

الفراسة والكاريزما

فن الاتصال بدون كلام

- حقيقة : لغة جسمك قد تجعلك مقبولا أو مرفوضا فى الوظائف والزواج!
- أوقات مثيرة للخلل : كيف تبدو واثقا جذابا فى الحفلات والمناسبات؟
- الكاريزما : ما المقصود بها.. وكيف تدعمها فى شخصيتك؟
- هتلر يفتح شعبه بالحرب : بفضل موهبته الخطابية وحركاته الانفعالية المؤثرة!
- علاقات عاطفية : كيف تستخدم لغة جسمك فى كسب قلب عروسك؟
- كذابون بالجملة : كيف ترصد علامات الكذب وكيف تكسب ثقة الآخرين؟

د/ أيمن أبو الرّوس





للنشر والتوزيع والتصدير

نافذتك على الفكر العربي
والعالمي من خلال ما تقدمه
لك من روائع الفكر العالمي
والكتب العلمية والأدبية
والطبية ونوادر التراث
واللغات الحية. شعارنا:
قدم الجديد..

وبسرر آخر خص

يشرف عليها ويديرها

مهندس

مصطفى عاشور

٧٦ شارع محمد فريد - الفرقة - مصر الجديدة - القاهرة

تليفون: ٢٦٢٧٩٨٦٢ - ٢٦٢٨٩٢٧٢ فاكس: ٢٦٢٨٠١٨٢

Web site: www.ibnsina-eg.com

E-mail: info@ibnsina-eg.com

جميع الحقوق محفوظة للنشر

لا يجوز طبع أو نسخ أو تصوير أو
تسجيل أو اقتباس أي جزء من
الكتاب أو تخزينه بأية وسيلة
ميكانيكية أو إلكترونية بدون إذن
كتابي سابق من الناشر.

ابو الروس، أيمن.
الفراسة والكاريزما فن الإتصال بدون كلام
أيمن ابو الروس.
ط١- القاهرة: مكتبة ابن سينا للنشر والتوزيع، ٢٠١١.
١١٢ ص: ٢٤ سم.
تدمك ٧ ٠٥ ٥٠٨٤ ٩٧٧ ٩٧٨
١- الفراسة ١٢٨ أ- العنوان.

رقم الإيداع: ٢٠١١/٩٠٠٧

الترقيم الدولي: 978-977-5084-05-7

تصميم الغلاف والرسومات الداخلية:

إبراهيم محمد إبراهيم

تطلب جميع مطبوعاتنا من وكيلنا الوحيد بالملكة العربية السعودية
مكتبة الساعي للنشر والتوزيع

ص.ب ٥٠٦٤٩ الرياض ١١٥٣٣ - هاتف: ٤٣٥٣٧٦٨ - ٤٣٥١٩٦٦ - ٤٣٥٩٠٦٦

فاكس: ٤٣٥٥٩٤٥ جوال: ٥٥٠٦٧١٩٦٧

جدة: هاتف/ فاكس: ٦٢٩٤٣٦٧ جوال: ٥٥٠٦٧١٩٧٦

E-mail: alsayy99@hotmail.com

مطابع العبور الحديثة - القاهرة

تليفون: ١٣٠١٦٦٥١٠ فاكس: ٤٦٦٥١٥٩٩



مقدمة

«هات عينك فى عينى» لأرى ما إذا كنت صادقاً أم كاذباً !
هذا مثال شائع للغة الجسد التى نقصدها . فنحن نقول بعيوننا ، وحركات
أيدينا ، وأوضاع أجسامنا ، أشياء كثيرة ولكن بلغة صامتة !
بل أحياناً تكون النظرات والأفعال والحركات أقوى من الكلمات !
ومن الطريف أننا نتحدث تلك اللغة الصامتة بنسبة أكبر بكثير من لغة
الكلام !

ويذكرنا ذلك القائل «وتعطلت لغة الكلام وخاطبت عيناي عيناك» .
ولكن ما الذى يفيدك من التبحر فى مجال تلك اللغة ؟
إنها تمثل بلا شك أحد أركان النجاح فى الحياة . فقد تصير مقبولاً أو
مرفوضاً لدى الآخرين بناء على ما تظهره من لغة جسدك .
فلعلك سمعت أشياء كثيرة من هذا القبيل :
- انظر كيف يجلس ؟ .. إنه إنسان متطاوّل مغرور .
- انظر كيف يحدّق بعينه ؟ .. إنه لا شك شخص قليل الأدب .
- يا لها من مصافحة حارة وترحاب شديد ! إنه حقاً إنسان مؤدب دمث .
الخلق متواضع ! لم لا ترتب معه موعداً آخر ؟!
- إنه إنسان مقنع جداً حسن المظهر .. وهو جدير بتلك الوظيفة .
- هذا البائع ثقيل الظل .. دعنا نتجه لبائع آخر .. ولا أريد شراء شيء
من وجهه .



- إنه حقاً مُحاضر ناجح يشد الانتباه ومتيقن مما يقول .. فلنخصص له برنامجاً إعلامياً.. إلى آخره ..

وهناك أمثلة كثيرة واقعية في حياتنا لشخصيات برعت في استخدام لغة الجسد أو تمتعت «بكاريزما» عالية مما حقق لها نجاحاً كبيراً وكسبت قاعدة شعبية عريضة .. وذلك من أمثال الرئيس الأمريكي السابق بيل كلينتون ، والمناضل الأفريقي نيلسون مانديلا ، والأميرة ديانا الراحلة .

بل إن هتلر ذاته استطاع بفضل موهبته الخطابية ولغة جسده المؤثرة إقناع شعبه العريض بالدخول في الحرب .. فهو إنسان ناجح ولكن على نحو مدمر شرير !

والعلاقة بين لغة الجسد والفراسة علاقة قوية مثلما تدل حركات الناس على طبائعهم فإنه قد يمكن الاستدلال على ذلك أيضاً من ملاحظة ملامحهم وتفرُّس وجوههم وهذه الناحية برع فيها العرب والذين أجادوا كذلك اقتفاء الأثر . بل إنه جاء في الكتاب الكريم ما يشير إلى الأخذ بالفراسة بقوله تعالى : ﴿ تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ ﴾ (البقرة : 273).

هذا هو موضوعنا يا أصدقاء على صفحات هذا الكتاب . فأرجو أن ينال إعجابكم وتستفيدوا به في حياتكم العملية بحيث يكون دافعاً للنجاح.

مع خالص تحياتي،،،

المؤلف

فن الاتصال بدون كلام

- ما المقصود بلغة الجسد ؟
- وما أهميتها فى حياتنا ؟

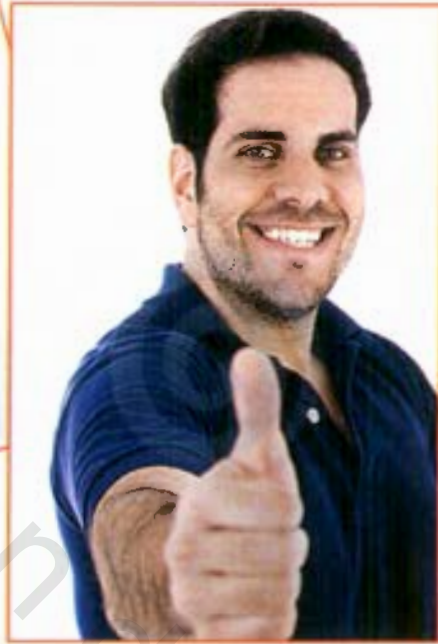


إن لغة الجسد تحتل مكاناً كبيراً فى تعاملاتنا اليومية مع بعضها البعض. إنها لغة صامتة للاتصال (non verbal communication) ننقل خلالها للآخرين ما نشعر به ، وما نفكر فيه ، وما نريده ، وتمكننا فى الوقت نفسه من فهم ما يدور بأذهانهم ، فهى لغة متبادلة بدون كلام .

وهى لغة لازمت الإنسان منذ الخليقة فاعتمد عليها فى التعبير .. لكن الاهتمام

العلمى بشرح وتفسير هذه اللغة حدث مؤخراً منذ نحو أربعين سنة مضت وبخاصة فى الولايات المتحدة، حيث ظهر أول كتاب من نوعه تناول موضوع لغة الحواس وكان عن تفسير معانى الإشارة باليد من تأليف «جون بولير».

ومن الطريف أن عالم البيولوجى «تشارلز دارون» لاحظ كذلك أن بعض الحيوانات تستخدم لغة الحواس فى الاتصال ببعضها.. وذكر أن القرود تستخدم تعبيرات فى الاتصال شبيهة بتعابير الإنسان. وهو ما فتح المجال لدراسة علم الإيثولوجى (ethology) أو سلوك الحيوان .



وتذكر الأبحاث والدراسات حقيقة مذهشة؛ وهى أننا نستخدم فى الحقيقة هذه اللغة الصامتة فى الاتصال بنسبة تصل إلى 90 ٪ .. أى أننا نتصل مع بعضنا البعض بالكلام بنسبة حوالى 10 ٪ فقط .

وتفسير ذلك أننا نعتمد فى الحقيقة فى كثير من اتصالاتنا على «التحدث» بمفردات هذه اللغة الصامتة كتعبيرات الوجه، وحركات الرأس، وإشارات اليد والأصابع، والأصوات غير الكلامية التى نحدثها بأفواهنا ونحن نستخدم ذلك عادة بصورة غير شعورية (subconscious) .

وحتى أثناء حديثنا بالكلام فإننا لا نستطيع الاستغناء عن لغة الجسم لنقول ما نقوله بوضوح وفهم وعمق.

وتلعب لغة الحواس أهمية كبيرة فى مجالات حياتنا المختلفة، ولذا فإنها تعد مهارة تساعد من يجيدها على تحقيق الفوز والنجاح .

فالتاجر الذى يجيد استخدام لغة الجسم مع الزبائن يمكنه أن يحقق نجاحاً فى بيع بضائعه بالنسبة لآخر خامل لا يتقن هذه اللغة .

والمحاضر أو المعلم الذى يجيد توظيف هذه اللغة يمكنه الاستحواذ على انتباه الحاضرين وحثهم على التركيز والفهم، والخطيب الذى يجيد لغة الجسم يمكنه كسب قاعدة شعبية كبيرة .

بل يمكن القول بأن مقدار ما يتمتع به كل منا من جاذبية وقبول لدى الآخرين يتوقف إلى حد كبير على مدى مهارته فى استخدام لغة الحواس.

فالأفعال والإشارات والحركات قد تكون أقوى من الكلمات !



لغة جسمك .. مفتاح شخصيتك !

- مفردات لغة الجسم :

إن تقييم الآخرين لنا بشكل سريع حتى بدون أن نحاورهم ، أو ما يسمى بالانطباع الأول ، يعتمد في الحقيقة على ما تُظهره من لغة الجسم .
ويسمى ذلك بعامل النظرة أو اللمحة (blink factor) فأنت تكتسب هذا الانطباع من مجرد لمحة أو نظرة أو حركة عين واحدة .
وهذا الانطباع السريع يكون من ملاحظة أحد أو كل هذه المفردات التي تشكل لغة الجسم .



- الإشارات والحركات والإيماءات (gestures) .

- وضع الجسم (posture) .

- الاتصال بالعين (eye contact) .

- تعبير الوجه (facial expression) .

- الملامسة (touch) كطريقة المصافحة .

- سلوك الفراغ (spatial behaviour) ، أو المسافة التي

نخصصها لأنفسنا .

- طريقة الحُكْي (grooming) وتشتمل كذلك على الرائحة .

- الملابس التي نظهر بها .. أو مظهرنا الخارجي .

- هل تجيد استخدام لغة جسمك ؟



- هل أنت فى حاجة إلى بعض التعبيرات الإيجابية ؟

فإلى أى مدى أنت مدرك للغة جسمك وما تقوله للآخرين عنك ؟
إن كلاً منا يحتاج لتقييم مفردات تلك اللغة وإدراك العيوب التى قد تشوبها
والعمل على تصحيحها لكي نقدم أنفسنا للآخرين فى أفضل صورة.. فاسأل
نفسك :

- هل تعتقد أن تعبيرات وجهك تقدمك للآخرين بصورة جيدة ؟

- عندما تتحدث ، هل تتبع حركات يديك خارجة عن السيطرة وتحتاج

لنرويض ؟

- هل أنت مدرك لما قد تقوم به من حركات لا إرادية (tics) تحتاج للسيطرة ؟

- هل تعتقد أن طريقة مصافحتك للآخرين تقدمك لهم بشكل مُرضٍ ؟
- هل تعتقد أن مظهرك الخارجى (أو ملابسك) يعطى انطباعاً جيداً عنك ؟

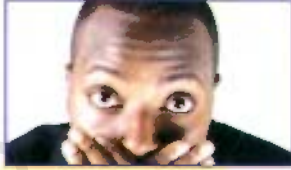
- هل أنت منصت جيد لما يقوله الآخرون ؟
- هل تجيد الاتصال بالعينين مع مَنْ يحاورك ؟
- كيف تقف وسط الآخرين؟ وهل تراعى المسافة المناسبة التى تربطك بهم؟ إلى آخره .

- أنواع لغة الجسم ؟

إن لغة الجسم تتم إلى حد كبير بشكل تلقائى .
ولذا قد يدعى البعض أن محاولة تكييف أو تغيير تلك اللغة وفق اختلاف المواقف التى تتعرض لها يعد نوعاً من التزييف .
لكن ذلك فى الحقيقة ليس صحيحاً فنحن نحتاج أن نكيف لغة جسمنا على نحو ينقل للآخرين رسائل تتناسب مع المواقف التى نمر بها .
وذلك أشبه بتعلم مفردات لغة جديدة تضاف إلى قاموسنا اللغوى .
فبعض المواقف تحتاج منا أن نُظهر مزيداً من الثقة بالنفس .. وبعضها يحتاج منا أن نعبر عن الألفة والصدقة . وبعض المواقف تحتاج منا أن نلتزم بلغة جسم تعبر عن الهدوء ، وغير ذلك .

ولذا فإنه من البراعة أن تحاول تكييف لغة جسمك مع المواقف المختلفة
لتنجح في نقل الرسائل الصحيحة المناسبة للآخرين .
وهذه بعض الأمثلة ...

لغة الواثق :



- اتصال ثابت بالعينين .

- قامة مفرودة .

- وضع مفتوح (الذراعان بعيدتان عن الصدر) .

- استرخاء تعبير الوجه .

- ابتسامة خفيفة .

لغة الألفة والصداقة :



- الابتسام .

- الإيماء بالرأس .

- المصافحة الحارة .

- إظهار جوانب أخرى للملامسة (كالعناق والربط باليد) .

- وضع مسترخ أثناء الجلوس .

- استرخاء تعبير الوجه والعينين .

لغة القيادة :



- مصافحة قوية باليد .

- اتصال جيد بالعينين .

- جسم مفرد .
- الجلوس في المقدمة أو في المركز .
- إشارات باليد تدل على التحديد والتأكيد .

لغة الهادئ الملتزم :

- اتخاذ وضع شبه ثابت أثناء الجلوس .
- الرجوع بالظهر للوراء في المقعد .
- الارتكاز بالذراعين على جانبي المقعد .
- تشابك بسيط لليدين .
- إنزال الكتفين .
- التحدث المحدود في الوقت المناسب .



