

HOW TO ANALYZE PEOPLE ON SIGHT

إلسي لينكولن بنديكت – رالف بين بنديكت

كيف تحلل شخصية من حولك



دارك

ترجمة: سارة صلاح عبد الكريم

مكتبة فريق_متميزون)
لتحويل الكتب النادرة الى صيغة نصية
قام بالتحويل لهذا الكتاب:



كلمه مهمة: هذا العمل هو بمثابة خدمة حصرية للمكفوفين، من منطلق حرص الجميع على تقديم ما أمكن من دعم للإنسان الكفيف، الذي يحتاج أكثر من غيره للدعم الاجتماعي والعلمي والتقني بحيث تعينه خدماتنا هذه على ممارسة حياته باستقلالية وراحة، وتعزز لديه الثقة بالنفس والاندماج بالمجتمع بشكل طبيعي.

وبسبب شح الخدمات المتوفرة للمكفوفين حرصنا على توفير خدمات نوعية تساعد الكفيف في المجالات التعليمية العلمية والثقافية وذلك بتسخير ما يتوفر من تقنيات خاصة لتحويل الكتب الي نصوص تكون بين أيديهم بشكل مجاني، ويمكن لبرامج القراءة الخاصة بالمكفوفين قراءتها.

مع تحيات: فريق (متميزون) انضم الى الجروب

[انضم الى القناة](#)

كيف تحلل شخصية مَن حولك

إلسي لينكولن بنديكت – رالف بين بنديكت
ترجمة: سارة صلاح عبد الكريم

عن الكتاب..

عند العرب يسمونه (علم الفراسة)، وهي أن تعرف سلوك الشخص الذي أمامك وما يبطن من أمور بمجرد النظر إلى تعبيرات وجهه وملامحه..

في القرن العشرين تم وضع نظرية نفسية تختص بدراسة تعابير وجه الإنسان لتكوين صورة متكاملة عن شخصيته وسلوكه النفسي.

أصناف البشر -بحسب التحليل النفسي - خمسة أنواع نعيش معهم رحلتنا عبر هذا الكتاب.

لاحظهم جيداً، وراقب تصرفاتهم وسلوكياتهم، حتى تعرف نوع الشخص أمامك بمجرد رد أن تراه وتعرف كيف تتعامل معه وتتعايش، ولا تنس أن تتعرف على نمط شخصيتك وأنت تقرأ هذه الأنواع الخمسة!

الكتاب الذي أحدث ضجة كبيرة بمجرد صدوره منذ ما يزيد عن قرن وأشاد به العديد من الأطباء والمحللين النفسيين.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



إذا استطعت أن تفهم نفسك، ستتمكن من معرفة الشيء الذي خُلقت من أجله؛ وما إن تفعل وتبدأ في رحلة سعيك تجاهه، ستشعر بالتصالح مع العالم بأكمله؛ وهذا جل ما يريده أي إنسان.

سارة

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



ليس الأمر كم تعرف.. ولكن ماذا يمكنك أن تفعل هذا هو المهم

«لقد استمع أكثر من خمسين ألف شخص إلى محاضرات «إلسي لينكولن بنديكت» في قاعة المدينة خلال محاضرتها التي استمرت ستة أسابيع في ميلووكي». - ميلووكي ليدر، 2 أبريل 1921.

«إن إلسي لينكولن بنديكت لديها سجل رائع. إنها مثل نسمة هواء صافية لأوزون كولورادو، ولديها أفكار محفزة مثل نسائم جبال روكي التي تمنح الصحة» - بريد نيويورك المسائي، 16 أبريل 1914.

«تم إبعاد عدة مئات من الأشخاص عن المعبد الماسوني الليلة الماضية؛ حيث تحدثت إلسي لينكولن بنديكت، المحللة البشرية الشهيرة، عن «كيفية تحليل الناس بمجرد النظر إليهم». وعندما سُئلت كيف يمكنها لفت الانتباه وجذب حشد يتكون من ثلاثة آلاف شخص لإلقاء محاضرة، قالت: «لأنني أتحدث عن الموضوع الوحيد على وجه الأرض الذي يهتم به الجميع أكثر من غيره».!» - أخبار مينيابوليس 7 نوفمبر 1920.

«إلسي لينكولن بنديكت امرأة درست بعمق، تحت إشراف علماء حقيقيين، وتثبت للآلاف في القاعة كل مساء أنها تعرف العلاقة بين الخصائص الخارجية للفرد وسماته الداخلية». - أخبار مينيابوليس، 7 نوفمبر 1920

التحليل البشري - الأشعة السينية

لقد أثبت العلم الحديث أن السمات الأساسية لكل إنسان قد طُبعت بشكل لا يُمحى في بنيته الجسدية؛ رأسه، وجهه، يديه؛ كل ذلك بمثابة أشعة سينية يمكنك من خلالها قراءة خصائص أي شخص على مرمى البصر.

إن الشيء الأكثر أهمية لدى أي شخص في الحياة هو فهم ذاته، يليه فهم الآخر، فالمشكلة الأزلية هي كيف تقود سيارتك التي صممت لكي تسرع بها، وتتعايش في الوقت ذاته مع السائقين معك على الطريق السريع.

في هذا الكتاب سوف تتعلم أي نوع من السيارات أنت، والسبب الرئيسي وراء عدم تحقيقك أقصى استفادة من نفسك.

كما أنك ستتعلم ماهية السيارات البشرية الأخرى، وكيفية الحصول على أقصى تعاون منها، هذا التعاون مهم لتحقيق السعادة والنجاح. نحن على

اتصال مع رفقاتنا في جميع أنشطة حياتنا وما نحصل عليه من الحياة يعتمد، إلى درجة مذهلة، على علاقتنا معهم.

رد الفعل تجاه البيئة

إن أكبر مشكلة تواجه أي كائن حي هي رد الفعل الناجح تجاه البيئة، وهذا من الناحية العلمية يعني مجموع خبراتك. في الولايات المتحدة يعني هذا أن يكون الشخص متوافقًا مهنيًا، اجتماعيًا، وعقليًا، مع البيئة التي يعيش فيها. وإذا لم تناسبك، يجب أن أن تغيرها أو تنتقل إلى بيئة أخرى يمكنك التوافق معها. وإذا لم تستطع تغييرها أو الانتقال منها، ستصبح فاشلاً، تمامًا كما تفشل النباتات الاستوائية عند زرعها في صحراء نيفادا.

تعلم من الميرمية

لكن هناك أيضًا شيئًا بإمكانه أن ينمو ويستمر في النمو في صحراء نيفادا، إنه الـ «ميرمية»؛ فهي لا يمكنها أن تتحرك أو تغير بيئتها الخالية من الماء، لذلك فإنها تقوم بالشيء الذي يجب عليك وعلى فعله إذا أردنا أن ننجح؛ إنها تُكَيِّف نفسها مع بيئتها.. وها هي كل شجيرة صغيرة تقف بقوة، لتذكرنا بما يمكن حتى أن يفعله النبات إذا حاول!

إن الانتقال لن يجدي كثيرًا

تواجه حياة الإنسان نفس الخيارات التي تواجه جميع أشكال الحياة الأخرى؛ وهي التكيف مع الظروف التي يجب أن يعيش فيها أو ينقرض في ظلها. إنك تمتلك ميزة على الميرمية، حيث يمكنك الانتقال من مدينتك أو ولايتك أو بلدك إلى بلد آخر، ولكن بعد كل هذا لا يعد ذلك ميزة كبيرة؛ على الرغم من أنك قد تحسّن وضعك قليلًا، إلا أنك ستظل تواجه نفس العناصر الرئيسية لمشكلتك في أي بلد متحضر.

افهم نفسك وافهم الآخرين

طالما أنك تعيش في مجتمع متحضر أو كثيف السكان، فستظل بحاجة إلى فهم طبيعتك وطبيعة الآخرين، وبغض النظر عن رغبتك في الحياة، ستبقى طموحات الآخرين وأهدافهم وأنشطتهم، تشكل عوائق في طريقك، ولن تصل إلى ما تريد أبدًا بدون تعاون وثقة ورفقة غيرك من الرجال والنساء.

مشكلات بدائية

لم يكن الأمر دائمًا هكذا، لكن حدثته في التاريخ البشري يعود إلى إغفالنا عن هذه الحقيقة العظيمة.

في العصور البدائية كان من النادر أن يلتقي الناس ببعضهما البعض، فلم يكن هناك الكثير الذي يفعلونه سويًا؛ فلم يكن العنصر البشري هو المشكلة الأساسية، كانت المشكلة تتعلق بعناصر بيئية مثل العواصف العنيفة، الحرارة الشديدة أو البرد القارس، الظلام، والخطر الدائم للوحوش البرية التي كان لحمها هو طعامهم.. ولكن كان دائمًا هناك هناك مسألة مطروحة وهي: مَنْ سيأكل مَنْ أولًا؟

فإذا لم يكن الإنسان سريعًا جسديًا وتفكيرًا، لم تكن الإجابة لتكون في صالحه.

تغيرات الحضارة

لكن كل ذلك قد تغير، لقد أخضع الإنسان جميع المخلوقات الأخرى وصار هو سيد الأرض.. لقد اكتشف، وابتعد، وبنى.. إننا نعيش الآن في ناطحات سحاب، ونتحدث مع أي أحد حول العالم دون أسلاك، ونحوّل الظلام إلى ضوء النهار بضغط زر واحدة.

أسباب الفشل

ومع ذلك.. ورغم كل معرفتنا بالعالم الخارجي، إلا أنه هناك تسعة وتسعين حياة من بين كل مائة حياة، تحتوي على إخفاقات مختلفة! والسبب واضح لأي باحث علمي؛ لقد فشلنا اليوم في دراسة أنفسنا فيما يتعلق بمشكلة البيئة الكبرى.. لقد تغير المسرح، لكن لم تتغير المسرحية.. إن اللعبة ما زالت هي نفسها اللعبة القديمة: يجب عليك ضبط نفسك وتكييفها مع البيئة وإلا ستدمرك.

إخضاع بيئته الخاصة

تبدو مدن اليوم مختلفة عن أذغال أسلافنا، ونتخيل أنه بتغلب عقل الإنسان على المهددات القديمة، لم تظهر مهددات أخرى لتحل محلها.. فلم نعد خائفين من أن يباد جنسنا بسبب البرد، حيث نقوم بتشغيل الحرارة. لم نعد خائفين من المحيطات الشاسعة التي استعبدت أسلافنا البدائيين، فقد صرنا نمر فوقها بسرعة وأمان ورفاهية، وقريبًا سوف نتناول الإفطار سنتناول الإفطار في نيويورك وتناول العشاء في نفس المساء في سان فرانسيسكو!

مواجهة أعداء جدد

لكن في عملية بناء هذه البنية الفوقية المذهلة للحضارة الحديثة أوجد الإنسان مجتمعًا مركبًا شديد التعقيد؛ حيث يواجه الآن المشكلة البيئية الجديدة للعلاقات الإنسانية.

شبكة العنكبوت الحديثة

إننا نعتمد اليوم على نشاط الآخرين بشكل شبه كامل لتحقيق ضرورات الحياة؛ فوراء كل وجبة تأكلها، كل رحلة تقوم بها، كل كتاب تقرأه، كل سرير تنام عليه، ووراء كل محادثة تليفونية، وكل برقية تتسلمها، وكل رداء تلبسه، يكمن عمل الآلاف من الأيدي والعقول البشرية.

التكيف أو الموت

من سيفوز؟ لقد أجابت الطبيعة نيابة عنك. فقد قالت كلمتها بفضاعة وبلا رحمة؛ فسواء كنت نصلًا يقطع العشب في صحراء نيفادا، أو رجلًا في شوارع لندن، لن يمكنك الفوز إلا إذا كيفت نفسك مع بيئتك. دائمًا ما يشاركنا اليوم شخص آخر في مشكلاتنا البيئية، ولن يفوز بمكاسب دائمة ورائعة سوى هؤلاء الذين يتعلمون التكيف مع الآخرين.

يشير المظهر الخارجي إلى الطبيعة الداخلية

للقيام بذلك، من الضروري أولاً أن نفهم أن الناس يختلفون عن بعضهم؛ فيما يحبون ويكرهون، في سماتهم ومواهبهم، في توجهاتهم وميولهم وقدراتهم؛ إن المزيج من كل هذا يشكل طبيعة كل فرد.. لكنه ليس من الصعب أبدًا فهم الآخرين؛ لأنه في مقابل كل مجموعة من السمات يوجد دائمًا عناصر خارجية تشير إليها. هذا ينطبق على كل الأنواع الموجودة في الكرة الأرضية، وعلى كل تقسيم فرعي داخل كل نوع.

دلالة الحجم والشكل والهيئة

تنتمي جميع الكلاب إلى نفس النوع، لكن هناك فرق بين «طبيعة» الكلب الـ «سانت برنارد» و الكلب الـ «بول تيرير»، تمامًا كما توجد فروق واضحة بين طبائع البشر المختلفين، ولكن في كلتا الحالتين، يمكننا توقع الأفعال وردود الأفعال والتصرفات الخاصة بكل منهم بدقة من خلال النظر إلى شكل وحجم وهيئة المخلوقين.

الاختلافات في السلالة

عندما يأتي كلب «بول تيرير» إلى الغرفة، فإنك تبتعد غريزيًا ما لم تكن راغبًا في القفز إليه والترحيب به بشكل كبير. لكنك لا تقوم بمثل هذه الحركة لحماية نفسك من كلب «سانت برنارد»؛ لأنك تقرأ، بالنظر إليه، الطبيعة المختلفة لهذين الاثنين من خلال مظهرهما الخارجي.

وبنفس الطريقة، تعرف زهرة عبادة الشمس، والبنفسج، والأوركيد، وما هو العطر الذي من المؤكد ستجده في كل منها.. فجميعها زهور، وجميعها تنتمي لنفس النوع، تمامًا كما ينتمي جميع البشر لنفس النوع.. لكن حجمها وشكلها وهيئتها تخبرك بخصائصها، بشكل مسبق وبمجرد النظر إليها.

ينطبق الشيء نفسه على البشر؛ فقد نختلف في أساسيات معينة، لكنها تختلف دائمًا وبما لا يدع مجالًا للشك وفقًا لاختلافات في الشكل والحجم والبنية.

غريزة الحفاظ على الذات

والسبب في ذلك واضح؛ إنه غريزة الحفاظ على الذات. فالإنسان مثله مثل جميع الكائنات الحية، بذل جهودًا بطولية لتلبية متطلبات بيئته، ونتيجة لذلك أصبح أكثر الكائنات الحية تعقيدًا على وجه الأرض. لكن أكثر تعقيداته المحيرة تحل نفسها في مصطلحات بسيطة نسبيًا بمجرد إدراك أن كل تغيير داخلي ناتج عن بيئته جلب معه الآلية الخارجية المقابلة التي بدونها لا يمكن أن يعيش.

الترابط بين الجسم والدماغ

لذلك نرى الإنسان اليوم، الذي هو أكثر المخلوقات تطورًا، ليس مجرد فاعل، وإنما يفكر ويشعر. كل هذه الأفكار والعواطف والمشاعر مترابطة جدًا. إن العقل والجسد مترابطان لدرجة أن كل ما يؤثر على أحدهما يؤثر على الآخر؛ فالتغيير اللحظي للعقل يعكس على الفور تغييرًا على عضلات الوجه، فالفكرة العنيفة تجلب على الفور حركة جسدية عنيفة.

يخبرنا بالأساسيات

كم نخبرنا الخصائص الخارجية عن الشخص؟ إنها نخبرنا سماته السمات الأساسية لطبيعته بدقة مذهلة؛ فالشكل والحجم والبنية الجسدية نخبرنا بحقائق بالغة الأهمية عن نفسه الحقيقية.. ماذا يفكر، ماذا يفعل.. ربما أكثر حتى مما تعرف الأم العادية عن ابنها.

تعلّم القراءة

إذا بدا هذا مستحيلًا، وإذا أريكتك السمات غير المتجانسة والمتعددة والمتضاربة للكائن البشري، فتذكر أنك قد مررت بهذا الارتباك من قبل مع قراءة الصحف والمجلات قبل أن تتعلم القراءة.

منذ وقت ليس ببعيد، كنت أقرأ قصة لطفلة تبلغ من العمر ثلاث سنوات، وقد طلبت أن تطلع على الصور الموجودة بالكتاب، وحين أخبرتها أنه ليس هناك صور، صرخت وهي تشير إلى الأحرف قائلة: «يا لها من علامات صغيرة وغريبة! كيف تعرفين القصص منها!»

فقد كانت الأحرف تبدو بالنسبة لنا جميعًا كعلامات صغيرة فوضوية لا معنى لها، لكن بعد مرور أيام في المدرسة انظر كيف تبدأ الأمور في الاتضاح، فلم تعد فوضى لا معنى لها، فقد كانت تعني شيئًا ما، لقد نظمت الرموز الغريبة نفسها حتى صارت ذات مغزى، فكل واحد منها له معنى، معنى لا يتغير في كل الأحوال.. من خلالهم، تعمقت نظرتك للحياة واتسعت - كل ذلك لأنك تعلمت معاني وتركيبات ستة وعشرين حرفًا صغيرًا!

قراءة الناس

إن تعلم قراءة الرجال والنساء ممتعة أكثر من قراءة الكتب، فكل شخص تراه لديه قصة حقيقية، أكثر رومانسية وإمتاعًا من أي قصة تحويها الكتب.. كما أن قراءة الناس تُعد عملية أبسط من قراءة الكتب، لأن الأبجدية البشرية حروفها أقل! وعلى الرغم من أن الإنسان يبدو للعين غير المدربة عبارة عن «علامات صغيرة وغريبة» إلا أنه لم يعد من الصعب تحليلها.

القليل من المشاعر فقط

هذا بسبب وجود أنواع قليلة من المشاعر الإنسانية؛ فبعض أشكال الجوع أو الحب أو الكراهية أو الخوف أو الأمل أو الطموح يثير كل عاطفة إنسانية وكل فكر بشري.

الأفكار تجلب الأفعال

إن أفعالنا تابعة لأفكارنا. فكل فكرة مهما كانت مؤقتة تتسبب في رد فعلي عضلي يترك أثره في الجزء الأشد ارتباطًا به في الجسم البشري.

علم وظائف الأعضاء وعلم النفس متشابكان

في المرة القادمة حين تكون غاضبًا، سعيدًا، متفاجئًا، متعبًا، أو حزيبًا، انظر إلى نفسك في المرأة، وسترى التغييرات التي أحدثتها عواطفك في عضلات

وجهك.

في النهاية، يؤدي التكرار المستمر لنفس أنواع الأفكار أو العواطف إلى تغييرات دائمة في ذلك الجزء من الجسم المرتبط من الناحية الفسيولوجية بهذه العمليات العقلية.

تحوّل الفك

يعتبر الفك مثلاً جيداً على هذا الترابط بين العقل والجسد، حيث ترتبط عضلاته ارتباطاً وثيقاً بمركز غريزة حب القتال الموجود في الدماغ، بحيث يؤدي أدنى تفكير في القتال إلى تصلب عضلات الفك. فقط فكر في أي مواجهة جسدية وسوف تجد عظم الفك يتحرك تلقائياً للأعلى وللخارج.

بعد فترة من القتال، سواء بالكلمات أو بالكلمات، يتجه الفك بشكل دائم إلى الأعلى وإلى الخارج - بشكل يشبه إلى حد ما كلب البولدوج. إنه يحافظ على هذا القالب القتالي؛ لأنه «كما تقول «الطبيعة الأم»؛ خبيرة الكفاءة العظيمة: «إذا كنت ستطلب مني باستمرار تقوية هذا الفك، فسأصلحه حتى يظل على هذا النحو دائماً، وأوفر على نفسي المتاعب».

وراثه السمات المكتسبة

وبالتالي، يمكن أن ينتقل الفك الأكثر استعداداً للقتال، بعد أن أصبح دائماً في جسم الرجل، إلى أطفاله.

هنا يأتي القانون الأكثر إثارة للاهتمام والذي جعل علم التحليل البشري ممكناً:

قانون الحجم

كلما زاد حجم أي جزء أو عضو، كلما كانت معدّاته أفضل للقيام بعمل ذلك العضو وكلما كان يميل إلى التعبير عن نفسه. إن الطبيعة (خبيرة الكفاءة) لن تمنحك فائضاً من أي شيء دون مطالبتك باستخدامه.

صار الفك أصغر

لقد طوّر أسلافنا الأفكاك بصورة عظيمة بسبب القتال المستمر، لكن مع تطور الحضارة وتراجع الحاجة إلى ضرورة القتال، صغر حجم الفك البشري إلى المتوسط.

معنى الفك الكبير

لكن أينما ترى فكًا بارزًا كبيرًا، فإنك -كما قال كيلينج - تكون أمام فردٍ «مسلح ومؤهل لنوع من القتال». يتماشى الفك الكبير دائمًا مع طبيعة قتالية، سواء وُجدَ في رجل أو امرأة، أو طفل، أو ملاكم أو قس.

الشكل (أ) الأيرلندي

لذلك، يُنظر إلى الفك الكبير على أنه نتيجة وسبب لأشياء معينة. كميراث لسلف مقاتل، فهو نتيجة ملايين السنين من القتال في عصور ما قبل التاريخ، ومثل أي جزء أو عضو آخر متطور بشكل مفرط، لديه رغبة شديدة في التعبير عن نفسه. هذا الدافع المتأصل هو ما يجعل صاحب هذا الفك «يخانق ذباب وجهه»، وغالبًا ما يكون لديه «جمل على رأسه».

الانتقاء الطبيعي

وبالتالي، نظرًا لأن كل خاصية خارجية هي نتيجة لقوانين الطبيعة، وقائمة بشكل رئيسي على الانتقاء الطبيعي، يمكن قراءة السمات الحيوية لأي مخلوق من خلال خارجه. كل طالب في علم الأحياء أو علم التشريح أو الأنثروبولوجيا أو علم الأعراق البشرية أو علم النفس على دراية بهذه الحقائق.

تم بناؤها لتناسب

إن طبيعة الكائن الحي تغيرت وتطورت عبر السنين، بهدف غريزي واحد وهو أن يكون فاعل مؤثر في لبيئته، فقد تم بناء كل جزء بشكل شاق لتحقيق هذه الغاية الوحيدة. وبسبب هذا فإن كل جزء له وظيفته المحددة مثل طاحن الحبوب أو الباخرة أو البيانو.

البقاء للأصلح

إن الطبيعة ليس لديها مصادفات، إنها لا تهدر أدواتها، وكل شيء له استخدام ما. فإذا خضت معركة جيدة لتحيا، فإنها عادة ما تأتي لإنقاذك وتمنحك أي ما تحتاجه لتتنصر. وإذا لم تفعل ذلك، فإنها تقول إنك لست لائقًا لتكون إنسانًا، فترفع يدها عنك تاركة إياك تنتهي دون ألم! إنها تقضي على الجميع.. عدا الأقوياء.. ويستمر التطور للأمام.

أسباب الخصائص العرقية

هذه الإمكانية المتأصلة لتغيير الكائن الحي لتلبية متطلبات البيئة ملحوظة بشكل خاص في الأجناس وهي سبب معظم الاختلافات العرقية.

استلزم اختلاف البيئة؛ المناخ والارتفاع والطبوغرافيا، لمعظم هذه التمايزات الجسدية التي تمكننا اليوم من معرفة ما إذا كان الرجل ينتمي إلى العرق الأبيض أو العرق الأصفر أو العرق الأسود. سيتم سرد نتائج هذه الاختلافات والتعديلات في فصول مختلفة من هذا الكتاب.

أنواع أقدم من الأجناس

يستطيع الدارس للتحليل البشري أن يقرأ طبيعة ومزاج كل فرد بغض النظر عن كونه أمريكيًا، أو فرنسيًا، أو صينيًا؛ لأن التحليل البشري يشرح تلك السمات الأساسية التي تمر عبر كل عرق ولون وجنسية، حسب العوامل الخارجية التي تتماشى دائمًا مع تلك السمات.

خمسة أنواع بيولوجية

يختلف «التحليل البشري» عن أي نظام آخر لتحليل الشخصية؛ حيث أنه يصنف الإنسان، لأول مرة، إلى خمسة أنواع وفقًا لتطوره البيولوجي.

يتعامل مع الإنسان في ضوء أحدث الاكتشافات العلمية، التي تُقدّر كل فرد وفقًا لصفاته «الإنسانية» بدلًا من «شخصيته» أو ما يسمى بالصفات «الأخلاقية». بمعنى آخر: يأخذ مقياسه كإنسان ويحدد فرصه في النجاح في عالم اليوم من خلال الصفات الخارجية.

يمكن تطبيق هذه القواعد دائمًا

إن كل قاعدة في هذا الكتاب تعتمد على حقائق علمية تم إثبات دقتها من خلال تحقيقات واستطلاعات على أناس من جميع أنحاء العالم.

هذه القواعد لا تعمل في أوقات معينة إنها تعمل طوال الوقت، وتحت أي ظروف، ويتم تطبيقها على كل فرد من أي عرق، وأي لون، وأي بلد، وأي مجتمع أو أي عائلة.

من خلال أحدث العلوم الإنسانية يمكنك تعلم قراءة البشر بنفس سهولة قراءة الكتب- إذا كنت سوف تأخذ القليل من الوقت وتعلم القواعد التي تشكل أبجدية عملك.

يفعل ما نريده أن يفعله

من السهل معرفة ما سيفعله الفرد في معظم الظروف لأن كل إنسان يفعل ما يريد القيام به بالطريقة التي يفضل القيام بها في معظم الوقت.

إذا كنت تشك في ذلك، جرّب هذا الاختبار: استحضر إلى ذهنك أي صديق حميم، أو حتى زوجك/ زوجتك، ولاحظ عدد التغييرات القليلة التي أحدثوها خلال عشرين عامًا في طريقتهم في فعل الأشياء.

التفضيلات الوراثية

كل إنسان يُؤلد بتفضيلات وميول وراثية تظهر نفسها من الطفولة المبكرة إلى الموت. هذه النزعات الوراثية لا يمكن طمسها أبدًا، ونادرًا ما يتم السيطرة عليها من قبل الأشخاص الذين تعلموا تفوق العقل على الجسد. وبما أن هذه القدرة يمتلكها عدد قليل من البشر، فإن معظم سكان الأرض يتبعون بشكل أعمى ما تمليه عليهم نزعاتهم الوراثية.

اتباع ميولنا

بعبارة أخرى: إن تسعة وتسعين في المئة من جميع الناس الذين تعرفهم يتبعون ميولهم الوراثية في الاستجابة لجميع تجاربهم، بدءًا من الحوادث الأكثر تفاقه إلى الحوادث الأكثر خطورة.

أخذها «عن جدته»

نادرًا ما يدرك الفرد هذه الأفعال المعتادة له، ناهيك عن المكان الذي حصل عليها فيه. فإن أقرب ما يقول هو «إنه «ورثها من والده» أو «أخذها عن جدته».. لكن من أين حصلت عليها الجدة؟

الإنسان ليس لغرًا

لقد تكلف العلم عناء المعرفة، واليوم، لا نعرف فقط من أين «حصلت عليها الجدة»، بل ماذا فعلت بها أيضًا. لقد حصلت عليها جنبًا إلى جنب مع جسمها وروحها وبنيتها، وبعبارة أخرى: من نوعها. وفعلت بها ما تفعله أنت وأنا وأي إنسان آخر بصفاته النوعية. لقد تصرفنا وفقًا لنوعها تمامًا كما يغني الكناري بصوته وطريقته بدلًا من التحدث مثل البغاء، وكما تعطي كل وردة عطرًا مختلفًا عن الأخرى.

ينطبق هذا القانون على كل الأنواع ويشرح الإنسان - الذي يحب أن يعتقد نفسه لغرًا عميقًا - كما يفسر كل مخلوق آخر.

قوة العادات

انظر حولك، في الشارع، في المنزل، في العمل، في المتاجر، أو في أي مكان آخر، وستجد الرجل السريع اليقظ، المندفع، يتصرف بسرعة وانتباه

واندفاع معظم الوقت، فلا يقلل من سرعته شيء أقل من كارثة، ويكون بشكل مؤقت فقط.. في حين تجد الرجال البطيء الهادئ الصبور والكسول، يتصرف ببطء وصبر وبلادة على الرغم من كل الدوافع.. قد تحركه عاطفة غامرة أو أزمة لكنه سرعان ما يعود إلى تمهله من جديد.

مغزى الدهون والعظام والعضلات

التحليل البشري هو العلم الذي يمكنك من معرفة الشخص المتأني والمتسرع، الرجل العنيد واللين، القائد والمتعلم، وجميع الأنواع الأساسية الأخرى من البشر فقط من خلال إلقاء نظرة على شكل وحجم وبنية أجسادهم.

بعض الأشكال الجسدية تشير إلى استعدادها للسمنة، النحافة.. قوة العضلات أو الهزال. وهذا الاستعداد هو جزء من تكوين الشخص لدرجة لا يمكنه إنكارها أو إخفاءها، فالدافع الفطري الذي أعطي له قوي جدًا بشكل لا يمكن مقاومته. كل تجربة في حياته تستدعي نوعًا من رد الفعل، وسيكون رد الفعل دائمًا مشابهًا، من جميع النواحي الحيوية، لردود فعل الأشخاص الآخرين الذين لديهم أجسام من نفس الحجم والشكل والبنية العامة.

نجاح فيما نحب

ليس هناك أحد يمكنه تحقيق النجاح والسعادة إذا كان مضطرًا إلى فعل ما يكرهه بشكل فطري.. ولأن كل ما يحبه المرء وما لا يحبه يبقى معه حتى وفاته، فإن إحدى أكبر مشاكل العصر الحديث هي مساعدة الرجال والنساء على اكتشاف سماتهم الفطرية والاستفادة منها.

الحماس والتعبير عن الذات

يقوم كل فرد بفعل كل الأشياء التي تسمح له بالتصرف وفقًا لميوله الفطرية. هذا يفسر سبب حينا الشديد للأشياء التي نقوم بها بأفضل شكل؛ حيث يتطلب الأمر حماسًا حقيقيًا، لإنجاح مهمة لا يمكن أن تنجح بشيء أقل من الحماس الذي يمكنه تشغيل تيار كامل.

إننا نعاني منذ مولدنا وحتى موتنا من أجل التعبير عن ذاتنا، وكل شيء يدفعنا لطريق معاكس لذلك نسير فيه بفتور، وعدم كفاءة وسخط. إنها الخطوات التي تقود مباشرة إلى الفشل. لكن ما زال بإمكان كل شخص عادي تجنب الفشل والاقتراب من النجاح إذا اتخذ نفس الاحتياطات التي يتخذها عند استخدام سيارته، في استخدام ألياته الخاصة.

تعلم كيف تقود سيارتك

إذا كان أسلافك قد قدموا لك سيارة – وهو بالضبط ما حدث لك عند الولادة- فإنك لك تترك ساعة تمر دون أن تحاول معرفة نوع السيارة وكيفية الاستفادة منها.. ربما قبل مرور أسبوع كنت ستخصص الوقت والجهد والاهتمام لمعرفة كيفية تشغيلها، وليس أي طريقة تشغيل، ولكن الطريقة المثلى لعمل هذا النوع المحدد من السيارات.

خمس ماركات من السيارات البشرية

هناك خمسة أنواع من السيارات البشرية تختلف في الحجم والشكل والتكوين، فكما تختلف السيارة الفورد عن السيارة الـ «بيرس»، يختلف أيضًا كل نوع بشري بشكل كبير في قدراته وإمكانياته وكفاءته تمامًا مثل الاختلاف بين السيارة الفورد والبايرس اللتين يشيران مظهرهما الخارجي إلى الاختلاف الذي لا تخطئه عين، ومثلما لا يمكن أن تتحول إحداها إلى الأخرى فإن الإنسان أيضًا لا يمكن تغيير نوعه أبدًا؛ يمكنه أن يطور، أو يعدله، أو يقوده، لكنه لن يغيره أبدًا.

لا يمكن خداعه

لا يمكن خداع دارس التحليل البشري فيما يتعلق بنوع أي فرد أكثر مما يمكن خداعك بشأن نوع السيارة. فيمكن للمرء أن يتصرف كأنه سيارة فورد، ينزع المحرك، والجزء العلوي ويضع بدلًا منهما بدائل يختارها، لكنها لا تزال فورد، وستبقى دائمًا فورد، ويمكنك دائمًا اكتشاف أنها فورد. ربما تقوم بأشياء قيّمة وضرورية، ولكن فقط الأشياء التي صُممت للقيام بها وبطريقتها الخاصة.. ولا يمكن أيضًا لبيرس أن تتصرف مثل فورد.

هل أنت سيارة فورد أم بيرس؟

هذا هو الحال مع السيارات البشرية؛ ربما شعرت بالرهبة من الجواهر والملابس التي يتنكر بها العديد من سيارات فورد البشرية، ومن المحتمل أن تكون قد تجاهلت العديد من السيارات البيرس هذا الأسبوع لأن طلائها كان صديًا.

ربما تكون أنت نفسك بيرس، لكنك تأخذ ما تستحقه فورد لأنك لا تعرف أنك آلة عالية القوة قادرة على تحقيق عشرة أضعاف السرعة التي كنت تحققها على طريق حياتك السريع.

السطحية تؤثر علينا

إذا كان الأمر كذلك، فإن خطأك أمر طبيعي. بالنسبة للعالم، يمكن للدراجة النارية أن تبدو وكأنها رولز رويس في يوم من الأيام، إذا استطاعت أن تموه نفسها بشكل كافٍ بارتداء المجوهرات والشعر المموج والكعب الفرنسي والحواجب المنتوفة.

دراجات في الكونجرس

بنفس الطريقة، يتم انتخاب العديد من الدراجات الهوائية في الكونجرس لأنه استفاد من كل ألياته وحصل منها على خدمة مائة في المئة. كل شخص من هذا القبيل تمكن من أن يتعلم في وقت مبكر من حياته نوع السيارة التي كان عليها واستطاع الاستفادة من ميولها الطبيعية.

لا تحكم من خلال القشرة

لا شيء أكثر خطورة من الحكم على الطبيعة الفعلية للأشخاص من خلال ملابسهم، بيوتهم، عقيدتهم، انتمائهم السياسي، آرائهم، لهجتهم، أسلوب حياتهم، والإتيكيت الخاص بهم؛ فكل هذه الأشياء مجرد قشرة تم وضعها من خلال التربية، المدرسين، الواعظين، التقاليد، وغيرها من قوى الإيحاء الأخرى.. وهذه القشرة رقيقة جدا لدرجة أن أتفه الأشياء باستطاعته خدشها.

دائمًا ما تبقى الحقيقة هناك

لكن الشخص الحقيقي دائمًا موجود هناك، ممتلئًا بميوله الفطرية التي يميل ناحيتها دومًا، ويبحث باستمرار عن أي فرصة ليركض تجاه ما خُلق من أجله، ساعيًا إلى الأبد للتعبير عن ذاته. هذا الدافع النشط دائمًا هو الذي يجعله يعود، في الأنشطة المتعددة للحياة اليومية، إلى الأساليب والأخلاق والخصوصيات المشتركة بين نوعه.

هذا يعني أنه إن لم يندمج في بيئة، مهنة، أو زواج يسمح له بفعل ما يريد أن يفعله، سيكون بائسًا وغير فعال وغير ناجح وأحيانًا إجراميًا.

أسباب الجريمة

وهذا هو التفسير الحقيقي للجريمة، والذي أقرّ به كبار المفكرين عبر السنين. شرع اثنان من حراس السجن - توماس تاينان من كولورادو وتوماس موت أوزبورن من سينغ سينغ - بإصلاحات جنائية بناء على تلك الحقيقة.

إن كل جريمة، مثل أي مشكلة شخصية، تنشأ من نوع من المواقف يتم فيه إحباط الغريزة من خلال التأثير الخارجي.

يعلمك التحليل البشري أن تدرك، بمجرد النظر إلى الشخص، الغرائز السائدة لديه - باختصار: ما يميل هذا الفرد إلى القيام به في ظل جميع المواقف العامة في حياته. يمكنك أن تعرف ما يحاول العالم إجباره على فعله، وإذا كان هذا الشيء بعيدًا تمامًا عن طبيعته، فإنه يرفض فعل كل ما يطلبه منه المجتمع.. وهذا وحده هو السبب في تحوُّل كل استطراد بشري من الطيش إلى القتل.

إن توقع القضاء على هذه الاتجاهات الفطرية ووضع الآخرين في أماكنهم، هو محض عبث، كأن تفكر في صنع ماكينة خياطة من طيارة، أو بلوط من صنوبر. فأكثر ما يمكن أن يفعله المرء للآخر هو فهمه وإلهامه.. وأقصى ما يمكنه فعله لنفسه هو فهم وتنظيم قدراته الفطرية.

ابحث عن نوعك الخاص

إن المشكلة الأولى في العثور على السعادة هي معرفة نوعك الخاص.. وهذا ما ستعرفه بعد قراءة هذا الكتاب.. والذي سوف تخطط لمستقبلك بناء عليه.

معرفة الآخرين ومساعدتهم

والمشكلة الثانية هي تعلُّم كيفية تحليل الآخرين بحيث تكون علاقتك معهم منسجمة وبها فائدة متبادلة.

تعامل مع كل فرد بناء على طبيعته، وتقبَّل نوعية آليته ثم تعامل معه بالأسلوب الذي يتناسب مع هذه الآلية.. بهذه الطريقة.. وبهذه الطريقة فقط، سيكون بإمكانك التأثير في الآخرين أو مساعدتهم. بهذه الطريقة فقط ستتمكن من تحقيق نجاح حقيقي. بهذه الطريقة فقط ستتمكن من مساعدة رفيقك في العثور على العمل والبيئة والزواج حيث يمكن أن يكون سعيدًا وناجحًا.

البنود الأربعة

للحصول على أقصى قدر من المتعة والمعرفة من هذه الدورة التدريبية الممتعة، هناك أربعة أشياء يجب تذكرها كجزء من العقد.

اقرأ بتركيز

ركِّز فيما تقرأه. إن التركيز شيء بسيط للغاية. البند التالي هو...

راقب بعناية

حين تحلل الآخرين، انظر إليهم بعناية وليس بتحديد. لا تقفز إلى الاستنتاجات.. نحن البشر نميل إلى تحريف الحقائق لتناسب استنتاجاتنا بمجرد أن نتوصل إلى واحدة. لا تقض كل وقتك في الاستعداد لاتخاذ القرار إلى أن تنسى اتخاذ القرار على الإطلاق، مثل الرجل الذي يستعد للقفز في حفرة، وفي كل مرة يجري لمسافة طويلة ليبدأ بداية جديدة، وما إن يصل عند الحفرة حتى يعجز عن القفز. ابدأ بداية جيدة من خلال المراقبة بعناية.. ثم...

قرر بثقة

تأكد من أنك على حق ثم انطلق. اتخذ قرارًا وأنت واثق أنك على حق. إذا عقدت العزم الآن على اتباع هذه القاعدة فسوف تجبرك على اتباع القاعدتين الأوليتين.. لكي تكون متأكدًا أنك على حق، لكي تكون متأكدًا أنك لم تخطئ في الحكم على أحد، سوف تقرأ كل قاعدة بتركيز شديد وتراقب كل شخص بعناية.

تدرّب باستمرار

«التدريب يخلق الإتقان»

إذا كنت تنتوي أن تكون خبيرًا في التحليل البشري، اتخذ هذا شعارًا لك. إنه بند يسهل تنفيذه؛ لأنك على اتصال دائم بالناس في كل مكان، سواء في المنزل، أو العمل، أو الشارع. تذكر أنه لا يمكنك الاستفادة من شيء إلا عند استخدامه. إن السيارة التي لا تخرجها من المرآب تصبح عديمة القيمة.. لذا، احصل على القيمة الكاملة من هذه الدورة التدريبية من خلال استخدامها طوال الوقت.

هذه القواعد هي أدواتك

هذه القواعد علمية، إنها حقيقية، وسوف تبقى دائمًا حقيقية. إنها أدوات قيّمة للغاية لتعزيز تقدمك خلال الحياة.

إن فهم الناس هو أعظم سلاح يمكنك امتلاكه؛ لذلك فهي أثنى الأدوات التي يمكنك امتلاكها، لكنها مثل أي أداة أو أي معرفة في العالم يجب استخدامها للغرض الذي خلقت من أجله، وإلا فلن تحصل سوى على القليل من الاستفادة منها.

لا تتوقع تشغيل السيارة بشكل صحيح دون الانتباه الشديد للقوابض، والفرامل والتروس؛ فالأشياء العلمية لا تعتمد على التوقعات وإنما على القوانين. هذه الدورة التدريبية في تحليل الناس بمجرد رؤيتهم، علمية مثل السيارة؛ فسوف تنقلك بعيدًا وبسهولة إذا كنت تقوم بدورك. يتمثل دورك في تعلم القواعد البسيطة القليلة المنصوص عليها في هذا الكتاب وتطبيقها في الشؤون اليومية لحياتك.

أقل وأصدق

كان من الممكن تضمين العديد من الأشياء التي تبين أنها صحيحة في كل حالة تقريبًا في هذه الدورة. لكننا نفضل الإدلاء بعدد أقل من البيانات واعتمادها كحجر أساس؛ لذلك فإن هذه الدورة مثل جميع دوراتنا، تتكون - بشكل حصري- من هذه الحقائق التي ثبت أنها حقيقة بتطبيقها على كل فرد يتمتع بصحة طبيعية.

مهم

المتطرفون الخمس

يتعامل هذا الكتاب مع الأنواع النقية وغير المختلطة فقط. عندما تفهم هذه الأشياء، ستوضح لك أهمية مجموعاتها المتعددة كما تراها في الحياة اليومية.

الأبجدية البشرية

مثلما لا يمكنك فهم معنى كلمة ما حتى تعرف الحروف التي تدخل في تكوين تلك الكلمة، لا يمكنك كذلك تحليل الأشخاص بدقة حتى يمكنك ترسيخ هذه الأنواع الخمسة المتطرفة في عقلك؛ لأنها ستكون هي أبجديتك.

تأسست في خمسة أنظمة بيولوجية

كل نوع نقي هو نتيجة التطور المفرط لأحد الأنظمة البيولوجية الخمسة التي يمتلكها جميع البشر: الهضمي، الدوران (أو الدورة الدموية)، العضلي، العظمي، والعصبي؛ لذلك فإن كل فرد يُظهر إلى حد ما خصائص جميع الأنواع الخمسة.

سر الفردية

لكن سماته المهيمنة وتفردّه - الأشياء التي تخلق منه الرجل الذي هو عليه- تتفق بشكل لا يخطئ مع النظام المهيمن عليه.

التوليفات أمر شائع في أمريكا

الرجل أو المرأة الأمريكية العاديون هم دائمًا توليفة من اثنين من هذه الأنواع مع ثالث يمكن تمييزه في الخلفية.

لكي تحلل الناس

لفهم البشر، يجب أن تعرف أولًا الأنواع النقية وغير المختلطة، ومن ثم سيكون من السهل والممتع معرفة المجموعات التي ينتمون إليها، وما تعبر عنه في الأشخاص المحيطين بك.

إرجاء التوليفات

حتى تتعلم هذه الأنواع النقية تمامًا، سيكون من مصلحتك أن تنسى أمر «التوليفات». فبعد أن تترسخ هذه الأنواع في ذهنك جيدًا، ستكون جاهزًا لتحليل التوليفات.

الخمسة أنواع

اكتشف العلم أن هناك خمسة أنواع من البشر. بعد تجاهل أسمائهم التقنية للحظة، قد يطلق عليهم الأشخاص «الهضميون»، «الصدريون»، «العضليون»، «العظميون» و «الدماغيون».

يختلف كل نوع منها في الشكل والحجم والبنية، ويمكنك التعرف عليه بمجرد النظر إليه من خلال هيئته أو تكوينه الجسماني. هذا لأن نوعه تحدده الغلبة داخل جسده لواحدة من الأقسام الخمسة الكبرى أو الأنظمة البيولوجية: الجهاز الهضمي، الدورة الدموية، العضلات، العظام، والأعصاب أو المخ.

عند الميلاد

يُولد كل طفل بأحد هذه الأنظمة أكثر تطورًا وأكبر حجمًا وأفضل تجهيزًا من الأنظمة الأخرى.

النوع لا يختفي أبدًا

سيعبر هذا النظام عن نفسه طوال حياته، وسيعمل بشكل أكثر كثافة وثباتًا عن الآخرين.. ولن يستطيع أي تدريب، أو تعليم، أو بيئة أو خبرة أن تغير من هذا النظام أو تهيمن عليه أو تفرض عليه ردود أفعال، أو تملي عليه ما يحب وما يكره، طالما أنه في صحة طبيعية.

تأثير الطعام

إذا كنت لا تفهم لماذا يجب أن يؤثر الإفراط في عمل نظام جسدي واحد على طبيعة المرء، فتذكر كم مرة أحدثت وجبة جيدة فرقًا واضحًا في تصرفاتك في غضون ثلاثين دقيقة من تناولها.

إذا كانت إحدى الوجبات الجيدة لديها القدرة على تغيير شخصياتنا تمامًا بشكل مؤقت، فهل من المستغرب أن يؤدي الإفراط المستمر في التغذية إلى حب الجميع لرجل بدين؟ ففي هذه الحالة، يكون الرجل البدين عادةً وبشكل مزمن قد صار هكذا بسبب الحالة المبهجة التي تأتي من الإفراط في الطعام.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



الفصل الأول

«الهضمي»

- المستمتع -

ضع في اعتبارك، في بداية هذا الفصل وبقية الفصول، أننا نصف النوع «المتطرف»، أو «غير المختلط». وقبل أن تطوي هذا الكتاب سوف تكون قادرًا على فهم جميع التوليفات وسوف تتمكن من قراءة الأشخاص بسهولة قراءتك للجريدة.

هؤلاء الأفراد الذين يكون النظام الهضمي لديهم أكثر تطورًا من أي نظام هضمي لدى أي نوع آخر، يطلق عليهم النوع «الهضمي». يتكون الجهاز الهضمي من المعدة والأمعاء والقناة الهضمية وكل جزء من جهاز الاستيعاب. التكور البدني

يتميز هذا النوع بدوران عام لمخطط أجسادهم، إنه مستدير من كافة الاتجاهات، فتلتف الدهون بعيدًا عن مرافقهم وأرساغهم وركبهم وأكتافهم. (انظر الشكل 1).

الشخص البدين الذي يعاني من زيادة الوزن

يتميز اللحم السميك الناعم فوق عظام صغيرة ورفيعة، النوع «الهضمي» النقي. في الرجال من هذا النوع يكون الجزء الأكبر من الجسم في الوسط، وفي النساء يكون حول الأرداف. يشير هذا دائمًا إلى نظام هضمي كبير يعمل بشكل جيد. الدهون ليست سوى فائض من الأنسجة - الكمية التي يستقبلها الجهاز الاستيعابي فوق احتياجات الجسم.

الدهون هي أكثر نعومة وإسفنجية من العظام أو العضلات وتضفي على صاحبها بنية ومظهر أكثر ليونة.

الأيادي والأقدام الصغيرة

لأن كتلته العظمية صغيرة، فإن يدين وقدمين النوع «الهضمي»، تكون صغيرة. كم مرة لاحظت أن المرأة البدينة التي تزن مئتين رطل لديها قدم صغيرة جدًا! يرجع شعورك بالاستغراب إلى «عدم الملاءمة» فبينما لديها وزن ثقيل لدرجة تجعل من الصعب حملها، إلا أن قدميها الصغيرتين يمكنهما القيام بذلك.

رأس النوع «الهضمي» النقي

الرأس الصغيرة نسبيًا مقارنة بحجم الجسد هي سمة أخرى من سمات النوع «الهضمي» المتطرف، الرقبة والجزء السفلي من الرأس مغطيان بلفائف من الدهون. مما يعطي تأثير التاج الذي يتم ارتداؤه في الرقبة فتبدو الرأس وكأنها خارجة منه؛ مما يعطي الرقبة مظهرًا قصيرًا وكبيرًا بشكل غير متناسب.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞

جسد الهضمي

الشخص ذو الوجه المستدير

«وجه البدر» ذو الذقن المزدوجة أو الثلاثية يعطي هذا الرجل «وجه الطفل».

عدد قليل جدًا من الرجال البدينين لديهم أنوف طويلة. لا يتمتع جميع الرجال والنساء البدينين تقريبًا بأنوف أقصر وأكثر استدارة فحسب، بل لديهم أيضًا شفة علوية أقصر وأفواه ممتلئة وعيون مستديرة وتعبيرات أكثر شبابًا من الآخرين.. باختصار: يمتلكون سمات الطفولة.

إن التكوين الجسماني لهذا النوع يكون على غرار الدائرة؛ أيادٍ ممتلئة ذات نغزات - حيث من المفترض أن تكون المفاصل-، أصابع مستديرة، خصر مستدير، أطراف مستديرة، وأكتاف سميكة، وأفخاذ مرتفعة، وسيقان، وكواحل، ومعاصم منتفخة.

أيضا ترى منحنيات تسود في الخطوط الجسدية لأي شخص، فإن هذا الشخص هو إلى حد كبير من النوع «الهضمي» وسيُظهر دائمًا سمات ذلك النوع.

الرجل قليل الحركة

الرجل «الهضمي» هو رجل بطيء و متموج الحركة، إن صعوبة نقل الأجسام الكبيرة تؤدي إلى بطء في الأنشطة. هؤلاء الأشخاص يقومون بأفعالهم براحة وهدوء، مما يضيف جواً من الراحة أينما ذهبوا.

نظرًا لأنهم يجدون صعوبة في تحريك رؤوسهم، فنادراً ما يدرك الأشخاص البدينون للغاية، ما يدور حولهم.

مشية الرجل البدين

الرجال البدينون يسرون بتبختر، لكنهم لا يدركون ذلك؛ فهم لا يرون أنفسهم أثناء المشي، ولا يملك أحد آخر الشجاعة لينقل خبراً سيئاً لمثل هذا الشخص اللطيف.

الرجل السمين ينسكب على الكراسي ويخرج من ملابسه. إن الكراسي الكبيرة ذات الأذرع، والأرائك الواسعة والسيارات الفسيحة هي حواجز حقيقية لهؤلاء الرجال. لاحظ الخط الفاصل الذي يصنعه الشخص البدين للكرسي الجلدي الكبير عندما يدخل إلى الغرفة!

ملابس للراحة

أفضل ما يمكن أن يشتريه المال بالنسبة للرجل «الهضمي» هو الملابس، في حال كان بإمكانه تحمل نفقاتها؛ وغالبًا ما يكون كذلك، خاصة إذا كان «الدماعي» يأتي في المرتبة الثانية في تركيبته. إذا كان في ظروف متوسطة فسيتم اختيار ملابسه بشكل أساسي من أجل الراحة. حتى الرجل الغذائي الغني، ستجده «يدخل في شيء فضفاض» بمجرد أن يصير وحده. غالبًا ما تظهر السراويل الفضفاضة والأكمام المجددة والياقات الناعمة والأصفاة الناعمة على الرجال البدينين.

الراحة هي أحد أولى أهداف هذا النوع، ولتحقيق ذلك، ستجده غالبًا ما يرتدي أحذية وقفازات قديمة وليست عصرية، لتوفير خوض تجربة زوج جديد.

سريعو التأثير بالبرد

الطقس البارد يؤثر في هذا النوع. إذا لاحظت الناس في أول يوم بارد بالخريف، ستلاحظ أن المعاطف توجد على الرجال البدينين.

حديث الرجل البدين

عدم أخذ أي شيء على محمل الجد هي سياسة غير واعية للرجال البدينين. يظهرون ذلك بوضوح في أفعالهم وكلامهم. نادرًا ما يكون الرجل البدين جدًّا متحدثًا بارعًا. غالبًا ما يكون «مرحًا» ويروي القصص جيدًا، خاصة الحكايات والتجارب الشخصية.

لا يتحدث عن مشاكله

نادرًا ما يذكر مشاكله وغالبًا يبدو وكأنه ليس لديه مشكلات من الأصل.

يتجنب التحدث عن المذاهب والأيدولوجيات، ويعطي مساحة كبيرة لمن يتعامل معه. نادرًا ما تضيف المجموعات الراديكالية عددًا كبيرًا من الرجال البدينين بين أعضائها، وعندما يفعلون ذلك يكون ذلك عادةً لغرض آخر غير تلك المذكورة في اللوائح.

الرجل البدين جدًّا يكره الجدل ويتجنب الاختلاف معك ويتمسك بمناقشة الأمور بسطحية في المسائل الجادة في محادثاته الاجتماعية.

الرجل البدين «يعيش ليأكل»

يستمتع الرجل البدين بكميات كبيرة وغنية من الطعام ثلاث مرات في اليوم، وثلاثمائة وخمس وستين يومًا في السنة. وبين الوجبات، عادة ما يتناول كمية من الحلوى أو الآيس كريم أو الفشار أو الفاكهة. لقد أجرينا مقابلات مع عدد لا يُحصى من بائعي الفشار والفاكهة وتحدثنا معهم في الأمر ليخبرنا كل واحد منهم أن الأناس البدينين هم من حافظوا على استمرار تجارتهم.

يزور نافورة الصودا كثيرًا

بالنسبة إلى تجارة الآيس كريم، ألقى نظرة في المرة القادمة التي تمر فيها بنافورة صودا ولاحظ النسبة الكبيرة من الأشخاص البدينين الذين يجتاحون بفرح جبلاً من المثلجات والبارفيه والموز. بينما ستجد أن الأشخاص النحيفين يتفاوضون على عصير الليمون والفوسفات، في حين تختفي بولات الآيس كريم بسرعة من كوب الرجل البدين.

اللغز العميق

«ما الذي قد يكون السبب وراء بدانتني؟» يستفسر الرجل البدين بسذاجة عندما يخطر بباله أخيرًا - كما خطر لأصدقائه قبل فترة طويلة - أنه بالتأكيد بسبب التهامه للحم.

إذا كنت لا تعرف الإجابة، ألقى نظرة على طاولة أي رجل بدين في أي مطعم أو مقهى أو غرفة سفرة، ستجده يأكل بحماس ونهم وكأنه قد تم إنقاذه للتو من صيام أربعين يومًا.

في المرة القادمة التي تكون فيها في فندق ذي طابع أمريكي؛ حيث تقتصر الوجبات على ساعات معينة فقط، لاحظ كيف يكون الأشخاص البدينون دائمًا هم أول من يدخل غرفة الطعام عند فتح الأبواب!

إعداد أطعمة البدناء

الزبدة، زيت الزيتون، القشدة، والمعجنات، جميعها أطعمة تزيد من وزنك بنفس سرعة تناولك لها. وعلى الرغم من أن الرجل البدين هو آخر شخص يجب عليه الانغماس فيها، إلا أنه يفضلها أكثر من أي شيء، لدرجة أنه إذا تناول وجبة لا تحتوي على أي منهم، يشعر كأنه لم يأكل.

لماذا لا يفقدون الوزن

إحدى صديقاتنا قررت أن تنقص وزنها، وعلى الرغم من حقيقة أنها بقيت لمدة أسبوع لا تتناول غالبًا إلا السَّلطة إلا أن وزنها قد زاد. كنا نظن أنها تتناول غداءها خلسة بين الوجبات، إلى أن لاحظ أحدهم الفنجان الذي تضعه بجوارها والذي تغمس فيه الخس قبل تناوله؛ فقد كان يحتوي على زيت الزيتون النقي! وقد بررت الأمر قائلة: «لأنه لا بُدَّ أن يكون هناك شيء لذيذ ينكّه الأشياء عديمة الطعم».

تجربة

ذات مرة، في كاليفورنيا؛ حيث لا يكتمل مبنى سكني في المدينة بدون الكافيتريا، أخذنا لجنة من أحد فصول التحليل البشري لدينا إلى ست من هذه المؤسسات الكبيرة في وقت الظهر. لتوضيح صحة الحقائق التي ذكرناها أعلاه، تنبأنا بما سيختاره البدينون لوجباتهم.

جاءت أطباقهم - بدون استثناء- ممتلئة بالفطائر والكعك والقشدة والخضروات النشوية واللحوم، تمامًا كما توقعنا.

حياة قصيرة لكن سعيدة

وفقًا لإحصاءات شركات التأمين في الولايات المتحدة، يموت الأشخاص البدينون أصغر من غيرهم. ولا شك أن شركات التأمين على علم بذلك، حيث تعتمد أعمالهم فيما يخص التأمين على الحياة بأكملها على هذا الأمر؛ واعتبارهم أن الرجل البدين للغاية يشكل مخاطرة غير مأمونة العواقب بعد ثلاثين عامًا، هي حقيقة معروفة.

قال محام شاب صديق لنا قائلًا: «يقطع بائعو أي شيء على الأرض، طريقي كل يوم، لكن وكلاء التأمين على الحياة يتركونني وشأني!» ثم ضحك وتابع طلبه للحم الخنزير والبيض وبسكويت الوفل والبطاطس والقهوة.

«من المفترض أن أقلق» - يقول الرجل البدين

ليس الأمر مصادفة أن يكون تعبير¹ «Ish ka bibbi» من أصل عبري. بالنسبة لهذا العرق، فإن الأشخاص البدينين فيه أكثر نسبيًا، ويعتقد الأشخاص البدينون بشكل طبيعي أن القلق عديم الفائدة. لكن الرجل البدين يحصل على هذه الفلسفة من نفس المصدر الذي يمنحه معظم سماته الأخرى: السمات المهيمنة.

