

لغة الجسد تصنع مفاوضاً ناجحاً 100 %



** ماذا يعنى مصطلح التفاوض ؟



مصطلح التفاوض يعنى موقفاً يتبارى فيه تعبيرياً طرفان أو أكثر من خلال مجموعة من العمليات لا تخضع لشروط محددة سلفاً حول موضوع من الموضوعات المشتركة ، ويتم فيها عرض مطالب وتبادل آراء وتقريب وجهات نظر ووضع حلول مقترحة واللجوء إلى كافة أساليب الإقناع المتاحة لكل طرف لإجبار الطرف الآخر على قبول ما يقدمه من حلول واقتراحات ، تنتهى باتفاق يتبادل فيه الطرفان مصلحة ما .

** كم عدد الأشخاص المفترض وجودهم على مائدة المفاوضات ؟

يكون هناك على الأقل طرفان على مائدة المفاوضات ، فنحن لا نتفاوض مع أنفسنا وقد يكون هناك أكثر من اثنين .

** من هو المفاوض الناجح ؟

المفاوض الناجح هو من يتمتع بـ :

- عقلية لمحة وصبر بلا حدود.
- القدرة على الإخفاء المؤقت دون كذب.
- أن يكون سلساً ومرناً وحاسماً عند اللزوم.
- عنده القدرة على الربط بين الموضوعات والعلاقات المطروحة.

** لماذا نحتاج للتفاوض ؟

سواء مع صاحب العمل ، أو الزملاء أو الأفراد أو فى العائلة ، نحتاج أحياناً لأن نتفاوض للحصول على ما نعتقد أنه من حقنا .

** هل السرعة فى إتمام المفاوضات يعتبر مهارة ؟



إذا كنت تسعى لإتمام المفاوضات بأقل وقت ممكن وتريد الانتهاء من الأمر فقد ينتج عن ذلك استسلامك سريعاً أو التنازل عن الكثير من أهدافك .

** هل السعى للفوز فى المفاوضات يعتبر مهارة ؟

بالطبع لا ، فذلك سيؤدى بك إلى أسلوب هجومى وعدائى ، تدمر به دورك فى المفاوضات .

**** هل من المهم أن يكون عندي معلومات كافية عن الخصم ؟**
قبل البدء فى المفاوضات قم بتجميع معلومات كافية عن خصمك من حيث مهاراته وخبرته ، فذلك يسهل مهمتك أكثر.

**** هل يكفى أن أعرف هدف وشخصية خصمى لإنجاح المفاوضات ؟**
لا يكفى هذا، ولكن عليك أن تتنبأ بما يفكر فيه خصمك ، فالأفضل من ذلك أن تتنبأ بما يتوقع أو يعتقد خصمك أنك تفكر به.

**** كيف أكسب ثقة خصمى ؟**

- لا تتلاعب بالمعلومات.
- كن صادقاً وواثقاً بنفسك.

**** أحياناً أدير حواراً داخلياً مع نفسى أثناء التفاوض مع الخصم . فهل هذا يفيد أو يضر عملية المفاوضات ؟**

إجراء حوارات داخلية يؤثر سلبياً على سير عملية المفاوضات ، فلا بد للشخص المتفاوض أن يكون يقظاً دائماً، يراقب تعابير وإشارات ونبرات صوت الطرف الآخر وبالتالي لا تفوته أى رسالة قد تساعد فى عملية التفاوض.



**** هل أكشف أهدافي منذ البداية ، وكيف أخفي بعض التفاصيل للوقت المناسب ؟**

لا تكشف نفسك منذ البداية ، فقط ابدأ بالفكرة الأساسية وبعد أن تبني الثقة بينك وبين خصمك ابدأ بكشف أوراقك واحدة تلو الأخرى ، واختر الأسئلة الذكية التي تكشف لك أهداف الطرف الآخر.

**** هل أحدد طريقة واحدة وهدفاً واحداً أم من الممكن إعطاء البدائل وهل يضعنى الحل البديل فى منطقة ضعف ؟**

قبل البدء فى المفاوضات لابد أن تضع خيارات وبدائل لأهدافك ولا يمكن أن تكون بمنطقة ضعف إذا كنت تحدد الحجج والأدلة على الخيارات المقترحة.

**** متى أعتبر نفسي فائزاً ؟**

فى البداية اجعل لنفسك خطأ للنجاح أو مدى معيناً ، ووصولك لآى نتيجة تقع فى هذا المدى الذى حددته سابقاً يكون نجاحاً.



فى داخلك أكبر جهاز لكشف الكذب !



**** هل من السهل كشف الشخص الكذاب ؟ أم من الصعب اكتشافه ؟**

تستطيع اكتشاف الشخص الكاذب حسب اتصاله اللفظى واللغوى ، إذ أن الكاذب يدرك أن ما يقوله غير صحيح وبشكل غير واع يحفز جسده للدفاع أو الهروب، وإن حاول أن يخفى الكذب أو أن يقلل من حدة التحفز الجسدى والنفسى فإنه يذهب إلى طريق واحد وتكون ردود فعل جميع الكذابين واحدة ، كما بينت العديد من الدراسات.

**** كيف أكشف الشخص الكاذب عن طريق عينيه ؟**

إن الشخص الكاذب يزيغ نظره ولا يركز نظره.

**** كيف تكون حركات يد الشخص الكاذب ؟**



يبدأ الشخص الكاذب بتحريك يديه فى إيماءات عشوائية بفرض تغطية الفم والعين. وأيضاً يبدأ بعمل ردود فعل عصبية تدل على الارتباك كمسح النظارة ولمس الذقن أو الوجه وحك الأنف أو الرأس، وغالباً ما تشير يده إلى الباب وربما اتجاه قدميه كذلك ، وكأنه مستعد للهروب.

**** كيف يكون كلام ولغة الشخص الكاذب ؟**

يتكلم الكذاب ببطء وحذر وفى جمل قصيرة ، يميل إلى تكرار الكلمات حتى يثبت أنه صادق، يحاول التعميم حتى يتجنب الدخول فى التفاصيل وأيضاً يتفادى الإشارة لذاته واستخدام كلمة " أنا " ويقول بدلاً من ذلك «الناس» ، «العالم» وهكذا.

**** ماذا يفعل الشخص الكاذب إذا شعر بالخطر أثناء الحديث ؟**

عندما يشعر الكاذب بالخطر فإنه يلجأ إلى عبارات الاستخفاف أو يرفع صوته ويقاطع الحديث بكثرة أو أنه يتصرف تصرفات عشوائية بسبب ارتبائه.

**** ماذا يحدث للشخص الكاذب إذا سألته سؤالاً بأكثر من طريقة ؟**

عندما تسأل الشخص الكاذب السؤال بأكثر من طريقة ، فإنك بذلك تتقل له بأنك تحاول اصطياده ويبدأ هو بالإحساس بذلك ، فيبدأ جسده بالتحفز ويرتفع عنده هرمون الأدرينالين ، فيلجأ للمواجهة غير المحسوبة وينفعل بسرعة أو يدافع عن نفسه وفى الحالتين يزداد تنفسه وضربات قلبه وتتغير وضعية جسده ووقفته، وبالطبع يبدو عليه الاضطراب.

