

لغة الجسد

كيف تقرأ أفكار الآخرين
من خلال إيماءاتهم

تأليف
سحر شباني

تأليف
المنصور

لغة الجسد

كيف تقرا افكار الاخرين

من خلال ايما. اتهم

للمزيد من الكتب

www.ebooksworld.net



لغة الجسد

كيف تقراء أفكار الآخرين من خلال إيما، اتهم

تأليف آلن بيز

تعريب سمير شيخاني



الدار العربية للمؤلف
Arab Scientific Publishers

منشورات دار الافاق الجديدة ببيروت

طبعة الدار العربية للعلوم الاولى
1417 هـ - 1997 م

للمزيد من الكتب
www.ebooksworld.net

جميع الحقوق محفوظة



الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers

مبنى كويتية، شارع سلفية الجازيزي - بلدية العروس
تسجيل: 981107 - 883118 - 868138 (961-1)
مطابع: الرياض، بولي، 478-528 (211) 1 - ص. 13-274 بريد إلكتروني
إيميل: asp@asps.com.sa
موقع على شبكة الإنترنت: <http://www.asps.com.sa>

من مقدمة المؤلف

بتقنيات المبيع، ولكن لم يذكر أي من هذه المقررات قط شيئاً عن المظاهر غير الشفهية أو التورطات الناجمة عن اللقاءات وجهاً لوجه.

ويّت تحرياتي الخاصة أن قليلاً من المعلومات المفيدة كانت متوفرة عن لغة الجسد، وعلى الرغم من أن المكتبات العامة والجامعات كان لديها سجلات عن دراسات أجريت على ذلك، فإن معظم المعلومات كانت تشتمل على مخطوطات موضوعة وافتراسات نظرية مصنفة بطريقة موضوعية من جانب أشخاص كان لسيهم القليل من الاختبار العملي في التواصل مع الكائنات البشرية الأخرى، إن لم يكونوا مفتقرين الى ذلك. ولا يعني هذا ان عملهم لم يكن مهماً؛ بل بكل بساطة كان معظم عملهم جدّ تقني لكي يكون له اي تطبيق عملي او استخدام من قبل الشخص العادي مثلي.

في كتابتي هذا المؤلف، لحّقت الكثير من الدراسات التي قام بها ووصفها علماء بارزون في موضوع السلوكية، وقرنتها بدراسات مماثلة قام بها اشخاص في سائر

○ المؤلف، آلن ييز، هو المدير الاداري لشركة استشارية في الشؤون الادارية، مقرها في سديني، في اوستراليا. إنه ينشر الكتب، وينتج الافلام، والكاسيتات التي تستخدمها مؤسسات متعددة في مختلف أرجاء العالم لكي تدرّب هيئة موظفيها في المهارات الاتصالية. ولقد قام بدراسة استغرقت عشر سنين، من المقابلات والابحاث قبل أن يكتب لغة الجسد.

* * *

عندما سمعت للمرة الاولى بـولغة الجسد في سمينار (= حلقة دراسية) سنة ١٩٧١، أثارني ذلك بحيث أنني رغبت في الاستزادة من ذلك. فقد اطلعتنا المتحدث عن بعض البحوث التي قام بها البروفسور راي هويستل من جامعة لوزيانا، والتي دلّت على أن المرید من الاتصالات البشرية حدثت باستخدام الحركات، والوضعات، والوضع، والمسافات أكثر من اي طريقة أخرى. في ذلك الوقت كنت بائعاً بالعمولة طووال سنين، وقد خضعت لكثير من حلقات المقررات الخاصة

المهن - علم الاجماع، الانثروبولوجيا (= علم الانسان)، علم الحيوان، التربة، طب النفس (= الطب العقلي)، النصح أو الارشاد العائلي، والتفاوض الحرفي والخاص بالمبيع . . .

. . . يتضمّن هذا الكتاب بعض الاختبارات واللقاءات (= المقابلات) التي أجرتها مع الآلاف من البشر الذين قابلتهم، وعبّأتهم، ودربتهم، وبعثهم العدد الذي لا يحصى من بكرات الفيديو والأفلام طوال الخمس عشرة سنة الماضية.

هذا الكتاب ليس، بأي حال من الأحوال، الكلمة الفصل في لغة الجسد، ولا يحتوي على أي من الصيغ السحرية التي يعدّها بعض الكتب الموجودة في المكتبات. إن غاية هي أن يجعل القارئ أكثر وعياً بالنسبة إلى ادواره وإشاراته غير الشفهية التي يتعبّن عليه تمثيلها، وأن يُظهر كيف يتصل البشر بعضهم ببعض باستخدامهم هذه الوساطة.

إن الاتصال غير الشفهي هو، مع ذلك، عملية معقّدة تشمل البشر، والكلمات، ونبرة الصوت، وحركات الجسد. ويعزل هذا الكتاب ويتفحص كل عنصر أو جزء أساسي من لغة الجسد والحركة، على الرغم من أنّ قلة من الحركات تتم بمعزل عن الحركات الأخرى، علمياً بأنّني في الوقت عينه، توخيت عدم التبسيط المفرط.

سيكون هناك دوماً أولئك الأشخاص

الذين يقلبون أيديهم هلعين، ويزعمون أن دراسة لغة الجسد هي، وحسب، وسيلة أخرى يمكن المعرفة العلمية استخدامها لاستثمار الآخرين أو السيطرة عليهم بقراءة أسرارهم أو افكارهم. إن هذا الكتاب يسعى إلى منح القارئ تبصراً أكبر في الاتصال بإخوانه بني البشر، بحيث يتوفّر له تفهّم أعمق لآثار البشر، وبالتالي، نفسه. إن فهم كيفية عمل شيء ما يجعل الحياة معه أسهل، في حين أن انعدام الفهم والجهل يعرزان الخوف والخرافة، ويعملانه أكثر انتقاداً للآخرين. إن مراقب الطير لا يدرس الطيور بحيث يتمكن من اصطيادها، ويحتفظ بها كتذكارات الصيد. وبالطريقة نفسها، إن اكتساب المعرفة والمهارات في الاتصال غير الشفهي يجعل كل لقاء مع شخص آخر اختباراً مثيراً.

إن هذا الكتاب قصد منه في الأصل أن يكون كتيلاً عملياً للأشخاص الذين يتعاطون مهنة المبيع، ومديري المبيعات، والموظفين الإداريين الكبار، فقد وُسع في السنوات العشر التي استغرقتها البحوث والتصنيف، بحيث يكون بوسع أي شخص مهتماً وضعه أو عمله أن يحصل على تفهّم أفضل لأكثر أحداث الحياة تعقيداً - اللقاء وجهاً لوجه مع شخص آخر.

ألن بير

نظام للتفاهم

وحتى يومنا هذا، فإن معظم الناس ما يزالون جاهلين وجود لغة الجسد، بغض النظر عن اهميتها في حياتهم.

كان تشارلي تشابلن وكثيرون آخرون من ممثلي السينما الصامتة رواد مهارات الاتصال غير الشفهي؛ كانوا وسيلة الاتصال الوحيدة المتوفرة على الشاشة البيضاء. وكان كل ممثل يُصنّف مُجيداً او سيئاً بواسطة المدى الذي يسهه فيه استخدام الحركات وسائر إشارات الجسد، للاتصال بفاعلية. ولما باتت الافلام الناطقة شعبية وقلّ التشديد على المظاهر غير الشفهية في التمثيل، لف الاهتمام والسيان الكثيرين من الممثلين السينمائيين، وبقي أولئك الذين لديهم مهارات شفوية جيدة.

في ما يتعلق بالدراسة التقنية للغة الجسد، لعلّ أكثر الاعمال نفوذاً وتأثيراً في ما قبل القرن العشرين، كان كتاب تشارلز داروين «التعبير عن العواطف لدى الانسان والحيوانات» المنشور سنة ١٨٧٢. وقد انتج هذا الدراسات الحديثة للتعبيرات الوجهية ولغة الجسد؛ والكثير من ملاحظات داروين وأفكاره

مع اقترابنا من نهاية القرن العشرين، نشهد بروز نوع جديد من العالم الاجتماعي - غير الشفهي. فمثلاً يفتبط الصياد بمراقبة الطيور وتصرفها (= سلوكها)، كذلك غير الشفهي يفتبط بمراقبة التلميح والاشارات غير الشفهية لدى الكائنات البشرية. إنه يراقبها في المناسبات الاجتماعية، وعلى الشواطئ، وعلى شاشة التلفزيون، وفي المكتب، او في اي مكان آخر يتفاعل فيه الناس. إنه طالب يدرس التصرف ويودّ أن يتعلّم اموراً عن أفعال إخوانه بني البشر بحيث يسهه في النهاية ان يعرف المزيد عن نفسه، وكيف يمكنه تحسين علاقاته مع الآخرين.

انه ليبدو صعباً التصديق انه، طوال المليون من السنين أو أكثر من تطور الانسان، لم تُدرس مظاهر الاتصال غير الشفهي عملياً على اي مقياس إلا منذ الستينات، وأن الجمهور لم يبع وجودها إلا عندما نشر دجوليوس فاست كتابه عن لغة الجسد في سنة ١٩٧٠. كان ذلك موجزاً للعمل الذي قام به علماء السلوكية حول الاتصال غير الشفهي حتى ذلك الحين؛

والحركات معاً بمثل قابلية التنبؤ، بحيث يقول بردهويسل إن شخصاً حسن التدريب يجب أن يكون قادراً على معرفة أي حركة يقوم بها المرء من مجرد الإصغاء إلى صوته. وبالطريقة نفسها تعلم بردهويسل كيف يدرك أي لغة يتحدث بها شخص ما من مجرد مراقبة إيماءاته.

كثيرون من الأشخاص يجدون صعوبة في تقبل أن البشر ما فتشوا، بيولوجياً، حيوانات. الإنسان، بوصفه نوعاً بيولوجياً - Homo Sapiens، هو الحيوان الرئيس - وأحد الرئيسات - وهي رتبة من الثدييات تشمل الإنسان والقرود... الخ - فرد بلا شعر تعلم السير على طرفين اثنين، ويتمتع بدماغ ذكي متقدم. وكثيرنا من الأنواع، تسيطر علينا قواعد بيولوجية تضبط أفعالنا، وردود أفعالنا، ولغة الجسد، والحركات. والأمر الأسر هو أن الحيوان البشري نادراً ما يعي وضعاته، وحركاته، وإيماءاته التي قد تروي قصة ما، بينما قد يروي صوته قصة أخرى.

الادراكية الحسية، والحدس، والحس الباطني من وجهة نظر تقنية، عندما ندعو أحداً «مدركاً»، أو «حديساً»، فإننا إنما نشير إلى قدرته/قدرتها على قراءة تلميحات (= المعامت) الشخص الآخر غير الشفهية، ومقارنته هذه التلميحات مع الاشارات الشفهية. بكلمات أخرى، عندما نقول إن لدينا «حساً باطنياً» أو «شعوراً قوياً» بأن شخصاً ما قد كذب علينا،

تم تأييدها وإثباتها منذ ذلك من جانب الباحثين الحديثين في مختلف أرجاء العالم. ومنذ ذلك الحين، لاحظ الباحثون وسجلوا حوالي مليون الماع أو تلميح وإشارة غير شفهية. وقد وجد ألبرت مهرباين أن مجموع أثر الرسالة هو نحو ٧ بالمائة شفهي (كلمات فقط)، و ٣٨ بالمائة صوتي (بما في ذلك نبرة الصوت، وتغير في نبرة الصوت، وسائر الأصوات)، و ٥٥ بالمائة غير شفهي. وقام البروفسور بردهويسل ببعض التقديرات المماثلة حول كمية الاتصال غير الشفهي التي تحدث في ما بين البشر. وقدّر أن الشخص العادي يتحدث بالكلمات ما يناهز مجموع عشر دقائق أو إحدى عشرة دقيقة في اليوم الواحد، وأن الجملة المتوسطة تستغرق وحسب حوالي ثانيتين ونصف. ومثل مهرباين، وجد أن العنصر الأساسي غير الشفهي في المحادثة التي تتم وجهاً لوجه هي أقل من ٣٥ بالمائة، وأن أكثر من ٦٥ بالمائة من الاتصال يتم بكيفية غير شفهية.

إن معظم الباحثين يتفقون على أن القناة الشفهية تُستخدم بصورة رئيسية لنقل المعلومات، في حين أن القناة غير الشفهية تُستخدم للتفاوض في المواقف في ما بين الأشخاص، وفي بعض الحالات كبديل للرسائل الشفهية. مثلاً، قد تقدم امرأة نظرة قاتلة إلى رجل ما؛ إنها سترسل إليه رسالة جلية دون أن تفتح فاهها.

يقطع النظر عن الثقافة، تحدث الكلمات

الاشارات الثقافية الطبيعية، والمروثة،
والمكتبة

أجري الكثير من البحوث والمناقشات
لاكتشاف ما إذا كانت الاشارات غير الشفهية
طبيعية (= فطرية) أو مكتبة، أو مقولة
وراثياً، أو متعلّمة بطريقة ما مختلفة. وقد جُمع
الدليل من مراقبة أشخاص مكفوفين/أو صمّ
لا يمكن أن يكونوا قد تعلّموا اشارات غير
شفهية بواسطة الفاتنين السمعية أو البصرية،
ومن ملاحظة التصرف الإيمائي في كثير من
الثقافات المتباينة في شتى انحاء العالم، ومن
دراسة سلوك أقرب الأنساب الانثروبولوجيين
ألياً: القرود والسعادين (= النانيس، وهي
قرود صغيرة).

إن نتائج هذا البحث تدلّ على أن بعض
الإيماءات توجد في كل فئة. مثلاً، إن معظم
الاولاد يولدون بالقدرة على الامتصاص،
مشيرين بذلك الى أن ذلك هو إما فطري
(= طبيعي) أو موروث. ولقد وجد العالم الألماني
آيل- أيزفلت أن تعبيرات الابتسام لدى
الاولاد المولودين أصمّاء ومكفوفين تحدث
مستقلة عن التعلّم أو المحاكاة (= التقليد)،
الأمر الذي يعني ان تلك ينبغي ان تكون
إيماءات طبيعية. وقد أيد كل من العلماء إيمان،
وفريزن، وسورنسون بعض معتقدات داروين
الأصلية في ما خصّ الإيماءات الطبيعية لدى
شعوب تنتمي الى خمس ثقافات مختلفة واسعة
الانتشار. لقد وجدوا ان كل ثقافة استخدمت

فإننا نقصد (= نعني) حقاً أن لغة جسده
وكلّماته المنطوقة لا تتفق. وهذا هو أيضاً ما
يدعوه الخطباء ادراك او وعي الجمهور، او ذا
العلاقة بجماعة. مثلاً، اذا كان الجمهور جالساً
على المقاعد وقد خفض الذقن، وصلب
الذراعين فوق الصدر، فإن الخطيب والمدرّك
سيكون حاسباً باطنياً او شعوراً ان خطبته لا تثير
اهتمام السامعين. وسيدرك انه يحتاج الى القيام
بمقاربة مختلفة لكسب انتباه الجمهور. وكذلك،
فإن الخطيب غير والمدرّك سيخطئ، من غير
اعتبار للمعوقات.

إن النساء عموماً، مدرّكات أكثر من
الرجال، وقد اوجدت هذه الحقيقة ما يُشار اليه
عادة بأنه وحس النساء. إن للنساء قدرة
فطرية على التقاط الاشارات غير الشفهية وفكّ
رموزها فضلاً عن تمتعهنّ بعين دقيقة بالنسبة
الى التفاصيل الصغيرة. وذلك هو السبب في أن
قليلين من الرجال يسعهم أن يكذبوا على
زوجاتهم، ولا يتعرضون لمواقب وخيمة،
ولذا، على العكس، معظم النساء يمكنهنّ
حجب الحقيقة عن الرجل دون أن يدرك ذلك.

هذا الحدس النسوي واضح بصورة
خاصة لدى النساء اللواتي ربّين أطفالاً. ففي
السنوات القليلة الاولى، تعتمد الأم،
وحسب، على القناة غير الشفهية للاتصال
بالطفل (= الولد)، ويُعتقد أن ذلك هو السبب
في أن النساء غالباً ما يكنّ مفاوضات أكثر ادراكاً
من الرجال.

إيماءات الوجه الاساسية نفسها لإظهار الانفعال، الأمر الذي جرّهم الى الاستنتاج أن هذه الإيماءات ينبغي أن تكون طبيعية.

عندما تصلّب ذراعيك فوق صدرك، هل أنك تصلّب الذراع اليسرى فوق الذراع اليمنى، ام الذراع اليمنى فوق الذراع اليسرى؟ ان معظم الناس لا يسعهم، بثقة، وصف الطريقة التي يقومون بها بذلك حتى يجربوها. فبينما يشعر المرء براحة بطريقة ما، فإن الطريقة الاخرى تكون خاطئة كلياً. والدليل يوحى بأن هذه الطريقة قد تكون إيماءة موروثه لا يمكن تغييرها.

سيظل الجدل قائماً بالنسبة الى ما اذا كانت بعض الإيماءات قد تم تعلّمها، ثقافياً، وأصبحت عادة، أو هي موروثه. مثلاً، إن بعض الاشخاص عندما يرتدون معطفهم يضعون الذراع اليمنى أولاً في الكم؛ ومعظم النساء يضعون الذراع اليسرى أولاً في كم المعطف. عندما يمرّ رجل امام امرأة في شارع مزدحم، عادة ما يدير جسمه لها وهو يمرّ، وهي عادة ما تدير جسدها بعيداً عنه. هل هي تقوم بذلك لحماية صدرها؟ هل هذا ردّ فعل نسائي طبيعي، ام أنها تعلمت ان تفعل ذلك بمراقبة سائر النساء لاشعورياً؟

إن الكثير من تصرفنا غير الشفهي مكتسب، ومعنى الكثير من حركاتنا وإيماءاتنا محدّد ثقافياً. دعونا الآن ننظر الى مظاهر لغة الجسد هذه.

بعض الاساسيات ومصادرها

إن معظم إيماءات الاتصال الاساسية هي عنها في مختلف أنحاء المعمورة. عندما يكون الناس مسرورين فإنهم يبتسمون؛ وعندما يكونون حزائين فإنهم يقطبون (= يعبون). هز الرأس (أو الإيماء بالرأس) علامة عالية تقريباً على الموافقة أو الاشارة الى «نعم». إنها تبدو شكلاً من خفض الرأس، ولعلّها إيماءة طبيعية، كما هي تستخدم أيضاً من جانب الصمّ والمكفوفين. وهز الرأس من جانب الى آخر يشير الى «لا»، او عدم الموافقة، وهو لذلك إيماءة عالية، وقد تكون إيماءة اكتسبت في عهد الطفولة. عندما يكتفي الطفل من رضاعة الحليب، فإنه يدير رأسه من ناحية الى اخرى لنبيذ ثدي أمه. وعندما يكتفي الولد من الطعام الذي يتأوله، فإنه يمز رأسه من جانب الى جانب لوقف محاولة والديه إطعامه بالمعلقة، وهذه الوسيلة يتعلم بسرعة ان يستخدم إيماءة هزّ الرأس لإظهار عدم الموافقة او موقف سلبي.

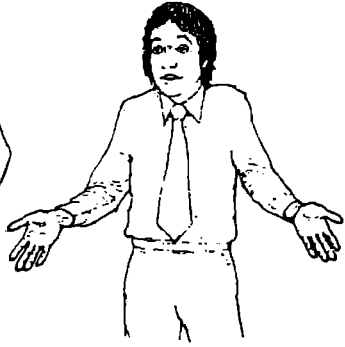
إن الاصل التطوري لبعض الإيماءات يمكن إرجاعه الى ماضينا الحيواني البدائي. إبداء الاسنان مستقى من فعل الهجوم وما يزال يستخدم من قِبَل الانسان الحديث في شكل ساخر مثل سائر الإيماءات العدائية، حتى على الرغم من أنه لن يهاجم بأسنانه. وكان الابتسام أصلاً إيماءة تهديد، ولكنه اليوم يتم



الشكل (٢) كل شيء، حسن!

إيماءة الحلقة أو «حسن» (أو كي)

هذه الإيماءة باتت شعبية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال مطلع القرن التاسع عشر، على ما يظهر بواسطة الصحف التي كانت تبدأ، في ذلك الحين، جنوناً في استعمال الأحرف الأولى لتقصير الجمل العادية. وقد تعددت جهات النظر في ما يتعلق بأصل الحرفين «OK» هذين (وليس هنا مجال تعدادها لأنها لا تترجم). ونكتفي بالقول ان المعنى المتعارف عليه في كل البلدان التي تتكلم الانكليزية، ومعظم بلدان اوروبا وآسيا هو: حسن، مضبوط، أنا موافق، حسناً... الخ. ونذكر ههنا، ان لهذه الإيماءة المختصرة «الحلقة» مصادر ومعاني اخرى في بعض الأماكن، ففي فرنسا تعني كذلك «صفرأ»، أو «لا شيء»، وفي اليابان قد تعني «مألاً»، وفي بعض بلدان حوض البحر المتوسط هي إشارة



الشكل (١) إيماءة من الكفين.

بالتزامن مع إيماءات غير مهددة لإظهار

السرور.

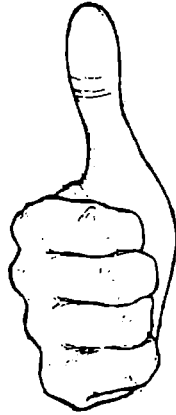
ان من الكفين هو أيضاً مثل جيد على إيماءة عالمية تستخدم لإظهار ان الشخص لا يدري او لا يفهم ما نتحدث عنه. إنه إيماءة متعددة لها ثلاثة اجزاء رئيسية: راحتا يدين مكشوفتان، وكفان محدبتان، وحاجبان مرفوعان.

ومثلها تختلف اللغة الشفهية بين ثقافة واخرى، كذلك قد تختلف اللغة غير الشفهية. وفي حين قد تكون إيماءة ما عادية في ثقافة معينة ولها تفسير واضح، قد تكون غير ذات معنى في ثقافة اخرى، أو حتى قد يكون لها معنى مناقض كلياً. خذ، مثلاً، التفسيرات والتضمينات الثقافية لثلاث إيماءات يدوية مألوفة: إيماءة الخاتم (= الحلقة)، والابهام الى أعلى، وعلامة .٧

فتحة او ثقب او فوهة، وغالباً ما تستخدم للإشارة الى ان رجلاً ما هو شاذ جنسياً.

وَيُنصَح المسافرون ان يتبعوا القاعدة الفائلة «عندما تكون في روما، افعل كما يفعل اهل روما.» ان ذلك قد يساعد على تفادي أي ظروف حرجة.

إيماءة الإبهام المرفوع



النكل (٣) «لامر».

«اجلس فوق هذا». في بعض البلدان، من مثل اليونان، فإن معناه الرئيسي هو «انقم نفسك»، لذا يمكنك أن تتصور معضلة الاوسترالي الذي يكون مسافراً متطفلاً وهو يستخدم هذه الإيماءة في ذلك البلد! عندما يعدّ الايطاليون من واحد الى خمسة، فإنهم يستعملون هذه الإيماءة لتعني «واحد» والسبابة التي تصبح «اثنين»، بينما ان الاستراليين والاميركيين والانكليز يعدّون السبابة «واحد» والوسطى تصبح «اثنين» وفي هذه الحالة يمثل الإبهام «خمس».

والإبهام يُستخدم كذلك، بالاشتراك مع سائر الإيماءات، كإشارة قوة أو تفوق أو في حالات يحاول فيها الآخرون ان يبقوننا «تحت إبهامهم». وفي فصل لاحق سنلقي نظرة أقرب وأدق على استخدام الإبهام في هذه السياقات المعينة.

علامة ٧

هذه الإشارة شعبية في استراليا، ونيوزيلندا، وبريطانيا العظمى وتُحمل تفسيراً فاحشاً. وقد استخدمها ونستون تشرشل خلال الحرب العالمية الثانية لتعني النصر وشهرها، غير أنه كان يجعل راحة اليدين في مواجهة الشخص، بينما اذا كانت الراحة الى الداخل (كما في الصورة) فإن المعنى الفاحش هو المقصود. وهذه الإشارة تعني كذلك في بعض ارجاء اوروبا العدد «اثنين».

في بريطانيا، واورستراليا، ونيوزيلندا، لإيماءة الإبهام المرفوع ثلاثة معانٍ: إنها عادة تستخدم من جانب المسافرين المتطفلين (بأن يوقفوا السيارات لركوبها مجاناً)، وهي إشارة موافقة (= اوكي)، وعندما يكون مرفوعاً بوضوح او بحدّة، فإنه يقدو إشارة شتيمة تعني



مثل سائر اللغات، تتضمن لغة الجسد كلمات، وجلاً، وتنقيطاً. إن كل إيماة مثل كلمة مفردة، وقد يكون لكل كلمة معاني عدة مختلفة. فقط عندما تضع الكلمة في جملة مع كلمات أخرى تستطيع أن تفهم كلياً معناها. إن الإيماة تأتي في «جمل» وتقول الحقيقة بكيفية ثابتة حول مشاعر شخص ما أو مواقفه. والشخص «المدرّك» هو شخص يستطيع قراءة الجمل غير الشفهية، ويلامتها بصورة دقيقة مع جمل الشخص الشفهية.

إن الشكل (5) يُظهر تقديراً عاماً نقدياً لمجموعة الإيماة. والإيماة الرئيسية هي إيماة اليد للوجه، مع السبابة مشيرة إلى أعلى الخدّ، بينما إصبع أخرى تغطي الفم، والإبهام يسند الذقن... ودليل آخر على أن هذا السامع نزاع إلى الانتقاد بالنسبة إلى المتحدث يُرى من

هذه الامثلة تُظهر أن سوء التفسير الثقافي للإيماة يمكن أن يُنتج نتائج مركبة وأن خلفية الشخص الثقافية يجب أن تؤخذ دائماً في الاعتبار قبل القفز إلى الاستنتاجات حول ما يعنيه المرء بلغة جسده...

مجموعة الإيماة

إن واحداً من أفذح الأخطاء التي قد يرتكبها مبتدئ في لغة الجسد هو أن يترجم إيماة متوحدة بكيفية منعزلة عن إيماة أو ظروف أخرى. مثلاً، إن حك الرأس قد يعني أموراً كثيرة - القشرة أو البراغيث، أو التعرّق، أو عدم التأكد، أو النسيان، أو الكذب، وذلك متوقف على سائر الإيماة التي تحدث في الوقت نفسه، لذا علينا دوماً أن ننظر إلى مجموعة الإيماة لقراءة صحيحة.

أي أنها ستتطابق أو تكون متساوية (=متناغمة). إذا قال، مع ذلك، أنه كان يستمع بما لديك من قول، فإنه سيكذب لأن كلماته وإيماءاته ستكون غير منسجمة. وتدل البحوث على أن الإشارات غير الشفهية تحمل حوالي ٥٠ أضعاف من التأثير بالنسبة إلى القناة الشفهية، وأنه عندما تكون الرسائل غير منسجمتين، فإن الناس يعولون على الرسالة غير الشفهية، وقد يفضّ النظر عن المضمون الشفهي.

غالباً ما شاهد سياسياً رفيع المقام يقف



الشكل (٥) مجموعة تقدير انتقائية عامة.



بارد، وغير دلهامي.

حقيقة أن السابقين متصلتان بإحكام، والذراع تقطع الجسد (دفاعية) بينا الرأس والذقن إلى أسفل (عداء). هذه الجملة غير الشفهية تقول شيئاً كالتالي: وأنا لا أحب ما تقوله، وأنا لا أوافقك.

انسجام (=تطابق)

إذا أنت سألت، بصفتك متحدثاً، السامع الظاهر في الشكل (٥) أن يعطي رأيه في ما قلت، وقال أنه لم يوافقك، فإن إشارات غير الشفهية ستكون منسجمة مع جملة الشفهية،

قد يُفسَّرُ بدقة وصواباً أنه يعني ان الشخص كان سلبياً او دفاعياً بالنسبة الى الحالة (=الموقف).

عبر هذا الكتاب، سَتُعتبر كل الإيماءات في السياق، وحيث يكون ذلك ممكناً، تُدرس مجموعات الإيماءات.

عوامل تؤثر في التفسير

إن الشخص ذا المصافحة اليدوية «الفاقدة للحمس» هو، على وجه الاحتمال، متهم بأنه ضعيف الخلق، ويستكشف الفصل عن المصافحة اليدوية السبب في هذه النظرية الشعبية. غير انه اذا كان الشخص يشكو من التهاب الشرايين في اليدين فإنه من المحتمل ان يستخدم مصافحة يدوية «فاقدة للحمس» ليضادي ألم قوي. وكذلك، فإن الفنانين، والموسيقين، والجراحين، واولئك الذين تكون اعمالهم دقيقة وتطوي على استخدام ايديهم، يفضلون، عموماً، عدم المصافحة اليدوية، ولكن اذا ما اضطروا الى ذلك، فقد يستخدمون المصافحة «الفاقدة للحمس» لحماية انفسهم.

ان الشخص الذي يرتدي ملابس لا تناسبه، او يرتدي ثياباً ضيقة قد يكون غير قادر على استخدام بعض الإيماءات، وهذا قد يؤثر في استخدام لغة الجسد. وهذا ينطبق على أقلية من الناس، ولكن من المهم أن ندرس أي تأثير

وراء مقراه وقد صلب ذراعيه عبر صدره (دفاعي)، وذقنه الى أسفل (انتقادي أو عدائي)، بينما يجبر المستمعين اليه كم هو مدرك وصریح بالنسبة الى أفكاره السان. إنه قد يحاول أن يُقنع الجمهور بمقارنته الدافئة، والانسانية، في حين يروح يضرب المقرأ ضربات كاراته حادة. لاحظ زيغمووند فرويد ذات مرة انه بينما كانت احدى مريضاته تعبر شفهاً عن سعادتها في الزواج، كانت تزلق، لاشعورياً، خاتم الزواج من اصبعها. وادرك فرويد معنى هذه الإيماءة اللاشعورية، ولم يدعش عندما راحت تبرز على السطح المشاكل الزوجية.

إن مراقبة مجموعات الإيماءات وتناغم الفنانين الشفهية وغير الشفهية مفاتيح التغير الدقيق للغة الجسد.

الإيماءات في السياق

إضافة الى النظر إلى مجموعات الإيماءات في الحديث وحركة الجسد، فإن كل الإيماءات ينبغي ان تُعتبر في السياق الذي تحدث فيه. مثلاً، إذا جلس شخص ما في المحطة الطرفية وذراعاها وساقاه متصالبة بإحكام، وذقنه الى أسفل، في يوم شتاء بارد، فذلك، على وجه الاحتمال، يعني أنه بارد وغير دفاعي. مع ذلك، اذا استخدم هذا الشخص الإيماءات عنها بينما جلست أنت قبالة الى الطاولة محاولاً ان تبيعه فكرة، او منتجاً، او خدمة، فإن ذلك

قد يكون للقيود الجسدية او العجز الجسدي في حركة جسد الشخص.

الوضع والقوة

لقد بينَ البحث في اللسانيات أن ثمة علاقة مباشرة بين مقدار الوضع، او القوة، أو الاعتبار الذي ييمن بها الشخص، ومدى او مجال مفرداته اللغوية. بكلمات اخرى، بقدر ما يرتفع مقام الشخص على السلم الاجتماعي او الاداري، يكون أقدر على الاتصال بكلمات وجمل. وقد كشف البحث غير الشفهي عن علاقة بين هيمنة الشخص على الكلمة المنطوقة ومقدار الإيماءات التي يستخدمها ذلك الشخص لإيصال رسالته. وهذا يعني ان وضع الشخص، او قوته، او اعتباره متصلة مباشرة بعدد إيماءاته، او حركات جسده التي يستخدمها. ان الشخص في قمة السلم الاجتماعي او الاداري يسهه أن يستخدم مدى كلماته لإيصال معناه، في حين ان الأشخاص الأقل ثقافة او الأشخاص غير المهرة يعتمدون على إيماءاتهم أكثر من اعتمادهم على الكلمات للاتصال.

في كل مكان من هذا الكتاب، تشير معظم الأمثلة الى اشخاص بيض، من الطبقة المتوسطة، ولكن كقاعدة عامة بقدر ما يرتفع الشخص على السلم الاجتماعي - الاقتصادي، تقلّ الإيماءات وحركة الجسد التي يستخدمها. إن سرعة بعض الإيماءات وكيف تبدو

واضحة بالنسبة الى الآخرين، تتعلّق أيضاً بعمر الشخص. مثلاً، اذا تلفّظ ولد في الخامسة من العمر بكذبة أمام احد والديه، فإن الفم سيغطي عمداً بيد او باليدين الاثنتين على الفور بعد الكذبة (الشكل [6]). ان إيماءة تغطية الفم تنبّه الوالد او الوالدة الى الكذبة، ويتواصل استخدام ذلك طوال حياة المرء، وعادة ما تتباين، وحسب، من حيث السرعة التي تتم بها. وعندما يكذب المراهق تُرفع اليد الى الفم مثلما يفعل الولد ذو الخمس سنوات، ولكن بدلاً من إيماءة الضرب باليدين الواضحة على الفم، فإن الاصابع تحمك بخفة حوله (الشكل [7]).

إن إيماءة تغطية الفم هذه تصبح حتى أكثر صفلاً في سن الرشد. فعندما يتلفّظ الراشد بكذبة، فإن دماغه بأمر يده بتغطية فمه في محاولة لصدّ الكلمات الخادعة، مثلما تفعل بالنسبة الى الولد ذي الخمس سنوات، والمراهق، ولكن في اللحظة الاخيرة، نُحسب اليد بعيداً عن الوجه، وتتج عن ذلك إيماءة لس (الشكل [8]). وليست هذه الإيماءة سوى أكثر من نسخة رائدة أكثر تعقيداً من إيماءة تغطية الفم المستخدمة في الطفولة. وهذا مثل على حقيقة أنه إذ يتقدم المرء في السن، يغدو كثير من إيماءته أكثر تعقيداً وأقل وضوحاً، وهذا هو السبب في انه غالباً ما تكون أصعب قراءة إيماءات شخص في الخمسين من العمر مما هي بالنسبة الى شخص أفتي. هناك سؤال يُطرح



الشكل (٦) ولد يكذب



الشكل (٧) المراعبة تكذب.



الشكل (٨) الراشد يكذب.

الشعورية. كثيرون من السياسيين هم خبراء في تزيف لغة الجسد من أجل حمل المقترعين على تصديق ما يرددون من أقوال، والسياسي الذي يسهه القيام بذلك بنجاح يقال عنه انه يتمتع بكاريزما.

ان الوجه يُستخدم غالباً جداً أكثر من أي جزء من الجسد لتغطية الكذب. اننا نستخدم الابتسامات، وهز الرأس، والعنز في محاولة للتغطية، ولكن لسوء الطالع بالنسبة الينا، تجهر إشارات جسدنا بالحقيقة، وهناك انعدام نظابق بين إيماءات جسدنا واشارات وجهنا. ان دراسة اشارات الوجه هي فن بحد ذاته. قليل من المجال خُصص لها في هذا الكتاب، ومن اجل المزيد من المعلومات حول ذلك، أوصي بكتاب روبرت ل. هويتايد «لغة الوجه».

الخلاصة، إنه لمن الصعب تزيف لغة الجسد فترة طويلة من الوقت، ولكن كما سنناقش، يُتَحسن ان نتعلم ونستخدم إيماءات صريحة ايجابية للاتصال بالآخرين، وحذف الایمءاءات التي قد تعطي اشارات سلبية. ان ذلك يجعلك اكثر راحة ان تكون مع اشخاص، كما يجعلك مقبولاً منهم بكيفية اكثر.

كيف تكذب بنجاح

إن الصعوبة في الكذب هي ان العقل دون الواعي يعمل اوتوماتيكياً ومستغلاً عن

عموماً هو «هل من الممكن ان تزيف لغة جسدك الخاصة؟» ان الجواب العام عن هذا السؤال هو «لا» بسبب انعدام التاغم الذي يحدث، على وجه الاحتمال، في استخدام الإيماءات الرئيسية، والاشارات المجهرية للجسد، والكلمات المنطوقة. مثلاً، ان الراحتين المفتوحتين تقترنان بالنزاهة، ولكن عندما يسط الزيف راحته ويستسم لك وهو يكذب، فان إيماءته المجهرية تفضحه. وقد يتقلص إنسان عينه، ويرتفع أحد حاجبيه، او قد ترتعش زاوية فمه، وهذه الاشارات تناقض إيماءة الراحة المفتوحة والابتسامة الصادقة. فتكون النتيجة ان الملقي يتزع الى عدم تصديق ما يسمعه.

يبدوان العقل البشري يمتلك آلية (=ميكازم) آمنة تسجل «مياً» عندما تلقى سلسلة من الرسائل غير الشفهية غير متطابقة. مع ذلك، هناك بعض الحالات التي تُزيف بها عمدًا لغة الجسد لاكتساب بعض الفوائد. خذ، مثلاً، مباراة ملكة جمال العالم او ملكة جمال الكون التي تستخدم فيها كل متبارية حركات جسدية مدروسة بدقة لتعطي الانطباع عن الدفء والاخلاص. والى الحذ الذي يسع كل متبارية أن تنقل (= توصل) هذه الاشارات، تسجل نقاطاً من جانب المُحكِّمين. ولكن حتى الخبراء يستطيعون أن يزيفوا لغة الجسد فترة قصيرة من الوقت، وفي النهاية سيرسل الجسد إشارات مستقلة عن الأفعال

كذبنا الشفهية، لذا تفضحنا لغة جسدنا. وهذا هو السبب في ان الذين نادراً ما يكذبون يُفتضحون بسهولة، بغض النظر عن كيف يكونون مقنعين. فلحظة يشرعون في الكذب، يرسل الجسد اشارات متناقضة، وهذه تمنحنا الشعور انها لا تقول الحقيقة. خلال الكذبة، يرسل العقل دون الواعي طاقة عصبية تبدو كإيماءة يمكن ان تعارض ما قاله الشخص. ان بعض الاشخاص الذين تنطوي أعمالهم على الكذب، من مثل السياسين، والمحامين، والمثليين، ومقدمي البرامج في التلفزيون، قد صقلوا إيماءات جسدهم الى الحد الذي يصعب معه «رؤية» الكذبة، ويصدقهم الناس.

إنهم يصقلون إيماءاتهم بطريقة من اثنتين: أولاً، إنهم يتدربون على ما يُشعره أنه الإيماءات الصحيحة عندما يطلقون كذبة ما، ولكن ذلك لا ينجح إلا بعد ان يكونوا مارسوا الكذب مراراً وعلى مدى فترة طويلة. ثانياً، بوسعهم حذف معظم الإيماءات بحيث لا يستخدمون اياً من الإيماءات الإيجابية او السلبية عندما يكذبون، سوى أن ذلك أمر صعب جداً القيام به.

جرب هذا الاختبار البسيط عندما تسخ لك الفرصة. اطلق كذبة متعمدة لأحد معارفك، وابذل جهداً واعياً (شعورياً) لقمع كل الإيماءات الجسدية بينما يكون جسدك منظوراً كلياً من جانب الشخص الآخر. حتى عندما تكون إيماءات جسدك الرئيسية مقموعة

شعورياً، فإن العديد من الإيماءات المجهرية تظل تُبْت. وهذه تشمل الانتفاض العضلي الوجهي، وتوسع وتقلص انساني العينين، وتقصّد العرق لدى حاجب العين، وتورد الخدين، وازدياد معدل طَرْف العين، والعديد من الإيماءات الاخرى الصغيرة جداً التي تشير إلى الخداع. ان البحث الذي يستعمل الكاميرات ذات السرعة البطيئة يُظهر ان هذه الإيماءات المجهرية يمكن أن تحدث في كسر من الثانية، و فقط الاشخاص من مثل المحترفين ممن يجرون المقابلات، والمستغلين بالمبيعات، واولئك الذين نسميهم مدركين يستطيعون أن يروها شعورياً خلال الحديث او المفاوضات. ان أفضل المشتغلين في اجراء المقابلات، والمبيعات هم اولئك الذين أتقوا القدرة اللاشعورية على قراءة الإيماءات المجهرية خلال اللقاءات وجهاً لوجه.

إنه لمن الجليل، إذن، أنك لكي تكون قادراً على الكذب بنجاح، ينبغي أن يكون جسدك مخفياً أو غير منظور. لذلك في التحقيقات التي يقوم بها رجال الشرطة يحرصون على وضع المتهم على كرسي في مكان مفتوح، أو يضعونه تحت الاضواء مع ابقاء جسدته مرئياً تماماً من المحققين؛ فأكاذيبه يسهل جداً «رؤيتها» في تلك الظروف. بالطبع، ان إطلاق الاكاذيب هو أسهل اذا ما كنت تجلس خلف طاولة مكتب حيث يكون جسدك مخفياً جزئياً، أو عندما تكون تنظر من فوق سياج، أو

خلف باب مغلق. إن أفضل طريقة للكذب هي على التلفون!

كيف تتعلم لغة الجسد

خصّص خمس عشرة دقيقة، على الأقل، في اليوم، لدراسة وقراءة إيماءات الأشخاص الآخرين، فضلاً عن اكتساب ادراك شعوري لإيماءاتك الخاصة. والمكان الجيد للقراءة هو أي مكان يلتقي فيه الناس ويتفاعلون. ان المطار هو مكان جيد للملاحظة الطيف الكلي للإيماءات البشرية، إذ ان الناس يعبرون صراحة عن شوقهم، وغضبهم، وحزنهم، وسعادتهم، ونفاد صبرهم والكثير من الانفعالات الاخرى بواسطة الإيماءات. الحفلات الاجتماعية، والاجتماعات العملية،

والحفلات عامة ممتازة كذلك. ويدرستك لغة الجسد، يمكنك ان تذهب الى حفلة، وتجلس وحيداً في ركن ما طوال الامسية مثل زهرة الجدار (= شخص - رجلاً كان او امرأة - يقنع بمشاهدة الرقص إما حياءً وإما لأن احداً لم يدعه الى الرقص معه)، والاستمتاع جيداً بمراقبة طقوس لغة جسد الآخرين! والتلفزيون يقدم أيضاً طريقة ممتازة لتعلم الانصال غير الشفهي. خفّض الصوت كثيراً وحاول أن تفهم ما يحدث بمراقبتك أولاً الصورة. بإعادتك الصوت مجدداً كل خمس دقائق، ستكون قادراً على معرفة كم كانت دقيقة قراءةائك غير الشفهية، وقبل ان يتقضي وقت طويل، سيكون ممكناً مشاهدة برنامج كامل دوغما أي صوت، وفهم ما يحدث، مثلما يفعل الصمّ.

أراضٍ (= أقاليم) ومناطق

تسمى مدناً، في داخلها ضواحي، فيها شوارع كثيرة تمثل بحد ذاتها، أرضاً مقفلة بالنسبة الى الذين يقطنون فيها. ويشاطر سكان كل ارض ولاءً غير ملموس لها، وقد عُرف انهم تحوّلوا الى الوحشية والقتل من أجل حمايتها.

إن الأرض كذلك هي مساحة أو مدى يدعي المرء أنه له، كما لو كان ذلك امتداداً لجسده. ولكل امرئ أرضه الخاصة التي تضم المساحة التي توجد حول ممتلكاته، من مثل بيته المحاط بالاسيجة، أو داخلية سيارته، أو حجرة نومه، أو مقعده الخاص، كما اكتشف الدكتور هول، مجالاً هوائياً محدداً حول جسده.

إن هذا الفصل سيعالج بصورة رئيسية تضمينات هذا المجال الهوائي وكيف يتصرف البشر عندما يُغزى.

المدى الشخصي

لمعظم الحيوانات مدى هوائي معين حول أجسادها تدعيه كمجال شخصي. وإلى أين يمتد هذا المجال يتوقف بكيفية رئيسية على

وُضعت آلاف الكتب والمقالات حول تحديد الاراضي وصيانتها من الحيوانات والطيور، والاسماك، والثدييات، ولكن فقط في السنوات القليلة الماضية اكتُشف ان الانسان له كذلك أراضٍ. عندما نعلم ذلك ويتم فهم التضمينات، فإن نفاذ البصيرة الى تصرف المرء الشخصي يكون هائلاً وكذلك بالنسبة الى تصرف الآخرين، فضلاً عن إمكان التكهن بحدود افعال الآخرين عندما نكون وياهم وجهاً لوجه. وكان العالم الانثربولوجي الاميركي إدوارد ت. هول، احد الرواد في دراسة حاجات الانسان بالنسبة الى المدى، وفي مطلع الستينات صاغ كلمة تعني القرب. وقد جرّت بحوثه في هذا المجال الى فهم جديد لعلاقتنا مع إخواننا بني البشر.

إن كل بلاد ارض معلّمة بحدود محدّدة بدقة ووضوح وأحياناً محروسة بخبراء مسلحين. وداخل كل بلاد هناك عادة أراضٍ أصغر بشكل ولايات أو أقاليم أو مقاطعات. وداخل هذه هناك أيضاً أراضٍ أصغر بعد

كل من استراليا، ونيوزيلندا، وانكلترا، وأميركا الشمالية، وكندا هي عموماً نفسها. وبالوسع تقسيمها الى اربع مسافات مناطقية واضحة المعالم.

١ - المنطقة الحميمة (بين ١٥ - ٤٦ سم)

من بين كل المسافات المناطقية، هذه هي الأهم لأنها المنطقة التي يجرسها الانسان كما لو كانت من ممتلكاته الخاصة. وحدهم اولئك الذين هم قريبون عاطفياً من ذلك الشخص يُسمح لهم بدخولها. وهذا يشمل المحبين، والوالدين، والزوجة، والاولاد، والاصدقاء المقربين، والانساء. وهناك منطقة فرعية تمتد الى ١٥ سم من الجسد، التي تُدخل وحسب خلال التلامس الجسدي. هذه هي المنطقة الحميمة القريبة.

٢ - المنطقة الشخصية (بين ٤٦ سم و٢٢،٢٢مترًا)

هذه هي المسافة التي نقف عندها من الآخرين في حفلات الكوكتيل، وحفلات المكاتب، والحفلات الاجتماعية والرسمية، وفي اللقاءات الودية.

٣ - المنطقة الاجتماعية (بين ٢٢،٢٢ م و٦٣م)

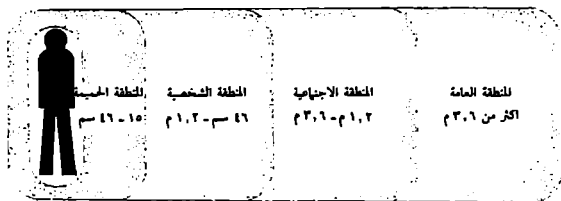
نقف لدى هذه المسافة من الغرباء، والسمكري أو النجار اللذين يقومون باصلاحات في المنزل، وساعي البريد، وصاحب الحانوت المحلي، والموظف الجديد في

ازدحام الظروف او الحالات التي نشأ فيها الحيوان. ان الاسد الذي نشأ وترى في مناطق افريقيا النائية قد يكون له مدى هوائي ارضي قطره خمسون كيلومتراً أو اكثر، إذ إن الأمر يتوقف على كثافة السكان من الأسود في تلك المنطقة، وهو يحدّد حدوده الارضية بالتبول او التغوط حولها. ومن جهة ثانية، ان الاسد الذي يترى في الأسر مع أسود اخرى قد يكون له مدى شخصي لا يتعدى بضعة امتار، وذلك نتيجة مباشرة لحالات الازدحام.

مثل سائر الحيوانات، للانسان وُقُعاة الهواء المحمولة (= المقولة) الشخصية التي يحملها معه، ويتوقف حجمها على كثافة السكان في المكان الذي نشأ فيه. إن مسافة هذه المنطقة الشخصية محدّدة، إذن، ثقافياً. فحيث ان بعض الثقافات، من مثل اليابانية، اعتادت على الازدحام، فإن الثقافات الأخرى تفضّل «المجالات الواسعة المفتوحة» وتحبّ أن تحافظ على المسافة. مع ذلك، نحن نيمنا بصورة رئيسية التصرف «الارضي» بالنسبة الى الاشخاص الذين نشأوا في الثقافات الغربية. إن الوضع قد يكون له تأثير في المسافة التي يقف عندها بالنسبة الى الآخرين، وسيعالج ذلك في فصل لاحق.

مسافات المنطقة

إن قطر الفقاعة الهوائية حول الطبقة الوسطى البيضاء التي تعيش في الضواحي في



الشكل (٩) مسافات المنطقة.

كتحضيرات جسدية لصراع محتمل أو حدوث حالة هروب.

هذا يعني ان وضعك ذراعك بطريقة ودية على شخص ما تقيته للتو او حوله، قد ينتج عنه ان يكون شعوره سلبياً تجاهك، حتى ولو انه ايسم ويدا انه يستمتع بذلك بحيث لا يجرح مشاعرك. اذا اردت أن يشعر الآخرون بالراحة في صحبتك، فإن القاعدة الذهبية هي وحافظ على مسافتك». وقدر ما تكون علاقتنا حميمة مع الاشخاص الآخرين، يكون السماح لنا بالتحرك داخل مناطقهم. مثلاً، قد يشعر موظف جديد في البدء ان سائر أفراد هيئة الموظفين باردون إزاءه، ولكنهم يُقونه على مسافة المنطقة الاجتماعية حتى يتعرفوا اليه أكثر. وعندما يغدو معروفاً بكيفية أفضل من جانب سائر الموظفين، فإن المسافة الأرضية بينه وبينهم تنخفض حتى يُسمح له في نهاية المطاف بالتحرك داخل مناطقهم الشخصية، وفي بعض الحالات، داخل مناطقهم الحميمة.

العمل، والاشخاص الذين لا نعرفهم معرفة جيدة بعد.

٤ - المنطقة العامة (فوق ٣,٦ م)

عندما نتوجه بالكلام الى جمع غفير من الناس، فهذه هي المسافة المرجحة التي نختار أن نقف عندها.

التطبيق العملي للمسافات المنطقية

منطقنا الحميمة عادة ما يدخلها شخص آخر لسبب من سببين: الأول، إن المتطفل هو نيب او صديق قريب، او قد يكون/ او قد تكون يقومان بعروض جنسية. ثانياً، إن المتطفل هو معادٍ وقد يكون بتحضرٍ للهجوم. وفي حين نساهل مع غرباء يتحركون داخل منطقتنا الشخصية والاجتماعية، فإن متطفل غريب على منطقتنا الحميمة يسبب تغيرات فيولوجية تجري في أجسادنا. ان القلب يضخ بكيفية اسرع، ويتدفق الادرينالين في مجرى الدم، ويضخ الدم الى الدماغ والعضلات

إن المسافة التي يُقي فيها شخصان يقبل أحدهما الآخر خصيصاً بعيدين الواحد عن الآخر، تُطلعك على شيء ما حول العلاقة القائمة بينهما. إن المحبين يضغطون بجذوعهما بقوة ويتحركون داخل مناطقهم الحميمة الخاصة. وذلك يختلف عن القبلة التي يتلقاها الواحد من شخص غريب في سهرة عيد رأس السنة، أو من زوجة أفضل أصدقائك، وكلاهما يُقي منطقة الحوض بعيدة عن منطقة حوض الآخر ١٥ سم على الأقل.

إن أحد الاستثناءات لقاعدة المسافة الحميمة حيث تقوم المسافة المجالية على أساس مستوى الشخص الاجتماعي. مثلاً، إن المدير الإداري لشركة ما قد يكون يقضي عطلة نهاية الاسبوع في الصيد لدى احد موظفيه، فعندما يذهبان الى صيد السمك، فإن كلاً منهما يتحرك داخل منطقة الآخر الشخصية أو الحميمة. في المكتب، مع ذلك، يُقي المدير الإداري صديقه في صيد السمك لدى مسافة اجتماعية للحفاظ على قواعد الارضاع الاجتماعية غير المكتوبة.

الازدحام في الحفلات الموسيقية، ودور السينما، وفي المصاعد، والقطارات، والأتوبيسات ينجم عنه تطفّل لا يمكن تجنّبه على سائر مناطق الآخرين الحميمة، ووردود الأفعال على هذا الغزو من الشيق ملاحظتها. هناك لائحة بقواعد غير مكتوبة يتبعها الناس في الثقافات الغربية بدقة عندما يُواجهون بحالة

ازدحام من مثل مصعد او وسيلة نقل يعجان بالأشخاص. وهذه القواعد تشمل:

١ - لا يُسمح لك بالتحدّث الى احد، بما في ذلك شخص تعرفه.

٢ - عليك ان تنفادي الاتصال العيني (= من العين) مع الآخرين في كل الاوقات.

٣ - عليك ان تحافظ على وجه لا معبر (=وجه لا ينم عن مشاعر صاحبه او عمّا يجول في خاطره - كوجه الخبير بلعبة البوكر).

٤ - اذا كان معك كتاب او صحيفة، فعليك ان تبدو أنك مستغرق فيها.

٥ - بقدر ما يكر الازدحام، تقلّ حركة الجسد المسموح لك أن تقوم بها.

٦ - في المصاعد، أنت مضطر لمراقبة أرقام الطبقات فوق رأسك.

غالباً ما نسمع كلمات من مثل «بائس»، «وغير سعيد»، و«قائظ» لوصف الأشخاص الذين يتقلون الى مقر عملهم في ساعة الازدحام في وسائل النقل. هذه الكلمات النعوت تستخدم بسبب النظرة الخلو من التعبير أو الانفعال على وجوه «الساافرين»، ولكنها أحكام سيئة من جانب المراقب. ما يراه المراقب، في الواقع، هو جماعة من الناس تمسك بالقواعد التي تنطبق على الغزو الذي لا يمكن تجنّبه لمناطقهم الحميمة في مكان عام مزدحم.

إذا كنت تشكّ في ذلك، لاحظ كيف

يستعيد مدهاء الشخصي، ويصبح هكذا اكثر هدوءاً.

في السنوات الاخيرة، وحسب، منحت الحكومات ومخطوطو المدن صدقية لتأثير الاسكان المرتفع الكثافة في حرمان الافراد من أرضهم الشخصية. ان عواقب العيش في ظل الكثافة المرتفعة وفرط الازدحام شوهدت في دراسة حديثة عن السكان من الغزلان في جزيرة دجيمس، وهي جزيرة تبعد حوالي كيلومترين اثنين في عرض ساحل ميريلاند في خليج تشيسايبك في الولايات المتحدة الاميركية. كثير من الغزلان قضى بأعداد كبيرة، على الرغم من حقيقة انه في ذلك الوقت كان هناك وفرة من الطعام، ولم يكن هناك اي ساليين أو نهايين من الضواري، ولم يكن هناك اي أمراض. وكشفت دراسات مماثلة أجريت قبل سنوات حول الجرذان والارانب الاتجاه عينه، وأظهرت تحقيقات اخرى ان الغزلان قضت نتيجة فرط نشاط الغدد الادرينالية الناجم عن الضغط التسبب عن حرمان كل غزال من أرضه الشخصية مع تزايد عدد السكان. ان الغدد الادرينالية تمثل دوراً هاماً في تنظيم النمو، والتاسل، ومستوى دفاعات الجسد. وهكذا تسبب فرط السكان برده فعل فيسيولوجي للضغط؛ وليس عوامل اخرى كالجوع، أو المرض، أو الاعتداءات من حيوانات اخرى. ونظراً لذلك، من السهل ان نرى لماذا تعرف المناطق ذات الكثافة السكانية من البشر اعلى نسبة من الاجرام والعنف.

تتصرف في المرة التالية التي تذهب فيها وحدك الى دار سينما مزدحمة. بينا الدليل يرشدك الى مقعدك المحاط ببحر من الوجوه المجهولة، لاحظ كيف، انك تبدأ، مثل الربوط (=الانسان الآلي) المرمج سلفاً، بإطاعة قواعد التصرف المكتوبة في الأماكن العامة المزدحمة. وبينما تروح تتنافس من اجل حقوق ارضية بالنسبة الى مسند المقعد مع الشخص الجالس بجنبك والمجهول منك، تشرع في إدراك لماذا غالباً ما لا يأخذ اولئك الذين يذهبون الى دور السينما المزدحمة بمفردهم مقاعدهم حتى تطفأ الانوار ويبدأ عرض الفيلم بالفعل. وسواء اكننا في مصعد مزدحم او في دار للسينما، او في اوتوبيس، فإن الأشخاص حولنا ولا أشخاص، اي انهم لا يوجدون، بالنسبة اليك، ولذا فنحن لا نستجيب كما لو كنا نهاجم، فيما لو انتهك شخص ما خطأ أو عن إهمال أرضنا الحميمة.

إن جمهوراً غاضباً أو مجموعة من المحتجين الذين يكافحون من اجل غاية مشتركة لا يتصرفون بالطريقة نفسها التي يكافح فيها الافراد عندما تحتاج أرضهم؛ في الواقع، يحدث شيء مختلف تماماً. وإذ تتضاعف كثافة الجمهور، يقل المدى الذي ينحصر كل فرد فيتخذ موقفاً عدائياً. فيغدو اكثر غضباً، الامر الذي يفسر لماذا، مع تضاعف حجم الجمهور، يصبح اكثر غضباً وأبشع، وقد يبدأ الصراع. وهذه المعلومات يستخدمها رجال الشرطة لتحطيم الجمهور بحيث يسع كل شخص ان

بين أقرب منشفة ونهاية صف المناشف. إن الغاية من هذا الطقس ليست إهانة الأشخاص الآخرين بكونه قريباً جداً منهم أو بعيداً جداً عنهم.

في دار السينا، إذا أنت اخترت مقعداً يقع أبعد من منتصف الطريق بين طرف الصف والأقرب بالنسبة الى الشخص الآخر، فإن ذلك الشخص الآخر قد يشعر أنه أهين إذا كنت بعيداً جداً عنه، وإلا قد يشعر أنه مروءع إذا ما جلست قريباً جداً، بحيث ان الغاية الرئيسية من هذا الطقس من طقوس المدى هي الحفاظ على الانسجام.

ان استثناء هذه القاعدة هو المدى الذي يحدث في ما يتعلق بمكان الحفّات العامة. إن البحوث تدلّ على ان الناس يختارون الحفّات الطرفية بنسبة ٩٠ بالمائة من الاوقات، وإذا كانت مشغولة، فإن مبدأ الحفّات الوسطى يُستخدم.

