

الفصل السادس عشر

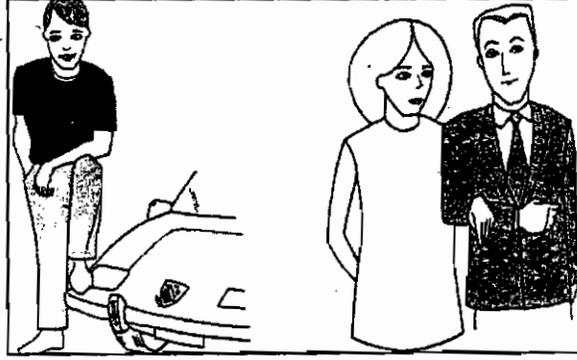
الملكية ، المنطقة
واشارات الارتفاع

obeikandi.com



نحن نصنع حدودا مادية على ما نعتقد أنه يخصنا

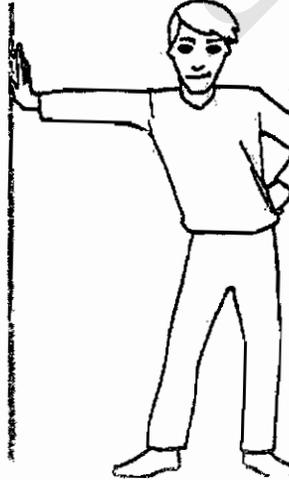
نحن نتكئ بأجسامنا على الأشياء لإظهار أننا ندعى ملكيتنا لهذه الأشياء ،
وأنها داخل منطقتنا الخاصة. إن القيام بالاتكاء على الشيء يمكن أيضا أن
يستعمل كطريقة للسيطرة أو التخويف إذا كان الجسم الذي نتكئ عليه ترجع
ملكيته إلى شخص آخر. على سبيل المثال، إذا كنت ستلتقط صورة لصديق
ولسيارته الجديدة، أو قارب يخصه أو أى ممتلكات شخصية له، فمن المحتمل أن
يقوم بالاتكاء على أملاكه الجديدة تلك، وقد يضع قدمه عليها أو ذراعه حولها
عند التقاطك للصور. إن قيامه بهذا التصرف مع الأشياء لا شك أنه يتعلق بملكيته
لها ، فعندما يتكئ عليها، فهي تصبح امتدادا لجسمه ،وهكذا فهو يظهر
للآخرين أنها تخصه. كما تتشابك أيادي المتحابين أو يضعون أذرعهم حول بعضهم
البعض في الأماكن العامة أمام الناس لكي يظهروا للمنافسين المحتملين أن هذا
الشخص يخصهم . ويضع مديرو الشركات أقدامهم على مكائهم أو يتكئون
على أبواب مدخل مكائهم لإظهار ادعائهم بأن تلك المكاتب والأثاث تخصهم.
والمرأة تفض قطعاً خيالية من النسيج الكتاني من على كتف زوجها لإخبار النساء
الأخريات « أنه محجوز».



يظهر الناس ملكياتهم للأشياء بتوصيلها بأجسامهم

وهناك طريقة سهلة التهديد شخص ما وهي بأن تميل نحوه ، والجلوس على أثاث خاص به أو استعمال مايملك دون إذن منه. وبالإضافة إلى سوء الاستخدام الواضح للأرض أو الأملاك التي تخص الآخرين، مثل الجلوس على مكتب الشخص أو استعارة سيارته بدون إذن، فهناك العديد من تقنيات التهديد الغير ملحوظة الأخرى. يتمثل أحدها في الاتكاء نحو باب المدخل الخاص بمكتب الشخص الآخر أو الجلوس في كرسیه.

وأي شخص يكون مدعواً إلى بيت شخص آخر يجب أن يسأله أولاً ، « أيهما كرسیک؟ » قبل أن يجلس ، لأن الجلوس في الكرسي الخاطئ يضايق مالكه .