**** كيف تكون شخصية الشخص الكاذب أثناء الحديث ؟**

يميل الكاذب إلى ما يسمى بالتكلف العصبى ، ويظهر لنا فى صورة الشخص الجاد، ويلجأ إلى تقمص شخصية مغايرة ومختلفة عن شخصيته من حيث اختيار الكلمات وكذلك نبرة الصوت.

**** كيف تكون ضحكة الشخص الذى يكذب فى حديثه وكيف تكشفه من ضحكته أو ابتسامته ؟**

الشخص الذى يكذب فى ضحكته تستطيع أن تكشفه بملاحظة التوقيت بين إصدار الصوت وتمدد الفم ..



فالضحكة الصادقة يكون توقيت الصوت وتمدد الفم أو الابتسامة متزامناً ولا يسبق أحدهما الآخر، أما إذا كانت الضحكة خالية من الصوت أى ابتسامة فقط ، إما أنها غير كاملة أو يكون تمدد الفم على أحد الأطراف دون سواها .

كذلك فى الابتسامة المتكلفة أو المصطنعة يجبر الشخص العضلات المحيطة بالفم على أن تؤلف الضحكة بشكل غير طبيعى وبالتالى ستجد أن شكل الشخص فى الضحكة الحقيقية والمصطنعة مختلف ، فى

الابتسامة الصادقة أو الطبيعية فإن الكثير من العضلات تتحرك لا إرادياً وتندفع عضلات مقدمة الجبهة للأسفل وتتحرك الخدود والفكان وربما يتجمع الأنف ويتكون تشكيل أسفل العين يسمى (Crows Feet) وهو لا يمكن تكوينه بشكل إرادى إلا عند فئة قليلة جداً من الناس.

** ما هو تعبير الطفل الصغير عندما يكذب ؟

نلاحظ أن الطفل عندما يكذب يضع يديه بسرعة فوق فمه فور انتهاء الكذبة .



** ما هو تعبير المراهق عندما يكذب ؟

تتطور حركة الطفل عند المراهقة ويكتفى بوضع أصابعه على زاوية فمه .

الابتسامة مفتاح السعادة



** ما هي الابتسامة ؟

الابتسامة حركة بسيطة تحدث في ومضة العين ، ولكن يبقى أثرها ،
تعبّر بها عن حالة عاطفية ومشاعر رقيقة .



** ما رأى العلماء والباحثين في الابتسامة ؟

يرى العلماء أن الابتسامة تعبّر عن مشاعر عديدة مثل الفرح ، الخجل
والغموض ، الحرج وحتى اليأس .

** ما الفرق بين الابتسامة الصادقة والابتسامة المصطنعة ؟

الإبتسامة الصادقة تكون دافئة ، سريعة تعبّر عن الود والحب ، لأن
العضلات بطبيعتها صادقة وبريئة ، لا نستطيع توظيفها للمشاعر الكاذبة ،
أما الابتسامة المصطنعة فهي تخفى وراءها الكثير لصاحبها ولكنها مكشوفة
للآخرين .

** هل تعتبر الابتسامة وسيلة اتصال غير لفظي ؟

يؤكد الباحثون أن الابتسامة وسيلة من وسائل الاتصال غير اللفظي لدى الكائن البشرى وهى سلاح قوى وفعال يستخدمه الإنسان منذ طفولته للاقتراب والتودد من الآخرين وهى واحدة من أهم العناصر فى لغة الجسد .

** هل يفقد الإنسان وقاره عندما يبتسم ؟

بالطبع لا ، فالابتسامة لغة جميلة ، تفهمها كل الشعوب ، لغة سهلة بسيطة ومعبرة، وقد حثنا رسولنا الكريم ﷺ على الابتسام، ومن أقواله عليه أفضل الصلاة والسلام : «لا تحقرن من المعروف شيئاً ولو أن تلقى أخاك بوجه طليق»، وقال: «تبسمك فى وجه أخيك صدقة»، وبالتالي لماذا لا نتعود على الابتسام مادام سنة وصدقة!؟ .

** عندما أبتسم للآخرين هل أتوقع ابتسامة فى المقابل ؟

عندما تبتسم للآخرين ، غالباً ما تجد ابتسامة لطيفة فى المقابل لأن الابتسامة تخلف مشاعر إيجابية بينك وبين الآخرين بسبب حقيقة الفعل ورد الفعل .

** ماذا تستفيد أجسادنا من الابتسام ؟

تؤكد الدراسات أن الابتسام والضحك يبنى جهاز المناعة للجسم ليحارب الأمراض ، يشفى الجسد ، يخلق الأفكار ، يوصل المعلومة أفضل ويجذب المزيد من الأصدقاء .



** هل هناك أنواع للابتسامة ؟

نعم ، هناك أنواع عديدة للابتسامة منها :

- 1- الابتسامة البسيطة : لا تفتح الشفاه فيها ، ولا تظهر الأسنان ، إلا في حالة وجود بروز في الأسنان ، أو قصر في الشفاه العليا وابتسامة الإنسان لنفسه وحيداً .
- 2- الابتسامة العليا : تحدث أثناء اتصال بصري بتبادل النظرات مع شخص أو أشخاص آخرين ، تؤدي لانفراج الشفتين عن الأسنان العليا فقط وتستعمل للتحية بين الأصدقاء وهي أصدق ما تكون عندما يستخدمها الأطفال في الترحيب بأبائهم وأمهاتهم بعد غياب .
- 3- الابتسامة العريضة : تظهر فيها أسنان الفكين ، وغالباً ما تكون مصحوبة بالضحك ولا يتم معها تبادل نظرات وتحدث أثناء اللعب أو تبادل النكات أو العروض الكوميديّة .
- 4- الابتسامة المستطيلة : الشفاه فيها تكون ممطوطة ، وأسنان الفكين ظاهرة ليس لها عمق ، لا تشترك فيها العين ، فهي ابتسامة مجاملة فقط لضيف ثقيل أو ثرثار لا يروى إلا النكات السخيفة .
- 5- الابتسامة العليا بعض الشفاه السفلى : تبتسمها بعض الفتيات والنساء وهي تعبر عن الخجل لدرجة إخفاء الابتسامة .

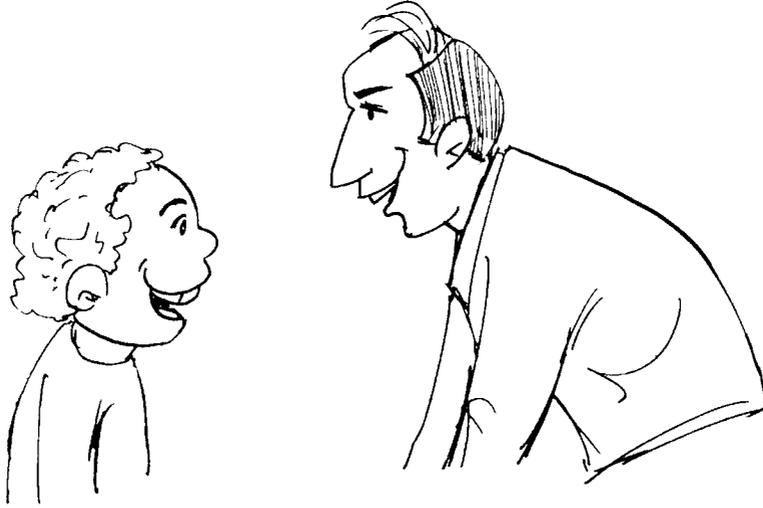


لغة الجسد وتربية الطفل



**** هل تلعب لغة الجسد دوراً في تربية الأطفال ؟**

بالطبع ، فالطفل يظل يبحث في وجهك عن الإجابات وليس فقط في حديثك .



