج لكي نتزوج، لا ندري ماذا نفعل؟ ولكن نريد أن نفعل فقط ما نراه في الآخرين من حولنا.. وهكذا تحولنا كلنا إلى الشخص ذاته، فأصبحنا غير متميزين، غير مكتملين، ولدينا هذا الإحساس الدائم بأن هناك شيئًا ما ينقصنا.

أتذكر في أحد جلسات الاستشارة، كانت تلك الفتاة تحكي كيف أنها تريد الانفصال عن شريك حياتها؛ لأنها لم تعد تتخيل حياتهما معًا، وبعد التدقيق في سبب هذا الشعور قالت:

لقد أصبح بلا طموح.. لا يوجد سبب يحيا من أجله، وذلك جعله يفقد تلك اللعة في عينيه التي كنت أراها سابقًا عندما كان شغوفًا وطموحًا.

أيضًا مثل الجندي السابق، إذا كنت كقائد لا تمتلك رؤية أو هدفًا، فبالأكيد أنت لا تمتلك شخصية قوية، وبالطبع لا تمتلك تلك الكاريزما.

إذا فباختصار، الأهداف هي ما يميزنا، ما يعطينا أفضلية على بعضنا البعض، الأهداف إذا وثقنا بها وتحديثنا عنها أمام العالم ولم نخجل من إظهارها تضي علينا لمعانًا ورياقًا خاصًا، وهي أيضًا مكونٌ أساسي

من مكونات أي قائد.

إذا كيف توضع الأهداف؟

توجد طريقة تفصل بين فكرة أن يكون لديك حلم، أو هدف.

فالهدف هو شيء محدد Specific.

الهدف هو شيء قابل للقياس Measurable.

الهدف يتكون من محطات يمكننا وضعها Attainable.

الهدف هو شيء واقعي Realistic.

الهدف دائماً مرتبط بوقت للتنفيذ Time framed.

تلك المجموعة يرمز إليها بكلمة SMART goals أو الأهداف الذكية

فمثلاً عند وضع هدف لأنقاص الوزن، لا يكفي أن تضع فقط هذه الفكرة في عقلك، وإلا أصبحت مجرد حلم.

ولكن الطريقة الصحيحة لتحويلها لهدف ذكي تكون كالتالي:

● محدد: أريد إنقاص 30 كيلوجرام.

● قابل للقياس: على أن استخدم الميزان يومياً.

● وضع محطات: عن طريق اتباع حمية معينة مثل الكيتو، والذهاب إلى الركض يومياً لمدة نصف ساعة صباحاً.

● واقعي: يكفي فقط 30 كيلو في هذا الوقت، ثم لاحقاً بإمكانني العمل على شيء آخر.

● مرتبط بوقت: أمامي 6 شهور حتى أنجح في تنفيذ هذا الهدف.

ودعني أخبرك بسر تعلمته يزيد من قوة شخصيتك وتميزك. إنها الصفة رقم 6 في الأهداف وهي:

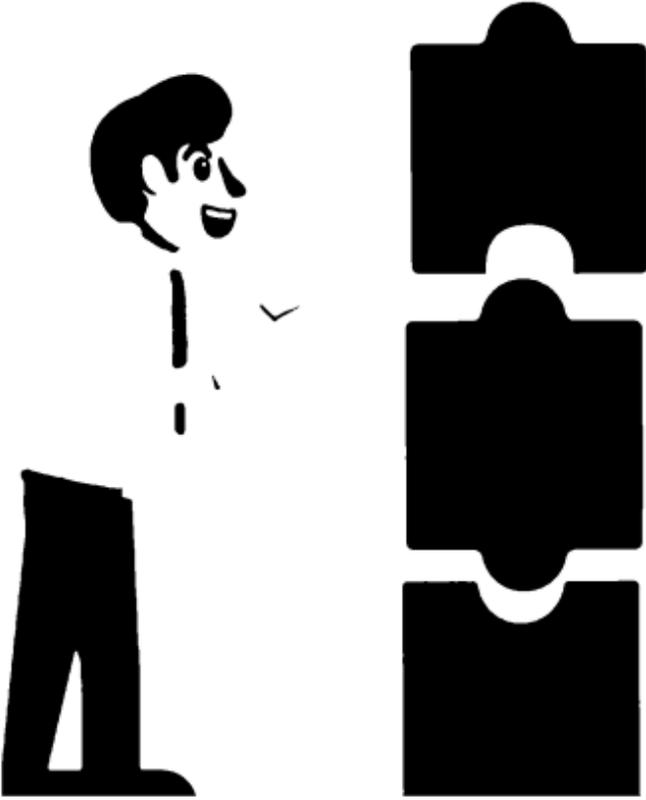
أن يحتوي الهدف على تحدي challenge  
أنا أريد إنقاص هذا الوزن بنفس الطريقة في 3 شهور فقط.

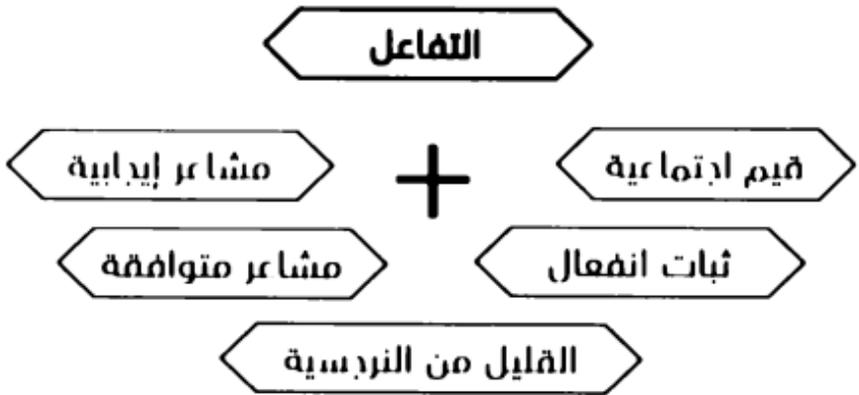
كلما زاد التحدي في أهدافك، التفت إليك العالم أكثر، وأصبحت تحت الأضواء وأيضاً زادت قدرتك على تحقيقه.

دعني أذكرك عزيزي القارئ بما فعلناه حتى الآن.  
أنت هو محصلة 4 أشياء، إذا وجدتها وجدت القوة الموجودة بداخلك، وهذه هي أهم وأول خطوة نحو الكاريزما.

أنت = القيم + نقاط القوة + الأفكار + الأهداف

## القيم





في الجزء السابق قمنا بتطوير هذه القوة الموجودة داخلك، ولنعتبرها فترة الإحماء للمباراة نفسها، في هذا الجزء سننزل سويًا إلى أرض الملعب ونحتك بأناس آخرين.

نظام التفعيل الشبكي «Reticular Activating System "RAS

تخيل عزيزي القارئ أنك تمتلك الكثير من الأحلام والمواهب، لكن يوجد شخص ما يسكن معك بالمنزل ودائم التحرك معك أينما ذهبت، وفي كل وقتك تتحدث عن أحلامك أو أفكارك يقول لك: اصمت، فأنت مجرد إنسان فاشل أقل من هؤلاء.

في الواقع هذا المثال ليس تخيليًا، هذا ما يحدث معنا كلنا، لكن ليس هنالك شخص ما آخر، وإنما يوجد عقلك.

العقل الذي يخبرك بأفكار مثل هذا الشخص لا يحبني، أو في الحقيقة كلهم يحملون مشاعر سلبية تجاهك، أو أفكار أخرى بأن إمكانياتك أقل من

الطبيعي وأنت دائماً تفتقر إلى شيء ما.

لكن هذا ليس في الحقيقة أنت.

ولكي نفهم لماذا يمارس معنا العقل هذه الألاعيب يجب في البداية أن نفهم كيف يعمل العقل،

العقل مثل الحواسيب الآلية التي نقوم بإدخال معطيات لها ونقوم أيضاً ببرمجتها بطريقة معينة حتى تفهم هذه المعطيات.

في الحاسب الآلي تقوم ببرمجة الحاسب بحيث إنه عندما تقوم بالضغط على زر معين للقيام مثلاً بفتح لعبة معينة أو إغلاقها.

وهذا الزر نفسه في جهاز آخر ببرمجة مختلفة يقوم بعملية مختلفة تماماً.

هذا هو نظام التفعيل الشبكي.

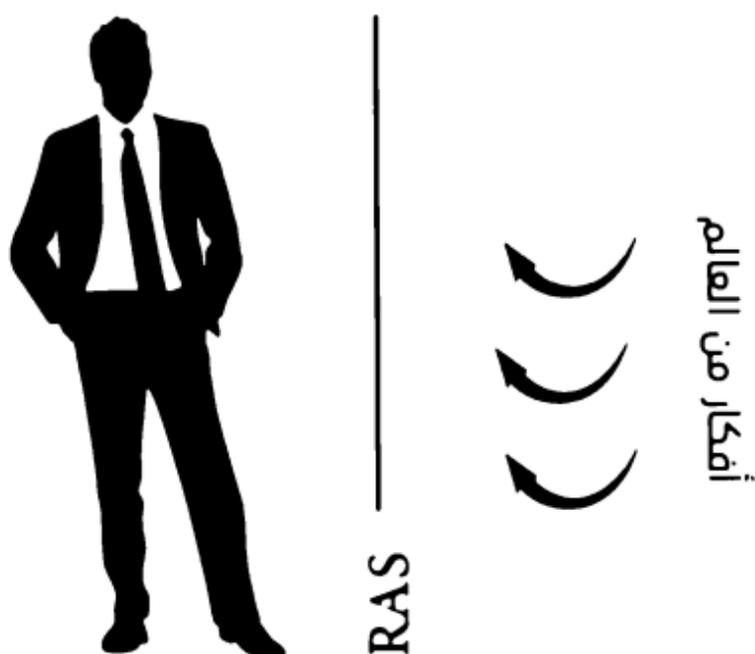
ففي هذا العالم الكثير من المعطيات حولنا، أنت تنظر حولك فتري أناساً يتحدثون، آخرون يعملون، ترى تفاعلات البشر من البعض ومعك، لكن ما يحدث داخل عقلك هو يقوم بإدخال المعطيات، ويقوم أيضاً بمعالجتها بالطريقة التي تم برمجتها مسبقاً من خلالك.

من الممكن أن ترى مثلاً مجموعة من الأصدقاء يتحدثون، فيبرمج عقلك هذه المعطيات في أنك تشتاق إلى أصدقائك.

أو يرى إنسان آخر أنه وحيد ولا يوجد مثل هذه العلاقات في حياته. ويرى آخر أن كل هذه الصداقة الظاهرة حتما تحوي الكثير من النفاق.

وفي حقيقة الأمر كل ذلك هو من صنعنا نحن، فإذا كان ما بداخلنا غير سليم، سنتوسم كل ما هو غير سليم من حولنا.

وبالتالي لن نتعامل بشكل صحيح في المواقف المختلفة، وفي الغالب تنتهي كل هذه الأفكار بالانسحاب، أو الكره، أو عدم الثقة بالنفس. إذا كيف نعيد برمجة العقل؟



نظام التفعيل الشبكي يعتمد على ما يُسمى بالصورة الذهنية؛ أي: كيف تصف نفسك أنت كما تراها.

فإذا كنت ترى نفسك أنك إنسان محبوب، ولا يوجد شك لديك في هذه الصورة، في المرة المقبلة عندما تختلف مع أي شخص ستقوم بتجاهل هذه الواقعة، بل وستبرر له حتى أي فعل عدائي من طرفه.. ربما الفكرة التي ستدور في عقلك: لعله مجهد من العمل فقط.

لكن إن كنت ترى نفسك غير محبوب من الناس، أو

ينقصك شيء ما، في المرة المقبلة عندما تختلف مع أي شخص ستكون الفكرة الموجودة بعقلك ربما أنه يتحدث إليّ بهذه الطريقة لأنه لا يحبني في الأساس.

في السيناريو الأول، ردة فعلك ستكون تفهم لمشاعر من أمامك ومحاولة امتصاص غضبه، بل ولربما ترجع أنت لاحقًا وتساءل عما إذا كان بخير الآن، والنتيجة على ذلك أنك أظهرت لنفسك ولأي إنسان آخر أن لديك الكثير من الثقة بالنفس والقوة، وسيود الجميع التفاعل معك.

أما في السيناريو الثاني، ستقوم بمهاجمة هذا الشخص أو الابتعاد عنه، وفي النهاية أنت تفصل نفسك عن مبدأ التفاعل، ومع الوقت تتحول فعلًا إلى هذا الإنسان الغير محبوب.

ففي النهاية تتحول صورتنا الذهنية إلى صورة حقيقة لذلك حتى تضع قدمك في ملعب البشرية الآن لا بد من امتلاك هذه الصورة الذهنية المتكاملة عنك.. الصورة التي تعبر عن مدى رضاك بنفسك، ومدى الثقة لديك.. الصورة التي ترى نفسك فيها دائمًا هذا الإنسان الذي يمتلك كاريزما لا تقاوم.

إذا استطعت برمجة هذه الصورة ستفاعل بشكل أحسن مع البشر، وفي النهاية ستحقق الصورة.

تدريب 7:

قم برسم صورة ذهنية جديدة لك عن طريق كتابة 5 جمل تصف مدى الكاريزما الموجودة لديك.

مثال:

- أنا الإنسان الذي يرحب الكل بوجودي.
- أنا الإنسان الذي يمتلك تأثيرًا عاليًا على كل من حولي.