التهديد غير المباشر أو بواب



فيكتوريا بيكهام تؤكد على علاقتها بـ«ديفيد بيكهام» من خلال طبع يدها على صدره

بعض الناس يقومون بالاتكاء على باب المدخل بحكم العادة لهم، وطوال حياتهم يخيفون كل شخص من أول تعارف به. وتوجه نصيحة لهؤلاء الناس بأنه من الأفضل لهم ممارسة الوقوف بشكل عمودي قائم، مع إظهار راحتي اليد لتكون مرئية للآخرين لخلق انطباع طيب لديهم. ويشكل الآخرون ٩٠٪ من رأيهم فيك في الدقائق الأربعة الأولى من مقابلتك لهم، ولن تكون لديك فرصة ثانية لإعطاء انطباع أولي آخر أبداً.



هذا الشخص يدعي ملكيته لهذا المكتب



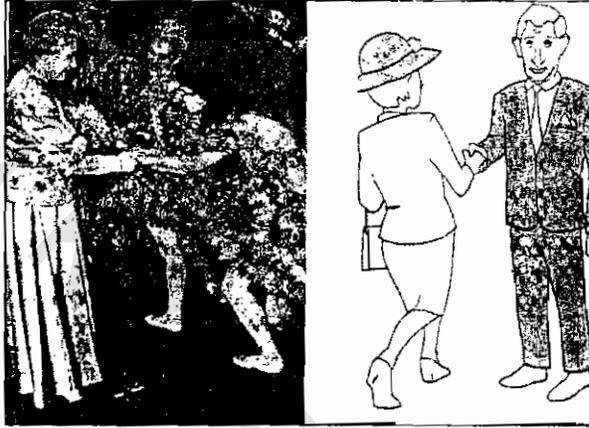
كان غرض مايكل جاكسون في الحادثة السيئة السمعة 'للطفل الرضيع المعلق' ، هو تقريب المسافة بين الطفل الرضيع والمعجيين لكي يتمكنوا من الشعور 'بملكية مؤقتة لهذا الطفل الرضيع. ولكن مايكل آساء تقدير المسافة بين الطفل والأرض حيث يقف المعجون.

إذا كان كرسي رئيسك في العمل ليس له ذراع — وهو أمر من غير محتمل ، لأن تلك سمات كرسي الزائر عادة - فسوف ترى رئيسك وقد وضع إحدى أو كلتا قدميه على مكتبه. ثم إذا دخل من يعلو هذا الرئيس إلى المكتب، فمن غير المحتمل أن الرئيس — الذي أصبح مرؤوسا الآن - أن يستمر باستعمال مثل هذه الوضعية التي تدل على امتلاكه لهذه المنطقة، لكن بدلا من ذلك فهو قد يلجأ إلى شكل آخر غير ملحوظ مثل وضع قدمه على الدرج السفلي من مكتبه، أو إذا لم يكن هناك أدراج في مكتبه ، فسيضع قدمه مستندة على المكتب ليظل في أدمائه بأن المكتب يخصه.

الانخفاض بالجسم والمنزلة:

من الناحية التاريخية، يستعمل رفع أو انخفاض ارتفاع جسمك أمام الشخص الآخر كوسيلة لتأسيس علاقات بين ذوي المنزلة العالية - والتابعين أو المرؤوسين . ومن المصطلحات الدالة على (الارتفاع) إننا نشير إلى العضو من العائلة المالكة بكلمه «سموك»، بينما الأفراد الذين يرتكبون الأفعال السيئة نقول عنهم لفظاً يدل على انخفاض «مراتبهم» مثل أن نصف شخصاً بأنه «مستوى واطي»: أو كلمة (نفوس

وضيعة). ولا أحد يريد أن يوصف بأنه «قصير النظر»، أو أن «ينظر إليه الآخرون نظرة استصغار» أو «ينقص» من قدرهم. ويقف المتحدث في الاجتماعات والاحتجاجات على منصة صغيرة بحيث يكون أعلى من الآخرين، ويجلس القاضي في وضعية أعلى من بقية المحكمة، كما يقف الفائز بالميدالية الذهبية الأولمبي أعلى من الفائزين بالميداليات الأخرى، وبعض الثقافات تقسم طبقاتهم الاجتماعية إلى الطبقة الراقية والطبقة الدنيا ولا شك أن المكان العالي يعطي سيطرة على الآخرين، فالصيادلة يقفون على بعد ١٨ بوصة من الآخرين.