**** ما هو مفتاح لغة الجسد لدى الأطفال ؟**

إن مفتاح لغة الجسد لدى الأطفال هو (الإنصات) الفعال الذي يحمل الرسائل غير اللفظية واتصال غير شفهي من الأب أو الأخ للطفل من خلال الابتسامة ولغة الجسد وملامح الوجه ونبرات الصوت المعبرة عن الحنان والمحبة والود .

**** ما هي خطوات الإنصات الفعال ؟**

- 1- اربط علاقة تواصل بين عينيك وعيني طفلك .
- 2- تجنب أن تلتفت وجهك عن ابنك فذلك يوحى بقلة اهتمامك به .

3- اجعل علاقة اتصال جسدى مباشرة من خلال لمسة الحنان وتشابك الأيدي والعناق، وضع يدك على كتفيه فإن ذلك يوطد العلاقات ويشعر طفلك بالأمان.

4- علق على ما يقوله طفلك وبشكل سريع ، مبدئياً تفهمك لما يقوله من خلال حركة الرأس مما يوحي لطفلك أنك تتابعه باهتمام.

5- ابتسم باستمرار وأظهر ملامح الاطمئنان والانشرح لما يقول.

6- احذر من أن يشعر طفلك بأنك تتحمل كلامه على مضض أو أنه يضيع وقتك ولا تنظر إلى ساعتك.

7- متى وضحت الفكرة وتفهمت موقف طفلك ، قم بإعادة ما قاله باختصار ليتعلم ابنك اختصار ما يريد قوله وليتعلم فن التعبير عن مشاعره والدقة فى التعبير فذلك يقلل من احتمالات الملل بينكما .

** هل لغة الجسد تفيد فى التعامل مع الأطفال ذوى الاحتياجات الخاصة؟

لغة الجسد من الرسائل السامية التى تحقق الكثير من التجاوب بين الناس والنسب المرتفعة لفاعلية لغة الجسد دفعت الأساتذة والمتخصصين إلى اعتماد لغة الجسد فى التعامل مع الأطفال ذوى الاحتياجات الخاصة كأسلوب عمل أثبت نجاحه مع التجربة.



**** فى أى سن يمكن أن يستفيد الطفل ذو الاحتياجات الخاصة من لغة الجسد ؟**

التدخل المبكر يفيد الطفل كثيراً ، فيفضل استخدام لغة الجسد فى تعليم الطفل المعاق تحت سن الست سنوات.

**** ما هى نسب نجاح لغة الجسد مع الطفل ذى الاحتياجات الخاصة ؟**

استخدام الإشارة غير اللفظية أمر له أثره مع الأطفال ذوى الاحتياجات الخاصة ، خاصة أن الاتصال عن طريق العناصر البصرية أى الإيماءات والحركات يحقق 55 % من الأهداف، بينما يحقق العنصر اللفظى 7 % والعنصر الصوتى 38 %.

**** ما هى نتيجة استخدام لغة الجسد مع الطفل ذى الاحتياجات الخاصة فى حال التدخل المبكر ؟**

مع استخدام لغة الجسد وعناصر أخرى وبعد الست سنوات يتحول الطفل إلى مدرسة عادية ، وتكون قدراته العقلية متوافقة مع زملائه.

**** هل تنجح لغة الجسد مع الأطفال فى كل مكان حول العالم ؟**

إن لغة الجسد ذات تأثير قوى ، وأقوى من ذلك التأثير الذى تتركه الكلمات ، حيث تظهر واضحة بين جميع أطفال العالم ، بالرغم من اختلاف اللغة المنطوقة أو اللهجة ، لذا فإن لغة الجسد لا تعرف حدوداً سياسية أو جنسية أو ديانات ويشترك فيها معظم البشر ومنهم الأطفال.



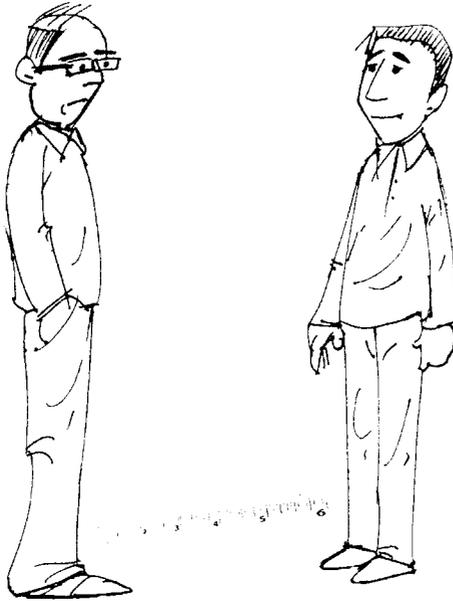
لغة الجسد والعلاقات العامة



**** ما هي حركات الجسد وما هي الأجزاء التي تعبر عنها ؟ وكيف أستفيد من حركات الجسد في المجتمع ؟**

أجسادنا تقول الكثير عنا بطرق متعددة ، مثلما نتواصل باللغات تمامًا لمن يفهم لغتها، حركات الجسد تشمل الرأس والعينين والأكتاف والشفاه والحوارب والرقبة والساقين والذراعين والأصابع والإشارات والإيماءات كلها قد تشير إلى أى مدى نشعر بالراحة والسعادة والمودة والقلق والعصبية والعديد من الرسائل الأخرى.

**** هل هناك ما يسمى بدراسة المسافات؟ وهل للمسافات أهمية في لغة الجسد والاتصال بالآخرين؟**



إن دراسة المسافات دراسة هامة ولا تستطيع الحديث عن لغات الجسد دون ذكر المسافات ، دراسة المسافات بين الأشخاص المختلفة وفي المواقف المختلفة (Proxemics) هي المسافة أو الفراغ الموجود بيننا وبين الآخرين.

** هل المسافات أنواع وهل تختلف من مجتمع لآخر؟

تختلف المسافة من مجتمع إلى آخر ومن ثقافة إلى أخرى ، ولكن تم وضع معايير عامة للمسافات كالتالى :

- صفر : 45 سم مسافة الحميمة (تقتصر على أفراد الأسرة والأصدقاء المقربين).
- 45 : 120 سم مسافة عادية (تستخدم فى التعاملات اليومية العادية).
- 120 : 360 سم مسافة رسمية (تستخدم فى التعاملات الرسمية).

** هل المظهر جزء من لغة الجسد؟

المظهر جزء لا يتجزأ من لغة الجسد ، فالملابس أصبحت تعبر عن صاحبها ، فالمرهقون يستخدمون الموضة ليعبروا عن اجتماعهم على رأى أو فكر معين.