صور لك الذهنية

1

2

3

4

5

من المهم في هذا التدريب أن تأخذ كل الوقت اللازم حتى تحكي أدق التفاصيل لهذه الصورة، ثم تقوم باستخدام «قوة التخيل» التي ستتيح لك برمجة هذه الأفكار في عقلك.. ثم قم بقراءة هذه الصورة الذهنية يوميًا قبل التفاعل مع أي شخص.

المشاعر الإيجابية:

أنت الآن في المقهى ويوجد أمامك شخصان، أحدهما دائم الشكوى من كل شيء في الحياة، والآخر يرى الجميل في كل شيء

من ستجلس معه؟

في الواقع فإنه بغض النظر عن حالتنا النفسية، كلنا في نهاية المطاف نبحث عن كل ما هو إيجابي.

كلنا نبحث عن الحب، عن تحقيق الذات، عن المرح

والاستمتاع، عن العلاقات الجيدة والصحة السليمة.  
لذلك لا نفضل كثيرًا الجلوس بصحبة هؤلاء ممن  
يتخذون السواد منهجًا.

أما بالنسبة لموضوع الكاريزما، لن يمكنك التأثير  
على من حولك إلا من خلال المشاعر الإيجابية..  
هنالك قاعدة تقول: إن المشاعر الإيجابية تهزم تلك  
المشاعر السلبية كل مرة، لذلك إن أردت هزيمة  
أحدهم، اكسر عريته الداخلية وستكون منتصرًا.

تخيل أنك في وسط فريق العمل الخاص بك، كلكم  
في نفس الدرجة الوظيفية، ويأتي صاحب العمل  
ويوكل إليكم كلكم مهمة واحدة على أن تنفذوها سويًا  
وتختاروا قائدًا لكم.

فصاح أحد الناس في الفريق: أود أن أكون القائد.

وآخر قال: لن نفعل شيئًا جيدًا في كل الأحوال.

ثم آخر تحدث: وما الفائدة أصلًا من كل هذا؟

لكن في النهاية قام شخص ما بالنهوض من على  
كرسيه ثم قال: يمكننا صناعة هذه المهمة بشكل  
متكامل يظهر مدى ترابطنا كفريق، ويحقق لكل واحد  
منا مكسبًا خاصًا في إظهار قدراته كفرد فقط، كل  
ما علينا فعله هو... ثم استطرد في الحديث بمنتهي  
الحماس.

تُرى أي منهم من الممكن أن يقود هذا الفريق، من  
منهم صاحب أكثر تأثيرًا واستحواذًا على الأضواء؟

نعم إنه ذلك الإنسان الإيجابي الذي استطاع إشعال  
الحماسة، وأيضًا أضاف خطة العمل.

لا يمكنك أن ترى إنسانًا سلبيًا توجد لديه كاريزما، الإيجابية هي صفة سرية لا يخبرك بها العالم، لكن يستخدمها كسلاح ضدك.

فإن أردت تهميش دور أي شخص في أي مجتمع، فقط ازرع بداخلة هذه الفكرة السلبية بأنه لن يستطيع، ليس من المهم ما الشيء الذي لن يستطيع إنجازه.. فقط أنه لا يستطيع وراقبه وهو يهوي إلى مستويات منخفضة، ليس فقط وسط الناس، لكن حتى في إنجازاته.

للإيجابية نوعان، نوع يبقى بداخلك يصارع الأفكار السلبية التي يصدرها لنا العالم.. مثال لهذا النوع: الأفكار التمكينية التي شرحناها من قبل.. هذا النوع يدفعنا دائمًا للتقدم ويملؤنا بالطاقة.

النوع الآخر هو الإيجابية الخارجية.. وهي نشر هذه الطاقة الإيجابية بين البشر.

وعندما أنظر لنجاحي في مجال التدريب، فإن السر الذي أعمل به هو أنني أجعل كل إنسان أتعامل معه يشعر بمشاعر إيجابية عن نفسه، ولذلك يريد الناس أن يتحدثوا معي معظم الوقت.

فأنا إنسان أملك هذا التأثير الإيجابي، وهذه الكاريزما.

### الثبات الانفعالي:

من هذا الإنسان المؤثر الذي تراه لا يستطيع إخفاء مشاعره، لاسيما السلبية مثل الغضب والانفعال؟

الثبات الانفعالي هو نتيجة للذكاء العاطفي.

الذكاء العاطفي هو قدرة الأفراد على التعرف على

عواطفهم ومشاعر الآخرين والتمييز بين المشاعر المختلفة وتسميتها بشكل مناسب. ويستخدم الأشخاص الأذكاء عاطفياً هذه القدرة والمعلومات حول عواطفهم لتوجيه تفكيرهم وسلوكهم.

وهذا الثبات الانفعالي يأتي من الذكاء العاطفي (EI)، فالأشخاص ذوو المستويات الأعلى من الذكاء العاطفي بإمكانهم تعديل عواطفهم للتكيف مع بيئتهم وإدارتها واستخدامها بشكل إيجابي.

وغني عن القول أن هذا يجعل الثبات الانفعالي سمة حاسمة للقادة والمؤثرين.

يثبت القادة المستقرون عاطفياً أنهم أكثر فعالية على المدى الطويل. هذا لأنهم قادرون على فهم عواطفهم والتحكم فيها، ونتيجة لذلك يصبحون قادة فاعلين لأنهم قادرون على التزام الهدوء في أوقات الأزمات. عندما يواجهون الغضب وخيبة الأمل، فإنهم يديرون هذه المشاعر ويوجهونها إلى الإنتاجية والإيجابية - كما ذكرنا في الجزء السابق.

كذلك يتمتع القادة المستقرون عاطفياً بدرجة عالية من احترام الذات الذي ينعكس عليهم مرة أخرى من الناس، مما يمنحهم الثقة، وهذه سمة تكميلية مهمة في أي مؤثر.

الأهم أيضاً أنهم قادرون على مساعدة الآخرين في إدارة المشاعر؛ مثل التوتر والغضب والإحباط، وتلك هي سمة أساسية من سمات الشخص الكاريزمي، إذ في البداية يشعر من حوله بأنه يفهم مشاعرهم، ثم يساعدهم على تخطي هذه المشاكل.. هذا هو تأثير

الكاريزما.

إذا كيف يمكننا التحكم في مشاعرنا والوصول إلى  
الثبات الانفعالي؟

افهم طبيعة المشاعر الموجودة بداخلك:

انظر إلى المشاعر الموجودة بداخلك، وسبب وجودها  
والأفكار التي تقودها، ثم حاول أن تقوم بتسمية هذه  
المشاعر.

مثال: أنا أشعر بالحزن الآن من مشكلة طريقة معاملة  
الناس لي.

قم بتحدي الفكرة المسببة لهذا الشعور:

لا تحاول التجادل مع هذه المشاعر، إن كنت تشعر  
بالحزن اسمح لنفسك بذلك، لكن أيضا اسأل نفسك،  
هل أنت متأكد تمامًا من تلك الفكرة المسببة لهذا  
الشعور.

مثال: هل أنا متأكد أن طريقة الناس كلها في التعامل  
معي لم تكن سليمة؟ ربما أنا فقط مخطئ.

غير الطريقة التي ترى بها الوضع،

ربما أنت ترى الموقف من زاوية تفكير واحدة، ولذلك  
اطرح العديد من السيناريوهات الإيجابية في عقلك  
للموقف ذاته.

مثال: ربما أنا أعاني من حساسية في التعامل مع  
الأشخاص، أو ربما ليس كل الأشخاص يتعاملون معي  
بنفس الطريقة، أو الأفضل أن أفكر فقط في الأشخاص  
الودودين معي، وأشكر الله على وجودهم في حياتي.

قم ببناء خطة مضادة:

قم ببناء خطة صغيرة تضمن عدم حدوث هذا الموقف في المستقبل، هذا التفكير الإيجابي يعطيك أفضلية التحكم ليس فقط في مشاعرك، وإنما أيضًا في كل الظروف المحيطة والأشخاص.

مثال: في المرة القادمة من الممكن أن أتحدث بحزم أكثر، أو عدم التطرق لمثل هذه المحادثات.

قم بتغيير المشاعر أخيرًا

تنفس وقم بتهدئة عقلك، تخيل مشاعر عكس تلك التي تحيط بك الآن؛ لأنك الآن ترى كل الروايات الخاصة بهذا الموقف وتذكر أن تغير أيضًا في حالتك الجسدية، وفعل أي نشاط، كلما زاد نشاطك، قل إحساسك بالسلبية.

المشاعر المتوافقة:

تخيل أنك تريد إجراء محادثة مع شخص، لكن هذا الشخص يركض بسرعة عالية.. إن كنت تسير ببطء لن يسمعك. وإن كنت تركض بصورة أسرع لن يدركك أيضًا، وفي كل الأحوال ستفقد هذا التواصل.

لكن الحل يكمن في هذه الكلمة: أن تكون مثله.

ربما تتخيل أن المدخل لأي شخص هو العقل، لكن تلك معلومة مغلوطة.. نحن لا ننجذب إلى الآخرين بعقلنا، لكن بالمشاعر، عندما تكون مشاعرنا متوافقة.

فإن كنت في حالة من الحزن بسبب فقدان شيء ما، لم تواصلت مع إنسان دائم الابتسام، فمن المؤكد أنك ستففر منه، والعكس.

والمشاعر المتوافقة لا تعني أنه يجب تقليد مشاعر

الآخرين، وإنما احترامها وتأكيد فكرة أنك قادر على الإحساس بما يمر به الشخص الآخر.

إذا كيف أقدم هذه المشاعر المتوافقة أو بمعنى آخر «الدعم العاطفي».

اسأل:

عندما تريد تقديم دعم عاطفي لشخص تهتم لأمره، فإن طرح بعض الأسئلة يعد مكانًا رائعًا للبدء.

«كيف يمكنني دعمك؟» سؤال يمكن أن ينجح أحيانًا، لكنها ليست دائمًا أفضل طريقة.

بينما تكمن النوايا الحسنة وراء أسئلة مثل هذه، فإنها تفشل أحيانًا في التأثير الذي تريده.

لا يعرف الناس دائمًا ما يريدون أو يحتاجون إليه، خاصة في خضم المواقف الصعبة؛ لذلك يمكن أن يكون هذا السؤال واسعًا جدًا بحيث يترك شخصًا غير متأكد من كيفية الرد.

بدلاً من ذلك، حاول طرح أسئلة مخصصة لموقف أو حالة ذهنية الشخص؛ مثل:

«يبدو أنك مستاء قليلاً اليوم، هل تريد التحدث عن ذلك؟».

«أعلم أن رئيسك كان يعطيك وقتًا عصيبًا، كيف حالك؟».

إذا كنت تعلم أن شخصًا ما واجه بعض التحديات ولم تكن متأكدًا من كيفية فتح محادثة، فحاول البدء ببعض الأسئلة العامة، مثل، «ما الذي يحدث في حياتك مؤخرًا؟».

اسمع بإنصات:

لا يكفي مجرد طرح الأسئلة، الاستماع بإنصات، أو التعاطف، هو جزء مهم آخر من تقديم الدعم العاطفي. عندما تستمع حقًا إلى شخص ما، فإنك تمنحه اهتمامك الكامل.

أظهر الاهتمام بكلماتهم من خلال:

إظهار لغة جسد مفتوحة، مثل توجيه جسدك نحوهم، أو إرخاء وجهك، أو إبقاء ذراعيك ورجليك غير متقاطعتين.

تجنب المشتتات؛ مثل اللعب بهاتفك، أو التفكير في أشياء أخرى تحتاج إلى القيام بها.

الإيماء مع كلماتهم أو إصدار أصوات الموافقة بدلًا من المقاطعة.

طلب التوضيح عندما لا تفهم شيئًا.

تلخيص ما قالوه لإظهار أن لديك فهمًا جيدًا للموقف.

هذا النوع من الدعم العاطفي ولو حتى تم في وقت قصير، يعطي لك أفضلية الوجود والتأثير.

وعلى الرغم من أن هذه الفكرة تبدو أنانية بعض الشيء، إلا أنه عندما يكون هنالك شخص ما يتألم شعوريًا.. فهذه فرصة لك كي تثبت وجودك أيضًا.

القليل من النرجسية مطلوب أحيانًا

«نحن لا نعجب بمن يهتمون بنا فقط، بل نحن نعجب أكثر بهؤلاء المعجبين بأنفسهم؛ لأن ذلك الفعل لا يقدر الكثيرون منا على تنفيذه».

هذه المقولة هي خلاصة دراستي في العلاقة بين النرجسية والكاريزما، ولماذا ننجذب نحن لهؤلاء الذين لا يبالون سوي بأنفسهم.

في الأجزاء السابقة تعلمنا كيف نتواصل شعوريًا مع الآخر، لكن إن وقف الحديث عند هذا الجزء فبإمكاننا القول أنك أصبحت لينا، وذلك ليس الهدف هنا.

فكما كنت ترعى الآخرين سابقًا، يجب عليك أيضًا إظهار نفسك حتى لو تطلب الأمر بعض النرجسية.

إذا كيف يمكننا فعل ذلك؟

● أولاً: خلق المحادثات والسيطرة عليها.

هذه الصفة نجدها مشتركة بين الشخص النرجسي والشخص الجذاب، إذ لن يمكنك ملاحظة كاريزما أحدهم إلا عندما يبدأ في الكلام.

