

2016

## كتاب في دقائق

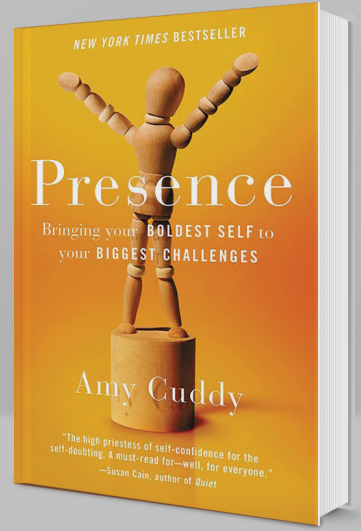
ملخصات لكتب عالمية تصدر عن مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم



مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم  
MOHAMMED BIN RASHID  
AL MAKTUUM FOUNDATION

# الحضور

## واجه تحدياتك بقوة ذاتك



تأليف

أمي كادي

88

### الرعاية



## ما الحضور؟

الحضور حالة من التناغم يستطيع المرء من خلالها التعبير عن أفكاره، ومشاعره، وقيمه، وقدراته الحقيقية بحرية. فالحضور ليس حالة دائمة خارقة للعادة، وإنما هو ظاهرة وحالة تأتي وتذهب، أو تحدث لحظة بلحظة؛ حين يؤكد المرء حضوره بقوة شخصيته، فيتناغم بقوة مع ذاته الحقيقية في أعمق صورها. في إطار هذه الحالة النفسية، يمتلك الإنسان قدرة فائقة فيحافظ على حضوره حتى في أصعب المواقف التي قد تصيب الآخرين بتشتت الذهن وقلة الحيلة. حين نشعر بالحضور، فإن حديثنا، وتعبيرات وجوهنا، ووضعيات أجسادنا، وحركاتنا تكون في حالة تجانس؛ أي أنها تحدث بتركيز وفي وقت واحد، فيكون هذا التناغم ملموساً ومحسوساً لأنه حقيقي لا مفتعل، وهذا ما يجذب انتباه الآخرين إلينا واهتمامهم بنا، لأننا نُحجِم عن الدخول في صراع مع أنفسنا، ونكون على سجيبتنا، فنصنع رابطاً داخلياً صادقاً وقوياً مع ذاتنا. كلنا نملك الحضور، لأنه قصة تتكرر كل يوم، وهو قصة عادية وليس قدرة خارقة للنواميس؛ إلا أن بين ظهرانينا من لم يتعلموا كيف يحشدون حضورهم في بعض المواقف واللحظات الحاسمة.

## كيف يبدو الحضور وما سماته؟

يتجلى الحضور بطريقتين: الأولى هي أننا حين نكون حاضرين يرى فينا الآخرون سمات الشغف، والثقة، والحماس القوي. والثانية هي ما يسمّى بالتجانس، الذي سنتحدث عنه لاحقاً. يتدفق الحضور من ثقة المرء بذاته وحياته وإيمانه بدوره؛ أي ثقته وإيمانه بمشاعره، ومعتقداته، وقيمه، وقدراته. ربّما كان مطلوباً منك يوماً ما أن تبيع فكرة أو منتجاً لا يعجبك، أو تقنع شخصاً ما بأداء عملٍ لست مقتنعاً به، أو التنازل عن مبدأ راسخ لديك. في مثل هذه المواقف، من الصعب أن تخفي مشاعرك، وتغض الطرف وأنت تعرف أنك تخدع نفسك.



## في ثوانٍ...



يسرُّنا ونحن نقدِّم لكم هذه المجموعة الجديدة من سلسلة «كتاب في دقائق»، أن نشير إلى أن الإنسان ظلَّ على مرَّ العصور يظن أن العصر الذي يعيش فيه يشهد تغييراً جذرياً. والحقيقة أن التغيير الذي يشهده عصرنا هذا هو فعلاً غير مسبوق. ففي

تكنولوجيا السيارات مثلاً، لا يدور السباق اليوم حول صناعة أقوى محرك، بل حول ابتكار أفضل «بطارية» للسيارة الكهربائية، كما يتم استخراج الطاقة وتوليد الكهرباء من المياه المالحة. ولا بدَّ لمثل هذه التغييرات الجذرية من أن تعيد تعريف عالم الأعمال، بشكل يهدد وجود المؤسسات التي تقاوم التغيير والتطوير. وهكذا يُصْبِح التجديد والإبداع واجباً نضعه نصب أعيننا، ونحن نقدِّم لكم أحدث الأفكار والرؤى والإبداعات.

يُحُصِّص العدد الأول لهذا الشهر كتاب: «الحضور: واجه تحدياتك بقوة ذاتك» تأليف «أمي كادي» أستاذة الإدارة في جامعة هارفارد، التي ترى الحضور حالة من التناغم يستطيع المرء من خلالها التعبير عن أفكاره، ومشاعره، وقيمه، وقدراته الحقيقية. وهو يحدث حين يؤكد المرء حضوره بقوة شخصيته، فيتناغم مع ذاته، حين يمتلك قدرة فائقة فيحافظ على حضوره حتى في أصعب المواقف. فحين نسجّل حضورنا فإننا أحاديثنا، وتعبيرات وجوهنا، وحركاتنا تكون في حالة تجانس؛ أي أنها تحدث بتركيز وفي وقت واحد، فيكون هذا التناغم ملموساً ومحسوساً، ممّا يجذب انتباه الآخرين إلينا واهتمامهم بنا، فنصنع رابطاً داخلياً صادقاً وقوياً مع ذاتنا.

أما الكتاب الثاني وهو بعنوان: «الانضباط الإيجابي: علموا أبناءكم الانضباط الذاتي وتحمل المسؤولية وحل المشكلات» فيدعو إلى تنمية حس المسؤولية والالتزام لدى أبنائنا، حيث يمكننا إثراء شخصياتهم من خلال الإيمان الشديد بقدراتهم الشخصية وسماتهم الإيجابية، والتأكيد على أننا نُحبُّهم ونريدهم أن يكونوا أقوياء في معادلة الحياة، إضافة إلى قدرتنا على فهم انفعالاتهم، وضبط استجاباتهم، والتكيف مع المواقف المتوقعة والطارئة في حياتهم، ثم قبول الآخرين والعمل معهم في سبيل تكوين صداقات عبر التواصل والتعاون والمشاركة، علاوة على النظر بحكمة، وتقييم الأمور استناداً إلى قيم مجتمعتنا السائدة.

أما مؤلفا كتاب «الإقدام: كيف تطلب العلاء وتغيّر العالم» فيؤمنان بأننا قد خُلقنا لنفامر ونبادرنا فالتحديات هي أتمن كنوز عالمنا الذي يشهد بزوغ وتزايد أعداد الشغوفين بخوض الصعاب، وتذليل العقبات. فليس هناك ما يعوق تحقيق الإنجازات في ظلّ الواقع الرقمي الذي نعيشه. فلكي نصنع عالماً رائعاً، يجب أن نتصافر جهودنا في الإقدام واقتحام المستقبل المشرق الذي ينتظرنا، واضعين نصب أعيننا أننا خُلقنا لنصنع المعجزات، ونهزم المستحيل، وليس أمامنا غير ذلك من سبيل.