** هل نستطيع كشف جزء من شخصية الآخرين عن طريق مظهرهم؟

نعم ، نحن نستخدم الملابس للتدليل على أهمية أو ثقافة مرتديها ، فمثلاً نظن أن مرتدى البدل قد يكون رجل أعمال أو موظفاً كبيراً ومرتدى الروب الأسود هو محام أو قاض ، أما البالطو الأبيض فيدل على الطبيب ، والعديد من المناصب التى تحتاج لارتداء زى رسمى.

** هل طريقة الوقوف والجلوس لها تأثير على الآخرين؟

نعم ، ومن العوامل التى تؤثر على طريقة الوقوف والجلوس :

- درجة الاسترخاء.
- عمودية الظهر.

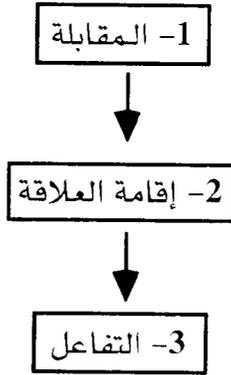
● مواجهة المستمع.

● الجودة فى توزيع ثقل الجسم.

كل هذه النقاط توحى بالثقة والانتباه والنظام.

**** كيف يكون الاتصال الفعال والتواصل بين الناس ؟**

قسم العلماء الاتصال بين الناس إلى ثلاثة أقسام :



**** كيف تكون المقابلة ناجحة بما أنها أول قسم فى عملية التواصل ؟**

إذا أعطيت الانطباع الصحيح خلال أول ثلاث ثوان فى أى مقابلة جديدة، فأنت بالتالى تجعل الشخص الآخر يؤمن بإخلاصك وبأهليتك للثقة ، وستجد الفرصة لإنشاء العلاقة بسهولة.

**** ما هى أركان المقابلة وتأثيرها على الآخرين ؟**

الركن الأول والأساسى فى المقابلة هو: (التحية ، والتحية هى لفظ يطلق على الثوانى الأولى فى أى مقابلة وتقسم التحية إلى خمسة أجزاء :

1- الافتتاحية.

2- العين .

3- الابتسامة.

4- التحية الكلامية (السلام).

5- الانحناء.

** كيف أطبق عملياً الأجزاء الخمسة للتحية ؟

1- الافتتاحية : الجزء الأول من التحية هو أن تعلن عن ترحيبك من خلال جسدك ورد فعلك ولكي تتجح في هذا لابد أن تكون قررت مسبقاً أن تتبنى موقفاً إيجابياً يناسب الموقف، فهذا هو الوقت الذي ينبغي أن تشعر فيه شعوراً إيجابياً وتعي هذا الشعور جيداً.

2- العين : يرتبط الجزء الثاني من المقابلة بالعين ، كن البادئ بالنظر إلى الشخص الآخر ، وانظر إليه مباشرة في عينيه واحرص على أن تعكس عينك موقفك الإيجابي ، فتلاقي العيون هو التفاعل الحقيقي.

3- الابتسامة : يرتبط هذا الجزء ارتباطاً وثيقاً بلغة العيون ، كن أول من

يبتسم واحرص على جعل ابتسامتك تعكس موقفك ، فأنت الآن استحوذت على اهتمام الطرف الآخر من خلال :

● لغة جسدك.

● تلاقي أعينكما.

● ابتسامتك.

4- التحية الكلامية (السلام) :

احرص على إلقاء تحيتك بنغمة

مرحبة والصق بها التعريف

باسمك مباشرة ، كن أول من يبدأ

بالسلام والتعريف بنفسه وإذا

وجدت الموقف ملائماً ، كرر اسم

الشخص الذي تقابله عدة مرات لكي تثبته في ذاكرتك.



5- الانحناء : الجزء الأخير من تقديمك لنفسك هو الانحناء ، والانحناء يكاد يكون حركة غير ملحوظة للأمام لتوضيح استعدادك للتواصل واهتمامك بالطرف الآخر فى الوقت الذى تبدأ فيه " بالتزامن " والتآلف مع الشخص الذى قابلك للتو.

**** هل هناك تدريبات على استخدام لغة الجسد و طاقة الجسم ؟**

نعم ، هناك العديد من التدريبات والتمارين على كيفية استخدام لغة الجسد والطاقة المنبعثة من جسدك ، وهذا واحد من أقوى التمارين لإطلاق طاقة الجسد :

- 1- اختر شريكاً للعمل معك .
- 2- قفا على بعد 8 أقدام من بعضكما وجهاً لوجه .
- 3- وفى اللحظة التى تقول فيها التحية الكلامية ضم يديك مع بعضهما ، ثم اسحب يدك اليمنى من اليسرى فى اتجاه شريكك .
- 4- اجمع ما يمكنك جمعه من طاقة جسدك واحتفظ بها فى قلبك .
- 5- انقل هذه الطاقة إلى يدك اليمنى (التي تستعملها فى المصافحة) ووجهها مباشرة إلى قلب شريكك .

إن هذا يعد شرحاً تفصيلياً لشيء لا يستغرق أكثر من ثانيتين ولكن عندما تعمل الست قنوات : (الجسد ، القلب ، العينان ، الابتسامة ، اليدان، الصوت/ النفس) ، وتطلق كل قوتها على الشخص الذى أمامك يحدث تحول ملحوظ فى الطاقة .

وعندما يستقبل شريك تلك الطاقة سرعان ما يطلقها عليك بنفس الطريقة . كرر هذه التجربة مع زميلك وتأكد من أنك تقوم بالتفاعل مستخدماً الست قنوات فى وقت واحد ، تمرنا لمدة دقيقتين . بدل الأدوار واستمر فى التمرين حتى تصبح لغة جسدك دقيقة .

** كيف تتم إقامة العلاقة بعد المقابلة ؟



العلاقة هي إيجاد الاهتمامات المشتركة والنطاق الآمن الذي يستطيع اثنان أو أكثر من الناس من خلاله أن يرتبطوا فكريًا ببعضهم فعندما تكون هناك علاقة ، فكل واحد يدخل فى نطاق التفاعل (الاهتمام) ، الدفء والروح المرحة ، وأحياناً تنشأ العلاقة من تلقاء نفسها كأنها تنشأ صدفة، وأحياناً تنشأ العلاقة من تلقاء نفسها كأنها تتخذ الطريق الصحيح ، فإن التفاعل يبدأ ولكنك إذا بدأت

بداية خاطئة ، فستضطر إلى بذل جهد كبير فى سبيل الحصول على اهتمام الآخرين بك.

** هل يحتاج الشخص لقدرات معينة لإقامة علاقة ؟

نعم ، فعندما تقابل وتحيى أناساً جددًا ، فستتوقف قدراتك على إقامة العلاقة على أربعة أشياء :

- 1- موقفك.
- 2- قدرتك على استخدام لغة جسدك ونبرة صوتك.
- 3- مهاراتك فى التحدث.
- 4- قدرتك على اكتشاف الحاسة التى يعتمد عليها الطرف الآخر.

وعندما تصبح ماهراً فى هذه القدرات الأربعة ، فستكون قادراً على التواصل وإقامة العلاقة مع أى شخص وفى أى وقت.

