

العين الناطقة



**** كيف نحكم على الآخرين من خلال عيونهم ؟**

العين من أقوى الدلائل التي تكشف حقيقة الإنسان ، فهي تنطق وتتحدث أفضل من اللسان.

**** ما هي أنواع العيون ودلالاتها ؟**

1- العين الواسعة: تدل على سعة النظر، صاحبها يفكر قليلاً ويرى كثيراً.



2- العين الطويلة: تدل على قلة الرؤية وقوة البصيرة وتدل أيضاً على الرقة والعطف والرقى.

3- العين الجاحظة: يكون صاحبها شخصاً لا يميل إلى التدقيق ويكون موهوباً في الكتابة وتعلم اللغات.



4- العين الغائرة: صاحبها ينظر إلى الشيء فيفهم تفاصيله جيداً.



- 5- اتجاه العين للأعلى: دليل على التدين وكثرة التوسل.
- 6- اتجاه العين للأسفل: دليل على التواضع.
- 7- انكسار الأجزاء: دليل على الرزانة والرجوع من الخطأ.
- 8- العينان المتلاصقتان: دليل على حدة الذهن والخيانة.
- 9- العينان المتباعدتان: دليل على العبقرية وحب الخير.
- 10- العينان المتباعدتان جداً: فذلك دليل على الغباء والغلظة.

• ألوان العيون :

- 1-العيون الزرقاء: دليل الجرأة والإقدام ، والنقاء ، والوفاء ، والتضحية وإذا كانت الزرقاة خفيفة فهي دليل الأنانية.
- 2-العيون السوداء: عيون جميلة ، هادئة ، تدل على الإخلاص والذكاء.
- 3-العيون الرمادية القاتمة : أصحابها ذوو قوة نفسية ، يمتازون بالبرقة والعاطفة ، أوفياء ومثاليون.
- 4-العيون الشهباء: هي العيون السمراء التي يخالطها لون آخر وهي دليل الذكاء والعاطفة عند الرجل وسهولة الانقياد وتغلب العقل على العاطفة عند المرأة.
- 5-العيون السمراء: تغلب عليها سيطرة العواطف الرقيقة ، ويتميز صاحبها بالتفكير السليم والقدرة على حل المشكلات.

• أنواع الأنف والضم ودلالاتها :

- 1- الأنف العبرى : وهو مرتفع ومقوس ومضغوط عند الطرف وهو دليل على المهارة فى التجارة والقوة والشجاعة.



- 2-أنف ولنجتون: هو أنف مقوس به عظمة تبرز فى الجزء الأعلى ويدل على قوة العزيمة وبعد النظر وحسن التصرف.

3- الأنف الإغريقي: أنف مستقيم يميل إلى القصر ،
ويدل على مواهب فنية وحب الجمال، والأنف
الإغريقي مستو على خط واحد مع الجبين ويدل على
الذوق ، والدقة ، والأناقة وهو من علامات الحسن
والجمال.



4- الأنف الروماني: يمتاز بارتفاع القصبة ويدل على العظمة والإقدام
وعزة النفس.



5- الأنف القصير: يدل على الميل إلى الحذر وانقياد للعاطفة وتمسك
بالرأى.

6- الأنف المدبب : يدل على حب الاستطلاع.

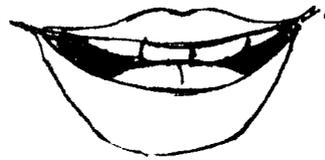
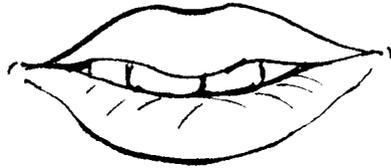
7- الأنف القصير الغليظ: يدل على العنف والبلادة.

8- الأنف الدقيق خفيف التقوس: يدل على العصبية ، الشعور
بالاضطهاد، الرقى والميل إلى الفن والأدب.

• ما هي أنواع الضم ودلالاتها :

1- الشفاه الغليظة : تشير إلى ميول مادية ، اهتمام بالملبس الجيد والطعام
الشهى.

