

الكتاب الفصل في لغة الجسد

7

الفصل السابع

---

إشارات التقييم والمخادعة



## فك شفرة وضع اليد على الوجه



«بيل كلينتون» أمام هيئة المحلفين الكبرى

مالذي تظن أنه كان يفكر فيه؟

إذا قمت بقول الحقيقة المطلقة إلى كل شخص تقابلت معه، ماذا ستكون النتيجة؟ إذا قلت الكلمات المضبوطة التي تُمرُّ بخاطرك كما تفكر بها. فماذا ستكون العواقب من جراء ذلك؟ على سبيل المثال:

تقول إلى رئيسك: ( صباح الخير، سيدي — أنت ساذج عديم الموهبة).

أو قول رجل إلى زبونة من السيدات: (شكراً لتعاملك معنا «سوزان»، وهل لي أن أقول لك كم هو صدرك متأسفاً ورائعاً).

أو قول امرأة إلى جارها الذكر: (شكراً لمُسَاعَدَتِي فِي تَرْتِيبِ مَشْتَرِيَاتِ بِقَالَتِي، أنت لديك مؤخرة لطيفة، لكن من هو بحق الجحيم من يقص لك شعرك؟).  
أو أن تقول إلى حماك: (من اللطيف رؤيتك ثانيةً — أنت، تزعجينا كأنك خفاش عجوز).

عندما تسألُ امرأة، (هل هذا الفستان يجعلني أبْدو سميئة؟) فما هو جوابك؟ فإذا كنت رجلاً، وتُعرفُ مصلحتك، فأنت ستقولُ بأنها تبدو في حالة جيدة. لكنك قد تحدث نفسك قائلاً، (ليس الفستان هو ما يجعلك تبدو سميئة — بل إن كل الكعك والآيس كريم الذي تأكلينه هو ما يجعلك تبدو سميئة.)

إذا أخبرت كل شخص الحقيقة الكاملة طوال الوقت، فأنت لن ينتهي بك الأمر وحيداً فحسب، بل إنه قد ينتهي بك الحال حتى في المستشفى أو السجن. فالكذب مثل الزيت الذي يسهل تفاعلاتنا مع الآخرين ويتركنا نبقى على علاقات اجتماعية محبوبة. وهذه تُدعى (بالكذبة البيضاء) لأن هدفها هو أن تجعل الآخرين يشعرون بالراحة، بدلاً من أن نخبرهم «أنهم باردون»، وهي الحقيقة المرة. وتظهر الأبحاث...

بأن الكذابين الاجتماعيين هم أكثر شعبية من أولئك الذين يقولون الحق بشكل مستمر، بالرغم من أننا نكون على علم بأن هذا «الكذاب الاجتماعي» يكذب علينا.

أما الأكاذيب الخبيثة، فهي أن يعتمد الشخص خداع شخص آخر لتحقيق منفعة شخصية منه.

### الأبحاث عن الكذب

إن الإشارات الدالة على الكذب والتي تكون موضع شك دوماً هي تلك الإشارات التي يمكن للشخص أن يسيطر عليها بشكل أكبر، مثل استخدام (الكلمات)، لأن الشخص يُمكنه أن يتدرب على أكاذيبه. ويمكن التأكد من كذب الشخص من خلال ملاحظة الكلمات التي يتقوه بها بشكل أوتوماتيكي أو تلقائي، لأن الشخص يكون لديه سيطرة قليلة على عباراته التلقائية. وهذه الدلالات على الكذب غالباً ما يتم ملاحظتها في فحوى كلام المتحدث، لأنها تكون أشياء ذات أهمية عاطفية للشخص الكذاب ولا يمكنه إخفاءها.

وقام (روبرت فيلدمان Robert Feldman) في جامعة ماسوشوستس بدراسة ١٢١ حالة لأزواج أثناء قيامهم بالتحدث إلى طرف ثالث. وتم الطلب من ثلث هؤلاء المشاركين بالظهور بشكل ودود، بينما طلب من ثلث آخر الظهور على أنهم من المتخصصين، والثلث الأخير طلب منهم أن يكونوا على طبيعتهم وحسب. وتم تصوير جميع المحادثات بالفيديو ثم تمت مطالبة كل المشاركين بمشاهدة لقطات الفيديو الخاصة بهم وهم يتحدثون إلى الآخرين، وأن يخبرونا عن أي أكاذيب قالوها أثناء المحادثة مهما كانت كبيرة أو صغيرة. بعض الأكاذيب كانت كذبات بيضاء، مثل قول أنهم أحبوا شخصاً ما بينما هم في الحقيقة لا يحبونه، بينما كانت أكاذيب أخرى توصف بأنها شديدة، مثل الادعاء بشكل خاطئ أن الشخص المتحدث هو من أحد نجوم فرقة روك الموسيقية. عموماً، فقد وجد فيلدمان أن ٦٢٪ من مشاركيه قد قالوا أكاذيب بمعدل من اثنان إلى ثلاث أكاذيب كل عشرة دقائق.

كما قام المؤلف الأمريكي (جيمس باترسون James Patterson)، مؤلف كتاب (اليوم الذي قالت فيه أمريكا الحقيقة)، بمقابلة مع ٢٠٠٠ شخص من الأمريكيين ووجد أن ٩١٪ منهم كان يقوم بالكذب بانتظام سواء كان ذلك بالبيت أو في العمل.

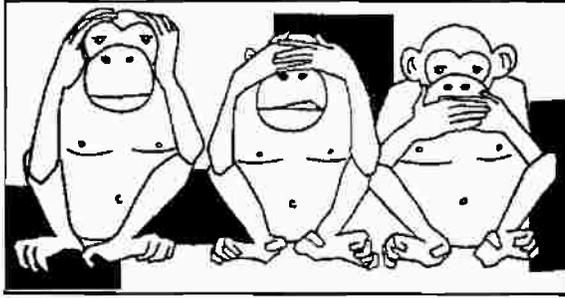
«لعل أفضل سياسة هي أن تقول الحقيقة دوماً، ما لم تكن بالطبع كذاباً جيداً استثنائياً»

الكاتب: جني. كي. جيروم  
J.K. JEROME

لذا فكيف يمكنك أن تميز بين الشخص الذي يكذب، أو يماطل من الذي يفكر في الموضوع وحسب ؟ إن التعرف على مظاهر الخداع، والمماطلة والتسويق، أو السام ، كما أن الإشارات التي يمكنك من خلالها إجراء تقييم يمكن أن تقوم به من خلال بعض المهارات الهامة في الملاحظة والتي يمكنك أن تتعلمها. وفي هذا الفصل، فأنت ستتعلم إشارات لغة الجسد التي يمكنها أن تقضح مشاعر الناس. والجزء الأول من هذا الفصل سيتعامل مع الكذب والخداع.

