

## ■ ■ مقدمة

عن طريق أظافر الرجل ، وعن طريق أكمام معطفه ، ومن حذائه ، ومن ركبتي بنطلونه ، ومن النسيج الجلدي على إصبعيه السبابة والإبهام ، وعن طريق تعبيراته ، ومن خلال أطراف أكمام قميصه ، ومن خلال تحركاته - كل من هذه الأمور تبين بوضوح نوعية الرجل. ولن يكون من المحتمل أن تشمل كل تلك الأشياء مجتمعة في تنوير السائل المتخصص عن حالة الشخص.

### مقتبس عن «شيرلوك هولمز» ، ١٨٩٢»

كصبي صغير ، كنت دائما على علم بأن ما كان يقوله الناس ليس دائما ما يعنونه أو يشعرون به ، وأنه يمكنني التحكم في الآخرين ، بأن أجعلهم يفعلوا ما أريد ، وذلك عندما أتمكن من قراءة مشاعرهم الحقيقية وأقوم بالرد عليهم بشكل يتناسب مع احتياجاتهم. وعندما كنت في سن الحادي عشره من عمري ، بدأت أمتهن المبيعات حيث كنت أبيع الإسفنج المطاطي من باب إلى باب بعد المدرسة لكسب مصروف الجيب الخاص بي، وبسرعة تعلمت كيفية معرفة ما إذا كان الشخص الذي سيفتح لي الباب سيكون من المحتمل أن يشتري مني أم لا. وعندما كنت أطرق على باب ، وإذا بشخص يخرج ويقول لي أن أذهب بعيدا ، ولكنه يفتح راحتي يديه بحيث تكون ظاهرة ، كنت أعرف أنه لا بأس على أن أستمري في العرض الذي أقدمه ، لأنه وعلى الرغم من هيئة الرفض التي يكون عليها هذا الشخص ، إلا أنه ليس عدوانيا.

وإذا ما قال لي شخص: اذهب بعيدا ولكن في صوت ناعم ، استخدم إشارة بإصبعه أو أشار بيده وهي مغلقة ، وقتها كنت أعرف أن الوقت قد حان للمغادرة. كنت أحب أن أكون مندوبا للمبيعات وكنت ممتازا في ذلك. وعندما أصبحت في سن المراهقة ، أصبحت مندوبا للمبيعات الأواني والمقالي (أواني القلي) ، وكنت أعمل في المساء ، ومكنتي قدرتي على قراءة الناس من الحصول على ما يكفي من المال لشراء أول قطعة من ممتلكاتي الشخصية. لقد أعطتني مهنة المبيعات الفرصة للقاء الناس ودراستهم من مسافة قريبة ، وتقييم ما إذا كانوا سيشترون مني أم لا ، وذلك ببساطة من خلال مشاهدة لغتهم الجسدية. ولقد أدت هذه المهارة أيضا إلى طفرة في مقابلاتي مع الفتيات في الديسكو. فقد كنت أستطيع التكهّن دائما بالفئه التي سوف تقول « نعم» لرقصة معي من التي سوف

تقول «لا».

ثم عملت في مجال أعمال التأمين على الحياة في سن العشرين ، وقمت بتعظيم العديد من الأرقام القياسية للمبيعات في الشركة التي عملت بها ، لأصبح أصغر شخص تصل مبيعاته إلى أكثر من مليون دولار في السنة الأولى. وهذا جعلني من المرموقين في الولايات المتحدة كلها. فعندما كنت شابا ، كنت محظوظا بسبب الأساليب التي تعلمتها عندما كنت صبيا في قراءة لغة الجسد عندما كنت أبيع الأواني والمقالي ، والتي تمكنت من نقلها إلى المجالات الجديدة للأعمال التي كنت أقوم بها ، وكان لهذه الأساليب علاقة مباشرة بنجاحي ، كما استخدمتها من خلال مغامراتي مع الناس.

### ليست كل الأشياء في الحقيقة كما تبدو لنا

إن القدرة على العمل تتعلق بكون الشخص بسيطا - وليس المقصود سهلا ، فقط بسيطا. ويتعلق هذا الأمر بالقدرة على مطابقة ما نرى ونسمع في البيئة التي تجري فيها الأحداث من حولنا ، ثم استخلاص النتائج المحتملة. ومع ذلك ، فمعظم الناس يرون فقط الأشياء التي يعتقدون أنهم يرونها.

