



ظرفة عين

مالكوم جلادويل



نشرة نصف شهرية خاصة بالمشتركون فقط، تعنى بالتطوير وبناء الذات
تصدر عن شركة ميديا إنترناشونال - قطر (ذ.م.م.) بالتعاون مع شبكة www.islamonline.net والمركز العربي للتدريب التربوي لدول الخليج
المدّد الرابع والأربعون - أكتوبر 2005 م ■ الاشتراك السنوي 100 دولار أو ما يعادله + 10 دولار أجور البريد خارج دولة قطر

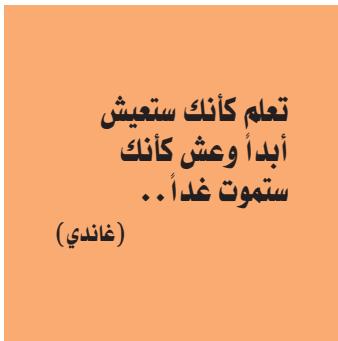
محاور العدد:

- هذا التمثال به خطأ ما
- الكمبيوتر الشخصي الداخلي
- نظرية تحليل الشريحة الصغيرة
- طرفة عين أنقذت فريقاً للمطافئ
- مأساة ديلما
- الأخطاء القاتلة

فَكَرْبُدُونْ تَفْكِير

هذا العدد الذي يتحدث عن الإدراك السريع، والتفكير اللحظي الذي يتم في لمح البصر، وفي طرفة عين. وعلى سبيل المثال عندما تقابل شخصاً ما للمرة الأولى وتكون عنه انتباهاً ما، أو عندما تدخل منزلًا لأول مرة وتقرر أن تشتريه، أو حتى عندما تقرأ الجمل الأولى لكتاب ما فيتولد لديك مفهوم معين، يأخذ عقلك بضع ثوانٍ تتدفق خلالها ملايين الاستنتاجات لمخيلتك. وكتابنا هذا يتحدث عن تلك الثنائي، فأنا شخصياً أعتقد أن تلك الاستنتاجات من المفيدة، بل ومن الأهمية، بحيث إنها عادة ما تكون صحيحة وصادقة. فنحن نطلق الحدس على ردود الأفعال والانفعالات غير الناضجة، لكنني أعتقد أن الأفكار والمشاعر التي تختلج في الثنائيتين الأوليين من الموقف تتمتع بالنضوج الكامل، وبالمنطقية المطلوبة لاتخاذ قرار ما.

الدكتور عبد العزيز الحر
مدير المركز العربي للتدريب التربوي



قبل أن تبدأ في قراءة هذا العدد الموجود الآن بين يديك.. خذ نفسا عميقا... اعلم أنه يراودك الآن سؤال، وهو لماذا؟ وماذا يعني ذلك؟ هل تعرف أن الإنسان في الأحوال العادية يستعمل قرابة 30% أو 40% من حجم رئتيه في التنفس.. كما لا بد أن تعرف أنه عندما يكون التنفس عميقاً تفتح جميع شعب الرئتين كي تمتلئ كلها بالأوكسجين الجديد. فمن المعروف أن الدماغ يحتاج إلى الدم المغذي بالأكسجين بشكل متواصل...

حقاً.. إن عملية التنفس لشيء عجيب جدا!! ولكن هل لنا أن نستفيد منها في غرض آخر غير ما اعتادنا الاستفادة منها فيه؟ الحقيقة أن الأمر يبدو لي كذلك، باعتبار التنفس يفيد الانتقال من فكرة إلى فكرة أخرى.. أو إجابة سؤال ما.. فأنت عندما تفك وتفكر.. ثم تأخذ نفساً عميقاً تأتيك الفكرة من اللاوعي، حيث تستوعب المعلومات بطريقة أفضل.