نحن ننقص من ارتفاعنا لنبين تبعيتنا للآخرين، أو نزيد من طولنا لبيان مراكزنا العالية

من آداب اللياقة التي تقوم بها النساء عندما يقابلن العائلة المالكة والرجال أن يملن برؤوسهن أو يزلن قبعاتهن، وهن بذلك يجعلن أنفسهن أصغر من الشخص الملكي. إن التحية الحديثة مازالت تحتفظ بأثر من تلك التحية القديمة عندما كان الشخص يخلع قبعته لكي يجعل نفسه يبدو أقصر. ولكن الرجل اليوم لا يرتدي قبة، ولكنه مازال يمكنه أن يريت ربتة بسيطة على جبهته عندما يقابل امرأة كأثر عادة خلع الأسلاف لقبعاتهم. وكلما كان الشخص متواضعا أو كان مرؤوسا أو أقل منزلة من شخص آخر، كلما انحنى بجسمه بشكل أكبر.

«يصف الناس روجر على أنه العمود الفقري للمنظمة، ولكن الآخرين لم يرتقوا» لهذا الحد.

بعض الأعمال التجارية اليابانية أعادت تقديم «ماكينة الانحناء»، التي تعلم الموظفين الزاوية المضبوطة للانحناء للعميل، وهي عادة ١٥ درجة للزيون الذي «ينظر فقط» عن شيء، وبحدود ٤٥ درجة للمشتري. وفي العمل، فالموظفون الذين «ينحنون»

بشكل مستمر إلى مديرهم يتم تسميتهم بأسماء تنتقص من قدرهم مثل أسماء الزواحف .

إنه رجل كبير بالمدينة

على الرغم من أنه قد يكون من الصحيح سياسيا الاعتقاد بشأن موضوع (الارتفاع)، فلقد برهنت الدراسات بأنه كلما كان الناس أطول كلما كانوا أكثر نجاحا وأكثر صحة ويعيشون حياة أطول من الناس القصار. ووجد الدكتور (بروس إليس Bruce Ellis)، وهو رئيس قسم علم النفس التجريبي في جامعة كانتربري Canterbury في نيوزيلندا، أن الرجال الأطول أيضا يحققون نجاحا ويكونون منتجين بشكل أكبر من الرجال الأقصر، ليس فقط لأن مستويات التستوستيرون المتزايدة تكون مرتبطة بالطول، لكن أيضا لأن النساء يخترن الرجال الذين يكونون أطول منهن كأزواج. كما يتم النظر للرجال الأطول على أنهم يمثلون حماية أكبر ويمكنهم أن ينقلوا هذه الميزة من خلال جيناتهم إلى أطفالهم. أما الرجال فهم يفضلون النساء الأقصر لأنهن تعطين الرجال ميزة أن يظهروا طولا بشكل ظاهر.

وكما كنت أقصر طولا ، فعلى الأرجح أنه ستم مقاطعتك دوما من قبل الرجال. إحدى عميلاتي ، طولها ٥ أقدام وبوصة واحدة أي (١.٥٥ م) مديرة كبيرة في شركة محاسبة التي كان يهيمن عليها الموظفين من الذكور، وكانت تشتكى بأنها وبشكل مستمر يتم مقاطعتها من زملائها في اجتماعات الإدارة ، وكان من النادر لها أن تقدم أفكارها بالكامل أو تنهي حتى جملتها دون أن تتم مقاطعتها. فابتكرنا إستراتيجية لها والتي تتطلب منها الوقوف والذهاب إلى طاولة إعداد القهوة الصغيرة، وعند عودتها إلى مقعدها، تبقى واقفة ، ثم تبادر بالتحدث وعرض أفكارها. هذه المرأة كانت مندهشة من الفرق الذي حدث والطريقة التي استقبل بها زملائها هذا الوضع الجديد. وبالطبع فهي لا تستطيع استعمال هذه الطريقة لإحضار القهوة كل مرة، ولكن هذه التجربة سمحت لها برؤية أنها عندما تعدل من منظور ارتفاعها بكل بساطة، يمكنها تباعا أن تفوز بسلمة أكبر.