الهضم والقناعة

يُعد تناول الطعام من أكثر ملذات الحياة قوة وتأثيرًا. إن هضم الطعام، عندما يمتلك المرء الآلية الرائعة التي تميز «الهضمي» يعطي إحساسًا عميقًا بالرضا

والصفاء. ونظرًا لأن الرجل البدين دائمًا ما يكون في طريقه لتناول وجبة كبيرة أو في عملية هضم أخرى، فهو لا يترك لنفسه فرصة للشعور بالضيق. فكل مشاكله ومشاكل العالم تجلس عليه بخفة.

شعبية اجتماعيًا

«حياة الحفلة» هي الرجل البدين أو ذلك المخلوق الأنثوي القابل للتكيف الذي يشعر بالرضا.. إنهم يقضون وقتًا ممتعًا بغض النظر عما يأتي ويذهب، وهو أمرٌ مُعدٍ لدرجة أن الآخرين يلتقطونه منهم.

هل لاحظت من قبل كيف تنتعش الأجواء ما إن يظهر الشخص البدين؟ كل مضيفة تتوقع وصولهم بكل سرور وترحب بهم بارتياح. فهي تعرف أنها تستطيع الاسترخاء الآن، ومن المؤكد أن «فاتي» لم يرفع قبعته إلا عندما أظهر الجو العام تحسنًا. بحلول الوقت الذي تدخل فيه «تشابي» إلى الردهة متجاوزة عددًا قليلًا من ملاحظاتها المليئة بالحيوية، يتم تزييت عجلات المساء ولا تتوقف إلى أن يقول آخر ضيف بدين «ليلة سعيدة».

لذلك فلا عجب أن الأشخاص البدينين يقضون كل مساء تقريبًا في حفلة. إنهم يتلقون دعوات أكثر بكثير من بقيتنا!

يحب الناس الراضين عن أنفسهم

الأشخاص الذين يأخذون الأشياء كما هي، هم الأشخاص الذين يفضلهم «الهضمي» ليكونوا أصدقاءه، ليس فقط لأنه، مثل بقيتنا، يحب نوعه من الأشخاص، ولكن لأن النوع الآخر يبدو غير متناسب معه. إنه يتبنى يتخذ توجهًا مفاده أن المقاومة مضیعة للطاقة. إنه يعرف طرقًا أخرى وأسهل للحصول على ما يرغب فيه.

هناك أنواع تشعر بالاهتمام تجاه الأشخاص المختلفين عنهم، لكن ليس «الهضمي»؛ إنه يفضل الأشخاص البسيطة، المضايقين، الأصدقاء المتصالحين أنفسهم، هؤلاء المفتوحة أبواب قلوبهم ومنازلهم دائمًا، وتجري عقولهم على الأشياء الشخصية البسيطة.

والسبب في ذلك واضح: كلُّ منا يحب الأشخاص والمواقف والخبرات والبيئات التي تبرز ميوله الطبيعية، وتعكس ردود أفعاله التي يميل إليها بشكل طبيعي.

يختار الأصدقاء المحبين للطعام

«دعونا نأكل شيئًا»؛ هي عبارة تُشعر هذا الأشخاص من هذا النوع بكرم الضيافة أكثر وتدفع قلوبهم أكثر من أي شيء آخر، خاصة إذا لم تختفِ سريعًا وتُستبدل بـ «دعونا نشرب شيئًا». الشخص البدين يضع هؤلاء الذين يعدون

طاولة طعام رائعة، على رأس قائمته؛ خاصة الذين يعرضون كمية إضافية من الطعام.

ونظرًا لأن هذا النوع من الأفراد قابل للتكيف للغاية، يمكنه أن يتصالح مع النوع الآخر عندما يخدم غرضه. لكن أحب الأماكن في قلبه تُحجز لمن يشجعه في رياضته «الهضمية» المفضلة.

عندما لا يحبك

نادرًا ما يكره الشخص البدين أي شخص بشدة أو لمدة طويلة.

إن كره أي شخص يتطلب استهلاك قدر كبير من الطاقة؛ فكره الناس أكثر الأعمال مشقة في الحياة. لذلك يرفض الشخص «الهضمي» حتى أن يأخذ كراهيته على محمل الجد. إنه حارس جيد لطاقته؛ وهذه الحقيقة هي سر نجاحه.

إنه يتعامل بهذا المبدأ في كل شيء بحياته؛ لذلك تستمر علاقاته بالآخرين في راحة وسلاسة.

يحمل القليل من الأحقاد

«انسَ الأمر»؛ هي عبارة أخرى اخترعها الأناس البدناء، ستسمعهم يقولون ذلك أكثر من أي شيء آخر، ولا يقولونها فحسب، بل إنهم ينفذونها أكثر من أي أحد فينا.

يتجنب الأولوجيين

هناك أنواع قليلة من الناس الذين يتجنب «الهضمي» التحدث معهم حين يفكر في أمر ما؛ الشخص الذي يصر على مناقشة مشاكل العالم، والمنظر الذي يريد أن يطبق عليه نظرياته النسبية الجديدة، وصاحب النظريات العلمية الذي يعطي تفسيرًا مطولًا لكل شيء، وجميع دعاة المذاهب والعقيدة الجديدة يتم تجنبهم من قبل «الهضمي» النقي. يطلق عليهم المتعصبون، والمبتدعون، والحمقى.

عندما يجد أحدًا من هؤلاء يقترب منه لا يرحب به مثلما يفعل مع أي شخص آخر، بل يبتعد معلنًا أن لديه مشاغل أخرى وهكذا يحافظ على حالته المزاجية.

لا نظريات

النظريات قد تكون مصدر هلاك هذا النوع. هو فقط بطبيعة الحال لا يؤمن بها. فالنظريات العلمية محرّمة، ما لم تكن متعلقة بشيء قد يضيف المزيد من الراحة على حياته الشخصية.

في المرة القادمة حين يذكر أحدهم نظرية «الرجال البدينين يموتون صغارًا» في حضور أحد البدينين، استمع إلى هديره المرح والسرعة التي يمرر بها الأمر، سيكون أمرًا لطيفًا لتراه!

إذا قرأت له هذا الفصل سوف يرد عليك مؤكدًا: «أشعر وكأنني مليون دولار!.. وأراهن أن الاثنين اللذين كتبنا هذا الكتاب هما زوج من التعساء الذين لم يجربوا شعور الوجبة الممتعة من قبل!»

أين تذهب شريحة الإستيك على شكل حرف T؟

عندما ترى شريحة لحم طولها ثلاثة إنشات في طريقها إلى أحد المنازل فغالبًا ما تكون مدسوسة تحت ذراع رب أسرة ذي ذراع مستديرة! ففي حين يحظر الرجل البدين استهلاك المرتب على وسائل الراحة في الصالون أو غرفة النوم أو أجزاء أخرى من المنزل، إلا أنه يجب أن يكون متأكدًا من أن المطبخ لا ينقصه أي شيء.

يصف طعامه

يحب الشخص البدين أن يمتعك بأوصاف مغرية لما تناوله على الإفطار، وما طلبه على الغداء، وما يخطط لتناوله على العشاء، وعن شريحة التوست المغطاة بالجبن التي سوف يتناولها بعد المسرح.

الطعام هو طريقته في الموت

ينتحر معظمنا ببطاء، بطريقة أو بأخرى، كلُّ بالشكل المتأصل في شخصيته. بالنسبة للشخص «الهضمي» فالطعام هو الطريقة التي يتبعها للموت؛ لكنه على الأقل يملك الكثير ليقوله في هذا الأمر: إنه أمر أكثر إمتاعًا من نقاط الضعف الأخرى التي ينساق لها الآخرون معجلين بنزول ستار النهاية.

الأمراض الأكثر عرضة للإصابة بها

مرض السكر منتشر بين هذا النوع أكثر من أي مرض آخر. تأتي السكتة الدماغية في المرتبة الثانية خاصة إذا كان الشخص البدين انفعاليًا وسريع التأثير وضغط دمه مائل للارتفاع. من المحتمل أيضًا أن يحدث الانهيار المفاجئ لأي من الأعضاء الحيوية أو العديد منها للأشخاص البدينين في وقت أبكر من غيرهم؛ وهذه هي ضريبة السنوات التي يقضونها في تناول كميات هائلة من الطعام.

القلب، والكلى، والكبد المرهقون، نتيجة لا مفر منها لتناول الكثير من الطعام.

لذا – بناء على الإحصاءات- فإن الرجل البدين الذي تطلق عليه «بدين وقوي البنية» هو بدين لكنه ليس قوي البنية.

الرجال البدينون والأنفلونزا

كانت نسبة البدينين المصابين في تاريخ الأنفلونزا الإسبانية عام 1918 أعلى من نسب جميع الأنواع الأخرى مجتمعة. كانت هذه الحقيقة صادمة ومثيرة للدهشة وتمت مناقشتها كثيرًا في الصحف لكن بشكل غير علمي. السؤال الكبير الذي يطرح نفسه في علاج هذا المرض وتوأمه «الالتهاب الرئوي»: هل سيصمد القلب؟

إن الدهون حقا تعيق القلب بشكل خطير.

المحرك الفورد للرجل البدين

إن القلب يزن أقل من رطل، لكنه العضو الوحيد في أعضائنا الحيوية الذي لا يأخذ راحة على الإطلاق، إنه المحرك للسيارة البشرية ويا له من محرك صغير مخلص، مثل محرك السيارة الفورد الذي يشبهه كثيرًا. فإذا عشت أربعين عامًا فسوف يستمر في العمل أربعين عامًا وإذا امتد بك العمر إلى التسعين سيمتد عمله أيضًا.

ولكن يجب التعامل مع الأمر مع أخذ عدة أمور في عين الاعتبار، وأولها هو عدم إرهاقه، إن محرك السيارة الفورد كبير بما يكفي للسيارة الفورد لأنها سيارة خفيفة.. إذا كنت لا تزن الكثير فسوف يحملك محركك إلى أعلى التلال وأسفل وديان الحياة بكفاءة سيارة فورد قديمة وبخفة فورد جديدة.

اصنع من سيارتك الفورد شاحنة

لكن حين تستمر في زيادة الوزن، فإنك بذلك تفعل في محرك سيارتك ما قد يفعله أحد السائقين بالسيارة الفورد حين يقوم بتحميلها بالطوب والحديد الخردة.. لكن هناك فارق، بإمكان مالك السيارة الفورد أن يستبدل محركها بمحرك أكبر إذا كان ينتوي أن ينقل بها الطوب بقية حياته، أما أنت فلا يمكنك فعل ذلك. هذا المحرك الصغير رباعي الأسطوانات هو الوحيد الذي سوف تملكه إلى الأبد، وإذا أسأت استخدامه، فلا يمكن لأي مال، أو منصب، أو عاطفة أن تشتري واحدًا جديدًا. مثل محرك فورد، قد يحمل وزنًا جيدًا من الأمتعة الزائدة ويستمر في القيام بعمل جيد، لكن إذا قمت بتحميل الكثير واستمرت في ذلك، سيأتي اليوم الذي تبدأ فيه أسطواناته في التخادل.

يمكنك أخذها إلى محطة الخدمة والدفع للأطباء لشحذ الصمامات وإصلاح الكربين ووضع بعض السدادات والشمععات الجديدة. قد تعود للعمل بشكل جيد

طالما أنك تسير على الطريق السريع الممهّد لـ «الصحة الجيدة»؛ يمكنك مواكبة الموكب دون ملاحظة أي خطأ بشكل خاص.

لكن تعالَ إلى تلّ الالتهاب الرئوي أو مرض السكري فمن المحتمل جدًّا ألا تنجح في ذلك.

«لا تقتل محركك»

تظهر الإحصائيات في أمريكا أن الآلاف من الرجال والنساء «يقتلون محركاتهم» حرفيًّا، كل عام، في حين أنهم لو لم يفعلوا كانوا ليعيشوا سنوات عديدة أطول.

كيف يجد كل واحد سعادته

جميعنا نحيا للبحث عن السعادة، وكل منا يجد سعادته في اتباع الدوافع الفطرية التي حددها النظام الأكثر تطورًا في تكوينه.

يتم بناء مزاج الرجل «الخضمي» وطبيعته وشخصيته، وهويته، عن طريق نظامه الغذائي والدوران حوله، فيكون أسعد حين يرضيه بينما يتعس حين يحرمه، تمامًا كما يشعر أيُّ منا بالتعاسة حين لا يرضي نظامه المهيمن.

العالم يحتاج إليه

ومع ذلك فإن هذا النوع لديه العديد من الصفات التي يحتاجها العالم، ولديه قدرة كبيرة على الاستمتاع بالحياة، تجعل العرق بأكمله سعيدًا وهو يتخلى عن كميات كبيرة من الطعام من أجل هؤلاء.

الاستمتاع هو شعار هذا النوع

الأشياء الجيدة في الحياة - الطعام الغني والوفير وكل ما يخدم الشهوات الشخصية - هي شغف هذا النوع.

يشترى ويستخدم سيارات الليموزين واليخوت والطهاة أكثر من أي ثلاثة أنواع أخرى مجتمعة، ويستفيد من الأموال التي يدفعها فيها أكثر من الآخرين. الكلمة المفتاحية لطبيعته هي «الاستمتاع الشخصي». كما أن حواسه في اللمس والتذوق حادة بشكل خاص.

الرجل البدين يحب الراحة

يمكنك معرفة الكثير عن نوع الرجل من خلال ملاحظة نوعية الأشياء التي ينفق فيها أموالاً زائدة عن الحد.

قد لا يكون لدى الرجل «الهضمي» تأمين ضد الحريق، ولا سندات ليبرتي أو عقارات، لكنه سيكون لديه كل وسائل الراحة الممكنة التي يستطيع تحمل نفقاتها.

معظم أصحاب الملايين بدينون، وقد أوضع التحليل البشري السبب في ذلك؛ إننا نبذل بعض الجهود من أجل تلبية رغباتنا وطموحاتنا ودوافعنا الملحة، وكل منا تختلف رغباته عن الآخر ويتبع الوسائل المناسبة للوصول إليها. وهذا النوع لا يشتهي سوى الغذاء والكماليات ووسائل الراحة التي لا يمكن توفيرها له إلا بالمال.

المليونير البدين

عندما يكون الرجل البدين رجلًا ذكيًا فإنه يستخدم عقله لكسب المزيد من المال. لا يوجد شخص بدين يستمتع بالعمل، لكن كلما زادت قدراته العقلية كلما تخلى عن أوقات الترفيه لكسب المال.

عندما يكون الرجل البدين في ظروف متوسطة

تعتمد طموحات أي رجل في كسب المال إلى حدٍ كبيرٍ على ما إذا كان المال ضروريًا لإشباع غرائزه المهيمنة.

فإذا كان الرجل البدين ذا عقلية متوسطة فإنه سيتغلب على خموله الجسدي من أجل تأمين أقصى سبل الراحة العصرية له ولعائلته.

يشكل الرجل البدين ذو العقلية المتوسطة نسبة كبيرة من سكاننا، ولهذا السبب الذي تم ذكره للتو فهو يستحق دائمًا أن يوصف بأنه أب وزوج كريم.

الرجل البدين رب أسرة جيد

الرجل البدين سوف يعطي زوجته وأولاده آخر قرش في جيبه من أجل شراء الأشياء التي يرغبون في شرائها، لكنه لا يلتفت كثيرًا لويلات العالم وما يحدث فيه. الرجل البدين رب أسرة، رجل بيت، محترم، دافع للضرائب، ومواطن صالح.

ليس مصلحًا

إنه يميل إلى الاعتقاد بأن العائلات والمجتمعات والدول الأخرى عليهم العمل على إنقاذ هؤلاء المحتاجين، ويتركهم يفعلون ذلك دون تدخل. إنه قد يدفع في الأعمال الخيرية أو الإنسانية لكنه لا يكون مسرّفًا ولا عاطفيًا حيالها، إنها بالنسبة له غالبًا ما تكون مجرد استغلال عاطفي من أجل ربح المال.

عندما يكون الرجل البدين فقيرًا

إن حب الراحة هو ألد أعداء الرجل البدين. إن رضاه المتأصل فيه الذي يبرز في انزعاجه من التنقل بسهولة أو بسرعة يغريه دائمًا بأن يترك الأمور تفلت من يديه. فعندما تعجز عقلية الرجل البدين عن إيجاد طرق سهلة للحصول على الأشياء فإنه لا يحقق نجاحًا كبيرًا في شيء.

عندما تكون القدرات العقلية للرجل البدين منخفضة غالبًا ما يرفض العمل - في هذه الحالة سيصبح من المألوف رؤيته أمام حمامات الأماكن العامة، الجراجات، وهو الفنادق الرخيصة.. وستجده دائمًا جالسًا على كرسي مريح وكأنه جاء للتو من مشوار طويل.

الأناس البدينون يحبون الراحة

جميعنا لدينا رغبة دفينة لعمل كل ما يحلو لنا، وبأقل مجهود، لكن الرجل البدين يفوز بنصيب الأسد في رغبته في ذلك فهو يريدتها أكثر من أي أحد.

لا عمل شاق

إنه غير مهياً للعمل الشاق مثل بعض الأنواع الأخرى - كما سنعرف في بقية فصول الكتاب.. كما أن وزنه الزائد ليس هو السبب الوحيد في بطء حركته، لكنه يميل إلى إبطاء جميع عملياته الحيوية وإرهاق قلبه؛ مما يعطيه شعورًا مزمنًا بالثقل والهمود.

الجميع يحبونه

لكن يبدو أن الطبيعة قد قصدت الأشخاص البدينين لإدارة بقيتنا بدلًا من المساعدة في «العمل الشاق». لقد جعلتهم يكرهون الكدح ثم جعلتهم محبوبين للغاية بحيث يمكنهم عادةً إقناع بقيتنا بالقيام بالعمل الشاق من أجلهم.

البدينون يديرون العالم

عندما يكون الرجل البدين شديد الذكاء فغالبًا ما يكون في مرتبة عالية في عمله؛ حتى إذا تم تعيينه مؤخرًا في إحدى المؤسسات سوف تتم ترقيته سريعًا إلى منصب إداري كبير، وما إن يحدث ذلك حتى يصير كل الذين يرؤسهم يحبونه لدرجة أن يقوموا بعمل شاق ولوقت طويل من أجله.

الرجال البدينون يصلون إلى القمة

وبهذه الطريقة يصل الرجل البدين إلى القمة مباشرة في حين ينوح من حوله لأنهم فعليًا هم من قاموا بمعظم العمل؛ فهم يفشلون في إدراك أن العالم لا يدفع دائمًا الرواتب الكبيرة لمن يكدح أكثر وإنما لمن يُعمل عقله أكثر، لا

يدفعها لمن يعمل بنفسه أكثر بقدر ما يدفعها لمن يقدر على إقناع الآخرين بالعمل.

السياسي الشعبي

هذه القدرة على الإدارة، التحكم في الأمور، وكسب حب الآخرين، هي ما تجعل من هذا النوع سياسيين ناجحين. يعرف الرجل البدين كيف يحصد الأصوات؛ إنه يندمج مع كل الناس ويضحك مع كل الناس.. يتذكر أن يسأل «كيف حال الأطفال؟..» وسرعان ما يصبح رئيس أي شيء يدخل به. غالبًا ما يكون السياسي الناجح بديئًا.

يجعل الآخرين يعملون

الرجل الواحد لا يملك سوى نفسه وأقصى ما يمكنه عمله هو إنهاء يوم عمل جيد بحجم قدراته. لكن الرجل الذي يمكنه تحفيز الكثير من الآلات البشرية الأخرى لإخراج يوم عمل كامل من كل منهم، لا يحتاج لأن يعمل بنفسه. إنه يخدم صاحب العمل أكثر من أي مشرف أو رئيس.

رجل المبيعات البدين

اقترب من خمسة أشخاص وقل «رجل مبيعات»، سيخبرك كل منهم أن الصورة التي يستحضرها في خياله هي صورة لرجل بدين، مستدير، جميل، لطيف، ذكي جدًا ويحبه الجميع.

فالرجل البدينون «بائعون بالفطرة»، إنهم يشكلون نسبة كبيرة من العاملين في هذه الوظيفة. فهذا النوع من الرجال يسهل تأهيله شخصيًا، بعد ذلك يمكنه جمع الكثير أو القليل من المال - حسب قدراته العقلية- من خلال مبيعاته.

قصص عازفي الطبول المضحكة

ربما تلاحظ أن المحادثات الخاصة بالرجال البدينين دائمًا ما تكون مليئة بالقصص المضحكة. إنهم يستمتعون بالنكات أكثر من أي نوع آخر، لسبب سوف يتضح أكثر فأكثر.

إن فكرة أن رجل المبيعات يجيد نسج الخيوط حول العميل ليحصل في النهاية على توقيعه وهو في هذه الحالة، هي فكرة أسطورية ليس إلا، ومصدر هذه الأسطورة هو حقيقة أن معظم موظفي المبيعات بدينون وجميعهم جيدون في رواية القصص.

نكات على نفقة البدين

«انظر إلى هذا البدين» «أحضروا له شاحنة» وغيرها من الكلمات الساخرة التي تقال لتحية للرجل البدين في أي مكان. ويعلم أنه لا يمكنه منع ذلك إذا لم يحاول تقبل المزاح والرد عليه بمزاح آخر. وهذه الطبيعة اللطيفة هي ما تجعل أي أحد، حتى هؤلاء الذين يعتبرونه مزحة، يقولون في أنفسهم «إنني أحب هذا الرجل».

عادات الرجل البدين

«لا تتسرع أبدًا، ولا تقلق أبدًا» هي المعايير اللاواعية الكامنة وراء العديد من ردود الفعل من هذا النوع. إذا كنت ستجمع قائمة بعادات أي شخص بدين، فستجد أنها في الغالب ناتجة عن أحد هذين الدافعين أو عن كليهما.

لن تجعله يسرع أبدًا

ستواجه صعوبة كبيرة إذا كنت تحاول الحصول على رد فعل من «البدين المرح» يتطلب الجدية والسرعة والتوتر الشديد. إنه ينجز الكثير كأي رجل دؤوب عندما يكون هناك تكافؤ ذهني بينه وبين من يعمل معه. إن الرجل البدين يمكنه الاستمرار في العمل بنفس الجهد وبلا انقطاع، إنه ليس لديه التقلبات الشائعة لدى الأشخاص المتململين، كما أن العمل الشاق السريع ليس من ضمن الأساليب التي يتبعها.

يحب الكوميديا

جميع أشكال الاكتئاب العقلي تعتبر غريبة على الأشخاص البدينين طالما أن صحتهم جيدة. لقد عرفنا من قبل زوجًا وزوجة بدينين تم إخبارهما أنهما سوف يُطردان من المنزل لعدم دفع الإيجار ورغم ذلك قضا ليلتهما يضحكان مثل الأطفال في سن الرابعة، علي أفلام تشارلي شابلن أو كوميديا ماك سينيت. ربما تكون قد رأيت من قبل أشخاصًا بدينين ذوي حالة مادية صعبة، وتعجبت في نفسك من كونهم مبتهجين للغاية.

يميل إلى الكسل

عادات الأشخاص البدينين التي تُبنى حول نقاط قوتهم وضعفهم، هي بالضرورة نوعان: المرغوب فيه وغير المرغوب فيه. إن أكثر العادات سوءًا والتي لا مفر منها في هذا النوع هي الكسل وعدم النضج. إن الكسل هو أحد السمات غير المرغوب فيها لدى «الهضمي»، والتي تكلفه عادة الكثير.

وفي هذا البلد، لا يمكن للرجل البدين أن يواكب كل هذا الكم من الطاقة والكفاءة المطلوبين دائمًا. إن الخمول الناتج عن عملياته الهضمية كبير جدًا لدرجة لا يمكن تذليله؛ فشعور الكسل والثقل الذي تعاني منه بعد تناول وجبة

دسمة، هو شعور لا ينتهي أبدًا لدى الرجل البدين، فجهازه الهضمي مشغول دائمًا في محاولة هضم كميات كبيرة من الطعام.

يحب الغرف الدافئة

حب الراحة، وخاصة أشياء مثل الغرف الدافئة أو الأسرة المريحة، هو حب متأصل في تكوين هذا النوع لدرجة أنه قد يخوض من أجل ذلك معركة لا يخوضها بقيتنا. لكن مثل هذا النوع سواء كان رجلاً أو امرأة، يتصرف وفق ميول عقلية يقررها نوعه.

يستمتع بتقديم الخدمات

إن العادات التي جعلنا نحب الشخص البدين وتتغاضى عن أخطائه هي كرم ضيافته الذي لا يخطئه أحد، وطيبته في تقديم المساعدة عندما تتعرض لمشكلة، ووجوده الذي يضيف راحة وسلامًا، لباقتة، لطفه، والمتعة الحقيقية التي يشعر بها حين يقدم لك أي معروف.

يحب الموسيقى الجيدة

الموسيقى البسيطة هي المفضلة لدى الأشخاص البدينين. أغاني الحب والنعمة المتناسقة هي الأكثر شعبية لديهم. الأغنية سهلة التعلم والغناء هي الاختيار الثاني للرجل البدين.

إنهم يحبون الموسيقى الأمريكية الزنجية، والجاز والموسيقى المليئة بالطاقة. الموسيقى هي الأكثر شعبية لدى البدناء في جميع أنحاء العالم، إن أعظم المغنيين في العالم، ومعظم الموسيقيين المشهورين أناس بدناء، أو على الأقل ذوو جسد ممتلئ.

يذهب إلى الملاهي الليلية

سيهز الشخص البدين أصابع قدمه، وينقر بأصابعه، ويهز رأسه ويومئ كل ساعة أثناء استماعه لأوركسترا الجاز.

عندما يتم دمج «الهضمي» مع نوع آخر، فإنه سيستمتع أيضًا بأنواع أخرى من الموسيقى ولكن النوع النقي من «الهضمي» يهتم أكثر بالنعمة والألحان البدائية.

يحب «عرض الفتيات»

يحقق عرض «الفتاة الجميلة» نجاحًا كبيرًا مع النساء والرجال البدينين. جرب أن تذهب إلى «باسينج شو»⁽²⁾ ولاحظ عدد الأشخاص البدينين في الجمهور.

ثم اذهب إلى مسرح في الليلة التالية حيث يُقدَّم عرض مأسوي، وانظر إلى قلة عدد البدينين هناك.

الرجل الذي يتعاون في الألعاب

يحب الأناس البدينون مساعدة لاعبي العروض حين تتاح لهم الفرصة لذلك. وجميع مقدمي العروض يعرفون ذلك.

عندما يتم لعب إحدى هذه الحيل على أحدٍ من الجمهور ستجد الفتاة تتجه لاختيار رجل مستدير لتجربها معه. اجعلها تحاول اختيار رجل طويل ومتناسق البنية لتقديم العرض، وسوف تتلقى الشرطة بلاغًا على الفور!

عندما نقوم بوصف النوع «العظمي»، سوف تلاحظ كم هو مختلف عن صديقنا البدين.

محب للأفلام

«صالة عرض الرجل البدين» ربما يكون اسمًا مناسبًا لدور العرض في بلدنا. ليس معنى هذا أنه الوحيد الذي يتردد على دور العرض.

تغطي أفلام الأمسية الواحدة العديد من أنواع الاهتمامات الإنسانية المختلفة – الأخبار، الرسوم المتحركة، أفلام روائية، وكوميديّة؛ بحيث يجد كل نوع شيئًا يثير اهتمامه.

ولكن إذا كنت ستفعل ما فعلناه؛ قف عند مدخل إحدى دور العرض الرائدة في مدينتك في أي مساء، وقم بتسجيل الأنواع التي تدخل إلى هناك ستجد أن عدد البدينين سيكون قدر جميع الأنواع الأخرى مجتمعة.

الترفيه السهل

والسبب في ذلك واضح لجميع الملمين بـ «التحليل البشري»؛ فالرجل البدين يريد كل شيء بأسهل طريقة ممكنة، ومشاهدة الأفلام تحقق مطلبه أكثر من أي ترفيه آخر، فبإمكانه الذهاب إلى مشاهدته حين يحب دون الحاجة إلى الانتظار لبدء العرض، وهي ميزة رائعة بالنسبة لهذا النوع، فالرجل البدين لا يحب الاعتماد على نفسه للترفيه.

طفل السلالة

كانت المرحلة الأولى في التطور البيولوجي هي المرحلة التي تم فيها تطوير الجهاز الهضمي. حيث كان استيعاب العناصر الغذائية هو الوظيفة الأولى لكل أشكال الحياة ولا يزال كذلك، لأنه المطلب الرئيسي للحفاظ على الذات.

كونه الأول والأكثر عنصرية من بين أنظمتنا الفسيولوجية الخمسة، فإن النظام الهضمي - عندما يتفوق على الآخرين - ينتج طبيعة أكثر عنصرية وطفولية. لذلك فإن «الهضمي» هو «طفل السلالة» بحق. مما يفسر العديد من خصائص الشخص البدين للغاية، بما في ذلك حقيقة أنه من الصعب عليه تسليته نفسه.

إنه يحب التسلية والترفيه أكثر من أي نوع آخر، وقد تكون الألعاب والأنشطة البسيطة كافية لتحقيق ذلك.

يحب السيرك

عادة ما يمل من الأعمال الدرامية أو العروض المسرحية الجادة، لكنه متردد دائم على السيرك.

يظهر عدم نضج الشخص البدين أيضًا في كونه يحب أن يتم تدليله والعناية به. إنه مثل الطفل يأتي الطعام رقم واحد في أولوياته؛ فتكاد تكون الحالة الوحيدة التي يفقد فيها الرجل البدين أعصابه هي عند حرمانه من الطعام. ويأتي النوم ثاني مطلب في قائمته، وهي سمة شخصية أخرى من سمات عدم النضج.. فقط أعطِ للشخص البدين ثلاث وجبات جيدة يوميًا ووقتًا كافيًا للنوم في فراش دافئ ووثير وسوف يفوز بجائزة أكثر شخص لديه حس دعابة في ثلاثمائة وخمس وستين يومًا في السنة. وبعد النوم تأتي الملابس الثقيلة للتدفئة في الشتاء، وتوفير مدفأة حين يشتد الصقيع.

الأناس البدينون والشاطئي

لولا الجهد المطلوب للوصول إلى الشاطئي، والحاجة إلى خلع وارتداء الملابس، والبرودة الأولية للمياه، لكان الأناس البدينون قد ذهبوا إلى الشواطئ في الصيف أكثر مما يفعلون.

لا يبذل أي مجهود

ليحظى أي شيء بشعبية لدى «الهضمي» يجب أن يكون شيئًا سهل المنال، سهل التنفيذ، سهل الابتعاد عنه، سهل تركه إذا رغب في ذلك. أي شيء يتطلب طاقة كبيرة حتى وإن كان يعد بمتعة كبيرة إذا تحقق، عادة ما يتم تجاوزه من قبل الأشخاص البدينين.

فن التنصل من فعل شيء

«دع جون يقوم بفعله»؛ جملة أخرى شائعة اخترعها هذا النوع. إنه نادرًا ما يقوم بفعل شيء يكره فعله، وهو محبوب لدرجة أنه سوف يجعلك أنت أو شخصًا آخر تفعل هذا الشيء بدلًا منه. إنه يكره أي شيء صعب أو شاق.

النوع المسالم

إذا نشأ أي موقف غير سعيد، شخصي أو اجتماعي، يحتوي على نزاعات أو جدالات، سوف يحاول الشخص البدين إخراج نفسه منه على الفور دون أي مناقشة.

يستثنى من الأمر هؤلاء ذوي الوجوه المربعة وفي هذه الحالة لا يكونون من النوع «الهضمي» النقي؛ فالأشخاص البدينون جدًا يتلافون الانغماس في أي نزاعات مع الجيران أو الأسرة أو أي نزاعات سياسية؛ فهذا بالنسبة لهم إزعاج أكثر من اللازم من ناحية، وشيء يتعارض مع طبيعتهم الهادئة المسالمة من ناحية أخرى.

يتجنب الشجارات المرهقة

ينتبه الرجل البدين جيدًا لسماته وميزاته، ويعلم جيدًا أن الخلافات دائمًا ما تكون مكلفة، ليس فقط في احتمالية أن يخسره الآخرون أو يخسروهم، ولكن تكلفه الأعصاب وراحة البال.

فالرجل البدين يدرك بشكل غريزي أن لا شيء يضاهاه لحظات الشعور بالسلام الداخلي.. وعلى الرغم أنه لا يؤمن بأمر «السلام بأي ثمن» فيما يخص البلاد إلا أنه يؤمن به فيما يخص شخصه. سوف تكون مستمتعًا بملاحظة كيف يزداد الميل إلى هذه الميزة من المحبة والسلام.. فكلما زاد وزن الشخص كلما زادت رغبته في الحصول على ما يريد دون عداء.

الشيء ذو القيمة

أكثر الأوقات التي يفضل فيها الرجل البدين تناول الطعام هو في حال وجود الكثير من المرطبات، كما أن الدعوة على العشاء من أكثر الأشياء التي تجعله يحبك.. لكن احذر من أن تستضيفه في بيتك وتقدم له الشاي مع الليمون في حين يتوقع هو وجبة كاملة.

دائمًا مستعد لتناول الطعام

يمكنك أن تقدم له طبقًا رئيسيًا في أي وقت صباحًا أو مساءً وأنت متأكد أنه سوف يسعد به. إنه يحب الولايم بشرط ألا يجري أي محادثة؛ فالرجل البدين يمر بوقت عصيب أكثر من أي شخص آخر حين يستمع إلى الأحاديث الطويلة أثناء تناول الطعام.

إن موضة محاولة مزج أكثر شيئين متناقضين معًا - الطعام والحديث- والاعتقاد بأنهما قد ينجحان، هي موضة نابعة من فهمنا الخاطئ للطبيعة

البشرية. وسرعان ما ستندثر مثلها مثل أي موضة تفشل لأنها لم تضع الغرائز الإنسانية في عين الاعتبار.

يتجنب الرياضة

لا يوجد شيء يغري الرجل البدين في الأعمال الجسدية الشاقة أو الرياضات العنيفة.. وعلى الرغم من أننا شهدنا العديد من مسابقات التنس والبولو والتجديف والركض والسباحة على المستوى المحلي أو العالمي، إلا أننا لم نشهد أي لاعب كان سميًا بدرجة كافية ليتم تضمينه في النوع «الهضمي».

فقد احتوت المدرجات الكبيرة في هذه المسابقات على عدد كبير من الأشخاص البدينين، لكن حديثهم أشار إلى أنهم كانوا حاضرين بسبب اهتمامهم الشخصي ببعض المتسابقين وليس من أجل اللعبة نفسها.

إن أقصى رياضة قد يقوم بها رجل بدين هي قيادة سيارة مفتوحة السقف، وكلما كانت السيارة مريحة كلما زادت سعادته. إنه يتجنب السير لمسافات طويلة كما يتجنب مرض الطاعون؛ فقد يوقف تاكسي من أجل مسافة لا تتعدى مبنيين.

العنصر الشخصي

بسبب عدم نضجه، لا يفكر الشخص البدين في أي شيء سوى تلك الأشياء التي تؤثر عليه شخصيًا. إن المظهر الهادئ والمتأن للرجل البدين الذي يجعله يبدو في بعض الأحيان وكأنه أحد القضاة، نابع بشكل كبير من عدم رغبته في الانفعال تجاه أي شيء لا يمسه شخصيًا.

هذا العنصر الشخصي سوف يظهر ليهيمن على جميع أنشطة ومحادثات واهتمامات «الهضمي». بالنسبة له، يجب أن يكون الشيء الذي يحبه متعلقًا بشيء يأكله أو يلبسه أو يعيش فيه أو يحقق له متعة شخصية.. إنه عادة ما يكون محصورًا في شيء مادي ملموس.. لكن الأهم من ذلك كله أنه يقتصر على الأشياء التي يحصل منها على شيء لنفسه.

القراءة

إن الرجل البدين ليس قارئًا عادة، لكنه إذا قرأ شيئًا يكون كوميدياً، أو بسيطاً، أو عاطفياً. وعندما يقرأ الجريدة فإنه يقرأ الأشياء المضحكة، وتجذبه قصص المجلات إذا كانت قصيرة ومليئة بالمشاعر. نادرة ما يقرأ افتتاحية، وليس «دودة كتب»، تشكل الجرائد معظم قراءات الرجل البدين، ونادرًا ما يمتلك مكتبة إذا لم يكن غنيًا جدًا، وعادة ما يكون سبب امتلاكها هو الاستعراض ليس إلا.

يتجنب متاجر الكتب

أثناء إعدادنا لهذه الدورة التدريبية قمنا بإجراء استطلاع بين موظفي متاجر الكتب الموجودة في المدن الرئيسية بالولايات المتحدة. وجميعهم دون استثناء ذكروا أن قلة من الأشخاص البدينين كانوا زبائن دائمين. أخبرنا أحد التجار: «لقد أمضيت في هذا المتجر سبعة عشر عامًا، ولم أقم ببيع كتاب مطلقًا لمائتين وخمسين رطلًا!». كل هذا بسبب الحقيقة التي بدأنا بها هذا الفصل - أن عالم الرجل البدين يدور حول معدته - ومعدته لا تقرأ!

واقعي بطبيعة الحال

يمتلك الرجل البدين براءة الأطفال الطبيعية وجهلهم بالأشياء الماكرة والمراوغة. لديه نفس اهتمام الطفل بالأشياء والأشخاص، والطفل لا يبالي تجاه الكتب والمحاضرات والمدراس، وكل شيء عويص آخر.

مميزاته الجسدية

«أعتقد أنني يمكنني هضم الأظافر» صاح بها أحد الأصدقاء البدناء مؤخرًا. يشكل النظام الهضمي لدى «الهضمي» نقطة تفوقه الجسدي. لقد تم تطوير قسم المعدة لديه بالكامل لدرجة أن كل شيء يتوافق معها، وكل شيء يميل إلى جعله سميرًا.

كما قال إيرفين كوب مؤخرًا: «ليس صحيحًا أنه لا يمكن للمرء أن يمتلك كعكته وبأكلها أيضًا، لأن الرجل السمين يأكلها ويحتفظ بها».

عيوبه الجسدية

ينتج الميل إلى الإفراط في تناول الطعام بشكل طبيعي بسبب نظام غذائي وهضمي عالي التطور لهذا النوع، لكن هذا بدوره - كما أعلننا من قبل - يرهق بقية الأعضاء الحيوية، بالإضافة إلى نفور الرجل البدين من ممارسة الرياضة، والذي يقلل من كفاءته البدنية.

إذا كان «الهضمي» النقي أو مَنْ يميل ليكون هكذا، يرغب في أن يعيش طويلًا، فعليه أن يعرف ما هو الوزن الطبيعي ويحاول جاهدًا أن يبقى عليه.

مميزاته الاجتماعية

إن عذوبة الروح تُعد أكثر الصفات الإنسانية قيمة، والأشخاص البدينون يمتلكون منها قدرًا أكبر وأكثر ثباتًا من أي نوع آخر. الثروات الاجتماعية الأخرى التي يمتلكها هذا النوع هي اللطف، دماثة الخلق، حسن الضيافة والود.

عيوبه الاجتماعية

إن تحقيق أهدافه عن طريق الإطراء والتملق ومختلف أنواع الخداع الصغيرة البريئة إلى حد ما هي العوائق الاجتماعية الوحيدة لهذا النوع.

مميزاته العاطفية

تفاؤله الذي لا ينضب هو أكثر الصفات العاطفية الواضحة في هذا النوع، فلا يمكن أن يكون هناك شيء سوداويّ لدرجة لا يستطيع معها الرجل البدين أي يجد ولو بصيصَ ضوءٍ؛ لذا فإننا غالبًا ما نلجأ في كوارثنا إلى أصدقائنا البدينين، فكل شيء يبدو أكثر إشراقًا في حضور أي شخص متصالح مع نفسه. ربما تكون ينباع الأمل موجودة في في صدور جميع البشر، لكنها لا تنضب لدى هؤلاء البدينين.

إنفاق المال هو سمة أخرى من سمات الرجل البدين، إن عواطفه دائمًا ما تكون مُعلنة وليست داخلية. فلم يُعرف من قبل أن هناك رجلًا بدينًا بخيلًا.

عيوبه العاطفية

رغبته في أن يكون فاسدًا، أو عبوسًا ورغبته في إبداء هذا الاستياء والامتعاض على وجهه الطفولي، هي العوائق العاطفية لدى هذا النوع. إنهم - كما ستلاحظ- يمتلكون ردود أفعال منذ الطفولة، لم يستطيعوا الخروج منها بشكل تام.

مميزاته في مجال العمل

القدرة على جعل الناس مثله هي أعظم نقاط القوة في مجال العمل لهذا النوع، ويمكن أن يحاكي كل نوع آخر. إن وجود رجل بدين ذي عقلية متوسطة بالقرب من باب مؤسسة تجارية سيجعل المزيد من العملاء في شهر واحد من خلال لطفه ومرحه وروحه الاجتماعية أكثر مما يفعله عشرات المفكرين اللامعين في عام واحد. يجب أن يكون لكل شركة تتعامل مباشرة مع الجمهور شخص واحد بدين على الأقل ليمثلها.

عيوبه العملية

تشكل عادة التهرب من المسؤولية والمهام الصعبة الصفة الأكثر ضررًا للأعمال التجارية أو الطموحات المهنية لهذا النوع. مرة أخرى، يحاول الطفل بداخله الهروب من المهمة المحددة له وفي نفس الوقت يتجنب العقوبة.

ثروته كرب أسرة

حب المنزل هو سمة مميزة لكل الرجال البدينين. فعادة ما يسخر الرجل البدين نفسه لعائلته بقدر ما يستطيع، وغالبًا ما يمتد هذا الأمر لنقطة معينة.

نظرًا لأن الآباء والرجال والنساء البدينين يكاد يكونون متساهلين للغاية مع أبنائهم، فهم غالبًا ما يفسدونهم.. لكنهم أيضًا محبوبون من قبل أطفالهم أكثر من أي نوع آخر. كونهم أطفالًا تقريبًا، فإنهم يتساوون معهم، ويندمجون في ألعابهم ويعيشون حياتهم معهم.

عيوبه كرب أسرة

الاعتماد على الآخرين، والميل لسماح المرء لنفسه بأن يكون مدعومًا من الإخوة أو الأخوات أو الزوجة، هي نقطة الضعف المنزلية الرئيسية للأشخاص البدينين. يجب أن يبدأوا الاعتماد على أنفسهم في وقت مبكر من حياتهم، وأن يجعلوا ذلك بمثابة تدريب على تحمل نصيبهم من المسؤولية تجاه عائلتهم فيما بعد.

ينبغي أن يهدف إلى...

إن تطوير قدراته العقلية بهدف استخدامها في تقليل العمل اليدوي الذي لا يحبه، وزراعة الاهتمام بالجانب الأكثر نضجًا في العالم الذي يحياه، يجب أن يكونا أول هدفين من أهداف جميع الرجال البدينين.

يجب أن يتجنب...

«التخاذل»، يجب أن يتجنب الرجل البدين البحث عن الأعمال السهلة، واتباع الإجراءات للتهرب من المسؤولية. قال إلبرت هوبارد: «طوبى للرجل الذي لا يبحث عن الأشياء السهلة المريحة، فهو الوحيد الذي سيجدها». وهذا يفسر لماذا نادرًا ما يفشل الرجل البدين، ما لم يكن ذكيًا.

نقاط قوته

التفاؤل والضيافة والانسجام هي أقوى النقاط في طبيعة الرجل البدين. لقد بنى عليهم الكثير من الرجال حياة ناجحة. بدونهم لا يمكن لأي فرد من أي نوع أن يأمل في أن يكون سعيدًا.

تمنحه شعبيته وانسجامه مزايا على الأنواع الأخرى والتي تعوّض إلى حد ما التروس الضعيفة في آليته.

نقاط ضعفه

الانغماس في الذات من جميع الأشكال؛ الإفراط في الأكل، والإفراط في النوم، وقلة التمرين، والتهرب من المسؤوليات هي أضعف نقاط هذا النوع.

على الرغم من نقاط قوته العديدة، إلا أنه غالبًا ما تُدمر حياته على هذه الصخور. إنه يميل باستمرار إلى اتخاذ الطريق السهل للخروج من أمر ما. يومًا بعد يوم يتخلى عن فرص النجاح الساحق من أجل نجاحات صغيرة سهلة.

إنه الأكثر شهرة من بين جميع الأنواع، لكن تراخيه أحيانًا يدمر حتى حب عائلته ويحوّله إلى نقطة انهيار.

كيف تتعامل مع هذا النوع اجتماعيًا

قدّم له الطعام، والكرسي المريح – أكبر كرسي تمتلكه- لا تقمحه في أي نوع من النقاشات الطويلة؛ هذه هي وصفة كسب حب الشخص البدين إذا ما التقيت به اجتماعيًا.

ومهما كان ما يحدث معك، لا تخبره بمشاكلك! الرجل البدين يكره المشاكل وحتى مشاكله هو نفسه يقوم بكتبتها والتشويش عليها، لذا فقد تمرضه أنت بإمّتاعه برواية مشاكلك!

لا تجعله يمشي أكثر مما هو ضروري للغاية. دعه يعود للمنزل ما إن يبدأ في الشعور بالنعاس، إنه يستمتع بالنوم ولا يحب أن يعطله شيء عنه.

اجعل محادثتك تتعامل مع الأشياء والأحداث الشخصية الملموسة. ابتعد عن الموضوعات العميقة. أفضل الأماكن لتناول الطعام وأفضل عروض الأسبوع هي مواضع آمنة يجب عرضها عندما تكون مع الأشخاص البدينين جدًا.

كيف تتعامل مع هذا النوع في العمل

لا توكل إليه مهامًا يدوية صعبة، إذا كنت تريد إجراء هذا النوع من العمل فقم بتوظيف شخص آخر ليس بديئًا للغاية للقيام به. إذا قمت بتوظيف رجل بدين، لا تلم إلا نفسك.

امنح موظفك البدين فرصة للتعامل مع الأشخاص بطريقة غير جادة للغاية، ولكن كن حازمًا معه بشأن التقارير والسجلات وعدد ساعات العمل. إذا كان هذا البدين بائعًا أو تاجرًا أو رجل تجارة، فإنه سوف يلتزم بكلمته. ابدأ بإعلامه أنك تتوقع تسليم ما وعد به تمامًا. لا تدعه «يمزح» فيما هو حق لك. وتذكر دائمًا أن الشخص البدين عادة ما يكون ذا قلب جميل.

تذكر: إن العلامات الرئيسية المميزة للنوع «الهضمي» حسب أهميتها: هي شكل خارجي مستدير، ملامح طفولية، وأيدي منغزة. الشخص الذي يمتلك هذه الصفات هو «هضمي» إلى حد كبير، بغض النظر عن الأنواع الأخرى التي قد تكون متداخلة في تكوينه.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



الفصل الثاني

«الصدري»

-المشتعل-

الأفراد الذين يكون لديهم الجهاز الدوري (القلب والشرايين والأوعية الدموية) والجهاز التنفسي (الرئتين والأنف والصدر) أكثر تطورًا من أي أجهزة أخرى، تم تسميتهم بالنوع «الصدري».

يأتي هذا الاسم من حقيقة أن القلب والرئتين - اللذين يشكلان أهم أعضاء هذين الجهازين (الدوري، والتنفسي) المرتبطين بشكل وثيق - موجودان في القفص الصدري؛ تلك الغرفة الصغيرة التي توفرها أضلاعك لحماية هذه الأعضاء الحيوية.

المرونة الجسدية

يتميز هذا النوع بالبنية المرنة بشكل عام سواء من حيث الأعصاب أو الجسد.

الشخص ذو الوجه المتورد والصدر العالي

عندما يكون ما يعرف بالوجه الأحمر، مصحوبًا بصدر عالٍ، يشير دائمًا إلى كون هذا الشخص "صدري" بشكل كبير. يعتبر اللون القوي الذي يظهر ويختفي عند البالغين مؤشرًا أكيدًا على تطور نظام الدورة الدموية، لأن اللون القوي ينتج عن ضخ الدم السريع إلى الأوعية الدموية الدقيقة في الوجه.

الأشخاص الذين يعانون من القلوب الضعيفة أو ضعف في الدورة الدموية ليسوا متوردين ودائمًا ما يكونون متلهفين أكثر مما ينبغي لإظهار لون زاهٍ في خدودهم.

تفصح عن مشاعرهم

على الناحية الأخرى، فإن أقل جهد، وأي شعور بالغضب أو المتعة، سرعان ما يجعل الدم يتدفق في وجه وعنق الشخص الذي لديه نظام دموي مطور بشدة. فكم مرة سمعت أحدهم يقول: «أشعر بالحر جَدًّا، فوجهي يحمرُّ من أي شيء بسيط، كم أحسد هؤلاء الذين يعودون من نزهة طويلة بوجوه هادئة وكأن شيئًا لم يكن!»

الرجل ذو الصدر الواسع جدًّا

الجزء الأكبر من جسد هذا الرجل حول صدره.

مزايا الصدر المرتفع

الرجل ذو الصدر المرتفع لديه ميزة جسدية عظيمة؛ فالشخص الذي يتنفس بعمق بالطبع لديه ميزة أكثر من الذي يتنفس بكفاءة أقل. فالرئتان هما مزوّد الهواء بالنسبة لمحرك الجسم الذي يتمثل في القلب، ومع نقص إمدادات الهواء لا يقوم القلب بعمله كاملاً. فالتنفس الفعال سهل فقط للمرء ذي الرئتين الكبيرتين، ووحده ذو الصدر العالي يمتلكهما.

جسم «الصدري»

الخصر الطويل

الخصر الطويل هو علامة أخرى من علامات «الصدري»؛ لأنه نتيجة طبيعية للغرفة المنزلية الإضافية التي تتطلبها الرئتان والقلب الكبيران. يمكن اكتشافه بسهولة في كل من الرجال والنساء. (انظر الشكل 4).

إذا كنت تراقب عن قرب، فسوف تلاحظ أن هناك بعض الأشخاص لديهم خط خصر أقل بكثير من غيرهم؛ بمعنى أن الخط الفاصل بين النصف العلوي والنصف السفلي للجسد يكون طويلاً ويبدو أقرب للأقدام من الآخرين الذين لديهم نفس طول الجسم.

تمرير الخَصْرِ الزُّبُورِيِّ

لقد طمست خطوط الموضة اليوم خصر المرأة بسبب ارتداء «الكورسيه» الذي يحكم قبضته على الجسد ويجعل المرأة تبدو أنحف بكثير. لكنك قد تتذكر مدى الاختلاف في أزياء «خصر الزنبور» القديمة التي ظهرت قبل سنوات أسرار الخصر القصير والطويل.

يخبرنا الحزام البالغ طوله 18 بوصة، والذي كنا فخورين به زوراً في عام 1900، حقائق لا لبس فيها حول تطور السيدة من النوع «الصدري».

الحزم في مقابلة الحملات

عندما اختفى الحزام الخادع من خزانة ملابس النساء ظهر لنا في ملابس الرجال، والآن ننخدع في المساحة الدقيقة للخصر بشكل لم نعهده مع الحملات التي كان يرتديها قديماً.

لكي تختبر نفسك

إذا كنت رجلاً وتجد صعوبة في الحصول على معاطف جاهزة طويلة بما يكفي لك، فهذا دليل أكيد على أنك تميل إلى النوع «الصدري». إذا كنت امرأة يجب

أن تتخلي عن الكثير من الفساتين الجميلة لأنها ليست طويلة بما يكفي لدى الخصر، فإن الأمر نفسه ينطبق عليك.

يجعل هذا الخصر الطويل النساء يبدو ذوات وركين صغيرين وكتفين أوسع قليلاً من المتوسط؛ عند الرجال، يجعله يبدو في هيئته ومشيته مثل الجندي، مما يجعل هذا النوع من الرجال محط أنظار الكثيرين أثناء سيره في الشارع.
رأس «الصدري» النقي

الرأس العالي (رقبة طويلة) هو سمة مهمة من سمات «الصدري» يميل الأنجلو ساكسون إلى امتلاك هذا الرأس، وتظهر فيهم صفات «الصدري» كخصائص عرقية أكثر من أي أعراق أخرى.

يعتبر هذا هو أوسم رأس موجودة. من المؤكد أنه يضفي مظهر النبل والذكاء. إنه لا يبدو عريضاً عند النظر إليه من الأمام أو الخلف، ولكنه يميل إلى أن يكون أضيق قليلاً نظرًا لأنه أطول من رأس «الهضمي».

وجه الطائفة الورقية

الوجه الأوسع من خلال عظام الخد ويتناقص قليلاً إلى أعلى جانبي الجبهة وإلى أسفل إلى عظام الفك هو وجه «الصدري» النقي. يجب عدم الخلط بين هذا وبين الذقن المدبب ولا الرأس المدبب، إنه مجرد انحدار للوجه إلى أعلى وأسفل من عظام الخد نتيجة العرض غير المعتاد في جزء الأنف. (انظر الشكل 4).

أنف مرتفع ومطوّر جيداً

إن جزء الأنف مرتفع وواسع أيضاً، لأن النموذج «الصدري» لديه أنف مطور جيداً. هذا لا يظهر فقط من خلال طوله ولكن من ارتفاعه أيضاً. إن سبب عرض وطول هذا الجزء معروف بالطبع؛ فالأنف يعتبر هو مدخل ومخرج الجهاز التنفسي. تتطلب سعة الرئة الكبيرة غرفة كبيرة لسحب الهواء وطرده.

علامات لرئتين جيدتين

عندما ترى رجلاً ذا عظام خد عريضة وأنف طويل ذي فتحات أكبر من المعتاد فإنك تكون أمام رجل لديه سعة رئة جيدة وطاقات جسدية نشطة. عندما ترى رجلاً ذا فتحات أنف ضيقة ووجه غير متسح لدى الخدين وأنف أفطس بعض الشيء فإنك تكون أمام رجل ذي قدرات رئوية ضعيفة، مثل هذا الشخص دائماً ما ينفق طاقته الجسدية بشكل أبطأ.

يعتبر النمش، الناتج عن نفس أسباب الشعر الأحمر واللون القوي الزاهي، من المؤشرات الأخرى على ميل الشخص إلى كونه «صدري»، على الرغم من أنك قد تنتمي إلى هذا النوع بها أو بدونها.

يد «الصدري»

اليد المدببة من سمات «الصدري» النقي. لاحظ الطول الأقصى للإصبع الثاني والتأثير المدبب لهذه اليد عند وضع كل الأصابع معًا. أي شخص لديه يد مدببة مثل هذه هو شخص يميل بشدة إلى كونه «صدري»، سواء احتل هذا النوع المركز الأول في تركيبته أم لا.

يد «الصدري» أيضًا تميل إلى النحافة أكثر من أيادي الأنواع الأخرى.

قد يكون المرء في الغالب «صدري» بدون هذه العناصر ولكنها مؤشرات قوية على كونه من هذا النوع. وبطبيعة الحال فإن يد «الصدري»، تكون متوردة اللون أكثر من المتوسط.

القدم الجميلة

قدم «الصدري» تميل إلى أن تكون مكتنزة ومجوفة بعض الشيء أكثر من أقدام الأنواع الأخرى، مما يشكل الجزء الأكبر في جعل ما ينتعلونه يبدو جميلًا.

رجل الحركات النشطة

تناسب سرعة ورشاقة «ضاغط الزناد» مع هذا النوع، إنه دائمًا مستعد للانطلاق في أي وقت.

يستخدم «الصدري» يديه، ذراعيه، رصغيه، وأطرافه كلها في حذر وخفة؛ إنه يفتح الأبواب، ويقوم بكل شيء يحتاج لاستخدام اليد بخفة وبأقل نسبة أخطاء ممكنة. كما أن حركته أكثر رشاقة من كل الأنواع الأخرى.

مشية «الصدري»

«الخطوة الناعمة» من المؤكد أنه قد تم اختراعها لتصف مشية «الصدري»، لا يهم ما مدى سرعته، لكنه يسير بخفة ورشاقة أكثر من كل الأنواع الأخرى؛ إنه نادرًا ما يتعثر أو يدهس طرف ثوب من يسير جواره عن طريق الخطأ.

يجلس بخفة ورقي

الطريقة التي تجلس بها تُخبر الكثير عن طبيعتك. إن أحد الأسرار الأولى التي تفضح طبيعتك ما إذا كنت بطبيعتك خفيًا أو غليظًا، هي الطريقة التي تجلس بها. الشخص الذي يجلس برشاقة على الكرسي، والذي يبدو وكأنه ينسجم

معه بخفة، وحين ينهض يبدو وكأنه يخرج منه بنعومة، عادة ما يكون «صدرى».

تمنحهم طاقتهم الفائضة أحيانًا مظهر «المتملل» لكنه تملل ناعم ورشيق وليس مزعجًا مثل كل الأنواع الأخرى.

عيون سريعة الانتباه وآذان مرهفة السمع

العيون الذكية والآذان المرهفة أحد سمات «الصدرى». إن الملايين من المحفزات: الأصوات والمشاهد والروائح، التي تؤثر في كل لحظة يقظة على وعي الإنسان، تؤثر عليه بشكل أسرع وأكثر كثافة من أي نوع آخر. تعتمد حدة جميع حواسنا - إلى حد أكبر بكثير مما كنا نعتقد- على العمل الجيد للقلب والرئتين.