وفي الختام أتمنى أن تتال موضوعات المجموعة الجديدة من «كتاب في دقائق» استحسانكم، وأن ترفد مخيلتكم بالمزيد من الإبداع في جوانب حياتكم كافة.

جمال بن حويرب

العضو المنتدب لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

## «علينا في كثير من الأحيان أن نوسع الطريق لأنفسنا كي نعيد اكتشاف ذاتنا»

أنت لا تستطيع أن تتقن الآخرين بمهارة لا تمتلكها؛ فأحياناً يعتقد الناسُ اعتقاداً خاطئاً أنَّ المقصود من هذا الكلام هو أن يتعلّموا إيهام الآخرين بأنهم أكفاء. إلا أنه لا علاقة للحضور بالتظاهر، فهو يتعلّق بإيمان المرء بقدراته الحقيقيّة وإظهارها للآخرين، مثلما يتعلّق بتخلّص المرء من المشبّطات التي تحول بينه وبين أن يعبر عن نفسه. وهذا يعني أن الحضور هو إيماننا بأننا حقاً نمتلك قدرات حقيقيّة ومن حقنا استخدامها.

حين نحاول التحكّم في الانطباعات الذي نتركه لدى الآخرين فإنّنا نرسم صورةً مفتعلّةً لأنفسنا. وتلك المهمة صعبة، كما أنّنا لا نمتلك القدرات المعرفيّة والوجدانيّة اللازمة لها، والنتيجة هي أنّنا نبدو زائفين. رغم ذلك، يحاول بعض الناس أن يتحكّموا في الانطباعات التي يتركونها لدى الآخرين من خلال برمجة أنفسهم ورسم صورة محدّدة لتواصلهم اللفظي وغير اللفظي مع الآخرين. هذه المنهجية تفترض أنّنا نتحكّم في المواقف التي نمرُّ بها بنسبة أكبر من تحكّمنا الفعلي، ولكن هل يجدي التحكّم في الانطباعات التي نتركها لدى الآخرين نفعاً؟



بقيمة وأهمية مشروع ما، فسوف يعتمد إلى إصلاح عيوبه، بل وإضفاء التحسينات عليه، فهو في هذه الحالة ينظر إليه بدقّة ويقرُّ بنقاط ضعفه ويدرك مواطن قوّته. وهدفه هنا ليس فرض المشروع على الآخرين، بل مساعدة الآخرين على النظر إليه بدقّة كي يدعموه. إذ تتبع الثقة الحقيقيّة من الحبّ الصادق، وتؤدي إلى الالتزام بتحقيق نموٍّ على المدى الطويل. أمّا الثقة الزائفة فمنبعها الحماسُ المُصطنع، وهي تسفر عن علاقات غير متوازنة، فضلاً عن اليأس والإحباط.

توظيف تلقّوا قدرًا كبيراً من التدريب، وكلّما حرص المتقدمون للتوظيف على التحكّم في انطباعات الآخرين، واستخدموا حيلاً أكثر، اعتبرهم مسؤولو التوظيف مخادعين ومتلاعبين، ممّا يقلّص من فرص حصولهم على الوظيفة. والمغزى هنا هو: توجيه القدر الأكبر من التركيز للانطباعات التي نتركها لأنفسنا، حيث إنّ الأخيرة تخدم الأولى. ولكن كثيراً ما يحدث خلطٌ بين الثقة والغرور، رغم أنّ الثقة الحقيقيّة تختلف عن الثقة العمياء، فإذا كان المرء يؤمن حقاً

لقد أجاب العلم عن هذا السؤال. ففي سياق أداء المتقدمين للوظائف وخلال مقابلات العمل وقرارات التوظيف التي تُتخذ بناءً على تلك المقابلات، يحاول المتنافسون على الوظائف أن يفرضوا على من يجرون معهم مقابلات العمل صورةً إيجابيةً لهم، من خلال اقتناص كلّ فرصةٍ كي يحكوا عن إنجازاتهم أو بالتبسّم لهم والتواصل البصري معهم بشكل متكرّر خلال المقابلة، والمحضلة النهائيّة لهذه المحاولات ضعيفة بشكل عام، وبخاصّة خلال مقابلات العمل الطويلة أو المنظّمة، التي يجربها مسؤولو

## الذات المتجانسة

جميع النظريات المتعلقة بالذات الحقيقية، وبالتالي، بالحضور، تتطلّب - فعلياً - أن تحقّق تلك النفس قدرًا من التوافق أو التجانس، فلكي تشعر حقاً بالحضور، لا بد لعناصر النفس المتعدّدة، كالمشاعر والأفكار وتعبيرات الوجه والجسد، من تحقيق التجانس فيما بينها. فما لم تتوافق سلوكياتنا مع قيمنا، لن نشعر بأننا صادقون مع أنفسنا، وما لم تنعكس انفعالاتنا من خلال تعبيرات وجوهنا، لن نشعر بأننا حقيقيّون وأصليون.



ويصبح أكثر حدّة، وقد يميل الجزء العلوي من جسده إلى الأمام، وتتسم حركته بالسرعة والتوتر. وبالمقابل، إذا كان هناك شخص يندن لطفلٍ صغيرٍ بتهويده، فمن المؤكّد أن يختلف شكله عن هذا الشخص الغاضب، وحتى إن لم يبدو شكلاً مختلفاً، فقد يبدو عليه، دون قصد، أنه لا يشعر بسعادة كبيرة وهو يندن بتلك الأغنية. فسواء أكانت المشاعر إيجابية أم سلبية، فهي صادقة. لذا، فإنّ المظاهر التي تعبّر عنها، والتي تمرُّ عبر القنوات اللفظيّة وغير اللفظيّة يجب أن تكون متجانسة.