«دائما ماترى الطوال من الرجال مع النساء الأقصر، ولكن نادرا العكس».

في حلقاتنا الدراسية، نلاحظ بشكل دائم كم أن المدراء من ذوى المستوى العالي يكونون أطول جدا من الآخرين. ومن خلال زيارتنا لمعاهد الإدارة، سجلنا أطوال الموظفين والرواتب التي يحصلون عليها لعدد ٢٥٦٦ مدير يشغل كل منهم موقع مدير شركة ، ووجدنا أن كل بوصة تزيد في طول الشخص فوق معدل الأطوال لموظفي الشركة أضاف تقريبا ٠،٠٠٠ دولار إلى ذلك حزمة راتب هذا الشخص، وبغض النظر سواء كان هذا الشخص رجلا أم امرأة. وأكدت الأبحاث

التي تمت في الولايات المتحدة الأمريكية على أن « طول الشخص » يكون مرتبطاً أيضاً بالنجاح المالي: ففى بورصة وول ستريت ، كانت كل بوصة إضافية من طول الشخص تضيف \$٦٠٠ دولار إلى الحد الأدنى من مرتب هذا الشخص.

وكان نفس هذا الارتباط موجوداً في الإدارات الحكومية والجامعات ، والتي من المفترض أنها ترقى الناس استناداً على مستوى قدراتهم وعلى أساس من المساواة، وليس أطوالهم. كما أظهرت إحدى الدراسات أمريكية بأن الناس الطوال لا يحصلون على أفضل الوظائف في الشركات الأمريكية وحسب، بل تكون رواتبهم في بداية استلامهم لأعمالهم هي أيضاً أعلى الرواتب. فأولئك الذين كانت أطوالهم أكثر من ٦ أقدام وبوصتين (١.٩م) كانوا يحصلون على ١٢٪ أكثر من أولئك الذين كانت أطوالهم تحت ٦ أقدام (١.٨٥م).

لماذا يبدو بعض الناس أطول من الحقيقة في التلفاز

كما أن الناس الذين يعتبرون من « طوال القامة » هم أيضاً من يقومون بأداء أفضل في مجال السياسة على شاشة التلفزيون: فعلى الشاشة ، يظهر طول الناس ست بوصات (15cm) فقط على الشاشة ، لذلك فنحن نحاول أن نخمن الطول الحقيقي لهذا الشخص. إن الطول الذي نعطيه لهذا الشخص ومدى قوته يكون مرتبطاً بشكل كبير ومباشر بمدى قوته والسلطة التي يستعرضها من خلال المقابلة وحديثه فيها. وهذا هو السبب في أن الكثير من قصار الممثلين، والسياسيين والشخصيات يكون أداءهم جيداً جداً على شاشة التلفزيون – ويتصرفون ببساطة على أنهم من طوال القامة.

على سبيل المثال، أصبح رئيس الوزراء الاسترالي جون هوارد John Howard عالماً مع اسم مستعار أطلقه عليه الناس وهو (ليتل جوني – أو جوني الصغير) لأنه عندما كان يظهر على شاشة التلفزيون ، كان نهجه يتسم بالليونة والهدوء. ووجدنا من خلال الدراسات الاستقصائية الخاصة بنا أن عدد الناخبين المصوتين قد نظروا إليه على أن طوله يبلغ ٥ أقدام و ٦ بوصات ((1.67m -) ، وهو طول يعتبر قصيراً نوعاً بالنسبة لرجل - في حين أنه في الواقع كان طوله يبلغ ٥ أقدام و ٩ بوصات (1.75m) .

