

الكتاب المفصل في لغة الجسد

13

الفصل الثالث عشر

---

المدلولات الخفية للسجائر ،

والنظارات ، والمكياج





التدخين إشارة خارجية وظاهرية تدل على وجود اضطراب أو صراع داخلي ، ومعظم المدخنين لا يكون تدخينهم هذا متعلقا بإدمان النيكوتين بل أن هذا الأمر مرتبط أكثر بالحاجة للاطمئنان. ويمثل التدخين أحد الأنشطة ( الإحليلية ) أو البديلة التي يستعملها الناس جراء تعرضهم للضغوط الكبيرة في مجتمعنا اليوم للتخلص من التوتر الذي ينشأ من المواقف واللقاءات الاجتماعية وكذلك ضغوط العمل . على سبيل المثال ، يواجه أكثر الناس توتراً داخلياً بينما يقومون بالانتظار في عيادة الجراحة لطبيب الأسنان عندما يتطلب الأمر خلع أحد الأسنان. بينما قد يقوم الشخص المدخن بمحاولة للتغطية على قلقه بالانسلاخ للخارج لتدخين سيجارة ، ويقوم من هم من غير المدخنين بطقوس أخرى مثل التبجح ، مضغ اللبان ، تقليم الأظافر. النقر بأصابع اليد أو القدم ، الانشغال بضبط زر كم القميص ، حك الرأس ، اللهب بشيء ما ، أو القيام بحركات أخرى والتي تخبرنا بأن من يقوم بها يحتاج للاطمئنان.

كما أن المجوهرات شائعة أيضا لنفس السبب تماما - فنظرا لقيمتها ، فهي تسمح لمالكها بإزاحة عدم الشعور بالأمان أو الخوف أو نفاذ صبره أو قلة الثقة في شيء مادي متمثل في تلك المجوهرات.

وتظهر الدراسات الآن وجود علاقة واضحة بين الطفل الرضيع الذي كان يرضع من صدر الأم وإمكانية أن يصبح مدخناً عندما يصبح في سن البلوغ. فوجد أن الأطفال الرضع الذين رضعوا بشكل كبير رضاعة صناعية من خلال قنينات اللبن هم من يمثلون أغلبية المدخنين البالغين والمدخنين بشراهة ، بينما كلما طالبت فترة

رضاعة الطفل الرضيع من صدر أمه، كلما قلت الفرصة لأن يصبح مدخنًا في المستقبل. ويبدو أن الطفل الذي رضع من الصدر عموماً يكون شاعراً بالراحة جراء التصاقه بالصدر، وهو الأمر المستحيل تحقيقه في حال الرضاعة من خلال القنينة، والنتيجة أن الأطفال الرضع الذين كانت تتم رضاعتهم من خلال قنينات اللبن، وعندما يصلون إلى مرحلة البلوغ، يواصلون البحث عن الراحة بقيامهم بمصّ الأشياء. فالمدخنون يستعملون سجاثرهم لنقص السبب الذي يستخدم فيه الطفل عملية لمص بطانيته أو إبهامه.

«يكون لدى الأطفال الذين تمت رضاعتهم من خلال قنينات اللبن احتمالية أكبر بثلاث مرات بأن يصبحوا مدخنين من الأطفال التي تمت رضاعتهم بشكل طبيعي». ليس فقط أن الأطفال من الذين قد قاموا بمص إبهامهم عندما كانوا أطفالاً يميلون بثلاث أضعاف بأن يصبحوا مدخنين فيما بعد، بل إنهم قد أظهروا أيضاً أنهم يكونون مصابين بمرض عصبي أكثر من الغير مدخنين، ويكون لديهم ولعا مرضياً بأمور مثل مص ذراع القدح الذين يشربون فيه، أو قضم الأظافر، مضغ قلم، أو عض الشفاه. ويصبح من الواضح لدينا، أن العديد من رغبات الرجال، بما في ذلك الرغبة للقيام بمص الأشياء والشعور بالأمان، قد تم إشباعها (الرغبات) في حالة كونهم تلقوا رضاعة طبيعية من صدر الأم، ولكن لم يتم إشباع تلك الرغبات لو كانوا تلقوا رضاعة صناعية من خلال قنينات اللبن.

### نوعان من المدخنين

هناك نوعان أساسيان من المدخنين - المدخنون المدمنين، و المدخنون الاجتماعيون.