من السهل علينا، عادةً، أن نتحكّم نسبياً في كلامنا، فباستطاعتنا أن نحكي نسيجاً من الكلمات والعبارات التي درسناها وتدرّبنا عليها، ولكن الأصب، وربّما المستحيل، هو التحكّم فيما تقوله وجوهنا وأجسادنا وجميع سلوكياتنا للعالم الخارجي، وتلك الأدوات غير اللفظيّة مهمّة للغاية. تخيل أنّك تسأل صديقك عن أحوال العمل، فيحكي لك موقفاً أغضبه ذلك اليوم، وسيحكي لك جسده نفس القصة التي ترويها لك كلماته. سيعبس حاجباه، وتتسعُ حدقتا عينيه، ويُرّم شفّتيه، وينخفضُ صوته،



## كيف يجلب الحضور مزيداً من الحضور؟ توقف عن إصدار الأحكام واستمع إلى الآخرين

الاستماع إلى الآخرين سمة من سمات الحضور، والتحديات التي تنشأ حين نرغب حقاً في الاستماع إلى الآخرين، هي نفس التحديات التي تجعل الاستماع للآخرين صعباً. فلن نستطيع أن نستمع فعلياً إلى الآخرين ما لم تكن لديك رغبة صادقة في استيعاب ما تستمع إليه، وليس هذا بالأمر اليسير كما يتراءى لك،

فهو يتطلب منّا التوقّف عن إصدار الأحكام على الآخرين، حتّى لو كنّا نشعر بالإحباط أو الخوف أو نفاذ الصبر أو الملل، أو حتّى حين نظن بأننا مهدّدون أو نشعر بالقلق مما سنستمع إليه، لأننا نلنظن أنّنا نعرف ما سيقال، أو لأننا لا نعرف شيئاً عنه. ومن هنا، علينا أن نمنح الآخرين مساحةً كافيةً وقدرًا أكبر من الأمان؛ كي يكونوا صادقين معنا، وأن لا نتخذ موقفاً دفاعياً للردّ عليهم.

## المفارقة في الاستماع إلى الآخرين هي أنّنا حين نتخلّى عن القوّة -الموقّفة- للتحدّث واتخاذ المواقف الدفاعيّة واعتقادنا أنّنا نعرف بالفعل ما سنستمع إليه، نصبح أكثر قوّة.

الأطراف في عمليّة إعداد الإجراءات، تزداد احتمالات شعورهم بعدلها عند التطبيق، فعلى سبيل المثال: قد يتقبّل الموظفون عدم حصولهم على ترقية إذا ساهموا في إعداد الإرشادات والتوقّعات التي أدت إلى هذا القرار.

◆ حين يشعر الآخرون بأننا استمعنا إليهم، سيكون لديهم استعداد أكبر للاستماع إلينا. وهذا الأمر حدسي ويصعب تحقيقه للغاية، فما لم يشعر الآخرون بأننا «نفهمهم»، فإنهم لن يميلوا إلى استثمار وقتهم وطاقاتهم في أنشطة مٌجهدّة كالاستماع. ويعتبر فهم الآخرين أمراً ضرورياً للقادة بالذات، لأنّهم يجب أن يكونوا قدوةً في الاستماع الفعّال.

أهدافنا وأهدافهم مشتركة، لا متضاربة. ◆ سننوّصل إلى حلول يتقبّلها الآخرون، بل ويتبنّونها. فحين يصبح الآخرون شركاء في الحلول، تزيد احتمالات التزامهم بها واستمرارهم في تطبيقها. كما تزداد احتمالات تقبل الآخرين بشكل كبير للنتائج السلبيّة حين يشعرون بأنّ الإجراءات التي قادتهم إلى هذه النتائج عادلة. وكما يصبح شيء ما «عادلاً على مستوى الإجراءات»، كما يطلق عليه علماء النفس، لا بدّ أن تؤمن الأطراف المتأثّرة به بأنّها استمع إليها واستوعب كلامها وتلقّت معاملة كريمة، كما يجب أن تشعر بأنّ عملية إعداد الإجراءات وعناصرها الرئيسيّة جديرة بالثقة، وحين تشارك تلك

فحين نتوقّف عن التحدّث وتقديم المواقف، ونبدأ في الاستماع إلى الآخرين، يحدث التالي: ◆ سيبتقون بنا. وما لم نكتسب تلك الثقة، سنواجه صعوبةً كبيرةً في التأثير فيهم بشكل عميق ودائم.

◆ سنحصل على معلومات مفيدة، ممّا ييسّر علينا لدرجة كبيرة حلّ أيّ مشكلة نواجهها. فقد نعتقد أنّنا نمتلك الإجابة الصحيحة، ولكن ما لم نستمع إلى ما يفكر فيه الطرف الآخر وما يشعر به وما يحفّزه، لن نكون متيقّنين من صحّة تلك الإجابة.

◆ سنبدأ في النظر إلى الآخرين ككيانات فرديةً وربّما كحلفاء، إذ سنتوقّف عن النظر إليهم بصورة نمطيّة. وسننتقل من قول «نحن» و«هم» إلى «نحن» فحسب، وستصبح

## «تكلّم حتى أراك، واسمع حتى تراني»

### كيف يكبّل الضعف النفس؟ وكيف تحرّرها القوّة؟



ذواتنا الحقيقيّة. حين نقرّر ما إذا كنا سنقوم بعملٍ ما أم لا، كالمشاركة والتحدّث في محاضرة كبرى، أو التطوُّع لمساعدة شخص محتاج، فإننا نركّز على شيء من اثنين: إمّا الفوائد المحتملة الناتجة عن ذلك، كالتعبير عن أنفسنا أو الشعور بالرضا لأننا ساعدنا الآخرين، أو الخسائر المحتملة. فإذا ركّزنا على الفوائد المحتملة، فمن المرجّح أن نقدم على هذا الفعل، وبالتالي سننحو منحىً إيجابياً. أمّا إذا ركّزنا على الخسائر المحتملة، فمن الممكن أن نعرض عن الفعل، تجنّباً للمخاطر التي يُحتمل أن نتعرّض لها.

تنشيط القوّة نظاماً منهجياً نفسياً وسلوكياً لدى الإنسان. فحين نشعر بالقوّة، نشعر بالحرية والسيطرة، ونشعر بأننا آمنين وغير مهدّدين، والنتيجة هي أن تزداد الفرص التي ندرکها عن المخاطر التي نواجهها، وبالتالي، نشعر بالإيجابية والتفاؤل، ونشعر بأنّ سلوكياتنا لا تتقيّد على الإطلاق بالضغط الاجتماعيّة. وعلى العكس، ينشيط الضعف لدى الإنسان نظاماً نفسياً وسلوكياً تثبيطياً، شبيهاً بنظام الإنذار بالخطر. فنصبح أكثر إدراكاً للمخاطر مقارنةً بالفرص، فنشعر بالقلق والتشاؤم، وبأننا عُرضة للضغط الاجتماعيّة التي تجعل سلوكياتنا لا تعبر عن

## «القوّة تُفضي إلى الإقدام، والضعف يُفضي إلى الإحجام»

تؤثر القوّة في أفكارنا، ومشاعرنا، وسلوكياتنا، وفي حالتنا الجسديّة بشكل جوهريّ، كما تؤثر في حضورنا وأدائنا ومسارات حياتنا بكلّ تفاصيلها بالسلب أو الإيجاب. أما حينما نشعر بالضعف، فإننا نفتقد الحضور. وبشكل أو بآخر، فإن الحضور يعتبر قوّة من نوع خاص تُضيفها إلى أنفسنا.

## فوائد الشعور بالقوّة

إذا كان الشعور بالضعف يثبّتنا، ويستنزفنا، ويجعلنا لا نتحكّم في حياتنا، فمن المنطقي أن يكون للشعور بالقوّة عكس تلك الآثار، ولكن كي ندرك الكيفيّة التي تساعدنا بها القوّة، علينا أن نتجّى جانباً الأفكار السلبية النمطيّة التي ربّما تكون قد تبنّيناها حول القوّة، على الأقلّ في البداية.