عوامل ثقافية تؤثر في المسافات المنطقية

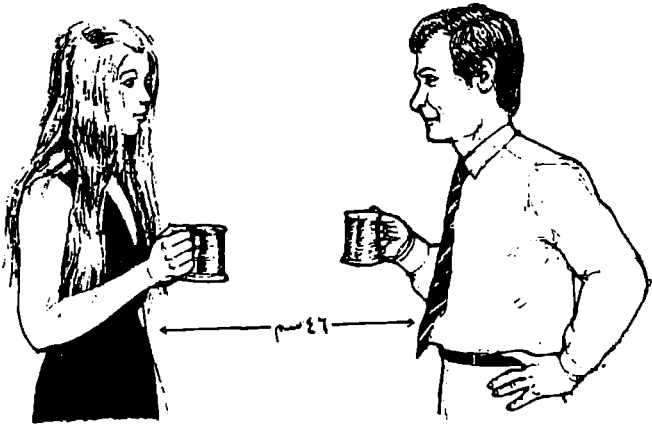
دعي زوجان شابان هاجرا حديثاً من الدانمارك للعيش في سدي، في أستراليا، إلى الانضمام الى الفرع المحلي لنادي «دجاي سي». وبعد بضعة اسابيع من الانضمام الى النادي تدمرت بضع عضوات في النادي من أن الرجل الدانماركي كان يتودّد إليهن، بحيث شعرن بعدم الارتياح في حضرته، وشعر الاعضاء في النادي أن المرأة الدانماركية كانت تدلل بكيفية غير شفهية أنها ستكون متوفرة جنسياً لهم.

يستخدم المحققون في الشرطة تقنيات الغزو الأرضي الاقليمي لتحطيم مقاومة المجرمين الذين يُستجوبون. انهم يُجلبونهم على مقاعد ليس لها مساند للذراعين، وثابتة في منطقة مفتوحة في الخرفة ويتهكون حرمة مناطقهم الحميمة والمناطق الحميمة القرية عندما يطرحون عليهم الأسئلة، ويقون هناك حتى يجيوا. وغالباً ما لا يستغرق ذلك لحظة قصيرة لهذا الازعاج الارضي الاقليمي لتحطيم مقاومة المجرمين.

ان الاشخاص الاداريين بوسعهم أن يستخدموا هذه المقاربة لاتّزاع معلومات مرؤوسيم الذين قد يجربونها، غير ان البائع المتجول قد يكون متهوراً إذ يستخدم هذا النوع من المقاربة عندما يتعامل مع الزبائن.

طقوس المدى

عندما يدعي شخص ما مدى أو مساحة بين الغرباء، من مثل مقعد في دار للسينا، أو مكان الى طاولة مؤتمر، أو كلاب للمناشف في ملعب الاسكوتاش، فإنه إنما يفعل ذلك بطريقة سهل التكهن بها. إنه عادة ما ينظر الى المكان الاوسع المتوفر بين اثنين آخرين ويدعي المساحة في الوسط. في دار السينا سيختار مقعداً يقع في منتصف الطريق بين نهاية صف وحيث يجلس أقرب شخص. في ملاعب الاسكوتاش، انه يختار كلاب المناشف الموجود في المجال الاوسع المتوفر، في منتصف الطريق



الشكل (١٠) المسافة التبادلية المقبولة بالنسبة الى ساكني المدن.



الشكل (١١) ردّ الفعل السلبي لامرأة بتهدك رجل منطلقتها. انها تنحني الى الوراء، محاولة الحفاظ على مسافة مريحة. مع ذلك، القضية هي أن الرجل قد يكون من بلاد مع منطقة شخصية أصغر، وهو يتحرك الى الامام للوقوف على مسافة تكون مريحة له. إن المرأة قد تترجم ذلك كتحرك جنسي.

الواحد منها عن الآخر، مع البقاء هكذا واقفين في المكان نفسه طوال الحديث. مع ذلك، عندما كان أحد اليابانيين يتحدث الى اميركي، راح الاثنان يتنقلان في ارجاء الحجرة: الاميركي يتحرك الى الورا مبتعداً عن الياباني، والياباني يتحرك تدريجياً باتجاه الاميركي. كانت تلك محاولة من الاثنيين الاميركي والياباني لتعديل مسافة ثقافية مريحة أحدهما من الآخر. إن الياباني، بمنطقته الحميمة ذات الـ ٢٥ سم كان يخطو باستمرار الى الامام لتعديل حاجته الى المدى، ولكنه بقيامه بهذا العمل كان يغزو مجال الاميركي الحميم، جاعلاً اياه يخطو الى الخلف لكي يقوم بتعديل مدها الخاص. إن تسجيل ذلك بواسطة الفيديو عندما عُرضت هذه الظاهرة بسرعة مرتفعة أعطت الانطباع ان كلا الرجلين يرقص في ارجاء قاعة المؤتمر مع الياباني في الطليعة. إنه لجلي، إذن، لماذا، عندما تدور مفاوضات تجارية، ينظر الآسيويون والاوروبيون او الاميركيون، بعضهم الى بعض بعين الريبة والشك - الاوروبيون او الاميركيون يشيرون الى الآسيويين على أنهم «متجربون» او «متحفظون» الرسميات او اللياقات»، والآسيويون يشيرون إلى الاوروبيين او الاميركيين على أنهم «باردون»، و«متحفظون»، و«فاترون». إن انعدام إدراك تباين المسافة في المناطق الحميمة في مختلف الثقافات يمكن أن يجرّ بسهولة إلى اعتقاد خاطيء وافتراسات غير دقيقة حول ثقافة الواحد بالنسبة الى الآخر.

هذه الحالة تمثّل حقيقة أن للاوروبيين مسافة حميمة لا تتعدى الـ ٢٠ الى ٣٠ سم، وفي بعض الثقافات هي حتى أقل من ذلك. كان الزوجان الدانمركيان يشعران بالراحة والاسترخاء عندما يقفان على مسافة ٢٥ سم من الاستراليين الذين لا يعون تظلمهم على المنطقة الحميمة ذات الـ ٤٦ سم. واستخدم الدانمركيان نظرات العين غالباً أكثر من الاستراليين، الأمر الذي أثار بعد سوء أحكام ضدهما.

ان الانتقال او التحرك الى الارض الحميمة لشخص من الجنس العاكس هو طريقة يستخدمها الناس لابرار الاهتمام بذلك الشخص، ويسمى ذلك عامة «تودد». فإذا رُفِض التودد او التقدم الى المنطقة الحميمة، فإن الشخص الآخر سيخطو الى الورا للحفاظ على المسافة المناسبة. وإذا ما قبل التودد فإن الشخص الآخر يتمسك بأرضه/ بأرضها، ويسمح للمتطفل بأن يبقى داخل منطقتة الحميمة. وما بدا للزوجين الدانمركيين انه لقاء اجتماعي طبيعي قد تُرجم من جانب الاستراليين على أنه تودّد جنسي. لقد اعتبر الدانمركيان الاستراليين باردين وغير وديين لأنهم ظلوا يتحركون مبتعدين للحفاظ على المسافة التي يشعرون معها بالراحة. في مؤتمر عُقد حديثاً في الولايات المتحدة الاميركية، لاحظت أن الحضور من الاميركيين عندما كانوا يلتقون ويتحدثون، كانوا يقفون على مسافة مقبولة تراوح بين ٤٦ و ١٢٢ سم

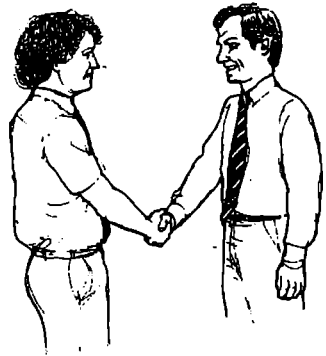
مناطق المدى الريفية ضد المدينة

كما ذكر سابقاً، إن مقدار المدى الشخصي المطلوب من الشخص يتصل بكثافة السكان في المنطقة التي نشأ فيها وترعرع. إن أولئك الذين نشأوا في مناطق ريفية غير كثيفة السكان يتطلبون مدى شخصي أكبر من مدى أولئك الذين ينشأون في المدن الرئيسية الكثيفة السكان. إن مراقبة إلى أي مدى يمد شخص ما ذراعه للمصافحة يمكن أن تقدم مفتاحاً لمعرفة ما إذا كان من مدينة رئيسية أو من منطقة ريفية نائية. إن لقاطني المدن «فقاعتهم» الشخصية ذات الـ ٤٦ سم، وتلك هي أيضاً المسافة

المقاسة بين الساعد والجذع عندما يصلان إلى المصافحة اليدوية (الشكل [١٢]). إن ذلك يسمح لليد بأن تقابل يد الشخص الآخر على أرض حيادية. إن الأشخاص الذين ينشأون في مدينة ريفية حيث الكثافة السكانية أقل بصورة كبيرة قد يكون لهم «فقاعة» أرضية تصل إلى ١٠٠ سم أو أكثر، وهذا هو معدل المسافة من الريف شخصاً آخر (الشكل [١٣]).

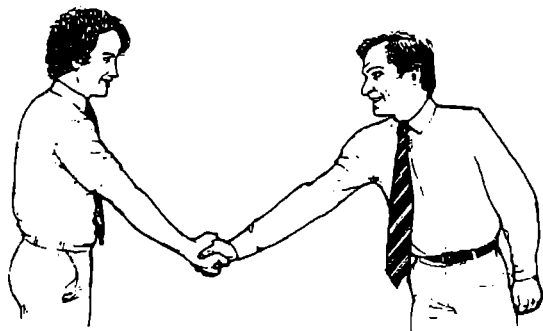
ينزع الأشخاص من الريف إلى الوقوف بأقدام ثابتة على الأرض وإلى الانحناء إلى الأمام بقدر المستطاع لالتقاء أيديهم بأيدي من يصافحون، في حين إن سكان المدن يتقدمون إلى الأمام لتحتك. والأشخاص الذين ينشأون في مناطق نائية أو قليلة الكثافة السكانية عادة ما يكون لديهم متطلبات مدى شخصي أكبر قد يبلغ ٦ أمتار. هؤلاء الأشخاص يفضلون أن يصافحوا ولكنهم، بالحرى، يقفون على مسافة ما والتلويح باليد (الشكل [١٤]).

إن الباعة المتجولين يجدون هذا النوع من المعلومات مفيداً بصورة خاصة لمواجهة المزارعين في المناطق الريفية قليلة الكثافة السكانية لبيعهم معدات زراعية. واعتباراً منك أن المزارع قد يكون له «فقاعة» ذات ١٠٠ سم أو ٢٠٠ أو أكثر، فإن المصافحة اليدوية قد تكون تطفلاً أرضياً، تجعل المزارع يتصرف سلبياً ويكون في وضع دفاعي. والباعة المتجولون الريفيون الناجحون يذكرون بالاجماع

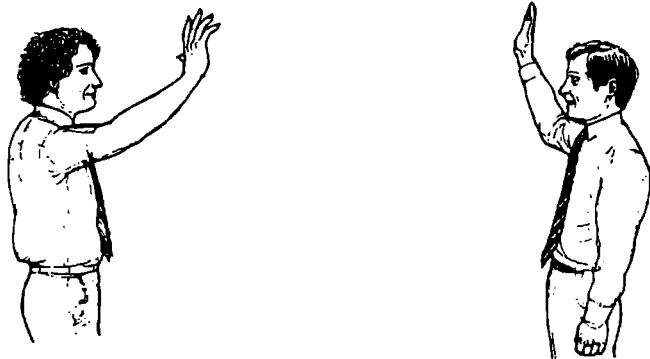


الشكل (١٢) رجلان من المدينة يجتمعا الأخر.

تقريباً أن شروط التفاوض إنما توجد عندما
يجيئون قاطن المدينة الريفية بيد معدودة
للمصافحة، والمزارع في منطقة منعزلة بتلويح
اليد من مسافة ما.



الشكل (١٣) رجلا من بلدة ريفية.



الشكل (١١) الأشخاص من منطقة قليلة السكان.

الأرض والامتلاك

تشكّل المتلكة التي تخص شخصاً أو المكان الذي يتخذه بانتظام أرضاً خاصة، ومثل المدى الهوائي الشخصي، فهو يكافح من أجل حمايتها. مثل هذه الأمور كمنزل المرء، ومكتبه، وسيارته تمثل أرضاً لكل منها حدود محددة بدقة ووضوح على شكل جدران، وبوابات، وأسيجة، وأبواب، وكل أرض قد يكون لها عدة أراضٍ ثانوية. مثلاً، في المنزل إن الأرض الخاصة بالنسبة إلى المرأة هي مطبخها ومكان الغسيل، وهي تعارض كل من يغزو هذا الحيز عندما تكون منهكة في استخدامه؛ ورجل الأعمال يجد مكانه المفضل إلى طاولة المؤتمرات واللقاءات؛ والذين يتناولون طعامهم خارج المنزل لديهم مقعدهم المفضل في المطعم المؤقت، والأب له كرسيه المفضل في البيت. هذه المناطق تُحدد عادةً إما بترك بعض الممتلكات الخاصة فوق المكان أو حوله، أو بالاستخدام المتكرر له. إن من يتناول طعامه في المطعم المؤقت قد يفضّر أول حرفين من اسمه في مكانه إلى الثالثة؛ ورجل الأعمال يحدد مكانه إلى طاولة المؤتمر بأشياء مثل منفضة السكاير، أو الأقلام، أو الكتب، أو بعض الثياب المنتشرة حول حدود منطقته الحميمية ذات الـ ٤٦ سم. وقد لاحظ الدكتور دزموند موريس أن الدراسات التي أجريت على مواضع الجلوس في دور الكتب العامة تُظهر أن ترك كتب أو شيء شخصي على طاولة في ذلك المكان

يحفظ تلك الطاولة ما معدله ٧٧ دقيقة؛ وترك سترّة فوق كرسي تحفظ هذا الكرسي لصاحب السترة طوال ساعتين اثنتين. في المنزل قد يحدد («يعلم») أحد أفراد الأسرة كرسيه المفضل بترك شيء يخصه من مثل غليون أو مجلة عليه أو بالقرب منه لكي يُبدي ادعائه أو امتلاكه هذا الحيز.

إذا طلب رب الأسرة إلى البائع المتجول أن يجلس، وجلس هذا بكل براءة في «كرسيه» فإن الشاري المحتمل قد يغدو مضطرباً، دون تعمد أو قصد، من جرّاء اجتياح أرضه، وهكذا يوضع في موقع الدفاع. وسؤال بسيط من مثل «أي كرسي هو كرسيك الخاص؟» قد يجنب نتائج سلبية من ارتكاب هذا الخطأ الأرضي.

السيارات

لاحظ علماء النفس أن الأشخاص الذين يقودون السيارات يتصرفون بطريقة تختلف تماماً عن تصرفهم العادي في المجتمع، في ما يخص أراضيهم. ويبدو أن للسيارة أحياناً تأثيراً مضخماً أو مكثراً في حجم مدى الشخص. ففي بعض الحالات تُكبر أرضهم بنسبة عشرة أضعاف حجمها الطبيعي، بحيث يشعر السائق أن من حقه الادعاء بتسعة أمتار أو عشرة أمتار أمام السيارة وخلفها. عندما يمر سائق آخر من أمامه، حتى لو لم ينظر ذلك على أي حادث. فإن هذا السائق قد يمر بتغيير



الشكل (١٥) من مزمن، وبين أين؟

فسلوجي، فيغدو مفضياً، وحتى أنك تراه
يهجم السائق الآخر. قارن ذلك بالحالة التي
تحدث عندما يخطو هذا الشخص نفسه لدخول
المصعد، ويخطو شخص آخر قبله، غازياً هكذا
أرضه الشخصية. إن رد فعله في تلك الظروف
هي عادة اعتذارية وهو يسمح للشخص الآخر
بأن يمر أولاً؛ وذلك يختلف بكيفية راتمة عما
يحدث عندما يمر سائق سيارة آخر أمام سيارته
على الطريق المفتوح.

بالنسبة الى بعض الاشخاص، تصح
السيارة شرنقة حامية يمكنهم أن يختشروا فيها من
العالم الخارجي. وإذا يقودون ببطء عند الحاجز
الحجري (عند حافة الطريق) لدى البالوعة
تقريباً، فإنهم قد يكونون خطراً كبيراً على
الطريق مثل السائق ذي الحيز الشخصي
المتمدد.

الخلاصة، الآخرون قد يدعونك أو قد
يندونك، فالامر متوقف على احترامك حيزهم
الشخصي. وهذا هو السبب في أن الشخص
المتكل على اللحظة التي برتت على ظهر كل من
يلتقيه أو يلمس باستمرار الأشخاص خلال
الحديث، هو سراً، مكروه من الآخرين. ولأن
كان عدد من العوامل يؤثر في مسافة المدى
الذي يتخذه المرء بالنسبة الى الآخرين، فمن
الحكمة درس كل مقياس قبل الحكم على
السبب الذي من اجله يحافظ المرء على مسافة
معينة.

- من الشكل (١٥)، بات من الممكن
الآن تقديم أي من هذه الافتراضات:
- ١ - كلا الرجل والمرأة من سكان المدن،
والرجل يقوم بمقاربة حيمة من المرأة.
 - ٢ - للرجل منطقة حيمة أضيق من منطقة
المرأة، وهو يغزو، ببراءة، منطقتها.
 - ٣ - ان الرجل هو من ثقافة فيها منطقة حيمة
ضيقة، والمرأة نشأت في منطقة ريفية.
- وبضعة أسئلة بسيطة، ومزيد من المراقبة
بالنسبة الى الشخصين هذين، يمكن أن تكشف
الجواب الصحيح، وتساعدك على تحبب موقف
مربك بالقيام بافتراضات غير صحيحة.

إيماءات راحة اليد



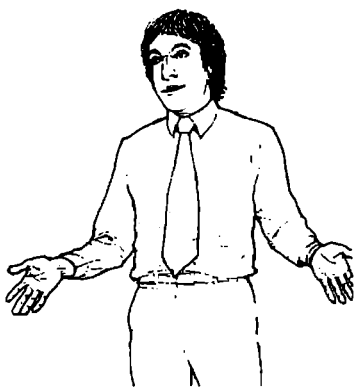
راحتا اليدين المفتوحتان قد تدلّان على الصدق.

الصرافة والأمانة

يُمسك الكتاب المقدس باليد اليسرى، وتُرفع راحة اليد اليمنى لكي يراها أفراد هيئة المحكمة.

في اللقاءات اليومية، يستخدم الناس وضعتين أساسيتين للراحة. الأولى تكون فيها

عبر التاريخ قُرنَت اليد المفتوحة بالصدق، والأمانة، والاستقامة، والولاء، والطاعة (=الخضوع). وكثير من الأيمان تُقسم بوضع راحة اليد فوق القلب، وتُرفع الراحة في الهواء عندما يقدم المرء شهادة في المحكمة،



الشكل (١٦) «دعني اكن صريحاً تماماً معك».

ان الاشخاص الذين يمتنون المبيعات غالباً ما يَلْتَمِسون ان ينظروا الى راحتيّ الزبون لكشوفتين عندما يدلي بأسباب حول لماذا لا يستطيع شراء المنتج، لأن الاسباب الصحيحة تقدّم براحتين مكشوفتين.

استخدام الراحيتين المتعمد للخداع

قد يسأل القارئ، «هل تعني أنني إذا رددت أكاذيب وراحتي يديّ مرتبان، سيصدقني الناس؟» إن الجواب عن ذلك هو «أجل» - و«لا». إذا أنت رددت كذبة بغير تحفظ وراحتي يديك مكشوفتان، فقد تبدو غير صادق بالنسبة الى المستمعين إليك لأن الكثير من سائر الإيماءات التي ينبغي أن تكون مرئية كذلك عندما تعرض الاستقامة (= الامانة) ستكون

راحة اليد تواجه العلاء، وهذا خاص بالتسوّل الذي يستجدي المال أو الطعام؛ والثانية تكون فيها راحة اليد تواجه الاسفل كما لو كانت تحمل شيئاً أو تكبح شيئاً.

ان إحدى ائمن الطرق لمعرفة ما إذا كان شخص ما صريحاً وصادقاً أم لا، هي النظر الى العرض الذي تقدمه راحتا يديه. فكما يعرض الكلب حنجرته ليُظهر الخضوع او الاستسلام للمتصر، كذلك الحيوان الانساني يتختم راحتيه لإبراز الموقف نفسه او العاطفة (= الانفعال) نفسها. مثلاً، عندما يرغب الناس في أن يكونوا صريحين او صادقين كلياً، تراهم يكشفون راحة (او راحتي) اليد للشخص الآخر. ويرددون عبارة مثل هذه: «دعني أكن صريحاً تماماً معك.» (الشكل [١٦]). عندما يشرع احد في أن يكون صريحاً أو صادقاً مع شخص آخر، فإنه يبرز كل راحتي يديه أو جزءاً منها للشخص الآخر. ومثل معظم لغة الجسد، هذه إيماءة لا شعورية تماماً، وإيماءة تمنحك الشعور او الإلماع أن الشخص الآخر يقول الحقيقة. عندما يكذب ولد أو عندما يخفي شيئاً ما، فإن راحتي يديه تكونان خلف ظهره. وكذلك، عندما يود الزوج أن يخفي ابن كان عقب قضاء السهرة مع رفاق له، تراه يخفي دوماً راحتي يديه في جيبيه او في وضع ذراع مطوية عندما يحاول إيضاح ابن كان هكذا، الراحتان المخفيتان قد تمنحان زوجته إلماعاً (= تلميحاً) إلى أنه يكبح الحقيقة.

الى راحة اليد: وضعة الراحة المشيرة الى أعلى، ووضعة الراحة المشيرة الى أسفل، ووضعة الراحة ذات الاصابع المغلقة المشيرة. ان اختلافات الوضعات الثلاث مبيّنة في هذا المثل: لنفرض أنك طلبت الى احدهم ان يمك علبه وينقلها الى مكان آخر في الحجرة نفسها. ولنفرض انك تستخدم نبرة الصوت عينها، والكلمات نفسها، وتعبيرات الوجه ذاتها، ولكنك تغيّر، وحسب، وضعه راحة يدك.

ان الراحة المواجهة العلاء تُستخدم كإيماءة مطبوعة، غير مهذّدة، تذكّر بإيماءة التوسل التي يتعملها المتسول في الشارع. إن الشخص الذي يُطلب اليه نقل العلبه لن يشعر أن الطلب قد قدّم بضغظ، ويموقف عالٍ/تابع عادي، ولن يشعر أنه مهلّذ بالطلب.

عندما تكون راحة اليد تشير الى أسفل سيكون لك سلطة مباشرة. ان الشخص الذي وجّهت اليه الطلب يشعر أنه تلقى أمراً لنقل العلبه وقد يشعر انه معادٍ لك، وذلك يتوقف على علاقتك به. مثلاً، اذا كان الشخص الذي



الشكل (١٧) وضعة راحة اليد المطبوعة.

غائبة، والإيماءات السلبية المستخدمة عندما تكذب ستكون مرئية ولذلك متعارضة مع الراحتين المفتوحتين. وكما سبق أن لاحظنا، فإن السجناء السابقين والكاذبين المحترفين هم أناس طوروا الفن الخاص في جعل إشاراتهم غير الشفهية تكمل أكاذيبهم الشفهية. ويقدر ما يستخدم السجين السابق المحترف بفعالية إيماءاته غير الشفهية حول الاستقامة والصدق عندما يردد كذبة، يكون أفضل في كفاته وموهبته.

يمكنك، مع ذلك، أن تجعل نفسك تبدو أكثر صدقية بممارستك إيماءات الراحة المفتوحة لدى الاتصال بالآخرين؛ وعلى النقيض، إذ تغدو إيماءات اليد المفتوحة معتادة، فإن نزعة ترديد الأكاذيب تقل. والشيق في الأمر، أن معظم الناس يجدون من الصعب أن يكذبوا مع عرض راحتيهم مكشوفتين، وقد يساعد استخدام إشارات الراحتين، في الواقع، على قمع بعض المعلومات الزائفة التي قد يقدمها الآخرون. وهي تشجعهم أيضاً على ان يكونوا صريحين معك.

قوة راحة اليد

ان واحدة من الاشارات غير الشفهية الأقل ملاحظة ولكن الأكثر قوة، إنما تقدّمها راحة اليد البشرية. عندما تُستخدم بكيفية صحيحة، تمنح قوة الراحة مستخدمها قدراً من السلطة وقوة الإمرة الصامتة على الآخرين.

هناك ثلاث إيماءات أمرة رئيسية بالنسبة



الشكل (١٩) وضعة اليد العدالية.



الشكل (١٨) وضعة راحة اليد الأمرة.

المصافحة

المصافحة تذكّر من عهد انسان الكهف، فعندما كان رجال الكهوف يتقابلون (=يلتقون) كانوا يرفعون ايديهم إلى العلاء، عارضين راحات ايديهم ليدلّلوا على انهم لا يحملون ولا يُخفّون اي سلاح. إيماة الراحات في الهواء هذه أصبحت معدّلة عبر القرون، وتمت وتطورت مثل هذه الإيماة: الراحة المرفوعة في الهواء، والراحة فوق القلب، والأشكال المختلفة الكثيرة الأخرى. ان الشكل الحديث لهذا الطقس القديم من التحية هو تشابك الراحات وهزها التي تستخدم في معظم البلدان التي تتكلم الانكليزية لدى اللقاء والوداع. ويكون عدد هزّ اليدين المتصافحتين بين خمس مرات وسبع.

المصالحات الأمرة والمطبعة

باعتبار ما قيل حول تأثير الامر الذي يُقدّم بوضعي الراحة الموجهة الى أعلى والراحة الموجهة إلى أسفل، دعنا نكتشف وثيقة الصلة بالموضوع بالنسبة الى هاتين الوضعتين للراحة في المصافحة اليدوية.

قدّمت اليه الطلب من زملائك في العمل ووضعه مثل وضعك من حيث المستوى، فإنه قد يرفض طلبك بالراحة الموجهة الى أسفل، وكان يمكن على وجه الاحتمال، أن يلّمي طلبك فيها لو كانت راحتك في الوضعة إلى أعلى. اذا كان الشخص الذي تطلب اليه نقل العلبه من مرؤوسيك، فإن الراحة الموجهة إلى أسفل مقبولة، إذ ان لك السلطة لاستخدامها.

في الشكل (١٩)، الراحة مغلقة كقبضة والإصبع المثيرة تصبغ المضرب الرمزي الذي يضرب به المتحدث، مجازياً، المستمع اليه لكي يجعله يطيعه. إن الإصبع المثيرة هي واحدة من أكثر الإيماة المثيرة التي يسمع الانسان ان يستخدمها وهو يتحدث، وبصورة خاصة عندما تقيس الوقت بالنسبة إلى كلمات المتحدث. اذا كنت من اولئك المعتادين على التأثير بالإصبع، حاول التدرّب على وضعة الراحة الموجهة إلى أعلى ووضعة الراحة الموجهة إلى أسفل، فتجد انك إذا تشبّيت موقفاً أكثر استرخاء، ويكون لك تأثير أكثر ايجابية في الآخرين.

الطاعة للآخرين . ان نقض المصافحة السيطرة هو أن تقم يدك وراحتها موجهة الى أعلى (الشكل [٢١]). ان هذا لفعل خصوصاً عندما ترغب في أن تمنح الشخص الآخر ضبطاً او تسمح بأن يشعر أنه يسيطر على الموقف .

مع ذلك، على الرغم من ان المصافحة الموجهة الى أعلى قد تظهر موقفاً مطيعاً، فقد يكون هناك ظروف ملقطة ينبغي دراستها. مثلاً ان شخصاً يشكو من داء التهاب الشرايين في يديه سيجبر على ان تكون مصافحته رخوة ولينة بسبب حالته، وذلك يجعله يقلب راحته الى وضعة الطاعة (= الاذعان). إن الاشخاص الذين يستخدمون ايديهم في مهنتهم من مثل الجراحين، والفنانين، والموسيقين قد تكون مصافحتهم كذلك رخوة ولينة فقط للحفاظ على ايديهم وحمايتها. إن الإيماءات التي تلي المصافحة ستعطي مفاتيح اخرى لتقييمك ذلك الشخص - الشخص المطيع سيستخدم إيماءات مطيعة، والشخص المسيطر سيستخدم إيماءات أكثر عداءً.

عندما يتصافح شخصان مسيطران، يحدث صراع رمزي إذ إن كل شخص منهما يحاول أن يقلب راحة الآخر إلى وضعة المطيع . وتكون النتيجة مصافحة كالملزمة بقاء الراحتين في الوضعة العمودية إذ إن كل واحد منهما ينقل مشاعر الاحترام والألفة بالنسبة الى الآخر (الشكل [٢٢]). هذه «المسكة» ذات الراحة العمودية الشبيهة بالملزمة هي المصافحة التي

افرض انك التقيت شخصاً ما للمرة الاولى، وقد حتى احدكما الآخر بالمصافحة المعتادة . ان واحداً من ثلاثة مواقف اساسية تُنقل عبر المصافحة . هذه هي، الامر (=السيطرة): وهذا الشخص يحاول ان يسيطر عليّ . يستحسن ان اكون حذراً؛ والطاعة (او الخضوع): «استطيع أن أسيطر على هذا الشخص . سيفعل ما ارغب فيه؛ المساواة: وأنا احب هذا الشخص . ستجزم معاً» .

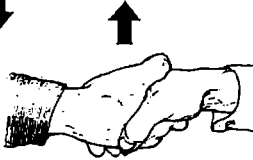
هذه المواقف تُنقل لا شعورياً، وبالمراسة والتطبيق الواعي، يمكن ان يكون لتقنيات المصافحة التالية تأثير فوري في نتيجة اللقاء وجهاً لوجه مع شخص آخر . ان المعلومات في هذا الفصل تمثل واحدة من الدراسات الوثائقية القليلة حول تقنيات الضبط في المصافحة .

السيطرة تُنقل بقلب يدك (كَم القميص الداكن اللون) بحيث تواجه راحتك الأرضية في المصافحة (الشكل [٢٠]). لا تحتاج راحتك الى أن تواجه الأرضية مباشرة . ولكن يجب ان تواجه الأرضية بالنسبة الى راحة يد الشخص الآخر، وذلك يفيدك انك ترغب في السيطرة في اللقاء الذي يتبع . ان دراسة اجريت على ٥٢ من الموظفين الاداريين الرفيعين والناجحين كشفت ان ٤٢ ، وحسب، يبدؤون المصافحة، بل انهم كذلك يستخدمون المصافحة المسيطرة . وكما يُظهر الكلب الخضوع بالتدريج على ظهره والغمغمة للمتصر، كذلك الانسان يستخدم إيماءات الراحة الى أعلى لإظهار

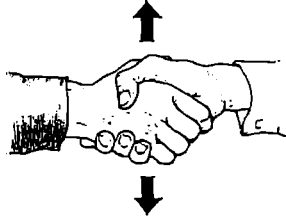
الشكل (٢٠) أخذ السيطرة.



الشكل (٢١) منح السيطرة.



الشكل (٢٢) «صانع كرجل».



المصافحة (الشكل [٢٤]). بعد ذلك، قدّم رجلك اليمنى الى الامام متحركاً الى اليسار امام الشخص وفي داخل مداه الشخصي (الشكل [٢٥]). الآن اجعل رجلك اليسرى متصالية عبر رجلك اليمنى لإكمال المناورة، ثم هزّ يد الشخص الآخر. إن هذا التكتيك يتيح لك ان تقومّ وضعة المصافحة او تقلب يد الشخص الآخر الى الوضعة المطيعة او المذعنة. وهي تسمح كذلك باجتياح منطقة الشخص الآخر الحميمة.

حلّل مقاربتك للمصافحة لتحديد ما اذا

يعلّمها الأب ابنه عندما يريه كيف «مصافح كرجل».

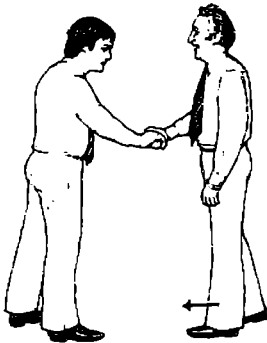
عندما تتلقى مصافحة ميطرة من شخص آخر، فليس من الصعب، وحب، ان تحبّر راحته على ان تكون في الوضعة المطيعة (= المذعنة). هناك تقنية سهلة لنزع سلاح المصافح المسيطر، تتيح لك، فضلاً عن منحك مجدداً السيطرة، ان تحبّف الشخص الآخر بغزوك مداه الشخصي. ولإتقان تقنية نزع السلاح هذه، أنت تحتاج الى التدرّب على الخطو الى الامام بقدمك اليسرى كي تبلغ وضعة

إلا أن ثمة بعض الظروف التي يكون فيها من غير الحكمة ان تبدأ أنت بالمصافحة. باعتبار ان المصافحة هي إشارة الى الترحيب، فمن المهم أن تسأل نفسك بضعة أسئلة قبل ان تباشر في مصافحة: هل أنا مرحّب بي؟ هل هذا الشخص سعيد للقائي؟ ان الذين يتدربون على المبيعات يُلقنون انهم اذا ما بدأوا هم بالمصافحة بالنسبة الى شارب ما يزورونه دون أن توجه اليهم الدعوة، فقد تكون النتيجة سلبية إذ إن الشاري قد لا يودّ الترحيب بهم، ويُجبر على القيام بأمر ما لا يودّ القيام به. وايضاً، الاشخاص الذين يشكون من داء التهاب الشرايين، والذين تشكّل ايديهم مهتم وحرفهم قد يفتنون دفاعيين اذا ما أكرهوا على المصافحة. في مثل هذه الظروف، يُلقن

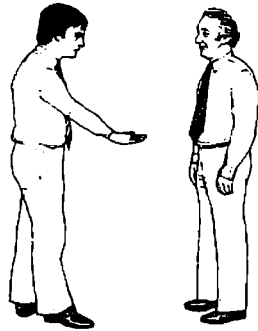
كنت تخطو الى الامام بقدمك اليسرى او اليمنى عندما تمخّذ ذراعك للمصافحة. إن معظم الاشخاص هم يمينيون من حيث البدء بالخطو، ولذلك يكونون في وضع سيء جداً عندما يتلقون مصافحة مهيمنة، اذ تكون لديهم مرونة قليلة او مجال للتحرك داخل حدود المصافحة، ويسمح ذلك للشخص الآخر بأن يأخذ السيطرة. تتدرّب على الخطو نحو المصافحة بقدمك اليسرى، فتجد أنه من السهل جداً أن تلتاقي مصافحة مهيمنة، وتأخذ شخصياً السيطرة.

من يصل أولاً؟

على الرغم من انها عادة مقبولة ان تتم المصافحة لدى لقاء شخص ما للمرة الاولى،



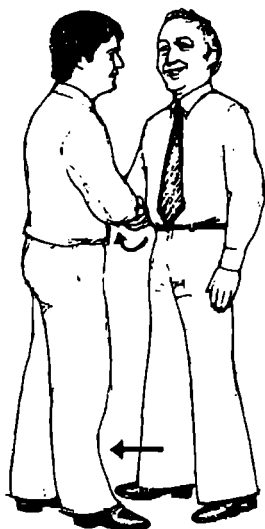
الشكل (24) يأخذ اليد المصافحة وتخطو الى الامام بقدمه اليسرى.



الشكل (23) الرجل الى اليمين يقوم بمصافحة مهيمنة.

عل وضعة مطيعة لانه مضطر للاستجابة براحة موجهة الى أعلى.

لقد طُورت عدة طرق لمواجهة ضغط الراحة الى أسفل. بوسمك استخدام تقنية الخطوة إلى اليمين (الأشكال [٢٣] إلى [٢٥])، ولكن أحياناً هذا صعب استخدامه إذ إن ذراع البادئ هي غالباً متوترة وصلبة بحيث تمنع مثل هذه التكتيكات. وثمة مناورة بسيطة هي ان تمسك بيد الشخص من فوق ثم تهزها (الشكل [٢٧]). هذه المقاربة، تغدو الجانب المسيطر، إذ إنك لا تكون مسيطراً على يد الشخص الآخر، وحسب، ولكن يدك هي في الوضعة العليا فوق يده منع اتجاه راحة يدك الى أسفل. ولما كان ذلك مربكاً بالنسبة الى المعتدي، فإننا نقتح ألا تُستخدم إلا بحذر وتحفظ.



الشكل (٢٥) يخطو بقدمه اليسرى وتظل الى متلفه الرجل الآخر للمعية مصافحاً بوضعة عصبية.

ان المصافحة المعروفة بمصافحة القفاز هي أحياناً معروفة باسم مصافحة السياسي. يحاول البادئ بمنح المتلقي الانطباع بأنه موثوق به وصادق، ولكن عندما تُستخدم هذه التقنية مع شخص التقاه للتو، فيكون لها تأثير عكسي. ان المتلقي يشعر بالارتياح والحذر بالنسبة الى نيات البادئ. ان القفاز يجب ألا يُستخدم إلا مع أناس يعرفهم البادئ جيداً.

وقليلة هي الإيماءات التي تكون غير جذابة مثل مصافحة السمكة الميتة، وخصوصاً عندما تكون اليد باردة أو دبقية. ان الاحساس الناعم الهادىء للمسكة

المتدربون على المبيعات انه لأفضل أن يتظروا الشخص الآخر لكي يبدأ بالمصافحة، واذا لم تكن مقبلة، ان تهزوا رؤوسهم علامة التحية.

أشكال المصافحة

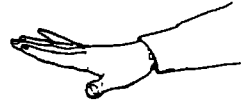
ان الضغط براحة اليد الى أسفل هو شكل المصافحة الأكثر عداءً إذ إنها تمنح المتلقي فرصة أصغر لإنشاء علاقة متساوية. إن هذه المصافحة نموذجية بالنسبة الى الذكر العدائي، المسيطر الذي يدها دوماً، والذراع الصلبة مع الراحة الموجهة الى أسفل مباشرة تهجر المتلقي

مصافحتك قبل أن تقرّر اي شكل تود استعماله
في المستقبل .

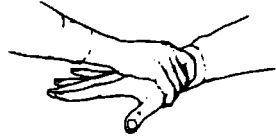
ان مصافحة مطبحة مفاصل الاصابع
هي العلامة المحجلة لنموذج الشخص الخشن،
والعدائي . لسوء لطالع، ليس هناك طرق فعالة
لمجابهة ذلك، غير سباب شهني او فعل
جسدي مثل اللطمة على الأنف!

مثل ضغط الراحة الى أسفل، يميل
اضغط الذراع الصلبة الى أن يُستخدم من قبل
اشخاص عدائين، والغاية الرئيسية من ذلك
هي ابقاؤك على مسافة ما وخارج منطقة البادية
الحجيمة . وهي تُستخدم كذلك من اشخاص
نشاوا في مناطق ريفية الذين لهم مناطق حيمة
اوسع لحماية ارضهم الشخصية . مع أبناء
الريف، مع ذلك، هناك نزعة الى الانحناء الى
الامام او حتى التوازن على رجل واحدة عندما
يتعملون ضغط الذراع الصلبة .

ان قبضة طرف الاصبع هي مثل ضغط
الذراع الصلبة التي أخطأت الحد؛ ان
مستخدمها يقبض خطأ على اصابع الشخص



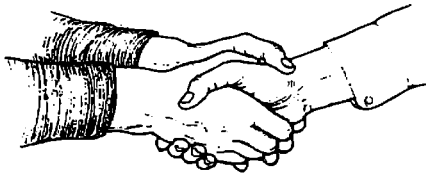
الشكل (٢٦) ضغط راحة اليد الى اسفل .



الشكل (٢٧) نوع سلاح ضغط راحة اليد الى اسفل .

المية يجعلها غير شعبية عالمياً، ومعظم الناس
يعزونه الى الطبع الضعيف، وذلك بصورة
رئيسية للمهولة التي يتم بها قلب الراحة الى
أعلى .

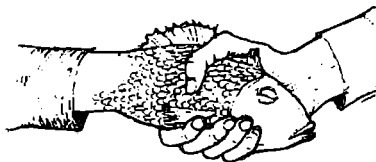
والغريب في الامر أن الكثيرين من
الاشخاص الذين يستخدمون مصافحة السمكة
المية غير واعين انهم إنما يفعلون ذلك، ومن
الحكمة ان تسأل صديقك ان يعلّق على



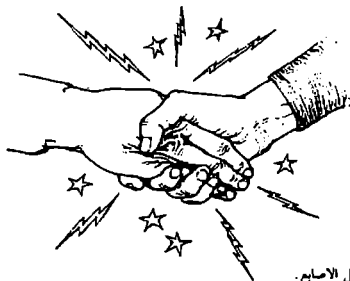
الشكل (٢٨) القفاز .



مصافحة السياسي.



الشكل (٢٩) السكة الميتة.



الشكل (٣٠) مطحة مفصل الأصابع.

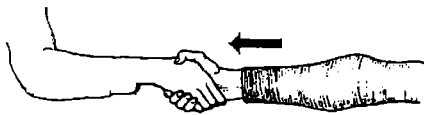
الآخر. وعلى الرغم من ان البادئ قد يبدو أنه في موقف قوي ومتحمس إزاء المتلقي، فإن الواقع هو أنه يفترق الى الثقة بالنفس. ومثل ضغط الذراع الصلبة، فان الهدف الرئيسي من قبضة طرف الاصبع هو ابقاء المتلقي على مسافة مريحة من البادئ.

ان سحب المتلقي الى أرض البادئ يمكن ان تعني امرأ من اثنين: أولاً، البادئ شخص غير آمن ولا يشعر بالامان إلا داخل مداه الشخصي؛ او ثانياً، ان البادئ يتمي الى ثقافة لها منطقة حمية صغيرة، وهو يتصرف تصرفاً طبيعياً.

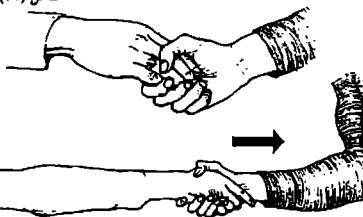
ان النية وراء المصافحة المزدوجة اليدين هي إظهار الاخلاص، أو الثقة، او عمق المشاعر.

تجاه المتلقي. وينبغي ملاحظة عنصرين مهمين: أولاً، تُستخدم اليد اليسرى لايصال العاطفة الاضافية التي يؤدّ البادئ نقلها، ومداهما يتعلّق بالمسافة التي تتحرك بها يد البادئ اليسرى الى اعلى الذراع اليمنى لدى المتلقي. إن قبضة المرفق، مثلاً، (الشكل [٣٥])، تنقل عاطفة أكبر من الإمساك بالساعد (الشكل [٣٤])، والامساك بالكف (الشكل [٣٧]) ينقل عاطفة اكثر من قبضة اعلى الذراع (الشكل [٣٦]). ثانياً، إن يد البادئ اليسرى تمثّل غزواً لمنطقة المتلقي القريبة والحميمة. وعموماً، ان الامساك بالساعد والامساك بالمرفق مقبولان، وحب، بين الاصدقاء المقربين والانساء، وفي هذه الحالات، تدخل يد البادئ اليسرى فقط منطقة المتلقي الحميمة.

الشكل (٣١) ضغط الذراع القوية.



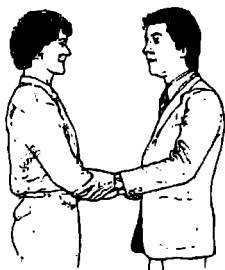
الشكل (٣٢) الامساك بطرف الامام.



الشكل (٣٣) سحب الذراع.

لاستخدام المصافحة المزدوجة اليدين، فإلا
 المتلقي سيصبح مرتاباً وسيء الظن بنيات
 البادئ. ومن المألوف جداً رؤية سياسيين
 يجيئون المقترعين، والباعثة المنجولين يقابلون
 زبائنهم الجدد بمصافحة مزدوجة اليدين دون
 الادراك ان ذلك قد يكون انتحاراً اجتماعياً،
 بوضع المتلقي بعيداً عن الجانب الصحيح.

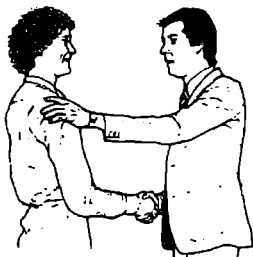
إن الإمساك بالكف (الشكل [٣٧]) وقبضة
 أعلى الذراع (الشكل [٣٦]) يدخلان منطقة
 المتلقي الحميمية، وقد ينطويان على تلاصق
 جسدي فعلي. ويجب ان يُستخدما، وحسب،
 بين اشخاص يختبرون صلة عاطفية حميمة وقت
 المصافحة. وما لم تكن العاطفة الاضافية
 متبادلة، أو ما لم يكن للبادئ سبب وحيد



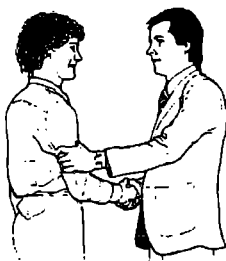
الشكل (٣٥) الإمساك بالرفق.



الشكل (٣٦) الإمساك بالساعد.



الشكل (٣٧) الإمساك بالكف



الشكل (٣٨) الإمساك بأعلى الذراع.

إيماءات اليد والذراع

إيماءات اليد

فرك الراحيتين معاً

زارتنا حديثاً صديقة لنا - زوجتي وأنا - لمناقشة تفاصيل عطلة نقضيها في الترحلق على الثلج بعد فترة قصيرة. وفي سياق الحديث، تراجعت صديقتنا فجأة الى الوراء في مقعدها،



للشكل (٣٨) «اليس ذلك مثيراً؟»

وابتمت إبسامة عريضة، وفركت يديها وهفت: «وبالكاد» استطيع انتظار موعد الذهاب!» بكيفية غير شفوية قالت لنا انها تتوقع ان تكون الرحلة ناجحة تماماً.

ان فرك راحتيّ اليدين طريقة يتصل بها الناس بصورة غير شفوية بالتوقع الايجابي. ان رامي النرد يفرك بين راحتيه النرد كعلامة على التوقع الايجابي للربح، ومدير الندوات يفرك راحتيه معاً ويقول لجمهوره «لطالما تشوّقنا الى سماع المتحدث التالي»، والبانع المتجول المثار يندفع الى مكتب مدير المبيعات، ويفرك راحتيه ويقول بإثارة: «لقد عُقدت معنا «طلبية» كبيرة، يا سيدي!». مع ذلك، فإن النادل (= الغرسون) الذي يُقبل الى مائدتك في نهاية السهرة فاركاً راحتيه وسائلاً: «ايطلب سيدي شيئاً آخر؟» إنما يقول لك، بطريقة غير شفوية، إنه يتوقع منك بشيئاً.

إن السرعة التي يفرك بها المرء راحتيه تدلّ على من يعتقد انه سيتلقى النتائج الايجابية المتوقعة. لنقل، مثلاً، إنك ترغب في شراء منزل، فتقصد سمساراً يتعاطى امور العقارات

ماذا لديك لتقدمه؟ يكون ذلك علامة على أن الشاري يتوقع ان يرى شيئاً ما جيداً، ويُحتمل أن يقوم بالشراء.

كلمة تحذير: ان الشخص الواقف على المحطة الطرفية للاوتوبيس في حالات فصل الشتاء المجلدة، ويفرك راحتيه احدهما بالاخري بنشاط قد لا يكون، بالضرورة يقوم بذلك لأنه يتوقع وصول اوتوبيس. إنه إنما يفعل ذلك ليدفأ لأن يديه باردتان!

فرك الإبهام والاصابع

إن فرك الإبهام مع أطراف الأصابع أو مع السبابة يُستخدم عامة كإيماءة تُوَقَّع وصول مبلغ من المال. إنه غالباً يُستخدم من جانب الباعة المتجولين الذي يفركون أطراف اصابعهم والابهام معاً ويقولون لزبائنهم «بوسعي ان أوفر عليك ٤٠ بالمائة، أو من الشخص الذي يفرك سببته وإبهامه ويقول لصديقه: «اقرضني عشرة دولارات». هذه، بكل وضوح، إيماءة ينبغي تجنبها في كل الاوقات من قبل شخص محترف يتعامل مع زبائنه.

اليدان الممسكتان معاً بإحكام

هذه الإيماءة تبدو للوهلة الاولى انها إيماءة ثقة بالنفس إذ إن بعض الأشخاص الذين يستخدمونها غالباً ما يكونون مبتسمين ويبدون سعيدين. مع ذلك، في مناسبة واحدة خاصة رأينا بائعاً متجولاً يصف صفقة بيع خرهما.



واليس لدي صفقة لك؟!

(= الاملاك الثابتة). عقب وصفك الملكية التي تبحث عنها، يفرك السمسار راحتيه احدهما بالاخري بسرعة قاتلاً: «ان لدي المنزل المناسب لك» لقد أشر السمسار الى أنه يتوقع ان تكون النتائج في مصلحتك. ولكن كيف تشعر فيما لو فرك راحتيه بيضاء شديد وهو يقول لك ان لديه المنزل المثالي؟ إنه إذ ذاك سيدو أنه ماكر او منحرف، ويمتلك الشعور بأن النتائج المتوقعة ستكون في مصلحته بدلاً من مصلحتك. ان الباعة المتجولين يُلْقِنُون أنهم إذا ما استخدموا إيماءة فرك الراحيتين عندما يصفون سلهم او خدماتهم لمشتريين محتلمين، يجب ان يكونوا متأكدين من استخدام عمل يدوي سريع لتجنب وضع المشتري في حالة دفاعية. وعندما يفرك الشاري راحتيه ويقول للبايع «لنر

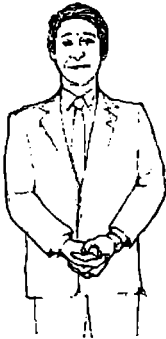
وفي مضيّه في رواية قصته، لاحظنا وضعة اليدين المسكتين معاً بإحكام، وليس ذلك، وحسب، بل بدأت أصابعه تتحول الى بيضاء، وبدت كأنها تلتحم معاً. كانت تلك، إذن، إيماءة تُظهر موقفاً محبطاً أو عدائياً.

إن البحوث التي اجراها كل من نيرنبرغ وكالبرو حول اليدين المسكتين معاً بإحكام جرّتها الى النتيجة ان تلك كانت إيماءة إحباط، مشيرة الى ان الشخص يتمسك بموقف سلبي. وللإيماءة ثلاث وضعات رئيسة؛ يدان مسكتان معاً امام الوجه (الشكل [٣٩])، يدان تستريحان فوق المكتب (الشكل [٤٠]) أو فوق الحوض في وضعة الجلوس، وموضعتان أمام المنفرج لدى الوقوف (الشكل [٤١]) - المنفرج هو الزاوية الناشئة عن انفراج الرجلين.



الشكل (٤٠) يدان مطبقتان في وضع وسط.

ويظهر كذلك ان ثمة علاقة متبادلة بين العلو الذي تُرفع اليه اليدين وقوة مزاج



الشكل (٤١) يدان مطبقتان في وضع منخفض.



الشكل (٣٩) يدان مطبقتان في وضع مرتفع.

شيء». المدبرون غالباً ما يستخدمون هذه الوضعة عندما يدلون بتعليقات أو بنصائح الى موظفيهم (= مرؤوسيهـم)، وهي مألوفة بصورة خاصة بين المحاسين، والمحامين، والمدبرين الاداريين، ومن شاكلهم.

وللإيماءة شكلان: البرج المرفوع (الشكل [٤٢])، وهي الوضعة الطبيعية التي تُتخذ عندما يكون الشخص الذي يستخدمها يدلي بأرائه أو أفكاره وهو من يقوم بالكلام. وإيماءة البرج المنخفض (الشكل [٤٣]) تُستخدم عادةً عندما يكون الشخص يصغي أكثر منه عندما يتكلم. ولاحظ نيرنبرغ وكالبرو أن النساء يملن الى استخدام وضعة البرج المنخفض غالباً جداً وأكثر من وضعة البرج المرفوع. عندما تُتخذ وضعة البرج المرفوع مع



الشكل (٤٢) البرج المرفوع.

اليدان البرجيتان

ذكرت في بداية هذا الكتاب ان الإيماءات تأتي في مجموعات، مثل الكلمات في الجملة، وينبغي ان تُفسر في السياق التي تلاحظ فيه. والبرجيتة، كما يسميها بردهوسيل، قد تكون استثناءً لهذه القواعد، إذ إنها غالباً ما تكون منعزلة عن سائر الإيماءات. في الواقع، ان الأشخاص الواثقين بأنفسهم، من الأنواع المتفوقة أو الذين يستخدمون إيماءات قليلة أو محدودة، غالباً ما يستخدمون هذه الإيماءة، وهم يفعلهم هذا، إنما يشيرون الى موقفهم الواثق.

ان ملاحظتي وبحوثي في هذه الإيماءة الرائعة تبين أنها تستخدم غالباً جداً في التفاعل الرئيس / المرؤوس، ويمكن أن تكون إيماءة معزولة تدلّ على ثقة بالنفس أو «معرفة كل



الشكل (٤٣) البرج المنخفض.

ميل الرأس الى الخلف، فإن الشخص يتخذ مظهر الغرور والمعجرفة.

ومع ان ايماءة البرج هي علامة إيجابية، فبالوسع استخدامها في الظروف إما الايجابية او السلبية، وقد يساء ترجمتها. مثلاً، ان البائع المتجول الذي يقدم سلعة الى شارٍ محتمل قد يكون لاحظ عدة ايماءات ايجابية صدرت عن الشاري خلال المقابلة. وقد تتضمن هذه الراحتين المفتوحتين، والانحناء الى الامام، ورفع الرأس وما الى ذلك، ولنقل إنه قبيل عرض البائع يتخذ الشاري (= الزبون) احدى الوضعتين.

اذا تلت ايماءة البرج سلسلة من الايماءات الايجابية الاخرى، تظهر عندما يري البائع الشاري الحبل لمشكلته، فإن البائع سيكون تلقى مفتاحاً لإنهاء الصفقة، فيطلب من الشاري معرفة «طلبته» ويتوقع ان يحظى بذلك.

من جهة أخرى، اذا ما تلت وضعة البرج سلسلة من الايماءات السلبية من مثل الذراع المثنية (= المطوية)، وتصالب الساقين، والنظر بعيداً والعديد من ايماءات اليد للرجه، واذا ما اتخذ الشاري وضعة البرج المحفوض قبيل انهاء العرض الذي يقدمه البائع، فقد يكون الشاري وانقاً من أنه لن يشتري، أو أن بوسعه التخلص من البائع. في كلا الحالتين تعني ايماءة البرج الثقة بالنفس، ولكن للواحدة نتائج ايجابية، وللأخرى عواقب سلبية بالنسبة

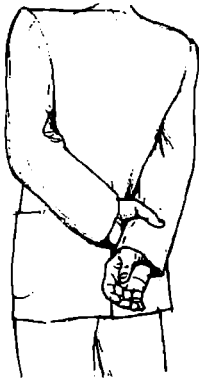
الى البائع. ان الحركات التي تسبق ايماءة البرج هي مفتاح النتيجة.

قبض الايدي، والاذرع، والسواعد

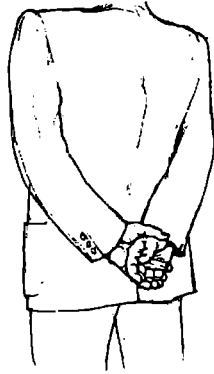
كثيرون من أفراد الاسرة المالكة البريطانية البارزين من الذكور، مشهورون بأنهم معتادون على السير مرفوعي الرأس، والذقن، وراحة اليد تقبض على اليد الاخرى خلف الظهر. ليس رجال الحاشية الملكية البريطانية وحدهم من يستخدم هذه ايماءة؛ ان ذلك مألوف وشائع بين افراد الأسر الملكية في كثير من البلدان. في المشهد المحلي، يستخدم هذه ايماءة رجل الشرطة وهو يقوم بالدورية، ومدير المدرسة المحلية وهو يمشى في فناء المدرسة، والضباط العسكريون الرفيعو الرتبة، وسواهم من أصحاب مراكز السلطة.

هذه إذن وضعة ايماءة تفوق / ثقة بالنفس. وهي تسمح ايضاً للشخص بأن يعرض (= يكشف) معدته غير المتبعة، وقلبه ومناطق الخنجره للآخرين بفعل لا شعوري بعدم الخوف. ان تجربتنا تظهر أنك اذا اتخذت هذه الوضعة عندما تكون في موقف او حال ضغط عالٍ، من مثل أن تكون هدف مقابلة مع مندوبين صحفيين أو ببساطة عندما تكون متظراً في صالون عيادة طبيب الاسنان، ستشعر انك مسترخٍ تماماً وواثق بنفسك، وحتى أنك ذو سلطة.

ان مراقبتنا ضباط الشرطة الاوستراليين



الشكل (٤٥) إمالة اليد المسكة بالساعد.



الشكل (٤٤) إمالة الكتف بالنفس المرفوعة.

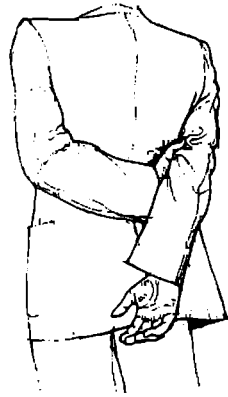
ذلك محاولة من الذراع لمنع الذراع الأخرى من الضرب.

ومن الشيق ان نعرف أنه بقدر ما ترتفع اليد خلف الظهر، يزداد غضب الشخص. ان الرجل في الشكل (٤٦)، مثلاً، يُبدي محاولة أكبر لضبط النفس من الرجل في الشكل (٤٥) لأن اليد في الشكل (٤٦) تقبض على اعلى الذراع، وليس الساعد فقط. إن هذا هو نوع الاميامة التي اوجدت مثل هذه العبارة «إضبط ضبطاً جيداً». وهذه الاميامة تُستخدم غالباً من قبل البائعين المتجولين الذين يقابلون شاربياً محتملاً، وقد طُلب اليهم الانتظار في منطقة استقبال الشاري. إنها لمحاولة حقيرة بأيتها البائع لاختفاء عصبيته، والشاري الأريب يحس بذلك، على وجه الاحتمال. واذا ما تغيرت

أبدت أن الضباط الذين لا يحملون اسلحة إنما يستخدمون هذه الاميامة دائماً، وغالباً ما يترجعون الى الامام والى الوراء على اجهام القدم. مع ذلك، ان الضباط المسلحين بأسلحة نارية نادراً ما يُظهرون هذه الوضعة مستخدمين وضعة اليدين على الحصرين العدوانية بدلاً من ذلك (الشكل [٩٨]). يبدو أن للسلاح الناري نفسه سلطة كافية بالنسبة الى من يجمعه بحيث أن وضعة راحة اليد في راحة اليد تعسي غير ضرورية كمظهر للسلطة.