- 2- تدنى الشفاه السفلى الغليظة : ميول غير حضارية عميقة.
- 3- الفم غير المستوي: دليل على البدائية والتذبذب فى الآراء.
- 4- الشفاه الرقيقة: تدل على سرعة الغضب مع الأنانية والارومانسية وحب السيطرة.
- 5- فم كيوبيد: يدل على حب المرح وروح الدعابة.
- 6- الفم الكبير : دليل التسامح وسمو التفكير.
- 7- الشفاه العليا العريضة: دليل على الفصاحة والنبوغ وحب الفكاهة.
- 8- الفم الصغير: يدل على طبيعة سطحية واعتماد على الغير فى الآراء والأعمال.
- 9- ميل زوايا الشفاه للتجمع: يدل على حب الفرح والسرور والغناء.



**** هل دلالات الأنف والفم دليل قوى ووحيد على شخصية الآخرين ؟**
 إلى حد ما ، ولكن نظرًا لاشتراك الأنوف مثلاً مع نوعين أو أكثر، فمن
 الأفضل التروى والبحث أيضاً فى الملامح الأخرى.

أنواع الأذن ، الخد ، الذقن ،

والرقبة ، ودلالاتها



**** ما هي أنواع الأذن المختلفة وهل لها دلالات مثل باقى أعضاء الوجه؟**



تدل الأذن على صفات لا تدل عليها أعضاء الوجه الأخرى ولكنها بالقطع لها دلالات، مثل:

- الأذان الصغيرة الملتصقة بالرأس: تدل على رقى الذوق ، والأدب، والرقّة.
- الأذان الكبيرة البارزة: تدل على العناء والتمسك بالرأى.
- الأذان الكبيرة المتوسطة المسافة مع الرأس: تدل على الكرم والتسامح والرقّة
- الأذان البارزة المضطربة الشكل: تدل على العنف ، والقسوة وشدة الغضب.

**** هل للخد دلالات أيضاً على شخصية الإنسان ؟**

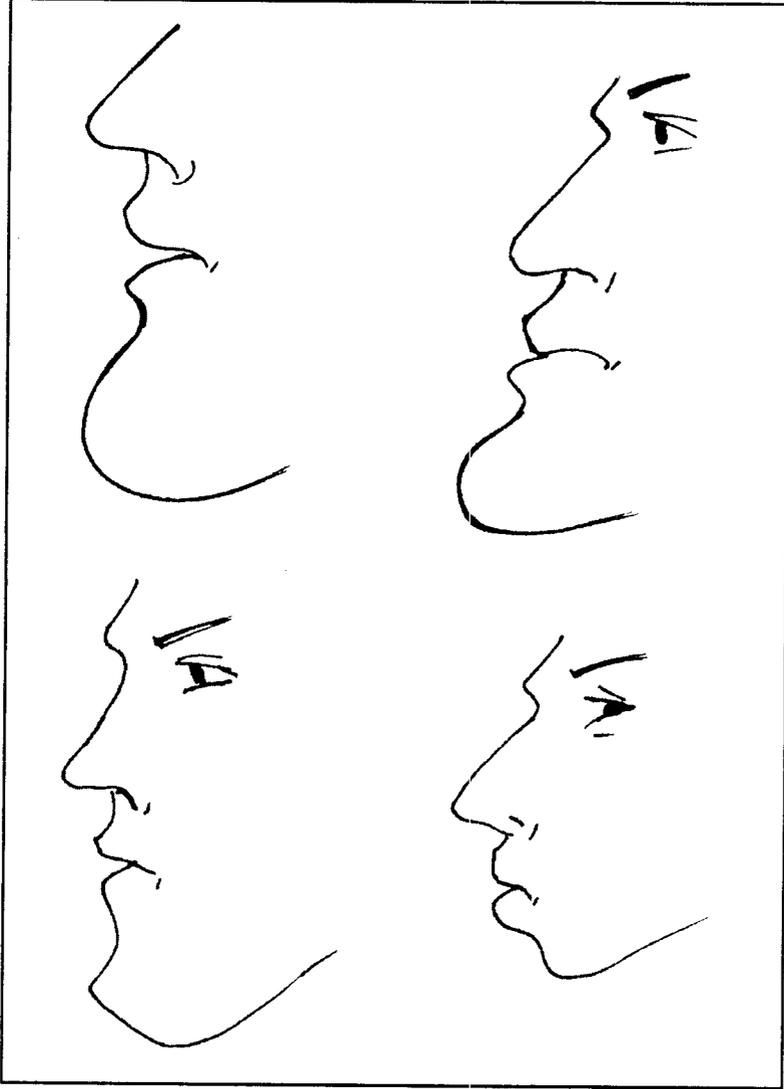
تختلف دلالات الخدود باختلاف أشكالها وألوانها، فمثلاً :

- الخد المستدير الوردى: يدل على صحة الجهاز الهضمى وحيوية المزاج.