هذا العدد الذي يتحدث عن الإدراك السريع، والتفكير اللحظي الذي يتم في لمح البصر، وفي طرفة عين. وعلى سبيل المثال عندما تقابل شخصاً ما للمرة الأولى وتكون عنه انطباعاً ما، أو عندما تدخل منزل لأول مرة وتقرر أن تشتريه، أو حتى عندما تقرأ الجمل الأولى لكتاب ما فيتولد لديك مفهوم معين، يأخذ عقلك بغض ثوان تتدفق خلالها ملايين الاستنتاجات لمخيلتك. وكتابنا هذا يتحدث عن تلك الثنائي، فأنا شخصياً أعتقد أن تلك الاستنتاجات من القوة، بل ومن الأهمية، بحيث إنها عادة ما تكون صحيحة وصائبة. وهذا الكتاب قد يكون عن الحدس، أو ما يحب البعض تسميته الحاسة السادسة. وللعلم، فأنا لا أحب تلك الكلمة وهي لم تظهر مطلقاً في الكتاب، ففتح نطق الحدس على ردود الأفعال والانفعالات غير الناضجة، لكنني أعتقد أن الأفكار والمشاعر التي تختلج في الثنائيين الأوليين من الموقف تتمتع بالنضج الكامل، وبالمنطقية المطلوبة لاتخاذ قرار ما.

هذا التمثال به خطأً ما بعد الفحص والتدقيق كان متاحف ج. بول. جيتي بولاية كاليفورنيا مستعدًا تمام الاستعداد لشراء تمثال لشاب إغريقي يعود للقرن السادس قبل الميلاد، ولقد كانت كل التماضيل من ذلك العهد؟! التي بلغ عددها 200 تمثال - متهالكة إما بسبب العوامل الزمنية أو بسبب سوء عمليات الحفر والتقطيب، وعلى الرغم من ذلك بقي هذا التمثال سليمًا، وتم الحفاظ عليه، ترى ما هو السر وراء ذلك؟!

حاول خبراء الآثار في المتحف التأكد من عمر التمثال، إلا أن الأدلة كلها أثبتت أنه يعود للقرن السادس قبل الميلاد، حيث أظهر الفحص الذي تم إجراؤه للطبقة الخارجية للمادة المصنوع منها التمثال ذلك.

إلى أن جاء باحث إيطالي يدعى فرديركو زيري كي يرى التمثال، ولكنه شعر بوجود خطأً ما فيه، وشاركه في ذلك الإحساس خبيرة النحت اليوناني إفليني هاريسون، والتي كانت في زيارة للمتحف سبقت عقد صفقة شراء التمثال. ولل وهلة الأولى، لم تعرف على وجه التحديد ما هو سبب إحساسها، ولكنها شعرت بمجرد رؤيتها للتمثال بأن هناك شيئاً ما خطأً به.

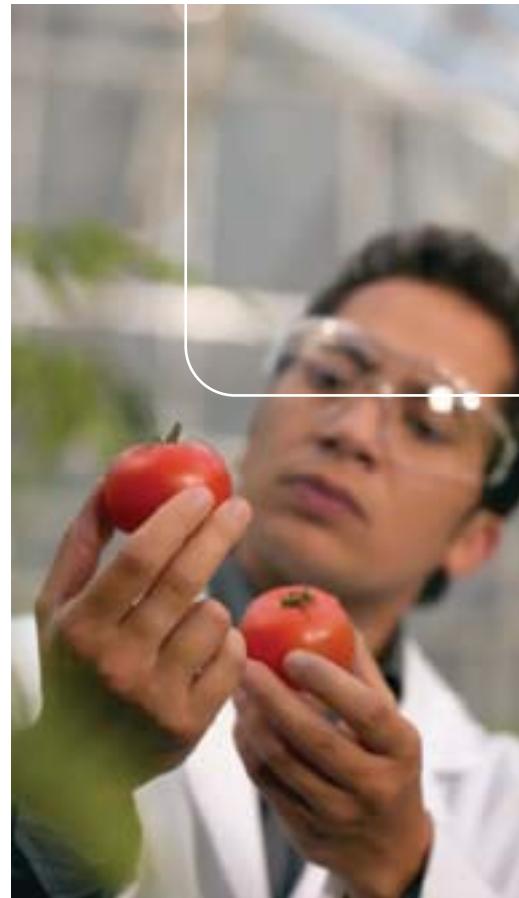
ثم جاء توماس هوفينج المدير السابق لمتحف متروبوليتان بولاية نيويورك بعد عدة شهور لرؤيه التمثال. وعلى عادة هوفينج، فإنه يعلق أول تعليق يمر بخاطره عند رؤية شيء جديد، لذا جاء تعليقه: «إن هذا التمثال جديد».