تظهر الدراسات بأن القيام بنفث الدخان على شكل نفثات صغيرة وسريعة من السيجارة من شأنه تحفيز الدماغ، وكلما طال كلما زاد مستوى الإدراك والوعي، بينما تعمل النفثات البطيئة كمسكن للمخ. فيقوم المدخنون المدمنون المعتمدون على التأثيرات المسكنة للنيكوتين لمساعدتهم في التعامل مع الإجهاد بأخذ أنفاس أعمق وأطول وسيدخنون أيضاً عندما يكونون بمفردهم. أما المدخنون الاجتماعيون فهم عادة ما يدخنون فقط في حضور الآخرين أو المشروبات. وهذا يعني بأن هذا التدخين يكون بمثابة استعراض اجتماعي لإعطاء انطباعات معينة للآخرين. في التدخين الاجتماعي، ومن الوقت الذي يتم فيه إشعال السيجارة إلى أن يتم إطفائها، يقوم المدخن الاجتماعي بتدخين السيجارة بمعدل ٢٠٪ فقط من الوقت في شكل نفثات سريعة وقصيرة، بينما وخلال ٨٠٪ من الوقت يكرسونها للقيام بسلسلة من حركات والطقوس الخاضعة بلغة الجسد.

«يعتبر معظم المدخنين الاجتماعيين جزءاً من الطقوس الاجتماعية».

وفي دراسة أجريت بواسطة ( أندي باروت Andy Parrot ) من جامعة شرق لندن ذكر فيها أن ٨٠ ٪ من المدخنين يقولون بأنهم يشعرون أقل توتراً عندما يدخنون. ومع ذلك، فمستويات التوتر والاجهاد لدى المدخنين البالغين هي أعلى قليلاً فقط من أولئك من غير المدخنين ، وتزيد مستويات التوتر كلما اتخذ المدخنون التدخين كعادة منتظمة. ولقد وجد «باروت» أيضاً أن القيام بالتوقف عن التدخين يؤدي في الحقيقة إلى خفض الاجهاد والتوتر. ويظهر العلم الحديث الآن بأن التدخين ليس عاملاً مساعداً للسيطرة على المزاج لأن الاعتماد على النيكوتين يرفع من مستويات الاجهاد والتوتر بالجسم. ووجد أيضاً أن التأثير المريح المفترض بسبب التدخين ما هو في الحقيقة إلا شعور معاكس للتوتر فقط يتم الإحساس به وقتياً بسبب تضروب كمية النيكوتين في جسم المدخن، وهذا الشعور الزائف يأتي نتيجة لتعويض النقص في النيكوتين فقط. وبشكل آخر، يكون مزاج المدخن طبيعياً أثناء التدخين، ويكون متوتراً عندما لا يدخن. ذلك يعني أنه ولكي يبدو المدخن طبيعياً، فيجب عليه دوماً أن يشعل سيجارة ويضعها في فمه! علاوة على ذلك، وعندما يترك المدخنون التدخين، يصبحون أقل شعوراً بالتوتر تدريجياً بمرور الوقت. فالتدخين يعكس فقط شعوراً مغايراً للإجهاد والتوتر الناجم عن قلة النيكوتين في الدم.

تظهر الدراسات أن المزاج يصبح سيئاً أثناء الأسابيع القليلة الأولى بعد ترك التدخين، لكن هناك تحسناً مدهشاً يحدث عندما يُختم النيكوتين بالكامل من الجسم، حيث تنخفض نسبة اشتها النيكوتين والضعف الناجمة عنه.

«التدخين هو مثل أن تضرب رأسك بمطرقة لأنه عندما تتوقف، تشعر بالراحة». بالرغم من أن التدخين يُمنع الآن في العديد من الأماكن والسيارات، إلا أنه من المفيد أن نضمم الصلة بين إشارات لغة الجسم للتدخين وموقف الشخص وطبيعته. وتلعب الإشارات المرتبطة بالتدخين دوراً مهماً في تقييم الحالات العاطفية للأشخاص حيث أنهم يدخنون عادة بطريقة طقوسية متوقعة، الذي من شأنه أن يعطينا فكرة عن حالة المدخن الذهنية أو ماهية ما يريد القيام به.

وتتضمن طقوس تدخين السيجارة النقر، اللف، نفض الرماد، والتلويح، بالإضافة إلى بعض الإشارات الصغيرة الأخرى التي تشير إلى أن الشخص يواجه توتراً أكثر وليس في حالته الطبيعية.

### الاختلافات بين الرجال والنساء

عندما تقوم النساء بالتدخين، يقمن بحمل السيجارة لمستوى عالي في أغلب الأحيان مع التفاف المعصم للخلف في حركة لاستعراض المعصم، تركهن لمقدمة الجسم مفتوحة. ولكن عندما يقوم الرجال بالتدخين، يبقون معصمهم على

إسقامه لتَجَنَّبَ ظُهُورهم بِشمل متخشبٍ وَيُنزِلونَ اليَدَ الممسكة بالسيجارة للأسفل تحت مستوى الصدر بَعْدَ أَنْ يَتَمَخَّونَا دخان سجاثرهم، وهم بذلك يوفرون الحماية لمقدم الجسم في جميع الأوقات.