• الخد المستدير الباهت: يدل على الخجل الشديد ويدل على رقة الطبع والحس المرهف.

• غمازة الخد: تدل على سلامة النية والبراءة.

** ما هي أنواع دلالات الذقن ؟



• الذقن البارز: دليل الحب والثبات.

- الذقن القصير الضامر: دليل الضعف والكره.
- الذقن المحدد (بارز إلى الأمام باستدارة): يدل على الحب والوفاء والتسامح.
- الذقن المربع الضيق: دليل على الميل لعمل الخير والمغامرة.
- الذقن المربع الواسع: دليل على الحب الشديد ، العناء والكفاح.
- الذقن المستدير الواسع: يدل على حب الجمال ، حسن الخلق ، الثبات، والإصرار على الحب رغم القهر.
- الذقن المدبب: دليل على ضيق التفكير وحب الاستطلاع.
- الذقن المربع المتناسق مع التقاطيع: يدل على قوة الأخلاق الشجاعة والشرف.
- الذقن المائل إلى الخلف: يدل على ضعف العزيمة ، قلة الشجاعة والثرثرة.
- الذقن العريض المائل إلى الخلف: يدل على الضعف والعناد.
- الذقن البارز: يدل على قوة الإرادة، المثابرة، التحفظ، الحياء والعزلة عن الآخرين.



** ما هي أنواع دلالات الرقبة ؟

- الرقبة الغليظة القصيرة: دليل على القوة والشجاعة والصبر وقوة البدن.
- الرقبة الدقيقة: تدل على الخوف واللطف والرقية.

شخصيتك من طريقة مشيتك



** هل طريقة المشى تكشف عن شخصية الإنسان ؟

إذا قمنا باستثناء الأشخاص الذين لديهم عيوب جسمية، وإذا استبعدنا الحالات المزاجية والظروف الخارجية ، فإن طريقة المشى تدل على بعض الصفات والسلوكيات عنده حسبما أشارت الكثير من الدراسات.



** ما هي أنواع المشى ودلالاته ؟

1- المشى الفوضوى: كأن يمشى الشخص متعلقاً بذراع صديق أو أن يكون معتاداً على التحدث بالهاتف وكتابة الملاحظات وقراءة المجلات والصحف أثناء المشى ويدل على أن الشخص لا يشعر بالأمان النفسى كما أنه يدقق قبل أن يصدر القرارات.

2- المشى السريع: ليس ركضاً وإنما سرعة الخطوات، ويدل على النشاط والحيوية وسرعة حل المشكلات ، وأن الشخص يعرف ما يريد تماماً ويسعى نحو تحقيق أهدافه .

3- المشى البطيء: ليس متكلفاً ولكن على مهل ويدل على الاعتزاز بالنفس والهدوء والصبر وتقديس الحياة الزوجية .

4- المشى الثابت: لا توجد خطوة أكبر من الأخرى ويدل على ثبات التفكير ورجاحة العقل والحزم فى الأمور .

5- المشى بخطى ذات رتم: يكون هناك إيقاع ملحوظ ومميز للشخص أثناء المشى يدل على اللامبالاة وكذلك حب السيطرة والأنانية .

6- المشى برشاقة: برقبة مستقيمة ورأس مرتفع يدل على: احترام النفس ، الشجاعة ، والتميز ، والإبداع . وهى مشية القادة وأصحاب المناصب العالية .

7- المشى باختيال: يدل على التكبر وحب الظهور وكذلك يدل على الإحساس بالقيود التى تفرضها التقاليد والأعراف والرغبة فى تحطيمها .