دراسات وتحليلات عن لغة الجسم

ما المقصود بالسلوك الفراغى ؟

وضع الباحثون فى لغة الجسم (body language) من المعنيين بالأمور النفسية تحديداً لمقدار المسافة التى نلتزم بها عند تعاملنا مع بعضنا البعض .. أو درجة الاقتراب .. وهو ما نسميه بالسلوك المسافى أو الفراغى (spatial behaviour) ويمكن من خلال ملاحظة تلك المسافة أو الحيز (spatial zone) أن نتعرف على نوع العلاقة التى تربط بين طرفين ببعضهما .

فكلما انخفضت المسافة بين الطرفين دل ذلك على زيادة التقارب النفسى والشعورى بينهما ، والعكس صحيح . وهذه تعد إحدى لغات الجسم التى يجب أن نتقن الأخذ بها .
وهناك خمس مناطق (أو خمس مسافات للسلوك) يجب أن نلتزم بها فى تعاملاتنا ، وهى :

- 1 - منطقة المودة أو الألفة الشديدة (close intimate zone) .
- 2 - منطقة المودة أو الألفة (intimate zone) .
- 3 - المنطقة الشخصية (personal zone) .
- 4 - المنطقة الاجتماعية (social zone) .
- 5 - المنطقة العامة (public zone) .

مناطق السلوك الخمس

1 2 3

4

5



مناطق السلوك الخمس

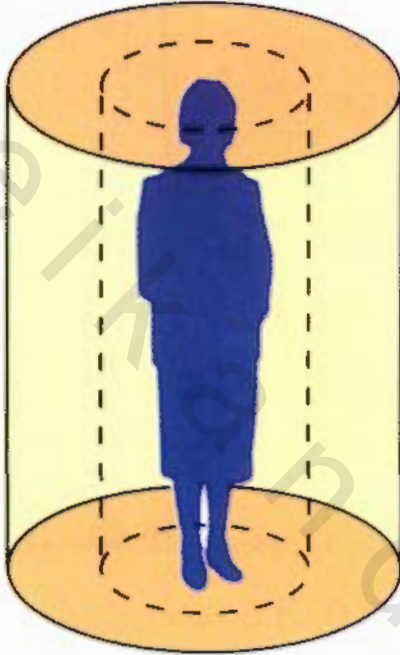


1 - منطقة الألفة الشديدة :

وهي المنطقة القريبة جداً من أجسامنا (لا تزيد على 15 سم) .. والتي ليس من المفروض أن يقتحمها سوى شخص تربطنا به مودة أو ألفة شديدة كالزوجة أو الصديق الحميم، فإذا اقتحم شخص لا تربطنا به درجة عالية من الألفة تلك المنطقة صار سلوكه منفرداً مرفوضاً .

2 - منطقة الألفة :

وهذه تكون حوالى 15 - 45 سم . وهى المنطقة المخصصة للأصدقاء أو الأقارب أو للمتحابين فى بداية التعارف (العروسان على وشك إتمام الزواج) .



أما اقتحام شخص دون ذلك لتلك المنطقة فيعد سلوكاً غير لائق أو تهجماً على خصوصية الآخر قد يكون الدافع وراءه جنسياً أو قد يكون عدوانياً.

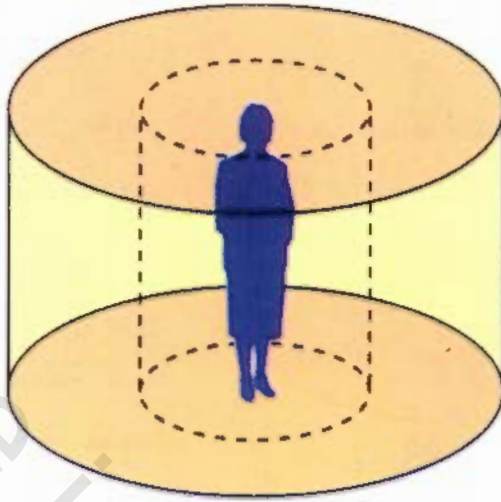
ولذا يقوم الفرد تلقائياً بإحداث تغييرات بجسمه للابتعاد أو للدفاع عن النفس.

3 - المنطقة الشخصية :

وهذه تكون فى حدود (40 - 120 سم) .

وهى المنطقة الشائعة فى التعامل بين طرفين كأتثناء الحديث فى مجال العمل ، أو عند حضور حفلات أو مناسبات خاصة .

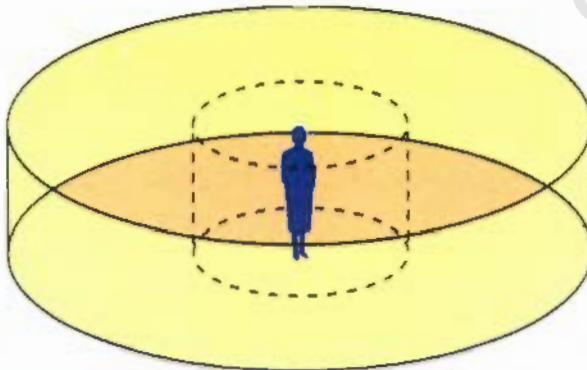
ولذا فإن اختزال طرف من الطرفين لهذه المسافة مع طرف آخر لا تربطه به علاقة قوية يعد غير لائق، لأنه يعبر عن مودة غير موجودة



بالفعل فهو نوع من الاقتحام، كما أن زيادة هذه المسافة يعد أيضاً سلوكاً خاطئاً لأنه يدل على نقص الرغبة في التعارف أو يدل على الرغبة في المقاطعة ورفض التحدث .

4 - المنطقة الاجتماعية :

وهذه تكون في حدود 1.5 - 3.6 أمتار، وهي المنطقة اللائق استخدامها في الحياة الاجتماعية العامة كما في الشوارع ، أو في المحلات ، وكذلك عند عمليات البيع والشراء في الأسواق العامة .



5 - المنطقة العامة :

ويقصد بها المنطقة التي يؤخذ بها عند إلقاء حديث علني، حيث يقف المتحدث على مسافة بعيدة نسبياً بالنسبة للحاضرين والذين يلتزمون كذلك بالابتعاد عن المتحدث بنفس هذه المسافة تقريباً .



ما المقصود بمناطق التفرُّس أو النظر ؟

إنه مثلما يكون هناك مناطق لائقة محددة للتعامل والتحاور فيما بيننا والتي يجب أن نلتزم بها كأحدى مفردات لغة الجسد ، فإن هناك أيضاً ما يسمى بمناطق التفرُّس أو النظر خلال المحادثة (conversational gaze) ، والتي يجب أن نحرص على الأخذ بها تجاه الطرف الذي نحدثه.. والتي يمكن أن تكشف عن بعد نوع العلاقة التي تربط بين متحاورين . دعنا نوضح ذلك ..

إنه عندما نتحدث إلى طرف آخر فإنه من اللائق أن نتفرس منطقة معينة من وجهه أو جسمه وأن تكون تلك المنطقة هي حدود النظر وذلك على حسب مكانة الشخص الذي نتحدث إليه أو مقدار ما يربطنا به من ألفة .

وهناك ثلاث مناطق للتفرس ، وهى :

1 - منطقة رسمية للنظر (formal gaze) :



المنطقة الرسمية للنظر والتفرس

وهى منطقة تختص بمجال العمل والرسميات وتتحكم فى التعامل بين الطرفين بحيث لا يمتد بعيداً عن الصفة الرسمية . فالمتحدث يكتفى فى هذه الحالة بالنظر إلى منطقة على شكل مثلث تمتد قاعدته بين العينين ويمتد رأسه لأعلى .

2 - منطقة غير رسمية للنظر (informal gaze) :



المنطقة غير الرسمية للنظر والتفرس

وهى منطقة لحدود النظر تناسب الأحاديث الاجتماعية وأحاديث الأصدقاء أو الذين تربطنا بهم معرفة سابقة وشيء من الألفة .. ففى هذه الحالة يحال النظر لأسفل قليلاً ليشكل مثلثاً تمتد قامته بين العينين ويمتد رأسه تجاه الفم .

3 - المنطقة الشخصية للنظر (personal gaze) :

أما عندما نتحدث إلى أشخاص تربطنا بهم علاقة قوية ودرجة عالية من المودة مثل الزوجة فإنه يمكن أن يمتد مجال النظر والتفرس لأسفل حتى يصل إلى منطقة الصدر (أو الثديين) أو ربما ما هو أسفل من ذلك. فليس هناك حرج من توسيع مجال النظر لاقتحام الخصوصيات الجسدية للطرف الآخر .



المنطقة الشخصية للنظر والتفرس

دع جسمك يتحدث عنك بالإيجاب .. أثناء ملائمة ومصافحة الآخرين

التعبير باللائمة :

تمثل الملائمة لغة مهمة جداً من لغات الجسد .. ونحن نلامس بعضنا البعض من خلال الحياة الاجتماعية من خلال مواقف كثيرة لعل أبرزها المصافحة باليد وكذلك العناق والتقبيل، والربت باليد (الطبطبة) .. إلى آخره.

فكيف تقوم بالملائمة على وجه يقدمك للآخرين في أفضل صورة ؟
وماذا تقول لغة الجسد من خلال هذه المفردات الثلاثة للملائمة :



- المصافحة باليد .
- العناق والتقبيل .
- الربت باليد (الطبطبة) .

المصافحة باليد :

- من يبدأ بالمصافحة ؟!

إن القادم على جماعة هو الذي يبدأ المصافحة الشفهية (السلام عليكم) ..

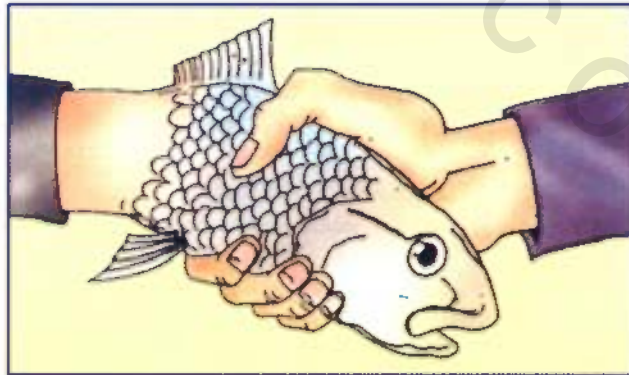
ولكن المستضيف أو صاحب المكان هو الذي يبدأ المصافحة باليد ، حيث من المفروض أن يهيم بالوقوف ويمد يده للقادم مصافحاً إياه .

كيف يكون وضع يدك أثناء المصافحة ؟

من المفروض أن تتخذ يدك وضعاً رأسياً مع يد المصافحة.. ففي ذلك إشارة إلى تساوى مكانة الطرفين.. ومن فلا أحد أفضل من الآخر.. ومن اللائق أن تقوم بهزهزة يدك أثناء المصافحة بمعدل لا يزيد على ثلاث مرات .

أما عندما تجعل يدك هي العليا ففي ذلك إشارة للطرف الآخر بأنك الأقوى والأفضل .

وعندما تمد يدك للمصافحة النقط اليد الأخرى بكامل باطن يدك .. ولا تكتف بالمصافحة بأصابعك، ففي ذلك إشارة للطرف الآخر بالتدنى والتحقير .



ولزيادة حرارة المصافحة والتعبير عن السرور بقاء الطرف الآخر يمكنك الإمساك باليد الأخرى بساعد الطرف الآخر .



ففي ذلك رسالة تقول: (إني سعيد جداً بقاءك .. إنه ليس مجرد عمل بل لك مكانة كبيرة عندي) .

ولكن لا تلجأ لزيادة نطاق المصافحة بتلك الطريقة مع شخص لا تعرفه من قبل .

ومن «أدب» التعارف أن تقترن مصافحة الغرباء بتقديم كليهما للآخر (أنا فلان.. أعمل بمجال كذا) .

كيف تكون لغة جسده أثناء المصافحة ؟

تفقد المصافحة أهميتها إذا كانت مصحوبة بعبوس وتكشير، بل قد تؤدي لعكس الغرض منها وهو الاستياء وليس الترحيب .

ولذا لابد أن تقترن المصافحة بتعبيرات تدل بالفعل على الترحيب .. ولا بد من الاتصال بالعين ولا بد من وجود تعبير الابتسام .

وليس من اللائق بالطبع أن تبادر بالمصافحة في وضع الجلوس، ففي

ذلك إشارة للطرف الآخر بالإهمال ونقص التقدير (لا تستحق منى بذل جهد للوقوف!) .



هل تنحني تجاه من تصافحه؟

يعتقد البعض أن الميل للانحناء بالجسم أثناء المصافحة يكسب الطرف الآخر مزيداً من الأهمية .. فأنت عندما تنحني وتقلل من طولك فكأنك تقلل أيضاً من مكانتك بالنسبة لمن تصافحه وهي لغة رسمية بدرجة كبيرة من لغات الجسد يذكروا تطبيقها بقاء الملوك .. لكنها ليست من لغات



الجسد المقبولة والشائعة في حياتنا العملية . لكنها تلقى رواجاً في آسيا لاختلاف عادات الشعوب والأجناس .

هل تعانق وتحتضن من تصافحه ؟

إن التقارب الجسدى الذى يتحقق من خلال العناق والاحتضان يحمل توطيداً للعلاقة الشعورية الحميمة بين الطرفين .

ولذا يمكن اللجوء لتلك اللغة الجسدية بين الأقارب والأصدقاء الذين تربطنا بهم علاقة حميمة .. ويفضل ذلك عند الرجوع من السفر ، وبعد فراق طويل ..

أما فى مجال العمل فلا يجب أن تتعدى الملامسة مجال المصافحة باليد. ولهذا السبب يجب أن تكون المصافحة متقنة ومعبرة عن الترحيب الفعلى.

الربت باليد (الطبطبة) :

الربط باليد نوع آخر من الملامسة . وهو فى مرحلة الطفولة ، عندما تربت الأم يدها على طفلها ، يحمل معنى الحنان أو المكافأة .

ولكن فى حياتنا العملية ككبار يحمل معانى مختلفة ويجب توظيفه جيداً على حسب الموقف الذى يتعرض له .



وهذه بعض الأمثلة :

- الطبطبة باليد على اليد .. هذه تحمل معنى المواساة، ولذا يجب أن تقتصر عادة على زيارة المرضى .



- الطبطبة باليد على الكتف .. وهذه تتخلل عادة المصافحة وتعبّر عما هو أكثر من الترحيب كالاستياق والحميمية .



- الطبطبة باليد على الكوع أو الإمساك به .. وهذه تعبّر عن المساندة (تأكد أنني سأعتنى بك.. تأكد أنني سأساندك) .

