

# سكولوجية السحر والجمال (\*)

تعريب

الدكتور ضياء الدين ابو الحب  
جامعة بغداد - كلية الآداب

ان كل شخص اعتيادي - سواء أكان رجلا او امرأة - في هذا العالم يريد ان يكون ناجحا . وها انتي الآن اريد ان اتساءل « ما النجاح ؟ »

هل هو المال ؟ فاذا كان الامر كذلك فان كثيرين من الرجال والنساء الذين افادوا البشرية فائدة كبرى كانوا فاشلين من الناحية المالية ، ولم يكونوا الا مجرد « حاصلين على المال » . . .

هل هو الكمال الجسماني ؟ فان كان الامر كذلك فالملاكم البطلة ، اذن ، هو النجاح المحقق بينما يعتبر « ستاينمر » وهو الكهربائي الاحدب ذو البراعة العظمية الذي قدم للعالم مثل هذا الكنز الزاخر من التطبيقات الجديدة في حقل الكهرباء فاشلا .

هل هو الشهرة وذيوع الصيت ؟ فحينئذ فان اي كوكب سينمائي معروف يقف على ذروة عالية من النجاح ، بينما الام التي ولدتك والتي لا يكون اسمها معروفا الا ربما من فئة قليلة من الناس ، تعتبر فاشلة بشكل بارز نسبيا .

---

(\*) The Psychology of charm : or  
cultivating a Winning Personality . by  
Danniel A. simmons. Psychology Publishing Co.  
LTD., Marple, chechire , ENGLAND.



فما النجاح اذن ؟ انه الشيء الذي يريده كل انسان .  
انه الارتباط السعيد ببقية افراد البشر ، وان تمتلك الاصدقاء  
الذين تريدهم ، وان تكون قادرا على ان تسهم معهم في عملهم ولهولهم ،  
وان تكون محبوبا من قبل اولئك الذين تحبهم ، وان تقدر وتحترم  
من جانب الناس الذين يعرفونك ، وان تتمكن من ان تحتل مركزك  
المرموق في الحياة المهنية وتحافظ عليه ، وان تفلح حقا في تولي اي عمل  
تقوم به ، وان تقدم خدماتك المثلى للآخرين ، وان يخدموك باخلاص ،  
وذلك هو النجاح . انه مسألة علاقات بشرية ، قضية ان تكون قادرا  
على ان تباع نفسك للناس الآخرين مقابل الاشياء والشروط التي تروم  
الفوز بها منهم . فاذا لم تكن ناجحا وفق المعنى الذي اشير اليه الآن  
فان ذلك يعود الى سبب انك لا تحسن البيع ، انك لا تستطيع ان  
تعرف كيف تباع نفسك بالثمن الذي تود الحصول عليه . واذا لم تكن  
قادرا على ان تباع نفسك مقابل تلك الامور التي تعني النجاح والفوز  
فان ذلك لا يعود الى وجود الخطأ في الشيء الذي تود ان تباعه  
وذلك لان العالم يريدك ويريد مواهبك وقدراتك اذا عرف فقط ماذا  
تعرضه للبيع منها . وما من شخص يشبهك تماما في كل هذا العالم ،  
وما من شخص آخر يماثلك . وما من احد يفكر مثلما تفكر تماما ،  
كما انه لا يوجد اي شخص آخر هو نفس النوع من الصداقة التي  
تحملها انت ، وما من شخص آخر يحب مثلما تحب انت .

وثمة لمسة وفن خاصان في تأدية عملك مما لا يتوفر في عمل اي  
انسان آخر سواك ، كما يتمثل شيء معين في ابتسامتك لا يمكن ان  
يرتسم في مجيا اي واحد من الناس سواك . كما تسمع رنة ذات سمة  
واضحة في نبرات صوتك مما لا يمكن ان تصدر عن اية حنجرة اخرى  
غير حنجرتك انت . كما ان لك اساليبك الخاصة وامزجتك التي  
لا تتوفر في اي شخص آخر فيما عدالك .  
كما يوجد افراد آخرون مشابهين بدرجة ماثلة لك ووثيقة بك



في جملة هذه الخصائص المعينة المشتركة ومع ذلك فانهم متباينون عنك  
كلية . فانك حتما انت ، ولا يوجد اي شخص آخر يمثل ما « انت »  
عليه في كل أنحاء العالم ، وقد ابدعك ذلك الذكاء الخلاق الاعظم ايما  
ابداع .