### القرود الثلاثة الحكماء

ترمز هذه القرود لأولئك الذين لا يسمعون أي شر، لا يرون أي شر ولا يتكلمون بأي شر. إن إشاراتهم البسيطة أيديهم نحو وجوههم تشكل قاعدة إشارات الخداع الإنسانية. وبمعنى آخر، فعندما نرى، أو نقول أو نسمع الأكاذيب أو الخداع، فمن المحتمل أننا سنحاول تغطية فمنا أو عيوننا أو آذاننا بأيدينا.



لا أسمع شرا، لا أرى شرا، لا أقول شرا

فالناس الذين يسمعون أخباراً سيئة أو يشاهدون حادثاً شنيعاً مبيتاً ، سيقومون في الغالب بتغطية كامل وجوههم بأيديهم بشكل رمزي ليمنعوا أنفسهم من رؤية أو سماع الأخبار السيئة. كانت هذه هي الإشارة التي تمت ملاحظة انتشارها بشكل واسع جداً حول العالم ، على سبيل المثال عندما سمع الناس عن الطائرات تطير لترتطم بالأبراج بالولايات المتحدة في ١١ سبتمبر/أيلول ٢٠٠١.

وكما ناقشنا آنفاً، يستعمل الأطفال الإشارات باليد تجاه الوجه في أغلب الأحيان بشكل كبير عندما يكذبون. فإذا كذب طفل ، فهو سيغطي فمه في أغلب الأحيان بواحدة أو كلتا يديه في محاولة منه لإيقاف الكلمات المخادعة من الخروج من فمه. وإذا كان لا يريد الاستماع إلى والده الذي يوبخه ، فسيغطي آذانه ببساطة بأيديه لحجب الضوضاء. وعندما يرى شيئاً ما لا يريد النظر إليه،

فسيفطى عيونه بأيديه أو بأذرعها. وعندما يُصبح أكبر سنًا، فإن إشارات اليد هذه نحو الوجه ستُصبح أسرع وأقل وضوحًا، لَكُنْهَا ما زالت تُحدث عندما يَكْذِبُ، أو تُغَطِّي الوجه عند رؤية الخداع.

هذه الإشارات ترتبط أيضًا بالشك أو الحيرة أو المبالغة فقد أجرى (ديزموند موريس Desmond Morris) بحثًا عن المرضات اللاتي أمرن بالكذب على مرضاهم حول صحتهم ولعب أدوار تمثيلية عليهم. ولقد أظهرت المرضات اللواتي قمن بالكذب تكرار أكبر لوضع أيديهن بمواجهة وجوههن عن الأخرى من أولئك اللاتي قمن بإخبار المرضى عن حقيقة مرضهم. و أيضًا فإن كلا الرجال والنساء تزداد لديهم إفرازات للعاب عندما يكذبون، لكن هذا يكون ملاحظًا فقط في حالة الرجال في العادة، حيث إنهم يتميزون بـكبر فتاحة آدم لديهم.

« لم يكن لديهم علاقات جنسية مع تلك المرأة »

قالها السياسي وهو يتلع ريقه بصعوبة ويفرك أنفه.

وكما هو مذكور في بداية هذا الكتاب، فسنقوم بتحليل الإشارات في معزل، ونناقشها بشكل منفرد، لكن يجب التأكيد على أن هذه ليست هي الطريقة التي تحدث فيها في العادة. بل إن تلك الإشارات تكون جزءًا من مجموعة أكبر للإشارات، ويجب أن تتم دراستها بالطريقة نفسها التي يتم فيها فهم الكلمات من خلال الجملة، فكل كلمة تكون مرتبطة بالكلمات الأخرى داخل إطار السياق العام المستخدم فيه. فعندما يستخدم شخص إشارة بيده نحو وجهه، فهذا لا يعني دائمًا بأنه أو هي تكذب. بل قد يُشير، على أية حال، إلى أن الشخص يُمكن أن يحجب معلومات وعن طريق ملاحظتك لمجموعة الإشارات الأخرى التي يقوم بها هذا الشخص، فيمكنك حينها فقط أن تؤكد أو تنفي شكوكك حول ذلك الشخص. ومن المهم أن تتجنب ترجمة وتفسير حركة اليد تجاه الوجه للأشخاص في معزل عن باقي السياق من الإشارات الأخرى.

بينما ليس هناك حركة واحدة أكيدة، أو تعبير أو اختلاجة وجهية يمكنها أن تؤكد ما إذا كان شخص ما يكذب، إلا أن هناك عدة مجموعات حركية يُمكنك أن تتعلمها لتتعرف على هذا الأمر، وهو ما سيزيد فرصك بشكل مثير لاكتشاف الكذب عما تسمعه.



### كيف يفصح الوجه عن الحقيقة؟

يستعمل الوجه أكثر من أي جزء آخر من الجسم للتغطية على الأكاذيب. فنحن نستخدم الابتسامات والإيماءات والغمزات في محاولة لتغطية مشاعرنا، لكن لسوء

حظنا، وإشارات جسدنا ستقول الحقيقة، حيث إن هناك توافقاً قليلاً بين حركات جسمنا وإشاراتها الوجهية. إن مواقفنا وعواطفنا تكون مكشوفة بشكل مستمر على وجوهنا دون أن ندري بذلك معظم الوقت.

« إن عدم الانسجام الظاهر في ملامح وجوهنا يكشف عن الصراعات العاطفية بداخلنا،

عندما نحاول إخفاء كذبة، أو فكرة معينة طرأت على أذهاننا، فإنها يمكن أن تظهر لوهلة على وجوهنا. فقد تُترجم عادة قيام شخص ما بلمس سريع لأنفه على أنه يشعر بالحكة، أو أو نفسر بأن الأشخاص عندما يريحون أيديهم على وجوههم بأنهم مهتمون بنا للغاية، بدون أدنى شك منا أننا نسبب السأم لهم بشكل مमित. فعلى سبيل المثال، صوّرنا مناقشة لرجل يتحدث عن مدى انسجامه مع حماته. ولكننا لاحظنا أنه في كل مرة يقوم بذكرها، يرتفع الجانب الأيسر من وجهه بشكل ينم عن احتقاره لها ولوهلة قصيرة جداً، مما كان مؤشراً منه عن حقيقة شعوره نحوها في الواقع.