• إشارات الرأس :

** ما هى إشارات الرأس ودلالاتها ؟



إشارات الرأس مثال للإشارات التى لا يختلف مدلولها فى مختلف المجتمعات

● إيماءة الموافقة.

● هزة النفي.

**** هل تختلف إشارات الرأس من بلد لآخر؟**

نعم ، فمثلاً إيماءة الرأس لأسفل تدل على الموافقة في الشرق الأوسط ومعظم بلاد العالم ولكن في اليابان إشارة الموافقة هي وضع كلتا اليدين على الصدر، ثم إنزالهما مع انحناءة احترام.

**** ماذا يعنى الميل بالرأس لأحد الجانبين؟**

هي إشارة إلى الإنصات لشيء مثير للانتباه.

**** ماذا يعنى ضرب الرأس باليد؟**

دليل على الإحباط وخيبة الأمل.

**** ماذا يعنى إسناد الرأس على اليد؟**

إشارة تعنى الملل وانسدال الجفون أو الاستناد بالذقن على الصدر يعنى اشتداد الملل.

● طرق الجلوس ودلالاتها :

**** ما هي طرق الجلوس المختلفة وعلام تدل؟**

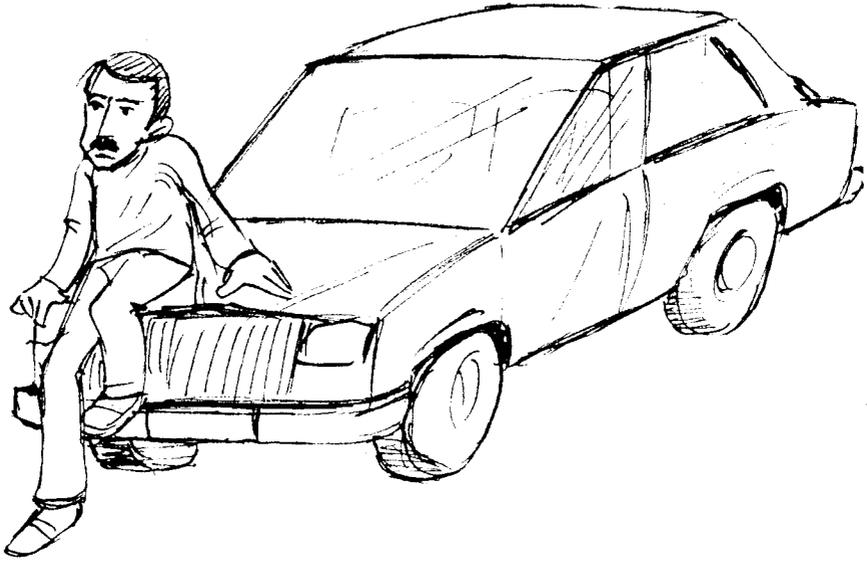


• القرفصاء : جلوس القرفصاء مع وجود المقاعد والأرائك ، تشير إلى محاولة الظهور بالذكاء ، المودة وحب الاعتبار، ويكشف عن طفولة سعيدة.

• الجلوس أو الوقوف باستقامة: دليل على الثقة والاعتزاز بالنفس، والنجاح فى العمل.

• الانتشار على المقعد: بعض الناس يتمدد على المقعد باسقاطاً ساقيه وذراعيه وهذا يدل على حب الذات، الفوضى والتهور.

• الجلوس على السيارة: دليل على التفاخر بملكية الشيء.



• الاستلقاء إلى الخلف وإسناد الرأس على اليدين: دليل على الثقة بالنفس والتمسك بالرأى.

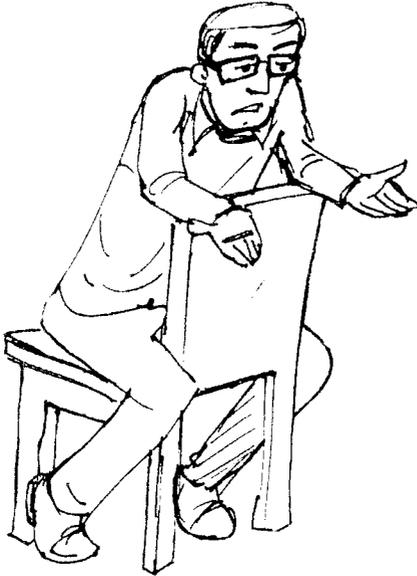
• الساقان المتقاطعتان مع إحكام القبضتين على مسندى المقعد: تشير إلى أن الشخص يكبح مشاعره وانفعالاته.