## القوّة تربط بيننا

شعورنا بالقوّة يزيد من قدرتنا على فهم الآخرين والتواصل معهم. فهؤلاء الذين يشعرون بالقوّة يسامحون الآخرين، وبخاصّة الأشخاص الذين يشعرون بالالتزام نحوهم، فمن خلال إحدى التجارب، طُلب من المشاركين تقديم وصف مكتوب لوقت شعروا خلاله بالقوّة أو الضعف، في موقف ما مع أحد الأشخاص. تخيّل المشاركون في التجربة سيناريوهات متعدّدة تعرّضوا للأذى في إطارها على يد أحد الأشخاص،

كأن يكون هذا الشخص قد روى حكايات محرّجة عنهم على سبيل المثال. هؤلاء الذين لديهم استعداد للشعور بالقوّة قالوا إنهم يسامحون الشخص الذي أساء إليهم بدرجة أكبر من الذين لديهم استعداد للشعور بالضعف. حين نشعر بالقوّة، نسمح لأنفسنا بالانفتاح على الآخرين، بدلاً من اتخاذ موقف حذر منهم، بل ونسمح لأنفسنا بأن نبود ضعفاء أمامهم، ومن دون تردد أو خجل.



## القوّة تحرر أفكارنا

إذا كان افتقارنا إلى القوّة يثبّط الوظائف المعرفيّة لعقولنا، فإنّ شعورنا بالقوّة يعزّز تلك الوظائف، التي بدورها تحسّن قدرتنا على اتخاذ القرارات السليمة في أكثر الظروف تعقيداً. تقضي القوّة على شعورنا بالخوف، وتمنحنا الاستقلال، وتجعلنا أقلّ عرضة للضغوط الخارجية وأقلّ تأثراً بتوقّعات الآخرين، ممّا يجعلنا أكثر إبداعاً. في إحدى الدراسات، طُلب من أفراد عينة الدراسة أن يتخيّلوا أنهم تقدّموا إلى وظائف لدى مؤسسة تسويق، فطلبت منهم المؤسسة أن يبتكروا أسماءً لمنتجات جديدة، من بينها مُسكّن للآلام ونوع من المكرونة. اقترحت عليهم الشركة مجموعة من اللواحق التقليديّة كي يختموا بها الأسماء المقترحة. هؤلاء الذين لديهم استعداد للشعور بالقوّة ابتكروا أسماءً جديدة وامتيزّة من دون أن يستخدموا اللواحق التي اقترحتها عليهم الشركة.



حين نشعر بالقوّة، نَصِبُ أكثر جرأةً في التعبير عن مشاعرنا ومعتقداتنا، ممّا يُحرّر أفكارنا ويساعدنا على التميّز.

## تعزيز القوّة بلغة الجسد

لا توسّع القوّة من مداركنا فحسب، بل تجعلنا نفرّد أجسادنا ونمددها أيضاً. لغة الجسد المتمدّد المنطلق ترتبط بشكل كبير بالسيطرة لدى الإنسان والحيوان، بما في ذلك فصائل القطط، والزواحف، والأسماك، والطيور، والعديد من الفصائل المختلفة؛ فحين نشعرُ بالقوّة، تتمدّد أجسادنا.



وسواء أكانت مؤقتة أم دائمة، خيبة أم شريرة، فإنه يمكن التعبير عن القوة والهيبة بوسائل التعبير غير اللفظية، كالأطراف الممتدة، واحتلال الجسد لمساحة أكبر من المكان، ووضعيات الجسد المستقيمة، فحين نشعر بالقوة نتمدد، ونرفع ذقوننا، ونفرد أكتافنا، ونشد صدورنا، ونفترق بين أقدامنا، ونرفع ذراعينا. عكفت كل من «دانا كارني» و«جوديث هول»، العالمتين المتخصصتين في علم النفس الاجتماعي، على دراسة لغة الجسد القوية ولغة الجسد الضعيفة. ومن خلال مجموعة من الدراسات التي أجرتها، طلبت «كارني» و«هول» من المشاركين أن يتخيّلوا إلى أي مدى يتمتع البشر بقوة التعبير عن أنفسهم بصورة غير لفظية. مُنح المشاركون قائمة طويلة من السلوكيات وطلب منهم اختيار تلك التي يتسم بها من يشعرون بالقوة. توقّع المشاركون من هؤلاء الذين يشعرون بالقوة أن يبادروا إلى مصافحة الآخرين، ويتصلوا بهم بصرياً بقدر أكبر ولوقت أطول، ويستخدموا إيماءات أكثر تحرراً، ويتخذوا وضعيات جسدية أكثر استقامة وانفتاحاً، ويميلوا بأجسادهم إلى الأمام كي يوجّهوا رؤوسهم وأجسادهم نحو الآخرين، وتتسم تعبيراتهم الجسدية بالحيوية والثقة بالنفس.

## التكبر والتحدث عجرفة

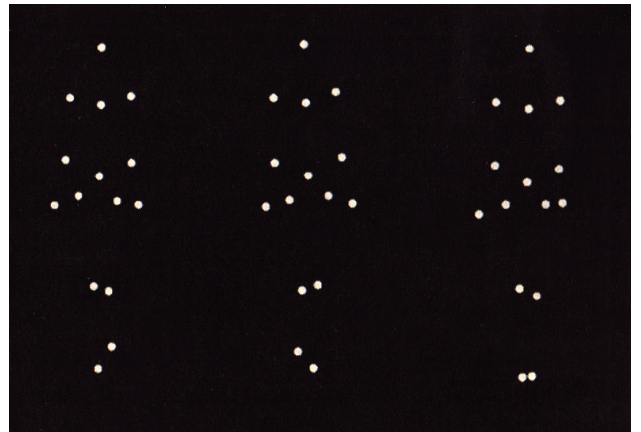
هل نمشي بطريقة معيّنة حين نشعر بالقوة؟ للإجابة عن هذا السؤال، تعاون فريق المؤلفمة «إيمي كادي»، الأستاذة والباحثة في جامعة «هارفارد»، مع «نيكولاس تروجي»، أستاذ الأحياء الذي يدير معمل «بيوموشن» في جامعة «كوين» بولاية «أونتاريو»، حيث يطبّق «تروجي» وزملاؤه تحليلاً حسابياً متقدماً على بيانات الحركة ثلاثية الأبعاد، والتي تُسجّل بدقة بالغة من خلال تقنية التقاط الحركة الرقمية، للتوصّل إلى العلاقات التي تربط بين حركة الجسد والانفعالات المختلفة كالسعادة والحزن والاسترخاء والقلق.