### وفيما يلي قصة لتوضيح وجهه نظري:

كان اثنان من الرجال يمشون من خلال الغابة ، وذلك عندما وصلا إلى حفرة كبيرة وعميقة. «ياه» لفظة تعجب قالها أحدهم. دعنا نرمل القليل من الحصى ونرى مدى عمق تلك الحفرة . فقاما برمي عدد قليل من الحصىات وانتظرا ، ولكنه لم يكن هناك أي صوت.

فقال الآخر : باللعجب إنها حفرة عميقة حقا. دعنا نرمي واحدة من هذه الصخور الكبيرة فيها والتي ينبغي أن تصدر صوتا أعلى.

فقاما باختيار اثنتان من الصخور في حجم كرة القدم وألقوا بهما في الحفرة وانتظروا ، ولكنهم لم يسمعوا شيئا أيضا.

ثم قال أحدهم: هناك قضبان للسكك الحديدية ملقاه هنا وسط الشجيرات ، وإذا ألقيناها فهي بالتأكيد سوف تحدث جلبة ، فقاما بسحب القضبان الثقيلة الراقدة على الأرض إلى الحفرة وقاما برميها فيها ، ولكن ومع كل ذلك ، لم يصدر أي صوت من الحفرة.

وفجأة ، ظهرت إحدى حيوانات الماعز من الأعراس المجاورة ، وهي تجري مثل الريح. وهرعت نحو الرجلين لتتمر من بينهما ، وهي تطلق ساقيتها للريح.

ثم قفزت في الهواء واختفت في الحفرة. وقفت الرجلان هناك مشدوهين مما

## كيف يمكن قراءة أفكار الآخرين من خلال إشاراتهم

رأوه يحدث توا بأمر عينهم.

ثم خرج أحد المزارعين من الأحراش وقال لهما : مرحبا اهل رأيتم أيها الرجال عنزتي؟

فأجاب الرجلين: بالتأكيد رأيناها ! وكان هذا جنونا لم نرفى حياتنا مثله أبدا! فقد جاءت العنزة من الأحراش تعدو مثل الريح وقفزت في تلك الحفرة!

فأخذ المزارع يقول: إن تلك لا يمكن أن تكون عنزتي ، فلقد قمت بربط عنزتي بالسلاسل في قضبان السكك الحديدية!

### كيف ستعرف «ظهر يديك»؟

في بعض الأحيان نستخدم تعبيراً يقول: «أنا أعرف هذا الأمر كظهر يدي». ولكن التجارب أظهرت أن أقل من ٥ ٪ من الناس يمكنهم التعرف على ظهر أيديهم من خلال صورة فوتوغرافية. كما أظهرت نتائج تجربة بسيطة أجريناها على إحدى البرامج التلفزيونية أن معظم الناس لا يجيدون أيضاً قراءة إشارات لغة الجسد. فلقد قمنا بوضع مرآة كبيرة في نهاية بهو طويل بأحد الفنادق ، وذلك بغرض إيهام من يدخل الفندق ، أن هناك ممر طويل يمر من خلال الفندق مخترقا أيضا الجزء الخلفي من ذلك البهو.

ثم قمنا بتعليق نباتات كبيرة من السقف تتدلى بحيث كانت المسافة بينها وبين سطح الأرض ٥ أقدام ، وكلما قام شخص بالدخول إلى بهو الفندق ، بدا كما لو كان هناك شخص آخر يدخل في نفس الوقت من الطرف الآخر. وكان هذا «الشخص الآخر» لا يمكن التعرف عليه بسهولة وذلك لأن النباتات كانت تحجب وجهه ، ولكن كان يمكن رؤية جسمه السفلي يتحرك بوضوح. وقام كل ضيف بملاحظة «الضيف الآخر» لمدة ٥ أو ٦ ثواني قبل أن يستدير إلى اليسار متوجهاً إلى مكتب الاستقبال. وعندما تم توجيه السؤال لهؤلاء الضيوف حول ما إذا كانوا قد لاحظوا «الضيف الآخر» ، أجاب ٨٥ ٪ من الرجال سلبيًا بقول «لا» بمعنى أن معظم هؤلاء الرجال من الضيوف لم ينتبهوا إلى أنفسهم في المرآة ، فواحد منهم يقول لك : هل تعنى ذلك الرجل السمين والقبيح؟ ومما لا يثير الدهشة ، أن ٥٨ ٪ من النساء قالوا «أنها كانت مرآة» و ٢٠ ٪ من هؤلاء النساء قلن «لقد بدا الضيف الآخر» مألوفًا.