«تكلم حتى أراك» سقراط.

وليس المقصود هنا هو أن تصبح أنت من يتحدث كثيرًا وسط العامة، لكن المقصود أن تنشئ حوارًا في الأساس، وتوجه هذا الحوار بين الناس وتستأثر على جزء منه.

وللأسف لا يدري الكثير منا كيف نقوم بهذا الأمر، فإما نحن نتحدث فقط عن بعض الأخبار الجديدة عنا، أو فقط نكون جزءًا في حوار إنسان آخر.

بإمكاننا تقسيم أي حديث في هذا العالم إلى 3 أجزاء:

مقدمة توزيع الحديث ختام

# الحوار



مقدمة	توزيع	ختام
قصة	المذيع	شكر
معلومة	الحواري	تلخيص
سؤال		انتاج
		طلب

مقدمة أي موضوع، هي قصة أو معلومة أو سؤال القصة ربما تكون موقفاً حدث لك تقوم أنت بسرده، ومنه تقوم بربطه بهدف هذا الحوار في الأساس.

وهناك سر أود عزيزي القارئ أن أطلعك عليه، في معظم الأوقات هذه القصة أو الموقف يكاد يكون بسيطاً جداً حتى يبنى عليه هذه القصة، وأحياناً يكون فقط من خيال الراوي!

فمثلاً إذا أردت خلق محادثة عن «الاختلافات بين الرجل والمرأة» فربما تبدأ بهذه القصة:

كانت هناك فتاة تجلس بجوارني في المطعم، وكانت تتحدث في هاتفها بصوت عالٍ، وربما كان هذا زوجها، أتذكر أن كل من في المطعم سمعها وهي تقول: أنا لا أريد إكمال هذه العلاقة الآن، فأنت لا تهالي سوى بعملك. وبعد فترة من الحديث قالت: أنا أفخر كثيراً

بعملك ومدى المسؤولية التي تتحملها.. هل يدري أحدكم ما تريده المرأة حقًا؟

أما إذا أردت خلق هذه المحادثة باستخدام معلومة فبإمكانك القول:

أتذكر أنني قرأت في كتاب «الرجال من المريخ والنساء من الزهرة» أن المرأة لا تريد في معظم الأحوال دعمًا ملموسًا، وإنما تريد دعمًا عاطفيًا عن طريق فهم مشاعرها والتحدث عن هذه المشاعر، يا له من كائن مختلف عنا نحن الرجال.

أو فقط يمكنك البدء بسؤال:

من ضمن الأسئلة التي تراودني في معظم الأوقات، ماذا تريد زوجتي؟ أنا لا أدري ماذا يدور بذهنها في كثير من الأوقات؟ هل لدى أحدكم تجربة مماثلة؟

لكن في تفضيلي الشخصي فإن أنسب هذه المقدمات هي القصة، فهي تخلق عنصر التشويق الذي يجذب انتباه السامعين، وباستخدام القصة يمكن خلق محادثات طويلة بعيدة عن الملل.

توزيع الحديث:

عندما تنتهي من المقدمة ويُطرح الموضوع في العلن، يبدأ الناس في التفاعل كل واحد حسب إلمامه بهذا الموضوع، أو رغبته في الظهور.

دورك الأساسي في هذه المرحلة هو توزيع الحديث عن طريق:

أولاً: مراقبة كيف يتم التفاعل المبدئي؟

ثانياً: تشجيع كل الأطراف على المشاركة عن طريق

استخدام التواصل بالعين Eye contact أو استخدام أسئلة مباشرة للأفراد الأقل تفاعلاً.

مثل: ما رأيك في هذا الموضوع؟ أنا مهتم أسمع وجهة نظرك؟

في تلك المرحلة أنت فقط تلعب دور المذيع الحوارى، أنت لا تستأثر بالحديث، وإنما أنت تديره.

بالإمكان أن تنهى الحديث، أو بالإمكان أن تطيله عن طريق الإخبار عن المزيد من القصص أو الأسئلة.

ثالثاً: الختام:

تأكد تماماً أننا لا نتذكر تلك المحادثات التي نقوم بها، لكن نتذكر الحالة الشعورية الغالبة علينا بعد أي محادثة

فمثلاً إن كنت تتجادل مع أحد الناس واستطعت إغلاب وجهة نظرك بالمنطق والدليل والبرهان، لن يتذكر من تتحدث معه سوى أنه كان حديثاً به «شد وجذب»، وربما علقت في ذهنه جملة معينة تحمل الكثير من السلبية.

والختام هو ذلك الجزء الذي بإمكانك فيه إضفاء مشاعر إيجابية ومؤثرة، بحيث تظل هذه المشاعر موجودة حتى بعد رحيلك.

يتكون هذا الختام من:

شكر - تلخيص - استنتاج طلب.

أولاً: أن تشكر كل الأفراد على المشاركة والحديث، وإضافة بعض الجمل؛ مثل: لقد استمتعت بالحديث معك/م.

ثانيًا: محاولة تلخيص وسرد كل الآراء سريعًا، ذلك يضيف إلى المستمعين فكرة أنك كنت «تهتم» حقًا برأي كل واحد، وذلك يضيف مشاعر إيجابية نحوك في النهاية.. حتى لو كنت في داخلك لا تقتنع بهذه الآراء.

ثالثًا: الاستنتاج: الاستنتاج هو جملة واحدة تعبر عن استفادتك من هذا الحديث، لكن دائمًا بطريقة إيجابية. مثال: إذا استنتج من هذا الحديث أن الرجل والمرأة هما كائنان مختلفان تمامًا، وكل محاولة لترويض أي طرف منهم لأفكار الآخر هي محاولة خاطئة، والأصح أن تتقبل هذا الاختلاف، وتعامل على أساسه.

هذا الاستنتاج هو بمثابة تأكيد لفكرة أنك مؤثر، وربما لن يتذكر الناس هذا الحديث، لكن هذا الاستنتاج سيترك أثرًا دائمًا سينسب إليك.

رابعًا: الطلب:

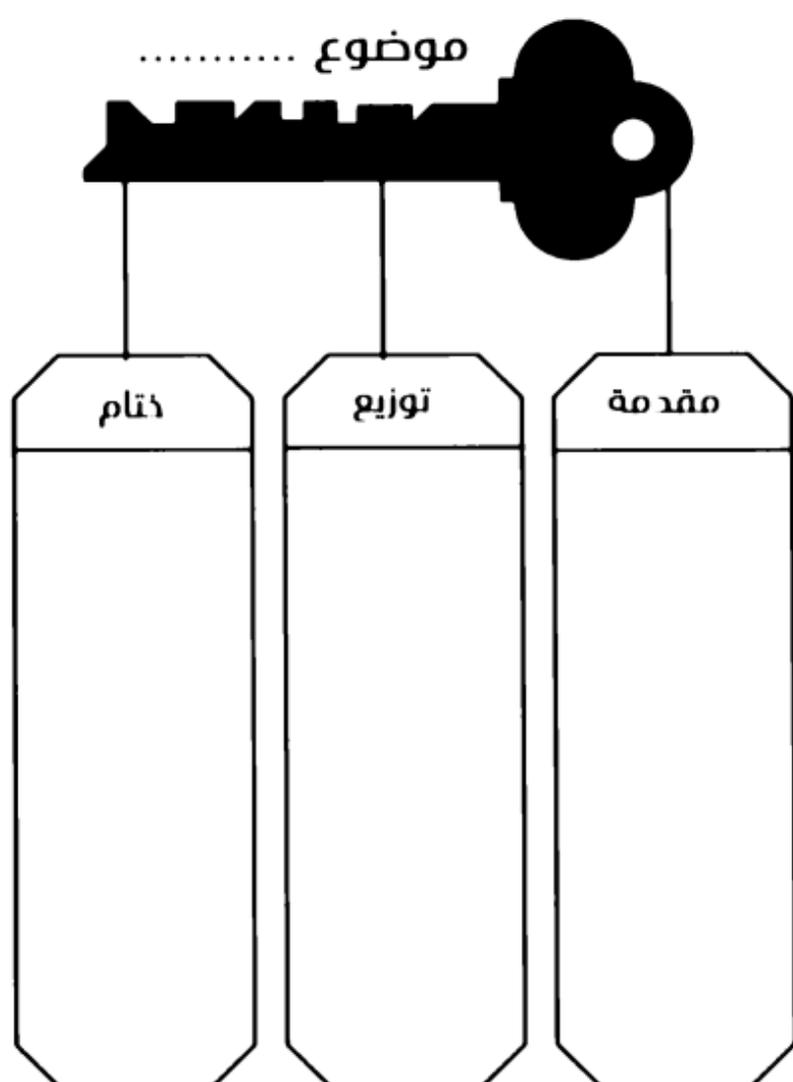
حاول أن يكون آخر جزء في كل محادثة هو طلب من باقي الأفراد المشاركين به، فإذا كانت هذه المحادثة مع أصدقائك يمكنك طلب استكمال الحديث في وقت آخر، أو طلب البحث أكثر في هذا الموضوع. وإن كان حديثًا في العمل، بإمكانك طلب اجتماع آخر، أو اختتام الصفقة أو طلب رأي العميل/الزملاء.

إن استطعت إجراء حديث بهذه الأجزاء، فذلك يصنف أنه حوار متكامل، أنت من بدأه وأنت من أنهاه، وفي كل الأوقات كنت إيجابيًا فيه، وضمنت مشاركة الجميع، ثم أوضحت طلبك في النهاية..

الآن حان وقت التدريب...

تدريب 8:

• تذكر آخر حوار قمت به، ثم قم بتحويله لحوار متكامل.



حيلة إضافية:

لنقل أنك في منتصف حديث شخص آخر ولا مجال لك الآن كي تقوم بتغيير الحديث ماذا تفعل؟

قم بالمشاركة أولاً في هذا الحوار عن طريق إبداء موافقة على أي جملة، ثم قم بربط هذه الجملة بك عن طريق استخدام «قصة أو معلومة أو سؤال».

مثال: نعم أنا أتفق معك أن الرجل والمرأة مختلفان، أتذكر في مرة كنت أتحدث مع والدتي، ثم قالت لي: إن المرأة لا تبالي سوى بإظهار التقدير لها حتى لو لم

تكن تستحقه، وبعد ذلك يمكنك طلب أي شيء منها،  
فما رأيكم في هذه الفكرة؟

## مشاركة الإنجازات

يشارك كل من النرجسي والكاريزمي في إيمانها بأن  
العالم يستحق أن يدرك مدى التأثير الذي يتركه في  
أي مجال.

أما الأشخاص اللطيفة وعديمو الثقة يؤمنون بأن  
الإنجازات تتحدث عن نفسها، فما الأصح منهما؟

في الواقع الجملة الثانية هي الأصح منطقيًا ونظريًا،  
لكن غير مكتملة، فكيف يتسنى لي الشعور بحجم  
إنجازك إن لم تكن أنت تصدّقه وتتحدث عنه!!

أيضًا لا يبالي الناس بما يرونه من إنجازات، إنما  
يبالون بما يسمعون. نعم إنها حقيقة مخيفة، فنحن  
نصدق فقط ما يقوله الناس عن أنفسهم.

إن قال أحدهم أنه الأول في مجاله، فذلك يعني لنا  
أنه الأول، حتى لو شككنا للحظات، لكن سنبحث  
بداخلنا عن كل الأسباب المؤيدة لهذه الفكرة.

يمكن أن يكون الحديث عن إنجازاتك مساحة صعبة  
للتنقل فيها. وقد يكون تجميع الإنجازات أمرًا مرعبًا،  
ليس لأنك لا تستطيع التوصل إلى أشياء لتقولها، بل  
لأنك تتصارع مع كيفية قولها اعتمادًا على المكان  
والجمهور، ولأنك تتصارع حتى لا تظهر بالشكل  
المفرور أو المتكبر.

لكن لا داعي لأن تشعر بهذه الطريقة. يتمثل جزء  
كبير من التواصل الفعال في فهم قوة النبرة الكامنة  
وراء كلماتك.

كيف تتحدث عن إنجازاتك الشخصية أو المهنية، بالطريقة المناسبة التي تعبر عن الثقة والتواضع في نفس الوقت؟ كيف يمكنك إضافة المقدار الصحيح من التفاصيل الملموسة والتواصل بطريقة مباشرة لا تبدو وكأنها ترويح ذاتي وقح؟

فيما يلي بعض النصائح والحيل للتأكد من أنك تتحدث عن نجاحك بثقة مناسبة:

كن صريحًا في إظهار مجهودك:

بدلاً من تجاهل شيء ما على أنه مهمة يسيرة، اعترف بمدى صعوبة المهمة التي بين يديك، وكيف عملت من خلال ذلك لإنجازها.

على سبيل المثال: تجنب نحو هذه عبارات: «لقد كانت غاية في السهولة»، وبدلاً من ذلك كن صريحًا: «لقد بذلت الكثير من الجهد في هذا المشروع لتحقيق ذلك».

تلك الصراحة في إظهار المجهود المبذول تجعل الآخرين متحمسين لسماع قصتك، كما أنها تحفز مَنْ يسمعك حتى يقتدي بك للوصول إلى أحلامه أيضاً، وبذلك تصبح أنت القدوة ومنبع الإيجابية.

إضافة تفاصيل شخصية:

هناك طريقة أخرى للبقاء على اتصال مع جمهورك، وهي سرد بعض التفاصيل الشخصية.