** ما هو التفاعل ؟



تعريف هذه الكلمة هو تبادل المعلومات بين شخصين أو أكثر، والتفاعل هو قدرتك على نقل رسالتك إلى الطرف الآخر وأن تكون مفهوماً وواضحاً، فمعنى التفاعل يكمن فى رد الفعل الذى يجلبه وأنتك مسئول عن نجاح أو فشل تفاعلك مع الناس.

** ما هو الطريق إلى التفاعل المؤثر ؟

الطريق إلى التفاعل المؤثر ينقسم إلى ثلاثة أجزاء واضحة :

- 1- حدد ما تريده بالضبط.
- 2- اكتشف حقيقة ما تحصل عليه.
- 3- غير ما تفعله حتى تحصل على ما تريد.

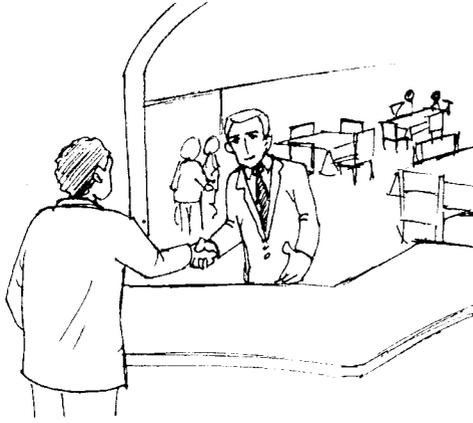
** ما هى أنواع العلاقات ؟

هناك ثلاثة أنواع من العلاقات هى :

- 1- العلاقة الطبيعية.
- 2- العلاقة بالصدفة.
- 3- العلاقة بالتخطيط.

** ما هي العلاقة الطبيعية ؟

يقيم الناس ذوو الاهتمامات المشتركة علاقة طبيعية مع بعضهم البعض فالإنسان بطبيعته اجتماعي ، فالطبيعي والمنطقي أن يتآلف الناس مع بعضهم ، لا أن يتجادلوا ويختلفوا ويفشلوا في إقامة علاقات إنسانية جيدة.



** ما هي العلاقة بالصدفة ؟

ربما تكون قد سافرت إلى بلد أجنبي حيث لا يتحدث الناس هناك لغتك، ولا تفهم أنت لغتهم ، فتشعر بعدم الراحة وفجأة تقابل شخصاً من بلدك ويتحدث لغتك ، فتجد نفسك كسبت صديقاً جديداً وهذا ما نسميه العلاقة بالصدفة.

وهذا لا يقتصر على اللغة والمكان ، فالمقابلات عن طريق الصدفة تحدث لنا كل يوم في العمل أو في السوبر ماركت إلخ



** ما هي العلاقة بالتخطيط ؟

عندما نبدأ فى التخطيط لإقامة علاقة ، فإننا نقلل المسافة ونتفاضى عن الاختلافات بيننا وبين الطرف الآخر عن طريق إبراز الاهتمامات المشتركة بيننا .

إن التخطيط للعلاقة يعتمد على مرونتك فى تعديل تصرفاتك عن قصد ولفتره قصيرة . وكل ما تحتاجه هو :

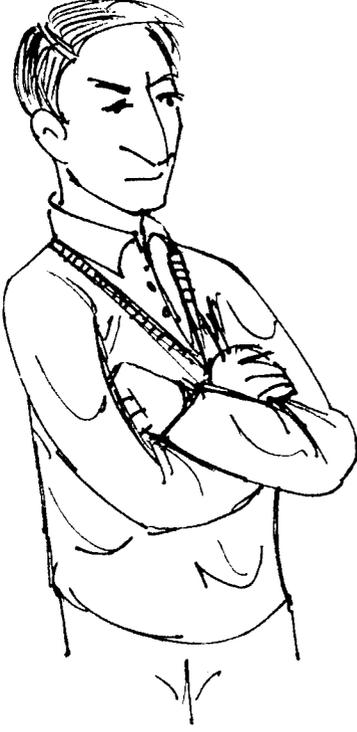
- 1- موقفك .
- 2- مظهرك .
- 3- جسدك .
- 4- تعبيرات وجهك .
- 5- عيناك .
- 6- نغمة وإيقاع صوتك .
- 7- موهبتك فى الحديث الجذاب .

** كيف تؤثر لغة الجسد على التفاعل وإقامة العلاقة مع الآخرين ؟

الإشارات التى نرسلها بأجسادنا مليئة بالمعانى والمفردات ، فبعضها نولد به والبعض الآخر نكتسبه من المجتمع ومن الثقافة ، لقد كُتِبَ الكثير عن لغة الجسد وقد جزأ العلماء لغة الجسد إلى جزئين كبيرين :

- 1- لغة الجسد المتحفظة .
 - 2- لغة الجسد غير المتحفظة .
- وفى مجال إقامة العلاقة والتفاعل مع الآخرين نستعمل لا إرادياً هذه اللغة .

** ما هي لغة الجسد المتحفظة ؟



لغة الجسد المتحفظة تدافع عن الجسد وتحميه ، تعمل الإيماءات التي تحمى الجسد وتدافع عن القلب على إظهار الموقف الدفاعي لشخص ما ، فهي توحى بالمقاومة والإحباط والقلق والعناد والعصبية وقلة الصبر ، فهي إيماءات سلبية تقول : " لا " ، فالأذرع المنعقدة شائعة في كل مظاهر الموقف الدفاعي ، فهي تخفى القلب وتحمى المشاعر ، وبالرغم من أنك تكون مستريحاً نسبياً وأنت عاقد ذراعيك ، فإن الفرق بين وضع الاسترخاء والدفاع يكمن في الإيماءات المصاحبة .

فالإيماءات الدفاعية غالباً ما تكون سريعة وخارج نطاق تحكّمك الواعي، فجسدك له عقله الخاص وهو محكوم بموقفك سواء كان موقفاً سلبياً أو إيجابياً

بالإضافة إلى الأذرع المنعقدة ، فإن تبادى التقاء الأعين مع الطرف الآخر وإدارة جسدك جانباً من أكثر الإيماءات الدفاعية وضوحاً ، وكذلك التملل الذى يعنى قلة الصبر والعصبية .

** ما هي لغة الجسد غير المتحفظة ؟

تكشف لغة الجسد غير المتحفظة عن قلبك وجسدك فى حدود المتعارف عليه وتشير إلى الموافقة والترحيب والحماس والتأييد . فهذه التلميحات تصدر لكى يراها الناس ، فهي توحى بالثقة وتقول : «نعم» .

تتضمن هذه الإيماءات الأيدي المفتوحة والأذرع غير المنعقدة كما تتضمن التحرك الناجح نحو الطرف الآخر.



فالإيماءات الجسدية غير المتحفظة والإيجابية تصل إلى الآخرين وتكون بصفة عامة بطيئة ومتعمدة.

وتتضمن الإيماءات غير المتحفظة الأخرى الوقوف وأنت تضع يديك على مفصل الورك وتباعد بين ساقيك ، فهذا يوحي بالحماس والترحيب ، وأيضاً التقدم للأمام وأنت جالس على كرسيك، فالميل للأمام يوحي بالاهتمام وعدم عقد ذراعيك أو رجلك يوحي أنك مستعد لقبول كافة الاقتراحات.