### النساء هن الأفضل في الكذب وهذه هي الحقيقة:

في كتاب لماذا يكذب الرجال وتبكي النساء (للكاتين بيز Pease) أظهرنا كيف أن النساء هن الأفضل في قراءة العواطف، وبالتالي فهن أفضل قدرة في التلاعب بالآخرين بكذبة ملائمة. هذه الميزة تُرى في الرضيعات اللواتي يَبْكِينَ في حالة تعاطف مع الأطفال الرضع الآخرين ويُمكنهن من ثم أن يجعلن أطفالاً رضع آخرين يَبْكُونَ ببساطة عندما يقمن بالانفجار بالبكاء عندما يرغبن في ذلك. والدكتورة سانجيدا أوكونيل، مؤلفة كتاب (قراءة الأفكار)، قد أجرت دراسة لمدة خمسة شهور عن الكيفية التي تُكذَّبُ بها، وأيضاً توصلت إلى استنتاج مفاده أن النساء يكذبن بشكل أفضل بكثير من الرجال. فقد وجدت أن تلك النساء يمكنهن قول أكاذيب معقدة أكثر من الرجال، بينما الرجال يقولون أكاذيب بسيطة مثل (تَغَيَّبْتُ عن الحافلة أو بطارية هاتفي الجوال كانت فارغة — لهذا لم أستطع أن أتصل بك). كما وجدت أيضاً أن الناس الجذابين أكثر تصديقا من هؤلاء الغير جذابين، وهو ما يفسر كيف أن زعماء مثل (جون إف كندي) و(بيل كيلنتون) كانوا قادرين على الإفلات بدون عقاب على كل ما ارتكبوه.

### لماذا يكون من الصعب القيام بالكذب.

كما قلنا في الفصل ٣، يُعتقد أكثر الناس بأنه متى أقدم شخص ما على الكذب فهو يقوم بالابتسام بشكل أكثر من العادي، لكن الأبحاث تظهر أن العكس هو الصحيح — فهو يتسم أقل. إن صعوبة الكذب تتمثل في كون أن

العقل اللاواعي لدينا يتصرف ألياً وبشكل مستقل عندما نقول شيئاً غير صحيح، لذلك فإن لغة جسدنا هي التي تفضحنا. لهذا فالناس الغير معتادين على الأكاذيب ونادراً ما يقومون بالكذب، يتم كشفهم بسهولة، بغض النظر عن مدى إقناعهم لنا. فالحظة التي يبدأ فيها الشخص الغير معتاد على الكذب بقول الأكاذيب، فإن جسمه يرسل إشارات متناقضة، وهذا ما يعطينا كمستمعين له شعوراً بأنه لا يقول الحقيقة. فأنشاء الكذب، ينبعث العقل اللاشعوري طاقة عصبية التي تظهر لنا كإشارة والتي يمكن أن تُناقض ما قاله الشخص الذي يكذب علينا. أما الكذابين المحترفون، مثل السياسيين، والمحامين، ومُذيعي التلفزيون والممثلين، فهم يقومون بانتقاء إشارات جسمهم بدقة لدرجة أنك لن تكتشف كذبهم، وتطلي أكاذيبهم على كل الناس بسهولة.

وهم يقومون بذلك بأحد طريقتين. أولاً، فهم يتدربون ما «يشعرون» بأنه يصلح لأن يكون إشارة صحيحة وذلك أثناء اعتزامهم القيام بالكذب، لكن هذه الطريقة لا تتجح إلا عندما يكونوا قد تدربوا على قول الكثير من الأكاذيب على مدى فترات طويلة من الزمن. والطريقة الثانية، أنهم يُمكن أن يُخفّضوا من عدد الإشارات التي يقومون بها وذلك عن طريق عدم استخدام أي إشارات إيجابية كانت أم سلبية بينما يكذبون، لكن ذلك شيئاً يصعب القيام به.

«مع قليل من التدريب، يمكن للكذابين أن يصبحوا مقنعين، تماماً مثل الممثلين».

حاول القيام بهذا الاختبار البسيط - قم بقول إحدى الأكاذيب لشخص ما وجهاً لوجه وأبدل جهداً واعياً لوقف كل حركات جسمك، فستجد أنك حتى لو قمت بوقف كل حركات جسمك الرئيسية بشكل شعوري، إلا أنه ستظل هناك حركات أو إشارات عديدة ودقيقة جداً مازالت مُرسلة. وهذه الإشارات الدقيقة تتضمن الوخز العضلي بالوجه، وتوسّع وأنكماش حدقة العين، التقرُّق، جفَل بالحدود، زيادة نسبة الغمزة بالعين من ١٠ رمشات أو غمزات بالدقيقة إلى حدود ٥٠ غمزة بالدقيقة بالإضافة إلى العديد من الإشارات الدقيقة الأخرى التي تُشير إلى الخداع. وهناك أبحاث تمت باستخدام التصوير البطيء من خلال آلات التصوير أظهرت بأن هذه الإشارات الدقيقة يُمكن أن تُحدث في وقت لا يتعدى جزءاً صغيراً من الثانية، وأن المحترفين من الناس مثل مقدمي البرامج المحترفين، ومن يعملون في مجال المبيعات ومن هم يتسمون بالبصيرة العالية، هم فقط من يستطيعون قراءه تلك الأكاذيب.



وهذا يجعل من الواضح أنك إذا أردت أن تكون قادراً على الكذب بنجاح، فإنك ستحتاج لإخفاء جسمك أو أن تتوارى عن الأنظار. إن عمليات الاستجواب تشتمل على وضع الشخص على كرسي في مكان واسع مفتوح أو وضعه تحت الأضواء الكاشفة القوية مصوية إلى من يتم استجوابه، بحيث يكون جسمه ظاهراً تماماً لمن يقومون بعملية الاستجواب؛ فالأكاذيب يمكن رؤيتها بشكل أسهل تحت تلك الظروف.

والكذب يكون أسهل إذا كنت تجلس وراء المكتب مثلاً حيث أن جسمك يكون مخفياً جزئياً، كذلك لو كنت تتحدث لأحدهم من وراء سياج أو من وراء باب مغلق. وأفضل طريقة للكذب تكون من خلال الهاتف أو من خلال البريد الإلكتروني.

### ثمانية من أشهر إشارات الكذب

#### 1. تغطية الفم

تغطي اليد الفم لأن المخ يأمرها لا شعورياً بمحاولة إيقاف الكلمات المخادعة التي تُقال. وأحياناً تتم هذه الحركة بواسطة عدة أصابع فقط على الفم أو قبضة اليد كاملة لإغلاق الفم، وكلاهما له نفس المعنى.



تغطية الفم

بعض الناس يحاولون إخفاء إشارة تغطيتهم للفم عن طريق افتعالهم للسعال. عندما يلعب الممثلين دور أفراد العصابات أو أدوار المجرمين، فهم يستعملون هذه الحركة في أغلب الأحيان عندما يكونوا في مشهد يتضمن مناقشة النشاطات الإجرامية مع أفراد العصابة الأخرى أو عندما يتم استجوابهم من قبل الشرطة، وهم

يستخدمون تلك الإشارات لكي يعرفُ الجمهور بأنهم مليؤون بالأسرار أو أنهم محتالون.

إذا كان الشخص الذي يتكلم يستعمل هذه الحركة ، فإن ذلك يشيرُ بأنه يُمكنُ أن يكذب. وإذا قام شخص بتغطية فمه أثناء تحدثك إليه ، فقد يشير هذا إلى أنه يشعرُ بأنك تخفي شيئاً عنه. ومن إحدى أكثر المواضع التي يمكن تطبيق هذا الأمر فيها ، المؤتمرات ، والتي يمكن للمتحدث فيها ملاحظة جمهوره إن كان يستعملُ هذه الحركة أثناء حديثه إليهم من عدمه. كما يجبُ على المتحدث أن يتوقفَ ويسأل ، « هل هناك شخص ما يودُّ أن يسألَ سؤالاً؟ » أو أن يقول « أنا أرى أن بعض الناس يخالفوني الرأي. دعونا نأخذُ سؤالاً ».