ومن خلال دراسة أجراها الفريق، طُلب من مئة من المشاركين عبر الإنترنت أن يقيّموا مجموعة عشوائية من وضعيات المشي وفقاً لمدى قوّة أو ضعف كلٍّ منها في نظرهم. عُرضت تلك الوضعيات في هيئة رسومات وأشكال متحرّكة على شاشة الحاسب الآلي، باستخدام 15 نقطة متحركة تمثل مفاصل الجسم الرئيسة، ممّا نتج عنه صورة حيوية للجسم البشري في أثناء الحركة. وباستخدام تلك التقييمات التي بلغت عشرة آلاف، قيّم كلٌّ من المشاركين المئة وضعيّة المشي، فاستطاع الباحثون أن يُحلّلوا حسابياً حركات الجسد التي تعبّر عن الضعف والقوّة في نظر الآخرين وفقاً لعلم الحركة المجردة، وكوّنوا بناءً على ذلك، شكلاً حاسوبياً واحداً يمكن تعديله عبر سلسلة من حركات الجسد تتدرّج حسب قوّتها.



وضعيات المشي القويّة



وضعيات المشي الضعيفة

وكما يتضح من الصور السابقة، فإنّ وضعيات المشي القويّة، مقارنةً بوضعيات المشي الضعيفة، تتسم بالتمدد، وتزداد فيها حركة الذراعين وتتسع الخطوات. ورغم صعوبة اكتشاف الأمر عبر هذه الصور الثابتة، فإنّ وضعيات المشي القويّة تضمّنت أيضاً حركة رأس أفضيّة أكثر وضوحاً. أمّا وضعيات المشي الضعيفة فكانت أضيق بدرجة كبيرة، حيث كانت حركة الذراعين شبه معدومة، وكانت الرأس شبه ثابتة، والخطوات قصيرة.

أصواتهم تتمدد وتبدو «أضخم». وحين يتحدث الناس بصوتٍ منخفض، يعتبرهم الغرباء أقوياء. فما علاقة القوة بتمدد الصوت؟ حسناً، تتأثر أصواتنا بالقلق والخطر اللذين يجعلاننا نتحدث بصوت مرتفع، ولكن حين نشعر بالقوة والأمان، تتمدد عضلات الحنجرة بدلاً من تقلصها، فتتخفف نغمة أصواتنا تلقائياً.

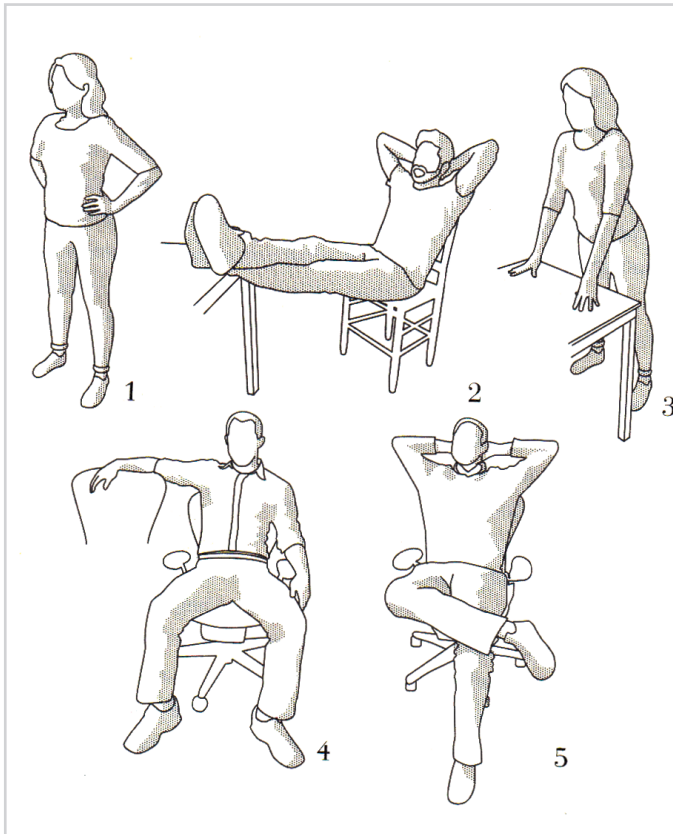
بالضعف. فحين نشعر بأننا أقوياء نتحدث ببطءٍ أكثر، ونشغل قدراً أكبر من الوقت، فنحن غير مضطرين إلى التحدث بسرعة، ولا نهأب التوقف عن الحديث مؤقتاً، لأننا نشعر بأن هذا الوقت من حقنا. حين يشعر الناس بالقوة أو تُسند إليهم أدواتٌ قويّةٌ خلال التجارب العلميّة، يتحدثون دون وعي بصوت أكثر انخفاضاً، ممّا يجعل

تعبر أصواتنا أيضاً عن قوتنا. ليس من خلال الكلمات فحسب، فمثلما تتمدد أجسادنا وتشغل مساحة مادّية أكبر حين نشعر بالقوة، تنمو أصواتنا أيضاً؛ فالذين يتسمون بالقوة غالباً ما يبادرون بالحديث مع الآخرين، ويتحدثون بقدر أكبر، ويتواصلون مع من يتحدثون معهم بصرياً بدرجة أكبر، مقارنةً بالذين يتسمون

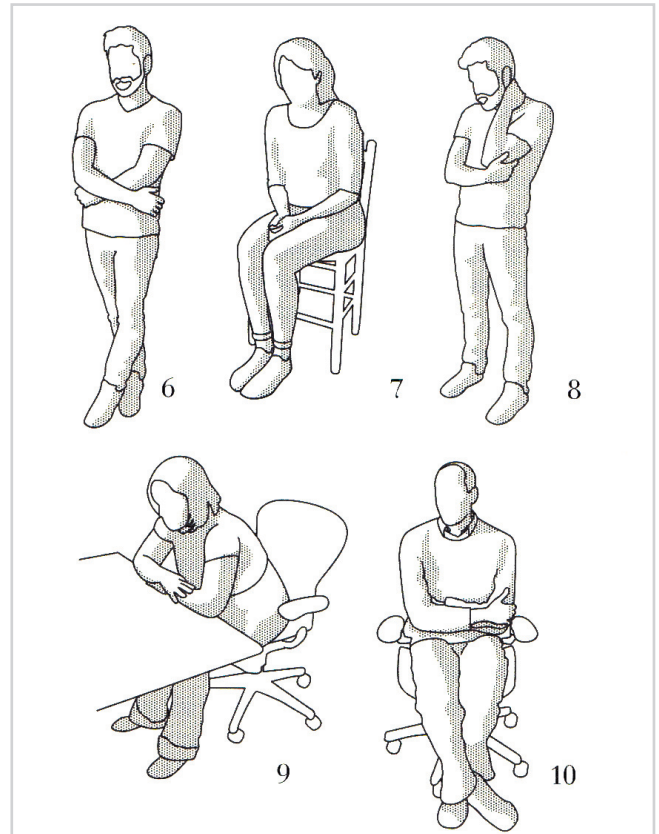
## العقل يُشكّل الجسد

الطريقة التي تحرك بها جسدك هي أحد مصادر قوتك، وهذا النوع من القوة هو مصدر الحضور. إنَّها القوة التي تطلق العنان لذاتك، وقدراتك، وإبداعاتك، وسخاّتك، وتساعدك على مشاركة الآخرين المهارات والمواهب التي تتمتع بها، وتجعلك أكثر مرونةً وانفتاحاً. كما تجعلك تبدو على سجيّتك.