إن ربط إنجازك بحكاية شخصية لن يجعله أكثر جاذبية فحسب، بل سيخلق حالة من الجدل.

أذكر تلك المرة التي دُعي أحد الأشخاص الناجحين على المنصة حتى يحكي للجمهور كيف وصل إلى هذه

المكانة، وإذا به يحكي ذكريات عن طفولته ونشأته القاسية، ثم استطرد في حكاية رفض بعض الأشخاص له في البداية، ومدى المعاناة التي تلقاها من أقرب الناس إليه.. وإذا بالجمهور يتفاعل بشكل لا يوصف مع هذه القصة، حتى أن بعضهم لمعت عيناه في محاولة للبكاء.

تلك كانت واحدة من أكثر الخطابات تأثيرًا والتي شهدتها في حياتي.

كن محددًا في استخدام الكلمات:

تجنب تكرار الكلام بأي ثمن. واعتمد على مدى رسمية المحادثة، انتقل إليها بنقاط محددة تريد تغطيتها واجعلها مختصرة. سيظهر هذا أيضًا أنك قد استغرقت وقتًا للتفكير في الإنجازات التي شكّلت حياتك بشكل إيجابي، كما سيعطي وقتًا للآخرين للتفكير في كل نقطة بالطريقة التي تحلو له.

استخدم المراجع:

«اعرض، لا تخبر» هو قول مأثور قديم - وهو جيد

إذا كنت قادرًا على التباهي بعملك عن طريق إظهار مراجع تؤكد هذا الإنجاز، فاجعل هذه المراجع دائمًا معك. لا تجعلك هذه المراجع الملموسة أكثر مصداقية فحسب، ولكنها أيضًا وسيلة أخرى يمكنك من خلالها مناقشة إنجازاتك دون التبعج بها.

لا تقلل من شأن أي أحد:

في حين أنك قد لا تكون معتادًا على التحدث عن نفسك بالطريقة التي تشجعها هذه الأنواع من المواقف، إلا أن وعيك المحتمل بالذات يمكن أن

يؤدي إلى إحباط الآخرين، ومع ذلك بدلاً من التحدث عما قد يفعله الآخرون أو لا يفعلونه مقارنة بك، ركز على نقاط قوتك.

على سبيل المثال، بدلاً من قول: «لقد تمكنت من التعامل مع مهام أكثر من زملائي في العمل»، انتقل إلى شيء مثل: «لقد نجحت في التعامل مع مجموعة متنوعة من المهام في موعد نهائي محدد».

وعامة ابتعد عن فكرة المقارنات، فالإنسان الواصل بنفسه لا يبالي كثيراً في تحديد قيمة نجاحه بالنسبة لنجاح الآخرين.

تدريب 9:

● اشرح أكثر 3 إنجازات تفتخر بها بالطريقة التي تود إيصالها للآخرين.

احراز اسي

1

2

3

4

5

6

مشاركة الرؤية

خلق الرؤية هو نصف المعركة فقط. يحتاج القادة أيضًا إلى توصيل رؤيتهم و«بيعها» للآخرين.

وجد جون كوتر، خبير التغيير، أن عدم وجود رؤية مقنعة كان أحد أسباب فشل برامج التغيير، ومع ذلك، فقد وجد أيضًا أن ضعف توصيل الرؤية كان أمرًا آخر.

لماذا تشارك رؤيتك؟

هناك سببان رئيسيان لتوصيل رؤيتك.

● إذا لم تخبر الناس بالمكان الذي تريد الذهاب إليه، فلن يتابعوك.

قد يبدو هذا واضحًا، لكن لن يتبع أحد قائدًا بشكل أعمى.

على سبيل المثال -إذا كنت سياسيًا أو قائد مجتمع- يريد الناس أن يعرفوا كيف ترى المستقبل قبل أن يقرروا ما إذا كانوا يحبون أفكارك وتستحق المتابعة.

● يحتاج متابعيك إلى معرفة كيف ستكون هذه الرحلة معك؟

إن توصيل رؤية لا يوفر لك متابعين فحسب، بل يخبر متابعيك أيضًا بالهدف الذي يجب أن تستهدفه. هذا يعني أنهم يتفاعلون معك الآن، وأصبحت أنت من يمتلك هذا التأثير.

يقع بعض الناس في فخ شرح رؤيتهم مرة واحدة، ويفترضون أن الجميع قد «فهمها» الآن.

يمكنك أن تكون واثقًا من أن نصف الأشخاص الموجودين في الغرفة لن يسمعوك، سوف يفكرون في تناول الغداء، أو بأطفالهم، أو بمشكلة في المكتب.

حتى أولئك الذين سمعوك إذا لم يسمعوا عن رؤيتك مرة أخرى، فسوف ينسونها، أو يفترضون أنك لم تقصدها.

تحتاج إلى الاستمرار في وصف وشرح رؤيتك مرارًا وتكرارًا، واستخدام الكثير من الطرق المختلفة: المحادثات، الخطابات، وسائل التواصل الاجتماعي، ومواقع الإنترنت. لا تهدأ حتى يبدأ الآخرون في الحديث عن هذه الرؤية.

يجب أن تصبح رؤيتك في كل مكان، يجب أن تصبح جزءًا من «من أنت».

بعض النصائح عندما تشارك رؤيتك:

استخدم الكلمات القوية:

الأفعال القوية مثل: «تحدي» و«تدمير»، أو كلمات مثل: «مهولة» و«خطيرة» ستشعل الآخرين في تصديق هذه الرؤية واتخاذك كمنهج.

الاستعارات:

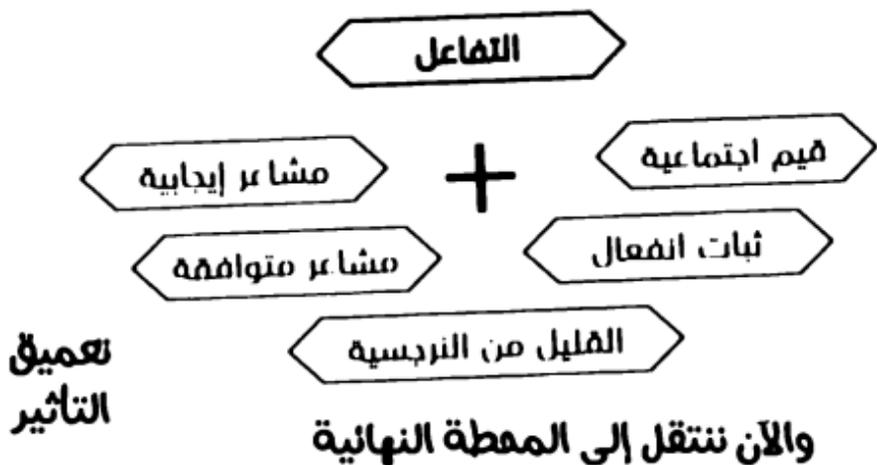
تجلب الاستعارات اتصالًا عاطفيًا مع أي متابع أو جمهور، لا يلزم أن تكون هذه الاستعارات أمثلة محددة مسبقًا أو أمثال مختلفة، ولكن أيضًا الأشياء التي تراها من حولك. «المستقبل مثل الكمبيوتر. إنه يتغير ويتطور مع رغبات المستخدمين واحتياجاتهم».

رواية القصص:

«القصص هي بيانات ذات روح». تتمتع البيانات المغطاة بالقصص بالقدرة على تحريك الأشخاص وإلهامهم لاتخاذك قدوة.

عندما تستخدم الحكايات الشخصية، فأنت لا تقول شيئاً عن شخصيتك فحسب، بل تنقل المحادثة أيضاً من العقل إلى القلب.

الآن أصبحت تفهم طبيعة معادلة التفاعل



## إظهار الكاريزما

في هذا الجزء سنتحدث عن كيفية إظهار التأثير والكاريزما بشكل أكثر فاعلية في مواقف حياتية مختلفة، معتمدين على النظرية الثلاثية في إظهار الكاريزما.

حيث تساوي هذه الكاريزما الظاهرية 3 عناصر مهمة سنقوم بتنفيذها في كل موقف:

حضور - دفاء - قوة

أولاً: في الانطباعات الأولية:

تبدأ الكاريزما الخاصة بك في الظهور في الثواني الأولى فقط في أي تواصل، وتشكل الانطباعات الأولية دائماً فرصة إذا استطعت انتهازها سترسخ تلك الصفة الكاريزمية بك لوقت طويل.

العادات الـ 7 لترك انطباع أولي به الكاريزما

● اهتمس في أي وقت تدخل فيه غرفة، أو تبدأ محادثة (حضور).

يتم تشكيل الانطباعات الأولى في 7 ثوان. هذا قبل أن تتاح لك الفرصة لقول الكثير من أي شيء.

إذن من ماذا يتشكل الناس من تلك الانطباعات؟

حالتك المزاجية وثقتك بنفسك هما ما تنقله اهتمامتك (أو عدم وجودها).

ضع في اعتبارك أن اهتمامك لا يعني مجرد كشف أسنانك، الابهتامة الحقيقية تشغل العضلات حول

العين، هذه هي الابتسامة التي تريد أن تحدد انطباعك الأول.

لابتسامك أيضًا فائدة إضافية تتمثل في إطلاق الدوبامين في جسدك؛ لذلك ستشعر فعلاً بالسعادة وتحرك من التوتر.



ابتسامة حقيقية



ابتسامة مزيفة

### ● لغة الجسد المنفتحة (حضور)

في المواقف غير المريحة، قد تميل إلى الانغلاق. مثلاً: تعقد ذراعيك، أو تخفض ذقنك، وتجعل نفسك أصغر بالانكماش.

قد تشعر أيضًا بالميل إلى استخدام هاتفك بحيث يمكنك استخدامه كدرع، وبذلك ترسل لغة جسدك المغلقة هذه الرسالة بصوت عالٍ وواضح: أنا غير متاح للتفاعل. وهذا ليس انطباعًا جيدًا.

بدلاً من ذلك، انفتح. افرد ذراعيك وارفع ذقنك، وضع قدميك على نطاق أوسع قليلاً من كتفيك.

الفعل الجسدي لفتح جسدك سيجعلك تشعر بمزيد من التواصل الاجتماعي، تمامًا مثل الابتسام سيجعلك

تشعر بالسعادة.

سوف يلتقط الأشخاص الآخرون هذه الإشارات، ويشعرون بالانجذاب إليك.



● لا تنتظر حتى يتم تقديمك (قوة):

كلنا عشنا هذا الموقف، أنت تمشي في الشارع أو في مكان ما ويصطدم الشخص الذي تقابله ببعض الأصدقاء، ثم تقف هناك بشكل محرج أثناء هذا اللقاء لمدة ثلاث دقائق لا تدري فيها ماذا تفعل!؟

لا تفعل ذلك مرة أخرى، خذ زمام المبادرة لتقديم نفسك، هذا الفعل يجعلك تؤكد ثقتك بنفسك أمام الجميع، وأيضًا تجعلهم على الفور يشعرون براحة أكبر لأنكم جميعًا جزء من المحادثة.

● استخدم أسماء الأشخاص (دفع):

كما قال ديل كارنيجي، «اسم الشخص بالنسبة لذلك الشخص هو أحلى وأهم صوت في أي لغة».

تذكر أسماء الأشخاص وسيحبونك على الفور.

هناك طريقة رائعة لتذكر الأسماء، وهي التعود على ذكر اسم شخص ما بسرعة! لذلك عندما تكتشف أن

رجلاً اسمه عادل، يمكنك المتابعة معه، «إذن ما الذي أتى بك إلى هنا اليوم يا عادل؟» أو «تشرفت بلقائك يا عادل». إن نطق اسم شخص ما بصوت عالٍ عدة مرات يجعله ثابتاً حقاً.

● اطرح أسئلة أفضل من «من أين أنت؟» (أو «ماذا تفعل؟») (دفع)

عندما تسأل «من أين أنت؟» أو «ماذا تفعل؟» تحصل على إجابة عامة. «القاهرة»، «صيدلاني». إذا لم تزر القاهرة من قبل ولا تعرف أي صيدلاني، فستموت المحادثة.

بدلاً من ذلك، حاول أن تحفر عميقاً في أذهان الناس، لا تقلق، لن يستاء أحد منك، فقط اسأل هذا الشخص مثلاً عن سبب اختياره لهذه المهنة أو هذه المدينة بالذات.. سبب وجوده هنا الآن، أو هل يستمتع حقاً بوقته؟

نأتي جميعاً من أماكن مختلفة ولدينا ميول ووظائف مختلفة، ولكن عندما نتطرق إلى الدوافع الأساسية التي تفسر سبب قيامنا بانتقالنا بين المدن، ولماذا نختار المهن؟ فإننا متشابهون بشكل ملحوظ. هذا هو مستوى المحادثة الذي يمكنك بالفعل التواصل مع الأشخاص.

● انظر في عيون الناس وأنت تتحدث (قوة):

يجد معظم الناس أنه من السهل النظر إلى الآخرين في أعينهم عند الاستماع، ولكن عندما يحين دورهم في الكلام، تتجول عيونهم فينظرون إلى الأرض والسقف في أي مكان، إلا في عيون الشخص الذي

يستمع.

اشتهر بيل كلينتون بتواصله البصري الشبيه بـ«الليزر»، فعندما يتحدث كان ينظر في عين مستمعه بتواصل غير منقطع، ذلك كان يشعر أي شخص بأنه قد حظي باهتمامه الكامل، غالبًا ما كان يصف الناس شعورهم بعد التحدث مع كلينتون أن كل شخص «كان الشخص الوحيد في الغرفة». انظر في أعين الناس أثناء التحدث وستأسرهم.