جرب أن تأخذ نفسًا طويلًا وعميقًا لمدة خمس دقائق في الهواء الطلق أثناء المشي بسرعة كافية لجعل قلبك ينبض، ولاحظ بعد ذلك كيف سوف تنتبه جميع حواسك.

إن الشخص «الصدرى» في هذه الحالة طوال الوقت لأن قلبه ورئتيه يعملان بشكل فائق بطبيعة الحال طوال حياته.

حساس تجاه الحرارة

نظرًا لأن درجة حرارة الجسم تتغير تبعًا لاختلاف كمية الدم المتدفق وسرعة دورانه، فإن هذا النوع يكون دائمًا أكثر دفئًا عن غيره. إنه شديد التأثر بالحرارة ويعاني بشدة في الغرف الدافئة أو الطقس الدافئ، ويرتدي طبقات أقل في الشتاء، لذلك ستجد غالبية السباحين على الشواطئ في الصيف من هذا النوع.

ضيق الخلق

طبيعة حواسه شديدة الحساسية وبشرته الرقيقة والحساسة تجعل أعصابه دائمًا مشدودة مثل وتر الكمان، هذا غير سرعة وتيرته، كذلك يجعله أن يكون ما يُعرف بـ «ضيق الخلق».

الأكثر مزاجية

نظرًا لأنه يتمتع بطبيعته بدرجة حساسية عالية فإن «الصدرى» أيضًا يتصف بما يسمى الـ «مزاجية» أكثر من أي نوع آخر.

إن القائل بأن «مزاجه غالبًا انفعالي» ربما يكون قد عكس المقولة لكنه صادق في نفس الوقت؛ لأن المزاج بالطبع يعتمد على الانفعالات وسرعة

التأثر، ونظرًا لأن «الصدري» سريع الانفعال والتأثر أكثر من غيره فإنه يكون مزاجيًا أكثر.. أو بمعنى أصح يظهر ذلك أكثر من غيره تمامًا كما يظهر صفاته المبهجة أكثر من الآخرين.

دائم الأداء

هذا النوع متأثر باستمرار – بوعي أو بدون وعي-؛ إنه يظهر لك أي شيء عنه في كل لحظة، وإذا كنت مهتمًا بالطبيعة البشرية كما توحى قراءتك لهذا الكتاب فإنك سوف تجد هذا الشخص موضوعًا ساحرًا. إنه يعبر عن مشاعره طوال الوقت، حتى إنه قد يعبر مثلًا عن اثني عشر شعورًا مختلفًا خلال لحظات قليلة.

سريع الانفعال

إن تعبير «فقد صوابه» و «يخلق في السماء» يؤكد أنهما تعبيران تم استوحاهما من أصدقائنا الأعزاء المبهجين: الصدريين. تصدر الأنواع الأخرى مثل هذه الانفعالات بشكل أكبر أو أقل لكنهم لا يصدرونها باستمرار وخلال مدة قصيرة مثل هذا النوع.

اليراع البشري

إن الطبيعة النارية جزء لا يتجزأ من تكوين الرجل «الصدري».. لكن، هل رأيت من قبل رجلًا ناريًا لا يمتلك الكثير من الأصدقاء الحميمين! إن الاحتكاك الذي يشعل النار ببطء لتستمر في الاشتعال إلى أجل غير مسمى هو الذي لا يحبه أحد، لكن ذلك الذي بإمكانه أن يشتعل للحظة ويهدأ فيمنحك الدفء بين الحين والآخر لا يمكن أن يفتقر أبدًا إلى الرفقاء أو المحبين!

ذو الشعر الأحمر

قد ينتمي المرء إلى النوع «الصدري» سواء كان شعره أشقر أو بني داكن أو أي من الدرجات الموجودة بينهما، لكن من الحقائق المثيرة للاهتمام أن معظم ذوي الشعر الأحمر هم إلى حد كبير من هذا النوع. لطالما سمعنا عبر عدة أجيال عبارة «إنه لم يخلق بشعر أحمر بلا هدف» تعبيرًا عن «الصدري» سريع التأثير ذي الشعر الأحمر.

ستكون مهتمًا بملاحظة أن هذا التورد في البشرة، والصدر المرتفع، صفات تتواجد في الأشخاص ذوي الشعر الأحمر الذين تعرفهم؛ وهذا دليل مؤكد على أنهم يقتربون من هذا النوع.

حين تمشي في الشارع غدًا، انظر إلى الأشخاص الذين يمرون أمامك، وعندما تجد «رأسًا أحمر»، لاحظ مدى احمرار رقبته أكثر من بقية الأشخاص

الذين يسرون بجانبه. يصاحب هذا التورد دائماً الشعر الأحمر، مما يدل على أن معظم الأشخاص ذوي الشعر الأحمر ينتمون إلى هذا النوع.

العاطفة السريعة

عادة ما يتحول مزاج الرجل ذي الشعر الأحمر، في لحظة.. إن ضراوته الملتهبة تنتهي في لحظة.. لكنه رغم ذلك لديه صديقان في مقابل كل عدو.. أصدقاء يحبون اشتعاله رغم أنهم هم أنفسهم معرّضون لخطره طوال الوقت.

في حين أن "الهضمي" يتجنبك في حال اختلافه معك، يقوم "الصدري" بمواجهتك بكل ما يعتقد حياك في كلمات قليلة بشكل سريع وانفعالي.. لكن من المحتمل أن ينتهي كل ذلك بحلول وقت الغداء لدرجة أنه سوف يدعوك إلى الخروج معه!

يرغب في الإعجاب والتقدير

أن يحظى بالإعجاب أو حتى يُحسد على شيء ما، هي رغبات عزيزة على قلب هذا النوع. كل إنسان يرغب في هذه الأشياء بدرجات مختلفة، لكنها لا تعني أحداً بكل هذا القدر الذي تعنيه لهذا النوع. نحن نعلم هذا لأنه لا يوجد نوع آخر، به كل هذا العدد الذي على استعداد أن يتحمل المتاعب أو يقدم التضحيات اللازمة ليحظى بالتقدير والإعجاب.

الأفعال تشير إلى الرغبات

تتوق الأنا لدى أي شخص إلى القبول والاستحسان، لكن غالبية الأنواع الأخرى تتوق إلى شيء آخر أكثر؛ كل حسب النوع الذي ينتمي إليه.

يمكنك دائماً معرفة ما الذي يتوق إليه المرء أكثر، من خلال مراقبة أفعاله. إن الرجل الذي يفكر في رغبته بشيء، تجده يتحدث عنه، يحسد الآخرين الذين يمتلكونه، ويخطط لبدء فعل أي شيء للحصول عليه. لكن الرجل الذي «يريد» شيئاً فعلاً يمضي وراءه.. إنه يضحي بأوقات فراغه، سعادته، وربما حتى شيئاً يحبه، من أجل الحصول عليه.

يلمع في الحياة العامة

تتوافق الرغبة في لفت الانتباه ونيل الاستحسان مع هذا النوع أكثر من غيره؛ لذلك فإنه، في حين يحلم أي رجل أو امرأة بالشهرة، فإن "الصدري" يحرق أرضه ويمهد لها ويجعل هدفه الوحيد هو زرع الشهرة وحصدها.

التملق للعامة والأصدقاء هو الحياة بالنسبة له. يعتبر المتطرفون من هذا النوع أن نكران الذات أو تحقيرها ليس ثمناً باهظاً يدفعونه.

كثيرون على المسرح

المسرح في جميع أشكاله هو البيئة الطبيعية للـ "صدري" مثل مهارة البيع للـ «هضمي». هذا النوع إذا تعلق قلبه بمهنة فإنه يتعلق بالمسرح أو السينما.. سواء كان فتى أو فتاة؛ ولا يجدي معه توسلات الأب أو صرخات الأم.

سيعتمد الأمر في تحقيقه ذلك أو عدم تحقيقه على سمات أخرى في بنية الشخص وأولها السمات العقلية، لكن التوق إليه موجود دائماً بشكل ما؛ لذلك فإن غرف المديرين دائماً تعج بأشخاص من هذا النوع. هذه الرغبة القوية هي التي حفزت وألهمت معظم فناني المسرح للنجاح في المجالات التي اختاروها.

«ضع نفسك مكانه»

أن يضع المرء نفسه مكان الآخر.. يشعر بما يشعر.. أن يكون حساساً جداً لحالته ونفسيته، لدرجة أنه يكاد يصبح الشخص الآخر في الوقت الحالي.. ذلك هو قلب وروح التمثيل..

و "الصدري" لديه هذه الحساسية بشكل طبيعي.. إنك قد تستطيع أن تضع نفسك مكان شخص آخر لكن بعد فترة طويلة من الدراسة والتعارف.. أما "الصدري" فيفعل ذلك بشكل تلقائي طوال الوقت.

إن القابلية وليس الكدح، هي ما يصنع الشهرة

هؤلاء الذين استطاعوا أن يصلوا للشهرة بنجاح في أي مجال، لم يكونوا من هؤلاء الذين يرفعون شعار «العمل الجاد هو سر النجاح» وينسبون الفضل إلى العمل الشاق الذي قاموا به بأنفسهم.

صحيح بالطبع أن كل نجاح يحتاج إلى العمل الجاد، لكن الرجل أو المرأة الموهوبين بما يكفي للارتقاء إلى القمة، يحصلون من تلك الهبة على دافع داخلي قوي يخبرهم أن ما يفعلونه في هذا الاتجاه لا يجدي نفعاً، وأن الساعات الطويلة والتركيز المكثف من أجل تحقيق ما يصبون إليه، هي أكثر إمتاعاً، إنه يختار هذه الأنشطة طواعية.

طبيعة الفنان الحقيقي

لا شيء نابع من التفضيل المطلق للمرء يمكن أن يُطلق عليه عملاً. لم يصنع العمل يوماً ممثلاً أو مغنياً كان يفتقر إلى الموهبة الفطرية. إن الطبيعة هي الصانع الحقيقي لكل شخص مشهور، إنها تمنحه تسعين في المائة مما يحتاج، وإذا عمل بجد، يمكنه الحصول على العشرة في المائة المتبقية.. أما إن لم

يكن حس الفكاهة لديه عاليًا فسيكون هذا سببًا كافيًا لمنعه من محاولة تحقيق شيء لم يقدره القدير له!

النجاح للجميع

يمكن لأي إنسان – ليس لديه علة عقلية- أن يحقق أي نوع من النجاح في هذا العالم الكبير. كل إنسان لديه عقل طبيعي، يمكنه يخلق، يخترع، يحسّن، يؤسس، يبني، يبيع، أي شيء من كل الأشياء اللا نهائية التي يحتاجها العالم.. لكنه سينجح فقط في تلك الأشياء التي تؤدي فيها آلياته الجسدية والنفسية وظائفها بسهولة وبشكل طبيعي.

لماذا نعمل؟

إن الإنسان ليس عاملاً في المقام الأول، إنه أولاً «محتاج» لحزمة من الغرائز، و«متحسس» لمجموعة من العواطف ثانية، وأخيراً وأخيراً «مفكر». فهو لا يقوم بالعمل الحقيقي الذي يفعله لأنه يحبه، ولكن لأنه يخدم هاتين الحزمتين الأولتين من الغرائز.

عندما تكون الرغبة في الراحة أقوى من الحوافز الأخرى، فإن وقت الفراغ يفوز. ولكن لدى جميع الرجال والنساء الطموحين، تفوق الرغبة في أشياء أخرى تلك الرغبة في أوقات الفراغ.

الطموح والنوع

والآن، ما الذي يجعل البعض لديه طموح بينما يفتقده البعض الآخر؟

تأخذ طموحاتك الشكل الذي يحدده نظامك الفسيولوجي السائد. على سبيل المثال، في كل مغنٍّ عظيم، كان «الصدري» حاضرًا إما كعنصر أول أو ثانٍ. إن تأثير الجسد على مواهبنا لم يكن في موضع أكثر وضوحًا من هنا؛ لأن قوته الرئوية غير العادية، وصدرة المرتفع، وطبقات الصوت في الجزء الخاص بالأنف والأحيال الصوتية الفائقة هو ما يشكل الأساس الحقيقي لشهرة كل مغنٍّ. وقد تجلت هذه الصفات الفسيولوجية بشكل كبير، فقط لدى الأشخاص ذوي الميول «الصدري».

إن القوة العظيمة لرثة «كارسو» هي ما جعلت منه مغنّيًا رائعًا. وكانت القوة الملحوظة لقلبه هي السر وراء جعله يعيش لمدة ستة أشهر إضافية بعدما مرض عام 1921 وأعلنت كل الصحف بشكل مؤكد أنه لا يمكنه أن يحيا ليوم واحد آخر.

إن الطبيعة الناتجة عن قلب ورتتين كبيرين تختلف بالطبع اختلافاً واضحاً عن الطبيعة الخاصة بالآخرين.. باختصار: إنها تخلق «الصدري».

أفضل متأنق

في الغالب ينتمي أي رجل أو امرأة أنيقة في بلدتك إلى هذا النوع.. وهذا ليس مصادفة؛ فطبيعة الـ "الصدري" ذي العين المدققة تجعله يستشعر الألوان والأذواق بدرجة أكبر من غيره.. إن هؤلاء الأشخاص هم المؤسسون لخطوط الموضة.

بإمكان الملابس أن تفرغ الرجل

رغم أنه يريد نيل استحسان الآخرين، وإدراكه أن الملابس لا تصنع الرجال، إلا أنه يعرف تمامًا أنها بإمكانها تدميره.. لذا فإن هذا النوع ينظر إلى هذه النقطة كنقطة قوة عظيمة.

لأن الملابس تحدد الانطباعات الأولى التي تتركها على الغرباء ولأن هذا الانطباع يصعب تغييره، فإن الملابس لها أهمية كبيرة في متاهة العلاقات الإنسانية هذه.

يعتبر "الصدري" أكثر حساسية تجاه آراء الآخرين، لأن آراءهم مرتبطة بشكل حيوي بطريقة تعبيره عن نفسه. إنه يدرك منذ الطفولة ما يمكن أن تجلبه له الملابس من آراء إيجابية أو سلبية، وكيف أنها تساعد في التعبير عن شخصيته.

مرأة الموضة

لذلك غالبًا ما يصبح "الصدري" امرأة الموضة، إن وعيه تجاه نفسه حتى وإن كان يجلس وحده يجعله يختار الملابس الرائعة والأنيقة والفاخرة في الوقت ذاته.

بعض الأنواع لا تبالي لأمر الملابس، وبعضها يتجاهلها، والبعض الآخر جريء.. لكن "الصدري" دائمًا شديد الحساسية تجاه مسألة ارتداء ما يناسبه تمامًا.

التميز في الملابس

الخزانة المميزة هي التي تقدّم لمسة أخيرة عصرية للغاية. إنه دائمًا يسبق من حوله في اتباع الموضة بخطوة أو خطوتين؛ رابطات العنق، حقائب اليد، مناديله، دبايس ستراته؛ جميعها تكون على أحدث طراز. مثل هذا الرجل أو المرأة لديه دائمًا تطور صدري كبير، ويتم تعويضه جيدًا من قِبَل الجمهور مقابل جهوده.

يواكب لغة العصر

يبدو أن الجمهور شغوفًا أكثر مما نعتقد تجاه التغييرات في الأنماط والموضة. إن هذا النوع يُمنح، بطريقة لا إرادية، إعجاب فوري من قِبَل أولئك الذين يتبعون ما تمليه الموضة. هذا هو أحد أسرع طرق التملق التي غالبًا ما يستخدمها هذا النوع.

أحدث قصة شعر

إن أحدث تصفيفات وقصات الشعر في أي صالون تجميل دائمًا تكون معروفة لدى المرأة «الصدرية» ولأنها تكون في أغلب الأحيان امرأة جميلة، فيمكنها أن تقوم بعمل أي قصة شعر وتبدو جذابة عليها.

لذا؛ عندما كانت الموضة الرائجة هي رفع الشعر بخلّي، قامت بشراء عدد لا يحصى من أجمل وأحدث حلي الشعر. وعندما صارت الموضة هي عمل قصة قصيرة لمنتصف القורה، اشترت الكثير من البندولين وحاولت أن تكون أكثر الرؤوس نعومة ولمعًا على الإطلاق!

دائمًا في موكب احتفالي

لأن «الصدرية» يرغب دائمًا في خطف الأضواء، فإنه يتصرف وكأنه في موكب احتفالي. إنه واع لنفسه تمامًا، ويعرف تحديدًا ما الصورة التي يريد أن يصنعها عن نفسه. إنه نادرًا ما يشعر بالخجل من نفسه أو الحرج، وإذا حدث وشعر بذلك فإنه يعاني كثيرًا بسبب رغبته في نيل الاستحسان من الجميع بشكل أكثر حدة من كل الأنواع الأخرى.

الكلمة المعبرة عن شخصيته هي «العاطفي»

يشكل التفاعل الفوري مع المنبهات - وكل الأفعال المنعكسة الناتجة عنها - الكلمة الرئيسية لهذا النوع. هذا يجعل الفرد المتأثر فسيولوجيًا ونفسيًا، شخصًا عاطفيًا جدًا.

ونظرًا لأن الحياة مليئة بجميع أنواع المحفزات، والتي تعمل في كل لحظة يقظة على كل حاسة في الكائن الحي، فإن أي شخص شديد التوتر يجد نفسه وسط ما يمكن تسميته «هياج عصبي».

يحصل على أكبر قدر من كل شيء

بسبب طبيعة «الصدرية» الحساسة فإنه يتأثر بأي شيء يحدث أكثر منا جميعًا؛ فصحيح أنه يشعر بالفرح بشكل أكبر في حياته، لكنه أيضًا يشعر بإحباط أكبر.

الكمائن البشري

إن السبب الذي يجعل الكمان يصدر اهتزازات صوتية أعظم من الأورج هو نفسه السبب الذي يجعل "الصدري" نابضًا بالحياة أكثر من غيره؛ إنه مدفوع للتعبير عن مشاعره في صورة كلام أو أفعال، والتي تبدو أحيانًا مفتعلة للأشخاص الأقل حساسية.. قد يكون الأمر كذلك في أنواع أخرى، لكن «الصدري» يقوم بها بشكل طبيعي لدرجة أنه يتفاجأ إذا ما أخبره أحدهم أنه حساس للغاية.

سمعة «الهوائية»

هذه الحيوية البارقة في وجهه وجسده وصوته، وردوده السريعة، وردود أفعاله اللحظية تجاه أي شيء، تجعله يدعى «هوائياً».

المفكر السريع

الأشخاص الذين يمتلكون حواسًا جسدية وعقلية أقل من "الصدري" يطلق عليه «خفيف العقل» رغم أن عقول مثل هؤلاء الأشخاص ليست خفيفة على الإطلاق.. إنها تعمل مثل باقي العقول، مستجيبة للرسائل التي تصل إليها عبر أسلاك الحواس الخمس.

هذه الأسلاك تكون مشدودة لدى "الصدري" أكثر من أي نوع آخر. إنه يتأثر بالمشاعر التي تصله من المشاهد، الأصوات، المذاقات، اللمسات، والروائح، أسرع من أي من أي أحد فينا.. وبالتالي تصل هذه الرسائل إلى العقل بشكل أسرع، وبما أن الإحساس هو المسؤول عن الكثير من تفكيرنا، فإن عقل هذا الرجل يفكر بشكل أسرع قليلاً من عقول الأنواع الأخرى.

هذا لا يعني بالضرورة أنه يفكر بشكل أفضل، بل على العكس، يحتاج في بعض الأحيان إلى التباطؤ، لكن بالمقارنة بقوة تفكير الأنواع الأخرى فإنه سرعة استجابته تعوّض الكثير من لا مبالته. إنه يرتكب أخطاء أكثر من غيره في سرعة رد الفعل، لكنه أيضًا يمكنه تلافي الخطأ سريعًا وتغيير تعبير وجهه بينما ما تزال الأنواع الأخرى تفكر من أين تبدأ.

إن كبح جماح نفسه هو أكبر درس قد يتعلمه هذا النوع.

قابليته للتغيير

هذا الميل إلى ترك زمام نفسه، يتسبب في حمل قدر كبير من التعاسة والفضل لل "المتورد"، إنه ينغمس سريعًا في الموقف لدرجة أنه لا يعجز عن الإلمام بجميع عناصره.

تخبره حواسه أنه يجب أن يتخذ رد فعل الآن، فينغمس فيه بالفعل، رغم أنه يعرف في تلك اللحظة أنه تصرف غير حكيم وأن عليه التفكير أكثر.. وعندما

يعود ليصحح أخطاءه غالبًا ما يسمع كلمة مثل «متقلب» و «متردد».

متوسط حاصل الضرب

في هذا أيضًا - كما في أشياء أخرى-، لدينا ميل للتعجرف وقصر النظر والغرور.. فالشخص الذي يرتكب خطأ واحدًا في السنة وهو لم يتخذ سوى قرارين فقط، يكون مخطئًا بنسبة خمسين بالمائة من الوقت، لكن حين يقارن نفسه بالـ "صدري" - الذي التقط له ستة أخطاء في غضون ستة أشهر.. تكون مقارنة ليست في محلها؛ فحين ننظر للمعدل المتوسط لأفعال "الصدري" سنجد أن نسبة الخطأ هذه هي واحد في الألف.. وهو معدل ضرب أفضل بكثير من الرجل الآخر.

لكن لأن ثقة الآخرين فينا لها أهمية قصوى في شعورنا بالاستقرار.. فإن على هذا النوع أو مَنْ يميل نحوه له، أن يبذل قصارى جهده لمنع هذه الفكرة من الترسخ في عقول أصدقائه.

يجب أن تصل للطريق السريع

ومع ذلك، فإن أكبر سبب للسعي نحو الاستقرار في ردود الأفعال، والمزيد من البطء في اتخاذ القرار، هو من أجل مستقبله؛ فالرجل الذي يتخذ القرارات باستمرار ويضطر إلى تغييرها لا يصل إلى أي مكان. قد يكون لديه أفضل محرك وأفضل سيارة في العالم، ولكن إذا ركض أولًا في هذا المسار الجانبي، فلن يحرز بعد ذلك تقدمًا يُذكر على الطريق السريع الرئيسي.

يجب أن يكون لديه هدف

إن وجود هدف محدد أمر ضروري لتقدم أي شخص، ويجب أن يحاول تحقيقه بعناية وحرص، مع مراعاة شخصيته، مواهبه، تدريبه، تعليمه، وبيئته.. ويجب الالتزام بالإصرار الذي لا يسمح للأشياء الصغيرة باعتراض طريقه.

القضاء على الأشياء غير الضرورية

إن أكبر مشكلة يجب التعامل معها إذا أردنا النجاح؛ هي مشكلة التركيز على الأشياء غير المهمة.. «ركّز على الخشب الذي تقوم بنشره وليس على الفتات المنتور»؛ هذه هي المعضلة.

إن معظم الأشياء التي تسرق وقتك وقوتك ونقودك هي مجرد «نشارة خشب» إذا أعطيتها الكثير من الاهتمام لن يمكنك أبدًا أن تصنع قطعة خشب جيدة.

لا ندم بلا جدوى

إذا كنت من النوع "الصدري" فلا تندم على كونك لست رجلًا ذا قرار واحد خاطئ في العام! لكن حاول اتخاذ قرارات أقل وأفضل.

إذا تم استدعاؤك للمشورة في أمر ما سوف يمكنك تسرّعك وقتها من إدراك سبب الأخطاء المعتاد والاتجاه الذي تشير إليه معظمها. وستدرك ذلك بسرعة أكبر بكثير من الشخص العادي ولن تخسر سوى القليل من الوقت.

يجب أن تبدأ اليوم في تحليل الأخطاء الأكثر شيوعًا في الحكم حتى تحمي نفسك من تكرارها.

يشعر بإثارة دائمة

حتى إن بدا "الصدري" هادئًا، يكون داخله مشتعلًا بعض الشيء، فكل شيء يراه، يسمعه، يلمسه، يتذوقه، أو يتشممه، يمنحه أحاسيس قوية لدرجة أنه يشكل بالنسبة له مغامرة لحظية.

تفتر همته في البيئة غير المتغيرة ولا يطيق الملل على الإطلاق.

بسرعة البرق

«أبدًا لا يبقى نفس الشخص لمدة دقيقتين!»؛ هذا هو الوصف اللائق لهذا النوع؛ إنه يمر سريعًا من شعور إلى آخر ويعبر عنه بشكل تام لدرجة أنه سرعان ما يكون جاهزًا للشعور الذي يليه، كما أن لديه تعقيدات أقل من أي نوع آخر لأنه لا يكبت نفسه أبدًا.

الزجاجة المفتوحة

إن «غطاء» "الصدري" غالبًا ما يكون مفتوحًا! وهذا السبب في كونه لا يعاني من إرهاق ذهني مثل الآخرين، رغم أنه أحيانًا يدفع ثمنًا باهظًا مقابل تعبيره عن مشاعره.

الجميع مثير للاهتمام

معظمنا مثير للاهتمام أكثر مما يتوقع من حوله.. لكننا نبقى أكثر الأشياء المهمة والمثيرة للاهتمام مخفية بداخلنا؛ فحتى أقرب أصدقائك نادرًا ما يلقي نظرة خاطفة على شخصيتك الحقيقية.. هذا بعيدًا عن أن جميعنا يدرك أنه يكون نابغًا من شعور بالنقص.

إننا نفتح أغطية زججتنا متحدنين كل سدادات العالم؛ وهذا هو ما يميز الـ «صدري»؛ إنه يسمح لجميع من حوله أن يروا ما بداخله طوال الوقت، ولأن جميعنا يفضل الشخص الحقيقي وليس ذوي الأقنعة، فإننا عادة ما نبحث عن هذا النوع.

ليست سرية

«الصدري» لا يفضل السرية، ولا يتكتم على أمر إلا عند الضرورة. إنه غالبًا ما يتحدث عن خططه وكيف يتوقع تنفيذها، ليس فقط مع عائلته وإنما حتى مع معارفه الجدد، إن الشخص الذي يلمح بشكل غامض حين يريد التحدث عن شخص آخر، هو شخص بعيد تمامًا عن هذا النوع.

اهتمامه بقصص الآخرين

جميعنا نهتم بكل صغيرة وكبيرة تخص أصدقاءنا؛ وبناء على هذه الحقيقة تبني كل صحيفة ومجلة القصص الشخصية التي تنشرها.. قد نكون غير مباشرين بشأن ما يفعله رئيس الولايات المتحدة بشأن العلاقات الدولية لكن يثير اهتمامنا ما تناوله على الإفطار! قلة من الناس يقرأون خطابات التنصيب رغم أنها غالبًا ما تكون موجهة للعالم وللقارئ في حد ذاته.. لكن إذا كتب الرئيس عشرة مجلدات عن كيف يقضي أيام الأحاد، ربما تكون الأكثر مبيعًا!

موضع ثقة بشكل تلقائي

التجارب والأسرار والاهتمامات الشخصية هي مواضيع نهتم بها جميعًا، وهذه هي الأشياء عينها التي يمتع بها الـ «صدري» أصدقاءه، وهو أكثر صراحة ووضوحًا من أي نوع آخر.. إنه صنع العديد من الأصدقاء من خلال انفتاحه الواضح وقدرته على رؤية التفاصيل الشيقة التي يغفلها الآخرون.

متحدث ساحر

يقول الـ «صدري» الكثير من الكلمات والعبارات المشرقة الحيوية بسلاسة، إنه يمكنه دائمًا أن يرى شيئًا جذابًا وغير معتاد في كل شيء.. بل ويجعل الآخرين يرون ويشعرون بما يصفه، لذلك فهو يُعرف بأنه المتحدث الأكثر سحرًا.

صوت جميل

أجمل الأصوات تنتمي في الغالب إلى أناس من هذا النوع. وهذا يرجع إلى أسباب فسيولوجية كما ذكرنا من قبل. يميل الصدر المرتفع، والأحبال الصوتية الحساسة، والفتحات الواسعة في الأنف، إلى إعطاء صوت «الصدري» العديد من الفروق الدقيقة واللهجات التي لا توجد في الأنواع الأخرى.

صوته الممتع بالإضافة إلى حيوية تعابيره وافتقاره إلى التحفظ في إعطاء التفاصيل الحميمة والمثيرة للاهتمام هي سمات أخرى تساعد على جعل «الصدري» رقيقًا مفعمًا بالحيوية.

إغراء العفوية

إن أكثر الناس المحبوبين في العالم هم العفويون. نحن نعيش هذه الحياة الباهتة ودائمًا نخفي شيئًا يرهقنا، فنحتاج من وقت لآخر أن نرى نهرًا من العواطف الإنسانية لكي يجرفنا معه.. والـ «صدري» يشعر بكل شيء بقوة، فكل تجربة حياتية تضع تسجيلًا حيًا في عقله ليضعهم كلهم على جهاز تسجيل – الذي هو نفسه- ويقوم بتشغيلهم للترفيه عنك.

المبقب

«تيار من الأحاديث يتدفق باستمرار»؛ لا بُد أن هذا الوصف قيل لأول مرة في وصف هذا النوع؛ ففي حين يحرص الآخرون على التكتم على أفكارهم ومشاعرهم الحقيقية، يقولها «الصدري» بمرح. ولهذا السبب يطلق عليه معظم الأنواع الرصينة والكئيبة «المبقب» أو «الثرثار».

يكون ثرثارًا أحيانًا

«حديث هذا الشخص يثير أعصابي»؛ هي عبارة غالبًا ما يدلي بها أحد الأنواع الرصينة الكئيبة فيما يتعلق بالشخص المتورد للغاية والذي نادراً ما يصمت. إن الـ «صدري» يفعل ذلك بشكل طبيعي جدًا لدرجة أنه لا يدرك الانطباع الذي يتركه في أذهان الآخرين.

حس الدعابة

إحدى السمات التي يتمتع بها هذا النوع أكثر من بقية الأنواع هي قدرته على رؤية الجانب المضحك في أي موضوع أكثر من الآخرين. يرجع هذا إلى الحقيقة الفسيولوجية القائلة بأنه ليس هناك شيء مضحك حقًا أكثر من «الشيء الخارج عن المألوف».

تكمن الفكاهة الحقيقية في هذه الأشياء غير الواضحة، لا يوجد أي نوع آخر لديه درجة الحساسية المتطلبة لرؤية ذلك، سوى «الصدري». لكن هذه الصفة لا تقتصر على هذا النوع، يمتلك أشخاص الأنواع الأخرى حسًا قويًا من الفكاهة في بعض الأحيان.. لكن تقريبًا كل إنسان لديه حس دعابة، فهو «صدري» بدرجة ما.

الألعاب النارية البشرية

«إنه سهم ناري»، «إنها يراع» عبارتان اعتدنا سماعهما لتصفيا هؤلاء الأشخاص المرحين، رائعي الحضور لدرجة تطغي على الجميع. هؤلاء الأشخاص يكونون من النوع «الصدري» النقي أو «المتطرف»، إلى حد كبير. إنهم في الغالب لا ينتمون للنوع الرابع.

في المرة القادمة التي تجد فيها مثل هذا الشخص لاحظ كيف تومض عيناه، وكيف يتوهج لونه وينطفئ، والعديد من التدرجات التي لا توصف للصوت.. وكل تلك الأشياء التي تجعله محور الاهتمام.

قال أحد الأشخاص مؤخرًا في وصف صديق متورد ذي صدر مرتفع: «إنه يومض باستمرار».

لا تمل صحبتته أبدًا

قد لا يثير أسلوبه اهتمامك، ولكن هو نفسه عادة ما يكون مثيرًا للاهتمام. إنه محل فضول حقيقي بالنسبة للأشخاص الهادئين الذين لا يعبرون عن أنفسهم والذين لا يستطيعون أبدًا فهم كيف تمكن من التحدث بهذه الصراحة والسرعة.

مثل هذا الشخص نادرًا ما يكون مملًا، إنه يمثل كل شيء، من البهارات إلى الكوكتيل.. ويمتلك نفس التأثير على الأشخاص مهما كانت طبيعتهم رتيبة.

من سابع سماء إلى سابع أرض

«سعيد في هذه اللحظة وتعييس في اللحظة التي تليها» ستكون هذه قراءة المؤشر إذا ما استطاع تسجيل حالة «الصدري»! غالبًا ما تأتي هذه المشاعر وتذهب دون أن يكون لديه أي فكرة عن سببها. غالبًا ما تكون هذه الحالة المزاجية ليست معلومة السبب نتيجة للأحاسيس التي تسلت إلى عقله الباطن دون أن يتم إدراكها من خلال العمليات الواعية.

يطلق عليه «الحدسي»

هذه القدرة على فهم المغزى والاستجابة السريعة بردود أفعاله الجسدية، مع تكريس ردود أفعاله العقلية لشيء آخر، أكسبت هذا النوع سمعة امتلاك حدس أكثر من غيره من الأنواع.

مصدر الحدس

يتفق علماء علم النفس أنه لا شيء يدعى حدس بالمعنى القديم المعروف. ويؤكدون أن الشيء الذي نطلق عليه حدسًا، ليس بسبب شيء غير عادي أو خارق للطبيعة، لكنه بسبب عملياتنا العقلية الطبيعية.

يقول العلماء إن الانطباع بأنه يحصل على هذه المعرفة أو الشك من الخارج يرجع إلى تفكيره الذي تحرك بسرعة البرق لدرجة أنه لم يلتقط الأمر نفسه، والشيء الوحيد الذي يدركه هو النتيجة النهائية التي يطلق عليها «حدس»، والتي تأتي في نهاية العامود الحسابي، فهو ليس على علم بعملية الجمع والطرح التي قام بها عقله للحصول عليها.

سهل الإثارة

«يقف كلقطة سينمائية مثبتة»؛ هو المصطلح الذي دائمًا ما يتم تطبيقه على «الصدري» إنه الأسهل إثارة من بين كل الأنوع الأخرى، لكنه أيضًا من السهل جدًا إخماده.. إنه يتعافى من أي حالة مزاجية بسرعة أكبر وبشكل كامل، أكثر من الأنواع الأخرى.. وغالبًا ما يفعل أشياء – تحت تأثير العاطفة- يندم عليها فيما بعد.

يعيش اللحظة

هذا النوع إما أن يفعل الشيء بسرعة شديدة أو لا يفعله على الإطلاق. إنه كالبنديقة المجهزة للإطلاق في أي لحظة.. لذلك فهو يحصد الكثير من الأشياء على مدار حياته ويعيش قدرًا من الإثارة يفوق كل الأنواع الأخرى؛ ولأنه قادرًا على الحصول على الإثارة من أكثر الأفعال المألوفة، بسبب قدرته على رؤية العناصر التي يتجاهلها الآخرون، يجد في الحياة اليومية أشياء جديدة أكثر مما يرى الآخرون على الإطلاق.

المغامرون

دائمًا ما يهتم هذا النوع بالرومانسية والمغامرة. إنها يعيش من أجل الإثارة ووردود الأفعال غير المتوقعة.. وعادةً لا يدخر في سبيل الحصول عليها أي جهد أو مال.

يلجأ هذا النوع غالبًا إلى ألعاب المقامرة والتخمين، وغيرها من الألعاب القائمة على المخاطرة. بسبب التوق إلى المغامرة والإثارة والتشويق. إن الطيران الخطر، والغوص في أعماق البحار، وسباق السيارات، جميعها أشياء تحمل جاذبية قوية لهذا النوع.. قوية لدرجة أن كل رجل وامرأة ينتمي إلى هذه المهن أو الرياضات، يكون من هذا النوع.

التشابه يرهقه

إن «الصدري» سرعان ما يمل من نفس البدلة، نفس الفستان، نفس المنزل، نفس المدينة، وحتى نفس الفتاة! إنه ينتزع أقصى متعة من كل شيء بسرعة وبشكل تام لدرجة أنه يبقى طوال عمره يبحث عن عوالم جديدة ليغزوها.. التجارب السابقة بالنسبة له ما هي ليمون انتزع منه كل العصير الموجود به.. والذي يتوقع أن يستخدم الكثير منه في المستقبل وبنفس الطريقة.

يحب المستجيبين

جميعنا نحب الاستجابات؛ إننا نريد أن نتأكد أن ما قلناه أو فعلناه قد تم تفهمه واستيعابه. إن «الصدري» دائمًا ما يقوم بأفعال أو أقوال ويتعجب لماذا لا

يتجاوب الآخرون إلى الحد الذي يريده. فهو متجاوب مثل سلك الراديو.. إنه يتفاعل مع كل شيء ويجعلك ترى ذلك بنفسك.. لذلك، فهو بطبيعة الحال، يحب أن يجد نفس الشيء من الآخرين، ويعتبر أولئك الأقل تعبيرًا منه، قاسيين أو متزمتين أو مملين.

إن أكثر شخص يحبه "الصدري" هو الشخص الذي يُظهر له بإيماءة رأس أو ابتسامة، أنه يفهمه جيدًا، لكن دون أن يقاطع تيار حديثه.

مَن لا يحبهم «الصدري»

يكاد «الصدري» أن يكره الأشخاص متبلدي الحس، غير المبالين، ذوي المشاعر الباردة. إن جمودهم ورضاهم التام عن أنفسهم، أشياء لا يستطيع «الصدري» تفهمها على الإطلاق ولا يتحلى بالصبر معها.

فمثل هؤلاء الناس يبدوون له باردين، عديمي الشعور، وشبه موتى! لذلك فهو يتلافاهم تمامًا. مؤكد أن «الصدري» كان هو أول مَن يطلق عليهم «أوتاد»! أما عن سبب تصرفهم مثل الأوتاد، هذا ما سوف نعرفه في فصل آخر.

حين ينفر من شخص

في حين أن "الهضمي" يتجنب الأشخاص الذين لا يحبهم، يميل "الصدري" إلى مضايقتهم؛ فهو يسعد أحيانًا حين يسخر من منهم أو يتضحك عليهم. إن الشخص المتحجر الذي يسير في الحياة مثل العامود الأيونية هو لغز تام بالنسبة للـ «صدري».. إننا لا نحب الأشياء التي لا نفهمها، ونادرًا ما نحب شيئًا يختلف تمامًا عنا.

وبالتالي فإننا لا نحب الأجانب ولا نثق بهم، ولا بهؤلاء المختلفين عنا في البيئة أو البلد وغيرهما.. هناك مثلًا ارتياب طبيعي بين الشرق والغرب.. والحرب الأهلية ليست السبب الوحيد وراء عدم توافق الجنوبيين والشماليين.

هذا هو الحال مع الأشخاص الذين نختلف عنهم في النوع؛ لا نفهم بعضنا البعض أبدًا. لديهم القليل من الشيء الرئيسي الذي يبني الصداقات، وهو المشاعر المشتركة.

الشخص المتسامح

إذا كنت صديقًا حقيقيًا للـ «صدري» وحدث بينكما خلاف، قد يكون متهورًا وجارحًا بشدة في حينه، لكنه في معظم الحالات سوف يسامحك في النهاية.

إنه ينسى الخلافات فعلاً

تجد الأنواع الأخرى صعوبة في التسامح، حتى إنهم غالبًا ما يمتنعون عن محاولة الصلح.. لكن غفران «الصدري» ليس فقط عفوياً، وإنما صادقاً أيضاً.

«الهضمي» لا يحمل ضغينة لأن الأمر يكلف الكثير من المتاعب، أما «الصدري» فمن الصعب أن يحمل ضغينة لأنه يتغلب عليها سريعاً مثلما يتغلب على أي شيء آخر. إن غضبه يتلاشى تمامًا، أو أنه يستيقظ في صباح يوم جميل ويجد أنه «مثل الصبي الذي تعافى من جدري الماء- ببساطة، لم يعد موجوداً بعد الآن».

الأمراض الأكثر عرضة لها

هذا النوع يصاب بالأمراض الخطيرة، فكل شيء في جسده يميل إلى المفاجأة وعدم التقليدية!

مثلما يميل إلى الدخول والخروج من التجارب النفسية بسرعة، فإنه يميل إلى الأمراض المفاجئة والتعافي المفاجئ. نادراً ما يعاني «الصدري» من أي نوع من الأمراض المزمنة. إذا اكتسب وفرة فائقة من الوزن، فهو في خطر السكتة الدماغية، حيث يكون الجمع بين صفات «الهضمي» الشديدة وصفات «الصدري» الشديدة هو السبب.

يحب الأطعمة الفاخرة

هذا النوع يفضل الأطعمة المتنوعة وغير التقليدية. يحب «الهضمي» الكثير من الأطعمة الدسمة، لكنه لا يهتم كثيراً بالتنوع أو بتناول أطعمة غريبة؛ لكن «الصدري» متخصص فيها.

فلا يمكن أن نتحدث في أي جمع عن أكلة جديدة ولا تجذب واحداً من الحشد.. هذا «الواحد» يكون دائماً «صدري»؛ فهذه الأكلة بمثابة وعد بالتجديد.

يعتمد دخول جميع الأطباق الأجنبية بالكامل إلى هذا البلد على هؤلاء المستفيدين «المتوردين». وفقاً لتصريحات أصحاب المطاعم، يقول هذا النوع: «سأجرب أي شيء مرة واحدة». تحظى وجبات العشاء المكوّنة من العديد من الأطباق، إذا كان الطعام جيداً، بشعبية خاصة معهم.

أجواء تناول العشاء

يشكّل المحيط الذي يتناول فيه العشاء أهمية كبيرة بشكل غير عادي لهذا النوع؛ الستائر، اللوحات، الأثاث.. كل ذلك يعني له الكثير. يحب معظم الناس الاستماع إلى الموسيقى أثناء الطعام، لكنها بالنسبة للـ «صدري» أمر لا غنى عنه.

إنه حي للغاية! ولديه قدرة فائقة على الاستمتاع بالعديد من الأشياء معًا لذلك فهو متطلب أكثر من الأنواع الأخرى.

النادل اليقظ الذي يلحظ كل حركة ويتوقع كل رغبة، هو النادل المفضل لدى «الصدري» عند الخروج لتناول العشاء.

حساس تجاه محيطه

تعتبر البيئة المحيطة وتجديد الحياة بها أمرًا مهمًا بالنسبة لك «صدري» أكثر من الأنواع الأخرى. ديكور المنزل الذي يتغير باستمرار من الأشياء المرحب بها لديه، فهو سرعان ما يسأم من شيء بغض النظر عن مدى إعجابه به في البداية.

ركّز في مجموعة أصدقائك وسترى أن الفتاة التي تغير الأثاث في كل مكان كل بضعة أسابيع هي دائمًا من هذا النوع. لقد فسرت إحدى الفتيات هذا الأمر منذ وقت ليس ببعيد قائلة: «أشعر أنني أغير موقعي وكأنني ذهبت إلى رحلة في مكان آخر».

يريد شيئًا مختلفًا

تعتبر ألوان الستائر، وورق الحائط، والأثاث، وجميع الديكورات الداخلية، أشياء مهمة بشكل حيوي بالنسبة لك «صدري».. وفي حين يبحث «الهضمي» عن الراحة، يبحث «الصدري» عن «شيء مختلف».. شيء يلفت الانتباه ويخطف الأنظار، بحيث يترك انطباعًا فوريًا لدى المتفرج يتذكر من خلاله شخصية الشخص الذي يعيش في المكان.

يعتبر هذا النوع أن غرفته وبيته جزء منه، ويتكلف من أجلهما نفس القدر من العناء الذي يتكلفه مع ملابسه.

عندما يكون غنيًا

الثروة بالنسبة لك «صدري» تعني فرصًا لا نهائية لتحقيق كل الأشياء غير المعتادة. أذواقه تميل إلى الترف أكثر من كل الأنواع الأخرى. عادة ما تتواجد أعمال فنية غير شائعة في منازل هذا النوع. الأشياء الأكثر استثنائية من الأماكن الأكثر استثنائية هي التفضيلات الخاصة به.

إنه يحقق رغبته في لفت الانتباه، مثل الحال في أي شيء آخر يفعله.. وشراؤه لهذا الأشياء سوف يخدم تلك الغاية بشكل مباشر أو غير مباشر.

الموضة والتوهج

يصف «التوهج» جودة كل شيء يرغبه «الصدري» النقي -بجدارة-؛ يجب أن يكون متميزًا ومليئًا بالحياة.. يجب أن يكون الأحدث والأكثر تميُّزًا..

إنه آخر نوع قد يقوم بارتداء بدلة موضة العام الماضي، أو يغني أغنية العام الماضي، أو يقود سيارة من طراز العام الماضي.

يحب سباق السرعة

يريد «الصدري» أن يقوم أي شيء يرتديه، يقوده، يعيش فيه، أو يمتلكه، بإيصال رسالة أو ترك انطباع.

يحب ذلك الرجل البدين الراحة أكثر من أي شيء.. أما هذا المتورد، فيحب التميز.

إنه ليس كالبدن الذي يطلب ملابس سهلة الخلع والارتداء، بل على العكس تمامًا؛ فقد يتحمل عناء ارتداء ملابس ليست مريحة على الإطلاق لكنها تمنحه مظهرًا متميزًا.. كما يريد أن يكون منزله أنيقًا ذا تأسيس مختلف ومظهر غير اعتيادي.

حسه المفعم بالحياة

بينما يكرس البدن اهتمامه أثناء تأثيث منزله لاختيار الأسرة الناعمة، درجة دفء المكان، والمساند المبطنة.. يفكر «الصدري» في الثريات، الكراسي غير التقليدية، واجهة بيت جميلة، بستان مليء بالأزهار، وكل شيء مفعم بالحياة.

عندما تكون ظروفه المادية متوسطة

عندما يكون هذا النوع في ظروف متوسطة فإنه سيحاول العثور على مفروشات وزخارف تليق بمستوى مادي أعلى من مستواه.. ويرتدي أفضل الملابس التي يمكنه تحمُّل تكلفتها.. هذا النوع لا يهدف إلى التفوق في الحياة بشكل عام، بل يسعى أن يكون دائمًا في مظهر جيد.

عندما يكون فقيرًا

نادرًا ما يكون «الصدري» فقيرًا؛ إنه يمتلك شخصية حيوية يحتاجها العالم بشدة اليوم مما يمكنه دائمًا من احتلال مركز جيد. ربما يكون لا يحب المناصب، لكنه يتحملها رغم طبيعته التي ترفضها فهو يمكنه الاستمرار في شيء لا يحبه أكثر من أي نوع آخر، لأنه يعلم أنه لن يمكنه تحقيق المزايا التي يسعى وراءها بدون مال.

وهنا، يكون الغرور الطبيعي للـ «صدري»، على استعداد للظهور أكثر من أي مكان آخر في الحياة.

يصفون البهجة على الحياة

إن أي حدث يعج بالبهجة والحماس، يكمن وراءه أناس من هذا النوع أكثر من أي نوع آخر. فإذا كان الـ «الهضمي» يدير العالم، فإن «الصدري» يسعده.

يضم هذا النوع عددًا أكبر من الراقصين والممثلين ونجوم الأوبرا والفنانين العامين أكثر من أي نوعين آخرين مجتمعين. إنه يلمع في كل شيء باستثناء الألعاب البهلوانية والخطابة.

كل الذي سبق وأشارنا إليه يرجع السبب فيه إلى العفوية، والقدرة على التكيف، والرغبة في نيل الاستحسان.

حساسيته الشديدة

إن «الصدري» هو الأكثر حساسية من بين جميع الأنواع؛ فجلده الرقيق وأعصابه المرهفة يجعلانه أكثر رهافة تجاه القسوة والإهمال. والنتيجة هي ما يسمى «شخص ذو طبيعة خاصة». غالبًا ما يستمر الرجل البدين في ارتداء الأحذية التي تريحه حتى وإن اهترأت بعض الشيء، لكن الرجل المتورد غالبًا ما يفكر في الانطباع الذي سيتركه أكثر من راحته الشخصية؛ فقد يرتدي شيئًا جلدًا لامعًا في اليوم الأكثر سخونة إذا كان الأكثر تناسبًا مع ملابسه.

يحب جميع أنواع الموسيقى

يستمتع «الصدري» بجميع أنواع الموسيقى نظرًا لحالته المزاجية التي تتغير كثيرًا.

الترفيه الذي يفضله

المناسبات الاجتماعية الخاصة؛ حيث يرتدي أفضل حلة لديه بينما يفعل الآخرون ذلك، من بين أكثر التفاعلات التي يفضلها «الصدري». إنه يترك انطباعًا رائعًا في هذه المناسبات، وهو يدرك ذلك جيدًا. والسبب الآخر لتفضيله لها أيضًا هو قدرته الحوارية الرائعة وسحره واستمتاعه بالتحدث مع الآخرين واستماعه لوجهات نظرهم.. كما أن «الصدري» مغرم أيضًا بالرقص.

يتمتع «الصدري» العادي بالعروض المسرحية الحركية والغنائية وما يشبه ذلك لأنها مليئة بالتغييرات السريعة في البرنامج. إنه مثل كل نوع آخر يستمتع بأنواع معينة من الأفلام، لكنه لا يشكل نسبة من جمهور الأفلام مثل بعض الأنواع الأخرى.

القراءة

يفضل هذا النوع قراءة القصص المشوقة والرومانسية. وغالبًا ما تكون القصص البوليسية مفضلة لديه أيضًا.

مميزاته الجسدية

المزايا الجسدية لهذا النوع تكمن في طاقته الحادة - بناءً على نظام تنفسه الرائع - ودمه الغني سريع التدفق الذي ينتجه نظام قلبه الرائع.

وهو معروف بقدرته على «تجديد طاقته» ولديه قدرة رائعة على الارتقاء إلى حالات الطوارئ الجسدية المفاجئة.

عيوبه الجسدية

الميل إلى الإثارة المفرطة وما يترتب على ذلك من نفاذ بطارياته، هو مأزق جسدي غالبًا ما يكون قاتلاً لهذا النوع.

الرياضات المفضلة

الوثب فوق الحواجز، الركض، والتنس، وجميع الألعاب الرياضية التي تتطلب دفعات قصيرة ومكثفة من الطاقة هي التي يتفوق فيها هذا النوع.

مميزاته الاجتماعية

السحر وسرعة التجاوب هي نقاط القوة الرئيسية لهذا النوع؛ نظرًا لأن هذه هي السمات الاجتماعية الأكثر قيمة، فإنه يجيد خلق بدايات رائعة في العلاقات الإنسانية أفضل من أي نوع آخر.

عيوبه الاجتماعية

المزاجية الشديدة وطبيعته المشتعلة، ومظاهر الغرور هي أكبر نقاط ضعف اجتماعية لديه، إنها تقف بينه وبين النجاح في أحيان كثيرة، ويجب أن يحاول السيطرة عليها إذا كان يرغب في أن يجني الفوائد الكاملة من تكوينه الرائع.

مميزاته العاطفية

التعاطف الحقيقي وعدم وجود أي شرور دفين، من المميزات البارزة لهذا النوع.

عيوبه العاطفية

إن نفاذ الصبر، والعواطف الزئبقية، وإنفاق الكثير من الطاقة في كل تجربة صغيرة هي العيوب الأكثر التي يجب أن يحمي نفسه منها.

مميزاته في مجال العمل

قدرته على الامتزاج مع الآخرين، والجاذبية التي تثير الاهتمام وتجذب الآخرين له هي أكثر سماته قوة في مجال العمل.

عيوبه في مجال العمل

هوائيته الظاهرة، وميله للقفز من موضوع لآخر، يقفان كثيرًا في طريق ترقية «الصدري».

مميزاته كرتب أسرة

تعد القدرة على ترفيه وإسعاد عائلته ومنحه نفسه لهم برضا مثلما يمنح نفسه للعالم كله، هي واحدة من أكثر السمات المحببة لدى «الصدري».

عيوبه كرتب أسرة

يشكل التوتر والمزاج المتقلب لهذا النوع، مشكلة حقيقية لأولئك الذين يعيشون معهم. لكنهم متسامحين وصادقين لدرجة أنه يكاد يكون من المستحيل حمل أي ضغائن ضدهم.

ما يجب أن يهدف إليه

يجب أن يهدف «الصدري» إلى اتخاذ قرارات أقل، وإنهاء ما بدأه، وإهدار طاقة أقل في الكلمات والحركات غير الضرورية.

ما يجب عليه تجنبه

يجب أن يتجنب هذا النوع جميع المواقف والظروف والأشخاص «الخارجين عن السيطرة»، والذين يميلون إلى تقطيع الحياة إلى أشلاء صغيرة عن طريق الإسراف أو البحث عن المتعة، لأنها تؤدي إلى تفاقم نقاط ضعفه في هذا الاتجاه.

نقاط القوة

الطموح الشخصي والقدرة على التكيف والقدرات الجسدية النشطة، هي أهم نقاط القوة لدى «الصدري».

نقاط الضعف

الاستثارة الزائدة عن الحد، وعدم المسؤولية، والحساسية المفرطة هي أضعف نقاط هذا النوع.

كيف تتعامل مع هذا النوع اجتماعيًا

امنحه محيطًا جماليًا وشجّعهُ على الحديث وتجاوب مع ما يقول. هذه هي الأساليب المحددة لكسبه في العلاقات الاجتماعية.

كيف تتعامل مع هذا النوع في العمل

احصل على اسمه على الخط المنقط الآن dotted line، أو لا تتوقعه أبدًا. إذا كان موظفًا، فاسمح له بالاتصال المباشر بالناس، وأعطِ شخصيته فرصة للحصول على صفقة من أجلك، ولا تنسَ الثناء عليه عند استحقاقه، ولا تقيده بالروتين. ينجح هذا النوع بشكل أفضل في المهن حيث يمكن استغلال سحره الشخصي، ولا ينتمي إلى أي عمل تجاري بحت.

تذكر: إن العلامات الرئيسية المميزة للصدري حسب أهميتها، هي: البشارة المتوردة، والصدر المرتفع والخصر الطويل. أي شخص لديه هذه الصفات فهو «صدري» إلى حد كبير، بغض النظر عن الأنواع الأخرى التي يمكن تضمينها في تكوينه.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



الفصل الثالث

«العضلي»

-العامل-

الأشخاص الذين يكون الجهاز العضلي لديهم أكبر نسبيًا وأكثر تطورًا من أي من أجهزتهم الأخرى هم «العضليون». يتكون هذا النظام من عضلات الكائن الحي.

النوع «الخالى من الدهون»

النظام العضلي لجسم الإنسان هو ببساطة ترتيب منسق ومنظم لطبقات اللحوم الخالية من الدهون، والتي يمتلك كل فرد منها مجموعة كاملة.

قد تكون عضلات الفرد صغيرة، أو مترهلة، أو ناقصة القوة أو رفيعة جدًا بحيث تكون غير محسوسة تقريبًا، لكنها دائمًا موجودة؛ أساسية في الرضيع، وكاملة النمو لدى البالغين، وبقاهاها في الشيخوخة. لكنها مرتبطة ببعضها البعض بسلاسة شديدة، وهي محبوكة بشكل وثيق، وعادة ما تكون مغطاة جيدًا لدرجة أننا نادرًا ما ندرك مدى تعقيدها أو أهميتها.

النوع «العضلي» النقي تكون عضلاته متينة وكبيرة. لا يمكن إخفاء هذه العضلات ولكن يبدو أنها تبرز في كل مكان.

نحن لا شيء بدونهم

بدون العضلات سنكون كتلاً عاجزة من الدهون والعظام؛ فلن نتمكن من رمش العين ولا رفع إصبع. لكننا اعتدنا عليهم كثيرًا لدرجة أننا نادرًا ما نفكر فيهم ونادرًا ما نمنحهم الفضل فيما فعله.

بدون عملهم الرائع لضبط العيون لن نتمكن من الرؤية؛ بدون قوتهم سيتوقف القلب عن الخفقان. لا يمكننا أن نتنسم ولا نبيكي ولا نتكلم ولا نغني دون استخدامها. لن يكون لدينا عازفو بيانو أو عازفو كمان أو راقصون أو طيارون أو مخترعون أو عمال من أي نوع بدونهم.

كل شيء نضعه معًا - من الخطافات وحتى ناطحات السحاب - يتم تخطيطه بواسطة أدمغتنا ولكن تنفيذه يعتمد على عضلات الجسم البشري.

كيف تعرفه؟

انظر إلى أي شخص وسوف تلاحظ حالة من ثلاث: كأن عظامه مغطاة فقط بالجلد والأعصاب (مما يعني أنه ينتمي إلى النوع الرابع). أو مغطاة بالدهون إلى حد كبير (مما يعني أنه غالبًا من النوع الأول). أما النوع الأخير يكون عضليًا إلى حد كبير، بغض النظر عن الأنواع الأخرى التي قد تتداخل في تكوينه.

سوف تتمكن في وقت قصير، وبمجرد النظر، من معرفة ما إذا كان الرجل الذي أمامك محشواً بدهون أكثر أم عضلات أكثر.. لأن الجسد الدهني غالبًا ما يكون مستديرًا وليئًا، أما العضلي يكون متينًا ومتصلبًا.

الصلابة الجسدية (القوة)

الصلابة العامة لتكوين «العضلي» تميزه عن عن ليونة «الهضمي» ومرونة «الصدري».

