

الكتاب المفصل في لغة الجسد

10

الفصل الثالث

كيف تكشف السائقين

ما يريد العقل عمله



في الصورة أعلاه جلس (مارك) هناك مع وضع للسائقين منفرجة بشكل كبير، وهو يملس على ربطة عنقه ويدلك المملحة. ولكنه لم يلاحظ بأن السيدة التي تجلس معه، خلال الدقائق الـ ٢٠ الماضية، كانت سيقانها في وضعية متقاطعة في الاتجاه البعيد عنه وتشير نحو المخرج الأقرب.

كلما كانت أجزاء من جسمنا في وضعية بحيث تكون بعيدة عن الدماغ، كلما كنا أقل وعيا بما نفعله. على سبيل المثال، أكثر الناس يكونون شاعرين ومدركين للتعبيرات والإيماءات التي يظهرونها على وجوههم، حتى أنهم يمكنهم التدرب على بعض تلك التعبيرات مثل : (أن يلبس شخص قناع الشجاعة) أو (إعطاء نظرة تتم عن الرفض)، أو اصطنان (تكشيرة) أو أن تقوم أنت شخصيا بإعطاء تعبير ينم عن « سعادتك وذلك عندما تهديك جدتك ملابس داخلية قبيحة مرة أخرى كهدية لعيد ميلادك. وعندما نبتعد عن منطقة الوجه لدينا، فإننا نصبح أقل إدراكا بأذرعنا وأيدينا، ثم صدورنا ومنطقة المعدة ، كما أن سيقاننا تكون الأقل في الإحساس بها، أما بالنسبة إلى أقدامنا ، فنحن نغفل عنها تقريبا.

وهذا يعني أن السيقان والأقدام هي مصدر مهم لاستقاء المعلومات حول موقف وتوجهات شخص ما ، وذلك بسبب أن أكثر الناس يكونون في غفلة عنهما من حيث الطريقة التي يحركونها بها، كما أنهم لا يفكرون «اصطناع الحركات» بأرجلهم عموما بنفس الطريقة التي تتاح لهم برسم أو اصطنان التعبيرات على وجوههم. فيمكن للشخص أن يبدو في حالة هدوء ومسيطر بينما ينقر بقدمه بشكل متكرر ، مما يكشف عن إحباطه، أو أنه يكون غير قادر على الهروب من موقف معين.

«إن القيام بهز الأقدام يمثل محاولة من المخ للهروب من موقف معين».

الكل يتحدث عن طريقة جديدة للمشي

إن الطريقة التي يأرجح بها الناس أذرعهم عندما يمشون تلقى الضوء على شخصياتهم — أو أن يقوموا بذلك من أجل توصيل صورة معينة يريدوننا أن نصدقها عنهم. فعندما يقوم الشباب الصغار المليئين بالحيوية والصحة بالمشي، فهم يمشون بشكل أسرع من الناس الأكبر سناً، وهو الذي يؤدي لتأرجح أذرعهم لوضعية أعلى للأمام والخلف، كما أنهم يمكنهم جعل طريقة سيرهم كما لو كانت ممثلاً «الخطوة العسكرية». وقد يكون هذا ولو بشكل جزئي بسبب سرعتهم الإضافية ومرونة عضلاتهم بشكل كبير. وكنتيجة لهذا، نرى موكب المجندين بالجيش يقوم بالمشي من خلال خطوات مبالغ فيها من حيث أنها توحى بأن هؤلاء العسكريين من الشباب وغاية في النشاط.

وهذه هي المشية نفسها التي يتبعها العديد من السياسيين والشخصيات العامة من الذين يريدون إرسال رسالة عن مدى حيويتهم.. أما بالنسبة للنساء، فتتميل أذرعهن للتأرجح بعيداً للخلف بشكل أكبر من الرجال، لأن أذرعهن تنحني أبعد من عند منطقة (المرفق) لتمكينهن من حمل الأطفال الرضع بشكل أكثر فعالية.

كيف أن « الأقدام» تقول الحقيقة

أجرينا سلسلة من الاختبارات مع بعض المديرين، الذين طلب منهم الكذب بطريقة مقنعة في سلسلة من المقابلات المنظمة. فوجدنا أن هؤلاء المديرين، وبغض النظر عن الجنس، قد زادوا من عدد الحركات اللاإرادية لأقدامهم بشكل مثير عندما كانوا يكذبون. أكثر المدراء استعملوا التعابير الوجهية المصطنعة وحاولوا السيطرة على أيديهم أثناء قيامهم بالكذب، لكنهم كانوا غير قادرين على التحكم بأقدامهم وسيقانهم، بل لم يكونوا شاعرين بها من الأساس. هذه النتائج حققت من قبل العالم النفساني (بول إكمان) (Paul Ekman)، الذي اكتشف أن الناس ليس فقط يزيدون من حركات جسمهم السفلي عندما يكذبون لكن المراقبين لهم ينجحون بشكل كبير في كشف أكاذيب شخص ما متى رأوا كامل الجسم لهذا الشخص الكاذب. وهذا يوضح لماذا يشعر العديد من مدراء الشركات بالراحة فقط عندما يجلسون وراء طاولة غير زجاجية السطح، حيث يمكنهم إخفاء النصف الأسفل من أجسامهم.

«إذا كنت لست متأكداً سواء كان شخصاً يكذب عليك من عدمه، إلقى نظرة تحت الطاولة».

السطح الزجاجي للطاولات يجعلنا أكثر توتراً من الطاولات ذات الأسطح الصلبة، حيث أن سيقاننا تكون ظاهرة وبشكل واضح، لذلك فهذا من شأنه أن يجعلنا نشعر بعدم السيطرة الكاملة على الموقف.