معظم النساء يُدخِّنُ كالرجال وكلا الجنسين يأخذونَ نفسَ عددِ الأنفاسِ من السيجارة، لكن الرجال يبقون على الدخان في الرئة لفترة أطول، مما يجعلهم أكثر عرضة للإصابة بسرطان الرئة عنه في حالة النساء.



تستعملُ النساءُ السيجارةَ كعرض اجتماعي لفتح الجسم وإظهار الحركات بالمعصم؛ ويغلقُ الرجالُ أجسامهم عندما يُدخِّنونَ وَيُفضِّلونَ حجب السيجارة باليد عند تدخينها.

و في أغلب الأحيان يستعملُ الرجالُ أسلوب إخفاء السيجارة بقبضة اليد عندما يدخنون، خصوصاً إذا كانوا يُحاولونَ أن يكونوا مستترين عن الآخرين، ويبقون على السيجارة مختفية داخل راحة اليد. هذه الحركة تُستعملُ عموماً في الأفلام من قبل الممثلين الذين يلعبون أدوار الرجال القساء أو المقربين منهم.

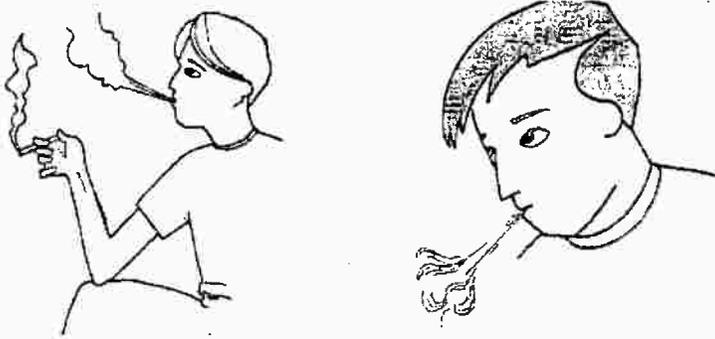
### التدخين كاستعراض جنسي:

تصوّر الأفلامُ و الإعلانات التدخين دائماً على أنه شيء مثير جنسياً. فالتدخين يعد فرصة أخرى للتأكيد على اختلاف الأجناس: فهو يَسْمَحُ للمرأة باستعمال عروض المعصم (سوف نناقشُ هذا في الفصل ١٥) وتجعل جسمها مفتوحاً أمام الرجل و تُستعملُ السيجارة حينها مثل قضيب صغير يتم امتصاصه بشكل مغري بين شفاهها. أما الرجل فيمكنُ أن يُبرزَ ذكورته بتدخينه السيجارة بشكل مغري وإخفائها بين راحتي اليد.

و استعملت الأجيال السابقة طقوس التدخين المغربية أو المثيرة كصيفة مقبولة من المغازلة مع الرجل حيث تُعرضُ عليه المرأة أن يقوم بإشعال سيجارتها، وتقوم في هذه الأثناء بلمس يده والنظر إليه طويلا قبل أن تشكره في نهاية الأمر. ومع ذلك، وفي العديد من الأماكن اليوم، أصبح التدخين شائعا بشكل يشبه إخراج الريح داخل بدلة فضائية. والسبب الرئيسي وراء رؤية جاذبية جنسية للنساء المدخنات يكمن في الإيحاء المتضمن بخضوع تلك المرأة؛ وبمعنى آخر، فهو يحمل رسالة مفادها أن المرأة المدخنة يمكن إقناعها بسهولة لتعمل أشياء أخرى. بينما القيام بتفخ الدخان في وجه الشخص لا يعد مقبولا في كل مكان، وفي سوريا على سبيل المثال يرى ذلك التصرف على أنه دعوة جنسية عندما يقوم به الرجل تجاه المرأة!

### كيف تكتشف القرار السلبي من الإيجابي

يمكن للشخص أن يكون موقفه إيجابيا أو سلبيا نحو ظروفه ، ويكشف الاتجاه الذي ينفث فيه دخان سيجارته ، سواء كان للأعلى أم للأسفل عن حقيقة موقفه هذا. نحن نترض هنا بأن المدخن لا ينفخ الدخان إلى الأعلى لتجنب إهانة الآخرين وبأنه يمكن أن ينفخ الدخان في أحد الجانبين. و الشخص الذي يحس بالإيجابية والثقة والاطمئنان تجاه ما يرى أو يسمع ، سينفخ الدخان في اتجاه صاعداً أغلب الوقت. بالمقابل ، فالشخص الذي يكون في حالة ذهنية مريبة أو يحاول التستر على شيء أو أن يكون من النوعية السلبية من الناس، فهو في الغالب سيقوم بنفخ الدخان للأسفل أغلب الوقت. أما القيام بنفخ الدخان من زاوية الضم للأسفل ، فهو يشير إلى موقف أكثر سلبية وريبة من هذا الشخص .



