

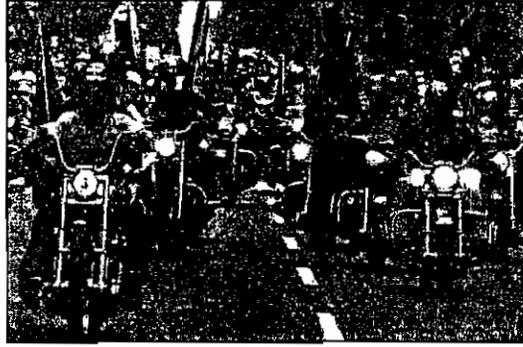
الكتاب الفصل في لغة الجسد

12

الفصل الثاني عشر

النسخ - كيف نبني العلاقات

obeikandi.com



جميعهم يبدون نفس الشيء، يلبسون بنفس الطريقة، يستعملون نفس التعبيرات الوجهية ولغة الجسد، لكن كل واحد منهم سيقول لك أنه يقوم « بشيء مميز يخصه »

عندما نقابل الآخرين للمرة الأولى، نحتاج لتقييمهم وبسرعة لمعرفة سواء هم إيجابيون أو سلبيون نحونا، وهو نفس الأمر الذي تفعله أكثر الحيوانات الأخرى لأسباب تتعلق ببقائها على قيد الحياة. فنحن نقوم بما يشبه « المسح الضوئي » لجسم الشخص الآخر لنرى ما إذا كان سيتحرك بنفس الطريقة التي نقوم بها - في ما يعرف باسم «النسخ».

فنحن ننسخ لغة جسد بعضنا البعض كوسيلة للترابط، ولأن نكون مقبولين ولخلق الوئام فيما بيننا، لكننا نقوم بهذا بشكل لا إرادي ونحن لا ندرك عادة حقيقة ما نقوم به.

في العصور القديمة، كان النسخ أيضا أداة اجتماعية ساعدت أسلافنا للدخول بنجاح في مجموعات أكبر؛ كما أنها تعد من بقايا الطريقة البدائية للتعليم والتي تضمنت التقليد.

ومن إحدى أكثر الأشكال الملحوظة للنسخ هي التثاؤب - فعندما يبدأ به شخص واحد، تنتقل العدوى للآخرين. ولقد وجد (روبرت بروفين Robert Provine) أن التثاؤب معديا جدا لدرجة أنك لن تكون محتاجا حتى إلى النظر لتثاؤب شخص آخر - فمجرد أن تلمح الفم المفتوح على سعته أمامك يكون كافيا لقيامك بنفس الفعل. وكان من المعتقد أن التثاؤب هو شكل من أشكال السماح للمزيد من الأكسجين لدخول الجسم لكنه وجد أنه شكل من أشكال (النسخ) الذي يخدم جزئية خلق الوئام مع الآخرين ولتفادي العدوان - كما هو الحال أيضا في القروود والشمبانزي.

«إذا ارتدت سيدتان نفس الفستان في حفلة، فلن يقمن بالنظر لبعضهما - أما لو حدث أن ارتدى اثنان من الرجال نفس الزي، لأصبحا أصدقاء لفترة طويلة».

إن المدلول الضمني لعملية النسخ هي مثل أن يقول الشخص (انظر إلي؛ أنا مثلك تماما) ، (أنا أحسن بنفس طريقة شعورك وأشترك معك في نفس المواقف) . لهذا يقوم الناس في (حفلات الروك) بالقفز على أقدامهم سويا والتصفيق بشكل آني أو القيام بالتماوج في نفس الوقت فيما يعرف باسم « الموجة مكسيكية » . إن قيام هذا الجمهور بنفس الفعل بشكل متزامن يوئد شعورا بالأمان بين الحضور. وبنفس الطريقة ، فالناس المتواجدون وسط الفوغاء الغاضبين سينسخون المواقف العدوانية لهؤلاء الفوغاء ، وهذا يوضّح لماذا أن الكثيرين ممن يحاولون تهدئة تلك الحشود من الناس ، يمكن أن يفقدوا هدوئهم في هذه الحالة.



