



## لغة الجسد القوية: قودي دون كلمات

---

---

عندما ينهض رجل ليتكلم، يصفي الناس، ثم ينظرون  
وعندما تنهض امرأة، ينظر الناس؛ ثم، إذا  
أحبوا ما يرونه، فإنهم يصفون.

بولين فريدريك

لقد تعلمت في الفصل الأخير عن اللغة الشفهية في الحديث، والفروقات بين التقديمات المكتوبة والكلامية، البنى التي يجب تضمينها، وطريقة واحدة لتنظيم وكتابة مخطوطات باليد. وتعلمت نقاط الضعف التي يجب إزالتها ومكامن القوة التي يجب كسبها. واستكشفت أيضاً التقديمات الحاسمة جلوساً، النوع الذي تقومين به كل يوم في العمل، وانتقيت تقنيات للحصول على الانتباه والمحافظة عليه والنجاح في مقابلات العمل. في أي حال هناك لغة أخرى تلعب دوراً مركزياً في نجاحك: لغة الجسد.

ويظهر البحث والاتصالات غير الشفهية أن النساء «المجموعات الخانعة على وجه العموم» تتبنى مواقف توحى بالخنوع أو حماية الذات، وأن تلك المواقف يتم اتخاذها وقراءتها دون شعور، وأن الإيماءات تختلف عبر الثقافات. وكما لاحظ

إدوارد سابير «فإننا نستجيب للإيماءات بحذر شديد جداً.. طبقاً لشفرة مُحكمة وسرية لم تكتب في أي مكان، لا يعرفها أحد، ويفهمها الجميع». وغالباً ما تسأل النساء لماذا. واستكشف العلماء التاريخ وقدموا توضيحات «انظري مثلاً إلى عمل كاثلين هال جاميسون ونانسي هيتلي».

ونحن نتخذ فكرة عملية جداً في هذا الكتاب؛ فإذا أفادتك، فافعلي ذلك؛ وإذا لم تفدك غيرها. ونكرر أن الفكرة العملية لا توحى أبداً أننا نتصرف كرجال، أو نتبنى إيماءاتهم، بل نتصرف فقط كنساء قويات. ويختبر هذا الفصل لغة الجسد ذات القوة وذات الضعف. وكما فعلت بخصوص الكلام، فإنك ستتعلمين كيفية تجنب إشارات لغة الجسد الواهنة وتضيفين إشارات قوية إلى ذخيرتك.

### خطة عمل

لقد افترحت سابقاً أن تسجلي نفسك على شريط الفيديو وأنت تقدمين كلمة وقوفاً وجلساً في اجتماع أو مقابلة. أو قفي الصوت وانظري إلى تلك الفيديوهات لكل خطوة عمل في هذا الفصل.

### حقيقي وضع القوة

كان لمورين لايت وهي في الـ ٢٥ بداية صلبة في مهنتها. فهي مهندسة رائعة ذات شخصية و«تحب عملها». وهي تتطلع إلى التقدم نحو الإدارة وتعلم أنها يجب أن تعوض عن حجمها الشديد الصغر، عمرها، وصوتها ذي الطبقة العالية. وعندما وصلت إلى حلقة دراستنا، لم نعلم شيئاً عنها فيما عدا ما يقوله مظهرها. وهو يخبر قصة حزينة (جذابة) ولكنها حزينة. ولقد كانت ملابسها ملائمة بالنسبة إلى الوضع العَرَضِي: بنطال قصير وقميص مخيط. ومع ذلك فقد همس مظهرها ب: ضعيفة، جذابة، شابة، واهنة...

لماذا؟ لقد كان أكثر من مجرد طلاء أظافرها الساذج الوردى الفاتح، مع أن ذلك ساهم في الانطباع العام. فقد خدعتها لغة الجسد. حيث مال رأسها إلى الأمام. بحيث لا تنظر إليك سواء كانت بطولك أم لا. وعقدت كاحليها أو أمالت إحدى رجليها إلى الخلف. وكان كتفها مترهلين قليلاً إلى الأمام، وقد ابتسمت باحترام. وكانت قد استوعبت كل درس عن سلوك الضعفاء. وعلى الرغم من مقدرتها ومظهرها الشخصي لم تكن مورين، لتصل إلى المسار السريع.

ولكن النساء يمشين في مسار ضيق هنا. وقد شاهدت أيضاً نساء تقول لغة الجسد عندهن: «متمرة، خسيصة، عداثية». وبما أن تلك النساء كن متأثرات بالنظرة القديمة المهملة بأن العمل عبارة عن حرب، ولا يفوز فيها إلا المقاتلات العداثيات فقد تبنت تلك النسوة موقف الجنود العدوانيين وليس موقف القادة الحكماء.

وربما يناضلن للوصول إلى الإدارة إلا أنهن يولدن الكثير من الاستياء حتى يتم تدمير قيادتهن في النهاية، كما هي الحال مع الرجال المتمرين. وتسميهن جين هولاندز «العريضات المتمرات». ولقد التقيت نساء من هذا النوع. وهن لا يدركن لماذا ينفر الآخرون منهن. وغالباً ما تتبع صورتهن العدوانية من لغة جسدهن أكثر من أن تكون من كلماتهن فقط. وهكذا يفيد مبدأ غولد يلوكس: ليس من الجيد الظهور بمظهر عداثي؛ ولا الظهور بمظهر الخنوع؛ أوجدن الإيماءات التي هي مجرد صحيحة.

وقبل أن تصلي إلى اليأس، اقرئي قصة كيرامار شينيز التي تعتبر إيماءاتها صحيحة. فعندما كانت طالبة في الجامعة، كانت كيرا تحضر حلقات دراستنا خلال العطل. وكانت كيرا ذات الحجم الصغير جداً أيضاً أصغر من أصغر امرأة عاملة في البرنامج بعدة سنوات. وكانت وظيفتها في الأساس المساعدة في العمل الكتابي والتحقق من طلبات طعام الغذاء، ولكنها أصبحت منغمسة تدريجياً بالحلقات الدراسية، حيث بدأ منتقدو طريقتنا بإظهار تعليقات مثل: «المدرستان» «كيرا وفيليس...» «فيليس وكيرا...» وقد قبلت المشتركات في حلقتنا تلك الفتاة الصغيرة البالغة من العمر ١٨ سنة كمدرسة لهن.

وبعد أن شفي غروري البالغ ٥٥ سنة من الصدمة، بدأت أسأل لماذا. فالبحث القائم على الوضع، العمر، الجنس، والحجم تكهن أنه لن ينصت أحد إلى كيرا، فكيف بالنظر إليها كمدرسة. هل كانت كيرا تخرق القواعد، أم كانت تتبع قواعد لم يكن قد تم فهمها حتى الآن؟ لاشك في أن الأخيرة هي الصحيحة. ومثلها مثل شارلوت، القاضية جينزبيرغ، وإميليا إيرهارت، كان صوت كيرا اللطيف يتم الإصغاء إليه. لماذا؟ لأنها، مثلها مثل تلك الإناث، تتكلم لغة القوة ولأن سلوكها يقول «قائدة».

فإذا تصرفت كقائدة، واستحوذت على المشاعر كقائدة، فإنك ستعتبرين كذلك مهما كان عمرك، جنسك، أو مقاس ملابسك.

### تتم رؤيتك قبل سماعك:

#### ابعثي برسالة قوية

عندما تكونين مستعدة للقيام بذلك التقديم المخطط له بعناية، تذكرني أنه يتم النظر إليك قبل الاستماع. فحضورك، سلوكك، سيرك، عيناك تكون قد بعثت كلها برسالة. ويمكن أن تقول: «ها هنا تلك التي يجب إطاعتها». أو يمكن أن تقول: «أنا مجرد فتاة صغيرة سخيفة، متقلبة، ضعيفة، غير واثقة، لا مانع من إهمالي».

