

الكتاب الفصل في لغة الجسد

4

الفصل الرابع

إشارات الذراع



عقد اليدين على منطقة مفرق القدمين
يجعل الرجال يشعرون بأمان أكثر، وذلك عندما يشعرون بأنهم مهددون

إشارات وضع الذراع كحاجز (يتم كتابة الصفحة بعد الترجمة حسب الطباعة ...)

إن الاختباء خلف حاجز هو استجابة طبيعية نتعلمها في سن مبكرة لحماية أنفسنا. كأطفال، فنحن كنا نختبئ وراء الأجسام الصلبة مثل الطاولات والأثاث، والكراسي وفتان الأم كلما وجدنا أنفسنا في وضع مهدد. وعندما كبرنا قليلا، أصبح هذا السلوك بالاختباء أكثر تعقيدا ، فعفى السادسة من العمر تقريبا ، وعندما أصبح سلوك الاختباء خلف الأشياء الصلبة غير مقبولا ، وتعلمنا معا كيفية ثني أذرعنا بإحكام عبر صدورنا كلما نشأت حالة تهديد. أثناء سن المراهقة ، تعلمنا كيف نجعل تلك الإشارة بوضع الذراعين بشكل متقاطع على الصدر أقل وضوحا لمن يرانا وذلك عن طريق إرخاء أذرعنا قليلا والجمع بين هذه اللفتة مع وضعية الساقين متقاطعين.

وعندما أصبحنا أكبر في سن مرحلة المراهقة، تطورت حركة الذراع تلك إلى النقطة التي وصلنا بها لمحاولة جعلها أقل وأقل وضوحا للآخرين. عن طريق ثني أحد أو كلا الذراعين عبر الصدر ، ويتم تشكيل حاجز الذي هو محاولة واعية لحجب ما نعتبره تهديدا أو وضع غير مرغوب فيه . وتلتف الأذرع بدقة لحجب منطقة القلب والرئتين لحماية هذه الأجهزة الحيوية في الجسم من التعرض للإصابة، لذلك فمن المرجح أن حركة ثني الذراع تلك هي حركة فطرية في الأساس.

وتقوم القروود والشمبانزي أيضا بعمل تلك الحركة لحماية نفسها من هجوم مباشر. وهناك شيء واحد مؤكد وهو : عندما يكون الشخص لديه طباع سلبية ، أو أن يكون عصبياً أو يتخذ مواقف دفاعية، فمن المحتمل جداً أنه سوف يعقد ذراعيه بقوة على صدره، ليظهر لمن حوله بأنه يشعر بأنه مهدد.

لماذا يمكن أن تكون وضعية الذراعين بشكل متقاطع مؤذية

وقد أظهرت الأبحاث التي أجريت في الولايات المتحدة في وضعية تقاطع الذراعين بعض النتائج المثيرة للقلق. فعندما طلب من مجموعة من المتطوعين حضور سلسلة من المحاضرات وصدرت تعليمات لكل طالب بالحفاظ على ساقيه دون وضعهما في وضعية التقاطع، وعدم ثني الذراعين، واتخاذ وضعية الجلوس مسترخياً في نهاية المحاضرات تم اختبار كل طالب بما يتذكره عن موضوع المحاضرة ومعرفة بالموضوع وملاحظاته التي سجلها بشأن القائم بالمحاضرة.

ثم تم إحضار مجموعة ثانية من المتطوعين الذين مروا خلال العملية نفسها، ولكن صدرت تعليمات لهم بالحفاظ على أذرعهم مطوية بإحكام عبر صدورهم طوال المحاضرات. وأظهرت النتائج أن المجموعة مكتوفة الأيدي قد تعلمت، وتذكرت ٢٨ ٪ أقل من الفريق الذي احتفظ بذراعه مسترخية دون تكتيفها. والمجموعة الثانية أيضا كان لها آراء أكثر انتقاداً للمحاضرات والمحاضرين.

«عندما تقوم بثني ذراعيك، فإن مصداقيتك تقل بشكل كبير.»

وقد أجرينا هذه الاختبارات نفسها في عام ١٩٨٩ مع ١٥٠٠ مندوباً خلال ٦ محاضرات مختلفة وسجلت نتائج مماثلة تقريبا. هذه الاختبارات تكشف عن أنه عندما يقوم المستمع بثني ذراعيه، ليس فقط تتكون لديه أفكار أكثر سلبية حول المتحدث، بل إنه ينته بشكل أقل إلى ما يقال. و لهذا السبب يجب أن تجهز مراكز التدريب بالكراسي ذات مساند لليد للسماح بالحضور بوضعية لأيديهم دون أن تتقاطع.

نعم... ولكنني مسترخياً هكذا

بعض الناس يدعون بأنهم يعقدون أذرعهم على صدورهم بحكم العادة؛ لأنها وضعية مريحة لهم. وأي حركة ستشعرك بالراحة عندما تكون في موقف يقابلها، بمعنى أنه إذا كنت في موقف سلبي، دفاعي أو عصبى، فإن عقد أو تكتيف الذراعين حينها سوف يشعرك بالراحة. ولكن إذا كنت تمرح مع أصدقائك، فسوف تشعر بأنه من الخطأ أن تقوم بتكتيف ذراعيك .