تعلم النسخ من والدنيا يبدأ في وقت مبكر : الأمير فيليب والأمير تشارلز الابن في خطوة متزامنة مثالية

الحافز للقيام بعملية النسخ تلك يشبه أيضا الطواير. ففي الطابور ، يتعاون الناس بشكل طوعي مع أناس آخرين لم يجتمعوا بهم من قبل أبدا ولن يروهم مرة ثانية ، وهم يتبعون مجموعة ضمنية من القواعد السلوكية بينما ينتظرون الحافلة ، أو عندما يكونون في معرض فني ، أو في مصرف أو جنبا إلى جنب في الحرب. ووجد البروفيسير

(جوزيف هينريتش Joseph Heinrich) من جامعة متشيفان أن الحوافز التي تدفع باتجاه نسخ ما يقوم به الآخرين هو أمر متصل بشدة بالمخ ، لأن التعاون يؤدي إلى المزيد من الغذاء ، وصحة أفضل ونمو اقتصادي للمجتمعات. يعرض تفسيره هذا أيضا لماذا كانت المجتمعات المنظمة إلى حد كبير تقوم بعملية النسخ ، مثل البريطانيين ، والألمان وقدماء الرومان الذين سيطروا على العالم بنجاح لعدة سنوات.

ويضفي النسخ على الآخرين شعورا بالراحة. ومع ذلك ومن خلال أحد الأبحاث التي تضمنت تصويرا بالفيديو ، كشف أنحرکه بأن حركات الرموش المتزامنة ،

وتوسع فتحات الأنف، ورفع الحاجب وتوسع حدقة العين، كلها من الأمور التي لا يمكن أن تقلد إراديا.

القيام بالاهتزازات المناسبة

تظهر الدراسات التي تناولت (سلوكيات لغة الجسم المتزامنة) بأن الناس المتماثلين في عواطفهم، من المحتمل أنهم يكونوا على صلة وعلاقة ببعضهم، وسيبدوون بمجازاة لغة جسم بعضهم البعض أيضا والتعبيرات.

إن معنى أن تكون «متزامنا» مع شخص آخر بحيث أنه يمكنه أن تتشأ بينك وبينه علاقة في المستقبل يبدأ مبكرا في الرحم عندما تتماثل وظائف أجسامنا ونبضات قلبنا مع إيقاع الأم، لذا، فإننا ننسخ الحالة التي نميل لها طبيعيا.

عندما يكون هناك رجل وامرأة في المراحل المبكرة من مرحلة الخطوبة، فمن الطبيعي جدا أن ترى أن كلاهما يتصرف بحركات متزامنة، تقريبا كما لو كانوا يرقصون سويا. على سبيل المثال، عندما تتناول المرأة ملعقة من الطعام وتضعها ففى فمها، يقوم الرجل بمسح زاوية فمه بالمنديل؛ أو يمكن للرجل أن يبدأ جملة معينة ثم تقوم المرأة بإكمال تلك الجملة له.

فعندما تكون المرأة في الفترة التي تسبق الدورة الشهرية، تكون للرجل رغبة قوية لأكل الشوكولاته؛ وعندما تشعر المرأة بالانتفاخ، يقوم هو بإخراج الريح. لذلك، فكلاهما ليس على علم مسبق بأنه يقوم بعملية النسخ والسلوك المتزامن. على سبيل المثال، في المطعم، يكون أحد الأشخاص مترددا في الأكل أو الشرب مع الآخرين خوفا من أن تتشأ علاقة «تزامن» مع الآخرين. وعندما يتعلق الأمر بطلب وجبة الطعام، فكل واحد قد يستشير الآخرين قبل الطلب قائلا «ماذا ستطلب؟» فهم يسألون كما لو كانوا يحاولون نسخ وجبات طعامهم. وهذا أحد أسباب أن الموسيقى التي تعمل في الخلفية أثناء المواعيد الغرامية تكون فعالة جدا — فالموسيقى تخلق تناغما بين كلا الشخصين، فتتزامن حركاتهم.