«معظم الرجال وتقريبا نصف النساء لا يعرفون كيف يبدو شكلهم من منطقة العنق نزولا لأسفل»

كيف يمكنك تحديد التناقضات في لغة الجسد؟

يظهر الناس في كل مكان انبهارا بلغة الجسد الخاصة بالسياسيين، لأن الجميع يعرف أن السياسيين يتظاهرون أحيانا بالاعتقاد في شيء لا يؤمنون به في الحقيقة، أو لأن هذا السياسي يبدو كشخص آخر غير الذي هو عليه حقيقة في الواقع. وينفق الساسة الكثير من وقتهم للتلمص، والتهرب، والتجنب، والتظاهر والكذب وإخفاء عواطفهم ومشاعرهم، وذلك باستخدام تمويه بالدخان أو المرايا والتلويح لأصدقاء وهميين وسط الجمهور. ولكننا نعرف بشكل ما وبإحساسنا الداخلى الغريزي أن هؤلاء الساسة في نهاية المطاف سوف يتعثرون بواسطة إشارات متناقضة للغة الجسد، لذلك نحن نحب مشاهدتهم عن كثب، تحسبا للإيقاع بهم.

ما هي الإشارة التي ستبهك إلى إن السياسي يكذب؟

الإجابة: «شفته تتحرك».

وفى لقاء تلفزيوني آخر، وكنا قد أجرينا تجربة بالتعاون مع أحد المكاتب السياحية المحلية. عندها دخل السائحون على المكتب السياحي لطلب معلومات عن مشاهدة المعالم السياحية المحلية والمناطق السياحية الأخرى. وقد تم توجيه هؤلاء السائحون إلى شباك معين للتحدث مع الموظف المسؤول عن السياحة، وهو رجل ذو شعر أشقر، وشارب، يرتدي قميصا أبيض وربطة عنق، وبعد بضع دقائق من المناقشة لتوجهات السفر المحتملة مع ذلك الموظف، انحنى الرجل لأسفل بعيدا عن الأنظار تحت المكتب بحجة التقاط بعض الكتيبات السياحية. ثم ظهر رجل آخر ذو وجه حليق، و ذو شعر داكن ويرتدي قميصا أزرق من تحت الطاولة ممسكا بالكتيبات. وتابع المناقشة مع السائحين من حيث انتهى الحوار مع الموظف الأول بالضبط. وبشكل ملحوظ، لم يلاحظ ما يقرب من نصف السياح التبديل الذي حدث للموظف، و الرجال كانوا أكثر مرتين من النساء فى عدم ملاحظة التغير الذى حدث، إن الموضوع هنا ليس متعلقا فقط بلغة الجسد ولكن في الجسد كاملا، وظهور شخص جديد تماما لذلك فنحن نريد أن نصل هنا أنه إذا لم تكن لديك قدرة فطرية للتعامل مع لغة الجسد أو كنت قد تعلمت قراءة لغة الجسد، فبالتالى فهناك احتمالات كبيرة أنك لن تلحظ معظم إشارات لغة الجسد التى تبدو على الآخرين أيضا. ونحن هنا من خلال هذا الكتاب سوف نزودك بما كنت تفتقده.

### كيف قمنا بكتابة هذا الكتاب؟

لقد قامت زوجتى باربرا وأنا بكتابة هذا الكتاب بعنوان «الكتاب المفصل للغة الجسد» باستخدام كتابي الأصلي وهو بعنوان «لغة الجسد» بمثابة ركيزة لنا فى هذا الكتاب بين يديك.

ولم نقم فقط بتوسيع أفكارنا بشكل كبير عن الكتاب السابق وحسب ، بل قمنا بتقديم وعرض الأبحاث من خلال التخصصات العلمية الحديثة ، مثل البيولوجيا التطورية وعلم النفس التطوري ، وكذلك التقنيات المتقدمة مثل التصوير بالرنين المغناطيسي (MRI) ، وهي تقنية تظهر ما يحدث في الدماغ.

لقد كتبنا هذا الكتاب بأسلوب معين ، بمعنى أنه يمكن فتحه وقراءته من أي صفحة يتم اختيارها عشوائيا تقريبا. ولقد حافظنا على المضمون الأساسي للكتاب ليتناول وحركة الجسد والتعبيرات والإيماءات ، وذلك لأن هذه هي الأشياء تحتاج لأن تتعلمها للحصول على أقصى استفادة من كل اللقاءات التي تتم بينك وبين الناس وجها لوجه.

