

الكتاب الفصل في نعة الجسد

11

الفصل الحادي عشر

أشهر ١٣ إشارة
سوف تراها بشكل يومي



تلك المجموعة من الحركات بالصورة تمثل أكثر الوضعيات التي لا يمكن للمرأة أن تتحملها عندما يقوم بها الرجال في العمل

نادرا ما يقوم الناس بالتفكير بشكل إرادي حول تأثير العديد من الأشياء البسيطة التي يقومون بها. على سبيل المثال، عندما يُعانقُ شخص ما شخصا آخر، يفترضُ أكثر المراقبين لهذا المشهد بأن الرتبة على الظهر التي تأتي في نهاية المعانقة أنها بادرة تدل على المودة بين هذين الشخصين - كما يعتبرون الصوت الصادر عن ما يشبه القبلات على خد الطرف الآخر - أيضا نوعا من أنواع تلك المودة. ولكن وفي الحقيقة فإن تلك الرتبة تستعمل بالطريقة نفسها التي يستخدمها المصارعون المحترفون - وذلك عندما يتعانق الخصمان للاستراحة ثم يقوم أحدهما بالريت على ظهر خصمه لإخباره بانتهاء تلك المعانقة. وإذا كنت حقا من غير المتحمسين جدا حول معانقة شخص ما لكنك تجد نفسك مجبرا على فعل ذلك؛ لأن الناس معتادون على القيام بذلك أمامك طوال الوقت، فمن المحتمل أن تُبدأ بالريت على الظهر في الهواء حتى قبل أن تبدأ في معانقة الشخص الآخر. وكذلك القبلة في الهواء - والصوت الذي يصاحبها - والتي هي بمثابة بديل للقبلة الحقيقية التي لا تُريد القيام بها أيضا.



يُستعملُ أكثر الناس الريت على الكتف لكسر إحكام العناق - ويَمسكُ المعانقون المخلصين بمن يعانون بشدّة. ففي الصورة وبينما كانت هي تعانقه بقوة، كأنّ هو يرت بسرعة على ظهرها.

يَغطّي هذا الفصل البعض من الإيماءات بالرأس الأكثر شيوعاً وتجمع لحركات لغة الجسد التي من المحتمل أن نراها في تعاملاتك اليومية مع الآخرين.

الإيماء بالرأس

في معظم الثقافات، يستخدم الإيماء بالرأس لإظهار الموافقة كقول (نعم). وهذا الإيماء يمثّل شكلاً من أشكال الانحناء - فيقوم الشخص بالانحناء بشكل رمزي لكنه يتوقّف على مسافة قصيرة بحيث لا ينحني بشكل كامل للنهية، مما ينتج عنه انحناء قصيرة والتي تشير إليها هنا بالإيماءة. إن الانحناء بادرة تدل على الخضوع والطاعة للشخص الآخر لذا فالإيماءة بالرأس تُظهر بأننا نسايرُ وجهة نظر الشخص الآخر. ومن خلال الأبحاث التي أجريت على الناس الذين كانوا قد ولدوا فاقدي البصر و من الصم والخرس ، وجد أنهم يستخدمون هذه البادرة أيضاً لإبداء موافقتهم على أمر ما وقول نعم ، لذا فهي تبدو بادرة غريزية تولد مع الإنسان .

في الهند، يتم هز الرأس من جهة لأخرى للإشارة على الموافقة وقول «نعم». وهذا شك يسبب بعض الإرباك للغربيين والأوروبيين، الذين يستعملون هذه البادرة للإشارة إلى أن الإجابة من المحتمل أن تكون «نعم» أو قد تكون «لا». وكما قلنا، في اليابان، فالإيماء بالرأس لا يعني بالضرورة «نعم، أوافق» - ولكنه عادة ما يعني (نعم أسمعك).

إن الإيماء بالرأس له أصول تمتد إلى الانحناء لإظهار الموافقة والخضوع. وفي البلدان العربية يستخدم الناس حركة صاعدة واحدة برؤوسهم للأعلى، والتي تعني عدم الموافقة لقول « لا » بينما يستعمل البلغاريون الإشارة الشائعة التي تدل على الرفض وقول (لا) ، للإشارة إلى موافقتهم لقول (نعم) أي أن الأمر معكوس لديهم.

لماذا يجب عليك تعلم الإيماء برأسك :

لا يفكر أكثر الناس أبداً في القوة التي يضيفها الإيماء بالرأس كأداة للإقناع. فلقد أظهرت الأبحاث أن الناس سيتحدثون من ثلاثة إلى أربع مرات أكثر من العادي عندما يومئ المستمع مستمعاً مجموعاً من الإيماء بالرأس تتراوح من ثلاث إيماءات على فترات منتظمة. إن سرعة الإيماء تُشير إلى الصبر - أو قلة الصبر - للمستمع. لذلك فإن الإيماء البطيء يدل على أن المستمع يُهتم بما يقوله المتحدث إليه ، لذا فهو يقوم بمجموعات بطيئة من الإيماء برأسه وبشكل متعمد (٣ إيماءات في العادة) ، وذلك عندما يقوم الشخص الآخر بإبداء وجهة نظره. أما لو قمت بالإيماء بالرأس بشكل سريع ، فإن هذا يوصل رسالة للمتحدث مفادها أنك سمعت بما فيه الكفاية أو بأنك تُريد منه أن ينتهي من حديثه أو بإعطائك الفرصة لكي تتحدث بدورك .

كيف تشجع الآخرين على الموافقة؟

هناك استخدامان قويان للإيماء بالرأس. إن لغة الجسد تعد انعكاساً خارجياً لا إرادياً للمشاعر الداخلية ، لذلك فإذا كنت تشعر بالإيجابية والثقة بأمر ما ، فإن رأسك سيبدأ بالإيماء عندما تتحدث. وبالمقابل ، فإذا بدأت بالإيماء برأسك بكل بساطة بشكل متعمد فستبدأ تشعر شعوراً إيجابياً. وهذا يعني ، أن المشاعر إيجابية تؤدي إلى الإيماء بالرأس - والعكس حقيقي أيضاً: الإيماء بالرأس يُسبب مشاعر إيجابية. إنها نظرية (السبب والتأثير) مرة أخرى.