● تكلم بصوت أعلى (قوة):

في كثير من الأحيان عندما نلتف حول الأشخاص الذين نرغب في إثارة إعجابهم، فإننا نتقلص من خوفنا من ترك انطباع سيء نحاول لا شعوريًا ألا نترك أي انطباع على الإطلاق، ويكون أول الضحايا في هذا الموقف هو صوتنا.

تحدث كما لو كان من المفترض أن تسمع صوتك، تحدث كما لو كنت في مشاجرة، سيؤدي استخدام صوت قوي إلى إخراجك من توترك، وسيظهر ثقتك للأشخاص من حولك.

وتأكد أن أسوأ كلمة لا ينبغي سماعها من أي شخص تتحدث إليه هي كلمة «أنا لا أسمعك، صوتك منخفض».

ثانيًا: في مقابلات العمل Interview

هذا نموذج آخر لموقف له تأثير كبير على حياتنا، ويعتمد بشكل كبير على الكاريزما؛ لأن أحد العوامل التي يحدّد بها أرباب العمل من سيعمل معهم هذا السؤال «هل أحب هذا الشخص؟»، و«هل يمكنني

العمل مع هذا الشخص كل يوم؟».

إذا كانت المقابلة تجري معك ومع مرشح آخر، وكان لديكما نفس القدر من الخبرة، فسوف يذهبون مع الشخص الذي يرونه أفضل... وهذا الشخص يجب أن يكون أنت!

مقابلة العمل هي عملية ثنائية الاتجاه، الهدف الأساسي منها هو بناء علاقة مع الشخص الذي يقابلك وإظهار بعض الصفات؛ مثل أنك واثق وحازم دون أن تكون متعالي، لكن لديك فقط قدر محدود من الوقت للقيام بذلك.

إذاً، كيف تمتلك كاريزما في مقابلات العمل..

● اغتتم المحادثات القصيرة (حضور)

بعض الناس لا يبالون بالحديث الصغير، ومع ذلك في مقابلة العمل توجد فرص كثيرة لبناء علاقة، وتمتلئ المقابلة بالعديد من الأسئلة التقليدية خصوصاً في البداية حتى يشعر من يقابلك بالراحة.

مثلاً هناك جمل مثل: «هل استطعت الوصول بشكل مريح؟» «هل تمكنت من الحصول على ركنة لسيارتك؟» «هل هذه أول مرة تأتي إلى هنا؟»

كل هذه المحادثات الصغيرة هي فرصة لك في فرض حضورك على هذه الجلسة، فهذا المحاور لا يهتم حقاً بإجاباتك على هذه الأسئلة، لكنه ملزم بتنفيذ خطوات معينة داخل هذه الجلسة.

لذلك انتهر أنت الفرصة في هذا الوقت كي تثبت أنك «حاضر وموجود».

مثال «نعم كان الطريق سهلاً، أنا قادم عن طريق

شارع «التحرير» هل تستخدم نفس هذا الطريق؟ «أو  
«لا لم أجد مكانًا لسيارتي، أنا أتساءل عن ماذا تفعلون  
كي تجدوا مكانًا مناسبًا» أو «نعم هذه أول مرة لي في  
هذه الشركة، منذ متي وأنت هنا في الشركة؟»  
أيضًا هناك فرصة في نهاية المقابلة.

مثال على ذلك: «هل لديك أي أسئلة أخرى؟». أو  
«هل كل منتجات الشركة هي نفسها الموجودة في  
الموقع الرسمي؟».

لكن بالتأكيد لا تسأل عن متي سيتم التواصل معك  
مرة أخرى؟ أو كيف كان أداؤك؛ لأن مثل هذه الأسئلة  
تعطي من أمامك إحساسًا بعدم الثقة.

● أن تكون أصليًا فيما تقول (قوة)

بعض الناس تخشي من إظهار نفسها الحقيقية في  
مقابلات العمل، هذا لأن الفكرة الموجودة في عقلنا  
أنا نذهب إلى اختبار وليس مقابلة، فتتحول المقابلة  
إلى تمثيلية تتصنع فيها دور شخص آخر، وتدافع بشدة  
عن كل «الالتهامات» الموجهة لك.

هذه هي نظرية معظم الناس عن مقابلات العمل؛  
لذلك يخسر معظمنا هذا التميز الذي كان بإمكانه  
إظهاره من البداية.

بدلاً من ذلك، تذكر أنه في معظم الأحيان أنت بالفعل  
تصلح لأن تشغل هذا المنصب، والدليل أنك وصلت  
لهذه المرحلة في أن تقابل شخصًا ما، وفي معظم  
الأحوال تتطلع هذه الشركة على سيرتك الذاتية.

إذا لماذا كل هذا؟

حتى نعرف ما شخصيتك، لذلك تخل عن هذا الخوف

من إظهار نفسك، فهذا المكان يحتاجك كما أنت أيضًا  
تحتاجه «علاقة مصلحة مشتركة»

تحدث عن نقاط القوة أو الضعف بحرية، لكن تحدث  
بصورة إيجابية.

مثال: أنا أتميز بقوة التخطيط في كل شيء أقوم به،  
لكن ما ينقصني في هذا الجزء هو البطء في اتخاذ  
القرارات؛ لذلك في كل مرة أقف أمام قرار يحتاج إلى  
إجابة سريعة أقوم بوضع جدول زمني أقوم فيه بجمع  
معلومات، واتخاذ انسب قرار بناء على نقاط أقوم  
بحسابها بناء على تبعيات كل قرار.

فأنت تعرّف نفسك، وكما أي إنسان آخر يوجد بك  
نقاط قوة ونقاط ضعف، لكن ما يميز شخصيتك هو  
أنك تدري هذه النقاط جيدًا، كما أنك أيضًا تعمل  
عليها.

لا تخش من أن تقول أنك أخطأت في أي شيء.

مثال: عندما تُسأل لماذا تركت عملك في مكان ما،  
يمكنك القول إن هذا كان قرارًا خاطئًا، لكنك فهمته  
فيما بعد، وتعلمت منه.

كل هذه الأصلية في الحوار تترجم إلى قوة في  
شخصيتك، وبالتالي الكاريزما.

● ابتسامة (دفع):

بعض الناس لا تستطيع إخفاء توترها، فيرسم على  
وجهها ملامح القلق والتجهم، بل هناك آخرون تجدهم  
يتصبهون عرقًا.

في المرة المقبلة تذكر من هذه اللحظة التي تذهب  
فيها أي مكان أن تبتمسم بمجرد دخولك، ابتسامة خفيفة

تعبر عن الود وليس الضحك.

هذه الابتسامة هي المدخل الرئيسي للعواطف والمشاعر، فهي تترك إحساس بالراحة يدوم حتى بعد مغادرتك.

كما أنها تقلل من هذا التوتر السطحي قبل أن يتمكن منك، فقط ابتسم وذلك سيجعلك مألوفًا أكثر لدي الجميع.

### ● تعبيرات الوجه (دفع)

كما ذكرنا الابتسامة مهمة جدًا في التواصل العاطفي بينك وبين أي إنسان، إلا أنه من الصعب رسم ابتسامة طوال الوقت وأنت تتحدث مع أحدهم.

اجعل من الابتسامة شكلًا طبيعيًا لوجهك، والباقي هو محاولة مجازاة تعبيرات وجه الشخص الآخر، أو ما يُعرف بنظرية المرأة، اجعل من وجهك مرآة لوجه الشخص الآخر، فاذا اتخذ وضعية أكثر جدية أو حزن لا ينبغي عليك الابتسام؛ لأن ذلك من الممكن أن يترجم إلى برودة، أو تعالٍ، وكأنما أنت لا تبالي.

وجهك مثل المطاط، يتفاعل مع وجوه الآخرين، ثم يرجع مرة أخرى متخذًا وضعية الابتسام الخفيف.

### ● لغة الجسد (حضور + قوة)

لغات الجسد المستخدمة في مقابلات العمل تنحسر في نوعين: نوع تأكيدي، ونوع تعبيرى.

النوع التأكيدى: يعبر عن مدى ثقتك بنفسك وقوتك الشخصية، هذا النوع يتم بحركات يسيرة لا تتغير طوال مدة المقابلة.

تتمثل هذه الحركات في وضعيات الجلوس والوقوف

## Postures

● حافظ على اعتدال عمودك الفقري، هذا هو الشكل الطبيعي للإنسان، حيث إنه يضمن لك التنفس بشكل طبيعي، وبالتالي تكون مخارج ألفاظك أيضًا أوضح وأعلى.

● الاتصال المستمر بالعين Eye Contact، يميل البعض إلى تجنب النظر المستمر إلى مَنْ يتحدث معه، والذهاب بالنظر إلى الأرض أو السقف أو باب المكتب، وكأنه يرسل إشارة أنه لا يود أن يكون موجودًا في هذا المكان.

البعض الآخر في مقابلات العمل التي تحتوي على أكثر من محاور قد يختار النظر إلى محاور واحد فقط والتركيز معه.

في المرة القادمة قم بالتأكد من وجود اتصال بصري قوي مع أي محاور تتحدث معه، حتى لو لم يبادلك هو هذا التواصل.

أما النوع التعبيري، فهو نوع يشبه التمثيل المسرحي، حيث تقوم بتحريك يدك وجسمك في محاولة للتعبير عما تقول، وذلك يضيف حضورًا لشخصيتك.

مثال: أنت تتحدث عن تحدٍ كبير في عملك السابق، يمكنك فتح ذراعيك واسعًا وأنت تقول: «كبير»، ذلك يجعل الكل ينغمسون أكثر فيما تقول ويشعرون به.

لكن تأكد أن تكون تلك الحركات بطيئة، استخدم طريقة «تحت الماء» في تحديد سرعة حركاتك

التعبيرية، فقط حرك يدك كما لو كأنك موجود في المسبح أو البحر، بنفس هذه السرعة.

● إن شاء الله سنتحدث في الكتاب القادم عن «لغات الجسد»

الاهتمام بالمظهر (حضور):

ليس المقصود هنا أن تحاول الظهور وكأنك «أجمل» لأن هذا ليس في استطاعتك، لكن في مقدورنا الاهتمام بنظافة الوجه، نظافة الملابس وجعلها ملائمة أكثر لأجسادنا.

ومن يقول بأن المظاهر لا تهم فهو غير دقيق، خاصة في مقابلات العمل، إذ يمتلك المحاور القليل من الوقت لتقديم قرار بخصوصك، ولذلك قد تلعب هذه التفاصيل الصغيرة دورًا كبيرًا.

ثالثًا: كيف ترد على الإهانة وتظل جذابًا؟

هذا موقف نتعرض له كثيرًا، لكن لا ندري كيف نستجيب لهذه الإهانات بالشكل الذي يضمن لنا عدم التأثير على جاذبيتنا.

في البداية يجب أن نفهم سيكولوجية الإهانة، هي عبارة عن طاقة سلبية موجودة عند أحدهم وقرر التفريغ عن هذه الطاقة بنفس المقدار التي أثرت بها عليه، فكلما زاد الغضب مثلًا داخل شخص ما، هذا الشعور السلبي يؤدي في البداية صاحبه، وقد يخرج منه بعض الكلمات اللاذعة المعبرة لمدى الإيذاء.

أيضًا يتوقع من يقوم بالإهانة غالبًا الرد حتى يتسنى له تفريغ المرید من الطاقات المكبوتة، لذلك مثلًا عندما نرى أنه هناك شخص وجهنا له كلامًا لاذعًا أو

مهينًا وهو لم يستجب، نجد أنفسنا نهجم أكثر؛ لأنه تحلى بهذه «البرودة».

إذا ما الرد المناسب لأي إهانة؟

الرد يكمن في كلمة الاحتواء، لكن في نفس الوقت الاحتفاظ بقوة شخصيتك عن طريق التحكم في لغة الحوار كالتالي:

أولاً: توقف عن الحديث عندما يبدأ أحدهم بالهجوم عليك.

لا تتسرع في الرد سواء بالدفاع أو الهجوم، فقط أنصت جيدًا وتأكد أن قوة شخصيتك ستظهر في هدوءك وثباتك الانفعالي، فكل فعل مضاد ستقوم به الآن هو ما سيقبل من شخصيتك وليس الآخر، لكن اترك مجالاً لهذا الشخص أن يقوم بذلك التنفيس، وأيضًا حاول فهم المشاعر وراء هذه الإهانة حتى تستخدمها في ردك القادم.

ثانيًا: التأكيد على الإهانة:

قد تعد هذه هي أهم خطوة، فكما أعطيت من أمامك فرصة للتنفيس عما بداخله، من حقك أيضًا أن يفعل هذا التنفيس بدون تجريح لك، لذلك هذه الخطوة هي بمثابة تحذير من الإهانة التي تليها، ربما يتراجع الآخر عن هذه الإهانة، وفي هذه الحالة تم إثبات قوتك الشخصية.

مثال: هل هذا الكلام موجه إليّ؟ هل تقصدني بتلك العبارات؟

من المهم جدًا توجيه هذا الكلام بحرم، لا بعدوانية، وأيضًا لا بودية.