نفخ الدخان للأعلى يعني: الثقة، علو المنزلة، الإيجابية نفخ الدخان للأسفل يعني:  
السلبية، التستر، الريبة

في الأرقام، فزعيم العصاية الذي يركب دراجة بخارية يُصوّر عادة كرجل عدواني قاسي، وأنه عندما يجلس ليدخن، فإنه يُميلُ برأسه للخلف بحدّة وسيطر بدقّة متناهية على الدخان المنبعث من سيجارته عندما يقوم بنفخه نحو السقف لاستعراض تفوقه عن باقي أفراد العصاية. وعلى النقيض من ذلك، فقد قام (همفري بوجارت Humphrey Bogart) في أغلب الأحيان بتجسيد الرجل القاسي الشقي وهو يمسك دوماً بسيجارته في يده، وينفخ الدخان من زاوية فمه للأسفل كلما خطط لاختحام أحد السجن أو القيام بأي نشاط شرير آخر. ويندو أيضاً أن هناك علاقة بين كيفية شعور الشخص بالإيجابية أو السلبية وبين السرعة التي يقوم من خلالها بنفث الدخان من فمه. فكلما أخرج الشخص الدخان من فمه ونفثه في الهواء بشكل سريع للأعلى، كلما دل ذلك على علو منزلته وقيمته الشديدة بالنفس؛ ولكن لو قام بنفث الدخان بسرعة ولكن للأسفل، كلما كان ذلك دليلاً على شعوره السلبي بشكل كبير.

إذا كان المدخن يلعب الورق ولديه أوراق لعب جيدة، فمن المحتمل أن ينفخ الدخان إلى الأعلى، بينما قد تجعله أوراق اللعب السيئة ينفخ الدخان للأسفل. بينما يستعمل بعض لاعبي الورق «وجه بلا تعبير» عندما لعب الورق وهو يسمى (وجه البوكر - poker face) لكي لا يكون هناك أي تعبير على وجوههم يفضح ما لديهم من أوراق، وهناك لاعبون آخرون يفضلون أن يكونوا كالممثلين ويستعملوا لغة جسم مُضلّلة لتَهْرِئة اللاعبين الآخرين وإعطائهم شعوراً مزيّفاً بالأمان. وعلى سبيل المثال، فإذا حصل لاعب بوكر على أربعة أوراق من نفس النوع بمعنى أن احتمال فوزه باللعبة كبير للغاية، ثم أراد خداع اللاعبين الآخرين، فيمكن أن يرمي الأوراق بحيث يكون وجهها للأسفل على الطاولة متصنعا الاشمزاز، وهو يلعن، ثم يضع ذراعيه في وضعية متقاطعة ويرسم على وجهه ملامح تشير إلى أنه لديه أوراق لعب سيئة. ثم يسترخي في كرسيه بهدوء ويستحب دخاناً من سيجارته وينفخ الدخان إلى أعلى. وبعد ذلك يتخذ وضعية (القبة) بيديه. لذا، فسَيَكُونُ تصرفاً غير عقلاني من اللاعبين الآخرين أن يُراهنوا الآن على الجولة القادمة، لأنه سيكون من المحتمل أن يهزموا في تلك الجولة التالية.

كما أن ملاحظة حركات المدخنين في معارض البيع مثلاً، وعندما يطلب من المدخنين القيام بشراء سلعة معينة، فأولئك الذين توصلوا إلى قرار إيجابي بشأن الشراء سيفثون الدخان إلى أعلى، بينما أولئك الذين قرروا أن لا يشتروا، ينفثون الدخان للأسفل.

الدراسة الأصلية التي تمت على المدخنين نفذناها في عام ١٩٧٨ أظهرنا فيها أن المدخنين أخذوا وقتاً أطول جداً للوصول إلى القرارات في المفاوضات من الغير مدخنين، وأن طقوس التدخين تتم في أغلب الأحيان أثناء اللحظات المتوترة من

المفاوضات. فيبدو أن المدخنين ، قادرون على تأجيل اتخاذ القرارات بتحويل انتباههم إلى عملية التدخين. إذن لو كنا نريد قرارات سريعة من المدخنين، اجعلهم يجلسون للتفاوض في غرفة، ثم ضع لافتة كبيرة مكتوب عليها «ممنوع التدخين» .