** ماذا يعنى الجلوس بوضع ساق فوق الأخرى ؟

الجلوس بوضع ساق فوق الأخرى يدل على موقف سلبي ولكن ليس فى كل الأحوال ، فأحياناً يعنى الرغبة فى الإحساس بمزيد من الارتياح ، فيجب أن نلاحظ بعض العلامات الأخرى حتى نستطيع الحكم بطريقة صحيحة .



** ماذا يعنى الجلوس على مقعد فى وضع مقلوب ؟



إن الشخص الذى يفضل هذا الوضع أثناء الجلوس يتميز بشخصية تفرض سيطرتها على الآخرين، وبهذا الوضع يوفر الحماية لنفسه ضد من يجالسهم تحسباً لحدوث مجادلات عنيفة بسبب سيطرته على الحديث وإشعار الآخرين بالملل.

**** كيف أفرق بين الموقف السلبي ووضع الارتياح في جلسة الساق فوق الأخرى ؟**

إذا كان الوضع التقليدي بوضع الساق فوق الأخرى لا يصاحبه علامات أخرى، فهذا وضع طبيعي عادي ، ولكن إذا صاحب الجلسة لف الذراعين حول الصدر ، فهذا يدل على موقف سلبي أو احتجاج.

**** ماذا يعني الجلوس مع اتخاذ وضع الإقدام ؟**

يعنى أن هذا الشخص على وشك اتخاذ القرار.

**** ماذا يعني الجلوس مع رفع ساق على مسند المقعد ؟**

يدل هذا الوضع على عدم الاكتراث بالآخرين وعدم توافق مشاعرهم وأفكارهم مع هذا الشخص وهو شخص مشاكس ، متذمر ينبغى التعامل معه بحذر.



لغة الجسد فى مجال العمل



**** كيف أتفادى كشف ابتسامتى المزيفة عندما يلقي مديرى نكتة عرضية فى اجتماع ما ؟**

عندما يعقد اجتماع ما لمؤسسة أو إدارة ويلقى المدير نكتة عرضية نجد أن معظم الحاضرين يصطنع ابتسامة مزيفة تظهر بوضوح فى عضلات زاويتي الفم التى تشد وترخى فى الاتجاه الأعلى أما فى الابتسامة الحقيقية فإن أطراف العينين تتقلص أيضاً.



**** أعمل فى مجال تكثر فيه المقابلات والاجتماعات وعقد الصفقات وأريد أن أسأل هل تؤثر لغة الجسد من حركات وإشارات على نجاح عقد صفقة أو نجاح مهمة أكلف بها ؟**

لغة الجسد هامة جداً فى مجال الأعمال ، لأن لغة الجسد الإيجابية تتسم بالقوة ، أما إذا أخذت شكلاً سلبياً فسيؤثر هذا على الآخرين ويأخذ اتجاهاً معاكساً لما نريد تحقيقه.

**** هل طريقة دخولي الاجتماع تؤثر على سير الاجتماع ؟**

نعم ، فإذا دخلت إلى غرفة الاجتماعات تجر قدميك أو تتسلل فسيذل هذا على عدم وجود هدف تضعه أمامك وتسعى لتحقيقه ، أما إذا دخلت غرفة الاجتماعات مباشرة وبدقة دل هذا على وجود هدف تسعى لتحقيقه .

**** ماذا أفعل عندما يبدأ أحدهم بإلقاء كلمة أو عرض مشروع على ..
أجعل نظراتي مسدلة أم قائمة ؟**

لا تجعل نظراتك مسدلة أو مكتتبة ، ابدأ التخاطب بالعيون ، احتفظ بنظراتك قائمة وواثقة ، لتعطى انطباعاً باليقظة والفهم .

**** كيف تكون المصافحة الإيجابية ؟**

المصافحة الإيجابية المثالية هي المصافحة المعتدلة ، فلا تصافح ببرود ، لأن هذا يعني قلة الاهتمام بالشخص الآخر ولا تسحق أيدي الآخرين عند المصافحة ، لأنك لن تستفيد شيئاً إذا جعلت الشخص الذي تصافحه يشعر بعدم الارتياح .