إن هذا الأسلوب من المتحدث يُسمحُ لاعتراضات الجمهور بأن تخرج على الملأ ، مما يعطي المتكلمَ فرصة لتوثيق كلامه والإجابة على الأسئلة المطروحة ، والجدير بالذكر أنه يجب أن يتبع نفس الأسلوب من التفاعل مع الجمهور لو رأى منهم حركة لتقاطع الأذرع عبر الجسم.

إن تغطية الفم قد يبدو كبادرة حميدة لا تضر منها وهو يشبه قول شخص (هسس) حيث يتم وضع إصبع واحد بشكل عمودي على الشفاة؛ هذه الإشارة من المحتمل استخدامها من قبل الأم أو الأب عندما كنا أطفالاً. ولكننا كبالغين ، فإننا نستخدم تلك الحركة في محاولة لإخبار أنفسنا بعدم الإفصاح عن حقيقة مشاعرنا. إن مفزى تلك الإشارة يطلعك على أنه شيئاً ما يتم حجبهُ.



إذا استعمل أبويك أو من يعتنون بك هذه الحركة معك عندما كنت طفلاً ، فهناك فرصة جيدة الآن لأن تكرر نفس الأمر في مرحلة البلوغ

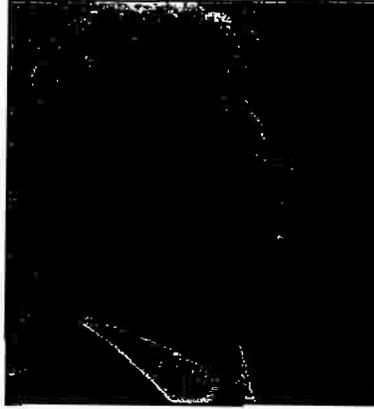
## ٢. لمس الأنف:

أحيانا يُمكن أن يكون لمس الأنف من خلال عدّة تدليكات سريعة للمنطقة تحت الأنف أو من خلال لمسة واحدة سريعة. كما أن النساء تُؤدّي هذه الحركة بلمسات أصغر من الرجال، ربما لتجنّب تلميح مكياجهن.



لمس الأنف

وهناك شيء مهم يجب أن نتذكره دائماً، وهو أن هذا التصرفات يجب أن تقرأ في المجموعات أو في السياق الذي تحدث فيه؛ فالشخص يُمكن أن يكون مصاباً بحُمى القش أو بالبرد لذلك يقوم بحك أنفه. ولقد وجد العلماء في جمعية ( معالجة الطعم والرائحة) الأمريكية في مدينه شيكاغو أنه عندما يقوم شخص بالكذب، فهناك مواد كيميائية معروفة باسم ( كاتيكول أمينز catecholamines) يتم إفرازها، مسببة الانتفاخ للنسيج داخل الأنف. ولقد استعمل العلماء آلات التصوير الخاصة التي تظهر مجرى الدم في الجسم واكتشفوا أن ذلك الكذب المتعمد يُسبب زيادة أيضاً في ضغط الدم. هذه التقنية التي استخدمها العلماء تشير بأن الأنف الإنساني يتوسّع بسبب الدم أثناء الكذب، وهي الظاهرة التي يشار إليها باسم (تأثير بينوكيو Pinocchio Effect). فضغط الدم المتزايد يسبب تمدد الأنف ويُسبب وخزاً في نهايات الأعصاب في الأنف، مما ينتج عنه شعور بالرجفة في حك الأنف باليد.



لم يكن لدي علاقة جنسية مع تلك المرأة

انت لا تستطيع رؤية التورم الحادث في الأنف بالعين المجردة لكن يبدو أن هذا هو ما استدعى حركة لمس الأنف. وتحدث نفس الظاهرة عندما يكون الشخص منزعجا، مثلها أو غاضبا. وقد قام كل من طبيب الأعصاب الأمريكي (ألن هيرش Alan Hirsch) والطبيب النفساني (تشارلز ولف Charles Wolf) بتحليل شامل لشهادة بيل كيلنتون أمام هيئة المحلفين الكبرى على قضيتته مع مونيكا لوينسكي ووجد أنه عندما كان يقول الحقيقة، نادرا ما قام بلمس أنفه ولكنه عندما كذب، قام بالتجهّم لحظة قيل أن يقوم بالإجابة على الأسئلة الموجهة إليه، وقام بلمس أنفه مرة كل أربع دقائق بمجموع كلي يصل إلى ٢٦ لمسة أنف في المجل. بالمقابل، بيل كيلنتون لم يمس أنفه في كل مرة كان يجيب بصدق فيها، كما قيل.

كما أن الدراسات التي تمت على الجسم من خلال تصويرها بالآلات التصوير الخاصة كشفت أن قضيب الرجل يمتلئ بالدم أيضا عندما يقول الأكاذيب. لذلك، فربما كان من الأولى لهيئة المحلفين أن تسحب بتطلون بيل كيلنتون للأسفل بدلا من توجيه نوعية من الأسئلة إليه مثل:

س - مدعي هيئة المحلفين الكبرى: السيد كيلنتون - لماذا عبرت الدجاجة الطريق؟

ج - يجب بيل كيلنتون: « ماذا تعني بالدجاجة؟ هل يمكن أن تعرف لي معنى الدجاجة رجاء؟ وأنا لم أعبر الطريق مع تلك الدجاجة.»

٢. ماذا عن الحكمة بالأنف؟

إن تلبية الشعور بالحكمة لأنف الشخص عادة عن طريق القيام بالفرك أو الهرش،

وهو ما يتعارض مع القيام بحركة للضربات الخفيفة الملامسة للأنف. وكَمَا هو الحال مَعَ تغطية الفم، فإن لمس الأنف يُمكنُ أَنْ يُستعملَ من كلِّ مِنَ المتحدثِ وذلك لإخفاء خداعه الخاصِ أو من قِبلِ المستمعِ الذي يَشكُّ في كلماتِ ذلك المتحدث. أما الشعور بالحكة فهو عادة حركة متكررة و مَعزولة أو خارج السياقِ العامِّ لحديث الشخصِ ومتعارضة معه.

#### ٤. تدليك العين:

« لَنْ أرى أيَّ شيءٍ، » قالها أحد القروود الحكيمة. وعندما لا يُريدُ طفلُ النَّظرَ إلى شيءٍ ما فهو سَيَغطِي عيونه بأحد أو كلتا يديه. وعندما لا يُريدُ شخصٌ بالغُ النَّظرَ إلى شيءٍ مقيتٍ، فمن المحتمل أن يقوم بتدليك أو فرك عينيه. إن فرك العينِ ماهو إلا محاولة من الدماغ لِحجب الخداع، أو الشك أو أي شيءٍ كرهه لا يراد النظر إليه، أو لِحجب إمعان النَّظرِ في وجه الشخصِ الذي تكذبُ عليه.