وسيجعلك الكتاب التفصيلي للغة الجسد أكثر وعيا بإشاراتك الغير لفظية (الحركية) ، وسوف نوضح لك كيفية استخدام تلك الإشارات في التواصل بشكل فعال مع الناس ، وكذلك كيفية الحصول على ردود الفعل التي ترغب بها.

هذا الكتاب يدرس ويختبر كل مكون من مكونات لغة الجسد على حدة ، وكذلك الإيماءات أو اللفظات ، وتقديمها لك بعبارات بسيطة لجعلها في متناول يدك. ولكن بما أن بعض الإيماءات تكون مركبة مع إشارات أخرى (مجموعه إشارات في نفس الحين) لذا استوجب منا أن نعزلها لوحدها لكي تظهر بشكل واضح بمفردها ، بغرض دراسة تأثيرها بشكل مستقل ، وتتطلب هذا منا أيضا تجنب تبسيط الأشياء في نفس الوقت.

وسيكون هناك دائما البعض من أولئك الذين سيلوحون بأيديهم في رعب ، ويدعون أن دراسة لغة الجسد هي مجرد وسيلة أخرى يمكن من خلالها استخدام المعرفة العلمية في استغلال الآخرين أو السيطرة عليهم، من خلال قراءة أسرارهم أو أفكارهم. ونحن نرى مع ذلك ، أن هذا الكتاب يسعى لإعطائك مزيداً من التبصر في التواصل مع إخوانك من بني البشر ، بحيث يمكن أن يكون لديك فهم أعمق للأشخاص الآخرين ، وبالتالي القدرة على فهم نفسك ذاتها.

إن فهم كيفية سير الأمور يجعل التعايش معها أسهل ، في حين أن الجهل وعدم الفهم يعزز من الخوف والخرافات، ويجعلنا أكثر حساسية تجاه الآخرين.

إن من يقوم بدراسة الطيور ويراقبها لا يفعل ذلك بغرض إطلاق النار عليها والاحتفاظ بها كتذكار. وبنفس الطريقة ، فالمعرفة والمهارات في لغة الجسد تساعد على جعل كل لقاء مع شخص آخر «تجربة مثيرة».

❖ وبغرض التبسيط في لغة الكتاب فإن لفظ «هو» أو «به» ينطبق على كلا الجنسين ذكر كان أم أنثى.

## قاموس لغة جسدك

كان الغرض من الكتاب الأصلي أن يكون بمثابة دليل للأشخاص الذين يعملون في مجال المبيعات ، والمديرين ، والمديرين التنفيذيين ، والمفاوضين ، ولكنه مازال يمكنك استخدام المعلومات الواردة في هذا الكتاب في أي جانب من جوانب حياتك ، سواء كان ذلك في المنزل ، في المواعيد الغرامية أو في العمل.

ويعد «الكتاب المفصل للغة الجسد» نتيجة لأكثر من ٣٠ عاما من معرفتنا التراكمية وخبرتنا في هذا المجال ، ونحن نقدم لك فيه «المفردات» الأساسية التي سوف تحتاجها في قراءة المواقف والعواطف. إن هذا الكتاب سوف يعطيك إجابات لبعض الأسئلة الأكثر إثارة للحيرة التي يمكن أن تواجهها على الإطلاق ، مثل تساؤل مفاده: لماذا يستخدم بعض الناس سلوكيات معينة ، كما أن هذا الكتاب سوف يغير من سلوكياتك الشخصية للأبد. كما أنك ستشعر كما لو كنت في غرفة مظلمة على الدوام ، بينما كان يمكنك أن تشعر دائما بالفرح والفرح من حولك ، واللوحات على الحائط وبالباب ، و كما لو كنت لم يسبق لك من قبل رؤية ما تبدو عليه الأشياء في الواقع.

إن هذا الكتاب سوف يكون مثل تسليط الأضواء لمعرفة ماهية الأشياء من حولك. ولكن الآن ، عليك أن تعرف بالضبط ما هي حقيقة الأشياء ، وأين تكمن تلك الحقيقة وماذا يمكنك أن تفعل حيالها؟

إمضاء آلان بيز  
Allan Pease