ولكن ما يراه الناس ليس بالضرورة ما يحصلون عليه. فالنساء الذكيات جداً، واللواتي يملكن كفاءات استثنائية غالباً ما يصنفن بشكل غير صحيح لأن لغة الجسد عندهن تخبر بالقصة الخطأ. وكما كنت قد تعلمت الكلمات القوية والأشكال القواعدية، يجب أن تتعلمي الحركات القوية غير اللفظية التي تعزز النجاح.

## الانطباعات الأولى لها أهميتها: كيف تجعلين

### الانطباعات عنك باقية في الذاكرة لأسباب وجيهة

إن عدم وقوفك أمام الجمهور لا يعني عدم إمكان رؤيتك، إذ نقوم بتسجيل شرائط فيديو للمشاركات في حلقات دراستنا بينما كن جالسات بانتظار دورهن. ولقد أصيبت لوري نولان بالصدمة لرؤية نفسها على ذلك الشريط. إذ إن لوري الطويلة المهيبة ذات الحضور الحقيقي وهي واقفة، ترهلت برجليها الممتدتين أمامها بينما كانت تنتظر دورها. إن جمهورك يرمق مظهرك العام، ظهرك المستوي أو المترهل، رجلاك المعقودتان أو الممتدتان، طريقتك العصبية في التصرف، في الوقت الذي ما تزالين تجلسين ويراك وأنت تقفين.. ثم يراك وأنت تقتربين من المنصة.

#### خطة عمل

أقفلني الصوت وانظري إلى القسم من الشريط الذي يسبق تقديمك. افحصي أياً من التصرفات العصبية التالية التي تلاحظينها. ثم حاولي الإيماءات القوية التي تتلوها.

#### لغة جسد ضعيفة:

- تبدو عصبية.
- تلعب بقلم أو ملاحظات.
- تقرأ أو تقمغم بالحديث.
- تدفع الصور الضوئية بقوة.
- تهمس بإذن شخص قريب منها.
- تترهل بفتح رجليها أو تعصر جسدها.
- تصالب رجليها مع إبقاء إحداهما في حالة حركة.

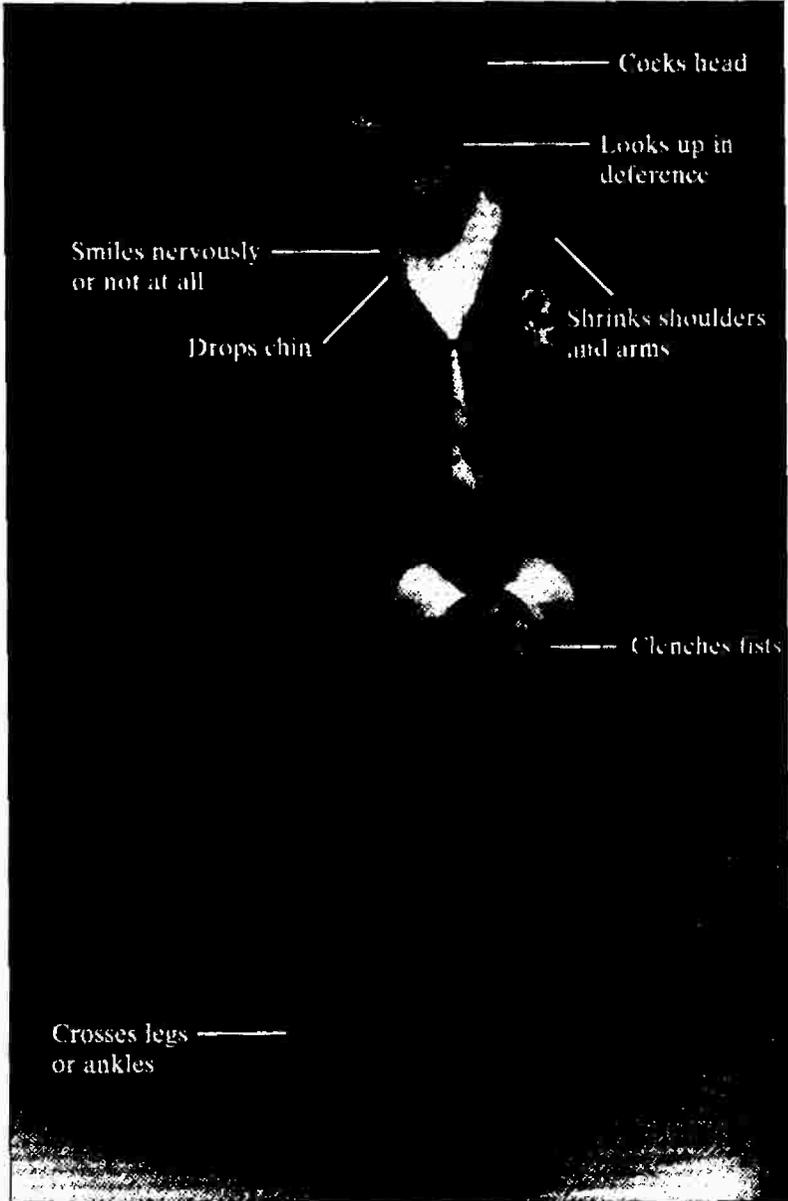
- تقبض على الملاحظات باليدين معاً.
- تغلق قبضتي يديها.
- تصالب الذراعين بشدة فوق الصدر.

### لغة جسد قوية:

- تجلس باستقامة، مائلة قليلاً إلى الأمام.
- تستمع بدقة إلى المتكلمين السابقين.
- تأخذ ملاحظات «ربما لتعود إليها عندما يحين دورها».
- تضع قدميها براحة على الأرض أو تصالبهما.
- تجلس براحة «إذا لم تكن تأخذ ملاحظات».
- تلقي نظرة شاملة على الجمهور لتلتقط مشكلات ضمنية بخط النظر أو السمع.
- تبدو مسترخية.
- تبسم عند اللزوم.
- تبدو مسرورة بنفسها.

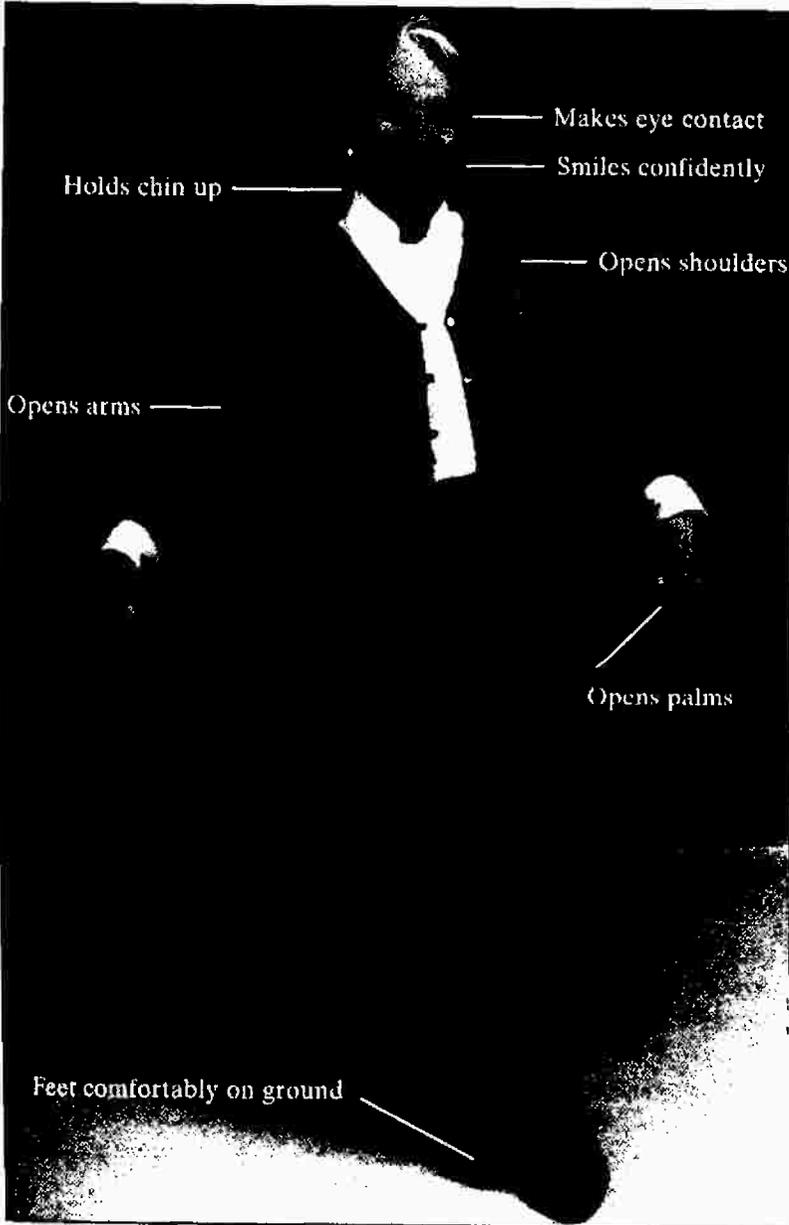
ترهل، تتأقل، تلعثم، انتقال مفاجئ، خطو، أو الوقوف منفرجة الساقين.  
من المحزن رؤية متكلمة مرتعشة خوفاً وهي تتأقل باتجاه المنصة، حيث يكون  
كتفها منحنيين، قدمها ينجران جراً، عيناها محدقتين، يداها مقبوضتين، تبدو  
وكأنها تريد القيام بأي شيء آخر سوى تقديم الكلمة. إن السير نحو المنصة هو أول  
لقطة عمل: فاستغليها إلى أبعد الحدود. قفي براحة، حركي ذراعيك، ابترسي،  
انظري بفخر إلى الجمهور، انحني لشخص تميزينه.