لا أستطيع أن أرى هذا فحسب

يُفركُ الرجالُ عيونهم عادة بشدة عندما يقومون بالكذب ، وإذا كانت الكذبة من الوزن الثقيل ، فهم سيقومون بالنظر للاتجاه الآخر في أغلب الأحيان. النساء أقل احتمالية لاستعمال تدليك العين - بدلا من ذلك، فهن سيستخدمن حركات لمس صغيرة ورفيقة فقط تحت العين، وهذا إما لسبب أنهن قد تعودن كبنات على تحجب جعل حركاتهن غليظة، أو بسبب أنهن يتجنبن تلميح الماكياج الذي يضعونه. وهن أيضا يقمن بتفادي تحديق المستمع لهن بالنظر بعيدا. ومن ضمن العبارات الشائعة «الاستخدام عبارة ( تكذب من خلال أسنانك).» وتشير تلك العبارة لمجموعة من الحركات تتمثل في إطباق الأسنان والابتسامة الزائفة، واصطناع الانهماك في تدليك العين. وهذه الحركة تستخدم من قبل الممثلين السينمائيين لتصوير النفاق ،

كما أنها تستخدم ضمن الثقافات الممثلة في الأدب واللياقة مثل الشعب الإنجليزي، الذين يفضلون ألا يخبروك بالضبط عن ماهية ما يعتقدونه.

#### 5. الإمساك بالأذن

تخيّل أنك تُخبرُ شخص ما، « إن تكلفة هذا هو فقط ٩٠٠ دولار، فيقوم الشخص بالإمساك بأذنه والنظر بعيداً إلى الجانب ويقول « هذه تبدو صفقة جيدة لي إلى حدّ كبير. » ويمكن ترجمة ما قام به هذا المستمع بمحاولة رمزية منه لمقولة ( لا أسمع شراً) فهو يُحاول متّع الكلمات التي يَسْمَعُها يوضَع اليَدَ حول أو على الأذن أو قيامه بشد شحمة الأذن. وهذه تعد النسخة المعدلة التي يتبعها البالغين من الناس من الحركة التي يقوم بها الأطفال بوضع الأيدي على كلتا الأذنين وذلك عندما يريدون حجب كلمات التوبيخ التي قد يوجهها لهم آباؤهم. وتتضمن الاختلافات الأخرى لمسكة الأذن القيام بالفرك خلف الأذن، وإدخال طرف الإصبع ذهاباً وإياباً داخل الأذن كمتقاب، أو القيام بسحب لشحمة الأذن أو القيام بثني الأذن بكاملها لتغطية فتحة الأذن.



لا أريد أن أسمع هذا

إن الإمساك بالأذن يُمكن أن يُشير أيضاً إلى أن الشخص قد سمعَ بما فيه الكفاية أو أنه يريد الكلام. وكما هو الحال مع لمس الأنف، فإن الإمساك بالأذن يستخدم من قبل الشخص الذي يكون في حالة من القلق. كما أن «الأمير تشارلز» يقوم بكلتا الحركتين سواء بالإمساك بالأذن ولمس الأنف في أغلب الأحيان عندما يدخلُ إلى غرفة مليئة بالناس أو يتجاوزُ حشد كبير. ونحن لم نر الأمير تشارلز يستخدم هذه الحركات من خلال الأفلام المصورة خاصة عندما يكون في وضع آمن داخل سيارته.

وفي إيطاليا، فإن مسكة الأذن تُستعمل للإشارة إلى شخص ما متخث أو كونه

شخصية تحب المرح.

٦- حك الرقبة



حركة تظهر الحيرة

يستخدم إصبع السبابة — عادة من اليد المستخدمة في الكتابة — بعملية حك جانب الرقبة الذي هو تحت شحمة الأذن.

وتُكشَفُ ملاحظتنا لهذه الحركة أن الشخص يقوم بعملية الحك هذه بمعدل خمس حكات في المرة الواحدة. ونادراً ما يكون عدد الحكات أقل من خمسة أو أكثر من خمسة. وهذه الحركة إشارة تتم عن الشك أو الحيرة وهي خاصية مميزة للشخص الذي يفعلها قائلاً: «أنا لست متأكدًا أنني موافق» وهذه الحركة تكون ملحوظة جداً عند تناقض اللغة اللفظية، على سبيل المثال، عندما يقول الشخص شيئاً مثل «أنا أفهم حقيقة مشاعرك» لكن قيام هذا الشخص بحك رقبته يُشير إلى أنه لا يعني ما يقول.

#### ٧. سحب الياقة

كان (ديزموند موريس Desmond Morris) واحد من أوائل من اكتشفوا أن الأكاذيب تُحدث شعوراً بالخز في أنسجة الوجه والرقبة الحساسة، و يتطلب ذلك القيام بعملية خدش لتلك الأنسجة بالأظافر. وهذا لا يدل على أن الناس الذين يشعرون بالقلق هم من سيقومون بخدش رقبتهم وحسب، بل إن ذلك يُقدّم تفسيراً جيداً حول قيام بعض الناس باستخدام حركة سحب ياقة القميص الذي يلبسونه عندما يكذبون ويشككون بأنهم قد تم ضبطهم وهو يفعلون ذلك. ضغط الدم المتزايد الناجم عن القيام بالخداع يسبب حالة من التعرق الذي يظهر على الرقبة عندما يشعر المخادع بأنك تشك فيه بأنه لا يقول الحقيقة.



الشعور بسخونه تحت الياقة

وهي تحدث أيضاً عندما يشعر شخص ما بأنه بالفضب أو الإحباط ويحتاجُ لسحب الياقة بعيداً عن رقبته في محاولة للسماح بالهواء البارد بالدخول. عندما ترى شخصاً ما يستعمل هذه الحركة، فقم بسؤاله (هل يُمكنك أن تُكرّر ذلك رجاءً؟) ، أو (هل يُمكنك أن تُوضّح هذه النقطة، من فضلك؟) ، وهذا من شأنه أن يُسبب انسحاب الشخص المخادع من لعبته.

#### ٨. الأصابع في الفمّ

إن وضع الأصابع في الفم يعد محاولة لا شعورية من قبل الشخص للرجوع إلى أمان الطفولة عندما كان يمصُّ صدر أمّه، وهي تحدث عندما يكون الشخص تحت ضغط فالطفل الصغير يستبدل صدر أمّه بقيامه بمص إبهامه أو البطانية مثلاً ، بينما يَضِغُ الشخص البالغ أصابعه في فمّه ويمص السجائر والأقلام والقليلون والأقداح، ويمضغ العلكة.