وعندما بدأ القلق يتزايد لدى إدارة المتحف بانتظارات هؤلاء الخبراء والباحثين قررت إرسال التمثال إلى اليونان للتأكد من تاريخه، وبعد البحث تم اكتشاف حقيقة أن المعلومات المقدمة عن التمثال غير صحيحة، وأنه غير أصلي. وبفحص الطبقة الخارجية للتمثال اكتشف أن المادة الرخامية التي صنع منها تم تغيرت، ولكن ليس بفعل تغيرات الزمن وإنما بسبب وجود طبقة من فطر البطاطس عليه ولدة عدة شهور ما أدى لتحول مادة التمثال لدرجة جعلت العلماء تظن أن عمره يعود لهذا التاريخ القديم، وتم اكتشاف الأمر قبل أن يتم شراؤه على أنه أثر مما كان سيؤدي لخسارة المتحف ملايين الدولارات لشراء تمثال مزيف.

الأمر الذي نود طرحه الآن هو كيف اكتشف فرديركو زيري وإفليني هاريسون وتوماس هوفينج هذا الأمر، لقد قال كل منهم إنه كان يراوده إحساس داخلي عند أول وهلة لرؤيه التمثال أن به خطأً ما، أي أنه بظرفه عين كان إحساس هؤلاء الخبراء يوازي فترة زمنية في البحث وجمع المعلومات لمدة شهور. فهذا الإحساس إذا تم الوثوق به وتطويره قد يعود علينا بالنفع الكبير، وقد يمنع عنا الكثير من الخسارة.

الكمبيوتر الشخصي الداخلي

يعتبر الجزء الخاص بالاستنتاجات في مخنا هو العقل اللاواعي المهيأ، ودراسة الأحكام النهائية أو الاستنتاجات



إنها عملية التفكير السريعة الخاصة باتخاذ قرار سريع أو الحكم السريع بخصوص شيء ما في طرفة عين.

حاول الكاتب الدخول إلى العقل لاكتشاف ما يحدث في طرفة العين أي في الثنائيتين الأوليين، وما ينبغي أن يشغل بالك، متى تكون قرارات تلك الثنائيتين (القرارات السريعة) صائبة؟ ومتى تكون غير صائبة؟ وما يجب فعله لتطوير قدرة التفكير الصائب السليم خلال تلك الثانية؟

كيف يكون اتخاذ القرارات بشكل سريع، بل ومتسرع هكذا مفيد؟! لا ينبغي علينا جمع المعلومات والتقييم أولاً، وقبل اتخاذ أية قرارات؟

هذا ما قيل لنا من قبل، كلما أخذت وقتك في التفكير وجمع المعلومات كان قرارك صائبًا. لقد تعلمنا أن في العجلة الندامة، وأن العجلة من الشيطان، لكنني لا أوفق من يدعون ذلك الرأي.

هناك العديد من المواقف خاصة في حال وجود الضغوط الشديدة لا تكون عندها في العجلة الندامة. فالقرارات السريعة تكون جيدة، والانطباعات الأولى تؤثر إيجاباً في الموقف كل. وإليك بعض المواقف الواقعية التي تدلل على وجهة النظر هذه.



**العدس هو أن لا تعلم ماذا تفعل
ولكن ما تفعله يكون صائباً.**

(روبرت بريتون)



واللاؤاعي باختلاف المواقف التي نمر بها. على سبيل المثال عندما نقابل شخصاً ما للمرة الأولى، أو نقابل شخصاً ما ينقدم للعمل في مؤسستنا، أو عند التفاعل مع تجربة أو فكرة جديدة علينا، أو عند اتخاذ قرار جديد تحت بعض الضغوط، فإننا نستخدم هذا الجزء اللاؤاعي من العقل. ولكن ما مدة اعتمادنا على هذا الجزء؟ إنها بعض الثنائي القليلة، بعض الثنائي الفاصلة الحاسمة فهي قد تبني علاقات، وقد تهدىء أخرى.

يقول عالم النفس نيلي أمبادي: إن الانطباع الذي نأخذه عن مدرس أو محاضر ما يتكون في الثنائي الأولى من رؤيته، حيث نقرر فيها إذا ما كان جيداً أم لا... وأعتقد أن هذا ما حدث لك عند رؤيتك لكتاب، فلقد أخذت برهة قصيرة للتفكير في العنوان، وهو ما أوحى لك بالتقاطك له لنقرأه، وفي كل كتاب آخر، فإن طرفة العين يجعلك تقول إنه كتاب جيد أو غير ذلك فتعيده لمكانه مرة أخرى، وتقرر أنه كتاب لا يستحق القراءة.