- كما أن الإيماء بالرأس معدي جداً أيضاً. فإذا أومأ شخص ما برأسه لك ، فعادة ما ستقوم بالإيماء برأسك له أيضاً — ولا يعني ذلك بالضرورة أنك تُوافق على مايقوله تماماً. لذا فالإيماء بالرأس يعد أداة ممتازة لخلق الوئام، والوصول إلى حالة من الاتفاق والتعاون. ويمكن عند إنهاء المتحدث لكل جملة يقولها بسؤال شفوي مثل ، « أليس كذلك؟ » ، « أليس ذلك صحيحاً؟ » ومَعَ قيام كلا من المتحدث والمستمع بالإيماء برأسيهما ، فإن المستمع سيشعر بمشاعر إيجابية من شأنها أن تُخلق إمكانية أكبر لاتفاقه معك.

إن الإيماء بالرأس يشجع على التعاون والتوافق»

بعد أن تسأل سؤالاً ويقوم المستمع بإعطائك الإجابة ، قم بالإيماء برأسك أثناء قيامه بالإجابة. وعندما ينهي المتحدث حديثه إليك ، واصل الإيماء لخمس مرات أخرى برأسك بنسبة إيماء واحدة بالتأني. وبعد قيامك بذلك عادة ، قم بالعد في سرك حتى تصل للرقم أربعة ، وستجد أن المستمع سيبدأ بالكلام ثانية وإعطائك المزيد من المعلومات. وطالما كنت تومئ برأسك وتبقى صامتاً مع وضع يدك على ذقنك في وضعية تقييم ، فلن يكون هناك ضغوط عليك للتحدث . وعندما تقوم بالاستماع ، ضع يدك على ذقنك ، وقم بعدة ضربات خفيفة بها لأنه وكما أسلفنا سابقاً ، أن الأبحاث أظهرت أن هذا يشجع الآخرين على الاستمرار بالكلام.



هز الرأس:

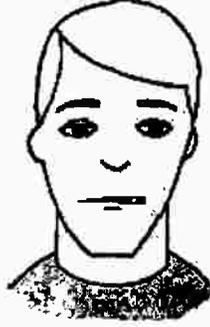
وتشير الأبحاث أيضاً بأن القيام بـ «هز» الرأس ، الذي هو عادة مايعنى (لا) ، لرئماً يكون أيضاً تصرفاً غريزياً ، ويعتقد علماء التطور البيولوجيون بأنها من أول الحركات التي يتعلمها البشر . وتقول هذه النظرية بأنه عندما ينال الطفل الرضيع المولود جديداً كفايته من الحليب ، فإنه يهز رأسه من جهة لأخرى علامة على رفضه لصدر أمه. وبنفس الطريقة ، فالطفل الذي ينال كفايته من الطعام ، يستخدم هز الرأس لرفض محاولة تغذيته بالملعقة.

«يعزى اهتزاز الرأس في أصوله للرضاعة من صدر الأم» .

عندما تحاول إقناع شخص بأمر ما ، فقم بمراقبته من حيث استخدامه لإشارة هز رأسه أثناء إقراره بموافقتك على هذا الأمر. فالشخص الذي يقول ، (أنا أفهم وجهة نظرك) ، أو يقول لك: (إنها تبدو فكرة جيدة) ، أو (نحن سنعمل سوياً بالتأكيد) ، بينما يهز رأسه من جهة لأخرى قد يبدو مقنعا ، لكن حركة هزة الرأس تشير إلى موقفه السلبي ، وسيكون من الأفضل لك أن تكون متشككا بشأنه.

لا يوجد امرأة تصدق رجلاً يقول لها « أحبك » بينما يهز رأسه. وعندما تلفظ بيل كلينتون بعبارة المشهورة ، « أنا لم أمارس الجنس مع تلك المرأة » أثناء التحقيق الخاص بـ (مونيكا لوينسكي) ، لم يستخدم هز رأسه.

الأوضاع الرئيسية للرأس الرأس لأعلى



الوضع الطبيعي للرأس

هناك ثلاثة وضعيات أساسية للرأس . الأولى يكون فيها الرأس لأعلى ، وهي الوضعية التي يتخذها الشخص الذي يكون له موقف محايد تجاه ما يُقالُ أمامه. وفي هذه الوضعية، تظل الرأس ثابتة ولكن قد يتخلل المحادثة بضع إيماءات صغيرة . كما أن وضع اليد على الخد في وضع (التقييم) يمكن أن يستخدم عادة مع وضعية الرأس هذه.

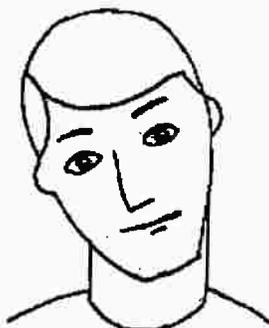
عندما ترفع الرأس لمستوى عالي مع بروز الذقن للأمام، فإن تلك إشارة تدل على التفوق أو الشجاعة أو التكبر. ففي هذه الحركة ، يجعل الشخص منطقة الحلق لديه مكشوفة بشكل متعمد ، كما أنه يكتسب طولاً إضافياً يسمح له « بالنظر إليك من أسفل أنفه » . والذقن الضخمة في الحجم تكون نتيجة وجود هرمون (التيستوستيرون) بنسب عالية في الجسم ، وهو السبب في أن الذقن « البارزة » تُربط دوماً بكون الشخص قوياً وعدوانياً.