## THE BODY LANGUAGE OF WEAKNESS



Reprinted with permission of the Democrat and Chronicle, Rochester, NY.

## THE BODY LANGUAGE OF POWER



Reprinted with permission of the Democrat and Chronicle, Rochester, NY.

**خطة عمل**

سجلي نفسك على شريط فيديو وأنت تتقدمين نحو المنصة، عبر القاعة، وتتسلقين الدرجات. إن رؤية نفسك عدة مرات على الفيديو يمكن أن تساعدك في تحديد وتغيير عادة ضعفك. إنها تؤلم، ولكنها طريقة عظيمة للتعلم.

**قوة الجسد من الرأس إلى أخمص القدمين**

لقد قمت بمراجعة ما كتب عن بحث الجنس، الإيماءة، والقوة استعداداً لهذا الفصل، وذلك كما أفعل قبل كتابة كل قسم من كتاب. وراجعت أيضاً شرائط فيديو لنساء أعمال، وتحادثت مع رون ميكس، مدير الفيلم والذي يتشاور معنا حول المظاهر غير اللفظية للتقديمات. ويصف البحث الاختلافات بين الرجال والنساء وبين الضعفاء والأقوياء. ولهذه الاختلافات أهميتها: إذ تلاحظ جودي بيرغون أن «الاختلافات بين الجنس هي أكبر من أن تكون بسيطة إذ تحمل القوة الكامنة لتكوين التوتر، الصراع، والسخط...» ولكن شرائط الفيديو والمدير هي التي كشفت ما يمكننا فعله كنساء لتغيير أو تعزيز إيماءاتنا. وبدلاً من التركيز على الاختلافات بين الذكر والأنثى والتي لا يمكن تغييرها حالياً، فإنني سأعلق هنا على الإيماءات التي يمكنك التحكم بها.

**خطة عمل**

إذا كان شريط الفيديو يكشف أيّاً من إيماءات الضعف، حاولي تغيير واحدة منها في كل مرة. وتمرني أمام المرأة أو كاميرا الفيديو. واطلبي من صديقة أن تراقبك. فإذا كنت غير واثقة مما تفعلين، راقبي امرأة تعجبين بها وانظري ما إذا كنت تستطيعين محاكاة إيماءاتها. وإن الأطفال يتعلمون لغة الجسد عند الآباء من خلال تقليدهم دون شعور؛ ويمكنك وأنت مدركة أن تقليدي لغة الجسد عند النساء القويات اللواتي تعجبين بهن.

وإننا سنعمل من القمة إلى القعر.

## ارفعي رأسك عالياً.

إن الرأس يحصل على معظم الانتباه. غيري الطريقة التي ترفعين فيها رأسك وبذلك تغيرين من صورتك. وهناك عدة أوضاع وإيماءات لضعف الرأس. ولكن الأكثر شيوعاً هو الذقن إلى الأسفل مع العينين المتجهتين إلى الأسفل أيضاً. أو اللتين ترمقان باختلاس إلى الأعلى، وهذه هي أقل إيماءات الخنوع التي استوعبتها النساء، ولا سيما الشابات، استيعاباً جيداً. ومن بين النتائج السلبية لإيماءة الذقن إلى الأسفل هي أنه عندما تنظرين إلى الأعلى، فإن عينيك تحملان نظرة «أنثى الأرنب الخائفة». أما الإيماءة الضعيفة الأخرى للرأس فهي ميلان الرأس، وهذه حركة أنثوية أخرى بشكل مميز وتدل على الوضع الضعيف. وأما الثالثة فهي رفع الرأس بحركة مفاجئة أو دفع الشعر إلى الوراء «ربما يفيد ذلك في حانة ولكن ليس على المنصة»: وكذلك الحركات ذات الصلة بالشعر. تجنبي إيماءات الرأس الضعيفة الثلاث. وتقترح فيكي كاساريت، مدربتنا على الدراما، بأن ترفعي الرأس وكأنك معلقة بحبل من السقف، اجتنبي الحركات غير المنسجمة، واستخدمي إيماءات ملائمة، كالانحاءات.

## للعينين إيماءاتهما.

فيما يلي قصة محزنة عن تواصل فاشل بالعين. فقد أرسلت إلينا إحدى كبار المدراء شريط فيديو عن التقديم لنقوم بتحليله، وقد جاءت كلماتها من أفضل كتيب عن القيادة: فقد ميزت ورحبت بلباقة بالأعضاء الجدد إلى فريق العمل. ولو كنا قد قرأنا نسخة، لكننا أثينا على أسلوبها في القيادة. لكن الفيديو أخبر بقصة مختلفة: فقد أخفقت في الابتسام، ونظرت بعينيها إلى الشرائح المنزلة فقط. وهكذا كذب فقدان تواصل العين رسالة القيادة.

لقد سمعنا كلنا عن التواصل بالعين، ولكن ماذا يعني؟ انظري إلى بنية كلمة تواصل. إذ فيها عنصران وهما «مع» أو «معاً»، و «التلامس»؛ ولذلك فإن كلمة التواصل تعني واقعياً «التلامس ب». فإذا كنت تعتبرين أن التواصل بالعين يعني أنك

تلامسين الناس فعلياً بعينيك، فإنك ستصبحين كذلك، وتظهر التجربة أن التواصل الناجح بالعين يبقى مدة تكفي «للتلامس معاً». ويعني هذا أن عليك النظر إلى أعين المستمعين مدة لا تقل عن نصف الوقت الذي تتكلمين فيه، وأن تحصلي على تلامس حقيقي مع عدة أعضاء من الجمهور، وأن تصلي إلى الناس في الأمكنة المختلفة. وبما أن النساء قد تم تعليمهن أنه من الصفاقة والجرأة المحافظة على التلامس بالعين «في حين تم تعليم الرجال بوجوب النظر مباشرة في العين»، فقد وجد أن هذه المهارة مثبطة. ولقد اقترح أحد الباحثين أن التلامس المخفض بالعين ربما يمكن قبوله في المقاطعات التي تتحملها النساء.