الفرض من السائقين

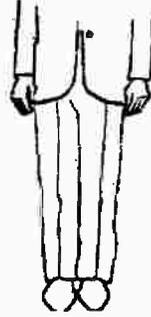
تطوّرت السيقان في البشر لخدمة غرضين اثنين: التحرك للأمام للحصول على الغذاء وللهرب من الخطر. لأن دماغ الإنسان مرتبط ارتباطاً وثيقاً بهذين الهدفين - وهو التقدم نحو ما نريد، والابتعاد عن الأشياء التي لا نريدها - فالطريقة التي يستخدم بها الشخص ساقه وأقدامه ستكشف إلى أين يريد الذهاب. وبمعنى آخر، تكشف الأقدام عن رغبة الشخص في إنهاء المحادثة أو الاستمرار فيها. إن فتح سيقاننا أو تركها في وضعية غير متقاطعة يظهر بأننا نتخذ موقفاً منفتحاً أو مسيطراً، بينما تعبر وضعية تقاطع سيقاننا مواقع عن مواقف أو منغلقة أو حالة من الحيرة.

فعندما تكون المرأة غير مهتمة بالرجل، فهي ستعمل على طوى ذراعيها على صدرها وتضع سيقانها في وضعية متقاطعة بعيداً عنه، وهي بذلك تستخدم لغة جسدها مع هذا الشخص لتعبر له عن رفضها له، بينما عندما تكون المرأة مهتمة بالرجل، فهي تعبر بوضعية معاكسة ومنفتحة لهذا الرجل.

الوضعية الأربعة الرئيسية للوقوف:

١. عند الانتباه

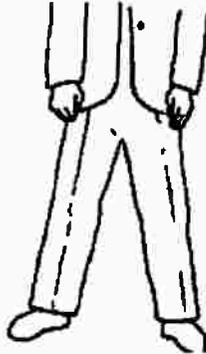
هذه الوضعية تكون رسمية تظهر موقفاً محايداً بدون إبداء الالتزام بالبقاء أو الذهاب. وفي اللقاءات التي تتم بين النساء والرجال، نجد أن هذه الوضعية للوقوف يتم استخدامها بشكل أكبر من قبل النساء أكثر من الرجال، حيث تبقى المرأة سيقانها مضمومتين سوية كأنها ترسل رسالة مفادها (لا تعليق). كما يستخدم تلاميذ المدارس تلك الوضعية للوقوف عندما يتحدثون إلى أساتذتهم، وكذلك الحال في صغار الضباط عندما يتحدثون مع الضباط الكبار، ونفس الشيء يفعله الناس عندما يقابلون أفراداً من العائلة المالكة، وأخيراً المستخدمون عندما يتكلمون مع رؤسائهم.



وضعية الانتباه

٢. انفراج السيقان :

كما ذكرنا سابقا، فهذه بالدرجة الأولى وضعية خاصة بالذكر (تباعدا الساقين). فيقوم الشخص المستخدم لهذا النوع من الوقفات بتثبيت كلتا قدميه بشدة على الأرض، وهو بذلك يرسل رسالة واضحة تعنى أنه ليس لديه نية للمفادرة. وتستخدم هذه الوضعية كإشارة للهيمنة أو السيطرة من قبل الرجال لأن تلك الوضعية تبرز الأعضاء التناسلية، وتضفي على الرجل مظهر المفتول العضلات.



انفراج الساقين - استعراض للعضلات

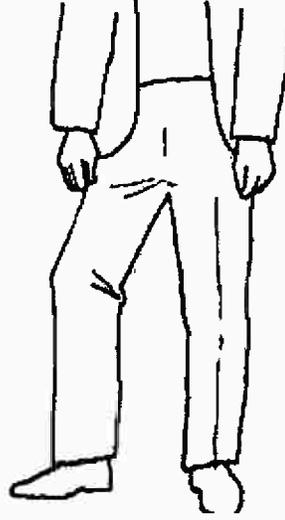
ويمكن رؤية المشاركين في مباريات الألعاب الرياضية من الذكور يقفون مع بعضهم البعض مستخدمين هذه الوضعية، ثم يقومون بتعديل وقفاتهم بشكل مستمر. هذه التعديلات ليس لها علاقة بشعورهم بالحكة - بقدر كونها تسمح للذكور بإبراز ذكوريتهم وإظهار تضامنهم وتعاونهم كضيق عن طريق وقوفهم بوضعية موحدة ومتشابهة.



إن « انفراج الساقين » يستخدم من قبل الرجال المفتولي العضلات و العتاه من الرجال.

٣. القدم للأمام:

فى وضعية الوقوف هذه ، يتم تحميل وزن الجسم على أحد الفخذين ، مما يترك القدم الأخرى فى المقدمة تشير للأمام. وكانت اللوحات الزيتية التى رسمت أثناء العصور الوسطى تظهر الرجال ذوى المقام الرفيع فى أغلب الأحيان يقفون متخذين وضعية القدم للأمام ، وهى الوضعية التى سمحت لهم باستعراض جواربهم الجميلة وأحذيتهم وكذلك أردافهم.



وضعية القدم للأمام – تشير للمكان الذى يريد العقل التوجه إليه.

وهذه الوضعية تمثل فكرة قيمه نستدل بها على نوايا الشخص الفورية ، لأن قدم هذا الشخص سوف تشير إلى الاتجاه الرئيسي الذى يريد عقل هذا الشخص بأن يتوجه إليه ، وهذه الوضعية تبدو كما لو كان الشخص يبدأ بالمشي. وفي حالة تواجدنا وسط مجموعة ، فنحن نشير بقدمنا للشخص الذى نراه أكثر جاذبية وإثارة لاهتمامنا ، ولكن عندما نريد ترك المكان والمفادرة ، فنحن سنشير بأقدامنا إلى أقرب باب للخروج.