تمدد الجسد يؤدي إلى تمدد العقل، ممّا يجعلك تتمتع بالحضور. ونتائج هذا الحضور بعيدة المدى، فالتحكّم في لغة الجسد لا يتعلّق باتخاذ وضعيّة جسد قويّة فحسب، بل يتعلّق أيضاً بوضعيات ضعيفة بنسبة أكبر ممّا تظن. ولذا، أنت بحاجة إلى تغيير لأن الوضعيات القويّة توجّه مشاعرك، وأفكارك، وسلوكيّاتك، وجسدك، وتجعلك تشعر بالحضور.



وضعيات الجسد القويّة



وضعيات الجسد الضعيفة

## كيف تتخذ وضعيات تؤهّلك للحضور؟

متى يجب أن نتخذ وضعيات قويّة؟ يستفيد معظم الناس من تعزيز قوتهم قبل مقابلات العمل، أو مقابلة مسؤول، أو أثناء المشاركة في مناقشات ومحاضرات ومؤتمرات، وغير ذلك من المواقف. وتقدينا وضعيات الجسد القويّة في حالات كثيرة منها:



- ◆ في المواقف الجديدة، وعند مقابلة أشخاص جدد، أو تحدّث لغة أجنبية.
- ◆ عندما ندافع عن أنفسنا، أو عن الآخرين.
- ◆ حين نطلب المساعدة.
- ◆ حين نُنهي علاقة مهنيّة أو شخصيّة.
- ◆ حين نستقبل.
- ◆ حين نقيم الآخرين، أو نلتقى تقييماهم.

نحن لا نواجه نفس أنماط التحدّيات ولا نشعر بالرهبة من نفس التجارب. فمن الضروري ملاحظة المواقف والأشخاص الذين يجعلوننا نستخدم لغة الجسد الضعيفة، كي نعرف متى نتخذ وضعية جسدية قوية لإعداد أنفسنا لتلك المواقف. ومن المفيد دائماً أن تعيد مراجعة وضعية جسدك خلال المواقف الصعبة، وعلى مدى اليوم حتى تصبح الوضعيات الإيجابية إحدى أبرز سماتك الشخصية.

## استعد للوضعيات القويّة قبل مواجهة التحدّيات

لديك خيار سوى الجلوس، أخط ظهر الكرسي الذي تجلس عليه بذراعيك وضّمّ يديك معاً، فهذه الوضعيّة ستجبرك على الحفاظ على كتفيك وصدرك في وضع مستقيم.

◆ حين تسنح لك الفرصة وتعرف أنّ الأمر في صالحك، اسبق جمهورك واذهب إلى المكان الذي ستلتقيهم فيه، وتعامل مع مكان العرض التقديمي، وكأنّ الجمهور هو من يزورك في «بيتك» بدلاً من أن تشعر بأنك ضيف عليه، واتخذ وضعيات جسديّة متمدّة.

النمطيّة والأفكار التقليدية والمستويات الهرميّة.

◆ استفد من الخصويّة في الأماكن العامّة واستثمر الفرص باتخاذ وضعيات جسديّة قويّة في المساعد وعند صعود الدرج.

◆ لا تجلس منكباً على وجهك أو منحنيّاً على هاتفك المحمول. قف وتحركّ وتمدّد على الدوام.

◆ إن لم تستطع اتخاذ وضعيّة قويّة، فتخيّل أنّك اتخذتها. تخيّل نفسك قوياً وخارقاً ومتميزاً لأنك حقاً كذلك.

◆ إذا كنت على وشك مواجهة تحدّد ولم يكن

استخدم وضعيات الجسد القويّة للتعبير عن نفسك قبل مواجهة تحدّد كبير، فحين يحتلّ جسدك أكبر قدر من المساحة الممكنة في الدقائق التي تسبق التحدّي، تكون قد أرسلت رسالة لنفسك بأنك قوي، واستحضرت الجانب الجريء والحقيقي من ذاتك، وحسّنت من أداء عقلك ليكون حاضراً في لحظة ومكان الحدث. فكّر في الأمر وكأنّه تحضير لما قبل الحدث.

◆ يمثّل لنا كلّ يوم تحديّاً جديداً، فاستعد له بقوة منذ الصباح. انهض ومارس وضعيتين من وضعياتك المفضلة لمدة دقيقتين يومياً.

◆ لا تقمّد في منزلك ومكتبك بالسلوكيات

## اختر وضعيات معتدلة في حالات التواصل والتفاعل

تعتبر وضعيات الجسد القويّة عظيمة الفائدة حين تستعدّ بمفردك لمواجهة التحدّيات، ولكنّها لا تحقق نفس الفائدة إذا استخدمتها خلال الاجتماعات؛ فاتخاذ تلك الوضعيات أثناء التفاعلات البشريّة الفعليّة من المحتمل أن يأتي بنتائج عكسيّة، لأنه قد يُخالف الأعراف، ويتسبّب في الضغط على الآخرين. وليس سهلاً أيضاً الحفاظ على وضعيّة جسد قويّة أثناء استخدامك للكمبيوتر طوال اليوم. ولحسن الحظّ، هناك حيل ذكيّة تستطيع ممارستها حين تبدو وضعيات الجسد القويّة غير مؤثرة:



◆ وتجنّب لفّ أحد كاحليك حول الآخر. من المهم أن تشعر بالثبات؛ فلا تبدو وكأنك قد تفقد توازنك إذا دفعك أحدهم واصطدم بك برفق.

◆ تحركّ في المكان، كلما سمح الموقف بذلك. فحين يتعلّق الأمر بالتحدّث أمام الناس، تعتبر الحركة بعيداً عن منصّة الخطابة من أهم طرق جذب الحاضرين والتأثير فيهم، وتبثّ في المتحدّث قدراً أكبر من الحماس والقوّة، لأنها تسمح له باحتلال حيّز أكبر وإشغال مساحات أكثر من المكان.

◆ استخدم الإيماءات المفتوحة التي تعبّر عن

◆ اجلس أو قف مستقيماً حين تقدم عرضاً أو تتفاعل مع الآخرين.

◆ حافظ على كتفيك مفرودتين وصدرك منتصباً.

◆ تنفّس ببطء وعمق لأن التنفّس السليم يساعدك على التركيز، بينما يصعب عليك التنفّس بشكل فعّال وأنت ترخي كتفيك أو تثني صدرك.

◆ أبقِ ذقنك مرتفعاً وفي وضع أفقي، واحذر أن ترفعه إلى مستوى يجعلك تبدو متعالياً على الآخرين.