نسخ لغة جسم الشخص الآخر ومظهره الخارجي يظهرهما كجبهة متحدة واحدة ولا يدع المجال لواحد منهما بأن يتعالى على الآخر.

النسخ على مستوى الخلية

وذكر جراح القلب الأمريكي، الدكتور (ميميت أوز Memhet Oz)، بعض النتائج الرائعة ممن يتم زرع القلب لهم. فقد وجد أن وكما هو الحال مع معظم أعضاء الجسم الأخرى، يعمل القلب على الاحتفاظ بالذكريات الخلوية، وهذا يسمح لبعض المرضى بالإحساس ببعض المشاعر التي كان يشعر بها المتبرع القلب. وبشكل يدعو للدهشة بشكل كبير، وجد أن المريض الذي يتم زرع القلب له يقوم بنفس الحركات أيضا الخاصة بالمتبرع بالرغم من أنه لم ير المتبرع من قبل. واستنتج من ذلك بأن خلايا القلب تأمر مخ المستقبل للقلب بنسخ لغة جسم المتبرع. ومن ناحية أخرى، فالتناس الذين يعانون من الاضطرابات مثل المصابين بمرض التوحد (autism) لا يكون لديهم القدرة على النسخ أو مجارة سلوك الآخرين، مما يجعل لاتصالهم مع الآخرين أمرا بالغ الصعوبة. نفس الوضع ينطبق للناس من السكرارى حيث أنه لا يكون هناك تزامن متسق بين حركاتهم وكلامهم، مما يجعل عملية النسخ أمرا من المستحيل أن تحدث.

وبسبب ظاهرة (السبب والتاثير)، فإذا قمت باتخاذ وضعية لغة جسد معينة بشكل متعمد، فستبدأ بمواجهة العواطف المرتبطة بتلك الوضعية. على سبيل المثال، فإذا كنت تشعر بالثقة، فقد تتخذ وضعية (القبة) بشكل لاإرادي لتعكس ثقتك بنفسك، لكنك إذا قمت متعمدا باتخاذ وضعية القبة، فإنك لن تبدو بمظهر الواثق من نفسه بشكل كبير وحسب، بل أن الآخرين سيدركون بأنك واثق من نفسك إلى حد كبير أيضا. لذلك تصبح هذه طريقة قوية لخلق الوثام مع الآخرين عن طريق مجارة لغة ومواقف أجسامهم بشكل متعمد منك.

نسخ الفروقات بين الرجال والنساء

ووجد جيفري بيتي (Geoffrey Beattie)، من جامعة مانشستر، وجد أن المرأة بفريزتها تكون أربع مرات أكثر احتمالا لنسخ امرأة أخرى عنه في حالة الرجل الذي ينسخ رجل آخر. كما وجد أيضا بأن المرأة تقوم بنسخ لغة جسد الرجال أيضا، لكن الرجال يمانعون في نسخ وضعيات وحركات المرأة - ما لم يكونوا في سياق الغزل مع المرأة.

وعندما تقول امرأة بأنها يمكن أن «تري» بأن شخص ما لا يوافق على رأي المجموعة. ويعني ذلك أنها قد التقطت لغة جسم شخص ما غير متوافقة مع رأي المجموعة، وهو لا يقوم بنسخ لغة جسد باقي المجموعة، وليس متناغما معهم.

إن قدرة النساء على «رؤية» هذا الخلاف أو الغضب أو الكذب أو الشعور بالأذى كان دائما مصدرا لدهشة العديد من الرجال. وهذا بسبب أن عقول الرجال ببساطة ليست مجهزة جيدا لقراءة التفاصيل الدقيقة من لغة جسد الآخرين ولا

يمكنهم مطابقة التناقضات الشعورية، بينما تستطيع ذلك النساء. وكما قلنا في كتابنا « لماذا لا يصغي الرجال ولا تستطيع النساء قراءة الخرائط »، أن عقول الرجال و النساء مبرمجة بشكل مختلف في إبدائهم العواطف من خلال التعابير الوجهية و لغة الجسد نموذجيا ، يمكن للمرأة أن تستعمل معدلاً من ستة تعابير وجهية رئيسية تنعكس على وجهها عندما تقوم بالاستماع لشخص آخر في فترة عشر ثواني. وسيقوم وجهها بنسخ العواطف التي يبديها الشخص المتحدث إليها. وبالنسبة للشخص الذي يراقب هذا الحوار وليكن بين سيدتين، فسيري كما لو أن الأحداث التي تتم مناقشتها بينهما تحدث إلى كلتاها على حد سواء، وذلك لفرط التشابه في التعابير الوجهية بينهما.