إن التلامس الناجح بالعين يمنحك مكافأة سريعة. فعندما تلمسين الناس بعينيك، يقدم معظمهم الود والدعم «من خلال الابتسامات، الانحناءات، والإيماءات الأخرى»، ويقدمون لك نظرة ارتجاعية حول مدى جودة تقديمك للرسالة. «إذا كان لديك أي شيء حول ذلك، فحاولي تسجيل حديث دون جمهور». كوني واثقة من الوصول إلى الناس على جوانب الغرفة، حتى لو كان ذلك يعني الالتفات الجسدي نحوهم بين الحين والحين. إذ إن الناس الذين لا يرون عينيك أبداً يشعرون بتجاوزهم ولن يقدرّوا رسالتك. وفي أي حال، إذا بدا أحد أفراد الجمهور غير مهتم أو عدائي، فلا تنظري إليه أو إليها. «وإذا بدا أن الجمهور كله غير مهتم أو عدائي، فأنت في مشكلة عميقة». لأن المستمعين الرديئين أو العدائين يشوشونك ويفقدونك رباطة جأشك. أنت متكلمة وليس مازوشية تتلذذين بالاضطهاد.

ويحمل التلامس بالعين أيضاً السر في قراءة الكلمة. اتبعي هذا القانون ببساطة: لا تقولي أية كلمة دون تلامس بالعين. انظري إلى الكلمة المكتوبة أو الشريحة المنزلة مادامت هناك ضرورة لذلك؛ انظري إلى عيني أحد أفراد الجمهور؛ قولي الكلمات. وهذا كل شيء.

إن من شبه المستحيل «قراءة» التلامس بالعين على شريط الفيديو، وذلك على العكس من وضع الرأس والإيماءات الأخرى. فإذا كنت تسعى إلى إجادة مهارة التلامس بالعين، فإما أن تراقبي ذلك عندما تتكلمين أو تطلبي من صديقات أن يفعلن ذلك. ونقوم بتعيين إحدى المستمعات في حلقات دراساتها لمراقبة التلامس بالعين لكل متكلمة.

### الوجه يخبر بكل شيء.. أو لا شيء.

تظهر الدراسات أن النساء لديهن وجوهاً معبرة أكثر من الرجال، وأننا نبتسم ونضحك أكثر منهم أيضاً. وينظر البعض إلى الابتسام كضعف ويخبر النساء بوجود أن يكن كالرجال وينزعن التعبير عن وجوههن. ومع ذلك فإننا نستمتع بالأشخاص الذين يبتسمون لنا بسرور، ونعلم أن الابتسام صحي ويؤدي إلى الاسترخاء، ولن نجد أي ترحيب ودي مثل الابتسامة. ويذكر روجر آكستل أن الابتسام هو الإيماء العالمية الوحيدة: إذ تحمل المعنى ذاته عبر أنحاء العالم. ومن المؤكد أن النساء اللواتي يظهرن بمظهر عدائي يفعلن ذلك في جزء منه لأنهن يفشلن في الابتسام. فلماذا هذا التناقض؟ ربما تستخدمين «الابتسامة» ككلمة عامة لوصف تنوع من النظرات والإيماءات المختلفة. فكري بتجربتك الخاصة مع الابتسامات. وقارني بين العصبية وغير الملائمة وبين الابتسامة الواثقة للمرأة التي يجب أن تطاع. تجنبي الأولى وتعلمي الثانية. إذ إن المشاهدين تروق لهم الابتسامة الواثقة «بالنسبة إلى الرجال والنساء على حد سواء»، وهي إيماءة من السهل تعلمها. ومع ذلك فإن الابتسامة يجب أن تلائم الرسالة مثلها مثل كل الإيماءات الأخرى.

فإذا كنت تسرحين فريق عمل مؤقتاً، فإن الابتسامة المبهجة لن تفيدك أبداً، ولكن إذا كنت تتكلمين عن توفير قيمته مليار دولار في السنة، فليس من المفيد أن تكوني متجهمة. فكري بالابتسامة كإيماءة تتناغم مع باقي رسالتك. فإذا أردت الظهور بمظهر الواثقة، فارفعي رأسك عالياً وابتسمي قبل أن تتكلمي وبعد أن تنتهي. إذ إن الابتسام يعطي إيماءة أخرى تفيد أنك لا تريدين التواصل مثل الرجل، بل مثل امرأة قوية. وأما فيما يتعلق بقواعد القوة، فإن الحل يكمن في التحكم: إذ تقررين متى يكون من الملائم أن تبسمي.

### خطة عمل

أقضي الصوت في جهاز الفيديو الخاص بك ولا حظي جميع الابتسامات. هل تبدو واثقة؟ هل تتناغم جيداً مع محتوى الرسالة؟ وقرري ما إذا كنت تبسمين كثيراً جداً، قليلاً جداً، أو بشكل محترم جداً.

آه، لو أنك اتبعت فقط جميع تذكيرات أمك: لا تترهلي، قفي باستقامة، ضمي معدتك إلى الخلف، ارفعي رأسك عالياً، أظهري نفسك بوقار. هذا صحيح بأكمله! إذ تجد الدراسات أن النساء يملن نحو الانكماش في أماكنهن «هل تذكرني البنفسجة المنكمشة؟» في حين يميل الرجال نحو التوسع. فمثلاً: إن النساء أكثر احتمالاً من الرجال في عقد أذرعهن حول أجسامهن والترهل، في حين أن الرجال أكثر احتمالاً لفتح أذرعهن وأيديهم.

ولقد جاء أحد الأمثلة الدراماتيكية على هذا في دورة تدريب على الإدارة السريعة، إذ دخل رئيس القسم بخطى سريعة إلى الغرفة ومعه مساعدته الرئيسية. وبدا كلاهما رائعين. وكان أول انطباع عن المساعدة؛ ها هنا الآن امرأة ذات قوة! ولكن عندما جلست لتقدم رئيس القسم خانها جسدها، ووقفت بين أداة تسليط الضوء والشاشة بحيث أن الشرائح سارت عبر وجهها. ثم ضمت ذراعيها فوق صدرها وأبقتها كذلك بينما كانت تتكلم. لا أحد يتذكر كلمات التقديم، ولكن لا أحد سينسى لغة الجسد الضعيفة.

من أجل كسب القوة والمظهر الواثق، وسعي بدلاً من أن تنكمشي في مجالك الجسدي. فمثلاً: افتحي راحتك وذراعيك بدلاً من إطباق قبضتيك وتقييد جسديك. وإذا كنت تشيرين إلى شريحة أو صورة مضاءة، فضعي نفسك بحيث يواجه جسديك الجمهور. وإذا كنت تكتبين باليمين، قفي بحيث تكون الشاشة إلى يمينك، والعكس بالعكس إذا كنت تكتبين باليسار. وتساعد الفطرة السليمة أيضاً. فالأشخاص الذين لا يعرفون ما يكفي للخروج من أمام الشريحة يبدون حمقى مهما فعلوا من أشياء أخرى.

## الذراعان والمرأة:

لقد كانت النساء يقدمن أنفسهن وأعمالهن في غذاء تنفيذي. وأخبرت مارثا هوفنر التي كانت واقفة تحت السقف الزجاجي عن عملها. وقالت هذه التنفيذية بصوتها اللطيف إنها تدير ميزانية قيمتها خمسين مليون دولار. وعندما قالت كلمة «ميزانية» تكلمت بلا مبالاة. ولو أنك شاهدت شريط الفيديو لها دون صوت، لما تخيلت أبداً أنها قالت أي شيء عن خمسين مليون دولار. لقد أزلت هذه اللامبالاة الأعداد الضخمة، كما تزيل لا مبالاة الكلمات القوية التي تقولونها.