تذكر أن كل لغة الجسد، تعمل على توصيل معنى لرسالة معينة من المستقبل، فضلا عن المرسل. فقد تشعر «بالراحة» مثلا في وضعية متقاطعه لذراعيك مع شد ظهرك ورقبتك ، ولكن الدراسات أظهرت أن ردود فعل الآخرين على هذه الحركات يكون سلبياً. لذلك ، فالدرس المستفاد هنا واضح. تجنب وضع ذراعيك في شكل متقاطع تحت أي ظرف من الظروف إلا إذا كان القصد من ذلك هو أن تظهر للآخرين أنك لا توافق على مايقولون، أو أنك لا تريد المشاركة معهم.

«قد تشعر أن وضعية الذراع متقاطعة على الصدر مريح ببساطة ولكن الآخرين سوف يعتقدون أنك غير ودود.»

اختلافات الجنس:

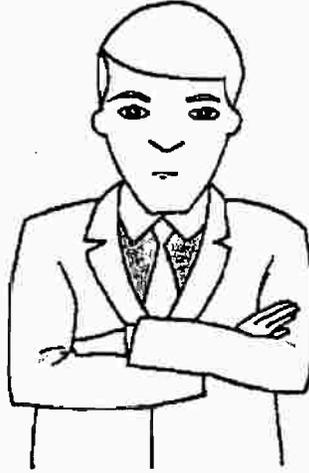
إن أذرع الرجال تلف إلى الداخل قليلا بينما أذرع النساء تلف إلى الخارج قليلا. وقد مكنت هذه الاختلافات في الحركة الدائرية لأذرع الرجال إلى التصويب إلى الهدف ، والرمي بشكل أكثر دقة؛ في حين نجد أن المرأة متباعدة المرفقين ، وهذا منحها وضعية أوسع وأكثر ثباتا لحمل الأطفال. ومن أحد الفوارق المثيرة للاهتمام هو أن المرأة تميل للحفاظ على ذراعها أكثر انفتاحا عندما تكون عند تواجد رجل تجده جذابا ، ولكنها تميل إلى ثني ذراعها عبر صدرها عند تواجد الرجال العدوانيين أو الغير جذابين.



دوران الذراع للداخل يسمح للرجال بالقيام بعملية الرمي بدقة؛ أما دوران ذراع المرأة للخارج فهو يؤهلها لحمل الأشياء بشكل أفضل

الأذرع المتقاطعة على الصدر

يوصف ثني الذراعين معا عبر الصدر بأنه محاولة لوضع حاجز بين شخص وشخص آخر أو بين شخص وشيء لا يحبه. وهناك العديد من وضعيات ثني الذراع ، وسنناقش هنا أكثر تلك الوضعيات شيوعا والتي من المحتمل أنك تراها من خلال حياتك اليومية. إن وضعية الذراع مثنياً بشكل متقاطع على الصدر هي من الحركات المنتشرة على مستوى العالم وفك شفرتها يشير إلى نفس المعنى السلبي أو الدفاعي في كل مكان تقريبا. فغالبا ما نراه في وسط الفرياء في الاجتماعات العامة، وفي الطوابير أو في الكافتيريات، وكذلك المصاعد أو في أي مكان أن يشعر الناس فيه بعدم الأمان .



وضعية الأذرع على الصدر: مثل انتظارك لشخص لن يأتي ، ولن تذهب أنت إليه

حضرنا اجتماع بالمجلس المحلي بمدينتنا ، حيث تم عقد ندوة حول قطع الأشجار من قبل بعض القائمين على التطوير للذين لا يمانعون في الانتقاص من المساحات الخضراء على حساب إنشاء المباني والمشروعات. وجلس المطورين إلى جانب واحد من الغرفة وجلس خصومهم الذين يريدون المحافظة على المساحات الخضراء والمسمون باسم «الخضر نسبة للون الأخضر للنباتات greenies» في الطرف الآخر من الغرفة. وكان حوالي نصف الحاضرين قد جلسوا مكتوفي الأيدي في مستهل جلسة المؤتمر ، ثم زادت النسبة لتصل الى ٩٠٪ من مجموعة «الخضر» عندما بدأ المطورون بتوجيه خطابهم للجمهور، وأخيرا فلان

١٠٠٪ تقريبا من المطورين عملوا نفس الشيء عندما جاء دور مجموعته الخضرة «greenies» للتحديث إلى الجمهور المتواجد في القاعة. وهذا يبين كيف أن معظم الناس سوف يتخذون موقفاً مشابهاً يتمثل في أنني أزرعهم بشكل متقاطع على صدورهم عندما يكونون غير موافقين على ما يسمونه. ولقد كان الفضل حليفاً لكثير من المتحدثين من حيث قدرتهم على توصيل رسالتهم للجمهور؛ لأنهم لم يلاحظوا وضعية الأذرع المتقاطع على الصدور التي كان عليها المستمعين. أما المتحدثين من ذوي الخبرة فهم يعرفون أن هذه الوضعية تعني وجوب «كسر الجليد» بينهم وبين الجمهور، وأن هناك حاجة للانتقال بالجمهور إلى وضعية يكونون فيه أكثر تقبلاً والذي من شأنه أن يغير موقفهم من السلبية إلى الإيجابية.