جرب أن تغرز إصبعك في يد رجل بدين وستجد أن التجويف الذي صنعه إصبعك سرعان ما يتلاشى.. ثم افعل الشيء ذاته مع «العضلي»؛ ستجد أن يدك تُحدث تجويفًا أيضًا لكنه يستغرق وقتًا أطول كي يتلاشى نظرًا لصلابة الألياف والعضلات.

«بني على مربعات» (3)

يُستخدم هذا التعبير بمعنى أخلاقي في الأساس، لكن حين نستخدمه بشكل حرفي بحث فإننا نكون نصف «العضلي». فتكوينه الكامل عبارة عن مجموعة مركبة من المربعات.

فال «هضمي» تم تكوينه على الدائرة، و «الصدري» على شكل الطائرة الورقية، لكن «العضلي» النقي دائمًا ما يميل إلى تركيب مربع.

نكرر أنه ليس «مربعًا» أخلاقيًا أكثر من أي نوع آخر، لذلك لا تخطئ في عزو أيٍّ من هذه الفضيلة إليه أكثر من غيره.

لكل نوع نقاط قوة ونقاط ضعف تختلف من نوع لآخر، وهي مسؤولة عن جزء كبير من الاختلافات الأخلاقية.

ليس هناك نوع متفوق أخلاقيًا

نظرًا لأن الضعف الأخلاقي يأتي من نقاط الضعف الخاصة بكل نوع، ونظرًا لأن كل نوع لديه نقاط الضعف الخاصة به؛ إذًا فليس هناك نوع متفوق أخلاقيًا أو متدنٍ أخلاقيًا عن الآخر.

جسد «العضلي»

النوع والإغراءات

غالبًا ما تعتمد مسألة الأخلاق على مقدار الإغراء الذي يمكنك تحمله.

كل إنسان في أي مجتمع متحضر محاط بأي نوع من الإغراءات طوال الوقت، ولا يريد الرضوخ لها؛ أي رجل أو امرأة يبذلان أقصى ما يمكن لنوعهم فعله في ظل ظروف معينة.

يقاوم كل إنسان العديد من الإغراءات التي نفشل في منحه الفضل فيها. ولا يرضخ إلا لأولئك الذين يوجهون مثل هذا النداء القوي إلى نوعه لدرجة أنه يفتقر إلى قوة المقاومة.

بعبارة أخرى: يستسلم كل إنسان للإغراءات التي تتصيد نقاط ضعفه الخاصة والتي تعتمد في الأصل على نوعه..وفي قبضة هذه الإغراءات قد يرتكب أي شيء، بدءًا من الوقاحات وحتى ارتكاب الجرائم؛ وفقًا لحجم الإغراء ومدى ميله لهذا الاتجاه.

من ناحية أخرى، فإن بعض «الفواحش» التي تروق بشدة لبعض الأنواع لا يكون لها أي جاذبية على الإطلاق بالنسبة للأنواع الأخرى.

المديح والعقاب

ومن ناحية أخرى، فإن كل نوع لديه نقاط قوة خاصة به والتي يحصل منها على صفاته الأخلاقية الطبيعية. إننا نستهلك قدرًا كبيرًا من الطاقة في الثناء واللوم، لكن عندما ندرك أكثر، أن نوع الفرد هو المسؤول في المقام الأول عن أفعاله، سوف نلقي بقدر أقل من كليهما – الثناء واللوم- على الفرد، والمزيد منهما على الخالق.

النوع والتدريب

أقصى ما يمكن للتدريب فعله هو تقويم نقاط ضعفنا وإصقال نقاط قوتنا، لنعلمنا تجنب البيئات المعادية، وندكرنا باستمرار بالغرارات التي ندفعها كلما تخطينا حدودنا.

تمرين الطفل

عندما يصبح علم التحليل البشري معروفًا سوف يدرك العالم لأول مرة كيف يعيش الآخرون ولماذا يتصرفون بهذا الشكل.

سوف نعرف جميعنا، لماذا يكذب أحد الأطفال في حين يقول أخوه التوأم – الذي خضع لنفس النوع من التدريب- الحقيقة بكل سلاسة.. والأكثر من ذلك أننا سنعرف هذا في طفولتهم وسنكون مستعدين لمنح كل نوع التدريب الذي سيتخلص من أسوأ ما لديه ويبرز أفضل ما لديه.

قصير وذو جسم ممتلئ

النوع العضلي المتطرف طوله أقل من المتوسط، على الرغم من أنه قد يكون هناك شخص عضلي إلى حد كبير لكنه أطول أو أقصر من المتوسط أو حتى متوسط.

النوع المتطرف، الذي نتعامل معه في هذا الفصل، أقصر وأثقل من المتوسط. لكن ثقله يرجع إلى العضلات وليس الدهون. يبدو وكأنه يقف على الأرض بثبات وصلابة وقوة.

الرجل ذو الأكتاف المربعة

تبرز أكتاف «العضلي» في زوايا قائمة أكثر من تلك الموجودة في أي نوع آخر، وهي أوسع بكثير بما يتناسب مع طوله. يمتلك الـ «هضمي» أكتافاً منحنية، ويمتلك الـ «صدري» أكتافاً عريضة. لكن أكتاف «العضلي» النقي أكثر استقامة وبها تربع في حين تكون ذات منحنيات لدى الـ «الهضمي». هذا يفسر حقيقة أن معظم الرجال ذوي الكتف المربع الذين تعرفهم لم يكونوا رجالاً طويلين، ولكنهم متوسطو الطول، أو أقل من المتوسط. الأكتاف المربعة العريضة لا توجد لدى أي نوع نقي آخر، على الرغم من أنها بطبيعة الحال قد تكون موجودة في الشخص المختلط.

لديه ذراعان طويلتان نسبياً

ذراعا «العضلي النقي» طويلة نسبياً مقارنة بطوله، أكثر من أذرع الأنواع الأخرى. إن ذراعي «الهضمي» أقصر قليلاً مقارنة بحجم جسده، أما ذراعا «العضلي» المتطرف دائماً ما تكونان أطول قليلاً أو كثيراً مقارنة بطوله مما يجعلك تعرفه سريعاً.

رأس «العضلي النقي»

الرأس المربعة هي أول ما ستلاحظه حين ترى «عضلي نقي»؛ رأسه ليس به مثل هذه الانحرافات المقررة عن الطبيعي مثل الرأس الدائري للـ «هضمي» أو الرأس التي على شكل طائرة ورقية مثل «الصدري». فهو ليس طويلًا مثل «الصدري» ولا صغيرًا بالنسبة لجسمه مثل «الهضمي»، ولكنه متوسط النَّسَب.

رقبته السمكة

السمة المميزة لهذا النوع هي رقبته السمكة. إنها ليست سمينة مثل تلك الموجودة في «الهضمي» ولا متوسطة الطول مثل تلك الموجودة في «الصدري» ولكن لها قوة وعضلات غير عادية.

وهذه هي أحد مؤشرات القوة لدى «العضلي»؛ فالرقبة القوية هي واحدة من أهم المؤشرات على البراعة الجسدية والعمر الطويل، في حين أن الرقبة الضعيفة - التي سنتحدث عنها فيما يتعلق بالنوع الخامس - هي دائمًا علامة على الضعف الجسدي الذي يعرض الحياة للخطر. قد يمنحك سُمك رقبتك في بعض الأحيان انطباعًا بأن رأس «العضلي» صغير، لكن إذا نظرت مرة أخرى ستري أنه طبيعي بالنسبة لحجم جسمه.

وجهه المربع

بالنظر إليه من الأمام مباشرة، ستري أن وجه «العضلي» يعطيك انطباعًا بأنه مربع

فكه المربع

الفك العريض سمة أخرى تميز هذا النوع. إنه ليس مربعًا حين تنظر إليه من الأمام فقط، لكنك سوف تلاحظ جيدًا كيف يمتد الفك من أسفل الأذن ليصنع زاوية قائمة وليست منحنية باستدارة.

تميل هذه الأبعاد إلى إعطاء الجزء السفلي بالكامل من وجه «العضلي» مظهرًا يشبه الصندوق. يُنظر إليه على أنه شيء جيد بالنسبة للرجال، ولكنه يسلب صاحباته من الإناث الذقن الرقيق المدبب الذي يرغبن فيه جميعهن.

اليد النموذجية للـ «عضلي»

لاحظ أيدي هذا النوع جيدًا وسوف تتفاجأ كم هي مختلفة ومثيرة للاهتمام كثيرًا. حجمها وشكلها وهيكلها كما يُرى من الجزء الخلفي من اليد لهم أهمية خاصة وتُخبرنا كثيرًا عن طبيعة الفرد أكثر مما تُخبرنا راحة اليد.

ربما تفكر أنها مجرد يد، لكن الأمر ليس كذلك، فهناك أنواع وأنواع من الأيدي.. فلكل نوع نقى شكل يد خاص به، والذي لا يمكن أن تراه في أي نوع متطرف على الإطلاق.

يد «العضلي»، مثل بقية جسده، مبنية في سلسلة من المربعات. تمتد من الرسغ إلى أسفل في خط مستقيم وتميل إلى زوايا قائمة (انظر الشكل 6).

أصابع المجداف

«أصابع المجداف» وهي الأصابع المربعة التي تتخذ شكل مجداف لدى الأطراف؛ هي مؤشر لا جدال فيه على ميل صاحبها أن يكون «عضلي».

قد يكون هناك أنواع أخرى متداخلة في تكوينه، لكن إذا كانت أطراف أصابعه مربعة حقًا بشكل يجعلها تبدو كبيرة بدلًا من كونها ممتدة في تناسق، فإن هذا

الشخص يكون «عضلي» بنسبة أكبر من المتوسط، وسوف تسير أنشطة حياته كذلك في الاتجاهات التي المشار إليها في هذا الفصل.

العامل اليدوي

«العضليون» هم العمال اليدويون لهذا العالم. إنهم الصناع والحرفيون، والبناءؤون. جميعنا نميل إلى استخدام الأعضاء أو الأجزاء الأكثر تطورًا في الجسم؛ وبما أن يد «العضلي» أكبر نسبيًا من أي نوع آخر حيث تحتوي على عضلات أكثر فإنها تمتلك العنصر الذي بدونه يكون العمل اليدوي الجيد مستحيلًا.

بالإضافة إلى العضلات فإن أيديهم أقوى بكثير لدرجة أنهم لا يتعبون بسهولة. تبعًا لذلك، فإن الأعمال اليدوية للعالم تتم بشكل كبير بواسطة «العضليين».

يد الفنان المبدع

«يد الفنان» و«اليد الفنية» عبارتان تستخدمان منذ فترة طويلة ولكن أسوء استخدامهما. كان من المفترض أن تشير الأصابع المدببة إلى القدرة الفنية. كما كان من المفترض أيضًا أن تكون اليد المنحنية الضعيفة علامة على الموهبة الفنية.

تم تصوير نموذج الفنان بدءًا من المسرح القديم وحتى أفلام اليوم، بأنه ذو يد هزيلة ونحيلة.

لكن اليد المدببة تشير إلى قدرة عالية على تقدير حقيقي لقيمة الفن والحب والجمال، وليس إلى القدرة العالية على الإبداع.

الفنون اليدوية

قبل أن نشرح ذلك، يرجى أن يكون واضحًا أننا نتحدث فقط عن تلك الفنون التي تتطلب عملاً يدويًا - وليس عن فنون مثل الغناء أو الرقص أو التأليف الموسيقي التي تسمى - بشكل أدق - بالأنشطة الفنية. نحن نشير فقط إلى تلك الفنون التي تعتمد في خلقها على يد الإنسان، مثل الرسم والعمارة والحرفية والرسم الكاريكاتورية والنحت والكممان والبيانو وما إلى ذلك.

كل هذه تم خلقها بواسطة أناس لديهم أصابع ذات أطراف مربعة.

نحن نميل كثيرًا إلى التفكير في أن هذه الأشياء يتم خلقها بالاعتماد على الإحساس، الذوق، البصيرة الفنية، لكن حين نركز في الأمر قليلًا سوف نجد أن كل إبداع فني ملموس هو نتيجة عمل يدوي غير عادي جنبًا إلى جنب مع عمل عقل لامع.. فبدون يد واثقة وقوية ومتماسكة، ما كان لأفكار أعظم الفنانين أن تتحقق أبدًا.

إن الافتقار لمثل هذه اليد يفسر سبب عدم قيام هؤلاء الذين يقدرّون الفن ويتذوقونه بشدة، بالإبداع في الأشياء الجميلة التي يقدرونها.

اليد والعقل شركاء

يجب أن تنفذ اليد ما يخطط له العقل، ويجب أن تكون ذات آلية مثالية لذلك بحيث تستجيب للإلهام الأكثر مراوغة للفنان. يجب أن تكون شريكة في الإبداع بنسبة خمسين في المئة وإلا فلن ينتج مالك العقل الموهوب فناً حقيقياً.

لا يوجد نوع يمتلك هذه اليد الآلية، القوية، والمنسقة، بأي درجة مثل «العضلي».

يجب أن تكون نهايات الأصابع - التي لها أهمية قصوى في خلق الأعمال الفنية - مزوّدة بعضلات متطورة ذات كفاءة قصوى وإلا فإن التنفيذ سيكون أقل من الصورة المثالية في ذهن الفنان.

إن النوع «العضلي النقي» نادراً ما يخلق عملاً فنياً؛ لأن عمل العقل الملهم هو الشيء الآخر المهم في نهاية الأمر؛ وهذا هو موطن قوة النوع الخامس. إن المزيج من «العضلي» والنوع الخامس، ينتج معظم الفنانين الذين يعتمدون في عملهم على اليد. ومزيج من «العضلي» و «الصدري» يخلق معظم المطربين. ستجد أن كل فنان يدوي لديه أصابع طويلة مستديرة الأطراف، مع يد عضلية قصيرة.

يد الحرفي وعازف البيانو والنحات والرسام الشهير، بدلاً من أن تكون أكثر ضعفاً وحساسية، تكون دائماً أكبر وأثقل من يد الشخص العادي. مثل هذه اليد هي مؤشر مؤكد على وجود العنصر العضلي في تكوين هذا الشخص.

حركاته القوية

يتميز هذا النوع أيضاً بالحركات القوية الحاسمة؛ إنه يميل إلى فعل أتفه الأشياء بنفس القدر من القوة كما لو كان العالم يعتمد عليها.

قمنا مؤخراً بعرض مبراة أقلام رصاص على صديقة من النوع العضلي. كانت المبراة حادة لدرجة جعلها تقوم بعملها بكل بساطة، لكن هذا الصديق أمسك بها وكأنها مدفعية ودفع القلم الرصاص فيها بكل قوتها. وعندما احتجنا مبتسمين بينما ننظر إلى - وجهها ويديها المربعين للغاية- قالت: «لكنني لا يمكنني فعل أي شيء برفق، إنني أضع كل هذا القدر من القوة - بشكل طبيعي- في أي شيء أفعله».

مشيته القوية

تتميز مشية هذا النوع بالخطوات القوية الثقيلة، فإذا كان يحتاج للمشي عشر خطوات فقط ليصل إلى هدفه، سوف يبدأ المشي كما لو أنه يبدأ مارتون حول العالم.

تسمعه قادمًا

جميع «العضليون» يخطرون الناس بمجيئهم بسبب وقع خطواتهم الذي يُسمَع ما إن يقتربون، إنهم يفعلون ذلك دون وعي منهم، حتى إن معظمهم سوف يتفاجأون حين يقرأون ذلك هنا.. لكن أصدقاءهم سوف يعرفون ذلك جيدًا، من المحتمل أنهم قد تحدثوا عن ذلك فيما بينهم في كثير من الأحيان.

صوته العالي

غالبًا ما تنتمي الأصوات «البوقية» إلى «العضلي»؛ إنه يتحدث كما يفعل أي شيء آخر.. يتحدث بكل قوته.

من الصعب جدًّا على «العضلي» أن يخفض صوته. وسوف يشهد أصدقاؤه -الذين طالت معاناتهم- على هذه الصفة!

النعمة الجهورية

إن هذا الصوت الصاخب يشكل لديه عائق اجتماعي كبير، وفرصته الوحيدة للتعويض عن ذلك هي استخدامه أمام هيئة المحلفين، أو في التجمعات أو أمام الجماهير الكبيرة.

وهنا تجدر الإشارة إلى أن كل خطيب عظيم، كان ينتمي إلى هذا النوع إلى حد كبير، ولم تكن الشهرة التي حظي بها بسبب الأشياء التي قالها فقط وإنما بسبب النعمة الجهورية التي ألقاها بها أيضًا.

مشاهير المطربين الذكور

كان لدى «كارسو» و «جون ماكورماك» وجميع المطربين الذكور المشهورين، نظام صدري متطور، لكن أيضًا كل الأمثلة كانت مصحوبة بتطور عضلي كبير.

حين يجلس

حين يجلس «العضلي» فإنه يفعل ذلك كما يفعل أي شيء آخر؛ بكل قوة وحسم. إنه لا يلقي بنفسه في الكرسي كما يفعل «الهضمي» ولا يجلس بخفة كما يفعل «الصدري» وإنما يجلس بقوة دفع وعزم وكأنه ينتوي البدء في عمل جاد.

النشاط هي الكلمة المعبرة عنه

نظرًا لأنه خُلِق من أجل ذلك فإن «العضلي» أكثر نشاطًا من أي نوع آخر. بدون عضلات لا يمكن لأي كائن حي أن يتحرك من المكان الذي وُلِد فيه.

لقد تعلمنا من علم الأحياء أن المعدة هي أول عضو تم تطويره، فقد كان الكائن الحي يمتلك وظيفة واحدة هي الهضم.. ومع تقدم الحياة أصبح من الضروري إرسال مواد غذائية إلى تلك الأجزاء التي لا تمسها المعدة. وهنا جاءت أهمية الجهاز الدوري الذي ساعد في وصول الغذاء لتلك الأجزاء.. وقد أدى ذلك - كما عرفنا في الفصل السابق- إلى وجود النوع «الصدري».

الحركة والتطور

مع مرور الوقت، أصبحت الحركة ضرورية، ولم يكن التطور الكامل ممكنًا لأي كائن حي ثابت. لتلبية هذه الحاجة، تم تطوير العضلات، وبدأت الحياة العضوية في التحرك.

لم يكن في البداية إلا مجرد اهتزاز، ولكن هذا الاهتزاز نما حتى اليوم ليشمل كل نوع من العمل، والسفر والهجرة.. وقد تم تجهيز «العضلي» بأفضل معدات السفر من أي نوع، ويعيش دائمًا حياة تعبر ردود أفعالها الرئيسية عن هذه الأشياء.

العضلي المهاجر

يقوم العضلي بحركات أكثر من أي نوع آخر بغض النظر عن نوع العمل أو اللعب الذي يقوم به. إنه يحب الحركة لأن عضلات - المجهزة بشكل أكثر تطورًا- تحته طوال الوقت على فعل الأشياء.

ونتيجة لذلك، يشكل هذا النوع معظم المهاجرين في العالم.. الإيطاليون والبولنديون واليونانيون والروس والألمان واليهود هم إلى حد كبير من هذا النوع وهذه هي الأجناس التي تؤثت أكبر عدد من الأجانب في الولايات المتحدة.

الخمول يزعجه

إذا أردت أن تدمر «العضلي» قم بشل حركته بأي شكل، في هذه اللحظة سوف تصرخ عضلاته من أجل فعل أي شيء.

إنه يصير مضطربًا وعصبيًا ومريضًا حين يكون مجبرًا على الخمول.

يحب «الهضمي» أوقات الراحة، وفعل الأشياء السهلة، أما «العضلي» فلا يحب ذلك إلا عندما يكون منهكًا تمامًا.. وحتى ذلك الحين يكون من المستحيل إيقافه.

يجب أن يفعل شيئًا ما

«لا يمكنني تحمل المكوث دون فعل شيء» مؤكد قد سمعت هذه الجملة من البعض عدة مرات؛ هؤلاء يميلون كثيرًا لكونهم من النوع «العضلي» «العضليون» يحبون أن يشعروا أنهم لا يضعيون وقتهم هباء. يجب أن يكونوا «مستيقظين ويتحركون» وينجزون شيئًا ما. إذا لم يكن هناك شيء متاح لهم فعله فمن المؤكد أنهم سيذهبون ويجدون شيئًا ما.

العمل هي الكلمة الثانية المعبرة عن طبيعة هذا النوع. إنه حقًا يحبه.

كل إنسان يحب نوع من العمل إلى كان يتوافق مع مزاجه، أو يخدم أغراضه، أو إذا كان مثاليًا بالنسبة له. لكن «العضلي» يحب العمل في حد ذاته، أو بالأحرى يحب النشاط.

إن العمل يسبب الكآبة للـ «هضمي» كما يفعل الملل في «الصدري»، أما «العضلي» فجل ما يسبب له الكآبة هو وقت الفراغ. قد يعمل لمدة عشر سنوات بدون أي عطلات، ثم يتخيل أنه يحتاج إلى عطلة طويلة.. لكن بحلول صباح اليوم الثالث سوف تلاحظ أنه قد اختلق لنفسه أي عمل يقوم به. قد لا يكون هذا العمل أكثر من تعليق الستائر، أو تقطيع الخشب من أجل المدفأة، أو نفض الغبار عن الأثاث، لكنه رغم ذلك سوف يمدّه ببعض النشاط.

ولأن هذا النوع يستمتع بالحركة من أجل الحركة في حد ذاتها، ولأن العمل مجرد تطبيق لها، فإنه يكون أفضل عامل.. ويمكنك الوثوق به للعمل بجد أكثر من أي نوع آخر.

يحتاج إلى أقل نسبة من الظهور

ليس من قبيل المصادفة أن يكون عدد رؤساء العمال والمشرفين الذين يقومون بالإشراف على مجموعة من ثلاثمائة عامل يحفرون الخنادق والأنفاق وبينون المباني والسكك الحديدية والمدن، أقل من العدد المطلوب عادة للإشراف على عدد أقل بكثير من الموظفين والعمال.

نادرًا ما تجده عاطلاً عن العمل

لهذا السبب نادرًا ما تجد «العضلي» عاطلاً عن العمل. إنه مطلوب بأفضل الأجور الموجودة حاليًا، لأنه يمكن الاعتماد عليه في المواظبة على العمل.

أثناء كتابة هذا الكتاب، كانت تطل نوافذنا على حديقة عامة في واحدة من مدن أمريكا التي يبلغ عدد سكانها مليون نسمة. ينام بها ليل نهار المئات من الرجال العاطلين عن العمل.. وبعد أن سنحت لنا فرصة المرور عبر هذه

الحديقة يوميًا لعدة أشهر، كان من المثير للاهتمام ملاحظة الأنواع السائدة. بالكاد ينتمي واحد في المائة منها إلى النوع «العضلي».

يحب فعل أي شيء

ولأنه يعمل بجد، فإنه يحصل على قدر من الثناء والمدح تمامًا مثل القدر الذي يحصل عليه «الهضمي» من اللوم والتوبيخ على ترك العمل.. فالعمل بالنسبة للـ «عضلي» يحمل نفس المتعة التي يحملها وقت الفراغ للـ «هضمي».

حب «العضلي» للقتال

المقاتلون الذين يستمتعون بالشجار من وقتٍ لآخر هم دائمًا من النوع «العضلي».

في المرة القادمة التي تنظر فيها – من الأمام- إلى وجوه جون جيه بيرشينج أو «دوغلاس هيج» أو بول فون هيندنبورغ أو حتى وجه شرطي المرور لديك، لاحظ الوجه والفك العضليين للغاية. إن القتال العسكري أو القتال الشخصي هو مسألة نشاط عضلي. ولكون هذا النوع مجهزًا له جيدًا، فإنه يستمتع به بالفعل. هذا هو السبب في أنه غالبًا ما يكون في مازق أكثر من أي نوع آخر.

لم يكن من قبيل المصادفة أن عبارة «العصا الكبيرة» (4) كانت شعارًا شبه عضلي خالص.

يحب الحياة الشاقة

كانت عبارة «الحياة الشاقة» واحدة من عبارات «تيودور روزفلت» وجاءت من الميول الطبيعية لنوعه. إن «العضلي» مرهق بشكل طبيعي. ولأننا نميل إلى نصح الآخرين بفعل الأشياء التي نستمتع بها فإنه كان من المحتم أن يقوم رجل جُبِلَ على الشقاء مثل «روزفلت» بالدعوة إلى إلزامية الشقاء.

نطلب من الآخرين القيام بأشياء معينة لأنها «ستفيدهم» ولكن السبب الحقيقي عادة هو أننا نحن أنفسنا نحب فعلها.

النوع البهلواني

في المرة القادمة التي تذهب فيها إلى عرض «الفودفيل»، اذهب إلى هناك في الوقت المناسب للألعاب البهلوانية ولاحظ كيف أن جميع المشاركين هم من النوع «العضلي». إذا كان هناك أي أنواع أخرى تشارك، فيرجى ملاحظة أنها ثانوية بالنسبة للبهلوانات؛ فهي تصطاد المناديل أو تعمل كومبارس للمؤدي الحقيقي.

إن كل عمل شاق في العرض سوف يكون بواسطة رجل «عضلي». فلن تجد مثلاً أوضح من هنا على «العضلي النقي» القصير، ممتلئ الجسم والمتماسك جيداً. لست بحاجة لانتظار عرض آخر لتتأكد من صحة ذلك. تذكر كل البهلونات الذين رأيتهم في حياتك سوف تدرك أنه لم يكن من بينهم أحد لا يتناسب مع صفات «العضلي النقي» التي ذكرناها في بداية الفصل.

البهلون دائماً من النوع «العضلي»

لقد أتحت لنا الفرصة ذات مرة للإشارة إلى هذه الحقيقة في إحدى محاضرات التحليل البشري. أعلن أحد الأعضاء أنه في الأسبوع الماضي رأى رجلاً طويلاً جداً غير «عضلي» يؤدي في عمل بهلواني في «أورفيوم».

ورغم علمنا باستحالة هذا الأمر، أخبرنا هذا العضو أنه سوف يحصل على مكافأة كبيرة إذا ثبت أنه على حق. ذهبنا إلى المسرح ووجدنا البهلوان المعني. كان قد أنهى لتوه عمله ووافق بلطف على الحضور.

لقد تبين أنه عضلي نقي كما ذكرنا. جاء خطأ عضو الفصل من حقيقة أن البهلوان بدا أطول مما كان عليه بالفعل. المنصات العالية دائماً تعطي هذا الوهم. علاوة على ذلك، كان شريكه في العرض قصيراً جداً فبدا البهلوان طويلاً ونحيفاً مقارنة به.

لماذا لا يفعلون ذلك؟

كل طفل صغير يطمح أن يكون بهلواناً، قلة فقط هم من لم يحلموا هذا الحلم؛ بأن يقوموا بهذه الأعمال المثيرة أمام الكثير من الناس بينما يرتدون تلك البذلة الحمراء الضيقة.

كل طفل تقريباً لديه هذا الطموح لأنه يمر بمرحلة من التطور العضلي المقرر في سنواته الأولى. لكن فقط أولئك الذين ولدوا بعضلات أكبر بكثير من المتوسط هم من يحققون أحلامهم. أما الآخرون فسرعان ما يطورون مقاس أو عادة «الجلوس بلا حراك» لدرجة أن المقعد المبطن في الصف الأول من الباركيه يبدو أفضل بكثير!

الملابس المتينة

حين يذهب «العضلي» لشراء ملابس فإنه يبحث عن الأشياء المتينة. «العضلي» ليس شحيقاً أو بخيلاً وبحثه عن ملابس متينة شديدة التحمل ليس بغرض توفير المال بقدر ما هو بغرض الحصول على شيء لا يحتاجون إلى الحرص في التعامل معه.

يحب الأشياء المتينة

هذا النوع يحب الخامات القوية المتينة؛ في حين يفضل "الهضمي" الملابس المريحة، ويفضل "الصدري" الملابس الفاخرة، يفضل «العضلي» الملابس التي يمكنه ارتداؤها كل يوم. إنه يريد أفضل الخامات ولا يهتم كثيرًا لأمر الألوان.. الخامة قبل التصميم، والبساطة قبل الفخامة، هي طريقته في اختيار الملابس.

الملابس العادية

إن المرأة من النوع «العضلي» تفضل الملابس البسيطة غير المتكلفة. هذا النوع يهتم قليلاً بالملابس كحليّ. إنه يقصد فعل الشيء الذي يرغبه من أجل الفعل في حد ذاته وليس من أجل مظهره، كما أنه يُستقَر من الوقت والمتاعب التي تحتاجها الملابس العصرية.. هذا النوع لن يميل إلى المبالغة في ارتداء الملابس بغض النظر عن مقدار المال الذي يمتلكه.

لا يهتم «العضلي» بالملابس من أجل الملابس في حد ذاتها.. وليس الأمر أن هذا النوع غير طموح، إنه كذلك للغاية، لكنه يركز بشكل كبير على «إنجاز الأشياء» لدرجة أنه من المحتمل أن ينسى كيف يبدو أثناء قيامه بها.

عندما يبذل هذا النوع جهدًا كبيرًا في اختيار ملابسه يكون دائمًا لغرض ما، وليس لأنه يستمتع بتزيين نفسه. لا يوجد الكثير من «الطاووس» في النوع «العضلي».

روح بسيطة

«العضلي» هو الأكثر ديمقراطية من بين جميع الأنواع. فالـ "صدري" أرسنقراطي بالفطرة ويتمتع بشعور التفوق – غير المؤذي- على الآخرين.. أما «العضلي» فغالبًا ما يرفض الاستمتاع بالمزايا التي يعطيها له مركزه الاجتماعي أو ثروته، ويميل لمعاملة الجميع بنفس الطريقة.. إنه من المستحيل لهذا النوع سواء وُلدَ مليونيرًا أو أصبح فيما بعد، أن يتعامل من منطلق السيد والعبد مع الخدم أو المرؤوسين؛ إنه يدعم الحركات الديمقراطية بمختلف أنواعها. وهذا ما يفسر لماذا يشكل «العضلي» الغالبية العظمى في كل جماعة راديكالية.

الإنسانية هوايته

أن يكون «إنسانيًا» هي غاية هذا النوع، وغالبًا ما تكون الحماسة الدينية هي ما تحركه في هذا الشأن. لكنه ليس متشددًا مثل النوع الرابع.

شخص تقابله كل يوم

لا يهتم «العضلي» بالمظاهر إلا إذا تعلق الأمر بنجاح أهدافه، فنادراً ما يفعل أي شيء بغرض الظهور. إنه ليس شخصاً من السهل مصادقته مثل «الهضمي»، ولا حميمياً ومتلألئاً مثل «الصدري». لكنه من نوع الأشخاص الذي تتعامل معه يومياً.

عندما يواجه مشكلة

هذا النوع لا يبحث عن مهرب من المشاكل مثل «الهضمي»، ولا يميل لإلقائها جانباً مؤقتاً مثل «الصدري»، بل يقف في وجه المشاكل ويتصدى لها حتى تنتهي.. فعندما يكون في ورطة يتصرف بدلاً من أن يفكر.

عملية

«العملي»: مصطلح دائماً ما يستخدم لوصف هذا النوع. إنه يميل إلى النظر إلى كل شيء من وجهة نظر عملية، ليس بفتور أو تحيز مبالغ فيه.

يحب الأشياء العملية

«هل سيجدي هذا نفعاً؟» هو السؤال الذي يطرحه هذا النوع في كل شيء.. إن لم يكن الأمر كذلك، وحتى لو كان أكثر الأشياء روعة وتسلية في العالم، فإنه لا يعطيها الكثير من الاهتمام.

يعتمد هذا النوع في الغالب على مجهوده الشخصي - عملياً وعقلياً- في جني ثروته له، ونادراً ما يتم استدراجه للمخاطرة بالمال على أشياء لا يراها رأي العين.

يفضل الطرق الأكثر فاعلية

هذا النوع يفضل أقصر وأضمن طريقة، لا يهتم بالدقة كثيراً، إنه يفعل الأشياء بأكثر الطرق فاعلية وعادة ما يفعلها بنفس طريقته. إنه ليس رجلاً مرتناً في العمل بشكل كافٍ، لكنه سريع للدرجة التي تجعله يستحق الجدارة.. «العضلي» لا يسعى وراء المال ولا الأشياء التي يشتريها به، لكنه يحاول أن «يفعل شيئاً» في هذه الحياة.

مالك العقار

هذا النوع يميل إلى أن يكون لديه مبلغ لا بأس به في حسابه البنكي، كما يميل إلى تزويد أطفاله بخبرات ذات قيمة؛ فربما لا يعطيهم الكثير من المال من أجل أشياء ترفيهية، لكنه سوف يخطط لسنوات قادمة من أجل منحهم تعليماً جيداً.

إنه ليس متعننًا مع أطفاله مثل النوع الرابع، ولا متساهلاً معهم مثل "الهضمي" أو مزاجيًا مثل "الصدرى"، لكنه عمليٌّ وذو تأثير في أبوته.. إنه مولع بأبنائه لكنه لا يدلهم كثيرًا مثلما تفعل بعض الأنواع الأخرى. إنهم يربون أطفالهم على العمل ويعلمونهم بعض الصناعات في سن مبكر. ونتيجة لذلك، يصبح الأطفال من هذا النوع ذوي فائدة في سن مبكرة، وعادة ما يعرفون كيفية كسب لقمة العيش إذا لزم الأمر.

يريد الضروريات

في حين يتطلب «الهضمي» وسائل الراحة، ويتطلب «الصدرى» الأشياء غير المألوفة والمختلفة، يريد «العصلي» ضروريات الحياة.

إنه لا يصنف الرفاهيات ومظاهر البهجة كضروريات، لكنه بدلًا من ذلك يطالب الأشياء التي يحتاجها الرجال أو النساء بشكل يومي، ويسعى وراءها بنفس القوة التي يظهرها في أي شيء آخر.

يضع قلبه وروحه فيما يفعل

عندما يُظهر البعض شغفًا كبيرًا تجاه شيء يريد الوصول إليه ويحصل عليه في النهاية، نقول «إنه وضع قلبه وروحه به»؛ وهذه العبارة تصف كل ما يفعله «العصلي» تقريبًا.. إنه لا يقوم بأي شيء بمحاولات فاترة.

مفعم بالحماس

«الحماس قادر على فعل أي شيء»؛ عبارة قالها إيمرسون ليشرح بها لماذا يحقق هذا النوع الكثير. والسبب وراء حماس «العصلي» مثير للاهتمام..

كل المشاعر تؤثر بقوة على العصلي.. حين تمر على عقلك فكرة حزينة فإنها سرعان ما تؤثر على وجهك فتتدلى عضلاته وتخفض زوايا فمك.. وغيرها من الأمثلة التي توضح مدى الارتباط بين المشاعر والعضلات.. فحتى القلب نفسه؛ ليس أكثر ولا أقل من عضلة كبيرة وقوية.

لهذا فإن «العصلي» يصبح يتأثر للغاية ويصبح متحمسًا تجاه الكثير من الأشياء، وهذا الحماس هو ما يقوم حرفيًا بتسخير الطرق من أجل أن يصل إلى غاياته.

متحدث مباشر

يتحدث هذا النوع بشكل جيد حين يتأثر بعمق، وإذا كان يمتلك عقلية جيدة فإن بإمكانه أن يكون شخصية عامة رائعة؛ لأنه سيكون لديه كل المؤهلات: صوت قوي، تعاطف إنساني، ديمقراطية، وبساطة. في محادثاته الخاصة يميل إلى استخدام الكلام المحدد الواضح والحاسم؛ حيث يميل إلى أن يكون

حازمًا في تصريحاته واتهاماته، وما إلى ذلك.. لكنه يعني ما يقوله تمامًا، لا أكثر، وغالبًا لا أقل منه.

لا يحب استخدام الجمل الطويلة أو المعقدة حتى إن كان ملماً بالأمر بشكل جيد، كما إنه يتحدث بمباشرة شديدة وحسم.

المباشرة

يمكن أن نصف أفعال وكلام «العضلي» النقي، بعبارة واحدة وهي: «منتهى الصراحة والمباشرة». إنه لا يجيد «تزييق» الأمور، والتعامل مع الشيء السطحي أو الزائد عن الحد. إنه يسير في حياته كلها من أقصر الطرق.

يحب الأناس العاديين

الأشخاص البسطاء مثله هم النوع الذي يفضل «العضلي» مصادقته، إنه يستمتع بصحبتهم بشكل كبير، لكنه لا يجمع الكثير منهم مثل «الصدري» وليس لديه الكثير من المعارف «الطياري» مثل «الهضمي».

يزدري المتعطرس

الجميع لا يحبون الشخص المتعطرس، لكن هذا النوع يكرهه بشكل خاص.. نظرًا لكونه ديمقراطيًا ويعيش حياته دون تكلف مهما كانت ظروفه، فإنه لا يصبر على الأشخاص الذين يتخيلون أنهم أفضل من الآخرين أو الذين يشعرون بالتفوق. لذا فإن الشخص الوحيد الذي يميل «العضلي» لازدراؤه هو المتعطرس، حتى إنه يستمتع بالتقليل منه -كلما حاول أن يتعالى عليه- وتشكيكه في الأشياء التي يشعر أنها مصدر تميزه.

يدافع عن المضطهدين

إن الوقوف بجانب الضعيف هو نهج وعقيدة هذا النوع، فهو يشعر التألق والمجهد حين يقاتل من أجل المضطهدين، وهذا يفسر كونه راديكالياً في كثير من الأحيان يرجع جزء كبير من هذه الحدة في الراديكالية إلى حقيقة أنه يشعر أنه يتساوى مع المتعجرفين في العالم - الذي تمنحهم ثروتهم نفوذًا واسعًا - عندما يدعم قضايا الطبقة الكادحة.

في صراع دائم

الشجار معك هو أول شيء يميل إليه هذا النوع حين يغضب. إنه يقول أشياء فظيعة وبيبالغ في مظالمه، فكل شيء يجب أن يصل إلى الذروة ما إن يبدأ. ونظرًا لكونه مجهزًا بآليات قتال متطورة فإنه يشبه سفينة حربية تحتوي على سلاح في جميع أجزائها في معظم الوقت.

إنه غالبًا ما يكون في مشاجرات عنيفة مع أصدقائه، وبما أنه لا يتعافى من غضبه بسرعة مثل "الصدري"، فغالبًا ما يفقداهم إلى الأبد.

أكثر الأصدقاء إخلاصًا وكرمًا

عندما يحب الـ «العضلي» يكون هو الأكثر كرمًا من بين جميع الأنواع. إنهم «يتخطون كل الحدود الخاصة بهم»، يتخطونها بالمال والوقت والحب والحماس.

جميع الأنواع يفعلون ذلك لكن لفترات قصيرة ومع أصدقاء قلة مختارين، أما «العضلي» يفعل ذلك كثيرًا ما أناس بالكاد يعرفهم لكنهم قصدوه في أمر ما.. إن قلبه وبيته ملك للغرباء مثل عائلته تمامًا؛ لأنه لا يشعر بالغيرة تجاه أي شخص! إنه منذ اللحظة الأولى التي يراك فيها، يشعر بك ويتصرف معك كأنه يعرفك منذ زمن.. هذا يرجع لديمقراطيته ولنجاحه في كونه خطيبًا، وفي بعض الأحيان يرجع الأمر لكونه «مفلسًا ومحطمًا» فيشعر بغيره بشكل كبير.

لا يتسامح بسهولة

لكن، رغم ذلك، جرب أن تخذله في شيء مهم بالنسبة له، ولن يتغاضى عن ذلك أبدًا.. إنه يجد صعوبة في المسامحة، خاصة مسامحة هؤلاء الذين أعطاهم ببذخ.. لكنه لا يجعل كرهه يستمر مدى الحياة مثل النوع الرابع. إنه مع كل ما يقدمه للآخرين، نادرًا ما يأخذ منهم.

مستقل بطبيعة الحال

«لا يقف سوى على قدميه هو» هي سمة معروفة عن «العضلي»، وقد ولدت هذه الاعتمادية على الذات من الشعور بالضرورة. هذا النوع يكون قادرًا على الحصول على جميع الأشياء التي يريدها ونادرًا ما يجد حاجة لطلب المساعدة من الآخرين.

إن حب الحكم الذاتي، بالإضافة إلى الشجاعة في القتال، المتأصلان في العرق الأيرلندي العضلي، كلاهما مسؤول عن النضال الطويل من أجل استقلالهم.

إن المعاناة الطويلة من أجل الاستقلال ترجع إلى حب الحكم الذاتي بالإضافة إلى القتال المتأصلان في العرق العضلي الأيرلندي.

يحب الأطعمة الصريحة المحددة

للحوم والبطاطس هي النظام الغذائي المفضل للـ «عضلي» الأمريكي العادي. فالـ «هضمي» يبحث عن الأطعمة الدسمة والمحلاة، والـ «صدري»

يبحث عن التنوع والانتقائية.. أما «العضلي» يريد كميات كبيرة من الأطعمة الصريحة ذات الفائدة؛ إنه مولع باللحوم، ومن المستحيل أن يتبع نظامًا غذائيًا يعتمد على الخضروات.

عندما يكون في ظروف متوسطة

غالبًا ما تجد «العضلي» بين الطبقة المتوسطة، نادرًا ما تجده في بيئة أقل أو أعلى بكثير؛ فمعظم الأشياء اليومية الضرورية التي يحتاجها تكون في استطاعة أناس متوسطي المستوى. إنه لا يشعر بالحاجة إلى أن يكون مليونيرًا للحصول على وسائل الراحة مثل «الهضمي» أو المظاهر والكماليات المكلفة مثل «الصدري».

عندما يكون غنيًا

عندما يكون هذا النوع غنيًا فإن العمل الخيري يأخذ حيزًا كبيرًا من نفقاته. إنه لا ينفق الكثير من أمواله على الممتلكات ولكنه يستمتع باستثمارها فيما يراه حقيقيًا؛ أي البشر الآخرين. الأشياء الأكثر بساطة ومتانة في الأثاث والهندسة المعمارية والخدمة تميز منازل الأغنياء من هذا النوع.

يكتمل عمل العالم بواسطة العضلي

بشكل عام، فإن الرجل البدين يدير العالم، والرجل المتورد يسلي العالم، والرجل العضلي يقوم بعمل العالم.

يشكّل معظم العمال اليوميين، الوسطاء، الكادحين اليدويين والميكانيكيين في جميع أنحاء العالم، كما ذكرنا من قبل.

بإمكانه ترك هذه الأعمال الصعبة الصعبة إلى أعمال ذات أجور أعلى إذا لم يكن يحب النشاط جيدًا، لكنه يفتقر إلى حب الراحة ويظهر أنه على استعداد للعمل بجد من أجل ضروريات الحياة.

عادات بسيطة

لا يطلب «العضلي» الأشياء المثيرة أو الاجتماعية أو الأطعمة والمشروبات التي تؤدي إلى الاسترخاء.

نادرًا ما يكون مبدّرًا. يذهب إلى الفراش مبكرًا ويحزّر تقدّمًا عمليًا في حياته. إنه سيد البساطة، والأكثر حبًا للشقاء أكثر من أي نوع آخر.

الأنشطة الترفيهية التي يستمتع بها

المسرحيات التي تجسد الأناس العاديين، تجاربهم اليومية، آمالهم، ومخاوفهم.. هو النوع الذي يثير اهتمام هذا النوع كثيرًا.

لا يهتم كثيرًا بعروضة الأوبرا الهزلية، أو الفودفيل، أو المسرحيات الساخرة، لأنه يشعر أنها لا تخدم أي غرض عملي ولا تقوده إلى أي مكان. هذا النوع لا يحضر العروض المسرحية من أجل التسلية فقط.. إنه يذهب لإلقاء الضوء على تجاربه اليومية، وعادة ما يعتبر الوقت الذي يقضيه في الترفيه فقط هو وقت ضائع.

الموسيقى التي يحبها

يحب موسيقى الفِرَق، والنغمات المحفزة، وجميع أنواع الموسيقى الحماسية تروق لهذا النوع.

القراءة

صفحات القصص الحقيقية، والأخبار، والرياضة هي الصفحات المفضلة للـ «عضلي» في الجريدة. إنه لا يتطرق للقصص العاطفية مثل «الهضمي» ولا إلى التشويقية مثل «الصدري» لكنه تقريبًا يلتزم بالموضوعات العملية فقط.

كونه يعمل بنشاط طوال ساعات استيقاظه ويشقى بشدة في ذلك، فإنه غالبًا ما يكون متعبًا ليلاً ولا يستطيع قراءة أي شيء.

الرياضات المفضلة

الرياضات الأكثر عنقًا تحظى بشعبية لدى هذا النوع. كرة القدم والبيسبول وكرة اليد والتنس والتجديف والملاكمة هي تفضيلاته. جميع الخبراء في هذه الرياضات «عضليون» إلى حد كبير.

مميزاته الجسدية

إن النمو العضلي هو أحد أعظم المميزات الجسدية لدى «العضلي»؛ فهي مصدر سعادته التي يقيسها إلى حد كبير بالإنجاز؛ فبواسطتها يمكنه إنجاز أي شيء يتخيله عقله.

إنه يقدر على بذل مجهود لا نهاية له، ولا يتعب بسهولة. كما أنه يوجه أكبر قدر من قدراته العقلية إلى العنل.

عيوبه الجسدية

الميل إلى الإفراط في العمل هو المأزق الجسدي الرئيسي من هذا النوع. المرض الأكثر عرضة للإصابة به هو الروماتيزم. ولكن بسبب حبه للنشاط، فإنه يمارسه أكثر من أي نوع آخر وبالتالي يتغلب على العديد من الأمراض.

مميزاته الاجتماعية

كرمه هو أقوى رصيد اجتماعي للعضلات. وعادة ما يكون صريحًا وصادقًا، وبالتالي يكتسب ثقة أولئك الذين يلتقون به.

عيوبه الاجتماعية

صوته العالي وطريقته الواضحة هي العيوب التي يكدر بها في العلاقات الاجتماعية. كما أنه يحتاج إلى أن يتم تلميعه لكنه يميل إلى السعي وراء ذلك. حبه للقتال أيضًا هو عيبه الشديد.

مميزاته العاطفية

إن التفهم، الحماس، ودفع القلب، هي المشاعر النبيلة التي تجعله أن يكون في مركز القائد الذي يكونه في كثير من الأحيان.. كل هذه الأشياء هي ما تجعله يصلح ليكون خطيبًا عظيمًا وراديكاليا ومصليًا في جميع الأعمار.

عيوبه العاطفية

ميله للغضب، والشجار، هي الأصفاد التي تعيقه بشدة، إنها تجعله يخسر فرصًا رائعة قد توفرها له سماته الرائعة.

مميزاته في مجال العمل

تعد الكفاءة والاستعداد للعمل الجاد ولوقت طويل، من أعظم ثروات هذا النوع في الجانب العملي.

عيوبه في مجال العمل

إن حبه للشجار لأتفه الأسباب غالبًا ما تكلف «العضلي» ضياع الكثير من فرص العمل؛ إنه ينشغل بمحاربة أي شيء جانبي، بينما يقوم الزميل الآخر بإنهاء الصفقة وغلقها! إنه يميل إلى الجدال بإسهاب، هذا قد ينفعه إذا كان محاميًا أو خطيبًا لكنه يضره في التجارة. يجب أن يكون الحد من ميوله إلى القتال في مجال الأعمال أحد أهدافه الرئيسية.

مميزاته كرب أسرة

إن الحماية العملية التي يقدمها «العضلي» لأسرته هي أعظم هبة لديه. إنه ليس متساهلاً مع أطفاله مثل «الهضمي» ولا متدفق العواطف مثل «الصدري»، لكنه غالبًا ما يدخر شيئًا من أجل مستقبلهم.

عيوبه كرب أسرة

تؤدي الكلمات القاسية والغاضبة إلى إلحاق ضرر كبير بحياة «العضلي» الأسرية. إنها تجعل أكثر أقربائه وأحبابه يكتفون له الضغينة.

يجب أن يهدف إلى...

يجب أن يكون الحصول على إجازات أكثر بشكل متواتر، والاسترخاء كل يوم، وكبح حبه للشجار، من الأهداف الخاصة لهذا النوع.

يجب أن يتجنب...

الأشخاص السطحيين والمحبين للشجار، وجميع المواقف التي تتطلب التظاهر. وكل ما يقيد ويحد من نشاطه البدني يجب تجنبه من قبل هذا النوع.

نقاط القوة

الديمقراطية، المثابرة، والقوة البدنية الكبيرة هي أقوى نقاط هذا النوع.

نقاط الضعف

الميل إلى العمل الزائد والشجار يشكلان أضعف حلقات العضلات.

كيف تتعامل مع هذا النوع اجتماعيًا

لا تتصرف بغرور ولا تتوقع منه ذلك عندما تلتقي بهذا النوع اجتماعيًا. كن صريحًا وصادقًا معه إذا أردت الفوز به.

كيف تتعامل مع هذا النوع في مجال العمل

تذكر أن هذا النوع يميل إلى أن يكون فعالاً وديمقراطيًا، فمن الأفضل أن تكون مثله إذا كنت ترغب في النجاح معه في العمل.

يشعر بالاستياء الشديد من الرجل الذي يؤخر العمل، فاحرص على تسليم البضاعة في وقتها وبالسعر المحدد. إنه لا يمانع في دفع ثمن مرتفع بعض الشيء إذا كان يعلم ذلك في البداية، ولكن احذر من رفعه بعد ذلك. إن «العضلي» جاد في العمل، وليس مرحًا مثل «الهضمي»، ولا يبحث عن الإثارة مثل «المتورد»، ويريدك أن تكون مثله.

تذكر: إن العلامات المميزة للـ «عضلي» - حسب ترتيب أهميتها- هي: العضلات الكبيرة والقوية، الفك المربع، واليدان المربعتان.

أي شخص يمتلك هذه الصفات هو في الغالب «عضلي»، بغض النظر عن أي نوع آخر قد يدخل في تكوينه.



الفصل الرابع النوع العظمي «قوي التحمل»

النساء والرجل الذين تكون العظام لديهم أكثر تطورًا يسمون النوع «العظمي».

يتكون هذا الجهاز من العظام ويصنع ما نسميه بالهيكل العظمي.

تمامًا كما تم تطوير الأنظمة السابقة أثناء التطور البيولوجي للإنسان لأغراض تخدم احتياجات الكائن الحي - أولاً المعدة، ثم النظام الدوري لنقل الطعام إلى الأجزاء النائية من الجسم، ثم العضلات لاحقًا التي يمكن أن تتحرك بها - لذلك تم تطوير هذه السقالات العظمية لتثبيت الجسم في وضع مستقيم وتمكينه من إثبات نفسه والدفاع عنها بشكل أفضل.

إن الإنسان مخلوق يمشي منتصبًا بالرغم من طوله، ويمكنه القيام بذلك فقط من خلال الدعم الذي يقدمه له هيكله العظمي. جسم الإنسان مثل مبنى شاهق - العضلات مثل البلاط والجص، والعظام مثل الهيكل الفولاذي الذي يُبنى حوله كل شيء آخر والذي بدونه لا يمكن للبنية كلها أن تقف منتصبة.

كيف تعرفه؟

يعتبر الكاحل، والمرفقان، والمفاصل ذوو العظام البارزة علامات مؤكدة على كون هذا الشخص يحتوي على عنصر عظمي كبير في تكوينه.

عندما تنظر إلى أي شخص، يمكنك أن تدرك سريعًا ما إذا كانت الدهون أو العظام أو العضلات هي السائدة في تكوينه. فإذا كانت الدهون هي السائدة فإنه يكون مائلًا نحو النوع «الهضمي» بغض النظر عن الأنواع الأخرى التي تكون متداخلة في تكوينه. وإذا كانت العضلات القوية المتينة بشكل واضح شيئًا جليًا في تكوينه، فهو عضلي إلى حد كبير.. أما إذا كانت عظامه كبيرة نسبيًا بالنسبة لجسمه، فإنه يكون «عظمي» بنسبة كبيرة.

رجل «العظام الخام»

مثل هذا الرجل مغاير عن الآخرين الآخرين في أي مجموعة، وذو تكوين مألوف لنا جميعًا.. لكن ما تم اكتشافه مؤخرًا هو أن طبيعته الداخلية تختلف اختلافًا كبيرًا عن شكله الخارجي.

مع تقدّمنا في هذا الفصل، ستكون مهتمًّا بملاحظة كيف تنطبق كل سمة منسوبة إلى هذا النوع بدقة مطلقة على كل شخص «عظمي خام» قد عرفته على الإطلاق. ستلاحظ أيضًا كيف سادت هذه الصفات في كل شخص كانت عظامه كبيرة بالنسبة لجسده.

على الرغم من أن هذا النوع كان آخر نوع يصنّفه العلم، إلا أنه الأكثر تطرّفًا بين كل الأنواع.

الصلابة الجسدية

يتم إعطاء انطباع بالصلابة الجسدية من قبل «العظمي المتطرف». مثل هذا النوع من الرجال والنساء يبدو كأنه جامد الشعور، صامد لا يتغير، كما لو أنه قادر على اتخاذ موقف والالتزام به مهما كانت الظروف.

لذلك فإن الأشخاص ذوي القامة الطويلة، والعظام الكبيرة البارزة، ينقلون انطباع بأنهم لا يمكن أن يُطلب منهم «المشي بخفة ونشاط» أو لا يمكن إيقافهم من قبل أي شحاذ أو بائع متجول.

يبدو حجمه ضخّمًا

إن قوة جسده تكون واضحة لأي أحد يراه، القوة التي تشير إليها مفاصله الكبيرة، وعظام يديه البارزة، والكتلة العظيمة التي تُدرّك بديهيا، ترسل تحذيرًا لكل من يراه بأنه يجب أن يتركه وحده!

لذلك فإنه نادرًا ما يتعرض للمضايقة في الشارع، سواء كان يتجول أمام بيته أو في الشوارع الجانبية الخطرة.

غلظته وجموده

هذا النوع فظ أيضًا، إنه يذكرنا بـ «جبال روكي الوعرة»؛ إنه يبدو صلبًا، ومتجمد المشاعر، مثلما يبدو كل شيء فيه.

إن العوامل الخارجية ليست عَرَضية. إنها تتوافق دائمًا مع الطبيعة الداخلية في كل شكل من أشكال الحياة. وليس من قبيل الصدفة أن يبدو «العظمي» بكل هذه الصفات فقد أكدتها طبيعته البشرية.

الرجل الصامد

إن «العظمي» هو الرجل الأكثر أمانة واستحقاقًا للثقة من بين جميع الأنواع. إن عبارات مثل «هذا الرجل صامد» «لا يتخلى عن مبادئه أبدًا»، «كما هو دائمًا»؛ عبارات معتاد استخدامها فيما يتعلق بالأشخاص الذين يملكون بنية عظيمة أقوى وأكبر من المتوسط.

الثبات هو الكلمة المفتاحية لشخصيته

إن المفتاح لطبيعة الإنسان العظمي – جسديًا، عقليًا، وأخلاقيًا- هو الثبات.

بمجرد أن يستقر في مكان من أي نوع - بلدة أو منزل أو حتى كرسي - فإنه لا يرغب في التحرك. لا يستقر بالسرعة التي يستقر بها الأنواع الأخرى، ولكن عندما يفعل ذلك يكون لفترة أطول.

فكر في مدى اختلافه عن الآخرين في هذه السمة النفسية وكيف أنها تتطابق تمامًا مع بنيته الفسيولوجية.

من السهل أن تجري تغييرًا أو تقطيعًا لخطط الرجل البدين تمامًا كما تفعل في قطعة اللحم، لكن «العظمي» على العكس تمامًا؛ بالضبط كما يصعب ثني العظام أو تدويرها أو تشكيلها بأي شكلٍ من الأشكال. يستغرق قرار التغيير معهم وقتًا وجهدًا كبيرين، لكن بمجرد أن يتخذه فإنه يبقى عليه للأبد.

رجل ال «سته أقدام»

نظرًا لأن طول المرء يتم تحديده من خلال هيكله العظمي، فإن الطول الشديد يكون علامة على بنية عظمية أكبر من المتوسط.. إذًا فإن العظمي المتطرف يكون طويلًا.

لكن يجب أن نتذكر أن المفاصل الكبيرة علامة أهم من الطول؛ فحتى لو كانت موجودة في شخص قصير فإنها تكون مؤشر على ميول «عظمية» كبيرة.

عظام جسده الكبيرة

لذا، فصَعُ في اعتبارك أن أي شخص تكون عظامه كبيرة بالنسبة لجسده، فإنه «عظمي» إلى حد ما، بغض النظر عن ما إذا كان طويلًا أو قصيرًا، وبغض النظر عن مقدار ما يملك من الدهون والعضلات. إن الشخص السمين ذو المفاصل الكبيرة يكون «عظمي هضمي». والشخص ذو المفاصل والعضلات الكبيرة يكون «عظمي عضلي».

«العظمي الصغير»

غالبًا ما يكون الشخص القصير ذو العظام الكبيرة مقارنة بجسده «عظميًا».. ويُطلق على مثل هذا الشخص «العظمي الصغير».

الرأس الطويل بالنسبة لجسده وميله ليكون منتصبًا هي صفات تتماشى مع «العظمي المتطرف» إنه ليس مستديرًا مثل «الهضمي» ولا على شكل طائرة ورقية مثل «الصدري» ولا مربعًا مثل «العضلي». إنه ذو بنية مستقيمة أكثر من

الآخرين وذو رقبة أطول وأكثر عظمية عن الآخرين.. وعادة ما تكون تفاحة آدم دليلاً عليه.