**** ما هي العادات السيئة التي يجب أن أتفادها في الاجتماعات والتي
تنقل بالعدوى ؟**



• التململ : عندما تتململ ، يبدأ الجميع من حولك يشعرون بالعصبية والإحباط والرغبة فى الرحيل.

• التتهد : إن التتهد يدق ناقوس الإنذار وهو يعنى أن الموقف سيخيم عليه اليأس.

• التثاوب : ينقل الملل ولا ينقل الاهتمام.



** ماذا يعنى هرش أو فرك مؤخرة الرأس ؟

هرش الرأس يعتبر دليلاً على الارتباك، وأما فرك مؤخرة الرأس فيعبر عن الإحباط ونفاد الصبر.

** أعلم أن العينين هما مفتاح الشخصية وينقلان العديد من الرسائل الإيجابية للتأثير على الآخرين، فكيف أتفادى رسائلهما السلبية ؟

• تضيق العينين : إيماءة سلبية قوية وتعنى عدم الموافقة والاستياء أو الغضب.

• رفع الحاجبين : لا ترفع الحاجبين كثيراً ، إن ذلك يعنى عدم التصديق.

• النظر إلى الشخص الآخر من فوق قمة نظارتك: وهذا يعنى اتهامه بالكذب وعدم تصديقه.

كل هذه الحركات رسائل سلبية يمكنك أن تتفادها .

** هل هناك إشارات تنقل وضاً دفاعياً أو عدوانياً ؟

نعم ، فإمالة الذقن إلى الأسفل تلعى تماماً التخاطب بالعين وتؤدى إلى أن يكون الشخص فى وضع دفاعى ، أما تقاطع اليدين أمام الصدر وهو وضع شائع ينقل رسالة قوية للتحدى وانغلاق التفكير، وكلما كان تقاطع اليدين قوياً وإلى أعلى كانت درجة العدوانية فى الرسالة.

** كيف أستخدم لغة الجسد لإنجاح تفاوض تجارى ؟



عندما تتفاوض ركز أكثر على الإشارات غير الكلامية ، لأن الملاحظة الدقيقة للخصم ولكل حركاته الجسدية عادة ما تستطيع التوصل إلى ما إذا كان يخبئ شيئاً أو لا يقول الحقيقة .

** كيف أتابع حركات الخصم أو العميل بدون أن أشعره بعدم الراحة ؟

مفتاح العمل هو ألا تحدد بشكل ملحوظ؛ لأنه يعطى الشخص الآخر إحساساً بعدم الارتياح فيتخذ الحذر ، ولكن عليك متابعة تحركات جسده من خلال ومضات سريعة تراها بعين ييدو من مظهرها الود إلى أن تتوصل للشفرة الخاصة بهذا الإنسان .

** ما هى الإشارات التى تساعدني على قراءة أفكار وكشف خبايا الشخص الذى أتفاوض معه ؟

الإشارات تتضمن على سبيل المثال :

- انقباض الصدر .
- حركات الشفاه .
- الرمش اللاإرادى .
- بلع اللعاب .

فالشخص المفاوض الذى يبدأ بالتنفس بسرعة قد يكون لا يقول الحقيقة ، ويمكن ملاحظة عمق وسرعة التنفس عن طريق ملاحظة حركة الأكتاف حيث ترتفع وتخفض للأسفل مسافة أكبر من المعتاد .

**** هل تكفى إشارة واحدة تصدر من الشخص المفاوض لبناء رأى معين؟**

تنبه لكل حركة ولو كانت ضئيلة يأتى بها الخصم، واحذر أن تبني رأياً على استنتاج متهور مبنياً على إشارة واحدة ، ولكن بناء على أكثر من إشارة يمكنك أن تحدد ما الذى تركز عليه خلال المفاوضات.

**** كيف أستطيع شغل أحد الأشخاص عن قراءة أفكارى والإشارات غير الكلامية الصادرة عنى ؟**

إذا أردت الهرب من تركيز شخص على تحليل لغات جسديك. اشغله بشيء ما (تقرير يقرؤه مثلاً) كي تتفرغ أنت لإخفاء انفعالاتك.