وعند رؤيتك لشخص يتخذ وضعية الذراع عبر الصدر، فمن المعقول أن تفترض أنك قد قلت شيئاً لا يوافق عليه. وقد يكون من غير المجدي استمرارك في توضيح حجتك على الرغم من أن الشخص يكون غير متفق معك شفهاياً. والحقيقة هي أن لغة الجسد تكون أكثر صدقاً من الكلمات.

«طالما كان الشخص متخذاً لوضعية الذراع المثبتة على الصدر، فسوف يستمر موقفه سلبياً.»

وينبغي أن يكون هدفك منصباً على محاولة معرفة سبب وضعية هذا الشخص في وضع اليدين على الصدر، ومحاولة لنقل هذا الشخص إلى وضعية يكون فيها أكثر تقبلاً لما تقوله له. إن موقف الشخص هو الذي يتسبب في حدوث مثل تلك الوضعية، والاستمرار في البقاء على تلك الوضعية من شأنه الإبقاء على الموقف الذي اتخذته الشخص منذ البداية.

الحل

وهناك طريقة بسيطة لكنها فعالة للخروج من موقف الأذرع المطوية وهو إعطاء شيء للمستمع ليمسكه أو إعطاؤه شيئاً ليفعله. فمثلاً إعطاء المستمع كتاباً، كتيباً، أو اختباراً مكتوباً، كل ذلك يجبره على فك ذراعه المثبتة والانحناء للأمام وهذه الحركات تنقله إلى «وضعية» أكثر انفتاحاً، وبالتالي، «لوقف» أكثر انفتاحاً. كما أن الطلب من الشخص أن ينحني إلى الأمام للنظر في صورة ما موضوعة أمامه يمكن أيضاً أن يكون وسيلة فعالة لفض وضعية الأذرع المثبتة. هل يمكنك أن تنحني أيضاً إلى الأمام مع رفع راحتي يديك إلى الأعلى قائلاً «أرى أن لديك بعض الأسئلة... ماذا تريد أن تعرف؟ أو... ما هو رأيك؟ ثم تجلس وتميل إلى الوراء إشارة منك إلى أنه قد جاء دوره في الكلام. باستخدام راحة يديك في إشارة غير لفظية توحى للمستمع بأنك تريد أن يكون صريحاً وأميناً لأنك صريحاً

وأamina معه أيضا .

«سأل الزبون الذي بدا وكأنه شجرة مزينة لعيد الميلاد :» أريد أن أعرف لماذا أعطيتي كل هذه الأقلام الجافة و أقلام الرصاص والكتيبات؟ فقال المفاوض : «سأشرح لك ذلك في وقت لاحق »

ويدرس الباعة والمفاوضون في كثير من الأحيان أنه عادة ما يكون أكثر أمانا عدم المضي في تقديم منتج أو فكرة حتى يتم الكشف عن سبب ثني المعنيين لأذرعهم. وفي أكثر الأحيان يكون لدى المشتري اعتراضات خفية على شيء ما ، ولكن معظم البائعين لا يكتشفون ذلك أبدا لأنه غاب عنهم رؤية أذرع المشتري وقد قام بشيها على صدره ، مما يشير إلى أن هذا المشتري كان لديه شعور سلبي عن شيء ما.

إغلاق قبضة اليد بإحكام مع الوضعية المتقاطعة لكامل الأذرع

إذا أغلق الشخص قبضته بإحكام مع وضعية متقاطعة لكامل ذراعيه ، فإن هذه المجموعة تسمى «إغلاق قبضة اليد مع وضعية متقاطعة للأذرع»، وهي تعبر عن المشاعر العدائية وكذلك المشاعر الدفاعية. ويصاحبها ابتسامة تضيق فيها الشفاه أو إطباق الأسنان وحمرة الوجه ، ويمكن أن يحدث هجوم لفظي أو جسدي من صاحب هذه الوضعية وهناك حاجة لنهج المصالحة لاكتشاف ما هو الامر الذي أدى به إلى ذلك ، هذا إذا كان السبب غير واضح بالفعل. ويوصف هذا الشخص بأنه لديه موقف عدواني ، وهجومي. (انظر الشكل بالأسفل)



إغلاق قبضة اليد مع وضعية متقاطعة
للأذرع تدل على أن الشخص يتواجد لديه شعور عدائي

الإمساك بالذراع

ويتميز القبض المزدوج على كلا الذراعين بأن تقبض يدي الشخص بإحكام على الجزء العلوي من الذراع وتجنب الكشف عن الجزء الأمامي من الجسم. أحيانا يمكن أن يتم القبض بإحكام على الذراع لدرجة أنه قد تتحول الأصابع والمفاصل إلى اللون الأبيض بسبب قطع الدورة الدموية. إنها وسيلة من الشخص لطمئنة نفسه بشكل من أشكال معانقة الذات ويمكن عادة رؤية هذا الشكل من القبض على أعلى الذراع، في غرف الانتظار الخاصة بالأطباء وأطباء الأسنان، أو مع المسافرين جوا للمرة الأولى الذين ينتظرون إقلاع الطائرة وتدل هذه الوضعية على السلبية، وموقف لضبط النفس.



القبض على كلا الذراعين: الشعور بعدم الأمان، أو أنه لن يقوم بشراء ما تريد بيعه له.