مارجريت تاتشر تستخدم الوضعية البارزة للذقن إشارة على التحدي

إمالة الرأس:

إمالة الرأس إلى الجانب بعد إشارة تنم عن الخضوع والاستسلام لأنها تكشف عن منطقة الحنجرة والرقبة وتجعل الشخص يبدو أصغر وأقل تهديداً. ومن المحتمل أن أصل تلك الحركة قد أتى من الطفل الرضيع الذي يستند برأسه إلى كتف أو صدر والديه، والمعنى الذي توصله هذه الحركة بأن الشخص لا يمثل تهديداً وأنه مطيع، يبدو أنه يتم فهمه وترجمته بشكل لا إرادي وصحيح من قبل أكثر الناس، خصوصاً النساء.



يستعرض ميل الرأس الرقبة الضعيفة ويجعل الشخص يبدو أصغر في الحجم وأكثر طاعة.

كان (تشارلز داروين) واحداً من أوّل من لاحظوا أن البشر، بالإضافة إلى الحيوانات - خصوصاً الكلاب - يميلون برؤوسهم إلى جانب واحد عندما يصبحوا مهتمين بشيء ما. وتستعمل النساء هذه الإشارة لإظهار الاهتمام بالرجال الذين يhibين - لأن المرأة التي لا تمثل أي تهديد وتظهر استسلامها تكون جذابة في نظر معظم الرجال.

وأظهرت الدراسات التي تمت على اللوحات الزيتية التي تم رسمها في السنوات الألفين الأخيرة بأن النساء يُصوّرَن وهن يملن برؤوسهن ثلاث مرات أكثر من الرجال، كما أن النساء اللاتي يظهرن في الإعلانات في أيامنا هذه يقمن بإمالة رؤوسهن أيضاً بثلاث مرات أكثر من الرجال الذين يظهرن في الإعلانات. هذا يظهر كيف أن أكثر الناس يفهمون، بشكل غريزي، أن الذي يكشف عن منطقة الرقبة الخاصة به إنما هو يعبر عن خضوعه وإذعانه. وعلى أية حال، في مفاوضات العمل مع الرجال، يجب على المرأة أن تبقى رأسها للأعلى في جميع الأوقات.

فإذا كنت تقدم عرضاً أو كنت تقوم بإلقاء خطاباً، فقم بالبحث عن هذه

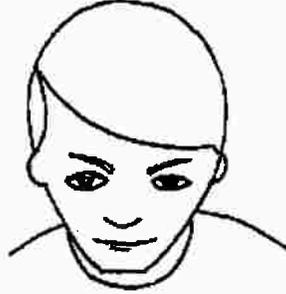
الإشارة بين جمهورك. فعندما ترى جمهوراً يُميلون برؤوسهم ويميلون بأجسامهم للأمام مستخدمين وضعية التقييم بوضع أيديهم على الذقن، فأنت تحصل على نقطة لصالحك، وأعلم أن هذا الجمهور يهتم بما تقول. وعندما تستمع إلى الآخرين، استعمل الميل برأسك و الإيماء به، وسترى أن المستمع سيبدأ بالظهور واثقاً منك لأنك قد أوحيت إليه للتو بأنك مسالم ولا تمثل أى تهديد له.



إمالة الرأس بهدف الكشف عن الرقبة الضعيفة
يبدو أمراً مفهوماً بشكل حدسي من قبل الكثير من الناس.

٣- الرأس للأسفل

عندما تكون الذقن لأسفل، فإن تلك تعد إشارة عن وجود موقف سلبي، أو عدواني أو القيام باتخاذ قرار. إن مجموعة الحركات التي تنم عن الانهماك في عملية التقييم تتم عادة عندما يضع الشخص رأسه لأسفل، ويستمر وضع التقييم هذا حتى يرفع الشخص رأسه للأعلى مرة أخرى أو يميل به لأحد الجانبين. وقد يواجه المحاضرون في أغلب الأحيان مشاهدين، يكونوا جالسين ورؤوسهم للأسفل وأذرعهم معقودة على صدورهم في وضعية متقاطعة.



تظهر وضعية الرأس لأسفل الرفض أو الكآبه.

إن متحدثي المؤتمرات المتمرسين ومقدمي العروض التقديمية سوف يتخذون إجراءً لتضمنين جمهورهم وضمان مشاركتهم قَبْلَ أَنْ يَبْدُوا فِي الاسترسال في عرض أفكارهم. وهذا يهدف إلى الإبقاء على رؤوس تلك الجماهير مرفوعة للأعلى لحثهم على المشاركة بالموضوع المطروح. وإذا استخدم المتحدث تكتيكا ناجحا في التحدث إلى جمهوره، فإن الوضعية التالية التي سيتخذها الجمهور برؤوسهم هي وضعية إمالة الرأس. ولإنجليز بادرة تحية غريبة تسمى (لوي الرقبة)، التي تتضمن وَضْعَ الرأسِ لأسفل بينما يتم الدوران بالرأس بشكل آني إلى أحد الجانبين. وأصل هذه الحركة يَجِيءُ مِنَ العصور الوسطى عندما كان الرجال يَخْلَعُونَ قُبَعَاتِهِمْ كَشَكْلٍ مِنْ أشكال التحية؛ ثم تطور هذا الأمر إلى مجرد إنزال الرأس ولس القبعة، والتي تحولت بدورها في وقتنا الحالي، بالقيام بحركة التواء للرأس والنقر على جبهة الرأس عند مقابلة شخص ما من باب التحية.

رفع الكتفين:

القيام برفع الأكتاف وسحب الرأس للأسفل بينهما يعطي فرصة للشخص بحماية منطقة الرقبة والحنجرة الضعيفة من أن تصاب أو تجرح. وهي نفس التجمع الحركي المستخدم عندما يسمع شخص صوت ضربة قوية خلفه أو إذا ظن أن شيئا ما سيسقط عليه. وعند استعمال تلك الحركة في سياق شخصي أو سياق العمل، فهي تدلّ على الاعتذار، وتلك الحركة تبعد عنك خطر المواجهة مع الشخص أمامك، حيث أنك تشير بذلك إلى عدم شعورك بالثقة من نفسك.