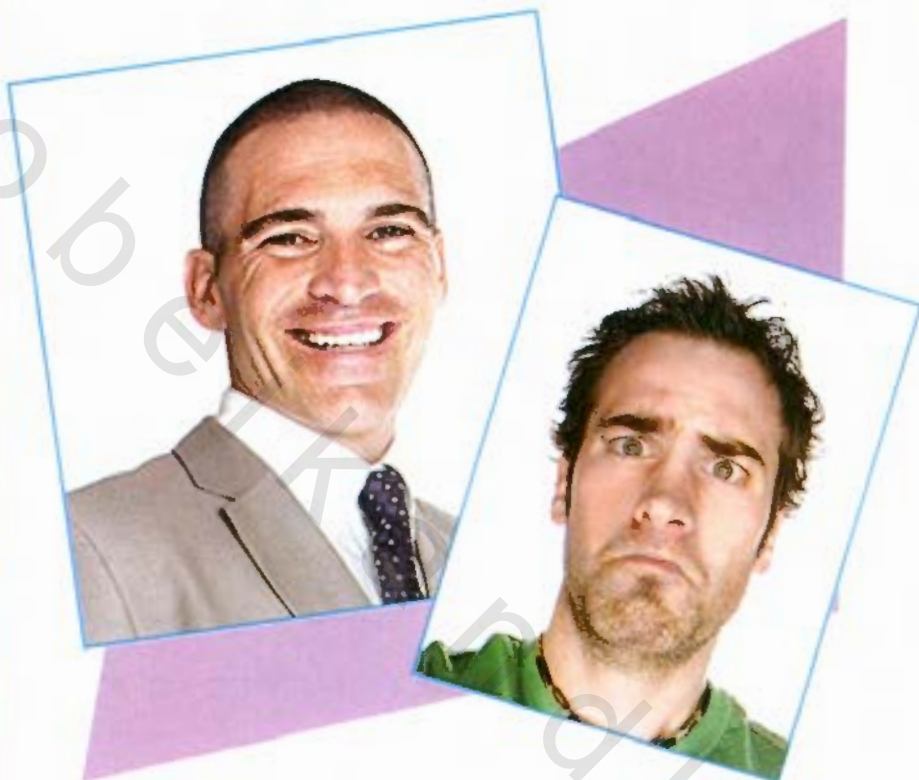


- الطبطبة باليد على الظهر .. تحمل معاني مختلفة، ففي مرحلة الطفولة تعبّر عن الحنان.. أما بين الكبار فقد تحمل معنى انتظار الموافقة على أمر ما (أرجوك أن توافق).

أو قد تستخدم لتوجيه الضيف

القادم كإشارة على الاحتفاء به .. أو قد تستخدم لإثبات القوة (أنت لا تزال ضعيفاً كالطفل الذي تدلله أمه !) .

كيف تتقن التعبير بوجهك ؟



لغة الوجوه :

نحن نتميز كبشر عن باقي الحيوانات بوجود عدد كبير من عضلات الوجه التي ترسم على وجوهنا كثيراً من الانفعالات والتعبيرات والرسائل الصامتة .. فيعتبر التعبير بالوجه أحد أبرز وسائل الاتصال الصامتة بين البشر .

ويعرف الممثلون ذلك جيداً ويتدربون على التعبير بوجوههم في مواقف مختلفة .. إذ يعد ذلك ركناً مهماً من أركان نجاح الشخصية التي يقومون بتقمُّصها .

ومن الطريف هنا ، حسبما يذكر بعض علماء النفس ، أننا نميل للتعبير بوجوهنا بالجانب الأيسر من الوجه أكثر من الجانب الأيمن، حيث يتولى الجانب الأيمن من المخ السيطرة على تعبيرات الوجه فعادة يسيطر الجزء الأيمن من المخ على الجانب الأيسر من الجسم ، والعكس صحيح .

وتشتمل تعبيرات الوجه بصفة عامة على ثلاثة أشياء رئيسية وهى :

- الابتسام .

- الاتصال بالعينين وحركات العين المختلفة .

- التكشير أو العبوس .



كيف تجيد تعبير الابتسام ؟

- الابتسامة الرائعة والابتسامة الحقيقية :

قد تندهش حين تعرف أن الابتسامة الجيدة تعبير يبدأ من العينين فطريقة الابتسامة الحقيقية الجميلة غير الرائعة تبدأ بتحريك إحدى عضلات العين (orbicularis muscle) بصورة تلقائية . أما الابتسامة الزائفة الاضطرارية فيقوم بها عضلة على جانبي الفم (zygomatic muscle).

التدريب على الابتسام :

قف أمام مرآة وقم بحجب الجزء السفلى من الوجه بيدك أو بورقة، وابدأ التدريب على الابتسام بعينيك (كأن تتذكر شيئاً مضحكاً) .

وبعدما تجيد الابتسام بالعينين انتقل لتدريب الفم.

ابدأ بالتدريب على الابتسام المقفول (أى بدون فتح الفم) ثم تدرب على

زيادة عرض الابتسامة وفتح الفم تدريجياً بحيث يظهر جزء من أسنانك العلوية وأسنانك السفلية .

اجعل ابتسامتك تبدو متناسقة واضحة (كانك تقول كلمة Cheese).

أشياء مهمة يجب وضعها في الحسبان :

- لا تجعل أسنانك تلامس بعضها البعض من الأطراف .. فذلك يوحي بالضيق والتوتر ولا يوحي بتعبير ابتسام حقيقي .

- لا تفتح فمك أثناء الابتسام إلا إذا تم ذلك بصورة فطرية أمام شيء مثير للضحك والضحك .. فبدون ذلك تبدو الابتسامة رائعة .

- لا تلجأ للابتسامة الخاطفة (flash smile) كالضوء الذي يظهر فجأة ويختفي بسرعة ، فالابتسامة اللطيفة يمكن أن تحدث فجأة لكنها تتعلق بالفم لبعض الوقت .

- تجنب كذلك الابتسام بدون مناسبة أو الابتسامة غير المتوافقة مع ما يُقال .

ومن الطريف أن رئيسة وزراء بريطانيا السابقة مارجريت تاتشر كانت تميل لهذا النوع من الابتسام .. مثل إبداء ابتسامة عند الحديث عن مشكلة البطالة !



التحليل النفسى للابتسام :

- ماذا نقول ابتسامتك عنك ؟

* الابتسامة الحقيقية :

وهى ابتسامة تعبر عن
الفرحة الحقيقية أو الانبساط .
وفيها يُسحب الفم على الجانبين ،
وتظهر الأسنان العلوية والسفلية،
وتضيق العينان قليلاً .

* الابتسامة المكبوتة :

وفيها تُحتجز ابتسامة الفم
بالخدين وتتجعد العينان . وكأنك
تحاول الضحك على شخص ما
فهى ابتسامة غير مرغوبة .

* الابتسامة غير المستوية :

بمعنى أن تحتل الابتسامة
ركناً واحداً من الفم وهى ابتسامة
مصطنعة عادة ، وكأنك تحاول
بذل مجهود فى الابتسام لغرض
المجاملة .





* ابتسامة الفم المسحوب :

وفيها تُسحب الشفتان للداخل.
وتحدث أحياناً عند المصافحة..
وتدل على المعاناة أو الزهق
أكثر ما تدل على السرور .



* الابتسامة المشدودة :

وهي ابتسامة يُشد فيها الفم
على الجانبين وتظهر الأسنان
لكنها تخلو من التعبير الحقيقي
للعينين عن الابتسام .. فهي
ابتسامة اجتماعية تظهرنا
بمظهر لائق متأدب مجامل .



* الابتسامة المتوترة :

حيث يظهر تعبير الابتسام
مقروناً بجز الأسنان وربما
مع ميل الفم تجاه زاوية أكثر
من الأخرى . وهي تعبير عن
التوتر أو الغيظ .



* ابتسامة الاحتقار:

وهي ابتسامة يتمدد فيها
الفم ولا تظهر الأسنان، بينما
يرتفع الحاجبان لأعلى ويرجع
الرأس للوراء. وهي تنم عن
السخرية أو الاحتقار .



كيف تجيد الاتصال بالعينين ؟



الاتصال بالعينين أثناء المحادثة يعني الثقة بالنفس .. والصدق كذلك ،
فالكاذب عادة لا يتمكن من استمرار الاتصال بالعينين أو بتجنب ذلك .
وهروب العين أثناء المحادثة أو تحولها إلى هدف آخر يعني الخجل أو
الضعف .

ولكن هل يعد الخجل صفة سيئة ؟!

إن الخجل الزائد لا شك أنه من الصفات غير المرغوبة، بل إنه يعد عقبة
ضد تحقيق الأهداف .

أما التمتع بشيء من الخجل فهو صفة حميدة وليست مكروهة .
إننا لو تأملنا في الحقيقة أشهر الشخصيات العالمية التي تمتعت بجاذبية
وشعبية كبيرة (أو كاريزما) مثل الرئيس الأمريكي السابق بيل كلينتون ،
والأميرة الراحلة ديانا ، للاحظنا أن تلك الشخصيات المؤثرة كانت تتمتع
بشيء من الخجل اللطيف الجذاب والذي يعبر عنه انغماس الرأس لأسفل
وانغماس العينين أحياناً ، مع التزود بابتسامة حقيقية ، وذلك على الرغم من
إثبات ثقة واضحة بالنفس بصفة عامة .



ولذا يعد الاتصال بالعينين نوعاً من المهارة التي تثبت الثقة بالنفس
والقوة والتي يمكن أن تثبت كذلك التحلي بشيء من اللطف والسماحة .
ولكى توظف الاتصال بالعينين توظيفاً جيداً اهتم بالإرشادات التالية:

* احرص على استمرار الاتصال بالعينين بنسبة 100 ٪ تقريباً عندما تكون مستمعاً ، وذلك يوحى للطرف الآخر بالاهتمام والانتباه ، ولكن لا تظل في نفس الوقت ثابتاً على ذلك طوال الوقت وإلا ستبدو مُربكاً للطرف الآخر .. وإنما اقرن ذلك بإيماءات الرأس من حين لآخر عندما يتوافق الحديث مع ذلك .

* عندما تكون متحدثاً لا تستمر في الاتصال بالعينين طوال الوقت وإلا قد يبدو ذلك مخيفاً بعض الشيء وإنما الجأ إلى النظر لهدف آخر من حين لآخر .



* استمر فى الاتصال بالعينين لمدة أطول عندما تريد إثبات مكانتك وقوتك ، ولكن استخدم ذلك بحكمة .

* إمعان النظر إلى عيني الطرف الآخر أو التحديق، يمكن أن يحدث بين الأزواج فى اللحظات العاطفية .. ولكن فى الحياة العامة لا ينبغي اللجوء لذلك حيث يوحى هذا الاتصال الزائد العميق بالعينين بالعدوانية أو بالغيظ تجاه الطرف الآخر.

التحليل النفسى لحركات العين :

إن حركات العين أو تدوير مقلة العين من ناحية لأخرى إحدى لغات الجسد التى تحدث عادة بصورة تلقائية تحفز العقل على التفكير فى اتجاه معين . كما تعد إشارة للمتحدث بالتوقف أو تغيير مسار الحديث . وتُفسر حركات العين المختلفة أثناء الحديث على النحو التالى :

تحريك العينين لأعلى :

هى علامة على الضيق بالحديث والإيحاء للمتحدث بالتوقف (لقد مللت ونفد صبرى).

تحريك العين تجاه الباب :

عندما تكون مستمعا وتنتظر للباب من وقت لآخر فأنت تبحث عن مخرج يخلصك من استمرار الحديث (أود أن أمضى.. أود أن أنتهى من ذلك) .



- تحريك العينين للخارج مع الميل بالرأس :



عندما يميل من تحدته إلى الاستمالة برأسه إلى جانب مع تحريك عينيه للجانب الآخر فتلك إشارة بالرغبة في إظهار التفوق أو الأفضلية .

- قطع الاتصال بالعينين مع حكة العين بطرف إصبع :



هذه إشارة يقوم بها المستمع لتخفيف الضغط الواقع عليه بسبب حديث الطرف الآخر والذي ينتظر إجابة

- الاتصال بالعينين مع

وضع اليد تجاه الفم :



إنها إشارة يقوم بها المتحدث لتغطية «نفسه» عندما يتفوه بكلام غير حقيقي.

وقد يلجأ المستمع أحياناً إلى تلك الإشارة عندما يسمع كلاماً غير مريح أو لا يريد نصديقه ، وكأنه يريد أن يتوقف المتحدث عن كلامه المفزع المقلق.

- الاتصال بالعينين مع شد الشفة بالأصابع :



شد الشفة السفلية بالأصابع
هو نوع من التقهقر لأيام
الرضاعة وحضن الأم .

ولذا فإنه عندما يلجأ
المستمع إلى ذلك السلوك، فإن
في ذلك إشارة إلى وقوعه في
مازق فهو يحتاج للطمأنينة .

- استمراء الاتصال بالعينين مع فرد النراعين على المكتب :



هذه إشارة لبيان مجال
التعود والتمتع بالسيادة وكان
المستمع بذلك يقول: (لن
تهددني .. أنا أقوى منك) .

- الاتصال بالعينين مع

الإيماء بالرأس :



هذه إشارة مؤكدة على
الرغبة في استقبال المزيد
من الحديث (أنا معك..
استمر في الحديث .. إنني
أسمعك جيداً) .

– الاتصال بالعينين مع الميل بالرأس لأحد الجانبين :

هذه أيضاً إشارة
بالإنصات الكافي لما
يقوله المتحدث .

ولكن دفع الرأس
للخلف تعد إشارة للتكبر
والسلطة .



تعبير التكشير .. هل هو دائماً سيئ؟!

إن التكشير صفة مقصودة، فهذه الصفة تحول دون الاتصال الجيد
بالآخرين فهي تنفّر وتدعو للمباعدة.



أحياناً يضيف التكشير الخفيف إلى شخصية الرجل بشرط استخدامه جيداً

ولكن فى الحقيقة أن وضع تكشيرة خفيفة على الوجه قد يدعم الشخصية بشيء من الوقار والجدية.

خذ مثلاً على ذلك لاعب الكرة الإنجليزي الشهير « ديفيد بيكهام »، فهو عادة يضع تكشيرة خفيفة على وجهه يرفع خلالها حاجباً عن الآخر. ورغم ذلك فإن له شعبية كبيرة أو كاريزما .

وكذلك نرى أحياناً صوراً لنجوم السينما وهم يضعون تكشيرة على وجوههم لإبراز وقارهم وجديتهم .

فالتكشير الخفيف يمكن أن يضيف بالفعل لشخصية الرجل . ولكن ذلك لا ينطبق أبداً على المرأة . ولعلك لاحظت أنه نادراً ما تشاهد مقدمة برامج فى التلفاز تظهر عابسة أو مكشرة !



دع لفة جسدك مؤثرة ومدمعة لنجاحك

- هل تتمتع بدرجة جيدة من الكاريزما (charisma) ؟

يمر بعض الناس أمامنا أو يطلّون علينا من خلال التلفاز دون أى تأثير أو اهتمام منا .. بينما هناك آخرون ننجذب لهم ونتأثر بهم.. هذه هي الكاريزما..

فالرئيس الأمريكى السابق « بيل كلينتون » كان يتمتع بدرجة عالية من الكاريزما والتي ساهمت بدرجة كبيرة فى كسبه لأصوات الناخبين ووصله مقعد الرئاسة .