في قاعة المحكمة، يمكن رؤية المدعي وهو يستخدم وضعية «إغلاق قبضه اليد مع وضعية متقاطعه للأذرع»، بينما يقوم المدعى عليه باتخاذ وضعية «القبض المزدوج على كلا الذراعين».

الرئيس مع الموظفين:

ويمكن لوضع الشخص أن يأتثر على حركات ثني الذراع. بمعنى أن ذوى المراتب العليا يمكن أن يثبتوا تفوقهم من خلال عدم ثنيهم لأذرعهم، والشخص القيادي الذي يفعل ذلك هو كمن يقول، «أنا لست خائفا»، ولذا فإنني سوف أبقى على جسدي مكشوفًا وغير محصنًا. على سبيل المثال، دعونا نقول: إنه من التقاليد الاجتماعية بالشركات أن يتم تقديم المدير العام للعديد من الموظفين الجدد عند بداية التحاقهم بالشركة. فيقوم هذا المدير بلعب دور الرجل

الكبير، حيث يقوم بمصافحتهم وراحة يده موجهة إلى الأسفل، ، ويقوم بالوقوف بعيدا عنهم بمسافة ياردة (متر تقريبا) ، مع وضع يديه إلى جانبه أو وضعها وراء ظهره كما هو الحال عند الأمير فيليب ، الذى يشبك راحتي يديه من خلف ظهره رمزا « لعلو المكانة ») أو بوضع إحدى يديه أو كلتا يديه في جيبه (رمزا لعدم الارتباط. وهو نادرا ما يطوي ذراعيه عبر صدره حتى لا يظهر أدنى إشارة للعصبية.

ويشكل عكسي، فبعد أن يقوم الموظف الجديد بمصافحة رئيسه ، فهو قد يقوم بوضع ذراعيه بشكل متقاطع على صدره بشكل كامل أو جزئي بسبب رهبته من تواجده فى حضرة ذلك الشخص من الإدارة العليا للشركة. كل من المدير ويشعر كلا الطرفين وهما المدير العام والموظفون الجدد بالراحة مع مجموعات الإشارات التى يقومون بها لأن تلك الإشارة تعبر بشكل حقيقي عن مكانة الشخص، بالنسبة للآخر ولكن ماذا يحدث عندما يلتقي مدير عام بشاب ، يشعر أنه أيضا نوع متميز والذي قد يبدي إشارة أنه لا يقل أهمية عن المدير العام؟ النتيجة المحتملة هي أنه ، بعد أن يقوم الاثنان بمصافحة من نوعية «المسيطر» كل للآخر ، إلا أن الشاب الأصغر سنا قد يقوم بحركة ثني الذراع على الصدر ، ولكن هذه المرة مع إبراز إصبعي الإبهام للخارج بحيث يشيران للأعلى كما بالشكل بالأسفل.



الإبهامان إلى الأعلى :دفاعي، ولكنه مايزال يعتقد أنه متفوق

إن هذه الإشارة التى يقوم بها الشخص بثني الذراعين على الصدر مع وضعية لإبهاميه مشيران للأعلى ، له مدلول بأن هذا الشخص يعتقد أنه مازال (متميزا) وأنه (مسيطر على الأمر) . وهو حين يتحدث، فهو يقوم بتحريك إبهاميه للتأكيد على النقاط التى يسردها، ولقد ذكرنا من قبل أن الإشارة بالإبهام إلى أعلى هو وسيلة إظهار للآخرين أن لصاحبها موقفا واثقا من نفسه ، بينما تكتيف الأيدي لا يزال يعطي شعورا بطلب الحماية.

فالشخص الذى يشعر بأن يكون فى وضعية دفاعية ، ويشعر بالانقياد والخضوع فى نفس الوقت فسوف يقوم بالجلوس فى وضع متماثل ، بمعنى أن أحد جوانب الجسم بمثابة صورة مرآة من الجهة الأخرى من الجسم. لأنها تكشف عن توتر العضلات وهذا يؤدي لظهور هؤلاء الأشخاص فى وضعية كما لو أنهم يتوقعون أن التعرض لهجوم فى حين أن الشخص الذى يشعر بحاجة لأن يكون فى وضعية دفاعية ، ولكنه يشعر بأنه مسيطر فى نفس الوقت ، فسوف يتخذ جلسة غير متماثلة بمعنى أن أحد جانبي الجسم لن يتطابق مع الجانب الآخر.

رفع الإبهام إلى أعلى

عندما تقوم بشرح وجهه نظرك لشخص ما ، وكان الشخص يقوم بحركة تكتيف اليدين مع إظهار إبهامي اليد إلى أعلى فى نهاية العرض التقديمي الذى تقوم به ، ثم صاحب تلك الحركة منه أحد الإشارات الإيجابية الأخرى ، فإن هذا يشير إلى أنه توقيت جيد يمكنك أن تسأل الشخص الآخر بحرية تامة عن رأيه فى قلبه له للتو. من ناحية أخرى ، إذا رأيت فى ختام العرض الذى تقوم به أن الشخص الآخر يتخذ وضعية (إغلاق قبضه اليد بإحكام مع الوضعية المتقاطعة لكامل الأذرع) وكان وجهه خاليا من أى تعبير ، فهذا يمكن أن يكون بداية للمتاعب لو حاولت الحصول على موافقة منه بشأن الأمر. وسيكون من الأفضل القيام بطرح الأسئلة فى محاولة لكشف أوجه الاعتراض عند ذلك الشخص. فعندما يرفض شخص ما أمرا ويقول كلمة (لا) بشكل صريح على مقترح ما ، فيمكن أن يصبح من الصعب عليك تغيير رأيه دون أن تبدو عليك أمارات كما لو كنت عدوانيا. لذلك ، فإن القدرة على قراءة لغة الجسد تسمح لك برؤية القرار السلبي) للشخص قبل أن يتلفظ به ويوفر عليك الوقت لتقوم على الفور بتغيير اتجاهك واتخاذ مسار بديل للعمل.