ان العالم يريد ذلك الشيء المتباين قبل كل شيء وفوق كل شيء  
انه يريد الرجال والنساء الذين يستطيعون ان يحبوا وان يكونوا  
محبوبين ، وان يخدموا ثم يخدمون هم انفسهم . ان يعطوا ثم  
ياخذون ، رجال ونساء ممن هم محبوبون ، مخلصون وعطوفون ،  
وصادقون . ان لديهم الشيء الكثير من العمل السعيد ، ذي الثمن  
الباهض الذي يدفعونه للرجال والنساء من هذا النوع ، وابواب  
الفرص مفتحة امام ابصارهم حيثما يذهبون او يجيئون .

ما من انسان يملأ المكان الذي تحتله انت ، وما من شخص آخر  
يؤدي نفس العمل الذي تؤديه ، وما من شخص آخر ينال الجزاء  
الذي تناله . فاذا لم تكن ناجحا مسبقا بالاسلوب الذي وصفته الآن  
فان مكانك سيبقى فارغا وعملك سيظل غير منجز ، ومكافأتك لم  
تدفع لك ، ذلك بسبب كونك انك لم تعرف كيف تباع نفسك للعالم ،  
او لانك لا تعرف كيف تبسط عروضك امامهم ، وفي عرض سلعتك  
بين ايديهم .

فاذا ملأنا حقيبتين من النماذج والعيّنات من بضائع ممتازة مما  
يحتاج الناس اليها ، يريدونها ، وارسلنا احدي الحقيبتين مع احد  
البائعين وارسلنا الحقيبة الثانية مع بائع آخر فالذي يحدث حقا ان  
احدهما يصبح فاشلا بينما ينجح الآخر منهما بدرجة قصوى مما  
سيؤدي في نهاية الامر الى ان يصبح مديرا للبيعات مع توفر نفس  
البضاعة لكليهما ، وعملهما في نفس المنطقة ، فالواحد منهما يفوز  
بالنجاح الاكيد والآخر منعا ينسى بالفشل الذريع . وبطبيعة الحال  
فان الفرق بينهما انما هو تباين في شخصيتي كلا البائعين .



لقد اخبرني منذ زمن بعيد احد الشبان عن تلاقيه للمرة الاولى  
بشابة سمع الشيء الكثير عن سحرها وجمالها ، وعن ذبوع شهرتها  
من افواه اناس عديدين . وقد كانت واحدة بين عدد كبير من الضيوف  
في احدى الحفلات الاجتماعية وعندما اشير اليها امام ناظره خطر بذهنه  
ان يوجه الى نفسه هذا السؤال ، عجا هل انها هي بالذات ؟ انها  
لم تكن على جانب كبير من الجمال بالمعنى الاعتيادي لهذه الكلمة  
لا في قسما ت وجھها ولا في رشا قة قوامها ( او في تركيب شكلها العام )  
وان كان ثمة مظهر لانا قة كلية لديها . اما ملابسها فمع انها بسيطة  
وباهتة في لونها فانها توحى بنفس الزينة المتأنقة كما لو انها كانت  
جزءا رئيسيا من كيانها .

وخطر على فكر هذا الشاب ان يتساءل مع نفسه ، ولكن لماذا  
يتحتم على كثير من الشبان والشابات ان يحوموا حول هذه الفتاة  
بالذات ، ويهيموا شغفا بها ؟ ولماذا كانت هي الروح الحية المسيطرة  
على الحفلة كلها ؟ ولماذا كانت كثيرة من الامتيازات قد انهمرت عليها  
هي بالذات ؟