وكان أحد خصومه، وهو رئيس الوزراء السابق بوب هوك Bob Hawke ، كان يتم النظر إليه على أن طوله يبلغ أكثر من ٦ أقدام (1.85m) أي أنه طويل القامة ، فقد كان أداءه السياسي عظيماً. ولكن في الواقع، لم يكن يتعدى طوله ٥ أقدام و ٧ بوصات (1.7m).

«إن أداءك القوي على شاشة التلفزيون سوف يجعلك تبدو أطول».

ولقد وجدت الأبحاث الرائدة التي أجراها ويسون Wilson عام (1958) أنه

عندما يخاطب طالب مجموعة من الطلاب الآخرين، فسينظر إليه على أن طوله (1.75m) من قبل الطلاب الآخرين. وعندما تم تقديم نفس هذا الطالب للجمهور على أنه أستاذ جامعي، وصف بأن طوله يبلغ 6 أقدام و ٣ بوصات (1.9m). لذلك فإن الأداء القوي أو اللقب المثير للإعجاب على حد سواء سوف يؤديان إلى أن يتم تصور إنك ذو قامة أطول من الحقيقة.

جرب اختبار الأرضية:

إذا كنت ترغب في اختبار مدى ارتباط السلطة مع طول الشخص ، جرب هذا التمرين مع صديق. أولاً ، قم بالاستلقاء على الأرض واطلب من صديق لك أن يقف على مدى قريب منك لتحقيق أقصى قدر من الفرق في الطول. ثم ، اطلب من صديقك أن يقوم بتوبيخك وبصوت عالٍ وبقوة بأقصى ما يستطيع. ثم بدل الوضعيات معه - بحيث تكون أنت واقفاً ، ويكون هو مستلقياً - واطلب منه أن يكرر توبيخه لك. لن تجد أن صديقك يجد من المستحيل تقريباً القيام بهذا الأمر فحسب ، بل إن صوته سوف يبدو مختلفاً أيضاً - و سوف يفتقر إلى أي سلطة بينما يحاول ذلك مستلقياً.

سليبات الطول:

إن كونك طويلًا ، فإن ذلك لا يعني مكافأة على الدوام. فبينما ينال الناس الطوال احترام أكثر في أغلب الأحيان من الناس القصار ، إلا أن الطول يمكن أيضا أن يكون ضارا لبعض سمات الاتصال من شخص مقابل شخص آخر ، على سبيل المثال حيث تحتاج إلى أن تتحدث مع شخص « على نفس المستوى » أو عندما تريد أن «تنظر في عين محدثك» .

في بريطانيا ، قام فيليب هينيسي Philip Heinicy ، الذي يبلغ طوله ٦ أقدام و ٨ بوصات (٢ متر) ويعمل كبائع لمواد كيميائية ، بتشكيل نادي للأشخاص الطوال لتعريف المجتمع بالحاجات الاجتماعية والطبية والعملية لهذه الفئة . فلقد وجد فيليب أن طوله كان يهدد إلى عملائه؛ الذين بدوا مرغمين على الاستماع له ، كما أنهم لم يكونوا يستطيعون أن يركزوا على ما يقوله لهم. واكتشف بأن عندما كان يقوم بعمل عرض تقديمي للمبيعات في الوضع جالسا ، لم يصبح الجو باعثة على الاتصال الجيد وحسب ، بل أن تخلصه من طوله الزائد الذي كان يمثل تهديداً للآخرين قد زاد من نسبة مبيعاته ب ٦٢ ٪ أيضا .