من الممكن أن يتنحى مَنْ أمامك عن الإهانة كما ذكرنا، وقتها أمسك أنت بزمام الأمور وأخبره أنك تتفهم مشاعر الغضب، وادعه أن يتحدثا في وقت آخر يكون قد سيطر فيه على انفعالاته.

ثالثًا: مقاطعة الحديث

إذا لم يتنح الشخص عن هجومه عليك في الخطوة السابقة واستمر في عملية الإهانة، هنا تأتي لهذه المرحلة:

اقطع هذا الحديث باستخدام جملة تتكون من جزأين:  
● أولاً: أنا متفهم سبب غضبك.

● ثانيًا: لا ينبغي أن تتحدث إلي هكذا.  
متفهم غضبك، لكن هناك حدود للعتاب.  
كل هذا الكلام يأتي أيضا بصيغة الحرمان  
رابعًا: المشهد الختامي:

هذه النقطة بمثابة نهاية المسرحية التي سيقف لك الجمهور بعدها ويقومون بالتصفيق.

في البداية ذكر مَنْ أمامك بالروابط المشتركة بينكما، ثم دعوة للمسامحة من هذه الإهانة، نتيجة حتمية نتيجة هذه الروابط، ثم دعوة للعتاب أو الحديث الراقى لاحقًا.

مثال: نحن بيننا الكثير من التاريخ سويًا في العمل؛ لذلك يجب عليّ أن أتفهم وأسامح هذه الإهانة حتى نحافظ على ما نحن فيه الآن.

ولكن إن كنت تريد أن نتحدث بعقلانية أكثر في الموضوع فأنا مرحب بذلك، ولكن لاحقًا حينما تهدأ.

بذلك أصبحت أنت من يتحكم في طريقة الكلام، وفي وقت الكلام، وأيضًا أنت أصبحت الشخص الناضج الذي يسامح نتيجة اهتمامك بهذه الروابط.

رابعًا: في التحدث أمام الجمهور:

ليس ما تقوله، المهم كيف تقوله.

تذكر عزيزي القارئ هذه الكلمات عند قيامك المرة المقبلة بتقديم عرض أمام الجمهور، في النهاية لن يتذكر المستمعون الكثير من الكلام، لكنهم بالتأكيد سيتذكرون إن كنت متحدثًا بارعًا أم لا؟

استخدم هذه الأساليب في الحديث أمام الجمهور:

● التكتيك 1: استخدام الاستعارات والتشبيهات.

أنا معجب بالمتحدثين الذين يستخدمون استعارة في محادثاتهم، لكن يجب أن تكون حريصًا على عدم المبالغة في استخدام هذه الاستعارات.

اختر استعارة واحدة واستخدمها من زوايا مختلفة على مدار حديثك، ربما يكون أفضل مثال يمكن أن أفكر فيه الآن هو خطاب لانس ميلر «السؤال المطلق» الذي فاز به في بطولة «توستماسترز» العالمية للتحدث أمام الجمهور لعام 2005م.

في هذا الخطاب، استخدم مكان وقوف السيارات كاستعارة تعبر عن الحالة العاطفية. أنت أيضًا يمكنك تحويل أي شيء أو فعل أو مفهوم إلى استعارة، ثم تبني عليها موضوعك.

منظمة التوستماسترز العالمية والمعروفة باختصار توستماسترز (بالإنجليزية: Toastmasters) هي

مؤسسة غير ربحية تعليمية تنظم أندية حول العالم لمساعدة الناس في التواصل والتحدث أمام العامة، وتعليمهم مهارات القادة، تأسست المؤسسة في عام 1922م، وافتتح أول نادٍ في الولايات المتحدة الأمريكية، ويوجد الآن آلاف الفروع من أندية توست ماسترز حول العالم.

### ● التكتيك 2: سرد القصص.

يبدأ المتحدثون الكاريزماتيون بقصة لتطوير اتصال فوري مع جمهورهم، وكما ذكرنا من قبل فإن القصص تخلق حالة من التفاعل الذهني والعاطفي، وعادة قد يمل البعض إذا خلا الموضوع من أي عناصر تشويقية. توجد قصص افتتاحية، تبدأ بها الحديث، ولا يُشترط ارتباطها بشكل مباشر بالموضوع، فنجد أن بعض المتحدثين في بداية خطبهم يبدأون فقط بسرد قصة عن حياتهم أو شخصيتهم، أو ظرف معين حدث أثناء توجهم لمكان العرض.

هنالك أيضًا قصص تأكيدية، يتم استخدامها في منتصف الحديث حتى تضيفي معنىً تأكيدي، وربما أيضًا تكون قصصًا افتراضية لم تحدث في أرض الواقع، فنجد المتحدث البارِع وهو يتحدث مثلًا عن مواصلة السعي بغض النظر عن النتائج، يسرد قصة السلحفاة والأرنب التي فازت في النهاية لمجرد أنها واصلت السعي بإمكانياتها اليسيرة، أرايت الآن كيف تخيلت أنت أيضًا هذه السلحفاة في عقلك؟

### ● التكتيك 3: استخدام التباين «الكلام وعكسه».

تشير أزواج الكلمات أو العبارات المتناقضة المشاعر

والاهتمام، وهي أيضًا سهلة البناء.

على سبيل المثال: ليس ما تقوله، بل كيف تقوله؟  
يجب أن تبدأ بالنصف السلبي من الزوج المتباين،  
يظهر هذا الجزء السلبي مشكلة تدفع المستمع إلى  
وضع الإنصات والتركيز، ثم يُقدم النصف الموجب  
إجابة فورية ومرضية.

تذكر أنه يمكن غالبًا قلب الأزواج، وسيكون الأمر  
بنفس السهولة - ليس كيف تقوله، إنه ما تقوله.

#### ● التكتيك 4: طرح أسئلة بلاغية:

تُعد الأسئلة المدروسة التي تليها فترات توقف من  
أكثر الطرق فعالية لإشراك جمهورك في المحادثة.

استمعت مؤخرًا إلى امرأة تلقي خطابها حول فكرة  
«عمل المرأة»، في منتصف المحاضرة سألت سؤالًا  
جعلت من الكل ينتبه إليها ويريد تكلمة الخطاب، هذا  
السؤال كان، «لماذا يكره الرجال المرأة الناجحة؟»

#### ● التكتيك 5: اتبع قاعدة الثلاثة.

حاول تقسيم كل ما تقوله إلى 3 أجزاء.

«ماذا ستفعل إذا كنت لا تخشى الفشل؟ ماذا ستفعل  
إذا كنت لا تخشى فقدان وظيفتك؟ ماذا ستفعل إذا  
كنت لا تخشى الموت؟»

أو: هنالك 3 أشياء تعبر عن الكاريزما: الحضور،  
القوة، والدفء.

#### ● التكتيك 6: التعبير عن قناعة أخلاقية.

يكمن سر التعبير عن القناعة الأخلاقية في تركيز  
رسالتك الملهمة على حقيقة أو فضيلة واحدة، وتشمل

هذه الفضائل السبع: الحكمة، والاعتدال، والعدالة، والشجاعة، والإيمان، والأمل، والمحبة.  
هناك أيضًا قناعات أخلاقية ثانوية، تشمل: الأصالة، والهدوء، والرحمة، والعاطفة، والمواطنة.

### ● التكتيك 7: احتضان التكرار.

التكرار هو بمثابة الخط العريض والتسطير والإبراز وعلامة التعجب، لكن باستخدام الحديث، على الأقل يجب أن تصنع عبارة قصيرة تلخص موضوعك الرئيسي وتكررها بشكل استراتيجي أثناء تقديمك، في مرحلة ما من الموضوع، وأثناء الخاتمة.

من بين الأشياء المفضلة لدي طوال الوقت هو كتاب «Start With Why» «ابدأ بلماذا» لسيمون سينك.

كان هذا هو اسم الكتاب، وأيضًا أكثر جملة تم تكرارها فيه، وتخبرك هذه الكلمات الثلاث بشكل لا لبس فيه بما يجب عليك فعله لتكون قائدًا عظيمًا أو شركة عظيمة.

### ● التكتيك 8: جلب الدعابة.

يخطئ الكثير من الناس في ربط السلطة والكاريزما بالجدية، هذا ليس حقيقيًا، فعندما تجعل شخصًا ما يضحك، فإنك تتواصل معه، حتى الخطب الجادة تحتاج إلى الفكاهة لكسر التوتر.

الأشكال الثلاثة الأكثر فاعلية للفكاهة هي: الاستنكار من الذات، والواقع المبالغ فيه، وتحدي السلطة في العمل، أو في مكان الخطاب.

في النهاية تذكر: «الهدف ليس توظيف كل شيء».

ربما استخدمت نوعين أو 3 فقط من هذه الأساليب، وستؤتي في النهاية بنتيجة مختلفة عما سبق.

خامسًا: في مكان العمل:

تتمثل الكاريزما في العمل في خلق «هالة» خاصة منفردة بك، تجعل من يتذكرك يصفك بكلمات محددة تبرز اختلافك عن البقية أو بكلمات أخرى، هي الطريقة التي تقوم فيها بتسويق نفسك.

إذا كيف تقوم بذلك:

● ارتدِ ملابس للنجاح:

مع تحسين تأثيرك وجاذبيتك بمرور الوقت، يبدأ الناس في إبداء المزيد من الاهتمام بطريقة لباسك؛ لذلك فإن نصيحتي دائمًا هي ارتداء مستوى أعلى من الملابس التي يرتديها أي شخص آخر، خاصة في العمل.

في حين أن هذا ليس هو العامل الوحيد الذي سيجعلك شخصية جذابة، إلا أنه سيكون عاملاً داعماً في كيفية إدراك الناس لك، وتأكيد شعورهم بأنك تستحق الترقية القادمة.

● نظرية «الخطوة الإضافية»:

هل تساءلت ما العامل المشترك بين معظم الموظفين الذي يجعلهم غير مميزين وكأنهم نسخ مكررة؟ الإجابة في السؤال نفسه، أنهم ينظرون إلى أنفسهم بنظرية «الموظفين»،

فنجد أن هذا الموظف لا ينفذ سوى ما يُطلب منه، لا يجتهد في فهم كيف تعمل الشركة، ولا يوضح أي نية

في المزيد من المساهمة إلا عندما يكون هناك مقابل مادي مقابل هذه المساهمات؛ لذلك كلهم مثل بعض. لكن هذا الموظف المتميز الذي يكون باستطاعته إظهار هذه الحالة، هو الموظف الذي يفعل دائمًا تلك «الخطوة الإضافية» في كل ما يطلب منه.

مثال: طلب المدير من موظفيه أن ينفذوا خطة تسويق منتج ما وأعطاهم مهلة أسبوع، فقام البعض بإرسال هذه الخطة قبل انتهاء الأسبوع، وآخرون تأخروا في إرسالها، فاضطر المدير أن يرسل بريدًا إلكترونيًا يذكرهم بإرسال الخطة.

لكن كان هناك شخص قام بإرسال الخطة في معادها، أيضًا قام بإرفاق خطة بديلة موضحًا مزايا وعيوب كل خطة.

هذا الشخص هو مثال لنظرية «الخطوة الإضافية»، وليس المقصود هنا أن تجتهد في العمل، لكن المقصود هو تحمل مهمات أخرى ربما ليست في صميم عملك، بل الهدف منها إثبات تميزك وأنت قادر علي لعب العديد من الأدوار، ولربما ينتج عن هذا الأمر تقليدك لمنصب أعلى في النهاية،

لكن تذكر دائمًا قبل قيامك بالخطوة الإضافية، تأكد من عدم التقصير في صميم عملك الأساسي.

● مساعدة الآخرين على الشعور بالرضا:

الأشخاص الكاريزماتيون يجعلون الآخرين يشعرون بالرضا، بدلًا من التركيز على نجاحهم، يقضون قدرًا كبيرًا من الوقت والطاقة في محاولة رفع مستوى الآخرين، من خلال مساعدة الناس من حولهم، فإنهم

يخلقون بيئة من الطاقة الإيجابية التي يجذب إليها الآخرون بشكل طبيعي.

يمكنك القيام بذلك عن طريق تقديم المساعدة والخبرة متى احتاجها الناس.

كن متواضعًا بشأن إنجازاتك، وامنح الآخرين الثناء والامتنان الصادقين عندما يفعلون شيئًا جيدًا.

يمكنك أيضًا مساعدة الآخرين من خلال أن تصبح مرشدًا، ومدرّبًا لأعضاء الفريق الأقل خبرة، ومن خلال ممارسة أعمال لطيفة عشوائية؛ مثل: إحضار الكعك إلى المكتب، أو صنع القهوة لزميل مشغول.

ويمكن أن تساعد الابتسامة الحقيقية عند الاقتضاء في جعل الناس يشعرون بالرضا.

### ● الذكاء العاطفي والتعاطف:

هناك علاقة قوية بين الذكاء العاطفي العالي والكاريزما، القادة ذوو الذكاء العاطفي العالي يدركون عواطفهم، وكذلك عواطف من حولهم.

هذا الوعي يسمح لهم بالبقاء هادئين تحت الضغط ومنح الناس ما يحتاجون إليه عاطفيًا.

التعاطف أيضًا جزء مهم من هذه الكاريزما، فعندما تكون قادرًا على فهم وجهات نظر الآخرين ورغباتهم واحتياجاتهم، فإنك تفتح الباب لمزيد من الفهم والتواصل.