وعندما ألقى هذا الشاب نظرتة الاولى اليها وجدها جالسة بكل  
هدوء تتحدث الى فتاة اخرى تجلس الى جانبها . وفي لمحة خاطفة اليها  
لم يستطع ان يتبين أي سبب يستدعي كل هذه الشهرة الطاغية التي  
تمتع بها ، فقد كان ثمة عدد آخر من الفتيات الاخريات معها في نفس  
الصالة ممن كن اكثر جمالا منها ، وبعضهن الآخر اللائي يعلم انهن  
اكثر ثراء منها ، واخريات ايضا اكثر ثقافة وتعلما منها . ثم حضر  
بعض ضيوف آخرين للحفلة نفسها ، وجرى تعريفه اليها من بين  
اشخاص آخرين سواه ، ثم بدأت الفتاة ذات الشهرة الواسعة  
بالحديث معه ومع الآخرين ثم اكتشفا السبب الداعي الى علو كعب  
شهرتها من بين الاخريات .

وقد حاول ان يبين عن السبب ، الا انه كان علي ان اعتمد على



معرفتي العامة كلية حول الفتيات لغرض ملء الفراغات بين كل ما  
اخبرني به •

فبالاضافة الى اناقته ، وقامت الرشيقة فقد كانت تمتاز بأسلوب  
ودي ورقيق في الاصغاء لكل ما يريد الآخرون التحدث به اليها •  
وعندما بدأت تتحدث فقد اظهرت تعليقاتها على انها قد ادركت كل  
ما قيل او جرى الخوض فيه من احاديث • مع اهتمام ودي لحقوق  
الآخرين ولمشاعرهم • انها لم تكن تؤثر شخصا على آخر وانما كانت  
تعامل الجميع على قدم المساواة مع نفس الاهتمام الودي والتقدير  
المخلص الذي تضيفه على الجميع ، اما ابتسامتها ( أواه ! ) فقد كانت  
تستلك ابتسامة على درجة كبيرة من الروعة الاخاذة • انها كانت على  
درجة كبيرة من السحر والجمال •

لقد كانت لتلك الفتاة شخصية منتصرة ومما لا ريب فيه انها  
تعرفت منذ وقت بعيد على المعوقات التي تعاني منها ، وبذلت اكثر من  
مجرد التفكير والتعويض عن تلك المعوقات بتحسين ذلك الشيء  
الوحيد الذي جعلها تختلف عن غيرها - الا وهو شخصيتها الخاصة  
بها ، ولم تكن لتحتاج الى ان تضيفي على نفسها اي مظهر مزيف ، او  
طريقة مصطنعة في التعامل مع الناس لغرض ان تصبح محبوبة  
ومشهوره • انها قدمت مجرد خير ما كانت هي عليه • ومهما يكن  
السبيل الذي تتبعه في الحياة فانها ستظل ناجحة على الدوام ، وانما  
اتجهت فانها ستلاقي كل الاشياء التي تسعدها وترضيها •

لقد رأينا عديدا من الفتيات الفاتنات اللاتي كن يمثل زهرة  
الجدران " Wall flower " في المناسبات الاجتماعية اي انهن  
يقنعن بشاهدة المشاهد السارة ولا يشاركن فيها ، وقلوبهن تضطرم  
وجدا للاسهام في الانس والمسررات ، والالفة والمودة التي تشيع من  
حولهن في كافة الارحاء ، وكثيرا ما كانت هاتيك الفتيات يتولاهن  
العجب الشديد لما كن يقابلن بكل هذا القدر من الوجود وقلة الاتباه



اليهن ، بينما يعجب الآخرون لماذا كن منعزلات ومتحفظات الى هذا الحد ، وكن تبدو « متعاليات » ومنطويات على انفسهن .  
لقد رأينا جميعا الرجل الذي لا يبدو انه يحتل مركز الصدارة في مجتمع يضم اشخاصا آخرين سواء . انه الشخص المنقطع عنهم والمنفصل عن الاتصال بهم . انه يحضر بين فترة واخرى الى مجتمعات تتألف من الرجال والنساء الا انه لا يبدو أنه تيسر أي شيء له يستطيع أن يفعله او يقوم به وما من شيء يمكنه البوح به . انه يخلق الفكرة التي توحي بأنه يفضل البقاء بمفرده في الوقت الذي يشعر فيه كحقيقة لا يخامرها ريب باحساس عميق من الازلال ، وبالوحدة والانزعال .  
فاية شيء هذه الصفة العجيبة المدهشة التي يحوز عليها بعض الافراد بوفرة وغزارة ويفتقدها افراد آخرون الى حد خطير ؟