عندما يتجاوز شخص ما آخرين يقومون بالتحدث فيما بينهم، أو يعجب بوجهة نظر أو يستمع إلى شخص ما، فهو سيقوم بسحب رأسه للأسفل، ويرفع كتفيه للأعلى محاولا أن يبدو أصغر حجما وأقل أهمية. وتعرف تلك الحركة باسم (رأس البطة). كما أن تلك الحركة تستخدم من قبل المرؤوسين الذين يحاولون التقرب من الرؤساء، وهي تكشف عن استعراض القوة الذي تتم بين الأفراد.



رأس البطة - محاولة أن تبدو أصغر حتى لا تزعج الآخرين

التقاط نسيلة تخيلية

عندما لا يوافق شخص على آراء أو مواقف الآخرين لكن لا يريد أن يقول أي شيء بشأن ذلك ، فمن المحتمل أن يقوم بما يسمى بالحركات البديلة ، وهي تبدو كإشارات بريئة من لغة الجسد تكشف بأنه يحجب رأياً. و التقاط قطعة تخيلية من النسيج الكتاني من ملابسه الخاصة هو أحد تلك الحركات. ويتظاهر في العادة من يقوم بتلك الحركة من التقاط نسيلة من نسيج كتاني بالنظر لأسفل وبعيدا عن الآخرين أثناء قيامه بهذا العمل الذي لا يبدو أنه ذو صلة بما يجري. وتعد هذه الحركة من الحركات الشائعة للتعبير عن الرفض وودليلاً قوياً بأن من يقوم بها لا يحب ما يقال له ، حتى عندما يتظاهر بأنه موافق على كل شيء.



ملتقط النسيلة التخيلية لديه سر ويفضل ألا يفصح عنه
وللتعامل مع هذا الوضع لشخص يقوم بتلك الحركة ، افتح راحتي يديك وقل له

ما رأيك، أو قل: يمكنني أن أرى أنك لديك بعض التحفظات على هذا الأمر. هل تمنع في أن تخبرني ما هو؟» وتراجع للخلف على مقعدك، مباعدا بين راحتي يديك بحيث تكون ظاهرة له، وانتظر الجواب. فإذا قال الشخص بأنه يوافقك الرأي لكنه مازال يواصل التقاط النسيج الكتاني التخيلي، فقد تحتاج باتباع نهج آخر مباشر للتعرف على ما يخفيه.

كيف نعلن أننا جاهزون للمعركة؟

تقوم الطيور بنفش ريشها من أجل أن تظهر بحجم أكبر من حجمها الحقيقي تمهيدا للقتال فيما بينها أو من أجل طقوس الغزل التي تقوم بها، كما يمكن للأسماك أن تزيد من حجم جسمها بابتلاع كمية كبيرة من الماء، وتقوم القطط أو الكلاب بانتصاب لفرائها على آخره. أما الإنسان فهو بلا شعر كثيف يغطي جسمه كتلك الحيوانات، وليس لديه فراء سميك ينتصب ليحمله يبدو أكبر حجما مما هو عليه حقيقة عندما يكون خائفا أو غاضبا. ونحن عندما نصف فيلما مخيفا نقول في أغلب الأحيان، « لقد جعل شعري ينتصب على آخره ». إن هذا الأمر يمثل ردود أفعال ميكانيكية للجسم من خلال الظروف التي نحاول أن نجعل أنفسنا تبدو أكبر حجما، وسببها انتصاب لبعض العضلات الموزعة على الجلد، والتي تحاول أن تجعل (فروتا الغير موجود أصلا) تنتصب. ولقد ابتكر البشر في عصرنا الحديث حركة من شأنها أن تساعد على الظهور بمظهر أكبر مما هم عليه حقيقة - وهي حركة « الأيدي على الخصر ».



المرفقين للأعلى وموجهان للخارج لإظهار الجاهزية للسيطرة؛ أما وضعية المرفقين للداخل مع الميل بالراس فهو دليل على الاستسلام والخضوع

العالية والتي تستعمل لبيان جاهزية الشخص للقيام بالعمل. فهي تمنح الشخص حيزا

أكبر ليحتله ، كما أنها تتطوى على شيء من التهديد الذى يتمثل فى وضع المرفقين الذى يقصد منه منع الآخرين من الاقتراب أو المرور. كما أن رفع المرفقين للأعلى فى منتصف المسافة بهذا الشكل يدل على استعداد الشخص للهجوم ، وهى نفس الوضعية التى يتخذها رعاة البقر فى نزاعاتهم بالمسدسات. حتى لو تم وضع يد واحدة فقط على الخصر فهذا مازال يوصل نفس الرسالة، خصوصا عندما يشير المرفق إلى الضحية المقصودة. وهذه الوضعية تستخدم فى كل مكان وفي الفلبين وماليزيا بشكل خاص ، تستخدم تلك الوضعية للتعبير عن المستويات العالية للغضب والثورة.

وهى تعرف كذلك بـ «إشارة الاستعداد» أو الجاهزية، التى تعني أن الشخص جاهز للعمل بقوة، ومعناها الأساسي فى كل مكان يحمل فى طياته موقفا عدوانيا ولكن بشكل مهذب إلى حد ما. ويستعمل الرجال هذه الحركة فى أغلب الأحيان حول النساء لاستعراض موقفهم الذكوري الحازم.

«إن وضعية يديك على الخصر سوف تجعلك تبدو أكبر حجما وملحوظا بشكل أكبر ، لأنك ستحتل المزيد من الحيز».