«عندما تتمكن من التكهّن بالرفض قبل أن يتلفظ به ، فإن هذا يمكنك من محاولة اتباع نهج مختلف.»

فالناس الذين يحملون الأسلحة أو يرتدون الدروع نادرا ما يستخدمون تلك الإشارات باستخدام أذرعهم؛ لأن سلاحهم أو دروعهم توفر لهم حماية كافية فضباط الشرطة الذين يحملون المسدسات ، على سبيل المثال ، نادرا ما يقومون بتكتيف أذرعهم إلا إذا كانوا يقفون فى نوبات للحراسة ، حيث يمكن أن يتخذوا وضعية (إغلاق قبضه اليد بإحكام مع الوضعية المتقاطعة لكامل الأذرع) ، وذلك لتوصيل معنى واضح مفاده أنه لن يسمح لأحد بالمرور حيث يقفون.

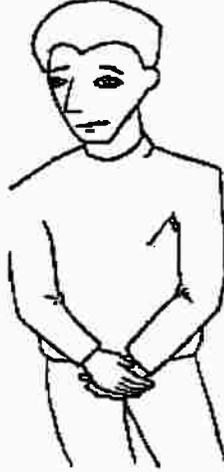
معاينة نفسك:

عندما كنا أطفالا ، كان والدينا أو من كانوا يقومون على رعايتنا باحتضاننا أو معانقتنا عندما كنا نواجه الظروف المؤلمة أو عندما نكون متوترين. و عندما أصبحنا كبارا، فنحن في كثير من الأحيان نحاول استعادة نفس تلك المشاعر المطمئنة عندما نجد أنفسنا في المواقف العصيبة. وبدلا من اتخاذ وضعية التقاطع الكامل للذراعين عبر الصدر ، وهي الحركة التي تخبير الجميع بأننا خائفون، إلا أن المرأة في كثير من الأحيان تقوم بحركة ذكية بديلة متمثلة في - التقاطع الجزئي لأحد ذراعيها ، حيث تتأرجح ذراع واحدة عبر الجسم لتقوم بالاتصال بذراعها الأخرى لتشكيل حاجز ، وذلك في وضعية تبدو فيها المرأة كما لو كانت تعانق نفسها. وغالبا ما يمكن رؤية تلك الوضعية الجزئية بمد أحد الأذرع نحو الذراع الآخر في الاجتماعات التي قد يكون فيها الشخص غريبا على الفريق أو يعاني من نقص في الثقة بنفسه وأي امرأة تتخذ هذه الوضعية المتوترة عادة ما سوف تدعى بقولها: (إنها فقط وضعية مريحة بالنسبة لي).



تحتضن نفسها كما كانت أمها تحتضنها عندما كانت طفلة

ويستخدم الرجال أسلوب عمل حاجز جزئي بالذراع ، وهو أسلوب معروف باسم القبض على يديك بنفسك : وهي حركة عادة ما تستخدم من قبل الرجال الذين يقفون أمام حشد من الناس لاستلام جائزة أو لإلقاء خطاب مثلا. وهي حركة معروفة أيضا باسم «وضعية سوستة البنطلون المكسورة» وتلك الوضعية تجعل الرجل يشعر بالأمان لأنها يمكنها أن تحمي «جواهر التاج» أو المنطقة الحساسة في جسمه، وتمكن الرجل من تضادي العواقب الناتجة من تلقي ضربة سيئة أمامية.



وضعية السوستة المكسورة

إنها نفس الوضعية التي يتخذها الرجال في طابور يصطف للحصول على الحساء في مطبخ أو طابور للحصول على استحقاقات الضمان الاجتماعي وتكشف عن مدى شعورهم بالاكئاب، والشعور بعدم الأمان. وهي تعيد خلق شعور يماثل وجود شخص آخر يمسك بيدك، ولقد استخدم أدولف هتلر هذه الحركة بانتظام بتغطية مكان العانة بوضعه يديه عليها وذلك بسبب ضعفه الجنسي بسبب وجود خصية واحدة فقط لديه.

فمن الممكن أن تطور أذرع الرجال بحيث أصبحت قصيرة من ضمن الأسباب التي لتسمح لهم باتخاذ هذه الوضعية الوقائية ، لأنه عند أبناء عمومنا الأقرب من فصيلة الرئيسيات، والشمبانزي ، فإن اتخاذهم لنفس الوضعية يجعل أيديهم تتقاطع على ركبهم لأن أيديهم أطول ، وبالتالي تنزل لمسافة أكبر.