ونيلسون مانديلا تمتع أيضاً بدرجة عالية من الكاريزما وله قاعدة شعبية كبيرة .

ولكن ما المقصود بالفعل من كلمة كاريزما ؟



إن هذه الكلمة (charisma) حسبما جاءت في معجم لونغمان الحديث تعنى : «قوة غير عادية فى الشخص تجعله يكتسب دعم وتأييد الآخرين».

والسؤال الآن : هل هذه القوة يُولد بها الإنسان وبالتالي لا يمكن اكتسابها لمن لا يَتمتع بها ؟

إنه لم يثبت أن هذه الصفة ترتبط بالجينات (DNA) وتبعاً لذلك يمكن اكتسابها .

ولكن .. كيف ؟

يكون ذلك من خلال التدريب والممارسة . وتلعب لغة الجسد دوراً أساسياً فى ذلك .

إن هناك بعض التغيرات الإيجابية المرتبطة بلغة الجسد والتي يجب أن تتعود على اكتسابها لى تكتسب صفة «الكاريزما» ، بافتراض عدم توافرها بك .

إن تعودك على الأخذ بهذه التعبيرات فى مجال العلاقات الاجتماعية ومجال العمل بصفة خاصة يمكن أن يساعدك إلى حد كبير فى أن تكون شخصية مؤثرة ناجحة .

وهذه أهمها :

- كيف تدخل على الآخرين (أو الطلعة) ؟
- كيف تجيد التحية والمصافحة ؟
- كيف تقف لاستقبال الآخرين ؟
- كيف تجلس بطريقة لائقة مع مَنْ تحدثهم ؟

1 - اجعل «دخولك» على الآخرين (كزلاء العمل ، أو حجرة الاجتماعات، أو ضيوف المنزل) كبيراً مؤثراً :

صواب :

ولكى تحقق ذلك ، اجعل جسمك مفرداً مرئياً تماماً ، مع جعل اليدين حرتين أو امسك حقيبتك بيدك اليسرى استعداداً للمصافحة ، واحرص على الاتصال بالعينين تجاه من يقابلك ، وابتسم ابتسامة هادئة تتم عن الترحيب والثقة بالنفس .

خطأ :

* الدخول في وضع متخاذل ..
تنشغل فيه بمقبض الباب .. حاملاً
الحقيبة باليد اليمنى .. موجهاً من خلاله
جسمك في وضع مائل.



* الاكتفاء بالنظر أو بالتحية من
خلف الباب دون الدخول للحجرة ..
وهو ما يُشعر الآخر بعدم الاكتراث أو
الإهمال.



* الدحول بيدين مسغولتين كأثناء حمل طعام أو شراب .. وهو ما لا يتيح فرصة للمصافحة وابداء الترحيب .



2 - إجادة المصافحة باليد :

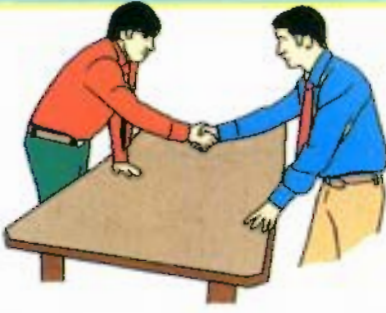
صواب :

اجعل جسمك في مواجهة الضيف أو الزميل تماماً .. مع الاتصال بالعينين .. مع ثنى الكوع بحيث تكون اليد القائمة بالمصافحة في محازاة خط الخصر .. وبحيث تكون في اتجاه رأسى .



خطأ :

* التسرع بالمصافحة قبل أن يتخذ الضيف وضع الوقوف .. فيبدو المصافح كأنه فى حالة هجوم عليه.



* المصافحة فوق مكتب أو منضدة، فلا يجوز أبداً أن تتحنى فوق جسم ما عند القيام بالمصافحة.



* المصافحة بجعل اليد في وضع أعلى، (أنا أفضل منك! .. أو أنا القائد!).



(أنا لا تسعدنى مصافحتك! .. أو أنا لا أفضل الاحتكاك بك.. فأنت مزعج).

3 - التزم بطريقة وقوف الواصل المستعد :

صواب :



اجعل قدميك متباعدتين بمسافة عرض الكتفين مع جعل القامة فى وضع مفروود . يمكنك أن تفرد ذراعيك على الجانبين أو تجعلهما متماسكتين من الأمام . هذا الوضع يجعلك فى مكانة القوى الواصل .. وأيضاً المستعد للترحيب والمصافحة .

خطأ :

- اتخاذ وضع نصف واقف أو متراخ . وهو ما يجعلك في حالة عدم اكتراث ولا يهيئك للمصافحة .



- اتخاذ وضع تكون فيه الذراعان متشابكتين أمام الصدر مع مباعدة الساقين . وهو وضع يشير للتحفز أو الاستعداد للهجوم .



(لاحظ أن ذلك هو الوضع المعتاد لحراس الأشخاص أو الأماكن) .



* اتخاذ وضع تتشابك فيه الساقان . وهو وضع ينم عن السلبية والتراخي .

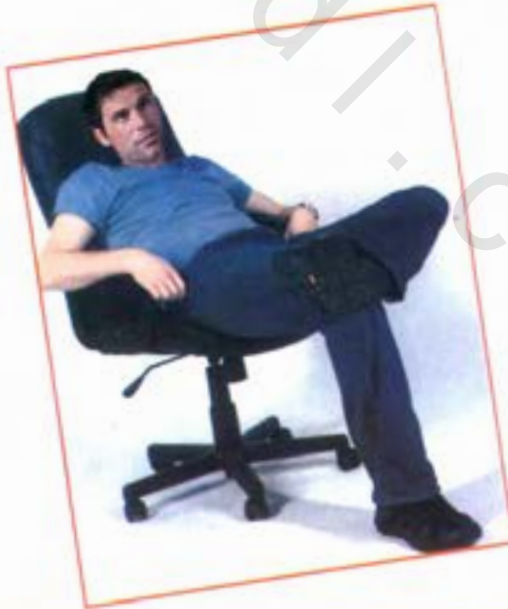
4 - التزم بطريقة الجلوس اللائقة :

صواب :



- اتخاذ وضع الجلوس مع جعل الجسم في وضع «مفتوح» حيث الذراعان ترتكزان مع المقعد بحيث تكون بعيدة عن منطقة الصدر .. وجعل الظهر مفروداً .. مع الاتصال بالعينين (أنا متهيئ لاستقبالك وللحديث معك).

أو اتخاذ وضع الجلوس مع تشابك الساقين (ساق فوق الأخرى) والاستناد بالكوع على جانب المقعد وهو وضع يجعلك تبدو واثقاً .





تخاد وضع مقبول تتشابه الذراعان تجاه الصدر (أنا لا أرحب بالتحاور معك). كما أن توجيه الإبهام لأعلى في ذلك الموضع يجعله أكثر إساءة، ففي ذلك مز للتفوق والسلطة (أنا أفضل منك).

كاريزما الرؤساء :

- كيف تكون مديرا محبوبا ؟

إن الثقة بالنفس كفيّلة وحدها بأن تجعلك كمدير تحفظ مركزك بين مرؤوسيك، ولذا فإنه ليس من الحكمة أن تظهر لغة جسد تشير إلى التسلط والقوة الزائدة أو إبداء التفوق على المرؤوسين .

وهذه بعض الأمثلة التي يفضل أن تتجنب الأخذ بها:

- المصافحة بجعل يدك هي العليا (أنا الأقوى .. أنا أفضل منك)

- رفع الذقن لأعلى والنظر من أعلى لأسفل .

- عدم رد الابتسام بالابتسام .. أو عدم رد التحية الحارة بمثلها

- وضع اليدين على جانبي الخصر .

- التكشير .

- توجيه السبابة أثناء التحدث .

- قطع إشارات الاتصال بدون مبرر . كالنظر إلى جهة أخرى أثناء

الحديث أو الانشغال بعمل ثانوي.

- جعل الذراعين متشابكتين أمام الصدر بشكل يوحي بالغلظة .

- التحديق في عيون الآخرين .

- الاسترخاء الزائد في المقعد مع تشابك اليدين خلف الرأس

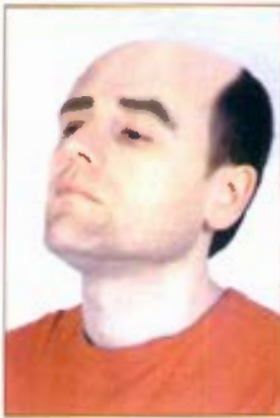


الاسترخاء الزائد
الدال على القوة والسلطة .



قَطْع إشارات الحديث
بالانشغال بعمل ثانوي

وضع اليدين على جانبي الخصر
(أنا أقوى منك) .



نظرة الواثق المتكبر .. بشد الذقن
لأعلى والنظر عبر مستوى الأفق .



توجيه السبابة أثناء الحديث
إشارة إلى السلطة والسيادة .

كيف تقرأ الآخرين من وضع أجسامهم ؟

- لغة الأوضاع :

كيفية وضع الجسم (posture) تعد أحد المنافذ للاستدلال على طبائع الآخرين والتقرب إلى ما يدور بأذهانهم .

فالذى يعتاد على الوقوف فى وضع مفروود القامة مرفوع الكتفين يختلف تماماً فى ملامح شخصيته عن الذى يقف منحني الظهر متهدى الكتفين . وهناك بصفة عامة ثلاثة أوضاع للجسم ، وهى :

- الوقوف .
- الجلوس .
- الاستلقاء .

ولكن لا شك أن هناك اختلافات كثيرة فى هذه الأوضاع حسب وضع الذراعين ووضع الساقين وحسب زوايا الجسم .

ونحن لا نستطيع بالطبع أن نتعرف بالتفصيل عما يدور بذهن الآخر من خلال وضع جسمه . لكننا يمكننا أن نتعرف إلى حد كبير على ملامح شخصيته . ضحك ، واثق من نفسه ، مكتئب ، منشرج إلى آخره .

ونستطيع كذلك من خلال لغة وضع الجسم أن نكيف من طرق اتصالنا بالطرف الآخر ، وأن نستنتج نتائج هذا الاتصال .

وهذه بعض الأمثلة على ذلك ..



- الوضع المقفول : ويكون
بتشابك الذراعين أمام الصدر
وتوجيه كفى اليدين للداخل
. فهذا الوضع يعنى الميل
للانعزال عن الآخرين وعدم
توقع مساعدة .

ولكن لابد أن نهتم كذلك
بملاحظة لغة الجسد الأخرى .
فيكون المعنى السابق صحيحاً
تماماً إذا صاحبه تعبير العبوس
أو الغضب وعدم الرغبة فى
الاتصال بالعينين . فهو وضع
سلمى .

- الوضع المفتوح : ويكون
على عكس الوضع السابق أى
تكون منطقة الصدر مفتوحة
أمام الآخرين والذراعان على
الجانبين. فهذا الوضع يعنى
الإيجابية والمشاركة وبخاصة
إذا صاحبه استمرار الاتصال
بالعينين أثناء الحديث.



- وضع المقعد المقلوب : وفيه يستخدم المقعد في الجلوس بالعكس مع ارتكاز الذراعين على قمته . وهي لغة صامتة يريد صاحبها نقل رسالة للآخر بتميزه واختلافه عن الآخرين . ويلاحظ أن بعض نجوم السينما البارزين يظهرون أحياناً في هذا الوضع المميز للتعبير عن تميزهم واختلافهم من خلال الصور الفوتوغرافية.



- وضع الانحناء للأمام: ويكون بميل الجسم تجاه الطرف الآخر أثناء الجلوس .. فاختصار المسافة بين الطرفين يعنى الرغبة فى التقرب والمشاركة .. فهو وضع إيجابى وكأنه يقول: (استمر فى الحديث .. إنني أريد أعدتك) .





- وضع اليدين داخل الجيبين :
عندما توجه الأصابع للداخل ناحية
العانة فقد يشير ذلك للقوة الجنسية،
أما بقاء الإبهام للخارج فى وضع
بارز فيشير للقوة العضلية .

والوضع بصفة عامة يشير
عند الرجال إلى قوة العضلات
والهيمنة.

- وضع الميل للخلف أثناء الجلوس:

ويكون بدفع الظهر للوراء أثناء الجلوس وربما مع الميل بالرأس لأحد
الجانبين .



فعندما تتباعد المسافة يعنى ذلك تباعد المشاعر والرغبة فى إظهار
التفوق . فهو وضع سلبي .

- أوضاع نسائية :

وهذه مثل الميل لإسقاط
اليد لأسفل مع ثنى الكوع ..
فهذا الوضع المتراخي يقول:
(أنا امرأة ..) وأحياناً يتخذ
الشواذ هذا الوضع لتأكيد
تمسكهم بالجانب الأنثوى !

أما وضع الميل بالرأس
للجانب مع رفع الكتف المقابل:
فهو وضع أنثوى بحت يعبر
عن التمتع بجاذبية . ولذا فإن
كثيراً من عارضات الأزياء
يملن لاتخاذ هذا الوضع خلال
العروض .

- وضع الارتكاز بالجبهة على اليدين :

فى هذا الوضع يحاول
الشخص تصغير جسمه
وغلاقه عن الآخرين .. وكأنه
يرى العالم صغيراً ويود
الانعزال عنه . فهو وضع يدل
على تدنى الحالة المزاجية
والتشاؤم.



- وضع الجلوس مع الطرق بالأصابع .



الطرق بالأصابع على مكتب
أو طرف مقعد أثناء الجلوس يعني
التوتر والزهق وضرورة إيجاد
حل سريع . وعندما يلجأ شخص
إلى ذلك الوضع أثناء محادثة،
فيدل ذلك على نفاد صبره وعدم
تحمله للمزيد .

- وضع الجنين داخل بطن أمه :

نحن نلجأ عادة لاتخاذ هذا الوضع عندما نتعرض لأزمة شديدة .. وكأننا
نريد العودة إلى بطون أمهاتنا، حيث الأمان والحماية .



- الوضع العدواني : وفيه يقف

الشخص منتصب القائمة مع ثني
الزراعين على الجانبين والارتكاز
بقبضتي اليدين على الخصر ..
وكأنه يقول: (أنا هنا .. سوف أنال
منك .. أنا على وشك الهجوم) .



- وضع الجلوس مع هززة الساق : فى هذا الوضع ترتكز ساق فوق أخرى ويقوم الشخص بهززة الساق العليا الحرة. وربما تُفسّر هذه الهززة على أنها تشابه هززة الطفل الصغير الذى تحمله أمه أثناء المشى. ولذا فإن هذا الوضع قد يشير للرغبة فى الانصراف والمشى.



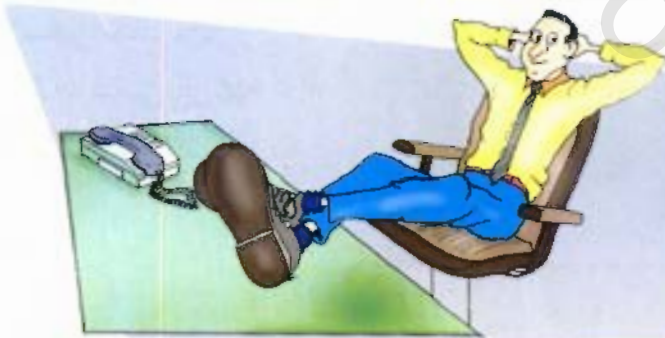
- وضع الجلوس مع تمديد الساقين :

عندما يمدد شخص ساقيه للأمام لأبعد مسافة، فكأنه يريد إظهار ثقته بنفسه وتفوقه باستحوازه على أكبر حيز ممكن من المكان.