من المهم الوضع فى الاعتبار السياق وإشارات لغة الجسد الأخرى التى تسبق مباشرة وضعية الوقوف واليدين على الخصر لكي تقوم بتقييم دقيق لموقف الشخص. على سبيل المثال، هل المعطف الذى يلبسه الشخص مفتوحا وقد دفعه للخلف لمنطقة ما خلف الخصر، إن هذا الشخص يزرر معطفه أثناء قيامه بهذه الوضعية التى تتطوى على العدوانية؟ المعطف المغلق يظهر أن الشخص على استعداد ليكون محبطا، بينما المعطف المفتوح والمدفوع للخلف يمثل عدوانية مباشرة لأن الشخص يعرض مقدم جسمه بشكل مفتوح فى استعراض لعدم خوفه وشجاعته. وتعزز تلك الوضعية بوضع الأقدام متباعدة وثبات على الأرض أو يمكن ضم اليد فى شكل قبضة ووضعها على الخصر أيضا.



تقوم عارضات الأزياء بوضع أيديهن على الخصر لجعل الملابس تبدو أكثر جاذبة

هذه التجمعات الحركية التي تدل على الاستعداد والعدوانية تستخدم من قبل عارضات الأزياء المحترفات بشكل لإضفاء مظهر المرأة المصرية التقدمية التفكير والحازمة . ومن حين لآخر قد تستخدم النساء يداً واحدة على الخصر ، أما اليد الأخرى فهي تقوم بحركة أخرى بها ، وتهدف بذلك إلى لفت الانتباه إليها ، حيث أنها بذلك تستعرض خصرها وتفاصيل منطقة الحوض ، مشيرة بذلك إلى خصوصيتها. كما أن تلك الوضعية تستخدم من كلا الرجال والنساء في المواقف الغرامية بفرض لفت الانتباه إلى أنفسهم.

وضعية رعاة البقر (الكاويوي)



وضعية راعي البقر - إن أصابعه تشير إلى ما يريد منك أن تلاحظه.

تتمثل تلك الوضعية في دس أصابع الإبهام إلى داخل الحزام أو إلى الأطراف العليا للجيوب، كمن يضع إطاراً للمنطقة التناسلية وهو استعراض يتم بشكل رئيسي من قبل الرجال لإظهار موقف عدواني جنسي. هي الوضعية الأكثر شيوعاً التي لطالما استعملت في الأفلام عن الغرب التلفزيونية لإظهار رجولة الرعاة المفضلين لدى الجمهور.

كما أنه يطلق عليها بدعابة اسم (وضعية أصابع الإبهام الطويلة) ، حيث تأخذ الأذرع وضعية الاستعداد وتعمل الأيدي كالمؤشرات المركزية، كما تبرز منطقة انفراج الساقين . وتستعمل الرجال هذه الوضعية لتحديد المنطقة الخاصة بهم أو لإظهار بأنهم ليسوا خائفين من رجال آخرين . وتستعمل القروء نفس الوضعية، لكن بدون حزام أو بنطلون.

وهذه الوضعية توصل رسالة إلى الآخرين مفادها، « أنا شجاع - وأنا يمكنني أن أسيطر » ، ولهذا السبب فإن أي رجل يقوم بالتحدث إلى سيدة بينما هو يقف مثل تلك الوقفة - مع توسع لحدقات عينيه ، والإشارة بإحدى قدميه نحوها - فإن

ذلك من شأنه أن يتم قراءته بسهولة من قبل أكثر النساء. وهي إحدى الوضعيات التي تكشف بسهولة عن ما يجول بخاطر أكثر الرجال.

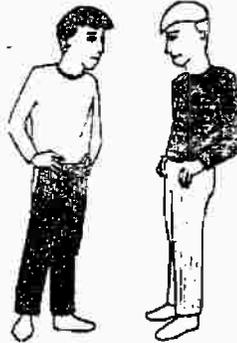


الأنثى الواثقة من نفسها جنسيا

هذه الوضعية أساسا تستخدم من قبل الرجال، لكن النساء اللواتي يلبسن الجينز والبنطلونات عموما يمكن أن يقمن بها من حين لآخر أيضا. وعندما تلبس النساء الفساتين أو التورسات، تستعرض الأنثى الواثقة من نفسها جنسيا أحد أو كلتا أصابع الإبهام بدسها في الحزام أو الجيب.

تقييم حجم المنافسة:

ويظهر الشكل القادم رجلان يقومان بتقييم بعضهم البعض، وكلاهما يستخدم وضعية وضع اليدين على الخصر والإبهام في الحزام. وكل منهما يتخذ زاوية معينة تجاه الآخر بينما النصف الأسفل يبدو مسترخيا، لذلك فمن المنطقي أن نقول أن كلاهما يعمل على تقييم الشخص الآخر لا إراديا وأن المجابهة بينهم غير محتملة.



تقييم المنافس

إن محادثتهم قد تكون أمرا عابديا أو عفوية لكنه لن تخف حدة الجوّ بينهم حتى تنخفض أيديهم من على الخصر ، ويبدؤون باتخاذ وضعيات أكثر انفتاحا أو حتى إمالة رؤوسهم. إذا كان هذان الرجلان يواجهان بعضهم البعض مباشرة وأقدامهم مثبتة بحزم على الأرض والسيقان متباعدة على حدة ، فمن المحتمل أن تشب معركة بينهما .



هذا التجمع الحركي يشير إلى وجود موقف عدواني

بالرغم من أن أدولف هتلر استعمل وضعية الأيدي على الخصر لمحاولة الظهور بمظهر الحازم أمام المصورين ، إلا أنه لم يستطع أن يوقف يدّه اليسرى من عبورها في وضعية كتقاطعه لجسمه ومحاولته تغطية خصيته الوحيدة.



الإشارات المتناقضة: تشير ذراعه اليمنى إلى العدوانية بينما يدّه اليسرى تحاول حماية مقدم جسمه.