التطمينات مطلوبة هنا

أكثر حركات اليد نحو الفم يُمكنُ أن ترتبط بالكذب أو الخداع لكن وضع الأصابع مباشرة في الفم يعد إشارة خارجية تنم عن الحاجة الداخلية للاطمئنان ، لذلك فإن إعطاء هذا الشخص ضمانات وتطمينات يعد تحركا إيجابيا.

### حركات التقييم والملاحظة

المتحدث الجيد هو الذي يُعرف «بغريزته» متى يكون جمهوره مهتمين بما يَقُوله ويُمكنُ أن يعرف أيضاً أن مستمعيه قد نالوا كفايتهم من الحديث. كما أن حس البائع جيد يرشده إلى اللعب على الوتر الحساس للعميل ، ويعرف مواضع اهتمام العميل بالضبط. ويُعرفُ كُلُّ محاضرِ الشعور الفارع الناتج عندما يقوم بمحاضرة إلى أشخاص لا يتفاعلون أو يتكلمون معه إلا قليلاً جداً و يجلسون يُراقبون ما يحدث هناك وحسب. ولحسن الحظ، فهناك عدد من حركات لليد نحو الخد واليد نحو الذقن والتي يمكن استخدامها كترمو متر للتعرف على الموقف الذي يتخذه الشخص كونه يتعامل مع الأمر ببرود أو يتفاعل معه بحرارة، كما أنها إشارات تدل على حسن أداء المتحدث من عدمه.

### السام:

عندما يبدأ المستمع باستعمال يده لدعْم رأسه، فهذه تعد إشارة بأن السام قد حلّ عليه وما يده المساندة إلا محاولة منه لرفع رأسه لمنع نفسه من النوم. إن درجة سأم المستمع تُتعلّق بمدى الدعم المقدم من ذراعه ويده لإسناد رأسه.

ويبدأ الأمر عادة بالذقن حيث يتم دعمه من قبل إصبع الإبهام وبعد ذلك يتم ذلك باستخدام قبضة اليد بينما يتضاءلُ اهتمام المستمع. ثم تبدو حالة نقص الاهتمام الشديد متى تمت عماية ساند أو دعم الرأس بالكامل من قبل اليد (انظر الصورة بالأسفل) ، وتُحدثُ إشارة منتهى السام متى كان الرأس بالكامل مدعوماً من قبل الأيدي وسماع أصوات الشخير بشكل واضح.



اليد تدعم الرأس منعاً للشعور بالنعاس

إن النقر بالأصابع على المنضدة وكذا النقر المستمرة من الأقدام على الأرضية يساء فهمه في أغلب الأحيان من قبل المتحدثين المحترفين حيث أنهم يظنون أن تلك الحركات تشير إلى السأم ، لكنها في الحقيقة تشير إلى نفاذ الصبر فإذا كنت تُخاطبُ مجموعة الناس وترى منهم هذه الإشارات ، حينها سيكون مطلوباً منك أن تقوم بتحريك استراتيجي يجعل ذلك الشخص الذي يقوم بالنقر بأصابعه أو قدمه يشترك في المحادثة لتفادي تأثيره السلبي على المستمعين الآخرين. فأي جمهور يستعرض إشارات نفاذ الصبر والسأم سوية فليسان حالهم يُخبر المتحدث أنه قد حان وقت الانتهاء من الحديث.

« هل تتكلم أثناء نومك؟ » سأل المتكلم فجاءته الإجابة بـ (لا) فقال إذن رجاء لا تتكلم أثناء نومي أنا».

إن سرعة النقر بالقدم أو بالإصبع مرتبطة بمدى نفاذ صبر الشخص — فكلما ازدادت وتيرة النقر ، كلما كان المستمع قد نفذ صبره بشكل أكبر.

### إشارات التقييم

تبدو الإشارات عندما يقوم شخص بالتفكير والتقييم لأمر في صورة يداً مغلقة تستند إلى الذقن أو الخد ، في أغلب الأحيان مع إصبع السبابة مشيراً إلى أعلى. وعندما يبدأ الشخص بفقدان الاهتمام بالموضوع لكنه ما يزال يريد أن يبدو مهتماً لأجل الجمالة والكياسة ، فسيتم تعديل موضع الاستناد بحيث تصبح مؤخرة اليد هي التي تدعم الرأس بينما يحل السأم.



إنها مهتمة بإجراء تقييم لما تسمع - فالرأس تدعم نفسها وتتم إراحة اليد على الخد يستعمل المدرء المتوسطون في المرتبة هذه الحركة في أغلب الأحيان لاختلاق الاهتمام أمام رئيس الشركة الذي يلقي عليهم خطاباً أجوف خالياً من المعاني. ومع ذلك ولسوء حظهم ، فحالما تبدأ اليد بدعم الرأس في أية حال ، يفترض سرهم و من

كيف يمكن قراءة أفكار الآخرين من خلال إشاراتهم

المحتمل أن يشعر الرئيس بأن البعض من المدراء منافق أو يستعمل إشارة خاطئة لجرد التملق.



لديه أفكارا سلبية

فالاهتمام الأصيل يبدو عندما تكون اليد مستندة إلى الخد قليلا وليس عندما تستعمل تلك اليد كدعامة للرأس بشكل أساسي. وعندما تشير السبابة بشكل عمودي إلى الأعلى من الخد بينما الإبهام يدعم منطقة الذقن، فحينها يمكن القول أن المستمع لديه أفكار سلبية حول المتحدث أو الموضوع الذي يناقشه. وأحيانا قد يتحرك الإصبع السبابة للقيام بعملية فرك أو سحب للعين عند استمرار تلك الأفكار السلبية.



لقد سمع بما فيه الكفاية - أو أنه فقد الاهتمام بما يسمع

هذه الحركة (أعلاه) يتم فهمها بشكل خاطئ في أغلب الأحيان كإشارة دالة على اهتمام الشخص بما يسمع، لكنه في الحقيقة فإن وضعية الإبهام المساند تحت منطقة الذقن يشير إلى حقيقة تأزم الموقف لحد كبير. فكلما احتفظ الشخص بمجموعة الإشارات لفترة طويلة ، كلما أثر ذلك على موقفه المتأزم طووال اتخاذه لتلك الوضعية. إن هذه التجمع للإشارات يدل على أنه من المطلوب اتخاذ إجراء فوري من قبل المتحدث، وذلك أما بإشراك المستمع في ما يقوله أو بإنهاء اللقاء. فأي تحرك بسيط، مثل تسليم شيء إلى المستمع لتعديل وضعيته، من شأنه أن يؤدي إلى تغيير في الموقف.



المفكر (رودن Rodin) يظهر موقفا من التأمل والتقييم، ولكن وضعية جسمه من حيث دعم اليد للرأس تكشف عن شخصا مكتئبا.