تقرأ امرأة المعنى فيما يقال من خلال نفمة صوت المتكلم ، وتقرأ حالته العاطفية من خلال لغة جسده. وهذا هو بالضبط ما يحتاج الرجل القيام به لجعل المرأة أسيرته ولإبقائها مهتمة وبما يقول. وأكثر الرجال يكون مهيباً من فكرة استعمال تعبيرات الوجه بينما يستمع لتعليقات الغير ، لكن ذلك يمثل مكسبا كبيرا للرجل الذي يصبح بارعا فيه.

بعض الرجال يقولون حول استعراض تعبيرات وجهية من قبلهم عندما يتحدثون مع النساء « ستعتقد أنني متخث لو فعلت ذلك! »، لكن الأبحاث أظهرت أن مثل هذه الأساليب التي تظهر أنه عندما يعكس الرجل تعبيرات وجهية للمرأة التي تتحدث معه ، فهي ستصفه بأنه جذاب ومثير وذكي وحنون.

ومن الناحية الأخرى، يمكن للرجال القيام بأقل من ثلث التعابير الوجهية التي يمكن للمرأة القيام بها . فالرجال لهم وجوه غير معبرة عادة، خصوصا عندما يكونون وسط الناس، بسبب الحاجة التطورية لحجب العاطفة لتفادي هجوم محتمل من الغرياء ولظهورهم بمظهر المسيطرين على عواطفهم. لهذا فإن أكثر الرجال يبدون كما لو أنهم تماثل عندما يستمعون إلى الآخرين.

، إن هذا القناع القاسي يلبسه الرجال عندما يقومون بالاستماع للآخرين يسمح لهم بالشعور بأنهم مسيطرون على الوضع، لكن هذا لا يعني أن الرجال عديمو العاطفة. ويكشف المسح الدماغى الذي يتم بالأجهزة الحديثة أن الرجال يمكن أن يحسوا بعاطفة قوية تماما كالنساء، لكنهم يتجنبون إظهارها علنا.

ماذا ستفعلين حيال ذلك لو كنت أنتى:

ويكمن المفتاح فى نسخ سلوك الرجل في الفهم بأنه لا يستعمل وجهه للإشارة إلى موافقه - بل إنه يستعمل جسمه. وأكثر النساء يجدن صعوبة في نسخ الرجل الغير معبر، لكن بالنسبة للذكور لا يكون هذا الأمر مطلوباً. فإذا كنت امرأة، فهذا يعني بأنك ستحتاجين لأن تخفضى من تعبيراتك الوجهية لكي لا يتم تفسير

ذلك بشكل خاطئ. والأمر البالغ الأهمية جدا، ألا تقومي بنسخ الذي تعتقدين أنك قد تشعرين به. فذلك يمكن أن يكون كارثيا إذا أنت أخطأت و قد توصفين بأنك «مشوشة» أو «مشتهة الذهن». والنساء في مجال العمل اللاتي يستمعن مع تعبيرات للوجه أكثر جدية يوصفن من قبل الرجال كعاقلات وفطنات وأكثر ذكاء.

عندما يبدأ الرجال والنساء في الظهور متشابهين

عندما يعيش شخصان سوياً لوقت طويل ولدي كل منهما علاقات جيدة في العمل، فكلاهما يبدأ في التشابه مع الآخر. وهذا يكون بسبب أنهما في أغلب الأحيان ينسخون ويقلدون التعبيرات الوجهية لبعضهم البعض بشكل مستمر، الأمر الذي يعمل مع مرور الوقت، ببناء تفاصيل عضلية في نفس المناطق من الوجه. حتى الأزواج الذين لا يبدوون متماثلين وجهياً يمكن أن يبدوا متماثلين في الصور الفوتوغرافية لأنهما يستعملان نفس الابتسامة.