**** هل يكون الفرق واضحاً في التطبيق العملي بين لغة الجسد المتحفظة وغير المتحفظة ؟**

نستطيع الآن أن نرى الفرق بين شخص يتحدث معك وهو يواجهك بجسده بإخلاص ، وشخص آخر يدير جسده جانباً ويقف منعقد الذراعين ومتهدل الأكتاف أثناء الحديث.

ففى المثال الأول يشير الشخص بقلبه مباشرة وبطريقة غير متحفظة إلى قلبك ، بينما فى المثال الثانى نجد وضعاً دفاعياً ، فالشخص الآخر يحمى قلبه ويشير به بعيداً عنك. فالأول غير متحفظ ، بينما الثانى متحفظ معك.

**** هل بالتدريب على هذه اللغة نستطيع تطوير علاقاتنا الاجتماعية؟**

نعم ، نستطيع التدريب على معرفة وتحليل حركات الجسد وبالتالي قراءة الأفكار التى تدون فى أذهان الآخرين واستخدامها لتحسين العلاقات الاجتماعية وتحقيق المزيد من التواصل مع الأهل والأقارب والأصدقاء والزملاء.

**** ما هى الأشياء التى يمكن تجربتها للتدريب على لغة الجسد واكتشاف الإشارات المضللة.**

1- ابدأ بالانتباه الواعى للغة الأجساد حيث يمكن أن تشاهد التليفزيون لمدة عشر دقائق مع إخفاء الصوت كلياً.

2- دوّن بعض الملاحظات عن لغة أجساد الشخصيات المحبوبة والمحترمة والمشاهير مثل :

- كيف يقفون ؟
- كيف يجلسون ؟
- ماذا تفعل أيديهم ، أو أرجلهم ؟
- ما نوع نظراتهم ؟
- هل يتصرفون بعكس لغة أجسادهم وهل هذا يؤثر عليهم ؟
- ما هى الوسائل غير الشفهية التى يملكونها ؟

طعامك المفضل يكشف عن شخصيتك



** هل يكشف الطعام عن شخصية الإنسان ؟



أكد علماء النفس المختصون أن اختيار الإنسان لطعامه المفضل الذي يحرص على شرائه من وقت لآخر ، يساعد في الكشف عن أسرار شخصيته وصفاته السلوكية.

** ما هي شخصية الشخص المحب لقطع الدجاج المقلية ؟

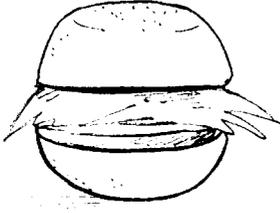


يقول العلماء: إن الإنسان الذي يفضل قطع الدجاج المقلية ينتمي للأسرة بصورة واضحة ويتمسك بالتقاليد القديمة ، ويسعى لأن تسير الحياة الأسرية في هدوء ويكره السرعة ويهتم بالاسترخاء ويعطى الجانب الترفيهى فى حياته حقه.

**** ما هي شخصية الإنسان المحب للشطة والفلل والأطعمة الحارة جداً والمخللات ؟**

هو يحاول أن يتغلب على المجهول.

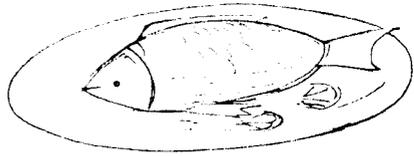
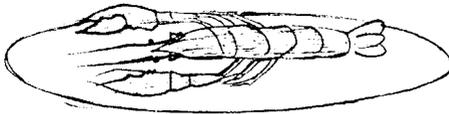
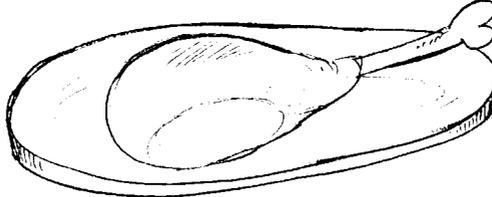
**** بماذا يتصف الشخص الذي يحب أكل الوجبات السريعة ؟**



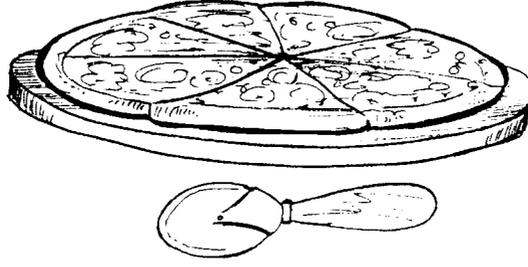
هذا الشخص عاشق للمنافسة ويحرص على استمرار العمل والإنجاز والإنتاج وعدم تضييع الوقت.

**** ما هي شخصية الإنسان المحب للجبرى واللحوم ؟**

هؤلاء الأشخاص مغامرون يحبون الإقدام ويتميزون بحب النفس والذات.

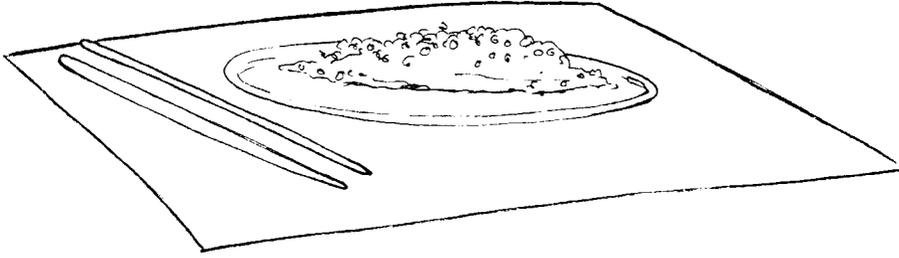


**** ماذا عن محبي البيتزا؟**



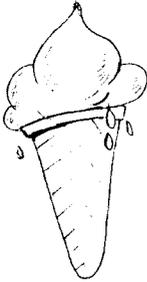
يهتم هؤلاء بتكوين صداقات ، والمشاركة فى الرحلات ويتميزون بالتبذير، وينظرون للأمور بنظرة وردية.

**** ما هى مواصفات محبي المأكولات الصينية؟**



محبو المأكولات الصينية يتميزون بشخصية تحيطها هالة من الغموض والسرية ورغبة قوية للتعرف على أسرار وأخبار الآخرين، وحب الترحال والسفر إلى أماكن جديدة وغريبة والصبر ومراعاة مشاعر الآخرين.

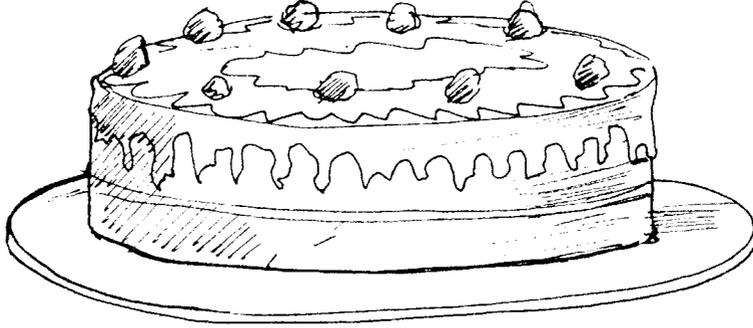
**** بماذا يتصف محبو الآيس كريم؟**



يتصف محبو الآيس كريم بالرقعة وخفة الظل والهدوء وغالبًا ما يكونون من الشخصيات المحبوبة فى إطار الأسرة والأصدقاء.