نظريّة تحليل الشريحة الصغيرة

تخيل أنك سوف تقوم بتوظيفي في عمل ما، وقد اطلعت على سيرتي الذاتية، وعلمت منها أنني أملك مؤهلات الوظيفة المطلوبة، لكنك ما تزال لا تعلم إذا ما كنت أنا الشخص المناسب لذلك العمل أم لا؟ هل أنا شخص جاد في العمل؟ هل أنا شخص أمين؟ هل أنا من

تعتبر من أهم اهتمامات علم النفس الآن، ولا يجب الخلط بين العقل اللاؤاعي المهيأ الذي نتحدث عنه، وبين العقل اللاؤاعي الخاص بفرويد وهو الذي يشير إلى المنطقة المظلمة بداخلنا، والتي تمتلئ بالرغبات والذكريات والأحلام التي تؤرقنا، ولا نستطيع معالجتها على مستوى عقلنا الوعي.

فهذا العقل اللاؤاعي يمثل جهاز كمبيوتر عملاق يعمل بسرعة شديدة في جمع المعلومات للتصرف حيال المواقف المختلفة فعندما تسير في الطريق على سبيل المثال، وتكتشف أن هناك سيارة تأتي في اتجاهك بأقصى سرعة وليس لديك وقت للتفكير في كل الخيارات المتاحة أمامك، فالسبيل الوحيد هو أن تتخذ قراراً سريعاً معتمدًا على المعلومات القليلة المتاحة أمامك، هكذا في طرفة عين، عليك اتخاذ قرار حاسم وسريع.

يقول عالم النفس تيموثي ويلسون إن العقل اللاؤاعي يعمل بكفاءة عالية كما الطيار الآلي في الطيارات الحديثة. فالعقل اللاؤاعي يساعدنا في التكهن بما يحدث حولنا ومعرفة الذين يمثلون خطورة ما علينا، كما يساعدنا في التصرف الصحيح تجاه الموقف المختلف. يقول ويلسون أيضاً إننا ننتقل بين العقل الوعي

الطلاب في مدينة جامعية يدخلون حجرات طلاب آخرين على ألا يكون لهؤلاء الطلاب معرفة سابقة بالطلاب الذين سيقومون بإجراء البحث عليهم من خلال ملء استبيان يوضح شخصيتهم بمجرد التجول في حجرات نومهم، ورؤيه أغراضهم الشخصية.

بعد جمع نتائج الاستبيان، سأله جوزلين بعض أصدقاء من أجري عليهم الاستبيان (الطلاب أصحاب حجرات النوم) عن شخصية أصدقائهم، وما يشير الدلالة أن نتائج الاستبيان وإجابات أصدقائه الطلاب الذين أجري عليهم الاستبيان جاءت متطابقة إلى حد كبير. فبمجرد إلقاء النظر على البيئة المحيطة بالفرد، تستطيع أن تعلم الكثير عن شخصيته، فمجرد النظر لمكتبة شخص ما، أو دولاب ملابسه، أو حتى اللوحات والصور المعلقة على حائط منزله قد تستخلص الكثير من المعلومات عنه، وعن شخصيته، وهو ما قد يستغرق سنوات حتى تعلموا عنه في حال إن اتبعت طريقاً آخر.

خطاً تقييم وارين هاردينج

في صباح أحد الأيام في عام 1899 في فندق ريتشاردز وود بولاية أوهايو التقى رجلان أحدهما كان محامياً لعاصمة الولاية ويدعى هاري داعرتي. والرجل الثاني، ويدعى وارين هاردينج من مدينة ماريوبور بولاية أوهايو يعمل محرراً صحفياً كما كان مرشحاً ليكون عمدة الولاية. كان هاردينج طويلاً، ويتمتع بشعبية كبيرة تميل للسمرة، وكان وسيماً، ومظاهره يوحي بأنه شخص ذو مكانة عظيمة، فور التقائهما أعجب هاري بوارين أيضاً بالإعجاب، وتبأ له بأنه سيكون له شأن عظيم، وأنه سيصبح رئيساً جيداً للجمهورية.

لم يكن هاردينج يتمتع بالذكاء الحاد، ولا هو من الشخصيات التي تتميز بمهارات العرض والتقطيع الجيد، كما كانت خطبه غير منتظمة الأفكار، ولكن منذ لقائهما أخذ هاري على عاته مهمة تحقيق انتباعه الأول بخصوص هاردينج، وهو أن يصبح رئيساً للجمهورية.