وكانت هناك امرأة أخرى ذات مرتبة عالية خانها ذراعها واكتشفت ذلك عندما رأت نفسها على الشريط. فقد تقوض رأسها وجسدها الشامخين لأنها قامت بعصبية برسم دوائر صغيرة بيديها في كل مرة تكلمت فيها. وبعد أن تعلمت أن تريح يديها على طرف الكرسي ساد وقارها. وإن مجموعة كتبي تتضمن كل دليل أو مرشد بخصوص الإيماءة للمتكلمات. وغالباً ما تتعارض مع بعضها. وغالباً ما تتعارض تحريكك مع الإرشاد. فمثلاً، إن رفع القبضة المطبقة إلى الأعلى والأسفل يوصف كإيماءة عدائية، ومع ذلك تستطيع المتكلمات القويات استخدامها بفعالية لإظهار القوة. وكذلك فإن إيماءات الراحة المفتوحة ربما توصف كضعيفة أو باردة، ومع ذلك فهي تعمل جيداً كإيماءات ودية وشاملة. وفي أي حال، كلما كان الذراعان المرفقان واليدان مفتوحين أكثر كلما كان أفضل، فكري بوقفة «إيفيتا» Evita الشهيرة: الذراعان عاليان، عريضان ومفتوحان:

وتتجم التناقضات الواضحة من الاعتماد المتطرف على الإيماءات: إذ إن موضع إيماءة ما مفيد مثل موضع جوهرة ما: ومع ذلك مازلنا نرى ما يكفي من الإيماءات التي هي غير مفيدة «مثل اللامبالاة عندما لا يكون هناك شك واللعب بالقلم» وما يكفي من الإيماءات المفيدة في كل وقت تقريباً بحيث يمكننا وضع بعض المبادئ والاقتراحات أمامك لتتبعها.

وفي أي حال، وقبل أن تكسبي إيماءات قوية أخرى، تعلمني وضعاً أساسياً من السهل اكتسابه: وضع الارتياح. فقد ابتكر رون ميكس، مدير الفيلم، هذا المصطلح عندما لاحظ أن المتكلمين الأقوياء لا يحركون أذرعهم بالضرورة تحريكاً كبيراً، ولكنهم يجدون دوماً وضعاً يبعث الراحة والاسترخاء. فاذا استخدمت منصة، ضعي ذراعيك عليها ببساطة أو ضعي أحد ذراعيك بينما تحملين بطاقات ملاحظتك بالأخرى، أو ربما تختارين أن تضعي يديك بهدوء على جانبيك أو تقبضينهما براحة أمامك، تحت الخصر. وإذا كنت تعملين مع مؤشر أو بطاقات ملاحظة، فإن حملها براحة بيد واحدة يعتبر مفيداً. ومهما كان وضع راحتك، يجب أن يبدو مسترخياً ومريحاً.

وبينما تقومين بصقل ذخيرتك من إيماءات اليد والذراع، طبقي المبدأين الأساسيين التاليين: أولاً، يجب أن تلائم الإيماءة الكلمات، الرسالة، وشخصيتك. فمثلاً، إذا كنت تناقشين في القوة العاملة المتراجعة، فلا تفتحي ذراعيك باتساع. ثانياً: يجب أن تبدو الإيماءة طبيعية وليست متكلفة. وتقول نانسي هينلي في سياسة الجسد: «تحمل الإيماءات غير الكلامية أكبر تأثير عندما تكون طبيعية وغير متأثرة، وعندما تعزز وتتناغم مع الرسالة الكلامية».

ولقد إضافت إحدى طالباتنا ملاحظتها بأن الجسد المغلق هو المعادل غير اللفظي لكلمة «أنا»: إذ يقول: «هذا هو عني وليس عنك أو عنا»، وهكذا، سواء كنت تتعلمين وضعاً مريحاً أو تضيفين إيماءات قوية، كوني شكوكية، استخدمي الفطرة السليمة واتخذي نظرة نافذة لنفسك على فيديو صامت.

### عشر إيماءات عادة ما تخفق

١. الوقوف بجمود ووضع ذراعيك على جانبيك.

٢. القبض على صدرك بذراعيك.

٣. القبض بشدة على المنصة أو الضوء حتى يظهر البياض في مفاصلك.
٤. اللعب بالشعر، الملابس، أو الوجه.
٥. مصالبة يديك خلفك.
٦. إيماءات وكلمات غير متناسقة.
٧. اللامبالاة بكتفيك عندما تدلين بتأكيدات.
٨. وضع اللامبالاة بعد الحديث مباشرة.
٩. شد الملابس بقوة.
١٠. التحرك بشكل عرضي بأي اتجاه.

### سبع إيماءات عادة ما تفيد.

١. وضع الذراعين بشكل مريح.
٢. فتح الذراعين وراحتي اليدين «إذا كانت الكلمات تلائم ذلك».
٣. التعداد باليد «لا تجعلني هذا إيماءتك الوحيدة ولا تفعلها أكثر من مرة واحدة في التقديم»
٤. شد الأصابع.
٥. الانتقال من جانب إلى آخر لإظهار الحركة أو الارتقاء.
٦. التحول المفاجئ من الذروة إلى القاع أو من جانب إلى جانب للتناسق مع مجموعات متشابهة.
٧. تجنب الحركة العَرَضية.

### خطة عمل

١. راقبي مذبة تعجبين بها، أو سياسية، أو ممثلة تلعب دوراً إيجابياً قوياً.
٢. حاكي الإيماءات التي تعجبك.

٢. راقبي نفسك على الفيديو دون صوت. احذفي أو أضيفي إيماءة من وقت لآخر.
٤. اعملي مع زميلة تحضر تقديماتك. واطلبي منها أن تراقب تواصلك بالعين وتخبرك بالنتيجة.

### القدمان يشكلان الأساس.

تظهر صورة في إحدى المجالات مذهين شهيرين مقابل بعضهما. هو يقف في الوضع التقليدي للذكر القوي: فاتحاً قدميه براحة مسافة ١٢ بوصة وهما ثابتتان على الأرض، وهي تتعل الكعب العالي، وتقف في الوضع التقليدي للأنثى: إحدى القدمين ثابتة والأخرى مطوية إلى الخلف عند الركبة. هو متماسك. هي ستقع خلال برهة. لقد تعلمنا تلك الأوضاع كفتيات صغيرات كما أن زعماء الهتاف لا يتلاشون بهذه البساطة.

إن قدميك ورجليك تظهر حتى عندما تكونين وراء منصة. وتظهر الركبتان المعقودتان بقوة، والكاحلان أيضاً والحركات غير الضرورية تظهر القلق. أبقى قدميك ثابتتان على الأرض ومتباعدتان بحوالي ١٢ بوصة ومقدمتا، هما إلى الأمام بحيث يقدمان لك دعماً صلباً. وانتعلي حذاء مريحاً!

### إضافة إلى الجسد: صوتك يتكلم مجلدات

دعينا نهمس بخصوص الصوت.

ليس لدى الشيطان في اختيار جعبته سهماً

يصيب القلب مثل الصوت العذب.

ربما يكون اللورد بايرون قد أشار إلى صوت شارلوت فكيف كان صوتها؟ هل كان جهيراً هادراً؟ عالياً متفطرساً؟ لا، لم يكن صوت رجل: فقد كان «خفيضاً، عذباً، موسيقياً، خافتاً إلى حد ما، ولكنه لطيف». لقد كان صوت شارلوت أنثوياً نموذجياً، ولكنه لم يكن صوت الخنوع. فعندما تكلمت شارلوت، أصغى إليها الجميع. ومع ذلك فإن صوت الذكر هو الذي يعتبر مثالياً في تفكيرنا الخاص بالعمل: عميق، مبتهج، رنان.