النوع الرائد

إن «العظمي» هو نتاج بيئة معينة، مثل كل الأنواع الأخرى. تحتاج المناطق النائية القاسية لمثل هؤلاء الأشخاص مما أدى في النهاية إلى ظهور هذا النوع؛ فالمناطق المتطرفة البعيدة عن المدينة مسؤولة عن تطوره.

إن الريادة في المناطق البعيدة، بمشقاتها، وبرودتها المهددة، وندرة وسائل الراحة بها، أنتجت مثل هذا الرجل؛ «رجل يستطيع التعايش مع أي شيء تقريبًا وهو ما زال مسيطرًا على محيطه».

ليس عاطفيًا

إن «العظمي» لا يفسح المجال لمشاعره، إنه يحتفظ لنفسه بأحزانه، آلامه، طموحه، والكثير من آرائه. إنه أكثر الأنواع بُعدًا عن العاطفية.

إذا أردت أن تعرف أي نوع من الأشخاص هو، ضع «الهضمي» و«الصدري» معًا ثم امزجهم تمامًا؛ فال «عظمي» عكس هذا المزيج تمامًا! كل صفة يمتلكها ستجد عكسها في أحد هذين النوعين.

الاتساق في الأنواع

مع استمرارنا في هذا الفصل، ستعرف سبب تكوين جميع الأنواع للعالم، لأن الطبيعة قد تفوقت على نفسها في التمييز بين الأنواع البشرية الخمسة. إن كل نوع تم تشكيله من مجموعة معينة من سمات اتصلنا بها طوال حياتنا لكننا لم نصنفها قط؛ وكل مجموعة من الصفات التي تشتمل على نوع ذات اتساق لا يمكن أن ينتج شيء أقل من الطبيعة الأم.

سوف يكون من المثير بالنسبة لك أن تعرف مدى صحة البيانات المتعلقة بكل نوع.. وكيف يتم إثبات صحتها مرارًا وتكرارًا في كل نوع ترتبط به.

لم يعد التخمين ضروريًا في تقدير الغرباء، فيمكنك أن تعرفهم أكثر مما تعرفهم أمهاتهم إذا استوعب عقلك جيدًا أدق الحقائق المرتبطة بهم ثم قمت بتطبيقها.

عظام خديه المرتفعة

إن عظام الخد المرتفعة أكثر من المتوسط تشير دائمًا إلى وجود عنصر «صدري» أو «عظمي» كبير. إذا كانت المسافة بين الخدين واسعة بحيث تجعل هذه المساحة هي الأوسع في الوجه، فمن المحتمل أن يكون هذا

الشخص من النوع «الصدري» أكثر من كونه «عظمي»، ولكن إذا كان وجهه ضيقاً عبر عظام الخد، وخاصة إذا كان يمتد بشكل عمودي إلى زوايا الفك من تلك النقطة، فإن الشخص من النوع «العظمي» إلى حد كبير.

بُنِيَ على مستطيل

شكل المستطيل هو ما يُستحضر إلى الذهن، فالخطوط العريضة لجسده تقارب المستطيل؛ الاستقامة والطول. إنه مليء بالزوايا القائمة والزوايا الحادة.

إن وجهه مبني على شكل مستطيل وإذا لاحظت الرأس الجانبي للرجل «العظمي» التالي الذي ستقابله، فسترى أنه حتى المظهر الجانبي يعرض شكل المستطيل أكثر من أي شكل هندسي آخر.

اليد المستطيلة

تصف «اليد العقديّة» يد «العظمي» بشكل جيد. الخطوط العريضة من هذا النوع تقترب أيضاً من المستطيل. إنها تمتد للأسفل باستقامة عند تقريب الأصابع من بعضها.

يد «العظمي» تطابق جسده ورأسه ووجهه.. إنها عظمية ذات مفصل كبير وصلب كما يبدو. إن صلابة يده تظهر دائماً في مصافحته، فهي بارزة العظام وذات مفاصل كبيرة وصلبة مثل مظهره تماماً.

أصابع معقودة

الأصابع المعقودة تميز أيدي هذا النوع. يأتي مظهرها غير المنتظم من حجم المفاصل الكبيرة، بما يتماشى مع جميع المفاصل التي تعمل في جميع أنحاء جسمه.

إن كل جزء في الكائن الحي يتماشى مع بقية الأجزاء الأخرى. إذا أعطيت «أجاسيز» عالم الطبيعة العظيم قشور إحدى الأسماك سيمكنه إخبارك بتاريخها العضوي كاملاً ونوع الأسماك الذي تنتمي إليه. أعط ورقة شجرة لأحد علماء النباتات وسوف يعرف شكل، وبناء، ولون الشجرة التي تنتمي إليها، سوف يصف لك بيئتها الأصلية وخصائصها؛ كيف يبدو لحاؤها، براعمها، وفروعها، وماذا يمكنك أن تفعل لجعلها تنمو.

ليس هناك مصادفات في الطبيعة

ليس هناك مصادفات في الطبيعة، فكل شيء بها منظم، وذو هدف.. وكل جزء من الشيء سواء داخله أو خارجه ينسجم مع الكل؛ لذلك فإن يد «العظمي» تتماشى مع الجسم والرأس.

وهذا ينطبق على كل نوع آخر. فالـ "هضمي" لديه قدمان ویدان صغيرة وسمينة ولينة مثل جسده، والـ «متورد» لديه يد مدببة تتماشى مع جسده ووجه، وجسد «العظمي» ووجهه ويده جميعه مربعو الشكل. أما «العظمي» فيمتلك جسدًا عظميًا؛ لذلك فإن يديه وقدميه عظميون أيضًا.

رجل الحركات البطيئة

«إنه بطيء جدًا بالنسبة لي».. مؤكّد سمعت أحدهم يقول ذلك عن شخص ما، وربما تكون قد سمعتها اليوم. راقب هيئة جميع الأشخاص الذين يقال عنهم ذلك، بدءًا من الشخص الذي رأيتَه اليوم وصولًا إلى هؤلاء الذين عرفتهم في طفولتك، وستجد أن كل واحد منهم يشبه النوع «العظمي» الذي وصفناه للتو.

ثم راجع في ذهنك صورة الأشخاص الذين يتصرفون بسرعة وحماسة وسوف تجد أنهم ذوو بشرة متوردة، وصدور عالية، وأنف مرتفع.. أو راجع هؤلاء الذين يتصرفون بتمهل وبعض اللا مبالاة وركز كم أن جميعهم من ذوي الأجساد السمينة.

الشخص ذو الأخلاق الصارمة

ليس هناك شيء من هذه الأشياء قد «حدث للتو»، بل جميعها أشياء نابعة من قانون السبب والنتيجة؛ فالعلاقة بين السمات الداخلية والخارجية يكشف عن نفسه كل يوم ليفاجئنا بأشياء غير متوقعة.

أحد الأشياء التي تم اكتشافها مؤخرًا هي أن الشخص ذو الوجه المستقيم بنسبة أكبر من المتوسط، هو شخص ذو أخلاق صارمة.

استرجع إلى ذهنك الأشخاص ذوي الأخلاق الصارمة الذين عرفتهم ولن تجد من بينهم أي شخص «مستدير».

بغض النظر عن مدى تقديس الشخص أو تدينه أو تصرّفه عندما يتطلب منصبه أو الوضع الذي وُضع به، إذا كان لديه وجه «قمر» دائري، فهو ليس ذا أخلاق صارمة. أي شخص يعرفه جيدًا بما يكفي لمعرفة طبيعته الحقيقية سيخبرك بذلك.

البيوريتان بطبيعته⁽⁵⁾

من ناحية أخرى فإن الشخص «البيوريتاني» المتمرمت المتمسك بالتقاليد أكثر من اللازم، غالبًا ما يمتلك ملامح وجه أكثر حدة.

قد يكون هذا الشخص في وضع يجعله يبدو غير متبع للأعراف والتقاليد؛ فقد يكون مقامرًا، مهربيًا، أو يفعل أي شيء آخر يتعارض مع الأعراف، لكنه في

جوهره يكون محافظاً بشكل ما. على سبيل المثال؛ حين تعرف هذا الشخص ستجد أنه يفعل الأشياء بطريقة خاصة بأعراف خاصة به.. وهذا يعني أنه قد قرر المعايير والقواعد والعادات والمعاملات الخاصة بما يفعل، ويتمسك بها بشدة، بغض النظر عن الفعل نفسه.

«الطريقة المعينة لفعل الأشياء» أمر هام بالنسبة له، في حين أنه أمر لا يعني سوى القليل للأشخاص ذوي الوجه الدائري.

منهجي ومنظم

«هناك مكان لكل شيء، وكل شيء يجب أن يكون في مكانه»؛ هي قاعدة خاصة بهذا النوع.

إن الشخص «العظمي» لا يضل أغراضه، إنه يعرف أماكنهم جيداً بحيث يمكنه الذهاب إليهم مباشرة في الظلام.. مثل هذا الرجل حريص جداً على أدواته، ويحافظ على منضدة العمل الخاصة به منظمة للغاية. المرأة من هذا النوع مديرة منزل ممتازة.. يتم ترتيب سلة الخياطة، وأدراج الدولايب، وأرفف المؤن، بشكل منهجي ومنظم جداً.

إن ربة المنزل النموذجية في العصر الحديث، التي تغسل الملابس يوم الاثنين، وتقوم بأعمال الكي يوم الثلاثاء، وتخبز في أيام السبت لمدة أربعين عامًا، هي سليل مباشر من البيوريتانيين الذين ينتمي معظمهم إلى النوع «العظمي».

الجالس الصارم

يميل الأشخاص «العظميين» بشدة إلى أن يكونوا رسميين إلى حد ما في حركاتهم. إنهم يقومون بحركات أقل من أي نوع آخر. إنهم لا يلوحون بأيديهم وأذرعهم أثناء التحدث، ويكادون أن يكونوا عديمي الإيماءات. إنهم يجلسون في وضع مستقيم بدلاً من أن يلقوا بأنفسهم على كراسيهم، إلا في حالة كونهم طويلين ونحيفين، فعادة ما يفضلون إراحة ظهورهم على الكرسي الهزاز.

مشية العظمي

إن الشخص العظمي لديه أيضًا مشية رسمية، إنها مثل كل حركاته الأخرى؛ تميل لأن تكون متأنية وآلية بعض الشيء. ليس هناك شيء مثير للاهتمام في كل الأنواع أكثر من المشية التي تميز كل منهم؛ فالـ «هضمي» يتموج أو يتمايل، والـ «صدري» يسير بحماس واندفاع، بينما يسير الـ «عضلي» بقوة وثبات.. أما «العظمي» فيسير بتأنٍ وآلية ويرفض العجلة والإسراع.

الاتزان الطبيعي

لدى «العظمي» اتزان طبيعي أكثر من أي نوع آخر. إنه ليس سريع الانفعال أو التأثر، فلا تستفز الأشياء التي عادة ما تستفز الآخرين؛ إنه متحفظ، مكتفٍ ذاتيًا، ويتحكم في ذاته أكثر من أي نوع آخر. فليس من السهل «إخراجه عن شعوره»، ونادرًا ما يندفع. من الصعب أن تدفعه لفعل شيء بحماس لحظي؛ فهو دائمًا لديه خطة مسبقة للمساء، وأيام الآحاد، وجميع العطلات الأخرى، ولن يقوم بتغيير جدولته.

ذو أعصاب قوية

إن «العظمي» ليس شخصًا مرهف الأعصاب - حرفيًا ومجازيًا - فكل خلية عصبية لديه أقل عرضة للمحفزات الخارجية أكثر من أي نوع آخر. وهو في ذلك عكس «الصدري» ذي الأعصاب الرقيقة للغاية لدرجة تجعله شديد الحساسية.

يقاوم التغيير

إن «العظمي» لا يغير شيئًا، بدءًا من تسريحة شعره وحتى أفكاره. وإذا فعل ذلك فإنه يكون لسبب قوي جدًا.

هؤلاء الناس ليسوا طائشين؛ فعملهم ووقتهم وحياتهم منظمة، ولا يسمحون للتوافه بتشتيتهم أبدًا. إنهم يستغرقون وقتًا طويلاً في دراسة أمر ما، لكن ما إن يتخذون قرارًا بشأنه فإنهم يلتزمون به بجد ومثابرة أكثر من أي نوع آخر.

الثبات

الأشخاص من هذا النوع ليسوا متقلبين أو لعوبين، إنهم يحبون قليلًا.. لكن بمجرد أن يصبحوا مفتونين لا يمكن تنحيثهم بسهولة. هذا هو النوع الذي يظل صادقًا في حب واحد طوال سنوات عديدة، وأحيانًا مدى الحياة.

إن «العظمي» ليس عرضة لانفجارات الغضب المفاجئة أو اللحظية، لكن ما إن يحدث، فإنه يكون من نوع الغضب الذي لا ينضب.

عدم التسامح أو النسيان هي سمة هذا النوع، وهو نقيض الـ «صدري» في هذا.

فالـ «هضمي» يتجنب هؤلاء الذين لا يحبهم وينسأهم، لأن الكراهية شعور مزعج أكثر مما يمكن تحمله.. «الصدري» يغضب في هذه اللحظة ويهدأ في التي تليها.. و «العصلي» يتشاجر معك مرارًا وتكرارًا، أو يتجادل معك حول الأمر..

لكن «العظمي» يستمر في الاحتقار والكره والاشمئزاز لسنوات، بعد أن يكون الجميع قد نسي الأمر. إن النوع «البيوريتان المتشدد» المتحجر مثل أرض «نيو إنجلاند» التي انحدر منها دائمًا ما يكون عظميًا. إن الأب الصارم القاسي الذي يطرد ابنه من البيت بأمر ألا يراه على عتبه مرة أخرى، دائمًا ما يكون لديه الكثير من عظام في تكوينه.. هؤلاء الذين يرفضون التسامح حتى بعد مرور السنين هم دائمًا من هذا النوع.

غير قابل للتكيف

من الصعب على «العظمي» أن يتكيف، وهذا شيء آخر مناقض لك «صدري» إنه شيء مستحيل بالنسبة له أن يتأقلم مع الأماكن أو الأشخاص. ولأنه عنيد، صارم، لا يتزحزح، ولا يمكن تغييره؛ فإنه يدعى «مدمن عاداته».

ومع ذلك، فلا يجب انتقاده بسبب عدم قدرته على التكيف، إنه شيء يتعلق بطبيعته مثل سلاسة «الهضمي»، واندفاع «الصدري». إنه خُلِقَ علي هذا النحو ولا يمكن لومه مثلما لا يمكن لومك لأنك تمتلك عيونًا بنية مثلًا بدلًا من الزرقاء.

الرجل ذو المسار الواحد

«المسار العقلي الواحد» من أحد سمات هذا النوع. إنهم يتبنون فكرة أو موقفًا وبقون عليه.. فيفكرون بنفس الطريقة ويتخذون نفس ردود الأفعال لمعظم سنوات حياتهم.

لكن رغم ذلك، يجب أن نتذكر أن هذا النوع يحقق إنجازات أكثر من الأنواع الأكثر تنوعًا، وذلك من خلال تركيزه المكثف في شيء واحد.. فبينما يتبع الآخرون مسارات فرعية باحثين عن أهدافهم، يتمسك «العظمي» بالمسار الرئيسي.

التخصص

«هذا هو الشيء الوحيد الذي أفعله» هو شعار «العظمي» إنهم الأقل تنوعًا من بين جميع الأنواع، ولا يحبون التنقل من شيء لآخر.

إنهم يفضلون فعل شيء واحد وإنهاءه جيدًا قبل البدء في شيء آخر؛ لهذا فإن «العظميين» بارعون في التخصص.

«ليس صاحب بالين»

إن الشخص «صاحب البالين» هو أبعد ما يكون عن «العظمي» إن وجود أكثر من أمر أمامه يجعله عصبيًا، غاضبًا، ومستاء.

أكثر نوع جدير بالثقة

إن عدم التغيير الذي يعيق «العظمي» في نواحٍ كثيرة، هو نفسه المسؤول عن سمة رائعة للغاية وهي كونه جديرًا بالثقة..

العظمي شخص يمكن الوثوق به والاعتماد على كلمته أكثر من أي نوع آخر؛ لأنه يلتزم بها بعناية أكبر.

دائمًا في مواعده

حين يخبرك «العظمي»: سوف ألتقيك في الساعة الرابعة في المنعطف المجاور لسوق المدينة الرئيسي» فستجده هناك في الرابعة بالضبط؛ إنه لن يتلصق، ولن يتحجج بازدحام الطريق، ولن يقدم أي أعذار. سوف يكون في المكان المحدد في الوقت المحدد.

وهو في هذه الصفة أيضًا على النقيض من النوعين الأولين؛ فالـ «هضمي» سوف يأتي بعد الرابعة بقليل، وربما يأتي بعدها بنصف ساعة ويعتذر بابتسامة وبسذاجة لدرجة أنك تمرر الأمر وتنساه.

أما «الصدري» فمتوقع أن يأتي بدءًا من الرابعة وخمس دقائق وحتى السادسة مساءً! ويغرقك في سرد مثير عن كيفية حدوث ذلك، دون أن يمنحك الفرصة للتعبير عن غضبك، حتى تهدأ تمامًا.

رجل صارم

لكن «العظمي» يحتقر هذه الأساليب ومن الأفضل ألا تستخدمها معه. إنه شخص جدير بالثقة ويريد ذلك من الآخرين.. وهي مجرد صفة صغيرة يمكننا جميعًا امتلاكها.

يحب أن يكون مسؤولاً

إن لم تكن المسؤولية في حاجة إلى الكثير من التفكير في أكثر من اتجاه، وعمل أشياء مختلفة، فهي شيء يستمتع به «العظمي».

يمكن تكليفه بمهمة، عمل، أو وظيفة، وسوف يقوم بها. قم بتكليفه بمهمة من أي نوع، كأن تطلب منه مثلًا أن يحضر نوعًا معينًا من الخيط من القطب الشمالي، وسوف يفعل ذلك إذا تعهد لك بفعله.

ينهي ما بدأه

إذا قرر «العظمي» أن يقوم بعمل لك فيمكنك ألا تشغل بالك تمامًا بشأنه؛ فلست بحاجة إلى نصيحته أو حثه، أو مراقبته، أو إلهامه، أو التملق له، أو ملاطفته لكي يهتم به؛ إنه يفضل أن يهتم بنفسه بالشيء الذي بدأه. يمكنك

أن تطلب منه الإسراع لكنك لن تكون بحاجة إلى مراقبته للتأكد من أنه ملتزم بعمله أم لا. هذا النوع يبدأ عمله ببطء قليلاً، لكن هذا البطء يجلب خاتمة ناجحة جدًا.

شهيد العصور

عبارة «مات من أجل قضية» قيلت عن الكثير من الناس، وكان هؤلاء الأشخاص في كل الأحوال ذوي بنية عظمية أكبر من المتوسط.

قال «هضمي» نادرًا ما يشغل عقله بالقضايا، و«الصدري» يعيش في الأصل من أجل الاستمتاع بالحياة وعيش المغامرة.. و«العضلي» يحارب بشدة ويعمل بجد من أجل أشياء مختلفة.

لكن «العظمي» هو من يموت من أجل ما يؤمن به.

«العظمي» أو الشخص من هذا النوع إلى حد كبير هو الذي يقبع في السجن لسنوات طويلة، ويرفض التراجع.. وقد صار بهذا الشكل لأن كل أشكال النقد والسخرية التي تثبط الأنواع الأخرى ليس لها تأثير يُذكر عليه، بل على العكس إنها تشحن من عزيمته وتجعله يستمر أكثر من أي وقت مضى.

يفعل الشيء المعاكس

«إذا كنت تريده أن يفعل شيئًا، فأخبره أن يفعل العكس» إنها قاعدة معروفة ومن المفترض أن تعمل مع أنواع معينة.. قد تستغرب لماذا تعمل هذه القاعدة في أحيان بينما لا تعمل في أحيان أخرى، لكن هذا ليس شيئًا غامضًا بالنسبة لدارس التحليل البشري.

لكن حين ينجح الأمر عندما تجربه على أحد، يكون هذا الشخص من النوع «العظمي» أو لديه نسبة كبيرة تميل ناحية هذا النوع في تكوينه.. أما إذا لم ينجح الأمر فلن يكون عظميًا على الإطلاق.

«أنا على استعداد أن أقتنع، لكنني أود أن أرى الرجل الذي يمكنه إقناعي»؛ جملة تُقال دائمًا على لسان هذا النوع، والذي سوف يمكنك التعرف عليه بسهولة.

الضد

«أنا لا أعرف ما هذا لكنني ضده»؛ هذه هي آلية عمل عقلية «العظمي» المتطرف، سواء كان رجلًا أو امرأة. إنهم غالبًا ما يمتنعون عن اتخاذ قرار حتى يتخذه أحد آخر، ووقتها يُحسم الأمر؛ فسوف يختارون النقيض.

فكر مرة أخرى في أيام دراستك واستدعي إلى ذهنك صورة الصبي الذي كان دائماً على «الضد»، والذي كان مختلفاً بشكل تلقائي، والذي «تميز» ضد الآخرين. ستدرك أنه كان دائماً فتى «عظمي».

لكن تذكر ذلك ذا الوجه القمري المستدير، هل كان يقوم بمثل هذه الأشياء؟ لا.. لقد كان سهل الانقياد، متساهلاً، سهل المراس، ولا يشغله كثيرًا ما هو القرار أو كيف سيتم تنفيذه طالما أنه لن يؤخره عن موعد الغداء!

هل تتذكر الفتاة أو الصبي أو الذي اختار/ اختارت المدرسة من أجل التجمعات كلما كانت هناك حفلة، والذي/ التي رقص/ رقصت جيدًا وكان/ كانت متألقًا/ متألفة للغاية، لدرجة تشعر أنك أنه ماسة وسط كومة من الحصى؟ لقد كان لهذا الفتى أو الفتاة، صدر أنف مرتفع أو بشرة متوردة، وعادة ما يكون الثلاثة.

لكن الشخص الذي لم يمكنك كسبه أو إقناعه، والذي يرفض الاستسلام، والذي لا يتحدث مع أي حد لدرجة أن الجميع صار يشعر بالاشمئزاز منه.. والذي أيضًا، يلمع بتميزه.. هذا الصبي كانت لديه عظام كبيرة وفك مربع؛ وهذا دليل على إنه مزيج من «العظمي» و «العصلي».

عجلة التوازن البشري

إن منع بقية العالم من الشرود والتغيرات المتهورة في العادات والتقاليد، كانت دائماً أحد الوظائف التي يؤديها «العظمي» للمجتمع.

هؤلاء الناس من النادر إقناعهم بشيء غير ما يؤمنون به، وهم قادرون على الاحتفاظ بصمودهم وتوازنهم في حين يتأرجح بقية العالم حولهم بشكل أو بآخر، إنهم يمثلون عجلة توازن المجتمع.

يتغير العظمي بعد فترة، لكن بعد فترة طويلة جدًا، وبحلول الوقت الذي يفعل فيه ذلك يكون العالم قد تغير إلى شكل جديد يعارضه بدوره أيضًا.

يرتدي نفس النمط لعشر سنوات

حتى الملابس التي يرتديها هذا النوع تسير في نفس النسق. تأتي الأنماط وتذهب و «العظمي» ثابت على نفس النمط العام الذي يرتديه منذ عشر سنوات. إذا كنت تستطيع تذكر الرجال الذين استمروا في ارتداء بدلات واسعة وفضفاضة لفترة طويلة حتى بعد ظهور الأزياء «الضيقة»، أو النساء اللاتي ظنن يرتدين التنانير الطويلة والكاملة عندما كانت التنانير القصيرة رائجة، فستلاحظ أن جميعهم كانوا ذوي مفاصل كبيرة ووجوه طويلة.

يبحث «العظمي» عن الياقة أو القبعة التي تناسبه فقط، لأن هذه الياقة وهذه القبعة سوف تلتصقان به لمدة طويلة.

يزدري الموضات

في كل بلد، أو مدينة أو حي، يوجد هذا الشخص الذي يزدري ملابس هذا العصر عن طريق ارتداء أنماط تنتمي إلى عشر سنوات مضت. إنه يكون شخصًا «عظميًا»، فلن يكون ذا وجه مستدير في أي حال من الأحوال؛ ففي كل حالة سوف تلاحظ أن وجهه، أنفه، يديه، قدميه، أطول من المتوسط؛ وهي جميع الدلائل على كونه «عظميًا».

عندما يكون غنيًا

إن التزام الرجل «العظمي» بنمط واحد أو بملابس واحدة ليس لأنه يرغب في توفير المال في المقام الأول، على الرغم من أن توفير المال هو عنصر لا يتجاهله أبدًا. لكن يرجع ذلك بالأحرى إلى عدم قدرته على تغيير أي شيء عن نفسه تبعًا للتأثير الخارجي حتى يمر وقت طويل.

لا ينفق المال بسخاء

إن «العظمي» - كما وردَ في بداية الفصل - ثابتٌ؛ وهذا ينبثق على كل شيء: ملبسه، تفكيره، أقواله، معتقداته، وعلى الطريقة التي يمارس بها أي نشاط في حياته.

فيغض النظر عن مدى ثرائه، لن يقوم بشراء نوع من السيارات اليوم وآخر غدًا، ولا منزل هذا الأسبوع وآخر بعد ستة أسابيع. إنه يستخدم أمواله - مثلنا جميعًا - في تطوير عاداته وإعطائها مساحة أكبر وليس لتغييرها بأي شكل من الأشكال. هذا النوع يحب التشابه، إنه يحب أن يبني علاقة مع الأشياء. إنه لا ينخدع بالمظاهر وهو الأكثر تحفظًا من بين جميع الأنواع، عكس «الصدري»، فهو يتجنب الإفراط في أي شيء ولا يحب أي شيء مبهرج أو استعراضية.

ليس نجمًا اجتماعيًا

لأنه لا يحب الظهور، ويرفض بدع المجتمعات الراقية، ويجد صعوبة في التأقلم مع الآخرين، فعادة ما يكون مثل هذا الرجل غير ناجح اجتماعيًا.

إنه الأقل اجتماعية بين جميع الأنواع سواء كان رجلًا أو امرأة، كما أن المرأة «العظمية» أقل ميلًا للحياة الاجتماعية من الرجل؛ لأن مطالب العمل والمهنية الموجودة لديه، أقل إلحاحًا لديها.

يحب نفس الطعام

نفس طعام الأمس، واليوم، وإلى الأبد.. هو الطعام المفضل لهذا النوع. إنه نادرًا ما يطلب شيئًا جديدًا. إن الأشياء المجزّبة والحقيقية التي أكلها طوال خمسة وعشرين عامًا هي المفضلة لديه، ومن المستحيل إقناعه بالابتعاد عنها. قال لنا رجل «عظمي»: «أتناول الخبز والحليب على العشاء، منذ ثلاثين عامًا».

يعني ما يقوله

إن «العظمي» لا يجامل، ونادرًا ما يمتدح، وحتى إذا أراد ذلك فإن الكلمات لا تطاوعه بسهولة، لكن حين يثني عليك، تأكد أنه يقصد ذلك. إنه قاطع ومحدّد لدرجة لا يسمح لنفسه بالانغماس في المجتمع الجديد حيث يوجد الكثير من التوافه.

رجل الكلمات القليلة

الرجل ذو الكلمات القليلة هو دائمًا وأبدًا الرجل ذو العظام الكبيرة.. يستخدم الرجل «الهضمي» العديد من الكلمات اللطيفة، الدمثة، المرحّة وغير المؤذية.. ويستفيض «الصدري» في حديثه معك.. و «العصلي» يجادل، يصرح، ويدلي. أما «العظمي»؛ فوحده يسلم من شر الكلام.

المكتنزون

«العظميون» لا يسرفون في أي شيء أبدًا؛ إنهم لا يضيعون ولا يتخلصون من أي شيء. إنهم هذا النوع من الأشخاص الذين يحتفظون بالأشياء ويخزنونها بعيدًا حتى يأتي يوم ويحتاجونها فيه.. وإذا ما قرروا التخلص منها يكون دائمًا من أجل «نقلهم إلى مكان آخر يستفيد منهم».

حريص على المال

مؤكد أنك لم ترّ في حياتك رجلًا سميًا بخيلًا، تخيل مائتي رطل بخيلة! كما أنك لم ترّ رجلًا بخيلًا حقًا ذا صدر مرتفع ووجه متورّد. كما أنك لم تجد قط «عضليًا» حقيقيًا وكان بخيلًا.. لكنك قابلت بعض الأشخاص الذين يحرصون جدًّا على أموالهم وكان كل واحد منهم ذا عظام أكبر من المتوسط.

عندما يكون فقيرًا

نادرًا ما يتعرض «العظمي» لأزمة مالية لأنه حريص في إنفاقه أكثر من أي نوع آخر، حتى إذا كانوا يتقاضون رواتب ضئيلة فإن هذا النوع لديه دائمًا مدخرات ما. لكن «العظمي» بإفراط لا يجمع المليون أبدًا، فنفس الحذر الذي يمنعه من إنفاق الكثير من المال يمنعه من المخاطرة التي قد تحقق أرباحًا كثيرة.

يحرص «العظمي» على المال أكثر من أي احد آخر، وهذا ما يمكنه - حين يتم دمج مع نوع آخر -

من أن يكون ناجحًا في العمل المصرفي؛ عمل تخاطر فيه بأموال شخص آخر وليس أموالك.

إن «العظمي» المتطرف لا يكون أبدًا مستهترًا أو مسرقًا في أمواله بغض النظر عن كم الأموال التي يملكها. إنه لا يقتنع بإنفاق المال سوى في الأشياء الضرورية.

لاحظ الرجال الذين يحولون أموالهم إلى محافظ للفضة بدلًا من تركها في جيوبهم. إنهم دائمًا ما يكونون «عظميين»! أما الأشخاص البدينون والأشخاص المتوردون هم من تركوا عملاتهم الخضراء تسقط على الأرض بينما يدفعون للصراف!

يخاف من المستقبل

إن نفاذ المال لا يقلق الرجل السمين أو المتورد، لكنها نادرًا ما يخرج من وعي الرجل أو المرأة العظميين.. لذلك تجدهم يتشبهون بوظيفتهم التي يتقاضون منها عشرين دولار في الأسبوع لأنهم يخافون من تجربة شيء آخر قد ينطوي على المخاطرة.

يدفع فواتيره

أخبرنا بعض خبراء الائتمان: «إنني أثق في الرجل العظمي أكثر من أي نوع آخر، إنه موثوقة في الأمور المالية، ويدفع فواتيره بشكل أسرع».

ومع ذلك، فإن الرجل العظمي هو الذي نادرًا ما يقترب من موظف الائتمان، فعادة يكون لديه المال الكافي للحصول على ما يريد، وإن لم يكن فإنه ينتظر حتى يتمكن من ذلك.

يمنح الأزواج العظميون لزوجاتهم مخصصات مالية - مقارنة بدخولهم - أقل من أي نوع آخر. ولأنهم هم أنفسهم يحسبون كل شيء في حياتهم فإنهم عادة ما يسألون فيم تم إنفاق هذه الأموال.

الرجل السمين والرجل المتورد هم من يعطون زوجاتهم آخر سنت في جيوبهم ولا يسألون أبدًا فيم تم إنفاقه.

الرجل المكبوت

في حين يتحدث «الصدري» دائمًا عن مشاعره وينفجر طوال الوقت مثل زجاجة شمبانيا منزوعة الغطاء، يترك «العظمي» الغطاء بشكل شبه دائم.

الأناس «العظميون» يكونون دائماً متحفظين أكثر من غيرهم، إنهم نادراً ما يتحدثون عن أمورهم الخاصة والشخصية. فقد يعيش المرء في الشقة المجاورة لرجل «عظمي» لسنوات دون أن يعرف سوى القليل جداً عنه. إنه كتوم بقدر تحدث «الصدري» وحريص بقدر سذاجة «الهضمي».

مخلص لأصدقائه القليلين

«بمجرد أن يصبح صديقك فإنه يبقى إلى الأبد»؛ عبارة يمكن قولها كثيراً عن «العظمي». إن العظمي ليس اجتماعياً ولا يصنع أصدقاء بسهولة، لكنه ما إن يفعل يحتفظ بهم لسنوات وربما إلى الأبد. إنه يمنح إخلاصه للقليل جداً من الناس، لكنه مخلص للغاية لمن يختاره.

أكثر الأشخاص صدقاً وإخلاصاً

الأناس العظميون يقولون ويفعلون القليل، لا يتدفقون في قولهم أو فعلهم، لكنهم دائماً موجودون حين تحتاج إليهم، لا يتغيرون أبداً. إنهم يكتبون لك خطابات قليلة حين تكون بعيداً، وحين يفعلون يكتبون كلمات قليلة وعلى ورقة صغيرة، وغالباً ما يملأون كل سطر ليكتبوا بعناية حتى لا يضيعوا أي هامش، كما أنهم يتجنبون «التزويق».

الخطط المستقبلية

التفكير في الغد، ووضع الخطط للمستقبل البعيد، والحرص على تلافي المعوقات المستقبلية سواء كانت مالية أو غيرها، هي ميول طبيعية بالنسبة للعظمي.

لا يحب الانتظار حتى اللحظة الأخيرة ليفعل الشيء. يكره الأشياء الطارئة وغير المتوقعة، إنه دائماً مستعد؛ على سبيل المثال، سوف يفكر «العظمي» في خطوة متعلقة برحلة طويلة قبل أن يركب القطار، وسوف يقوم بوضع الجدول الزمني قبلها بأسابيع، ثم يضع الجدول في جيب المعطف، وهو يعرف جيداً أي معطف سوف يرتديه!

الأطول عمراً

يعيش العظمي أطول من أي نوع آخر، وذلك لسببين، الأول هو: عدم انفعاله بسهولة، فهو نادراً ما يصبح متحمساً ولا يستنفد نفسه في العربة العاطفية.

والثاني هو: إنه معتاد على تناول كميات أقل من الطعام؛ عادة لأنه لا يهتم كثيراً بالطعام مثل الأنواع الثلاثة الأولى.. ولكن في كثير من الأحيان لأنه يفضل توفير المال.

الأناس الذين لا يحبهم

إنه لا يحب الناس الذين يحاولون دفعه للعجلة، أو يحاولون تغيير عاداته. الأناس المبهرجون يزعجونه. وأكثر الأشخاص الذين يكرههم هم من يحاولون توجيهه؛ فهذا النوع لا يمكن قيادته، فالطريقة الوحيدة للتعامل معه هي تركه يعتقد أنه يتصرف بطريقته الخاصة.

يحب المدعن

الشخص سهل الانقياد، الذي لا يتدخل في خطته ويرضخ لرغباته وغبابة أطواره، هو الشخص المفضل لديه.

الأمراض التي يكون أكثر عرضة لها

لا يوجد مرض يصيب العظم العظمي أكثر من أي نوع آخر..

لكن التقلبات المزاجية، والخوف - وخاصة الخوف المالي - والكراهية والاستياء اللذين يطول أمدهما، والافتقار إلى التغيير؛ هي المسؤولة بشكل غير مباشر عن تلك الأمراض التي تؤدي إلى النهاية، في معظم الحالات.

الموسيقى التي يحبها

الموسيقى القتالية والكلاسيكية والشعبية هي المفضلة للـ «عضلي». تروق له الألحان والأغاني القديمة بشدة. الجاز، الذي يحبه «الهضمي»، يكرهه معظم «العظميين».

ما يحب قراءته

عدد قليل فقط من أنواع القراءة، وعدد قليل من الموضوعات المفضلة وعدد قليل من المؤلفين هم من يحظون باستحسان هذا النوع.

سوف يستمر في القراءة عن موضوع واحد لمدة خمسة وعشرين عامًا حتى يتقنه، ويتجاهل أي موضوع آخر؛ فعندما يصبح متيمًا بكاتب يقرأ كل ما يكتبه.

يهتم بالقراءة التي تشير مباشرة إلى موضوع معين، وهي تشكل الكثير من قراءاته.

إنه من نوع الأشخاص الذين يقرأون نفس الجريدة لنصف قرن.

مميزاته الجسدية

إن قدرته على تحمُّل المشقة، واللامبالاة بالطقس، وتعقله في تناول الطعام هي الثروة الجسدية الرئيسية لهذا النوع.

عيوبه الجسدية

هذا النوع ليس له خصائص جسدية يمكن أن نطلق عليها نواقص، باستثناء قابليته للإصابة بالأمراض المزمنة، لكنه جيد في هذا الشأن أيضًا، حيث يصاب بها ببطء ويستجيب للعلاج ببطء.

رياضاته المفضلة

تعتبر رياضة المشي لمسافات طويلة والغولف من الرياضات المفضلة لهذا النوع لأنها لا تتطلب اندفاعات مفاجئة من الطاقة. إنه يحبهم لأنهم يمكن أن يستمروا بتدبر واستقلالية. لا يهتم بأي رياضة تنطوي على عمل جماعي أو ردود فعل سريعة من لاعبين آخرين. ما عدا عندما يدخل النوع "الصدري" في تكوينه فإنه يتجنب التنس بشكل خاص.

وسائل الترفيه المفضلة

المسرحيات الجادة التي يظهر فيها ممثلوه المفضل هي وسائل الترفيه التي يفضلها هذا النوع. وأقل ما يهتم به هو الفودفيل.

مميزاته الاجتماعية

لا يمتلك العظم «العظمي» أي سمات يمكن أن يطلق عليها مميزات اجتماعية. ومع ذلك، فإن استقامته العامة تجعله قريبًا من أن يكون في وضع اجتماعي جيد.

عيوبه الاجتماعية

إن الصلابة والتكتم والإحراج الجسدي وعدم القدرة على التصنع أو الثناء هي العوائق الاجتماعية الرئيسية لهذا النوع.

مميزاته العاطفية

إن «العظمي» ليس عاطفي على الإطلاق، ولا يمكن القول أنه يمتلك أي ثروة عاطفية بحتة.

عيوبه العاطفية

إن افتقاره إلى التأجج والحماس العاطفي يمنع هذا النوع من أن يُعجب الآخرين.

مميزاته في مجال العمل

إن الوفاء بالوعد، والنظام والترتيب هم الثروات الأساسية لهذا النوع.

عيوبه في مجال العمل

إن عدم القدرة على الاختلاط والتكيف مع مرؤوسيه، وميله لمحاسبة الناس بشكل صارم للغاية، هي العقبات التي تواجهه في العمل.

نقاط قوته كرب أسرة

الولاء والإخلاص هما نقاط قوته كرب أسرة.

نقاط ضعفه كرب أسرة

إن قلة الإنفاق، والميل إلى أن يكون صارمًا ودكتاتوريًا للغاية، والفشل في إظهار المودة هي الأشياء التي تمنع زواج «العظمي» في كثير من الأحيان وتعرضه للخطر عندما يتزوج.

يجب أن يهدف إلى...

يجب أن يهدف «العظمي» إلى أن يكون أكثر قابلية للتكيف مع الناس وبيئته بشكل عام. يجب أن يحاول الاهتمام بالآخرين، ثم إظهار ذلك.

يجب أن يتجنب...

إظهار اللامبالاة والعزلة والاهتمامات القليلة جدًا هي أشياء يحتاج «العظمي» إلى تجنبها.

نقاط قوته

الاعتماد، الصدق، الاقتصاد، الإخلاص، وقدرته على إنهاء ما يبدأه؛ هي أقوى النقاط من هذا النوع.

نقاط ضعفه

التعنت، العناد، البطء، الحذر المفرط، البرودة، والميل إلى البخل؛ هي أضعف النقاط لدى الأشخاص من النوع «العظمي» المتطرف.

كيف تتعامل مع هذا النوع اجتماعيًا

لا يوجد الكثير مما يجب فعله مع «العظمي» عندما تلتقي به اجتماعيًا باستثناء السماح له بفعل ما يريد القيام به.

وإذا كنت تريده أن يحبك فلا تتدخل فيما يفعل.

كيف تتعامل مع هذا الشخص في العمل

كموظف؛ وكّل له عملاً ثم دعه يقوم به بطريقته. لا تعطه النصائح باستمرار، ولا تحاول قيادته، دعه يكون منهجياً كعادته. عند التعامل مع في أنواع عمل أخرى، اعتمد عليه واجعله يعرف أنك تثق به.

تذكّر: إن العلامات المميزة للعظمي - حسب أهميتها- هي: عظام كبيرة مقارنة بحجم الجسم، مفاصل بارزة، وجه طويل؛ أي شخص لديه هذه السمات فهو «عظمي» إلى حد كبير، بغض النظر عن الأنواع التي قد يتضمنها تكوينه.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



الفصل الخامس

«الدهاغى»

- المفكر -

هؤلاء الالذن ىمملكون نظامًا عصبيًا مملطورًا أكملر من الآخرىن هم: الالدهاغىون. هلا النظام ىنكون من العقل والأعصاب، وهلا المسمى جاء من الالدهاغ، أو من الجزء المسؤول عن الاللفكر فى العقل.

إن الالأملى، الالآهىلى، الاللم، الالآصؤر، وكل العملىال الالذهنىة الإراللىة، الالآل فى المآ أو العقل - كما سنسمىه فى بقىة الالآاب-. فالعقل هو المقر الرئىسى للناظام العصبى، تمامًا ممل مثل كون المعدة هى المقر الرئىسى للـ «الالالبن»، والقلب والأوعىة الاللموىة هى المقر الرئىسى للـ «مملورل».

نظام الشآن الالآاص بك

ىمكن مملارنة نظام الصالر بناظام شآن كبرى، مع كل من روالفه - من شراىبن الالآذع الرئىسىة وصولًا إلى أصغر الأوعىة الاللموىة - بلءًا من القلب وآمل حمولة الاللم إلى كل جزء من الالآسم عن طرىق القوة الاللى تزولده بها الرئالان.

آهاز الالآلغراف الالآاص بك

لكن الالآهاز العصبى ىشبه إلى آل ما آهاز الالآلغراف معقل، فشبكة العصبىة مملل من كل نقطة فى الالآسم إلى المقر العظمى للالدهاغ، آاملة رسائل شعوربة الالآلغنا بكل شىء نسمع، نراه، نلمسه، نلذوقه أو نشمه.

بمآرل أن ىلقى العقل رسالة من أى من الالآواس الالآمس، فإنه ىقرر ما ىآب فعله آىال ذلك، وإلا ممل الالآآل إآراء بشأنه، فإنه ىرسل أوامره مملرة أخرى عبر الأسلاك العصبىة إلى العضلات لىآبرهم بالالآراء الاللى ىآب الالآىام به.

وكلاء العمل الالآاصون بك

هله الالآقىة الالآىرة - أن العضلات هى الوكىل العامل فى الالآسم - الالآفسر أيضًا سبب نشاط النوع العضلى بشكل الالآلقالى أكملر من أى نوع آخر.

مصدر المالة الالآاص بك

إن الالآسم مزؤل بناظام نقل منظم تمامًا، فالناظام الالآذالى ىوفر المالة الالآاص لآمىع الأنظمة لكى الالآسملر فى عملها.

المُعَدَّات الثابتة

عظام الجسم مثل أعمدة التلغراف والجسور والهيكل لحماية ودوام العمل الذي تقوم به الأنظمة الأخرى للجسم.

الآن الأعمدة والجسور والهيكل أقل حركة وأقل قابلية للتغيير من أي جزء آخر من نظام النقل، وبالمثل فإن العنصر العظمي في الإنسان يجعله أقل قابلية للتغيير بكل طريقة أخرى مما كان سيكون عليه لولا ذلك. إن هيمنته في أي فرد تشير إلى رجحان هذا الاتجاه الثابت في طبيعته.

إن العقل والمادة مرتبطان ببعضهما البعض بشكل لا ينفصم في كائن الإنسان لدرجة أنه من المستحيل تحديد أين ينتهي العقل وتبدأ المادة.. لكن هذا ما نعرفه: إنه حتى عقل الإنسان العظمي يشترك في نفس الصفات التي لا تنفصم الموجودة في عظام جسده.

كل خلية تفكر

يقول توماس إديسون – كعالم حصيد ومرتزن:- «إن كل خلية فينا تفكر». ويثبت التحليل البشري شيئاً مشابهاً جداً لهذا؛ حيث أنه يوضح كيف أن العمليات العقلية لكل فرد دائماً ما تكون جزءاً لا يتجزأ من جسده كله.

وهكذا، فإن عقل الرجل «الهضمي» يعمل كما يتصرف جسده؛ بهدوء وسهولة وراحة، بينما يمتلك عقل الرجل «الصدري» نفس السرعة وسعة الحيلة التي تميز كل عملياته الجسدية.. ويعمل عقل الرجل «العضلي» بنفس الطريقة الشاقة التي يتبعها جسده، أما عقل الرجل «العظمي» فيعمل بنفس الثبات الذي يعمل به جسده، ليس بالضرورة أن يكون غيباً لكن عبارة «غليظ الذهن» لم تأت من الفراغ.

رأس كبير وجسد صغير

كما هو موضح من قبل، كلما زاد حجم أي عضو أو نظام، كلما زاد ميله إلى التعبير عن نفسه؛ لذا فإن الرأس الكبير على جسد صغير تشير إلى كون هذا الشخص يمارس أنشطة عقلية أكثر من البدنية، وهو دائماً أكثر نضجاً في تفكيره-. وعلى العكس، فالـ "هضمي" حصل على سماته في المراحل الأولى من التطور البشري، عندما كان التفكير في أبسط أشكاله، حيث يعمل القليل ويأكل الكثير، ففي هذه المرحلة كان الإنسان جسدياً أكثر من كونه عقلياً، ذا معدة كبيرة ورأس صغير.

لذلك نرى اليوم في النوع الـ "هضمي" النقي، أشخاصاً يشبهون أسلافهم؛ لديهم نفس المعدة الكبيرة والرأس الصغير نسبياً، مع سيطرة النظام الهضمي على أفكارهم وأفعالهم وحياتهم.

«الدماغي» هو عكس ذلك تمامًا. لديه رأس ثقيل، كبير نسبيًا بالنسبة لجسمه، ونظام معدة غير متناسب نسبيًا.

نظامه الاستيعابي الصغير

يختلف الـ «دماغي» المتطرف عن الأنواع الأخرى بشكل رئيسي في حقيقة أنه بينما يمتلك رأسًا كبيرًا مقارنة بجسده، إلا أن نظامه الهضمي، الصدري، العضلي، والعظمي، أصغر وأقل تطورًا من المتوسط.. وترجع هذه الحقيقة إلى نفس القانون الذي يتسبب في أن يكون للـ «هضمي» جسد كبير ورأس صغير؛ فالطبيعة مهندس كفاءة رائع؛ إنها توفر مساحة بقدر ما هو مطلوب فقط لعمل أي عضو معين، مع إعطاء مساحة إضافية فقط لتلك الأقسام التي تحتاجها.

إن «الدماغي الهضمي» هو المزيج الذي يصنع الأشخاص الأكثر تفوقًا وأصحاب الملايين العصاميين؛ فمثل هذا الشخص لديه كل رغبات «الهضمي» في الراحة والرفاهية، ويمتلك العقل الذي يمكنه من صنع المال الذي يحتاجه لذلك.

فالطبيعة لم تمنح «الهضمي» جمجمة كبيرة لأنه ليس بحاجة إليها لاحتواء عقله الصغير نسبيًا، لكنه ركزت على تزويده بمعدة كبيرة لتستوعب كل وسائل الراحة – من وجهة نظره.. من ناحية أخرى فإن رأس «الدماغي» كبير لأن عقله كبير. إن الجمجمة المرنة وغير المكتملة عند الولادة، تنمو لتأخذ شكل وحجم العقل، تمامًا مثلما يأخذ القفاز شكل اليد بداخله.

المعدة في مقابلة العقل

نظرًا لأن النظام الغذائي والدماغي بعيدان عن بعضهما البعض، فمن الناحية التطورية، يعتبر الدماغ الكبير والمعدة الكبيرة مزيجًا غير عادي للغاية. سيكون مثل هذا الفرد مزيجًا من الأنواع «الهضمية» و«الدماغية»، وسيكون له جسم ذهني مع رأس «الدماغي» الكبير. إن امتلاك هذين النوعين من الأنظمة المتطورة للغاية ولكنهما متعاكسان يضع مالكما باستمرار في مأزق الاختيار بين الوجبة الكبيرة التي يريدتها والوجبة الصغيرة التي يعرف أنه يجب أن يتناولها من أجل أن يعمل عقله بشكل جيد.

لقد تم تكويننا بحيث يتطلب كل من الدماغ والمعدة إمدادات إضافية من الدم عند أداء عملهما، فلا يمكن أن يعمل كلاهما بأقصى قدر من الكفاءة في وقت واحد.

لماذا يتناول غداء خفيفًا؟

يتوقف العقل عن العمل عندما تكون معدتك مشغولة بهضم وجبة كبيرة؛ هذه الحقيقة البسيطة هي السبب وراء ملايين الغدائد الخفيفة يوميًا.. فالشخص الذي يعتمد في عمله على يده وعضلاته يمكن تحقيق أقصى استفادة من تناول وجبة كبيرة، أما صاحب العمل العقلي، فقد اكتشف منذ وقت طويل أن الوجبة الثقيلة في منتصف النهار تتسبب له في عقيل ثقيل لساعاتٍ بعدها.

ذهنٌ صافٍ ومعدة فارغة

يتطلب الذهن الصافي معدة فارغة؛ لأن المعدة الفارغة تعني أن مخزون الدم الضروري للغاية للتفكير النشط يكون حرًا في الذهاب إلى الدماغ؛ فلا يمكن لأي إنسان أن يفكر باهتمام أو تركيز بدون تدفق دم جيد بمعدل سريع إلى حد ما عبر الدماغ؛ وهذا يفسر سبب تفكيرك في الكثير من الأشياء المهمة عندما تكون معدتك فارغة والتي لا تحدث لك أبدًا عندما يتم احتكار طاقتك في الهضم.

يستخدم عقله

إن التفكير هو النشاط المفضل للـ «دماغي» مثل تناول الطعام بالنسبة للـ «هضمي». إنه قد انتقل بشكل متطور من مرحلة المعدة حتى إنها صارت أمرًا ثانويًا بالنسبة له، مثلما صار العقل ثانويًا بالنسبة للـ «هضمي» المتطرف. فإمداد الدم الإضافي الذي توفره الطبيعة لأي جزء متطور جدًّا من الجسم أيضًا يقوم بتشجيعه على التفكير، تمامًا كما يشجع نفس السبب الرجل السمين على الأكل.

ينسى أن يأكل

من المستحيل أن ينسى «الهضمي» موعد العشاء.

أما «الدماغي» فهو يفضل أن يغذي عقله أكثر من تغذية جسده، حتى إنه يمكنه الخروج دون تناول وجبته ولا يهتم لذلك.. فمن المحتمل أن يكون لديه كتاب وبسكويت في إحدى وجباته، ثم ينسى أكل البسكويت!

الحساسية الجسدية

نحن حساسون بما يتناسب مع حساسية نظامنا العقلي. و «الدماغي» يمتلك أكثر مراكز الدماغ تطورًا من بين جميع الأنواع، وبالتالي فهو أكثر حساسية لجميع المحفزات العقلية. إن جسده كله يوشى بذلك؛ فملاحظه ذات ارتباط مباشر بتطور النظام العقلي أكثر من أي نوع آخر؛ فحجم دماغه غير المعتاد يشير إلى تنظيم معقد للأعصاب؛ لأن الأعصاب هي امتدادات صغيرة للعقل.

يمكن تقدير الحساسية العقلية لأي فرد من خلال مقارنة حجم رأسه بجسده.

رأسه ووجه المثلثان

المثلث هو الشكل الهندسي الأقرب إلى تكوين رأس ووجه «الدماغي». فإذا كان «دماغيًا» نقيًا أو متطرفًا، فإن المثلث هو الشكل الذي ستتذكره حين تنظر إليه من الجانب لأن رأسه يتركز على جسد صغير وجبهته بارزة من الأعلى، في حين أن رأسه طويلة من الخلف. هذا يجعل الجزء الأوسع من رأسه أقرب إلى القمة مما نجده في الأنوع الأخرى. (انظر الشكل رقم 10)

الأيدي الرقيقة

تشير الأيدي الرفيعة الرقيقة إلى وجود نسبة أكبر من المتوسط لكون الشخص «دماغيًا».

أصابع انسيابية

ما كان يُعرف منذ فترة طويلة باسم «الأصابع الانسيابية» هو نموذج لأصابع «الدماغي». لا يجب الخلط بينها وبين الأصابع الطفولية القصيرة البدينة للـ “هضمي”، فعلى الرغم من أن أصابعه بدينة إلا أنها لا تحتوي على خطوط مستقيمة من الجانبين، كما أن ذات عُقل سميكة.

الأصابع الانسيابية هي سمة من سمات «الدماغي» المتطرف، ويطلق عليهم هكذا لأنك تشعر وكأنهم يمتدون بخطوط مستقيمة لأعلى ولأسفل.

إن عُقل أصابع “الهضمي” تشكل أضيق مساحة في يده، وهذا راجع إلى حقيقة أنها غير قابلة للتغير بينما في «الدماغي» العكس هو الصحيح، فالعُقل تشكل أوسع المساحات في يده.

تميل أصابع «الصدري» لأن تكون مدببة مثل رأسه، بينما تكون أصابع «العضلي» مربعة الأطراف وتظهر عليها القوة التي تمتلكها.

لكن «الدماغي» له أصابع مختلفة عن أي من هؤلاء؛ فلا توجد دهون تجعلها بدينة ولا عضلات تجعلها صلبة. كما لا توجد مفاصل كبيرة تجعلها معقدة. وبالتالي، فإن الخطوط العريضة لها تعمل في خطوط مستقيمة تقريبًا وتقدم اليد بأكملها مظهرًا جماليًا وهشًا.

التأمل هو الكلمة المفتاحية لشخصيته

التفكير، التأمل، الاستبصار، وكل العمليات العقلية التي تندرج تحت التأمل تشكل الكلمات المفتاحية لهذا النوع.

إن “الهضمي” يحيا ليأكل، و “الصدري” ليشعر، و «العضلي» ليتحرك، و «العظمي» ليستقر.. أما «الدماغي» فهو يحيا ليتأمل.

أحلام اليقظة

إنه يحب أن يخطط، يتخيل، يحلم أحلام يقظة، ويتصور كل الاحتمالات والإمكانات، والتوقعات المتشعبة للعديد من الأشياء. وعندما يصل في هذه الأمور إلى آخر المدى – كما يفعل الشخص ذو الرأس الكبير والجسد الصغير- فإنه غالبًا ما يتجاهل مسألة إمكانية التطبيق العملي للأشياء التي يخطط لها. إنه يميل إلى الأحلام الجامحة التي من المستحيل أن تؤتي ثمارها.

يفكر من أجل التفكير

قد يقضي عدد ساعات طويلة وربما نهائيًا بأكمله، يفكر في عدد لا نهائي من النهايات وهذا يمنحه متعة مطلقة. باقي الأشخاص يلومونه بسبب ذلك، وينتقدونه، ويسخرون منه. وفي الغالب يفشل في النجاح الفعلي بالطريقة التي يقيس بها الأمريكان مدى فاعلية النجاح.

لكن يجب ألا ننكر أن العالم مدين بتقدمه لهؤلاء الذين يمتلكون نظرة أبعد من مستوى أنوفهم، الذين يفكرون فيما وراء الأشياء ويتصورون أشياء لم تخطر على بال أحد من قبل.

فقد كان هذا النوع – أكثر من أي نوع آخر- هو المبتكر في جميع أشكال التقدم البشري.

الحالم

«كل شيء يتم إنجازه يبدأ بالحلم» هي مقولة نعلم جميعًا أنها صحيحة.. ومع ذلك فإننا سنبقى إلى الأبد نمنح الجوائز الكبرى للفاعلين. لكن الشخص الذي لا يستطيع فعل شيء سوى الحلم يصير عدوًا للعالم؛ فهو يعيش في أفكاره وحين يخرج منها يشعر أنه غريب.. وهو كذلك!

لا يناسبه

إن عالم اليوم يحكمه أناس ينجزون، فعبارات مثل «تم الأمر» «تم التسليم» «تم العبور»، هي جزء من لغتنا لأنها تمثل معايير المواطن الأمريكي العادي اليوم؛ ومثل هذه البيئة تكون غير مناسبة للـ «دماغية» مثل البيئة الجافة للأسماك. إنه يرى هذه البيئة لكنه يعارضها.. إنه لا يعرف ما الذي تندفع إليه الأنواع الأخرى، وهم لا يعرفون عنه إلا القليل جدًّا، حتى إنهم أطلقوا عليه اسم «المجنون».

إن الفعل ليس من سماته، إنه يفضل «التفكير» على «الإنجاز».. هذا النوع غالبًا ما يكون فاشلاً لأنه يُبقي كل شيء في الحلم دون حتى أن يقوم بالأشياء الضرورية لتحقيق حلمه.

الوهمي

هذه الميول لتجاهل العناصر الضرورية، الواضحة، والملموسة في الوجود اليومي، تجعل «الدماعي» يُطلق عليه غالبًا «الوهمي».