وفعلاً بعد دخول العديد من المعارك الانتخابية أصبح وارين هاردينج الرئيس هاردينج وتولى الرئاسة لمدة عامين قبل أن يتوفى على إثر سكتة قلبية، وعلى الرغم من أنه كان كما أجمع معظم المؤرخين من أسوأ الرؤساء في التاريخ الأمريكي. فإننا نستطيع أن نستخلص من تلك القصة أننا قد نأخذ انتباعاً معيناً بخصوص شخص ما أو شيء ما مجرد الحكم على مظهره الخارجي.

والانتباع الذي نأخذه في طرفة عين قد يتاثر ببعض العوامل الخارجية الخاطئة مما يؤدي لعدم صحة حكمنا عندما نعتمد على حكمه.

فالانتطباعات الأولى تكون من خبراتنا ومن البيئة المحيطة بنا؛ لذلك علينا تغيير انتطباعنا الأول بتغيير الخبرات المتعلقة بتلك الانتطباعات.

وفي هذا الكتاب أقوم بعرض بعض التجارب لأحكام الانتطباعات الأولى وقرارات طرفة العين بعضها يكون صائباً والبعض الآخر لا، ولكنها تهدنا ببعض الدروس لنتعلم كيف نطور من قدراتنا على فهم العديد من الأمور باستخدام أسلوب تحليل الشريحة الصغيرة وبمجرد

**نكتشف في أنفسنا ما نخفيه عن الآخرين
ونكتشف في الآخرين ما نخفيه عن أنفسنا.**
(Vauvenargues)



بخصوص الأفكار الجديدة؟ وللإجابة عن تلك الأسئلة عن شخصيتي أمامك خياران:

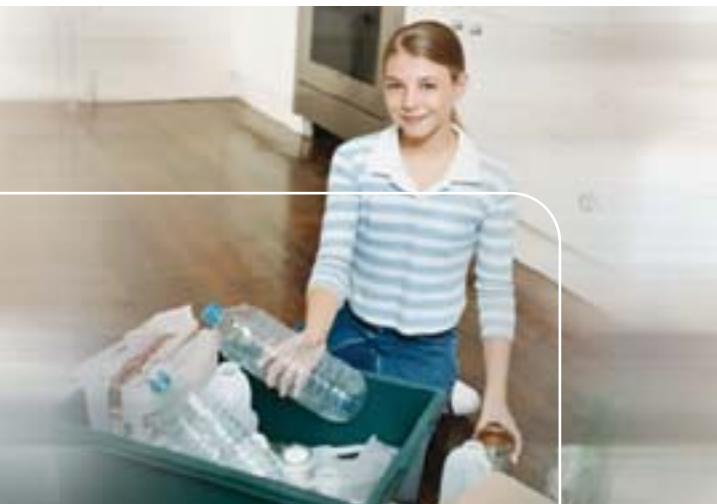
الأول: أن تقابلني مرتين في الأسبوع لمدة عام، وتحاول أن تصبح من أقرب أصدقائي كي تجيب عن تلك الأسئلة وتتعرف جيداً على شخصيتي.

الثاني: أن تدخل بيتي في غير وجودي، وتقضي حوالي نصف ساعة تتعرف فيها على شخصيتي، وتكتشفها من خلال النظر في محتويات منزلي، وعلى أغراضي الشخصية.

ماذا ستختار؟

الإجابة المتوقعة والتي يلجأ إليها معظم الأفراد هي اللجوء للاختيار الأول، فكلما أخذت وقتاً أكبر في التعرف على كنت دقيقاً في معرفة شخصيتي، واكتشفت مكنونات نفسى، وتسمى هذه الطريقة (تحليل شريحة سميكه من الموقف).

لكن هذا الخيار خطأ شائع فاللجوء للخيار الثاني وهو (تحليل شريحة صغيرة جداً من الموقف) قد تعطيك قدرًا كبيراً من المعلومات. فقد قام عالم النفس صموئيل جوزلين بتجربة جعل فيها بعض



فحسب».