ماذا يجب أن تفعلتي بخصوص صوتك؟ لا شيء البتة، إذا لم يكن حاداً أو له صرير. فإذا كان صوتك يعتبر عالياً جداً، فإنه يضعفك؛ اعلمي على خفضه وفتشي عن علاج للتكلم إذا كان ذلك ضرورياً. استمعي إلى أصوات النساء في الأخبار وحاولي تقليدهن عندما يتكلمن. ومع أنه من الصحيح أن النساء الناجحات ذوات أصوات عميقة نسبياً. فإننا نادراً ما نجد امرأة تكون نبرة صوتها عالية جداً أو حادة جداً بحيث تلحق الأذى بمصداقيتها. فإذا كانت اللغة قوية، فإن الانطلاق ملائم والبيانات موثوقة، إن الصوت العذب، الموسيقي، الرقيق، الخفيض سوف يلقي الاهتمام والانتباه.

### خطة عمل

هل استمعت حقاً إلى صوتك في وقت من الأوقات؟ يمكنك ذلك بطريقتين: إما أن تغلقي الصورة على شريط الفيديو أو تعدي كاسيت سمعي لحديث. ثم أسألي زميلاتك المخلصات حول رأيهن بصوتك وقرري ما إذا كان يؤدي مهنتك. ومن المكلف والصعب تغيير طبقة الصوت «على الرغم من أن علاج الكلام عادة ما يغطيه التأمين الصحي» ومن بين آلاف النساء اللواتي عملت معهن، ربما هناك ثلاثة فقط لهن أصوات مزعجة بما يكفي لطلب العلاج. فإذا كان صوتك يشكل عائقاً خطيراً، فتشي عن معالج للكلام مختص بالصوت. وإذا لم يمكن ذلك، فتقبلي صوتك وسيري إلى الأمام.

### "أنا أتحد من أتلانتا Atlanta"

إن الصوت يتضمن أكثر من مجرد طبقته: إذ يتضمن الأداء أيضاً بالصوت. وغالباً ما تجعل الشابات بشكل خاص - بياناتهن يظهرن بمظهر السؤال. ولقد كانت هناك تنفيذيتان شابتان في دعوة لمؤتمر في مكنتي. وقد سألت تلك الآتية من نيويورك الأخرى: «من أي مدينة أنت؟» فأجابت: «أتلانتا؟» على الرغم من معرفتها الأكيدة من أين أتت، وقالت ذلك وكأنه سؤال. فإذا كان صوتك ينهي كل كلام لك وكأنه سؤال، فلن يصغي إليك أحد. لماذا السؤال بدلاً من الإخبار؟ لقد قررت المرأة من أتلانتا والتي كانت تطمح لمهنة في العلاقات العامة، قررت التوقف عن السؤال بدل الإخبار. واتفقت مع صديقة لها أن توقف كل منهما الأخرى في كل مرة تفعلان ذلك.

ولقد اقتضى منهما ذلك أسبوعاً قبل وضع حد لهذه العادة المؤذية. فإذا كان أداؤك يحوّل كل جملة إلى صيغة سؤال، فإنك تبعثين برسالة واضحة: «أنا لا أدري عم أتحدث. لا تستمعوا إليّ».

### خطة عمل

حاكي امرأة العلاقات العامة من أتلانتا. أوجدي متعاونة تعمل معك كل يوم. وفي كل مرة تنهي أي منكما جملة وكأنها سؤال، اغمزي أو اقرصي أو أصدرى صوتاً مضحكاً. واحتفظي بسجل لمدى ما تفعلين ذلك إن كان ضرورياً. إن هذا تصرف يتم تعلمه. وهو يخفق. إذ من السهل عدم التعلم. تخلصي من ذلك.

### أسرع من سرعة الصوت.

ربما يكون سوبر مان قد تجول بأسرع من سرعة الصوت، ولكن سوبر ومان لم تتحدث أبداً بتلك السرعة. فلماذا تتحدث بعض النساء بسرعة كبيرة جداً؟ لقد أخبروني المرة تلو الأخرى: عندما يشعرن أن المستمعين لا ينصتون، فإنهن يحاولن المحافظة على الانتباه بالتحدث بسرعة أكبر «وأحياناً أعلى»، وهذا ما يخفق دوماً.

والآن وقد تعلمت استخدام نص مكتوب مع تعداد دقيق للكلمات، فقد أصبح بإمكانك ضبط سرعتك بسهولة وليكن هدفك تقديم معدل حوالي ١٠٠ إلى ١٢٥ كلمة في الدقيقة. وهذا يسمح بوقت للتوقفات والتأكيدات.

### خطة عمل

استخدمي ساعة توقيت ذات مُقرئة رقمية كبيرة. راقبي وقتك، أو أحضري ساعة أخرى للتمرين على التقديمات. وعندما تتكلمين بحوالي ١٠٠ إلى ١٢٥ كلمة في الدقيقة، تكونين قد أجدت توقيتك وأضفت إلى احترافيتك. وعندما تقومين بالتقديم، أبقى دوماً ضمن حدود الوقت. فإذا كان جدول الأعمال لا يظهر برنامجك، دعي الجمهور يعلم منذ البداية بالوقت الذي ستتكلمين فيه: «خلال الخمس عشرة دقيقة...».

### اقمعي الأصوات التي تنم عن الضعف.

إن الأصوات التي تنم عن الضعف مثل أوم... أوه... تظهر على الفيديو أو شريط الاستماع. وعندما تسمعينها وهي تخرق تقديمك، فإنك ستقدين الحاجة إلى قمعها. وبدلي كل أصوات الضعف لديك بالصمت بكل بساطة. وما أكثر ما تخشى النساء من مقاطعتهن «يُظهر البحث أنهن على حق» بحيث يخشين من فقدان الانتباه إذا وقفن صامتات لبرهة من الزمن. ومع ذلك فإن تلك الفترة الزمنية الوجيزة تمنحك الوقت لتشكيل كلمات قوية. وتقوم النساء في حلقاتنا الدراسية بإزالة «أوم»، و «أوه» في يوم أو يومين من التمرين وجلستين لشريط فيديو، وستفعلين ذلك أيضاً.

### استخدمي الصمت

إن الصمت - كالاتسامات - ينم عن الضعف أو القوة، الإذعان أو التحكم، وعندما أتكلم عن الصمت هنا، لا أعني صمت الخوف من التكلم، أو بسبب عدم حصولك على دورك. بل أعني الصمت التحكمي الذي تختارينه لإيصال رسالتك إلى مكانها.

ويعلم المتكلمون الرائعون قيمة الصمت في الوقت المناسب. انظري إلى شارلوت.

«لقد انتظرت أنثى العنكبوت يوماً بعد يوم، منكسة الرأس، من أجل فكرة تأتي إليها. وقد جلست دون حركة الساعة تلو الأخرى، وهي تفكر بعمق». ويكتب جيف سكوت كوك: «إن المتكلمين الذين لديهم طريقة جيدة في التعبير والذين يتوقفون بحكمة يعتبرون - عالمياً - أكثر مصداقية ومعرفة من أولئك الذين يندفعون بشدة إلى النهاية». وتبين متكلمة محترفة طريقة تذكر نفسها بها حول الصمت «نعم، فحتى المتكلمات المحترفات يصبحن عصبيات وينسين أن يتوقفن قليلاً». وعندما تصل إلى استراحة هامة بين الأفكار، تتوقف وترشف القليل من الماء. وهذا مكتوب داخل نصها. في حين تترك بعض المتكلمات فراغات لتذكيرهن بالتوقف القصير.

إن التوقفات القصيرة ذات نتيجة أفضل من الصراخ، إذ تمنحك والمستمعين إليك الوقت للتفكير، والوصل بين فكرة وأخرى، وتزيد التوقعات. ومع ذلك فإن المتكلمات غير الماهرات يشعرن بقلق بحيث يملأن كل برهة من الوقت بنوع ما من الصوت أو لغة الضعف. ليس هناك وصفة Bكيدة، ولكن فيما يلي بعض الأفكار عن الاستخدام الفعال للصمت.

### أين تستخدمين الصمت.

قبل أن تتكلمي، لتفتي انتباه الجميع.