لماذا كانت تلك الفتاة الشابة جذابة المظهر ، بينما فتيات اخريات اكثر جمالا منها ، واعظم ثراء ، واغزر ثقافة وتعلما مما تمتلكه هي ، لم يلفتن أبدا الا انتباهها نورا اليهن ، واهتماما ضئيلا بهن ؟  
لماذا ينجح احد الباعة في تجارته بينما يعاني بائع آخر يعمل في نفس التجارة، ويتجه نفس الاتجاه ، من الفشل الذريع في عمله ؟

انا نشاهد نفس هذه المتناقضات في كل مجالات الحياة ومناشطها . في كل انواع المهن والاعمال في المجتمع ، وفي حقول السياسة ، فحيثما نتجه نجد رجالا ونساءا يفرح سائر النساء والرجال بان يمنحهم مزايا الافضلية ويسلطوا لهم دعائم النجاح والمسرات والشهرة والصدافة والمحبة ، ويقدموا لهم وسائل القوة .  
بينما نشاهد رجالا ونساءا آخرين يرغبون حيازة هذه المزايا والسماح ، ويتهاككون في سبيل الحصول عليها ، ولكنهم لا ينالونها ، على الاقل بالمقياس الذي يتمحور فيه الحظوة بها .

فما وجه الاختلاف بين هذين النوعين من الافراد ؟  
انه وجه التباين والاختلاف في الشخصية ، فما الشخصية اذن ؟



انها السمات الكلية في الرجل والمرأة والتي من شأنها ان تؤثر في  
سائر الرجال والنساء الآخرين ولا تعتمد الشخصية على المظهر  
الجسمي فحسب . الا ان من الطبيعي للرجل الوسيم والمرأة الجميلة  
من يميلان على صقل وتهذيب شخصية ناجحة لهما ان تكون لهما  
الافضلية على بقية اخوانهما واخواتهما ممن هم اقل وسامة وجمالا ،  
او كانوا لا يقدرون الشخصية الناجحة تقديرا عاليا .

ويبدو ان اولئك الافراد الجذابي المظهر من الناحية الجسمية  
يعتقدون - كقاعدة عامة - بان مظهرهم الجسمي الخارجي هو كل  
ما يعتقدون عليه الرجاء ويحتاجون اليه في ناحية تكوين شخصية  
ناجحة ومنتصرة ، ولهذا فانهم كثيرا ما يهملون الامور الاخرى التي  
لها اثرها الحقيقي في سيكولوجية السحر والجمال .

فقد كان ( ابراهام لنكولن ) رجلا زري المنظر قبيح الشكل من  
الناحية الجسمية بصورة غير اعتيادية او مألوفة ، الا انه فيما وراء  
ذلك القبح والهزال والمظهر النحيل كان يحوز شخصية ممتازة رفعت  
منزله من حياة متواضعة الى منصب رئيس جمهورية الولايات المتحدة  
الامريكية والى شهرة مؤتمنه في كل الظروف والاوقات . اذ لم تكن  
شخصيته معتمدة على الذكاء الذهني الوقاد والخارق فحسب ، مع  
انه كان وقاد الذهن خارق الذكاء بطبيعة الحال ، الا ان افراد  
آخرين يمتازون أيضا بالذكاء الخارق جدا ومشابهين له مروا بسلام لم  
يلفتوا اليهم نظر احد من الناس . انه السحر والجمال والجادية التي  
تؤثر في شخصية الرجل هي التي تجعل الناس يمنحونه الحب ويكرمونه  
ويساعدونه على ان يظفر بكل ما يريد ويحتاج اليه .