على سبيل المثال، سيبنى في ذهنه البنية الفوقية ذات الفرضية الأرجح للاختراع وبخبرك بثقة «أنه سيحقق الملايين»، لكن ينسى أن يطلع نفسه على أسئلة أساسية مثل: «هل ستنجح؟» «هل هو قابل للتنفيذ؟» أو «هل هناك طلب عليه؟»

«وُلد قبل أوانه»

غالبًا ما تنطبق مقولة «وُلد قبل أوانه» على هذا النوع. إنه يرى ما الذي يحتاجه العالم، لكنه نادرًا ما يرى كيف يمكن للعالم أن يحصل عليه، إنه يكره العمل بنفسه، لدرجة أن مخططاته لن تنجح أبدًا ما لم توكل إلى شخص نشيط.

ما ندين به للحالمين

لقد توقع الرجال «الدماعيون» كل خطوة سوف يخطوها الإنسان في تطوره، سواء اجتماعيًا أو سياسيًا أو دينيًا، أو اقتصاديًا وصناعيًا.. لقد توقعوا ذلك لعقود وأحيانًا قرون مقدمًا، لكنهم غالبًا ما كانوا يقابلون بالسخرية في البداية.

تمتات مورس

إن التاريخ حافل بقصص العباقرة الذين لم يتم تقديرهم. في واشنطن العاصمة سوف تجد شجرة الدرار العظيمة التي صارت أثرًا تاريخي بسبب «صموئيل مورس» مخترع التلغراف. لم يستطع «مورس» أن يقنع الأناس الناجحين في عصره أن يستمعوا إليه، لكنه انكب على العمل على اختراعه، وقد اعتاد الجلوس أسفل هذه الشجرة حينما يسمح الطقس بذلك؛ ليحدّث أي عابر يتوقف ليسمعه عن اختراعه. قال الحكماء وهم يسارعون إلى الجانب الآخر من الشارع: «استمع إلى غمغمات ذلك الأحمق المسكين».. لكن اليوم، يأتي الناس من كل مكان ليروا «درداء مورس الشهيرة» ويبجلون العقل العظيم الذي اختراع التلغراف.

حماقة «لانجلي»

إننا ننتقل اليوم من قارة إلى أخرى بواسطة الطائرة، ويحل السفر الجوي محل البحري والبري كلما تطلب الأمر السرعة؛ فيتلقى الرجل رسالة تخبره أن طفله مريض، فيستقل أول طائرة لتجعله يصل إلى باب بيته في وقت أقل من نصف الوقت الذي تستغرقه القطارات.

لقد حدثت ثورة في الصناعة والتجارة وفي الأمم بأكملها بفضل هذه المعجزة التي صنعها الإنسان.

ومع ذلك، ترى لم تمضِ بضعة سنوات على سخرية الجميع من «إس بي لانجلي»⁽⁶⁾ حين تحدّث عن «حماقة» اختراع «آلة للطيران».

الهاتف التافه

اخترع «ألكسندر غراهام بيل» الهاتف. لكنه استغرق سنوات كثيرة قبل أن يتمكن من إقناع أحد الأثرياء بإنتاجه، على الرغم من مقدرة الكثيرين منهم على فعل ذلك، فأَيُّ منهم لن يخاطر ولو بدولار واحد من أجل تنفيذه. حتى بعد أن تم اختباره في المعرض المئوي في فيلادلفيا ووجد أنه يعمل بشكل مثالي، لم يستطع تحقيق المرجو منه، لدرجة أنه لم يتم العثور على أي شخص لفترة طويلة لتقديم الأموال اللازمة لطرحه في السوق.

سحر اللاسلكي

ثم، وبعد أن اعتاد العالم على التعامل مع ملايين الدولارات في الأعمال اليومية عبر التلغراف والهاتف الذي كان محتقرا في يوم من الأيام، زالت الشكوك تجاه «ماركوني» و «التلغراف اللاسلكي»، قالوا «هذا مستحيل، التحدث بدون أسلاك!»

ولكن الآن يمكنك أن تتمنى ليلة سعيدة لمن تحب في دنفر، بينما أنت على متن الباخرة في وسط المحيط.

مسرحية فرانك بيكون

يجب أن تتوسل الأفكار في البداية، والفكرة الأقوى تكون هي المكتسحة في النهاية. إن مسرحية «لايتنج» التي كانت الأنجح في أميركا على الإطلاق، من تأليف «فرانك بيكون» وهو نموذج مثالي للـ «الدماغ العظمي»، استمر عرض هذه المسرحية في نيويورك لمدة ثلاث سنوات، لقد جلبت السعادة للملايين، وجلبت الملايين لرعاتها، لكن حين عرضها «بيكون» - الذي كان يقوم بدور البطولة- على المنتجين في نيويورك رفضوا التجربة؛ لكن لأنه استمر وأمن بحلمه، صار مخلدًا هو ومسرحيته.

مزيج مثالي

إن المزيج الرائع هو الحالم الذي يمكنه العمل، أو العامل الذي يدرك قوة الحلم. وعلى الأغلب أن كل إنسان يمتلك القليل من أحدهما والكثير من الآخر.

فتنا العالم

ينقسم العالم تقريبًا إلى هاتين الفئتين: «أولئك الذين يتصرفون دون تفكير»، ونتيجة لذلك غالبًا ما يكونون في السجن؛ و «أولئك الذين يفكرون دون أن يتصرفوا» ونتيجة لذلك غالبًا ما يكونون في بيت فقير.

لكي تكون ناجحًا

لكي تكون فردًا ناجحًا اليوم، عليك أن تحلم ثم شيئًا من أجل هذا الحلم.. التخطيط، ثم الإنتاج. التفكير ثم البناء.. فكر في الأمر ثم قم بالعمل عليه.

إذا فعلت هذا الأخير على حساب الأول، فأنت محكوم عليك بالعمل إلى الأبد لأشخاص آخرين، ولعب لعبة رجل آخر. إذا كنت تقوم بالأول على حساب الأخير، فأنت محكوم عليك بالمعرفة السطحية للحياة، ولا يجب أن تؤخذ على محمل الجد، ولن تحقق ما تحلم به أبدًا.

مزلق للحالمين

إذا كنت تميل إلى الاستمتاع بالتفكير بدلاً من العمل، إذا كان يكفي أن ترى شيئًا في خيالك سواء حدث ذلك أم لا، فأنت في وضع يعيقك من مواكبة هذا العالم المتسارع.. ولن تكون ناجحًا أبدًا.

مزلق الفاعل

على الناحية الأخرى، إذا كنت راضيًا عن فعل ما يحلم به رجال آخرون ولا تمتلك حلمك الخاص، فمن المحتمل أن يكون دائمًا لديك مرسى، لكنك لن تكون أبدًا مليونيرًا. سوف تبقى على قيد الحياة لكنك لن تعرف أبدًا كيف تحيا!

الفيلسوف الجائع

قد يجلس «الدماعي» المتطرف على مقعد في حديقة، بجيوب فارغة ومعدة خاوية، لكنه يكون مستمتعًا وهو يفكر «كيف وأين حدث ذلك!» تمامًا كما يشعر «الهضمي» وهو يحضر قطعة ستيك سميكة. لسنا بحاجة إلى القول إن كلا منهما لغز بالنسبة للآخر. يتخيل معظم الناس أنهما يجب أن يكونا متشابهين لأن كلا منهما إنسان يمشي على رجليه الخلفيتين. إنهما ليسا أكثر من بقرة وكناري.

جسده الضعيف

يجد النوع «الدماعي» المتطرف صعوبة في القيام بالأشياء لأنه، كما رأينا، يعاني من نقص في العضلات -أحد العناصر الحيوية التي يعتمد عليها النشاط والإنجاز-. هذا النوع لديه القليل من العضلات والعظام والقليل من الدهون.

يفتقر إلى القدرة على الحركة

إنه ليس نشيطاً لنفس السبب الخاص بالـ «هضمي»؛ فعمليات الهضم في معدته لا تبطنه، لكن عضلاته ليست مكتملة النمو لدرجة تجعله لا يملك دافعاً داخلياً للحركة والنشاط. كما أن قلبه ورئتيه صغيرون؛ لذا فهو يفتقر أيضاً إلى العمليات الحيوية التي تمده بالطاقة.

إنه يفضل المكوث عن الحركة، تماماً كما يفضل «العضلي» النشاط والحركة أكثر من البقاء مكانه.

رجل الحركات العقيمة

هل راقبت من قبل رجلاً «دماغياً» نقيّاً، يحاول أن يحرك موقد المطبخ؟ هل طلبت من الحالم الموجود في منزلك من قبل أن يأتي بجذع شجرة من العلية؟

هل يمكنك أن تنسى هذا المشهد بينما يعانده الموقد أو الجذع؟ أو كيف يبدو الأمر ممتعاً أن ترى رجلاً ناضجاً تغلبه كتلة من الجماد؟

قال لنا صديق «دماغي» مؤخراً: «إنني أخوض طوال حياتي نزاعاً مع أشياء غير حية.. في كل مرة أحاول فيها استخدام مقص، أو سكين أو شوكة أو مطرقة، أو حتى قفل زر رقبة القميص، أشعر وكأنني في حالة حرب».

مشيته المهتزة

لأن «الدماغي» قصير فهو يسير بخطوات قصيرة، وافتقاره للعضلات يجعله مشيته ليست قوية، ويسبب ذلك صار ذا مشية مهتزة.. عندما يمشي ببطء لا يكون هذا الأمر ملحوظاً، لكن عندما يسرع يكون ملحوظاً تماماً.

يضع في الكرسي!

يضع «الدماغي» في الكرسي الذي يكون هو نفسه ضائع حين يجلس عليه «العظمي».. وللسبب نفسه.. فقد صممت الكراسي للرجل المتوسط، لذلك فهي طويلة جداً بالنسبة للـ «دماغي» وقصيرة جداً بالنسبة لرجل ذي عظام كبيرة»

لا يحب الحياة الاجتماعية

على الرغم من أن «الدماغي» صديق ودود، إلا أنه لا يكون الكثير من الصداقات ولا يهتم لذلك. إن تفكيره مجرد للغاية لدرجة أنه لا يستمتع بالأشياء الملموسة.

يستمتع برفقة المثقفين

القراء، المفكرون، الكتاب – المثقفون أمثاله- هم نوعية الناس التي يستمتع «الدماغي» برفقتها. وهذا سبب آخر لعدم تكوينه لصدقات؛ فهؤلاء الأشخاص قلة قليلة وليس من السهل العثور عليهم.

يتجاهل الجاهل

الأشخاص الذين يجعلون الآخرين يفكرون نيابة عنهم.. الذين لا يعرفون شيئاً عن الأحداث الكبرى في العالم، ليسوا من النوع الذي يحبه «الدماغي»، وأحياناً يحقرهم سرّاً ويتجاهلهم تماماً كما يتجاهلون.

يتجنب الأضواء

يتميز هذا النوع بالتواضع والتحفظ، سواء كان رجلاً أو امرأة. فقد يقومون أحياناً باختراع شيء، أو كتابة شيء غير عادي، لكنهم حتى في هذه الحالة يحاولون تجنب الاحتفاء بهم.. لذلك فإنهم يفتقدون العديد من الأشياء الجيدة التي يحظى بها أشخاص أقل ذكاءً ولطفاً، وشرح هذا لك «دماغي» لن يكون مجدياً؛ إنه يستمتع بالتقاعد ويفتقد الفرص باستمرار لأنه يكره الاختلاط.

يهتم قليلاً بالمال

قد يعني الأصدقاء شيئاً لك «دماغي» في بعض الأحيان، وقد يهتم بالشهرة في أحيان أخرى، أما المال فهو لا يهتم به إلا قليلاً. وهو في هذا الشيء نقيض «العظمي» الذي دائماً ما تعنيه المزايا أو العيوب المالية.

يجد «الدماغي» صعوبة في الاهتمام بأمواله. ونادراً ما يقوم بحساب مصروفاته. إنه سوف يخرج من غرفته تاركاً كل سنت يملكه ملقى في خزانة الملابس.. ثم ينسى إغلاق الباب!

هذا النوع من الأشخاص لا يطلب زيادة في الراتب أبداً. إنه مشغول جداً بالاستغراق في أحلامه بحيث لا يخطط لما سيفعله حين يكبر. إنه يفضل البقاء في نفس الوظيفة مع زملاء مناسبين له، أكثر من البحث عن وظيفة جديدة براتب أكبر.

فقير في كثير من الأحيان

ولأننا غالباً ما نحصل على الأشياء التي نسعى وراءها في هذا العالم، فإن «الدماغي» غالباً ما يكون فقيراً؛ فلنكي يحصل المرء على المال يجب أن يرغبه؛ فالمنافسة شديدة لدرجة أن أولئك الذين يريدونه بشدة ويعملون بكفاءة من أجله هم فقط من يحصلون عليه.

إن «الدماغي» لا يهتم لأمر المال إلا قليلاً لذلك فهو يضيعه هباءً.. حتى عندما يستيقظ في الصباح ليجد نفسه أمام منزل فقير يحدق به، فإنه يفكر في

الأمر للحظة ثم سرعان ما ينساه.

ليس غنيًا على الأغلب

يوضح التاريخ أن قلة من الناس من النوع «الدماعي» النقي أصبحوا أغنياء، حتى الأكثر ذكاء، لقد فكروا كثيرًا في الأمر دون التفكير في الطرق والوسائل الفعالة التي تساعدهم على تنفيذه والتي غالبًا ما كانت تعوقها الافتقار للأموال.

مدام كوري، المشاركة في اكتشاف الراديو، التي يقال إنها أعظم امرأة من هذا النوع قد جاءت إلى البشرية، مشهورة عالميًا وقدمت للإنسانية خدمة نبيلة. لكن تجاربها كانت دائمًا تتعارض مع عيوب كبيرة لأنها لم يكن لديها الوسائل المالية لشراء أكثر من الكميات المحدودة من المادة الثمينة.

الملابس

الملابس هي آخر ما يفكر فيه «الدماعي»؛ فكل الأنواع الأخرى – كما قرأنا- قد حدد كل منهم نوع الملابس التي تناسبه؛ فالـ “هضمي” يفضل الملابس المريحة، والـ “صدري” «أحدث طراز»، و «العضلي» المتينة، والـ «العظمي» يرتدي نفس الملابس، لكن «الدماعي» يقول: «كل شيء سوف يكون جيدًا».. لهذا فإننا نراه كثيرًا بمعطف ذي لون، وبنطال لون آخر، وقبعة بلون ثالث، وبدون قفازات أو ربطة عنق.

كثيرًا ما يكون شاردي الذهن

لطالما قلنا عن أناس «كانوا شاردي الذهن» عندما تكون عقولهم منغمسة فيما يفعلون؛ هذه المقولة غالبًا ما تنطبق على «الدماعي» لأنه يمتلك تركيزًا أكبر من الأنواع الأخرى، كما أنه يضطر في كثير من الأحيان لفعل أشياء لا يريدونها فبالتالي يشرد ذهنه في الأشياء التي يحبها.

كان هناك أستاذ جامعي في جامعة هارفارد يظهر في بعض الأحيان منتعلًا نعال غرفة النوم.. إن «الصدري» ربما لا يسمح حتى لأخيه بأن يراه بهذا الشكل!

يكتب أفضل مما يتحدث

غالبًا ما يفاجئنا المتحدث السيئ بكونه كاتبًا جيدًا؛ هذا الشخص غالبًا ما يكون من النوع «الدماعي». إنه يحب التفكير في كل شيء يخص الأمر ثم يتحدث عنه في جمل صحيحة؛ لذلك فإن الكثير من «الدماعيون» الذين يتحدثون قليلًا خارج دوائرهم الحميمة غالبًا ما يكتبون الكثير من الأشياء السرية؛ فقد يكون يكتب مذكرات سرية، أو خطابات طويلة لأصدقائه.. المهم أن يكتب شيئًا ما.

وقد جاءت الكثير من الأفكار إلى العالم عن طريق أناس مثل هؤلاء، أبقوا مذكراتهم سرًا حتى أعلنها شخصًا ما بعد وفاتهم. من الواضح أنهم لم يعتبروها ذات أهمية كافية أو لم يهتموا بنشرها بقدر تدوينها.

قارئ متأصل

ادخل إلى قاعة المراجع في أي مكتبة عام ببلدتك خلال فترة الصيف، وسيكون لديك الكثير من الفرص لالتقاط شخص ينتمي لهذا النوع المتطرف.

ربما كنت تعتقد أنه من الصعب تحديد هذه الأنواع المتطرفة، لأن الأمريكي العادي هو مزيج. لكن من السهل العثور على أي منهم إذا بحثت في الأماكن الصحيحة.

في كل حالة، ستجدهم في نفس الأماكن التي ستخبرك دراسة التحليل البشري بالبحث عنهم فيها.

أين تبحث عن الأنواع النقية؟

عندما ترغب في العثور على "الهضمي" اذهب إلى أي مطعم مشهور بتقديم الأطباق الغنية.. وإذا أردت أن تعثر على العديد من النوع «المتورد» اذهب إلى أي عرض مسرحي وستجده بين الممثلين أو الجمهور.. أما النوع «العضلي» فإذا أردت العثور عليه، اذهب إلى أي مباراة ملاكمة أو مصارعة وستجد نفسك محاطًا بهم.. وعند البحث عن «العظمي»، احضر مؤتمرًا للمحاسبين الخبراء، المصرفيين، الخطابين، أو رواد تجارة الأجهزة.

تظهر كل هذه الأنواع في أماكن أخرى وفي مناسبات أخرى، لكن من المؤكد أنها موجودة بأعداد كبيرة في أي يوم في أي من الأماكن المذكورة أعلاه.

لكن عندما تبحث عن هذا النوع المفكر المتطرف المثير للاهتمام، فيجب عليك الذهاب إلى المكتبة.. ولقد حدتنا قسم الأبحاث بالذات لأن الباحثين عن الصحف والروايات ليسوا بالضرورة أن يكونوا من النوع «الدماغي» النقي. وقد حدتنا أن يكون يومًا صيفيًا بدلًا من شتويًا حتى يمكنك أن تجدهم هناك، على الرغم من الطقس وليس بسببه.

يهتم بكل شيء

قال أحد الأصدقاء «الدماغين»: «لم أر قط كتابًا دون أن أشعر برغبة في قراءته.. ولم أر مكتبة دون أن أتمنى لو أملك الوقت لدخولها والمكوث فيها حتى أنتهي من قراءة كل الكتب بداخلها».

دودة كتب

لذلك، فلا عجب أن يُعرَف مثل هذا النوع في وقت مبكر من حياته باسم «دودة كتب».. إنه يتعلم القراءة بسهولة أكثر من أي شيء آخر وهو في سن صغير.. ولأننا جميعًا نتعلم ما نحب بسرعة، فإنه سرعان ما يشترع في قراءة كتب تناسب أعمارًا أكبر من عمره. تصرخ الأم: «لماذا لا يركض هذا الطفل ويلعب مثل بقية الأطفال».. بينما يوبخ الأب: «لا بد أن ينضم هذا الصبي إلى فريق كرة القدم».. لكن «هذا الصبي» يستمر في إبقاء أنفه في الكتاب!

يمكنه التحدث عن أي موضوع تقريبًا - عندما يريد - ويعرف جيدًا ما يحدث في العالم في وقت يكون فيه الأولاد الآخرون غافلين عن كل شيء ما عدا صالات الألعاب الرياضية والفتيات.

يبدو أكبر من عمره

إن الطفل ذا العشرة أعوام الذي يقال عنه «العجوز الصغير» «العجوزة الصغيرة» غالبًا ما يكون من النوع «الدماعي». إن «الهضمي» يبقى طفلًا مهما بلغ من العمر، أما «الدماعي» فيولد كبيرًا ويُظهر نضجًا أكثر من الأشخاص الآخرين.

التلميذ المفضّل

إن اجتهاده وقابليته للتعلم يؤديان إلى مكافأة واحدة في طفولته رغم أنها غالبًا ما تكلفه الكثير حين يكبر. إنه عادةً ما يكون التلميذ المفضل للمدرس، ولا عجب في ذلك: إنه دائمًا مذاكر دروسه، ولا يكلفه الكثير من المتاعب، وكل شيء يبقى العديد من المعلمين في وظيفتهم منخفضة الأجر.

لا يشعر بالوقت

غالبًا ما يعاني «الدماعي» المتطرف من خلل في الشعور بالوقت. إنه أقل وعيًا بمرور الساعات أكثر من أي نوع آخر، فال «عظمي» وال «عضلي» غالبًا ما يكون لديهم إحساس بالوقت لدرجة غريبة، لكن «الدماعي» المتطرف غالبًا ما يفتقر إلى ذلك. إنه عادة ما ينسى ملء ساعته أو النظر إليها إذا فعل.

تقول إحدى السيدات إنها اعتادت إرسال زوجها لشراء الخبز من مخبز قريب جدًا منهم، وفي إحدى المرات بعدما أوشكوا على تحضير مائدة العشاء اكتشفت أنه ليس لديهم خبز، فأرسلته ليشتري البعض، لكنه غاب لساعات، وحين عاد، كان يضع كتابًا تحت إبطه.. دون خبز، ودون أي إدراك للوقت الذي مرَّ.

يميل إلى أن يكون غير تقليدي

تميل الأنواع الأخرى إلى اتباع الديانات حسب البيئة التي نشأوا فيها، لكن «الدماغي» يفضل أن يكون غير تقليدي ومختلفًا عما نشأ عليه.

المصلح السياسي

نظرًا لأن «الدماغي» النقي يمقت جميع أشكال الصراع والقتال، فإنه لا يخرج للقتال والإصلاح مثل «العضلي» ولا يموت من أجل قضية مثل «العظمي».. لكنه يؤمن بالإصلاحات المتطرفة من أي نوع. إنه صامت إلى حد ما، لكنه عضو مخلص في النوادي، والأحزاب، وغيرها من التنظيمات الإصلاحية. إنه نادرًا ما يكون مهتمًا، لكنه لن يتأخر في التبرع بأمواله حين يتطلب الأمر، حتى لو اضطر إلى عدم تناول وجبة الإفطار لمدة أسبوع تعويضًا عن ذلك.

هذا النوع ذكي كفاية ليعرف الإصلاح الذي يحتاجه العالم، ويراعي الضمير الكافي في المساعدة التي يحتاجها لذلك. إنه ليس تابعًا للعادات والتقاليد مثل الأنواع الأخرى، لكنه يتصرف وفقًا لما تمليه عليه أفكاره الخاصة. بدون «الدماغي» لم تكن لتبدأ الكثير من الإصلاحات أو تستمر حتى إتمامها.

المنشق اجتماعيًا

اسأل أي رجل صغير الجسم كبير الرأس عما إذا كان يؤمن بالمعايير المزدوجة للأخلاق، أو مناهضة الاقتراع، أو العقوبة الأبدية، أو الحانات، أو «النخبة الاجتماعية»! هذا الرجل الصغير ذو الرأس الكبير قد لا يتحدك علانية أو يجادل معك عندما تدافع عن «الأشياء كما هي»، لأنه رجل مسالم - لكنه في الداخل يكون بيتسم أو يستهزئ بما يعتبره «أفكارًا كهفية». إنه يرى يومًا قادمًا يتم فيه تسمية الأطفال بأبائهم سواء كان الوزير مسؤولًا أم لا؛ عندما يكون الرجل الذي يتحدث الآن عن «الأيام الخوالي للحانات المفتوحة على مصراعها في كل زاوية» هو نفسه أسطورة ضبابية.. وعندما لا يعتبر المجتمع الشخص العاطل عن العمل أفضل من الأشخاص الذين يعملون من أجل لقمة العيش.

رائد العالم

إن «الدماغي» إِدًا هو رائد العالم في الأفكار.

يقوم الرجال «الهضميون» بإدارة العالم، وال «الصدريون» بإمتاعه وترفيهه، بينما يقوم «العضليون» ببنائه، وال «عظميون» بمناهضته.. لكنه في النهاية يتم تحسينه بواسطة الرجال المفكرين.

يواجه المفكرون صعوبة في هذا الأمر؛ إنهم يتحدثون لآذان صماء وغالبًا ما يموتون فقراء، لكن في النهاية تتشكل الأجيال الجديدة بأفكارهم متخليين عن الأفكار القديمة المتعفنة، ليتبعوا المسارات التي أضرموها لهم.. لذلك أصبح

العديد من المفكرين – الذين لم يُعرفوا وهم على قيد الحياة- مشهورين بعد الموت. في أغلب الأحيان تكون الشهرة هي «مكافأة القبر».

عدم الاكتراث بالبيئة المحيطة

قال رجل حكيم: «دعني أرى البيئة المحيطة بالشخص وسوف أخبرك ما هو.. ال «دماغي» لا يعيش فعليًا في منزله، إنه يعيش في رأسه.. ولهذا السبب فهو لا يشعر بدافع قوي للاهتمام بالتصميم الداخلي للمكان الذي يسكن به أو توسيعه أو تزيينه.

ادخل إلى غرفة أي شخص ذي رأس كبير وجسد صغير، وسوف تلاحظ شيئين: وجود القليل من وسائل الترفيه، والكثير من الجرائد، أكثر من أي من أصدقائك. في غرفة "الهضمي" سوف تجد وسائل، أرائك، وطعام.. وفي غرفة «المتورد» سوف تجد أشياء ملونة ونابضة بالحياة، وأشياء غير عادية.. أما «العظمي» فسوف تجد لديه أشياء متينة وصلبة وبسيطة.. ولدى «العظمي» سوف تجد القليل من كل شيء، لكن كل في محله ولغرض ما.

أما «الدماغي» إذا كان هو المسؤول عن تأثيث الغرفة، فستكون مؤثثة بلا مبالاة، حيث لا توجد قطعة متناسقة مع الأخرى.. علاوة على ذلك، سيكون كل مكان متكدس بالصحف والمجلات.

غالبًا ما يموت شابًا

«إن الأشخاص الجيدين يموتون صغيرين»؛ هي مقولة قديمة، وقد تكون صحيحة أو لا، لكن لا شك أنها حقيقية في حالة «الدماغي» المتطرف، فهذا النوع عادة ما يموت في سن مبكرة.

والسبب واضح. إن النظام الهضمي الفعال والمسيطر عليه هو الشرط الأول لحياة طويلة، ولا يمتلك «الدماغي» النقي نظامًا فعالًا. علاوة على ذلك، فهو عرضة لإهمال الآلية الغذائية التي يمتلكها، بسبب الأكل غير المنتظم، وكونه فقيرًا جدًا لا يستطيع تحمل تكاليف الأطعمة الصحية.. كما أنه ينسى تناول الطعام على الإطلاق.

مميزاته الجسدية

بسبب ضعف بنيته، فلا يوجد شيء محدد يمكننا أن نقول إنه ثروة جسدية بالنسبة للـ «دماغي».. لكن هناك شيئين يمكن اعتبارها السبب في إطالة العمر وهما قلة الأكل وعدم الإسراف في الشراب.

لقد قال أشهر الخبراء كثيرًا: «إن نسبة عدد الوفيات السنوية في أميركا بسبب الإفراط في تناول الطعام، أكبر من أي نسبة وفيات لأي سبب آخر».

إن التحكم في كميات الطعام أمر ضروري جدًّا، لكن «الدماغي» يفرط في الأمر لحد بعيد.

لا يميل «الدماغي» -الذي يفتقر إلى نظام غذائي كبير- إلى زيادة الحمل على معدته أو إرهاق أعضائه الحيوية. ولأنه نوع مطوّر للغاية فهو لا يمتلك إلا القليل من الغرائز التي قد تجعله ينغمس في الملذات؛ فلا يتناول المخدرات، ولا يفرط في تناول الكحول طوال الليل، وليس مدمنًا على النساء.

الأمراض المعرّض للإصابة بها

غالبًا ما يُصاب هذا النوع بالأمراض العصبية بجميع أنواعها. إن جهازه العصبي شديد الحساسية، إنه يتحطم بسهولة وبشكل كامل أكثر من كل الأنواع الأخرى.. تمامًا مثلما تتحطم السيارة عالية الطاقة بسهولة أكبر من الشاحنة.

الموسيقى التي يحبها

إن الموسيقى رفيعة المستوى هي الموسيقى المفضلة لدى الأشخاص المثقفين. تحاول الأنواع الأخرى الاستماع إلى الأوبرا ومشاهدة عروضها لأنها في نظرهم هي الفن الرفيع والجيد، لكن «الدماغي» يستمتع بها بحق.. ادخل إلى عرض أوبرا وسوف تجد الكثير من «الدماغيين» في صالة العرضة.

وسائل الترفيه التي يفضلها

الدراما الجادة والمحاضرات التعليمية هي وسائل الترفيه المفضلة الأخرى في الدماغ. إنه لا يهتم كثيرًا بالفودفيل أو عروض الفتيات أو العروض الهزلية. فهذا النوع من البرامج الذي يجعل ابتسامة الرجل السمين المتسعة من الأذن للأذن طوال مدة العرض، يجعل «الدماغي» يذهب إلى شباك التذاكر مطالبًا برد ثمن التذكرة!

متفرج دائم في السينما

يذهب «الدماغي» إلى السينما أكثر من أي نوع آخر، باستثناء الرجل السمين، لكن ليس لنفس السبب. إن الرجل ذا العقل الكبير والجسد الصغير لا يهتم بأي شيء تستمتع به الأنواع الأخرى لذلك فإن المسرح والسينما يعتبران متنفسه الوحيد، حيث يكون في كثير من الأحيان النوع الوحيد من الترفيه في تناول محفظته؛ فهو يتناول العديد من المواضيع المختلفة، والتي تحظى ببعض من اهتمام «الدماغي» النقي.

لا يضحك على نفس الأشياء

في المرة القادمة حين تذهب لمشاهدة أي عرض سوف يكون من السهل بالنسبة لك ملاحظة أن الرجل السمين والرجل ذو الرأس الكبير لا يضحكان على نفس الشيء، فقد فشلت كل العروض الترفيهية الشهيرة حتى في رفع زوايا فم «الدماغي»!

إن الأشياء الدقيقة التي يستمتع بها «الدماغي» يجد «الهضمي» صعوبة في فهمها من الأصل!
لا يهتم لأي رياضة

لكن الرجل «الهضمي» والرجل «الدماغي» بينهما سمة مشتركة، فلا يهتم كلاهما بالرياضات الشاقة؛ لا يحبها الرجل السمين لأنه يراها شيئًا صعبًا وثقيلًا مقارنة بوزنه وطبيعة شخصيته، أما «الدماغي» فلا يحبها لأنها تستلزم الكثير من الطاقة التي يستنفدها من الأصل في عملياته العقلية، فلا يتبقى منها ما يساعده على ممارسة الرياضة.

يحب الألعاب الذهنية

هذا النوع يحب الألعاب التي تحتاج إلى التفكير؛ مثل الشطرنج والداما.
لا يفكر في ذاته

«الدماغي» هو الأقل تفكيرًا في ذاته من بين جميع الأنوع. بينما يميل «الهضمي» إلى التفكير في استفادته الشخصية من أي شيء، يميل «الدماغي» إلى التفكير بشكل غير شخصي، حتى إنه يهتم بالعديد من الأشياء البعيدة عن شؤونه الخاصة.

يفتقر إلى حب القتال

الأشياء البدائية لدى كل نوع مقيمة بالنسبة للـ «دماغي». غرائز الهضم والجنس والصيد والقتال لم تتطور لديه إلا قليلاً. لذلك فهو رجل يحب الوئام، ويتجنب التعرض للضربات، ويبذل قصارى جهده للحفاظ على السلام. مثل هذا الرجل لا يذهب للصيد ونادرًا ما يمتلك سلاحًا. إنه يكره قتل أو إيذاء أي مخلوق.

أدكى محتال

إن «الدماغي» عادة ما يكون شخصًا ذا أخلاق عالية، لكن حين يفتقر إلى الضمير بسبب طبيعة نشأته أو لأي سبب آخر، فإنه يتجه إلى الجريمة من أجل كسب المال. إن ضعفه الجسدي يجعل من الصعب عليه القيام بعمل شاق، لكن قدراته العقلية تمكنه من التفكير في طرق ووسائل لكسب المال بدون الحاجة إلى القوة الجسدية.

على الرغم من أن المجرم الأخرق قد ينتمي إلى أي نوع، إلا أن المحتالين الأكثر ذكاءً - أولئك الذين يتحدثون أن يتم اكتشافهم لسنوات - لديهم دائمًا عنصر «دماغي» كبير في تركيبتهم.

عقول كبيرة في وظائف بسيطة

هناك نوعان من الأعمال في العالم: أعمل يدوية، وأعمال عقلية، إذا تمكنت من النجاح في أحدهما فقد ضمنت عيشًا جيدًا. وإذا لم تنجح في أي منهما فقد حُكِمَ عليك بالالتكالية والفشل. إن القدرات الجسدية الضعيفة للـ «دماغي» تجعل العمل اليدوي غير مناسب له، وإذا لم يكن متعلمًا مدرسيًا أو متعلمًا ذاتيًا فإنه يكون الأكثر بؤسًا من بين كل الأنواع البشرية. إنه يكون متأرجحًا بين الاثنين ويضطر للعمل في أعمال داخلية بسيطة لا تحتاج إلى التفكير.. إذا كنت ستبقي عينيك مفتوحتين سوف تلاحظ كثيرًا أن النادل الموجود في أي مطعم أو فندق راقٍ، ذو رأس كبيرة مقارنة بجسده. هؤلاء الرجال أفضل بكثير للقراءة ولديهم تقدير أكبر للفن والأدب وصقل طبيعي أكثر من رعاة الخنزير الذين يخدمونهم.

مميزاته الاجتماعية

إن الإحساس العالي بحقوق الآخرين، والتواضع الطبيعي، والتهذيب، هي الثروات الاجتماعية الرئيسية لهذا النوع.

عيوبه الاجتماعية

إن الافتقار إلى التعبير عن الذات والتحفظ والاحتياط في الكلام، هي الأشياء التي تعيق «الدماغي». كما أن قامته الضئيلة إضافة لخجله يضيفان عليه مظهرًا تافهًا، مما يؤدي إلى إهماله في الشؤون الاجتماعية.

مميزاته الشعورية

إن التعاطف، والرقى، والتضحية من أجل الآخر، هي ثروات أخرى لهذا النوع.

عيوبه الشعورية

الميل إلى العصبية، وانعدام التوازن من أهم العوائق العاطفية لهذا النوع.

مميزاته في العمل

هذا النوع ليس له سمات يمكن أن يطلق عليها ميزات عملية بشكل واضح. إنه يكره العمل، ومبعد بمعاييره وليس له مكان في أي من فروع التجارة البحتة.

نواقصه في العمل

إن عدم قدرته على «الحفاظ على قدميه على الأرض»، وميله إلى «العيش في السحاب» وأن يكون غير عملي بشكل عام، تجعل هذا النوع غير مناسب للحياة العملية.

مميزاته كرب أسرة

الرقعة، والمراعاة، والمثالية؛ هي الميزات الرئيسية للنوع «الداغي» عندما يكون رب أسرة.

نواقصه كرب أسرة

عدم القدرة على إعالة أسرته، وعدم القدرة على جني الأموال اللازمة لتلبية احتياجاتهم، وميله إلى إنفاق القليل الذي لديه على مخططات مستحيلة، هو ما يدمر الحياة المنزلية للعديد من الرجال «الداغيين» الرائعين.

إن عدم قدرة الزوجة أو الأم «الداغية» على جعل دولار واحد يقوم بعمل دولارين، يعد من العوائق الخطيرة.

يجب أن يهدف إلى...

هذا النوع يجب أن يهتم بتقوية جسده، وإضافه الطابع العملي على قدراته العقلية.

يجب أن يتجنب...

يجب على «الداغي» أن يتجنب الأشخاص السطحيين والجاهلين والمعتمدين على ضربة الحظ، وتلك الأوضاع التي تبعده عن العالم الحقيقي.

نقاط قوته

تعد قدرته على التفكير، التقدم، عدم الأنانية، والغرائز المتحضرة للغاية، من أكثر النقاط قوة في هذا النوع.

نقاط ضعفه

اللا عملية، الحلم، الضعف الجسدي، وميله إلى التخطيط دون فعل؛ هي السمات التي تقف في طريق نجاحه.

كيف تتعامل مع هذا النوع اجتماعيًا

لا تتوقع منه أن يكون نجمًا اجتماعيًا. لا تتوقع منه أن يختلط مع الكثيرين. ادعوه عندما يكون هناك عدد قليل من الأشخاص المتجانسين.. وإذا تجول في المكتبة اتركه وشأنه!

كيف تتعامل معه في العمل

لا تستخدم هذا الرجل في الأعمال اليدوية الشاقة أو حيث يوجد عمل يدوي أكثر من العمل العقلي. أعطه وظائف عقلية أو لا تعطه شيئاً على الإطلاق. إذا كنت تتعامل معه كتاجر، قاوم إغراء الاستفادة من عدم عمليته ولا تعامله كما لو أن المال هو كل شيء بالنسبة لك.

تذكر: العلامات المميزة الرئيسية للدماغي، حسب ترتيب أهميتها، هي: الجبين العالي والرأس الكبير مقارنة بالجسد.

أي شخص لديه هذه السمات فهو من النوع الدماغي إلى حد كبير، بغض النظر عن الأنواع الأخرى التي يمكن تضمينها في تكوينه.

لفهم التوليفات

تحديد أي نوع مهيمن على نموذج ما.

إذا كان هناك أي شك في ذهنك حول هذا، فافعل هذه الأشياء الأربعة:

الأول: لاحظ بنية الجسم - أي نوع من أنواع الجسم الخمسة (كما هو موضح في الرسوم البيانية 1، 3، 5، 7، 9 هو الأكثر تشابهاً معها). (عند القيام بذلك، سوف تساعدك ملاحظة ما إذا كانت الدهون أو العظام أو العضلات هي السائدة في تكوينه الجسدي).

ثانياً: قرّر أي نوع من الوجوه النموذجية الخمسة يشبهه أكثر.

ثالثاً: قرر أي يد من نماذج الأيدي الخمسة تشبهه أكثر.

رابعاً: إذا لم تقرر بعد، لاحظ صوته، إيماءاته، حركاته.. ووقتها لن يبقى هناك شك في عقلك بشأن أي من هذه الأنواع ينتمي إليه أولاً وأياً يأتي بعد ذلك.

بعد أن تقرر أي نوع هو المهيمن وأي نوع هو الثاني فيه، فإن أهمية هذا المزيج تتضح لك من خلال القانون التالي:

قانون التوليفة

يحدد النوع المهيمن، ما يفعله الشخص طوال حياته؛ طبيعته، وأنشطته الرئيسية. وسوف يحدد النوع التالي طريقة فعله للأشياء؛ طريقة فعله للأشياء التي تهم النوع المهيمن.

أما إذا وُجد عنصر ثالث، فيكون مجرد نكهات لشخصيته.

لذلك؛ فإن «الدماغي، العضلي، الهضمي» يقوم بفعل أشياء عقلية من الدرجة الأولى طوال حياته، ولكن بطريقة «العضلي» أكثر مما لو كان «دماغياً»

متطرقًا. كما يجعله العنصر "الهضمي" الذي يأتي في المرتبة الثالثة، يأكل ويستوعب طعامًا أكثر مما لو كان تكوينه لا يتضمن هذا العنصر.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



الفصل السادس

الأنواع التي يجب أن تتزوج والأنواع التي يجب ألا تتزوج

«آسف جدًّا لسماع أن براون سوف يتطلقان. إنني أعرف جورج وماري منذ سنوات، إنهما أفضل رجل وامرأة رأيتهما في حياتي. لكن يبدو أنهما لا يستطيعان التوافق سوياً».

كم مرة سمعت شيئاً كهذا، واقترب المتحدث من الحقيقة أكثر مما يعرف؟؟
فجورج وماري موجودان في كل مكان، بشكل عام.. رجال ونساء جيدون.

تزوج الشخص الخطأ

إن كل شخص جيد في حد ذاته، لكنه فقط تزوج الشخص الخطأ؛ هي الحقيقة التي ندركها بعدما يتطلق جورج وماري ويحيا كلُّ منهما حياة سعيدة بعد الطلاق.

السعادة البشرية -كما أشرنا في مقدمة هذا المجلد- تتحقق فقط من خلال القيام بما تم خلق الكائن الحي من أجله، في بيئة مشجعة. الزواج هو فقط محاولة شخصين لتحقيق هذا الهدف بشكل فردي ومتبادل في الوقت ذاته.

صعوبات التوافق المزدوج

والآن، في حين يكون من الصعب جدا أو حتى مستحيل على المرء تحقيق السعادة وهو غير مقيد وحرّ، فهل يجب أن نتساءل عن ذلك القليل جدا الذي يحققه حين يكون مع شخص آخر؟ حيث تتضاعف الصعوبات التي يجب التغلب عليها بينما تقل المساعات إلى النصف بسبب وجود شريك آخر في الحياة.

الزواج لا يعني التزاوج

إن القول بأن «فرص استمرار الاثنان في الحياة أقل من فرصة استمرار الواحد فقط» ليس حقيقياً، لكنه أقرب إلى الحقيقة من فكرة أن الاثنان بإمكانهما أن يجدا سعادة لا نهاية لها مع بعضهما أسهل مما يمكن للشخص بمفرده.

وهذا لا يعني أن أي شخص غير متزوج يمكنه أن يتمتع بسعادة كاملة مثل تلك التي يصنعها الزواج الصحيح؛ لأنه لا يوجد شيء في الحياة يمكن مقارنته بذلك! ولكن يجب أن يكونا متزاوجين بشكل صحيح، وليس مجرد متزوجين.

لن يستطيع أي شخص يفكر في الأمر، أن ينكر، أنه من الأفضل ألف مرة ألا تكون متزوجًا على الإطلاق من أن تكون متزوجًا من الشخص الخطأ.

أسرار روتها الإحصائيات

لقد كشفت الاستقصاءات التي تم إجراؤها في الولايات المتحدة طوال العشرة سنوات الماضية عن أسباب الطلاق، عن حقائق مذهلة.. حقائق تثبت أن علم التحليل البشري قد أوضح لنا حقائق عن أنفسنا لم يقدمها لنا أي علم على الإطلاق.

واحدة من الحقائق المضيئة التي كشفها الاستقصاء هي: الرجل والمرأة اللذان يشجعان بعضهما بشكل طبيعي على أن يقوم كل منهما بفعل الأشياء التي يحب بالطريقة التي يحب، هما فقط من يمكنهما أن يحيا في سعادة.

جميعًا نُظهر الأشياء والأنشطة التي نحب فعلها بشكل فطري، وكذلك الطريقة التي نفعلها بها، فكل ذلك - كما أشرنا مسبقًا- يظهر في كل تفاصيلنا بشكل واضح.

عندما نعرف نوع الشخص يمكننا أن نعرف الأشياء التي يفضلها وكيف يحب فعلها. ونعلم أنه ما لم يُسمح له بفعل ما يريد تقريبًا بالطريقة التي يفضلها تقريبًا، فإنه يصبح غير سعيد وغير ناجح.

هذه الخصائص البيولوجية متجذرة بعمق في كل شخص فينا، ولا يمكن لأي قدر من الإعجاب، الحب، الاحترام، الشغف أن يجعل أي إنسان يقوم بفعل ما لا يحب لسنوات ويبقى سعيدًا. فقط في أول تدفق للافتتان يمكنه التضحية بما يحب من أجل شخص آخر.

بعد فترة، تتلاشى العاطفة والافتتان، فتعود طبيعة الشخص كما كانت في البدء؛ تعود النزعات القديمة، التفضيلات، الميول، والتوق المتأصل في كل نوع.

العودة الحقيقية للنوع

في ظل هذا الإلحاح من نوعه، يعود كل شخص تدريجيًا ولكن بشكل لا يقاوم إلى عاداته القديمة، ويفعل إلى حد كبير ما يفضل القيام به بالطرق التي ترضيه. عندما يأتي ذلك اليوم، يبدأ الاختبار الحقيقي لزواجهما. إذا كانت المسافة بينهما كبيرة جدًا، فلن يتمكننا من عبور تلك الهوة، وبعد ذلك يعيش كل منهما حياة منفصلة عن الآخر داخليًا.

يبدأن في القيام بمحاولات لعبور الأزمة، وقد ينجح بعضها لفترة قصيرة، إنهما يتبادلان الأحاديث محاولين عبور الهوة والالتقاء ببعضهما من جديد، لكن

حديثهما يصبح أقل تواترًا.. إلي أن ينسحب كلٌّ منهما في النهاية إلى نفسه..
وينفصل تمامًا عن شريكه، وكأنهما صارا يسكنان في كوكبين مختلفين.

يمكننا أن نعرف

قد تسأل الآن: لكن كيف يمكننا معرفة الشخص الصحيح؟ من خلال التعرف
على الاكتشافات العلمية الحديثة التي تفيد بأن أنواعًا معينة يمكنها المضي
معًا بسعادة وانسجام، وأن بعض الأنواع الأخرى لا تستطيع ذلك أبدًا.

ما الذي يدين به كل شخص لنفسه

كل شخص يدين لنفسه بالعثور على العمل المناسب والشريك المناسب؛
لأنها احتياجات أساسية لكل إنسان.

إن الافتقار لهما يجعل الحياة فاشلة، وامتلاك واحد منهما يجعل الحياة نصف
فاشلة!

يجب أن يكون هدف كل شخص هو الحصول على المعرفة الكاملة وتطبيقها
لتحقيق هذين المطلبين الرئيسيين.

الموضوعات المهملة

على الرغم من حقيقة أن هذه هي أهم المشاكل التي تقف عائقًا في طريق
سعادة المرء وأن سعادة كل فرد أو بؤسه يعتمدان على فشله أو نجاحه فيها،
إلا أنها من أكثر المشاكل التي يتم إهمالها.

محاكم الطلاق

إن محاكم الطلاق مليئة بالرجال والنساء الرائعين، الذين صاروا هناك ليس
لأنهم ضعفاء أو مخطئون، لكن لأنهم داخلوا في فخ غرائزهم الفطرية
القديمة، دون أن يعرفوا إلى أين سيقودهم.

لا يمكننا لوم هؤلاء الرجال والنساء الذين يدفعون ثمن إهمالهم وجهلهم
باهظًا؛ فقد تم تعليم معظمهم أن الارتباط القانوني معًا ضمانٌ كافٍ للنعيم
الزوجي.

لكن التجربة أثبتت أن هناك أنواعًا معينة من الناس يمكنها أن تحيا في
انسجام ووثام، وأن هناك أنواعًا أخرى لا يمكن أبدًا أن تكون سعيدة معًا على
الرغم من إعلان القس بأنهما «زوج وزوجة مدى الحياة».

الوقت يغير

لكن سيأتي الوقت الذي سنختار فيه شركاءنا علميًا وليس فقط عاطفيًا. سيأتي أيضًا اليوم الذي سنستطيع فيه أن نعرف ما الذي يجب أن يفعل كل طفل من خلال النظر إليه.. تمامًا كما نعرف جيدًا اليوم أن الكلب «الشبيرد» يمكن استغلاله في تقفي أثر المجرمين.. والكلب البوليسي لحماية قطع الأغنام.

السعي العظيم

بدلاً من التشديد على أهمية وعقلانية السعي العظيم للحياة.. وبدلاً من تشجيع كل شكل من أشكال عدم التزاوج كما نفعل اليوم، سنقوم يومًا ما بتسليح أطفالنا بالمعرفة التي تمكنهم من اختيار عملهم المناسب ورفيق حياتهم الصحيح.

غمارة دولي

حقيقة أن دولي لديها غمارة قد تجعل حواسك تدور لكنها ليست أساسًا كافيًا للزواج. هناك أشياء ذات أهمية أكبر بكثير، على الرغم من أن هذا بالطبع لا يبدو ممكنًا بالنسبة لك في ذلك الوقت.

ابتسامة سامي

وعلى الرغم من أن سامي يمتلك أجمل ابتسامة تحسده عليها الآلهة نفسها! إلا أنه قد لا يكون الرجل المناسب لدولي؛ فحتى تلك الابتسامة الساحرة التي لا يمكن إنكار مدى تأثيرها ليست كافية لجزئية: «وسنبقى معًا حتى الموت» الموجودة في العقد.

الأشياء الصغيرة في مقابلة الأشياء الكبيرة

عندما نسمع بطلاق اثنين فإننا نفترض أنه قد حدث بسبب عجز الطرفين عن التغلب على عقبات كبيرة وأساسية.. نفترض أنهما قد اكتشفا فجوات كبيرة متعلقة بوجهات النظر والمشاعر أو التوجهات المتعلقة بأشياء أساسية مثل الدين والسياسة أو الاقتصاد.. نميل إلى تخيل أن «الأشياء الصغيرة» يتم تولي أمرها، وأن «الأشياء الكبيرة» فقط هي ما قد تسمح بالفعل بين حياة شخصين اجتماعيًا معًا.

ماذا تُظهر السجلات

ومع ذلك، فإن ما يحدث هو العكس تمامًا.. وفقًا لسجلات الولايات المتحدة.. هذه السجلات اكتشفت أن الطلاق لا يحدث بسبب الاختلافات حول الأشياء المهمة والأساسية في الحياة: «الأشياء الكبيرة».. ولكن بسبب تلك الأشياء التي لطالما أطلقنا عليها «أشياء صغيرة».

لماذا لم يستطع التغيير

إننا لا نتوقع أن يغير الزوج أو الزوجة دينه ويعتق إيمان شريكته.. نتخيل أن هذا شيء متأصل فيه بشكل أو بآخر ولا يجب تغييره، بينما نعتبر أنه من العدل والصحيح أن يتخلى جون عن رياضته المفضلة وهوايته وبعض عاداته من أجل ماري.

رغم الحساسية المفرطة تجاه تلك الحقيقة، إلا أنه يجب الاعتراف بأن معظم الأفراد يحصلون على ميولهم الدينية من مصادر خارجية؛ الآباء والمعلمين والكهنة والأصدقاء، وخاصة من خلال صدفة الولادة في بلد معين أو بين طائفة معينة أو داخل مجتمع معين.

بينما على الناحية الأخرى، فإن تفضيلات المرء من الأشياء التي «يتسلى بها» تولد معه وتكون شيئاً متأصلاً في تكوينه وتبقى معه لنهاية حياته. إذًا، فكما أن تغيير زينة التورته أسهل من تغيير داخلها، فإن تغيير دين المرء أسهل من تغيير نشاطه.

التسلية والطلاق

كانت الحاجة إلى معظم حالات الطلاق الممنوحة في السنوات العشر الماضية، ليست بسبب أشياء أساسية مزعومة، ولكن بسبب الاختلافات على الأشياء التي يتم اعتبارها غير مهمة؛ فأكثر من سبعين حالة طلاق من بين كل مائة حالة كل عام يتم طلبها لأسباب تتعلق بالـ «تسلية»!

بتعبير آخر: إن أكثر من سبعين في المائة من حالات الطلاق في الولايات المتحدة حدثت بسبب أن الأزواج والزوجات لم يستطيعوا تكيف أنفسهم مع الأنشطة الترفيهية التي يستمتع بها الطرف الآخر!

قال إلبرت هوبارد: «إن الأشخاص الذين لا يستطيعون اللعب معًا لن يعملوا معًا لفترة طويلة».. ويثبت التحليل البشري مدى صدق هذه المقولة حرفيًا، من خلال إظهاره كيف يميل كل نوع تلقائيًا إلى فعل أشياء معينة بطريقة معينة كلما سنحت له الفرصة.

فالوقت الوحيد الوحيد الذي تتمتع فيه بحرية التصرف وإظهار أنفسنا كما هي، هو ساعات الراحة؛ فجميع الساعات الأخرى مرهونة بالعمل لكسب لقمة العيش حيث لا يكون لا لدينا متنفس لتوجهاتنا الطبيعية.. لذلك فإنه لا تتاح للمرء فرصة للتعبير عن نفسه سوى بعد ساعات العمل أو في أيام الأحاد!

العمل غير الملائم يؤثر على الزواج

كلما كان العمل لا يُسمح للمرء للقيام بالأشياء التي يستمتع بها كلما لجأ إليه فور أن يزال هذا القيد.. وإذا كان لمثل هذا الزوج أو الزوجة شريك يشجعه ويشاركة في الأشياء التي يستمتع بها، فإن هذا الزواج لديه فرصة كبيرة للنجاح.

قد يختلف هذان الشخصان بشكل كبير في معتقداتهم الدينية الخاصة؛ فقد يكون أحدهم كاثوليكيًا والآخر بروتستانتيًا، أو أحدهما لا ديني والآخر عالمًا مسيحيًا.. لكن يمكنهما بناء حياة سعيدة دائمًا معًا.

على الناحية الأخرى فقد يكون الأشخاص المتوافقين في معتقداتهم الدينية والسياسية والاجتماعية، لكنهم ليسوا متوافقين في الطريقة التي يقضون بها وقت فراغهم، أكثر عرضة للانفصال.

مع انتهاء شهر العسل، يعود كل شخص إلى نوع الترفيه المناسب لنوعه، فإذا كان شريكه يكره سبل الترفيه التي يتبعها، فإن كل واحد يمضي في طريقه الخاص.

المثلث اللانهائي

إن مأساة «الرجل الآخر» أو «المرأة الأخرى» ليست لغزًا لمن يفهم «علم التحليل البشري». إنه دائمًا ما يكون بسبب محاولة إيجاد بعض المعايير والأذواق المتشابهة؛ إيجاد شخص متجانس روحًا وطبعًا.. لا ينشأ المثلث الأبدي مرارًا وتكرارًا في حياة البشر مصادفة، لكنه ينشأ كنتيجة حتمية لانتهاك قوانين لا هواده فيها.

قانون السعادة الزوجية

إن الزواج يجب أن يتم فقط بين هؤلاء الذين تتوافق الأشياء التي تسعد النوع الأول المهيمن في شخصياتهم مع شريكهم، مع وجود اختلاف بين عناصر النوع الثاني في شخصياتهم وشخصيات شركائهم؛ حتى يستطيعا أن يمنحا بعضهما القوة في حالة الضعف.

سيتم شرح تطبيق القانون على كل نوع من الأنواع الخمسة في الأقسام التالية من هذا الفصل.

الجزء الأول

“الهضمي” عندما يحب

مثلما يتفاعل كل نوع بشكل مختلف مع جميع المواقف الأخرى في الحياة، يتفاعل كل نوع بشكل مختلف مع الحب.

إن "الهضمي"، كما أشرنا، أقل نضجًا من الأنواع الأخرى، يليه «المتورد»، وهكذا، وصولًا إلى «الدماعي» وهو الأكثر نضجًا على الإطلاق؛ لأن "الهضمي" سمي بحق «طفل العرق»؛ نظرًا لأنه لا يوجد شخص سمين جدًا يكون ناضجًا حقًا، فإن هذا النوع يفضل تعبيرات الحب الطبيعية عن المبالغ فيها أو المخطط لها.

النوع الأكثر حنانًا إن التدليل، الملاطفة، التريبت؛ ومثلها من الأفعال، غالبًا ما يستخدمها الرجال والنساء من النوع "الهضمي" في حالة الحب، لكنها ليست تعبيرًا عن العاطفة الجامحة بل عن المودة والعطف، تمامًا مثلما يتصرف الأطفال.

ونظرًا لأنهم يحبون أن يمنحوا الاهتمام بشكل أو بآخر فإنهم غالبًا ما يهتمون بالمغازلة في حين أنهم لا يكونون كذلك، ومثل هذه الأفعال أيضًا غالبًا ما يتم تفسيرها من قبل الآخرين بتفسيرات أكبر بكثير مما قصدوها.

لذلك، فاحذر من أخذ ملاطفة الأناس السمينين على محمل الجد؛ إنهم بالطبع يقصدون شيئًا جيدًا، لكنهم يفعلونها ببراءة مثل الأطفال الذين يحبون أن ينشروا الابتسامات والملاطفات في كل مكان.

لماذا تقع في حبهم؟

كل نوع له سمات خاصة به تجعل الآخرين يقعون في حبه، وبالنسبة للنوع "الهضمي" فإن السمة الغالبة هي أنه «حلو المعشر». إن الأنا البشرية تميل إلى حب من لا يرهقها؛ و"الهضمي" مريح، لطيف، وسهل الانقياد.. وابتسامته الحاضرة دومًا، وميله لتعزيز الانسجام، وحنانه العام، يجلبون له الحب الدائم في حين يفقده الأشخاص الأكثر ذكاءً.

يتزوجون أصحاب الملايين

لقد تساءل العالم كثيرًا: «لماذا يتزوج هذا الرجل الغني اللامع هذه الفتاة السمينة التي لا تتوافق معه عقليًا؟» وأجاب «علم التحليل البشري» كما أجب عن الكثير من الأسئلة التي تتعلق بتصرفات شاذة للبشر.

إن المرأة البدينة تتمتع بـ «روح حلوة المعاشرة»؛ وهي واحدة من أكثر السمات التي تجلب الهدوء. رجل الأعمال لديه الكثير من الأشخاص المذهلين طوال اليوم، لكنه حين يعود إلى المنزل يريد أن يكون مجرد «رجل أعمال متعب» وفي هذه الحالة لن يكون هناك شيء أفضل من وجود زوجة مبتسمة.

أما بالنسبة للأزواج البدينين فإنهم غالبًا ما يتم دعمهم من قبل زوجات يفضلن أن يدعموا رجالًا مثلهم أكثر من أن يكن مدعومات من قبل رجال آخرين أقل قبولًا.