٤. تقاطع الساقين:

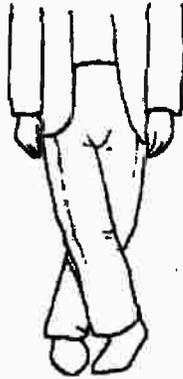
فى المرة القادمة التى تحضر فيها اجتماعاً يضم الرجال والنساء ، فسوف تلاحظ أن بعض المجموعات من الناس يقفون مع وضعيات متقاطعة لأذرعهم وأرجلهم . انظر إليهم عن قرب أكثر وسترى أيضاً بأنهم يقفون على مسافة بعيدة من بعضهم البعض عن المسافة الاجتماعية المألوفة لدينا.



وضعية الوقوف مع تقاطع الساقين

وإذا كانت هذه النوعية من الناس يلبسون المعاطف أو الستر، فمن المحتمل أن تجدهم يقفون وقد حلوا أزرار معاطفهم وسط الناس الذين لا يعرفونهم جيدا ، حتى يتمكنوا من ثني أذرعهم بحرية أكثر. وإذا تفاعلت معهم فستجد أنهم غير معروفين لدى الأشخاص الآخرين في المجموعة أو معتادين عليهم.

وبينما يمكن للسيقان المفتوحة أن تشير إلى الانفتاح أو السيطرة، فبالتالي نجد أن السيقان المتقاطعة تشير إلى حالة من الانغلاق، أو موقف من الخضوع أو موقف دفاعي ، لأن تلك الوضعية ترمز لعملية الغرض منها منع أي شيء من الوصول إلى الأعضاء التناسلية.



وضعية تشبه (المقص) - كأنه يقول (لا تعليق) ومع ذلك فهو لن يغادر المكان.

وبالنسبة للمرأة، فإن وضعية مثل (وضعية المقص) أو وضعية (تقاطع الساق الواحدة) الغرض منهما إرسال رسالتين وهما: الأولى، بأنها تسوى البقاء، ولن تقوم بالمفادرة؛ والثانية، (ممنوع الدخول). وعندما يتخذ الرجل تلك الوضعيات، فإن هذا يظهر أيضا بأنه سيبقى لكنه يريد التأكد من أنك لن (تركله في موضع حساس).

السيقان المفتوحة الهدف منها هو استعراض الذكورة؛ أما الهدف من السيقان المغلقة فهو حماية أجزاء الذكورة في الرجل. فإذا اجتمع رجل مع مجموعة من الرجال يشعر بأنهم أدنى منه منزلة، فقد يعتقد أنه من الصواب أن يقوم بفتح ساقه؛ أما إذا كان يجتمع مع رجال متفوقين عليه، فهذه الحركة ستجعله يبدو كمنافس لهم، كما أنها تجعله يبدو أكثر ضعفا. كما أظهرت الدراسات بأن الناس الذين يفتخرون إلى الثقة، يتخذون أيضا وضعية تقاطع الساقين. «تظهر السيقان المفتوحة ثقة الذكور؛ وتظهر السيقان المغلقة عن شخصياتهم الكتومة».

تخيل الآن بأنك تقوم بملاحظة مجموعة أخرى من الناس الذين يقفون بأذرعهم غير مطوية، وراحات أيديهم مرئية، وقد أبقوا معانقهم غير مزررة، ومظهرهم يدل على الاسترخاء ويميلون للخلف مستنديين على إحدى الساقين بينما تشير الساق الأخرى نحو الآخرين في المجموعة. وكل من يديه ويتحرك جيئة وذهابا من خلال المساحات والمناطق الشخصية لبعضهم البعض.

ولو أمعنت النظر لهذه المجموعة فستكتشف بأن هؤلاء الناس أصدقاء أو يعرفون بعضهم البعض بشكل شخصي. أما المجموعة الأولى للناس من الذين يتخذون وضعيات مغلقة للأذرع والأرجل لربما يرسمون على وجوههم تعبيرات تدل على الاسترخاء وتبدو المحادثة بينهم بأنها سلسة، لكن اتخاذهم لوضعيات الأذرع والأرجل المطوية تخبرنا بأنهم ليسوا مرتاحين أو واثقين من بعضهم البعض بينما هم فقط يحاولون أن يظهرها بمظهر المسترخي بشكل مخالف للحقيقة.

جرب مايلي: قم بالانضمام إلى مجموعة لا تعرف أحداً فيها وقم بالوقوف بينهم بأذرعك وأرجلك متقاطعة بإحكام، وارسم على وجهك تعبيراً ينم عن الجدية. فستجد أن أعضاء المجموعة الآخرين سيعملون على ثني أذرعهم وأرجلهم واحداً تلو الآخر وبقون في أماكنهم إلى أن تتركهم أنت كشخص غريب عليهم وتغادر المكان،. انصرف وراقب ما يحدث من بعيد مرة أخرى، فستجد أن أعضاء المجموعة استعادوا وقفاتهم المفتوحة الأصلية مرة أخرى واحداً بعد الآخر، وعادوا إلى ما كانوا عليه قبل جلوسك بينهم.

إن تقاطع السيقان لا يدل فقط على السلبية أو المشاعر الدفاعية فحسب، بل إنه يجعل الشخص يبدو غير آمن، ويتسبب في رد فعل مشابه من الآخرين وفقاً لذلك.

وضع دفاعي ، أم برد أو «وضع مريح فقط»؟

بعض الناس سيصدقون بأنهم ليسوا شخصيات دفاعية (الشخصيات الدفاعية هي التي تتصرف كما لو أنها تتوقع أن يتم مهاجمتها في أي وقت) ، كما سينكرون شعورهم بعدم الأمان ، وذلك عندما يقومون بوضعية تقاطع لأذرعهم أو سيقانهم ، وسيقولون لك أنهم يفعلون ذلك بسبب شعورهم بالبرد فقط. وعندما يريد شخص تدفئة يديه ، فهو سيقوم بوضعها تحت إبطيه بدلا من دسهم تحت مرفقيه كما هو الحال مع تقاطع الذراعين الدفاعي.