◆ عندما تقف، حافظ على قدميك ثابتتين

القوة والحميمية. فحين تمُدُّ ذراعيك وترفع كفيك عالياً، يشعر الآخرون بالترحاب ويثقون بك.

◆ تجنّب وقفة «البطريق». حين يشعر الإنسان بالضعف والقلق، فإنه يُسَمِّرُ ذراعيه إلى جانبيه، محرّكاً النصف السفلي منهما فحسب. فوضعية البطريق هي طريقة انكماش تجعلنا نبدو بمظهر الشخص القلق والضعيف في عيون الآخرين.

◆ اشغل مساحة زمنية مع المساحة المادية. تصلح هذه النصيحة لجميع السياقات التي يمكن لك أن تتحدّث فيها. سواء أكان هذا السياق عرضاً تقديمياً، أم إعلاناً، أم مقابلة، أم محادثة صعبة، أم مناقشة مع طبيبك، أم رداً على انتقادات في بيئة العمل،

◆ توقّف عن الكلام بين الحين والآخر فتحن لخوفنا الشديد من فترات الصمت، نعجز عن الاستفادة من القوة الرهيبة الكامنة في ممارسة الصمت المتقطع.

◆ حاول أن ترخي عضلات الحنجرة حتّى ينخفض صوتك ويصل إلى مستواه الطبيعي.

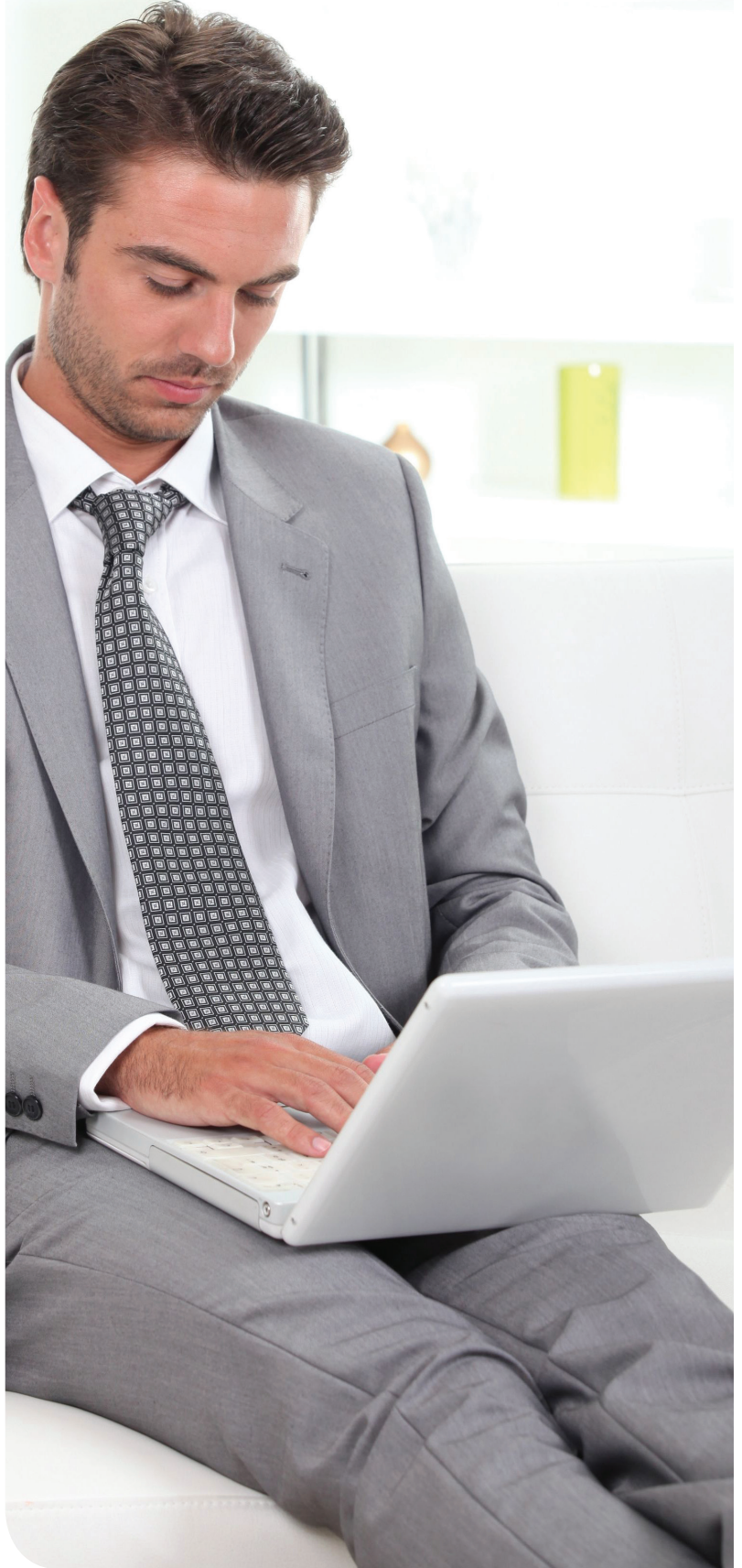
◆ إذا ارتكبت خطأ ما، وهو أمر لا مفرّ منه، لا تسمح لنفسك بالانطواء والتوقع والاختفاء. عندما تشعر بأنك على وشك التراجع والتراخي، افرد كتفيك وادفع بهما إلى الخلف، وتجلّ للعيان، واستردّ قوّتك الكامنة وحضورك البهيّ.

## انتبه إلى أوضاع جسمك وحركتك طوال اليوم

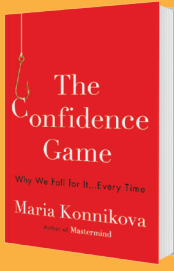
من الضروري أن تتجنّب الاستسلام لوضعيّات الجسد الضعيفة التي قد تتخذها من دون وعي، فكيف يكون ذلك؟  
◆ لاحظ ما يحدث في الدقائق التي تبدأ فيها بالانكماش والانطواء. ما المواقف والحوافز التي تدفعك إلى ذلك؟ ما الأسباب الشخصية التي تدفعك إلى الشعور بالضعف؟ سيساعدك وعيك بتلك الأشياء على مقاومتها في المرّة القادمة التي ستجد فيها نفسك في مأزق مشابه.

◆ استخدم تنبيهات تُذكرك بتصحيح وضعية جسدك:

- بدلاً من السماح لهاتفك المحمول بإفساد وضعيتك الصحيحة وأنت تجلس منحنيّاً عليه، استفد منه وارفع رأسك وأنت تتحدّث لتجعله يصحّح وضعيتك.
- برمّج هاتفك المحمول ليذكرك بالتحقّق من وضعيتك كلّ ساعة تقريباً.
- علّق تنبيهات على الأبواب وفي أرجاء المكتب والمنزل وفوق شاشة حاسوبك الشخصي.
- اطلب المساعدة من رؤسائك وأصدقائك وزملائك ومن ذويك ومحبيك. اسألهم أن ينبّهوك حين تجلس



## كتب مشابهة:



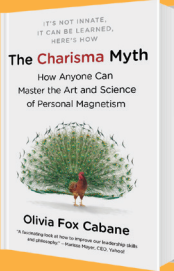
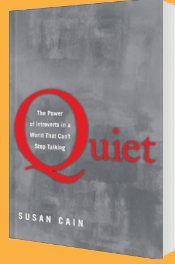
### The Confidence Game Why We Fall for It... Every Time.