إن وضعة الراحة في الراحة لا ينبغي خلطها مع وضعة قبض اليد على الساعد (الشكل [٤٥]) التي هي علامة احباط ومحاولة لضبط النفس. في هذه الحالة تقبض اليد على ساعد اليد الأخرى او الذراع بإحكام إذ إن

مألوفان وشائعان بين الأشخاص الذين يرتدون ملابس تدل على المقام الرفيع أو الاعتبار والهيبة. ان الأشخاص الذين يرتدون ملابس جديدة، وجذابة يستخدمون عروض الإبهام أكثر من اولئك الذين يرتدون ملابس قديمة عفى عليها الزمن ومضى زنها.



الشكل (٤٦) قبضة اهل اللراع.

الإبهامان اللذان يعرضان التفوق يغدوان أكثر وضوحاً عندما يقدم شخص ما رسالة شفوية متناقضة. خذ مثلاً، المحامي الذي يلتفت الى أعضاء هيئة المحلفين ويقول لهم بصوت ناعم، وخفيض «في رأيي المتواضع، ايها السيدات والسادة أعضاء هيئة المحلفين...» بينما هو يُبدي إيماءات مسيطرة بالإبهام، ويميل برأسه الى الخلف لكي ينظر الى ما تحت انفه» (الشكل [٤٨]). إن لذلك تأثيراً يجعل هيئة المحلفين تشعر أن المحامي غير مخلص، وهو حتى مغرور. لو ان المحامي رغب في الظهور بمظهر المتواضع، لكان عليه أن يقترب من هيئة المحلفين يقدم متجبهة نحوها، مفتوح الرداء، وراحة يده مفتوحة، ومنحنيًا الى الامام قليلاً لإبراز التواضع، او حتى الخضوع للهبة.

إن الإبهامين غالباً ما يبرزان (= يتآن) من الجيوب، وأحياناً من الجيوب الخلفية (الشكل [٤٩]) بطريقة سرية لمحاولة إخفاء موقف الشخص المسيطر. والنساء العدائيات او المسيطرات يستخدمن أيضاً هذه الإيماءة؛ ان الحركة النسائية قد سمحت لمن يتبني الكثير من

وضعة ضبط النفس الى وضعة الراحة في الراحة، يتج عن ذلك شعور مهديء وواثق.

عروض الإبهام

في قراءة خطوط الكف يشير الإبهامان الى قوة متانة في الخلق والأنا، والاستخدام غير الشفهي للإبهامين يوافق ذلك. انها يستخدمان العرض لاظهار السيطرة، والتفوق، والعدوان؛ ان إيماءات الإبهام هي إيماءات ثانوية، وجزء مساند من مجموعة إيماءات. ان عروض الإبهامين هي إشارات إيجابية، غالباً ما تستخدم في الوضعة النموذجية للمدير الاداري «الرابط الجاش» الذي يستخدمها في حضرة مرؤوسيه. ان شخصاً يتودد أو يغازل يستخدمها في حضرة شريكة محتملة، وهما

الإيماءات والوضعات الرجالية (الشكل [٥٠]) إضافةً الى ذلك كله، ان الذين يضغطون بالابهامين غالباً ما يترجحون على رؤوس اصابع القدمين لكي يعطوا الانطباع بأنهم طويلو القامة.

ان الذراعين المشنيتين مع الابهامين المشيرين الى اعل وضعة ايماءة اخرى بالابهام شعبية. انها علامة مزدوجة، كونها علامة موقف دفاعي او سلمي، (اليدان المطويتان) فضلاً عن موقف متعال (يعرضه الابهامان). ان الشخص الذي يستخدم هذه الائمة المزدوجة عادة ما يوميء بابهاميه، وترجح على رؤوس اصابع القدمين عندما يقف مع الآخرين.



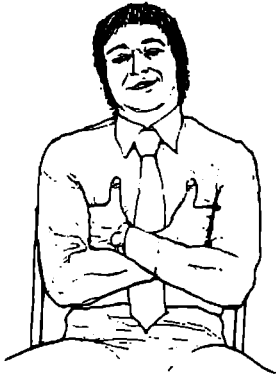
الشكل (٤٧) وضع اليدين في جيب السترة.



الشكل (٤٩) الابهامان يتان من الجبين الخلفيين.



الشكل (٤٨) «في رأبي للراضع».



الشكل (٥١) الاهدان في وضع مرفوع.

ويمكن استخدام الابهام كعلامة سخرية او قلة احترام عندما يُستخدم للإشارة الى شخص آخر. مثلاً، ان الزوج الذي ينحني على صديقه، ويشير الى زوجته بابهام قبضة مغلقة ويقول «النساء هن جميعاً سواء، كما تعرف» إنما يدعو الى جدال مع زوجته. في هذه الحالة ان الابهام المهتر يستخدم كمؤشر للهزة من المرأة المسكينة. وعلى ذلك، إن الإشارة بالابهام مشيرة بالنسبة الى معظم النساء، وخصوصاً عندما يقوم رجل بذلك. إن الابهام المهتر أقل شيوعاً بين النساء، مع انهن يستخدمن أحياناً هذه الابهامة بالنسبة الى أزواجهن او الأشخاص الذين لا يحببنهم.

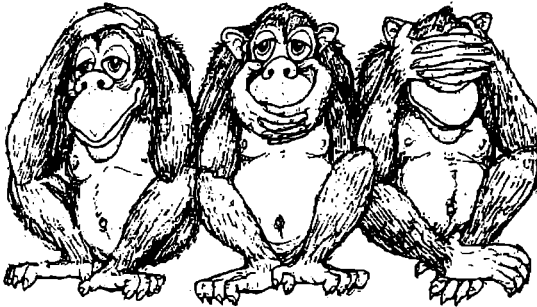
الشكل (٥٠)
الأنثى المسيطرة.



الشكل (٥٢) النساء... انهن جميعاً سواء،



الإيماءات يبدأ لوجه



الشكل (٥٣) شراً لا اسمح، شراً لا أرى، شراً لا أتكلم.

إلى الخداع هي القروء الثلاثة الحكماء الذين لا يسمعون شراً، ولا يتكلمون شراً، ولا يرون شراً. ان الافعال يبدأ لوجه المصورة تشكّل أساس إيماءات الخداع البشرية (الشكل [٥٣]).

بكلمات اخرى، عندما نرى كذباً وخداعاً، او نتكلم كذباً وخداعاً أو نسمعها،

خداع، شك، كذب

كيف يسمع ان تعرف اذا كان أحد ما يكذب؟ ان معرفة ايماءات الخداع غير الشفهية قد تكون احدى أهم مهارات الملاحظة التي يمكن ان يكتسبها المرء. لذا اي إشارات الخداع يمكنها ان تفضح الناس؟

ان اكثر الرموز الشائعة استخداماً بالنسبة

حماية الفم

حماية الفم واحدة من الایمآةآ القلیة الرآشدیة الجلیة مثل ایمآة الطفل (= الولد). إن الید تغطی الفم، والایهام بضغط علی الخدّ بینما یُعَلّمه الدماغ بطریقة ما دون الوعی أن یحاول أن یقمع الکلمات الخداعة الّتی تُرَدّد. فی أحوال قد تكون هذه الایمآة وحسب بضع أصابع فوق الفم او حتی قبضة ید مةقلمة، ولكن المعنی یقی هو إیاه.

ان حراسة الفم لا ینعی ان نخلطها مع ایمآة التقییم، الّتی ستحدث عنها فی مکان لاحق من هذا الفصل.

کثیرون من الاشخاص یحاولون ان یقّموا ایمآة حراسة الفم بانفعال سعال زائف. عندما كان الممثل الراحل ممفري بوغارت یمثل دور الشقی او المجرم، غالباً ما



الشکل (٥٤) حارس الفم.

فإننا نحاول غالباً أن نغطّي افواهنا، أو عیوننا، أو آذاننا بأیدینا. لقد سبق ان ذكرنا ان الاولاد یستخدمون ایمآة الخداع الواضحة بصراحة تامة. اذا ما كذب الولد، فإنه غالباً ما یغطّي فمه بیدیه فی محاولة لوقف الکلمات الخداعة من الخروج. إذا لم یکن یرغب فی سماع والد موئخ، فإنه ببساطة یغطي أذنیه بیدیه. وعندما یرى شیئاً لا یودّ النظر الیه، فإنه یغطي عینه بیدیه او بذراعیه. ومع التقدم فی السن، تُصقل الایمآةآ یدأ لوجه اکثر وتغدو أقل وضوحاً، ولكن نظل نحدث عندما یکذب المرء او یغطّي شیئاً، او یشهد خداعاً؛ والخداع قد ینعی كذلك شكاً، أو عدم تاکد، أو کذباً، أو

مبالغة.

عندما یستخدم أحد الایمآة یدأ لوجه، فلیس ینعی ذلك دوماً إنه یکذب. إنها تدلّ، مع ذلك، علی أن الشخص قد ینكون یخدعک، ومزید من ملاحظة مجموعات ایمآةآ الاخری قد تؤکد ارتباک وشکوکک. انه لمن المهم ألا ترجم الایمآةآ یدأ لوجه بکیفیة منزعلة، وعلی

حدة.

ذكر الدكتور دزموند موريس ان الباحثین الامریکین اختبروا مرضات تلقنّ أن یکذبن علی مرضاهن بالنسبة الی صحتهم فی دورة تدريبیة. فالمرضات اللواتی کذبن أبدين تکراراً اکثر للایمآةآ یدأ لوجه من اللواتی یقلن الحقیقة لمرضاهن. ان هذا الفصل ینظر الی التباينات فی الایمآةآ یدأ لوجه ویناقش کیف ومتی نحدث.



شكل (٥٥) لمس الأنف.

أقل جلاءً، تنحب اليد بعيداً عن الوجه، فتكون النتيجة لمة أنف سريعة. وثمة تفسير آخر هو ان الكذب يجعل أطراف الأعصاب الدقيقة في الأنف تستشعر وخزاً خفيفاً، ويحدث فعل الفرق لإرضاء هذا الشعور. ولكن ماذا لو كان للشخص أنف يتطلب الحك؟ - غالباً ما يكون السؤال. ان ما يدعو الى الحك في أنف شخص ما، يُلبى عادة وطبيعياً بحك متعمد أو فرك، مقابل ايماءة الضربات على لمس الأنف. ومثل ايماءة حماية الفم، يمكن استخدامها من جانب المتحدث لتفتيح خداعه الخاص، ومن جانب المستمع الذي يرتاب في كلمات المتحدث.

حك العين

يقول القرد الحكيم «لا ترَ شرأه، والإيماءة هي محاولة الدماغ أن يسدَّ الخداع، او

كان يستخدم هذه الايماءة عندما يناقش أنشطة اجرامية مع اشقياء آخرين، او عندما كان يُستجوب من جانب الشرطة لكي يُظهر غير شفهي انه كان غير صادق.

اذا استخدم الشخص الذي يتكلم هذه الايماءة، فذلك يدل على انه يتلفظ بكذبة. مع ذلك، إذا غطى فمه بينما أنت تتكلم، فإنما يعني ذلك أنه يشعر أنك تكذب! ان واحداً من المشاهد المتنازع فيها التي يراها الخطيب في جمهوره هو ان جميع الموجودين يستخدمون هذه الايماءة بينما هو يتكلم. في جمهور صغير، او في سوق شخص لشخص، من الحكمة أن يتوقف المتحدث عن الكلام وأن يسأل: «هل يهتم احد منكم بالتعليق على ما قد قلت؟» هذا يتيح لاعتراضات الجمهور ان تظهر علانية، مانحاً اياك الفرصة لتحديد عباراتك والاجابة عن الاسئلة.

لمس الأنف

جوهرياً، ان ايماءة لمس الأنف هي نسخة معقدة، ومقنعة عن ايماءة حماية الفم. وقد تنطوي على عدد من الفرق الخفيف تحت الأنف، او قد تكون لمة سريعة تكاد لا تُرى تقريباً. ان بعض النساء يقمن بهذه الايماءة بضربات صغيرة خفية لتجنب افساد الماكياج. ان تفسيراً واحداً حول مصدر ايماءة لمس الأنف هو أنه إذ يدخل الفكر السلبي العقل، فإن ما دون الوعي يعلم اليد أن تغطي الفم، ولكن في اللحظة الاخيرة، وفي محاولة لأن تبدو



الشكل (٥٧) ترك الأذن.

لعدم «سماع أي شيء»، في محاولة لصّد الكلمات بوضع اليد حول الأذن أو فوقها. هذه نسخة راشدية مصقولة من إيماءة اليدين فوق الأذنين التي يستخدمها الاولاد الذين يرغبون في صدّ توبيخات والديهم. ان تباينات اخرى لايماءة حرك الأذن تشمل حرك ظاهر الأذن، والحفر بالاصبع (عندما تُدخل الاصبع في الأذن وتروح تُبرم فيها أو تُدخل جيثة وذهاباً)، أو سحب شحمة الأذن، أو ثني الأذن جميعاً الى الامام لتغطية فتحتها. هذه الاليماءة الاخيرة هي علامة على أن الشخص قد سمع ما يكفي، أو أنه يريد أن يتكلم.

حكّ العتق

في هذه الحالة، تحكّ السّابة في اليد التي تُستخدم للكتابة تحت شحمة الأذن، أو حتى قد تحكّ جانب العتق. إن ملاحظتنا هذه الاليماءة تكشف نقطة شيقة: ان الشخص يحكّ حوالى خمس مرات. نادراً ما يكون عدد الحككات اقل من خمس، ونادراً ما يكون اكثر من خمس. هذه



الشكل (٥٦) حك العين.

الشك، أو الكذبة التي تراها لتجنّب النظر الى وجه الشخص الذي تُردّد الكذبة عليه. ان الرجال عادة يحكّون عيونهم بقوة، وإذا كانت الكذبة كبيرة، فإنهم غالباً ينظرون الى ناحية اخرى، وعادة الى الأرضية. النساء يستخدمن حركة حك صغيرة، ولطيفة تحت العين تماماً إما لأنهن نُشئن على محاشي القيام بإيماءات قوية، أو لتجنّب افساد الماكياج. وهنّ أيضاً يتحاشين نظرة المستمع بالنظر الى السقف.

«الكذب من خلال أسنانك» عبارة مالوفة وشائعة. إنها تشير الى مجموعة إيماءات من الاسنان المطبقة وابتسامة زائفة، مقرونة بإيماءة حك العين ونظرة محوّلة. هذ الاليماءة تُستخدم من قبل نجوم السينما لتصوير عدم الاخلاص، ولكنها قلماً تُرى في الحياة الحقيقية.

حك الأذن

هذه، في الواقع، محاولة من المستمع



الشكل (٥٩) سحب القبة.

عندما يشعر المرء بالغضب او بالايجابات ويحتاج الى سحب القبة بعيداً عن عنقه في محاولة لجعل الهواء البارد يدور حولها. عندما ترى احداً يستخدم هذه الایماغة فإن جملة مثل «هل تتكرم بإعادة ذلك، رجاء؟» أو «هل تستطيع أن توضح تلك النقطة، رجاء؟» قد تجعل الخادع يتخلل عن لعبته.

أصابع في القم

إن تفسير موريس هذه الایماغة هو أن الاصابع توضع في القم عندما يكون الشخص تحت الضغط. إنها محاولة لا شعورية من جانب الشخص ليعود الى أمن الطفل الذي يرضع الثدي أمه. ان الولد يستبدل بإبهامه الثدي عندما يغدو راشداً، فهو لا يضع، وجب، اصابعه في فمه، ولكنه يُدخل فيه اشياء من مثل السكاير، والغلايين، والاقلام وما شابه ذلك.



الشكل (٥٨) حك العنق.

الایماغة هي علامة الشك او الريبة، وهي من عييزات الشخص الذي يردد وأنا لست متأكداً من الموافقة. إنها جد لافتة للنظر عندما تناقضا اللغة الشفهية، مثلاً، عندما يقول المرء شيئاً كهذا وأنا أستطيع أن أفهم كيف تشعر.

سحب القبة

لاحظ دزموند موريس ان البحث في ايماءات اولئك الذين يكذبون كشفت ان ترديد كذبة تسبب في الاحساس بوخز في انسجة الوجه والعنق الدقيقة، وقضت الحاجة باستعمال الحك او الهرش لتلبية ذلك. ان ذلك ليدو تفسيراً معقولاً لماذا يستخدم بعض الاشخاص ايماءة سحب قبة القميص عندما يكذبون ويرتابون بانهم كُشفوا. لكان الكذبة تجعل هذا البيل الخفيف من العرق يتشكل على العنق عندما يشعر الخادع أنك ترتاب بأنه يكذب. وهي تُستخدم كذلك



الشكل (٦٠) إملة الطمان مطلوبة هنا.

بالنسبة إلى تحركي المقترح. اذا هو تراجع فوق كرسيه واستخدام ايماءة الريح (الثقة بالنفس)، يمكنني أن افترض أنه استبق تحركي، وربما قد يكون فُكر في تحرك مضاد. واذا ما لمست حجر الشطرنج، فإنه يغطي فمه او يحك انفه او أذنه، ويعني ذلك انه غير متأكد من تحركي، وتحركه التالي او كلا الامرين معاً. وهذا يعني أنه بقدر ما أقوم بتحريك الحجارة عقب قيامه برّد فعل بإيماءة سلبية بدأ لوجه، فإن فرصتي في الكسب تكون أوفر.

لقد قابلت حديثاً شاباً وصل من الخارج لشغل وظيفة في شركتنا، وخلال المقابلة ابقى ذراعيه ورجليه متصلبة، متخدماً مجموعات من التقييمات النقدية، دون ان يكتر من عرض راحتيّ اليدين، وقد التقى نظره نظري أقل من تلك الوقت الذي استغرقه اللقاء هذا. كان ثمة شيء يقلقه بكل وضوح، ولكن في تلك

وفي حين ان الايماءات بدأ لضم تنطوي على الكذب او الخداع، فإن الاصابع في القم طاهرة خارجية لحاجة داخلية الى اعادة الطمانينة. إن إعطاء المرء ضمانات وتطمينات أمر مناسب عندما تظهر هذه الايماءة.

التفسير وسوء التفسير

إن القدرة على التفسير الدقيق لايماءات بدأ لوجه في مجموعة من الظروف تستغرق وقتاً كبيراً ومراقبة لاكتسابها. ويوسعنا إن نفترض بكل ثقة، عندما يستخدم الشخص واحدة من الايماءات يبدأ لوجه المذكورة اعلاه، أن فكرة سلبية تكون قد دخلت عقله. السؤال هو، ما هو السليبي؟ قد يكون الشك، أو الخداع، أو التردد، أو الارتياب، أو المبالغة، أو الخوف، أو الكذب الصريح. ان المهارة الحقيقية في التفسير هي القدرة على معرفة اي السليات المذكورة هي السلبية الصحيحة. إن ذلك يتم بصورة جيدة بتحليل الايماءات التي تسبق الايماءة بدأ لوجه وتفسيرها في السياق.

مثلاً، ان صديقاً لي لعب معه الشطرنج غالباً ما يحك أذنه او يلمس انفه خلال اللعب، ولكن عندما يكون غير متأكد من التحرك التالي، وحسب. ولاحظت حديثاً بعضاً من ايماءاته الأخرى التي يعني تفسيرها واستخدامها لمصلحتي. وقد اكتشفت أنه عندما أوشر الى نيتي في تحريك حجر من حجارة الشطرنج بلمسه، تراه من فوروه يستخدم مجموعات من الايماءات التي تؤشر إلى ما يفكر

المفتوحة. سألناه عن الإيماءة يبدأ لفم في نهاية التمثيلية، فقال إنه لما سئل السؤال الخاص، كان يمكن ان يستجيب بطريقتين؛ واحدة سلبية، واخرى إيجابية. واذ فُكّر في الجواب السليبي وكيف يمكن ان يتصرف السائل (= المقابل) ازاء ذلك، جرت ايماءة حماية الفم. وعندما فُكّر في الجواب الايجابي، مع ذلك، سقطت يده عن فمه، واستأنف وضعته المفتوحة. ان ارتيابه حول رد الفعل الممكن من الجمهور على الجواب السليبي جعل إيماءة حماية الفم المفاجئة تحدث.

هذه الامثلة تجسّد كم هي سهلة اساءة تفسير الإيماءة يبدأ لوجه، والقفز إلى نتائج خاطئة. وحدهما الدراسة والمراقبة المتواصلتان لهذه الإيماءات، والنظر الى السياق الذي تحدثان فيه، تجعلان المرء في النهاية يتعلّم كيف يبلغ تقديراً او تقييماً دقيقاً لأفكار شخص ما.

إيماءات الحذّ والدقن

الخطيب الجيّد يُقال إنه من يعرف «غريزياء» متى يكون جمهور المستمعين اليه مهتماً بما يقوله، ومتى يكون سامعوه قد اكتفوا. إن البائع المتجول يستشعر متى يصيب من الشاري الوتر الحساس، أي عندما يلدي اين يقع اهتمام الشاري. إن كل بائع يعرف الشعور الفارغ الذي ينجم عندما يقدم عرضاً لشاريّ محتمل لا يقول شيئاً او لا يتكلم إلا قليلاً، ويجلس مراقباً. لحسن الحظ ان عدداً من

النقطة من المقابلة لم يكن لديّ معلومات كافية لتقدير دقيق لإيماءاته السلبية. طرح عليه بعض الأسئلة حول متخذيته السابقين في بلده الأصلي. وكانت اجوبته مرفقة بسلسلة من إيماءات حك العينين، ولمس الانف، مع مواصلة تجنّب نظري. وتواصل ذلك طوال م تبقى من المقابلة، وقررت في النهاية ألا اوظّفه، مستنداً الى ما يُعرف عموماً بالاحساس الداخلي. ولما كنت فضولياً بالنسبة الى ايماءات الخداع لديه، قررت ان اعود الى ارباب عمله في الخارج للسؤال عنه، فاكتشفت أنه قدّم اليّ معلومات خاطئة حول ماضيه. لقد افترض، ربما، ان متخدماً محتملاً في بلاد اخرى لن يزعم نفسه في التحقق من ذلك في بلاد غريبة في ما وراء البحار، ولو لم اكن واعياً المفاتيح والاشارات غير الشفهية، لكنت ارتكبت خطأ في توظيفه.

خلال عرض شريط فيديو ممثّل حول مشهد مقابلة في ندوة دراسية إدارية، غطّى الشخص المقابل فجأة فمه وحك أنفه عقب سؤال طرحه عليه الشخص الذي يُجري المقابلة. حتى تلك النقطة في التمثيلية، احتفظ الشخص المقابل بوضعة مفتوحة ورداء مفتوح، مع الراحتين المرثيتين، والانحناء الى الامام عند الاجوبة عن الاسئلة، لذا في البدء اعتقدنا ان ذلك قد يكون سلسلة منعزلة من الإيماءات. لقد عرض إيماءة حماية الفم طوال نواين عدة قبل أن يقدم الجواب، ثم كان يعود الى وضعت

الايماةات بدأ لحدّ او بدأ لذقن يمكنه أن يُطلع
البائع كم هو يحسن عمله.

السام



الشكل (٦١) - سام.

عندما يشرع السامع في استخدام يده
لسند رأسه، فذلك دلالة على أن السام قد
وُجد، وأن سنده رأسه هو محاولة للامساك
برأسه عالياً ليمنع نفسه من الاستغراق في النوم.
إن درجة سام السامع تتعلّق بالمدى الذي تسند
ذراعه ويده رأسه. إن السام الاقصى وانعدام
الاهتمام يظهران عندما يُسند الرأس كلياً باليد
(الشكل [٦١])، وإشارة السام المطلق تحدث
عندما يكون الرأس على المكتب او المائدة،
ويكون الشخص يشخر!

التقييم

التقييم (= التقدير) يُبرّز بيد مقلّعة
تسريح على الحدّ، غالباً مع السبابة مشيرة الى
أعلى (الشكل [٦٢]). فإذا ما شرع الشخص
في فقدان الاهتمام، ولكنه يرغب في أن يبدو
مهتماً، من أجل المجاملة، فإن الوضعة ستعدّل
قليلاً بحيث أن عقب الراحة يسند الرأس كما
يبدو في الشكل (٦١). لقد شهدت عدداً من
اللقاءات الادارية حيث المديرين المرجوون
(= المتوقع لهم النجاح والازدهار) استخدموا
إيماءة الاهتمام هذه لإظهار الاحترام لرئيس
الشركة الذي يقدم خطبة تبعث على الضجر.
لسوء طالعهم، مع ذلك، ما ان تسند اليد
الرأس بأية كيفية، حتى يشعر الرئيس، على وجه

إن قرع الطاولة بالأصابع، وقرع
الأرضية المتواصل بالقدم غالباً ما يُساء تفسيرهما
من الخطباء المحترفين كإشارات سام، ولكنها،
في الواقع، تؤشر الى نفاذ الصبر. عندما
نلاحظ، كخطيب، هذه الاشارات، ينبغي
القيام بتحريك استراتيجي لجعل الاصبع الناقرة
أو القدم القارعة متضمّنة في خطابك، متجنّباً
هكذا تأثيره السلبي في سائر أفراد الجمهور
المستمع. إن هذا الجمهور الذي يعرض
إشارات السام ونفاذ الصبر معاً إنما يقول
للخطيب إنه أن أو ان إنهاء خطابه. وجدير
بالملاحظة أن سرعة نقر الاصبع أو قرع القدم
متعلقة بمدى نفاذ صبر الشخص - فبقدر ما
تكون قرعات القدم سريعة، بقدر السامع أكثر
نفاذ صبر.

تنسحب إليها إذ تتواصل الأفكار السلبية. ولأن
وضعة ايماءة ما تؤثر في موقف الشخص، فإن
طول المدة التي يمك فيها الشخص ايماءة،
يكون طويلاً بقاء الموقف الانتقادي. ان هذه
الايحاءة هي إشارة الى أن المطلوب فعل فوري
من جانب الخطيب، إما بتوريط السامع في ما
يقوله او بإنهاء الخطاب. ان حركة بسيطة، مثل
تسليم السامع شيئاً ما لتعديل وضعته، يمكن
ان تسبب بتغيير في موقفه. إن هذه الايماءة
غالباً ما تعتبر خطأ علامة على الاهتمام، ولكن
الايهام الساند (= الداعم) يقول الحقيقة حول
الموقف الانتقادي (الشكل [٦٣]).



الشكل (٦٢) تقيم مهتم.



الشكل (٦٣) لديه أفكار سلبية.

الاحتمال، إما أن بعض المديرين الشبان غير
مخلصين أو أنهم يستخدمون الاطراء الترافف.

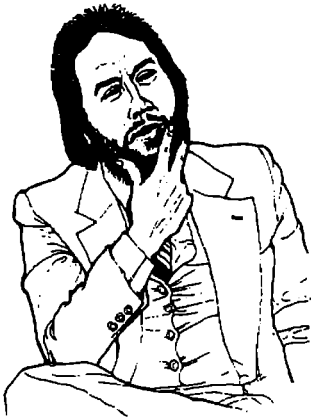
ان الاهتمام الصحيح يظهر عندما تكون
اليد على الخدّ، غير مستخدمة كسنادة للرأس.
والطريقة السهلة بالنسبة الى الرئيس لكي
يكسب الاهتمام الفردي سيكون في قول شيء
مثل «أنا سعيد لأنكم تولون ما اقول اهتماماً،
لأنني بعد لحظة سأطرح أسئلة!» هذا يحول
اهتمام المستمعين الى خطابه خوفاً من عدم
استطاعتهم الاجابة عن الأسئلة.

عندما تشير السبابة عمودياً الى اعلى
الخدّ، ويسند الايهام الذقن، فإنه يكون
للسامع أفكار سلبية او انتقادية حول الخطيب
أو موضوعه. غالباً ما تحك السبابة العين أو

ضرب الذقن

في المرة التالية التي تتاح لك الفرصة لتقديم فكرة الى جماعة من الناس، راقبهم بدقة وأنت تعرض فكرتك، فستلاحظ شيئاً رائعاً. إن معظم أفراد جمهورك المستمع، ان لم يكن جميعهم، سيرفعون يداً الى وجوههم، ويروحون يستخدمون ايماءات تقيم. وإذ تبلغ نهاية عرضك وتسال الجماعة أن تقدم آراءها او مقترحاتها حول الفكرة، فإن ايماءات التقييم تتوقف. وتتحرك يد الى الذقن وتشرع في ايماءة ضرب الذقن.

إن ايماءة ضرب الذقن هي اشارة إلى أن السامع إنما يتخذ قراراً. عندما طلبت الى المستمعين اتخاذ قرار، تبدلت ايماءاتهم من



الشكل (٦٥) اتخذ قرار.

التقييم الى اتخاذ القرار، والحركات التالية ستدل على ما اذا كان قرارهم سلباً او ايجابياً. ان بائعاً متجولاً سيكون متهوراً اذا ما قاطع حديث الشاري او اذا ما تحدّث عندما يبدأ الشاري بايماءة ضرب الذقن عقب سؤاله أن يتخذ قراراً بالنسبة الى الشراء. ان افضل استراتيجيا يعتمدها هي مراقبة دقيقة لايحاءات الشاري التالية، التي ستدل على القرار الذي توصل اليه. مثلاً، اذا تلا ايماءة ضرب الذقن تصالب الذراعين والرجلين، واستواء الشاري في كرسيه، فإن البائع يقوله بطريقة غير شفوية «لا». ويكون من الحكمة بالنسبة اليه ان يراجع النقاط الرئيسية في عرضه مباشرة قبل ان



الشكل (٦٤) نسخة نسائية لضرب الذقن.



الشكل (٦٦) مجموعة تقييم /قرار.



الشكل (٦٧) مجموعة تقييم قرار، سلم.

يتلفظ الشاري بجوابه السلي وتُعقد الصفقة.
إذا تلت إيماءة ضرب الذقن بإيماءة
الاستعداد (الشكل [١٠٠])، فإن البائع
بمحتاج، وحسب، لأن يسأل كيف يفضل
الشاري تسديد ثمن السلعة، ويشرع هذا الأخير
في عقد صفقة الشراء.

تباينات إيماءات اتخاذ القرار

إن الشخص الذي يضع نظائرين على
عينه غالباً ما يتبع مجموعات التقييم بنزع
النظائرين، وبوضع ذراع من إطار النظائرين في
فمه بدلاً من استخدام إيماءة ضرب الذقن عند
اتخاذ القرار. إن مدخّن الغليون سيضع غليونه
في فمه. عندما يضع شخص ما شيئاً مثل القلم
والإصبع في فمه عقب سؤاله أنه يتخذ قراراً،
فذلك علامة التردد، وإعادة التظمين تمسّ
الحاجة إليها لأن الشيء الذي في فمه يسمح له
بأن يوقف اتخاذ القرار فوراً. ولما كان من سوء
التهديب أن يتكلم المرء وفمه ملأ، فإن
الشاري مبرّر في عدم تقديمه قراراً مباشراً أو
فورياً.

مجموعات يدا لوجه

أحياناً تأتي إيماءات السأم، والتقييم،
واتخاذ القرار في تركيبات تُظهر كل واحدة منها
عنصراً من عناصر موقف الشخص.

إن الشكل (٦٦) يبيّن إيماءة التقييم وقد
انتقلت إلى الذقن، وقد تكون اليد تضرب
أيضاً الذقن. إن الشخص يقيم العرض، وهو

المرؤوس نسي القيام به في الوقت المحدد. عندما تسأله عن النتائج، فإنه يدلل غير شفهي على نسيانه بلطم رأسه إما على الجبين، أو على مؤخر العنق، كما لو كان، رمزياً، يضرب نفسه. وعلى الرغم من أن ضرب الرأس يفيد النسيان، فإن الشخص يؤثر كيف يشعر تجاهك أو تجاه الحالة بالوضعة التي يستخدمها عندما يلطم رأسه بيده - إما الجبين أو العنق. إذا لطم جبينه (الشكل [٦٩])، فإنه يدلل على أنه لا يخشى ذكرك نسيانه، ولكن عندما يلطم مؤخر عنقه (الشكل [٦٩]) فإنه يقول لك غير شفهي إنك «ألم في العنق» لأنك أشرت إلى خطأه. إن أولئك الذين يحكّون عادة مؤخر أعناقهم يميلون إلى أن يكونوا سلبين أو انتقادين، في حين أن أولئك الذين عادة ما يحكّون جباههم ليُدوا الخطأ بكيفية غير شفهيّة إنما يتزعون إلى أن يكونوا أكثر صراحة، وأشخاصاً هادئين.



الشكل (٦٩) «ألم في العنق»، لا، ليس من جهده!

يتخذ القرار في الوقت نفسه عندما يبدأ المستمع بفقدان الاهتمام في المتكلم (= التحدث)؛ يروح الرأس يرتاح على اليد. الشكل (٦٧) يبيّن تقيصاً مع الرأس مستنداً إلى الاجهام إذ يغدو المستمع غير مهتمّ.

إيماءات حك الرأس ولطمه

إن نسخة مبالغاً فيها عن إيماءة سحب قبة القميص هي حك مؤخر العنق براحة اليد، فيها سبّاه كالبرو إيماءة «الألم في العنق». إن الشخص الذي يستخدم ذلك عندما يكذب عادة ما يتحاشى نظرتك وينظر إلى أسفل. هذه الإيماءة تُستخدم كذلك كعلامة على الاجباط أو الغضب، وعندما تكون تلك الحالة. فإن اليد تلطم مؤخر العنق أولاً، ثم تبدأ بحك العنق. لفرض، مثلاً، أنك طلبت إلى احد مرؤوسيك أن يكمل عملاً ما من أجلك، ولكن



الشكل (٦٨) إيماءة «الألم في العنق».

حواجز الذراعين

إيماءات الذراعين المطويتين

عندما يكون للمرء موقف عصبي، سلمي أو دفاعي، فإنه يطوي ذراعيه بشدة فوق صدره، وذلك علامة قوية على أنه يشعر بالتهديد.

وأبدت البحوث في مجال روضة طي الذراعين في الولايات المتحدة الأميركية بعض النتائج الشيقة. طُلب الى جماعة من الطلاب أن يحضروا سلسلة من المحاضرات، وُطلب الى كل طالب أن يبقي ساقيه (= رجليه) غير متصلتين، وذراعيه غير مطويتين، وان يتخذ وضعة جلوس غير رسمية ومترخية. وقد اختبر كل طالب عقب المحاضرات حول تذكره ومعرفة موضوع المحاضرة، وموقفه تجاه المحاضر قد سُجّل. ووضعت جماعة اخرى من الطلاب في العملية نفسها، ولكن هؤلاء الطلاب طُلب اليهم ان يُبقوا أذرعهم مطوية فوق صدورهم طوال فترة المحاضرات. وقد بيّنت النتائج أن الجماعة التي طوت أذرعها قد تعلّمت واحتفظت بالذاكرة بنسبة ٣٣ بالمائة أقل من الطلاب الذين لم يطووا أذرعهم. وهذا الفريق الثاني، كذلك، كان لديه رأي نقدي أكثر

الاختباء وراء حاجز هو استجابة بشرية طبيعية تتعلّمها في سن مبكرة لحماية أنفسنا. لقد اختبأنا ونحن صغار وراء أشياء صلبة من مثل الطاولات، والكراسي، والمفروشات، وتنورة الأم عندما كنا نجد أنفسنا في موقف مهتد. ولما كبرنا، أصبح هذا التصرف الاختبائي أكثر تعقيداً، ولدى بلوغ سن السادسة، عندما لم يعد مقبولاً تصرف الاختباء وراء أشياء صلبة، تعلّمنا ان نطوي ذراعينا بإحكام عبر صدورنا عندما كانت ثور حالة مهتدة. وفي سن المراهقة تعلّمنا أن نجعل إيماءة تصالب الذراعين هذه أقل وضوحاً بارخاء ذراعينا قليلاً وقرن الإيماءة بتصالب الرجلين.

ومع تقدمنا في السن، طوّرنا إيماءة تصالب الذراعين الى الحد الذي اصبحت فيه أقل وضوحاً بالنسبة الى الآخرين. فبطي ذراع واحدة او الذراعين معاً عبر الصدر، يتشكّل حاجز، اي جوهرياً، محاولة لصّد تهديد محتم أو ظروف غير مرغوب فيها. أمر واحد أكيد؛

بالنسبة الى المحاضرات التي أُلقيت عليه .



الشكل (٧٠) تصالب الذراعين المباري .

الدفاعي او السليبي نفسه في كل مكان تقريباً . انها تُرى عامة عندما يكون المرء موجوداً وسط أناس غرباء في اجتماعات عامة ، او واقفاً في الصف بانتظار حلول دوره ، او في المقاهي او المطاعم بلا نُدُل (كافتيريا) ، او في المصاعد او في أي مكان يشعر فيه الناس أنهم غير واثقين او غير آمنين .

خلال جولة محاضرات قمت بها حديثاً في الولايات المتحدة الاميركية ، اتحتت اجتماعاً معيناً بتعمد تشويه سمعة عدد من الرجال المحترمين جداً والمعروفين كثيراً من جمهور الندوة الدراسية (= السمينار) وكانوا يحضرون

تكشف هذه الاختبارات أنه عندما يطوي المستمع ذراعيه ، لا يكون لديه ، وحب ، المزيد من الأفكار السلبية حول المحاضر ، ولكنه كذلك قلما يصغي الى ما يُرَدَّد ويُقال . لهذا السبب ينبغي ان يكون لمراكز التدريب مقاعد ذات اذرع للسماح للحاضرين بترك اذرعهم غير مطوية .

يُدعي الكثيرون انهم عادة يتخذون وضعة الذراعين المطويتين لأن ذلك اكثر راحة . ان كل إيماءة تُشعر أنها مريحة عندما يكون لديك الموقف المطابق ؛ اي اذا كان لديك موقف سلمي ، او دفاعي ، او عصبي ، فإن وضعة الذراعين المطويتين تُشعر بالراحة .

تذكر أنه في الاتصال غير الشفهي ، يكون معنى الرسالة في المتلقي أيضاً ، وليس في المرسل . قد تشعر بالراحة وأنت متصالب الذراعين ، او متصالب الظهر او العنق ، ولكن الدراسات بينت أن تلقي هذه الایماءات سلمي .

إيماءة الذراعين المتصالبتين القياسية

الذراعان الاثنان مطويتان عبر الصدر كمحاولة لـ «الاجتناب» من موقف غير مريح . هناك وضعات كثيرة للأذرع المطوية ، ولكن هذا الكتاب سيناقش الوضعات الثلاث الاكثر شيوعاً . إن إيماءة الذراعين المتصالبتين القياسية (الشكل [٧٠]) إيماءة عالية تعني الموقف

تحدث، ومدّ الايماءة يجبر الموقف على ان يظل كما هو.

ان طريقة بسيطة بل فعالة لتحطيم وضعة الذراعين المطويتين هي أن تناول الشخص قلمًا، او كتابًا، أو اي شيء يجبره على فك ذراعيه احدهما عن الاخرى ليتقدم إلى الامام. وذلك ينقله الى موقف ووضعة مفتوحين. والطلب من الشخص أن ينحني إلى الامام لينظر الى عرض بصري يمكن أن يكون ايضاً وسيلة فعالة لفتح وضعة الذراعين المطويتين. وثمة طريقة اخرى مفيدة هي أن تنحني الى الامام وراحتا بديك موجّهتان الى أعلى وتقول «أترى ان لديك سؤالاً، ماذا تودّ أن تعرف؟» أو «ما هو رأيك؟»، ثم تجلس باستواء لتدل على أن على الشخص الآخر ان يتكلم. وبترك راحتك مرثيتين، فأت تقول غير شفهي للشخص الآخر إنك تريد منه جواباً صريحاً صادقاً. كبايع متجول، انا لا ابدأ مطلقاً بعرض متجاتي او سلعي حتى أكون قد كشفت السبب في طي الشاري المحتمل ذراعيه على حين غرة. وغالباً جداً ما كنت اكتشف ان لدى الشاري اعتراضاً مخبوءاً قد لا يكون معظم البائعين اكتشفوه قط لانهم عجزوا عن رؤية اشارة الشاري غير الشفهية بأنه سلمي بالنسبة الى بعض مظهر عرض السلعة المراد بيعها.

الذراعان المتصالبان المعززان

اذا كان الشخص الذي يستخدم ايماءة

المحاضرة. وفور انتهاء الهجوم الشفهي، طلبت الى الحاضرين ان يتخذوا الوضعات والايماءات التي اتخذوها، وقد ذهبوا تماماً جميعاً لما أشرت إلى أن ٩٠ بالمائة منهم قد اتخذوا وضعة الذراعين المطويتين مباشرة عقب بدء هجومي الشفهي. إن ذلك ليبيّن بوضوح أن معظم الناس يتخذون وضعة الذراعين المطويتين عندما لا يوافقون على ما يسمعون. كثيرون من الخطباء قد عجزوا عن توصيل (= ايصال) رسالتهم الى الجمهور لانهم لم يروا ايماءات الذراعين لدى المستمعين اليهم. والخطباء ذوو الخبرة يعرفون أن هذه الايماءة تدلّ على ضرورة استخدام «مخطة تلج» لنقل الجمهور الى وضعة أكثر تلقياً تعدّل موقف المستمعين تجاه الخطيب.

عندما ترى ايماءة الذراعين المتصالبتين تحدث خلال لقاء وجهاً لوجه، فمن المعقول أن تفترض أن تكون قد قلت شيئاً لا يوافق عليه الشخص الآخر، لذا فقد يكون بلا جدوى مواصلة خط جدلك حتى لو كان الشخص الآخر موافقاً إياك شفهيّاً. الواقع هو ان الوساطة غير الشفهية لا تكذب. والوساطة الشفهية هي التي تكذب. ان غايتك لدى هذه النقطة يجب ان تكون محاولتك اكتشاف السبب في ايماءة الذراعين المطويتين، ونقل الشخص الى وضعة أكثر تلقياً. تذكر: طالما بقيت ايماءة الذراعين المطويتين، سيبقى الموقف السلمي. ان الموقف هو الذي يجعل الايماءات

موقف هجومي، على نقيض الشخص في الشكل (٧٠) الذي اتخذ وضعة ذراعين متصلبتين.

إيماءة إمساك الذراعين بإحكام

سلاحظ أن إيماءة الذراعين المتصلبتين هذه تميزها اليدان المسكتان بإحكام وتثبيت الذراعين العلويين لتعزيز الوضعة ووقف اي محاولة لفك الذراعين وتعرض الجسد وغالباً ما يمكن الإمساك بإحكام وتثبيت بالذراعين بحيث يتحول لون الاصابع والمفاصل الى الالبيض بسبب قطع الدورة الدموية عنها. هذا الاسلوب في طي الذراعين شائع بين الاشخاص الذي ينتظرون في غرف الانتظار في عيادة الاطباء وأطباء الاسنان، او



الشكل (٧١) فيضان تديان موقفاً عدائياً.



الشكل (٧٢) ما انغلا موقفاً حازم.

الذراعين المتصلبتين تماماً يُيدي فيضتين مطبقتين، فذلك إنما يشير الى موقف عدائتي ودفاعي. هذه المجموعة غالباً ما تُقرن بإطباق الاسنان والوجه المحمر، وفي هذه الحالة يكون هجوم شفهي او مادي محتوماً.

ان مقاربة راحتين موجهتين الى أعلى تمس الحاجة اليها لاكتشاف ما سبب الايماءات العدائية اذا لم يكن السبب بعد ظاهراً. إن الشخص الذي يستخدم هذه المجموعة لديه

الأشخاص المسافرين بالطائرة للمرة الأولى الذين يتظرون أن ترتفع بهم الطائرة في الجو. ان ذلك ليدلّ على موقف مفيدٍ سلمي .

في مكتب المحامي، قد يُرى المدعي (= النائب العام) متخذاً وضعة الذراعين المتصالبتين والقبضتين المطبقتين في حين يكون الدفاع قد اتخذ وضعة الذراعين المسكتين باحكام وتثبيت.

إن الوضع قد يؤثر في ايماءات الذراعين المطويتين. النوع العالي قد يجعل تفوقه يُحس في حضرة اشخاص قابلهم لتسو بعدم طيّ ذراعيه. لنقل، مثلاً، إنه في حفلة اجتماعية تقيمها احدى الشركات، جرى تقديم المدير العام الى موظفين عديدين جدد للتعرف فيما بينهم لأنه لم يسبق أن قابلهم. عقب الترحيب بهم بمصافحة ميطرة، يقف على المسافة الاجتماعية من الموظفين الجدد ويدها على جنبه، أو وراء ظهره في وضعة الراحة في الراحة العليا (انظر الشكل [٤٤])، أو بيد في جيبيه. ونادراً ما يطوي ذراعيه ليظهر أبسط دليل على العصية (= الترفزة). على النقيض، عقب مصافحة ربّ العمل، يقوم الموظفون الجدد بايماءات، كلياً أو جزئياً، الذراعين المطويتين بسبب خوفهم كونهم موجودين في حضرة اعلى موظفي الشركة رتبة. كلا المدير العام والموظفين الجدد يشعر بالراحة مع ايماءاته الخاصة إذ إن كلاً منها يؤثر الى وضعه بالنسبة الى الآخر. ولكن ماذا يحدث عندما

يقابل المدير العام مديراً ادارياً شاباً متوقفاً له النجاح او الازدهار الذي هو كذلك من النوع الرفيع والذي قد يشعر حتى أنه مهمّ اهمية المدير العام؟ إن النتيجة المحتملة هي أنه بعد أن يتصافح الاثنان مصافحة ميطرة، سيتخذ المدير الشاب ايماءة الذراعين المطويتين مع تأثير الايمامين عمودياً الى أعلى (الشكل [٧٣]). هذه الايماءة هي النسخة الدفاعية للذراعين الاثنتين المتروكيتين أفقياً امام الجسد مع الايمامين الاثنتين الى أعلى لإبراز أن المستخدم ذلك هادئ ورابط الجاش. إن ايماءة الايمامين الى أعلى هي وسيلة لإظهار أن لنا موقف الثقة بالنفس، وتقدم الذراعان المطويتان الشعور بالحماية.

يحتاج البائعون المشجولون إلى تحليل لماذا قد اتخذ الشاري مثل هذه ايماءة لمعرفة ما اذا كانت مقاربتهم فعالة. فإذا جرت ايماءة الايمامين الى أعلى قبل نهاية عرض البيع، واقرنت بكثير من سائر الايماءات الايجابية الاخرى التي استخدمها البائع، يستطيع هذا الأخير ان ينتقل براحة الى إنهاء المبيع، وطلب معرفة «الطليية». ولكن، من جهة اخرى، إذا انتقل الشاري في ختام المبيع الى وضعة القبضة المطبقة في الذراعين المتصالبتين (الشكل [٧١])، وكان وجهه لا معبراً (كوجه الخير بلعبة البوكس)، قد يكون البائع يدعو الى نتائج مدعرة بمحاوطة طلب معرفة «الطليية». بدلاً من ذلك، من الأفضل أن يسارع الى العودة الى



الشكل (٧٤) الشخص ممسكاً يديه.



الشكل (٧٣) موظف متعالي.

حواجز ذراعين متصلبتين جزئياً

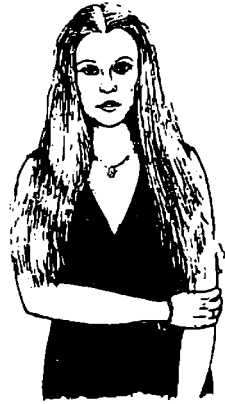
أحياناً تكون إيماءة الذراعين المتصلبتين كلياً جَدَّ واضحة للاستخدام في حضرة الآخرين لأنها تطلعهم على أننا خائفون. وأحياناً تصنع نسخة أكثر صقلًا - إيماءة الذراعين المتصلبتين جزئياً، وفيها تترجح يد عبر الجسد لكي تمسك بالذراع الأخرى أو تلمسها لتشكّل حاجزاً كما يبيّن من الشكل (٧٥).

إن الحاجز الذراعي الجزئي غالباً ما يُرى في الاجتماعات حيث قد يكون الشخص غريباً بالنسبة إلى الجماعة أو مفتقراً إلى الثقة بالنفس. وثمة نسخة مشهورة أخرى عن الحاجز الذراعي الجزئي هي إمساك المرء يديه (الشكل [٧٤])، وهي إيماءة تُستخدم عموماً من جانب أناس يقفون أمام حشد من البشر لتلقي جائزة

عرض البيع، ويطرح مزيداً من الأسئلة ليحاول اكتشاف اعتراض البائع. في البيع، إذا قال الشاري «لا» فإنه قد يصبح صعباً تغيير قراره. إن القدرة على قراءة لغة الجسد تسمح لك أن ترى القرار السلبي قبل أن يُلفظ شفهيّاً، ومنحك الوقت لتتخذ نهج عمل بديلاً.

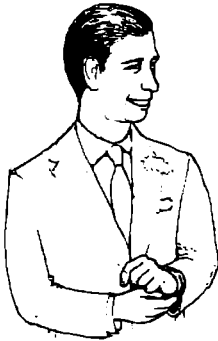
إن الأشخاص الذين يحملون أسلحة أو يرتدون درعاً نادراً ما يستخدمون إيماءات الذراعين المطويتين الدفاعية لأن سلاحهم أو درعهم يوفران حماية جسدية كافية. إن رجال الشرطة الذين يحملون مدسات، مثلاً، قلماً يُظهرون أسلحتهم ما لم يكونوا قائمين بالحراسة، وعادة ما يستخدمون وضعة القبضتين المطبقتين ليُظهروا بوضوح أن لا أحد يسمح له بالمرور حيث يقفون.

المصالبتين، ترجع ذراع عبر الجسد من الامام للإمساك بالذراع الاخرى، ولكن عوضاً عن طي الذراعين، تلمس يد حقيبة يدوية، او سواراً، او ساعة يدوية، او طرف قميص، او شيئاً آخر فوق الذراع الاخرى او قربها (الشكل (٧٦)). مرة جديدة يتشكّل الحاجز ويتم تحقيق الشعور بالأمن. عندما كان شائعاً زي الزر المعدني (او الحلقة) لطرف كم القميص، كان الرجال يُرَوّن غالباً وهم يعدّلونه وهم يجتازون حجرة او حلبة الرقص حيث يكونون مكشوفين امام الآخرين. ومع فقدان أزرار كم القميص هذه شعبيتها، راح المرء يعدّل شريط ساعته



الشكل (٧٥) حاجز ذراعي جزئي.

او لاقاء خطاب يقول دزموند موريس ان هذه الایماة تسمح للشخص بأن يعيش مجدداً الأمن العاطفي الذي اختبره كولد عندما أمسك والداه يده في ظروف مخيفة.



الشكل (٧٦) عصية ممتدة.

إيماءات الذراعين المصالبتين الممتدة

إيماءات الذراعين المصالبتين رفيعة التعقيد، ويستخدمها الأناس الذين يتعرضون باستمرار للآخرين. وتضم هذه المجموعة السياسيين، والباعة التجولين، وشخصيات التلفزيون ومن شابههم، الذين لا يريدون ان يكتشف جمهورهم أنهم غير واثقين من أنفسهم أو أنهم عصيون. ومثل كل إيماءات الذراعين

اليدوية، أو يتفحص محتوى حافظة نقوده،
 وشبك يديه أو يفرکہها معاً، أو يلعب بزر على
 طرف كم قميصه، أو يستخدم أي إيماة
 تسمح للذراعين بالتصالب أمام الجسد.
 بالنسبة الى المراقب المدرب، مع ذلك، فإن
 هذه الإيماءات هي افشاء غير مقصود وغير مجد
 لأنها لا تحقق اي غاية حقيقية باستثناء محاولة
 لتفتيح العصبية. ان أفضل مكان لمراقبة هذه
 الإيماءات هو اي مكان يجتاز فيه الناس امام
 جماعة من الناظرين، مثل شاب يجتاز حلبة
 رقص ليلطلب الى صبية جذابة أن تراقصه، أو
 مثل شخص يجتاز غرفة مفتوحة لتلقّي جائزة.
 ان النساء أقل وضوحاً من الرجال في
 استخدامهن إيماةات حاجز الذراعين المقتنع
 لأنهن يستطعن أن يمسكن أشياء مثل الحفائب

اليدوية، أو المحافظ عندما يصبحن غير واثقات
 من أنفسهن (الشكل [٧٧]). ان من اكثر
 النسخ شيوعاً في هذا المجال الإمساك بكوب
 شراب باليدين الاثنتين. هل خطر في بالك يوماً
 ان بوسعك حمل الكوب بيد واحدة؟ ان
 استخدام اليدين الاثنتين يتيح للشخص
 العصبي أن يشكّل حاجزاً ذراعياً لا
 يكشف تقريباً. ولدى مراقبة أشخاص
 يستخدمون اشارات حاجز الذراعين في
 مناسبات كثيرة، وجدنا ان هذه الإيماءات
 يستخدمها تقريباً كل شخص. وكثيرون من
 الشخصيات الشهيرة في المجتمع كذلك
 يستخدمون اشارات حاجز مقنعة في حالات
 التوتر، وهم غير مدركين كلياً أنهم يفعلون ذلك
 (الشكل [٧٨]).



الشكل (٧٨) زهور تُستخدم لإقامة حاجز.



الشكل (٧٧) حقيّة يدوية تُستخدم لإقامة حاجز.

حواجز الرجلين

إيماءة الرجلين المتصالبتين

مثل إيماءات حاجز الذراعين، تؤثر الرجلان المتصالبتان إلى انه قد يكون هناك موقف سلبي او دفاعي. ان الغاية من تصالب الذراعين فوق الصدر كانت في الاصل الدفاع عن القلب ومنطقة اعلى الجسد، وتصالب الرجلين كان محاولة لحماية المنطقة التناسلية. وتصالب الذراعين يدل كذلك على موقف سلبي اكثر من تصالب الرجلين، وإيماءة الذراعين اكثر وضوحاً. وينبغي الاهتمام لدى تفسير إيماءات الرجلين لدى النساء إذ إن الكثيرات تُقنن ان تلك هي كيفية «الجلوس كسيده». لسوء الطالع، بالنسبة اليهن، مع ذلك، ان الإيماءة قد تجعلهن يبدن مدافعات. هناك وضعتا جلوس أساسيتان بالنسبة الى تصالب الرجلين، تصالب الرجلين القياسي، ووضعة قفل الرجل (الشكل 4)) في هذه الفصل.

وضعة تصالب الرجلين القياسية

احدى الرجلين متصالبة بوضوح فوق

الاخري، وعادةً الرجل اليمنى فوق الرجل اليسرى. تلك هي الوضعة الطبيعية التي تستخدمها الثقافات الاوروبية، والاورستالية، والنيوزيلندية، وقد تُستخدم لإبراز موقف عصبي، أو متحفظ، او دفاعي. مع ذلك، هذه عادةً إيماءة مساندة تحدث مع إيماءات سلبية اخرى، ولا ينبغي ان تترجم بمعزل عن السياق او خارجة. ، مثلاً، غالباً ما يجلس الناس هكذا خلال المحاضرات او اذا كانوا يجلسون براحة على الكراسي مدة طويلة. ومن الشائع أن ترى هذه الإيماءة في الطقس البارد. وعندما تُقرن إيماءة الرجلين المتصالبتين مع تصالب الذراعين (الشكل [٨٠]) يكون الشخص قد انسحب من الحديث. وقد يكون طائشاً جداً البائع المتجول إذا ما حاول حتى الطلب الى الشاري أن يتخذ قراراً عندما يكون في هذه الوضعة، وعلى البائع ان يطرح أسئلة دقيقة ليكشف اعتراضه. إن هذه الوضعة هي شائعة بين النساء في معظم البلدان وخصوصاً لإظهار استيائهن من ازواجهن او اصدقائهن.

للشكل (٧٩)
تصالب الرجلين القياسي.



جماعة الباعة المتجولين. وطلب الى احد الباعة المتجولين المعروف بالحرّك أو المشير والمعروف جيداً من جمهور الحاضرين ان يلقي خطاباً. فلما صعد الى المنبر، اتخذ المديرين جميعاً دون استثناء تقريباً الرّوضة الدفاعية الميّنة في الشكل (٨٠) التي اظهرت انهم شعروا انهم مهتدون بما فكروا أن البائع المتحدث سيقوله. وكانت مخاوفهم في عملها. فقد هاجم بعنف نوعية الادارة في معظم الشركات في تلك الصناعة وقال إنه يشعر أن ذلك كان عاملاً مساهماً في مشاكل الموظفين في تلك الصناعة. وطوال الخطاب كان الباعة ينحون الى الأمام مبدئين الاهتمام، وكثيرون منهم يستخدمون إيماءات تقييم، ولكن المديرين اتخذوا وضعاتهم الدفاعية. ثم بدّل البائع الخطاب كلامه

وضعة قفل الرجل الاميركية (الشكل (٨١))

تصالب الرجل هذا يدل على وجود موقف جدلي او تنافسي. إنها وضعة الجلوس التي يستخدمها كثيرون من الرجال الاميركيين ذوي الطبيعة التنافسية. وما دامت تلك هي الحال، فإنه لمن الصعب ترجمة موقف الاميركي خلال حديث ما، ولكن ذلك جليّ جداً عندما يستخدم البريطاني هذه الايماءة.

توجهت بالحدث مؤخرأ الى سلسلة من الاجتماعات في نيوزيلندا حيث كان الجمهور يتألف من حوالي ١٠٠ مدير اداري و٥٠٠ بائع متجول. وكانت المناقشة تدور حول موضوع مشير للجدل أو الخلاف كثيراً - معاملة الشركات

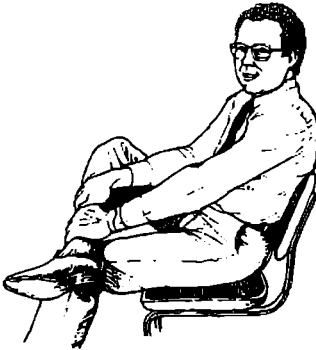


للشكل (٨٠) امرأة تبني الاستياء.

بمحاول البائع قفل الحديث والسؤال عن
والطليبة، عندما يتخذ الشاري هذه الوضعة.
يحتاج البائع أن يستخدم مناقشة مفتوحة،
منحياً الى الأمام مع راحتي اليدين المتجهتين
إلى أعلى والقول: «يمكنني أن أرى أن لديك
بعض الأفكار حول هذا. إنني سأهتم برأيك»،
ثم الاستواء في الجلوس ليعني أن دور الشاري
في الكلام قد حان. ذلك يمنح الشاري فرصة
إبداء رأيه. إن النساء اللواتي يرتدين بنطلونات
أو دجينز يُرَيْن أيضاً جالسات في وضعة الشكل
(4) في بعض المناسبات.