وهذه الغنية الايطالية المشهورة « جولسي كورشي »  
" Gulli Curci " لم تكن بالجميلة من ناحية مظهرها الجسمي ، الا  
ان لديها صوتا رخيم النبرات مدهشنا بطبيعة الحال ، لكن الحقيقة  
الواضحة الجلية ان هناك اصواتا اخرى تمتاز بمثل رخامة صوتها



وعذوبته • وبامكان المرء ان يستمع الى اصوات كثيرة عذبة الترانيم  
رخيمة النبرات مثل صوتها تماما ، تلك الاصوات التي وان كانت  
تباين عن صوتها بطبيعة الحال ولكنها تتسم بمثل رخامة صوتها  
وعذوبة ترانيمها •

فما الشيء الذي رفع من منزلة هذه المرأة الايطالية المحتفى بها  
اذن بالرغم من كونها مغمورة لا يعرفها احد الى منزلة توجت فيها بالشهرة  
الخالدة ، مما حملت العالم على ان يلقي الثروة الطائلة والثناء والتقدير  
الجزيلين عند قدميها ؟ انه سحر الشخصية هو الذي تمتاز به هذه  
المرأة الناجحة - الشخصية التي تأسر الانسان على حين غرة عندما  
يقف بين يديها ، ويهتز طربا كل فرد من الحاضرين في الحفلات التي  
تحييها كلما ظهرت على خشبة المسرح عندما تشرع بالغناء • ان البشرية  
تعترف لها وباستمرار على انها الصديق المقدر والرفيق المدرك •  
وتتطلع البشرية الى التقدير والى الفهم فوق كل شيء آخر في هذا  
العالم وذلك لان التقدير والفهم يعينان كل ما يستحق الطموح  
للحصول عليه •

انني اروم أن اكون مفهوما بكل وضوح وجلاء • وانني لا اعتقد  
الرجاء في أن يصبح قارئ أو قارئتي الكريمين ( ابراهام لنكولن ) او  
( جوالي كورشي ) اذ لم يعيش على قيد الحياة غير ( لنكولن ) واحده  
ولا يمكن ان يعود مرة اخرى الى الوجود ثانية ابدا • كما لم تعيش  
غير جولي كورشي واحدة ، ولا يمكن ان تكون ثمة جولي اخرى  
مطلقا • ومهما تكن المثل العليا التي تؤمن بها فان عليك ان تكون  
قنوعا في ان تبقى انت نفسك ولا احد سواك • ولم يوجد اي شخص  
آخر سواك يمشك • وعندما تنطوي صفحاتك لا يأتي احد يقوم مقامك  
ابدا • فعليك أما أن تنتصر او تخسر مقابل ذلك شخصيتك • فاذا  
صقلت شخصية جميلة ساحرة فسوف تنجح وتنتصر ، اما اذا لم تصقل  
شخصية جذابة فانك ستخسر الرهان مهما تكن الامتيازات الاخرى



التي تحوزها ، واذ اننا جميعنا يباعون نبيع انفسنا للاشخاص الآخرين  
مهما تكن مكاتنا في الحياة ، ومهما تكن المهن والاعمال التي تزاولها  
فاننا لن نستطيع في الحقيقة ان نتجح على الاطلاق ما لم نبع انفسنا  
ونبع خدماتنا او بضائعنا . وستخصص بعض اقسام هذا الكتاب كلية  
لتطبيق اساليب ووسائل يتمكن القاريء عن طريقها من جعل نفسه  
جاهزا للبيع - حيث يتمكن من تهذيب شخصية منتصرة ومتغلبة .

والمقاصد المعقودة على تلك الاساليب والوسائل تقتضي تركيز  
الانتباه الدقيق من جانب القراء الكرام على الاهمية البالغة للشخصية  
المنتصرة . والطلب منهم في ان يتوقفوا برهة من الزمن للتفكير بصورة  
محددة في ثلاثة طرق يستطيعون بواسطتها من جعل شخصياتهم اكثر  
اغراء وجاذبية في اعين الناس الآخرين من حولهم . وليس ما ينبغي  
عليهم ان يفعلوه اليوم او غدا ، مثلما هم عليه الآن . بالافادة من  
الوسائل والفرص المهيئة بين ايديهم مباشرة .