يقوم البشر بإخفاء مناطق من أجسامهم والتي يعتقدون أنها ضعيفة أو حساسة

كيف يفصح الأغنياء والمشاهير عن عدم شعورهم بالأمان؟

الناس الذين يتعرضون باستمرار للآخرين، مثل الملوك والسياسيين والشخصيات التلفزيونية ونجوم السينما، نجد أنهم عادة لا يريدون الكشف لجمهورهم بأنهم عصبيين أو غير واثقين من أنفسهم. فهم يفضلون الظهور بمظهر رابطي الجأش، والهادئين القاترين، والمسيطرين على الموقف وذلك عندما يظهر على الشاشة، ولكن القلق أو التخوف قد ينقلت منهم عندما يقومون بمد أذرعهم بشكل متقاطع عبر أجسادهم. وكما هو الحال في كل اللفات المتقاطعة للذراع، نرى تأرجح ذراع واحدة عابدة إلى الجبهة المقابلة من الجسم تجاه الذراع الأخرى ولكن هذه المرة، وبدلاً من عبور أحد الأذرع لتلمس الذراع الأخرى، نجد أن الذراع تمتد عبر الجسم لتلمس حقيبة يد، سوار، ساعة، زرار القميص أو أي شيء آخر قد يتواجد قرب الذراع الأخرى. ومرة أخرى يتم تشكيل حاجز لتحقيق الشعور بالأمان.



المشاهير من الناس يكونون عصبيين أمام الجمهور مثلنا تماما فالرجال الذين يرتدون أزراراً للأكمام غالباً ما نراهم وهم يقومون بتعديلها عندما يعبرون الغرفة أو البهو المعد للرقص حيث يكونون في وضع مكشوف على مرأى ومسمع من الآخرين. و نجد أن حركة ضبط « زرار كم القميص » ، هي من العلامات التجارية الملازمة دوماً للأمير تشارلز، وهو يستخدمها ليمنح نفسه الشعور بالأمن في أي وقت يمشي عبر فضاء مفتوح على مرأى ومسمع من الجميع.



الحركة التي يقوم بها الأمير تشارلز بضبط « زرار كم القميص » تكشف عن شعوره بعدم الأمان وبعد أكثر من نصف قرن من اللقاء بالجماهيرو الحشود الغفيرة التي تواجهها العائلة المالكة ، أمثال الأمير تشارلز، كنت لتعتقد أنه سيصبح مقاوماً للمشاعر العصبية

لكن السلوكيات الصغيرة التي يقوم بها بعبور الذراع عبر الجسد، تكشف أنه يشعر بعدم الأمان ، تماما كما كنت ستشعر أنت وأنا في نفس الظروف. ويمكن رؤية الرجل المتوتر أيضا وهو يعمل على ضبط سوار ساعته، أو وهو يتحقق من محتويات محفظته ، أو يقوم بشبك يديه أو فركها معا، أو وهو يلعب بزوار كم القميص أو أن يقوم باستخدام أي يادرة تسمح لذراعيه بالعبور من أمام جسده. ومن الحركات المفضلة لدى رجال الأعمال التي توحى بعدم شعورهم بالأمن ، دخولهم إلى مكان الاجتماع حاملين الحقائق أو المجلدات في مواجهه أجسامهم وبالنسبة للشخص القوي الملاحظة، فهو سيدرك أن هذه اللفتات نوع من «إخفاء شيء ما» لأنها لا تحقق غرضاً حقيقياً باستثناء محاولة لتمويه العصبية التي يشعر بها ذلك الشخص. ويمكن رؤية هذه اللفتات في أي مكان يدخل فيه الناس في مواجهة مجموعة من المتفرجين، مثل الرجل الذي يعبر حلبة الرقص ليطلب امرأة للرقص أو أي شخص يعبر المسرح لاستلام جائزة.

إن استخدام المرأة التمويه بتشكيل حاجز بذراعيها هو أقل بشكل ملحوظ نسبة إلى الرجال ، لأن المرأة يمكن الإمساك بأشياء مثل حقائب اليد أو المحافظ، إذا ما أصبحت غير واثقة من نفسها. العائلة المالكة مثل الأميرة آن Princess Anne ، تقوم بإمساك باقة من الزهور بانتظام عند المشي في الأماكن العامة ، أما الحركة المفضلة لدى الملكة إليزابيث فهي تقبض بيديها على حقيبة و زهور في نفس الوقت . إنه من غير المحتمل أنها ستكون حاملة لأحمر الشفاه والماكياج وبطاقات الائتمان ، أو تذاكر المسرح في حقيبة يدها . وبدلاً من ذلك ، فهي تستخدم تلك الحقيبة كنوع من الفطاء الأمني لها عند الضرورة ، وكوسيلة لإرسال رسائل؛ فقد سجل المراقبون للعائلة المالكة ١٢ إشارة تقوم بها الأميرة إليزابيث ، فهي ترسل إشارات إلى المرافقين لها عندما تريد إلى الذهاب، أو الوقوف، أو المغادرة ، أو عندما تريد أن يتم إنقاذها من شخص ممل لها.