قال رجل المطافئ: «أعتقد ذلك بالإضافة إلى أنني كنت أشعر أن حرارة النار زائدة عن مجرد حرارة حريق مطبخ؛ مما جعلني أشعر أن الأمر أكبر بكثير مما يبدو عليه». سأله الخبير، وماذا أيضاً لفت انتباهك؟ قال رجل المطافئ: «صوت الحريق لم يكن عالياً، ولكنه كان هادئاً مقارنة بالحرارة المنبعثة من الحريق». لم تطفئ النار في المطبخ لأن أصلها لم يكن من المطبخ، ولكن كان رجل المطافئ قد اتخذ قراره بكل تلك التطورات بعقله اللاوعي، فقد قام بدون قصد بتحليل شريحة صغيرة من الموقف نتج عنها اتخاذه لهذا القرار، وفعلاً كان القرار صائبًا فقرار لمحة العين كان نابع من موازنة الظروف المتعلقة بالموقف، حتى وإن كان ذلك على مستوى اللاوعي، ولكنه جعل من قرار رجل المطافئ الذي كان قد يتهم فيه بالقصير وعدم أداء وظيفته إلى أنه اتخذ قراراً حكيماً أنقذ به أرواح كل من كانوا معه.

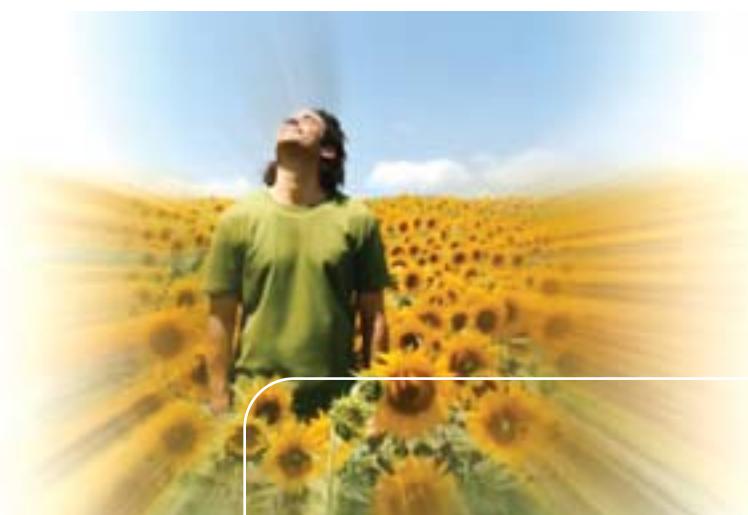
مأساة ديلما

ترعرع مؤلف ومغني الروك كينا ديلما ذو الأصل الإثيوبي في مقاطعة فيرجينيا، كان والده يعمل أستاذًا لمادة الاقتصاد بجامعة كامبريدج. وكانت تربية والديه له تتلخص في أنهem يريدانه أحسن منها في كل شيء، فكان كل ما يدور في المنزل عن التعليم والمال

النظر لمدة لا تتجاوز طرفة العين.

ظرفه عين أنقذت فريقاً للمطافئ

يقول جاري للاين خبير في صناعة القرارات بأنه قام بإجراء لقاء مع مسؤول من إدارة المطافئ كجزء من مشروع ليتحدد أصحاب المهن الخطيرة عن بعض المواقف التي واجهوها والتي كان عليهم اتخاذ قرار ما سريع وحاسم فيها، فحكي رجل المطافئ أنه تلقى مكالمة عادية للإبلاغ عن نشوب حريق في مطبخ بمنزل سكني من دور واحد. دخل رجال المطافئ المبنى، وبدعوا في إطفاء الحريق، ورش الماء على كل مكان، رغم ذلك لم ينطفئ الحريق، حينها فكر بأن هناك شيئاً ما خطأ: لذا أمر رجاله بالخروج من المبنى سريعاً. بعد دقائق من خروجهم انهارت الأرضية التي كانوا يقفون عليها فقد كانت النار تتشبّه من الدور السفلي، يقول الرجل إنه لم يكن يعلم بذلك عندما أمر رجاله بالخروج من المبنى، حيث يعتقد أن ذلك كان بالحدس، وهو يشعر أن الحاسة السادسة هي التي أنقذته في مجال عمله، لكن الخبرير جاري للاين لم يقتنع أن الحدس كان هو السبب، فحسب، لذا أخذ يتحدد مراراً وتكراراً عن الموقف مع رجل المطافئ، وأخذ يجعله يصف الأحداث ثانية بكل دقة، وبكل التفاصيل التي يستطيع تذكرها فقال للاين لرجل المطافئ: «إن الحريق في المطبخ لم ينطفئ بمحاولاته لإطفائه؛ لأن أصله لم يكن من المطبخ فهل هذا هو ما جعلك تتراجع وتعلم أن الحريق لا يقتصر على حريق مطبخ



طرفة العين فقد أخذوا القرار دون رؤية كينا مما جعل القرار مبتوراً وغير صائب، وبذلك ظلم كينا من هذا القرار.