كيف يمكن للانخفاض بالجسم في بعض الأحيان من رفع المنزلة؟

هناك بعض الظروف التي يمكن أن يكون فيها النزول بجسمك إشارة على السيطرة من قبلك. ويحدث هذا عندما تجلسا مسترخيا في كرسي مريح في بيت

شخص آخر بينما المالك يكون واقفا. ويمثل هذا قمة عدم الالتزام بالشكليات على أرض أو منطقة تخص الشخص الآخر الذي يتلقى هذا الموقف منك على أنه محاولة منك للسيطرة أو أن يعده عملا عدوانيا.

فأي شخص دائما سيكون متفردا وحاميا لمنطقته الخاصة، خصوصا في بيته الخاص، لذا فالتدرب على إشارات الخضوع والسلوكيات يكون فعّالا في اكتساب الشخص إلى جانبك.

كيف يمكن للسياسيين في التلفاز كسب الأصوات

لأكثر من ثلاثة عقود، قدمنا النصح للمشاهير الذين يظهرون أمام الجماهير بشأن كيفية أن يظهروا بشكل يوحى بالثقة ومصداق لدي تلك الجموع. وضمت تلك القائمة من المشاهير نجوم الروك والسياسيين والمتبئين بحالة الأرصاد الجوية ورؤساء الوزارات. وفي إحدى المناسبات، تم توجيه دعوة لاثين من القادة السياسيين لعقد مناقشة تلفزيونية عن كيفية إدارتهم للبلاد. أحد هؤلاء المرشحين للقاء التلفزيوني - ودعونا نطلق عليه هنا المرشح (أ) - كان طوله ٥ أقدام ٩ بوصات (١,٧٥ م) وتم النظر إليه من قبل الناخبين على أنه الأقصر بسبب منهجه الهادئ والأكثر اعتدالا، بينما منافسه - مرشح (ب) - كان يبلغ طوله ٦ أقدام بوصتين (١,٩ م) وكان الناخبون يرون أنه أطول بشكل مبالغ فيه بسبب موقفه الحازم. وبعد النقاش التلفزيوني الأول، تم اعتبار أن المرشح الأقصر خاسرا بشدة لصالح المرشح الطويل الآخر. وبالتالي فقد اتصل بنا مرشح (أ) طالبا النصيحة، ونحن بدورنا اقترحنا عليه عدة إستراتيجيات من ضمنها قطع ٤ بوصات (١٠ سنتيمتر) من المنصة التي يلقي خطابها من عليها، بحيث تعطي نفس المسافة المرئية بين قمة المنصة الخطابية وذقنه بشكل مشابه تماما للمرشح (ب). كما اقترحنا أيضا بأن يقوم المرشح (أ) بعمل بعض الترتيبات مع آلة التصوير التلفزيونية التي ستزّل بعض الشيء لتقوم بالتصوير لأعلى، مما سوف يعطيه مظهرا أطول. كما أخبرناه بالتوجه برسالته مباشرة إلى آلة التصوير لكي يشعر كل ناخب كما لو كان الخطاب موجهاً إليه هو شخصيا. وتم تنفيذ توصياتنا.

وبعد المناظرة التالية، تم النظر إلى المرشح (أ) على أنه الفائز دون منازع، وذكرت أجهزة الإعلام بأنه « كان لديه إحساس جديد بالسلطة والقيادة ». وبعد عملية الانتخابات التي تلت ذلك، أصبح مرشح (أ) هو زعيم البلاد. والدروس المستفادة هنا كانت أن الناخبين عموما ليسوا مهتمين جدا ولا يتذكرون معظم الذي يقوله السياسيون في مناظرات الانتخابات. بل أن يدلي الناخبون بأصواتهم النهائية مستندين على الاعتقاد بأن الفائز في تلك المناظرات يكون هو الأفضل لملاءمة لكي يكون الزعيم.

