

## بحث علمي.. الناس يحكمون عليك طبقًا لأمرين اثنين فقط عند رؤيتك للمرة الأولى



ترجمة إسلام الكتبي

آمي كادي الأستاذة بكلية إدارة الأعمال في جامعة هارفارد عكفت على دراسة ”الانطباع الأول“ مع زملائها الطبيبين النفسيين سوزان فيسك وبيتر جليك لمدة 15 عامًا، واكتشفت العديد من الأنماط في هذه التفاعلات البشرية.

تقول آمي كادي في كتابها ”الحضور“ (Presence) إن الناس يجيبون عن سؤالين اثنين عند رؤيتك للمرة الأولى:

– هل يمكنني أن أثق بهذا الشخص؟

– هل يمكنني أن أحترم هذا الشخص؟

يشير أطباء علم النفس إلى هذين المعيارين بـ”الدفع“ و”الكفاءة“ على الترتيب، وفي الحالة المثالية تكون شخصًا يملك الصفتين.

تقول كادي ”من المثير أن معظم الناس – خاصة المتخصصين – يعتقدون أن العامل الثاني أهم، في النهاية يهدف الأشخاص إلى إقناعك أنهم أذكياء وموهوبون بدرجة كافية تضمن لهم النجاح في إدارة وتنفيذ الأعمال“.

ولكن في الواقع فإن عامل الدفع أو مدى جدارتك بالثقة هي العامل الأهم الذي يقيمك الناس على أساسه، من وجهة نظر أكثر تطورًا، تقول كادي إن الأكثر أهمية لضمان نجارتنا أن نعرف إذا كان الشخص يستحق ثقتنا أم لا.

يمكنك تخيل ذلك بسهولة لو وضعت نفسك في موقف رجل الكهف، حيث كان الأهم دائمًا أن تعرف ما إذا كان شريكك ينوي قتلك وسرقة متعلقاتك أو أنه فقط قوي البنية بما يكفي لمساعدتك في إشعال الحطب.

وعلى الرغم من أن الكفاءة تعد أمرًا شديد الأهمية، تقول كادي إنه لا يتم النظر إلى الكفاءة إلا بعد

الاطمئنان للشخص واعتباره محل ثقة، بينما التركيز فقط على استعراض إمكانياتك قد يكون ذا تأثير عكسي تمامًا، وتقول أيضًا إن طلاب ماجستير إدارة الأعمال يحرصون دائمًا على إبراز ذكائهم وكفاءتهم مما قد يؤدي بهم إلى تفويت العديد من المناسبات والأحداث الاجتماعية وعدم طلب المساعدة من الغير، كما يظهرون بمظهر الأشخاص غير الاجتماعيين.

هؤلاء المتفوقون يجدون صدمة شديدة القسوة تجعلهم يستفيقون عندما لا يحصلون على فرص عمل لأن لا أحد يظن أنهم محل ثقة.

تقول كادي ”إذا كان الشخص الذي تحاول إقناعه والتأثير عليه لا يثق بك، فلن ينجح الأمر، بل على العكس قد تثير شكوكه لأنه يظن أنك تتلاعب به، بينما يثير الشخص الجدير بالاحترام الإعجاب، ولكن فقط إذا بنيت الثقة المطلوبة وكنت جديرًا بالاحترام تكون قوتك وكفاءتك فائدة كبيرة أكثر من كونها تهديدًا لشركائك“.

المصدر: بيزنس إنسايدر