By Maria Konnikova. 2016

### Quiet

The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking.

By Susan Cain. 2013



### The Charisma Myth How Anyone Can Master the Art and Science of Personal Magnetism.

By Olivia Fox Cabane. 2013

## قراءة ممتعة

ص.ب: 214444

دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 04 423 3444

نستقبل آراءكم على [pr@mbrf.ae](mailto:pr@mbrf.ae)

تواصلوا معنا على

 MBRF\_News

 MBRF\_News

 مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

 [www.mbrf.ae](http://www.mbrf.ae)

 qindeel\_uae

 qindeel\_uae

 qindeel.uae

 [qindeel.ae](http://qindeel.ae)



منحنياً، ولا تنسَ أن تنبّههم بدورك حين يجلسون في أوضاع تتم عن ضعف وتراج.

◆ نَظْم المساحات والأماكن التي تقضي فيها معظم وقتك بطريقة تيسر عليك الاحتفاظ بوضعية جسد سليمة:

- ضع فأرة حاسبك الشخصي على مسافة مناسبة منك بالقدر الذي يجعلك تمدُّ جسمك حين ترغب في الحصول عليها.

- ضع الصور التي تبعث في نفسك السعادة في أماكن مرتفعة على الجدران كي تحفّزك على التمدُّ والنظر إليها.

◆ إذا كنت تميل إلى النوم متخذاً وضعية الجنين، تمدد في سريرك قبل أن تخلد إلى النوم. وإذا استيقظت ووجدت نفسك قد اتخذت تلك الوضعية أثناء النوم، فتمدّد قليلاً قبل أن تنهض من السرير.

◆ ادمج وضعيات الجسد القويّة في روتينك اليومي. يمكنك مثلاً أن تقف واضعاً إحدى يديك حول خصرك وأنت تستخدم معجون وفرشاة الأسنان.

◆ إذا كنت تقضي وقتاً طويلاً في التحدُّث عبر هاتفك المحمول، فاستخدم سماعات الرأس وتمدّد أثناء مكالماتك الهاتفية.

◆ جرّب الوقوف وأنت تعمل أو تتحدث، أو حتى وأنت تعقد اجتماعاتك الروتينية في العمل. فقد أثبتت البحوث النفسية وعلوم آليات وحركية الجسم كثيراً من الفوائد الصحيّة لتغيير أوضاع الجسم على مدى اليوم. جرّب هذه الآليات كلما سمحت لك ظروف العمل والحياة بذلك.

◆ خذ فترات راحة وممارس رياضة المشي، وفكّر في عقد «الاجتماعات سيراً على الأقدام»، فهذه السلوكيات غير المألوفة تزيد من تواصل الموظفين واندماجهم، وتساعد على حلّ كثير من المشكلات بطريقة إبداعية.

◆ يمكنك أن تشتري جهازاً قابلاً للارتداء ليراقب وضعية جسدك ويذكرك بتصحيحها كلما اقتضى الأمر ذلك. بعض هذه الأجهزة ما زالت مرتفعة الأسعار ولكنها تتجه إلى الانخفاض بمرور الوقت، وهي تشهد تطوراً هائلاً من حيث وظائفها وأشكالها وأحجامها.

◆ انتهر فرصة وجودك في أماكن ممارسة الرياضة والتأمل والتدريب والاجتماعات خارج المكاتب المغلقة. استثمر الصالات الرياضية ومضامير الجري والحدائق والميادين والشواطئ والصحراء المفتوحة، التي تسمح بممارسة رياضات معينة؛ كالتسلق والمشي لمسافات طويلة بهدف رفع اللياقة البدنية والتأمل والمحافظة على اللياقة البدنية والذهنية. لا تفوّت مثل تلك الفرص كي تطلق لجسدك العنان.

الحضور سمة واضحة للعيان، لا تخطئها العين، ولا تخفى علينا مظاهرها وفوائدها. فمن يملكونها يبدون مؤثرين ومتمكّنين وواثقين وقياديين، وإنه لمن السهل ملاحظة هؤلاء الذين يتمتّعون بالحضور؛ من خلال طرق مشيهم، وأنماط عيشهم، وقوة أحاديثهم، ونغمات أصواتهم، واعتدال قوامهم وحيوية أجسادهم. ولذا، عليك بالاهتمام بكل هذه التفاصيل التي تسلب لبّ الآخرين، وتجعلك مقبولاً لديهم ومؤثراً فيهم.



## ضمن مبادرات مؤسسة

# محمد بن راشد آل مكتوم

## في عام القراءة 2016



### مكتبة دبي الرقمية

منصة إلكترونية متطورة تدعم ثقافة القراءة وتتضمن مجموعة ضخمة من الكتب المؤلفة أو المترجمة في مجالات الحياة كافة والدوريات العربية والأجنبية والمعاجم والتراجم والسير الذاتية والصور والخرائط.  
[www.ddl.ae](http://www.ddl.ae)



### كرسي المعرفة

مبادرة تدمج أرفف الكتب ضمن كرسي ليشكل مكتبة مصغرة جميلة ومفيدة ويتم وضع الكرسي في الأماكن العامة لترسيخ ثقافة القراءة والاستفادة من أوقات الانتظار.



### كتاب في دقائق

ملخصات باللغة العربية لأهم المؤلفات العالمية التي تلاقي رواجاً كبيراً حيث توفر للقراء خلاصة فكر الكُتّاب والمؤلفين في دقائق وتتركز على مجموعة من المواضيع كالطاقة الإيجابية والإبداع والابتكار والتنمية البشرية وفنون التعامل مع الحياة والأسرة والعائلة.



### عائلي تقرأ

باقة قيمة ومختارة من الكتب باللغة العربية تضم موضوعات متنوعة للطفل والأم واليافعين، وفي الإدارة والتاريخ والتراث وقصص الأطفال، ويبلغ عدد الأسر المستهدفة 50 ألف أسرة في الدولة، وتم توزيع 100 ألف كتاب.



### الكتاب الصوتي

مبادرة تسعى إلى تسجيل أفضل الكتب العربية بأصوات متميزة من أبرز الإعلاميين ونشرها على مختلف المنصات الإعلامية لسد الفجوة في المحتوى العربي الصوتي وتعزيزه بمؤلفات ذات قيمة عالية في شتى المجالات.



### استراحة سيدات

نادي كتاب لجميع السيدات في العالم العربي للمشاركة في قراءة الكتب والاجتماع لمناقشتها والتواصل مع مؤلفي تلك الكتب لإيصالها إلى شريحة أوسع من الجمهور.