ملزمة الرجل في الشكل (4)

إن الشخص الذي يعرف موقفاً قاسياً
وسريعاً بالنسبة الى جدل أو مناقشة غالباً ما
يقفل الشكل (4) في مكانه بيد واحدة أو
باليدين الاثنتين كما بالملزمة. هذه علاقة



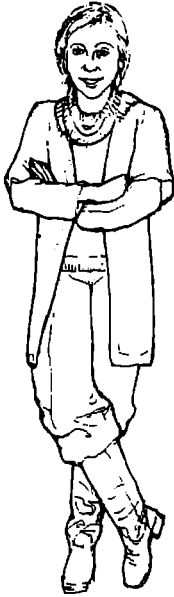
الشكل (٨٢) المذمومان تفلان الرجل في مكانها.

يناقش ما يعتقد أنه دور المدير بالنسبة الى جماعة
الباعة. وكما لو كانوا عازفين في فرقة موسيقية
أصدر اليهم المايسترو أو قائد الفرقة الأمر بالبدا
تحوّلوا الى الوضعة التنافسية/ الجدلية (الشكل
[٨١]). كان واضحاً أنهم، ذهنياً، يناقشون
وجهة نظر البائع، وكثيرون منهم، لاحقاً،
أكدوا ان تلك كانت الحال. وقد لاحظت، مع
ذلك، ان عدداً من المديرين لم يتخذوا هذه
الوضعة. عقب الاجتماع سألت لماذا، ومع ان
معظمهم قالوا انهم خالفوا آراء البائع
ايضاً، إلا انهم لم يستطيعوا الجلوس في وضعة
قفل الرجل (الشكل (4)) لأسباب البدانة
والتهاب المفاصل.

في موقف المبيع، ليس من الحكمة ان



(الشكل ٨١) الرسم (4) الوضع الأميركي.



الشكل (٨٣) وضعة الرقوف النفاصي.

فضلاً عن الحديث الذي يبدو حراً وسهلاً، غير أن الذراعين والرجلين المطوية تطلعنا على انهم غير مسترخين أو واثقين بأنفسهم.

في المرة التالية التي تنضم فيها إلى جماعة ما يقف أفرادها وقفة الصداقة المفتوحة، ولكنك لا تعرف احداً منهم، قف وقد تصالبت ذراعاك ورجلاك بإحكام. وواحداً إثر واحد يروح سائر أفراد المجموعة يصلبون أذرعهم

شخص واقعي المزاج أو التفكير وعينيد قد يحتاج إلى مقارنة خاصة لتحطيم مقاومته.

إيماءات الرجلين المتصالبتين وقوفاً

في المرة التالية التي تحضر فيها اجتماعاً أو حفلة رسمية، ستلاحظ جماعات صغيرة من الأشخاص يجلسون جميعاً وقد تصالبت أذرعهم وأرجلهم (الشكل [٨٣]). وستكشف أيضاً المراقبة أنهم يقفون على مسافة أكبر بعضهم من بعض أكثر من المعتاد، وأنهم إذا كانوا يرتدون معاطف أو سترات فإنها غالباً ما تكون مزررة. فإذا ما اردت أن تستنطق هؤلاء الأشخاص، فتجد ان واحداً منهم او جميعهم غرباء بالنسبة الى سائر الأفراد. هكذا يقف معظم الأشخاص عندما يوجدون وسط أناس لا يعرفونهم جيداً.

الآن، تلاحظ جماعة اخرى صغيرة يكون فيها الجميع واقفين، غير مطوي الأذرع، وعارضين راحات أيديهم، ومعاطفهم غير مزررة، ومظهرهم مسترخٍ، ينحنون على قدم واحدة، مع القدم الاخرى متجهة شطر سائر أفراد المجموعة، وينتقلون الى داخل مناطق بعضهم البعض الحميمة ويخرجون منها. والتحقق الدقيق يبين ان هؤلاء الأشخاص هم أصدقاء او معروفون شخصياً بعضهم من بعض. ومن الجدير بالملاحظة أن الأشخاص الذين يستخدمون وضعة الذراعين والرجلين المغفلة قد يكون لديهم تعبيرات وجه مسترخية،

المرحلة ٢: الرجلان غير متصلين، والقدمان موضوعتان معاً في وضعة حيادية.

المرحلة ٣: الذراع المطوية فوق في وضعة الذراعين المتصالبين تخرج وتبدو الراحة عند التحدث، ولكنها لا تُدخل إلى وضعة الذراعين المتصالبين. إنها تمسك ظاهر الذراع الأخرى.

المرحلة ٤: الذراعان تنفكآن، وذراع منها توميء أو قد توضع على الحصر او في الجيب.

المرحلة ٥: الشخص ينحني الى الوراء على قدم واحدة، ويدفع الأخرى الى الأمام، تشير الى الشخص الذي يجده الأكثر تشويقاً. (الشكل [٨٥])

إن الكحول يمكن ان تسرع هذه العملية أو أن تزيل بعض المراحل.



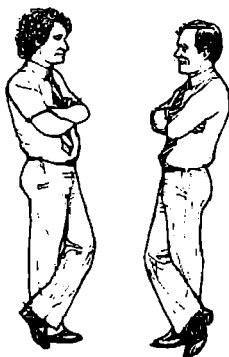
الشكل (٨٥) جسد مفتوح وموقف مفتوح.

وأرجلهم، ويقفون في تلك الوضعة حتى تغادرهم. ثم سرّاً يراقب كيف أنهم، واحداً بعد واحد، يتخذ أفراد هذه المجموعة وضعتهم المفتوحة الأصلية من جديد!

ميج «الفتح»

مع بدء الناس بالشعور بالراحة في مجموعة ما وتوصلهم الى التعرف إلى الآخرين فيها، فإنهم يتحركون عبر قانون غير مكتوب من الحركات آخذينها من وضعة الذراعين والرجلين المتصالبة الى وضعة الاسترخاء المفتوح. وتكشف الدراسات التي أجريت في كل من أستراليا، ونيوزيلندا، وكندا، وأميركا ان نهج الوقوف «المفتوح» هو نفسه في هذه البلدان.

المرحلة ١: وضعة دفاعية الذراعان والرجلان متصالبة (الشكل [٨٤]).



الشكل (٨٤) جسد مغل وموقف مغل.

دفاعي أو بارد؟

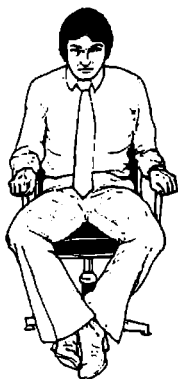
ومضغوطتين الواحدة على الأخرى (الشكل [٨٦]) على تقيض وضعة الساقين الأكثر استرخاءً للوقفة الدفاعية.

إن الأشخاص الذين يتخذون عادة وضعة الذراعين والرجلين المتصالبة يفضلون أن يقولوا أنهم يشعرون بالبرد أو مرتاحون عوضاً عن الإقرار بأنهم عصبيون، أو خجولون، أو دفاعيون.

إيماءة قفل الكاحل

تصالب أو طَيِّ الذراعين أو الرجلين يوحيان بأن موقفاً سلبياً أو دفاعياً، موجود، وذلك هو أيضاً الحال مع إيماءة الكاحل. إن النسخة الرجالية لقفل الكاحل غالباً ما تُقرن بالقبضتين المطبقتين المرتاحتين على الركبتين، أو باليدين المسكتين بإحكام ذراعَي المقعد (الشكل [٨٧]). إن النسخة النسائية تتباين

يُدعي أناس كثيرون أنهم غير دفاعيين، ولكنهم يصالبون أذرعهم أو أرجلهم لأنهم يشعرون بالبرد. هذه غالباً تغطية، ومن الشيق أن نلاحظ الفارق بين وضعة دفاعية والطريقة التي يقف بها الشخص عندما يشعر بالبرد. أولاً، عندما يريد أحد أن يدفئ يديه، فإنه عادة ما يضعهما تحت إبطيه بدلاً من وضعهما تحت المرفقين، كما في حالة تصالب الذراعين الدفاعي. ثانياً، عندما يشعر المرء بالبرد فإنه قد يطوي ذراعيه في وضعة من نوع الاحتضان الجسدي، وعندما تتصالب الرجلان فإنهما تكسوران عادة مستقيمتين، وصلبتين،



الشكل (٨٧) نسخة رجالية لقفل الكاحل.



الشكل (٨٦) هذه المرة ربما كانت بلردة، وقد ترغب في اللعب الى الختام.

المحكمة، أن الاشخاص المتورطين في القضية يجلسون دوماً تقريباً وقد اقفلوا كواحلهم، ووجد أيضاً أنهم كانوا يتظنون أن يقولوا شيئاً أو أنهم كانوا يحاولون ضبط حالتهم العاطفية (= الانفعالية).

عندما كنا نقابل موظفين محتملين، كنا نلاحظ ان معظم هؤلاء المقابلين كانوا يقفلون كواحلهم في نقطة معينة خلال المقابلة، مشيرين الى انهم يكبحون عاطفة او موقفاً. في المراحل الاولى من بحثنا حول الامعاءات، وجدنا أن طرح الاسئلة حول مشاعر الشخص المقابل غالباً ما يكون غير ناجح في فك قفل كاحليه وكذلك فكره. وسرعان ما اكتشفنا، مع ذلك، أن المقابل اذا ما سار الى جانب المكتب حيث يجلس الشخص المقابل وجلس بقربه، رافعاً حاجز المكتب، فإن كاحلي المقابل غالباً ما ينفكآن، وتتخذ المحادثة جواً اكثر صراحة وشخصية.

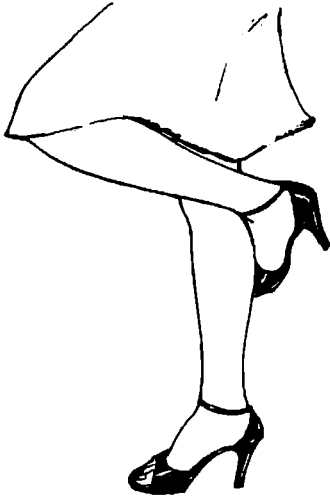
كنا، حديثاً، نسدي النصح والارشاد الى شركة بخصوص الاستخدام الفعّال في الاتصال بالزبائن عندما قابلنا شاباً كانت مهمته التي لا يُجسد عليها الاتصال بالزبائن الذين لم يسدّوا ما عليهم من مال. وقد راقبناه يقوم بعدد من الاتصالات، ومع أنه كان يبدو مسترخياً، لاحظنا أن كاحليه كانا مقفلين تحت مقعده. سألته: «كيف تستمتع بهذه الوظيفة؟» فأجاب: «على خير ما يرام. هناك تسلية كبيرة في ذلك». إن هذه العبارة الشفهية لم تكن

قليلاً؛ تُمسك الرجلان معاً، وقد تكون القدم الى جانب، واليدان تترتاحان جنباً الى جنب او الواحدة فوق الاخرى المرتاحة على أعلى الرجلين (الشكل [٨٨]).

خلال أكثر من عقد من السنين من مقابلة الناس وبيعهم السلع المختلفة، كشفت ملاحظتنا أنه عندما يُقفل الشخص المقابل كاحليه، فإنه يكون، ذهنياً، «بعضّ على شفته». إن الإيماءة هي إيماءة كبح موقف سلمي، أو عاطفة، أو عصبية، أو خوف. مثلاً، إن أحد اصدقائي المحامين أخبرني انه غالباً ما لاحظ، قبل جلسة استماع في



الشكل (٨٨) نسخة ناعية من قفل الكامل.



الشكل (٨٩) وضعة قفل القدم ورفوفاً.

تتلاءم مع الاشارات غير الشفهية، على الرغم من أنه بدا مقنعاً جداً. سألته: وهل أنت متأكد؟، فترث لحظة، وفك قفل كاحليه وتحول اليّ براحتيّ يديه المفتوحتين وقال: «حسناً، بالفعل، هذا يدفعني الى الجنون!» ثم إنه تلقى عدة اتصالات تلفونية من زبائن كانوا خشنين معه، وكان يكبح مشاعره لكي لا ينقلها الى الزبائن الآخرين. ومن الشيق أن نذكر أننا لاحظنا أن الباعة المتجولين الذين لا يستمعون باستخدام التلفون يجلسون في وضعة الكواحل المقلدة.

إن المرشدين في حقل تقنيات التفاوض، نيرنبرغ وكالبرو، وجدوا انه عندما يقفل فريق كاحليه خلال التفاوض، فإن ذلك غالباً ما يعني أنه يكبح تنازلاً قيباً. ووجدوا انهما باستخدام تقنيات الاستجواب بوسعهما غالباً أن يشجعهما على فك كاحليه وكشف التنازل.

هناك دوماً أناس يزعمون أنهم عادة ما يجلسون في وضعة الكاحلين المقلدين، او من اجل هذه القضية، يجلسون في وضعة أي من مجموعات الأذرع والارجل السلبية لأنهم يشعرون بالراحة. اذا كنت واحداً من هؤلاء الأشخاص، تذكر أن أي وضعة ذراع او رجل تُشعر بالراحة عندما يكون لديك موقف دفاعي سلبي أو متحفظ. باعتبار أن الایماة السلبية يمكن ان تضاعف أو تمهد موقفاً سلبياً، وأن أشخاصاً آخرين يترجمون أنك دفاعي أو سلبي، فإنك تُصبح بالتدرب على استخدام وضعة

الایماةات الايجابية والصريحة لتحسين ثقتك بنفسك وعلاقاتك مع الآخرين.

ان النساء اللواتي كن في سن المراهقة خلال عصر التنورة القصيرة (= الميني جوب) كنّ يصالبن ارجلهن وكواحلهن لأسباب واضحة، وضرورية. وعبر العادة، ما تزال نساء كثيرات منهن يجلسن في هذه الوضعة التي قد تجعل الآخرين يسيئون الظن بهن؛ وقد يتصرفون تجاههاتهن النسوة بحذر. ومن المهم

صدفتها. ان هذه الوضعة شائعة بين النساء
الحججولات أو اللواتي يشعرن بالجبن.

أذكر مقابلة كان فيها بائع متجول يبيع
زوجين شابين بوليصة تأمين. وكانت الصفقة
غير ناجحة، ولم يدرِ البائع الجديد لماذا أخفق
فيها لأنه أتبع تماماً السبيل الصحيح في البيع.
وقد أشرت الى انه عجز عن ملاحظة ان المرأة
كانت تجلس في وضعة قدم مقفلة بإحكام طوال
المقابلة. فلوان البائع عرف معنى هذه الایمأة،
لكان ورطها في العرض الذي يقدمه للبيع،
ولكان حقق نتيجة افضل.

الايخذ بالاعتبار نزعات الزيّ النسوي،
وخصوصاً كيف قد تؤثر هذه في وضعات ارجل
النساء، قبل القفز الى الاستنتاجات.

قفل القدم

هذه الایمأة محصورة تقريباً بالنساء. ان
أعل رجل تقفل الرجل الاخرى لتعزيز موقف
دفاعي، وعندما تظهر هذه الایمأة، يمكنك أن
تتأكد من أن تلك المرأة قد اصبحت، ذهنياً،
منعزلة، أو انها انسلت مثل السلحفاة إلى

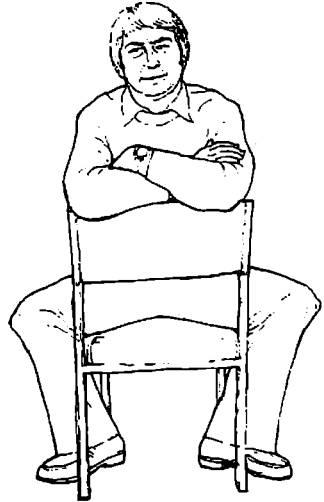


الشكل (٩٠)
وضعة قفل القدم قمروداً.

إيماءات وأفعال أخرى شائعة

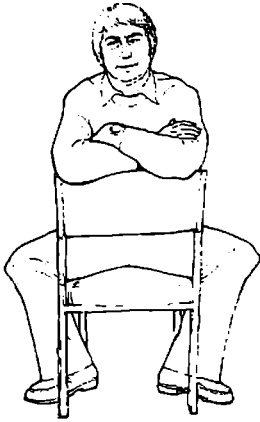
الفرشخة على الكرسي

لقرون مضت، كان الرجال يستخدمون الدروع لحماية انفسهم من الرماح والمراوات من جانب أعدائهم، واليوم، الرجل المتعدن يستخدم اي شيء لديه وفي متاوله ليرمز الى هذا التصرف الحثائي نفسه عندما يكون عرضة لهجوم مادي او شفهي. وذلك يتضمن الوقوف خلف البوابة، او المدخل، او السياج، او المكتب، او الباب المفتوح في سيارته، والجلوس مفرشخاً على الكرسي (الشكل [٩١]). ان ظهر الكرسي يوفر درعاً لحماية جسده ويحوّله الى عارب عدائي ومسيطر. ان معظم الذين يفرشخون على الكرسي هم أشخاص يحاولون السيطرة على الآخرين او الجماعات عندما يتولاهم السأم من الحديث، ويكون ظهر الكرسي حماية جيدة من أي «هجوم» من قبل الاعضاء الآخرين في الجماعة. إنه غالباً متحفظ وينزلق الى وضعة الفرشخة دون أن يلاحظ تقريباً.



الشكل (٩١) الفرشخة.

إن أسهل طريقة لنزع سلاح المفرشخ



الشكل (٩٦) لاط الأسئلة

بعيداً عن الأشخاص الآخرين ونحو الأرضية وهو يقوم بهذا الفعل الثانوي غير المتصل بالموضوع. وهذه واحدة من الاشارات الاكثر شيوعاً حول عدم الموافقة، وعندما يلتقط السامع بكيفية متواصلة نساتل خيالية من ملابسه فذلك دليل حسن على أنه لا يجب ما يُقال، حتى ولو كان يوافق شفهيّاً على كل شيء.

افتح راحتيّ يديك وقل «حسناً، ما هو رأيك؟» أو «يمكنني أن أرى ان لديك بعض الافكار حول هذا. هل من مانع بحول دون اطلاعي عليها؟» اجلس باستواء، وباعد بين ذراعيك، وراحتك مرثيتان، وانتظر الجواب.

هي الوقوف او الجلوس خلفه وجعله يشعر أنه معرّض للهجوم وغير حصين، وإجباره على تغيير وضعته، فيصبح أقلّ عداءً. ان هذا لينجح في الجماعات لأن ظهر المفرش سيكون معرّضاً؛ وهذا يُكرهه على تغيير وضعته.

ولكن كيف السبيل الى تناول مجابهة واحد لواحد مع مفرش على كرسي دوار؟ لا جدوى من محاولة المجادلة معه، خصوصاً عندما يكون على الكرسي الدوار ويروح يلدوم، لذا إن أفضل دفاع هو الهجوم غير الشفهي. إجر محادثتك وأنت واقف فوق وتنظر الى أسفل الى المفرش وتحرك ضمن إقليمه الشخصي. ان ذلك مربك بالنسبة اليه، وربما سقط الى الخلف من فوق كرسيه في محاولة لتجنب كونه مجبراً على تغيير وضعته

إذا جاء مفرش لزيارتك، وكان موقفه العدائي يزعجك، تأكد من إجلاسه على كرسي يكون له ذراعان لمنع من اتخاذ وضعته المفضلة.

التقاط نَسالة خيالية

عندما لا يوافق شخص ما على آراء الآخرين او موافقهم ولكنه يشعر أنه مكره على تقديم وجهة نظره، فإن الایماتات غير الشفهية التي تحدث تُعرف باسم ايماءات الازاحة. اي انها تنجم عن رأي مكبوح. إن التقاط قطع نسالة خيالية من الملابس هو واحدة من مثل هذه الایماتات. إن ملتقط النَسالة عادة ما ينظر

إذا قال الشخص انه يوافقك ولكنه يواصل التقاط الأسئلة الخيالية، فقد تحتاج الى اتخاذ حتى مقاربة اكثر مباشرة لتكشف اعتراضه المخبوء.

إيماءات الرأس

لن يكون هذا الكتاب تاماً دون مناقشة حركات الرأس الاساسية، والحركتان الواسعتان الانتشار المستخدمتان هما الايماء بالرأس(علامة الموافقة او التحيّة) وهزّ الرأس. إن الايماءة بالرأس هي إيماءة ايجابية مستخدمة في معظم الثقافات وتعني «أجل» او التوكيد. وتدل البحوث التي أجريت مع أشخاص صم، وبكم، ومكفوفي البصر منذ الولادة، انهم كذلك يستخدمون هذه الايماءة لتعني التأكيد الذي جرّ الى النظرية القائلة إن تلك قد تكون إيماءة فطرية (= طبيعية). إن هزّ الرأس الذي يعني عادة «لا»، يزعم البعض أنه فعل فطري؛ مع ذلك، الآخرون نظروا أنها كانت أول إيماءة يتعلّمها الكائن البشري. إنهم يعتقدون أن الطفل الوليد عندما يكتفي من رضاعة الحليب، تراه يهزّ رأسه من جانب إلى جانب لنبذ ثدي أمه. وكذلك، إن الولد الذي يكتفي من الأكل، يستخدم هزّ الرأس لنبذ محاولة والديه إطعامه بالملقعة.

إن واحدة من أسهل الطرق لكشف اعتراض مقنّع لدى التعامل مع الآخرين هو مراقبة ما إذا كان الشخص يستخدم إيماءة هزّ

الرأس وهو يقدم شفهاً موافقته معك. خذ، مثلاً، الشخص الذي يتلفظ بـ «أجل»، يمكنني أن أرى وجهة نظرك»، أو «إنني حقاً أستمع بالعمل هنا»، أو «انا حقاً سنقوم بالعمل معاً بعد عيد الميلاد»، وهو يهزّ رأسه من جانب إلى جانب. وحتى لو بدا ذلك مقنعاً، فإن إيماءة هزّ الرأس تؤشر إلى وجود موقف سلبي، وتُصح بأن تنبذ ما قاله الشخص الآخر وستطغه أكثر فأكثر.

وضعت رأس أساسية

هناك ثلاث وضعت أساسية. الأولى، هي وضعة الرأس المرفوع (الشكل [٩٣]) وهي الوضعة التي يتخذها شخص له موقف حيادي مما يسمع. يبقى الرأس عادة هادئاً، وقد يقوم في احيان بإيماءات صغيرة. وغالباً ما تُستخدم مع هذه الوضعة الايماءات يداً لحدّ.

عندما يميل الرأس الى جانب ما، فإنه يُظهر ان اهتماماً بما (الشكل [٩٤]). وكان تشارلز داروين من الاوائل الذين لاحظوا أن البشر، كالحَيوانات سواء بسواء، يميلون برؤوسهم الى جانب ما عندما يغدون مهتمين بشيء. إذا كنت تقوم بعرض لبيع سلعة ما، او اذا كنت تلقي خطاباً، احرص دوماً على البحث عن هذه الإيماءة بين جمهور المستمعين اليك. وعندما ترى الحاضرين يميلون برؤوسهم وينحنون الى الامام مستخدمين ايماءات يداً لدقن التقييمية، فإنك تكون قد مرّرت وجهة



الشكل (٩٤) وضعة مهينة.



الشكل (٩٣) وضعة رأس حيادية.

جعل رأس الشخص مرفوعاً او مائلاً، فإنك ستعاني مشكلة اتصال. كخطيب، قد تواجه جمهور من المستمعين الجالسين مخموضي الرأس ومطوي الذراعين فوق الصدر. ان الخطباء والمدربين المحترفين يفعلون شيئاً ينطوي على اشتراك الجمهور قبل بدء خطابهم. ان المقصود من هذا ان تُرفع الرؤوس وأن يُورط المستمعون. فإذا كان الخطيب ناجحاً، فإن الوضعة اذا ذاك ستكون الرؤوس المائلة.

نظرك. ان النساء يستخدمن وضعة الرأس هذه لإبراز الاهتمام برجل جذّاب. عندما يكون الآخرون يتحدثون اليك، ان كل ما تحتاج الى القيام به هو ان تستخدم وضعة الرأس المائل وإيماءات الرأس لكي تجعل السامع يشعر بالدفء تجاهك.

عندما يكون الرأس منخفضاً، فإنه يشير الى أن الموقف سلبي وانه حتى قابل للاجتهاد (الشكل [٩٥]). ان مجموعات التقسيم النقدي يقوم بها عادة الرأس منخفضاً، وما لم تستطع



الشكل (٩٦) وربما في يوم ما ستكون أريئاً مثلها.



الشكل (٩٥) وضعة عدم موافقة.

المنطقة. ان الشخص في الشكل (٩٦) قد اتخذ كذلك وضعة قفل الرجل التي تُظهر أنه ليس يشعر، وحسب، بالتفوق، بل إنه، على وجه الاحتمال، يرغب في الجدل.

هناك عدة طرق لتناول هذه الایماة، وذلك بتوقف على الظروف التي تحدث فيها. اذا شئت أن تكتشف سبب موقف الشخص المتعالي، إنحنِ الى الامام مع توجيه راحتك الى أعلى وقل «إني أرى أنك تعرف ذلك. هل لك ان تعلقن» ثم اجلس باستواء، مع ابقاء راحتك مرثنتين، وانتظر جواباً. والطريقة الاخرى هي أن تجبر الشخص على تغيير وضعته التي بدورها تغير موقفه. ان هذا يمكن تحقيقه بوضع شيء ما خارج متناوله وسؤاله: «هل رأيت هذا؟» مجبراً إياه على الانحناء الى الامام. ان نسخ الایماة هي طريقة جيدة اخرى

كلتا اليدين خلف الرأس

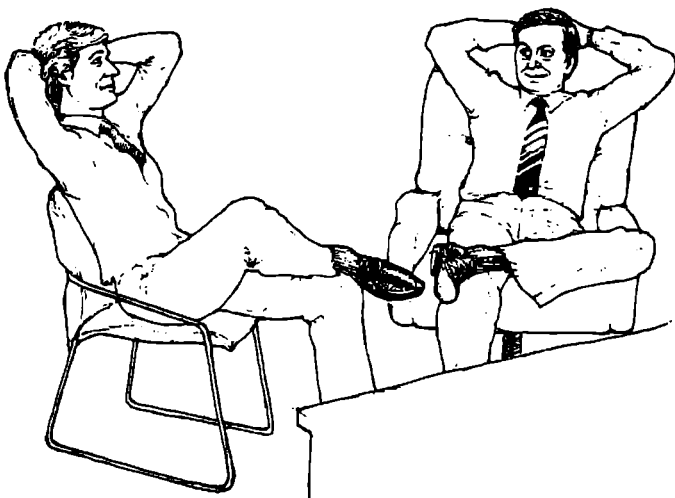
هذه الایماة نموذجية بالنسبة الى محترفين امثال المحاسبين، أو المحامين، أو مديري المبيعات، أو مديري البنوك، أو الاشخاص الذي يشعرون بالثقة بالنفس، أو بالسيطرة، أو بالتفوق في كل شيء. لو كان بوسعنا قراءة فكر الشخص، فإنه قد يكون يردد شيئاً كهذا «ربما في يوم من الأيام ستكون ذكياً مثلي!» أو حتى «ان كل شيء تحت السيطرة». إنها كذلك إیماة تُستخدم من قِبل الشخص الذي يعرف كل شيء، وكثيرون يملكون ذلك شيئاً مشيراً عندما يقوم بها أحد أمامهم. ان المحامين عادة ما يستخدمون ذلك مع نظرائهم كعرض غير شفهي لمقدار ذكائهم وحسن اطلاعهم. وقد تُستخدم كذلك كإشارة إقليمية لإظهار ان الشخص قد سجل ادعاءً بالنسبة الى تلك

إن أصل هذه الایمأة غیر مؤکد، ولكن المحتمل أن الیدین تُستخدمان كذراع کرسی خیالی یستلقي فوقه الشخص ویسترخي .

وقد أظهرت البحوث حول هذه الایمأة أنه فی شركة تأمین معینة، استخدمها ۲۷ بالمائة من ۳۰ مدیر مبيعات بانتظام فی حضور الاشخاص الذین باعهم بوالص تأمین او مرؤوسیهم، ولكن لیس امام الذین هم أعلى رتبة منهم إلا نادراً جداً. عندما كانوا یجتمعون برؤسائهم كانوا یستخدمون مجموعات الایمأة المطعة والدفاعية .

للتناول. إذا أردت أن تُظهر أنك توافق الشخص الآخر، فإن كل ما تحتاج الی نسخه هو إیمأته .

من جهة اخرى، إذا كان الشخص الذی یستخدم إیمأة الیدین خلف الرأس یوبخك، فإنك تُخيفه بكيفية غیر شفیهة بنسخك هذه الایمأة. مثلاً، ان محامین یستخدمان الایمأة بحضورها معاً (الشکل [۹۷]) لایظهار المساواة والاتفاق، ولكن الطالب المولع بالازعاج سیثير غضب رئیس المدرسة اذا ما استخدمه ذلك فی مكنه .



الشکل (۹۷) وأنا أربب منلك عملأا .

إيماءات العدوان والاستعداد

والإيماءات التي تسبق مباشرة وضعة اليدين على الحصر لكي يتم التقييم الصحيح لموقف الشخص. ويمكن ان تسند إيماءات عدة ما تستخلصه. مثلاً، هل يكون الرداء مفتوحاً ومدفوعاً الى الخلف فوق الحصر، ام هل هو مزرر عندما تُتخذ الوضعة العدائية؟ ان الاستعداد بالرداء المقل يُظهر إحباطاً عدائياً، في حين ان الرداء المفتوح والمدفوع الى الخلف (الشكل [٩٨]) هو وضعة عدائية مباشرة لأن الشخص يعرض قلبه وحجرته صراحة بطريقة غير شفوية من انعدام الخوف. وهذه الوضعة يمكن تعزيزها بعد بوضع القدمين متباعدتين

اي إيماءة تُستخدم في الحالات التالية: الولد يجادل أباه، الرياضي ينتظر بدء المباراة، الملاكم في غرفة الملابس ينتظر بدء المباراة؟ في كل حالة، يُرى الشخص المعني واقفاً في وضعة اليدين على الحصر لأن تلك هي الإيماءة الأكثر شيوعاً واستخداماً من جانب الشخص لإيصال موقف عدائي (= عدواني). ان بعض المراقبين سمّوا هذه الإيماءة «الاستعداد» التي هي صحيحة في السياق الصحيح، ولكن المعنى الاساسي هو العدوان. وقد سميت أيضاً وضعة المنجز، المتعلقة بالشخص الذي يتجه الى هدفه والذي يستخدم هذه الوضعة عندما يكون مستعداً لمعالجة غاياته. إن هذه الملاحظات صحيحة لأنه في الحالتين معاً يكون الشخص مستعداً للعمل في ما يتعلق بشيء ما، ولكنها تبقى إيماءة عدائية متحركة الى الامام. والرجال غالباً ما يستخدمون هذه الإيماءة في حضرة النساء لابراز موقف رجالي عدائي، ميطر.



والجدير بالملاحظة ان الطيور يزغب ريشها (= يتفخ) لكي تبدو أكبر حجماً عندما تتصارع او تتودّد؛ والبشر يستخدمون إيماءة اليدين على الحصر للفتنة عينها، اي لكي يجعلوا أنفسهم يبدو أكبر. والرجال يستخدمونها كتحذير غير شفوي للآخرين الذين يدخلون إقليمهم.

الشكل (٩٨) مستعد للعمل (= التحرك).

ومن المهم أيضاً أن ندرس الظروف

الاستعداد الجالس

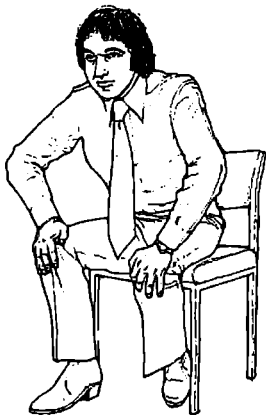
ان واحدة من أئمن الائمةات الةة يمكن أن ىتعلم المفاوض التعرف إليها هة الةستعداد الةالس. فة حالة المبع، مثلاً، إذا كان الشارفة المءمل سىءء هه الائمةة فة نهاية العرض، وءكون المءابله قد ءطورت وءقءمء بنءاء ءءى ءلك النءقه، فكون بوسع البائع ان سأل المسمع عن «ءلبهه»، وىءرءق الءصول علفها. لءقء ءءشف عروض أشرءه ففءفبوءف ءفف بائعف بوالص الءامفن وهم فءابولون وبعارون شارفن مءءملفن، أنه عءءما ءلف ائمةة الةستعداد الةالس ائمةة ضرب الءقن (اءءاء القرار)، فشرى الزبون البولفصه. عل النقفص، إذا اءءء الزبون ءءال ءءام عرض البفع مباءره وءعه الءراعفن المصالبفن بعء ائمةة ضرب الءقن ءكون الصففه عاءه عفر ناءءه. لسوء الطالع، ءلّفن معظم مقرراء المبعاء ءماعه الباعه أن سألوا ءوماً عن الطلفه بققع النظر عن وءعه ءءء الشءص والائمةاء. ان ءعلمء التعرف الى مثل هه الائمةاء باءها ائمةاء اسءءاء لا فساعد، وءب، عل القفام بعزفء من المبعاء، ولكن فساعد فاضاً عل إبقاء اشءاص اءرء ءءراً فة مهنة البفع. ان ائمةاء الةستعداد الةالس فءءءها ءءلك الشءص المءضب الءف فكون مسءءاً لشفء آءر- أن بءرءك. ان ءمءوعه الائمةاء السابفة ءقءم ءقفم الصءء لئفاء الشءص.

عل الارض او فباضافة قفبءفن مءبءفن الى ءمءوعه الائمةاء.

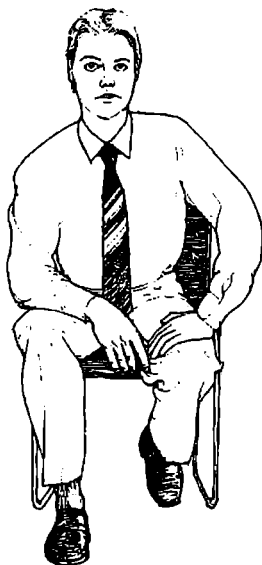
ان المءموءاء العءائفه- الةسءءاءفة ءءءءمها عارضاء الازفاء المءءرفاء لإعطاء الانطباع بأن ملبسهن هة للمرءه الءءفءه العءائفه الةة ءفءر فة المسءبل. وأءفاناً ءم الائمةة بفء واءءه، فءب، عل الءصءر، والفء الآءرى ءقوم بائمةاء آءرى (الشءل [٩٩])، ان ائمةاء ءقفم الءقءف هة ءالباً ما ءرؤ فة وءعه الفءفن عل الءصءر.



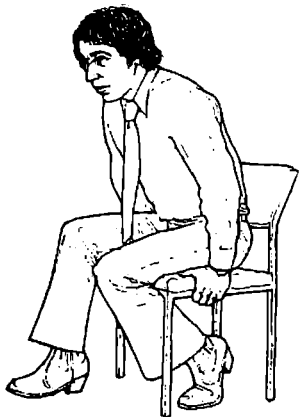
الشءل (٩٩) ائمةة الفء عل الءصءر ءسءءم لءعل الملبس ءرؤق اءر.



الشكل (١٠١) استعداد لإجراء لقاء أو حديث، اليدين على الركبتين.



الشكل (١٠٠) مستند للكتابة



الشكل (١٠٢) انتبه، تبحر: منحني لل الإمام، وضعك بالكرسي.

وضعة اليدين

ان ايماءات الاستعداد التي تؤثر الى رغبة في وضع حد للحديث او اللقاء هي الانحناء الى الامام مع وضع اليدين الاثنتين على الركبتين، (الشكل ١٠١)، او الانحناء الى الامام مع إمساك الكرسي باليدين معاً، (الشكل ١٠٢). فإذا ما حدثت واحدة من هاتين الايماءتين خلال الحديث فإنه لمن الحكمة بالنسبة اليك ان تتصدر الموقف وتنبه. وهذا يتيح لك ان تحتفظ بفائدة سيكولوجية وتحافظ على السيطرة.

العدوانية الجنسية

إن وضعة الابهامين الموضوعين تحت الحزام أو فوق اعلى الجبين هي ايماءة تُستخدم لاطهار موقف عدائتي جنسي. إنها واحدة من الایمآآت الاكثر شيوعاً في المسلسلات التلفزيونية من افلام الغرب (= الوسترن) لكي

يُروا المشاهدين رجولة ابطالهم المسلحين بالمدسات (الشكل ١٠٣). ويستخدم الرجال هذه الایمآة لكي يُظهروا لائر الرجال أنهم غير خائفين. وعندما تُستخدم هذه الایمآة في حضرة الإناث فإنه قد تترجم الى وأنا رجل، بوسمي أن أسيطر عليك!.

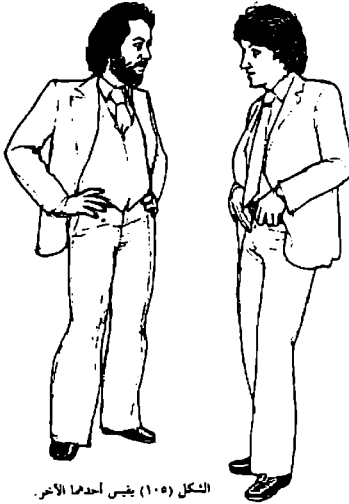
ان هذه الایمآآت، مقرونة بانساقٍ عينين متسعين وقدام واحدة متجهة شطر امرأة، تفك رمزها بسهولة معظم النساء. إنها ايماءة تقدم بطريقة غير شفوية الى النساء مايجول في خاطرهم. وقد كانت هذه الایمآة مقصورة على الرجال، فحب، ولكن ارتداء النساء البطلونات او الدجينز، كالرجال، سمح لمن باستخدامها كالرجال سواء بسواء، ولكن عندما يرتدين البنطلون او الدجينز فقط. وعندما ترتدي المرأة ثوباً او ما شابه، فإن الانثى العدائية جنسياً تعرض ابهاماً تحت الحزام او في اعلى الجيب...

العدوان الذكري - الذكري

الشكل (١٠٥) يُظهر رجلين يقيس أحدهما الآخر، مستخدمين خصائص الایمآة تين اليدين على الخصر، والابهامين في الحزام. وباعتبار انهما يقفان على زاوية بعيداً أحدهما عن الآخر، والنصفان السفليان من جسديهما مسترخيان، فإنه لمن المعقول الافتراض، ان هذين الذكرين يقفان لاشعورياً احدهما الآخر وأن الهجوم مستبعد الحدوث. وقد يكون



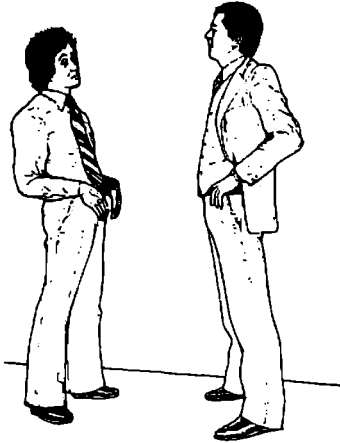
الشكل (١٠٣) وقعة رامي البفر.



الشكل (١٠٥) يفتس أحدهما الآخر.

حدِيثها عابراً أو وودوداً، ولكن جواً تاماً من الاسترخاء لن يوجد بينها ما لم تتوقف ايماءة اليدين على الخصر، وتستخدم بدلاً منها ايماءة الراحة المفتوحة.

لو ان هذين الرجلين كانا متقابلين مباشرة، وأقدامهما مزروعة ارضاً بثبات، لكان من المحتمل أن يحدث بينها صراع (الشكل ١٠٦).



الشكل (١٠٦) اضطراب يفتس.



الشكل (١٠٤) الأثر المدعجة جنسياً.

إشارات العينين



الشكل (١٠٧) عينان صغيرتان كالخرز.



الشكل (١٠٨) مينا حجرة النرم.

المغضب والسليبي يجعل الانسان يتقلصان الى ما يسمى عامة وعينان صغيرتان كالخرز، او «عينا الحية». ان العيون تُستخدم كثيراً في التردد والمغازلة؛ والنساء يستعملن ماكياج العينين للتشديد على التباهي بالعينين. اذا كانت امرأة تحب رجلاً، فانها تمدد انسانيّ عينيها امامه، وهو يفك الشيفرة بطريقة صحيحة دون أن يدري أنه يفعل ذلك. لهذا

خلال التاريخ، شغلنا بالعين وتأثيرها في السلوك البشري. وجميعاً قد استخدمنا عبارات من مثل «سهام العينين»، أو «له عينان مخادعتان»، أو «لها عينان جذابتان او مغريتان»، أو «كان في عينه ذلك البريق»، أو «اصابني بالعين الشريرة... الخ، الخ...» عندما نستخدم هذه الجمل، فإننا نشير من غير تعمّد أو قصد الى حجم بؤبؤ العين أو إنسانها لدى الشخص، والى تصرف النظرة المحدقة لدى الرجل او المرأة. في كتابه «العين راوية الحكايات» لهس، يقول هذا ان العين قد تعطي كل اشارات الاتصالات البشرية الاكثر كسفاً ودقة من دون كل الاتصالات لأنها نقطة بؤرية على الجسم، وانسانا العينين يعملان مستقلين.

في حالات اضاءة معينة يتمدد إنسانا العينين او يتقلصان تبعاً لتغير موقف الشخص او مزاجه من إيجابي الى سليبي، والعكس بالعكس. عندما يُثار الشخص، فإن إنسانيّ عينيّه يمكن ان يتمددا الى أربعة اضعاف حجمهما العادي. وعلى اليقين، ان المزاج

النظارات السوداء المستخدمة من جانب الخصوم أزلت اشارات بؤبؤ العين، وكانت النتيجة ان الخبراء كسبوا مباريات أقل من المعتاد.

لقد استخدم الصينيون القدماء الذين يتعاطون تجارة المجوهرات تمُدُّ اناسيَّ العينين لدى الشارين عندما يتفاوضون معهم على الاسعار. ومنذ قرون مضت، كانت البغايا يضعن في عيونهن قطرات من البلادونة (= حيشة ست الحسن) في عيونهن لكي يجعلن أنفسهن يدين مرغوبات اكثر. وقد اشتهر القطب اليوناني الراحل ارسطو اوناسيس باستخدامه النظارات السوداء عندما كان يقوم بمفاوضات عملية وتجارية بحيث لا تفضح عيناه أفكاره.

هناك عبارة شائعة مفادها «انظر الى عينيَّ الشخص عندما تتحدث اليه». عندما تتصل بأحد او تتفاوض معه، تدرب على التحديق اليه في إنسانيَّ عينيه، ودع هذين يكشفان لك حقيقة مشاعره.

تصرف النظر المحذقة

إنه، فحسب، عندما تنظر «عيناً لعين» الى شخص آخر ينشأ أساس حقيقي للاتصال. ففي حين أن بعض الاشخاص يجعلوننا نشعر اننا مرتاحون جداً عندما يتحدثون إلينا، فإن اشخاصاً آخرين يجعلوننا نشعر اننا غير مرتاحين، ومزعجون، وبعضهم يبدو غير جديرين بالثقة. إن لذلك علاقة رئيسية بطول

السبب تُدبر اللقاءات الرومنطيقية غالباً على ضوء خافت، الأمر الذي يجعل بؤبؤ العين يتمدد.

ان المحيين الشاب - شبانا وصبايا - الذين يتطلعون عميقاً في عيون بعضهم البعض انما ينظرون من دون علمهم الى تمدد البؤبؤ؛ ان كل واحد منهم يغدو مثاراً بفعل تمدد بؤبؤ عينيَّ الآخر. وقد دلَّت الأبحاث انه عندما تُعرض أفلام إباحية، فإن المشاهدين قد يتمدد بؤبؤ عيونهم ثلثي أضعاف حجمه العادي تقريباً. وعندما تُعرض هذه الافلام عليها على النساء يكون تمدد البؤبؤ لديهن اكثر حتى من التمدد لدى الرجال، الأمر الذي يثير بعض الشك بالنسبة الى العبارة القائلة ان النساء أقل إثارة بالإباحية من الرجال.

إن للأطفال والاولاد الصغار انسانيَّ عينين أكبر من انسانيَّ عينيَّ الراشدين، والانسانان هذان يتمددان باستمرار عندما يكون الراشدون حاضرين في محاولة لكي يُظهروا انهم ذوي اغراء وفتنة ما أمكن، ولذا يلقون اهتماماً متواصلًا.

ان الاختبارات التي أجراها خبراء في لعب الورق (الثلثة) تدلُّ على ان عدد المباريات التي يكسبها الخبراء تكون أقل عندما يخفي خصومهم عيونهم خلف نظارات سواده. مثلاً، اذا أعطى الخصم 4 أصوات في لعبة بوكر، فإن تمُدُّ إنسانيَّ عينيه السريع قد يكشفه لاشعورياً الخبير الذي يعتره شعور أنه لا ينبغي ان يراهن على «الذق» (= الدورة) التالي. ان

دوماً من اعتبار الظروف الثقافية قبل القفز الى الاستنتاجات .

ليس طول النظرة المحدقة، وحسب، ذا معنى؛ فإن المهم أيضاً المنطقة الجغرافية من وجه الشخص وجسده التي توجه اليها نظرتك هذه، إذ إن هذه ايضاً تؤثر في نتيجة المفاوضة. هذه الاشارات تُنقل وتُتلقى بطريقة غير شفوية، وهي تترجم بدقة من المتلقي .

النظرة المحدقة العملية (الشكل (١٠٩))

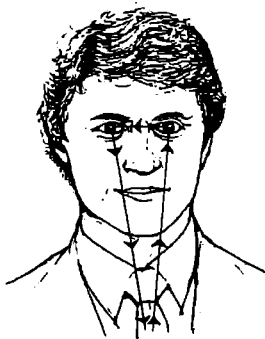
عندما يكون هناك مناقشات على مستوى العمل، تصوّر أن هناك مثلثاً على جبين الشخص الآخر. باحتفاظك بنظرتك المحدقة متجهة الى تلك المنطقة، تنشئ جواً جدياً. ويستشعر الشخص الآخر أنك جاد في الامر. وتكون قادراً على الحفاظ على السيطرة على



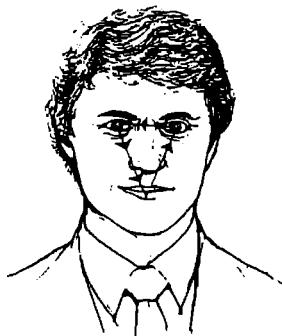
الشكل (١٠٩) النظرة العملية (= التجارية).

المدة التي ينظرون فيها الينا او يشغلون نظرتنا المحدقة وهم يتحدثون. عندما يكون شخص ما غير صادق أو أنه يكتم معلومات، فإن عينيه تلتقي عينينا أقل من ثلث الوقت. وعندما يلتقي نظر شخص ما نظرتك أكثر من ثلثي الوقت، فإنه قد يعني امراً من امرين: أولاً، انه يجدهك شيقاً جداً او مغرباً وجذاباً، وفي هذه الحالة تكون النظرة المحدقة مقرونة بتمسّد اسنان العيين؛ ثانياً، أنه عدائي تجاهك وقد يكون يستخدم تحدياً غير شفهي، وفي هذه الحالة يتقلص اسنان العيين؛ يقول أردجايل إنه وجد أنه عندما يجب الشخص (أ) الشخص (ب) يجب (ب) بالمقابل (أ). بكلمات اخرى، لإقامة علاقة جيدة مع شخص آخر، ينبغي أن تلتقي نظرتك المحدقة نظرته نحو ٦٠ بالمائة الى ٧٠ من الوقت، هذا ايضاً يجعله يشرع في حيك. وليس من المدهش، إذن، ان الشخص العصبي، والحجول الذي يلتقي نظرتك المحدقة اقل من ثلث الوقت نادراً ما يوثق به. في التفاوض، ان النظارات السوداء ينبغي تجنبها طوال الوقت لأنها تُشعر الآخرين أنك تحمق بهم.

مثل معظم لغة الجسد والايماجات، ان طول الوقت الذي يجتق فيه الواحد بالآخر يجتد ثقافياً. ان الاوروبيين الجنوبيين لديهم تروء تحديق مرتفع قد يكون مهيناً بالنسبة الى الآخرين، والنظرة المحدقة اليابانية هي بالعتق بدلاً من الوجه اثناء الحديث. تأكد



الشكل (١١١) النظرة الخجولة.



الشكل (١١٠) النظرة الاجتماعية.

التحديق البعيد هي من العينين الى المُفْرَج (= الزوايا الناشئة عن انفراج الرجلين). الرجال والنساء يستخدمون هذه النظرة المُحدّقة لاطهار الاهتمام بالآخر، واولئك الذين يكونون مهتمين يردّون النظرة المُحدّقة.

النظرة المعجلى الجانبية

هذه النظرة المعجلى الجانبية تُستخدم لايصال إما الاهتمام او العداء. عندما تُرافق برفع بسيط للجاجين او بابتامة، فإنها توصل الاهتمام، وهي غالباً ما تُستخدم كإشارة تودد ومغازلة. وإذا ما ترافقت مع حاجبين متجهين الى أسفل، او جبين متغضن، او مع زاويتي القم المتجهين الى أسفل، فتلك علامة موقف الارتياب، والعداء، والانتقاد.

التفاعل، شرط ألا تسقط نظرتك المُحدقة الى ما دون مستوى عيني الشخص الآخر.

عندما تسقط النظرة المُحدّقة الى ما دون مستوى عيني الشخص الآخر، ينشأ جو اجتماعي. ان الاختبارات التي أُجريت على النظر المُحدّق كشفت أنه خلال اللقاءات الاجتماعية تنظر عينا المُحدّق ايضاً الى منطقة مثلثة على وجه الشخص الآخر، وفي هذه الحالة بين العينين والقم.

النظرة المُحدّقة الحميمة (الشكل [١١١])

ان النظرة المُحدّقة هي عبر العينين وتحت الذقن الى سائر اعضاء جسد الانسان. في اللقاءات القريبة، إنها المنطقة المثلثة بين العينين والصدر والتهدين، وبالنسبة الى

خلاصة

عادة واضحون عندما يستخدمون النظرة المحدقة الحميمة، وهم عموماً لا يعون انهم تلقوا نظرة محدقة حميمة، مما يجبط المرأة التي تكون قد نقلتها.

ايماءة سدّ العينين

ان بعض الاشخاص الذين يثروننا كثيراً ونحن نتعامل معهم هم اولئك الذين يستخدمون ايماءة سدّ العينين عندما يتحدثون. هذه الايماءة تحدث لصدك عن نظره لأنه اصبح ضجراً أو غير مهتم بك، أو لانه يشعر أنه متفوق عليك. بالمقارنة مع النسبة العادية من ست طرفات عين الى ثنائي في الدقيقة خلال الحديث، فإن الجفنين يقفلان ويبقيان مقلبين ثانية واحدة أو أطول بقدر ما يحسك الشخص مؤقتاً من فكره. ان السد هو ان تُترك العينان مغلقتين والاسترسال في النوم، ولكن هذا نادراً



الشكل (١١٢) إيماءة كل شخص.

إن المنطقة من جسد الشخص الذي توجه اليها نظرتك المحدقة قد يكون لها تأثير على نتيجة أي لقاء وجهاً لوجه. إذا كنت مديراً سيويخ موظفاً كسولاً، فأي نظرة تستخدم؟ إذا أنت استخدمت النظرة الاجتماعية، فإن الموظف سيقل اهتمامه ومبالاته بكلماتك، بغض النظر عن مقدار ارتفاع صوتك أو تهديتك. ان النظرة المحدقة الاجتماعية ستزعج اللسعة من كلماتك، والنظرة المحدقة الحميمة إما تخيف الموظف أو تربكه. ان النظرة المحدقة العملية هي النظرة الملائمة للاستخدام إذ إن لها تأثيراً قوياً في المتلقي، وتطلعه على أنك جاد.

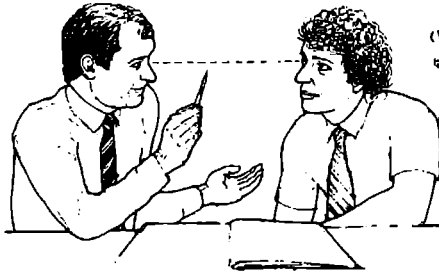
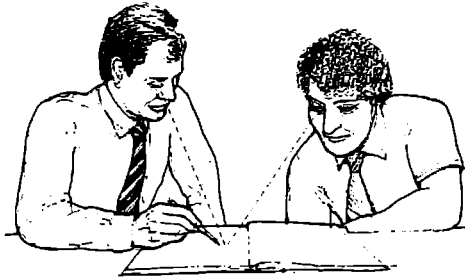
ان ما يصفها الرجال أنها نظرة «تعالم» التي تستخدمها النساء تتصل بنظرة عجل جانبية، ونظرة محدقة حميمة. اذا شاء الرجل أو المرأة تمثيل دور «الصعب الحصول عليها» فإنها يحتاجان، وحسب، الى تجنب استخدام النظرة المحدقة الحميمة، واستخدام النظرة المحدقة الاجتماعية عوضاً عنها. إن التودد أو المغازلة تسم الرجل أو المرأة بأنهما باردان، وغير وديين. ان وجهة النظر هي أنك عندما تستخدم النظرة المحدقة الحميمة مع شريك محتمل من الناحية الجنسية، فإنك تفضح اللعبة. إن النساء لخيرات في إرسال وتلقي هذا النوع من النظرة، ولكن لسوء الحظ معظم الرجال ليسوا كذلك. ان الرجال هم

تُضبط نظرة الشخص المحذقة عندما تمنحه عرضاً مرئياً، باستعمال الكبت، والخرائط، والجداول والرسوم البيانية، وما شاكل. وتدل الأبحاث على انه من المعلومات التي تنقل الى الدماغ البشري، فإن ٨٧ بالمائة منها تأتي من طريق العينين، و٩ بالمائة من طريق الأذنين، و٤ بالمائة من طريق سائر الحواس. مثلاً، اذا كان الشخص ينظر الى المعين أو المساعد البصري وأنت تتحدث، فإنه سيمتص ٩ بالمائة من رسالتك اذا لم تكن الرسالة متعلقة مباشرة بما يراه. اذا كانت الرسالة متعلقة بالمعين او المساعد البصري، فإنه سيمتص، وحب،

ما يحدث خلال لقاءات الواحد مع الآخر. اذا ما شعر المرء أنه متفوق عليك، تُقرن إيماءة سدّ العينين برأس مائل الى الخلف لكي يمنحك نظرة طويلة، المعروفة عامة بـالنظر باستياء أو ازدراء. عندما ترى إيماءة سدّ العينين خلال محادثة، فتلك علامة ان المقاربة التي تستخدمها قد تكون مسببة رد فعل سلبي، وأن الحاجة تمسّ الى مسلك جديد اذا ما كان سيحدث اتصال فعّال (الشكل ١١٢).

ضبط نظرة الشخص المحذقة

من الجدير أن ندرس في هذا الحدّ كيف



الشكلان (١١٣ و ١١٤)
استخدام القلم للسيطرة
على نظرة شخص ما.

(الشكل [١١٤]). ان لهذا تأثيراً مغنطيسياً في رفع رأسه بحيث يكون ينظر الى عينيك، وهو يرى الآن ويسمع ما تقوله، محققاً هكذا الامتصاص الاقصى لرسالتك. وتأكد من أن راحة يدك الاخرى مرئية عندما تتحدث.

من ٢٥ إلى ٣٠ بالمائة من رسالتك اذا كان ينظر الى المعين البصري. ولكن، للحفاظ على ضبط أقصى لنظرته المحدقة استعمل قلماً أو مؤشرأ للإشارة الى المعين البصري، وفي الوقت نفسه تلفظ بما يراه (الشكل [١١٣]) ثم، ارفع القلم عن المعين البصري، وامسكه بين عينيه وعينيك

إيماءات التودُّد وإشاراتهِ

واعية (مما دون الوعي: النشاطات العقلية تحت عتبة الوعي مباشرة). في عالم الحيوان، يتبع السلوك التوددي في كل نوع مناهج محدّدة ومفروضة سلفاً. مثلاً، في أنواع عدة من الطيور، يتختر الذكر حول الانثى مُصدراً عرضاً صوتياً، نافشاً ريشه، وقائماً بالكثير من الحركات المعقّدة للفت اهتمامها، بينما تبدو الانثى انها تظهر قليلاً من الاهتمام او لا تبدي أي اهتمام مطلقاً. هذا الطقس مشابه لما يقوم به الحيوان البشري عندما يبدأ التودد. ان تقنية غريهام كانت اظهار ايماءات تودّد ذكورية للإناث المحتملات، واولئك اللواتي كن مهتمات كن يستجبن بإشارات التودّد الانثوية الملائمة، مانحات غريهام الضوء الاخضر غير الشفهي للمتابعة بمقاربة اكثر حميمة.

ان النجاح الذي يلقاه الاشخاص في اللقاءات الجنسية مع أفراد من الجنس الآخر، يتعلّق مباشرة بقدرتهم على ارسال إشارات تودّد للتعرف الى تلك التي تردّ. النساء يعين ايماءات التودّد، كما هنّ واعيات معظم ايماءات الجسد الاخرى، ولكن الرجال هم أقل ادراكاً، وغالباً

لي صديق يدعى غريهام طوّرفناً يود كل الذكور ان يكتسبوه. فكلما حضر حفلة اجتماعية استطاع بسرعة أن يتقني النساء المتوفرات، ويختار منهن واحدة، ويوقت بمحطم فيه كل الارقام القياسية (احياناً لا أكثر من عشر دقائق) تراه يتجه معها صوب المخرج الى سيارته ميمماً شطر شفته. ولقد رأيت حتى يعود الى الحفلة بعد ساعة، ويكرر هذه العملية المذهلة نفسها مرتين اثنتين او ثلاث مرات في الليلة ذاتها. ويبدو أنه مجهز برادار داخلي لإيجاد الفتاة المناسبة في الوقت المناسب، وحملها على مرافقته. كثيرون من الاشخاص يتساءلون: ما هو مفتاح نجاحه؟ لعلك تعرف شخصاً مثل غريهام، وقد سألت نفسك السؤال عينه.

ان البحوث حول التودّد والمغازلة الحيوانية، التي قام بها علماء الحيوان والعلماء السلوكيون تكشف ان الذكور والاناث من الحيوانات تستخدم سلسلة معقدة من ايماءات التودّد، بعضها جلي جداً، والبعض الآخر ماهر الى اقصى حدّ، وان معظمها تتم بكيفية دون

ما يكونون عمياناً كلياً بالنسبة إليها.