الأخطاء القاتلة

من أكثر القرارات والأحكام السريعة شيوعاً هي الانطباعات التي نأخذها عن غيرنا من الناس، فكل لحظة من حياتنا تكون فيها بجانب شخص من الأشخاص نحاول فيها التبرير بمشاعره أو أفكاره، فعندما يقول لك شخص ما إنني أحبك نجد أنفسنا نظر إلى عين هذا الشخص لمعرفة إذا ما كان صادقاً أم لا.

وأحياناً نلتقي بشخص لأول مرة ونحاول التقاط بعض الإشارات منه لمعرفة شخصيته مما يجعلنا بعد ذلك نصدر الحكم ونقول: «هذا الشخص لا يحبني»، أو «هذا الشخص غير سعيد بمعرفتي»، وقد نشعر أن هناك نوعاً من الاتصال الخفي بيننا وبين هذا الشخص فنقول: «أشعر أنني أعرف هذا الشخص منذ زمن بعيد».

وأحياناً نشعر أنه بمجرد رؤية تعبيرات الوجه الخاصة بشخص ما دون حتى أن نسمعه، فإننا قد نفترس ما يقول، قد تجلس تنظر إلى طفل يبلغ عاماً واحداً يلعب على أرضية الحجرة فإذا حاولت أن تقرب منه وتضع يدك على يده فإنه بسرعة سينظر إلى عينيك لماذا؟ ليعرف ما الذي تريده منه، وإجابة ذلك السؤال سيسجدها في وجهك ويعلم إذا ما كنت تريده به خيراً أو شراً.

تسمى هذه العملية قراءة العقول فقد تقرأ كل ما يدور في خلد شخص آخر بمجرد النظر لوجهه، وحركات جسده، وهذه العملية يمارسها كل الأشخاص حتى الحيوانات، فقد تجد القطة التي تعطيها طعاماً برضائك تنظر إليك لمعرفة إذا ما كنت تستدرجاها

الكتاب الرئيسي:

Title: Blink : The Power of Thinking Without Thinking

Author: Malcolm Gladwell

Hardcover: 288 pages

Publisher: Little, Brown

(January 11, 2005)

Language: English

ISBN: 0316172324

الأذكياء يعجب بهم الآخرون، والآغنياء يحسدتهم الآخرون، والأقوى يخافهم الآخرون، لكن الحكماء يثق بهم الآخرون.

للعقل نفحة قوية، ولليد، ولكنها ليست قوية للسيطرة على العالم، وإنما للتغييره.

(كولين ويلسون)

والتقدير، وذلك على عكس موقف عمه الذي كان يعرض له بعض الأفكار عن الملاهي وصالات الرقص، وبحديثه كثيراً عن «مايك جاكسون» فكان الولد الصغير ينظر إليه قائلاً: «أنا لا أفهم شيئاً». أحب كينا التزحلق على الجليد الذي مثل اهتمامه الأساسي ضمن هوايته، ولم يستهويه الغناء إلى أن أهداه صديقه ألبووما لفريق يوتوك الإيرلندي، وبعد سماعه أعجب به كينا وأيما إعجاب، وأخذ يتعلم العزف على بعض الآلات الموسيقية حتى وصل لسن المراهقة وهو يجيد العزف، وكان يعلم نفسه الغناء، إلى أن استمع إليه شخص يعمل في مجال الغناء والموسيقى وأعجب بصوته، وتبأله بمستقبل باهراً..