والنقطة الثانية، فعندما يشعر شخص بالبرد هو قد يستعمل نوع من احتضان الجسم وحتى عندما تتقاطع السيقان بسبب البرد ، فهي تتقاطع مع الاحتفاظ بها في وضعية مستقيمة عادة ، ومضمومة وتضغط كل ساق منها بشدة ضد الساق الأخرى ، وتكون تلك الوضعية أكثر استرخاء من الوضعية الدفاعية التي يتخذها الشخص.

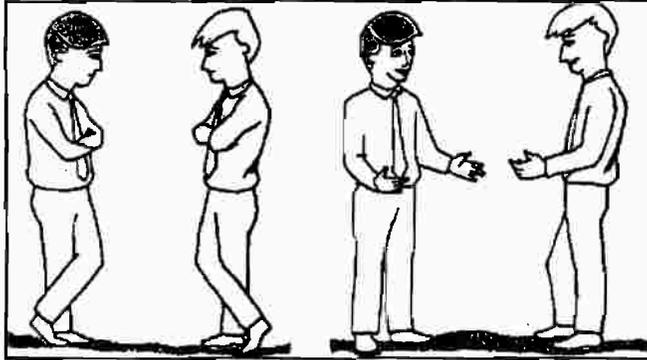


إنها على الأرجح تشعر بالبرد أو أنها تبحث عن «التواليت»

الناس الذين يقومون بحركة التقاطع لأذرعهم أو سيقانهم بحكم العادة ، يفضلون القول بأنهم شاعرون بالبرد بدلا من اعترافهم بأنهم يتخذون مواقف دفاعية أو أن يكونوا متوترين أو عصبيين. ويقول البعض الآخر ببساطة بأنهم فقط (مرتاحون) وحسب. و من المحتمل أن يكون ذلك صحيحا — فعندما يقوم شخص « دفاعي» أو لا يشعر بالأمان بثني ذراعه وساقه في وضعية متقاطعة ، فهذا يضيف عليه الراحة بطبيعة الحال لأن ذلك يتوافق مع حالته العاطفية.

كيف ننتقل من « الانغلاق » إلى « الانفتاح »

عندما يبدأ الناس بالشعور أنهم أكثر ارتياحا عند تواجدهم في مجموعة ويبدؤون بالتعرف على الآخرين، فستجد أنهم يتحركون من خلال سلسلة الحركات التي تأخذهم بعيدا من الوضعيات (الدفاعية) المتمثلة في تقاطع الأذرع والأرجل ، وصولا إلى الوضعيات المفتوحة المسترخية. وهذه الخطوات من الانغلاق إلى الانفتاح مع الآخرين تحدث بنفس الترتيب في أي مكان.

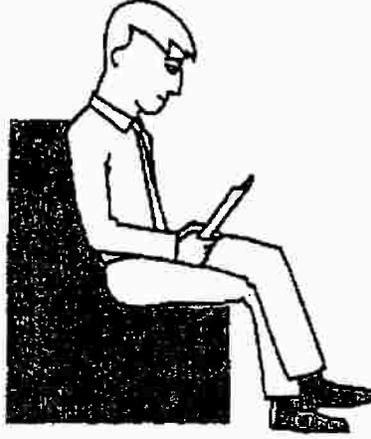


(شكل ٢) انفتاح وقبول للشخص الآخر (شكل ١) غير واثقين من بعضهم البعض

يبدأ الأمر بين الشخصين أعلاه بوضعية (الانغلاق)، وتتقاطع أذرعهما وأرجلهما (شكل ١). وعندما يبدأ هذان الشخصان بالشعور بالارتياح والانسجام مع بعضهما ، فستحول أرجلهم إلى الوضعية الغير متقاطعة أولا ، حيث يضعون أقدامهم بجانب بعضها في (وضعية الانتباه). ثم تتفرج قليلا وضعية ثني الذراع ليتم إخراج راحتي اليد لتصبحان واضحتين للشخص الآخر من حين لآخر عند التحدث. وتبدأ الوضعية الخاصة بالذراعين بالتغير عن طريق الإمساك بالذراع الآخر من الجهة الخارجية له مما يشكل حاجزا بذراع واحدة. وبعد ذلك يتم فض هذا التقاطع للذراعين، وتبدأ الحركات التي تتم بالذراع الواحدة أو قد توضع الذراع على الورك أو في الجيب. وأخيرا، يأخذ أحد الأشخاص وضعية القدم الأمامية، ليظهر تقبله للشخص الآخر (شكل ٢).

تقاطع الأرجل على الطريقة الأوروبية:

يتم وضع ساق واحدة بعناية في شكل متقاطع مع الساق الأخرى، حيث يقوم ٧٠٪ من الناس بوضع الساق اليسرى فوق اليمنى. وهذه الوضعية تمثل تقاطع الأرجل الطبيعية على الطريقة الأوروبية، والتي تستخدم أيضا من قبل الثقافات البريطانية والآسيوية.



تقاطع الأرجل عند الأوروبيين / والبريطانيين
فعندما يقوم شخص باتخاذ وضعية تكون فيها كلتا ساقيه وأذرعته متقاطعة،
فهو بذلك يعلن انسحابه عاطفيا من المحادثة ، ومن غير المجدى محاولة أن يبدو
مقنعا للآخرين عندما يتخذ تلك الوضعية.



وضعية عدم الانفتاح على التواصل على أى مستوى

وفي سياقات الأعمال ، وجدنا أن الناس الذين يجلسون بمثل تلك الوضعية
يستخدمون جملا قصيرة عند تحدثهم ، ويرفضون الاقتراحات أكثر، ويمكن أن
يتذكروا تفاصيل أقل عن الموضوعات التي نوقشت عنه فى حالة أولئك الذين
يجلسون بوضعية مفتوحة لأذرعهم وأرجلهم.