**** ماذا أفعل إذا تعمد أحد الأشخاص شغلى عن تحليل تصرفاته وإشاراته ؟**

إذا كان خصمك أو العميل يحاول الهرب من ملاحظاتك بإعطائك تقريراً ليشغلك ، ضع التقرير جانباً وقل له: «لم لا تخبرنى عنه بنفسك» فكلما كان اتصالك بالشخص الآخر مستمراً تستطيع الحكم عما إذا كان ما يقوله متفقاً أو مختلفاً عما تشير إليه إشارات غير اللفوية.

**** ما هى علامات الخداع التى أستطيع كشفها فى عقد صفقة ما ؟**



إن الخداع يكشفه بعض الحركات مثل تغطية الفم باليدين أو حك جانب الأنف أو هز الرأس بسرعة أو الميل المفاجئ بالجسد بعيداً عنك.. إذا حدثت مثل هذه الأشياء فإنها تشير إلى شيء حيوى أو هام فى عملية التفاوض ، حتى إن محترفى عقد الصفقات الذين يعرفون جيداً كيف يخفون الأوضاع قد يقعون فى خطأ ما، إما حركة لا إرادية أو إشارة غير كلامية.

**** هل الاتصالات العينية (Eye Contact) لها أهمية عند عقد الصفقات أو حضور الاجتماعات العامة ؟**

بالطبع فالشخص الذى يجيد فن الاتصالات العينية ، هو شخص واثق بنفسه مقنع وجدير بالثقة.

**** ماذا يجب أن أفعل ولا أفعل لإتقان الـ (Eye Contact) ؟**

- إذا كنت تجد صعوبة فى التحديق فى عين الخصم ببساطة انظر لأى شىء فى وجهه.
- عندما تتكلم فى مجموعة انظر لكل فرد منهم.
- تعامل وانظر للأشخاص الذين عندهم القدرة على اتخاذ القرار.
- انظر إلى رد فعل المستمعين.
- لا تنظر لأسفل أو إلى النص المكتوب ، أو أى شىء يجعلك تميل برأسك بعيداً عن المتلقى.
- لا تنظر إلى المستمعين السيئين الذين قد يشتتون انتباهك.

**** هل إشارات الجسد وسيلة للنجاح فى مقابلة شخصية خاصة بالحصول على وظيفة ؟**

إرسال إشارات بدون كلام هامه جداً فى المقابلات الشخصية الخاصة بالحصول على وظيفة.

**** ما الحركات أو الإشارات الضارة فى المقابلة الشخصية ؟**

- التحية أو المصافحة.
- إشارات الوجه.
- إشارات العين.
- إشارات الرأس.
- إشارات الفم.
- إشارات القدمين.

** كيف أشارك بقوة في الاجتماعات ؟

يعتمد مستوى مشاركتك في الاجتماع على مدى حجم الاجتماع نفسه فإن كان الاجتماع صغيراً ويتسم بالحميمية فيمكنك أن تقحم نفسك في الحديث، ولكن كن متأكداً أنك تتكلم في شيء له صلة بالحديث والموضوع.



إذا كان هناك رئيس للاجتماع فينصح باستخدام لغة الجسد لإظهار رغبتك في التحدث. أما إذا كان الاجتماع كبيراً فقد لا تأتيك فرصة المشاركة إلا مرة واحدة فقط ويجب أن تكون متأهباً بدرجة كافية كي تتمكن من التركيز فيما تتحدث به من أفكار وآراء.

** كيف أتصرف إذا تعرضت لمحاولات مقاطعة ؟

إذا تعرضت لمحاولات مقاطعة أو منع من الإدلاء بأرائك ووجهات نظرك، فانظر مباشرة في أعين من يحاول مقاطعتك ووجه كلامك له مباشرة مستخدماً اسمه للفت انتباهه.

** هل نغمة الصوت لها تأثير في استماع الآخرين عند إلقاء كلمة أو إبداء رأي في الاجتماعات ؟

إن نغمة صوتك تستحوذ على تأثير مضاعف بقدر خمسة أضعاف تأثير الكلمات المجردة التي تستخدمها ، تماماً مثل لغة الجسد التي تستحوذ على تأثير مضاعف ثماني مرات.