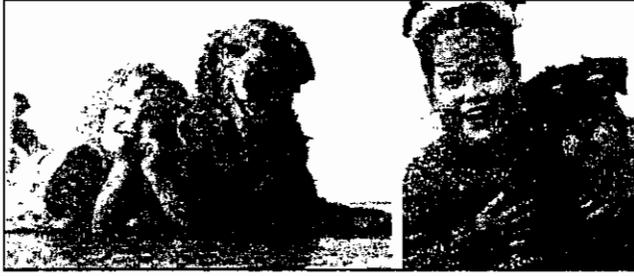
٤٠ سنة من النسخ - عائلة بيكهام عائلة بيكهام لا يبدوا متشابهين إلا عندما يتسمان عند سن التقاعد مع كليهما (سبوت)

في عام ٢٠٠٠، أكتشف عالم نفساني وهو الدكتور جون جوتمان John Gottman بجامعة واشنطن، سياتل، وزملائه، بأن الزيجات تفسد على الأرجح لفشل أحد الشريكين في نسخ التعبيرات الدالة على السعادة للطرف الآخر، لكن بدلا من ذلك يظهر له تعبيرات كما لو كانت تدل على الاحتقار. لذلك، فهذا السلوك المعاكس يؤثر على الشريك المبتسم، حتى لو كان ذلك بشكل لا إرادي أثناء التحدث.

هل نشبه حيواتنا الأليفة؟

يمكنك أيضا أن ترى عملية النسخ هذه تحدث في الحيوانات الأليفة التي يختارها بعض الناس. وبدون إدراك ذلك، فنحن نميل إلى تفضيل الحيوانات الأليفة

التي تشبهنا جسديا بشكل لاإرادي، أو التي تبدو أنها تعكس مواقفنا. ولعرض هذه النقطة، فيما يلي بضعة أمثلة:



هل نختار الحيوانات الأليفة التي تشبهنا



القردي يرى، القردي يفعل

في المرة القادمة التي تحضر فيها مناسبة اجتماعية أو تذهب إلى مكان حيث يجتمع فيه الناس ويتفاعلون، اعمل على ملاحظته عدد الناس الذين يتخذون نفس الوضعيات المتماثلة والوقفات مع الشخص الذين يتحدثون معه. إن نسخ الشخص الآخر عن طريق

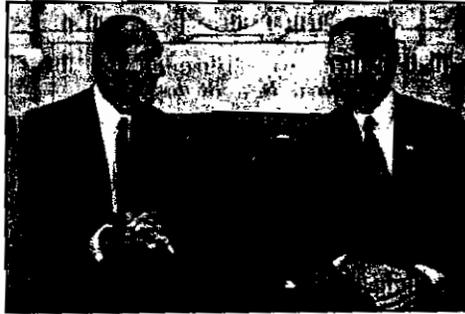
القيام بنفس حركاته يعد من إحدى السبل لإخبار هذا الآخر بأنك متوافق مع أفكاره ومواقفه. فبشكل عملي توصل رسالة للشخص مفادها « كما ترى، أعتقد إنني مثلك تماما». والشخص ذو المنزلة الأعلى هو الذي يقوم بالحركات الأولى في أغلب الأحيان والآخرين ينسخون مايقوم به، حسب المتعارف عليه في نظام التسلسل الاجتماعي.



التفكير بنفس الطريقة

خذ، على سبيل المثال، الرجلان الواقفان في الحانة في الشكل أعلاه. هم ينسخون بعضهم لذا فمن المعقول افتراض بأنهم يناقشون موضوعا تتماثل فيه الأفكار والمشاعر لكلاهما.

فإذا قام أحد الرجلين باستخدام بادرة تقييم أو وقف على القدم الأخرى، فسيقلد الآخر فعله. ولو وضع أحدهم يده في جيبه، فسيقلده الآخر مرة ثانية. وستستمر عملية النسخ طالما الاثنان متوافقان ومنسجمان.