### مدخنو السيجار

لطالما استعمل السيجار كوسيلة لاستعراض علو الشأن بسبب كلفتها وحجمها. وغالبا ما يتم تصوير مديري الشركات الكبير، وزعماء العصابات وأولئك من ذوى المراتب العالية كمدخنين للسيجار . ويستخدم السيجار للاحتفال بالنصر أو إنجاز مثل ولادة طفل ، أو الزفاف، أو تثبيت صفقة عمل أو الفوز فى اليانصيب. وليس من المستغرب أن أغلب الدخان الذى يخرج من مدخنو السيجار يتم نفخه إلى الأعلى. ففي حفلة عشاء تم فيها توزيع السيجار بحرية على الحضور لاحظنا بأن من ٤٠٠ شخص كانوا ينفثون دخان السيجار ، ٢٢٠ منهم كانوا ينفثونه للأعلى.

### كيف ينهى المدخن فاصل من التدخين؟

يُدخّن أكثر المدخنين سيجارتيهم إلى أن تصل تلك السيجارة إلى حد معين قبل أن يقوموا بإطفائها في منفضة السجائر. وتميل النساء إلى إطفاء السيجارة ببطء من على بعد بينما الرجال يقومون بسحقها بالإبهام. وإذا أشعل المدخن سيجارة وأطفأها فجأة في وقت سابق مبكر مما جرت عليه عادته، فهو بذلك يُشيرُ لك بقراره بإنهاء المحادثة. وعندما ترى هذه الإشارة لإنهاء الحديث منه تَسْمَحُ لك بالسيطرة على المحادثة أو إنهاكك لها ، يجعله بشكل يجعلك تبدو كما لو كانت فكرتك أنت لإنهاؤها .

### كيف تقرأ النظارات؟

معظم الأدوات الاصطناعية التى يستخدمها الشخص تعطيه فرصة لأداء عدد من الحركات التى تفصح عن مشاعره كما هو الحال مع أولئك الذين يرتدون النظارات. ومن إحدى الحركات الأكثر شيوعاً وضع أحد ذراعي الإطار في الفم.



و كما أشار ديزموند موريس Desmond Morris ، إن فعل وَضَعَ الأجسام بين الشفاه أو في الفم ماهو إلا محاولة مؤقتة من قبل الشخص للعيش ثانية حالة الأمن التي كان يشعر بها عندما كان طفلاً يرضع من صدر أمه. وهذا يعني بأن وضع ذراع النظارة في الفم هي حركة الغرض منها إضفاء حالة من الاطمئنان. إذا ليست النظارات فقد تُشعرُ أحياناً كما لو كنت تُنظرُ إلى الحياة من خلال لفتين من مناديل المرحاض الورقية، ولكن الناس الذين ينظرون إليك يتخيلونك إنساناً مولعاً بالقراءة وأكثر ذكاءً، خصوصاً في المراحل الأولى من اجتماعك بشخص ما. وفي إحدى الدراسات ، قام المشاركون بالدراسة بالحكم بأن الناس الذين يرتدون نظارات هم أكثر ب 14 مرة من حيث معامل الذكاء (IQ) مقارنةً بذكاء الآخرين في الصور ممن لم يكونوا مرتدين النظارات. وعلى أية حال، لذا فإنك ستُكونُ حكيماً لو فكرت في ارتداء النظارات فقط في المقابلات القصيرة. ولكن التصور بأن الشخص المرتدي للنظارات ذكياً يصبح أقل، إذا ليس الشخص نظارات ذات عدسات كبيرة جداً، مشابهه لطراز إطار النظارة التي يرتديها الممثل ( ألتون جون Elton John) الملونة والتي يحفر عليها أيضا الحروف الأولى من الاسم على الإطار. إن قيام الشخص بلبس نظارات ذات عدسات لها حجم أكبر من الوجه يُمكن أن يجعله يبدو أكبر في السن، ومولعاً بالقراءة، ومتسلطاً.



تضفي النظارات الصريحة عليك مظهراً من الذكاء - ولكن النظارات ذات الطراز العالي لا تفعل ذلك.

وفي دراستنا التي استعملنا فيها صوراً لوجوه الناس، وجدنا أنه عند ارتداء النظارات في سياق العمل، يَصِفُ المستجيبون لهذه الدراسة الذين يتم أخذ رأيهم بشأن الصور ذلك الشخص على أنه مخلص، ومتعلم ومحافظ، وذكي، ومولع بالقراءة. وكلما كان إطار النظارة المستعمل أثقل ، كلما انطبقت عليه تلك

الأوصاف مع اختلافات بسيطة تتعلق بنوعية الوجة لذكر كأن أم أنثى. وهذا يمكن أن يكون السبب في أن الرؤساء في العمل يلبسون النظارات مستعملين إطارات أثقل. لذا ففي بيئة العمل، تمثل النظارات إشارة القوة. أما الإطارات الطويلة الضعيفة أو الصغيرة أو النظارات التي بلا إطار توصل معنى أن مرتديها ليس قويا ، وأنه أكثر اهتماما بالأزياء من الاهتمام بالعمل.