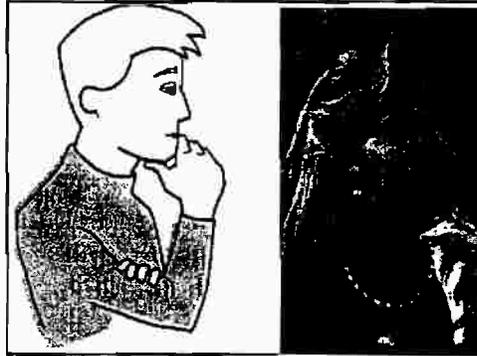
### كذب الضيف في المقابلة:

من خلال مقابلة أجريناها لرجل وصل إلينا من خارج البلد والذي كان قد تقدم بطلب للحصول على وظيفة بشركتنا. وطوال فترة المقابلة أبقى هذا الرجل ذراعيه وساقيه في وضعية متقاطعة، كما استعمل مجموعة من الحركات الخاصة بالتقييم تدل على تأزم في نفسه، وكان لا يستعمل راحة يده إلا قليلا، كما أنه بدا شارد الذهن معظم الوقت. ومن الواضح أنه كان هناك شيء يقلقه، لكننا وفي المراحل الأولى للمقابلة لم يكن لدينا معلومات كافية للقيام بتقييم دقيق فيما يخص سلبية إشارات تلك. فقمنا بسؤاله بعض الأسئلة حول أرياب أعماله السابقين في بلده الأصلي حيث جاء. فتضمنت أجوبته سلسلة من حركات لفرك عينه ولمس أنفه، وكان لا يزال يبدو شاردا. فقررنا في النهاية ألا نوظفه بشركتنا، اعتمادا

على ما رأيناه من تضارب بين أقواله وأفعاله. و كُنّا فضوليين حول حركاته المخادعة، فقمنا بالاتصال برؤسائه فى الشركات التى كان يعمل بها فى بلده الأم، واكتشفنا بأنه أعطى لنا معلومات خاطئة حول ماضيه. فهذا الشخص قد افترض بأن ربّ العمل الجديد فى البلاد الأخرى لن يهتمّ بالتدقيق والسؤال عنه فى شركات أخرى فيما وراء البحار، ولولا أننا كنا مدركين لإشارات لغة الجسد، لكنا قد ارتكبنا خطأ فادحا بتوظيف ذلك الشخص المخادع.

### مداعبة الذقن:

فى المرة القادمة عندك تتاح لك الفرصة لتقديم فكرة خاصة بك إلى مجموعة الناس، قم بملاحظتهم بعناية بينما تقوم بتقديم تلك الفكرة إليهم، فستلاحظ بأن أكثرهم سيقوم برفع إحدى يديه نحو وجهه ويقوم بحركة تدل على قيامه بعملية تقييم. وعندما تصل حتى نهاية استعراضك للأفكار التى تطرحها، وتطلب من المجموعة الموجودة إعطاء الآراء أو الاقتراحات حول أفكارك، حينها ستتوقف إشارات التقييم عادة و سترى أنه ستبدأ حركة جديدة من عملية (مداعبة الذقن). هذه الحركة على الذقن ماهى إلا إشارة بأن المستمع يمرّ بعملية اتخاذ القرارات.



الشكل الأنثوى من مداعبة الذقن اتخاذ القرار

وعندما تقوم بسؤال المستمعين عن قرارهم و يبدوون بدورهم فى مداعبة ذقونهم، ثم توقع أن تكون حركاتهم التى تلى ذلك هى التى ستشير إلى كون قرارهم سلبيًا أو إيجابيًا. وستكون أفضل إستراتيجية لك بأن تبقى هادئًا وتراقب حركاتهم القادمة، والتي سوف تشير بدورها إلى القرار الذى تم التوصل إليه. على سبيل المثال، إذا تمت مداعبة الذقن مصاحبة لحركة تقاطع وثنى الأذرع والأرجل، مع اتخاذ الأشخاص وضعية الاستراحة فى كرسيهم عن طريق الرجوع بظهورهم إلى الوراء مستدين على ظهر المقعد، فهذا سيكون مؤشرًا على أن الجواب سيكون «لا». وهذا سيعطيك فرصة مبكرة لإعادة عرض المنافع الخاصة بأفكارك مرة

أخرى قبل أن يرفض الشخص الآخر ويقول « لا » ، مما يجعلك من الصعب عليك حينها التوصل إلى اتفاقية معه.

ومن ناحية أخرى، فلو صاحب مداعبة الذقن الميل بالجسم إلى الأمام ، مع وضعية للأذرع مفتوحة أو تقوم بتصفح ومطالعه اقتراحك ، فعندئذ فهناك فسيكون أمامك فرصة بأن تتم الموافقة على طلبك أو أنهم سيقولون لك ( نعم) ويمكن أن تمضي قدما كما لو كانت الاتفاقية أمرا محسوما لصالحك.

### مجموعة إشارات المماطلة أو كسب الوقت

بعض الأشخاص ممن يلبسون النظارات أحيانا يتبعون مجموعة الحركات الدالة على قيامهم بالتقييم بنزع نظاراتهم ووضع واحد من أذرع الإطار في الفم بدلا من أن يستعملوا حركة مداعبة الذقن وذلك عندما يقومون باتخاذ قرارهم. وبالمثل، فإن مدحّن السجائر سيأخذ نفسا من سيجارته، بينما يقوم شخص آخر بوضع قلم أو إصبعه في فمه بعد أن يتم سؤاله عن قراره، وكل تلك الأساليب إشارة بأن الشخص غير متأكد ويحتاج إلى المزيد من الاطمئنان. إن قيام الشخص بوضع شيء ما في فمه يسمح له لتوقف ولا يشعر حينها بأنه مضطرب إلى إعطاء ردّ فوري.

أحيانا فإن الحركات التي تدل على السأم، والتقييم واتخاذ القرار تجرى متحدة في مجموعات، كلّ منها يظهر عنصرا مختلفا تشكل في مجملها موقفا هذا الشخص.

ويظهر الرسم التالي إشارة تدل على القيام بعملية التقييم وقد انتقلت إلى الذقن، و لربما تمسّد أو تداعب اليد الذقن أيضا. هذا الشخص يقيم المقترح ويقوم برسم الاستنتاجات بشكل آني في نفس الوقت.



تجمع لإشارات تدل على اتخاذ القرار / والتقييم في نفس الوقت

## كيف يمكن قراءة أفكار الآخرين من خلال إشاراتهم

عندما يبدأ المستمع بفقد اهتمامه بالمتحدث، تبدأ الرأس بالاستناد إلى اليد. وتظهر الصورة القادمة عملية تقييم مع الرأس مدعومة من قبل الإبهام حيث أصبح المستمع غير مهتما.