- وضع الجلوس مع تمديد الساقين على المكتب :

هذا الوضع يتعدى عادة فى مدلوله إظهار الرغبة فى الاسترخاء، حيث يشير كذلك إلى اكتساب السلطة والهيمنة.



ولذا يلاحظ أن كثيراً من رجال الأعمال يلجأون لاتخاذ هذا الوضع أثناء فترة الراحة أو ربما أثناء التحدث إلى آخرين ممن هم أقل أهمية .

- تشابك الساقين :

يعنى اتخاذ هذا الوضع أن الشخص يريد توفير الحماية لنفسه وبخاصة إذا صاحب ذلك تشابك الذراعين أمام الصدر .



وعادة ما يتخذ الشخص هذا الوضع عند لقاء غرباء لا يعرفهم، فيبدو «مقفولاً» متوتراً بعض الشيء .

- فتح الساقين أثناء الجلوس:

أما اتخاذ وضع الجلوس مع فتح الساقين تماماً وإبراز منطقة العانة، فيعنى الرغبة فى إظهار الفحولة والمقدرة العضلية .



مدلول الإشارات باليد .. واختلاف معناها من بلد لآخر

- لكل إشارة معنى .. واللييب بالإشارة يفهم ا

يمكنك أن تفهم ما يدور بذهن الطرف الآخر من مجرد لجونه لإشارات معينة يستخدم فيها اليد أو الأصابع .

ولكن بعض هذه الإشارات لا يكتسب مفهوماً عالمياً ، فقد تفسر في بلد على نحو مختلف بالنسبة لبلد آخر .. على حسب ما اعتاد عليه كل شعب .. بل قد تكون إشارة ما تحمل معنى معيناً في بلد ما، بينما تحمل معنى مختلفاً تماماً في بلد آخر .

إن أغلب الإشارات باليد أو بالأصابع لها معنى عالمي واحد .. مثل: الإشارة بالسبابة من اتجاه لآخر مع ضم باقي الأصابع .. فهذه تعني الرفض أو عدم الموافقة ، كما هو معروف .

ولكن نجد أن الإشارة بعمل دائرة بالإبهام والسبابة مع فرد باقي الأصابع (كما بالشكل التالي) لها مدلول مختلف بين الشعوب .

ففي منطقتنا العربية وكذلك في الولايات المتحدة وبريطانيا تفسر هذه الإشارة بالموافقة (OK) .. بينما نجد أن الفرنسيين يستخدمونها للإشارة إلى الصفر .. أما في اليابان فترمز إلى العملة أو المال .. بينما عمل هذه الإشارة في البرازيل يعد فعلاً فاضحاً، حيث ترمز لإسقاط الأذى النفسي والإهانة للطرف الآخر فتكون بذلك أشبه بتحريك الإصبع الوسطي.



فتعالوا نتعرف على مجموعة من تلك الإشارات الشائعة وما الذي تقوله عند أصحابها بدون كلام .

- فرد السبابة والوسطى :



ربما يكون ونستون تشرشل هو مبتكر هذه الإشارة والتي استخدمها تعبيراً عن تقدمه وإحرازه للنصر في الحرب العالمية الثانية .

فهى تقول : (سوف يتحقق لنا الفوز .. إن كل شيء على ما يرام) .

- توجيه الإبهام لأسفل :



وعلى عكس مدلول الإشارة السابقة يشير توجيه الإبهام لأسفل للهزيمة أو لسوء المخرج .

- حك طرف الأذن بالأصابع :

هذه تعتبر إشارة عالمية إلى حديث الكذب .

فصانع هذه الإشارة يحاول إيجاد شيء زائف يرد به على الآخر .



- حك الرقبة بالأصابع أو شد ياقة القميص :

وهذه أيضاً تعد إشارة عالمية للكذب .. لكنها قد تعني كذلك عدم الموافقة عما يُقال أو ضرورة التأكد من صحة ما يُقال .



- حك العين بطرف الإصبع :

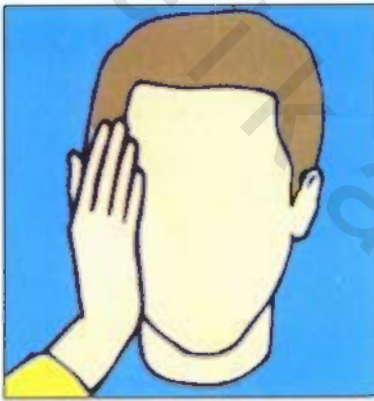
عادة ما يلجأ الشخص لذلك لتجنب الاتصال بالعينين، حيث إنه يؤلمه ويزعجه لأنه في الحقيقة كاذب فيما يقول .



- أربع حركات للتعبير عن السُّخف أو الإحراج :

عندما يرتكب شخص شيئاً سخيّاً محرّجاً فإنّه يميل لوضع يده بأحد المواضع الأربعة الموضحة بالصورة.. وكأنه بذلك يلطم نفسه أو يعاقب نفسه .

فقد يضع يده على الجبهة.. أو على جانب الرأس.. أو على خلف العنق.. أو على أعلى الرأس .



- انزال اليد لأسفل وضم الأصابع من أعلى :

ربما اخترع هذه الإشارة سكان جزيرة مالطة.. وأصبحت إشارة عالمية تقريباً إنها تعنى إثبات جودة الشيء لكنها تحمل فى باطنها كذلك معنى الغش.. أى التظاهر بجودة الشيء رغم رداءته . ولذا يلاحظ أن بعض التجار يلجأون لهذه الإشارة للتخلص من بضاعتهم الكاسدة.



- لطم الفخذ بكف اليد :

الإتيان بهذه الحركة أثناء الوقوف أو المحادثة تعنى نفاد الصبر (دعني أمضي لحالي..).



- فرد الكف تجاه الصدر :

هذه الإشارة تعنى الإخلاص.. أو أن ما يُقال نابع من القلب.. وهى إشارة تتبع عند تحية العلم الأمريكى، فتشير إلى الإخلاص للوطن .



- الارتكاز بباطن اليد على أطراف أصابع اليد الأخرى :

هذه إشارة نشأت في الولايات

المتحدة، وصارت تستخدم

كطلب لراحة قصيرة أو

توقف مؤقت .



- الإشارة بالإبهام :

هذه إشارة تستخدم على الطرق لطلب الانتقال بسيارة مارة على الطريق،

وهي إشارة شائعة في أوروبا وأمريكا لكنها قد تُفسّر في بعض المناطق من

حوض البحر المتوسط على نحو سيئ .



- تشابك اليدين وتدوير الإبهام :

تشابك اليدين أمام الخصر ، وتدوير إبهام حول الآخر اشارة تعنى

الشعور بالملل .



لغة الجسد تساعدك فى كشف الحقيقة وإدراك الخداع

علامات الكذب :

إنه يمكنك ان تكشف الكذب والخداع من لغة الجسد التى يديها الشخص، وهذا ما يأخذه المحققون فى الاعتبار عند استجواب شخص ما . كما أن للفترة والحاسة العامة دوراً فى ذلك .

إن الشخص الكاذب يحاول عادة فى بادئ الأمر عدم اللجوء للكذب ويحاول إخفاء الحقيقة ، ولذا قد يتصرف على هذا النحو :

- ينظاهر بعدم الفهم.

- يدّعي المرض.

- يذكر شيئاً بعيداً عن مضمون

السؤال الموجه إليه.

- يُظهر شعور الغضب.

- يلتزم بالصمت.

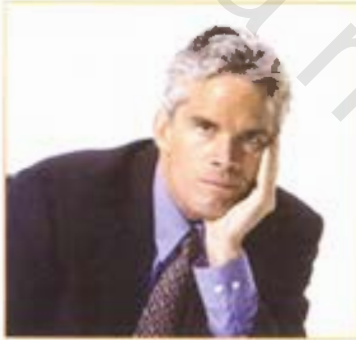
وإذا لم يستطع رغم ذلك إخفاء الحقيقة والتمكن من النجاة قد يلجأ

لأساليب أخرى.. مثل:

- ابتكار «سيناريو» مخالف للحقيقة

- سرد قصة طويلة.

- وضع أكاذيب.



والكاذب أو المخادع يقع عادة تحت ضغط نفسي (Stress) يجعله يميل للغة جسد معينة تكون كفيّلة عادة بكشف زيفه.. فقد يلجأ للحركات والتعبيرات التالية:

- إبداء تعبير وجه دال على الدهشة.
- تجنّب الاتصال بالعينين.
- قضم أظافر اليد.
- فرك اليدين ببعضهما.
- كثرة النحنحة.
- حك طرف الأنف.
- تغيير لهجة الحديث وتعثر الكلام أحياناً.
- الجزّ على الأسنان ولعق الشفتين.



فرك اليدين.. علامة على الوقوع تحت ضغط نفسي



حك الأنف.. علامة على إيجاد مبرر كاذب

كما تؤدي حالة الضغط النفسي التي يتعرض لها الكاذب إلى أعراض
جسمية، مثل:



- زيادة عرق الجسم واليدين.
- زيادة سرعة ضربات القلب.
- قصر النفس والتنهيد المتكرر.
- جفاف الفم.
- احمرار الوجه.

حكة الأنف.. أكثر العلامات الدالة على الكذب شيوعاً

التحليل النفسي:

لعلك لاحظت من قبل أن من أبرز لغات الجسد الدالة على الكذب (أو التفكير في مخرج زائف من الموقف) اللجوء إلى حك طرف الأنف.. بل أحياناً يميل المستمع إلى ذلك عندما يشعر بأن المتحدث إليه يروي حكاية كاذبة. ويميل الأطفال بصفة خاصة لتلك الإشارة عندما يكذبون.

إن الفم هو مخرج الكلام الكاذب، ولذا فإن اللجوء لحك الأنف يعمل على إخفاء الفم وكأن الكاذب يشعر بتأنيب الضمير بسبب كذبه.

ولكن هناك تفسيراً آخر، فالكاذب عادة ما يتوهج ويحمر وجهه وبصير جلد الأنف الحساس أكثر قابلية للحرقان بسبب ذلك، ولذا يميل الكاذب لحكة بأصبعه.

هل يميل الناس بطبيعتهم للكذب؟

ربما تكون تلك هي الحقيقة:

- في دراسة اجتماعية أجريت لرصد حالات الكذب بين المتقدمين للوظائف وجد أن حوالي 71 % منهم يميل للكذب والذي احتل النسب التالية:
- أغلب حالات الكذب ارتبطت بالخبرة واحتلت النسبة 31 %.
- يلي ذلك مجال التعليم.. فكانت النسبة 21 %.
- بينما كذب حوالي 19 % من المتقدمين فيما ارتبط برواتبهم في الأعمال السابقة.
- وكذب حوالي 18 % منهم فيما ارتبط بحصولهم على دراسات عليا.

كيف يكون رد فعله تجاه الصادق أو الكاذب؟

وإذا كان الأمر على هذا النحو السابق .. فكيف يكون رد فعل الممتحن (أو المدير) تجاه الصادق أو الكاذب من خلال لغة جسده.. والتي تكافئ الصادق على صدقه أو التي توحى للكاذب بالتشكك في صحة ما يقول أو تكشف كذبه؟

لغة الجسد تجاه الصدق:

- اتخاذ وضع جسم «مفتوح» ينم عن التقرب، مثل توجيه الكفين لأعلى.
- النظر إلى عيني الممتحن والابتسام كتعبير عن الإعجاب.



- زيادة المسافة الشخصية بين
الاثنين (Personal Space)

مثل الميل بالجسم للوراء.

- استخدام الاسم الأول للممتحن.

إطالة النظر والابتسام..
إشارة على الموافقة والإعجاب

- لغة الجسد تجاه الكذب:

- استخدام إشارات مثل توجيه السبابة لأعلى.

- النظر للممتحن لفترة أطول عن المألوف أو ربما توجيه النظر بعيداً عنه.

- استخدام اللقب بدلاً من استخدام الاسم الأول للممتحن.

- اختزال المسافة الشخصية بالميل للجسم للأمام.



توجيه السبابة لأعلى.. إشارة بعدم الموافقة أو التشكك في صحة ما يُقال

إجادة استخدام لغة الجسد في المحاضرات والأحاديث المصليّة

كيف تعرض نفسك على الآخرين؟

قبل أن تبدأ بعرض نفسك على آخرين (A presentation) كأثناء إلقاء محاضرة أو حديث علني أو إلقاء كلمة في مناسبة ما، يجب أن تعرف ما سوف تفعله بجسدك (لغة الجسد).. فكيف تفق؟.. وأين تضع يديك؟ والإم تنتظر؟ وغير ذلك.

فإن إجادتك لهذه اللغة الصامتة يقوّي ويدعم ما تقوله ويجعلك تنجح في الاستحواذ على انتباه الحاضرين.. سواء كنت تلقي خطبة، أو درساً، أو فكاهاة، أو ربما تروّج لبيع شيء ما. إليك هذه النقاط المهمة...

انظر إلى عيون الموجودين :

إن كل من أمامك يريد أن يعتقد أنك تتحدث إليه شخصياً.. فهو بذلك يلبي نزعه إلى اكتساب التقدير والاهتمام. فوزّع نظراتك على الجميع.. وانظر في عيونهم.. ولا تخشاهم أو تخجلهم.

اجعل يديك تعبران عن كلامك :

عند عرض حقائق اجعل يديك مفرودتين مع توجيه كفي اليدين لأسفل.. ففي تلك الإشارة تأكيد لما تقوله.



هذه حقيقة مؤكدة..

والعكس صحيح تمامًا، فلو رفعت يديك لأعلى أثناء عرض حقائق بدت تلك الإشارة للحاضرين كأنها توحى بعدم تيقنك مما تقول.

تحدث بهيؤ، وعلى مهل :

وبصفة عامة، يجب أن تتحدث بهدوء وبصوت منخفض نسبيًا ولكن تأكد من أنه يكون مسموعًا للجميع. وعند عرض فكرة ما تراها مهمة يجب أن يعلو صوتك قليلًا. إنه من الشائع أن يبدأ كثير من المتحدثين حديثهم بشيء من السرعة للإحساس بالثقة. فلا بأس من ذلك.

الاستعانة بمفكرة أو وسائل مرئية :

إذا كان الموضوع يتطلب التطرق للحديث عن عدة مواضيع، فلا مانع من أن تستعين بمفكرة صغيرة تمسكها بباطن اليد أو تضعها جانبًا على المنضدة. ولكن ماذا تكتب بها؟

إنه ينبغي أن تكون مختصرة إلى حد كبير، حيث تحتوي فحسب على مجرد أفكار أساسية أو بدايات للمواضيع التي تنوي التحدث عنها.