الأكثر حُسناً

عندما تتم خطوبة المرأة، يستفسر جميع أصدقائها: «ماذا يعمل؟»، لكن حين يعلن الرجل الخطوبة، يستفسرون: «كيف تبدو؟» لذلك فلا عجب من أن الرجال يضعون الجمال في المقام الأول، والمرأة «البدينة» من هل الأكثر حسناً من بين الأنواع؛ وهذه الحقيقة لا يجب تجاهلها حين نبحث عن الأسباب وراء زواج الرجل الثري من امرأة بدينة.. قد يضطر الرجال الآخرون إلى الاكتفاء بزوجات عاديات، لكن الرجل الذي لديه مؤهلات كثيرة تمكنه من الالتقاء بأنواع كثيرة والاختيار من بينها، سوف تكون لديه رفاهية الاختيار.. وليس هناك رجال لن يفضل المرأة الحسنة على المرأة العادية.

إن حُسن الأنثى (وليس جمالها) يتكون من فم متورد صغير، وعيون صافية كأطفال، وأنف صغير جميل، خدود مستديرة، وذقن ذي «طابع الحسن»... وما إلى ذلك.. وجميعها أشياء محتكرة بشكل أو بآخر من قبل هذا النوع.

النوع الأنثوي

رفض المرأة البدينة للقلق يبقي التجاعيد بعيدة عنها، وطالما لم تُصَب بالسمنة فإنها تظل جذابة، كما أن ضعفها الأنثوي يجعل الرجال يطلقون عليها المرأة الأكثر أنوثة. وحتى حين تزن مئتين وخمسين رطلاً تبقى حسنة في نظرهم حيث يقولون: «تبدو حنونة للغاية».

لذا فإن المرأة البدينة تعيش محبوبة من قبل الرجال أكثر من أي نوع آخر، وفي سن الشيخوخة تقدّم صورة من الهدوء والسكينة المنزلية التي تروق للجميع.

تتزوج مبكراً، وتتزوج أكثر

كون المرأة «البدينة» مطلوبة دائماً فإنها تتزوج في وقت أبكر من أي نوع آخر. حتى عندما تصير أرملة فإن ذلك الطلب عليها يجعلها لا تبقى وحيدة كثيراً حتى إذا كان لديها أطفال فإنها تجد فرصتها، على الرغم من بقاء بعض الفتيات الأصغر سناً والأكثر ذكاءً عزباوات.

انظر إلى الوراثة وستتذكر أن الفتيات الجميلات الممتلئات هن اللواتي تزوجن في سن مبكرة، واللواتي حتى عندما تركن مع العديد من الأطفال، لم يبقين أرامل لفترة طويلة.

الصفات المرغوبة في المرأة «البدينة»

بالإضافة إلى كونها «حلوة المعاشرة» فإن السمات التي تجعل الحياة مع المرأة «البدينة» أكثر سعادة، هي: الصفاء، والتفاؤل، والطبخ الجيد.

نقاط ضعفها

تفقد العديد من الزوجات «البدينات» أزواجهن بسبب بساطتهم، فإن لم يقمن بالتحكم في الأمر فإنهن يصرن مهملات في المظهر الشخصي والعناية بالمنزل.

«الزوجة البدينة والمال»

عادة ما تحصل المرأة «البدينة» على المال الذي تحتاجه من زوجها لأنها تملك الطرق المحببة التي تساعدنا في أن تنزعه منه.

يقول مندوبو المبيعات في كل مكان: «نحب أن نرى امرأة بدينة قادمة، لأنها عادة ما يكون لديها المال، وتنفقه بحرية ويسهل إرضاؤها».

في الخلافات

إن ما يفعلونه بعد انتهاء الشجار يحدد إلى حد كبير النجاح النهائي لزوج أي طرف. يقوم الأزواج والزوجات من هذا النوع، بدفن الأحقاد أسرع من الأنواع الأخرى ويتجنبون المشاجرات.

يعيشون في أي مكان

تعارض المرأة «المدينة» مخططات الزوج أقل من أي نوع آخر. لذلك عندما يعلن أنهم سوف ينتقلون إلى حي أو مدينة أو ولاية أخرى، فإنها تقبل برحابة صدر أكثر من الأنواع الأخرى.

أصدقاء العائلة

تقع مسؤولية إضافة أصدقاء جدد إلى الأسرة على عاتق كل شريك في الزواج. والزوج العادي، بسبب اختلاطه أكثر بالعالم، لديه فرصة أكبر، ولكن كل زوجة يمكنها وينبغي لها أن تعتبر أنها مدينة لنفسها ولزوجها ولأطفالها بالمساهمة بحصتها.

يضيف الرجل أو المرأة من النوع «البدين» نصيبهم من المعارف الجدد دائمًا؛ فالزوجة «البدينة» تحب استضافة الناس على العشاء، ويحب الزوج «البدين» اصحابهم إليه. إن دفء استضافتهم يجلب لهم علاقات صداقة أكثر من أي نوع آخر.

يتزوج الرجل البدین أيضًا في سن مبكرة

يتزوج الرجل البدین في سن مبكرة لكن لسبب مختلف عن المرأة البدينة؛ فالرجل البدین - مثلما ستلاحظ- يحصل على وظيفة في سن مبكرة..

وبالتالي فهو يصنع المال أبكر من أي نوع آخر مما يجعله في وضع يسمح له بالزواج.

الرجال المفضل لدى النساء

كما أن المرأة البدينة هي المفضلة لدى الرجال فالرجل البدين أيضًا هو المفضل دائمًا لدى النساء. إن الرجل البدين دائمًا «يعرف المرأة» أكثر من أي نوع، آخر ومن المؤكد أيضًا أن المرأة البدينة «تعرف الرجل» أكثر من أي نوع آخر.. لقد أثبتت سجلاتها ذلك.

ليس هناك عزاب بدينون

كما أن هناك القليل من الخادمت المسنات، هناك أيضًا القليل من الرجال البدينين العزاب. يمكنك أن تستعين بأصابع يد واحدة في عد هؤلاء البدينين العزاب الذين عرفتهم في حياتك.

أفضل مُعيل

نظرًا لأنه يكسب المال بسهولة من خلال الأشكال المختلفة لمؤهلاته التجارية المتفوقة، فإن الرجل البدين يمتلك الكثير من المال الذي يحب أن ينفقه على عائلته؛ إنه أفضل معيل بين جميع الأنواع. الأشخاص البدينون هم الآباء الأكثر تساهلًا وعادة ما يبالغون في تدليل أطفالهم.

الزوج الذي اعتاد لسنوات على إرسال صناديق الفراولة والبطيخ والبرتقال في بداية الموسم إلى المنزل هو شخص بدين دائمًا.

السمات المحبوبة في الرجل البدين

كرمه الشديد مع عائلته، وحقيقة أنه في الأساس «رب أسرة»؛ هما سمتان مرغوب فيهما في الزوج «البدين»، إنه يتعلق بالبيت أكثر من كل الأنواع الأخرى، وقد تزوج في سن مبكرة في الأصل لكي يبني بيتًا؛ لذلك فهو نادرًا ما يكون بعيدًا عنه.

من المؤسف أن النوع الوحيد الذي يعد أفضل «رجل مبيعات» يزعجه الغياب عن المنزل أكثر من أي نوع آخر؛ لكنه لا يفعل ذلك في صمت، فكل العالم يعرف «الحياة الصعبة» التي يخوضها رجل المبيعات، وكيف أنه يفتقد زوجته وأبناءه والطعام المنزلي!

نقاط ضعف الزوج «البدين»

لا يملك الزوج «البدين» سوى نقطة ضعف واحدة تعرض سعادته الزوجية للخطر ماديًا. إنه يميل إلى أن يكون مسرفًا للغاية، وألا يوفر المال.

الأنواع المناسبة للزوج البدين

نظرًا لأن إمكانياته تساعد على الزواج فإنه أكثر الأنواع التي يمكنها أن تتزوج وتكون سعيدة. لكن من أجل السعادة الكاملة، يجب على أولئك الذين تغلب عليهم عناصر النوع «البدين»؛ أي يكون هو النوع الأول في تكوينهم، أن يكون اختياره الأول النوع «العضلي» أي يكون هو أيضًا النوع الأول في تكوينهم. إن «العضلي» يتشارك مع «البدين» في رغبته في تحسين أوضاعه المعيشية وفي نفس الوقت تعويض عمليته الجانب المتساهل واللامبالى في شخصية «البدين» فيحدث تعويض لذلك النقص وتوازن في الحياة.

ويجب أن يكون «الصدري» هو الخيار الثاني؛ هذا النوعان لديهما الكثير من الصفات المشتركة إن حماس «الصدري» وانطلاقه يبقيان «البدين» متطلعا لتحقيق أمجاده» وبالتالي يتغلب على طابع اللامبالاة الموجود في تكوينه والذي يعيقه في أحيان كثيرة.

قد يكون الخيار الثالث له هو «البدين» أيضًا، لكن في هذه الحالة لا بد أن يكون «هضميًا عضليًا» أو «هضميًا دماغيًا».

أما النوع الأخير الذي يجب أن يتزوجه الـ «هضمي» هو «الدماغي» النقي.

الجزء الثاني

«الصدري» والحب

إن الصدري في الحب يتميز بكل السمات التي تميزه في كل العلاقات الأخرى.

المرأة الأكثر جمالاً

إن المرأة من هذا النوع هي الأكثر جمالاً من بين كل الأنواع. إنها ليست «حسنة» مثل امرأة النوع «الهضمي» لكن سماتها الحيوية وبشرتها المزهرة يعطيها مظهرًا جذابًا.

الرجل الأكثر وسامة

إن «الصدري» أيضًا هو الرجل الأكثر وسامة. إنه طويل، ذو صدر مرتفع، أكتاف عريضة، ولديه وجه رجولي يرجع إلى عظام أنفه وخديه المرتفعة.

الساحر

يمتلك «الصدري» الكثير مما نطلق عليه «السحر» أكثر من أي نوع آخر. ويكمن سحره إلى حد كبيره في قدرته على التعبير عن ذاته بأساليب لبقة.

ونظرًا لأن هذا النوع هو الأكثر تعبيرًا عن الذات والأكثر لباقة فإنه يمتلك بشكل طبيعي هي السمة التي لا تُقدَّر بثمن.

تتمتع شخصيات كل من الرجال والنساء من هذا النوع بشيء جذاب ومربك لا يمتلكه الآخرون؛ جاذبية شخصية للغاية تترك انطباعًا فوريًا. إنه يستطيع قطع مسافة أطول في علاقته مع الغرباء أكثر مما تفعل الأنواع الأخرى في فترة تعارف طويلة. فال «صدري» لا يبدو غريبًا على الإطلاق؛ فأسراره الخاصة التي تُمنح لك فور مقابلتك، تزيل الحواجز.

إغراء «الصدري»

هناك دائمًا لدى «الصدري» إغراء لا يمتلكه أي نوع آخر. إنك لا تحاول أن تصفه، تكتفي بقول «إنه فقط مختلف».. وهو كذلك بالفعل. فلا يمتلك أي نوع آخر عفويته وتفاعله السريع.

لذلك فإنه، في حين أن «البدين» شخص محبوب إلا أنه بشكل أكثر هدوءًا، وسهولة وراحة، إن «الهضمي» لا يثيرك أو يجعل الدم يسري في العروق! لكنه يمنح القوة والهدوء والسكينة، أما الصدر فيسرق انتباهك ويعليه ويسقطه وينتشله.

يقع في الحب من النظرة الأولى

يقع «الصدري» في الحب من النظرة الأولى أكثر من كل الأنواع الأخرى، كما أنه يجعل الآخرين يقعون في حبه بدون أي مقدمات؛ لأنهم يتبعون عواطفهم بحماس واتقاد لا يمكن مقاومتهما.

يتزوج المئات من الناس كل عام بعد أن يتعارفوا ببضعة أيام أو أسابيع، وفي كل زيجة ستجد أن هناك طرفًا «صدري» أو كليهما؛ فليس هناك أي نوع آخر قد يقع في الحب بهذا الشكل الميؤوس منه - وفي هذه الفترة القصيرة - سواه.

أكبر مغازل

إن «الصدري» زير نساء صغير.

إنه لا يقصد الخداع أو التضليل كل الأمر أن المغازلة تنطوي على عنصري المغامرة والإثارة اللذين يحبهما.

يتخطى بسهولة

سمعنا هذه المحادثة في الحافلة بين سيدتين كانتا جالستين في المقاعد المقابلة لنا.

قالت إحداهما (من النوع الصدري): «كنت أشعر بالأسف لأنني جرحته، لقد أحببته فعلا الأسبوع الماضي وأخبرته بذلك. لكنني لم أعد أحبه، إنني أحب شخصًا آخر الآن». لقد أحببته حقًا الأسبوع الماضي!

قد يدخل «الصدري» في حالة حب شديدة ويتجاوزها تمامًا في غضون أسبوع كما تغلب نحن على الحصبة.

متعة الحياة

الاستمتاع بالحياة عبارة تصف كل ما يفعله الصدري في حياته خاصة حين يكون شابًا.. هؤلاء الناس وكأنهم مشتعلون طوال الوقت! وهذه ميزة سحرية يستخدمها «الصدري» على المحيطين به طوال حياته.

ذو حمرة خدود دائمة

يتسبب جهاز الدورة الدموية المتطور لديهم في احمرار خدودهم كثيرًا وبسهولة. لطالما استفادت النساء من هذا الأمر، لكن الرجال لا يحبونه كثيرًا.

ينجرح بسهولة

ينجرح «الصدري» بسهولة أكثر من كل الأنواع الأخرى بسبب حساسيته الخرافية. مؤكد سوف يتذكر ذلك أي أحد كان لديه صديق أو حبيب «متورد». إنه يسامح بسهولة، لكن أي قول، نظرة، أو فعل يقوم به من يحبون يأخذونه على محمل شخصي. يجد «العظميون» بشكل خاص، صعوبة في فهم هذه الصفة أو التعامل معها لأنهم ببساطة عكس ذلك تمامًا. إنهم يطلقون على «الصدري» اسم: «ذو البشرة الرقيقة» فيرد الأخير بأن العظمي «ذو جلد فظ». وكلاهما محق من وجهة نظره.

الرجل «الصدري» الشهم

إن «الصدري» يكون دائمًا رقيقًا نبيلاً وشهمًا، بسبب حدسه وحساسيته الكبيرين وانتباهه وحنانه الدائمين مع من برفقته.

في حين يغفل الرجل «العظمي» عن كلمات المجاملة الرائعة، فإن «الصدري» يكون دائمًا منتبهًا ومتوقعًا لكل رغبة وكل حركة تقوم بها صديقتة؛ إنه يلتقط منديلها قبل أن يسقط تقريبًا، يفتح لها الأبواب على الفور، ويتخصص في كل تلك الأشياء العزيزة على قلب المرأة.

لكنه ربما يفعل الشيء نفسه مع السيدة التالية بمجرد أن يقابلها.. وتكلف هذه المجاملات الدائمة الزوج «الصدري» العديد من التفسيرات مثلما تكلف عادة الملاطفة الرجل «الهضمي».

خرق الوعود

يتم رفع دعاوى انتهاك حُسن النية على الرجل «الصدري» أكثر من أي نوع آخر. إنه يفكر بسرعة، ويتحدث عما يفكر فيه بنفس السرعة التي يتحدث بها؛ لذلك فإن الرجل الشريف يستقيظ ذات صباح متفاجئاً أنه يجب أن يدفع ثمن عرض زواج متهور أعطاه لفتاة لن يقوم حتى بعبور الشارع ليراها الآن!

العديد من الفتيات أيضًا عندما يكون «مغرماً بالحب» يقطعون وعودًا بالزواج، ثم يسألن أنفسهن في اليوم التالي ما الذي جعلني أفعل ذلك! وهذا هو نوع الفتيات اللواتي يطلق عليهن «حرباوات»؛ إنهن يجيدون فن التلاعب اللذيذ ولعبة القرب والبعد التي يحبها الرجال، لذلك يقال عنهن إنهم «مليئات بأنوثة أبدية».

تحصل على اهتمام أكبر

ورغم ذلك فهناك الكثير من الرجال الذين يحبون هذه المرأة ذات «المليون حالة» أكثر من المرأة الرصينة الهادئة، لذلك نادرا ما تفتقر الفتاة من النوع «الصدري» إلى الاهتمام. ليس لديها الكثير من الأصدقاء الحميمين مثل الفتاة السمينة لأنها ليست مريحة بشكل كافٍ وأهم شيء في الصداقة هو الراحة، لكنها محاطة بالكثير من الصخب والورود والهدايا والحلوى والرسائل.

الفتاة المذهلة

هناك سبب آخر يجعل الفتاة من هذا النوع تحظى باهتمام الرجال، وهو أنها الفتاة «الأكثر شيكاءة» من بين جميع الأنواع؛ إنها دائماً ترتدي الملابس الأحدث؛ فالفتاة «الصدريّة» هي أول فتاة تُشاهد بأحدث الصيحات. يطلق عليها الرجل «الفتاة المذهلة».

فالرجال يفضلون الفتاة التي تظهر بشكل جيد والتي يعجب بها الرجال الآخرون، وتطلب الفتاة «الصدريّة» نفس الشيء في الرجل الذي ترتبط به؛ لذلك فعادة ما يتزوج «الصدريون» من هؤلاء الذين يهيمن عليهم نوعهم.

«الأرملة السعيدة»

تذكر كل الأرامل الأنبيقات اللواتي عرفتهن - هؤلاء اللواتي يلقبن بالأرامل السعيدات- وسوف تلاحظ أنه كان هناك عنصر «صدري» كبير فيهن.

مثل هؤلاء النساء لا يحبين أن يكنّ «سيدات بيت» على عكس «الهضمية»، إنها تحب كونها أرملة وتبقى هكذا، وعادة ما يكون أمامها الكثير من الفرص للزواج مرة أخرى لكن طبيعتها المتغيرة والمحبة للمرح تجعلها تستمتع بحرية ومميزات المرأة المطلقة.

إن مظهرها الشاب دومًا الذي منحه لها حبها للحياة وانطلاقها، بالإضافة إلى شخصيتها المرحية، يخدعان من يحاول تخمين عمرها. المرأة البالغة من العمر خمسين عامًا وتقدر على إفتان الشباب في سن الخامسة والعشرين عادة ما تكون من النوع «الصدري».

ترفض أن تشيخ

هذه المرأة ترفض أن تشيخ تمامًا مثلما ترفض المرأة البدينة أن تنضج، إنها تشبث بجمالها أكثر من أي نوع آخر؛ فهي قد تجوِّع نفسها للاحتفاظ برشاقتها.. تهتم بممارسة التمارين، والتدليك بالكريمات الباردة لساعات يوميًا حتى تحتفظ بشبابها الأبدي.. هذه المرأة تلفت الانتباه في عمر الستين بقدر المرأة من النوع «الهضمي» في عمر العشرين! لهذا السبب قد ترى في أي يوم امرأتين في الأربعين من العمر معًا، إحداهما «هضمية» والأخرى «صدرية»، فتعطي ممتلئة الجسم عمرًا أكبر بعدة سنوات من تلك المتوردة.

يحب الأضواء الساطعة

يهتم الرجال والنساء من النوع «الصدري» بالأضواء الساطعة أكثر من الأنواع الأخرى.. يحب «الهضمي» ما يسميه «الأوقات الممتعة» التي تحتوي على بعض المرح والكثير من المرطبات، لكن فكرة «الصدري» عن الأوقات المرحية عادة ما تضمن لمسة من الحياة الراقية.

كل هذا بسبب حبه للتجديد والإثارة.. إنه بريء جدًّا، لكن يؤدي ذلك إلى سوء فهمه وتحطيم بيته.. ما لم يتزوج من الشخص الصحيح.

إن «العظمي» على سبيل المثال ليس لديه الوعي الذي يمكنه من تفهم الحماس الشديد الموجود لدى «الصدري». لقد عرفنا جميعًا زوجات جيدات وأمهات رائعات تدمرت سعادتهن الزوجية لأنهن لم يستطعن إجبار أنفسهن على التعايش مع أزواجهن العظميين المتحجرين.. وفي كثير من الحالات كانت الزوجة التي لم تطمع سوى في القليل من المرح لا تستحق اللوم بقدر زوجها الذي لا يلين.

لماذا تصاب بالجنون

ذات يوم منذ عدة سنوات توجهنا إلى مزرعة وحيدة في موتانا؛ حيث كانت توجد مأساة هناك؛ فقد تم نقل الزوجة إلى ملجأ الدولة للمجانين. شاهد أطفالها السبعة ما حدث لكنهم لم يستطيعوا أن يفهموا السبب، حتى الزوج الذي كان رجلاً طويلًا عظيمًا لم يكن يفهم،

قال الزوج: «إنها مجنونة، لا يمكنني تصديق ذلك، ما الذي دفعها للجنون؟ إنها لم ترَ أي شيء يثيرها؛ فهي لم تغادر هذه المزرعة منذ عشرين عامًا!»

الزوج «المزدوج»

هذا الشيء يحدث يوميًا بين الزوجات الحاديات «العظيميات» وأزواجهن المتوردين المرحين. تجد صديقاتها يستغربين: «إنها زوجة جيدة وربة بيت ممتازة، فلماذا يقضي زوجها كل ليلة خارج المنزل؟» وسيبقى التساؤل يلح على الجميع حتى ندرك أن كونها «زوجة جيدة ومدبرة منزل جيدة» أمرًا ليس كافيًا بالنسبة للرجل «الصدري»؛ لكن المرأة التي تترك صحن العشاء في المطبخ وتهول معه إلى خارج المنزل من أجل لحظة مرح مفاجئة، هي من تستطيع الاحتفاظ بزوجها المتورد، والرجل الذي يكون مستعدًا دائمًا أن يترك جريدته وسيجاره ونعاله ليأخذ زوجته في نزهة ليلية هو الرجل المفضل للمرأة «الصدريّة».. إنها تريده شيطانًا وملاكًا في الوقت نفسه؛ على حد تعبير المرأة من هذا النوع.

تجعله يغير

يحب الرجل «الصدري» أن تبدو زوجته جميلة ومحبوبة، لكن ليس هناك زوج يحب أن يرى جذابة لدرجة الإغراء غلرجال آخرين؛ لذلك فغالبًا ما تثير المرأة «الصدريّة» غيرة زوجها.

إن أفعالها الشابة المليئة بالحيوية دومًا، وملابسها المميزة، يجعلانها تجذب كل العيون. وإذا حدث وارتبطت بشخص لا يفهم طبيعتها وأنها تتصرف بنية حسنة، فغالبًا ما يعاني هذا الشخص بشدة، ويتسبب لها هي الأخرى في معاناة بشجاره معها في كل مرة عندما يصلان إلى المنزل.

يجعلنا التحليل البشري أكثر تسامحًا مع بعضنا البعض. إنها تمكنا من معرفة لماذا يقوم الناس بفعل معين، والأفضل من ذلك كله يجعلنا نفهم أنهم يتصرفون بنية حسنة وليسوا مرضى في معظم الأوقات.

لا يحب الرتابة

إن «الصدري» - كما ستتذكر- لا يحب الرتابة؛ فكل شيء يمت إلى الروتين أو التشابه بصلة يثير أعصابه بشدة.

إن ثلاث وجبات في اليوم طوال ثلاثمائة وخمس وستين يومًا، مع نفس الشخص وعلى نفس الطاولة وفي نفس الغرفة، هو أمر يزعجه بشكل لا يمكن وصفه. قد يكون يحب هذا الشخص بشدة وثبات، لكنه يطلب أحيانًا ما يسميه برنارد شو «تغيير هواء المنزل»!

كانت أغنية «زوجتي ذهبت إلى الريف» أكثر الأغاني تأثيرًا في عام صدورها؛ لأن الكثير من الرجال المتوردين استطاعوا أن يتفهموا شعور الرجل بشدة!

الزوجة المتوردة محبة مثل أي زوجة أخرى، لكنها رغم ذلك تتنفس الصعداء وتدعو صديقاتها إلى حفلة بمجرد أن يسافر «جون» في مهمة عمل!

ليس من السهل العيش معه

إن العيش مع الزوجة أو الزوج «الصدري» ليس أمرًا سهلًا مثل العيش مع «الهضمي». إنهم يتأثرون بسرعة شديدة، وعرضة للتغيرات المزاجية المفاجئة، فتجدهم في مزاج جيد يكادون يحلقون في السماء وبعد قليل ينخفض مزاجهم إلى الأعماق، فينزعون الصفاء والانسجاد الضروريان للمنزل.

فالميول الاندفاعية التي جعلت الحبيب مفتونًا بها أصبحت أقل جاذبية حين صارت زوجة، والمزاج الحماسي صار عاديًا.

الصفات المرغوبة في «الصدري»

لأنهم يمتلكون الأسلوب الأكثر سحرًا والذوق الأكثر جاذبية والروح الأكثر مرحًا؛ كل ذلك يجعل الزوج أو الزوجة «الصدريين» جذابين جدًا.

ينفق أكثر مما يجني

إن الأزواج والزوجات من هذا النوع يواجهون مشكلة زوجية وهي أنهم يميلون إلى الإنفاق أكثر مما تسمح ميزانية المنزل. فنادرًا ما يخبر الزوج زوجته بحالته المادية الحقيقية، بينما تجد الزوجة «الصدري» التي تحب الظهور بأفضل شكل ممكن أنه من المستحيل تقليص نفقاتها حتى تتناسب مع دخل الأسرة.

إن عادة الترفيه والإنفاق ببذخ وبشكل شبه دائم غالبًا ما تكلف بيت «الصدري» الكثير.

تمثل رغبة الزوج أو الزوجة «الصدريين» في الانتقال من هذا المنزل أو الحي أو المدينة تحديًا صعوبة أخرى.

يجب أن يتزوج من نوعه

ولذلك، وبسبب كل الأشياء المذكورة أعلاه والتي تم ذكرها طوال الكتاب، فإن الشخص «الصدري» يجب أن يتزوج من نفس نوعه.

والاختيار الثاني بالنسبة له يجب أن يكون «الهضمي»؛ فالهضمي يشبه «الصدري» أكثر من أي نوع آخر، وفي المواطن التي يختلفان فيها دائمًا ما يتعامل «الهضمي» بمرونة وبلطف أكبر.

الجزء الثالث

العضلي والزواج

إن «العضلي» لا يتزوج في سن مبكرة مثل «الهضمي» ولا على جلة مثل «الصدري» إنه عملي بطبعه وهذه الطبيعة العملية تظهر في كل شيء في حياته؛ وإذا ما رجعت إلى الأسباب التي دفعته للزواج سوف تجدها أسباب عملية.

يتزوج بين سن الخامسة والعشرين والخامسة والثلاثين

معظم «العضليين» يكونون ما زالوا عزابًا في حين يكون أصدقاؤهم «الهضميين» قد كونوا عائلات، وأصدقاؤهم «الصدريين» طلقوا مرة أو اثنتين! لكن القليل من «العضليين» قد لا يتزوجون حتى سن الخامسة والثلاثين رغم أن أصدقاؤهم «العظميين» و «الدماعيين» يكونون ما زالوا عزابًا.

إن «العضلي» لا يقدم على الزواج وهو لا يمتلك الإمكانيات الكافية لذلك؛ ولأنه لا يلمع في عمله مبكرًا مثل «الصدري» و «الهضمي» فلا يمتلك أيضًا الإمكانيات التي تمكنه من الزواج في سن مبكرة مثلهما.. لكنه عامل جيد ولديه دائمًا ما يفعله، ويفعله بشكل جيد.

ينفق «الهضمي» الكثير من المال على الطعام ووسائل الراحة الأخرى، وينفق «الصدري» الكثير جدا على الكماليات، لكن، ورغم أن دخل «العضلي» عادة لا يكون كبيرًا إلا أنه يوفر جزءًا أكبر منه.

عقد زيجات «عقلية»

لذلك، فإنه بوصوله سن الثلاثين يكون مستعدًا لتكوين بيت وأسرة؛ حيث يكون قد تجاوز سن التسرع ويستطيع اختيار رفيقًا مثاليًا – بالنسبة له- قدر الإمكان.. رفيقًا لا يحبط أهدافه في أن يكون له مكان في هذا العالم؛ الأهداف التي تهيمن على هذا النوع طوال حياته.

شريك ذو قدرة على التحمل

هذا النوع يختار شريك حياته مثل اختياره لملابسه، إنه عادي وبسيط ويبحث عن الشيء نفسه في شريكه؛ وهو ليس متسرعًا وقد يتم دفعه مثل بعض الأنواع الأخرى، لذا فإنه يختار الزوج/ الزوجة بناء على صفاتهم التي تُظهر قدرتهم على التحمل والاستمرار.

المحب الأكثر إيجابية

يتصرف «العضلي» في الحب بنفس القوة التي يمارس بها أي شيء آخر في حياته. لكنه لا يقدم الحب بنفس سلاسة «الصدري» ولا بقدر لطف «الهضمي» وإنما بجدية شديدة. كما أنه لا يقطع فترة الخطوبة من أجل زواج سريع وحماسي مثل «الصدري» ولا يطيلها لسنوات مثل «العظمي» لكنه يتم الزواج بمجرد تلبية المتطلبات العملية.

«الهضمي» هو الأكثر حنًا في الحب و «الصدري» هو الأكثر غزلاً، لكن العضلي هو الأكثر إيجابية.

العقبة المصيرية

يتمتع «العضلي» بصفات أقوى من أي نوع آخر – فيما يخص أمر الزواج- لكنه لديه نقطة ضعف كبيرة بالقدر الذي يجعلها تعادل كل تلك الصفات الإيجابية! إن حبه للقتال يجعله يفسح المجال للانفجارات العنيفة بشكل متكرر.. وفي هذه الحالة يتفوه بأشياء قاسية من الصعب التسامح فيها.

العائق الرئيسي لهذا النوع في جميع علاقاته هو ميله إلى القتال بسرعة كبيرة، وقول الكثير عند الغضب، وبالتالي تكوين أعداء.

ويشكّل هذا الأمر عائقًا خطيرًا في الزواج حيث يقتل فرص السعادة لدى الكثير من الأزواج والزوجات.. وهناك عيب آخر في هذا النوع، وهو ميله إلى أن يكون كريمًا جدًا مع الغرباء لدرجة أن عائلته تعاني من ذلك.

كما أن الزوج أو الزوجة من هذا النوع يمنحون العمل مساحة كبيرة لدرجة تطغى على حياتهم الاجتماعية والأسرية؛ مما يتسبب في حدوث فجوة كبيرة بين الزوج والزوجة مع مرور السنين.

الصفات المرغوبة

القدرة على العمل، الكرم، والريح؛ هي صفات تصنع نجاح الزواج «العضلي». تساعد الزوجة «العضلية»، في كسب لقمة العيش عندما تسوء الأمور ماليًا، أكثر من أي زوجة أخرى.

كما أن عادة ما يكره «العضلي» المغازلة مما يقلل من قلق شريكه في هذه الناحية

الشركاء المناسبون للعضلي

لدى «العضلي» أربعة اختيارات في اختيار رفيقه. لا يوجد سوى نوع واحد يجب ألا يتزوجه وهو «العظمي»؛ حيث يتسبب اصطدام عناد «العظمي» بعنف «العضلي» في حرب لا نهاية لها. إن الشخص «العضلي» بنسبة كبيرة

يجب أن يختار أيضًا شخصًا عضليًا بنفس القدر؛ فلا يوجد نوع آخر يمكنه مساعدته في الشؤون العملية الخاصة بالأسرة، لكن سيكون من الجيد إذا توافقت ميوله مع «الداغي»؛ لذا فالخيار الثاني «للعضلي» هو «الداغي»؛ في هذه الحالة يكون «العضلي» بمثابة المنفذ للخطط التي وضعها عقل «الداغي».. وهذا التكامل هو ما يصنع السعادة. ثالث خيار بالنسبة له هو «الصدري» والرابع هو «الهضمي».

الجزء الرابع

«العظمي في الحب»

تذكر كل الرجال والنساء الذين عرفتهم وانتظروا الشخص الذي منحوه قلوبهم عشرة أو عشرين أو ثلاثين عامًا، ستجد أن جميعهم كان لديهم عظام كبيرة أو مفاصل كبيرة؛ حيث كانوا في الغالب «عظميين».. فقد يتزوج المحبوب ولكن يبقى الرجل العظمي أو المرأة، مخلصًا له؛ فإما أن يكونوا مع الشخص الذي يريدونه أو لا.

تم حل اللغز

تفسر هذه الحقيقة التنافر الذي يظهر في منتصف أو في نهاية حياة بعض الأصدقاء القدامى الذين يبدو أنهم غير مناسبين لبعضهم البعض. فغالبًا يكون أحدهم قد انتظر المحبوب سنوات عديدة حتى يوافق، أو حتى يكبر الأطفال، أو يمهد له الموت الطريق.

عاشق واحد طوال الحياة

إن تكوين الرجال والنساء «العظميون» يجعل من المستحيل عمليًا بالنسبة لهم أن يحبوا عدة مرات خلال حياتهم. إنهم حتى في صغرهم يكون لديهم أحياء أقل من الأنواع الأخرى. عادة ما يكون يواجه الصبي أو الفتاة العظميون بشكل كبير، مشاكل في وجود الجنس الآخر، ويتجنبون الشؤون الاجتماعية، ولا يجذبون المحبين في وقت مبكر من الحياة مثل الأنواع الأخرى.

إنهم يعانون بشدة من شبه النبذ الناتج عن ذلك، لكنهم عاجزون عن تغييره.

العيش بعيدًا عن الآخرين

لأن «العظميون يعيشون - حتى في طفولتهم- بعيدًا عن زملائهم بشكل أو بآخر، ويميلون إلى الانسحاب إلى أنفسهم، فإنهم لا يرون سوى القليل من الجنس الآخر، ولا يتعلمون سوى القليل عنه، ويفكرون فيه على أنه لا يمكن الوصول إليه.

كما رأينا، يشعر «الهضمي» بالراحة مع الجنس الآخر، و «الصدري» يسحره، والعضلات ينمي علاقته به عندما يكون جادًا، لكن «العظمي» يتجنبه. إذا لم يتزوج يصبح محرّجًا أكثر فأكثر في وجوده مع تقدمه في السن. غالبًا ما يحيد مثل هذا الشخص عن طريقه لتجنب مقابلة شخص من الجنس الآخر.

القليل منهم متزوج

يؤدي هذا بطبيعة الحال إلى حياة شبه خالية من العلاقات سواء بالنسبة للرجل أو المرأة.

لقد طلبنا منك أن تتذكر واحدًا أو اثنين من العزاب/ عزاوات الذين عرفتهم وكانوا من النوع «الهضمي»، وثلاث أو أربع من «الصدري»، وما لا يزيد عن ستة من «العضلي». لكن حين يكون الحديث عن «العظمي» فإنك سوف تستغرق وقتًا طويلًا لإحصائهم؛ فنسبة العزاب كبيرة جدًّا في هذا النوع.

إن التعايش معه أصعب ما يكون

عندما يتزوج «العظمي» فإنه يكون أكثر الأنواع صعوبة في التعايش معه؛ لأنه صلبًا ولا يلين.

لطالما تم اعتبار الأخذ والعطاء سر الحياة الزوجية السعيدة، وهو بلا شك أحد الأسباب.. لكن هذا النوع يجد أنه من المستحيل التكيف مع شريكه؛ إنه يريد كل شيء في وقت معين وبطريقة معينة ولغرض معين.. وكل من يعارضه يتم التعامل معه بلا رحمة.

كما أن هناك عيبًا آخر في هذا النوع؛ وهو عدم قدرته على تكوين علاقات أو صداقات جديدة، مما يقفل دائرة الأسرة على هؤلاء الذين يعرفهم منذ سنوات.

يحب الهيمنة

يميل «العظمي» إلى الهيمنة، وغالبًا ما يهيمن على شريكه، أو عائلته بشكل عام. وهذا ينطبق على الرجل والمرأة؛ فكما عرفنا: إن النوع وليس الجنس هو ما يحدد الفروق بين الناس.

الزوج المكبوت

إذا ما رأيت زوجًا مكبوتًا أو يتم السيطرة عليه من قبل زوجته، فاعلم أن هذه الزوجة غالبًا ما تكون ذات مفاصل كبيرة أو عظام فكّ مربعة.

قد نسمع في كثير من الأحيان رجالًا يعلنون: «سوف أعلم هذه المرأة كيف تتصرف»، لكنهم إن لم يستطيعوا تغييرها فإنهم عادة ما يجدون صعوبة في

«تعليمها» أي شيء!

والسبب في عدم مقاومة زوج مثل هذه المرأة هو أن هناك تسعة من بين كل عشرة «هضميين» أو «دماغيين» يفضلون أن يكونوا مرؤوسين أكثر من أن يكونوا رؤساء.

عادة ما نرى هذا المزيج حين يكون الزوج هو المهيمن على الزوجة، يكون هو «عظمياً» أما هي فتكون إما «هضمية» أو «دماغية». نسمع أحياناً إحدى النساء تقول عن امرأة أخرى: «أود أن أظهر لزوج كهذا ما سأفعله إذا حاول أن يستبد بي كما يفعل معها!» لكن مثل هذه المرأة غالباً ما تفضل الزوج الذي يعفيها من مسؤولية اتخاذ القرارات، وفي بعض الأحيان يعيش اثنان من هؤلاء الأشخاص معاً حياة سعيدة بشكل مدهش.

الشريك المناسب للعظمي

لذلك، فإن ملاءمة للعيش في وئام مع «العظمي» هو «الهضمي». الاختيار الثاني هو «الدماغي»؛ للأسباب السالف ذكرها. وليس هناك اختيار ثالث.

إن «العظمي» النقي لا يجب أن يتزوج «الصدري» النقي؛ لأن جميع ميولهما بعيدة عن بعضها كل البعد، لدرجة أنهما لا يمكنهما فهم بعضهما.

النوع الأول الذي يجب ألا يتزوجه «العظمي» هو نوعه فلن يجلب الأمر شيئاً سوى المتاعب؛ إن لكل منهما وجهات نظر خاصة ورغبات وتفضيلات محددة، ولا يمكن لأي منهما الاستسلام.

الجزء الخامس

الدماغي والحب

يأخذ «الدماغي» معظم نصيبه من الحب في الحلم؛ إنه غير عملي مع عواطفه كما هو الحال مع كل شيء آخر.. وغالباً لا يجني منها سوى الآمال. وبالتالي فإنه لا يتزوج سوى القليل منهم.

عقله وقلبه يحلقان في السحاب

غالباً ما يظل «الدماغي» أعزب بسبب عدم واقعيته، وإذا حدث واستطاع أن يكون واقعياً ويحيا على الأرض قليلاً؛ فإنه يكون لطيفاً وخجولاً جداً لدرجة تجعل الفتاة لا تثق في حياتها معه.

الخوف والخجل هو لعنته

يكلف الخوف والخجل «الدماغي» معظم الأشياء الجيدة التي يمكنه أن يقتنصها من الحياة. إنه غالباً ما يخاف من الوقوع في الحب، وإذا أحب يخاف

من الاعتراف به؛ إنه يخاف من مواجهة هذا العالم المعادي بروحين على كفه!
تعجب به النساء

الكثير من النساء يعجبين بالنوع «الدماغي» لكن نادرًا ما يحبينه أو يعقن في
غرامه. إن عجزه يحفز عطفها الأمومي.

لا يمكنه محاربة العالم

لكن المرأة ترفض أن تتزوج النوع «الدماغي» المتطرف، حتى إن تعدت
مشاعرها مرحلة الإعجاب؛ إنهن يعرفن أنه لن يستطيع أن يحارب العالم من
أجلهن أو من أجل أبنائهما.

لذلك، حتى عندما تحب امرأة رجلًا من هذا النوع فإنها تتزوج رجل المبيعات
البدين، أو العامل ذا العضلات، أو المتورد الوسيم الذي يعدها بالرفاهية، أو
ذلك العظمي الذي لن يقبل بـ «لا» كإجابة.

تقلب الآية من أجله

عندما يتزوج الرجل «الدماغي» فإنه غالبًا يكون بسبب تقديم شريكته عرض
زواج له.. أو مساعدته له بشكل أو بآخر في إتمام الخطبة خاصة إذا تصادف
كونها «صدرية» سريعة الكلام، أو «عضلية» مباشرة، أو «عظمية» ذات
عزيمة وإصرار.

المرأة «الدماغية» المحبوبة للغاية

إن المرأة «الدماغية» أكثر حظًا في الزواج من الرجل؛ فعدم العملية التي
تعيق الرجل بصفته رب الأسرة والمسؤول عنها، لا تشكل عائقًا بالنسبة لها.

إن الرجال الذين يحبون هذه المرأة، يحبونها لوعيها، ولطفها، ورقتها.. ويرون
أنه من دواعي سرورهم العمل من أجل الوصول إليها، وهي عادة ما تقدر
ذلك الأمر.

نقاط ضعف الدماغي

إن ميل إلى الحلم أكثر من القيام بشيء ملموس من أجل تقدم عائلته هو
أكبر عائق للزوج الدماغي.

وبالطبع ينتج عن ذلك عدم كسب المال، وبما أن المال ضروري لتربية وتعليم
الأطفال فإنهم عادة ما يواجهون مشقة كبيرة وخيبة أمل.

أتعس مشهد

إن أكثر المشاهد تعاسة وإثارة للشفقة، هو مشهد الرجل المثقف الرقيق الذي يحب عائلته كثيرًا ويمتلك أعظم المثل العليا، ومع ذلك لا يقدر على إعالتها.

عندما يهرب الحب من الشباك

أن مثل «إذا دخل الفقر من الباب هرب الحب من الشباك»، مثل قديم بقدر ما هو محزن.

على الرغم من أنه من المفترض أن حب الفلاسفة - الذين جميعهم من النوع العظمي- يجب أن ينمو في تربة خصبة وآمنة بعيدًا عن العواصف والرياح إلا أنهم لا يمكنهم توفير ذلك الأمان دون الوسائل اللازمة. فكما رأينا يعتمد الزواج السعيد على دعم النقاط القوية وطمس النقاط الضعيفة في الشريك؛ لكن للأسف فإن الفقر يقدر - أكثر من أي شيء آخر في العالم- على أن يُخرج أسوأ ما في الناس ويخفي أفضل ما فيهم..

لذلك، فعلى الرغم من كون هذا النوع هو الأكثر تعقلًا ومثالية في الحب.. ولديه غرائز دنيا أقل من أي نوع آخر.. إلا أنه يحقق نجاحًا في زواجه أقل من أي نوع آخر.

الشركاء المناسبون للدماغي

لأن «الدماغي» يعيش في عقله أكثر من عيشه على أرض الواقع، فإن الشريك الذي يناسبه هو «الدماغي» أيضًا.

تشكل قراءة الكتب، وحضور المسرحيات الجيدة، ودراسة الحركات العظيمة المتعة الرئيسية لهذا النوع، وإذا كان لديه رفيق لا يهتم بأي شيء من هذه الأشياء، فمن المحتم أن يكون زواجه فاشلاً.

ومع ذلك، فيجب أن يكون «الدماغي» الذي يتزوجه يميل إلى «العضلي» أيضًا.

الاختيار الثاني لهذا النوع هو «العضلي» والثالث هو «العظمي». وغالبًا ما يكون هذا الأخير مرغوبًا بالنسبة له؛ لأن «الدماغي» لا يحب القيادة بأي شكل ويفضل أن يعطي مقاليد الأمور لرفيقه «العظمي».. والذي يحب ذلك كثيرًا.

آخر نوع قد يتزوجه «الدماغي» هو «الهضمي»؛ لأنه بعيد عن نوعه تمامًا ولديهم اهتمامات مشتركة قليلة جدًا.

تذكر: لا يشكّل النوع بديلاً عن الحب في الزواج؛ فكلاهما مهم لتحقيق زواج مثالي. إن الشخصين اللذين يخططان للزواج يشبهان قائدي سيارات يخططان لرحلة طويلة معًا، يقود كل منهما سيارته الخاصة. ويعتمد التقاؤهما

ما إذا كان بإمكانهما القيادة بنفس السرعة، وتسلق نفس الدرجات، بحيث يكونان متطابقين جيدًا وبشكل عام؛ ويعتمد الأمر هنا على نوع هاتين السيارتين، لكنه يتطلب «الحب» الذي يزودهما بالغاز والمبدلات الذاتية وشمعات الإشعال!

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



الفصل السابع

المهنة المناسبة لكل نوع

الشهرة والفشل

تشكل جماهير البشرية هرمًا شاسعًا. في قمة القمة، يتم جمع القليل من المشاهير. في الطبقة السفلية توجد العديد من الإخفاقات. بين هذين الطرفين يكمن الباقي - من أولئك الذين يعيشون بالقرب من الحافة الخشنة للأرض، إلى أولئك الذين اقتحموا أبواب العظمة.

مرة أخرى، بين هذه وتلك، هناك عدد لا يحصى من العمال، والموظفين، ورجال الأعمال الصغيرة، ومدبرات المنازل؛ تلك الكتلة التي لا تعد ولا تحصى والمعروفة باسم «العمود الفقري للعالم».

ومع ذلك، فإن المسافة الكبيرة من الطبقة السفلية إلى قمة القمة ليست مستعصية. فقد قطعها الكثيرون بين عشية وضحاها.

المغالطة المفضلة

إن الشهرة ليست راجعة - كما كنا نعتقد - فقط إلى سنوات من الكدح المتعب. ألف سنة من العمل لم تكن لتنتج إديسون، ماركوني، كوري، روكفلر، روزفلت، ويلسون، بريان، فورد، بيب روث، كارنتير، ماري بيكفورد، كاروسو، سبنسر أو أيمرسون.

أساس الشهرة

المقعد المحجوز في قمة الهرم محجوز فقط لمن وجد مهنته الحقيقية؛ فالعمل بالنسبة لمثل هذا الشخص لا يكون أمرًا مرهقًا.. لس هناك ساعات عمل كافية لإرهاق جسده.. ولا ساعات من التفكير قادرة على إرهاق عقله.. بالنسبة له، ليس هناك نهار أو ليل.. ليس هناك أوقات راحة.. ليس هناك نزهة بعد ظهر يوم السبت ولا أيام أحاد.. إنه يقوم بالعمل الذي خلق من أجله؛ إذا فالأمر كله مجرد لعب أو مرح!

ينام إديسون أربع ساعات فقط

يحب توماس إديسون عمله لدرجة أنه لا ينام سوى أربع ساعات أو أقل كل يوم.. وعند إجراء إحدى تجاربه ينسى حتى أن يأكل، ولا يهتم هل هو في النهار أم الليل وبراقب اختراعه حتى ينتهي.

ومع ذلك، فقد بلغ السبعين من عمره وهو ما زال يتحلى بقدرات ذهنية وجسدية تعمل بكفاءة مائة في المئة، والمكانة الأولى في قمة الهرم كانت من نصيبه! لقد بدأ من الطبقة السفلية؛ مجرد بائع جرائد يتيم، لكنه بدأ رحلته إلى القمة لأنه استطاع معرفة عمله في وقت مبكر من حياته.

حالات الفشل المشهورة

كل واحد حظي على نجاح عظيم في هذا العالم كان فاشلاً في البداية.

ومن المثير حقاً الاطلاع على الأشياء التي فشل فيها بعضهم. لقد فشل «داروين» في الكهنوتية التي تعلم من أجل الوصول إليها. كان «هربرت سبنسر» فاشلاً كمهندس رغم أنه كافح في هذه المهنة لسنوات. كان «إبراهام لينكولن» فاشلاً في مهنته كمحام لدرجة أنه رفض دعوة صديق قديم وكتب له قائلاً: «إنني أشعر بالفشل لدرجة تعجزني عن فعل أي شيء». كان «بيب روث» فاشلاً كخياط. كان «ثانايال هوثورن» فاشلاً كموظف جمركي عندما كتب «الحرف القرمزي». كان «ثيودور روزفلت» فاشلاً كراعٍ بقر في نورث وتخلي عن حقله بسبب ذلك.

جميع هؤلاء الرجال فشلوا لأنهم حاولوا القيام بأشياء لم يُخلقوا من أجلها. لكن في النهاية وجد كل منهم عمله الذي كان سهلاً للغاية بالنسبة له حتى جعله مشهوراً.

اللعب هو ما يجلب الشهرة وليس العمل!

يحظى بالشهرة فقط المرأة أو الرجل الذي يحب عمله لدرجة أنه يعتبره لعباً وليس عملاً. يتعلق الأمر فقط بمن يفعل شيئاً بكفاءة رائعة، ولا يمكن للعمل وحده أن ينتج هذا القدر من الكفاءة.

التفوق على المنافسين

تأتي الشهرة من خلال القيام بشيء واحد أفضل بكثير من الآخرين، فتكون نتائجه أعلى وتتجاوز كل نتائجهم. أي شخص يستطيع أن يفعل أي شيء يتطلبه العالم بشدة، بكفاءة، يمكنه أن يضع الثمن الذي يرضيه ويحصل عليه؛ إنه يحصل عليه لأن العالم يدفع بسعادة مقابل الأشياء التي يحتاجها فعلاً، ولأن الرجل الكفء لا يمكن منافسته.

تأتي الكفاءة من الاستمتاع

ولكن هنا تكمن المعضلة؛ إنك لن تقوم بشيء بهذا القدر من الكفاءة إلا إذا كنت تحبه.. والكفاءة لا تنبع من الشعور بالواجب، الضرورة، الحث، أو الجلد.. أو أي شيء آخر تحت سماء هذا العالم باستثناء الاستمتاع بالشيء نفسه.

لا يمكن لشيء أقل من ذلك أن يطلق تلك الطاقات الكامنة.. تلك القوة الخرافية التي لعجزنا عن إيجاد مسمى مناسب لها، نطلق عليها «العبقرية».

معرفة ما هي الوظيفة التي لا تناسبك

سيساعدك القضاء على ما لا يُعتبر مهنتك بشكل واضح على إيجاد تلك المهن الحقيقية المناسبة لك.. ولكي تصل لهذه النتيجة هناك العديد من الاختبارات التي ستوضح لك الكثير من الأمور، سوف يساعدونك لمعرفة ما إذا كانت المهن التي تفكر فيها مناسبة لك أم لا.

كيف تختبر نفسك

عندما تفكر في مناسبة أي مهنة لك، اسأل نفسك الأسئلة التالية:

1 - هل أفكر في هذه المهنة بشكل أساسي لأنني سأستمتع بالأشياء التي ستجلبها لي مثل الراتب أو الشهرة أو الوضع الاجتماعي أو تغيير وضعي؟
إذا كانت إجابتك الصادقة هي «نعم» فهذه الوظيفة ليست لك.

فيلم التفاؤل

يمكن توضيح الاختبار السابقة من خلال ذكر مثال لامرأة كانت مصرة على أن نخبرها أنها تجيد التمثيل، حيث قالت لنا: «أنا مصرة على أن أكون ممثلة، هل تعتقد أنني قد أنجح؟»

فسألناها: «عندما تتخيلين نفسك في هذا العمل، ماذا ترين نفسك فاعلة؟»

أجابت السيدة: «أوه، الكثير من الأشياء الرائعة. أرى نفسي أقود سيارتي - سيارة صممت خصيصا لي-، وأرتدي أفخم ملابس، وأقابل نجوم الأفلام الكبار، وأعيش طوال العام في كاليفورنيا!».

«هل هذا كل ما ترين نفسك تفعلينه؟» سألناها.

«نعم، ولكن أليس هذا كافيًا!»

«لا بأس بالنسبة لهم جميعًا، لكن هناك شيء واحد ناقص: التمثيل!»

بعد ذلك اعترفت بأنها طوال الثماني سنوات الماضية التي كانت تخطط فيها للتمثيل في الأفلام، لم تتخيل نفسها ولا مرة تؤدي دورًا تمثيليًا أو تدرس أي شخصية، أو تقوم بأي عمل.. إنها لم تتخيل سوى الأجور والمكافآت.

المتعة أم الدفع؟

السؤال الثاني هو معرفة متطلبات هذه المهنة وما تتطلبه من: مجهود، مهام، عدد ساعات عمل، الأشياء التي تركز عليها.. ونوع النشاط الذي تحتاجه.. ثم اسأل نفسك: هل سوف أتبع كل ذلك أكثر من أي شيء آخر؟ حتى لو كان الدخل هو نفسه؟ هل سأفعل هذه الأشياء لمتعة القيام بها أم من أجل الراتب؟

إذا كانت إجابتك هي «نعم» من كل قلبك؛ فقد حُلت مشكلتك؛ سوف تنجح في هذه المهنة؛ لأنك ستستمع بعملك لدرجة اعتباره لعبًا، واعتباره كذلك سيجعلك تفعله بسعادة كبيرة لدرجة أنك ستحصل منه على قوة جديدة كل يوم.

ولأنك تفعل ما خُلقت من أجله سوف تفكر في عدد لا يحصى من طرق تحسينه وتطويره وتسويقه، وهذا سوف يرقيك على أولئك الموجودين هناك فقط من أجل الراتب.. وهذا سيرفع راتبك ويأخذك في النهاية حتمًا إلى القمة.

هناك رجل نعرفه جيدًا يعتبر مثالًا جيدًا على هذا الأمر. كان محاسب شغل نفس المنصب لمدة ثلاثة وعشرين عامًا، ويتقاضى مئة وخمسة وعشرين دولارًا شهريًا. كان لديه القليل من أوقام الفراغ، لكنه استغل كل ما لديه - في المساء، بعد ظهر السبت، أيام الأحد، وعطلة العشرة أيام، في صنع بعض الأشياء.

في ذلك الوقت كان قد بنى أثنائًا لمنزله المكون من ست غرف - لكل غرفة نوع معين من التصميم، للمطبخ والحمام والشرفة، واضعًا في كل شيء لمسة محسنة لم يتم وضعها من قبل في مثل هذه الأشياء. وأخيرًا آمن أنه يستطيع الآن تسجيل براءة اختراع لبعض اختراعاته، وهو اليوم رجل ثري.

ملائمة لهواك الخاص

هناك سؤال آخر سوف يلقي الضوء على مسألة مواهبك:

السؤال الثالث الذي توجهه لنفسك: هل أنا ميال لاتباع ذلك بمحض إرادتي ومن أجل المتعة المطلقة؟ هل أنواع النشاط التي أحب القيام بها مرتبطة بهذه الوظيفة التي اعتزمت البدء فيها؟

إذا كانت إجابتك بـ «لا» فإنك لن تنجح أبدًا في هذا النوع من العمل.

ظننت أنها ستفيد

هناك حالة واحدة سوف توضح المثال أعلاه؛ سألتنا شابٌ ما إذا كان بإمكانه أن ينجح كمتحدث عام، حيث كان قد قرّر أن يصبح محاضرًا وقضى سنتين في الدراسة من أجل هذا الأمر.

سألنا هذا الشاب: «هل تستمتع بالتحدث؟ هل تستمتع بالشرح والإسهاب؟ هل تشارك بنصيبك من المحادثة أو أكثر قليلاً حين تكون مع أصدقائك؟ ولقد أجاب عن جميع الأسئلة بـ «لا»، ثم تابع: «لكنني اعتقدت أنه العمل الذي يجب أن أقوم به، لطالما كنت مختلفًا وأعتقد أن التدريب سيفيدني».

تدفع الحياة لمن ينتج

إن توقع أن الحياة سوف تدفع لك بسخاء بينما تُعيد تشكيلك، هو توقعٌ ساذج ويدل على قصر نظر. إن المدارس الحكومية مثل دروس الحياة، وفي الحالتين لا تتقاضى راتبًا مقابل الحضور! لكي تكون ناجحًا عليك أن «تنتج» للعالم شيئًا غير معتاد.. ولن تقوم بإنتاج ذلك الشيء إلا إذا فعلت الشيء الذي خلقت من أجله، ولمعرفته، قم بتصنيف الأنشطة التي تقوم بها بشكل طبيعي وتستمتع بها، يمكنك أن تكون نجمًا في أحدها، ولن يسطع نجمك أبدًا في أي شيء نشاط أو رد فعل معاكس لذلك.

أسوأ مكان لها

منذ سنوات مضت جاءت إلينا امرأة من سان فرانسيسكو تطلب نصيحة مهنية. كانت قد قررت أن تجد فرصة عمل في إحدى شركات استيراد الحرير، والتي لم تكن مؤهلة لأي متطلباتها. عندما سُئلت لماذا اختارت الشيء الذي – بلا شك- لا تملك أي قدرات تؤهلها له، قالت: «اعتقدت أنه سيمنحني خبرة حياتية أنا بحاجة لها؛ سيجبرني على معرفة الكثير عن الأقمشة (شيء أعتقد أنه يجب على كل امرأة معرفته)، وسيجبرني على الاهتمام بالتفاصيل (التي كرهتها دائمًا ولكن يجب أن أتعلمها يا سيدي)؛ ولأن ذلك العمل سيجعلني على اتصال بالناس (لا أحبهم، ولكنني أعتقد أنني يجب أن أتعلم كيفية التعامل معهم)».