الرقم أربعة الأمريكي

هذه الوضعية للجلوس هي نسخة أخرى لإظهار «مكان انفراج الساقين» حيث أنها تبرز الأعضاء التناسلية، ويتم استخدامها من قبل الذكور من الشباب الأمريكي، أو أي من الثقافات الأخرى التي أصبحت «متأمركة». مثل شباب سنغافورة، اليابان والقلبين.

وتظهر هذه الوضعية أن هناك موقفاً به جدال أو نوع من المنافسة قائماً في تلك اللحظة. فتستعمل القروود والشمبانزي تلك النوعية من استعراض الأعضاء التناسلية أيضاً متى كانوا عدوانيين، لأن قيامها بهذا النوع من الاستعراض وبشكل جيد يمكن أن يجنبها الضرر الذي يمكن أن يقع في حالة نشوب معركة جسدية مع الخصوم. وعند كل أنواع القروود، فإن الذكر الذي يستعرض أعضائه التناسلية بشكل مدهش وأكثر تأثيراً على الآخرين، يراه الآخرون على أنه الفائز. وفي أماكن مثل أستراليا ونيوزيلندا، يستخدم كل من وضعية الساق على الطريقة الأوروبية ووضعية أخرى تسمى (الرقم أربعة).

فأثناء الحرب العالمية الثانية، كان النازيون يراقبون من يستخدم وضعية الرقم أربعة في الجلوس، لأن من كان يستخدم هذه الوضعية فهو إما أنه ليس ألمانيا، أو أنه قد أمضى بعض الوقت في الولايات المتحدة الأمريكية.



وضعية الجلوس الأمريكية على شكل الرقم 4
وهي تعني (هل أنت جاهز للجدال حول هذه النقطة)

إن وضعية الجلوس على شكل (الرقم أربعة) ما زالت غير شائعة في بريطانيا وأوروبا بين الناس الأكبر سناً لكنها يمكن رؤيتها الآن في ثقافات متنوعة أخرى مثل روسيا واليابان وساردنيا ومالطا بين الأجيال الأصغر التي تدمن على الأفلام والتلفزيون الأمريكي ويقومون بتقليد ما يرون. والرجال الذين يجلسون بمثل هذا

الشكل لا يتم الحكم عليهم بأنهم من النوع المسيطر وحسب، بل يتم تصورهم مغممين بالشباب ويجلسون باسترخاء وهدوء. وفي أجزاء من الشرق الأوسط وآسيا كذلك، ينظر للجلسة على شكل الرقم أربعة على أنه يمثل « إهانة » لأنه يظهر نعل الحذاء وهو الجزء الذي يمشي على الأوساخ.

والنساء اللواتي يلبسن البنطلونات أو الجينز يمكن رؤيتهن أحيانا وهن يجلسن على هذه الوضعية، لكن ذلك لا يتم عادة إلا عندما يجلسن حول نساء أخريات فقط، وليس مع الرجال، لأنهن لا يردن إظهار أنهن يتخذن أوضاعا ذكورية، كما أنهن لا يردن الظهور بمظهر من يقوم بإيحاءات جنسية.

وتظهر الدراسات أيضا بأن أكثر الناس عندما يتخذون أغلب قراراتهم النهائية لعمل شيء، تكون كلتا الأقدام على الأرض، لذا فإن وضعية الجلوس على شكل الرقم أربعة ليست مناسبة أبدا للطلب من الشخص الذي يقوم بها باتخاذ قرار ما حينها.

عندما ينغلق الجسم، ينغلق العقل كذلك

حضرنا مؤتمر حيث قسّم الجمهور ٥٠/٥٠ من الذكور والإناث، حيث ضم المؤتمر بشكل عام ١٠٠ مدير و٥٠٠ من مسئولي المبيعات. وكانت هناك قضية جدلية تتم مناقشتها حول كيفية التعامل مع مسئولي المبيعات بالشركات. وتم الطلب من أحد المتحدثين المشهورين الذي كان رئيس جمعية الباعة بمخاطبة المجموعة المتواجدة. وعندما اعتلا المنصة قام كلّ المدراء من الذكور تقريبا وحولي ٢٥٪ من المديرات النساء بأخذ الوضعية الدفاعية من حيث تقاطع الأذرع والسيقان، وكشف بمدى شعورهم بالتوجس حول ما سيقوله هذا المتحدث. وكانوا محقين في مخاوفهم هذه. فقد جادل المتحدث حول نوعية الإدارة الرديئة وقال: إن هذا كان عاملا رئيسياً ساهم في زيادة مشاكل الموظفين. وطوال فترة إلقائه لخطابه، كان معظم مسئولي المبيعات من الجمهور أمّا يميلون للأمام لإظهار مدى اهتمامهم، أو يستخدمون إشارات دالة عن « التقييم»، لكن المديرين احتفظوا بوضعيتهم الدفاعية.

«عندما ينغلق العقل، يتبعه الجسم».

ثم ناقش مسئولو المبيعات من وجهه نظرهم الأدوار التي يتوجب على المديرين القيام بها، للتعامل معهم بصفتهم مسئولي مبيعات. فقام أغلب المديرين من الذكور بالتحويل إلى وضعية الجلوس على شكل الرقم ٤ كما لو كانوا عازفين في أوركسترا تلقوا إشارة من المايسترو بالبداية في العزف. وتلك الوضعية أشارت إلى أن هؤلاء المديرين كانوا وقتها تحت حالة من « المعارضة القوية» لما سمعوه من وجهات نظر لمسئولي المبيعات حيث أكد معظم المديرين على كونهم فعلا كانوا تحت

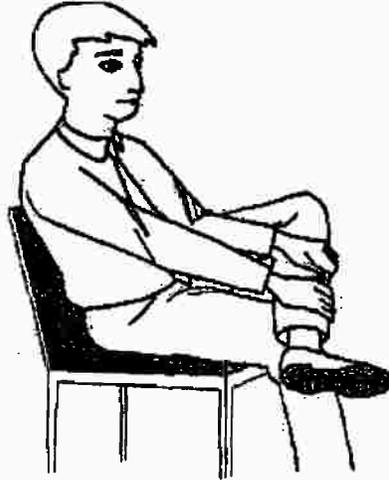
كيف يمكن قراءة افكار الآخرين من خلال اشاراتهم

حالة من « الاعتراض » على ما يسمونه. كما لاحظنا بأن بعض المدراء الآخرين لم يغيروا من وضعياتهم للجلوس. بالرغم من أنهم اختلفوا بشكل قوى مع وجهات نظر المتحدثين من مسئولى المبيعات أيضا ، والسبب فى ذلك بعضهم لم يكن قادرا على اتخاذ وضعية « الرقم ٤ » بسبب حالة صحية أو جسدية مثل أن يكون الشخص سميئا ، أو لديه مشاكل بالساق أو التهاب بالمفاصل.