سجل كينا أول أغنية له، حيث بدأ نجمه يلمع إلى أن أرادت إذاعات الغناء عزف أغنية في بعض محطاتها، لكن كان لزاماً عليهم ممارسة التقليد المنتشر في كل المحطات الإذاعية، باختبار المغني قبل السماح له بالغناء عبر الأثير، عن طريق عينة من الأشخاص الذين يسمعونهم الأغنية، وبالطبع يتوقف على قرار تلك المجموعة نجاح عرض هذا المغني أو فشله. المدهش في الأمر، أن قرار العينة جاء مخالفًا تماماً لكل التوقعات، فقد قالت هذه المجموعة إن هذا المغني ممل، ولا يجيد الغناء، على الرغم من أن حفلاته في ذلك الوقت كانت تمتلئ بالمعجبين، وكان ألبوومه يباع جيداً في الأسواق، وتفسير ذلك أن هذه المجموعة خدعت من قرار



((يمنع تماماً نقل أي جزء من هذه النشرة بدون إذن كتابي من الناشر ويشمل الحظر: التصوير والنقل لأغراض التوزيع وتستثنى منه الإشارات السريعة والمقتطفات في الصحافة والوسائل التعليمية والبحوث الجامعية))

للمزيد: ميديا إنترناشونال - قطر
الموحة: هاتف: +974 44 20 11 11
فاكس: +974 44 22 21 12
الموحة - قطر
الموحة: +971 4 2683303
فاكس: +971 4 2683393
موبايل: +971 50 6974284
فاكس: +971 4208 4208
الموحة - الإمارات العربية المتحدة
e-mail: mn@iol.net.qa

معاقبها أم لا، وإذا أرادت القطةأخذ الطعام دون رضايك فهي تنظر إليك لترى ماذا ستفعل، وما هو التعبير المرتسم على وجهك، هل هو تعبير ينم عن الصفة أم تعبير ينم عن الغضب والعقاب؟.

وتعتبر عملية قراءة العقول تلك عملية يمكن إتقانها بالتدريب والممارسة. ويفكك أن تعرف أن عالم النفس سوليفان تمكن قام بعمل قاموس لوحدات تعبيرات الوجه، فمتلاً الوحدة الأولى كانت تشير إلى تعبيرات الحزن، مثل انخفاض طرفي الشفتين إلى الأسفل، وغلق خفيف لحدقتي العين وارتخاء لعضلات الخدين وهكذا.. فقد حاول رصد كل المنشئ، ومعرفة التعبيرات المصاحبة لها بل والتدريب عليها جيداً حتى يحصل على التعبير الذي يرغب فيه عند الحاجة إليه، أو أن يستطيع تفسير التعبيرات بسهولة فور أن يقرأها في وجه شخص ما.

الآن تستطيع تطبيق ما قرأت في هذا الكتاب لاستفادة منه في حياتك العملية، وعليك من الآن فصاعداً أن تأخذ طرفة العين بمholm الجد، فعندما تقدم خطبة فتاة للزواج منها عليك التأكد من أهمية ما يحدث في أول ثانية من اللقاء فأول انطباع قد يحدد نجاح أو فشل علاقتكما. أو عند إجراء مقابلة للتقدم لوظيفة، بمجرد رؤيتك للشخص المسؤول عن توظيفك تستطيع أن تعلم إذا ما كان قد أعجب بك أم لا، وحينها تعلم نتيجة جلسة يمكن أن تطول، بمجرد طرفة عين. أو عندما يقرر القائد إصدار أمر ما في المعركة، فإصدار أمر حاسم وسريع ينبغي إلا يستهان به. كل هذه قرارات مصرية وسريعة فعلينا أن نشق في أحکامنا التي قد تبدو للبعض متسرعة.

قرار طرفة العين قد يكون غير منطقي في بعض الأحيان، ولكنه عادةً ما يكون صائباً، وإذا ما تدررت على اكتشاف إحساس، والقرارات المترتبة عليها، فإنك ستشعر بامتلاك قوة غير طبيعية على اكتشاف كل ما يدور حولك، واكتشاف ما يدور في عقول من حولك والسيطرة على الكثير من مواقفك في الحياة، كل هذا يكون فقط في طرفة عين.

إن التفكير في المواقف التي تساعدنا فيها قرارات طرفة العين، وتدريبها حتى نحصل على أقصى استفادة منها سوف يجعل رغباتك الحقيقية أكثر وضوحاً أمام ناظريك وسوف تساعدك على تحقيق أهدافك، وتمكنك من البحث عن طرق جديدة لحل مشاكلك واكتساب المهارات التي طلما أثارت إعجابك بالآخرين، كما أنها تشجعك على الإقدام على كل التغييرات التي تحتاج إليها، وتحظى آثار التجارب السلبية، وتعزز الشعور بالثقة في كل ما تقوم به.