عند النظر في أمر المنصب

عندما يتم النظر في منصب، فإن الأسئلة التي يجب أن يطرحها مقدّم الطلب على نفسه هي:

«ما الذي يجب عليّ فعله في هذه الوظيفة؟ هل أنا مناسب لها؟ هل يمكنني أن أؤدي حسنًا؟ هل أحب الأنشطة المتعلقة بهذه الوظيفة؟»

لكن تسعة وتسعين في المئة من المتقدمين للوظائف لا يطرحون هذه الأسئلة على أنفسهم، فقط يطرحون سؤالاً واحداً ويوجهونه إلى صاحب العمل: «كم سوف أتقاضى؟»

إنه يتناسى أنه حتى لو كان الراتب كبيراً فإنه سوف يفصل من العمل قريباً إذا لم يؤديه بشكل جيد! كما ينسى أنه إذا كان الراتب بسيطاً أن بإمكانه زيادته إذا تفوق في عمله؛ فإذا كانت المهمة المعينة التي يفكر فيها لا تستدعي راتباً كبيراً، فسيجد صاحب العمل له ما يفعله إذا أظهر أن لديه القدرة.

تبحث كل شركة في العالم عن الأشخاص الذين يمكنهم القيام ببعض الأشياء بشكل أفضل قليلاً مما يفعله الكثير من الناس اليوم، وعندما يجدونهم يدفعون لهم جيداً؛ لأن ذلك يعود بالنفع عليهم على المدى الطويل.

الرجال الذين يتقاضون رواتب كبيرة

لا تخف من فكرة أنك قد تطور قدراتك ثم لا تجد السوق المناسب لها. إن الوظائف التي يجب أن تفعل كل شيء من أجلها هي الوظائف ذات الرواتب الكبيرة؛ لأنه ليس من السهل العثور على الذكاء والكفاءة معاً. إن الرجال الذين يتقاضون من 10 آلاف إلى 50 ألف دولار سنوياً ليسوا خارقين، لكنهم استطاعوا إيجاد العمل الذي يناسب مواهبهم الخاصة ثم مضوا قدماً في تطوير هذه المواهب دون أن يسألوا عن أي شيء آخر.

الفتات

عند تجولنا في جبال «الروكي» الصيف الماضي، توقفنا لدى أحد الأكواخ يقع على الطريق بجانب الجبل. كان المالك يقف في الباحة الخلفية ليطعم دجاجاته، وبمجرد أن نثر الحبوب على الأرض أتت العشرات من كل اتجاه ليتزاحمن على الحبوب الصغيرة التي نثرها.. لكن بقي ثلاث أو أربع دجاجات بعيداً عن الزحام لينتظرن الحبوب الكبيرة التي يلقيها بين الصخور من حين لآخر.

قال الرجل: «إنني أفعل ذلك فقط لأراهم كيف يتصرفون.. إن الناس هكذا، يسارعون إلى الفرص الضئيلة التي يتنافس عليها الجميع، بدلا من الوقوف بعيداً بحيث يستطيعون رؤية الفرصة الكبيرة حين تأتي.

إن الحياة مليئة بالفرص المتاحة لأي شخص ينظر إلى قدراته الخاصة وبناء عليها يطمح في فرصة كبيرة.

أسباب عدم الملاءمة

هناك تأثيرات مختلفة مسؤولة عن عد الملاءمة وعلى رأسها الوالدان المحبان؛ فهناك الكثير من الآباء - بكل النوايا الحسنة الموجودة في العالم- يدفعون أبناءهم للدخول في وظائف لا تناسبهم على الإطلاق.. كما أن هناك الكثيرين يحبطون مواهب أبنائهم التي ستجعلهم ناجحين إذا طوروها.

هذا الطفل لديه فرصة صغيرة إذا صادف أن كان والداه يمتلكان مالا بما فيه الكفاية ليستثمره في تدريبه. مثل هؤلاء الآباء لن يتوقفوا عن محاولاتهم لدفعه إلى الوظيفة التي لا تناسبه إلا إذا فشل فيها.. وقتها سيسمحون له أخيرًا بأداء العمل الذي يحب، ليتفاجأوا حينها من مدى ذكائه. ولكن إذا لم ينجح في ذلك، فعليهم أن يضعوا في اعتبارهم أن ذلك بلا شك بسبب تضليلهم له في شبابه الذي لا يُقدَّر بثمن.. تلك السنوات التي يكون فيها العقل قابلاً للتشكيل، وقابلاً للتأثر، ومليئاً بالإلهام.

ميزة واحدة للفقير

في هذه الحالة فقط يكون هناك ميزة للفقير؛ فعلى الأقل يختار الرجل الفقير العمل الذي يقوم به؛ وهذا سبب آخر صغير وراء أن معظم الرجال الناجحين قد انحدروا في الأصل من أسر فقيرة.

هناك الكثير من الحقائق التي إذا عرفناه سنصدر حكمتنا قائلين: «لقد دمره الكثير من الأمومة والأبوة».

ريتشارد ودوروثي

هناك إحدى الحالات التي لعب فيها القدر دورًا مثيرًا للغاية. أرملة نيويورك التي ترك لها زوجها ثروته الكبيرة بالكامل، قامت بالاهتمام بطموحات محددة - من قبلها- لابنها وابنتها؛ فقد خططت لريتشارد أن يكون مديراً ومزارعاً في مزرعة تبلغ مساحتها عدة آلاف فدان يملكونها في تكساس. أما «دوروثي» فيجب أن تدرس الفن في باريس.

لكن ما حدث أن الابنين لم يعجبهما المهن التي خصصت لهما؛ وقد أراد كلُّ منها المهنة الخاصة بالآخر.. كان ريتشارد: ضئيل الجسد، سوداويًا، حساسًا، ووجوديًا. وقد صمم أن يكون فنانًا. بينما سخرت «دوروثي» -التي كانت ترتدي جوارب بطول ستة أقدام - من الفن، وأرادت أن تصبح مزارعة.

لكن الأم - المسؤولة عن كل الأمور المالية- كانت عنيدة. لذلك، في ربيع عام 1914، تم إرسال «دوروثي» إلى باريس لدراسة الفن الذي أحبه «ريتشارد»، وأرسل «ريتشارد» إلى مزرعة تكساس التي أرادت «دوروثي».

ثم اندلعت الحرب وسارعت دوروثي من باريس لتتجنب القذائف الألمانية، بينما ذهب ريتشارد للتجنيد من مزرعة تكساس. استحوذت دوروثي، أخيرًا

على ما كانت تريد؛ على المزرعة (التي فشل ريتشارد فيها)، وحولتها إلى حديقة حرب شاسعة، وأصبحت مزارعة.. إنها موجودة حتى الآن، وقد حققت نجاحًا باهرًا.

وصل ريتشارد إلى باريس خلال الحرب، وعندما أغلقت رفض العودة إلى الوطن. كتب لوالدته أن الحرب علمته أنه يستطيع أن يكسب رزقه بنفسه، وهو إنجاز يحققه اليوم بفنه. لقد صارت الأم نفسها أسعد من أي وقت مضى، وتفخر بنجاح أبنائها.

ثلاثة أنواع من الآباء

الآباء الذين لدين توقعات عالية تجاه أبنائهم، والآباء الذين لديهم توقعات منخفضة، والذين ليس لديهم توقعات على الإطلاق.

الغالبية العظمى في النوع الأول؛ وهذا يفسر حقيقة أن معظم الآباء والأمهات يشعرون بخيبة أمل، لأن أطفالهم، واحدًا تلو الآخر، لم يرق إلى مستوى آمالهم العزيزة.

بينما يشكل هؤلاء ذوي التوقعات المنخفضة نسبة صغيرة من الآباء الذين يعيشون ليتفاجئوا بسعادة لإنجازات أبنائهم.

الآباء الأفضل من بين كل هؤلاء هم من يسمحوا لأبنائهم باتباع مواهبهم الخاصة.

ليس من أجل الآباء

لا تقم أبدًا بدفع أبنائك تجاه أي وظيفة.

لا تكن مثل الآباء الذين عرفناهم مؤخرًا؛ ما إن جلسنا إلى الطاولة حتى شرعوا في الحديث عن أبنائهم وكأنهم تابعون. «سوف نجعل جورج طبيبًا، أن أحد أصدقائنا طبيب. أما «جونني» فسوف نجعله محاميًا، لقد كان لدينا محام في العائلة لأجيال. وسوف يكون «جيمي» قسًا، نعتقد أنه قد حان الوقت ليكون لدينا واحد في العائلة.

سألناهم: «وماذا عن هيلين؟»

«أوه! إن هيلين سوف تتزوج ويكون لديها بيت جميل».

كان أي دارس للتحليل البشري سوف يدرك أنه ليس هناك أي من هؤلاء الأبناء تم توجيهه إلى المهنة الصحيحة. كان سيرى أن جيمي العضلي ذا الفك المربع سيكون محاميًا أفضل بكثير من أن يكون قسًا؛ ويجب أن يكون جونني

الصغير مدرسًا أو محاضرًا؛ وأن سمّنته «جورج» خلقت به للعمل في الأعمال التجارية وليس الطب؛ وأن هيلين لديها قدرات أكبر من جميع إخوتها. عدم ملاءمة المرأة

الكثير من الآباء يميلون إلى نظرية أن البنت قد خلقت من أجل تكوين بيت وأسرة.

إن عالم التجارة مليء بالنساء اللواتي يكدحن ويضعين وقتهن وعمرهن في العمل وراء المكاتب وإلى الآلات الكاتبة، بينما خلقتن للبقاء في البيت ليكن زوجات وأمّهات.

كما تمتلئ البيوت بنساء كانت لتمكنهن طاقتهن المبدولة على أعمال الطبخ والتنظيف من أن يكن من رواد الصناعة. الطرد المختوم

إذا كنت والدًا، فحاول ألا تضع أحلامك وطموحاتك في عمل أحد أبنائك في مجال معين؛ إن طفلك عبارة عن طرد مغلق، يحتوي على ميوله الخاصة التي تخبرنا بها فترة شبابه.

أطلق العنان لسماحتهم أن تكشف عن نفسها بحرية. لا تقدر بتعقيد مشكلتك من خلال نصحتهم في سن صغيرة جدًا، فالأطفال يتأثرون بشدة، إن اعتبار الأم والأم لمهنة معينة على أنها مرغوبة بشكل خاص، يتسبب في إضاعة وقت الأطفال في كثير من الأحيان حيث لا يكون لديهم القدرة الحقيقية للقيام بها.. كل ساعة في الشباب ثمينة وهذا الهدر باهظ الثمن بشكل لا يوصف.

من ناحية أخرى، لا تحاول أن تجعل طفلك منحازًا ضد أي مهنة. فلا تدعه يعتقد، على سبيل المثال، أنك تعتبر الملابس الرسمية علامة على الدونية، أو أن الياقات البيضاء علامة على تفوق مرتديها. يمكن للعديد من الرجال الذين يرتدون الدنيم الأزرق اليوم شراء وبيع الياقة والمعصم، أصدقاء سنواته السابقة. إن حجم فاتورة غسيل الملابس للرجل ليس معيارًا لدخله.

المفاهيم الخاطئة الشائعة

بعض الآباء يرتكبون نفس القدر من حماقة من خلال احتقارهم لمهنة معينة. لقد سمعنا أحد الآباء منذ فترة ليست بعيدة، يقول: «لا أريد أن يصبح أي من أبنائي محاميًا فكلهم كاذبون.. أو قسًا؛ فكل القساوسة عبارة عن حفنة من المخنثين.. الأطباء جميعهم مزيفون.. والممثلون كلهم فاسدون.. والتجارة

ليست إلا لعبة قائمة على الغش فإما أن تنجح في غش الآخر أو ينجح هو في غشك. أريد أن يصبح كل أبنائي مزارعين».

الأمومة المضللة

لقد انتبهنا منذ عدة سنوات إلى حالة مؤسفة. كنا في شيكاغو، وقد أحضرت لنا إحدى الأمهات ابنها ذا الثمانية عشر عامًا من أجل مشورة مهنية.

«إنني أريد أن يصبح جيمس قسًّا؛ إن كل آمالي في الحياة متعلقة عليه. لقد كدحت وضحيت منذ وفاة أبيه من أجل تعليمه ليصير كما أتمنى.. والآن أريدكم أن تخبروا جيمس أن يصبح قسًّا».

رفضنا تولي الأمر شارحين لها أن تحليلاتنا لا تأتي حسب الطلب، وإنما بناءً على الحقائق التي نراها أمامنا.. لكنها بقيت مصرة على التحليل؛ وقد كشفت أن جيمس كان يعاني من قصور ذهني ماعدا في شيء واحد؛ كانت قدرته على المراقبة شبيهة بالبرق في سرعتها وكالمجهر في دقتها واكتمالها. وكانت قدرته على الحكم على الدوافع البعيدة من خلال التصرفات الفورية دقيقة بشكل غريب.

لقد كان نمسًا بشريًا، وقد ثبت ذلك مرات عديدة أثناء طفولته. في وقت من الأوقات بينما كان يعمل كعامل توصيل في أحد محلات بيع المجوهرات، تم سرقة عقد ثمين. وبعد أن فشلت شرطة شيكاغو في العثور على الفاعل، تم الإبلاغ عن قدرة جيمس الخاصة وتم منحه إجازة لمدة أسبوع للعمل على القضية.. وقد قضى الأربعة أيام الأخيرة منها في رحلة رائعة إلى ميلوكي؛ فقد استطاع الوصول إلى اللص في الثلاثة أيام الأولى! قلنا للأم أن قدرة ابنها بعيدة كل البعد عن الخدمة الوزارية التي يمكن تخيله، لكنه سيكون محققًا ممتازًا.

لكن الأم صرخت قائلة: «لن أسمح بذلك أبدًا.. لقد كان والده ضابطًا.. إنني لا أثق في كل هؤلاء الناس! وسوف أصطب جيمس إلى المدرسة اللاهوتية غدًا!».. ثم أخذته ورحلت.. لتجيء لنا بعد شهرين وهي في محنة عظيمة؛ فقد تلقت رسالة من العميد تفيد بأن جيمس لم يحضر الفصول الدراسية سوى يوم واحد، ثم أعلن أنه ذهب إلى المنزل. وبدلاً من ذلك، قام بتكوين عصابة من المحتالين الخارجيين على القانون؛ بغرض التحقيق في أساليبهم وقد وقع في مشكلة خطيرة.

«أبدًا» لكل ذلك

لا تختَر مهنة لأنها تبدو مربحة؛ فلن تكون مربحة لفترة طويلة ما لم تكن قد خلقت من أجلها.

لا تختَر مهنة لأنها تبدو سهلة؛ لن يكون أي عمل سهلاً عليك باستثناء ما انتوته الطبيعية لك..

لا تختَر مهنة لمجرد أنها تسمح بارتداء ملابس جميلة؛ إنك تحتاج إلى شيء أكبر من الملابس.. تحتاج إلى البراعة.

لا تختَر عملاً لأن عدد ساعاته تبدو قليلة؛ إنك لن تكون أذكى من أصحاب العمل؛ إنهم يمنحونك الراتب على حسب ساعات العمل.. واللعب الإضافي الذي تلعبه في أوقات الفراغ لن يمنحك سوى الخسارة التي سوف تشعر بها بعد ضياع عشر سنوات.

لا تختَر مهمة لأنها شائعة، أو تبدو ممتعة.

قالت شابة بالقرب منا في المسرح مؤخراً: «سأكون سكرتيرة خاصة».

فسألتها صديقتها: «ماذا ستفعلين؟»

«لا أعرف، ولكن يبدو الأمر رائعاً، ألا تعتقدين ذلك؟»

لا تدر ظهرك أبداً لأي مهنة لمجرد أنها قد صارت «موضة قديمة» أو تقليدية، أو ليست راقية.. فأنت محظوظ ما دمت تمتلك المواهب التي تمكنك منها؛ فهذه هي الموارد المطلوبة، وهذا الطلب عليها يعتبر في حد ذاته مساعدة؛ فإذا استطعت أن تضيفي على هذه المهنة لمستك الخاصة تكون قد وصلت.

لماذا تتعلم الألمانية؟

لا تختَر مهنة لأن أصدقاءك يمتنونها.. ولا تتبعد عن أخرى لأن أحد أعدائك يمتنونها.

يتبادر إلى الذهن في هذا الصدد، صديقان. إحداهما امرأة رائعة عرفناها في الكلية، وقد صارت مدرسة للغة الألمانية، كانت تعمل في جامعة الولاية الغربية حتى اندلاع الحرب.. لكن القضاء على الألمانية أفقدها منصبها.

سألناها: «لكن لماذا اخترت الألمانية منذ البداية يا روث؟ إن قدراتك تكمن في اتجاه مختلف».

أجابتنا: «لأن معلمتي المفضلة في المدرسة الثانوية كانت معلمة اللغة الألمانية!»

الأعداء والهندسة

الحالة المعاكسة هي حالة صديق لنا استمر في العمل بمهنة لا تناسبه لمدة ثلاثين عامًا. وقد سألناه: «لقد كنت معنياً بالعمل في الهندسية يا توم، فكل

ميولك تشير إلى هذا الاتجاه، فكيف لم تتبعه؟»

«لأن الرجل الذي جرّد والدي - غشًا - من كل ما يملكه، كان مهندسًا». هكذا قال!

لا تختَر مهنة جديدة في أوقات مضطربة. لأنك سوف تكون مضطربًا أكثر إذا دخلت في المهنة الخطأ.

وهم المجتمع

لا تقم أبدًا باختيار مهنة لأنها سوف تمنحك «مكانة اجتماعية»؛ فعملك بها لن يمنحك سوى الفشل إلا إذا قمت بعمل جيد.. والمكانة الاجتماعية لا تساوي الكثير على أي حال.. عندما تكون في العمل الذي وُلدت من أجله فلن تكون قلقًا بشأن المكانة الاجتماعية، فسوف تأتي إليك سواء أردتها أم لا. وعندما يحدث ذلك، ستجد أنك لست مهتمًا بها كثيرًا.

العمل الجديد

لا تأخذ وظيفة معينة مدى الحياة لمجرد أن الناس يعتمدون عليك. ادخر ما يكفي للعيش لمدة شهر بدون عمل، واستعد في هذه الأثناء للدخول في مهنة تحبها. وإذا لزم الأمر اتخذ مكانًا أقل راتبًا. إذا كنت تحب العمل حقًا، فستقوم به جيدًا، سوف تروّج لنفسك. أنت مَدِينٌ لأولئك الذين يعتمدون عليك للقيام بذلك.

جاك لجميع المهن

لا تفعل أي شيء لمجرد إظهار قدرتك على ذلك. لا تجعل تعدد إمكانياتك يشترك في أكثر من اتجاه فقط لإثبات قدراتك؛ فقد يكون تعدد الأشياء التي يمكنك القيام بها هو أكبر عقبة في طريقهم جميعًا على الإطلاق! إنه يغريك بإهمال الدراسة المكثفة، والاندفاع، لتصبح «جاك» - الذي لا يتقن أي شيء - لجميع المهن».

ثلاثة أنواع فقط من العمل

لا يوجد سوى ثلاث فئات من العمل، هم:

- العمل مع الناس

- العمل مع الأشياء

- العمل مع الأفكار

كل فرد مهياً بطبيعته للقيام بأحد هذه الأشياء بشكل أفضل من الآخرين، وسيكون هناك فئة واحدة لديه أقل ضئيلة للقيام بها. بينما يمكنه أن يحقق نجاحاً متواضعاً في الأخيرة. يجب على كل فرد أن يجد مهنة تؤثت أحد هذه الأنواع الثلاثة من العمل، والتي يكون لديه القدرة الأكبر لأدائها. ثم يجب أن يذهب إلى الفرع المعين من تلك المهنة والذي يتكيف بشكل أفضل مع شخصيته وتدريبه وتعليمه وبيئته وخبرته.

الجزء الأول

وظائف «الهضميين»

يُخلَق «الهضميون» كما ذكرنا في الفصل الأول من أجل الأعمال التجارية، حيق يمكنهم بيع أي شيء تقريباً في مجال الطعام، الملابس، أو وسائل الراحة؛ لأنهم يهتمون بها لدرجة تجعلهم يقنعون الآخرين بأهميتها. ولأنهم يبحثون دائماً عن الراحة يحبون المال لأنه الشيء الوحيد الذي يمكنه أن يجلب وسائل الراحة، والأعمال التجارية تعتبر المجال الأوسع لكسب المال.

بيع الأشياء للناس

يمكن أن يتعامل «الهضمي» مع الأشخاص والأشياء، لكن يجب أن ينطوي على العمل على بيع الأشياء للناس.

فرص لجني المال

يمتلك «الهضمي» اليوم فرصة واسعة لجني الثروات، فالكثير من أصحاب الملايين هم مزيج من هذا النوع مع «الدماعي»؛ ويرجع ذلك إلى حقيقة أن العالم يجب أن يأكل، ويلبس، ويمتلك بيتاً؛ وال «هضمي» يتفوق في بيع هذه الأشياء وتسويقها أكثر من أي نوع آخر.

مشرف جيد

إن «الهضمي» مشرف ممتاز أيضاً، فهو ودود، ومحبوب للغاية، ويستطيع أن يحصل على الكثير من العمل من فريقه حتى إنه قد يجعلهم يقومون بعمله هو نفسه.

لذلك فهو ينجح في مهنة المشرف، رئيس العمال، رئيس قسم المبيعات، والمدير والرئيس.

يستفيد من غريزة «حب الراحة»

إن «الهضمي» يحب وسائل الراحة، يشعر أنه يجب أن يمتلكها.. ولأن نجاح كل إنسان يكمن في الاتجاه الذي يرضى غرائزه، فال «هضمي» ينجح في أن

يجعل «الأشياء الجيدة في الحياة» تبدو مثيرة للآخرين لدرجة تجعلهم مستعدين لشرائها منه بأفضل سعر.

ميول الهضميين

يمكن لكل رجل من النوع «الهضمي» أن يبيع أي نوع من السلع الغذائية، أو الإشراف على عمل الآخرين.. ويمكن لكل امرأة من نفس النوع أيضًا أن تقوم بنفس العمل وتتجح فيه بالإضافة إلى أن تكون طاهية جيدة.

الأشياء التي يجب أن يتجنبها

يجب أن يتجنب الشخص الذي يميل نوعه بشكل كبير إلى «الهضمي» الأعمال التي تتعامل فقط مع الأفكار؛ فقد تكون الكتب هي الأشياء الوحيدة التي لا يستطيع «الهضمي» النجاح في بيعها. يرجع هذا إلى حقيقة أنه ليس مهتمًا بالأفكار كما هو الحال مع الأشياء، والأشياء التي يهتم بها - الطعام ووسائل الراحة - هي أبعد ما يكون عن الكتب.

عندما يختار شريكًا

عندما يشرع «الهضمي» في اختيار شريك يجب أن يسعى لإيجاد عضلي عملي، أو صدريّ نشيط، أو هضمي مثله.

الشركاء والموظفون الذين يجب أن يتجنبهم

يجب أن يتجنب الشركاء من النوع «الدماعي» و «العظمي» النقي؛ فالأول ذو ثقافة عالية وخيالية لا يناسبه، وال «عظمي» سيكون منتقدًا دائمًا لأساليبه السهلة البسيطة.

الرؤساء الذين يجب أن يتجنبهم

يجب أن يتجنب «الهضمي» الذي يبحث عن عمل، المدير من النوع «العظمي» أو «الدماعي» النقي. فقد يكون «الدماعي» مخططًا جيدًا، لكن خطئه لن تتوافق أبدًا مع خطط «الهضمي»؛ فال «دماعي» لن يستطيع أن يرى وجهة نظر «الهضمي» بوضوح كافٍ يمكنه من مسامحته على أساليبه العفوية. أما «العظمي» فسرعان ما سيشعر بالاشمئزاز لأن «الهضمي» يفتقر إلى النظام. ورغم أنه عادة ما ينهي العمل بشكل جيد؛ إلا أن «العظمي» المنظم سوف يعتبر هذا إهمالاً من «الهضمي» ولن ينتظر حتى النهاية.

مهن مناسبة لل «هضمي» النقي

إن الطبخ، وتقديم الطعام، والتمريض، وتسويق جميع مواد الطعام والشراب، وإدارة المقاهي والمطاعم والفنادق والكافيتريات وغرف الاستراحة وجميع الأماكن التي يتم صيانتها من أجل سهولة البشرية وراحتها وإطعامها، هي المهن العامة للـ «هضمي» النقي أو المتطرف.

مهن مناسبة للـ «هضمي، الصدري»

تسويق الجديد في الفن والطعام وأي شيء جديد ويحتوي على حس فني؛ متابعة غرف الشاي ومحلات الحلويات والملابس حديثة الطراز، وفن بيع العقارات ذات الطراز والمميزات الخاصة عالية الرفاهية، والسيارات الفارهة.

مهن مناسبة للـ «هضمي، العضلي»

تسويق سلع أكثر عملية مثل البطاطس واللحوم ومنازل الطبقة الوسطى والملابس المعمرة. كما إن دمج النوعين في النساء يخلق خياطة ممتازة.

مهن مناسبة للـ «هضمي، العظمي»

بيع وتسويق المزارع، العَرَب، الأخشاب، والخردوات. وفن بيع السندات المالية.

مهن مناسبة للـ «هضمي، الدماغى»

تسويق وتصنيع وتسويق المواد الغذائية والملابس، على نطاق واسع في الأسواق العالمية. يوجد هذا المزيج في معظم أصحاب الملايين في العالم.

الجزء الثاني

المهن المناسبة للصدري

يعمل هذا النوع بشكل أفضل مع الأشخاص. كل شخص يهيمن عليه هذا النوع في تكوينه، سوف يحقق نجاحه الأكبر فقط في المهن التي يكون فيها تواصل مع الناس.

المؤنس

كما أشرنا من قبل أن كل صدري هو «مؤنس» بشكل ما؛ فمعظم قدراته تكمن في اتجاه المسرح وجميع أشكاله وأنشطته.

يستفيد من القبول الغريزي لديه

يحب الصدر استحسان وتصفيق الآخرين. إنه ذكي، ورائع، ومتألق في كثير من الأحيان، ولامع وجذاب. كل هذا مكناه من كسب الشهرة المسرحية أو

السينمائية أو غيرها من الأعمال الاستعراضية. كما أن القبول الغريزي لديه يمكنه دائمًا من تحقيق النجاح في العمل مع الآخرين.

فرص جني الأموال

إن فرصة في جني قدر كبير من المال ممتازة. ألف دولار في الأسبوع ليس راتبًا غير عادي لفنان، ولم يعد المغني الذي يتقاضى ألف دولار في الليلة نادرًا. تنتمي هذه دائمًا إلى النوع «الصدري»، لأسباب مذكورة في الفصل الثاني.

فرص إنفاق الأموال

ولكن عندما يمنحه المسرح دخلًا كبيرًا، فإنه يوفر أيضًا لرفاقه وحبيبته رفاهية إنفاق المال بحرية؛ فالـ «صدري» مشهور بأنه نادرًا ما يملك الكثير من المال. كما أن عدم مسؤوليته تجعل من الصعب عليه التوفير.

العمل الذي يجب أن يتجنبه

يجب أن يتجنب «الصدري» أي عمل يجب فعله كل يوم بنفس الطريقة، يجب أن يتجنب الرتبة بأي شكل.. فالأعمال الوتيرية ليست له.

الأشياء التي يجب أن يتجنبها

الأشياء التي يجب أن يتجنبها الصدر هي الأشياء الأوتوماتيكية؛ تلك التي يتطلب فعلها بنفس الطريقة في كل مرة. فالـ «صدري» لا يحب القيام بالأشياء مرارًا وتكرارًا.

يجب ألا يعمل وحده

يجب ألا يعمل «الصدري» وحده أبدًا. يجب ألا يعمل في وظيفة تجعله منفصلاً عن زملائه. إن الوحدة والكآبة في العمل بعيدًا عن الزملاء تقتل أفضل الإمكانيات لديه.

اختيار شركاء العمل

يجب أن يختار قسم «الصدري» شركاء الأعمال «العضليين» بسبب تأثيرهم العملي. الخيار الثاني بالنسبة له هو الشريك «الهضمي» والثالث هو «الصدري» مثله.

الشركاء والموظفون الذين يجب تجنبهم

يجب ألا يختار شركاءه أو موظفيه من النوع «العظمي»؛ لأن الأخير لن يمكنه أن يفهمه أكثر من تفهمه لبساطة «الهضمي»؛ إن هذين النوعين متناقضان

تمامًا لدرجة التنافر، ومزجهما بانسجام في أي علاقة يكاد يكون مستحيلًا. إن صاحب العمل «الصدري» الذي يريد إنجاز الأشياء على الفور وبسرعة قد يصيبه بالجنون بطاء الموظف «العظمي» وعدم قابليته للتكيف.

المديرون الذين يجب أن يتجنبهم

لنفس السبب السالف ذكره، يجب أن يتجنب الموظف «الصدري» المديرين ذوي العظام الكبيرة. فالعظمي تستفزه تصرفات «الصدري» السريعة النارية كما يستفز «الصدري» بطاء «العظمي».

بيئة العمل التي يجب أن يتجنبها

يجب على الفرد الصدري تجنب جميع الأماكن المنعزلة التي من شأنها أن تعزله عن نوعه. يجب ألا يعيش أبدًا، - إلا في حالة أن يكون النوع «العظمي» مندمجًا في تكوينه- في مناطق نائية، على حافة الحضارة أو بعيدًا جدًا عن الجيران. الرفقة ضرورية دائمًا لسعادته ونجاحه.

وظائف «الصدري» النقي

الفن، الإعلان، الأوبرا الهزلية، الأوبرا الكبرى، وغناء الحفلات الموسيقية والمسرح والشاشة، وجميع أشكال الأعمال الاحتفالية عالية المستوى هي أعمال مناسبة للـ «صدري» النقي.

وظائف للـ «الصدري- الهضمي»

الطب، تسويق السلع الفنية والجمالية، التأمين على الحياة، الصور المتحركة، وطرق التسويق الجديدة، والأعمال التعاونية.

وظائف للـ «الصدري- العضلي»

الأعمال الصوتية، الآلات الموسيقية، الديكور الداخلي، السياسة، الخدمة الاجتماعية، الإعلان، الألعاب الرياضية، والتصميم.

وظائف للـ «الصدري- العظمي»

تشجير الحدائق، البحث العلمي، والكهنوتية.

وظائف للـ «الصدري- الدماغي»

التأليف، السكرتارية خاصة، التعليم، الصحافة، التأليف الموسيقي، الأعمال الدعائية، التصوير.

الجزء الثالث

المهن المناسبة للعضلي

يعمل العضل بشكل أفضل مع الأشياء. إنه لا يبيعها كما يفعل المواد الغذائية - لأن الأشياء التي يهتم بها ليست الأشياء التي تبيعها بل الأشياء التي تتحرك. إنه يحب العمل بالسيارات عالية القدرة والآلات بجميع أنواعها وكل ما يتعلق بالحركة. لكن هذه الأشياء، على الرغم من كونها ضرورية في بعض الأحيان وكمالية في أحيان أخرى، إلا أنها ليست من الضروريات مثل الطعام والملابس والمنازل. لذلك فإن مثل سوق العمل هذا ليس متاحًا بالنسبة لهم. لقد جعلت السيارة نفسها تقريبًا ضرورة، لكنها لم تعد ضرورية لسعادة الإنسان مثل الطعام أو الملابس أو المأوى.

ميكانيكي ومخترع بالفطرة

إن «العضلي» ميكانيكي ومخترع بالفطرة. إنه يستمتع بالعمل مع الأشياء التي يمكنه التعامل معها، وتشكيلها، وتغييرها، وبناءها، وتحسينها بيده القوية والفعالة. معظم ميكانيكا العالم من النوع «العضلي» وكل مخترع لديه عنصر «عضلي» يُلاحظ بقوة في تكوينه.

فرص جني الأموال

إن فرص «العضلي» لكسب المال ليست كبيرة مثل تلك الموجودة في «الهضمي»، وذلك بسبب أنه يتعامل بشكل أفضل مع الأشياء التي يمكن للعالم أن يحيا بدونها في بعض الأحيان. إن فرصه في جني الأموال ليست كبيرة مثل تلك الخاصة بالـ «صدري»، لأنه غير مؤهل للفوز بقبول العالم مثل هذا الأخير. كما أن مهن «العضلي» ليست ذات مقابل مادي كبير مثل النوعين السابقين، ما لم تكن اختراعاته ناجحة.

الخطيب

توفر الخطابة أحد أفضل مجالات العمل للـ «عضلي» لكسب المال والشهرة. إن أي رجل أو امرأة اكتسبوا الشهرة على المنصات كان العنصر «العضلي» موجود بقوة في تكوينهم ولكن دائمًا بالاندماج مع «الدماعي».

توظيف غرائز النشاط لديه

كما هو موضح في الفصل الثالث، فإن «العضلي»، مثل الأنواع الأخرى، يستفيد من غريزته الرئيسية. في حالته هي غريزة النشاط. يحب «العضلي» النشاط، لذلك فهو يحب العمل، ولأنه عامل جيد، فإنه دائمًا ما يكون لديه عمل يقوم به.

ميول «العضلي»

يمكن لكل شخص يميل إلى العضلات أن ينجح في شيء ذي طبيعة عملية، في التعامل مع الآلات أو تشغيلها أو قيادتها أو بنائها أو اختراعها.

الأشياء التي يجب عليه تجنبها

يجب أن يتجنب «العضلي» الأعمال التي تحكمه بمكان صغير، والأعمال التي لا تطلب نشاطًا كبيرًا أو التي تحتاج إلى الجلوس لفترات طويلة.

اختيار شركاء العمل

يختار «العضلي» نفس نوعه كاختيار أول، و «الدماغي» كاختيار ثاني، و «الصدري» كاختيار ثالث.

الشركاء والموظفون الذين يجب تجنبهم

يجب أن يتجنب المدير والموظفين «العظميين» لأن ميل هذا النوع إلى القتال يجعل من المستحيل الانسجام في العمل مع هذا النوع.

بيئات العمل التي يجب أن يتجنبها

بإمكان «العضلي» أن يعمل في أي مكان تقريبًا، لكن يجب إبعاده عن الأماكن التي تقيده بشدة.

مهن مناسبة للعضلي النقي

إن قيادة السيارات عالية القوة والطائرات والآلات بجميع أنواعها والعمل بيديه هي المجالات التي ينجح فيها «العضلي» في أغلب الأحيان. والمجالات أخرى بالنسبة له هي البناء، الهندسة المدنية، الميكانيكا، الرقص الاحترافي، الألعاب البهلوانية، ألعاب القوى، والملاكمة.

هذا النوع يخلق معلمات

هذا النوع يصنع معلمات رائعات في التربية البدنية وسبّاحات خبيرات.

مهن للـ «عضلي، الهضمي»

تصنيع وبيع الأغذية العملية والملابس والمأوى.. والأعمال السياسية أيضًا.

مهن للـ «عضلي، الصدري»

الإعلان، النحت، ألعاب القوى، الاستكشاف الطب، الغناء الباريتون والتينور وموسيقى الآلات، الأعمال السياسية والخدمة الاجتماعية، النقل والمواصلات، والتصميم وطب الأسنان.

مهن للـ «عضلي، العظمي»

البناء، بناء الجسور، الحمامة، رجال/ نساء الشرطة، الميكانيكا، والتعدين.
مهنة للـ «عضلي، الدماغى»

الهندسة المعمارية، الفن، الصحافة، أعمال قضائية أو هيئة المحلفين،
الخطابة، الجراحة، النقل. يأتي المعلمون وصناع الأعمال الدرامية أيضًا من
هذا النوع.

الجزء الرابع

وظائف مناسبة للعظمى

يمكن للرجل أو المرأة العظميين أن يخرجوا أفضل مع لديهم في العمل مع
الأشياء. الأشياء التي يعمل معها بشكل أفضل هي الأراضي، الغابات، البحر،
السهول والجبال، وأنواع معينة من الأشياء الميكانيكية.

بدلاً من الجمع بين الأشياء والأشخاص في عمله، مثل «الهضمى»، والجمع
بين الآلات والأشخاص، مثل «العضلى»؛ أو العمل مع الناس فقط، مثل
«الصدري»، يجب ألا يقتصر «العظمى» على العمل مع الأشياء بشكل شبه
حصري فحسب، بل يجب أن يعمل مع الآخرين لكن دون تدخل منهم أو
إشراف.

يستفيد من غريزته الاستقلالية

إن «العظمى» مثله مثل بقية الأنواع؛ لا ينجح سوى في العمل التي يتعلق
بغرائزه، وغريزته الأساسية هي الاستقلال؛ لا يمكن أن ينجح في أي عمل
على الإطلاق إذا تم قمع هذه الغريزة أو إحباطها.

إن القيود تغضبه بشدة، ويستمتع بإتقان شيء ما، وإذا ما تركته للعمل وحده
بطريقته الخاصة سوف تحظى بموظف ممتاز. وكما قلنا سابقاً هو الأكثر ثباتاً
على الإطلاق.

فرص جني الأموال

إن فرص «العظمى» لجني الأموال ضئيلة، ما لم يقتصر على التمويل - العمل
حصرياً بالمال قدر الإمكان - أو أن يكون مولوداً لأسرة ثرية في الأقل، وغير
ذلك، فهو نادراً ما يصبح ثرياً.

إنه يهتم بالمال، ويوفر جزءاً أكبر بكثير مما يكسبه، أكثر من أي نوع آخر..
ومهما كان ثرياً، نادراً ما يكون مسرفاً. أكبر عقبة أمامه أمام جني الأموال هي
ميله إلى التمسك بكل ما لديه، في انتظار ارتفاع الأسعار التي لا ترتفع أبداً
بما يكفي لتناسبه.

عاش صديق «عظمي» لنا لمدة أربعين عامًا على لا شيء تقريبًا بينما كان يملك، بسعر رائع، زاوية سكنية قديمة في مبنى مرغوب فيه في أحد شوارع وسط المدينة في إحدى المدن الأمريكية الكبيرة. كان بإمكانه بيعها منذ سنوات مقابل ما يكفي لجعله مرتاحًا مدى الحياة.. ما يكفي ليسافر، يترفه، السفر يستريح، يفعل ما يحلو له.. لكنه رفض.

كما أشرنا من قبل، إن كل فرد يميل للتعبير عن نفسه بالطريقة التي يفرضها عليه نوعه. وهذا الرجل وجد في تحديه للمستثمرين الذين أرادوا بدء مسيرة التجارة في هذا الحي، وفي معارضة كل المشتريين المحتملين، تعبيرًا حقيقيًا عن نفسه، لم تكن لتمنحها له كل وسائل الراحة التي يقدمها له العالم.

لذلك عمل بعيدًا كرسام براتب صغير ثماني ساعات في اليوم لتلك السنوات الأربعين. إنه غير متزوج وليس له إخوة أو أخوات. عندما يموت سوف يبيع أقاربه البعيدون -الذين لم يرهم من قبل والذين لا يهتمون به- العقار ويقضون وقتًا ممتعًا بالمال.

لكنهم لن يكون لديهم نفس القدر من الوقت الذي كان يملكه، للاستمتاع به!
هؤلاء الذين يميلون لأن يكونوا «عظميين»

كل شخص لديه عنصر «عظمي» كبير في تكوينه، قادر على توفير المال، وعلى أن يكون عاملاً مخلصًا في عمله عند توفر الظروف المناسبة له. ولا تتجح البعثات الصعبة في المناطق النائية إلا عندما يعهد بها إلى رجال أو نساء يُعتبر النوع «العظمي» هو أحد أول نوعين في تكوينهم.

القطب الشمالي

إنها حقيقة مهمة أن جميع الرجال الذين بذلوا جهودًا بارزة للعثور على القطبين الشمالي والجنوبي قد امتلكوا نسبة كبيرة من النوع «العظمي» في تكوينهم. فلم يحاول أي رجل سمين للغاية فعل مثل هذا الشيء.

مبشرون

من المثير للاهتمام أيضًا ملاحظة أن المبشرين الأكثر نجاحًا لديهم عنصر «عظمي» أكبر من المتوسط في تكوينهم، وأن جميع أولئك الذين يذهبون إلى أقصى أطراف الحضارة ويقفون هناك في أي فترة زمنية هم من هذا النوع إلى حد كبير.

تخطط أنواع أخرى ليصبحوا مرسلين ويصل البعض إلى حد إرسالهم إلى مكان ما، لكن أولئك الذين يقفون، والذين يقضون سنوات في الزوايا البعيدة من الأرض، هم دائمًا «عظميون» إلى حد كبير.

الأشياء التي يجب أن يتجنبها

يجب على العسيوس تجنب جميع المهن التي تطالب باتصاله المستمر أو الحميم بأعداد كبيرة من الناس، وكل نوع من الأعمال التي تتطلب حركات فورية، أو تكيفات مفاجئة مع البيئة، أو قرارات عديدة أو مفاجئة، أو غرف عمل مزدحمة.

اختيار شركاء العمل

يجب ألا يحظى «العظمي» بشريك أبدًا ما لم يكن في حاجة ماسة لذلك.

وإذا اضطر لذلك يجب أن يختار شخصًا «دماغي» إلى حد كبير؛ لأنه ليس هناك أحد آخر بإمكانه تحمل طباعه.

الشركاء والموظفون الذين يجب أن يتجنبهم

يجب قبل كل شيء أن يتجنب الشريك الذي يكون «عظميًا» مثله. إن «العظمي» دائمًا يعرف ماذا يريد أن يفعل ومتى سيفعله، وما هي الطريقة التي سيفعله بها.. وعادة ما يتطلب أن يكون هذا الشيء، الطريقة، والوقت، عكس ما يريده الرفيق الآخر.. لذا، فإن الاثنين «العظميين» يكونان في العمل كما الزواج؛ يجدان أنفسهما في حرب لا تنتهي.

يجب ألا يختار أيضًا الموظف «العظمي» لأنه لن يتفق معه لنفس الأسباب. يجب أن يختار فقط الأنواع التي يمكنها الرضوخ له.

المديرون الذين يجب أن يتجنبهم

لا يجب أن «العظمي» أبدًا مع مدير عندما يكون لديه العقلية التي تمكنه من العمل وحده. إنه مستقل جدًا لدرجة أنه يكاد يكون من المستحيل عليه تلقي الأوامر، ونظرية «الاتجاه المعاكس» نشطة لديه، لدرجة أن يقوم بفعل الشيء المعارض لما يطلبه منه الآخرون بشكل طبيعي.

إن الأكثر تمرّدًا - كموظف- من بين جميع الأنواع.. وإذا كان مديرًا في هو المدير الذي لا يرحم.

بيئات العمل التي يجب أن يتجنبها

يجب على «العظمي» تجنب جميع المجتمعات المزدحمة. إنه لا ينتمي إلى المدينة. باستثناء بعض المهن حيث يتعامل مع المال، نادرًا ما ينجح في مدينة.

مجاله هو الحدود؛ المساحات العظيمة المفتوحة، من الأرض والبحر والغابات والجبال؛ حيث يعمل بأشياء غير حساسة، تنمو، لكنها لا تقوم بمقاومة بشرية لطبيعته المسيطرة المستبدة.

مهنة للعظمى النقى

الزراعة، تربية الماشية، تقطيع الأخشاب، صيد الأسماك فى البحار المفتوحة، المعدات، الكشط بالمنشار، وجميع الأنشطة التى تحتوى على عنصر السيادة هى المهنة التى ينجح فيها «العظمى» غير المختلط بشكل أفضل.

مهنة للـ «عظمى، الهضمى»

العمل كمزارع أو راعى أغنام أو ماشية أو سائق جرار زراعى، هى المجالات التى ينجح فيها هذا المزيج بشكل أفضل. يمكنه القيام بعمل كتابى أيضًا.

مهنة للـ «عظمى، الصدرى»

الزراعة، النجارة، السكك الحديدية، التعدين، مكاتب المحاماة، والهندسة الكهربائية والكيميائية هى الخيارات الأولى لهذا المزيج. كما ينجح رجال ونساء هذا النوع فى قوات الشرطة.

مهنة للـ «عظمى، الدماغى»

اختراع الأجهزة الميكانيكية المعقدة هو شىء غالبًا ما ينجح فيه هذا المزيج. المجالات الأخرى بالنسبة له هى تلك الخاصة بالإحصاء وعلم الرياضيات، التدقيق اللغوى، الحسابات، علم الأنساب، والأعمال المصرفية.

الجزء الخامس

وظائف مناسبة للدماغى

لا يمكن للرجل أو المرأة الدماغى أن يكون سعيدًا أو ناجحًا أبدًا حتى يعمل فى العمل الذى يتعامل مع الأفكار. لكن تخطيطه غالبًا ما يكون غير عملى ولهذا السبب لا ينجح عندما يعمل بشكل مستقل كما يفعل «العظمى».

توظيف غرائزه العقلية

إن «الدماغى» حصل على اسمه من «الدماغ» أو الجزء الخاص بالتفكير فى العقل، لأن هذا هو النظام الأكثر تطورًا فيه. إن الحجم الكبير لرأس الرجل يجعله يهيمن على حياته. وهكذا فإن غريزته الرئيسية هى الدماغ؛ الحلم والتأمل والتصور والتخطيط. وبما أن هذه هى البداية الحقيقية لكل التقدم، ينبغى تشجيع هذا النوع، بغية جعله أكثر عملية.

كاتب بالفطرة

النظام العقلى كبير فى الرجال أو النساء الذين حققوا نجاحًا مميزًا فى مجال الكتابة أو فى مجالات أخرى يقوم الدماغ فيها بمعظم العمل.. ما لم يتم دمج

مع «العضلي»، فإن هذا الرجل يكتب أفضل بكثير مما يتحدث وعادة ما يتجنب إلقاء الكلام. عندما يتم دمج «العضلي» مع «الدماغي»، يكون محاضرًا أو مدرّسًا ممتازًا.

فرص جني الأموال

لدى الدماغ النقي الاحتمالية الأقل لفرص كسب المال، للأسباب المذكورة في الفصل الخامس.

إذا كان «دماغيًا» خالصًا، فإن أفكاره وكتابات، مهما كانت رائعة، نادرًا ما تجلب له الاستقلال المالي ما لم يحصل على مدير أعمال «عضلي» أو «صدري» أو «هضمي» ويتبع توجيهاته بصرامة.

ميول الدماغيين

أي شخص يميل إلى النوع «الدماغي»؛ أي ذو جبهة كبيرة أو واسعة أو عالية أو رأس كبير مقارنة بجسده، سينجح في بعض مجالات العمل التي تتطلب الدراسة والجهد العقلي.

أشياء يجب أن يتجنبها

يجب أن يتجنب المخ الخالص كل نوع من الأعمال التي تتطلب جهدًا يدويًا أو جسديًا، أو شاقًا جسديًا، أو رفع الأشياء الثقيلة، أو التعامل مع الآلات الكبيرة. يجب أن يتجنب كل نوع من الأعمال التي لا تمنح منفذًا للتخطيط أو التفكير. يجب أن يتجنب أن يكون صاحب عمل لأنه يرى وجهة نظر الموظف بوضوح لدرجة أنه يعيشها بدلًا منه.. وهذا يعني أنه لا يحصل من الموظفين على الخدمة التي تحصل عليها الأنواع الأخرى.

إنه غير مناسب بأي شكل من الأشكال لحكم الآخرين، ولا يحب الهيمنة عليهم، ويشعر وكأنه يعتذر طوال الوقت لإجبارهم على فعل الأشياء، ويصبح بائسًا بشكل عام بسبب هذه المسؤولية.

اختيار شركاء العمل

إن اختيار شريك العمل يشكل أهمية كبيرة بالنسبة للـ «دماغي» أكثر من أي نوع آخر، لأنه يكاد يكون من المستحيل أن يقوم وحده بتنفيذ الخطط التي يفكر فيها.

إن حصول «الدماغي» على شريك هو أمر مهم بقدر أهمية عدم حصول «العضلي» عليه.

إن هذا الشريك يجب أن يكون «عضليًا» إلى حدٍّ كبير؛ حتى يعوض بعمليته الجزء الذي يفتقر إليه «الداغي». والاختيار الثاني يجب أن يكون «الصدري»؛ حتى يعوض نقص الجانب الاجتماعي لدى «الداغي». أما الاختيار الثالث فيجب أن يكون «العظمي»؛ لتوفير الجودة التي يمكن الحصول عليها من الموظفين، وبالتالي تعويض المعاملة المتساهلة التي يميل الدماغ إلى التعامل بها مع مرؤوسيه.

الشركاء والموظفون الذين يجب تجنبهم

على الرغم من أنه ينجح بشكل جيد عندما يكون هو نفسه مزيجًا من «الداغي والهضمي»، إلا أن «الداغي» النقي يجب أن يتجنب الشركاء والموظفين من النوع «الهضمي» النقي؛ فأفكارهم ومواقفهم بعيدة جدًا عن أفكاره بحيث لا يمكنهم النجاح بشكل تعاوني.

بيئة العمل التي يجب أن يتجنبها

يمكن أن يعمل الدماغ في أي منطقة، ويرجع ذلك جزئيًا إلى حقيقة أن كل بقعة في العالم تهمة. لكن يجب عليه تجنب العزب ومزارع الماشية ومعسكرات الأخشاب وأعمال البناء وحفر الخنادق ووظائف طحن المنشار، لأنه يفتقر إلى القوة البدنية التي تمكنه من تحملها.

مهن للـ «داغي» النقي

التعليم، التدريس، أعمال المكتبة، التأليف، النقد الأدبي، والفلسفة هي المهن الأكثر ملاءمة للـ «داغي النقي».

مهن للـ «داغي، الهضمي»

إن غالبية أصحاب الملايين في العالم يتكونون من هذا المزيج؛ لأنه يجمع بين الرغبات التكميلية الشديدة لوسائل الراحة في الحياة، والقدرة العقلية القوية اللازمة للحصول عليها؛ لذلك يصبح مثل مغناطيس ذي قطبين، ورجل «أعمال كبيرة»، يميل إلى التمويل الضخم والتصنيع والتجارة على نطاق عالمي.

مهن للـ «داغي، الصدري»

الصحافة، الكهنوتية، التدريس، التصوير، الديكور الداخلي، تحرير المجلات، هي من بين المهن الأنسب لهذا النوع. ينتمي إلى هذا المزيج أفضل المديرين ذوي الثقافة العالية للمتاجر والمؤسسات الكبرى، وبعض أفضل الممثلين الكوميديين.

مهن للـ «داغي، العضلي»

التعليم اليدوي، الأعمال القضائية أو هيئة المحلفين، اختراع جميع أنواع الآلات، الخدمة الاجتماعية، الخطابة، التدريس، المحاضرات، وجراحة الأنف والحنجرة هي أفضل مجالات العمل لهذا المزيح.

مهن للـ «دماغي، العضلي»

التأليف، التمويل، الإحصاء، اختراع الأجهزة الميكانيكية المعقدة، ومحاسبة الخبراء، والرياضيات هي أفضل المجالات لهذا المزيح.

ختام

إدًا هنا، في النهاية، فإن «الأنواع البشرية الخمسة»، هو المجلد الأول في العالم لشرح اكتشاف العلم أن جميع البشر يقعون في خمسة أنواع محددة وفقًا لتطورهم البيولوجي.

بقلم إلسي لينكولن بنديكت، أول كاتب وناشر لهذا التصنيف، وأول محاضر في العالم يقدمه للجمهور، وأول مترجم لعلم التحليل البشري.

وأيضًا بقلم رالف باين بنديكت، الذي ألهمت معرفته وتعاونه القيام بكل هذه الأعمال، وطباعتها وتحويلها إلى كتاب من قبل «رويكروفترس» في متاجرهم الموجودة في شرق أورورا، مقاطعة إيربي، وولاية شمال نيويورك، والواحد والعشرون.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞

(تم الكتاب بحمد الله وتوفيقه)

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



متميزون للكتب النصية



لينك الانضمام الى الجروب - Group Link

لينك القناة - Link

الفهرس..

عن الكتاب..

ليس الأمر كم تعرف.. ولكن ماذا يمكنك أن تفعل هذا هو المهم

التحليل البشري - الأشعة السينية

رد الفعل تجاه البيئة

تعلم من الميرمّية

إن الانتقال لن يجدي كثيرًا

افهم نفسك وافهم الآخرين

مشكلات بدائية

تغيرات الحضارة

أسباب الفشل

إخضاع بيئته الخاصة

مواجهة أعداء جدد

شبكة العنكبوت الحديثة

التكيف أو الموت

يشير المظهر الخارجي إلى الطبيعة الداخلية

دلالة الحجم والشكل والهيئة

الاختلافات في السلالة

غريزة الحفاظ على الذات

الترايط بين الجسم والدماغ

يخبرنا بالأساسيات

تعلم القراءة

قراءة الناس

القليل من المشاعر فقط

الأفكار تجلب الأفعال

علم وظائف الأعضاء وعلم النفس متشابكان

تحوّل الفك

ورثة السمات المكتسبة

قانون الحجم

صار الفك أصغر

معنى الفك الكبير

الشكل (أ) الأيرلندي

الانتقاء الطبيعي

تم بناؤها لتناسب
البقاء للأصلح
أسباب الخصائص العرقية
أنواع أقدم من الأجناس
خمسة أنواع بيولوجية
يمكن تطبيق هذه القواعد دائمًا
يفعل ما نريده أن يفعله
التفضيلات الوراثية
اتباع ميولنا
أخذها «عن جدته»
الإنسان ليس لغزًا
قوة العادات
مغزى الدهون والعظام والعضلات
ننجح فيما نحب
الحماس والتعبير عن الذات
تعلم كيف تقود سيارتك
خمس ماركات من السيارات البشرية
لا يمكن خداعه
هل أنت سيارة فورد أم بريس؟
السطحية تؤثر علينا
دراجات في الكونجريس
لا تحكم من خلال القشرة
دائمًا ما تبقى الحقيقة هناك
أسباب الجريمة
ابحث عن نوعك الخاص
معرفة الآخرين ومساعدتهم
البنود الأربعة
اقرأ بتركيز
راقب بعناية
قرر بثقة
تدرب باستمرار
هذه القواعد هي أدواتك
أقل وأصدق
مهم
المتطرفون الخمس
الأجدية البشرية

تأسست في خمسة أنظمة بيولوجية

سر الفردية

التوليفات أمر شائع في أمريكا

لكي تحلل الناس

إرجاء التوليفات

الخمسة أنواع

عند الميلاد

النوع لا يختفي أبدًا

تأثير الطعام

الفصل الأول

«الهضمي»

الفصل الثاني

«الصدري»

-المشتعل-

الفصل الثالث

«العضلي»

-العامل-

الفصل الرابع

النوع العظمي

«قوي التحمل»

الفصل الخامس

«الدماغي»

-المفكر-

الفصل السادس

الأنواع التي يجب أن تتزوج

والأنواع التي يجب ألا تتزوج

الجزء الأول

الجزء الثاني

الجزء الثالث

الجزء الرابع

الفصل السابع

Notes

[-1]

(1) شكاييل

ظهر هذا التعبير العامي الرافض إلى الوجود في الولايات المتحدة فجأة حوالي عام 1913 بمعنى ظاهري «يجب أن أقلق!»، والذي يعني بالطبع «لا تقلق!» أو «من يهتم؟» كان لها رواج كبير لمدة عقد أو عقدين وكان اسم شخصية لعبت دورها Merwyn Bogue في برنامج إذاعي من ثلاثينيات القرن الماضي يسمى Kollege of Musical Knowledge لكاي كيسر (لم يعودوا يصنعون عناوين كهذه).

[2-]

((2) كان عرض المرور عبارة عن مسرحية موسيقية في ثلاثة أعمال، وصفت بأنها «روعة موضعية»، مع كتاب وكلمات لسيدني روزنفيلد وموسيقى لودفيج إنجلاندر والعديد من الملحنين الآخرين. ظهرت فيها محاكاة ساخرة للإنتاج المسرحي للموسم الماضي. تم تقديم العرض في عام 1894 من قبل جورج ليدر في مسرح الكازينو. كانت واحدة من أولى العروض المسرحية الموسيقية في برودواي وقادت الموضة لمثل هذه الإنتاجات. أنتج مسرح الكازينو مسرحية كل صيف بعد ذلك لعدة مواسم

[3-]

(3) التعبير الأصلي هو "on the square" وهو تعبير يعني أن الشخص ذو أخلاق عالية.

[4-]

((4)) هو تعبير يستخدم للتهديد باستخدام العنف أو القوة لجعل شخص أو مجموعة أو بلد، وما إلى ذلك، يفعل شيئاً - عادة ما يكون مفرداً تمتلك المنظمة عصا كبيرة جداً عندما يتعلق الأمر بمكافحة الفقر؛ يعني (إن المنظمة قادرة على محاربة الفقر لأنها يمكن أن تهدد باستخدام القوة، مثل الإجراءات القانونية).

[5-]

(5) تطهيرية أو البيوريتانية (بالإنجليزية: Puritanism أو Puritan)، هي مذهب مسيحي بروتستانتى يجمع خليطاً من الأفكار الاجتماعية، السياسية، اللاهوتية، والأخلاقية. ظهر هذا المذهب في إنجلترا في عهد الملكة اليزابيث الأولى وازدهر في القرنين السادس والسابع عشر، ونادى بإلغاء اللباس والرتب الكهنوتية. ويعني بها هنا الشخص المحافظ الذي دائماً ما يمتلك مرجعية أخلاقية وعرفية خاصة به.

[6-]

((6)) صموئيل لانغلي بيربونت (بالإنجليزية: Samuel Pierpont Langley) عالم فلك، فيزيائي، مخترع مقياس قوة ضربات القلب ورائد طيران أمريكي.