وإذا أردت أن تكون مقنعا لشخص ما يجلس متخذًا أيّ من هذه الوضعيات السابقة ، فيجب عليك أن تحاول تغيير وضعيته المتقاطعة أولا قبل الاستمرار. إذا كان لديك شيء ما يمكنك أن تربه له ، فقم بدعوته للجلوس بجانبك أو قم بمناولته أشياء ليعمل عليها أو ليحملها ، وذلك بغرض أن تحمله على الميل بجسمه للأمام لكتابة الملاحظات أو ليحمل بعض الكتالوجات والعينات على سبيل المثال. القيام بعرض لتناول الشاي أو القهوة أيضا يمكن أن تكون فكرة سديدة ، لأنه من الصعب أن يتناول الشخص الشاي وهو مكتوف اليدين وإلا أدى ذلك إلى حرق يديه.

الساق على شكل الرقم ٤ مع الشد بإحكام

لا يتخذ هذا الشخص (بالصورة بأسفل) موقفا تنافسيا وحسب ، بل أنه يقوم « بإغلاق » دائم لوضعية جلوسه على شكل الرقم أربعة بإحدى يديه أو كلتا يديه ، حيث يستخدمها كمشبك. هذه إشارة أن الشخص « عنيد » وأنه يرفض أي رأي لا يتوافق مع رأيه هو شخصيا.



مشبك الساق - يثبت الشخص ذو الطابع التنافسي فى مكانه.

غلق كاحل القدم

النسخة الذكورية من هذه الوضعية تعمل على إغلاق كاحل القدم ، و يصاحب ذلك تثبيت قبضة اليد في أغلب الأحيان على منطقة « الركبة » أو الإمساك بمساند الكرسي باليدين بإحكام و يجلس الشخص مستعرضا مفرق الساقين (كما بالشكل بالأسفل).

و تتفاوت النسخة النسائية لهذه الوضعية بعض الشيء: فيتم ضم الركب سويا ، ويمكن للأقدام أن تكون على جانب واحد ، واليدين ترتاحان جنباً إلى جنب أو إحداها تكون فوق الأخرى ، مستندة إلى الجزء العلوي من الساق.



غلق الكاحل: تقلل المرأة من المسافة بين ساقيهما ، بينما تتباعد ساقا الرجل لأقصى مسافة

ولأكثر من ثلاثة عقود قمنا فيها بالعديد من المقابلات وعمليات المبيعات إلى الناس ، لاحظنا بأنه عندما يقوم الشخص الذي تجرى معه المقابلة بإغلاق كاحليه ، فهو كمن يقوم بـ«العض على شفثيه». إن حركته هذه تظهر يجيش في صدره مشاعر سلبية أو حيرة أو خوف. ويتم سحب الأقدام عادة تحت الكرسي ، مما يظهر بأنّ الشخص عنده أيضا طبيعة «انسحابية» ، لأنه عندما يشترك الناس في محادثة ، فهم يضعون أقدامهم أيضا إلى داخل إطار المحادثة.

كما أنه ومن خلال عملنا مع المحامين ، ظهر المتهمون الذين كانوا يجلسون خارج قاعة المحكمة قبل جلسة السماع للحكم ، كانوا أكثر بثلاث مرات بإغلاق كواحلهم بإحكام تحت كراسيهم من باقي الحضور الآخرين المتواجدين معهم ، وظهروا بمظهر من يحاول السيطرة على حالته العاطفية.

وأظهرت دراستنا لعدد ٣١٩ مريض أسنان بأن ٨٨ ٪ منهم أغلق كاحليه حالما

جلسوا في كرسي الأسنان عند علاجهم. أما المرضى الذين كان لديهم فحص بسيط أو مراجعته فقط، فقد قاموا بإغلاق الكاحلين لفترة تقارب ٦٨ ٪ من الوقت الذي أمضوه بالعيادة، مقارنة ب ٩٨ ٪ الذين أغلقوا الكاحلين عندما قام طبيب الأسنان بتحضير حقنة البنج.

«يفلق الكثير من الناس كاحليهم عند زيارة رجال الضرائب لهم أكثر مما يفعلون عند زيارة طبيب الأسنان».

ومن خلال عملنا مع الجهات الموكل إليها تنفيذ القانون والمؤسسات الحكومية الأخرى، مثل الشرطة، والجمارك وأموريات الضرائب، ظهر لنا أن أكثر الناس الذين كان يتم مقابلتهم يقومون بإغلاق كواحلهم في بداية المقابلات، لكن هذا كما يحتمل أن يكون بسبب الخوف الناتج عن الشعور بالذنب.

ولقد قمنا أيضا بتحليل مهنة الموارد البشرية ووجدنا أن أكثر من تتم المقابلات معهم كانوا يفلقون كواحلهم في نقطة ما أثناء المقابلة، وهو ما يشير بأنهم كانوا يكبحون عاطفة أو موقف معين. ووجد كل من (نيرينبيرج Nierenberg) و(كالبرو Calero) أن الطرف المفاوض الذي يفلق كاحليه أثناء المفاوضات، كان ذلك يعني في أغلب الأحيان بأنه كان يمنع نفسه من تقديم تنازل كبير. ووجدوا أنه باستعمال أسلوب معين من توجيه الأسئلة إليه، تمكنوا من أن يشجعوه في أغلب الأحيان على فتح كاحليه ودفعه للإفصاح عن هذا التنازل.