المباعدة بين الساقين

إن هذه الوضعية تعد ذكورية بالدرجة الأولى ، كما يمكن ملاحظتها أيضا بين القروء التي تحاول تأسيس السلطة لنفسها على حساب القروء الأخرى. فبدلا من المخاطرة والقتال والإصابة بالجروح، تقوم تلك القروء بالمباعدة بين سيقانها ويكون القرد الذي يستعرض أكبر مسافة بين ساقيه هو الذي يرى على أنه أكثر هيمنة عن الآخرين. وكذلك الحال مع الذكور من بني البشر ؛ وبالرغم من أنهم يتخذون تلك الوضعية بشكل لا إرادي، إلا إنها ترسل رسالة قويّة. فإذا قام أحد الرجال بالمباعدة بين ساقيه، فسيحاول الآخرون تقليده عادة للحفاظ على منزلتهم، لكنّ هذه الوضعية يكون لها تأثيرات سلبية جدا عندما يستعملها الرجل أمام النساء، خصوصا في سياق العمل، لأن المرأة لا تستطيع تقليدها .

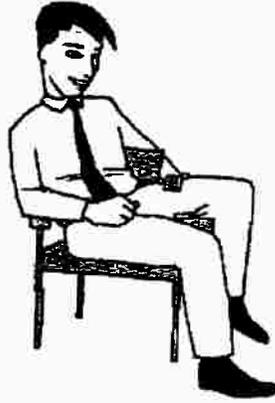
«تشعر المرأة أنه قد تم توجيه إهانة لها من الرجل الذي يباعد بين ساقيه في مكان العمل».

تكشف المقابلات التي قمنا بها و المسجّلة على شريط فيديو بأنّ العديد من النساء يردون على مثل تلك الوضعية للرجل بوضعية لسيقانهن وأذرعهن بحيث تكون متقاطعة ، وهي الوضعية التي تحولهم فورا في موقف «الدفاع» . إنّ النصيحة للرجال هنا واضحة : إبق ساقيك سوية وبجانب بعضها البعض في اجتماعات العمل.

إذا كنت امرأة ممن يتعرضن بشكل ثابت لذكور يقمن باستعراض منطقة انجذع لديهن، فلا تظهرى رد فعل عندما يقومون بذلك. فقد ينعكس عليك الأمر لو تصرفت بشكل دفاعي. وبدلا من ذلك، حاولي التي تتكلم عن جذعه قائلة شيئا مثل « لديك نقطة جيدة هناك، بوب »و« يمكنني أن أرى من أين جئت » ، وهذا يمكن أن يلقنه درسا شيئا بالإضافة إلى قد يسبّب الضحك عندما تستعملين تلك الكلمات في الوقت المناسب.

وضع الساق فوق ذراع الكرسي

وهي وضعية يتخذها الرجال أيضا بشكل رئيسي لأنها تتمثل في المباعدة بين الساقين. وهي لا تبين ملكية الرجل لهذا الكرسي وحسب، بل إنها تشير أيضا بأنه يتخذ موقفا عدوانيا وغير ملتزم بالرسميات.



عدم الالتزام بالرسميات ، واللامبالاه ، وقلة الاهتمام

ومن الشائع أن ترى صديقين من الذكور يضحكان وينكتان مع بعضهما البعض بينما هم جلوس على هذا النحو، لكن دعونا نفكر في تأثير ذلك في الظروف المختلفة. لو افترضنا أن أحد الموظفين كان لديه مشكلة شخصية وذهب لطلب النصيحة من رئيسه. وبينما يوضّح الموظف الوضع لرئيسه ، يتكى للأمام في كرسيه ، ويضع يديه على ركبته ، ورأسه يتخفض للأسفل ، مستخدماً نغمة صوت حزينة بصوت منخفض. فيستمع الرئيس له ، وبعد أن كان جالسا بشكل سوي على كرسيه ، مال بظهره في كرسيه ووضع أحد ساقيه على ذراع الكرسي. فقد تغير موقف الرئيس الآن إلى قلة الاهتمام أو اللامبالاة. وهذا يعني أنه ليس مهتما كثيرا أو لا مبالي بمشكل المستخدم لديه وأنه يضيع وقته وهو يستمع إلى القصة القديمة نفسها . فلماذا أصبح الرئيس لا مباليا بأمر هذا الموظف؟ والإجابة أنه ربما فكر في مشكلة الموظف، وقرّر بأنها ليست مشكلة كبيرة على أية حال ولذلك أصبح غير مهتم بالأمر.

وهو حتى قد يخبر مستخدمه ألا يقلق وبأن المشكلة ستحل طالما أن ساق الرئيس ببساطة مازالت على ذراع الكرسي، وسيبقى موقفه لا مباليا . وعندما يترك المستخدم المكتب، يتنفس الرئيس الصعداء ويقول لنفسه، « حمدا لله أنه ذهب! » وينزل ساقه من على ذراع الكرسي. إن وضع الساق لفترة أكثر من اللازم على ذراع الكرسي يمكن أن تكون مزعجة عندما تحدث أثناء المفاوضات، ومن المهم حمل الشخص الذي يتخذ هذه الوضعية على تغيير جلسته هذه لأنه كلما بقي الشخص متخذا تلك الوضعية لوقت أطول، كلما زاد موقفه اللامبالي أو العدواني. ومن أسهل السبل للقيام بذلك هو أن تطلب منه الاتكاء للأمام والنظر إلى شيء

ما، ولو كانت لديك روح دعاية شريرة، أخبره أن هناك قطعاً صغيراً في بطنه.

وضع «امتطاء» الكرسي

قبل قرون مضت، استعمل الرجال الدروع لحماية أنفسهم من الرماح وجموع الأعداء، وفي أيامنا هذه، يستعمل الرجل أي شيء يكون أمامهم للقيام بهذا السلوك الوقائي لحماية نفسه متى تعرض للهجوم البدني أو اللفظي. وهذا يتضمن أن يقف وراء باب، أو مدخل، أو سياج، منضدة أو الوقوف خلف الباب المفتوح لسيارته وكذلك امتطاء الكرسي.



المتطي للكرسي يريد أن يكون مسيطراً أو مهميناً، وفي نفس الوقت يقوم بحماية مقدمته.