ولكن من الضروري جدًا، ألا تسرف في النظر إليها حتى لا يقل انتباهك للحاضرين.. فاعلم أنه بمجرد إحساس الحاضرين بعدم انتباهك لهم فإنهم سوف ينصرفون عن الانتباه إليك.

أما في حالة عرض موضوع يحتاج لعرض وسائل مرئية، فإنه لا يجوز أيضًا أن تشغل بالالتفات لتلك الوسائل على حساب الاهتمام بالانتباه للحاضرين.. وإنما يجب أن تظل محتفظًا بانتباهك للحاضرين أغلب الوقت.



عندما تعطى ظهرك للحاضرين وتشغل بوسائل مرئية تأكد أنهم سوف ينصرفون عن الانتباه إليك

أظهر حماسك لما تقول :

إن هناك ما يسمى بمنحنى الانتباه (Attention curve) والذي يصف درجة انتباه الحاضرين.

ففى البداية يكون المنحنى مرتفعاً، أى يكون الانتباه متوافراً، ثم ينخفض نسبياً فى وسط الحديث، ثم يعود للارتفاع مرة أخرى قرب نهايته. ولكى تحتفظ بدرجة عالية من انتباه الحاضرين لك، لابد أن تُظهر حماسك لما تقوله وتعرضه من أفكار.

أما إذا كنت متراخياً فتأكد أن منحنى الانتباه سيمضى فى مستوى منخفض وبخاصة إذا استمر الحديث لأكثر من 30 دقيقة.

استحوذ على انتباه الحاضرين باللجوء لفترة توقف طبيعية:

أحياناً يتطلب الموضوع الذى تعرضه عرض نماذج أو مواد معينة. وإنه لمن المناسب أن تتوقف لفترة قصيرة عن الحديث لتعطى فرصة للحاضرين لمشاهدة تلك النماذج.. ثم تستكمل حديثك. فهذه تعد وسيلة أخرى للاحتفاظ بدرجة انتباه جيدة من قبل الحاضرين.

أما إذا عملت منذ البداية على إخفاء تلك النماذج والاستمرار فى الحديث فإنه من المتوقع أن تقل درجة انتباههم إليك.

اهتم بملاحظة لغة الجسد «السلبية» عند الحاضرين واعمل على مقاومتها:

إنه ليس من الحكمة أن تستمر فى حديثك، بينما يوجد أمامك من يُظهر لغة جسد سلبية تجاهك تدل على اعتراضه على ما تقول أو عدم تقبله لأفكارك أو تدل على إحساسه بالملل!

ولكن كيف تظهر لغة الجسد السلبية الدالة على ذلك؟

- الاستناد بالذقن على أصابع اليد مع توجيه السبابة لأعلى بمحاذاة الخد..
فهذا يدل على إيجاد نقد ما يراد توجيهه (Critical appraisal).



لغة الرغبة في إبداء نقد أو اعتراض

- اتخاذ وضع مقفول.. أى
بتشابك الذراعين أمام الصدر
وتشابك الساقين.. فهو يدل على
الامتناع أو (لست متوافقاً معك).

- شدُّ زر القميص أو جزء من
الملابس.. وهو يدل على أن شخصاً
لا يوافقك ولا يريد في نفس الوقت
مناقشتك.

فماذا تفعل أمام تلك الإشارات السلبية؟ إن من أفضل ما تفعله أن تلجأ إلى
الحث على التحوار والمناقشة.. مثل «قد يبدو حديثي غير مقنع للجميع..
فهل هناك من لديه رأى آخر؟».



شد الملابس أثناء الاستماع لغة سلبية
تدل على عدم التوافق مع ما يُقال

أو يمكنك اللجوء إلى طريقة أخرى لمقاومة لغة الجسد السلبية التي يبيدها أحد المعترضين أو الممتنعين وذلك بأن تذكر اسمه أو وظيفته.. مثل «أعتقد أن السيد رئيس المبيعات قد يكون لديه رأى آخر».

تجنب الوسائل التي تشتت انتباه المستمعين :

- وأحياناً يكون سبب نقص الانتباه والتركيز من قبل الحاضرين مرتبطاً بك شخصياً حينما تُبدى لغة جسد تحثهم على عدم التركيز الكافى .. مثل:
- التمشية من جانب إلى آخر أثناء طرح الحديث.
- النقر بالقلم على منضدة أمامك.

• - الوقوف مع وضع اليدين داخل الجيبين .. فهو وضع يشير للثقة الزائدة ويدعو للنفور.

فيجب أن تكون قريباً إلى نفوس الحاضرين غير منشغل بأى شىء آخر سواهم وأن تحتفظ فى الوقت نفسه بأهميتك ومكانتك كمحاضر أو موجه أو صاحب رأى.

الخلاصة :

إن عرّض نفسك أمام الآخرين يعد محورياً مهماً للنجاح أو للفشل.. فهو مهارة يجب أن تجيدها لكسب انتباه الحاضرين وحسن الاتصال بهم ومحاولة إقناعهم.

إن بعض رجال السياسة والزعماء استطاعوا من خلال إجادتهم لتلك المهارة كسب قاعدة شعبية كبيرة.

مهارة استخدام لغة الجسد فى عمليات البيع والتجارة

- لكى تبيع منتجك يجب أن تعرف كيف «تعرض» نفسك أولاً

إذا نجحت فى عرض نفسك جيداً على المشتري، وكأنك تبيع نفسك، فإنك ستضمن إلى حد كبير بيع منتجك.

ولكن.. كيف تعرض نفسك على نحو يُرضى المشتري ويجذبه للشراء.. ولا ينفره؟

إليك هذه النقط المهمة ..

احفظ للمشتري دائماً وضعه القوى :

إن علاقة البيع تشتمل على طرفين أحدهما فى وضع أقوى من الآخر.. وهو المشتري بالتأكيد؛ لأنه صاحب القرار، فقد يوافق أو لا يوافق على الشراء.. فهو حُر تماماً.. وماله فى خيئه.

وأول قواعد البيع الناجح أن تحترم هذه القاعدة وتجعل المشتري يحتفظ بوضعه القوى. ولتحقيق ذلك يجب أخذ هذه الأمور الهامة فى الاعتبار:

- اجعل لغة جسدك تحقق هذا المعنى.. وذلك باتخاذ وضع يحفظ المسافة بينكما بدرجة مناسبة.. فلا تقترب منه أكثر من اللازم.. ولا تمل عليه بجسمك أو تحاول جذبه بيدك.. فإن فعلت ذلك فأنت تتعدى على وضعه القوى، مما يجعله ينفّر منك ويبتعد عنك.

إن البائعين الذين يَمرون على البيوت يُنبّهون عادة إلى ضرورة الابتعاد

بمسافة كافية عن باب الشقة بحيث لا يفاجأ المشتري بوجودهم مباشرة أمامه.

- إن عملية البيع تعتمد على الكلام.. ويجب هنا أن يكون أسلوب الكلام مهذباً محترماً وممثلًا بالثقة في الوقت نفسه في المنتج المعروض.

اجعل المشتري يستشعر الراحة والألفة :

يمكنك أن تحقق ذلك بطرق مختلفة، مثل منح المشتري أو العميل هدايا صغيرة مثل الأقلام أو عينات مجانية للمنتج الذى تروّج له.

أو يمكنك خلال ندوات البيع أن تحرص على تدوين الملاحظات أو الانتقادات التى يبيدها بعض العملاء.

إنك بهذا الأسلوب تشعره بالراحة والألفة أو كأنك تكافئه على مركزه القوى.



تأكد أن العميل لن يقدم على الشراء إلا إذا كان مقتنعاً.. فلا تكن لحوخاً، وإنما التزم بالاسترخاء والهدوء والروح المرحّة وكأنك لا تنتظر منه أن يقدم على الشراء مقابل هديتك.

ولكن لابد ألا تعتبر أن منحك إياه هدية مهما كانت قيمتها أمر يُوجب عليه الالتزام بالشراء!.. فهو لا يزال يحتفظ بمركزه القوى وله أن يقبل أو يرفض. ولذا يجب ألا تظهر إصرارك له على ضرورة الشراء وإنما التزم بالاسترخاء والهدوء والروح المرححة لكي تكسب الجولة.

كُن واثقاً في كفاءة المنتج :

أنت لن تستطيع بيع شيء إذا لم تكن مبدئياً للثقة تجاهه، ولكن يجب أن تتوخى الحذر من فرط الثقة.

ولغة الجسد تساعدك في إظهار ثقتك في المنتج إذا جاءت على هذا النحو الإيجابي.

- استمر في الاتصال بالعينين مع من تحدّثه.

- اتخذ وضعاً «مفتوحاً» للجسم.. فاجعل قامتك مفرودة، وذراعيك بعيدين عن صدرك وكأنك تقول: «إنني واثق مما أقول».

- كُن مبتسماً ولكن دون مبالغة.

- لاحظ أن توجيه الكفين لأسفل إشارة على التأكيد.

- لا تنتظر أبداً لأسفل.. ففي ذلك إشارة إلى الخضوع والهزيمة وضعف الثقة فيما تقول .

كيف تكسب عميلاً في محل عمله الخاص؟

عندما تذهب لعميل في محل عمله الخاص، كعيادة طبيب أو مكتب مهندس، فأنت الآن قد صرت داخل حيازته. وهو ما قد يجعلك تُظهر لغة



لغة جسد تتم عن الدفاع عن النفس

جسد تشير إلى الدفاع عن النفس
(Defense mechanism)
كأن تفرك بأصابعك كم القميص
أو تحك بها ساعتك اليدوية.

إنك في هذه الحالة تحتاج
إلى بعض الإرشاد والتوجيه
الخاص.

إليك هذه الإرشادات الهامة :

- احرص على الذهاب إلى محل العمل في أقرب وقت ممكن من بدء عمله اليومي حتى يكون لديه متسع من الوقت لاستقبالك.
- يفضل ألا تجلس في صالة الاستقبال منتظراً مقابلته.. فذلك (التدنى) يؤدي لتدنى مركزك. وإنما يفضل أن تلتزم بالوقوف في وضع مفرد.
- عندما تجلس مع العميل لا تسترخ بجسمك بصورة مبالغ، أى لا تأخذ راحتك تماماً، فأنت الآن داخل خيازته، فلنترك له فرصة التفوق عليك في استئجار الراحة.
- احتفظ بالاتصال بالعينين أثناء الحديث لإشعاره بالاهتمام.
- لاحظ أن وضع الكفين لأعلى يشير إلى الشك أو عدم كفاية الإثبات، فاحتفظ بهما لأسفل.
- احرص على إبداء علامات الإنصات الجيد، مثل هززة الرأس عند الموافقة.

- لاحظ أن مكتب العميل الذى يجلس أمامه هو جزء من حوزته، فكن حذراً قبل وضع أية مستندات أو أوراق أمامه على المكتب بحيث لا تنتهك على حيازته.

كيف تتحدث إلى عميل عبر الهاتف؟

إن ما نقوله للعميل عبر الهاتف ينقل انطباعاً مهماً عنك وعن منتجك. ولا تزال اللغة الجسد أهمية فى تكوين هذا الانطباع والتي تصل إلى الطرف الآخر عبر الصوت.

فأنت تلاحظ على سبيل المثال أن المروّس يتحدث إلى رئيسه بصوت ووضوح وحركات تختلف عما يلتزم به المتحدث إلى صديق حميم له. وإليك هذه النقاط الهامة ..



لغة الجسد لا تزال مهمة أثناء التحدث إلى عميل..
فيفضل وضع الجسم مفروداً وإبداء الابتسام.

- يجب أن تتحدث بثقة وبقظة وحضور كافٍ، ولذا يجب أن توجه لغة جسدك على هذا النحو الإيجابي.. فعندما تتحدث في وضع «مفتوح» باتخاذ وضع الوقوف مع فرد القامة ورفع الرأس، فإن ذلك يساعد في نقل تلك الإيجابيات إلى الطرف الآخر بدرجة أفضل من اتخاذ وضع «مقفول» تكون من خلاله منكشاً على مكتبك.

- يجب أن تَمْضِي في حديثك على نفس «الموجة» التي يتحدث من خلالها العميل بمعنى أن درجة صوتك وانفعالاتك وتحمسك تكون متوافقة مع نفس الدرجة التي يُظهرها العميل.. فلا تكن مترaxياً بطيئاً أمام صوت متحمس مرتفع، والعكس صحيح.

- ابتسم أثناء تحدثك.. فالابتسام ينقله الصوت.



لغة الجسد فى الأفراح والمناسبات واللقاءات المائلية

أوقات مثيرة للخجل ا

لاشك فى أن بعض المناسبات الخاصة، كحضور عرس أو القيام بزيارة عائلية كلقاء أسرة العروس لأول مرة، تشعر البعض بشيء من التوتر والخجل والارتباك.

فكيف تقاوم شعورك بالتوتر والخجل فى تلك المواقف؟ وكيف تستخدم لغة جسدك استخداماً جيداً بحيث تكسب الجولة لصالحك وتبدو جذاباً فى عيون الآخرين؟

كيف ترصد علامات الخجل والتوتر؟

الخجل الزائد من المواقف الاجتماعية يضع الشخص تحت ضغط نفسى.. وهذا الضغط النفسى أو التوتر (stress) يحدث تأثيرات سلبية على لغة الجسد، يجب أن تنتبه لها وتعمل على تصحيحها. وذلك على النحو التالى :

ضم الكتفين وسحبهما لأعلى :

وذلك بسبب توتر العضلات (muscle tensim). فحاول مقاومة ذلك بفرد الكتفين والعمل على استرخائهما وإنزالهما لأسفل.

كثرة تحريك اليد على الجسم :

ويكون ذلك بدافع الرغبة في تهدئة النفس (self calming) وذلك مثل كثرة تحريك اليد أو الأصابع على الوجه، أو حك اليدين بالفخذين أثناء الجلوس، أو الميل لاستبدال الملابس بدون مبرر.

قضم الأظافر أو مص الشفاة :

وكلاهما من السلوكيات التي تمثل نوبات لمهاجمة النفس (self-attacks) مثل إشعال سيجارة.. وتكون بدافع التوتر المكبوت.



تهيئة حواجز بالجسم :

وهذه مثل اللجوء لتشابك الذراعين أمام الصدر أو الانحناء الزائد بالقامة، مما يكسب الشخص وضعا مقفولا . وعادة ما يميل الأطفال الصغار لاتخاذ وضع مقفول أثناء التعارف على شخص غريب بدافع عزل النفس.

كثرة استبدال رباط العنق :



وهو من العلامات الدالة على التوتر فى كثير من الأحيان، حيث يجاهد الشخص للظهور فى أفضل صورة لتجنب الإحراج أو النقد اللاذع. وقد يلجأ كذلك لحركات أخرى بدافع استبدال الأشياء دون مبرر (straightening gestures) مثل تسوية الشعر أو استبدال ملف الأوراق.

كثرة البربشة :

إن التوتر النفسى يؤدى لخروج كميات كبيرة من هرمون الأدرينالين والذي قد يتسبب فى أعراض مثل اتساع حدقة العين وكثرة البربشة السريعة.

كثرة البلع أو النحنحة :

وهذه أيضا من الأعراض الناتجة عن زيادة الأدرينالين، حيث يؤدى لجفاف الحلق والزور مما يدفع الشخص لكثرة البلع أو النحنحة.