والعكس صحيح في السياقات الاجتماعية لأن في هذه الحالات ، أنت تسوق نفسك كصديق أو رفيق. وتُصنع الناس ممن في مراكز القوة بلبس إطارات أقوى لنظاراتهم لإضفاء مظهر الجدية، مثلا عند القيام بقراءة الميزانية المالية، واستخدام نظارات بلا إطار عندما تريد أن تبدو كرجل لطيف .

### تكتيكات الماطلة:

كما هو الحال مع تدخين سجاائر، فإن وضع ذراع النظارة الفم يمكن أن يستعمل كترية للتأجيل أو لتأخير اتخاذ قرار معين. في المفاوضات، وجد بأن هذه الحركة تظهر كثيرا جدا عند نهاية المفاوضات عندما يسأل الشخص عن قراره. فيقوم هذا الشخص بخلع نظارته وينظف العدسات بشكل مستمر كطريقة أخرى مستعملة من قبل مرتدي النظارات لكسب الوقت لا تفكير في القرار. وعندما تُرى هذه الحركة فور السؤال عن القرار ، فالصمت يكون هو أفضل وسيلة في هذا الموقف.

ومن المهم ملاحظة الحركات التي سوف تلي وضع ذراع النظارة في الفم ، لأنها تُشير إلى نوايا الشخص وتسمح للمفاوض اليقظ بالرد وفقا لذلك. على سبيل المثال، إذا قام الشخص بإعادة لبس نظارته من جديد، فهذا يعني في أغلب الأحيان بأنه يريد رؤية الحقائق ثانية. أما القيام بطي النظارات ووضعها جانبا فهي إشارة عن النية لإنهاء المحادثة ، وأخيرا فإن رمي النظارة على الطاولة فهو يمثل بشكل رمزي «رفض الاقتراح» .

### التحديق من فوق النظارة

كان ممثلو الأفلام في أثناء العشرينات والثلاثينات يستخدمون أسلوب النظر من فوق النظارات في التصوير، على سبيل المثال ، للشخصيات الهامة أو لمعلم في مدرسة إنجليزية عامة . في أغلب الأحيان الشخص يلبس الشخص نظارات قراءة ، ويجد أنه مرتاح أكثر بالنظر من فوق نظارته، بدلا من خلعها للنظر إلى الشخص الآخر. لكن الطرف الآخر الذي يتم النظر إليه يمثل هذه النظرة قد يشعر كما لو أنه يتم فحصه وتقييمه بدقة. وعادة ماتكلف عاده النظر من فوق النظارات ثمنا باهظا جدا لأن المتلقي لها قد يرد على هذه النظرة بشكل سلبي مثل ثني الذراعين بشكل متقاطع، أو تقاطع ساقيه أو ولو كنت في موقف يدور فيه جدال بينك

وبين شخص آخر. وكنت ممن يرتدون النظارات، قم بخلعها عندما تتكلم و قم بارتدائها عندما تقوم بالاستماع. إن قيامك بهذا لا يريح الشخص الآخر فحسب، لكنه يسمع لك أيضا بأن تسيطر على المحادثة. فالمستمع سيصبح متكيفا مع الوضع بسرعة ، وسيعلم بأنك لو قمت بخلع نظارتك فإنك ستتكلم، وعندما تقوم بارتدائها مرة أخرى، فمعنى ذلك أنه قد حان دوره للكلام.



#### التحديق من فوق النظارة يشعر الآخرين بالإهانة

العدسات اللاصقة يُمكن أن تجعل حذقة العين تبدو أوسع ورطبة ، كما يُمكنها أن تُعكس الأضواء أيضاً. وهذا يُمكن أن يعطيك مظهراً أكثر نعومة وجمالاً، وذلك في السياقات الاجتماعية ، لكن استخدام العدسات اللاصقة يُمكن أن يكون كارثياً في العمل، خصوصاً للنساء. فأى امرأة يُمكن أن تبذل ما بوسعها لإقناع رجل أعمال بشراء أفكارها بينما يكون هذا الرجل شارد الذهن بسبب التأثير الحسي لعدساتها اللاصقة ولا يسمعُ كلمه مما تقولُ.