وكان جديراً بالملاحظة ان النساء وصفن غريهام بأنه ذو جاذب جنسي، و«رجولي»، و«شخص يجعلك تشعرين بأنك انثى»؛ ردود فعلهن على مجموعة إشارات المتواصلة بالنسبة الى التودد. الرجال، من جهة أخرى، وصفوه بأنه «عدائي»، و«غير مخلص»، و«مغرور»؛ رد فعلهم على المنافسة التي يمثلها غريهام. على ذلك كان له قلة من الاصدقاء الرجال، والسبب في ذلك ينبغي أن يكون واضحاً. لا رجل يجب منافساً على اهتماماته بأنثاه.

غالباً ما يُطرح هذا السؤال: «اي ايماءات وحركات جسدية يستخدم الناس لإيصال الرغبة في التورط؟» سنورد الآن لائحة بالاشارات التي يستخدمها الجنسان، الحشن والناعم. لاجتذاب شركاء/ شريكات محتملين/ محتملات بالنسبة إلى الامور الجنسية. وستلاحظ انه سيُكرس مجال اوسع لإشارات التودد لدى النساء اكثر من اشارات الرجال؛ وذلك بسبب أن للنساء مدى اوسع من مدى الرجال للتودد والمغازلة.

في حين أن اشارات التودد تُدرس وهي متعمدة، فإن اشارات اخرى تُقَدَّم كلياً لاشعورياً. كيف تتعلم هذه الاشارات أمر يصعب تفسيره، والنظرية الشائعة هي انها قد تكون فطرية (= غريزية، موروثه).

لاحظ الدكتور ألبرت شغلن في مقال له

بعنوان، «التصرف شبه التوددي في العلاج النفسي» أنه عندما يدخل أحد في رفقة فرد من أفراد الجنس الآخر، تحدث بعض التغيرات الفسيولوجية. وقد وجد أن عضلة التبرة العالية تظهر بوضوح استعداداً للقاء جنسي محتمل، ويقال «الانتفاخ» حول الوجه والعينين، ويختفي ارتخاء الجسد، ويتأ الصدر، وتغور المعدة اوتوماتيكياً، ويختفي هبوط البطن العظيم، ويتخذ الجسد وضعة منتصبه، ويبدو الشخص انه أفتى في مظهره. ان المكان المثالي لمراقبة هذه التغيرات هو الشاطئ عندما يقترب الرجل والمرأة احدهما من الآخر الى مسافة ما. إن التغيرات هذه تحدث عندما يكون الرجل



الشكل (١١٨) إيماءة تأتق رجالية. (تم حذف الاشكال ١١٥ و ١١٦ و ١١٧ لأنها رباحية ولاضحة).

والمرأة قريين أحدهما من الآخر لكي تلتقي نظراتهما المحدثتان أحدهما بالآخرى، ويظلان كذلك حتى بعد ابتعادهما، وفي ذلك الوقت تعود الوضعة الأصلية.

إيماءات تؤدّد الذكر

مثل معظم الأنواع الحيوانية، يعرض الذكر البشري سلوك التأنق لدى اقتراب الأنثى. فضلاً عن ردود الفعل الفسيولوجية الاوتوماتيكية التي سبقت الإشارة إليها، فهو يسك حنجرته ويسوي ربطة عنقه. وإذا لم يكن يضع ربطة عنق، فإنه قد يملس قبة أو ينفخ غباراً خيالياً من على كفه، ويعيد تنظيم أزرار طرف كم القميص المعدنية، أو قميصه، أو معطفه أو أي قطعة ملابس أخرى. وقد يتأنق بمليس شعره.

إن أكثر عرض جنسي عدائي يمكن أن يقوم به تجاه الأنثى هو إيماءة الإبهامين في الحزام التي تركز الانتباه على منطقتي التناسلية (الشكل ١٠٣). وقد يدير جسده نحوها ويوجه قدمه إليها. إنه يستخدم النظرة المحدقة الحميمة (الشكل ١١١)، ويلفت نظرتها المحدقة لكسر من الثانية أطول من المعتاد. إذا كان حقاً متحمساً، فإن إنسانيّ عينيه يتمددان. وهو غالباً ما يقف ويدها على خصره (الشكل ٩٨) للتشديد على حجمه الجسدي ويبرز استعداداه للتورط مع الأنثى. وعندما يجلس أو ينحني على جدار، فقد يباعد ما بين رجليه ليعرض وضعا مفرشحا.

عندما يتعلّق الأمر بطقوس التودّد، فإن معظم الرجال هم فعّالون مثل شخص يقف في نهر ويحاول أن يسك السمك بضربه على الرأس بعضا. والنساء، كما سنرى، لديهن طعوم أكثر ومهارات في صيد السمك لكي يصطدنه أكثر ممّا يرجو أي رجل أن يلتقط من السمك.

إيماءات التودّد الاثوية وإشاراته

تستخدم النساء معظم إيماءات التأنق الاساسية مثل الرجال، بما في ذلك لمس الشعر، وتلميس الملابس، مع اليد او اليدين الاثنتين على الخصر، والقدم والجلد متجهين صوب الذكر، وامتداد النظرة المحدقة الحميمة ومضاعفة الاتصال بالعينين. وهن يعتمدن إيماءة الإبهامين في الحزام، التي تستخدم على الرغم من أنها إيماءة عدائية رجالية، بمهارة اثوية؛ ويعرض إبهام واحد يُدسّ داخل حزام، أو يتأ من حقيبة يدوية أو من جيب.

رفع الرأس

يُرفع الرأس أو يردّ الى الوراء بحركة مفاجئة لا يصال الشعر الى الكتفين أو لإبعاده عن الوجه. حتى النساء ذوات الشعر القصير قد يستخدمن هذه الإيماءة.

الساعدان المكتشفان

إن أنثى مهتمة ستكشف تدريجياً عن ساعديها البضين الناعمي البشرة والملمس امام



الشكل (١٢٠) امرأة تقوم بإيماءة تائق.

واقفة، ويتناقض ذلك مع المرأة المدافعة جنسياً التي تبقى رجليها متصالبتين ومعاً طوال الوقت.

الحصران المفلوفان

للخصرين التفاف بارز لدى السير لتركيز الانتباه على المنطقة الحوضية.

ان بعض ايماءات التردد النسائية المعقولة التالية قد استخدمت طوال قرون للدعاية من أجل بيع السلع والخدمات.



الشكل (١١٩) مجموعة تروء تستخدم لبيع السكار.

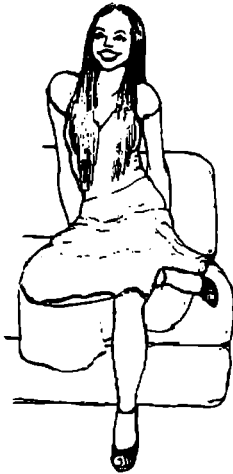
الشريك الذكر المحتمل. وقد اعتبرت منطقة الساعدين احدى اكثر المناطق اثاره في الجسد. وتُكشف راحتا اليدين للرجل اثناء الحديث. والنساء اللواتي يدخن السكاير يجدن القيام بهذا الكشف المعذب (بإدناء شيء مرغوب فيه ثم ابعاده على نحو موصول) الساعد/ راحة اليد بسيطاً جداً وهن يدخن السكاير. ان كشف الساعدين ورفع الرأس غالباً ما يقوم بهما المنحرفون جنسياً من الرجال الذين يودون ان يتخذوا مظهراً نسائياً.

الرجلان المتفرجتان

تكون الباعدة بين الرجلين اكثر من المعتاد إذا لم يصل الرجل بعد الى المسرح. وهذا يحدث سواء أكانت المرأة جالسة أو

النظرة الجانية

بحفنين متدلين جزئياً، تلفت المرأة نظرة الرجل المحذقة وقتاً كافياً لكي يلاحظ ذلك، ثم تنظر بعيداً بسرعة. ان لذلك شعوراً معذباً باختلاس النظر الى الرجل، واختلاس الرجل النظر اليها، ويمكن ذلك ان يشعل نيران الرجل العادي.



الشكل (١٢١) نقطة الركبة.

القم المفتوح قليلاً، والشفتان الرطبتان

يصف الدكتور دزموند موريس ذلك بأنه «تكر بيثي ذاتي» (ابتغاء التحفّي او الحماية الذاتية... الخ)، إذ ان المقصود هو الرمز الى منطقة المرأة التناسلية. وقد تجعل الشفتان تبدوان رطبتين إما باستعمال اللعاب او مساحيق التجميل. كلا الأمرين يمنح المرأة مظهر الدعوة الجنسية.

أحمر الشفاه

ان استعمال أحمر الشفاه تقنية استُخدمت منذ آلاف السنين لإبراز هذا الجزء الجميل من الوجه الأنثوي.

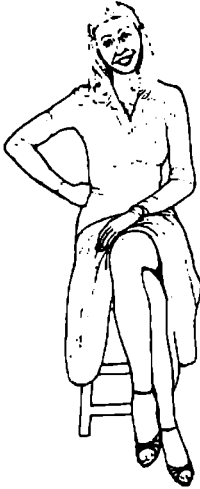
إيماءات الرجلين المتصالبتين النسائيتين

غالباً ما يجلس الرجال وقد باعدوا رجليهما بعرض مفرشخ عدائتي، في حين أن النساء يستخدمن تصالب الرجلين كحماية لمنطقتهن التناسلية.



الشكل (١٢٢) الهذاء بلفم متفاحاً.

مع نقطة الركبة (الشكل ١٢١)، توضع رجل تحت الأخرى، وتشير الى الشخص الذي



تجده مثيراً للاهتمام . وهذه وضعة استرخاء كبير
تنزع الرسميات من الحديث، وتمتج الفرصة
لعرض سريع للفخذين.

إن معظم الرجال يتفقون على أن النفاذ
الرجلين (الشكل ١٢٣) هو وضعة الجلوس
التي تتخذها النساء وتروق للرجال كثيراً . انها
إيماءة تستخدمها النساء شعورياً لاجتذاب
الانتباه.

وثمة إشارات اخرى تستخدمها النساء
تتضمن تصالب الرجلين وفك التصالب ببطء
امام الرجل، وضرب الفخذين بيدها بلطف
مشيرة الى رغبة في لمسها. وهذا يُرفق غالباً
بالتحدث بصوت خافت.

الشكل (١٢٣) النفاذ السابقين.



الشكل (١٢٤) دون العودة الى ما قرأت، كم يمكنك أن تعمد من إيماءات وإشارات التردد في هذه الصورة؟

سيكار، وسكاير، وغلايين، ونظارات

إيماءات التدخين

التدخين هو مظهر خارجي لاضطراب او نزاع داخلي، وليس له سوى علاقة صغيرة بإدمان النيكوتين. إنه واحد من أنشطة الازاحة التي يستخدمها الناس في مجتمع اليوم الضاغط كثيراً لإطلاق التوترات التي تنكس من اللقاءات الاجتماعية والعملية. مثلاً، إن معظم الناس يجتهدون توتراً داخلياً وهم ينتظرون في عيادة طبيب الأسنان لانتزاع ضرس. وفي حين يغطّي المدخن قلقه بالتدخين، فإن غير المدخين يقومون بطقوس اخرى من مثل الصقل، وقضم الاظافر، والقرع بالاصبع بالقدم، وتعديل الزرّين المعدنين في كمّ القميص، وحك الرأس، وسحب الحاتم من الاصبع ثم إعادته الى مكانه، واللعب بربطة العنق، وعرض إيماءات اخرى متعددة تفيدنا ان الشخص هذا يحتاج الى إعادة اطمئنان.

مدخنو الغليون

يقوم مدخنو الغليون بطقوس التنظيف،

والاشعال، والقرع، والملء او الحشو، والصرّ، والنفث بالغليون، وتلك طريقة جد مفيدة للتخلّص من التوتر عندما يكونون فريسة الضغط. وقد بيّنت البحوث عن المبيعات ان مدخني الغليون غالباً ما يستغرق اتخاذهم القرارات وقتاً أطول للشراء مما يقتضي مدخني السكاير أو غير المدخنين، وأن طقس الغليون غالباً ما يحدث خلال اللحظات المتوترة في لقاء المبيع. ويبدو أن مدخني الغليون هم اشخاص يحبون أن يؤخروا أو يؤجلوا اتخاذ القرارات، ويستطيّمون ان يقوموا بذلك بطريقة غير فضولية ومقبولة اجتماعياً. فإذا أردت قراراً سريعاً من مدخن غليون، إخف غليونه قبل المواجهة.

مدخنو السكاير

مثل تدخين الغليون، إن تدخين السكاير هو إزاحة توتر داخلي، وهو يتيح وقتاً للتأخير او التأجيل، ولكن مدخن السكاير غالباً ما يبلغ قراره بأسرع مما يفعل مدخن الغليون. إن مدخن الغليون هو، في الواقع،



الشكل (١٢٦) للدخان الى أسفل: سلمي، كرم، مرتب.



الشكل (١٢٥) للدخان الى أعلى: واثق بنفسه، متفوق، ايجابي.

نفث الدخان، ومن زاوية الفم، يدلّ على موقف حتى اكثر سلبية أو كرم. ان هذا يفترض، طبعاً، أن المدخن لا ينفث الدخان إلى أعلى ليجنب الإساءة إلى الآخرين؛ في تلك الحالة كان يمكن أن ينفث الدخان في أي من الاتجاهين.

في الأفلام السينمائية، يُمثّل رئيس عصابة راكبي الدراجات البخارية او زعيم نقابة مجرمين عادة شخصاً خشناً، يميل عندما يدخن، برأسه الى الوراء بحدّة، وبدقة مضبوطة، فينفث الدخان نحو السقف ليدلّل على تفوّقه بالنسبة الى سائر أفراد العصابة. على النقيض، غالباً ما صُوّر همفري بوغارت كشفي (= غانغستر) او كمجرم يمسك دوماً بسيكارتته مقلوبة بيده، وينفث الدخان الى أسفل من

مدخن سيكارة يحتاج الى وقت أطول مما تسمح به سيكارتته للتأخير أو التأجيل في اتخاذ القرارات. ويتضمّن طقس السيكارة الفرع واللف، والنقر بالاصبع، والتلويح وسائر الايماءات الصغيرة التي تشير إلى أن الشخص إنما يختبر توتراً أكثر مما هو طبيعي.

إن إشارة واحدة معيّنّة تدل على ما إذا كان موقف شخص ما ايجابياً وسليماً تجاه ظروفه؛ الاتجاه الذي ينفث فيه دخان السيكارة، هو الى أعلى أو الى أسفل. إن الشخص الذي يشعر أنه ايجابي، أو متفوق، أو واثق بنفسه سينفث الدخان الى أعلى معظم الوقت. وعلى النقيض، الشخص الذي يكون في إطار فكري سلمي، أو كرم، أو مرتاب سينفث الدخان الى أسفل معظم الوقت. ان

أن يلعبوا «الدق» (= الجولة) التالي إذ إنهم قد يُغلبون. إن مراقبة إيماءات التدخين في مجال المبيع تُظهر أنه عندما يُطلب الى المدخن ان يشتري، فإن أولئك الذين يكونون توصلوا الى قرار ايجابي ينفثون الدخان إلى أعلى، في حين أن أولئك الذين قرروا ألا يشتروا ينفثون الدخان الى أسفل. إن البائع المتجول اليقظ الذي يرى دخان السيكارة مرفوئاً الى أسفل خلال ختام صفقة مبيع، يمكنه أن يعيد بيع الزبون بذكر كل الفوائد التي قد يلقاها بشرائه المنتج، ليتيح للزبون الوقت الكافي لإعادة النظر في قراره.

مدخنو السيكار

السيكارات قد استُخدمت دوماً كوسيلة لإظهار التفوق بسبب كلفتها وحجمها. ان المدير الاداري الرفيع المقام، وزعيم العصابة، والاشخاص الرفيعة الوضع اجتماعياً يدخنون غالباً السيكار. إن السيكارات تستخدم للاحتفال بانتصار أو انجاز من مثل مولد طفل، او زفاف، او عقد صفقة تجارية، أو كسب جائزة في اليانصيب. وليس مدهشاً أن معظم الدخان الذي يُنفث من جانب مدخني السيكار بوجهه الى أعلى. وقد حضرت مؤخراً عشاء احتفالياً وُزِع فيه السيكار تجاناً، وكان من الشيق ملاحظة أن من بين الاربعمائة سيكار التي وُزعت على المدخنين كان ٣٢٠ مدخنًا ينفثون الدخان الى أعلى.

زاوية فمه، وهو يحفظ لاقترام سجن أو أي نشاط ملتبس. ويبدو أن هناك علاقة بين كم يشعر المرء انه شخص ايجابي أو سلبي والسرعة التي ينفث فيها الدخان. ويقدر ما تكون سرعة نفث الدخان إلى أعلى يشعر الشخص بالتفوق أو بالثقة بالنفس؛ ويقدر ما ينفثه إلى أسفل يشعر بأنه سلبي اكثر.

إذا كان لاعب الورق (ورق الشدة) الذي يدخن وُزِع له ورق ممتاز، فإنه على وجه الاحتمال، ينفث دخان سيكارته الى أعلى، بينما اذا لم يكن السورق مهتمًا، فإن ذلك قد يجعله ينفث الدخان الى أسفل. إن بعض لاعبي الورق يستخدمون ايماءة الوجه اللامعبر (= الذي لا تظهر عليه الانفعالات) - وجه لاعب البوكر- عندما يلعبون الورق كوسيلة لعدم ابراز أي إشارات جسدية يمكن ان تفضحهم، بينما يجب لاعبون آخرون أن يكونوا عمليين ويستخدموا لغة جسدية ليضللوا اللاعبين الآخرين ويحروهم الى شعور زائف بالامان. اذا كان لاعب البوكر، مثلاً، قد جمع بين يديه أربعة أصوات، وأراد ان يخدع سائر اللاعبين، بوسعه أن يلقي بالاوراق مقلوبة على المائدة بقرف ثم يرسل شتيمة او يطوي ذراعيه ويتخذ وضعة غير شفوية تدل على أنه تلقى ورقاً غير جيد. ثم إذ ذاك، يجلس باستواء ويحج سيكارته ثم ينفث الدخان إلى أعلى! عقب قراءة هذا الفصل، ستكون الآن واعياً أنه من غير الحكمة بالنسبة الى اللاعبين الآخرين



الشكل (١٢٧) استهبال.

إشارات تدخين عامة

إن قرع طرف السيكارة أو السيكارة المتواصل فوق المنفضة يدل على انه يحدث نزاع داخلي، وأنت قد تحتاج الى إعادة طمأنة المدخن. هنا ايضاً، ظاهرة تدخين شبيقة. إن معظم المدخنين يدخنون سيكرتهم حتى طول معين قبل إطفائها في المنفضة. وإذا أشعل المدخن سيكارة وأطفأها على حين غرة في وقت مبكر أكثر مما هو معتاد، فقد دُلَّ على قراره بإنهاء الحديث. إن انتظار إشارة الانهاء هذه قد يسمح لك بالسيطرة على ختام الحديث، جاعلاً الأمر يبدو أن قضية الانهاء كانت فكرتك.

التأخير أو التأجيل

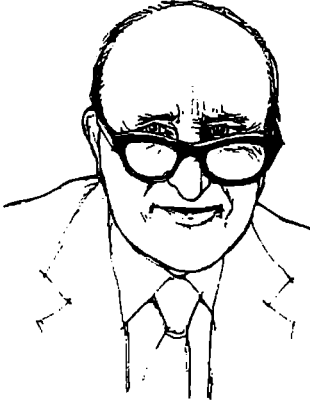
مثل تدخين الغليون، إن إيماءة النظارات في الفم يمكن أن تُستخدم لتأجيل قرار أو تأخيره. في المفاوضة، تبيّن أن تلك الإيماءة تبدو غالباً جداً في ختام المناقشة عندما يكون قد طُلب إلى الشخص ان يتخذ القرار. إن فعل تناول النظارتين على نحو متواصل وتنظيف عدستها هو طريقة اخرى يستخدمها من يضعون نظارات على عيونهم لكسب الوقت من أجل اتخاذ القرار. وعندما ترى هذه الإيماءة مباشرة عقب طلب معرفة القرار، فإن الصمت هو أفضل تكتيك.

إن الإيماءات التي تلي إيماءة التأخير أو التأجيل هذه تشير الى نية الشخص، وتسمح للمفاوض اليقظ بأن يستجيب وفقاً لذلك. مثلاً،

إيماءات بالنظارات

إن كل معين او مساعد اصطناعي يستخدمه الانسان يمنح مستخدمه فرصة القيام بالكثير من الإيماءات الكاشفة، وتلك هي حتياً الحالة بالنسبة الى الذين يستعملون النظارات. إن إحدى الإيماءات الأكثر شيوعاً هي وضع ذراع من ذراعيّ إطار النظارتين في الفم (الشكل ١٢٧).

يقول دزموند موريس إن فعل وضع الأشياء على الشفتين او في الفم هو محاولة مؤقتة من جانب الشخص ليعيش الامان الذي اختبره وهو بعد طفل يرضع من ثدي أمه، ممّا يعني ان النظارات في الفم هي أساسياً إيماءة إعادة طمأنة. إن المدخنين يستعملون سيكايرهم للسبب نفسه، والولد يمصّ إصبعه.



يكون عند الطرف الآخر المتلقي هذه النظرة قد يشعر أنه يحاكم أو يُنعمُ النظر فيه ويُفحص . ان النظر من فوق النظارتين قد يكون غلطة جَدّ مكلفة، إذ إن المستمع يستجيب حتماً لهذه النظرة بذراعيين مطويتين، ورجلين متصلبتين، وموقف سلبي متطابق . يتعيّن على مستعلمي النظارات نزعها عندما يتحدثون، وان يعيدها الى مكانها امام عيونهم عندما يصغون . ان ذلك لا يجعل الشخص الآخر مسترخياً، وحسب، بل إنه يتيح لمستعملها ان يسيطر على الحديث . ويعلم السامع بسرعة أنه عندما تنزع النظارات، ينبغي له أن يقاطع مستعملها، وعندما تعاد الى مكانها فإنه يُتحسن ان يبدأ الكلام .

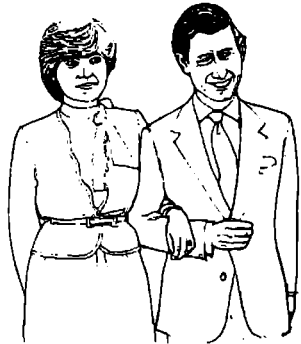
إذا اعاد الشخص وضع النظارتين امام عينيه، فإن ذلك يعني غالباً أنه يودّ ان يرى الوقائع او الحقائق مجدداً، بينما ان طَيّ النظارتين، ووضعها جانباً يشير ان النية في إنهاء الحديث .

النظر من فوق النظارتين

استخدم الممثلون السينمائيون في الافلام التي صُوّرت خلال العشرينات والثلاثينات هذه الایمارة لتصوير شخص يجب الانتقاد او شخص يجب المحاكمة العقلية من مثل رئيس مدرسة رسمية انكليزية . وغالباً ما يكون الشخص واضعاً امام عينيه نظارتَي القراءة، ويجد مناسباً اكثر النظر من فوق اعلاهما، عوضاً عن نزعها للنظر الى الشخص الآخر . والشخص الذي

إيماءات إقليمية وامتلاكية

آخر. مثلاً، إذا كنت ستلتقط صورة فوتوغرافية لصديق وسيارته الجديدة، أو بيته أو قاربه الجديدين، أو أي ممتلكات شخصية أخرى، فإنك ستجد حتماً أنه ينحني فوق ملكيته المكتسبة حديثاً، وازعاً قدمه عليها أو مطوقاً أياها بذراعه (الشكل ١٣٠)، وعندما يلمس هذه الملكية، فإنها ترمي امتداداً لجسده، وهذه الوسيلة يُظهر للآخرين انها تخصه. ان المحيين من الشبان والصبايا يكون، على نحو متواصل، أيدي بعضهم بعضاً، أو يضعون أذرعتهم حول بعضهم بعضاً في المواقف العلنية والاجتماعية لِيُبرزوا للآخرين ادعاء بعضهم بعضاً. إن المدير الإداري يضع قدميه فوق طاولة مكتبة أو ادراجها أو تراه ينحني على مدخل مكتبة لِيُظهر ادعائه ذلك المكتب ومفروشاته.



الشكل (١٣٠) المرأة على الطاولة بشي.

إيماءات اقليمية

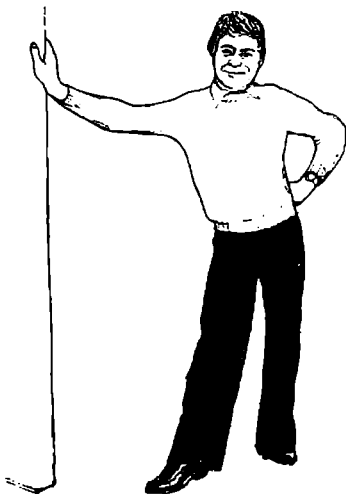
مع ذلك، ان الطريقة السهلة لتخويف احد هو ان تنحني فوق شيء يمتلكه، أو ان تجلس فوقه، أو أن تستخدمه دون إذنه. إضافة الى وضوح اسائة استعمال إقليم شخص ما او ممتلكاته من مثل الجلوس الى مكتبه او اقتراض

ينحني الناس بعضهم على بعض، او على أشياء لإظهار ادعاء اقليمي بالنسبة الى ذلك الشيء او الشخص. والانحناء قد يُستخدم كذلك كطريقة للسيطرة او التخويف عندما يكون الشيء المنحني عليه يخص شخصاً

إن بعض الأشخاص من مثل الشخص الميّن في الشكل (١٣١)، هم منحون معادون على مداخل المكاتب ويمضون في الحياة مخيفين معظم الناس منذ التعارف الاول. هؤلاء الأشخاص يُنصحون كثيراً بأن يمارسوا وضعة متصبّة مع إبراز راحات أيديهم لإعطاء انطباع جيّد بالنسبة الى الآخرين. ان الناس يشكلون ٩٠ بالمائة من رأيهم فيك في الثواني السبعين الاولى من لقاءك، ولن تحظى بفرصة ثانية لإعطاء او تقديم انطباع أول!



الشكل (١٣٠) إيمانه تظهر الاعتراز بالسلك.

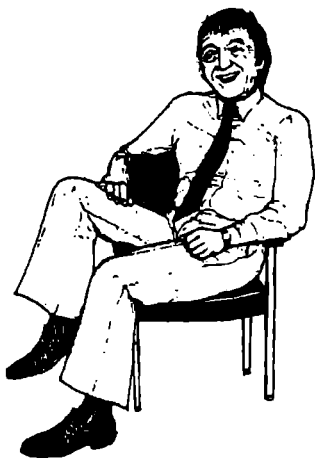


الشكل (١٣١) المُخزف.

سيارته دون سؤاله ذلك، هناك تقينات تخويف اخرى جدّ بارعة. إحداها الانحناء على مدخل مكتب شخص آخر او الجلوس فوق معقده من دون قصد.

وكما سبق ذكره، إن البائع الذي يزور زبوناً في منزله، يُنصح بأن يسأله أي مقعد يخصك؟ قبل أن يجلس، إذ إن الجلوس على الكرسي الخطأ يخيف الزبون ويجعله بعيداً، وقد يكون لذلك تأثير سيء في فرصة اجراء عقد بيع ناجح.

إيماءات الامتلاك



الشكل (١٣٢) انعدام الاهتمام.

موقف الرئيس الى انعدام الاهتمام او اللامبالاة بسبب ايماءة خلوه من الهم. بكلمات اخرى، إنه قليل الاهتمام بالنسبة الى الموظف او مشكلته، وقد يشعر ان وقته يُهدر بـ «القصة القديمة نفسها».

هناك سؤال بعد ينبغي أن يُطرح: «أي شيء لا يبالي به الرئيس؟».

قد يكون درس مشكلة الموظف، وقرّر انها ليست حقاً مشكلة رئيسية، ولعله حتى اصبح غير مهتم بالموظف او بات لا مبالياً

ان موظفي الادارات مذنبون خاصة باستخدامهم، على نحو متواصل، الایمّاءات التالية. فلقد لوحظ ان الموظفين الذين عُيّنوا حديثاً في وظائف إدارية يبدأون على حين غرة باستعمالها، على الرغم من حقيقة أنهم لم يسبق لهم قط ان استعمالوها قبل تعيينهم.

ومن الطبيعي ان نفترض ان وضعة الرجل في الشكل (١٣٢) تعكس موقفاً هادئاً، ومسترخياً، ومتهجاً لأن ذلك ما هو في الواقع. ان ايماءة الرجل فوق الكرسي لا تعني وحسب، امتلاك الرجل ذلك الكرسي المعين او ذلك المدى المعين، ولكنه يشير كذلك الى أن آداب السلوك المعتادة قد تسترخي.

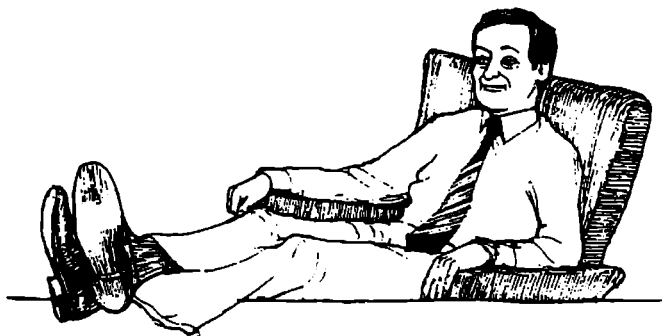
من الشائع ان نرى صديقين جميعين يجلسان هكذا، يضحكان و«ينكتان» احدهما مع الآخر، ولكن لندرس تأثير هذه الایمّاءة في ظروف مختلفة ومعناها. خذ، مثلاً، هذا الموقف النموذجي: لدى موظف مشكلة شخصية، فيدخل مكتب رئيسه لیسأله النصح بالنسبة الى حلّ ممكن. وهو إذ يقوم بالشرح والتوضيح ينحني الى الامام فوق كرسيه، ويداه على ركبتيه، ووجهه متجه الى أسفل، ويبدو مكسباً، ونبرة صوته خفيفة. ويصغي الرئيس بتركيز، وهو جالس بلا حراك، ثم فجأة ينحني الى الوراء فوق كرسيه، ويضع احدى رجله فوق ذراع الكرسي. في هذه الظروف تغیر

اقليمية / امتلاك واضحة، بل انه كان يلجأ الى نسخ اكثر براعة من مثل وضع قدمه فوق الدرج الاسفل في مكتبه، ضاعطاً برجله بقوة على قائمة المكتب لتأكيد ادعائه ملكية المكتب.

ان هذه الاماءات قد تكون جد مزعجة اذا ما جرت خلال التفاوض، ومن الحيوي ان يغير الشخص وضعته لانه بقدر ما يبقى في وضعة لرجل فوق الكرسي، او القدم فوق المكتب، تطول المدة التي يبدو فيها موقفه لامبالياً او عدائياً. والطريقة السهلة للقيام بذلك هو أن تناوله شيئاً لا يسعه بلوغه، وتطلب اليه أن ينحني وينظر اليه، أو اذا كتبنا صاحبي ظرف ونكته، فقل له ان هناك فتقاً في بنطلونه!

تجاهه. وبينما يبقى في وضعة الرجل فوق ذراع الكرسي، فقد يكون رسم ربما نظرة اهتمام على وجهه خلال المناقشة لتغطية انعدام اهتمامه. وقد يكون حتى انه المناقشة بالقول للموظف انه لا ينبغي أن يقلق، وان المشكلة ستختفي بكل بساطة. وعندما يغادر الموظف المكتب، قد يتنفس الرئيس الصعداء ويقول لنفسه: وشكراً للسما، لقد ذهب! ويتزل رجله عن الكرسي.

لو ان كرسي الرئيس لم يكن لها ذراعان (وذلك أمر غير محتمل؛ لأن مثل هذا الكرسي هو للزائرين)، فقد كان يرى وقد وضع رجلا او الرجلين الاتنين معاً فوق المكتب (الشكل [١٣٣]). فاذا ما دخل المكتب رئيسه، فإنه من غير المحتمل أن يستخدم الرئيس (الاول) ايماءة



الشكل (١٣٣) ادعاء بامتلاك الطاولة.

نسخ كربونية وصور في المرأة

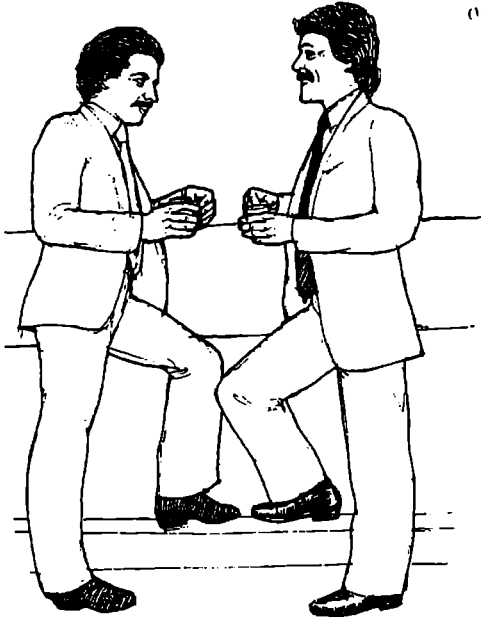
على اتفاق. ان هذا النسخ أيضاً يحدث في ما بين الاصدقاء الحميمين او الاشخاص الذين هم على المستوى عينه، ومن الشائع رؤية الزوجين يسيران، ويقفان، ويجلسان، ويتحركان بطريقة متشابهة. لقد وجد شفلن ان الاشخاص الغرباء يتحاشون، بتعمد، الوضعيات المشتركة. ان معنى النسخ الكربوني قد يكون من اهم الدروس غير الشفهية التي يسعنا تعلمها، لأن ذلك وسيلة واحدة يقول لنا فيها الآخرون انهم يوافقونا، أو يحبوننا، وهي كذلك وسيلة لنا لنقول للآخرين إننا نحبهم، بنسخنا، وحب، ايماءاتهم.

إذا رغب موظف في تنمية علاقة مباشرة أو إيجاد جو مسترخٍ، مع موظف آخر، فإنه انما يحتاج، فحسب، الى نسخ وضعية الموظف هذا لكي يحقق هذه الغاية. وكذلك ان موظفاً يُرجى له مستقبل ناجح قد يكون ينسخ ايماءات رئيسه في محاولة لإظهار الموافقة. باستخدام هذه المعرفة، من الممكن التأثير في لقاء وجهاً لوجه بنسخ الایماءات والوضعات الايجابية لدى الشخص الآخر. ان لذلك تأثير وضع

في المرة التالية التي تحضر فيها حفلة اجتماعية، او تذهب الى مكان يلتقي فيه الناس ويتفاعلون، سجّل عدد الاشخاص الذين يتبنون الایماءات المشابهة ووضعية الشخص الذي يتحدثون معه. هذا «النسخ الكربوني» هو وسيلة يقول بموجبها الشخص للشخص الآخر إنه على اتفاق مع أفكاره ومواقفه. بهذه الطريقة يقول الواحد للآخر، بكيفية غير شفهية، «كما ترى، أنا أفكر مثلما تفكر، لذا فانا انسح وضعتك وایماءتك».

ان هذه المحاكاة اللا شعورية لمي شيقة بالنسبة إلى الملاحظة. خذ، مثلاً، الرجلين الواقفين امام مشرب الفندق في الشكل (١٣٤). لقد عكسا كما في المرأة ايماءات احدهما الآخر، ومن المعقول الافتراض انها يناقشان موضوعاً لديها الافكار والمشاعر نفسها حوله. اذا ما فك احدهما تصالب ذراعيه ورجليه أو وقف على قدم واحدة، فإن الآخر سينسخ على منواله. وإذا ما وضع واحد منها يده في جيبه، فإن الآخر سيحذو حذوه، وستواصل هذه المحاكاة طالما أن الرجلين هما

الشكل (١٣٤)
تفكير مماثل.



كنت أقدمه. وكذلك، لو ان الزبون المحتمل بدأ بنسخ ايماءاتي، لكانت النتيجة عقد صفقة البيع.

مع ذلك، قبل نسخ ايماءات الشخص الآخر لدى التفاوض، من الحيوي ان تؤخذ علاقتك بذلك الشخص بعين الاعتبار. لنقل، مثلاً، ان الكاتب الاذن مرتبة في شركة كبيرة قد طالب بزيادة مرتبه، واستدعي الى مكتب

الشخص الآخر في اطار من الفكر المتلقي والمسترخي، لما يسهه ان «يرى» انك تفهم وجهة نظره (الشكل ١٣٥).

عندما كنت ابيع بوالص تامين، ألفت ذلك تقنية فعالة بالنسبة الى زبون محتمل «بارد». فتعمدت نسخ كل حركة من الحركات التي يقوم بها الزبون المحتمل حتى أوجدت علاقة قوية كفاية للساح بمتابعة العرض الذي



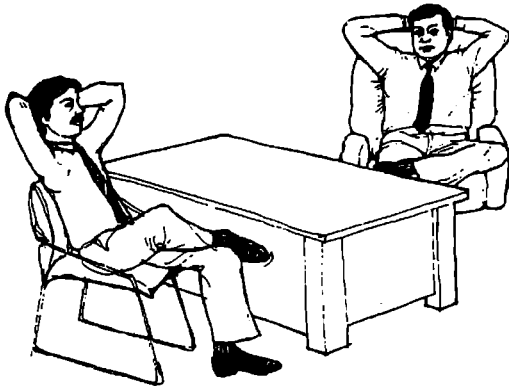
الشكل (١٣٥) بنسخ إيماءات الشخص الآخر للحصول على القبول.

الوضعات في حضرة اشخاص يعتبرونهم أدنى منهم مرتبة أو مستوى. بانحاذاك الوضعة نفسها تستطيع بفعلية أن تجبهم وتجبرهم على تغيير موقفهم، مما يسمح لك بالسيطرة.

وتدل الابحاث أنه عندما يستخدم زعيم جماعة ما بعض الإيماءات والوضعات، فإن الرؤوسين يحملون حذوه. والزعماء او القادة كذلك ينزعون الى أن يكونوا الاوائل في الجماعة إذ يدخلون مكاناً ما، ويجنون ان يجلسوا على طرف المقعد او الصوفا بدلاً من الجلوس في الوسط. وعندما يدخل القاعة عدد من المديرين الاداريين الكبار، فإن الرئيس عادة ما يدخل أولاً. وعندما يجلسون في حجرة جلسات مجلس الادارة، يجلس الرئيس عادة على رأس الطاولة، وغالباً الأبعد بالنسبة الى الباب، فإذا ما جلس وهو يتخذ الإيماءة الميئة في الشكل

المدير. ولدى دخوله يطلب اليه المدير أن يجلس، ثم يتخذ وضعة تفوق كتلك الميئة في الشكل (٩٦) والرسم (4) في الشكل (٨١) - الوضعة الاميركية - بينما ينحني الى الورا في كرسية ليري الموظف موقفه المتفوق، والمسيطر، والمنافس. ماذا يحدث اذا ما نسخ الكاتب اذذاك وضعة المدير المسيطرة وهو يناقش امكانية زيادة مرتبه (الشكل ١٣٦)؟

حتى لو كان اتصال الكاتب غير الشفهي على مستوى الرؤوس، فإن المدير يشعر أنه خائف وحتى مهان بتصرف الكاتب غير الشفهي، وقد تعرض وظيفة الكاتب للخطر. هذا المناورة هي طريقة جد فعالة في نزع سلاح الاشخاص «المتفوقين» الذين يحاولون السيطرة. إن المحاسين والمحامين، والموظفين الاداريين معروف عنهم أنهم يتخذون هذه



الشكل (١٣٦) التحدي غير الشفهي.

وتجلس الزوجة دون أن تبس بت شفة، ولكنك تلاحظ ان الزوج ينسخ ايماءات زوجته، فإنك ستجد حتماً أنها من يتخذ القرارات ويكتب الشيكات، لذا فإنها لفكرة حسنة ان توجّه عرضك اليها.

(٩٦)، فإن مرؤوسيه سينجون على منواله. ان الاشخاص الذين يبيعون سلماً الى المتزوجين في منازلهم، يُتصحون جيداً بمراقبة ايماءات الزوجين، لمعرفة من يبدأ الائمة ومن يتبعها. مثلاً، اذا كان الزوج هو من يتحدث،

خفض الجسد، والمنزلة

جاعلين انفسهم يبدون اصفر من شخص الاسرة المالكة. ان التحية الحديثة هي تذكار من فعل خفض الجسد. ويقدر ما يشعر المرء انه متواضع او مرؤوس (= تابع او خاضع) بالنسبة الى الشخص الآخر، يزداد انخفاض جسده. في عالم الاعمال، يوسم اولئك الاشخاص الذين «ينحنون» على نحو متواصل امام هيئة الادارة باسم ينقص او يحط من قدرهم مثل «التملقين بتذلل» او «الزاحفين».

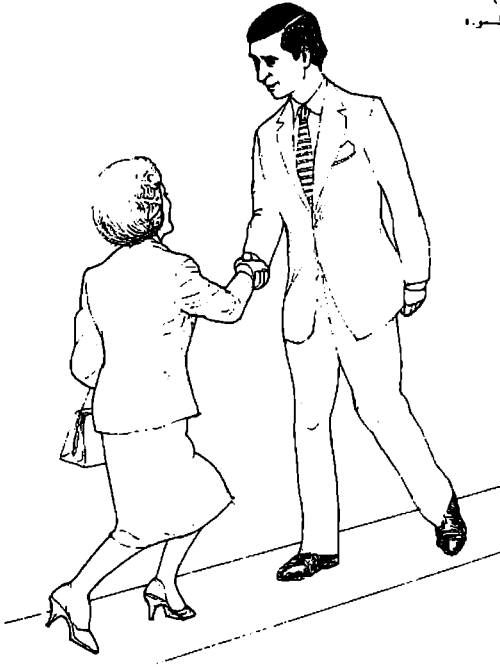
لسوء الطالع، لا يمكن فعل الكثير لمساعدة الناس على أن يغدوا أطول قامة أو أقصر، لذا دعنا نستكشف بعض تطبيقات العلو الفيلة.

انه لفي الإمكان نحاشي تخويف الآخرين بجعل نفسك، شعورياً، أصغر بالنسبة اليهم، لذا دعنا نتحصن المظاهر غير الشفهية للحالة التي كنت فيها تسرع في قيادة السيارة ووقفك من قبل رجال الشرطة. في هذه الظروف، قد ينظر اليك رجل الامن على أنك خصم وهو يتقدم من سيارتك، وردّ فعل السائق عادة أن

تاريخياً، استُخدم خفض علو جسد الشخص امام شخص آخر كوسيلة لإظهار العلاقات العالية/ التابعة (= الخاضعة). ونشير الى فرد من أفراد الاسرة المالكة بـ «يا صاحب السموة»، في حين أن الاشخاص الذين يرتكبون أفعالاً بغيضة اخلاقياً يدعون «وضيعين». إن الخطيب في الاجتماع الحاشد للاحتجاج على قضية ما يقف على صندوق فارغ يُتخذ متبراً مؤقتاً يعتليه المهيجون وغيرهم من الخطباء في الهواء الطلق، لكي يكون أعلى من كل شخص آخر؛ والقاضي يجلس في موقع أعلى من سائر أماكن المحكمة؛ واولئك الذين يقطنون في شقة فوق سطح المبنى يتمتعون بسلطة اكبر من سلطة اولئك الذين يقطنون في منزل على مستوى الأرض، وبعض الثقافات تقسم طبقاتها الاجتماعية الى «طبقة عليا» و«طبقة دنيا».

ان معظم النساء ينحنين لدى مقابلة أفراد الأسرة المالكة، وكذلك الرجال يُحنون رؤوسهم أو يرفعون قبعاتهم عن رؤوسهم،

الشكل (١٣٧)
وها صاحب السرعة.



تجاوزت حدود السرعة المخلدة، فإن اعتذارك قد يمثل هجوماً على الضابط. (٣) يقاتك في سيارتك، فإنك تشيء حاجزاً بينك وبين الضابط.

لعتبر انه في هذه الظروف، الضابط هو على نحو جلي في موقع اعلى من موقعك، فإن

يظل جالساً وراء المقود، ويُنزل زجاج النافذة ويقدم الاعتذارات لتجاوزه حدود السرعة المفروضة. إن سليات هذا التصرف غير الشفهية هي: (١) يضطر الضابط ان يغادر اقليمه (سيارة الدورية) ويأتي الى اقليمك (سيارتك). (٢) لنفرض أنك، في الواقع، قد

التي فيها عيوب الى مخزن يبيع بالفرق. في هذه الحالة، تمثل المضددة او الطاولة الطويلة في الحانوت حاجزاً بين الحانوت والزبون. ان ضبط الزبون المغضب سيكون صعباً اذا بقي صاحب الحانوت في مكانه على الجانب الآخر من الطاولة الطويلة هذه، وهذا البقاء في الإقليم يجعل الزبون أكثر غضباً. إن أفضل مقارنة ستكون بالنسبة الى صاحب الحانوت أن يُقبل الى حيث يقف الزبون على الجانب الآخر من المضددة مع احناء جسده وابرارز راحتي يديه، واستعمال التقية نفسها التي استعملت مع ضابط الشرطة.

ومن الشيق معرفة أن هناك بعض الظروف التي في ظلها يكون خفض الجسد علامة سيطرة. اذ ذاك تخفض جسدك وتجعل نفسك مترجماً في كرسي متيسر في منزل شخص آخر بينما يكون صاحب المنزل واقفاً. إن ذلك هو الأمر غير الرسمي التام بالنسبة الى إقليم الشخص الآخر الذي ينقل الموقف المسيطر او العدائي.

ومن المهم ايضاً أن تتذكر أن الشخص سيكون دوماً أعلى عندما يكون في إقليمه، وخصوصاً في منزله الخاص، والايماات والسلوك الخاضعة او الطيعة هي طرق فعالة لجعل الشخص الى جانبك.

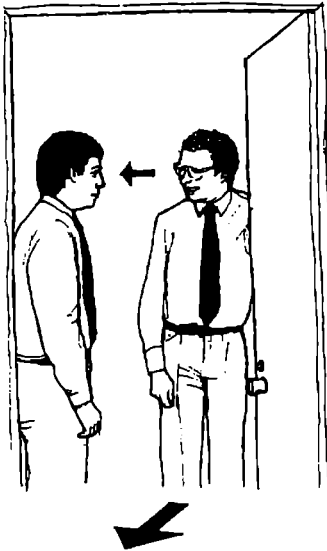
هذا النوع من التصرف إنما يخدم لجعل الامور تسير من سيء الى أسوأ، وان فرصك لتحرير محضر ضبط بحقك تتضاعف. عوضاً عن ذلك، جرب هذا إذا ما فترت همك: (١) ترجل مباشرة من سيارتك (إقليمك)؛ وتقدم من سيارة الشرطي (إقليمه). بهذه الطريقة لن يكون منزعجاً لاضطراره الى مغادرة إقليمه. (٢) إحني جسدك بحيث تبدو أصغر منه. (٣) اخفض منزلتك الخاصة بقولك للضابط كم أنت متهور وغير مؤول، وارفع منزلته بشكوه على إشارته الى الخطأ في أساليك، وقولك له إنك تدرك كم هي صعبة مهمته بالنسبة الى اشخاص متهورين وطائشين مثلك. (٤) مع إبرارز راحتي يديك، وبصوت مرتعش، اطلب اليه ألا يمرر بحقك محضر ضبط. إن هذا النوع من السلوك يُظهر للضابط أنك لست تهديداً بالنسبة اليه، وغالباً ما يجعله يتخذ دور الوالد المغضب، وفي هذه الحالة، يجتذرك تحذيراً شديداً، ويدعك تكمل طريقك، دون ان يمرر بحقك محضر ضبط بسبب السرعة! عندما تُستخدم هذه التقية كما تقدّم معنا، فإنها ستوفر عليك تكديس محاضر الضبط بنسبة أكثر من ٥٠ بالمائة.

ان التقية نفسها يمكن استخدامها لتهديئة زبون سريع الغضب بعيد بعض السلع



الشكل (١٣٨)
«أرجوك، لا تسجل اسمي.»

مؤشرات



الشكل (١٣٩) الجسد يدل الى أين يود الفكر ان يذهب.

هل انتابك يوماً الشعور أن شخصاً ما تتحدث إليه يودّ لو يكون في مكان آخر معك، حتى لو كان يبدو أنه يتمتع برفقتك؟ ان صورة ساكنة لذلك المشهد ستكشف، ولا ريب، ما يلي: (١) ان رأس الشخص متجه شطرك، وتضع اشارات وجبهة من مثل الابتسام وإيماءة الرأس. (٢) ان جسم الشخص وقدميه تشير جميعاً بعيداً عنك، إما شطر شخص آخر، أو تجاه مخرج. ان الاتجاه الذي يؤشر إليه الشخص بجذعه أو قدميه هو اشارة الى حيث يفضل أن يذهب.

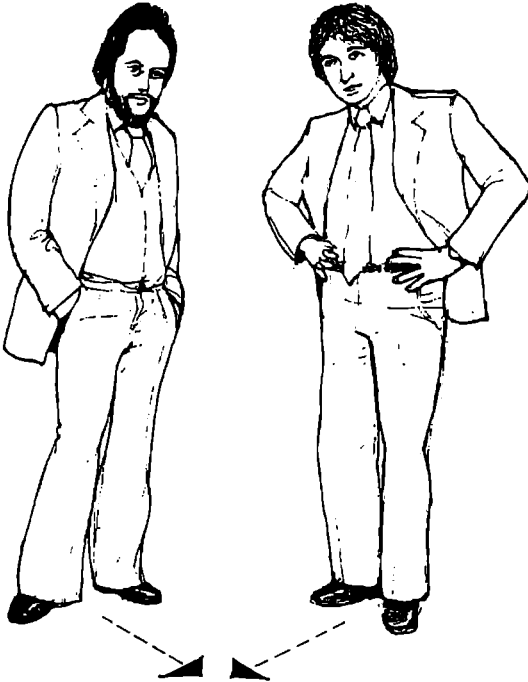
ان الشكل (١٣٩) يبيّن شخصين يتحدثان في مدخل. الرجل الى اليسار يحاول لفت اهتمام الرجل الآخر، ولكن المستمع اليه يرغب في مواصلة طريقه بالاتجاه الذي يشير اليه جسده، على الرغم من ان رأسه ملتفت للاعتراف بوجود الشخص الآخر. إنه فقط عندما يحوّل الشخص الى اليمين جسده صوب الشخص الآخر، يمكن ان تجري المحادثة المشتركة.

من الملاحظ انه غالباً ما يدير شخص ما جسده أو يرجّح قدميه لكي تشير الى أقرب

زوايا ومثلثات تشكيل مفتوح

في فصل سابق، ذكرنا ان المسافة
الجدلية بين الاشخاص تتعلق بدرجة
حميميتهم. إن الزاوية التي يوجه فيها
الاشخاص اجسادهم تعطي كذلك مفاتيح غير

مخرج عندما يكون قرر انتهاء المفاوضة او يكون
راغباً في المغادرة. إذا شاهدت هذه الإشارات
خلال اللقاء وجهاً لوجه، يتعين عليك أن تفعل
شيئاً لكي تَورط الشخص وتجعله مهتماً، أو
تتهي الخديث على شروطك، الأمر الذي يتيح
لك الحفاظ على السيطرة.



الشكل (١٤٠) وضعة مثلث مفتوحة.

توجيه زاوية جذعها الى درجة الصفر وتسمح له بدخول إقليميها. ان المسافة بين شخصين اثنين يقفان في تشكيل مقفل هي دوماً أقل من المسافة بالنسبة الى التشكيل المفتوح.

إضافة الى عروض التردد المعتادة، كلا الفريقين قد يعكس، كما بالمرآة، ايماءات أحدهما الآخر اذا كانا مهتمين احدهما بالآخر. ومثل سائر ايماءات التردد، يمكن استخدام التشكيل المقفل كتحدٍ غير شفهي بين الاشخاص المعادين بعضهم بعضاً (الشكل ١٠٦).

تقنيات التضمين والإقصاء

كلا الوضعتين الثلثية المفتوحة والوضعة المقفلة تُستخدم لتضمين شخص آخر في الحديث أو لإقصائه عنه. ان الشكل (١٤٢) يبيّن التشكيل الثلثي المتخذ من الاثنين الاولين لإظهار قبول الثالث.

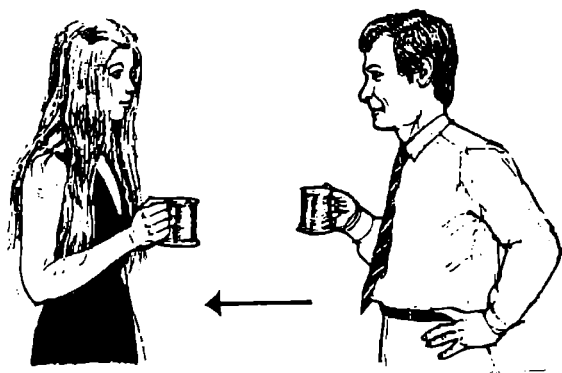
عندما يود شخص ثالث أن ينضمّ الى شخصين اثنين آخرين يقفان في تشكيل مقفل، فقد يدعى الى الانضمام الى الحديث فقط عندما يوجه الاثنان الآخران جذعهما شطر نقطة ثالثة مشتركة لتؤلف الثلث. اذا لم يكن الشخص الثالث مقبولاً، يُبقي الآخران وضعة التشكيل المقفل، ويدبران فقط رأسيهما شطره كعلامة اعتراف بوجود الشخص الثالث، ولكن اتجاه جذعيهما يُظهر أنه غير مدعو للبقاء (الشكل ١٤٣).

شفهية لمواقفهم وعلاقاتهم. مثلاً، ان الناس في معظم البلدان التي تتكلم الانكليزية يقفون وأجسادهم متجهة لتشكيل زاوية ذات ٩٠ درجة خلال اللقاءات الاجتماعية العادية.

الشكل (١٤٠) يُظهر رجلين بجسديهما ذوّبي الزاوية المتجهة شطر نقطة ثالثة خيالية لتأليف مثلث. وذلك يتقدم ايضاً كدعوة غير شفهية لشخص ثالث لكي ينضمّ الى الحديث بوقوفه في النقطة الثالثة. ان الرجلين في الشكل (١٤٠) يعرضان منزلة متشابهة بانحماضهما الايماءات والوضعة المائلة نفسها، والزاوية التي يؤلفها جذعاهما تدلّ على أن حديثاً غير شخصي يجري بينهما. ان تشكيل مثلث يدعو شخصاً ثالثاً من المنزلة المائلة الى الانضمام الى الحديث. وعندما يُقبل شخص رابع في المجموعة، سيتشكل مربع، وبالنسبة الى شخص خامس، ستشكل إما دائرة او مثلثان.

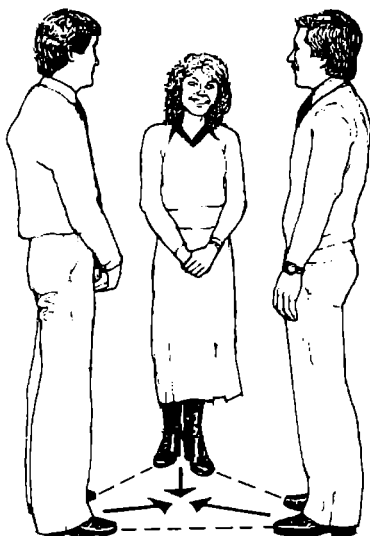
تشكيل مقفل

عندما يكون المطلوب السرية من جانب شخصين، فإن الزاوية التي تتشكّل من جذعيهما تنخفض من ٩٠ درجة الى الصفر. ان الرجل الذي يرغب في اجتذاب شريكة ما يستخدم هذه المناورة، كما إيماءات التردد الأخرى، عندما يقوم بلعبه معها. فهو لا يوجه جسده نحوها، وحسب، بل إنه يُقبل ايضاً المسافة بينها إذ يتحرك الى منطقتها الحميمية. ولكي تقبل المقاربة، لا تحتاج إلا الى



الشكل (١٤١)

تأثير جسدي مباشر في التشكيل المعقل.

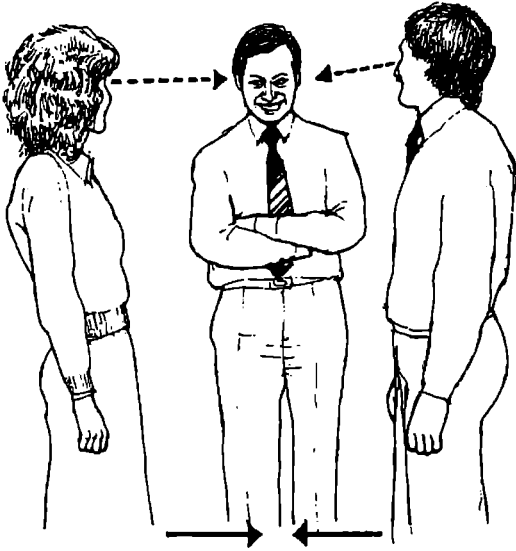


الشكل (١٤٢)

ملقبة مفتوحة تشير الى القبول.

الشكل (١٤٣)

شخص ثالث غير مقبول من
الأثنين الاولين.



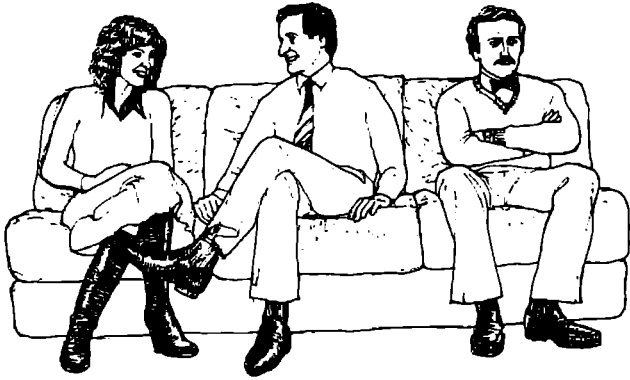
والطريقة الوحيدة التي يستطيع بها الرجل الى
اليمين الاشتراك في الحديث هي أن يحرك
كرسيه الى وضع امام الشخصين الاثنين ومحاول
تشكيل مثلث، او يتخذ فعلاً ما لتحطيم
التشكيل.