تمويه حقيبة أنيد لتشكيل حاجز

وواحدة من الأشكال الأكثر شيوعاً لتكوين حاجز رقيق هو الإمساك بكوب ما بكلتا اليدين. وبالرغم من أنه يدٌ واحدة تكفى للإمساك بالكوب ، إلا أن الإمساك به بكلتا اليدين يسمح للشخص الذى يعاني من فقدانه للأمان بتشكيل حاجز بذراعه بشكل غير ملحوظ للآخرين تقريباً. وتستخدم هذه الأنواع من اللفتات من قبل جميع الناس تقريباً ، وقليل منا يدرك أنه يقوم بفعل ذلك لهذا الغرض.



الإمساك بالزهور يظهر الإنشغال بالذات

حاجز فتجان القهوة:

إن تقديم المرطبات خلال التفاوض هو إستراتيجية ممتازة لقياس مدى استقبال الشخص الآخر للعرض الذى تقدمه له . فقيام الشخص بوضع كوبه مباشرة بعد أخذ رشفة منه هو مؤشر قوي على ما إذا كان مقتنعاً بما يقال له من عدمه. فنرى أن الشخص الذى يشعر بالتردد أو بعدم الوثوق أو السلبية تجاه ما يقال له ، يقوم بوضع الكوب إلى الجانب المعاكس من الجسم لتشكيل «حاجز بذراع واحدة» (الشكل على يسارك بالأسفل). «أما عندما يكون الشخص موافقاً على ما يسمع ، فإنه يضع الكوب إلى جانب الجسم لإظهار موقف منفتح أو متقبل لما يدور (الشكل على يمينك بالأسفل).



الحاجز بالذراع يقول « لا »



هى فى وضعية الإنفتاح على أفكارك

إن جلوسك مع مرفقك على ذراعي مسند الكرسي هو وضعية تعبر عن القوة و السلطة وينقل صورة عمودية قوية. والأفراد المتواضعون أو المهزومون على أمرهم عادة ما يسمحون لأذرعهم بالسقوط في المنطقة الداخلية لذراعي مسند الكرسي، وبالتالي فيجب عليك تجنب هذه الوضعية في جميع الأوقات ما لم يكن هدفك هو أن تظهر مهزوما.

قوة اللمس

إن قيامك بلمس شخص بيدك اليسرى أثناء مصافحته بيدك اليمنى يمكن أن يخلق نتيجة قوية.

وأجرى باحثون من جامعة مينيسوتا تجربة التي أصبحت تعرف باسم (اختبار كسكك الهاتف). فقد وضع الباحثون قطعة نقود معدنية على حافة أحد أكشاك الهاتف ثم اختبروا وراء شجرة، وانتظروا أن يقوم شخص بالدخول إلى كابينة الهاتف والعمثور عليها. وعندما يقوم شخص بالعمثور على العملة المعدنية، فإن أحد الباحثين كان يقترّب من ذلك الشخص، ويقول له: هل حدث أن رأيت عملة معدنية في كابينة الهاتف هذه؟ أنا في حاجة إليها لإجراء مكالمة أخرى. وكانت النتيجة أن ٢٣٪ فقط من المبحوثين اعترفوا بأنهم عمثروا عليها وقاموا بإعادتها مرة أخرى.

وفي الجزء الثاني من الدراسة، وضعت العملة مرة أخرى في كسكك الهاتف ولكن عندما اقترب الباحثون من الناس الذين أخذوها، قاموا بلمسهم لمسة خفيفة على المرفق لمدة لا تتجاوز ثلاث ثوان، ثم قاموا بالاستفسار عن العملة. هذه المرة، اعترف ٦٨٪ بأنهم وجدوا العملة، كما كان يظهر على هؤلاء الأشخاص الشعور بالحرج، وقالوا أشياء مثل، «كنت أبحث حولي محاولا معرفة صاحبها...»

«عند لمس مرفق من تخاطبه بمهارة، فإن هذا يخضع فرصتك للحصول على ما تريد ب ٣ مرات»

هناك ثلاثة أسباب حول عمل هذه التقنية أو الأسلوب: أولا، يعتبر المرفق من الأماكن العامة، وهو بعيد عن الأجزاء الحميمة من الجسم، وثانيا، يعتبر لمس الغرباء غير مقبولا في معظم البلدان لذلك فهو يؤدي إلى خلق انطباعا، وثالثا، إن اللمسة الخفيفة على المرفق لمدة ثلاث ثوان يخلق رابطة لحظية بين الشخصين.

وعندما قمنا بتكرار نفس التجربة السابقة بفرض تقديمها في برنامج تلفزيوني، كان معدل إعادة العملة يختلف من ثقافة إلى أخرى اعتمادا على نسبة استخدام الأمان في مكان معين لهذا الأسلوب ومدى تكرارهم له في حياتهم اليومية. فعلى سبيل المثال، مع لمس المرفق، تم إعادة العملة بنسبة ٧٢٪ من الإستراليين و ٧٠٪ من البريطانيين، ٨٥٪ من الألمان و ٥٠٪ من الفرنسيين

و ٢٢٪ من الإيطاليين. هذه النتيجة توضح كيف أن لمسة الكوع تعمل على نحو أفضل في الأماكن التي يكون فيها اللمس المتكرر ليس من ضمن المعايير الثقافية لذلك البلد ، ولا يكون الأهالي معتادين عليه.