ولا تكون النظارات الملونة والنظارات الشمسية مقبولة أبداً في سياقات العمل ، كما أن من شأنهما إثارة الشكوك حولك في المحيط الاجتماعي. فعندما تُريدُ الظهور بأنك ترى أشياء بشكل واضح ، فيجبُ أن تضع زجاجاً واضحاً في إطارات نظارتك - أما النظارات الشمسية والعدسات الملونة فهي للنزهات.

#### وضع النظارات على قمة الرأس

الناس الذين يلبسون النظارات الشمسية الغامقة أثناء الاجتماعات يتم رؤيتهم على أنهم مريبون أو يستترون على شيء، بينما وأولئك الذين يلبسونها على الرأس يتم اعتبارهم من الشباب الظرفاء والهادئين ، وهذا في الحقيقة. بسبب أنهم يظهرون كأنهم لديهم عينان ضخمتان ذات الحدقات المتوسعة على قمة رؤوسهم؛ وهذا يشابه التأثير الذي يتركه فينا النظر إلى الدمى ذات العيون الواسعة.



صنع شكل ( العيون الأربعة) له تأثير مشابه لتوسع حدقة العين.

### قوة النظارات والماكياج

يُضَيَّفُ وضع الماكياج بالتأكيد نوع من المصدقية المحسوسة، خصوصاً للنساء اللاتي يكن في أعمالهن. وتوضيح هذه النقطة فقد أجرينا تجربة بسيطة. استأجرنا أربعة من السيدات المتماثلات في الشكل للمُساعدَة على بيع مُنتجات خاصة بنا. وتم تزويد كل امرأة منهن بطاولة خاصة بها لوضع المنتجات عليها، وكلهن كن متماثلات في الملابس. الأولى كانت تضع الماكياج وتلبس نظارة، والثانية كانت ترتدي نظارة لكن دون ماكياج، والثالثة كانت تضع ماكياجاً لكن دون أن ترتدي نظارة، وأخيراً الرابعة التي لم تكن تضع ماكياجاً ولم ترتدي نظارة أيضاً. وكان الزبائن يقترِبونَ من الطاولات التي تقف عليها تلك البائعات ويتكلمونَ معهن حول البرامج، وكان متوسط الوقت الذي كان يقضيه الزبون في التحدث بين أربعة إلى ستة دقائق. وعندما ترك الزبائن الطاولات الخاصة بالبائعات، طلب من كل واحد منهم محاولة تذكر المعلومات حول كل شخصية ومظهر كل سيدة من الأربعة، واختيار صفة من الصفات من خلال قائمة زدناهم بها بحيث تكون أفضل وصف لكل امرأة.

فوجد ان المرأة التي كانت تضع الماكياج وترتدي نظارة وصفت بأنها ذكية وواثقة ووسلسة. ويغض الزبائن من السيدات رأواها كواثقة من نفسها لكن متعطرسمة وباردة أيضاً / أو مغرورة — مما يُشيرُ إلى أنهم رأين أن تلك البائعة منافسة محتملة لهن، لأن الرجال لم يروا تلك البائعة بنفس الصورة.

وتلقت البائعة التي كانت تضع الماكياج ولم تلبس نظارات تقديرات جيدة على مظهرها والتقديم الشخصي لكن تقديرات منخفضة على المهارات الشخصية مثل القدرة على الاستماع للآخرين والتآلف معهم.

«إن وضع الماكياج بالتأكيد يضيف على المرأة مظهر الواثقة من نفسها.»  
أما البائعات اللاتي لم يكن يضعن الماكياج فنالوا أسوء تقديرات على المهارات الشخصية والتقديم الشخصي ، وكان لبس النظارات مع عدم وضع الماكياج قد جعل هناك طفيفا في المواقف وذاكرة الزبائن . ولاحظ أكثر الزبائن من السيدات عدم وضع البائعة للماكياج بشكل أكثر من الرجال الذين لم يستطيعوا أن يتذكروا سواء كانت البائعة تضع الماكياج من عدمه.

وبشكل مثير للانتباه ، كلتا البائعات اللواتي كن يضعن المساحيق والماكياج ، قيل عنهن أنهن كن يرتدين ثورات أقصر من البائعات دون الماكياج ، وهو ما يبرهن على أن وضع الماكياج يقدم صورة أكثر جاذبية من عدم وضعه. إن الحد الأدنى هنا واضح — فالماكياج يعطي المرأة صورة أكثر جاذبية ويظهرها بمظهر الواثقة والذكية ، كما أن الجمع بين الماكياج والنظارة في العمل لهما إيجابية أكبر وتأثيرا بارزا على من يشاهدهم ، لذا فارتداء زوج من النظارات يمكن أن يكون إستراتيجية ممتازة لاجتماعات العمل.