مقابلة شخصين

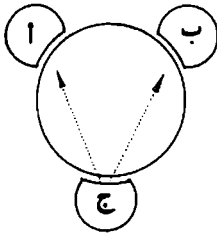
لفرض أنك شخصياً، الشخص (ج)،
ومتجري مقابلة او حديثاً مع شخصين (أ)
و(ب)، ولنقل إنكم إما بالاختيار او
بالمصادفة، جلستم في وضعة مثلثية الى طاولة

تأثير الجسد الجالس

ان تصالب الركبتين صوب شخص آخر
هو علامة على القبول بذلك الشخص أو
الاهتمام به. وإذا أصبح الشخص الآخر مهتماً
كذلك، فإنه يصلب ركبته صوب الشخص
الاول كما يظهر في الشكل (١٤٤). وإذا توترط
هذان الشخصان أكثر فأكثر احدهما مع الآخر،
فإنهما يروحان ينخان حركات وإيماءات
بعضهما البعض كما هي الحال في الشكل
(١٤٤)، ويتبع عن ذلك تشكيل مقفل يقصي
الآخرين جميعاً، مثل الرجل الى اليمين.



الشكل (١٤٤) يُستخدم ناشر الجسد الى استبعاد الشخص الى البين.



الشكل (١٤٥) مقابلة شخصين معاً.

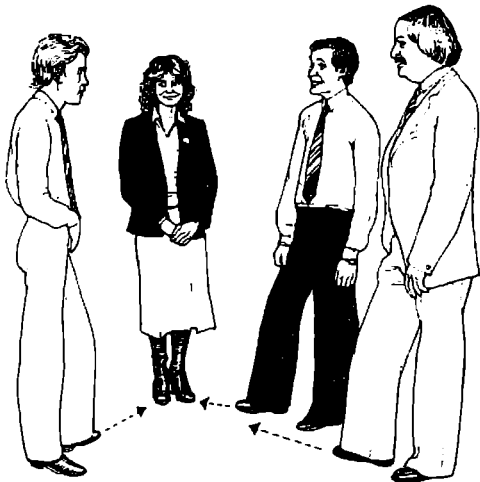
مستديرة. ولنفرض كذلك ان الشخص (أ) كثير الكلام، ويطرح اسئلة كثيرة، وأن الشخص (ب) يبقى صامتاً طوال الوقت. عندما يسألك الشخص (أ) سؤالاً، كيف تستطيع أن تحييه وتواصل حديثاً من دون أن تقصي الشخص (ب)؟ استخدم هذا التضمين البسيط ولكن الفعال جداً: عندما يطرح الشخص (أ) سؤالاً، انظر اليه وأنت تبدأ بالجواب، ثم أدر راسك شطر الشخص (ب)، ثم عد الى الشخص (أ)، ثم الى الشخص (ب) من جديد، حتى تتلفظ بعبارتك النهائية، ناظراً الى الشخص (أ) (الذي طرح السؤال) مجدداً وأنت تهيي جملتك. هذه التقنية تدع

تكتفي بالاصعاء، وحسب. ثم انك تلاحظ شيئاً مشوقاً - إن أقدام الرجال جيعاً تشير باتجاه المرأة. بهذا الفتح غير الشفهي، فإن الرجال إنما يقولون للمرأة انهم مهتمون بها. وبحالة دون الوعي، ترى المرأة إيماءات الأقدام، ومن المحتمل أن تظل مع المجموعة طالما هي تحظى بالاهتمام. في الشكل (١٤٦)، انها تقف وقدماهما معاً في وضعة حيادية، وقد توجه قدمها في النهاية شطر الشخص الذي تجده الاكثر جاذبية واهتماماً. وستلاحظ أيضاً انها تلقي نظرة جانبية على الرجل، الذي يستخدم إيماءة الالهامين في الحزام.

الشخص (ب) يشعر أنه متورط في الحديث، وهو مفيد بصورة خاصة اذا احتجت لأن يكون الشخص (ب) الى جانبك.

تأثير القدمين

لا تخدم القدمان كمؤشرات، وحسب، فتشيران الى الاتجاه الذي يودُ المرء أن يذهب فيه، ولكنها كذلك تُستخدمان للإشارة الى أشخاص شيقين او جذابين. تصوّر أنك في حفلة اجتماعية وتلاحظ مجموعة من ثلاثة اشخاص وامرأة جدّ فانتة (الشكل [١٤٦]). ويبدو ان الحديث يسيطر عليه الرجال، والمرأة

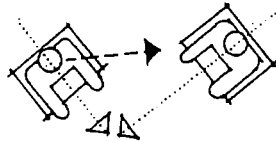
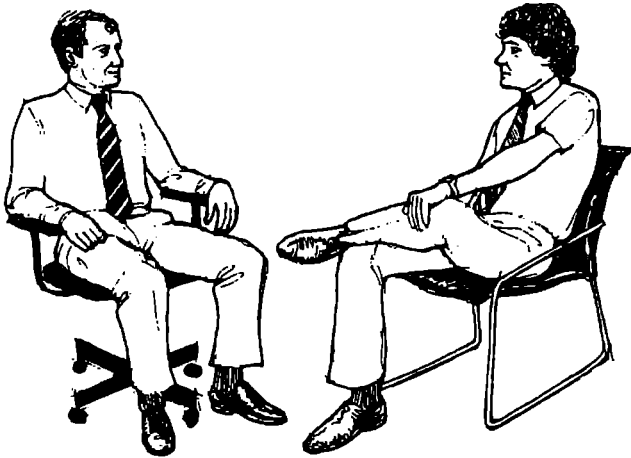


الشكل (١٤٦) الأقدام تُوّشر الى ما يدور في الفكر.

تشكيلات الجسد الجالس

مشاعره، وبين آن وآخر، أنك توافقه على أفكاره أو أفعاله. كيف يسلك أن تنقل، بكيفية غير شفوية، هذه المواقف مستخدماً تشكيلات جسدية. اترك جانباً المقابلة وتقنيات الاستجواب لهذه الرسوم، وادرس النقاط التالية: (١) حقيقة أن جلسة النصح هي في مكتبك، وأنتك الرئيس، يسمحان لك بأن تنهض من وراء مكتبك الى الجانب الآخر منه

خذ مثلاً الحالة التالية: أنت تتمتع بقدرة رقابية وعلى وشك أن تنصح مرؤوساً اداؤه في العمل غير مرضٍ وخاطيء. لتحقيق هذه الغاية، تشعر أنك بحاجة الى استعمال اسئلة مباشرة تتطلب اجوبة مباشرة، وقد تضع المرؤوس تحت الضغط. في اوقات ستحتاج ايضاً إلى أن تظهر للمرؤوس أنك تفهم

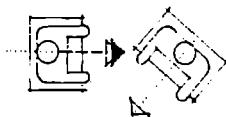
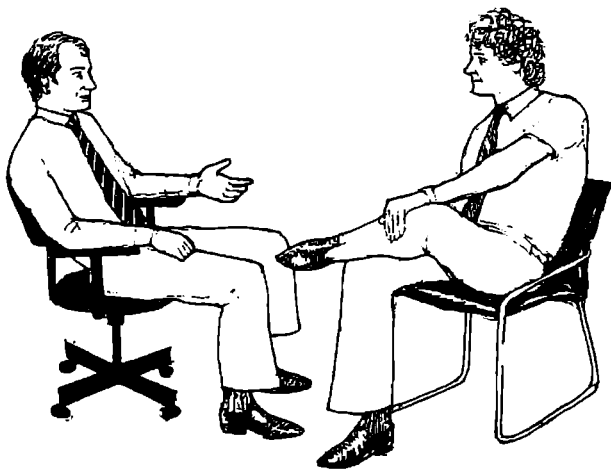


الشكل (١٤٧) تشكيل منك مفتوح.

هناك ثلاثة تشكيلات زاوية رئيسية
بالوسع استخدامها.

مثل الوضعة المثلية الواقعة، فإن
التشكيل الثلث المقترح يمنح الاجتماع موقفاً
مسترخياً غير رسمي، وهي وضعة جيدة لفتح
جلسة نصح (الشكل ١٤٧). بوسعك أن تُظهر
اتفاقاً غير شفهي مع المرؤوس من هذه الوضعة
بنسخ حركاته وإيماءاته. وكما يفعلان في وضعة
الوقوف، فإن الجذعين يشيران الى نقطة مشتركة

حيث يجلس المرؤوس (الوضعة التعاونية)،
ومع ذلك تحتفظ بالسيطرة غير الشفهية. (٢)
يجب ان يجلس المرؤوس على كرسي ذي قوائم
ثابتة وليس له ذراعان، كرسي يجبره على
استخدام إيماءات ووضعات تعطيك نفهاً
أفضل لموافقته. (٣) يجب أن تجلس على كرسي
دوار ذي ذراعين، يمنحك مزيداً من السيطرة،
ويتيح لك أن تزيل بعض إيماءتك غير المقصودة
بالساح لك بأن تتحرك في مكانك.



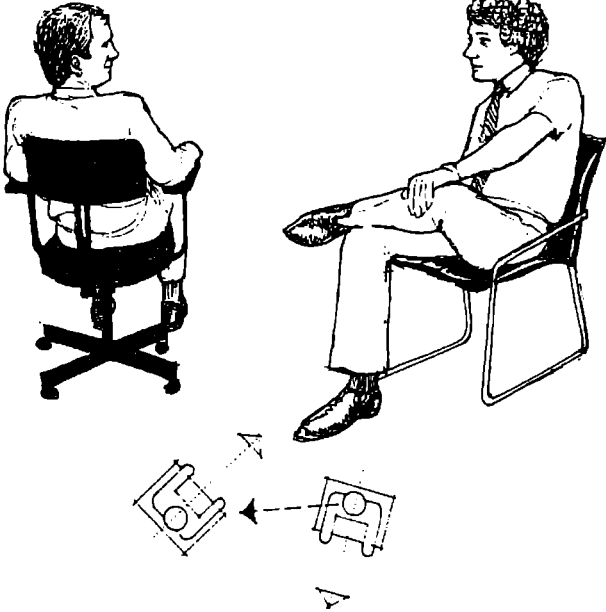
الشكل (١٤٨) تأثير جسدي مباشر.

بضغط هائل غير شفهي. مثلاً، إذا ما حك عينه وفمه عقب سؤالك إياه سؤالاً ما، ودوّرت كرسيك لكي تشير مباشرة إليه وقلت «هل أنت متأكد من ذلك؟» فإن هذه الحركة البسيطة تمارس ضغطاً غير شفهي عليه وقد تجبره على قول الحقيقة.

عندما تموقع جسدك في زاوية مستقيمة بعيداً عن مرؤوسك، فإنك تزيل الضغط من المواجهة (الشكل ١٤٩). تلك هي وضعة ممتازة

ثالثة لتشكيل مثلث؛ هذا يمكن ان يُظهر اتفاقاً مشتركاً.

بتدوير كرسيك للإشارة بجسدك مباشرة الى مرؤوسك (الشكل ١٤٨) فإنك إنما تقول له بطريقة غير شفهيّة انك تريد منه اجوبة مباشرة عن أسئلتك. اقرن هذه الوضعة مع نظرة العمل المحدقة (الشكل ١٤٩)، ومع إيماءات الجسد والوجه المتفحظة، يشعر مرؤوسك



الشكل (١٤٩) وضعة الزاوية المستقيمة.

لتطرح منها اسئلة دقيقة أو محرجة، مربكة، مشجعاً مزيداً من الاجوبة المفتوحة عن أسئلتك من دون اي ضغط يأتي منك. إذا كانت الجوزة التي تحاول أن تكسرهما جوزة صعبة، فقد تحتاج إلى العودة إلى تقنية الجسد المباشر المؤثر للحصول على الوقائع.

خلاصة

إذا شئت أن يكون لشخص ما علاقة معك، استخدم الوضعة الثلثية، وعندما تحتاج إلى ممارسة ضغط غير شفهي، فاستخدم تأثير الجسد المباشر. إن وضعة الزاوية المستقيمة تسمح للشخص الآخر بأن يفكر ويتصرف باستقلال، من دون ضغط غير شفهي من جانبك. إن قلة من الناس درسوا تأثير تأثير

الجسد في التأثير في مواقف الآخرين واستجاباتهم.

هذه التقنيات تتطلب كثيراً من الممارسة للإتقان، ولكنها قد تصبح حركات «طبيعية» قبل طويل وقت. إذا كنت تتعامل مع آخرين من اجل المعيشة، فالسيطرة على تأثير الجسد، وتقنيات تدوير الكرسي هي مهارات جد مفيد اكتسابها. في لقاءاتك يوماً بعد يوم مع الآخرين، فإن التأثير بالقدم، وبالجسد، وبمجموعة الايماءات الايجابية من مثل الذراعين المفتوحتين، وراحتي اليدين المرئيتين، والانحناء الى الامام، والرأس المائل، والابتسام - كل ذلك يمكن أن يجعل من السهل بالنسبة الى الآخرين ليس، فحسب، الاستمتاع برفقتك، ولكن أن يتأثروا بوجهة نظرك الخاصة.

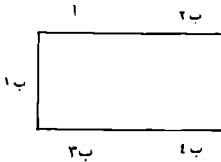
مكاتب، وطاولات، وترتيبات الجلوس

ويضطر الشخصان الحميميان ان يجلسا احدهما
قبالة الآخر فيما هو عادة وضعة دفاعية.

وبسبب ان ثمة مدى واسعاً من الظروف
المُلطّفة، فإن الامثلة التالية تتعلّق في الدرجة
الاولى بترتيبات الجلوس في محيط مكتب فيه
مكتب مستطيل قياسي.

بوسع الشخص (ب) ان يتخذ أربع
وضعات جلوس اساسية بالنسبة الى الشخص
(أ).

(ب ١): وضعة الزاوية



الشكل (١٥٠) اوضاع جلوس اساسية.

وضعات الجلوس الى الطاولة

إن التوضع الاستراتيجي بالنسبة الى
الاشخاص الآخرين طريقة فعّالة للحصول
على التعاون منهم. ويمكن كشف مظاهر من
مواقفهم تجاهك بفضل الوضعة التي يتخذونها
بالنسبة اليك.

لاحظ مارك كتاب، في كتابه «الاتصال
غير الشفهي في التفاعل البشري»، انه، على
الرغم من ان هناك صيغة عامة لتفسير وضعات
الجلوس، فقد يكون للبيئة (= المحيط) تأثير
على الوضعة المختارة. ودلّت البحوث التي
اجريت مع اميركيين بيض من الطبقة المتوسطة
ان وضعات الجلوس قد تتباين عن وضعات
الجلوس المتخذة في مطاعم الدرجة الاولى، وأن
الاتجاه الذي تتخذه المقاعد والمسافة بين
الطاولات قد يكون لهما تأثير مشوّه في سلوك
الجلوس. مثلاً، ان الشخصين الحميمين
يُفضّلان الجلوس جنباً الى جنب كلما كان ذلك
ممكناً، ولكن في مطعم مزدحم حيث المقاعد
قريب بعضها من بعض، ليس ذلك ممكناً،

(ب ٢) الوضعة التعاونية

(ب ٣) الوضعة التنافسية / الدفاعية

(ب ٤) الوضعة المستقلة

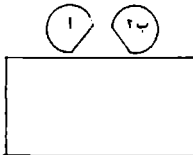
وضعة الزاوية (ب ١)

هذه الوضعة تُستخدم طبيعياً من جانب اشخاص منهيكين بحديث ودود، وعابر. ان الوضعة تتيح اتصالاً غير محدود للعين، وفرصة استخدام عدد من الايماءات ومراقبة ايماءات الشخص الآخر. ان زاوية المكتب توفر حاجزاً جزئياً فيما لو بدأ احد ما يشعر أنه مهتد، وهذه الوضعة تُجنب تقسيماً اقليمياً على سطح الطاولة. ان الوضعة الاكثر استراتيجية والناجحة التي يستطيع منها بائع متجول ان يقدم عرضه الى زبون جديد هي الوضعة (ب ١) على افتراض أن (أ) هو الشاري. بتحريك الكرسي، وحسب، الى الوضعة (ب ١) يمكنك ان ترفع جواً متوتراً وتضاعف فرص التفاوض المُرضي.

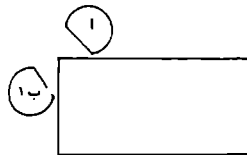
(ب ٢) الوضعة التعاونية

عندما يكون شخصان متجهين بكيفية مشتركة، اي عندما يكون تفكيرهما واحداً، او عندما يكونان يقومان بعمل ما معاً، فإن هذه الوضعة عادة ما تحدث. إنها واحدة من اكثر الوضعات استراتيجية لتقديم (= عرض) قضية وجعلها مقبولة. الخدعة فيها، مع ذلك، هي ان يستطيع (ب) ان يتخذ وضعته دون ان يشعر (أ) ان اقليمه قد غُزي. وهذه ايضاً وضعة ناجحة تُتخذ عندما يُقدّم فريق ثالث الى التفاوض من جانب (ب)، البائع المتجول. لنقل، مثلاً، إن بائعاً متجولاً يجري مقابلة ثانية مع زبون، وقدم هذا البائع خبيراً تقنياً. فتكون الاستراتيجية التالية الاكثر مناسبة.

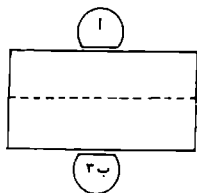
يجلس الخبير التقني في الوضعة (ج) قبالة الزبون (أ). بوسع البائع ان يجلس إما في وضعة (ب ٢) (= التعاونية) أو (ب ١) (الزاوية). وهذا يسمح للبائع ان يكون «الى



الشكل (١٥٢) الوضعة التعاونية.



الشكل (١٥١) وضعة الزاوية.

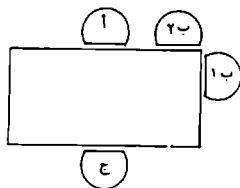


الشكل (١٠٤) الوضعة التنافسية - الدفاعية.

فقط ١٠ بالمائة من المرضى لوحظوا أنهم يرتاحون عندما يُوجد مكتب الطبيب، ويجلس الطبيب خلفه. هذا الرقم ازداد الى ٥٥ بالمائة عندما لم يكن هناك اي مكتب.

إذا كان (ب) يسعى الى اقتناع (أ)، فإن وضعة تنافسية - دفاعية تخفّض الفرصة لتفاوض ناجح ما لم يجلس (ب) عمداً قبالة (أ) كجزء من استراتيجية مخططة سلفاً. مثلاً، قد يتفق ان (أ) هو مدير وعليه ان يوتّخ بقسوة الوظف (ب)، والوضعة التنافسية يمكن أن تقرّي التوتبخ. ومن جهة اخرى، قد يكون من الضروري بالنسبة الى (ب) ان يجعل (أ) يشعر بالتعالي، وهكذا يجلس (ب) عمداً قبالة (أ) مباشرة.

مهما يكن خط العمل الذي أنت فيه، فإذا كان يتضمّن التعامل مع الناس، فأنت في



الشكل (١٠٣) نغم شخص ثالث.

جانب الزبون، وسأل الخبير التقني بالنيابة عن الزبون، وهذه الوضعة غالباً ما تُعرف بـ «اتخاذ جانب المعارضة».

الوضعة التنافسية/ الدفاعية (ب ٣)

الجلوس عبر الطاولة يتم من شخص يستطيع ان ينشئ جواً دفاعياً تنافسياً، ويجعل كل فريق يتخذ موقفاً ثابتاً بالنسبة الى وجهة نظره لأن الطاولة تصبح حاجزاً متيناً بين الفريقين. هذه الوضعة يتخذها اشخاص هم يتنافسون في ما بينهم أو اذا كان الواحد منهم يوتّخ الآخر. ويبيّن ذلك ايضاً ما اذا كان هناك دور الرئيس / المرؤوس عندما يُستخدم ذلك في مكتب (أ).

لاحظ أردجايل ان اختباراً أُجري في عيادة طبيب يبيّن ان وجود المكتب او غيابه له تأثير كبير في ما اذا كان المريض مرتاحاً ام لا.

العمل المؤثر، ويجب أن تكون غايتك دوماً أن ترى وجهة نظر الشخص الآخر، لتجعله يشعر بالراحة، وأنه على صواب اذ يتعامل معك به؛ ان الوضعة التنافسية لا تؤدي الى هذه الغاية. ان مزيداً من التعاون سيُكسب من وضعة الزاوية والوضعة التنافسية. ان المحادثات هي أقصر ومحددة أكثر في هذه الوضعة منها في وضعة اخرى.

عندما يجلس الناس بعضهم قبالة بعض مباشرة عبر طاولة ماء، فإنهم يسمونها لاشعورياً الى إقليمين اثنين متساويين. وكل واحد يدعي ملكية النصف، ويرفض أن يتعدى عليه الآخر. ان شخصين يجلسان في وضعة تنافسية الى طاولة في المطعم يحدّان تحوّمها الاقليمية بإناء الملح، والبهارات، والسكر، والمناشف اليدوية.

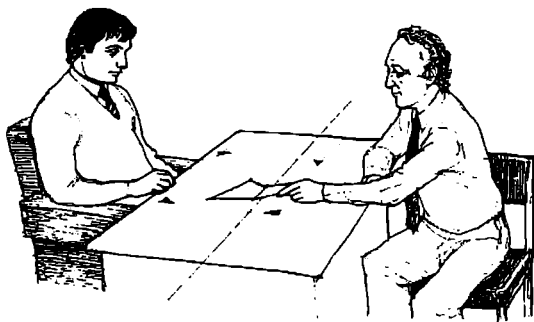
هوذا اختبار بسيط بوسلك القيام به في مطعم، يبين كيف سيتصرف شخص ما لدى اجتياح إقليمه. لقد دعوت مؤخراً بائعاً منجولاً لكي يتناول الغداء معي ولكي أقدم اليه عقداً تمّ مع شركتنا. وجلسنا الى طاولة صغيرة مستطيلة في المطعم كانت من الصغر بحيث تسمح لي بالتحاذ وضعة الزاوية، لذا اضطررت الى اتخاذ الوضعة التنافسية.

كانت ادوات الأكل المعتادة على المائدة: منفضة السكاير، وآنية الملح والفلفل، ومناشف اليد، ولائحة الطعام. تناولت اللائحة

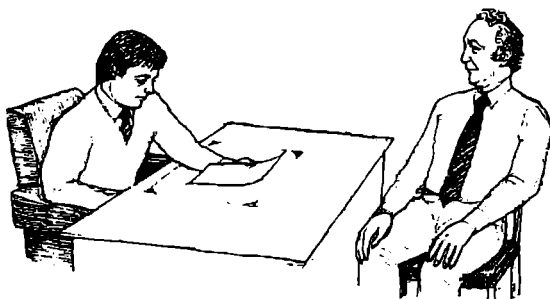
هذه وقرأتها ثم دفعتها عبر المائدة الى إقليم البائع. فتناولها وقرأها، ثم وضعها مجدداً وسط المائدة، الى يمينه. ثم انني تناولتها مجدداً، وقرأتها ووضعتها في إقليمه. عند ذلك كان ينحني الى الامام، وقد جعله هذا الغزو الماهر يستوي في جلسته. كانت منفضة السكاير في الوسط، ومع نفض رماد سيكارتي دفعتها الى إقليمه، فنفض بدوره رماد سيكارته وأعاد دفع المنفضة الى وسط الطاولة ثانية. ومجدداً وعرضاً تماماً، نفضت رماد سيكارتي فيها، ودفعتها الى ناحيته. ثم انني دفعت بهدوء إناء السكر من وسط المائدة الى جانبه، وراح يُسدي عدم الارتياح، ثم انني دفعت إنائي الملح والفلفل عبر خط وسط المائدة. في تلك اللحظة كان يتلوى فوق مقعده كما لو كان جالساً فوق عرش نخل، وراح يتشكّل على جبينه غشاء خفيف من العرق. وعندما دفعت مناشف اليد عبر المائدة صوبه، كان ذلك أكثر مما يحتمل، فاستأذن للذهاب الى الحمام. ولدى عودته، استأذنت أنا ايضاً للذهاب الى الحمام، ولما عدت الى المائدة وجدت كل ما كان على المائدة من أشياء قد دُفع الى خط الوسط!

هذه اللعبة البسيطة الفعّالة تبرز المقاومة الهائلة التي تستولي على الشخص الذي يُغزى إقليمه. ويجب أن يكون واضحاً الآن ان ترتيب الجلوس التنافسي يجب تحاشيه في اي مفاوضة أو نقاش.

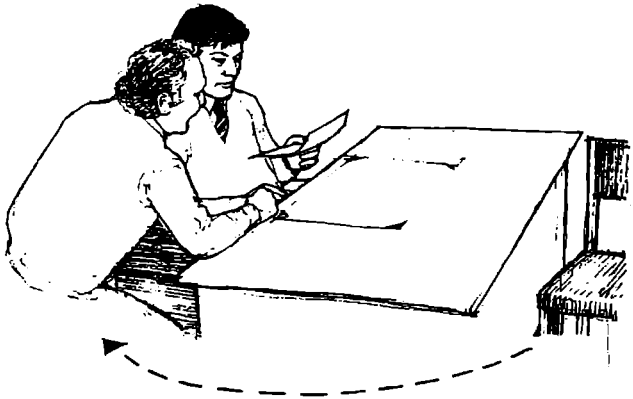
سيكون هناك مناسبات قد يكون فيها



الشكل (١٥٥) الورقة موضوعة على الخط الأتليسي.



الشكل (١٥٦) اخذ المرء الورقة الى ارضه علامة القبول غير الشفهي.



الشكل (١٥٧) اتفاق غير شفهي لدخول لرض للمشترى.

المكتب. إذا ما اخذه إلى إقليمه، فإن ذلك يمنحك الفرصة لكي تطلب الإذن بأن تدخل إقليمه وأن تتخذ إما وضعة الزاوية او وضعة التعاونية (الشكل ١٥٧). مع هذا، اذا دفع ذلك، فتكون في ورطة! إن القاعدة الذهبية هي ألا تنتهك حرمة اقليم الشخص الآخر ما لم تُمنح الإذن غير الشفهي للقيام بذلك، وإلا وضعته بعيداً عن الجانب الصحيح.

الوضعة المستقلة (ب ٤)

هذه هي الوضعة التي يتخذها الأشخاص عندما لا يودون التفاعل بعضهم مع

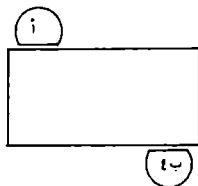
من الصعب أو من غير الملائم اتخاذ وضعة الزاوية لتقديم قضيتك. لنفرض أن لديك عرضاً مرئياً (= بصرياً)؛ اقتباس من كتاب، او عينة تقدمها الى الشخص الجالس وراء مكتب مستطيل. أولاً، ضع المقال على الطاولة (الشكل ١٥٥)، سينحني الشخص الآخر الى الامام وينظر اليه، خذه الى إقليمه او ادفعه مجدداً الى اقليمك.

إذا انحنى الى الامام للنظر اليه، عليك أن تقدم عرضك من المكان الذي تجلس فيه إذ إن هذا الفعل غير الشفهي يقول لك إنه لا يريد أن تكون الى الجانب الذي يجلس فيه من

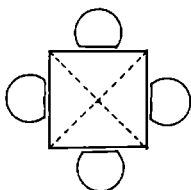
اليسار. وتنشأ المقاومة الأكبر عادة من الشخص
الجالس قبالتك مباشرة.

الطاولة المستديرة (غير رسمية)

استخدم الملك آرثر الانكليزي الطاولة



الشكل (١٥٨) وضعة مستطلة.

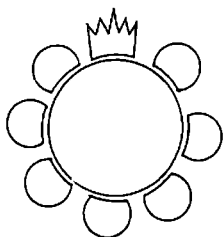


الشكل (١٥٩) طاولة مربعة (رسمية).

بعض؛ وهي تحدث في أماكن من مثل المكتبات العامة، والمقاعد في الحدائق العامة، أو المطاعم. إنها تعني انعدام الاهتمام، وحتى أنها قد تترجم كبادرة عدائية من جانب الشخص الآخر إذا ما غُزيت الحدود الإقليمية. هذه الوضعة يجب تجنبها عندما يكون المطلوب مناقشة مفتوحة بين (أ) و (ب).

طاولات مربعة / مستديرة / مستطيلة

الطاولة المربعة (رسمية)



الشكل (١٦٠) طاولة مستديرة (غير رسمية).

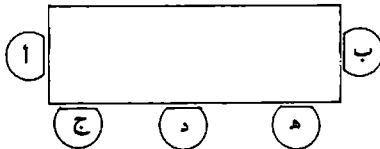
كما سبق أن ذكرنا، توجد الطاولات المربعة علاقة تنافسية أو دفاعية بين اشخاص من المنزلة الواحدة المتساوية. ان الطاولات المربعة مثالية للقيام بالأحاديث القصيرة، الدقيقة، أو لإيجاد علاقة رئيس / مرؤوس. ان معظم التعاون يتأى عادة من الشخص الجالس بقربك، والشخص الجالس الى اليمين يميل الى أن يكون اكثر تعاوناً من ذلك الجالس إلى

عبر الطاولة كمحاولة لمنح كل فارس من فرسانه قدراً متساوياً من السلطة والمنزلة. إن الطاولة المستديرة تخلق جوّاً من الاسترخاء غير الرسمي، وهي مثالية لتعزيز المناقشة بين الأشخاص من ذوي المنزلة المتساوية إذ إن كل شخص يستطيع أن يدعي القدر نفسه من اقليم الطاولة. وإزاحة الطاولة والجلوس في حلقة يعزّز كذلك النتيجة عنها. لسوء الطالع، لم يكن الملك آرثر واعياً أنه إذا كانت منزلة الواحد أعلى من منزلة الآخرين في المجموعة، فإن ذلك يبدّل قوة كل شخص وسلطته. وكان الملك يتمتع بالقوة الاعظم حول المائدة المستديرة، وذلك كان يعني ان الفرسان الجالسين الى جانبه كانوا غير شفهي ممنوحين القدر التالي الارفع من القوة، علماً بأن الجالس الى يمينه كان يتمتع بقدر اكبر قليلاً من قوة الجالس الى اليسار؛ وكان مقدار القوة ينخفض بالنسبة الى المسافة التي تباعد بينه وبين الملك. وعلى ذلك، فإن الفارس الجالس مباشرة

عبر الطاولة بالنسبة الى الملك، كان، في الواقع، في الوضعة التنافسية - الدفاعية، وكان، وعلى وجه الاحتمال، ذاك الذي يستبب الازعاج الاكبر. كثيرون من مديري الاعمال اليوم يستخدمون كلتا الطاولتين المربعة والمستديرة. إن المكتب المربع الذي هو عادة مكتب العمل، يُستخدم للنشاط العملي، والمحادثات القصيرة او الموجزة، والتوبيخات، وما شاكل ذلك. إن الطاولة المستديرة، وهي غالباً طاولة قهوة مع الجلوس بالذثار او العبائة، تستخدم لخلق جو غير رسمي للاسترخاء او للاقتناع.

الطاولات المستطيلة

الى المائدة المستطيلة، تمتع (أ) دوماً بالتاثير الاكبر. وفي اجتماع اشخاص من المنزلة نفسها، يكون للشخص الذي يجلس في الوضعة (أ) النفوذ الاكبر، على افتراض أن ظهره ليس متجهاً الى الباب. اذا كان (أ)



الشكل (١٦١) وضعت الى طاولة مستطيلة.

مصدرها وامكاناتها الكافية وتفحص سلوك
خلفية تغذية الشخص .

يقول لنا علماء الإنسان إن أصل الانسان
كان ذلك الذي كان يقطن الشجر، وكان نباتياً
كلياً، يتشكل طعامه من الجذور، والاوراق،
والكباشن، والفاكهة وما شابه ذلك. ومنذ
حوالي مليون سنة، أتى من الشجر الى السهول
ليصبح صياد طرائد. وقبل أن يغدو قاطناً البر،
كانت عادات الانسان في الطعام عادات أكل
القرود، بما في ذلك القضم الرفيق والمتاني على
نحو متواصل طوال اليوم. كان كل شخص
مسؤولاً كلياً عن حياته الخاصة وعن حصوله
على طعامه الشخصي. وبصفته صياداً، مع
ذلك، احتاج الى التعاون مع سائر الأشخاص
لأسر طرائد كبيرة، ولذا تشكلت مجموعات
تعاونية كبيرة. وكانت كل مجموعة تغادر مكانها
لدى شروق الشمس لتصطاد خيلاً النهار
وتعود عند الغسق مع صيد اليوم. وكان ذلك
يُقسم بالتساوي في ما بين الصيادين، الذين
كانوا يتناولون طعامهم في الكهف المشترك.

لدى مدخل الكهف كانت تُشعل النار
لصدّ الحيوانات الخطرة، ولتوفير الدفء. وكان
كل شخص من سكان الكهف يجلس وظهروه
مسند الى الجدار لتحاشي إمكانية الوقوع فريسة
الهجيات من الخلف، بينما هو منهمك في التهام
وجبهته. والاصوات الوحيدة التي كانت تُسمع
كانت صرير الاسنان، والقضم، وقرقرة السنة
النار. إن هذه العملية القديمة في مشاطرة

مواجهها الباب، فإن الشخص الجالس في
الوضعة (ب) سيكون الاكثر نفوذاً، وسيكون
منافساً قوياً ل(أ). ولنفرض أن (أ) كان في
الوضعة الافضل قوة، يكون (ب) الشخص
الذي يليه من حيث السلطة، ثم يأتي بعده (ج)
ثم (د). هذه المعلومة تجعل ممكناً بناء ادوار قوة
في الاجتماعات بوضع اشارات على المقاعد التي
تودّ ان يجلس عليها كل شخص بحيث يكون
لك شخصياً التأثير الاقصى فيهم .

طاولة الطعام في المنزل

ان اختيار طاولة الطعام في المنزل يمكن
ان يقدم مفتاحاً لتوزيع القوة بين أفراد الأسرة،
على افتراض ان حجرة الطعام يمكن ان ترتب
استوعب طاولة من اي شكل، وان يتم اختيار
شكل الطاولة عقب تفكير كثير وعميق. ان
الأسر «المفتوحة» تفضل الطاولات المستديرة،
والأسر «المقفلة» تختار الطاولات المربعة،
والأسر «المتسلطة» تختار الطاولات المستطيلة.

اتخاذ القرار على مائدة الطعام

بتذكّر ما سبق قوله حول الاقاليم
البشرية واستخدام الطاولات المربعة،
والمستطيلة، والمستديرة، دعنا الآن ننظر الى
ديناميات دعوة شخص الى تناول الغداء
(اوالعشاء) حيث تكون الغاية الحصول على
استجابة ملائمة لعرض ما. لتفحص العوامل
التي يمكن ان تبي جوّاً ايجابياً، ومناقشة

يتضاعف بعد أكثر إذا كان ظهر الشخص يتجه صوب باب أو نافذة مفتوحين وعلى مستوى الأرض. بعد ذلك، يجب أن تكون الأضواء خافتة، وتُعزف موسيقى خلفية مكتوبة. كثير من المطاعم من الدرجة الأولى لها مواقد مفتوحة أو مما يماثل ذلك بالقرب من مدخل المطعم لإعادة تمثيل النار التي كانت تشتعل في أعياد الكهف القديمة. ويكون من الأفضل استخدام طاولة مستديرة، وحجب وجهة نظر مرشحك في الأشخاص الآخرين بحاجز أو نبتة خضراء كبيرة إذا كنت ستحظى بجمهور يصغي اليك.

إنه لأسهل كثيراً الحصول على قرار إيجابي في ظل هذه الظروف مما هو الحال في المطاعم حيث الإضاءة مشرقة ساطعة، والطاولات والكراسي موضوعة في مناطق مكشوفة، ودويّ الصحن، والسكاكين، والشوك يتردد. إن المطاعم الممتازة تستخدم هذه الأنواع من تقنيات الاسترخاء لانتزاع مقادير كبيرة من المال من محافظ زبائنها من أجل الطعام العادي، وقد استخدمها البشر طوال آلاف السنين لخلق جو رومنتيقي لفائدة نسايتهم.

الطعام لدى الفسق حول نار مشتعلة كانت بداية حدث اجتماعي يعيد الانسان الحديث تمثله في «الشاوي» في الهواء الطلق وحفلات الغداء او العشاء. والانسان الحديث يعيد كذلك التمثيل ويتصرف في هذه الاحداث والمناسبات بالطريقة نفسها التي كان الانسان يقوم بها منذ مليون سنة خلت.

والآن هيا بنا الى مطعمنا او حفلتنا ظهراً أو مساءً. إن قراراً إيجابياً في مصلحتك هو أسهل الحصول عليه عندما يكون الشخص أو المرشح المحتمل متحرراً من التوتر، وحواجزه الدفاعية مخفضة. لتحقيق هذه الغاية، مع تذكر ما قيل عن أسلافنا، ينبغي اتباع قواعد بسيطة قليلة.

أولاً، سواء أكنت تتناول غداءك في المنزل أو في المطعم، اجلس الشخص أو المرشح المحتمل وظهره الى جدار صلب أو حاجز. فإن الأبحاث تدلّ على أن التنفّس، ونسبة نبض القلب، وتردد موجات الدماغ، وضغط الدم تزداد بسرعة عندما يجلس الشخص وظهره الى حيز مفتوح، وخصوصاً حيث يكون الآخرون يتحركون. والتوتر

العاب قوة

العاب قوة بالكراسي

مثل معروف جداً. بقدر ما يكون الظهر مرتفعاً، تكون أكبر قوة الشخص الذي يجلس عليه ومنزله. قد يبلغ ارتفاع العروش او الكراسي الرسمية التي يشغلها الملوك، والملكات، والبابوات، وسائر الاشخاص الرفيعة المنزلة ٢٥٠ ستمتراً لإبراز منزلتهم بالنسبة الى رعاياهم؛ والمدير الاداري الرفيع له كرسي من الجلد مرتفع الظهر، بينما كرسي الزائر ظهره منخفض.

إن الكراسي الدوّارة تمنح مزيداً من القوة والمنزلة قياساً على الكراسي الثابتة، الأمر الذي يتيح لشاغله حرية الحركة عندما يوضع تحت الضغط. ان الكراسي الثابتة تسمح بقليل من الحركة او لا حركة، وانعدام الحركة هذا يعوّض بامتدادات الجسد التي يمكن ان تكشف مواقف الشخص ومشاعره. والكراسي ذات الاذرع التي تتيح الراحة، وتلك التي تنحني الى الخلف، وتلك المزوّدة بدواليب هي أفضل من تلك التي ليست كذلك.

هل اتفق أن أجريت معك مقابلة لشغل وظيفة، وشعرت أنك مربك أو عاجز عندما جلست على كرسي الزائرين؟ حيث بدأ الشخص الذي يجري المقابلة كبيراً جداً وساحقاً، وشعرت أنك صغير وغير ذي شأن؟ قد يكون هذا الشخص، على وجه الاحتمال، قد ربّ مفروشات مكتبه ببراعة بحيث يرفع من منزلته وقوته، وبعمله هذا، يخفّض من منزلتك. ان بعض الاستراتيجيات في استخدام الكراسي وترتيبات الجلوس يمكن ان تخلق هذا الجو في مكتب ما.

ان العوامل المتضمنة في رفع المنزلة والقوة باستخدام الكراسي هي: حجم الكرسي ولواحقه، وارتفاع الكرسي عن الأرض، وموقع الكرسي بالنسبة الى الشخص الأخر.

حجم الكرسي واللواحق

ان ارتفاع ظهر الكرسي إنما يرفع من منزلة لشخص أو يخفّض، والكرسي العالي الظهر هو

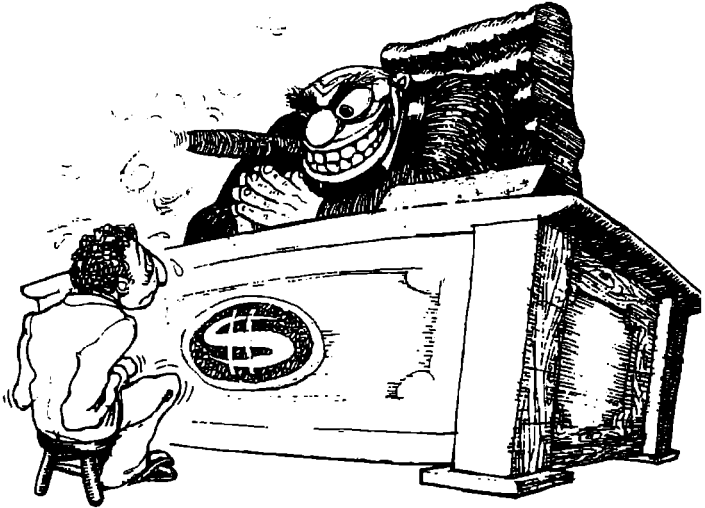
ارتفاع الكرسي

حافة مكتب المدير (الشكل ١٦٢). والمناورة الشائعة هي ان تكون منفضة السكاير بعيدة عن متناول الزائر، الأمر الذي يجبره على أن يكون غير مرتاح عندما يتفحص رماد سيكارتة.

موقع الكرسي

كما ذكر في الفصل السابق حول ترتيبات الجلوس، معظم القوة تمارس على الزائر عندما يكون كرسيه موضوعاً في الوضعة التنافسية. إن لعبة قوة شائعة هي أن يوضع كرسي الزائر أبعد ما أمكن من مكتب المدير في منطقة الاقليم

إن اكتساب القوة باستخدام علو الكرسي تمّ تغطيته في الفصل الرابع عشر، ولكن جدير بالملاحظة أن تلك المنزلة تُكسب اذا كان كرسيك معدلاً أعلى من الأرضية بالنسبة الى كرسي الشخص الآخر. ان بعض مديري الدعايات والاعلانات معروفون بجلوسهم على كراسي ذات ظهر عالٍ معدلة لبلوغ أقصى ارتفاع بينما يجلس زائروهم قبالتهم، في الوضعة التنافسية، على صوفا او على كرسي جد منخفض بحيث تكون عيونهم على مستوى



الشكل (١٦٢) واعتبر نفسك لي بيتك .

الاجتماعي او العام، الذي يَخْفَضُ بعد أكثر منزلة الزائر.

تصميم المكتب استراتيجياً

بعد أن طالعت هذا الكتاب، فإنك قد تكون الآن قادراً على ترتيب مفروشات مكتبك بطريقة تتيح لك التمتع بمزيد من القوة، او المنزلة، أو السيطرة على الآخرين كما تتنص. هنا قصة تبيّن كيف اعدنا ترتيب مكتب شخص ما للمساعدة على حلّ بعض مشاكل العلاقة بالنسبة الى المشرف / الموظف.

رُقّي دجون الذي كان موظفاً في شركة تأمين الى رتبة مدير، وأعطى مكتباً خاصاً. وعقب بضعة أشهر في هذا المنصب، وجد دجون أن الموظفين الآخرين كانوا يكرهون التعامل معه، وكانت علاقته معهم أحياناً عدائية، وخصوصاً عندما يكونون في مكتبه. ووجد أن من الصعب حملهم على أتباع تعليماته وارشاده، وسمع أنهم يتقولون عليه سراً. وقد كشفت ملاحظاتنا ورطة دجون أن انبيارات الاتصال كانت على أسوأ حال عند وجود الموظفين في مكتبه.

من اجل الغاية من هذه الممارسة، ستجاهل مهارات الادارة وركز على المظاهر غير الشفهية للمشكلة. وهذه خلاصة ملاحظاتنا واستنتاجاتنا حول تصميم مكتب دجون.

١ - وُضِع كرسى الزائر في الوضعة التنافسية

بالنسبة الى دجون.

٢ - كانت جدران المكتب من الالواح الخشبية

باستثناء نافذة خارجية وفاصل زجاجي شفاف يُطلّ على منطقة المكتب العامة.

وهذا الفاصل الزجاجي خَفَض من منزلة دجون، وقد يضاعف من قوة المرؤوس الذي يجلس في كرسي الزائر، لأن سائر الموظفين كانوا خلفه مباشرة، وبوسعهم رؤية ما يحدث.

٣ - مكتب دجون له واجهة صلبة تحفي القسم الأدنى من جلسته، وتمتع مرؤوسه من مراقبة كثير من ايماءات دجون.

٤ - وُضِع كرسى الزائر بطريقة تجعل ظهر الزائر متجهاً صوب الباب.

٥ - غالباً ما كان دجون يجلس في وضعة «كلتا اليدين خلف الرأس» (الشكل ٩٦)، وفي وضعة «الرجل فوق الكرسي» (الشكل ١٣٢) في كل مرة يكون مرؤوس ما في مكتبه.

٦ - كان لدجون كرسي دوار ذو ظهر مرتفع، وله ذراعان، وعجلات. وكان كرسي الزائر كرسياً عادياً منخفض الظهر، وذا قوائم ثابتة، ولا ذراعان له.

وباعتبار أن ما بين ٦٠ بالمائة و٨٠ من الاتصال البشري تتم بطريقة غير شفهية، فمن الواضح أن هذه المظاهر من اتصالات دجون غير الشفهية كانت تعني الدمار. ولتصحيح المشكلة (= القضية) تم القيام بهذه الترتيبات

التالية:

كانت النتيجة ان علاقات المشرف -

الموظفين تحسنت وراح الموظفون يصفون دجون بأنه مشرف هادىء ومسترخٍ .

رافعات المنزلة

بعض الاشياء اذا ما وُضعت بكيفية استراتيجية في المكتب يمكن استخدامها بمهارة غير شفوية لمضاعفة منزلة من يحتل المكتب وقوته . وبعض الامثلة تشمل:

١ - صوفات منخفضة لجلوس الزائرين .

٢ - جهاز تلفون مع قفل عليه .

٣ - منفضة سكاير شمينة موضوعة بعيداً عن متناول الزائر، الامر الذي يجعله غير مرتاح لدى نفض رماذ سيكارتته .

٤ - وعاء سكاير من بلدان عبر البحار .

٥ - بعض الملفات الحمراء متروكة على المكتب وقد وُسمت «سرية جداً» .

٦ - جدار مغطى بالرسوم، أو الجوائز، او الموصفات التي أحرزها شاغل المكتب .

٧ - محفظة جلدية مسطحة رقيقة مع قفل توافقي (= قفل ذو أرقام أو حروف متحركة فليس من سبيل الى فتحه إلا اذا أُلّف منها رقم أو لفظ سرّي معين). إن المحافظ الجلدية الكبيرة، الضخمة يعملها اولئك الذين يقومون بالعمل كله .

ان كل ما هو مطلوب لرفع منزلتك، ومضاعفة قوتك وفعاليتك مع الآخرين هو

١ - وُضع كرسي دجون أمام الفاصل الزجاجي، جاعلاً غرفة مكبه تبدو أكبر، وتسمح له بأن يكون مرئياً من أولئك الذين يدخلون مكبه .

٢ - إن المقعد الحارّ وُضع في وضعية الزاوية، جاعلاً الاتصال اكثر انفتاحاً ومتيحاً للزاوية أن تكون حاجزاً جزئياً لدى الضرورة .

٣ - إن الحاجز الزجاجي وُضُ بدهان المرايا، الامر الذي يسمح لدجون بأن يرى ما وراءه، من دون ان يسمح للآخرين ان يروا ما في الداخل . وهذا رفع من منزلة دجون وأوجد جوّاً أكبر من الحميمة داخل المكتب .

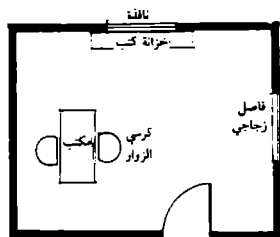
٤ - وُضعت في الطرف الآخر للمكتب طاولة للقهوة مع ثلاثة كراسي دوّارة متشابهة للسباح بمعد اجتماعات غير رسمية على مستوى مساوٍ .

٥ - في التصميم الاصيلي (الشكل ١٦٣)، أعطى مكتب دجون الزائر نصف إقليم الطاولة، والتصميم المعدّل (الشكل ١٦٤) منح دجون ادعاءً كاملاً بأعلى المكتب .

٦ - مارس دجون استرخاء ذراعين مفتوحتين وإيماءات رجلين مقرونة بإيماءات براحتي اليدين غالباً وهو يتحدث الى المرؤوسين في مكبه .

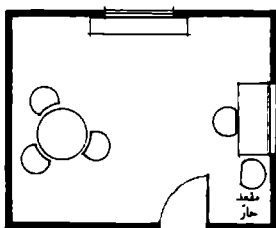
الأخرين من دون تعمد أو قصد .
 اننا نقترح ان تدرس تصميم مكتب
 الخاص، وتستخدم المعلومات السابقة للقيام
 بالتغييرات الايجابية المطلوبة .

تفكير صغير نمحه للتمرينات غير الشفهية في
 مكتب او منزلك . لسوء الطالع ، ان معظم
 مكاتب المديرين الاداريين مرتبة مثل المكتب
 الظاهر في الشكل (١٦٣) ؛ وقلما يعطى اعتبار
 للآثار السلبية غير الشفهية التي تُنقل الى



حام:

الشكل (١٦٣) تصميم المكتب الاصيل .



الشكل (١٦٤) تصميم المكتب الجديد .

وضعها جميعاً معاً

تحدث إيماءات الجسد وإشاراته في مجموعات، والظروف التي قد تؤثر في تفسيرك. مع ذلك، قبل قراءة الملاحظات، ادرس كل سلسلة من الصور واعرف كم يسعك ان تترجم منها من خلال ما قرأته في هذا الكتاب. وستدهش لمقدار تحسُن ادراكك الحسية.

مجموعات، وظروف، وإيماءات في اللقاءات اليومية

الشكل ١٦٥: مثل جيد عن مجموعة مفتوحة. راحتا اليدين معروضتان كلياً في وضعة التابع او الخاضع، والاصابع منتزعة متباعدة لإعطاء تأثير أكبر للإيماءة. الرأس في الوضعة المحايدة، والذراعان والرجلان متباعدة. هذا الرجل ينقل موقفاً خاضعاً، غير مهذّب.

الشكل ١٦٦: هذه مجموعة خداع كلاسيكية: فالشخص، إذ يحك عينه، إنما ينظر بعيداً صوب الارضية وكلا الحاجبين مرفوع الى وضعة عدم التصديق. ان رأسه محوّل بعيداً الى أسفل، مبدياً موقفاً سليماً. إن له كذلك ابتسامة غير صادقة، وشفتين مشددتان بإحكام.

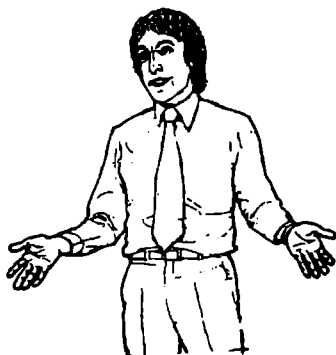
إن الاتصال عبر لغة الجسد يجري منذ اكثر من مليون سنة، ولكنه لم يُدرس علمياً الى اي حدّ إلا في السنوات العشرين الماضية او نحوها، وحسب؛ وقد غدا معروفاً خلال السبعينات. ومع نهاية هذا القرن العشرين سيكون قد «اكتشف» من جانب الناس في مختلف ارجاء المعمورة، وإني أتكهّن بأن تأثيره ومعناه في الاتصال البشري سيكونان جزءاً من التربية الرّسمية. لقد كان هذا الكتاب كمقدمة للغة الجسد، وإني اشجعكم على البحث عن مزيد من المعرفة عبر بحوثكم الخاصة وعبر الامثلة المعطاة.

في النهاية، سيكون المجتمع أفضل مجال لبحوثك واختبارك، ان المراقبة الشعورية لأفعالك وأفعال اولئك الآخرين هي الطريقة الأفضل بالنسبة الى كل شخص ليكسب تفههاً أفضل لطرق الاتصال بالنسبة الى حيوان العالم الاكثر تعقيداً وتشويقاً - الانسان نفسه!

ان ما تبقى من هذا الكتاب يكرّس للحالات الاجتماعية والعملية ويظهر كيف



الشكل (١٦٦)



الشكل (١٦٥)



الشكل (١٦٨)



الشكل (١٦٧)

الشكل ١٧٠: إيماة اليدين على الحصر هذه تستخدمها هذه الطفلة لتظهر نفسها أكبر حجماً وأكثر تهديداً. ان الجين يبرز الى الامام لإظهار التحدي، والفم مفتوح واسعاً لعرض الاسنان، مثلما تفعل الحيوانات قبل ان تهاجم.

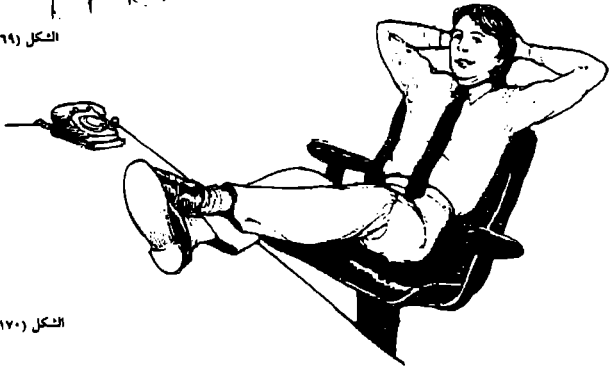


الشكل (١٦٩)

الشكل ١٦٧: ان التناقض الذاتي في الإيماة واضح هنا. ان الرجل يسمى بثقة وهو يحتاج القرفة، ولكن بدأ واحدة عبرت جسده لتداعب ساعته اليدوية، وتؤلف حاجزاً ذراعياً جزئياً يظهر انه غير واثق من نفسه و/ أو من ظروفه.

الشكل ١٦٨: هذه المرأة لا توافق على الرجل الذي تنظر اليه. هي لم تدر رأسها ولا جسدها شطره، ولكنها ترهقه بنظرة جانبية مع كون رأسها متجهاً قليلاً الى أسفل (عدم موافقة)، والحاجبين متجهين قليلاً الى أسفل (غضب) وإيماة تصالب ذراعين كاملة (دفاعية)، وزاويتي فمها مقلوبتين الى أسفل.

الشكل ١٦٩: السيطرة، والتعالي (= التفوق)، والاقليمية واضحة جميعاً هنا. كلتا اليدين على الرأس تظهران موقف تعالي ويعرف كل شيء، وقدمان على المكتب تبديان ادعاء اقليمياً له. ولكي يبرز منزله أكثر بعد، وأن له منزلة عالية، ينحني الى الخلف على كرسية ذي العجلات، ولديه جهاز تلفون مع قفل عليه. وهو يجلس كذلك في الوضعة الدفاعية/ التنافسية.



الشكل (١٧٠)

الشكل ١٧١ : ان هذه المجموعة يمكن تلخيصها بكلمة واحدة - سلبية . لقد استخدم الملف كحاجز والذراعان والرجلان مطوية بسبب الترفزة (= العصية) أو الدفاعية . ان سترته مزروعة ، ونظاريته الشميتين تحفيان اشارات العين أو إنسان العين (= البؤبؤ) . معظم وجهه مخفي بلحيته الأمر الذي يمنحه مظهراً مربياً . وباعتبار ان الناس يشكلون ٩٠ بالمائة من رأسم في شخص ما في غضون التواني التسعين الأولى ، فإنه من غير المحتمل أن يصل الى الاساس الأول مع شخص آخر .



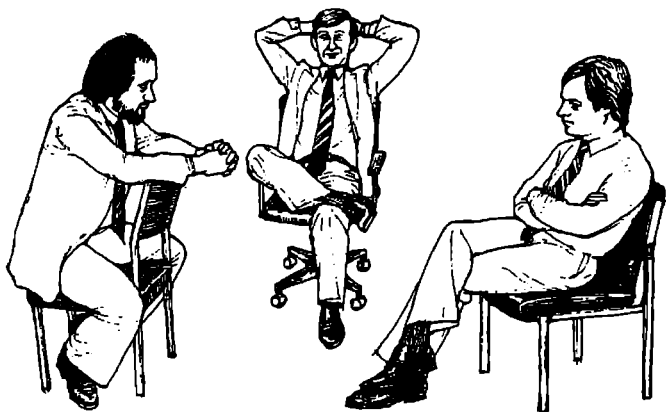
الشكل (١٧١)

الشكل ١٧٢ : كلا الرجلين يستخدم إيماءات عداء واستعداد ، الرجل الى اليسار يستخدم إيماءة اليمين على الحصر ، والرجل الى اليمين يستخدم إيماءة الاجامين في الحزام . والرجل الى اليسار اقل عداة من الرجل الى اليمين اذ هو ينحني الى الخلف وجسده يشير بعيداً عن الرجل الى اليمين . وهذا الرجل الأخير ، مع ذلك ، اتخذ وضعة تحويضية بمجرد اشارة جسده مباشرة الى الرجل الآخر . ان تعبير وجهه هو ايضاً متوافق مع إيماءات جسده .



الشكل (١٧٢)





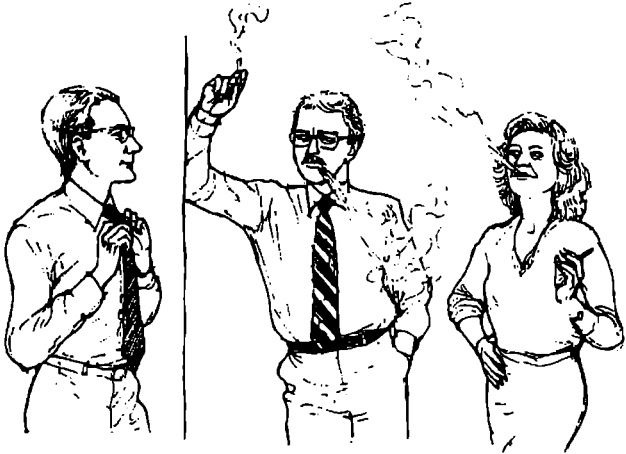
الشكل (١٧٣)

وراء الرأس وهو قد اخذ كذلك الرسم 4 الخاص
بوضعة قفل الرجل، وذلك يعني انه سيتنافس او
سيكون مجادلاً. ان لديه الكرسي الدوّار ذا المنزلة
العالية، وهو ينحني الى الخلف، وله عجالات
وذراعان. الرجل الى اليمين يجلس على كرسي في
منزلة منخفضة، له قوائم ثابتة ومن دون اي
لواحق. ذراعاه وجلاه متصالية بإحكام (= دفاعي)
ورأسه يتجه الى أسفل (عدائي)، مشيراً الى انه لا
يصدّق ما يسمع.