«إن القيام بتوجيه أسئلة إيجابية للأشخاص تتناول مشاعرهم يمكن أن تدفعهم في أغلب الأحيان لفتح كواحلهم».

في المراحل الأولية لدراسة وضعية «إغلاق الكاحل»، وجدنا أن طرح نوعية معينة من الأسئلة كان ناجحا إلى حد معقول (بنسبة ٤٢ ٪) في دفع الأشخاص الذين كانت تجري معهم المقابلات لحالة من الارتياح وبالتالي فتح كواحلهم. واكتشفنا أيضا أنه إذا قام الشخص المسئول الذي يدير المقابلة بالتجول بجوار الشخص الذي تتم معه المقابلة ويجلس بجانبه، ويزيل المنضدة كحاجز يقف عثرة بينهما، فإن الشخص الذي تتم معه المقابلة يشعر بالاسترخاء في أغلب الأحيان ويفتح كاحليه وتسير المحادثة بنغمة شخصية أكثر، كما أنها تكون أكثر انفتاحا بين الشخصين.

وأثناء تواجدها بإحدى الشركات تقدم لهم النصح فيما يخص كيفية التحدث مع العملاء من خلال الاتصالات الهاتفية بشكل فعال، حينها التقينا برجل كان يشغل موقعا لا يحسد عليه، فقد كان مسؤولا عن تحصيل الديون الخاصة بعملاء الشركة. فقمنا بمراقبته يجري عددا من الاتصالات، وبالرغم من أنه بدا مسترخيا وهادئا، إلا أننا لاحظنا بأنه عندما يتكلم مع العملاء، كان يفلق كاحليه بشكل مستمر سوية تحت كرسيه، لكنه لم يقم بذلك عندما كان يقوم بالتحدث معنا.

وعندما سألتها « هل تستمتع بهذا العمل؟ »، أجاب، « إنه عمل جيد، وبه الكثير من المرح ». إن تصريحه الشفوي لنا كان متناقضا مع إشاراتهِ اللا شفهية، بالرغم من أنه بدا مقتنعا لنا حينها. فسألناه مجدداً « هل أنت متأكد؟ ». فتوقف للحظة، وفتح كاحليه، وكذلك فعل براحتي يديه، ثم قال، « حسنا، في الحقيقة، هذا العمل يقودني للجنون! »، وقال بأنه يستلم عدّة مكالمات كلّ يوم من العملاء الذين يكونون وقحين أو عدوانيين معه، وهو يحاول كبت مشاعره لكي لا يشعر بها هؤلاء العملاء. كما لاحظنا أيضا أن مسؤولي المبيعات الذين لا يستمتعون باستعمال الهاتف يجلسون عموما وهم يفلقون الكاحل.

أعراض الجيبة القصيرة

أعراض الفساتين القصيرة

النساء اللواتي يلبسن الفساتين القصيرة تتقاطع سيقانهم وكواحلهم لأسباب ضرورية واضحة لنا، كما نجد أن العديد من النساء الأكبر سنا ما زلنّ يجلسن في هذه الوضعية، وذلك بحكم العادة من خلال سنوات من التعود على ارتدائهن تلك النوعية من الملابس، وهذا لا يجعلهن يشعرن بأنهن مقيدات وحسب، لكن من المحتمل أن الآخرين أيضا سيقرؤون هذا لا شعوريا ويحكم عليهن بالسلبية، ويتفاعلون بحذر نحوهن.

«الفساتين القصيرة يمكن أن تضيي على المرأة مظهرها بأنها ليست مقبولة».

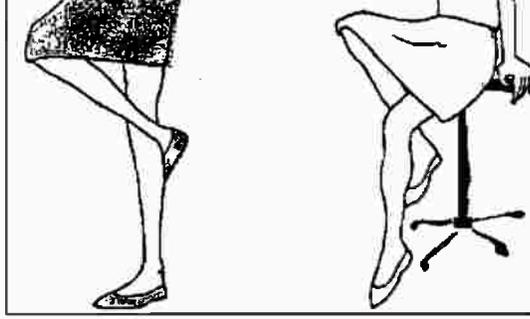
بعض الناس سيظل يدعي بأنهم يجلسون في وضعية مغلقة للكاحل، أو أيّ وضعية سلبية أخرى للذراع والساق، لأنهم يشعرون (بالارتياح) من جلوسهم في هذه الوضعية. وإذا كنت أنت شخصا من هذا النوع من الناس، فتذكر بأن تلك الوضعية للساقين أو الذراعين ستبدو فعلا مريحة لك، ولكن هذا فقط بسبب أنك تتخذ موقفا متحفظا من شيء ما أو موقفا سلبيا أو دفاعيا.

أي حركة سلبية يمكن أن تزيد أو تطيل من موقفك السلبي، والناس الآخرين سيقرؤونك كما لو كنت مترددا، أو دفاعيا أو غير محب للمشاركة. فيجب عليك التدريب على ممارسة الحركات الإيجابية والمفتوحة؛ وهذا سيعمل على تحسين ثققتك بنفسك وسينظر لك الآخرون على نحو أكثر إيجابية.

التفاف الساقين:

هذه الحركة مستخدمة من قبل النساء بشكل خاص وتعد بمثابة علامة تجارية للنساء الخجولات، واللاتسي يتسمن بالجبن، واللاتسي يعملن أيضا كبهلوانات بالسيكز لوقت جزئي. وفي هذه الوضعية، يتم غلق قمة إحدى القدمين حول الساق الأخرى معبرة عن موقف من عدم الشعور بالأمان، ويشبه المرأة

بالسلحفاة التي تتراجع إلى داخل صدفتها ، وذلك على الرغم من مدى ظهور الجزء العلوى من جسمها مسترخيا. ويجب الاقتراب من هذه الشخصية الكتومه بشكل ودود ، ودافئ، هذا إذا كنت تأمل في النهاية أن تفتح هذه الحالة من الكتمان.