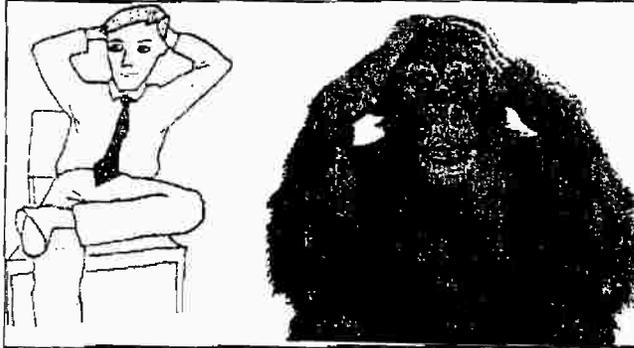
يتم التعامل مع ظهر الكرسي كأنه درع لحماية الجسم ويمكن أن تحول تلك الوضعية الشخص إلى شخصية مهيمنة عدوانية. ويقوم الرجال بالمباعدة بين سيقانهم أيضاً واستعراض الجذع، من باب التأكيد على ذكورتهم. وأكثر من يتخذون وضعية امتطاء الكرسي هم من الأنواع المهيمنة التي ستحاول السيطرة على الآخرين عندما يصبحون ضجرين من المحادثة، وظهر الكرسي يعمل كحماية جيدة من أي «هجوم» من قبل الأعضاء الآخرين من المجموعة. ومتخذ وضعية الامتطاء الحصيف في أغلب الأحيان يمكنه أن ينزلق متخذاً لوضعية الامتطاء للكرسي بشكل غير ملحوظ تقريبا. وأسهل السبل لنزع سلاح المتطي للكرسي هم أن تهض أو أن تجلس خلفه، هذا يجعله يشعر بأنه عرضه للهجوم ويجبره على تغيير وضعيته.

ولكن ماذا أنت فاعل مع متخذ هذه الوضعية لو كان جالسا كرسي دوار؟ فقد يكون من عديم الجدوى محاولة عرض منطقة الجذع خاصتك لرجل يجلس في أرجوحة في مدينة الملاهي مثلا، لذا فإن أفضل دفاع لن يكون عن طريق التحدث

معه. فقم بالتحدث إليه وأثناء ذلك انهض وانظر إليه من الأعلى ، ثم قم بالتحرك إلى داخل مساحته الشخصية. إن هذا كفيل بأن يشير أعصابه وهو حتى يمكن أن يسقط من على كرسيه في محاولة للابتعاد عنك. في المرة القادمة عندما يأتي الشخص الذي « يمتطي الكرسي » لزيارتك، كن متأكدا من إجلاسه على كرسي ثابت والذي له أذرع تمنعه من اتخاذ وضعيته المفضلة تلك . فعندما لا يستطيع هذا الشخص من امتطاء الكرسي، فإن حركته القادمة ستتمثل في اتخاذه وضعية المنجنيق.

وضعية المنجنيق:

هي نسخة مماثلة للوقوف مع اليدين على الخصر سوى أنها تكون والشخص جالس، وتكون الأيدي وراء الرأس والمرفقان يشيران بشكل يمثل تهديدا . ومرة أخرى، فهي تقريبا من الوضعيات الذكورية تماما ، وتستعمل للاستخفاف بالآخرين أو هو وضع متخذ لتخفيف حدة موقف معين بفرض التهدة لتضفي على صاحبها شعور زائف بالأمان.



المنجنيق: الهدوء، الثقة، ويظن أنه مميز عن الآخرين

هذه الوضعية نموذجية للمهنيين مثل: المحاسبين والمحامين أو مديري المبيعات أو الناس الذين يشعرون بأنهم مسيطرون أو واثقون من أنفسهم لحد كبير أو المتميزين في مجال معين. ولو تمكنا من قراءة ما يجول في عقل مثل هذا الشخص، فسنعده يقول أشياء مثل، (لدي كلّ الأجوية)، أو (كلّ شيء تحت السيطرة)، أو حتى قول (لربّما سيأتي عليك يوم تصبح فيه بقدر ذكائي). ويستخدم هذه الوضعية بانتظام الموظفون الإداريون ، والمديرون من الذكور الذين تم تعيينهم جديدا يبدؤون باستعماله فجأة، على الرغم من حقيقة بأنهم نادرا ما قاموا باستخدام تلك الوضعية قبل أن تتم ترقيتهم .

كما أن تلك الوضعية تكون مستخدمة من الأفراد الذين يظنون أنهم لا يخفى عليهم شيء. وهى العلامة التجارية للرجال الذين يريدون منك أن تدرك كم هم واسعوا الإطلاع. كما يمكن استخدام هذه الوضعية أيضا كإشارة تدل على أن الشخص يزعم بأن تلك المنطقة تخصه.

وهناك تجمع حركي يصاحب هذه الوضعية يتمثل فى وضعية وضع ساق على ساق (على شكل الرقم ٤) وكذلك استعراض منطقة انقراج الساقين، وتلك الوضعية لا تظهر أن الشخص متميز فقط، بل أنه من المحتمل أن يجادل أو يحاول السيطرة على الموقف. وهناك عدة طرق التي يمكنك أن تتعامل بها مع هذه الوضعية، حسب الظروف التي تحدث فيها. أنت فيمكنتك أن تميل للأمام مع راحتي يديك للأعلى وتقول، « يمكنني أن أرى بأنك تعرف حول هذا الأمر. هل لديك رغبة بالتعليق؟ » ثم استرح مستندا على ظهر كرسيك وانتظر جوابا.

«لا تحب النساء الرجال ممن يتخذون وضعية المنجنيق فى مكان العمل».

كما يمكنك أن تضع شيئا ما خارج متناول يده وبعيدا عنه قليلا وتساءله، « هل رأيت هذا؟ »، فهذا يجبره بأن يميل للأمام.