حركات الهززة :

إن التوتر النفسى يحول دون استرخاء الجسم فى وضع ثابت هادئ، حيث يكون هناك صراع داخلى يحدث ما بين المواجهة والرغبة فى الفرار (fight - or - flight) ومن علامات ذلك الإتيان بحركات اهتزازية (jerky movements) مثل هززة الساق، أو هززة ميدالية المفاتيح،

أو هززة الخاتم بالإصبع أو كثرة استعداله. إن هذه الهززة هي في الحقيقة تنم عن رغبة داخلية في المغادرة والمشى كحال الأم التي تهز طفلاً وتمضي به!



فرك اليدين أو حله الأظافر :

أيضاً من علامات التوتر التي ترتبط بزيادة هرمون الأدرينالين وعدم القدرة على تحقيق درجة كافية من الاسترخاء والهدوء.



كيف تتصرف بلباقة ولياقة فى المناسبات والسعوات؟



- ادخل إلى المكان بشيء من الثقة وضع ابتسامة خفيفة على وجهك.. وانتظر حتى تُمد لك يد بالسلام، وهنا ابدأ المصافحة مع الاتصال بالعينين والتعريف بالاسم.
- عندما يفصلك عن آخرين مسافة لا تسمح بالاتصال المباشر قدّم نفسك لهم عن بُعد بمجرد الابتسام والإيماء بالرأس.
- لا يفضل بالطبع أن تجلس منعزلاً أو تكتفى بقاء ثنائى يجمعك مع آخر.. وإنما حاول توسيع مجال المحادثة والتعارف.
- لا تقطع حديث أحد.. وانتظر حتى تحين الفرصة المناسبة لتتحدث وتعبّر عن رأيك فيما يقال. واحرص عند انتهاء أحد من حديثه إظهار تفاعل مع كآن تؤيده أو تطرح سؤالاً.

- لا تتسرع في التوجه لمائدة الطعام، ولا تملأ طبقك بدرجة لافتة للنظر. وإذا كنت أنت المضيف فلا ينبغي أن تبادر بالأكل إلا بعدما يبدأ الضيف في تناول الطعام.

- لاحظ أن مشاركة الآخرين في تناول الطعام ليس الغرض منها سد الشهية وإنما هي في الأساس فرصة للمشاركة في الحوار الهادئ.

- كن حريصاً بالنسبة لما تأكله بحيث لا ترتبك.. ولذا يفضل تجنب الأطعمة التي (تنزلق أو تجرى) كالمكرونه الأسباجيتي والصلصة والزيتون أو الحلويات المحملة بطبقة من السكر الناعم.

- لابد أن تحرص على الاتصال بالعينين عندما تكون مستمعاً وتجنب الالتفات بالنظر لأهداف أخرى أو النظر إلى ساعتك اليدوية.

- لا تلجأ في حديثك إلى التطرق لمواضيع أو أسئلة حساسة أو محرجة (مثل السؤال عن الدخل المادى أو الاستفسار عن سبب تأخر الإنجاب ...)

وإنما تتناول الحديث عن مواضيع عامة.

- لا تنهياً للانصراف بصورة مفاجئة.. وإنما انتظر حتى يتراخى الحديث تدريجياً وتأتى لحظات صامتة.. وعندئذ ابدأ فى التهيو للانصراف بعبارات مناسبة، مثل: (لقد سعدت فعلاً بلقائك.. إنه ليسرنى أن نلتقى مرة أخرى...).



كيف تتصرف بلباقة عند التعرف على إحدى العائلات؟



- يفضل أن ترى مسبقاً صوراً فوتوغرافية لأفراد العائلة (كعائلة العروس التي تود خطبتها) لكي تكون فكرة مسبقة عنهم.. وتتعرف على أبرز أفراد العائلة أو الرأس الكبير.

- من الشائع في بعض المجتمعات شراء هدية لتقديمها عند أول زيارة. ولكن في الحقيقة أنه لا يفضل ذلك لأن ذلك يوحي بأنك تحاول شق طريق لك فيما بينهم أو كأنك تحاول إخضاعهم.

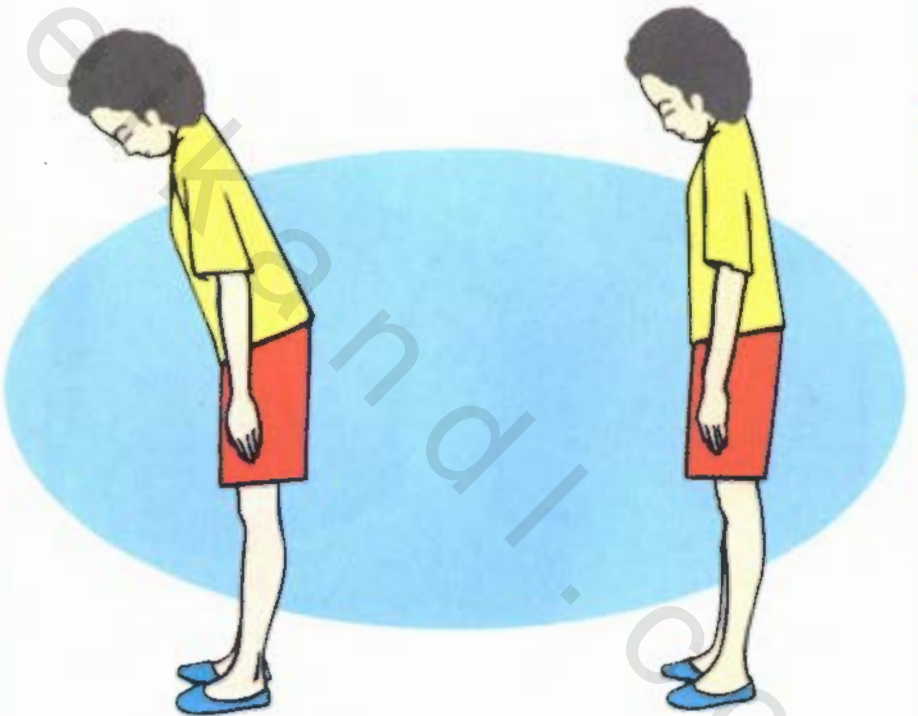
- لا بد أن ترتدي ملابس رسمية تختلف عن التي تقابل بها أصدقائك. فهي تظهر تقديرك واحترامك لهم وتعزز من مكانتك.

- عندما تدخل عليهم اجعل قامتك مفرودة وابتسم ابتسامة لطيفة وتجنب وضع الانكماش، فيجب أن تبدو واثقاً معتزلاً بنفسك ولكن دون مبالغة.

- يفضل عند المصافحة أن تقوم بعمل انحناء بسيطة جداً بظهرك لإظهار التقدير وبخاصة عندما تصافح رب الأسرة أو بدلاً من ذلك يمكنك إسقاط الرأس قليلاً.

وهنا يجب أن تلاحظ أن زيادة الانحناء يكون ما يسمى بالانحناء الرسمية (formal bow) وهذه لا تُقدّم عادة إلا للرؤساء أو الملوك وبخاصة في المجتمعات الآسيوية مثل اليابان.

أما الانحناء غير الرسمية (informal bow) فهذه يمكن تقديمها كنوع من التقدير وبخاصة لكبار السن أو المكانة عند التعارف عليهم لأول مرة.



انحناء غير رسمية.. ينحني
فيها الظهر بحوالي 15 درجة
مع وضع الذراعين على الجانبين.

انحناء رسمية.. ينحني فيها
الظهر بحوالي 30 درجة مع
الاستناد بالكفين على الركبتين.

- تحلّ بالخجل اللطيف.. فيمكنك إظهار إشارتين من لغة الجسم تدل على ذلك .. وليكن ذلك كحد أقصى.

مثل عدم الميل للاسترخاء الزائد في المقعد، وإنما الالتزام بشيء من الانكماش البسيط.. أو عدم استمرار الاتصال بالعينين بشكل مباشر قوى وإنما توجيه النظر من وقت لآخر تجاه الأرض.



الانكماش البسيط أثناء الجلوس قد يكون مطلوباً
في المقابلات الأولى لإظهار شيء من الخجل البسيط.

- استخدم طريقة الانعكاس في المرأة (Mirroring) بمعنى أن تظهر من المشاعر ما يتوافق مع مشاعر الآخرين.

فعندما يبدو من تقابله حزينا فلا تحاول إلقاء فكاهة.. وعندما تجده مرحاً لا تحاول الميل للكآبة.

- تجنب تماماً الإتيان بأى إشارات جنسية كالنظر إلى محرمات!
- لا تحاول إظهار تفوقك على الحاضرين وبخاصة زوج أخت العروس..
- فلتلزم الجانب المتواضع المجامل.
- تجنب تماماً الحديث الهامس الخافت مع أحد بصحبتك (كالأب أو الأم) أو مجرد الإيماء له بشيء عن طريق النظر.



كيف تستخدمى لفة جسدك فى كسب قلب عروسك؟

لغة الجسد العاطفية :

العلاقة العاطفية بين عروسين تُظهر لغة جسد مختلفة من نوع خاص تتمثل فى النواحي التالية :

اتساع حدقة العين :

فعندما تشاهد إنساناً تحبه وتنجذب إليه تتسع حدقة العين تلقائياً عند لقائه وهو ما يجعلك فى الوقت نفسه جذاباً له.

زيادة ضربات القلب :

وهو شىء آخر متوقع عند لقاء شريك العمر.. فالقلب هو رمز العاطفة ويتأثر بما نحسّه من مشاعر.

تغير نبيرة الصوت :

والتجاذب العاطفى بين الطرفين يحدث تلقائياً تغيراً بنبرة الصوت فيصير منخفضاً ودوداً مختلفاً عن الصوت الذى نصدّره فى تعاملاتنا مع أطراف أخرى كزملاء العمل.

التحلى بالابتسام :

وهو أمر يحدث أيضاً تلقائياً كتعبير عن نشوة اللقاء، ولذا فإن العناية بجمال الأسنان وإظهارها ببيضاء جذابة من الأشياء التى يجب أن يهتم بها العروسان .

إظهار شعور الخجل :

وهو شعور دال على الخضوع والاستسلام تجاه من صار مستحوذاً على مشاعر الحب والعاطفة.

كيف يبدأ التقارب الجسدي بين العروسين ؟

إن الملامسة هي مفتاح ذلك التقارب .. ولذا ينبغي إجادتها وجعلها في التوقيت المناسب.

إن لغة التلامس من أهم لغات الجسد والتي يجب توظيفها بشكل صحيح بين العروسين في بدء حياتهما .

إليك هذه الإرشادات :



كيف تمسك عروسك ؟

- الوضع الشائع التقليدي هو أن تمسك يدها بحيث تكون يدك هي العليا.. وهو وضع يدل على الترابط بينكما وإظهارك بمظهر القائد لتلك العلاقة وهو وضع إيجابي.



- أما عندما تتقدمها في نفس الوضع السابق فإن العلاقة بينكما تأخذ شكلاً آخر فتبدو وكأنك حارس لها (Bodyguard). وهو وضع سلبي غير مناسب.



- عندما تتعلق العروس
بيدها على ذراعك من
أعلى بينما تجعل يديك
على جانبي الجسم أو
تحتفظ بهما داخل جيوب
السروال فإن هذا الوضع
يجعلك تتصف بالأنانية
أو اللامبالاة. فهو وضع
سلبي.

إتيكيت العلاقة بين العروسين :

يجب أن تكون قائداً لتلك العلاقة بحيث تمتاز تلك القيادة بإظهار الحنان والاعتناء بالعروس.

- عندما تدخل مكاناً فلتوجهها إلى الطريق بالربت على ظهرها.

- عندما تجلس على مائدة طعام فلتفسح لها مكاناً أولاً.

- يجب إظهار الاهتمام أثناء الحديث باستمرار الاتصال بالعينين وعدم الانشغال بأمر آخر.

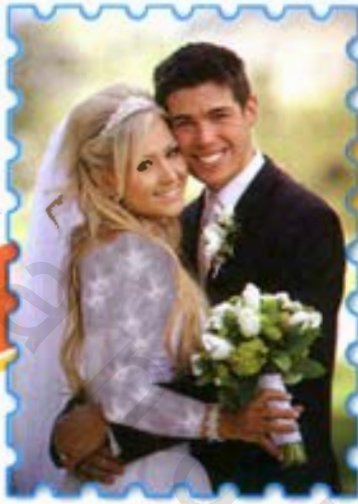
- يجب اختزال المسافة بينكما (أو السلوك الفراغى) أثناء اللقاء والمحادثة، فلا تقف بعيداً كإثناء محادثة زملاء العمل.

- يجب إظهار لغة جسد دالة على الاستمتاع والتوافق كإيماء بالرأس والابتسام المتكرر.

- لاحظ أن الاتصال بالعينين يأخذ في العلاقة العاطفية شكلاً مختلفاً عنه بين الزملاء أو الأصدقاء فليكن عميقاً مكثفاً معبراً عن الود.

- الاهتمام بالمظهر الخارجى (أو الملابس) يعد ضرورة هامة لانجذاب الطرف الآخر وشد انتباهه.

- تلعب الروائح دوراً مهماً وتعد من لغات الجسد.. فلتكن رائحة الفم مقبولة غير منفرة.



ملامح الوجه.. مفتاح الفراسة

كيف تكشف طبائع الآخرين من تفرّس وجوههم؟

الاستدلال بالأوصاف الظاهرة على الأخلاق والطبائع الباطنة مهارة قديمة نبغ فيها العرب على وجه الخصوص، فكانوا من أمهر المتفرّسين ومقتفى الأثر. كما برع في ذلك المجال قدماء المصريين والإغريق. ووضع أرسطو العالم الإغريقي الشهير أول كتاب في «الفراسة».

كما أشار الخالق - عز وجل - إلى الفراسة بقوله تعالى : ﴿تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ﴾ (البقرة: 273).

وتعتبر ملامح وجه الإنسان من أبرز الصفات الجسمية التي يعتمد عليها المتفرسون في كشف طبائع وأخلاق البشر.

فلنسوق هنا بعض الملامح المميزة وما تدل عليه من طبائع حسبما أجمع أغلب المتفرسين.

ولنتناول تلك الملامح من أعلى الوجه إلى أسفله :



الجبهة :

أصحاب الجبهة الضيقة :

هم عادة من أصحاب المخ المحدود ويتميزون بقلّة الذكاء وضيق التفكير.



جبهة عريضة

أصحاب الجبهة العريضة الواسعة :

وهم على عكس النموذج السابق، حيث يتميزون بمخ كبير وعقل رشيد وذكاء حاد. وهم عادة من المثقفين والناخبين مقارنة بأصحاب الجبهة الضيقة والذين يكونون عادة من الحرفيين.



جبهة ضيقة

الحاجبان :

أصحاب الحاجبين المتصلين : هم عادة يتميزون بسرعة الانفعال والغضب.

أصحاب الحواجب الكثيفة : أما هؤلاء فيتميزون عادة بإرادة قوية إلى حد العناد، وبحيوية وافرة.