طوّر التعاطف والذكاء العاطفي عن طريق التحكم في عواطفك، خاصة عندما تكون متعبًا أو متوترًا. أيضًا، انتبه للآخرين من خلال التعرف على لغة جسدهم وما يقولونه، ستمكن من تحديد ما يريدون وما يحتاجون

إليه، ثم اتخاذ الإجراء المناسب.

### ● الثقة بالنفس والحزم:

يتمتع الأشخاص الكاريزماتيون بالثقة، ويعرفون كيف يكونون حازمين.

ابدأ ببناء الثقة بالنفس، يمكنك القيام بذلك عن طريق استخدام نقاط قوتك بشكل أكبر في العمل، من خلال تحديد وتحقيق أهداف صغيرة، ومن خلال تطوير المعرفة والمهارات التي تحتاجها للقيام بعملك بشكل فعال.

أيضًا، قم بتطوير مهاراتك في التحدث أمام الجمهور، بحيث يمكنك التحدث بوضوح وثقة أمام مجموعة.

الحزم مختلف قليلاً، عندما تكون حازمًا فإنك تنقل رغباتك واحتياجاتك، بينما تحترم رغبات واحتياجات الآخرين.

عندما تكون حازمًا، فإنك تُظهر قوة شخصية، لكنك تستخدم هذه القوة بلطف واحترام وكرامة.

الحزم والثقة بالنفس يسيران جنبًا إلى جنب، بمجرد بناء ثقتك بنفسك، يمكنك العمل على الحزم من خلال التعرف على رغباتك واحتياجاتك في كل موقف، وأيضًا من خلال التعرف على رغبات واحتياجات الآخرين.

قف بشكل مناسب لما تحتاجه، لكن افعل ذلك باحترام.

### ● لغة الجسد والحضور:

تعتبر لغة الجسد و«الحضور» من الجوانب المهمة للكاريزما، بدون أن تنطق بكلمة واحدة، يمكن للغة الجسد الصحيحة أن تنقل القوة والدفء والإعجاب.

ابدأ بالوقوف بشكل مستقيم مع رفع كتفيك للخلف ورأسك، لا تجعلك الوضعية الجيدة تبدو واثقًا ومتحكمًا فحسب، بل تجعلك أيضًا تشعر بهذه الثقة.

تظهر الأبحاث أن الأشخاص الكاريزماتيين يميلون إلى أن يكونوا إيجابيين للغاية، لذا ابدل قصارى جهدك للحفاظ على نظرة إيجابية.

يختلف الحضور قليلًا عن لغة الجسد: هذا له علاقة بجودة انتباهك، عندما يكون لديك حضور فإنك تركز كل انتباهك إلى الشخص الذي تتعامل معه، ولا تدع عقلك يتجول في شيء آخر، أنت تعطي نفسك واهتمامك لهذا الشخص فقط.

لتطوير الحضور، ابدأ بتعلم مهارات الاستماع النشط، عندما يتحدث شخص ما، تأكد من تكرس انتباهك الكامل لما يقوله، ولا تقلق بشأن ما ستقوله بعد ذلك.

ابدل قصارى جهدك للبقاء في الوقت الحالي والبقاء على علم.

قد تتفاجأ من تأثير ذلك على علاقاتك،

## العوامل «الحفّازة» المساعدة

تفاعل كيميائي

أ + ب ← عامل حفّاز أب

بحكم دراستي في مجال الصيدلة، أدرك ما معني «العامل الحفّاز»، فهو بمثابة عامل - قد يكون مادة أو عنصر أو ظروف معينة- يتم إضافتها إلى أي تفاعل كيميائي، لا تدخل في التفاعل نفسه، ولكن بدونها لن يحدث هذا التفاعل وكذلك في الكاريزما.

فهنالك بعض العناصر الأساسية التي يجب عليك عزيزي القارئ أن تتعلمها لتساعدك في تحويلك إلى هذا الإنسان الكاريزمي، ولكنها ليست جزءًا أصيلاً من الكاريزما. بمعنى آخر، امتلاكك لهذه العناصر وحدها لن يضيف إلى الكاريزما الخاصة بك، لكن عدم امتلاكها قد لا يظهرها أيضًا، ولذلك في هذا الفصل سنتعرف على هذه العوامل.

أولاً: الصوت:

من الحقائق المذهلة في عالمنا، معرفة أن المكونات التي تشكل الحياة على الأرض والمكونات التي يتكون منها جسم الإنسان هي نفسها نفس المكونات،

ويمكن حصرها في كلمة واحدة، وهي الذرات.

الذرة هي المكون الرئيسي للحياة، لكن ما يختلف بين كل مادة وأخرى هي كيف تترابط هذه الذرات سوياً... .

ربما قراءة هذه الكلمات تثيرك. ربما قرأت ذلك وتوقفت فوراً لتفكر في عجائب الكون التي تحيط بك كل يوم... .

لكن ربما لا.

من المحتمل أن تكون مثلي. عند وصولك لكلمة «ذرات» تبدأ في النوم. بالتأكيد، العلم مهم، لكنه جاف تمامًا.

ولكن بطريقة ما هذه الكلمات لا تجف عندما تقولها بالطريقة الصحيحة. في الواقع، إنها بداية مقطع فيديو سريع الانتشار حصد أكثر من 6.3 مليون مشاهدة. الفيديو بسيط: دقيقتان من Neil deGrasse Tyson يشارك فيه ما يعتقد أنه «الحقيقة الأكثر إذهالاً عن الكون». لا يمكنك رؤيته يتكلم ولا يجذب انتباه المشاهدين بالإيماءات. لكنها مجرد الصور ذات الفواصل الزمنية لمناظر طبيعية مختلفة، وتسجيل أوركسترا، وصوت نيل.

من الجدير بالذكر أن صوت نيل ديفراس تايسون يشبه الموسيقى، وإذا تم تصديق التعليقات، فإن الناس يكون عندما يستمعون إلى هذا الفيديو، أو على الأقل يتم انتشالهم من الاكتئاب، يتم نقلهم لمرحلة مختلفة.

عندما كنت أصغر سنًا كنت أحلم بتحريك الناس بكلماتي، لكنني لم أكن قريبًا من ذلك. في أي وقت

كان لديّ عرض تقديمي في المدرسة، كانت يداي تتعرقان. ثم أرتجف. كان صوتي يصرخ وأنا أتحدّث وأتعرش في كلامي. وإذا تأثر الناس عندما تحدثت، فقد تأثروا فقط بالشفقة.

بعد سنوات، وجدت نفسي ألقى محاضرات في الجامعات، في مصر وخارجها، أو في ندوات ومؤتمرات. بل وعلى شاشات التلفاز في مختلف القنوات، لا سيما أيضًا في قناتي على اليوتيوب المعروفة باسم: الزتونة.

ومن وقت لآخر أسمع هذا التعليق في كل مكان، لقد أحببنا صوتك، إنه هادئ واضح ومليء بالحماس لدرجة تجعلك أحيانًا تقفز في الحديث بسرعة مثل القطار، وأحيانًا أخرى تؤكد على بعض الكلمات ببطء شديد.

إذا كيف أحدثت هذا التغيير؟

قص الكلمات «الحشو»:

في الكلية، شاهدت مقطع فيديو لي وأنا أقدم أحد عروضي التقديمية المهتزة الكلاسيكية. كان مثل هذا:

«وااااا ..... آه ..... هممم ...»

كان عرضًا مروعًا. لا يهم أنني كنت أعرف المادة مثل ظهر يدي. بدت وكأنني أصنعها على الفور.

عندما أتيحت لي فرصة أخرى بعد ذلك كنت قد درّبت نفسي. لا مزيد من كلمات الحشو التي لا تحمل أي معنى.

فقط صمت بين أفكار.

في النهاية لا يهم أنني أعرف الموضوع جيدًا. فقط بدت أكثر كفاءة لمجرد أنني تركت الصمت. لقد سمحت له بأن يضيف إلى قدراتي في سرد القصص والمعلومات.

لذلك أنت أيضًا استبدل الكلمات الحشو بالصمت وستصبح على الفور أكثر ثقة وجاذبية.  
التحكم في الصمت:

هناك مشهد في Boiler Room حيث يبيع بطل الفيلم Vin Diesel الأسهم عبر الهاتف. الطبيب الذي يتحدث معه متشكك، وبدلاً من محاولة إقناعه بالمنطق، يقول البطل فقط:

«لدي مليون مكالمة أخرى لأجربها لمليون طبيب آخر على دراية بالفعل، لن أستطيع مجاراتك أكثر من هذا. آسف».

وبعد ذلك يمسك الهاتف.

ثمان ثوان تمر. تبدو وكأنها الأبدية. لا يقول فيها شيئًا. وأخيراً كسر الطبيب حاجز الصمت.  
«حسنًا حسنًا، هيا بنا نقوم بذلك».

من يسيطر على الصمت لديه القوة، عندما يمكنك الجلوس مع الصمت بشكل مريح، سيبذل الناس قصارى جهدهم للموافقة، أو تقديم المزيد من المعلومات، أو إجراء محادثة قصيرة.

عند طلب أي شيء نجد الناس غير الكاريزماتيين يملؤون ذلك الصمت بالتراجع، فتجد أنهم يقدمون طلبًا من شخص ما، وعندما لا يتلقون ردًا فوريًا، يقولون: «لكن ليس عليك ذلك إذا كنت لا تريد». ينقضون

طلبهم في نهاية كل جملة، وكأنهم في سباق لإنهاء تفكيرهم.

اسمح للصمت بعد طلباتك. اسمح للصمت بعد جملتك. والأقوى من ذلك، اسمح للصمت في . . . .  
منتصف أفكارك، وابدأ موضوعًا جديدًا.  
فهذا يخلق ترقبًا هائلًا، ويجذب الناس إلى قصتك.  
ازدهر عندما تتحدث:

عندما أطلق صديقي النكات في المطعم، كان الناس على الطاولات الأخرى يضحكون. نصف الوقت لم يكونوا يضحكون من نكاته، وإنما كانوا يضحكون لأنه كان صاخبًا ومرتاحًا. عندما كنا أطفالًا قيل لنا يجب أن نكون هادئين طوال حياتنا وستحترمنا الناس، لكن غالبًا ما يكون الأشخاص ذوو الكاريزما أعلى مما هو هادئ.

تحدث ببلغة مفرطة:

مع صديقي هذا، لم يكن الطعام «جيدًا» على الإطلاق، كان مجرد طعام جيد. « لكن كل كلمة أختارها كانت أكبر من الحياة. كان متحمسًا لكل ما يفعله، لا أحد يريد أن يكون مفسدًا للحفلة؛ لذلك استمع الجميع إلى كل ما قاله، وحاولوا مواكبة ذلك.  
تصريحات وليست أوامر أو أسئلة:

● هنالك فرق بين 3 أنواع من الجمل التي تطلب فيها شيئًا ما:

إما أنك تستخدم صيغة الأمر، أو السؤال، أو التصريحات.

عندما كنت أحْمَسُ بعض أصدقائي للخروج لمكان ما قلت: «يا رفاق، هذا المكان يبدو جيدًا. دعونا نأكل هنا»، لكن خاني صوتي. ارتفعت نبرة صوتي على كلمة «هنا». تقريبًا كما كنت أطرح سؤالًا. في اللغة العربية، يشير هذا الانقلاب التصاعدي إلى الخنوع وأصبحت غير متأكد من نفسي، وذلك الأمر انتقل أيضًا إلى الآخرين، وفي النهاية لم يتبعوني.

في المرات المقبلة تعلمت هذه الحيلة، أنا لا أسأل أو أطلب، إنما أقول جملاً تبدو مثل الإعلانات الملكية «تصريحات». أصبح لدي هذا الانعطاف الواضح للأسفل في نبرة الصوت عندما أدلي ببيان. ليس وكأنني شخص يريد أن يقود الناس. إنما شخص واثق وأيضًا على استعداد لسماع باقي الآراء إن وجدت.

### نطاقك الصوتي:

كل إنسان لديه هذا النطاق الذي يجعل صوته يتحول بين الهمس والصراخ. نجد أيضًا أن هذا الإنسان الكاريزمي يستخدم دومًا هذا النطاق من الهمس الرائف (حتى همساته تكون عالية) إلى الصراخ الجنوني.

تنوع النغمات يحدث روعة في حد ذاتها، ويضيف بريقًا خاصًا. وهذا ينطبق تقريبًا على جميع المتحدثين العظماء الذين ذكرتهم، ولا سيما نيل دي جراس تايسون. كن معبرًا بصوتك واستخدم كل النطاق في أي محادثة.

### صوت أعمق:

إليك عزيزي بعض الأبحاث حول هذا الأمر:

الأصوات الأعمق تستحق المزيد من الاحترام.  
الرؤساء التنفيذيون ذوو الأصوات الأعمق يكسبون  
المزيد من المال.

يختار الناخبون مرشحًا له صوت عميق عادة.  
حتى أن مارجريت تاتشر- رئيسة الوزراء السابقة  
للمملكة المتحدة - زارت مدربًا صوتيًا لمدة 4 سنوات  
لخفض طبقة صوتها وجعلها أعمق.

كلما درست الكاريزما، كانت هذه الأخبار محبطة  
للهم أكثر. كان جميع الرجال الكاريزماتيين تقريبًا  
- بما في ذلك نيل ديغراس تايسون، وويل سميث،  
وبيل كلينتون، ومارتن لوثر كينج - يتمتعون بأصوات  
عميقة ومزدهرة. ومقارنة بي بدوت مثل ولد صغير في  
المقارنة. لم يكن هناك شيء يمكنني القيام به.