كل مرة ستقولين فيها، اوم...

قبل وعندما تريدين إيصال نقطة حاسمة.

بين المتطابقات القوية «الخاصة بالناس... من قبل الناس.. من أجل الناس»...  
عندما تظهر صورة شفافة على الشاشة، لمنح الناس الوقت لقراءاتها: للتفكير  
بموضوع الجملة وتجنب قول أنا.

بين العبارات.

لتنظري بهدوء إلى شخص فظ أو مجموعة بهدف إسكاتهم.

خلال التصفيق أو الضحك «ابتسمي!»

عندما يتكلم شخص آخر.

لمنح الناس الوقت لأخذ ملاحظات قبل أن تبدئي من جديد.

بعد أن تتكلمي، قبل أن تندفعي إلى خارج المنصة.

بعد أن يطرح عليك أحدهم سؤالاً، للتفكير أو كتابة ملاحظة عن الجواب.

بعد أن تنتهي من التكلم، لمنح الوقت لطرح الأسئلة أو التعليقات قبل الانتقال إلى المتكلم التالي.

عندما تضعين إشارة توقف قصير في نصك المكتوب.

## خطة عمل

اجعلي الصوت عالياً، ولاحظي توقفاتك القصيرة. فإذا ملأت كل برهة بصوت، تمرني على التوقفات الملاحظة هنا.

## تحويل نيلي العصبية:

## طرق موثوقة لبناء الثقة.

«أنا أفتقد إلى الثقة بالنفس»؛ «أنا أخشى أن أبدو غيبة أمام الناس»؛ «أنا أصبح عصبية جداً بحيث أفقد مسار تفكيري»؛ «سوف أعد حديث رئيسي، ولكن لا تطلبوا مني الوقوف»؛ لقد كان روزفيلت على حق، عندما يصل الأمر إلى التكلم أمام الجماهير: «إن الشيء الوحيد الذي يجب أن نخاف منه هو الخوف بالذات». إن النساء اللواتي قدمن التعليقات السابقة يشتركن جميعاً في سمة واحدة: إنهن يتحدثن بشكل رائع عندما يكن جالسات أو واقفات أمام مجموعة صغيرة، ولكنهن يفزعن من الوقوف أمام حشد إلى الدرجة التي تجعلهن يتجمدن. وتخشى أخريات كثيراً إلى حد اللجوء إلى إيماءات توحى بهزيمتهن لأنفسهن. ولقد غادرت إحدى النساء حلقات دراسة حول التكلم لتتجنب تسجيلها على شريط فيديو.

ومع ذلك فإن الترفيعات تقدم إلى أولئك اللواتي يقدمن. وبينما تتكلمين في الزاوية، فإن الشاب المحاذي لك يتطوع للقيام بالتقديم. يقوم بذلك، يرتكب أخطاء، يتعلم منها، ويتطوع للقيام بالتقديم التالي. كل ذلك وأنت تتكلمين على الرغم من أنك قمت بالعمل الحاسم.

لماذا؟ إن التاريخ لم يكن لطيفاً تجاه النساء اللواتي يتكلمن. إذ تصف كاتلين هول جيميسون في كتابها «فيما وراء القيد المزدوج» أحد القيود بوصفه الصمت/ الخجل. وبالعودة إلى نصوص من الكتاب المقدس، فإنها تظهر أن النساء اللواتي تكلمن أمام الجمهور كن موضع استهزاء، تنديد. بل حتى موت، ولذلك ليس من المفاجئ أن تخجل النساء وتثأى عن التقديم أمام جمهور. ومع ذلك وكما تلاحظ جيميسون،

وكما لاحظنا جميعاً، فإن النساء اللواتي ييقن في البيت يتعلمن أشكالاً قوية من التعبير. ويجب أن تبقى تلك الأشكال من التعبير معك عندما تأخذين مكانك على المنصة العامة.

مثلاً، لقد تعلمت أمهات الأطفال الصغار جداً كيف يبطئن ويبسطن كلامهن، يلعبن ألعاباً تستخدم النماذج الإيقاعية من التطابق، يستخدمن إيماءات كبيرة، بيتسمن، يلمسن، يعطين تعليمات واضحة، يقرأن بصوت عال مع وضوح وتعبير، ويسردن القصص. ولقد شاهدت أن اللواتي يقمن بالتواصل بشكل رائع يبعثن القوة في أحاديثهن العامة بالطرق ذاتها.

ومع ذلك، تخشى النساء من القلق، فنحن ننظر إلى التوتر كتهديد، ونخاف من الظهور أمام جمهور حتى لا تتكشف عيوبنا. ويشعر بعض الرجال بذلك بالطبع، ولكن لم يغادر أي رجل إحدى حلقات دراستي حول التكلم. وعلى الرغم من اللغة القوية التي تعلمناها في البيت، فإن تجارب حياة النساء لم تعدنا بشكل كاف للقضايا المعقدة التي تواجهها من تقوم بالتقديم. فنحن نعلم كيف نمكّن، ندعم، نساعد، نخدم بصفتنا «القوة الكامنة وراء العرش». ولم نتصور أنفسنا ونحن جالسات على العرش بالذات. نحن ضائعات. ومع ذلك، وكما تقول إيلانور روزفيلت، إنك تكسبين القوة، الشجاعة، والثقة من خلال كل تجربة تتوقفين فيها حقاً عن إظهار الخوف في الوجه.. يجب أن تفعلي الشيء الذي تعتقدين أنك لا تستطيعين فعله: لقد رددت صدى كلمات أميرسون: «افعلي دوماً ما تخشين فعله».

وهكذا، دعونا نعالج موضوع الثقة بالنفس. إن بريدي يحمل نشرات إعلانية كل شهر لحلقات بحث عن «الثقة بالنفس»، وأنا أضحك. لا يمكنك أخذ بحث في الثقة بالنفس. إذ إنها ليست مهارة تستطيعين دراستها وممارستها. فالناس يكسبون الثقة بالنفس بطريقتين أكيدتين فقط: إنهم يلاقون النجاح ويتعلمون مهارات جديدة. وعندما تعلمين أن بإمكانك فعل شيء لم يكن باستطاعتك فعله قبل ذلك، فإنك تكسبين الثقة بالنفس:

ولقد سخرت أميليا ايرهارت قائلة: «ما كان هاملت ليعتبر طياراً سيئاً. لقد كان يقلق كثيراً». ويبدو بعض الناس - وحتى كأطفال - واثقين بأنفسهم، في حين أن آخرين، مثل هاملت، يقلقون كثيراً. هل هذا شيء فطري أم له صلة بتجاريتهم أو كيفية تشئتهم؟ نحن لا ندري. وبالنسبة إليك كامرأة أعمال، فهذا لا يهم. إذ إن ما يهم هو أن تتغلب على خوفك وتكسبي الشجاعة لمواجهة العالم، وتظهر هذه الشجاعة في إيماءاتك. وتخبر أوسي بوروش، وهي عازفة بيانو في حفلات موسيقية كيف أن مدرساتها أكدن على الإيماءات التي تعكس مظهر القوة. وهن يدركن أنه ما دامت عازفة البيانو تتم رؤيتها على المسرح، فإن أداءها يجب أن يبدو قوياً بقدر ما يبدو جميلاً. وفي أي حال، تفيد أوسي أن تطبيقها لتلك الدروس يعتمد على مدى شعورها بالأمان بخصوص الموسيقى. إن إيماءاتك تعكس موقفك كما تؤثر عليه في نفس الوقت.