تجمع لإشارات دالة على القيام بالتقييم، اتخاذ قرار، والسأم



الممثل «أرنولد شوآرزنجر» يوضح وجهة نظره بينما يقوم المذيع بالتفكير فيما يقال

عندما تقول أن شخصا ما «يسبب لك (ألمًا في الرقبة pain in the neck)»، فأنت بلا شك تشير إلى عضلة صغيرة جدا والتي تتصلب في الرقبة — والتي في أغلب الأحيان تسمى goosebumps — مما يؤدي إلى انتصاب للشعر في فروة الرأس، والذي يؤدي بدوره لأن يجعلك تبدو مخيفا، بسبب شعورك بأنك مهدد أو غاضب. وهو نفس الشيء الذي يحدث كرد فعل عند كلب غاضب وذلك

بانتصاب شعره عندما يواجه بكتب عدائي آخر. ويسبب رد الفعل هذا وخزا تشعر به خلف رقبتك وذلك عندما تبدو معبطا أو خائفا.



حركة تشير الى ( ألم فى الرقبة )

دعنا نفترض ، على سبيل المثال ، بأنك سألت شخصا ما أن يقوم بخدمة صغيرة لك وبأنه نسي أن يقوم بها ، و عندما تسأله عن النتيجة ، يقوم بلطم إمّا جبهته أو المنطقة التي خلف الرقبة ، وذلك كما لو كان يضرب نفسه بشكل رمزي. وبالرغم من أن لطم الرأس يستخدم للدلالة على النسيان ، إلا أنه من المهم ملاحظة ما إذا كان الشخص يقوم بلطم الجبهة تحديدا أم الرقبة. فإذا قام الشخص بلطم جبهته ، فهو بذلك يشير بأنه لم يخف منك وأنت تذكره بنسيانه لطلبك. ولكن عندما يلطم الشخص الجزء الخلفي من رقبتك ، والذي يعد رد فعل طبيعي ناجم عن انتصاب العضلة الموجودة خلف الرقبة ، فهي إشارة مدلولها بأنك تشكل له ( ألما فى الرقبة ) لذكرك هذا الأمر.

ولقد وجد (جيرارد نيرينبيرج) Gerard Nierenberg ، من معهد المفاوضات في نيويورك ، بأن أولئك الذين يفركون خلف الرقبة بشكل اعتيادي ، يميلون لأن يكونوا أناسا سلبيين ، بينما أولئك الذين يفركون جباههم بشكل اعتيادي لتذكير أنفسهم بخطأ ما ، يميلون لأن يكونوا أكثر انفتاحا وانقيادا.



### تعاقب نفسك عن طريق لطم نفسك

اكتساب القدرة على ترجمة حركات «اليد نحو الوجه» بدقة في ظروف معينة تتطلب وقتا وملاحظة. فعندما يستعمل شخص أي من حركات (اليد نحو الوجه) التي تمت مناقشتها في هذا الفصل، فمن المعقول افتراض أن أفكارا سلبية تدور في ذهنه. إن السؤال الذي يطرح نفسه هنا، ما هو الفكر السلبي؟ إنه يمكن أن يكون شكاً، خداعاً، حيرة، مبالغة، تخوف أو كذبا صريحا. إن المهارة الحقيقية تكمن في القدرة على ترجمة السلبيات، وتمييز من منها يعد صحيحا. وهذا يمكن تحقيقه بأفضل ما يكون بتحليل الحركات التي تسبق حركة اليد نحو الوجه وترجمتها داخل السياق كما نؤكد دوما.

### لماذا كان يخسر «بوب» دائما في لعبة الشطرنج

كان لدينا زميل يدعى (بوب Bob)، الذي يحب ويستمتع بلعب الشطرنج. تحديناه في مسابقة للعب الشطرنج، وقمنا بتصوير عملية اللعب بالفيديو سرا للقيام بتحليل لغة جسده لاحقا. ولقد كشف الفيديو بأن بوب كان يفرك أذنه في أغلب الأحيان أو يلمس أنفه أثناء اللعب، لكن كان ذلك فقط عندما كان غير متأكد من حركته القادمة لأجزاء الشطرنج. ولاحظنا بأنه عندما كان «بوب» يرسل إشارة بأنه ينوي تحريك قطعة شطرنج ويلمسها، فإن لغة جسد بوب كانت تشير إلى ما كان يفكر به بشأن التحرك المقترح. وكان عندما يشعر بأنه يمكنه أن يتقلب على حركة قام بها غريمه، ومن المحتمل أيضا أنه كان يفكر في نفس الوقت للقيام بحركة مضادة، وكان يقوم بإشارة (وضعية القبضة) بيديه للتأكيد على ثقته بما يفعل؛ بينما عندما كان مضطربا أو حزينا، يستعمل أسلوب (تغطية الفم) أو (سحب الأذن) أو (حك الرقبة). لقد كان يمكن التنبؤ بما سيقوم به «بوب» بشكل كبير، لذلك

عندما قمنا بشرح الحركات التي يقوم بها بوب سرّاً إلى الأعضاء الآخرين لمجموعة الشطرنج الخاصة بنا ، استطاع معظمهم هزيمة بوب المسكين وذلك عن طريق توقع أفكاره من خلال لغة جسده. وبالمناسبة بوب لم يتم إهداء بوب نسخة من هذا الكتاب.

### المعنى المزدوج:

أثناء تصويرنا لإحدى المقابلات والتي قمنا بتصويرها بالفيديو ، غطى الشخص الذي تجرى معه المقابلة فمّه فجأة وفرك أنفه بعد أن تم توجيه سؤال له من قبل الشخص الآخر الذي كان يدير المقابلة. ولقد استعمل حركة ( تغطية الفم ) لعدّة ثواني قبل أن يقوم بالإجابة ، ثم عاد إلى موقفه المفتوح في المقابلة. إلى تلك النقطة في المقابلة ، كان هذا الشخص الذي تتم معه المقابلة ذا موقف مفتوح تجاهها ، فقد كانت أزرار معطفه مفتوحة ، ويومئ برأسه ويميل إلى الأمام ، وكانت راحتا يديه مفتوحتان عندما كان يجيب على الأسئلة ، لذا فقد اعتقدنا أن حركته الوحيدة والتي جاءت متناقضة مع باقي الحركات المنفتحة له يمكن أن تعزل أو تكون خارج السياق. وبمراجعة شريط الفيديو مع هذا الشخص ، سألناه حول حركة تغطية فمّ يديه ، فقال بأنه عند توجيه ذلك السؤال إليه ، اعتقد بأنه يمكنه أن يردّ بإحدى طريقتين: إحداهما سلبية ، والأخرى إيجابية. وبينما كان يفكر بشأن رد فعل من يجري المقابلة تجاه ذلك الجواب السلبي إن قاله ، فوجد نفسه يغطّي فمّه.

وعندما فكر في الجواب الإيجابي، ترك يده من على فمّه و استأنف موقفه المفتوح تجاه المقابلة. لقد كانت حيرته حول ردّ الفعل المحتمل للشخص الذي كان يدير المقابلة تجاه الإجابة السلبية أدت إلى حركة تغطية الفمّ المفاجئة.

وهذا يوضح كم هو من السهل أن يكون لدينا سوء فهم لحركة اليد تجاه الفم ، وأننا يمكن حينها أن نقفز إلى استنتاجات خاطئة.