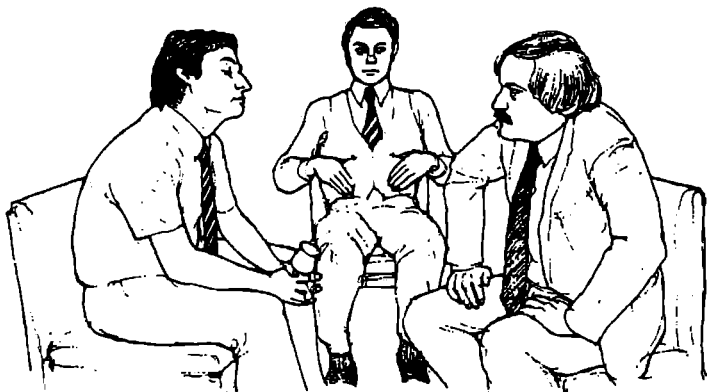
الشكل ١٧٣: الرجل الى اليسار يفرش على
كرسي في محاولة للسيطرة على المناقشة او للسيطرة
على الرجل الى اليمين. وهو يستخدم كذلك نقطة
الجسد المباشرة بالنسبة الى الرجل الى اليمين. وقد
شك اصابع يديه معاً، ورجلاه مقلتان معاً تحت
كرسيه، مبدئياً موقفاً غيبطاً يعني انه يجد صعوبة،
ربما، في فرض وجهة نظره. الرجل في الوسط يشعر
انه اعلى من الرجلين الآخرين بسبب ايماءة اليدين

جانبية وهو يستجيب لإيماءات توددها بتعديلها ربطة عنقه (بتأنيق) مع توجيه قدمه نحوها. رأسه الى أعلى (مهتم). الرجل في الوسط على ما يتضح غير متأثر بالرجل الآخر ما دام جسده يشير الى البعيد، وهو يرمقه بنظرة جانبية عدائية. راحتا يديه لا تظهران، وهو ينفث دخان سيكارتته الى أسفل (سليبي)، ويتكىء على الجدار (اعتداء اقليمي).

الشكل ١٧٤: المرأة تعرض ايماءات التودد الكلاسيكية. احدى قدميها الى الامام، مشيرة الى الرجل الى أقصى اليسار (اهتمام) مع مجموعة من ايماءة اليد على الحصر والاهتمام في الحزام (استعداد جنسي)، اما ساعدها الايسر فمكشوف، وهي تنفث دخان سيكارتتها الى أعلى (واثقة بنفسها، إيجابية). وهي ترمق الرجل الى أقصى اليسار بنظرة



للشكل (١٧٤)



الشكل (١٧٥)

لضّمه. وهو، مع ذلك، يبدو أنه بعيد ومعزل كما يتبين من إيماءة أجهاميه في جيبي سترته (التعالي)، وهو ينحني الى الوراء فوق كرسيه، ويستخدم وضعة الفرشخة. ان رأسه في الوضعة الحيادية. الرجل الى اليمين قد سمع ما يكفي واتخذ وضعة المنطلق (مستعد للانصراف) وقدمه وجسده يتجهان صوب أقرب مخرج، حاجباه وزاويتاه فمه متجهة الى أسفل، ورأسه الى أسفل قليلاً، وجميع ذلك يقيم الدليل على عدم الموافقة.

الشكل ١٧٥: يستخدم الرجل الى اليسار إيماءات تعالّر ويبدو ان له موقفاً مغروراً بالنسبة الى الرجل الجالس. إنه يستخدم إشارة مدّ العين بينما يحاول دماغه أن يسدّ الرجل الآخر عن النظر، ورأسه مائل قليلاً الى الامام لكي ينظر نظرة احتقاره اليه. الدفاعية واضحة إذ ان ركبتيه مشدودتان معاً بإحكام، وهو يمسك بكوب الشراب بيديه الائتين ليشكل حاجزاً. الرجل في الوسط قد أتصي عن الحديث طالما أن الرجلين الآخرين لم يؤلفا مثلنا



الشكل (١٧٦)

الشكل ١٧٦: الرجل الى اليسار والرجل الى اليمين قد اتخذوا تشكيل الجسد المقلل لاطهار ان الرجل في الوسط غير مقبول في الحديث. ان موقف الرجل في الوسط يبدى التعالي والسخرية، وهو يستخدم ايماءة الامساك بطية صدر السترة (وهي تشكل امتداداً للقبعة) مع الابهام المرفوع (تعال). مضافاً الى ذلك ايماءة التاشير بالابهام صوب الرجل الى يساره (هزه) الذي استجاب دفاعياً بتصالب الرجلين مع ايماءة القبضه على اعل الذراع (ضبط النفس) ونظرة جانبية. الرجل الى اليسار هو كذلك غير متأثر او معني بموقف الرجل الاوسط. لقد صلب رجله (دفاعي)، وراحة يده في الجيب (غير راغب في الاشتراك)، وهو ينظر الى الارض بينما هو يستخدم ايماءة الالم في العنق.

الشكل ١٧٦: الرجل الى اليسار والرجل الى اليمين قد اتخذوا تشكيل الجسد المقلل لاطهار ان الرجل في الوسط غير مقبول في الحديث. ان موقف الرجل في الوسط يبدى التعالي والسخرية، وهو يستخدم ايماءة الامساك بطية صدر السترة (وهي تشكل امتداداً للقبعة) مع الابهام المرفوع (تعال). مضافاً الى ذلك ايماءة التاشير بالابهام صوب الرجل الى يساره (هزه) الذي استجاب دفاعياً بتصالب الرجلين مع ايماءة القبضه على اعل الذراع (ضبط النفس) ونظرة جانبية. الرجل الى اليسار هو كذلك غير متأثر او معني بموقف الرجل الاوسط. لقد صلب رجله (دفاعي)، وراحة يده في الجيب (غير راغب في الاشتراك)، وهو ينظر الى الارض بينما هو يستخدم ايماءة الالم في العنق.



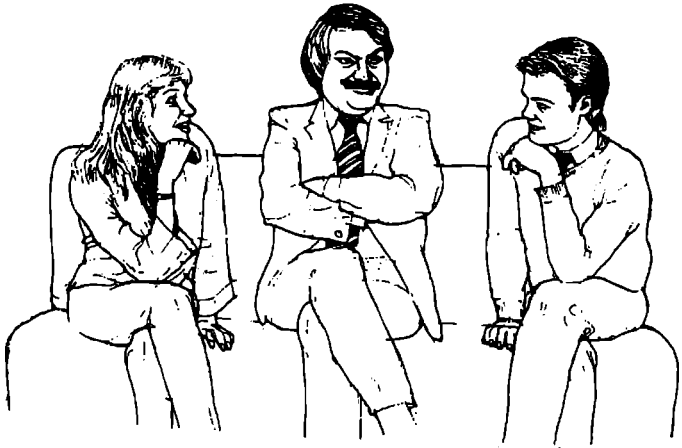
الشكل (١٧٧)

اليار لا يوافق على ما لدى الرجل الى اليمين من قول ما دام يستخدم ايماءة التقاط النسالة (عدم موافقة)، ورجلاه متصلتان (دفاعي) ومتجهتان الى البعيد (عدم اهتمام). الرجل في الوسط يرد لو يقول شيئاً ولكنه يُمك عن ابداء رأيه، كما يتبين من ايماءته المتعلقة بضبط النفس بالقبض على ذراعي الكرسي، وكاحليه المقلبين، وقد أصدر كذلك تحذيراً غير شفهي الى الرجل الى اليمين بتوجه جسده اليه.

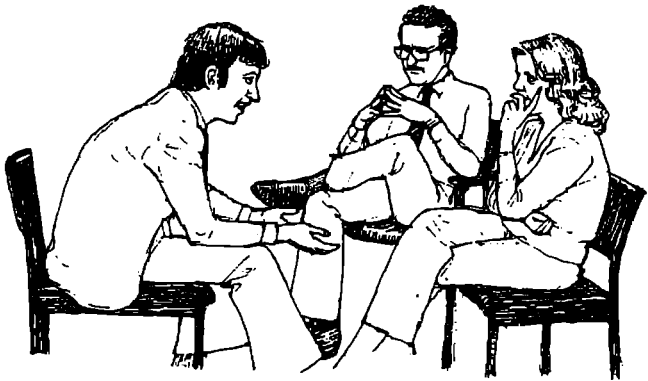
الشكل ١٧٧: هذه السلة من اللقطات تُظهر كذلك جواً متوتراً. ان الرجال الثلاثة جميعاً يجلسون فوق كراسيهم للحفاظ على المسافة القصوى في ما بينهم. الرجل الى اليمين يسبب المشكلة بسبب مجموعة ايماءاته السلبية. فبينما هو يتحدث، تراه يستخدم ايماءة لمس الأنف (خداع) وقد عبرت ذراعه جسده لشكل حاجزاً ذراعياً جزئياً (دفاعي). وانعدام اهتمامه برأي الرجلين الآخرين، يبدو من ايماءة رجله فوق ذراع الكرسي، وجسده موجه بعيداً عنها. الرجل الى

بعضاً. الرجل في الوسط يتم ابتسامة بشفتين مقلتين تجعله يبدو مهتماً بما لدى الرجل الآخر من أقوال، ولكنه غير متطابق مع ابتسامات وجهه وجسده الأخرى. إن رأسه يتجه الى أسفل (عدم موافقة)، وكذلك حاجباه (غضب) وهو يرمق الرجل الآخر بنظرة جانبية. إضافة الى ذلك تتصالب ذراعه ورجلاه بإحكام (دفاعي) وكل ذلك يشير الى أن موقفه هو جد سلبي.

الشكل ١٧٨: في هذا المشهد، يبدو أن الرجل الى اليسار والمرأة قد استخدما الأيماءة نفسها. كما لو كانت الصورة معكوسة بالمرآة، وألفا مستدي الكعب (= مستدان يوضعان عند بداية ونهاية صف كعب لثيتي في مكانه) على الكعبة. هذان الشخصان (الرجل الى اليسار والمرأة) يتنان احدهما بالآخر كثيراً، وقد موعا أيديها بطريقة تسمح بإبراز ساعديها، وصالبا أرجلها تجاه بعضها



الشكل (١٧٨)



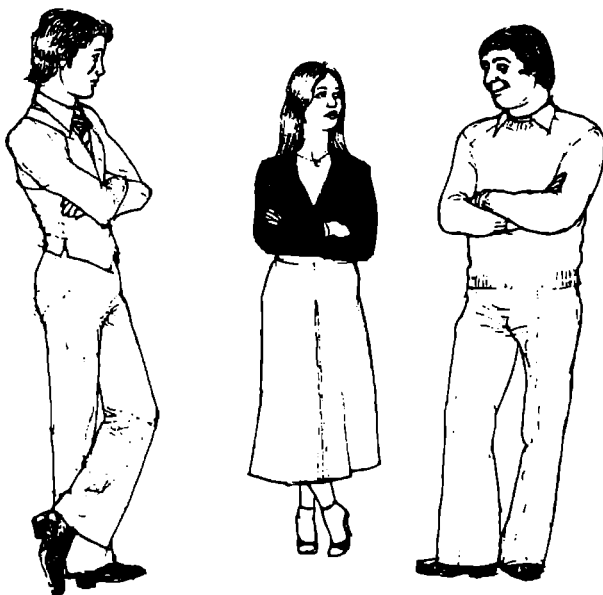
الشكل (١٧٩)

الاصابع (عدائي) والرأس منحني الى أسفل، وهي تستخدم الإيماءة الانتقادية (بدا لوجه). الرجل في الوسط يستخدم إيماءة البرج المرفوع، مشيراً الى انه يشعر بالثقة بالنفس أو بالتعالي، وهو يجلس في وضعة الرسم 4، مظهراً أن موقفه هو تنافسي او جدلي. ونفترض ان موقفه الاجمالي سلمي، إذ إنه يجلس باستواء على الكرسي، ورأسه منجه الى أسفل.

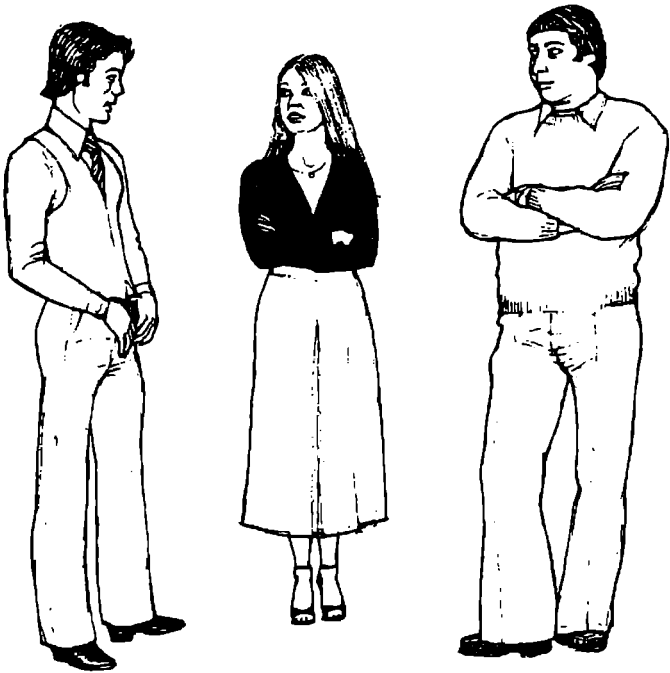
الشكل ١٧٩: الرجل الى اليسار يستخدم مجموعة إيماءات ممتازة لنقل الانفتاح والنزاهة - راحتا يدين مكشوفتان، القدم الى الامام، الرأس مرفوع، السترة غير مزررة، الذراعان والرجلان متباعدة، وينحني الى الامام، ويتسم لسوء حظه، مع ذلك، فإن قصته لا تصلّق. المرأة تجلس باستواء على كرسبها مع اتصال رجلها (دفاعي) ولديها حاجز ذراعي جزئي (دفاعي) وقبضة مضمومة

الأخر، وجميعاً يشيرون الى أنهم قد التصوا للتو وللمرة الأولى. الرجل الى اليمين مهتم جداً بالمرأة إذ إنه ادار قلعه اليمنى لشبر اليها، وهو يرمقها بنظرة جانبية، مقرونة برفع الحاجبين (اهتمام) وابتسامة؛ وهو ينحني صوبها بالقسم الأعلى من جسده.

الشكل ١٨٠: الاشكال الثلاثة التالية (١٨٠) و ١٨١ و ١٨٢) تُظهر مشهداً في حفلة تعرض مجموعة إيماءات نموذجية من حيث الدفاع، والهجوم، والتؤد. في الشكل (١٨٠)، الاشخاص الثلاثة جميعاً مطوي الأذرع، اثنان منهم ارجلها متصالبة (دفاعي) وجميعاً اجسادهم منجهة بعيداً الواحد منهم عن



الشكل (١٨٠)



للشكل (١٨١)

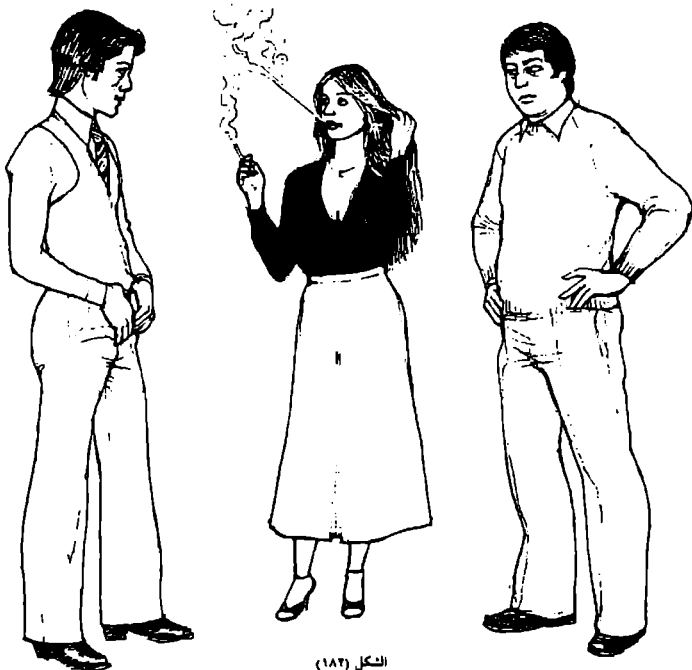
وهو يقف أيضاً بكيفية متصبّة جداً لجعل نفسه يبدو أكبر حجماً. الرجل الى اليمين يبدو أنه غدا خائفاً من الرجل الآخر، كما يتبين من وضعته المتصبّة اكثر، وهو يرمق الرجل الى اليسار بنظرة جانبية مقرونة بحاجين متجهين الى أسفل (عدم موافقة)، وقد اختفت ابتسامه.

الشكل ١٨١: لقد تغيّرت المواقف غير الشفهية، المرأة فكّت اتصال رجليها وتقف في وضعة حيادية، بينما ان الرجل الى اليسار، في اللقطة، فكّ اتصال رجليه وشير بقدم اليها (اهتمام). انه يستخدم ايماءة الابهامين في الحزام المقصود منها إما الرجل الآخر، وفي هذه الحالة يكون الموقف عدالياً، او لفائدة المرأة، جاعلاً منها إشارة جنسية.

يقدم اليه. ان ايماءات توددها تتضمن لمس شعرها، واطهار ساعديها، وتقديم صدرها الى الامام، مع تعبير وجهي ايجابي، وهي تفتت دخان سيكارتها الى اعلى (ثقة بالنفس). الرجل الى اليمين يبدو غير سعيد لإقصائه، وهو يستخدم ايماءة اليدين على الحصر (استعداد عدائي) لاطهار استيائه.

الخلاصة، ان الرجل الى اليسار قد اجتذب اهتمام المرأة، ويتعين على الرجل الآخر أن يبحث في مكان آخر عن شريكة.

الشكل ١٨٢: ان المواقف والمشاعر (= العواطف) لدى هؤلاء الاشخاص تظهر الآن جلية بايماءاتهم. ان الرجل الى اليسار قد احتفظ بإبهاميه في حزامه، ووضعة القدم الى الامام، وقد حول جسده قليلاً شطر المرأة، جاعلاً ذلك عرضاً كاملاً للتودد او المغازلة. وإبهاماه يتمسكان بحزامه بإحكام اكثر لكي يجعل ايماءة تبدو حتى اكثر انتصاباً. المرأة تستجيب لعرض تودده بتوددها شخصياً مظهرة أنها مهتمة بكونها متورطة مع الرجل. لقد فكتت تصالب ذراعيها، وأدارت جسدها نحوه، وتشير



الشكل (١٨٢)

ملحق

- ١ - عندما تبسّم
- ٢ - البقاء في القمة
- ٣ - ما هو جذّاب؟
- أ - لغة اللون
- ب - لغة الشَّعر

استكمالاً لموضوع لغة الجسد، نقدم في ما يلي مقتطفات من كتاب يحمل العنوان نفسه لغة الجسد لمؤلفته البريطانية دجين لايل. اقرأ الشيفرات المخبوة وزد طاقتك الكامنة الى الحد الاعلى.

□ اخترنا أولاً الفصل الثالث من كتاب دجين لايل، وهو يتناول الابتسام، وقد تُرجم برمته، حرفياً.

□ يليه مقتطفات متفرقة من الفصول التالية:

٢ - البقاء في القمة (عنوان الفصل الثاني).

٣ - ما هو جذاب؟ (عنوان الفصل السابع).

أ - لغة اللون

ب - لغة الشعر

عندما تبتسم

المتعلمين يمكن ان يُحدثنا استجابات عاطفية متطابقة. تم تقديم هذه الفكرة للمرة الأولى من جانب العالم الفسيولوجي الفرنسي اسراييل وينوم، سنة ١٩٠٦. كان يعتقد أن التعبيرات الوجهية المختلفة تؤثر في تدفق الدم الى الدماغ، وان ذلك يسعه أن يخلق مشاعر ايجابية او سلبية. إن ابتسامة سعيدة أو ضحكة يتعذر كبحهما أو كبتها تضاعفان تدفق الدم، وتساهمان في المشاعر البهيجة. ولكن التعبيرات الحزينة، والمغضبة تخفّض تدفق الدم حامل الاوكسجين، وتخلق دائرة مفرغة من الغم والكآبة بحرمان الدماغ، بكيفية فعّالة، من وقوده الأساسي.

لقد اكتشف العالم النضي روبرت زاجونك ثانية هذا البحث المبكر، وهو يوحى بأن حرارة الدماغ يمكن أن تؤثر في انتاج وتركيب ما يسمى الناقلات العصبية التي تؤثر بلا ريب في امزجتنا ومستويات طاقتنا. وهو يجادل في ان تدفق دم ضعيفاً لا يجرم، وحسب، الدماغ من الاوكسجين، ولكنه

إن الشخص الذي يبتسم كثيراً يميل الى أن يكون له تأثير إيجابي في الآخرين اكثر من الشخص الذي يكون جدياً دوماً. فلا عجب إن اعتبر المتبسمون أنهم أناس دافئون، ودّيون، وغير متحفّظين، ومنسبون، في حين أن اولئك الذين يقيدون هذا التعبير يُنظر اليهم على أنهم باردون ومترجمون.

ما دام التعبير عن العادة بابتسامة يسهل التعرف اليه في مختلف ارجاء العالم، فإن الابتسام هو، ربما، واحد من اهمّ العناصر أو الاجزاء الاساسية في لغة الجسد التي نمتلكها. إن الابتسامات الصادرة عن القلب هي ما تنفرد به الكائنات البشرية، وقد كشفت البحوث العلمية الحديثة اسباباً أخرى لكون المرء مرحاً أو متبهجاً.

نوة الابتسامة

إن التعبير على وجهك يسعه، دراماتيكياً، أن يعدّل مشاعرك وإدراكاتك الحسية، وقد أثبت أن الابتسام او العبوس

يُحدث بعد لا توازناً كيميائياً يكبحه هذه الرسائل الهرمونية الحيوية.

ومضي زاجونك الى الاقتراح ان أدمغتنا تتذكر أن الابتسام مقرون بكونك سعيداً، وأن بتعمدك الابتسام وسط دموعك، يمكنك أن تُقنع دماغك بأن يطلق ناقلات عصبية مُنهضة، مستبدلةً حالة مكتبة بحالة أسعد. إن الاشخاص الذين يشكون من أعراض جسدية أو أعراض جسدية وعقلية ناشئة عن اعتلال عقلي يستفيدون بمجرد تمرين عضلاتهم الوجيهة التي تجذب زاويتي الفم الى أعلى ثم تعيدها الى مكانها لتشكيل ابتسامة - مرات عدة في الساعة.

إصنع وجهاً سعيداً

«أنا أشكّل تعبير وجهي،

على نحو مضبوط ما أمكن،

وفقاً لتعبير وجهه

ثم انتظر لكي أرى أي أفكار أو عواطف

تثور في فكري أو في قلبي.»

هكذا يقول الشاعر والروائي الأميركي

الاشهر إدغار آلن بو، في «الرسالة المختلّسة».

أجرى البروفسور بول إكيان، الاستاذ في

جامعة كاليفورنيا، بحثاً معمّفاً أكثر بعد. فلقد

رغب في أن يكتشف ما اذا كان الجهاز العصبي

اللاإرادي يتأثر بتعبيرات عاطفية مختلفة، لذا

اجرى اختباراً طُلب فيه الى عدد من المتطوعين

أن يزيّفوا إيماءات وجهية تقترن بمشاعر. وقد

ركّز على ست عواطف بسيطة - الخوف،

والاستمترار، والغضب، والدهشة، والحزن،

والسعادة. وربط إكيان بسلك متطوعيه الى

جهاز يمكنه أن يسجل أي تغييرات في الحرارة،

ونبض القلب، ومقاومة الجلد، وتوتر

العضلات. وكانت مدة كل تعبير وجهي عشر

ثوانٍ، إذ طُلب الى المشتركين أن يقلّصوا

عضلات وجهية مختلفة، ويتذكروا كل عاطفة

بدورها.

انتجت التعبيرات الوجهية السلبية

والقلقة ردود أفعال محددة من الضغط في الجهاز

العصبي اللاإرادي، وتسبّب الغضب بأكثر

التغييرات دراماتيكية على الاطلاق، إذ

تضاعف نبض القلب، وارتفعت الحرارة.

إن الوجوه السعيدة مارست تأثيراً مهدّثاً

في الجسم، وقد بدا أنه يستمر عقب التمرين.

بالطبع، ليست التأثيرات السلبية ولا الايجابية

دائمة - ولكن يبدو كما لو ان الاشخاص الذين

تكون تعبيراتهم عادة تعيسة أو بائسة يتلفون

صحتهم بكيفية غير ضرورية.

واختبار آخر يضيف، بعد، مصداقية

الى هذه النظرية أجري مع جماعة من

الاشخاص طُلب اليهم إما أن يتسموا أو أن

يعبوا. ثم قُسموا لجماعات، وعُرضت عليهم

بعض الافلام السينائية، طُلب اليهم خلالها

مراقبة مشاعرهم ومزاجهم السائد.

في المرة التالية التي تكون فيها متورك الصحة،
جديداً أو عاطفياً، بوسعك أن تختبر القوى
العلاجية لابسامك لنفسك. وفي كل مرة
يتلاشى التعبير من وجهك، حاول المرة تلو المرة
حتى تشرع في ملاحظة تحسن في نفسك. وفي
كثير من الحالات، ستُج هذه التقنية فوائد
ملحوظة في مدى من الوقت قصير- وهي
مجانية!

إن الابسام لشخص آخر يمكن أن
يساعد حقاً كليهما للشعور بحالة أفضل، إذ إن
الابسام تنزع الى استدعاء ابسامه مجية.
ويعتقد بول إكمان ان واحداً من الاسباب التي
نحملنا منجذيين الى وجوه باسمه هو لأنها
نستطيع بالفعل ان تؤثر في جهازنا العصبي
اللاارادي. إن التعبيرات الوجهية والامزجة-
بحسب قوله- هي مغربة، ذلك بأننا لسنا
نسجل، وحسب، أن شخصاً ما مبتهج أو
نزق، إننا نخبر العاطفة نفسها. لذا، إذا كنت
دوماً عياطاً بأناس نساء او بانسين، فإنك،
على وجه الاحتمال، ستشكو شخصياً من
مشاعر كئيبية في نهاية المطاف. ويعتقد الآن
كثيرون من الخبراء أن الضحك والابسام هما
مساعدان قويان للطب التقليدي. إن رسالتهم
هي- السعادة تشفي.

لغة الابسامات

إن طائفة كبيرة من المشاعر تعبر عنها
الابسامات. من ابسامات الابتهاج العريضة،

اولئك الذين طلب اليهم أن يعسوا
عُرِضت عليهم أفلام مفرحة فعلاً، بينها
عُرِضت على الآخرين المبتسمين أفلام محزنة
ومزعجة. مع ذلك، قرّر المشتركون الذين
طلب اليهم العبوس أنهم شعروا بالحزن أو
الغضب على الرغم من أنهم كانوا يشاهدون
مادة مُهضة. وعجزت الصورة المحزنة عن
التأثير في المبتسمين الذين قالوا إنهم شعروا
بالإيجابية بصد ما شاهدوا. إن المعنى المتضمن
في هذه النتائج هو أنه في مكتنا أن نؤثر في
امزجتنا بكيفية نافعة. إن الخيار هو لنا.

أشرق وجهك بالفرح

هل أنت تعبس وأنت تقرأ هذا؟ ان
العابسين المعتادين قد لا يكونون مدركين أن
جباههم مفضّنة، ويحتاجون الى لمس الجبين
لمعرفة ذلك. ان عبوساً دائماً بغيبض ومنفر وغير
جذاب، ومع ذلك، من السهل جداً اعتياد
العبوس.

بوسعك أن تتوقف عن العبوس بوضعك
يدك على جبينك للتحقق من أنه ناعم وأملس
عندما تكون منهمكاً في القراءة أو في مشاهدة
برامج التلفزيون. بهذه الطريقة تستطيع أن
تسى جزءاً سليماً من لغة الجسد، وإذا كنت
تشكو من الصداع، فإنك ستجد أنك تشكو
أقل منه.

أن تبسم لنفسك أمر قد يجعلك تشعر
بالخري أنك واع ذاتك- ولكن ذلك ينجح.



الاماسة تعرض الثروة وتضيف تالفاً الى ابسامة مايك دجاغر. ان الابسام لشخص آخر يضاعف تدفق الدم، ويستطيع ان يساعد الاثنين معاً (= المَيْسِم والمَيْسَم له) على ان يشعرا انها افضل حالاً.

في فئات ثلاث، حددها الباحثان البريطانيان كريستوفر برانيفان ودبفيد همفريس. ان الابسامة البسيطة تحدث عندما يبرز القم، ولكن الشفتين تبقيان مقلبتين. وتدل على سرور خاص، إذ إنها غالباً جداً ما تُرى عندما يئتم الناس بعضهم لبعض. ان الابسامة العليا تعرض الاسنان العليا. وهي الابسامة الاكثر شيوعاً في التحية في ما بين الاشخاص، وهي تتضمن عادة اتصالاً عينياً (مز: عين)

والابسامات الحجل، الى الابسامة الغامضة على وجه المونا ليزا (لوحة الرسام الايطالي الاشهر ليوناردو دا فنشي المعروفة كذلك بالجوكندة) والابسامات العريضة الساخرة التي يعوزها التناغم والانجام؛ ومن الابسامات الاجتماعية المهذبة الى الابسامات الزائفة. ان هذه الامائة تكشف كثيراً من الفوارق الدقيقة التي لا تكاد تُدرك في ما يتعلق بالعاطفة. ولقد حدّد البروفسور پول إكمان ثلاثة أنواع مختلفة من الابسامة، كل نوع منها يدل على نموذج مختلف من العاطفة. الابسامة المُتَشَعَّرَة، والابسامة البائسة، والابسامة الزائفة، كلها تُستخدم استخداماً مختلفاً لعضلات الوجه، ولذا يغدو من الممكن التمييز بينها بقليل من الممارسة.

الابسامة المُتَشَعَّرَة

هذه الابسامة هي الاداة الصحيحة (أو الحقيقية)، التي تعبر عن الابهاج العفوي، واللهو، والسرور. ترفع العضلة الوجنية الرئيسية زاويتي القم بينما يترفع الخد بفعل عضلة اخرى ويجذب البشرة حول محجر العين الى الداخل. ويقدر ما تكون العاطفة أقوى، يتحدّد اكثر فعل هذه العضلة. ومع ذلك، حتى أن أكثر الابسامات إخلاصاً والصادرة عن القلب، نادراً ما تلبث ظاهرة أكثر من اربع ثوانٍ، وقد تدمم نحو ثلثي الثانية.

هذا النوع من الابسامة، عموماً، يقع

معاً الى الأسمى والمحنة وكذلك استسلامنا الى
 مواربات القدر القاسي. إن الابتسامات من
 هذه الأنواع هي، حقاً، مميّزة بشكلها
 اللامتناوق (= اللامتأسق) - كما لو ان نصف
 الفم يتسم، والنصف الآخر غارق في البؤس.

الابتسامة الزائفة

الابتسامة الزائفة هي غير متساوقة
 أكثر من الابتسامة الحقيقية، وهي مضلّلة
 عن تعمد. إضافة الى ذلك، إنها تدوم أطول
 من النوع الحقيقي او الصحيح، وهي أبطأ
 بالنسبة الى الانتشار عبر الوجه. ان الابتسامات
 المهنية المحددة لدى الباعة المتجولين غير
 الصادقين، والممثلين، وسائر الأشخاص الذين
 عليهم أن يتسموا في أعمالهم ووظائفهم هي
 جميعاً أمثلة على الابتسامة الزائفة والشغالة. في
 اليابان، مع ذلك، من التهذيب ان تبسم
 عندما لا تقصد ذلك. حتى عندما يكون الياباني
 منزعجاً، فإنه يتخذ ما هو بالفعل قناعاً اجتماعياً
 يتطلّبه مجتمعه. وقد أجري حديثاً في اليابان
 اختبار ضمّ مجموعة من اليابانيين عُرضت
 عليهم بعض الأفلام السينائية الطيبة المزججة.
 وسجلت آلة تصوير خفية ردود أفعال فردية من
 الحروف، والاشمئزاز، والأسمى على وجوه
 المشاهدين. ولكن لما دخل الحجرة شخص
 ثقة، بشخص عالم يرتدي معطفاً أبيض، أخفوا
 عواطفهم السلبية في حضرته بالابتسام.

كيف يمكنك أن تتعرّف الى ابتسامة



هذه الابتسامة مشفرة ولكنها تدلّ على سرور
 شخصي، وغالباً ما تُرى عندما يتسم الناس بعضهم
 لبعض.

متزامناً (= حادثاً في وقت واحد). والابتسامة
 العريضة تبيّن مجموعتي الاستان معاً، وتكبر
 عادة وتتوسع أكثر فأكثر حتى تتحوّل الى
 ضحكة. ان الاتصال العيني هو نادر مع هذا
 النوع من الابتسامة.

الابتسامة البائسة

تحدث ابتسامة البروفسور إكبان البائسة
 عندما يعترف المرء بالهزيمة او بالتعاسة، وغالباً
 ما تتمّ أمام الآخرين. ان الابتسامات العريضة
 الساخرة التي يعوزها التناغم والانسجام تؤشّر

زائفة؟ إن أكبر إفشاء غير مقصود هو العيان اللتان تضيقان وتتغضبان عندما تأتي الابتسامة من القلب - وتبقيان غير متأثرتين عندما يغطي شخص ما عواطف سليية. لذا، أولاً، تفحص العينين من اجل خطوط الابتسام، وحرارة التعبير - ثم انظر عن كسب الى الفم. ستكون الشفة العليا مرتفعة بطريقة مبالغ فيها، بينما تبدو الشفة السفلى مربعة دوغما اي حركة في الفك. عندما يضطر الناس الى الابتسام أمام المصور، فإنهم غالباً ما يُبدون ابتسامة زائفة، وخصوصاً اذا لم يكونوا راغين حقاً في ان تلتقط لهم صور، في المقام الأول.

يصف الدكتور إيوان غرانت من جامعة برمنغهام ابتسامة زائفة، اخرى يدعوها «الابتسامة المستطيلة». هذا يصف بدقة الشكل الذي يصنعه الفم عندما تُجذب الشفتان من لدن الاسنان تماماً لتشكيل نوع من الكثرة المهذبة. وقد تُرى الابتسامة المستطيلة عندما يزعم احد أنه يتسلل، أو عندما يجد الناس أنفسهم في حالة اجتماعية مربكة أو غير ملائمة - من مثل تلقي اهتمام جنسي غير مطلوب أو غير مرغوب فيه - ولا يدرون كيف يخلصون أنفسهم. بتظاهرهم بالابتسام إنما يتاعون الوقت، ويأملون أن يَدَثُوا من يتسبب بإحساسهم بالانزعاج.

قلما تُمدح الابتسامة الزائفة أي شخص مدة طويلة، لأنها تُحدث احساساً مضيقاً في الناظر - الذي لا يكون قادراً على تحليل رد فعلها/ رد فعله عليها، ولكنه، عزيزياً، يعلم أن شيئاً ما ليس صحيحاً تماماً. ان العضلات حول عيوننا التي نستعملها (= العضلات) عندما نكون نبسم بالفعل لا يمكن وضعها تحت السيطرة الشعورية للدماغ - لذا، في هذه الحالة إن الشفتين وحدهما يمكنها أن تكذبا.

يصف الدكتور إيوان غرانت من جامعة برمنغهام ابتسامة زائفة، اخرى يدعوها «الابتسامة المستطيلة». هذا يصف بدقة الشكل الذي يصنعه الفم عندما تُجذب الشفتان من لدن الاسنان تماماً لتشكيل نوع من الكثرة المهذبة. وقد تُرى الابتسامة المستطيلة عندما يزعم احد أنه يتسلل، أو عندما يجد الناس أنفسهم في حالة اجتماعية مربكة أو غير ملائمة - من مثل تلقي اهتمام جنسي غير مطلوب أو غير مرغوب فيه - ولا يدرون كيف يخلصون أنفسهم. بتظاهرهم بالابتسام إنما يتاعون الوقت، ويأملون أن يَدَثُوا من يتسبب بإحساسهم بالانزعاج.

لغة الضحك

يقول المفكر الفرنسي الكبير نيكولا شامفور في مجموعته المعروفة «حكيم وأفكار»: «إن أكثر الأيام ضياعاً هو اليوم الذي لم يضحك فيه المرء.»

إن خمس عشرة عضلة تتقلص في فعل ارتكاسي متاسق، فيتغير التنفس، وتحدث اثنتا عشرة إيماءة منفصلة عندما نضحك. إن ضحكنا المشابه لثرثرة البيغاوات، أو نحيب الحمير، يتراوح ما بين الضحكة نصف المكونة القصيرة الى ضحكة البطن التي لا يمكن ضبطها حيث نحيش ونذرف الدموع، ونزوح نترجح

مع ذلك، إن معظم الناس يسعمهم اكتشاف التضارب بين تعبير وجهي مبنهج ظاهرياً، وما يكمن أو يخفي تحت. إن الفكرة

كيفية عاجزة. إذن ما هو الضحك، ولماذا نضحك؟

التهديد الطقسي

يقترح العالم الاثنولوجي (= العالم بالأعراق البشرية) البروفسور آيل- ايفيلت، ان الاستجابة الفطرية للضحك هي شكل من التهديد الطقسي. كثير من الحيوانات الاخرى تتشكل في جماعات لتهديد حيوانات اخرى مهددة. والقردة، مثلاً، تعرض أسنانها، وتطلق صوتاً ايقاعياً يشابه الضحك عندما تُبدي العدوان. والبشر، بحسب قول إيل- ايفيلت، يضحك بعضهم لبعض أو يضحكون بعضهم على بعض، ويستمتعون بالقيام بذلك في جماعات. ان موضوع السخرية يعتبر الضحك كأمر عدائي، ولكن الجمهور أو الجماعة الضاحكة تشعر برباط مشترك أو متبادل عبر هذا النشاط المشاطر.

هذه الظاهرة من الظرف اوحسّ الدعابة والفكاهة او روحها، تبرز دوماً خلال اوقات الحرب، عندما يروح رسامو الكاريكاتور والممثلون المهزليون والظرفاء يبدلون قصاراهم للسخرية من العدو ولرفع المعنويات، وغالباً ما يتكرر تلاميذ المدارس نكات حول مدرّسيهم - وخصوصاً النكات البغيضة أو المنفرة.

اعتبر العالم النفسي ومبتكر التحليل النفسي النمساوي زيغمووند فرويد ان الظرف

العدائي يوفّر صَمانَ أمان في الحالات التي يكون فيها متحيلاً العدوان الصريح، او غير ملائم. وهو يكتب «إننا يجعلنا العدو صغيراً، او متدنياً، أو خيساً أو هزلياً، نحقق بطريقة غير مباشرة الاستمتاع بالتغلب عليه.»

ان النكتة البذيئة هي عدائية بكيفية اخرى، إذ، وفقاً لفرويد، إنها أفعال عدوان جنسي ناجمة عن الكبت. ان المواقف والمخاوف المخبوة قد تُكشَف بطريقة ظريفة قد تربطنا من نواحٍ اخرى. في المرة التالية التي توجد فيها مع جماعة من الناس، ويري واحد منهم نكتة إباحية سيكون بمقدورك أن تميّز كم سيرتك أشخاص مختلفون بملاحظتك الطريقة التي يضحكون بها. إن الشعور بالحياء او الخجل والسرور في الوقت عينه يُحدث نزاعاً، وكل واحد في هذه الحالة سيضع بدأً على فمه في محاولة لا شعورية لإخفاء الضحك أو كبته.

مَرْحُ بكيفية مفرطة

إن علماء انثروبولوجيين (= العلماء بعلم الانسان) آخرين، وفي جملتهم الدكتور درموند موريس، يُجأون ان الضحك هو استجابة جد قريبة من الدموع. إن صور الوجوه الضاحكة يتحيل أحياناً تقريباً تمييزاً عن صور أشخاص يصرخون من فرط الحزن والاسى، وبالطبع ان الضحك المستيري قد يتحوّل بسهولة الى دموع. ان ممارسة ألعاب الاستفاهة، واتخاذ وجوه مضحكة بالنسبة الى



الصراخ مع السعادة هو ما نقوم به عندما نجرنا المحاسة. وإنه لمن الصعب تمييز هذه الوجوه من وجوه تصرخ مع الحزن والأسى.

بالضحك - ومجدداً براحة. وحقاً، إن حفلات الغداء أو الشاي عقب الجنازات غالباً ما تلتفت النظر بما تعجّ به من الضيوف الضاحكين الذين، ربما، يعيدون طمأنة أنفسهم بالنسبة إلى حيوتهم الخاصة تجاه الموت.

الدغدغة

هل أنت سريع التأثر بالدغدغة؟ ولماذا ينبغي أن تحملك الدغدغة تضحك؟ هذان السؤالان قد حيرآ علماء كثيرين، والتفسيرات الممكنة قد تبدو أنها تشير إلى أن الدغدغة هي شكل من «الهجوم الصوري» أو الزائف - الذي نردّ عليه بالضحك. إن استفعال التوتر المعذب الذي يرافق بعض الألعاب الصيانية،

الصغار يُتجان احساسين ثنائيين او مزدوجين من الذعر والبهجة - اللذين بدورهما ينجم عنها اتحاد من البكاء والفرقة. إن هذا الاتحاد هو الذي نسميه ضحكاً، ولدى الصغار قد ينتهي بسهولة إلى دموع، لأن غرائز الخوف ما تزال قوية جداً.

يؤكد أنصار هذه النظرية أننا نضحك عندما يكون شيء ما غريباً أو صادقاً، ولكنه، جوهرياً، غير مهذب لرفاهنا. إن مشاهدي أفلام الرعب السينمائية إنما يضحكون أحياناً بطريقة مريحة، عادة عندما يكونون قد أربعوا بما فيه الكفاية، ويدركون أن ذلك ليس، في النهاية، إلا فيلماً. ونحن أيضاً نستجيب للصدمة

يحد محرراً عندما تبدأ الدغدغة في النهاية، ويسعدنا إذ ذاك ان نضحك بكل حرية. والأماكن المعتادة للهجوم المدغغ، مثل اعقاب الاقدام أو في الابط، مزودة بغزارة بأطراف عصبية ذات كثافة عالية الحماية. وهذه المناطق هي، إذن، حساسة بصورة خاصة بالنسبة الى الهجوم، والضحك يشير الى أننا ندرک أن الهجوم هو، وحسب، على سبيل اللهو.

يبدو أن كبيرين من الراشدين يغدون أقل إحساساً بالدغدغة مع التقدم في السن، ولكن لا احد يسعه التأكيد لماذا ينبغي ان يكون الأمر كذلك. لعل الجواب سيكولوجي، إذ إننا نعتبر سن الرشد فترة جذية وخطيرة، ونزج الى النظر الى اولئك الذين يضحكون كثيراً على أنهم إما غير مهمين أو حمقى. يبدو أننا لا نستطيع ان ننظر الى الاشخاص المرحين نظرة جذية ربما لأن بعض أشكال الاضطراب العقلي تتميز بالضحك النباضي الدال على الحماقة والبلاهة. إضحك وكن معاف

إن كثيراً من البحوث قد أجري في فيسيولوجية الضحك. وتعمل النتائج المثل السائر القديم ان الضحك هو خير دواء. عندما نضحك يتأثر كل عضو في جسمنا بطريقة ايجابية بحيث سمي ذلك «الهرولة الساكنة». ان تنفسنا يسرع إذ تنشق عميقاً ونزفر عبر اوتارنا الصوتية. وهذا يمرن الوجه، والعنق، والكفتين، والمعدة، والحجاب الحاجز. وإضافة

الى ذلك، ينخفض ضغط الدم، بينما تتمدد الاوعية الدموية حتى سطح الجلد، وتحسن الدورة الدموية. وغالباً ما يبدو الاشخاص أنهم يجمرون عندما يضحكون ملاء قلوبهم، وذلك هو السبب. والضحك يضاعف ايضاً كمية الاوكسجين في الدم، الأمر الذي يساعد الجسم على شفاء نفسه، ويقاوم عدوى أخرى. فضلاً عن ذلك، يستطيع الضحك ان يخفف نبض القلب، ويثر الشهية، ويحرق السعرات الحرارية (= الكالوريات). والضحكة الجيدة تحفز مسكنات الجسم الطبيعية القاضية على الألم، الأمر الذي أدى ببعض الخبراء الى الاجراء بأن الضحك يمكن ان يمنع القروح والاضطرابات الهضمية.

الدواء المرح

درس طبيب الامراض العصبية الفرنسي هنري روبنشتاين الضحك دراسة شاملة. ومن استنتاجاته ان دقيقة واحدة من الضحك توفر نحو خمس واربعين دقيقة من الاسترخاء اللاحق. لأن عضلاتنا مترخية، وجسمنا كله يستفيد من هذه الاستجابة الموروثية، فإن كثيرين منا يعتقدون الآن ان الضحك يمثل دوراً رئيسياً في طور النقاهة الناجحة.

إن قصة الصحفي الاميركي نورمان كازنس الذي شفى نفسه بنفسه من داء عضال، هي واحدة من الأمثلة عن كيفية كون هذه الاميئة المركبة ايجابية. ففي سنة ١٩٦٤

أصيب كازنس بداء شلل النهاب. فأعلمه الاطباء أن حالته ستجمل بكيفية بطيئة عمود الفقري يلصب، بحيث انه يسي في النهاية عاجزاً عن الحركة. وصارحوه بأنه لسوء الطالع ليس لهذا الداء المؤلم والمكئب اي علاج شافٍ - إلا انهم سيحاولون ان يجعلوه مرتاحاً في المستشفى.

في البدء كان مفهوماً أنه بائس ومكئب عقب هذا التشخيص. إلا ان كازنس قرّر الصراع، ورفض تناول الادوية التي تقضي على الألم، وغادر المستشفى، ولجأ الى احد الفنادق حيث اكرتى غرفة. وهناك استاجر عدداً كبيراً من الافلام الهزلية، وتعاقد مع ممرضة تقرأ له كتباً هزلية ظريفة. واكتشف أن عشر دقائق من الضحك الذي لا يقاوم بوسعها ان تُحدث فترات محررة من الألم مدتها ساعتان أو أكثر. وكانت الفحوص الطبية التي تجرى قبل الجلسات تلك وبعدها تُظهر أنه كان لها تأثير شفائي قابل للقياس بالنسبة الى مرضه. ان شهور صراعه لشفاء هذا الداء غير القابل للشفاء كافاته، واستطاع أن يعود الى عمله المعتاد وممارسته بدوام كامل. وبعد اكثر من عشرين سنة تراه ما يزال يلقي محاضرات حول اختباره. لقد حقق الضحك معجزة!

ابتهاج طبعي

يوافق الدكتور فرون كولمان على الفكرة القائلة ان الضحك يمكن أن يساعدنا على

مساعدة أنفسنا. فيكتب في كتابه «قوة الفكر»: «عندما كنت اعمل طبيباً في المستشفى كنا دوماً نقوم بتقديم مسرحية عيد الميلاد بالطريقة الاليمائية لصغار المرضى. وكانت كمية العقاقير التي تقضي على الألم في ذلك اليوم تنخفض كثيراً. ليس الضحك، وحب، اختياراً ساراً. إنه ظاهرة ايجابية، وطبيعية تساعد على ضمان استعادة الجسم الى ابعده الحدود. وقد يكون الضحك، ربما، أفضل دواء حقاً»

ويعضي الدكتور كولمان الى الاقتراح بان نحيط أنفسنا بأناس سعداء، ومرحين لأن الابتسامات والضحك مما يُعدي. وجعلنا أنفسنا غير جديين كثيراً أمر مهم كذلك، إذ إن القدرة على الضحك من أنفسنا يمكن أن توفر راحة سريعة من التوتر. وتساعدنا على وضع الامور وفقاً لعلاقتها الصحيحة أو اهميتها بالنسبة الينا. وبتأنيع سابقة نورمان كازنس، بوسعك أن تجمع كذلك كتباً هزلية - او أن تحصل على نسخ من الافلام التي تجعلك تضحك حقاً.

في كل مرة تشعر فيها بالاكتئاب، تستطيع أن تستخدم هذا المخزن الهزلي لكي تغير معاً مداركك الحسية وكيمياء جسمك. وسواء أكان العداء أو الذعر - أو مزيج من الاثنين معاً - في أصل هذه الاستجابة القطرية، فإن بوسعنا، وحب، أن ندع مزيداً منها يدخل حياتنا. هل قمت اليوم بهذه الالمامة المركبة المعينة؟

لغة الدموع

ان القدرة على البكاء هي كذلك شكل بشري متفرد آخر من الاستجابة العاطفية. وقد اقترح بعض العلماء ان الدموع البشرية هي دليل على ماضٍ مائي - ولكن ذلك لا يبدو أمراً محتملاً. اننا نبكي منذ اللحظة الاولى التي ندخل فيها هذا العالم، لاسباب عدة. ان الاطفال الذين لا حَوْلَ لهم ولا قُوَّةَ ييكون لتثبيته والسديم انهم عليلون، أو جائعون، أو متضايقون. ومع نموهم تراهم ييكون كذلك، وحسب، لاجتذاب الاهتمام الوالدي، وغالباً ما ييكونون عن البكاء ما ان يحفظوا بذلك. ومع تقدمنا في العمر، وتعلُّمنا الضحك، يبدو أننا قلما نبكي ما لم تكن متزعجين كثيراً، او عندما تؤدي نوبة من الضحك لا يسعنا السيطرة عليها الى ذرف الدموع.

إن الفكرة القائلة إن بكاء جيداً يمكن ان يكون مفيداً لنا هي فكرة جدّ قديمة. والان لها صحة علمية، إذ إن البحوث الحديثة في موضوع الدموع قد بيّنت ان الدموع تحتوي على مادة طبيعية تقضي على الألم تدعى إنكافالين. ان هذه المادة الكيميائية تساعدك على الشعور أنك أفضل حالاً بمكافحة الحزن

والألم - وبوسع البكاء مضاعفة كميات الإنكافالين التي تنتجها، وتحريرك من العواطف المكبوتة او الحبيسة. عندما ييكون احد قد أصيب بصدمة، أو هو جد مكثب، او هو يعاني ألماً كثيراً، فإن الردّ الطبيعي ان يبكي.

لسوء الطالع، في مجتمعنا، نحن نضع قيوداً اجتماعية على هذا النشاط الشفائي الطبيعي. ان الصبيان، بصورة خاصة، يويئون عندما ييكون - ذلك بأن البكاء ما يزال يُعتبر بالنسبة الى بعض الاشخاص علامة على الضعف الرجالي. إن هذا النوع من التقييد إنما يضاعف الضغط، عاطفياً وجسدياً في آن.

إن دموع العاطفة تساعد كذلك الجسم على التخلص من الفضلات الكيميائية السامة، ذلك بأنه تبيّن أنها تحتوي على بروتين أكثر من الدموع التي تنجم عن الرياح الباردة أو المثرات الاخرى. فإذا لم تُنزَف اي دموع لأنها حُجبت، فإن هذه الفضلات تبقى في الجسم. إن البكاء يريح، وهدّئ، ويمكن أن ييكون ممتعاً جداً - راقب شعبية الأفلام العاطفية جداً التي لُقبت بـ«بكاءة» - (=أي كثيرة البكاء). يبدو ان الناس يستمتعون بالبكاء معاً مثلما يستمتعون تقريباً بالضحك معاً!

البقاء في القمة

برفاها وتفهمنا سائر الاشخاص. على رغم كل شيء، اذا كنت تحاول ان تتصل بشخص ما ولغة جسده تقول لك إنه لا يستطيع، ببساطة، ان يكافح على قدم المساواة أو بنجاح، فإنك تحقق، بعد، كثيراً جداً بمساعدته على أن يسترخي بدلاً من محاولة اقناعه بأمر ما أو بفرض رأيك عليه.

اذا ما ألفت نفسك تعاني الاشارات عينها، عليك أن تتوقف وتأل نفسك لماذا - ماذا يزعجك، وأي خطوات عملية يسلك القيام بها لتغيير الحالة (= الوضع). إن الأطباء وعلماء النفس العاملين في مجال إدارة الضغط يتبنوا أن اكتساب حس السيطرة على حياتنا هو خطوة رئيسية نحو تخفيف التأثيرات المؤذية للضغط، والاستمتاع بحوافزه الايجابية بدلاً من ذلك.

الضغط الداخلي

ان أجسامنا تنجيب للضغط عن طيب خاطر. إن تنفسنا يتغير، ونفرز مواد مختلفة في مجرى دما، وترس نبضات القلب، وتتغير

في ما يلي مقتطفات من الفصل الثاني من كتاب دجين لايل ولغة الجسد..

لقد غدا الضغط شيطان المجتمع الحديث. فكثير من الامراض وحالات العقل الصعبة، وتحطم الزيجات تُعزى الى لعنة القرن العشرين - الضغط. مع ذلك، فإنه من دون الجهد والوحي اللذين غالباً ما يوقرهما الضغط، لم يكن ممكناً تحقيق اي شيء مطلقاً.

إن فقداناً كلياً للضغط يمكن أن يجعلنا مكثيين، ودوماً حوافز، وغير مفيدين في الوقت نفسه بالنسبة الى أنفسنا وإلى الآخرين. كثيرون من الاشخاص يقضون عقب ستين اثنتين من التقاعد (=أي الاحالة على المعاش) - ويبدو أنه لا يسعهم رؤية اي مبرر للضغط في العيش.

نحن اليوم ندرِك جيداً مخاطر الضغط، ولكننا لا نستطيع ان نراه في أنفسنا أو في اولئك المقربين منا كثيراً. إن ادراكاً لكيفية رد فعل أجسامنا تجاه الضغط، وما يعني، والعلامات او الاشارات التي نستخدمها لمحاولة حماية أنفسنا من قذف اكثر يمكن أن يساعد حسنا الخاص

بمقياس هولز - راهه للمرة الاولى سنة ١٩٦٧ ، وهو كناية عن لائحة بأكثر من ٤٠ حدثاً في الحياة ، كاملة مع «نقاطه او «علامات» مقدار الضغط الذي تحدّثه . وقد تدوم تأثيرات هذه الاحداث طوال ستين السنين .

مقياس هولز - راهه لتقدير الضغط

١٠٠	
١٠٠	وفاة الزوج / الزوجة
٧٣	الطلاق
٦٥	الانفصال الزوجي
٦٣	محكومة بالسجن
٦٣	وفاة في الاسرة
٥٣	أذى شخصي او مرض
٥٠	الزواج
٤٧	فقدان وظيفة او عمل
٤٥	مصالحة زوجية
٤٥	تقاعد
٤٤	مرض احد افراد الاسرة
٤٠	الحمل
٣٩	مشاكل جنسية
٣٩	طفل جديد
٣٩	اعادة تعديل في العمل
٣٨	تغير في ظروف مالية
٣٧	وفاة صديق مقرب
٣٦	تبديل في العمل او الوظيفة
٣٥	مجادلات متزايدة مع الزوج / الزوجة
٣١	رهن أو قرض كبير
٢٩	مسؤوليات جديدة في العمل

عادات الأكل العادية أو الطبيعية . لقد كان العالم هانس سيلاي رائداً في البحث في الضغط في الثلاثينات ، فوصف الضغط بأنه «الردّ غير المحدّد للجسم على اي مطلب فيه .» وكشفت بحوثه أن ردود أفعالنا قد تُقسّم الى مراحل ثلاث: الذعر الذي عُمد «الأعراض المترامنة للكفاح او الحرب» - وهي مجموعة الأعراض التي تظهر في وقت واحد - ؛ والمقاومة أو التكيف ؛ وأخيراً التعب الشديد عندما لا تعود ميكانزمات (= أليات) الحياة او البقاء المحمّلة اكثر من طاقتها تستطيع أن تكافح على قدم المساواة او بنجاح أطول من ذلك . وسواء أ كنا نواجه الموعد الأخير (= آخر موعد لإنجاز عمل ما) في العمل ، او حالة مهدّدة حقاً للحياة ، فإننا ما فتنا أهل كهف ، فيسولوجياً .

إن مستويات عالية من السأم والكآبة والاحباط والضغط العامة هي تأثيرات مؤذية في حياتنا . وتذكّر أيضاً أن انعدام الإثارة هو ضاغط كبير جداً كذلك .

وكما قد يكون متوقّماً ، فإن وفاة زوج أو زوجة اعتُبر اكثر الاحداث ضغطاً ، يليها الطلاق . ومع ذلك ، فإن أحداثاً سارة مثل العطلة ، او عيد الميلاد ، او الزواج هي كذلك مسببة للضغط . حتى الانجاز العظيم قد يتكشّف عن أنه ضاغط بالنسبة الى بعض الاشخاص - خصوصاً اولئك الذين يجدون أن من الصعب الاسترخاء .

نُشر المقياس العالمي الشهير المعروف

اولاد يغادرون المنزل	٢٩
ازعاج مع الانسباء بحكم الزواج	٢٩
انجاز شخصي بارز	٢٨
الزوج/ الزوجة يبدأ العمل او يتركه	٢٦
بدء المدرسة او انتهاؤها	٢٦
تغير ظروف المعيشة	٢٥
تغير عادات شخصية	٢٤
ازعاج مع رب العمل	٢٣
تغير في ظروف العمل	٢٠
تبديل المسكن	٢٠
تبديل المدرسة او الجامعة	٢٠
تغير في أنشطة اجتماعية	١٨
تغير في عادات النوم	١٦
تغير في عادات الأكل	١٥
عطلة	١٣
عيد الميلاد	١٢
انتهاكات ثانوية للقانون	١١

بفعالية أكبر مع أولئك الاشخاص غير
المسترخين الذين نصادفهم.

حرر جسمك من توتر غير ضروري
فتحرر عقلك كذلك. ان العقل والجسم حقاً
متحدان بكيفية وثيقة بحيث لا يسمها إلا ان
يساعد أحدهما الآخر. برهن عن ذلك بنفسك
لنفسك بإغماض عينيك وتصور أنك تمسك
بليمونة بيديك. شم هذه الثمرة، وتحس
مادتها بأصابعك - ثم عضها بقوة، غارزاً
أسنانك في لبها الحاد الكثير العصارة. فإذا
كنت قد قمت بهذا التمرين بشكل صحيح،
فإن فمك سيكون الآن مملوءاً لعاباً. إن هذا
مثل على كيفية سيطرة العقل على الجسم.
وهناك تقنيات كثيرة لاسترخاء الجسم التي
بدورها ترخي عقلاً مفرط النشاط، وبعض
الانظمة تستخدم كلا الاسترخاء الجسدي
والتصور الذهني لتعزيز حالة هدوء وسلام.