الناس الذين يستخدمون التفاف الساقين يتسمون بالخجل، أو الجبن

وضعية السيقان المتوازية

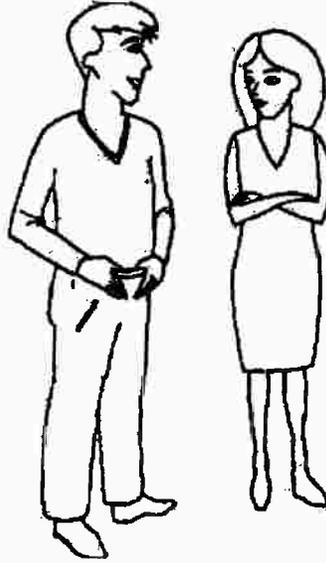
بسبب التكوين العظمي الذي تتميز به النساء فيما يتعلق بسيقانهن ومنطقة الفخذين ، فأكثر الرجال لا يستطيعون الجلوس بمثل هذه الوضعية ، لذا تصبح هذه الوضعية لصيقة بشكل أكبر بالمرأة وهي إشارة قويّة على الأنوثة. وليس من المستغرب أن ٨٦ ٪ من المشاركين الذكور فى الاستطلاعات التي قمنا بها فيما يخص وضعيات الساق قد قاموا بالتصويت على أن هذه الهيئة النسائية للجلوس هي الأكثر جاذبية.



صوت الرجال على وضعية السيقان المتوازية التي تتخذها النساء فى الجلوس بأنها المفضلة لديهم.

في هيئة الجلوس تلك ، تضغط إحدى الساقين في اتجاه الأخرى ، مما يضفي على السيقان مظهرا أكثر شبابا و صحة ، وهي وضعية تلقى قبولا كبيرا من الرجال. ويتم تعليم النساء هذه الوضعية للجلوس من باب اللياقة في التصرف ، وكذلك تستخدمها طبقة عارضات الأزياء. ولا يجب أن يتم مقاطعة المرأة التي تجلس على هذه الهيئة والتي تقوم بحركات تتقاطع فيها ساقها تارة ، وتتوازي مع بعضها تارة أخرى عندما تكون مع الرجل الذي تحب - لأنها تقوم بذلك لتسترعي الانتباه إلى سيقانها.

ضع قدمك اليمنى للداخل ، ضع قدمك اليسرى للخارج
عندما نكون مهتمين بمحادثة أو شخص ، نضع إحدى القدمين للأمام لتقصير المسافة بيننا وبين ذلك الشخص الذي نحادثه. وإذا كنا غير مهتمين بهذا الأمر ، فنحن نضع أقدامنا للخلف ، عادة تحت الكرسي إذا كنا جالسين.



إنه مندمج في الحديث بشدة ، مع تقديمه لإحدى قدميه للأمام ، كما أنه يستعرض الانفراجة بين ساقيه ، أما المرأة فهي فما زالت مترددة أو غير متحمسة

في المشهد أعلاه ، يحاول الرجل إظهار الاهتمام بالمرأة باستعمال لغة جسم نموذجية يستخدمها الذكور عند المغازلة: القدم للأمام ، السيقان متباعدة ، عرض مفرق الساقين والمباعدة بين الذراعين محاولة منه لتكبير حجمه العام المحسوس ولشغل حيز أكبر.

هي تستعمل لغة جسم نسائية نموذجية أيضاً من التمتع: فالسيقان سوية بجانب بعضها، ولا تواجه الشخص بجسمها بشكل مباشر، وتقوم بثني ذراعيها وتقلل عن المساحة التي تشغلها. باختصار، إن هذا الشخص من المحتمل أن يضيع وقته معها دون طائل.

ملخص

تُخبر أقدامنا الآخرين إلى أين نريد الذهاب ، كما أنها تكشف عن الأشخاص الذين نحبه من الذين لا نحبههم. فإذا كنت امرأة، فحاولي تجنب تقاطع ساقيك عندما تجلسين مع رجال الأعمال ما لم تكوني تلبسين فستاناً طويلاً أو على الأقل رداء إلى ما تحت الركبة. إن إمكانية رؤيه فخذ المرأة من قبل الرجل يُصنّف انتباهه عما تقوله المرأة ويجعل الرسالة التي تريد توصيلها له ناقصة. ففي هذه الحالة فإن الرجل سيتذكر تلك المرأة لكنه لن يتذكر معظم ما قالته. وتلبس العديد من النساء ألبسة أقصر في العمل؛ لأن هذا المظهر يطلب منهم بشكل مستمر من خلال أجهزة الإعلام؛ فأكثر من ٩٠٪ من مذيوعات التلفزيون يتم تقديمهن بالملابس القصيرة والسيقان المكشوفة. وهذا يتم لأن الدراسات تُثبت بأن المشاهدين الذكور سوف يشاهدون البرنامج لفترة أطول، لكن نفس الدراسات تظهر أيضاً بأنه كلما أظهرت المرأة ساقها بشكل أكبر، كلما قل تذكر الرجل لمحتوى كلام هذه المرأة. إن القاعدة هنا بسيطة — ففي السياقات الاجتماعية، يمكن للمرأة أن تتخذ وضعية ساقها مكشوفتين ومتقطعتين ، ولكن لا يجب عليها أن تقوم بذلك في مقابلات العمل. وإذا كنت رجلاً ممن يتعاملون مع النساء في مجال الأعمال، فنفس القاعدة تنطبق عليك - إبتدئ رُكبتك سوية بجانب بعضهما البعض.