لقد سجلنا مدى تكرار لمس المرفق كوسيلة تواصل بين الناس في المقاهي الموجودة في الهواء الطلق في كثير من البلدان التي كنا نزرها بانتظام ، فكان معدل تكرار اللمسات للمرفق ٢٢٠ لمسة في الساعة في روما ، و ١٤٢ لمسة في الساعة في باريس ، و ٢٥ لمسة في الساعة في سيدني ، و ٤ لمسات في الساعة في نيويورك و صفر ، لمسة في الساعة في لندن وهذا يؤكد أن البريطانيين أو الألمان لا يشتمل تراثهم الخاص بهم على هذه النوعية من التواصل باللمسات ، فهم أقل ميلا إلى لمس الآخرين ، وبالتالي فلمسة المرفق تكون أكثر نجاحا معهم إلى حد كبير. إذا كنت من أصل ألماني أو بريطاني ، فإنه يسهل التأثير عليك باللمس أكثر من أي شخص آخر.

وبشكل عام ، وجدنا أن النساء كن أكثر عرضة بأربع مرات للاتصال باللمس من قبل النساء الأخريات عما هو الحال بين الرجال بعضهم البعض. وفي أماكن كثيرة ، لم يسفر لمس شخص غريب فوق أو تحت المرفق عن نفس النتائج الإيجابية كما هو الحال مع اللمس المباشر للمرفق ، بل إن ذلك قد أدى إلى ردود فعل سلبية في كثير من الأحيان. كما أن القيام باللمس لأكثر من ثلاث ثوان ، ينتج عنه رد فعل سلبي ، حيث يؤدي ذلك بالشخص بالنظر فجأه إلى يدك بالأسفل ليرى مالذي تفعله بالضبط.

لمس يديهم أيضا :

دراسة أخرى قامت من خلال أمناء المكتبات والذين تم الاتفاق معهم بأنهم كلما قاموا بإعطاء كتابا لأحد المقترضين ، قاموا بلمسة خفيفة على يد الشخص المقترض للكتاب. وفي خارج المكتبة ، تم عمل استقصاء على المقترضين وطرح أسئلة حول انطباعاتهم عن خدمة المكتبة المقدمة لهم.

وكان هؤلاء المقترضون الذين كانوا قد تعرضوا لللمس قد قام بالرد على الأسئلة الاستقصائية بصورة أكثر إيجابية ، حيث أنهم ردوا على جميع الأسئلة وكان من المرجح لهم تذكر اسم أمين المكتبة. وكذلك ومن خلال الدراسات التي أجريت في أسواق السوبر ماركت البريطانية ، حيث تمت عملية لمس خفيفة للزبائن عندما كانوا يهتمون بأخذ الباقي من نقودهم ، ووجد أن ردود فعل العملاء كانت إيجابية بشكل مماثل للتجربة السابقة لأمين المكتبة. كما تم إجراء نفس التجربة في الولايات المتحدة الأمريكية مع النادلات الذير يستمدون الكثير من دخلهن من الإكراميات التي يعطيها لهن العملاء. وحقت

النادلات اللاتى قمن بلمس مرفق أو يد العميل زيادة أكثر فى البقشيش بنسبة ٣٦ ٪ من العملاء الذكور الذين كانوا يتناولون الطعام فى هذا المطعم عنه فى حالة النادلات اللاتى لم يقمن بعملية اللمس تلك ، كما زادت نسبة الإكراميات التى حصل عليها الجرسونات من الذكور بنسبة ٢٢ ٪ بغض النظر عن جنس العميل الذين كانوا يقومون بلمسه.

ثم إنك عندما تقابل شخصاً جديداً وتصافحه ، مع مد ذراعك اليسرى ، وإعطاؤه لمسة خفيفة على مرفقه أو يده أثناء مصافحتك له ، وقيامك بتريديد اسمه للتأكيد بأنك سمعته بشكل صحيح ، ومراقبتك لرد فعله. إن كل تلك الأمور لا تجعل هذا الشخص يشعر بأنه شخص مهم وحسب ، بل إنه يتيح لك تذكر اسمه لاحقاً من خلال تريديك لاسمه فى الحال.

إن القيام بلمس المرفق واليد عندما يتم بشكل حسيص ، فإن من شأنه الاستيلاء على الاهتمام ، ويدعم من صورتك ، ويرسخ المفاهيم لصالحك ، ويزيد من نفوذك الخاص على الآخرين ، ويجعل الآخرين لا ينسون شخصيتك ، كما أنه يخلق انطباعات إيجابية لدى الجميع عنك.

ملخص

الطريقة التي تنظر إلى الأمر لن يشكل فارقا ، فأى عبور للأذرع إلى الجهة المقابلة من الجسم تعتبر سلبية من جهة المتلقي والمرسل لها على حد سواء. حتى لو كنت تقوم بثني ذراعيك لسبب ما ، على سبيل المثال ، شعورك بألم في الظهر ، فسوف لا تزال تبدو لمن يرونك على هذه الوضعية ، كما لو كنت منفلقا على أفكارهم أو لديك تحفظات عليها. اتخذ قرارك الآن بعدم ممارسة تقاطع ذراعيك عبر جسدك وفي الفصول التالية سوف نظهر لكم ما يجب فعله للظهور بشخصية أكثر إيجابية ، وفي صورة الوثائق من أنفسهم.