إذاً، كيف تتغلبين على تلك السنوات من عدم الثقة بالنفس؟ أولاً، لتكن لديك الشجاعة للترحيب بالعصبية، القلق، والتوتر واجعلي ذلك كله خداماً لك. فمثلاً، أنا أحب أن أشعر بالقلق والتوتر: فالتوتر يحفز إبداعيتي «مادام لا يتنامى إلى مرحلة الذعر». وتخبرني نساء أخريات ناجحات أنهن يحببن ذلك أيضاً. إنه شيء مثير. فجسدك يبعث بإشارات توتر لأنه يهدف إلى أداء قمة. وإذا ما شعرت بالملل من مقدمة مسترخية كلياً، فستدركين أن ذلك ليس ما تريدين تقديمه. إذاً كيف يمكنك أن تعدي نفسك لاتباع نصيحة مارتينا نافرا تيلوفا: «أذهبى إلى هناك فقط وافعلي ما يتوجب عليك فعله».

### باني الثقة ١: وازني التبعات

اسألني نفسك، ما هي تبعات الإخفاق؟ إذا أخفقت في هذا التقديم، فماذا سيحدث؟ ضعي لائحة بكل التبعات. هلي ستفقدن عمالك؟ هل سيفوتك الترفيع القادم؟ هل سيهزأ منك الزيون؟ هل ستشعرين بالانزعاج؟ إنك ستشعرين بالارتياح لاكتشاف أن تبعات الاخفاق ليست مفرعة بالشكل الذي تبدو عليه. إذ يمكن أن

تفقدى عملك حتى إذا نجح حديثك؛ ويمكن أن يفوتك الترفيع للمرة القادمة في أي حال؛ وقلائل من الزبائن يسخرون ممن يتولون المبيعات؛ وأنت تشعرين أصلاً بالانزعاج منذ أنك خائفة من تقديم الحديث. فإذا كانت تبعات الإخفاق هي الموت أو المرض، فريماً تقررين آنذاك عدم تقديم الحديث أبداً، ولكن ذلك مستبعد إلى حد كبير. فالقليل من المكاتب تملك مقصلة.

لقد خدمت هذه الطريقة زبائني جيداً، ليس في كسب الشجاعة في الإخفاق فحسب، بل أيضاً في كسب الشجاعة بالخروج بروح جريئة إلى العالم بطرق أخرى. إن الخوف من الإخفاق أسوأ من الإخفاق بعد ذاته.

### باني الثقة ٢: اضحكي على نفسك.

اضحكي على نفسك. فالأشخاص الذين يضحكون على أنفسهم يخففون إلى حد كبير من القلق من الأداء. إذ إن معظم المشكلات التي تواجهك على المنصة تعتبر مضحكة. أنت تتعثرين - جواربك تنزل إلى الأسفل، تتسين المغزى، نصك المكتوب في مدينة أخرى. أسطوانتك الفوتوغرافية لا تتلاءم مع التجهيزات. تظهرين في المكان الخطأ. إن تقدير المرح في تلك الأوضاع التي ليست بهذا القدر من المأساة يريحك ويجعلك قادرة على فعل أفضل ما عندك. فأنت ستسرين جمهورك إذا لم تتصرفي مثل الأرنب الهلع الذي ينتظر القتل. وكما قالت السيدة مارغوت فوتين ذات المنزل الرفيعة: «خذي عملك بجد وليس نفسك».

لقد عانيت خلال سنواتي كمحذثة عامة كل كارثة تتعلق بالحديث جاءت هنا، وكوارث أخرى من المريك جداً الإشارة إليها. ففي إحدى المرات، دعيت إلى العمل مع مجموعة من الطلاب المتخرجين، وبما أنهم لم يكونوا قد خرجوا إلى عالم العمل آنذاك، أكدت على أهمية الاحترافية في التصرفات، اللغة، واللباس. لقد كانت الغرفة خانقة، لذلك خلعت معطفي. واكتشفت في غرفة التواليت للسيدات خلال الاستراحة أن سترتي ذات الجيوب كانت على الوجه الآخر. لقد كانت النكتة الصغيرة على نفسي مضحكة، وليست مأساوية، وقد أظهرت إنسانيتي.

### باني الثقة ٣: خذي نفساً عميقاً

تنفسي بعمق، فعندما تصبح عصبيات، نميل إلى التنفس السطحي. وهذا يحرمانا من الأوكسجين ويعمق الخوف. وإذا ركزت على التنفس بعمق. فإنك ستحصلين على ذلك الهواء الضروري جداً لإحباط الهلع. وإذا كنت لا تعرفين كيف تتنفسين بعمق، التحقي بصف يوغا أو اطلبي الجلوس في صف للولادة الطبيعية، فاليوغا، التأمل، وصفوف الولادة الطبيعية تساعد كلها على أساليب التنفس العميق.

### باني الثقة ٤: إنس نموذج الكمال

إن الكمال مبالغ في تقديره. وينبع معظم القلق من الأداء من الهدف المستحيل للوصول إلى الكمال. ولقد كتبت النحاتة لويز نيفلسون: «لم أكن أريد الكمال أبداً - أنا أكره هذه الكلمة. وB اعتقد إنها متغطرسة». فأولئك الذين لا يقبلون أي شيء دون الكمال هم أولئك الذي يحققون القليل في العالم. وأسوأ ما في ذلك، أن البعض يستخدم الكمالية كعذر لعدم المحاولة. لا بأس من الإخفاق.

فالاخفاق معلم عظيم. أنت لست في حل من فعل أقل مما هو الأفضل بالنسبة إليك؛ ولكن لا تتهالكي وراء الكمال. إنس ما يخص الكمال، أعدي وتمرني بشكل كامل، ثم افعلي أفضل ما يمكنك فعله.

### اجلسي واظهري بمظهر القوة

لقد نظرت حتى الآن وبالدرجة الرئيسية إلى المظاهر غير الشفهية للتقديمات وقوفاً، ولكن كل شيء قلناه ينطبق بالمثل على تلك الأحاديث جلوساً التي تقومين بها كل يومين، وعلى الاجتماعات. ويميل الأداء جلوساً إلى أن يكون في استرخاء أكثر لأن النساء لسن قلقات جداً بخصوصه. ولكنه يميل أيضاً إلى أن يكون أقل قيمة لأننا لا نقدر أهميته. وقد عكس شريط فيديو اجتماعك ما كنت عليه عندما لم تدركي أنك على المسرح. هل تترهلين، تهتمين بالعبث أكثر من الاهتمام بالمتحدثة، تتحدثين إلى زميلتك وراء الطاولة؟ أم أنك تجلسين باستقامة، تميلين قليلاً إلى

الأمام، تكون ذراعاك في وضع مريح أو القلم بيدك، وتقدمين هدية الانتباه إلى المتحدث أو المتحدث. وعندما يحين دورك، هل تكونين قد أعددت كلمات قليلة أو جملة؟ هل تظهرين احتراماً للمتحدثة أو المتحدث قبلك من خلال الاعتراف بإسهامها أو إسهامه؟ إذا فعلت ذلك، فربما يفعل الآخرون الشيء ذاته لك. والكياسة يمكن صياغتها، ولا سيما من قبل النساء اللواتي في أوضاع القيادة. انتبهي جداً لنفسك عندما تكونين جالسة.

إن ذخيرة قوية من مهارات اللغة التعبيرية - التخطيط، الكتابة، التكلم، ولفة الجسد - تلعب دوراً حاسماً في نجاحك. إلا أن الوجود الناجح يتضمن الزي أيضاً. ويلقي الفصل التالي نظرة على لباسك من أجل النجاح.

## أفكار مفيدة

تعلمي وقفة القوة.

اجعلي الانطباعات الأولى مثار الاهتمام.

قومي بخطى واسعة إلى المنصة.

ارفعي رأسك عالياً.

حافظي على التواصل بالعين.

ابتسمي بقوة.

اكسبي موقعاً مريحاً.

التقطي الإيماءات اللطيفة.

توقفي عن السؤال، ابدئي بالإخبار.

حافظي على مسار الوقت.

استمتعي بالصمت.

اقمعي الأصوات الخافتة.

تخيلي الإخفاق.

اضحكي.

تتفسي بعمق.

دعي الكمال جانباً.

اجلسي وأظهري بمظهر القوة.