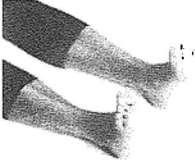
إن اختبار بافلوف الكلاسيكي مع

الاسترخاء

الكلاب هو مثل ممتاز آخر على انه بالامكان
تعلم الاستجابة الى بعض الحوافز. كان ايفان
پتروفتش بافلوف عالماً سلوكياً روسياً، وقد
استخدم الاستجابة الفطرية في إفراز اللعاب
لدى توقع الطعام. فقد أطعم كلاباً المرة تلو
المرة مزامناً التغذية هذه مع قرع جرس بحيث
ان الكلاب تعلمت في النهاية أن تفرز لعاباً
لدى سماع قرع الجرس - حتى عندما لا يكون
هناك اي طعام اذ ذاك. وقد أثبت ذلك ان
التصرف (= السلوك) الاونوسماتيكي يمكن

إن الاسترخاء ضروري في حياتنا اذا
شئنا ان نكون أشخاصاً سعداء، وأصحاء.
وتخفيض التوتر العضلي، والقلق،
والاضطرابات المتعلقة بالضغط تحسّن جميعاً
نشاطنا الذهني (= الفكري)، ومستويات
طاقتنا، ونومنا. إن الشخص المسترخي يجيأ،
على وجه الاحتمال، حياة مليئة، ويصادف
حوادث أقل، ويشعر بمزيد من الثقة بالنفس،
ويتغلب بكيفية أفضل على الالم، ويتعامل

التمدد



٢- إثنِ اصابع قدميك نحوك، ودعها كذلك لحظة، ثم إرخها.



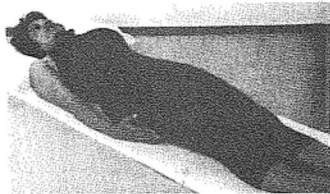
١- وجه انتباهك الى اصابع قدميك وانظها. لاحظ كيف تحس عندما تكون متوترة، ثم دعها تسترخي.



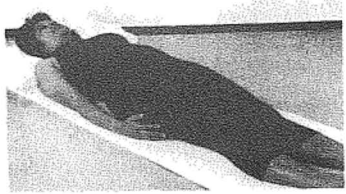
٤- اضغط على الركبتين والخصدين معاً. استرخ. أطق الردلين.



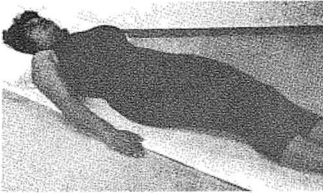
٣- مدّ رجلك بعيداً عنك، حتى تشعر بحب او جذب.



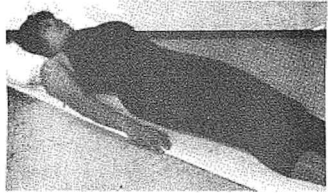
٦- اسحب سُرَّتَكَ الى الخلف نحو العمود الفقري.



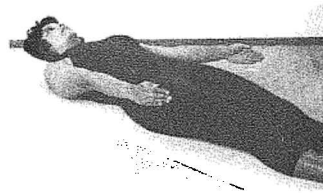
٥- ابرز بطنك مثل قبة.



٨ - الآن أبلّ بحوضك الى الحلف نحو الارضية.



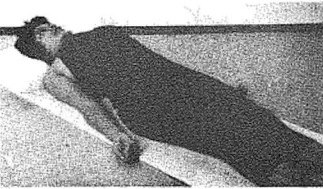
٧ - قَب برفق ظهرك، ثم اطلق الشدّ.



١٠ - مدّ ذراعيك، وابلقها هكذا، ثم دعها ترتجيان بتناقل او استرخاء.



٩ - اجعل كل يد قبضة مشدودة بإحكام، واضغط، ثم اطلقها.



١٢ - اسحب عظمي الكتفين معا ببطء، ثم استرخ.



١١ - دع يديك تسقطان مفتوحتين، مع الجاء الراحين الى أعلى.



١٤ - اضغط برأسك على الفراش .



١٣ - مز كتفك الى أعلى، ثم دعهما تعودان الى مكانهما .



١٦ - وأخيراً، أبل برأسك من جانب الى آخر، ثم استرخ .



١٥ - اسحب كتفك الى أسفل لكي تخذ العنق .

ينطبق على البيتا - أندورفين الذي يهدئ الفكر ويرفعه، ويخفف الكآبة.
النوم - الاسترخاء المطلق

إن النوم هو الدواء الاكثر طبيعية، والمتوفر عالمياً ضد الضغط والاسى اللذين نعانيهما. وكميات كافية من الراحة المعشة تعزز صحة وحيوية افضل، وتحسن قدرتنا على العمل بكيفية جيدة في عالم يزداد تشويشاً واضطراباً.

تقضي الكائنات البشرية نحو ثلث العمر في النوم. مع ذلك، على الرغم من وفرة

تكييفه وضبطه او السيطرة عليه، وقد أجري الكثير من البحوث التالية في هذا المجال. إذا كنت جد متوتر، وخصوصاً اذا كنت تستطيع أن تحس بالتوتر في اي جزء من جسمك، فإنها لفكرة جيدة أن تقوم ببعض التمرينات الرياضية قبل محاولة اي طرائق سليمة. إن شيئاً ما مثل السير السريع على نحو مستقيم يمكن ان يخفف مستويات القلق ويساعدك على استهلاك الادرينالين المفرط. إن زيادة في النورادرينالين - وهو ناقل عصبي يجعلك تشعر بالبهجة والفرح والتفاؤل - وُجد أنه يتوافق مع التمرين النظامي. والامر نفسه

للنمط التناوبي النظامي من نهار وليل، هذا الايقاع اليومي يبدع التركيب الذي ينظم طبيعياً أجسامنا. وهناك ساعة بيولوجية مبيّنة في داخلنا جميعاً، تتكّ، منظمّة دورة أجسامنا من النوم والنشاط.

إذا كنت قد عملت في مناوبة ليلية، أو حلّقت بالطائرة عبر عدد من المناطق المتفاوتة الاوقات أو الازمان، فتسكون واعياً هذه الساعة الداخلية التي يصعب تعديل توقيتها. هذه الايقاعات توجد بشراكة وثيقة مع جزء من جذع الدماغ وتشغّل الجهاز العصبي المركزي - وقشرة الدماغ أو الجزء «المفكر» في الدماغ. والرسائل التي تُرسل من جذع الدماغ من طريق قشرة الدماغ الى الحبل الشوكي والجهاز العصبي تبقى مستقيظين. وعندما تتوقف هذه الاشارات، تغطى قشرة الدماغ، ويغدو العقل والجسم نعين ومستعدين للنوم. وإن أي نوع من الإثارة المفترقة، من مثل تناول فنجان قهوة في ساعة متأخرة من الليل الى فكر مثقل بالقلق، قد يجعل النوم يبدو مراوفاً. إن عملية عدّ الخراف الرتبية، الموصى بها تقليدياً قد تساعد المؤرّقين لمجرد أن الافعال التكرارية يبدو أنها تعزّز النعاس.

ما هو مقدار النوم؟

طوال الأيام الثلاثة الأولى من الحياة خارج رحم الأم ننام ما معدّله ١٦ ساعة من ٢٤ ساعة. ومع بلوغنا سن الشيخوخة، يبدو

البحوث في مجال فيولوجيا وسيكولوجيا النوم، فإننا ما نزل نعرف القليل جداً حوله. مع ذلك، احرم الناس من النوم مدة ثلاثة أيام، فتراهم يشرعون في الهلوسة كما لو كانوا قد تناولوا عقاراً لشي العقل مثل ال LSD. ويُنّت البحوث حول الحرمان الخطير من النوم ان هذا الاختبار اذا ما امتد، فإن الاشخاص المعنين بذلك سيمون ضحايا اوهام دُهانية (= الدُهان الهلدياني دُهان مزمن من اعراضه الرئيسية الهذاء الثابت مع نزعة الى الشك والارتياب) عقب حوالى ١٠٠ ساعة من اليقظة. ويات المتطوعون المذسورون منحرفين عن الوضع السوي، وفي النهاية عاجزين عن مقاومة الدافع الى النوم والاحلام. ذلك بأنه من دون نوم يعجز الدماغ عن العمل بفعالية، ويبدو أنه يتأثر قبل وقت طويل من إظهار الجسم الكثير من التلف.

لذا، ما هو النوم؟ جديداً، إنه حالة نغمض فيها عيوننا، ويغطى فيها التنفّس ونبض القلب، وتنخفض فيها عمليات الهضم، وتعمى فيها موجاتنا الدماغية تدريجياً أطول وأبطأ إذ هي تسقط من موجات ألفا ذات الشعور او الوعي الكامل الى موجات دلتا من دورة الى ثلاث دورات في الثانية الواحدة التي تميّز النوم العميق.

ساعتنا الداخلية

ان كل مخلوق حيّ يستجيب غريزياً

أن ست ساعات، وحسب، هي كافية. كراشدين، يكون المعيار المعتاد من سبع ساعات ونصف الى ثماني ساعات - وخلال هذه الساعات يحدث كثير جداً من النشاط. فنحن نبذل أوضاع نومنا نحو ٧٠ مرة لكي نتحاشى تشنج عضلاتنا. وقد نسير، وتكلم، ونبكي، وحتى نختبر إثارة جنسية كاملة.

قد يكون ثمة صلة بين الشخصيات التي تنام والشخصيات التي تبقى مستيقظة - فالذين نومهم قصير يميلون إلى التمتع بمستويات طاقة جسدية عالية، وهم يعملون بلا كلل، فضلاً عن كونهم عمليين، ومبسطين (= اشخاص يتجه انتباههم وأشواقهم انجهاً كلياً أو شبه كلي نحو ما هو خارج عن الذات)، وطموحين. واولئك منا الذين يحتاجون إلى النوم أكثر من تسع ساعات كل ليلة هم، على وجه الاحتمال، غير تقليديين، ومنطوين على انفسهم، وأكثر ميلاً إلى الابداع.

أنواع النوم

استخدم الباحثون في النوم جهازاً خاصاً لاكتشاف ما يحدث لنا عندما ننام. ويسجل هذا الجهاز نشاطاً كهربائياً داخل الدماغ، وقد بينَ شكلين مختلفين تماماً من النوم سُيَا النوم المألوف (او التقليدي)، والنوم المتناقض ظاهرياً.

وُقسم النوم المألوف الى اربع مراحل منفصلة من النشاط الدماغي. المرحلة الأولى

هي نصف (=شبه) نوم خفيف تبدأ فيه الموجات الدماغية بالتباطؤ، مع النبض والتنفس - اللذين يصحان أكثر انتظاماً. ومن السهل ايقاظ شخص ما خلال هذه المرحلة من النوم إذ إنه يكون ما يزال منجرفاً وقد يكون ما يزال واعياً جزئياً أفكاره أو الضجيج خارجاً، أو النور. والمرحلتان الثانية والثالثة تعرفان استرخاءً تدريجياً عميقاً يحدث إذ تسترخي العضلات، وتواصل معدلات النبض والتنفس الانخفاض. ومع المرحلة الرابعة نغدو كلياً غير واعين، ونكون دخلنا المستوى الاعمق من النوم. ويبدو أن موجات دلنا الطويلة، والبطيئة تشير الى تخفيض كل نشاط فكري (= ذهني).

يدوم النوم المألوف عادة حوالي ساعتين اثنتين عندما نخلد الى النوم، وبعد ذلك تنتقل الى اول فترة من خمس فترات من النوم المتناقض ظاهرياً - الحالة الأكثر روعة واربكاً أو تحيراً على الاطلاق.

النوم المتناقض ظاهرياً - حالة الحلم

ندخل مدة نحو ساعة ونصف الساعة كل ليلة حالة نوم غامضة تسمى النوم المتناقض ظاهرياً نحلم خلالها، سواء تذكرنا ذلك أو لم نتذكره. تبدأ أنماط موجاتنا الدماغية بالتحرك بسرعة ومن دون انتظام مثلما تفعل عندما نكون مستيقظين. ويضطرب نبض القلب وضغط الدم ويصحان غير نظاميين، وتروح عينانا تتحركان بسرعة وراء جفنيهما كما لو كانتا

العقل الحالم يعمل بفعالية على إيجاد الاجوبة عن أسئلة لا يسع العقل المستيقظ أن يتعامل معها - فالنوم عليها غالباً ما يستطيع ان يحل مشاكل تبدو نهاراً انها غير ذات حلول.

فوائد النوم

عقب النوم تبدأ خلايا جسمنا بالانقسام بنسبة أسرع كثيراً من السابق، موقرة تقريباً لكل جزء من الجسم فرصة لإصلاح وتجديد نفسه. وتُطلق مستويات مرتفعة مما يُعرف بأنه «هرمون النمو» في مجرى الدم خلال المرحلة الأعمق من النوم المألوف. واننا نحتاج الى نوم عميق لكي نجلد ونُحي أجسامنا، في حين أن نوم الحلم يبدو أنه يحمي انسجامنا الذهني او الفكري. ومن أسباب شعور المؤرقين انهم محرومون من النوم أن دورة الـ ٩٠ دقيقة للراحة العميقة والنشاط الذهني الداخلي يقطعها ليل فلق أو أرق.

إن الاخفاق في تحقيق المستوى الأعمق من النوم يمنع إطلاق هرمون النمو، إذ إن النوم الخفيف لا يبدو أنه يُحدث أو يُطلق دخوله مجرى الدم. إن اولئك الذين يعانون صعوبة في النوم وُجدوا كذلك انهم نشطون كثيراً جداً جسدياً خلال النوم، إذ يتحركون حوالي ٧٠ مرة بين الساعة الواحدة والنصف بعد منتصف الليل والساعة الخامسة والنصف صباحاً، بالمقارنة مع النائم «العادي» الذي يتحرك نحو ٤٠ مرة خلال هذه الساعات.

تراقبان شيئاً، الأمر الذي اوجد عبارة «حركة العين السريعة» او نوم حركة العين السريعة. مع ذلك، فإنه من غير المحتمل أن نكون نراقب اي شيء بالمعنى المنظوره للكلمة، ذلك بأن الاشخاص المولودين مكسوفين يُحدثون كذلك هذه الحركات السريعة.

عل انه بالرغم من كل هذا النشاط، هناك فقدان كبير لصحة العضلات الأمر الذي يعادل تقريباً الشلل. عندما ترى كايوساً مربعاً بشكل خاص، وتشعر أنك عاجز عن الهرب، فإنك قد تكون تحسّ هذا الاسترخاء العضلي التام. ان الاشخاص الذين استخدموا قدرأ كبيراً من الطاقة خلال اليوم - سواء اكانت طاقة فكرية (ذهنية) أو جسدية - يبدو أنهم يحتاجون الى مزيد من النوم المتناقص ظاهرياً أكثر من الآخرين.

وتتوفر النظريات حول الغاية من الاحلام: ان واحدة من وظائفها يبدو انها عملية فرز (أو تصنيف) يجري بها تقييم كل المعلومات التي راكمتها طوال اليوم وإضبارها (حفظها في إضبارة او ملف). والعواطف المكبوتة، والتغيرات الداخلية، وكل انواع الوحي والالهام متصلة ايضاً بحياتنا الحلمية (=من حلم). وإن تخصيص دفتر يوميات حلمية قد يساعد على لقاء الضوء على مشكلة عميقة الجذور. فعالباً ما يجهل الناس، حرفياً، أفكارهم الشخصية، لكونهم جدّ معقدين أو مكبوتين بالنسبة الى الوثوق بقرائهم. إن

لغة الجسد في النوم

السائدة تتصل بحياتنا المستيقظة، ولكن بالوسع تغييرها مؤقتاً بمشاعر القلق. ويعتقد بعض علماء النفس ان السبب الحقيقي في الأرق ليس ذهنياً او فكرياً بقدر ما هو جسدي. عندما نكون قلقين بكيفية عميقة، تنسل مخاوفنا الى عقلنا اللاواعي الذي يبذل قصاره لفرزها بيننا نحن نيام. ولكن بسبب كوننا غير مرتاحين، فإن أجسامنا تتخذ وضع نوم جديداً ذاتي الحماية ويُحدث ذلك نزاعاً - ففي تقلُّبنا وتحرُّكنا المتواصل والقلق إنما نحاول العودة الى وضعنا المعتاد، ونقاوم الوضع الجديد.

أنماط النوم

الوضع الجنيني

هذا هو وضع الجنين عندما يكون في رحم أمه الدافئ، المظلم، وهو ذاتي الحماية الى أبعد حدّ. الجسم جيعاً مكوّم كالكرة، مع كون الركبتين متجهتين نحو الصدر، واليدين تحتضنان الجسم.

عندما ننام في الوضع الجنيني فإننا إنما نشعر أننا غير مطمئنين مطلقاً ونبحث عن الراحة والامان اللذين اخترناهما في رحم الأم قبل الولادة.

الوضع شبه الجنيني

ان الوضع الجنيني المريح، والصحي، والمتوازن هو من بين اوضاع النوم الأكثر

لا تتوقف الوضعة والإيماءة على حين غرة عندما نغمض عينا، ونخلد الى النوم. وعلى الرغم من أننا جيعاً نتحرك مراراً كثيرة خلال الليل، تبيّن البحوث أننا ننزع الى اتخاذ وضعية نوم مفضلة نعود اليها ليلة إثر ليلة. ان هذه الوضعات تلقي بعض الضوء على الشخصية، ويمكن أن نمتحنها أيضاً بمقاييس بالنسبة الى كمية الضغط الذي نعانيه. إن مشاعر القلق قد تسبب تغييراً في وضعة نومنا المعتادة.

مثلاً، لاحظ العالم النفسي النيويوركي الدكتور كريستيان أنسباك أن بعضاً من زبائنه من المثليين كانوا يتأثرون عميقاً خلال النوم بما يحدث في حياتهم العملية. وكان احد المثليين من الخوف أثناء فترة التمرين، وغير مطمئن البتة بالنسبة الى أدائه، بحيث انه كان يستيقظ صاحاً وقد تكوّم كالطابة - جسمه جيعاً تحت ثيابه وقد بات لدى أسفل السرير حيث ينبغي ان تكون قدماه. ومع ذلك، عندما كان يتلقى تليلاً من الجمهور السواقف في المسرح، وتعليقات صحفية جيدة، كانت حالة نومه جيعاً تتغير. كان يستلقي على ظهره، وقد أسند رأسه على وسادتين او ثلاث وسائد، ونام نوماً مسترخياً يبلغ حدّ الروعة، وقد ارتسخت على وجهه ابتسامة رضى كبيرة. »

وقد استخلص باحثون آخرون في النوم نتائج مماثلة، وهم يؤكدون ان وضعة النوم

شيوماً. بشي الركبتين والذراعين على نحو طليق أو متحرر، يستطيع النائم أن يتحرك بسهولة وفي الوقت عينه يحتفظ بحرارة الجسم، مع التنفس بكيفية صحيحة، وارتخاء عضلاته كلياً. ان اولئك الذين ينامون في هذا الوضع لا يختبرون اي نزاعات رئيسية في حياتهم، وهم راضون وقانعون تماماً بأنفسهم.

دجيكل وهاید

مثل طير اللقلق (= اللقلاق) الطويل الساقين والعتق والمقار، الذي يمد ساقاً ويطوي الاخرى، يُشير هذا الوضع الى شخص ذي شخصية مزدوجة. ان هناك حتى نزاعاً داخلياً بين دورين ايجابي وسلبي - مثل هؤلاء الاشخاص قد يدون انهم اشخاص منبسطون واثقون بأنفسهم، ولكنهم عرجلون سراً. او العكس هو الصحيح بتقديهم وجهاً غير عدائي الى الناس، تراهم يُخفون طبعاً اكثر طموحاً الى حد بعيد جداً.

الوجه الى أسفل

في هذا الوضع، يستلقي النائم ووجهه الى أسفل، وقد مَدَّ ذراعيه وساقيه. وهو يسيطرته على حيز (= مدى) النوم بهذه

الطريقة، يكون إنما يسمي الى السيطرة على حياته. انه لمن الصعب جداً عادة التأثير في مثل هؤلاء الاشخاص - سواء أكانوا نياماً او مستيقظين - ذلك بأنهم سيكافحون بقوة للدفاع عن آرائهم. ان معظم الاشخاص الذين يفضلون هذا الوضع من النوم هم دقيقون، وواضحون، ومنظمون، ويحاولون أن يُطلقوا مشاعر عدم الامان بتنظيم حياتهم بحيث تمرق مفاجآت قليلة حياتهم المحسوبة أو المقاسة. إن الضبط هو الكلمة التي لها معنى خاص بالنسبة اليهم.

التمتد

آمنون، وسعداء، واثقون بأنفسهم الى حد بعيد - هؤلاء النائمون يستلقون ويشغلون مساحة كبيرة من الاغراض. وهم إذ يرقدون على ظهورهم، يمدون اذرعهم وسيقانهم بكل حرية ودولما اي خوف. إن مثل هذا الوضع يوحي بشخصية مطمئنة اعتادت الحصول على الكثير من الاهتمام، وليست خائفة من أن تكون صريحة أو غير متحفظة تماماً سواء أكانت مستيقظة او نائمة. وهناك شيء تحببي صياني او طفولي في موقفهم الواثق، الأمر الذي يضيف الى شعبيتهم.

ما هو جَذَاب؟

الترتيب الذي يتم به اختيار الاوراق الملونة يكشف ضغوطاً مخفية، حافظاً أساسياً - او انعدامه، ويقدم نفاذ بصيرة قتيماً الى اعماق حياة الشخص النفسية.

ان لكل لون شخصية خاصة به، تثير استجابات عاطفية. مثلاً، إن احدى الميزات التي تُمثّل اللون الأزرق هي الهدوء (=السكون)، لذلك، فإن الشخص الذي يحتاج الى تغذية حسّ الهدوء، سيختار اللون الأزرق لوناً أول أو مفضلاً لديه/لديها. ونبذ اللون الأزرق كلياً او وضعه في طرف الاختيار او الانتقاد يكشف روحاً قلقة.

لُون عالمي

مثلها كثير من الأنواع في الحياة البرية تستخدم عرض الألوان كجزء من طقسها الاقليمية او التوددية (=المغازلة)، كذلك يتعين على الرجال والنساء أن يغيروا جلودهم الخارجية من أجل ان يعملوا بنجاح في محيطهم وبيئتهم. إن انتقاء اللون غير الملائم يزعج الناظر. مثلاً، تصوّر كم هو أمر أحمق ان يتقدم شخص يطلب وظيفة مسؤولة في شركة رئيسية

من الفصل السابع نقتطف هذه الفقرات عن لغة اللون ولغة الشَّمَر.

(أ)

لغة اللون

ما تزال سيكولوجيا اللون، كعلم، في طور طفولتها - وقد اجريت حتى الآن بحوث كافية لإثبات أننا نتأثر في آن معاً بالألوان التي نرتديها، وتلك التي نشاهدها حولنا.

إن الألوان التي نختارها، والترتيب الذي نختارها به، تشكل جميعاً أساس اختبار الشخصية العالمي الشهرة الذي ابتكره الدكتور ماكس لوشر، استاذ علم النفس في جامعة بال السويسرية. قالت المراجعة التي نشرت في جريدة «ديلي ميور» البريطانية حول اختبار لوشر اللوني: «قد لا نوافق على ما يقوله لوشر، ولكن حاول أن تسأل اصدقاءك اذا ما كانوا يعتقدون انه مصيب بالنسبة اليك.، وحقاً، للوهلة الاولى قد يبدو الاختبار نوعاً من لعبة ذكية مما يمارس في الحفلات العامة. مع ذلك، وكما وجد عدد كبير من دوائر الموظفين والاطباء، والمستشارين، وعلماء النفس، فإن

نعزز لفتنا الجسدية او نضعها بواسطة اختيارنا ملابسنا. ونحن إذ نتحدث الى شخص يجلس قريباً منا، فإن حقل رؤيتنا يمتلئ بمباشرة مظهر الشخص. لذا، ليس عجباً أن نتعلم ان استخدام انتقاء الألوان قد يساعدنا على أو يمنعنا من القيام بمحاولاتنا الحصول على عمل جديد، او قرض مالي، او شريك/شريكة، او صديق صالح.

إن تكاثر المستشارين في الألوان ومن يُدعون مهندسي خزانات الملابس في العقد الماضي، يشهد بأهمية لغة اللون. إن إدراك معنى اللون عندما يقترن بالمفاتيح التي توفرها لغة الجسد، يمكنه، إذن، أن يساعدنا على رسم صورة أكثر اكتمالاً - لأنفسنا وللآخرين في آن معاً. إن المعرفة الشمورية وضبط الانطباع الذي تكوّنه - وخصوصاً في الحالات الضاغطة - تعزز الثقة بالنفس، وتخفف من احتمالات الفشل، وتساهم بحياة مليئة ومرضية أكثر.

عند تقرير الامزجة، وسهات الطبع، والميول التي نوحى بها الألوان، من المهم وضع هذه العبارات البصرية في السياق. هل أن الرجل المرتدي الاسود يُبرز صورة دراماتيكية، مشؤمة نوعاً ما، او هل أن وضعته توحى بشخصية منطوية على نفسها ومكتئبة؟ مع أخذنا بالاعتبار كل هذا، قد يكون تفحص معنى الالوان الفردية متوراً أو ملهياً.

وهو يرتدي بذلة برتقالية اللون، فاقعة، ومزرکشة بخيوط ذهبية - فالمسؤول الذي سيجري معه المقابلة لن ينظر اليه نظرة جدية. مع ذلك، بالوسع ارتداء اللباس عينه بكل سهولة للذهاب الى ملهى ليلي، ولن يُظهر احد اي علامة من علامات التعب او القلق.

إن أية شكوك حول كيفية رد فعلنا القوية قد تُلغى او تبطل بتصوّر السيناريوات التالية: إنك تشهد تنصير (=عماد) ولد أنت عرابه. وإذ تتخذ مكانك لدى جرن المعمودية، ترى ان الطفل قد ألبس ثوب عماد مزين بإتقان - أسود مزرکش بشرائط ومخزّات ارجوانية غامقة.

او تصوّر نفسك أنك على موعد مع مدير مصرفك. عندما تدخل مكتبه، تلاحظ أنه يرتدي بذلة أنيقة من ثلاث قطع صفراء اللون كلون الخوذان الاصفر الفاتح. (إن ردود أفعالنا لا تملها، وحسب، توقعاتنا التقليدية - ملابس العماد ينبغي ان تكون بيضاء؛ ومديرو البنوك يرتدون البذلات الرزينة، القامعة - ولكن يملها أيضاً المعنى والتردد المحددان للون معين.

اللون والطبع

سواء أكان أصدقاؤنا وزملائنا ينظرون الينا كأشخاص أغنياء بالألوان، او كفتشان رمادية خجل منكمشة على نفسها، أمر يتوقف كثيراً علينا شخصياً. خارج المؤسسات - حيث الالوان الموحدة مفروضة على الأفراد - فإننا

أبيض من الأبيض

والزعامة او القيادة، والتصوّف، لذا فإن هذه الملابس قد تستخدم غاية رمزية، إضافة الى الغاية العملية.

العرائس والبطلات

ان أي انطباع يقدمه اللون الابيض بالضبط يتوقف إلى حدّ كبير على النسيج. مثلاً، ان لون المخزّات الرقيقة البيضاء أنثوي بكل ما في الكلمة من معنى. إنه يستحضر صور الحدائق الصيفية، والأثواب النسائية او التنانير الرقيقة، والبطلات البريات. والقطن الابيض النشأ، مع ذلك، يتعلّق بالاطباء والمرضات والمرضين وقمصان السهرة الرسمية. والصوف الابيض الناعم، بسبب اقترانه بالحدِيثي الولادة، يوحي بالراحة، والمشروبات والمرطبات البيضاء اللبّنية، والأمان.

لقد قرّن اللون الابيض منذ القدم بالبطلات البريات في الروايات، اللواتي يُقدّفن بلا هدف في عالم خطر، لا يحميهن إلا سمتهن غير الملطّخة.

إن كل ملابس الزفاف النسائية هي تقليد موثّد من تقاليد القرن العشرين. في وقت فيه قلة من العرائس العذارى. وحقاً ان كثيرات من العرائس هن حوامل تحت أثوابهن البيضاء النظيفة. إن كل الأثواب البيضاء كلياً عندما لا ترتديا العروس، تجعل الانثى التي ترتديا تبدو سريعة العطب ومحتشمة. والنساء

الابيض هو لون الطهارة، والتُور، والبراعة - وبكميات كبيرة، هو لون الترف والرفاهية. في الشرق، إنه لون الجِداد، وفي الصين القديمة كان يشير الى تفوّق او سَمَوّ الاهتمامات الدنيوية التي تحدث عقب الوفاة. وكانت المآتم والجنائز تعرف باسم «القضية البيضاء» لهذا السبب. مع ذلك، في مصر القديمة، كان الابيض لون الفرح والبهجة - الشخص الابيض يكون ذا مزاج مبتهج. وفي الغرب، يرتدي الابيض الاطفال المولودون حديثاً، والعرائس، ومن اجل ممارسة الانشطة الرياضية من مثل التنس والكريكت. وبعيداً عن ملاعب التنس ومنحدرات الكريكت، قلما يرتدي الرجال بذلات بيضاء زاهية. فإذا ما فعلوا ذلك، فإنه يُنظر اليهم على أنهم اشخاص مريبون، بالحري، «يستقتلون» لكي يلفتوا الانتظار اليهم. وفي البلدان الحارة تُلاءم البطلونات البيضاء مع قمصان زاهية الالوان - التي تُؤثر اذ ذلك الى وقت الفراغ والاسترخاء - موجية بقدر معين من المال في الخلفية لتسديد فواتير المصبغة. . .

ان الأثواب البيضاء الفضفاضة التي يرتديها العرب التقليديون يبدو أنها تستخدم غاية عملية محدّدة، إذ إنها على نقيض الأثواب السوداء، لا تمتصّ الحرارة وتساعد لابسها على البقاء بارداً تحت أشعة شمس الصحراء. غير ان الاسلام يربط اللون الأبيض بالرجولة،

ومتكلمين. وقد اعتمده الفنانون، والراقصون، والكتّاب، والموسيقيون، والفلاسفة والشياطين (= اتباع الشيطانية أو النزوع الفطري إلى الشر).

السرّ الأسود

السرّ الاسود، وعبادة الشيطان، والشعوذة - كل ذلك - يوحى بلون الليل. والكونت دراكولا يلتفتُ دوماً بعباءة سوداء دراماتيكية، يرتدي تحتها ملابس السهرة الكاملة. الكهنة، والراهبات وبعض اعضاء الرهبانيات يرتدون كذلك ملابس سوداء، مثل المحامين والقضاة. إذن، فإن الرسالة القوية التي يقدمها اللون الأسود هي مزيج من السيطرة والغموض. والعبارات الوصفية من مثل «ملامح سوداء»، و «قلب أسود»، و «مزاج أسود» - جميعاً توصل شعوراً بالميل الى التأمل، وتشير الى امرىء لا تعني له شيئاً الاخلاقية التقليدية. إن الشقيّ (=الغانغستر) النموذجي يرتدي قميصاً أسود، والشرير النموذجي في أفلام المغامرات (=الوسترن) يمتطي صهوة جواد أسود، ويتباهى بربطه عنق من حبل أسود... إن الاسود، مع ذلك، يجعلك هدف الملاحظة. إنه اللون الذي عليك ارتداؤه للسيطرة على حالة ما أو وضع، ولكن لا تتوقع أن تنشئ صداقات بسهولة، أو أن توحى بمشاعر دافئة موثوق بها.

الراشداات اللواتي يرتدين عادة كميات كبيرة من الابيض هن كماليات (من كمال) في بحثهن عن عالم مثالي، غير ملطخ. إن أحادي القرن (الحيوان الخرافي الذي له جسم فرس وذيل أسد وقرن وحيد في وسط الجبهة) الابيض تماماً الذي لا يمكن ترويضه إلا على يد عذراء، وتساقط الثلج الجديد، وملكة الثلج في حكايات الجنيات هي جميعاً صور قد تروق لثل هؤلاء الاشخاص. وبكميات صغيرة، من مثل قميص أبيض، فإن اللون الابيض يوحى بالفعالية، والنظافة، وال ضبط.

اللون الأسود

الأَسود، بالطبع، ليس حقاً لوناً مطلقاً إذ إنه نقيض شكل الطيف الذي منه تنبثق كل الألوان الحقيقية. الأسود يمتصّ الضوء في نفسه، دون أن يعطي شيئاً لقاء ذلك. إنه، تقليدياً، لون الجِداد في الثقافات الغربية - فالارامل، نساء ورجالاً، في بلدان حوض البحر الابيض المتوسط يرتدون جميعاً الملابس السوداء، وكذلك يفعل ملاك الموت. والثقوب او الحفر السوداء في الفضاء الخارجي هي نسخة القرن العشرين من الهاوية المفتوحة، إذ إن الاسود طالما عبّر به، أفضل من اي لون آخر، عن مفهوم العدم أو اللا وجود. لذلك، بات اللون المعياري لأنصار الوجودية خلال الخمسينات، وسرعان ما تبناه الآلاف من الشبان الذين شاؤوا أن يبدوا بوهميين

اللون الاحمر

يتمتعون بشهوة هائلة بالنسبة الى الحياة، يجيئون كل يوم جديد بحماسة مطلقة العنان، وينزعون الى العيش في الحاضر بصورة رثيية. وإن كرهماً ايجابياً لهذا اللون يمكن أن يكشف شخصاً متعباً ومكتئباً. فبينما لا يناسب اللون الاحمر بالضرورة كل شخص، فإنه ما يزال لوناً متفائلاً وناضجاً بالحياة، واذا لم يكن يلائمك بكميات كبيرة، فإنه ما يفتأ يُختار من أجل التوكيد - او يُستنقَع به اذا ظهر على الآخرين .

بدلاً من الاستجابة الى حيوية اللون القرمزي التي لا تُنكر، فإن الشخص الذي يكره اللون الاحمر يسهه، وحسب، أن يرى المآزق الخطيرة في حالة ما - التي قد ينظر اليها آخرون على أنها فرصة مثيرة. إن مثل هذا الشخص قد يكون يكبت غضباً، أو يخشى مخاطرة، او يكون منهكاً جسدياً بكل بساطة.

نساء قرمزيات

«قبعة حمراء - لا بنطلون قصيراً واسعاً مزموماً عند الركبة»، قول قديم يكشف الاستجابة الجنسية المتصلة عميقاً لمرأة ترتدي اللون الاحمر. مع ذلك في الشرق، إنه اللون التقليدي لثوب الزفاف، لأنه اللون الذي يقترن مع المبدأ النسوي. كانت العرائس الصينيات يرتدين البطلونات الحريرية الحمراء، وكان الزواج يدعى «القضية الحمراء». وكذلك، في الهند والتيب كان اللون الاحمر يرمز إلى القوة النسائية الخَلّاقة،

ليس هناك لون عاطفي كاللون الاحمر المشرق. ان تعرّضنا للون القرمزي يرفع من ضغطتنا الدموي، ويضعاف معدّل تنفّسنا - إنه علامة تعجّب في الطيف. ان لون الدم والنار يعبر عن عواطف دراماتيكية، وهو يرسل تشكيلة متنوعة من الرسائل وفقاً للكمية التي يرتدى بها ومتى وأين. ان رجل اعمال يتباهى بربطة عنق حمراء إنما يشير الى بعض الصبا والحيوية؛ والمرأة المرتدية ثوب حفلة قرمزي إنما تصدر دعوة جنسية شديدة الوضوح.

الالتهاب غضباً

ان كل فارق دقيق لا يكاد يُدرك ومستوى عداة يمثّلها اللون الاحمر. من النشاط الايجابي الى الغضب العنيف الاعمى المدّمّر، ومن حسّ الاثارة اللطيف الى التحذير بالخطر، من المستحيل تجاهل هذا اللون الرجالي أساساً.

كان قدامى المصريين يشيرون الى الشخص ذي المزاج المتفعل بأنه «احمر القلب»، وان «بجمر» المرء يعني أن يموت. اللون الاحمر عسوب من الصغار، وكان الشاعر الالماني الاشهر غوته يعتبره الخيار الاول للرجال «المتهورين، والاقوياء، وغير المتعلمين»، في «نظرية الألوان» التي كتبها سنة ١٨١٠.

ان الاشخاص الميالين الى اللون الاحمر

الاصفر الساطع، فإنه يُخشى ان يُبرزوا رسالة هي، بالحري، غير ناضجة. بكميات صغيرة، وبظلال شاحبة، قد يكون اللون الأصفر خياراً جيداً لدى العناية بـ «لقاءات الافكار» او عندما تتم محاولة ضخّ حسّ الجملة في مشروع يجري ببطء.

إن درجات لون الذهب الاعمق أو المفرة (=أكسيد الحديدك المائي الطبيعي، وتكون صفراء او حمراء عادة)، توحى بشخصية متفائلة تتمتع كذلك بقدر من الحس السليم الناضج. إن الشخص هذا يحفظ بالإبداعية، والحكمة، والقدرة على العمل الشاق.

ان الكره الشديد للون الأصفر يدلّ عل نبذ الاستبطان (=فحص المرء أفكاره ودوافعه ومشاعره)، والخوف من التجديد، واليأس اذا ما ذهبنا في ذلك الى أبعد مدى.

اللون الأزرق الحقيقي

الأزرق هو لون الهدوء والسلام. وصور الأرض المُلتقطة من الفضاء تبيّن كرة أرضية زرقاء غامقة، ملتفة بسحب بيضاء، وهو اللون الذي نقرنه ببحار كوكبنا السيار (= الأرض) وبحيراته. والخصائص المقترنة باللون الأزرق هي الانثوية، والثبات، والوفاء، والاخلاص، والنزاهة، والعفة، والخصوبة، بصورة ظاهرية التناقض.

يعتقد البوذيون أن الازرق هو لون

والنشاط الجنسي، وكل قوة الحب والعاطفة الايجابية، وغالباً ما يتنازع الرجل ملابس تحتانية للنساء - فعندما يقوم الرجل بذلك، فإنه إما يرى المرأة مخلوقة مشبوهة بالعاطفة وعاصفة، أو أنه يوّد أن تتصرف بطريقة أقل كبتاً. اما عندما تتنازع المرأة مثل هذه الملابس التحتانية لنفسها، فإنها إنما تعرض هذه الخصائص، ولو كان ذلك بكيفية لا شعورية، وتكون ربما، تتمتع بطبيعة غيرى وبشباط جنسي قوي.

اللون الأصفر

اللون الاصفر الساطع البهيج هو لون أشعة الشمس، ويشير الجسم المائي بالطريقة نفسها التي يثيره بها اللون الأحمر. ولكن بينما أن تأثير اللون الاحمر هو ثابت، فإن اللون الاصفر هو نزويّ او متقلب اكثر، وقد لا يؤثّر في كل شخص بالكيفية نفسها.

واللون الاصفر هو قبل كل شيء لون التعقُّلة (=التعبد للعقل او الانصراف الى النشاطات العقلية)، والامل، والخصب. واولئك الذين يميّزون هذا اللون الاساسي المتألق هم متفردون وأصيلون مبدعون في تفكيرهم، ويتمتعون بمستويات طاقة متقلّبة، ويحتاجون الى الاعجاب، ويهتمون بالافكار الجديدة.

ومن جديد، ومثل اللون الاحمر، اللون الاصفر شعبي بالنسبة الى الاولاد - لذا اذا ارتدى الراشدون كميات كبيرة من اللون

اللا نهاية، وهو يُعتبر غالباً اللون المثالي للتأمل. وقد تبينَ حقاً ان تأمل هذا اللون يمكن ان يخفّض ضغط الدم، ومعدل التنفس، ونبض القلب - مشجعاً الجسم على الاسترخاء. واللون الازرق الفاتح قد تبينَ أيضاً أنه يمارس تأثيراً مهدّناً في الجماهير المفرطة العداة.

ان ظلال الازرق التي تمثّل نوعاً من الاستسلام الحزين ليست اللون الازرق الصافي المشع كالبحر الابيض المتوسط، ولكنه ازرق ضارب الى الرمادي. والاشخاص الذين يختارون عادة هذا اللون هم مستسلمون الى قدرهم، وليوا مستعدين للقيام بأي شيء إيجابي في هذا الصدد - على الأقلّ ليس في الوقت الحاضر.

نزيه، وقانوني، ومحترم

ان ظلال اللون الازرق البحري جدّ شعبية بالنسبة الى بذلات الرجال، وعلى الرغم من ان الرجل الذي غالباً ما يرتدي بذلة بهذا اللون إنما يقول إنه رزين ومحبّ للعمل بلا كلل، فإنه يُظهر كذلك بعض الحساسية والعمق العاطفي. مثلاً، إن مدير مصرف يرتدي بذلة زرقاء غامقة قد يصغي جيداً الى مصاعبك بأذن اكثر تعاطفاً من مدير يرتدي بذلة رمادية فحمة. ان الاشخاص المحيين للون الازرق يتمتعون بقانون اخلاقي متشدد، ويفضلون محيطاً صغيراً من الاصدقاء عوضاً عن طائفة كبيرة من المعارف، وهم على وجه

الاحتياط، لا يكونون رؤاداً.

في بعض الاحيان، يغازل الاشخاص المنسبطون اللون الازرق عندما يحسّون بأنهم يفقدون الى عمق عاطفي في حياتهم. في بريطانيا، يرتدي رجال الشرطة بزات زرقاء داكنة، واللون الازرق هو لون حزب المحافظين. وانه لفي مصالح الفريقين ان يعرّزا الصورة الابوية المتهمة - لذا، فإن اختيارهم اللون هو، بالبحري، ملائم سيكولوجياً.

ان اللون الازرق الفاتح يفقد الكثير من تأثير اللون الازرق الاساسي. ان الإيحاءات بالأعناق العاطفية الحية تُستبدل ببعض الحجل، الذي يدلّ على شخصية هادئة تعمل بلا كلل وتجد من الصعب أن تميل الى توكيد نفسها. واللون الازرق ليس لوناً للاستعمال بكميات كبيرة إذا شئت ان تُعتبر زعماً او قائداً، او مجدداً، او قوة مبدعة. مع ذلك، إنه يوحي بدرجة من الانفصال البارد.

اللون الاخضر

اللون الاخضر هو لون مملكة النبات، ويعني النمو، والخصب، والانتعاش، والحيات. وكثيرون من الناس ما يفتأون يعتبرون الاخضر لوناً غير محظوظ لأنه «يختص» بـ«الأناس الصغار» - الجنّ، ولا ينبغي أن يرتديه البشر. وبغض النظر عن كونه متعلقاً بالشعوذة والسحر، فاللون الأخضر لون مقدس

في الاسلام، وهو يقترن كذلك بايرلندا-
الجزيرة الزمردية...

(ب)

لغة الشعر

إن رمزية الشعر القوية تشق طريقها عبر
الآلاف من السنين في التاريخ. وربما لم يكن
اي جزء من جسمنا موضوع هذه الكثرة من
التغيرات، والزينات، والبدائل، والخرافات،
مثل الشعر.

شعر النساء

يرتبط الشعر ارتباطاً وثيقاً بالنشاط
الجنسي لدى الرجال والنساء على السواء. وكثير
من البيانات تحظر على النساء ابراز شعرهن
علناً على الملأ أو في أماكن العبادة.

وسبب ذلك انه يُعتقد انه يثير الرغبات
الدنيئة في اي رجل يقع نظره عليه. إن مثل
هذه المحرمات ما فتت تطبق في ارجاء كثيرة
من العالم، وقد تكون ايضاً دلائل على الخوف
والارتياح اللذين قد يُثيرهما النشاط الجنسي
النسوي.

تقليدياً، تُعتبر المرأة ذات الشعر الطويل
اكثر جذاباً جنسياً، ودفءأ، وتوفراً من المرأة
القصيرة الشعر. غير أن تلك لم تكن دوماً
الحال. فخلال الثورة الفرنسية، والعشرينات
من القرن العشرين، كان الشعر القصير لدى
المرأة يدل على الجرأة، وعدم التمسك بالعرف
او بقواعد السلوك المرعية، وبالروح
الاستقلالية.

ان الاشخاص الذين يختارون اللون
الاخضر على نحو متواصل يستمتعون، على
وجه الاحتمال، بالريف، والبستنة، وهم
يدركون مدى الأذى الذي تسبب به الجنس
البشري لكوكب الأرض. إنهم صريحون،
مسؤولون، وفخرون، ويحتمل كثيراً أن يعانون
توتراً عصبياً. ويحبّو اللون الأخضر لديهم نظرة
مثالية الى الحياة يعملون جاهدين على تحقيقها.
وهم يميلون إلى كبح عواطفهم اذا ما شعروا أن
هذه تمرقل سيلهم إلى التقدم. ولأنهم
صبورون، وعينون فإنهم سيعملون بلا كلل
ولا ملل على تحقيق اهدافهم، وهم مُلهمون
بصورة خاصة بفكرة الاصلاح - بالنسبة الى
المجتمع، والافراد في حياتهم في آن معاً.

إن التشديد المفرط على اللون الأخضر
قد يحدث انطباعاً جد بارداً، وينجح في صدّ
الآخرين إذا لم يُلطف بظلال مكتملة دافئة. وقد
يكون ايضاً دليلاً على مستويات قلقة مرتفعة -
وقد يكون السبب في ذلك غالباً قضاء وقت
طويل جداً في المحيطات المدينية. إذا ألفت
نفسك تختار اللون الاخضر في كل مرة،
فادرس الطريقة التي تحيا بها - واذا لم تكن
شاهدت شجرة او ورقة عشب طوال أسابيع،
فانتقل الى اقرب حديقة، أو حديقة عامة، أو
متزه. ونوع القلق الذي يؤثر به اللون الاخضر
عادة ما يعبر عن نفسه في اضطرابات المعدة.

الشقراوات، والسمراوات وذوات الشعر
الاحمر

يُعتقد ان الشقراوات يتمتعن اكثر بحسّ
اللهو. انهن لافئات للنظر، وطائشات،
وظريفات أحياناً أو كَيّات. وقد تكون المرأة
الشقراء رمزاً واضحاً للمنزلة بالنسبة الى
الرجل، أو مغفلة، خفيفة العقل. والشعر
الأشقر يُقرن عادة بالطبيعة الميالة الى المغازلة
والشهوة الجنسية الخفيفة اللعوب.

السمراوات، من جهة ثانية، يُعتبرن
عادة جدّيات أساساً. وجدّيتهن وقدراتهن
الفكرية قد تكون أيضاً مقرونة بالعواطف
القوية، والطبيعة الشهوانية. والسمراوات،
ينجحن أكثر، على وجه الاحتمال، في المقابلات
لأننا نقرن شعرهن بالضجج، والاستقرار،
والذكاء.

وذوات الشعر الاصهب (= الاحمر) قد
يكنّ طائشات مثل الشقراوات، أو شهوانيات
مثل السمراوات، وذلك يتوقف على ظل اللون
الاحمر اللدقيق. فظلال الشعر الاسمر المحمّر
الغامق (أو النحاسي) توحي بالعواطف
المشوبة القوية، في حين ان الظلال الخمر
الفاتحة تقرن بلسان حادّ، وظرف ساخر،
وخصائص ثورية. وتُعتبر كل ذوات الشعر
الاحمر صاحبات مزاج.

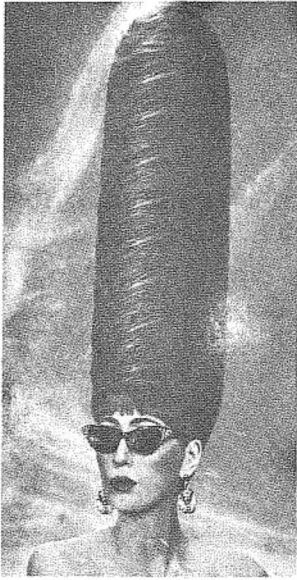
ان هذه الشيفرات اللونية تنطبق أيضاً
على الرجال. فالذكور الشقر، مع ذلك، يجدون
صعوبات اكثر مما تجد الشقراوات. وهم، على

اليوم، حين يروج كل شيء، فإن الشعر
القصير يعني موقفاً غلامياً (= الغلامية فتاة
صحابة تحب أن تلعب ألعاب الصبيان)؛ أو
حب النظافة، أو معتقدات سياسية راديكالية؛
أو نبتاً أو رفضاً لبعض المظاهر التقليدية
الانثوية. وقد يبدو كذلك أنثوياً الى ابعد
الحدود، بالطريقة نفسها التي تعزز فيها الملابس
الرجالية التي ترتديها المرأة خصائصها الأنثوية.

مع ذلك، اذا قصّت امرأة طويلة
الشعر، هذا الشعر، فذلك علاقة موثوق بها
على أنها إنمّا تمّرت بتغييرات رئيسية في نفسها. ان
هذه التغييرات عميقة التجذّر، واذا كانت المرأة
في علاقة جدية، فقد يؤشر ذلك الى عدم
رضائها عن حالة الامور الحاضرة.

أحياناً، إن تغييراً دراماتيكياً في الصورة
يسبق طلاقاً، أو تبديلاً في وظيفة أو عمل. أو
اي نقطة تحوّل كبرى أخرى.

وكذلك، ان صبغ الشعر بصبغ مختلف
كلياً يدل أيضاً على تغيير كبير في الصورة
الذاتية، او هو يُطلق رغبة ملحّة في اجراء
التغيير. ان أفكارنا حول خصائص
الشقراوات، والسمراوات، وذوات الشعر
الاحمر قد تبدو سطحية. ولكن على مستويات
عدة نحن نعتقد بها. وهذه الاعتقادات هي
معززة، على نحو متواصل، عبر التلفزيون،
والمجلات، والاعلانات، والأفلام - بحيث ان
علينا ان نفكر جميعاً جيداً قبل أن ندرک أنها لا
تنطبق دوماً.



ذوات الشعر الاحمر مزاجيات وقد يقرن الحفة
بالانفاس في الشهوات الحسية، وذلك يتوقف على
ظلال اللون.



المسراوات والشقراوات يُفترض انهن يعرضن
خصائص متناقضة الواحدة منها من الاخرى؛
الشقراوات يتمتعن بكل اللهب، ويغازلن الجميع
قاطبةً، والشقراوات يؤثرن في من يقابلهن بقوة
عقلهن. وقد يتمتعن بالمعاطفة المشوبة كذلك.





الرجال الشقر لا يسمهم متألّسة البطل الفارع الطول، الاسمر، والوسيم في الرواية الرومنطيقية. الشعر الاسود يقول هوذا رجل ذو ماضٍ، ربما يكون قوياً وصامتاً، ولكنه حتياً رجولي. رتْ بئر (المثل كلارك غيل، في فيلم «ذهب مع الريح») كان زير نساء أكثر مما توحى به الصورة المعقبة. . .

يبدو أنه يتلائم مع الصورة التي يقدمها الرأس الاشقر. ولكن في سائر المجالات، يتعين على الشقر ان يبذلوا قصارى جهدهم لكي يبذلوا مقنعين.

وجه الاحتيال، أقل بعثاً على أخذهم على محمل الجدّ، ذلك بأننا نقرن هذا اللون بالأولاد خصوصاً، وغالباً ما ننظر الى الرجال الشقر نظرة ارتياب. كثيرون من الممثلين هم شقر، وذلك

ميولاً سياسية؛ ففي روما القديمة، البرابرة وحدهم كانوا يطلقون لحاهم، وفي اواسط القرن التاسع عشر كانت اللحى والشوارب رموز السلطة والاعتبار.

اليوم تتوقف الرسالة كثيراً على اي نوع من الشعر الوجهي يُسمى، وكيف يُعامل ويُصقل. ان الشعر غير المشذب يعني غرابة الاطوار - غالباً فنية او علمية. هوذا عقل يسمو على الامور الدنيوية، وينفرد عن المجموع العادي. وكذلك، الشوارب المشتمة الشديدة اللعمان المعرفة بالشوارب على زي «فان دايك» تُبرز رغبة واضحة في التفرد. غير ان اصحابها واعون انفسهم، وربما كانوا مسرحيين، وقادرين على تخطيط التأثير الذي يودون إحداثه.

والشعر الوجهي قد يُبرز ايضاً المصاب بداء اللايشانيا الدرني، او الموقف الذي قد يتخذه. والرجال الذين لا يستطيعون أن ينموا مثل هذه العلامات الجنسية أو هم لا يريدون ذلك يُعتبرون من جانب الذين بوسعهم ذلك انهم يفتخرون الى الرجولة. «ان تقبل رجل بلا شاربين مثل أكل البيضة بلامح» - على حد ما يردد البعض. وبعض النساء، مع ذلك، يفضلن بالحري أن يجمعن - او يفضلن أكل البيض من دون ملح...

اليوم شعر، غداً يختفي

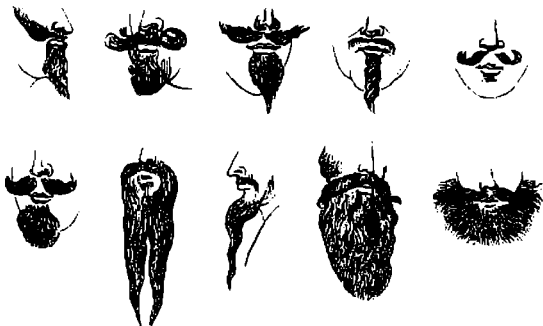
ان رسائل اخرى يمكن أن تُقرأ في إطلاق

الرجال السمر هم غالباً يُعتبرون اكثر رجولة. ومرغوباً فيهم اكثر، وجديرين بالاعتقاد. والرواية الرومنصبية تجعل الرجل الاسمر تكراراً البطل المنذفع، والجرمي، والانيق، والمفعم بالحوية. ولعل ذلك ينشئ من نماذج كلاسيكية في كتب اوروايات من مثل «مرتفعات ووذرنغ»، و«دجين آره». فالشعر الاسود يقول هوذا رجل ذو ماضٍ، وربما قوي وصامت، ورجولي حتىاً.

كان للرجال ذوي الشعر الاصهب (=الاحمر) صيت جد سيء. فمزاجهم ليس عاصفاً، وحسب، بل إنه غالباً قاتل ومهلك. وكثيرون لا يشقون بالرجال الصهب، إذ انهم يعتبرونهم متقلين وطاشئين. غير ان هذه السات هي، على نحو واضح، غير صحيحة في معظم الحالات، إلا أن الرسائل ما تزال تنك تحت سطح شعورنا او وعينا. لذا حذار ان تقدم مطلقاً اي أحكام قاسية وسريعة على اساس لون الشعر - فقد تكون ترتكب غلطة كبيرة.

لحى غريبة وشوارب رجالية

قد لا يستعمل الرجال الماكياج، ولكن بوسعهم دوماً ان يُنموا زينات وجهية. ويدو ان للحى والشوارب حياة خاصة بها، مرسله مجموعة معقدة من الرسائل الى جميع الذين يرونها. في اوقات مختلفة من التاريخ اعلنت



قد لا يستخدم الرجال الماكياج، ولكن يوسمهم أن ينموا دوماً بعض الزينة الوجهية. فاللحي والشوارب يبدو أن لها حياة خاصة بها، مرسله مجموعة معقدة من الرسائل الى كل من يبدو أنه يراها. مع منتصف القرن التاسع عشر، كانت اللحي والشوارب رموز السلطة والاحترام. اليوم، إن الشعر الوهي غير المشذب يعني غرابة الأطوار، والشعر التنظيف يعني رغبة في كون المرء مختلفاً.

رزانة، وجذبية، وفناناً، ومنتحرراً من كل الاعراف والتقاليد.

إنه غالباً ما يكون يجتاز وأزمة منتصف الحياة - التي تحدث في وقت ما بين السن الثامنة والثلاثين والخمسين. قد يكون على وشك ترك عمله او وظيفته، او زوجته، او حتى تغيير سياسته او دينه. إذا ما احتفظ بهذا التطور الجديد، فإن هذه التغييرات ستكون دائمة. وتكراراً، مع ذلك، يكون إطلاق اللحي او الشوارب مؤقتاً، وترهاها تُخلق عندما تُسوى

الشعر الوجهي لدى الرجال على حين غرة، وحلقه كذلك على حين غرة. لماذا يقرر رجل حليق ان يُطلق لحيه او شاربين؟ اذا كان في مطلع العقد الثاني من العمر، او حتى في أواخر سن المراهقة، فإنه إنما يؤشر عادة الى انضمامه الى جماعة تطلق لحاها او شواربها، او الى الإعلان الصريح بأنه بات راشداً. وفي وقت لاحق في الحياة، فإن ذلك يُبرز، على نحو واضح، مظهره جديداً من الطبع، او المهارة، او الموقف. لعله يودّ، سرّاً، أن يُعتبر أكثر

الأمور بكيفية أفضل داخلياً وخارجياً.

ان الأشخاص المتحيزين الذين يخلقون
لخامهم على حين غرة قد يغلون تقريباً غير
معروفين من أقرب الناس اليهم واعزهم .
ولعل تلك هي النية . من جديد، إن بعض
التغيرات الاساسية، أو الرغبة في التغيرات،
تحدث في حياة الرجل . لعله يتشوق الى أن يبدو
أفتى، أو أن يُقنع نفسه بأنه ما زال شاباً كفاية
لكي يغير حياته بنجاح .

إذا كان قد أطلق لحيته في الاصل،
كتعبير ثوري، فقد لا يعود يشعر الشعور نفسه
بعد . هذا الرجل إنما يقول إنه ليس بحاجة بعد
الى ان يكون ثائراً، أو إنه بُت شهرته كفاية
لكي يُحكّم عليه بذلك، وحسب . ومهما يكن
السبب، فإن التغيير هو الكلمة المفتاح (او
الكلمة الدليلية)، وإذا كنت متورطاً مع مثل
هذا الرجل شخصياً او مهنياً (= عملياً) - فتوقع
ما هو غير متوقع !

الفهرس

٥	من مقدمة المؤلف
٧	١ - نظام للتفاهم
٢١	٢ - أراضٍ (= أقاليم) ومناطق)
٣٣	٣ - إيماءات راحة اليد
٤٥	٤ - إيماءات اليد والذراع
٥٤	٥ - الإيماءات يبدأ لوجه
٦٦	٦ - حواجز الذراعين
٧٤	٧ - حواجز الرجلين
٨٣	٨ - إيماءات وأفعال اخرى شائعة
٩٤	٩ - إشارات العينين
١٠١	١٠ - إيماءات التردد وإشاراته
١٠٧	١١ - سكار، وسكاير، وغلايين، ونظارات
١١٢	١٢ - إيماءات إقليمية وامتلاكية
١١٦	١٣ - نسخ كربونية وصور في المرأة
١٢٠	١٤ - خفض الجسد والمنزلة
١٢٥	١٥ - مؤثرات
١٣٧	١٦ - مكاتب، وطاولات، وترتيبات الجلوس
١٤٦	١٧ - ألعاب قوة
١٥١	١٨ - وضعها جميعاً معاً
١٦٥	ملحق
١٦٧	عن الملحق
١٦٩	١ - عندما تبسم
١٨٠	٢ - البقاء في القمة
١٩١	٣ - ما هو جذاب؟
١٩١	أ - لغة اللون
١٩٨	ب - لغة الشعر

للمزيد من الكتب

www.ebooksworld.net