حتى عندما لا يتفق الرئيس بوش وشيراك لفظيا، فعادة ما يستمران في القيام بنفس الحركات - وهو ما يظهر أن بينهما احتراما متبادلا بينهما

تحدث عملية النسخ أو بين الأصدقاء أو بين الناس من نفس المنزلة وهي شائعة عند ترى الأزواج والزوجات يمشون، ويقفون، ويجلسون ويتحركون بطريقة مماثلة. ووجد ألبرت شيفلين Albert Scheflen أن الطلاب الغريباء الذين يقضون وقتا طويلا في الاستذكار يتجنبون القيام بعملية النسخ للآخرين.

تطابق الأصوات

النفمة، ونبرة الصوت، وتزامن سرعة كلام وحتى اللهجات جميعها تكون متزامنة أيضا أثناء عملية النسخ لتأسيس حالة من التقارب في المواقف المتبادلة بشكل أكبر ولخلق الوثام. وهذا ما يعرف باسم «الخطوة» وهي يمكن أن تبدو كما لو أنّ شخصان يقومان بالفناء بشكل متناغم على نفس الخطوات. فسترى في أغلب الأحيان أن المتحدث يستخدم يديه عند التحدث، بينما يجاري المستمع إيقاعات يديه بالإيماء برأسه ومع نمو العلاقة بين الأشخاص بمرور الوقت، فإن نسخ وضعيات لغة الجسد الرئيسية للآخرين يصبح أقل، بينما يبدأ كل شخص بتوقع مواقف الآخرين وما سيقومون به، وعندما تصبح «الخطوة الصوتية» مع الشخص الآخر هي الوسيلة الرئيسية للإبقاء على الوثام بينكما.

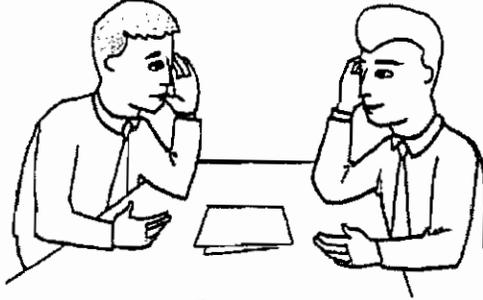
فلا تتحدث أبدا بمعدل أسرع من الشخص الآخر. فتكشف الدراسات بأن الآخرين يصفون شعورهم بقول «نشعر بالضعوط» عندما يتكلم شخص ما معهم بسرعة أكبر مما يفعلون هم. فسرعة الشخص في الكلام تظهر المعدل الذي تتمكن عقولهم من خلاله من تحليل المعلومات شعوريا. تكلم بنفس المعدل الذي يتحدث به الآخرين أو حتى أبطأ قليلا من الشخص الآخر وانسخ تصرفاته ونغمة صوته. إن هذا الأمر يكون بالغ الأهمية خاصة عند قيامك بأخذ المواعيد بالهاتف لأن الصوت يمثل الوسط الوحيد أمامك لتحقيق التواصل بينك وبين محدثك.

تعهد عمل علاقة

إن أهمية النسخ تكمن في كونه أحد أهم الدروس المستفادة من دراسات لغة الجسد التي يمكنك تعلمها، لأنه يمهد الطريق أمام الآخرين ليخبرونا بأنهم يتفقون معنا أو يحبوننا. كما أنه يمثل أيضا وسيلة لنا لكي نخبر الآخرين بأننا نحبههم، وذلك ببساطة من خلال نسخ لغة جسمهم.

إذا أراد أحد المديرين أن يخلق حالة من الوثام والتآلف بينه وبين أحد موظفيه الذي يتميز بكونه عصبيا، فيمكنه عمل ذلك بأن ينسخ موقف المستخدم للوصول إلى هدفه. وبنفس الطريقة، يقوم المستخدم أو الموظف بنسخ حركات رئيسه في محاولة إظهار موافقته لرئيسه على رأيه. إن توظيف هذه المعلومة وإدراكك لها، يزيد من احتمالاتك للتأثير على الآخرين بنسخ حركاتهم الإيجابية. وهذا له تأثير من حيث وضع الشخص الآخر في حالة ذهنية مسترخية وقابلة لاستقبالك، لأنه

سيرى بأنك تفهم وجهة نظره.