وانتي اترك الامر للقاريء الكريم فيما اذا كان سيقوم فعلا  
بتطبيق الامور الثلاثة المقترحة التي امكن التفكير فيها في هذا الصلده

فبعد ان تاوى الى الفراش ليلا فكر عنوة لفترة عدة ثوان من  
الوقت فيما يعنيه الامر بالنسبة اليك في ان تكون جذابا للشخصية  
يبعث عنها الآخرون ، ومحترما محبوبا لترتقى الى أعلى المناصب في  
الحياة واحسنها واكثرها حظا من السعادة والحبور . ثم اخذ الى  
الراحة والنوم . وانت تستمع الى ساعة الحائط ، ودقات رقاصها  
الرتيبة وهي تدق بسرعة ، وانت تتحدث في طوايا نفسك مخاطبا  
اياها قائلا : انني سأجعل من نفسي شخصا جذابا . انني سأجعل من  
نفسي شخصا جذابا . دع كل دقة من دقائق الساعة تقيس مقطعا من  
تلك الافكار ، لا تبذل جهدا في التركيز فيها . واذا بدأ ذهنك ينتقل  
هاهنا وهنالك ، دعه يفعل ذلك . ثم ابق مصغيا الى الساعة وهي  
تدق دقائقها حتى تغلظ مطمئنا الى النوم ، استخدم نفس تلك العبارة



وردها مع نفسك ليلة بعد اخرى بما لا يقل عن اسبوع واحد ، وذلك قبل أن تنتقل الى المعادلة الاخرى المذكورة فيما بعد في هذا الكتاب .  
اذ ان هذه المعادلة سوف تنقل الايحاء بالجازبية الى العقل اللاشعوري كما انها سرعان ما تجعل ذلك الايحاء امرا واقميا .

وسنبدا الآن في اتباع طرق ووسائل عملية لبناء شخصية منتصرة مع استخدام معادلات نفسية مهيئة لنا كأدوات في سبيل الحصول على مساعدة العقل الباطني ( او اللاشعور ) .

### اسئلة ( لفحص الذات )

- ١ - ماذا ينبغي كل رجل وامرأة في الحصول عليه ؟
- ٢ - ما النجاح ؟
- ٣ - ماذا يريد العالم قبل كل شيء آخر ؟
- ٤ - ماذا كان السبب لاشتهار الفتاة التي ذكر اسمها في هذا القسم ؟
- ٥ - ما الشخصية ؟
- ٦ - هل تعتمد الشخصية على المظهر الخارجي او الجسمي ؟
- ٧ - على ماذا قامت شخصية ابراهام لنكولان الاميركي ؟
- ٨ - ماذا تريد الانسانية قبل كل شيء آخر في العالم ؟
- ٩ - ما القصد من وضع هذا الكتاب ؟
- ١٠ - هل فكرت بثلاثة طرق تتمكن بواسطتها من جعل شخصيتك اكثر اغراءا للشخص الآخرين ؟ فاذا كان الامر كذلك فما هي ؟
- ١١ - ما القصد من المعادلة النفسية التي وصفت في هذا القسم ؟
- ١٢ - هل تستعملها ؟ وهل لاحظت اية نتائج لها ؟



## الاجابات على الاسئلة

- ١ - ان كل رجل وامرأة اعتيادين يريدان ان يكونا ناجحين •
- ٢ - انه الارتباط السعيد مع افراد البشر الآخرين - اي ان تكون قادرا على بيع ذاتك لاناس آخرين مقابل الامور والشروط التي تريدها •
- ٣ - ان العالم يريد رجالا ونساء ذوي قلوب محبة مخلصين وعطوفين وصادقين •
- ٤ - كانت تحوز على الشخصية المنتصرة •
- ٥ - انها المجموعة الكلية لما يمتلكه الفرد رجلا كان او امرأة كما يؤثران في بقية الافراد من الرجال والنساء •
- ٦ - كلا ••
- ٧ - انه السحر والجمال اللذين جعلتا الناس يقدرونه ويحبونه ويساعدونه للحصول على ما اراد •
- ٨ - التقدير والفهم •
- ٩ - تركيز انتباه القاريء على اهمية الشخصية المنتصرة •
- ١٠ - ان القصد منها نقل الايحاء بالجازبية الى العقل الباطني او (الاشعور) •
- ١١ - المعادلة الشخصية ان تتحدث الى نفسك مخاطبا اياها قائلا : « انني سأجعل من نفسي شخصا جذابا » •
- ١٢ - تتوقف الاجابة على الشخص الذي يستعملها ، ويتلمس النتائج الصادرة عنها •