ومن الحلول أيضا أن تقوم بتقليد نفس الوضعية التي يقوم « المنجنيق » كوسيلة للتعامل معه، لأن تواجد نفس الوضعية من قبل شخصين يخلق مساواة بينهم. ولكن لن تفلح هذه الطريقة مع المرأة أية حال، لأن تلك الوضعية ستجعلها كمن تستعرض صدرها، مما قد يشكل مأخذا عليها. حتى النساء اللاتي لهن صدورا مسطحة وغير ناهدة من اللواتي يحاولن اتخاذ وضعية المنجنيق بوصفن بأنهن عدوانيات من قبل كل من الرجال والنساء.

«لا تصلح وضعية (المنجنيق) للنساء حتى لنوات الصدور المسطحة منهن».

إذا كنت امرأة وقام رجل بالجلوس على هذه الوضعية أمامك، واصلى المحادثة معه وأنت واقفة. فهذا يجبره على تغيير وضعيته لكي يتمكن من مواصلة التحدث معك. وعندما يغير من وضعية (المنجنيق) هذه، اجلسي مرة ثانية. وإذا كرر الوضعية ثانية، انهضي أنت أيضا.

هذه طريقة غير عدوانية لتدريب الآخرين على ألا يحاولوا إخافتك. ومن ناحية أخرى، فإذا كان الشخص المستخدم لوضعية المنجنيق هو رئيسك فى العمل فى موقف يقوم فيه بتوبيخك، فأنت ستخيفه بدورك لو قمت بتقليد نفس هذه الوضعية. وعلى سبيل المثال، يمكن أن يستعمل اثنان من الرجال هذه الوضعية فى وجودهما سويا مع بعض وذلك لإظهار الندية والتوافق، لكن إذا قام بها تلميذ مدرسة، فقد يؤدي هذا إلى إغضاب مديره بالمدرسة.

في إحدى شركات التأمين، وجدنا أن ٢٧ من مجموع ٢٠ مدير مبيعات من

الذكور قد استعملوا وضعية المنجنيق بانتظام حول مسئولى المبيعات أو مرؤوسيهـم، لكن نادرا ما كانوا يقومون بذلك في حضور رؤسائهم الأعلى منهم. وكان غريبا جدا ، أنهم عندما يجتمعون مع رؤسائهم، كان نفس هؤلاء المديرين من يستخدمون مجموعات لحركات تشير على الخضوع والمرؤوسة.

الإشارات التي تظهر أن الشخص مستعد:

من أحد أكثر الأشياء قيمة التي يستطيع المفاوض تعلمها التعرف على (جلسة الاستعداد) لمن يتفاوض معه. فعندما تقدم عرضا ، وعلى سبيل المثال، إذا قام الشخص الآخر باتخاذ هذه الوضعية في نهاية تقديمك للعرض، وكانت المقابلة ناجحة وصولا إلى تلك النقطة، يمكنك أن تسأل عن موافقة مفاوضك ، وسيكون هناك احتمال كبير بأن تحصل عليها.



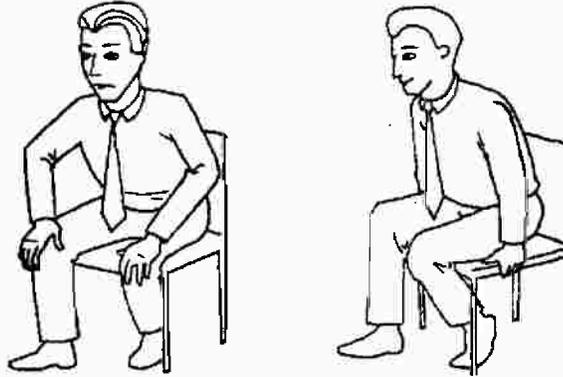
الوضع الكلاسيكي لإظهار الاستعداد للعمل

عند إعادة تشغيل شريط فيديو قمنا بتسجيله لمجموعة من مسئولى المبيعات وهم يجرون مقابلات مجموعة من المشترين المحتملين قيامهم بالشراء ، كشفت تلك التسجيلات بأن، حينما كان العملاء يتخذون وضعية جلسة الاستعداد ، ويلبها ضربات خفيفة على الذقن (اتخاذ القرارات)، كان العميل يقول «نعم» للعروض والاقتراحات التي كانت تقدم إليه ولأكثر من نصف الوقت. على النقيض من ذلك، وقبل انتهاء عملية البيع مباشرة، فلو اتخذ العميل وضعية تتقاطع فيها ذراعيه فورا بعد قيامه بتلك الضربات الخفيفة على الذقن، فعادة ما تفشل عملية البيع. ويمكن لوضعية الاستعداد هذه أن تتخذ من قبل الشخص الغاضب الذي يكون جاهزا

لشيء آخر - لرفضك أو رميك خارجاً. وتشير مجموعات الحركات التي تسبق تلك الوضعية إلى نوايا الشخص الحقيقية.

وضعية البادئ

جلسة الاستعداد التي تشير إلى الرغبة لاختتام اجتماع تكون على شكل الميل بالجسم للأمام ووضع كلتا اليدين على كلتا الركبتين، أو الميل بالجسم للأمام مع كلتا اليدين ممسكتان بالكرسي كما لو كان الشخص في وضع استعداد لبداية سباق. فإذا حدث هذا معك أثناء المحادثة فسيكون من الحكمة منك أن تأخذ مركز الصدارة بتغيير اتجاهك أو إنهاء المحادثة.



تشبه الوضعيات أعلاه خطوات الاستعداد للسباقات وتعنى الاستعداد لإنهاء مقابلة أو حوار

الخلاصة:

إنَّ إشارات لغة الجسد التي غطيناها في هذا الفصل سهلة الملاحظة جداً لأن أكثرها يتضمَّن وضعيات كبيرة. وليس من المهم فقط فهم أهمية هذه الإشارات، بل إنه من المهم أيضاً قيامك بعمليات اتصال جيدة مع الآخرين التي من شأنها أن تزيل أي بوادر سلبية. وتمارس المهام التي ستؤدي بك إلى نتائج إيجابية.