القيام بنسخ لغة جسد الشخص الآخر لتحوز رضاه وقبله

ومع ذلك ، وقبل أن تقوم بنسخ لغة جسم شخص ما ، يجب أن تأخذ بنظر الاعتبار علاقتك مع ذلك الشخص. لنقول، على سبيل المثال، الموظف الصغير الذي يطلب من شركته زيادة في أجره، وتتم دعوته لمقابلة المدير في مكتبه. فيدخل الموظف إلى مكتب المدير، ويطلب منه المدير الجلوس ، ثم لنفترض أن هذا المدير قد جلس متخذاً وضعية المنجنيق (يديه خلف رأسه) مع وضع قدم على الأخرى مشكلاً وضعية (الرقم 4) لإظهار أنه المهيمن والأعلى منزلة من ذلك الموظف. والآن ماذا سيحدث إذا قام الموظف الصغير هذا بنسخ لغة جسم المدير المهيمنة بينما يناقشه في رفع الراتب المحتمل؟



ينظر الرئيس لسلوك محاولة نسخه من قبل شخص تابع أو أقل مرتبة منه على أنه غطرسة

حتى إذا كلام الموظف لا يتعدى الحدود كمرؤوس ، إلا أن المدير يمكن أن يشعر بالإهانة وذلك بسبب الوضعية التي يتخذها هذا المرؤوس والذي من شأنه أن يعرض وظيفته للخطر. كما أن النسخ يكون فعالاً أيضاً لإخافة أو نزع سلاح الرؤساء الذين هم من النوعية التي تميل للسيطرة. ومثال ذلك أيضاً المحاسبون

والحمامون والمدراء المشهورين باستعمال لغة جسد تدل على التفوق والتميز عن سائر الناس من حولهم، لأنهم يعتقدون أنهم أقل منهم منزلة. والتعامل مع هذه النوعية عن طريق نسخ حركاتهم، فيمكنك أن تريكمهم وتجبرهم على تغيير وضعياتهم. لكن حذار أن تفعل ذلك أبدا مع رئيسك بالعمل.



لديهم نفس لغة الجسد وطريقة الوقوف، كما أن المسافة القريبة بينهم تظهر بأنهم أصدقاء يذهبون للعمل من نفس الطريق وأهدافهم متماثلة.

من ينسخ من؟

وتظهر الأبحاث بأنه عندما يقوم قائد لمجموعة بإتخاذ بعض الوضعيات والوقفات، فإن أتباعه سينسخون أفعاله، وعادة ما يتم ذلك حسب نظام التسلسل الاجتماعي بينهم. ويميل هؤلاء القائدين إلى أن وا أيضا أوّل المجموعة للمشي من خلال المدخل، كما أنهم يحبّون الجلوس على نهاية أو طرف الأريكة، أو الطاولة بدلا من الجلوس في الوسط. وعندما تقوم مجموعة من المدراء التنفيذيين بالدخول إلى غرفة، فالشخص ذو المنزلة الأعلى يدخل أول واحد عادة. وعندما يجلس هؤلاء المدراء التنفيذيون في غرفة اجتماعات المدراء، يجلس الرئيس عادة على رأس طاولة الاجتماعات، في الجزء البعيد عن الباب في أغلب الأحيان. وإذا جلس الرئيس متخذًا وضعية (المتجنيق)، فمن المحتمل أن ينسخ مرؤوسيه حركته تلك كل تبعا لأهميته ومركزه ضمن المجموعة. ويمكنك أن ترى هذا في اجتماع ما حيث «يتحيز» الناس مع الآخرين بنسخ لغة جسدهم. وبعد هذا مؤشرا لك يسمح لك برؤية الذي سيصوت معك والذي سيصوت ضدك.