** بماذا يتميز محبو الجاتوه والكيك ؟

يتميز هؤلاء بشخصية جذابة وقدرات خلاقة ، ويتمتعون بهوايات عديدة وخبرات فى كثير من المهارات اليدوية.



** ما هى صفات الإنسان الذى يتناول طعاماً عادياً والمحب للأكل والذى لا يهوى الأكل والذى يخلط الطعام والذى يأكل صنفاً صنفاً ؟

كشف الخبراء عن أن الإنسان الذى يتناول طعاماً عادياً هو شخص عادى ، أما المحب للأكل فهو شخص تحكمه الشهوانية ، بينما الشخص الذى لا يهوى الأكل ضعيف فاتر الهمة ، أما الذى يأكل طعامه صنفاً صنفاً فهو شخصية حذرة لا يودى أكثر من عمل فى الوقت ذاته ، أما من يخلط الطعام فهو إنسان يخلط أمور حياته وينظر نظرة مختلطة لكل شئون حياته.



الشخبطة لها معنى ..
وتدل على شخصيتك



** ما معنى ودلالة :

1 - رسم الوجوه :

الرسوم الجانبية للوجوه تعنى أن الشخص يواجه صعوبة فى إقامة علاقات مع الآخرين.

الوجوه السعيدة: تعنى أن كل شىء يسير على ما يرام.

الوجوه الحزينة: تعنى عدم القدرة على التعاون والتواصل مع الآخرين.



2- الثعابين :

تدل على القدرة الجسدية أو أن الشخص الذى يرسم الثعابين يتمتع بسرعة بديهية مباشرة تصيبه دائماً.

3 - رسم أشخاص بلا وجوه :

تدل على عدم الارتباط وانعدام الهوية ، أو أن هذا الشخص يشعر بعدم التقدير من الآخرين ، وبأنه لا يشعر بوجود أحد أو أنه يشعر بالارتباك بسبب انعدام الشعور بالخصوصية.

4- المكعبات :

هذا الشخص الذى يرسم المكعبات يحتاج إلى الصحبة ولا يحبذ فكرة البقاء وحيداً.

5- الزهور :

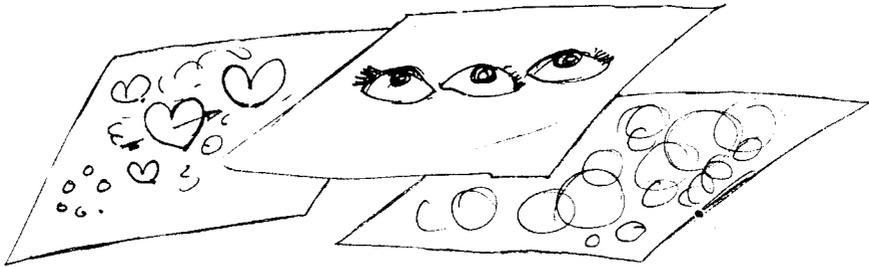
شخص عاطفى حساس ، يهتم بكل ما يتعلق بالحب.

6- الأسهم :

تظهر رسوم الأسهم مشاعر التوتر ، وإذا أشارت إلى أعلى فهذا يدل على الطموح ، أما الأسهم التى تشير إلى كل الاتجاهات فتدل على ذهن متفتح.

7- النجوم :

يدل رسم النجوم إما على شخصية طموحة مستعدة للتحدى أو حتى كسر القواعد من أجل تحقيق ما يريدون.



8- العيون :

شخصية تتطوى على غموض وتدل العيون الصغيرة الضيقة على الحزن، أما العيون التي تعاني حولاً فتدل على روح المرح والفكاهة ، وتدل الرموش المنمقة على شخصية جذابة.

9- القلوب :

تفسر القلوب كدليل على الضعف العاطفى وطبيعة معرضة للجروح الشعورية وكلما ازداد عدد القلوب كان عمر الجروح العاطفية.

10- الدوائر :

الدوائر تدل على الكسل وعلى طبيعة إنسانية غير مستقلة وتشير الدوائر البسيطة على أن الصدق والأمانة من سمات هذا الشخص الذى يرسم ، أما الدوائر المتلاصقة المكدسة أو المترابطة أو المتداخلة ، فتدل على تقادى أو تجنب العداء.

11- الزخارف :

قد تكون هذه الزخارف معقدة أو بسيطة ، وكلما كانت الزخارف صعبة ومعقدة ازداد عمق الأفكار التى يتداولها الشخص فى ذهنه.

12- الدوامات :

قد تدل على دافع ولكن تدل أيضاً على زيف وعلى أن الشخص يفكر فى طريقة يحتال بها على الناس والابتعاد عن مواجهتهم من دون أن يضايقهم.

13- البيوت :

البيوت التى أمامها طرق طويلة تؤدى إليها ، تشير إلى الود واهتمام الشخص أما الطرق القصيرة ، فتدل على شخصية متفتحة ومستقرة ، أما البيوت التى تتمتع بكثرة التفاصيل فتدل على رغبة فى المثالية ، أما الخطوط غير المرتبة أو عدم وجود نوافذ فيدل على بيوت بلا سعادة.

العطاس يكشف عن شخصيتك



•• العطاس وشخصية الإنسان :

**** هل حقيقى أن طريقة العطس من الممكن أن تكشف عن شخصية الإنسان ؟**

يعطس الناس كل يوم ، وليس لهم ما يفعلون حيال ذلك ، فعندما يعطس المرء، تتطلق من فمه حوالى 100 ألف جرثومة بسرعة 100 ميل فى الساعة ولكن الجديد فى العطاس هو أن الطريقة التى يعطس بها الإنسان تكشف عن دواخله، وأظهرت الدراسة أن حوالى نصف البشرية يعتقدون أن العطاس مسألة عفوية ولكن معظم الناس يعطسون بطريقة ترتبط بشخصيتهم وقد قامت " باتى وود" خبيرة لغة الجسد بتقسيم العطاس إلى أربعة أنواع.

**** ما هى أنواع العطاس ؟**



1- العطسة الحماسية :

وهى العطسة الكبيرة القوية والمفعمة بالحيوية وهى التى تصدر عن الشخصية القيادية الجذابة والمؤثرة والتي تتمتع بأفكار عظيمة وغالباً ما يكون صاحب هذه العطسة مصدر إلهام وحماسة بالنسبة إلى من حوله ويكون هذا الشخص من النوع الذى يقدر العلاقات الاجتماعية ، كما يتمتع بوضوح الألفاظ والكلمات واللباقة فى الحديث.

2- العطسة الرائعة :

يجتهد صاحبها فى تخفيف صوت العطسة فتخرج هادئة قدر المستطاع، ويكون شخصاً ودوداً حلو العشرة ، لا يحب الأضواء والإزعاج ، كما يتمتع بالوفاء والهدوء فى حديثه وحتى فى مشيته ، لا يحب الصراعات ، وهو مستمع جيد ويحب مساعدة الآخرين ، كما أنه شخص يمكن الاعتماد عليه وجدير بالثقة.