### قليل من الماكياج ، سيده ؟

من أجل الإعداد لأحد برامجنا التلفزيونية ، طلبنا من تسع نساء بالقيام بسلسلة من المقابلات مع مجموعة من الرجال والنساء . وخلال النصف الأول من زمن المقابلات ، ووضعت كل امرأة النساء التسعة اللاتي يقمن بإدارة المقابلات أحمر شفاه لكتهم لم يضعنه في النصف الثاني من المقابلات . وكانت مواقف من تمت معهم المقابلة قد أصبحت واضحة فور انتهاء التجربة - فالنساء اللاتي كن يضعن أحمر شفاه وعملن على إظهار الشفاه لديهن لتصبح أكبر ، تم وصفهن بأنهن أكثر اهتماما بأنفسهن ولافتات لانتباه الرجال ، بينما النساء اللاتي كانت لا يضعن أحمر شفاه تم النظر والحكم عليهن بأنهن مهتمات بعملهن فقط وأنهن أكثر جدية.

تمت رؤية النساء بدون أحمر شفاه على أنهن أكثر جدية في وظائفهن حتى أكثر من الرجال ، لكنهن يفتقرن إلى مهارات التعامل الشخصية. وتقريبا فكل واحدة من النساء التسع اللاتي قمن بإدارة المقابلات قد لاحظن سواء كانت المشاركات يضعن أحمر شفاه من عدمه ، بينما لاحظ ذلك نصف الرجال من الحضور فقط. هذا يعني بأن على المرأة أن تضع أحمر الشفاه بشكل واضح وكبير ، لكنها يجب أن تضع القليل منه فقط وبشكل بسيط في اجتماعات العمل. وإذا كانت المرأة تعمل في الأعمال التجارية التي تُروج للصورة النسائية، مثل الملابس ومستحضرات التجميل وتصفيف شعر ، فأحمر الشفاه اللامع يرى على أنه إيجابي؛ لأن يسوق للجاذبية النسائية.

### حقيبة الإشارات

إنَّ حِجْمَ حَقِيبَةٍ مَا يَرْتَبِطُ بِمَنْزِلَةِ مَالِكِهَا. فَأُولَئِكَ الَّذِينَ يَحْمِلُونَ الْحَقَائِبَ الْمُتَشَفِّخَةَ الْكَبِيرَةَ يُعْتَقَدُ بِأَنَّهُمْ يَقُومُونَ بِكُلِّ الْعَمَلِ وَمِنَ الْمُحْتَمَلِ أَنَّهُمْ يَأْخُذُونَ الْعَمَلَ لِلْبَيْتِ. وَتَدُلُّ الْحَقَائِبُ الْبَسِيطَةَ عَلَى أَنَّ الْمَالِكَ مُهْتَمٌّ فَقَطُّ بِالْحَدِّ الْأَدْنَى وَلَهُ مَنْزِلَةٌ أَكْبَرُ لَذَا. فَهُوَ يَحْمِلُ الْحَقِيبَةَ إِلَى جَانِبٍ وَاحِدٍ دَائِمًا، وَيَفْضِلُ الْيَدَ الْيَسْرَى لِلْقِيَامِ بِحَمْلِهَا، مِمَّا يَسْمَحُ لَهُ بِالْقِيَامِ بِالْمَصَافِحَةِ بِيَسْرٍ بِيَدِهِ الْيَمْنَى بَدُونَ ارْتِبَاكِ. وَإِذَا كُنْتَ امْرَأَةً، فَلَا تَحْمِلِي أَبَدًا أَيَّ حَقِيبَةٍ أَوْ رَاقٍ وَحَقِيبَةٍ يَدْوِيَةٍ فِي نَفْسِ الْوَقْتِ - لِأَنَّهُ سَيَتَمُّ النَّظَرُ إِلَيْكَ عَلَى أَنَّكَ أَقْلُ جَدِيدَةٍ فِي الْعَمَلِ وَغَيْرِ مَنْظَمَةٍ. وَلَا تَقُومِي أَبَدًا بِاسْتِعْمَالِ حَقِيبَتِكَ كَحَاجِزٍ بَيْنَكَ وَبَيْنَ شَخْصٍ آخَرَ.

### ملخص

بغض النظر عن نوع الشيء الذي اخترنا التعامل معه، سواء كان ملابس أو التدخين، فهناك إشارات وطقوس خاصة نقوم بها بدون وعي. وكلما استعملنا هذه الأشياء بشكل كبير ومتكرر، كلما خرجت منا إشارات تعبر عن نوايانا أو عواطفنا. وإن تعلم القراءة هذه الإشارات يعطيك قوة ملاحظة وفهم أكبر لترجمة نماذج لغة الجسد تلك.