حاجبان كثيفان



حاجبان متصلان

العينان :

حجم العين : العين الواسعة هي عادة تدل على الطيبة والصراحة.. بينما كلما قل حجم العين دل ذلك على المكر والميل للخداع.

لون العين : العيون الفاتحة من سمات شعوب المناطق الباردة وغالباً ما يصحبها بشرة بيضاء وشعر ناعم، وعادة ما يتميز أصحابها باللطف واللباقة وخفة الحركة والنشاط.

أما العيون الغامقة فهي من سمات سكان المناطق الحارة، وعادة ما يصحبها شعر خشن وبشرة قمحية اللون أو سمراء، وهي تدل عادة على القوة والخشونة.

وعندما تجتمع العيون الغامقة مع البشرة الفاتحة أو العيون الفاتحة مع البشرة السمراء، على عكس المألوف، دل ذلك على القوة الممزوجة باللطف.

المسافة بين العينين : عندما تكون العينان متباعدتين تفصلهما مسافة كبيرة نسبياً، فإن ذلك يدل على التسامح والطيبة وأيضاً على سعة الأفق. بينما عندما تتقارب العينان مع بعضهما فيدل ذلك على المكر والميل للخداع.



عينان متباعدتان



عينان متقاربتان

الأنف :

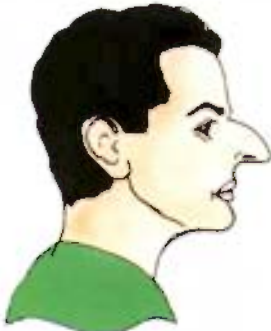
أصحاب الأنف البارز : هذه الصفة تنتشر بين اليهود، وأيضاً بين أهل الشام وتدل عادة على المهارة في كسب المال والنبوغ في مجال التجارة والبيع. وهذا ما ينطبق بالفعل على كثير من اليهود. كما أن الفينيقيين من أمهر التجار.

أصحاب الأنف المستوى : هذه الصفة تنتشر بين اليونانيين، وكان الإسكندر الأكبر مميزاً بأنفه الطويل المستوى.

وهو علامة عادة على الأناقة، وحسن الذوق، وعشق الجمال.

أصحاب الأنف المرفوع : وهم يتميزون عادة بروح الفكاهة .. لكنهم يميلون للفضول أو «حشر أنفهم» فيما لا يعنيههم !

الأنف العريض واسع الفتحتين : وتنتشر هذه الصفة بين أهل الجنوب كما في النوبة والسودان. ويتميزون عادة بالخضوع وقلة الطموح، ولذا قلما ما يكونون من أصحاب سلطة ونفوذ.



أنف بارز



أنف مستو



أنف عريض (أفطس).

الشفتان :



شفاه غليظة

أصحاب الشفاه الغليظة : وهم يتميزون عادة بشهوة زائدة للطعام والجنس والمال ولا يكثرثون عادة بالعواطف.. وبخاصة عندما تتدلى الشفة السفلى.



شفاه رقيقة

أصحاب الشفاه الرقيقة : أما كلما صغر حجم الشفاه دل ذلك على الأنانية والتسلط والميل للسيطرة.

أصحاب الشفاه المقوسة : ويعرف هذا الشكل بقوس كيوبيد وتكون فيه الشفتان مقوستين بشكل جميل متوسط ما بين الغلظة والرقّة. ويتميز أصحابه عادة بدماثة الخلق والطبع الهادئ المتفائل .



قوس كيوبيد

الذقن :



أصحاب الذقن المربع : تدل هذه الصفة عادة على العناد والتصميم والتمسك بالمبادئ، ولذا فإن أصحابها يكونون عادة من المناضلين والمكافحين الذين لا يعبأون بالأخطار في سبيل تحقيق ما في رؤوسهم.

أصحاب الذقن المدبب : أما هذه الصفة فتدل على ضيق العقل والتفكير وتدل كذلك على الفضول وحب الاستطلاع.

أصحاب الذقن المتراجع : وهو الذقن المائل للوراء والذي يبرز أمامه الفم. وتشير هذه الصفة إلى النميمة والثرثرة . كما يتميز أصحابها عادة بضعف الإرادة والتراخي.



الذقن المتراجع

الذقن المفلوق : ويقصد
به وجود فلقة أو شق بأسفل
الذقن.



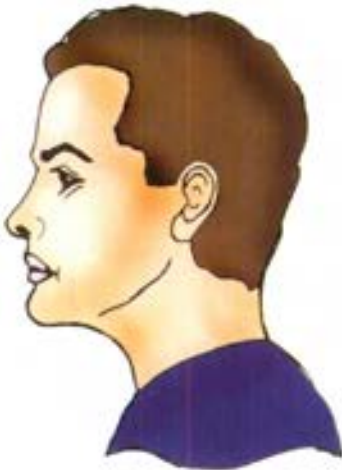
الذقن المفلوق

وهي صفة توجد بين بعض
الرجال ويندر وجودها بين
النساء. وتشير إلى تمتع صاحبها
بعواطف جياشة وبالتفاني في
الحب.

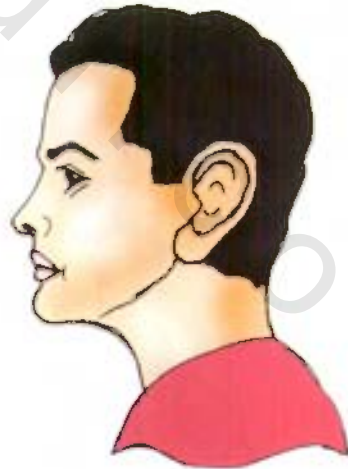
الأذنان :

أصحاب الأذن الكبيرة البارزة : هم عادة ذوو طبيعة حيوانية ومحدودو
الذكاء. كما يتميزون بالعناد والتشبث بالرأى.

أصحاب الأذن الصغيرة : وهم على عكس أصحاب الأذن الكبيرة، حيث
يتميزون عادة بركة المشاعر وحسن الذوق ودمائة الخلق.



أذن صغيرة متناسقة

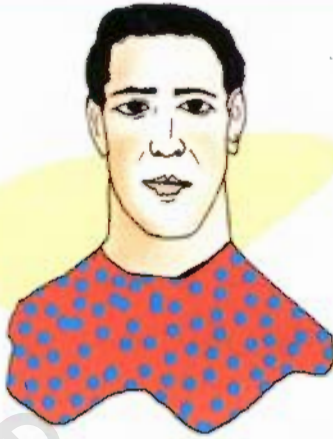


أذن كبيرة بارزة

شكل الوجه واستدارته :

الوجه النحيف : ويتميز أصحابه عادة بطبيعة نشطة سواء ذهنيًا أو جسمانيًا.

فهم أذكىء مبالون للنشاط والإنجاز.



وجه نحيف

الوجه المربع : أما أصحاب هذا الوجه المميز، فهم عادة ما يتميزون بالعنف والشراسة والمشاكسة.



وجه مربع

الوجه الفردي : ويتميز بجهة صغيرة نسبيًا متراجعة للخلف بينما يكون الفك عريضين بارزين. كما يتميز عادة بعينين صغيرتين غائرتين.



وجه فردي



وجه بياضى

أصحاب هذا الشكل المميز
للوّجه يميلون عادة للخداع، ولذا
فإنهم لا يؤتمنون.

الوجه البياضى : أصحاب
هذا الوجه عادة ما يتميزون
بالتنظيم وترتيب الأفكار، ولذا
يجيدون إدارة الأعمال.

أصحاب الوجه ذي الفك العريض : ويتميز أصحاب هذه الصفة بالتصميم
والروح القيادية، ولذا يوصف هذا الفك بفك القائد. ومن أمثلته «ونستون
تشرشل».



كيف تتصرف على طبائع الناس من الوانهم المفضلة؟!

لغة الألوان :

ويبدو كذلك أن هناك علاقة بين اللون المفضل لكل منا وبين طبائعنا وميولنا. وقد يبدو ذلك واضحاً، فلا يمكن أن تكون طبائع إنسان يميل للون الأسود أو للألوان القائمة عموماً كطبائع آخر يميل للألوان الفاتحة المثيرة المبهجة.

تعالوا نتعرف على ما تقوله لغة الألوان بناء على ما يفضله الناس باختلاف طبائعهم من ألوان سواء يختارونها لملابسهم أو لدهان حوائط بيوتهم أو لقطع الأثاث التي يشترونها أو لسياراتهم، أو غير ذلك.

عندما يكون اللون المفضل هو الأحمر :

إن ذلك يدل على حب الظهور والاندفاع إلى حد التهور وأيضاً على الطموح الشديد.

فهواة هذا اللون الصارخ كأنهم يقولون: (نحن هنا) نحن قادمون.

عشاق اللون الأخضر :

هم عادة متزنون ومثاليون ويتميزون بحب الطبيعة والتقرب إليها.

هواة اللون الرمادي :

هم عادة ميالون للعزلة والانفراد بالنفس والتأمل.

هواة اللون الأسود :

هم عادة مهمومون ساخطون على حياتهم وأحوالهم ويشعرون بأن هناك قوى خارجية تسيطر عليهم وتتحكم في نصيبهم في الحياة.

عندما يكون اللون البنى هو المفضل : يدل ذلك على شخصية رزينة جادة ملتزمة تنزعج بشدة من الفوضى والإهمال.

هل لونك المفضل هو الأصفر؟ إذا كنت كذلك فأنت تميل غالباً لمتابعة كل ما هو حديث ومتطور فهو لون التطلع للمبتكرات والحدثة.

هواة اللون الأزرق :

هم عادة زائدو الحساسية في التعامل وينزعجون من النقد السلبي.. ولذا يجب التعامل معهم بحذر.



شكل اليد والأصابع يدلك على الطبائع !

فراصة اليد :



كما يعد شكل اليد والأصابع من الملامح الجسدية التي يمكن أن تدلنا على شيء من طبائع الناس.

فلو عرضت عليك مجموعة من صور فوتوغرافية لأيدي مجموعة من المشاهير فيمكنك على الأقل أن تخمن من يكون صاحب كل صورة بناء على شكل يده وأصابعه.

وهذا ما فعله دكتور (جاك جورمان) صاحب نظرية «اليد تكشف عن صاحبها» .. حيث عرض مجموعة من الصور لشخصيات مشهورة



على عدد من الحاضرين وطلب منهم تخمين معرفة صاحب كل صورة.. واشتملت الصور على أيدى الرئيس الأمريكى السابق نيكسون، والمطربة باربرا سترايساند، والممثل ريشارد بورتون والممثلة إليزابيث تايلور، وغيرهم. وجاءت نتائج التخمين صائبة إلى حد كبير.

فكيف يمكننا أن نكشف طبائع الآخرين من تفرُّس أيديهم وأصابعهم؟ وماذا يقوله المتفرسون المهرة حول هذه العلاقة بين اليد والشخصية؟



هذه بعض الدلالات :

الأصابع المدببة : والتي لها بالتالى أظافر تشبه حبة اللوز، أو أظافر لوزية الشكل، وهذه تدل عادة على صفات سلبية، كالكذب، والقسوة، وضعف الإحساس.



الأصابع المربعة : وهي تدل على صفات إيجابية مثل التفكير المنظم المنهجي ، والنشاط، وقوة الإرادة.

الراحة الكبيرة : حيث تكون راحة اليد كبيرة نسبياً بالنسبة للأصابع وهي تدل على قوة الغريزة بالنسبة لقوة العقل فى صنع القرار.

الراحة القصيرة : وهي على عكس النوع السابق وتدل على عقل فعال وذهن متيقظ.

قضم الأظافر : وتظهر الأظافر فى هذه الحالة قصيرة متهرئة وتدل فى أغلب الحالات على التوتر وعدم القدرة على التكيف مع البيئة.

خواتم الإصبع عند النساء : ويدل الميل للتزين بالخواتم وبخاصة في
الخنصر والبنصر إلى الطموح الزائد وحب المال وكثرة المتطلبات.

الأظافر المتسخة : وهى تشير إلى صفات سلبية كإهمال وافتقار النظافة
والكسل.

الأظافر الطويلة : وهذه عند الرجال تشير أيضًا إلى صفات سلبية كعدم
الأمانة والخداع.

الأصابع الانسيابية : وهى تدل على المهارة فى الأشغال اليدوية والفنية
وتشير كذلك إلى الثقة بالنفس.

الأصابع المعقدة : وهى الأصابع الناتئة عند المفاصل على شكل أشبه
بالعقد وهى تدل على الجدية والبراعة فى القيادة. ويذكر أن هتلر كانت
أصابعه من هذا النوع.





المراجع

المراجع العربية :

- فن قراءة الوجوه وكشف خبايا النفوس د/ أيمن أبو الروس
- الفراسة بين الأمس واليوم أ/ جمال الكاشف

المراجع الأجنبية :

- Body Language, Vinay Mohan Sharma.
- Understanding body Language, Libhens and Thompson.
- Body Language, Allan Pease.
- Body Language Bible, Judi James.
- The Body Language Phrasebook 500 Ways to Read The Signs, Nick Marshallsay
- Body Language, Geoff Ribbens and Richard Thompson.
- Body Language, Collins Gem.
- Body Language You Sncsess Mantra, Dr. Shalini Verma.

obeikandi.com



الفهرس

3	مقدمة
5	فن الاتصال بدون كلام
5	ما المقصود بلغة الجسد؟
8	لغة جسمك.. مفتاح شخصيتك
8	مفردات لغة الجسد
9	هل تجيد استخدام لغة جسمك؟
10	أنواع لغة الجسم
13	دراسات وتحليلات عن لغة الجسم
13	ما المقصود بالسلوك الفراغى؟
17	ما المقصود بمناطق التفرُّس أو النظر؟
20	دع جسمك يتحدث عنك بالإيجاب.. أثناء ملائمة ومصافحة الآخرين
20	المصافحة باليد
24	هل تعانق وتحتضن من تصافحه؟
24	الربت باليد (الطبطبة)
26	كيف تتقن التعبير بوجهك؟
27	كيف تجيد تعبير الابتسام؟
31	كيف تجيد الاتصال بالعينين؟
37	تعبير التكشير.. هل هو دائما سيئ؟!
39	دع لغة جسدك مؤثرة ومدعمة لنجاحك
39	هل تتمتع بدرجة جيدة من الكاريزما؟
49	كيف تقرأ الآخرين من وضع أجسامهم؟
57	مدلول الإشارات باليد.. واختلاف معناها من بلد لآخر

63	لغة الجسد تساعدك في كشف الحقيقة وإدراك الخداع
68	إجادة استخدام لغة الجسد في المحاضرات والأحاديث العلنية
74	مهارة استخدام لغة الجسد في عمليات البيع والتجارة
80	لغة الجسد في الأفراح والمناسبات واللقاءات العائلية
80	أوقات مثيرة للخلج!
90	كيف تستخدم لغة جسدك في كسب قلب عروسك؟
90	لغة الجسد العاطفية
94	ملامح الوجه.. مفتاح الفراسة وكيف تكشف طبائع الآخرين من تفرس وجوههم؟
103	كيف تتعرف على طبائع الناس من ألوانهم المفضلة؟
105	شكل اليد والأصابع يدل على الطباع!
109	المراجع