ثم ذات يوم كنت أتصفح موقع YouTube. على  
الجانب الأيسر رأيت أربع كلمات لفتت انتباهي:  
«كيفية إنشاء صوت أعمق»

كان شريط فيديو لرجل في مكتب. كان يقف على  
بعد قدم واحدة من الكاميرا.

في البداية كنت متشككًا لذلك، نقرت على مقاطع  
الفيديو الخاصة به. لاحظت شيئين: أولاً: أن صوته  
كان أعمق بكثير من صوتي. وثانيًا: -وهو الأهم- أنه  
في مقاطع الفيديو القديمة له كان صوته سطحيًا أكثر  
من الآن بكثير.

نعم، لقد عمّق Elliott Hulse صوته الطبيعي.  
والطريقة التي استخدمها هي سر يشاركه نجوم البوب

والرهبان البوذيون. معلمو اليوغا والمعالجون. رجال الأعمال والرؤساء وكبار الشخصيات الموجودة في عالمنا.

إذا ما هذه الطريقة؟

هي كلمة واحدة: التنفس.

أعلم أن هذا يبدو سهلاً، لكن جوهر كل الكلام هو التنفس. تنفس بشكل صحيح، وكل شيء آخر يقع في مكانه. معدّل ضربات قلبك يتباطأ. وتتوقف الاهتزازات والتعرق (كنت أتمنى معرفة ذلك عندما كنت مراهقاً) تشعر أنك أكثر عفوية. وذلك يجعل من السهل قص الكلمات الحشو، والتحكم في الإيقاع. ويصبح صوتك أعمق.

تنفس بشكل خاطئ وسينهار كل شيء. صوتك يتكسر. ترتجف يداك. تتلعثم ولا تجد الكلمات.

هناك العديد من الطرق المختلفة لممارسة التنفس الصحيح. يقوم بعض معلمي اليوجا بتدريس 4 ثوانٍ شهيق ثم 4 ثوانٍ للزفير. وأيضاً بعض مدرسي الغناء يصفون 7 ثوانٍ للشهيق و7 للزفير.

ليس لديّ وصفة محددة لذلك، باستثناء قول هذا: تنفس بشكل يجعلك تشعر بالصعود والهبوط في قفصك الصدري وأسفل الظهر والحوض وقاع الحوض. تدرّب على التنفس هكذا، وستكتسب رباطة جأش عند التحدث. سيصبح صوتك الطبيعي في التحدث أعمق. لن ترتجف في كل كلمة تقولها، وستبدو أكثر موثوقية.

ثانياً: لغة الجسد:

في كتاب «أسطورة الكاريزما» «charisma myth» تحكي أوليفيا فوكس قصة فتاة اسمها: نورما جين بيكر. ربما تعرف نورما جين بيكر بشكل أفضل من خلال اسمها المسرحي: مارلين مونرو.

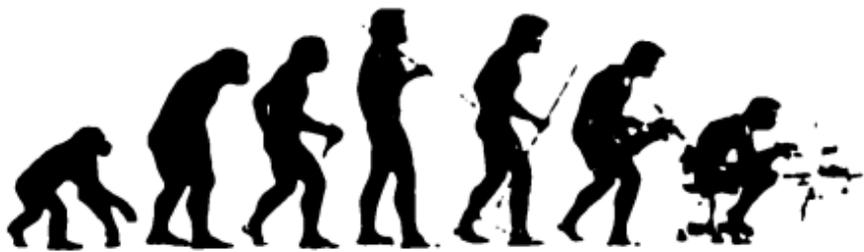
في إحدى الليالي تقرّر نورما «مارلين مونرو» أن تمشي في مدينة نيويورك مع مصوّر. تريد نورما إثبات قدرتها على تشغيل وإيقاف تشغيل «مارلين مونرو» كما تشاء.

فها هي تمشي في مترو الأنفاق، وتجلس ولا أحد يلاحظ. ثم تركب بضع محطات، وتخرج، وتقوم بدوريات في الشوارع، ولا أحد يهتم. «حسنًا، هل تريد رؤيتها؟» تسأل المصور.

في غضون ثوانٍ من الانتهاء من جملتها، قام الناس بلمحها. إنها نجمة مفترسة ومتقدة. بعد بضع دقائق فقط، يتعين على المصور ومونرو الهروب إلى سيارة لتجنب حشد الناس الذين يطالبون بإلقاء نظرة خاطفة. كيف فعلتها؟ هل كان اتصال بالعين؟ محتمل. ابتسامتها؟ ممكن.

من المؤكد أن هناك قطعة رئيسية أثرت على كل من حولها. حتى أولئك الناس الذين لم يروا وجهها. إذا فهي لغة الجسد.

كيف تحصل على مظهر أفضل في 5 ثوان



يواجه رجل القرن الحادي والعشرين مشكلة كما في هذه الصورة:

بفضل التكنولوجيا تغير شكل أجسامنا والهيئة الطبيعية لدينا.

إن هذا النمط المستريح في الحياة يؤثر في الكيمياء الحيوية لدينا، ويفرض على ظهورنا ثقلًا يجعلنا في الواقع نشعر بثقة أقل. بالإضافة إلى الانطباع الذي نتركه لدى الآخرين.

أظهرت الدراسات المتكررة أن الوضعية المترددة مرتبطة بالضعف والتردد والخوف.

والوقوف أو الجلوس باعتدال يرتبط بالثقة ورباطة الجأش، بل من الممكن أن يجعلك تبدو أطول.

غيرت مارلين مونرو طريقة استجابة الناس لها من خلال تعديل وضعيتها. كان الذقن المرتفع، والكتفان المشدودان إلى الوراء، والتباهي كافيًا لإعلام الجميع بأنها كانت مشهدةً يستحق المشاهدة.

وسنعمل على تطوير الموقف الجذاب لاحقًا. ما تحتاج إلى معرفته الآن هو أن هناك طريقتين:

● إصلاحات قصيرة المدى (شد الكتف للخلف، رفع الذقن، محاذاة الحوض).

● إصلاحات طويلة المدى (مكاتب الوقوف، تمارين

الشد والرفع).

في الوقت الحالي، ركز فقط على إبقاء الكتفين في الخلف ورفع الذقن.

كيفية تحسين لغة الجسد في مسار المحادثة بصفتي مدربًا للكاريزما، فإن إحدى النصائح الأكثر شيوعًا التي أقدمها للعملاء الجدد هي:

- افتح ذراعيك.

أكثر من أي شيء يمكنك قوله، يستجيب الناس لكيفية تصرفك بجسدك، فبمجرد أن تتغير لغة الجسد، تتغير المحادثة بأكملها. في حالة العميل، فإن رفع ذراعيه يجعله أكثر ديناميكية، فيشعر الناس بمزيد من الاهتمام، ويرى المستثمرون أنه أكثر كفاءة، ويقوم بإغلاق المبيعات، واكتساب الود والاحترام.

تتجاوز لغة الجسد المفتوحة مجرد فك ذراعيك. فهي تعني أيضًا الوقوف بشكل أطول بدلاً من الانحناء. تعني الكشف عن راحتي يديك ومرفقيك الداخليين وأضلاعك الجانبية من وقت لآخر. كل هذه الحركات تجعل الناس يرونك أكثر جدارة بالثقة وكفاءة.

ولغة الجسد المغلقة هي عكس ذلك تمامًا: قم بإمالة ذقنك للأسفل، وعقد ذراعيك، وقم بالحدب، وسيكون هذا مجرد موقف دفاعي. يتم تفسيره على أنه قلق أو غضب مكبوت. في كلتا الحالتين ليس جيدًا.

ابق ذراعيك مفتوحين، واكشف عن راحة يديك، ارفع ذقنك وافتح صدرك.

- الإيماءات «الحركات»



تطوير النطاق في إيماءاتك سيجعلك تبدو أكثر ثقة وجاذبية في المحادثة. وهذا النطاق هو «المفردات» الموجودة في داخلك التي تتحول لشكل من أشكال التعبير. إنه عدة من الطرق المختلفة التي يجب أن تعبر بها عن نفسك.

الشخص الذي يستخدم إيماءة واحدة فقط - قل بإصبعه - لديه فكرة واحدة أنه يمكنه التواصل بيديه. لديه نطاق محدود. الشخص الذي لديه عدد كبير من الإيماءات لديه نطاق واسع.

كان بيل كلينتون قادرًا على جعل الناس يشعرون بمشاعر متباينة من خلال النظر إليه؛ لأنه كان لديه مجموعة في تعابير وجهه. كذلك أنت يجب أن تسعى لتطوير «النطاق» الخاص بك في كل الأشياء. حواجب العين، الإيقاع الصوتي، توتر العضلات، البعد والقرب عن جمهورك. كل هذه الأشياء تزيد من مفرداتك وتجعلك أكثر جاذبية.

يصبح تأثير إيماءاتك أقوى عندما تكون توسعيًا؛ أي

تسمى لأن تأخذ حيزًا أكبر من الفراغ المحيط بك.  
جرب هذا: افرد ذراعيك مباشرة فوق رأسك وكأنك تريد أن تلمس السقف. يجب أن يكون مرفقك مستقيمين. الآن حرّك ذراعيك جانبًا إلى الأسفل حال كونهما مستقيمتين وكأنك تصلي، ثم دع ذراعيك تنهي قوسها وتستريحان بجانبك.

لقد قمت للتو بتتبع دائرة بذراعيك. قم بالتدرب على هذه الدائرة حتى تستخدمها المرات المقبلة وأنت تتعامل مع الناس.

أخيرًا، يمكنك زيادة العلاقة مع مَنْ تتحدث إليهم عن طريق اللمس - إن أمكن-

اشتهر بيل كلينتون بمصافحة يده. كان يمسك بإحدى يديه ثم يرمي الأخرى فوقها. كان يضع يده على كتفك ليوضّح لك وجهة نظره. كان يرمي ذراعه حول عنقك ليخبرك بسر.

تشير الدراسات إلى أن الاتصال لمدة 1/40 من الثانية فقط يمكنه أن يجعل الشخص يشعر بالارتباط معك.

المصافحات، العناق، كلها تحقق ذلك. اضبط اللمسة على الموقف، وستكون محبوبًا على الفور. باختصار، لكي يُنظر إليك على أنك أكثر جاذبية في المحادثة، يمكنك:

- عرض لغة الجسد المفتوحة.
- استخدم إيماءاتك.
- قم بإيماءة باستخدام ذراعيك بالكامل.

● المس الآخريـن - إن امكن-.

## الزتونة

لديك عزيزي القارئ الآن الأدوات اللازمة لتكون صاحب قوة كاريزمية. لكن يبقى سؤال وحيد، وهو: هل ستفعل شيئًا حيال ذلك؟

تعلم الكاريزما ممكن تمامًا. الأمر ليس سهلًا ولكن إذا كانت لديك أسباب قوية كافية لذلك، يمكنك أن تتغلب على أي تحدٍ.

لذا اسأل نفسك: ماذا يمكنك أن تفعل إذا كانت لديك شخصية بيل كلينتون أو أوبرا وينفري؟

● هل ستحصل على تلك الوظيفة التي طالما حلمت بها؟

● هل ستحصل على علاوة؟

● هل ستبدأ المشروع الخاص بك؟

● هل ستبحث وتتواصل مع حب حياتك؟

خذ بعض الوقت لتفكر فيما قد يعنيه ذلك لحياتك إذا كان لديك المستوى التالي من الكاريزما، وإلا فلن تعمل على تحقيقه. ويصبح هذا الكتاب مجرد تمرين نظري آخر مثير للاهتمام. محادثة على طاولة العشاء يتم تحويلها إلى قسم «نعم، لقد قرأت ذلك» حيث لا يتم إجراء أي تغيير، ولا يتم اتخاذ أي إجراء على الإطلاق.

اسأل نفسك، «ما الذي سأكسبه إذا تمكنت من نقل الكاريزما لدي إلى المستوى التالي وتشغيلها في أي لحظة؟»

أجب عن هذا السؤال، وسيغير هذا الكتاب حياتك.

كثيرًا ما يسألني الناس في اللحظة التي أدركت فيها أنني قد حققت قفزة هائلة إلى الأمام. الحقيقة هي أنه لا توجد لحظة واحدة.

لا يوجد مثال يمكنني الإشارة إليه وأقول: «هذا هو المكان أو الزمان الذي حدث فيه ذلك».

الموضوع يشبه إلى حد كبير الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية. أنت لا تحضر يومًا واحدًا وترفع ضعف الوزن في اليوم السابق. إنها سلسلة من المكاسب غير المحسوسة تقريبًا، وفي بعض الأحيان لا تكون متأكدًا من أنك هل حقًا تمضي قدمًا؟

لكن استمر في الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية لأشهر وستتحول جسديًا.

لكن الشيء الرائع في الكاريزما هو أنه يمكنك تحقيق قفزات هائلة أسرع مما يمكنك تغيير جسمك. نظرًا لأنه لا يوجد أشخاص كثيرون يقومون بتطويرها، لذلك يمكنك الحصول على مستوى عالمي في غضون أشهر.

كيف؟

ممارسة ممنهجة ومستمرة

للحصول على معلومات وتدريبات إضافية قم بزيارة  
الموقع الإلكتروني:

[Www.ElzatoonaCenter.com](http://www.ElzatoonaCenter.com)

مدرسة الكاريزما

[t.me/Book\\_cr2](https://t.me/Book_cr2)