ويعتبر النسخ إستراتيجية جيدة إذا كنت طرفا في فريق عمل. فعليك أن تقرّر، مقدما، بأنه عندما يقوم الناطق بلسان الفريق بحركة أو وضعية معينة عندما يتكلم، فإن كامل الفريق سينسخ تلك الوضعيات. هذا لا يعطي فريقك للظهور بمظهر قوي من

وجود تماسك بين أعضائه فحسب، وهذا من شأنه أن يخيف المنافسين من فريقكم لأنهم يتشككون في كون هناك أمر عظيم يخفى عليهم ، وإن كانوا لا يدرون كنهه.



لربما كان الرئيس بيل كلينتون أقوى رجل في العالم، ولكنه عندما كانت هيلاري تتخذ وضعية معينة، كان هو ينسخ- وعندما كانا يعيشان يدا بيد، كانت هي التي تحتل الصدارة في المشي

عند تقديم الأفكار، أو المنتجات والخدمات إلى الأزواج، فمن المهم مراقبة من ينسخ من بالنسبة للزوج والزوجة للكشف عن مكمّن السلطة النهائية بين الطرفين ومن منهما الذي يكون لديه القدرة على اتخاذ القرارات النهائية بشأن مختلف الأمور. فإذا بادرت المرأة بالقيام بحركة، مهما كانت تلك الحركة صغيرة، مثل تقاطع قدميها، أو عقد أصابعها أو استعمال مجموعته حركات تنم عن التقييم، ثم رأينا بعد ذلك أن الرجل ينسخ ما تقوم به زوجته، فليس هناك معنى لسؤال الزوج في قراره حول الموضوع، لأنه ببساطة ليست لديه السلطة لأخذ هذا القرار.



مشي متماسق - تشارلز في المقدمة، ويلييه كاميللا إلى الوراء بعض الشيء؛ والصورة الثانية وبعد بداية الحرب العالمية في ٢٠٠٣. بدأ توني بلير ينسخ أصابع إبهام جورج بوش في وضعها داخل الحزام.

ملخص

إن نسخ لغة جسم شخص ما يجعله يشعر بأنه مقبول، ومن شأنه أن يخلق نوع من الترابط الوثيق مع هذا الشخص، وهي ظاهرة تحدث طبيعياً بين الأصدقاء والناس من ذوى المنزلة والمستوى الطبقي المتساوي. بالمقابل، فلا داعي للقيام بنسخ أولئك الذين لا نحبهم أو الأشخاص الغريباء عنا، مثل أولئك الذين يركبون معنا في المصعد أو يقفون معنا في طابور السينما.

ويعد القيام بنسخ لغة جسم الشخص الآخر وأسلوبه في الكلام من إحدى أقوى الطرق لبناء الوثام والمودة بسرعة بينك وبين هذا الشخص. فعند اجتماعك بشخص ما لأول مرة، فإن قيامك بنسخ وضعيه جلوسه ووقفاته وزاوية جسمه وحركاته وتعبيراته ونغمة صوته. فسرعان ما سيبدأ هذا لشخصي بالشعور بأن هناك شيئاً ما يجذبه إليك ويحبه فيك - وسيصفك بقول إن «الجلوس معك مريح». هذا لأنه يرى نفسه وقد انعكست فيك. ومع ذلك، فيستوجب أن نقول كلمة هنا من باب التحذير: لا تقم بنسخ هذا الشخص الجديد عليك بشكل مبكر جداً من بداية لقاءك به، فالعديد من الناس أصبحوا مدركين وعلى علم بإستراتيجيات (النسخ) منذ قمنا بنشر كتابنا الأصلي في لغة الجسد والذي اشتراه أكثر من ١٠٠ مليون شخص، ومن الذين شاهدوا حلقاتنا التليفزيونية التي تلت نشر ذلك الكتاب.

فعندما يتخذ شخص ما وضعيه معينة، فسيكون أمامك واحد من ثلاثة اختيارات: أن تتجاهل تلك الوضعيه، أو أن تفعل شيئاً آخر - والاختيار الثالث هو أن تقلد وضعيه هذا الشخص أو تنسخه. وكما ذكرنا، فالقيام بالنسخ يحقق لك فوائد كبيرة. لكن لا تقم بنسخ إشارات وحركات الشخص السلبيه أبداً.