3- العطسة الحذرة :

يتميز صاحب هذه العطسة بالوقار والاعتدال وعادة ما يعتمد إلى تغطية فمه أثناء العطاس بيده أو بمنديل من الورق ، ويكون هذا الشخص دقيقاً وعميقاً فى تفكيره ، لا تفوته أى أخطاء ويميل لقراءة الكتب الباعثة على التأمل.

4- العطسة الخيفة :

وهى ذات الصوت القوى ، كأنه مدفع ، وعادة ما يكون صاحبها سريع التحكم على الأشياء وحاسماً فى قراراته ، ويتمتع بالكفاءة وتبسيط الأمور ، كما أنه يكره استغلال الآخرين له.

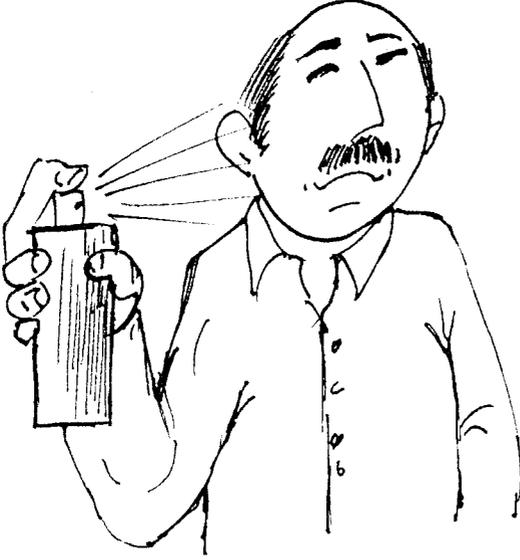


اكتشف شخصيتك من لونك المفضل



** ما هي شخصية المحب للون الأحمر؟

اللون الأحمر لون العاطفة وتتميز هذه الشخصية بحب الحياة وخوض المغامرات وتتمتع بالطاقة والنشاط الدائم ، حبك لهذا اللون دليل على الجهد الكبير الذى تبذله لتحقيق أهدافك.



تهتم هذه الشخصية بالعطور وتهوى التجارب المرهفة الأحاسيس ، فى بعض الأحيان يكون هذا الشخص مغرورًا، وقد يقوده هذا الغرور إلى ارتكاب الأخطاء تشعره بالحزن والألم.

اختيار اللون الأحمر دليل على التهور فى أداء العمل ، يجب أن يحاول هذا الشخص الهدوء وعدم التسرع فى اتخاذ القرارات.

** ما هي شخصية المحب للون البرتقالى؟

اللون البرتقالى لون البهجة ، تتميز هذه الشخصية بالحماس والحيوية



والثقة بالنفس ، شخصية اجتماعية ، يجلب الكثير من الأصدقاء ، يتمتع بروح الإبداع مما يجعله قادرًا على ترجمة أفكار الآخرين.

ينظر هذا الشخص للجوانب الإيجابية من الحياة ، يتمتع بالأناقة كما أنه يحب الأكل اللذيذ.

إذا كنت من محبي اللون البرتقالي ، فقد ينتابك في

بعض الأحيان أحاسيس من الكآبة والضجر وتحتاج إلى مساعدة من صديق قريب إلى قلبك.

**** ما هي شخصية المحب للون الأزرق ؟**

اللون الأزرق لون الحساسية ، يحب هذا الشخص العيش في أجواء من السلام ، يتفهم كل الآراء ، محافظ بعض الشيء ، يفضل التكتم على أموره الخاصة ، له طبيعة انطوائية وشديد الحساسية من البوح بمشاعره للآخرين.

**** ما هي شخصية المحب للون البنفسجي ؟**

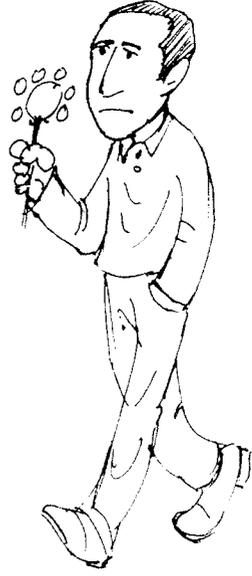
اللون البنفسجي لون روحاني وصاحب هذه الشخصية حساس جدًا ورغبته الدائمة في تحسين نفسيته تضعه على رحلة اكتشاف الذات وكذلك تفهمه للممارسات يجعله قوى دائماً.

يرغب البدء في رحلة جديدة تعيد مجرى حياته ، وقد يستلزم منك الأمر اكتشاف طريق إبداع أو اتباع طريق روحى لإنعاش وتنقية جسمك وعقلك.

** ما هي شخصية المحب للون الأخضر ؟

الأخضر هو لون الحيوية ويتميز صاحب هذه الشخصية بالهدوء والحنان والتسامح ، عاشق للطبيعة ونمط الحياة الصحي ، يحب قضاء وقت فراغه مع الآخرين .

اختيار اللون الأخضر دليل على التعب والتوتر الداخلى للإنسان أو المرور بظروف عاطفية صعبة.



** ما هي شخصية المحب للون الأصفر ؟



الأصفر لون التشويق ، تتميز هذه الشخصية بالذكاء الشديد ، ويتصف محب اللون الأصفر بالفضول والتفوق فى دراسته ، يفضل التواجد بمكان طبيعى ملئ بالهواء النقى ، شخصية اجتماعية ومؤهلة لمصادقة الناس.

** ما هي شخصية المحب للون الوردى ؟

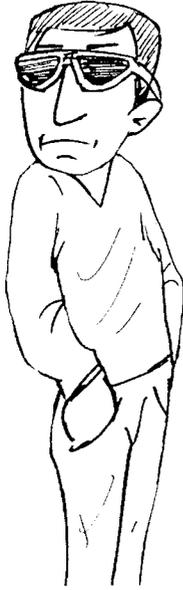
شخصية محبوبة ومستعدة لدعم ومساعدة الآخرين ، تجد صعوبة في طلب المساعدة من الآخرين ، تتسم هذه الشخصية بحنان شديد ، يدل اختيار هذا اللون على عدم التكافؤ العاطفى .

** ما هي شخصية المحب للون الأبيض ؟

هذا الإنسان بطبعه طبيعى جداً وحياته تدور حول الصوت فقط ، محب للمرح واللعب ويريد لفت الانتباه ويؤمن بالطهارة الداخلية والخارجية وأحياناً تصل الأمور معه لحد الوسواس .

** ما هي شخصية المحب للون البنى ؟

هذا الإنسان ينعدم عنده الإحساس بالأمان وأهم علاقة في حياته هي الصداقة وهو إنسان عاشق للطبيعة والأعمال اليدوية الجميلة وهو بطبعه اقتصادى وأحياناً تصل اقتصاديته إلى حد البخل ، أيضاً إنسان يشك في جميع الأمور ويعتقد دائماً أن هناك أشياء تحدث من وراء ظهره ويخشى على مكانته وقيمته عند الناس .



** ما هي شخصية المحب للون الأسود ؟

هذا الإنسان له أكثر من شخصية وهو غامض وفيه قدر من التناقض ومحاولة لفت الانتباه وهو يعشق فن الدراما والفلسفة وهو يعرف عيوبه ويحب أن يخبئها ولا يذكرها لأحد ويحب أن يذكر عيوب الناس ويفضحها .