كيف يمكن تهدئة الناس الغاضبين؟

من الممكن تجنب إخافة الآخرين وبشكل إرادي منك وذلك عن طريق جعل نفسك تبدو أصغر مقارنة بهم. دعنا نفحص لغة الجسد في حالة ارتكابك لمخالفة مرورية بسيطة، مثل الإخفاق في التوقف في إشارة المرور في الوقت المناسب، أو عدم إفساحك المجال للسيارات الأخرى أو كنت مسرعا، وتم الطلب منك أن تصف جانباً من قبل الشرطة. في هذه الظروف، فالضابط قد يعتبرك خصماً بينما يترجل ويقترب من سيارتك، وأكثر رد فعل السائقين هو أن يبقوا في السيارة، وفتح نافذة السيارة، واختلاق الأعذار أو إنكار المخالفة. إن نيجاتيف صور لغة الجسد لهذه النوعية من التصرفات كما يلي:

١. إن الضابط يجبر على ترك منطقته المتمثلة في (سيارة الدورية) ويقطع المسافة إلى منطقتك أنت المتمثلة في (سيارتك).

٢. على افتراض أنك كنت مذنباً في الحقيقة، فاختلاقك للأعذار قد يمثل هجوماً بالنسبة إلى الضابط.

١. ببقائك في سيارتك، فإنك بذلك تخلق حاجزاً بينك وبين الشرطي.

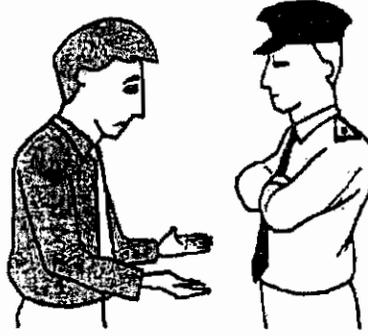
ومع الوضع بالاعتبار تحت هذه الظروف، أن الشرطي هو الذي يتفوق عليك وتكون له اليد العليا، فإن سلوكك هذا يخدم فقط في جعل الأشياء تسير من سيئ إلى أسوأ وفرصك للحصول على المخالفات تصبح متزايدة. لذلك، وبدلاً من قيامك بذلك، حاول مايلي إذا طلب منك الضابط أن تصطف على جانب الطريق:

١. قم على الفور بالخروج من سيارتك (منطقتك) وتوجه إلى سيارة الشرطي (منطقته). وبهذه الطريقة فهو لم ينزعج باضطرابه لترك منطقته. (لا تحاول هذه الطريقة في الولايات المتحدة الأمريكية حيث أن خروجك مسرعاً من سيارتك وإسراعك نحو الضابط قد يؤدي بك إلى إطلاق الرصاص عليك.)

٢. أحن جسمك لكي تبدو أنك أصغر منه.

٢. قلل من منزلتك الخاصة بإخبار الضابط كيف أنك كنت «غير مسئول» بتصرفك هذا، وارفع من قدره بشكره بإعلامك بخطئك وأخبره بأنك تدرك صعوبة عمله، خصوصاً بالتعامل مع الحمقى أمثالك.

٢. مع توجيه راحتي يديك للخارج، وبصوت مرتجف، اطلب منه عدم إعطائك مخالفة. وإذا كنت امرأة والضابط ذكراً، ابتسمي في وجهه كثيراً، وارمسي بعيونك مراراً وتكراراً وتكلمي معه بصوت رقيق، أما إذا كنت رجلاً فقط خذ المخالفة وادفع قيمتها على الفور.



أرجو ألا تحرر لي مخالفة

يظهر لسلوكك هذا للشرطي أنك لا تمثل تهديداً له ويشجعه للعب دور الوالد الذي يقوم بتوبيخ أحد أبنائه ، وفي هذه الحالة فقد يقرر هذا الشرطي الاكتفاء بتأنيبك وتحذيرك دون أن يسجل لك مخالفة ويتركك تمضى إلى حال سبيلك (عندما يستخدم هذا الأسلوب كما أسلفنا ، فهو يمكن أن ينقذك من تحرير المخالفات بنسبة ٥٠ ٪ من الحالات حيث تطلب منك سيارة الشرطة بالاصطفاف جانبا. ونفس الأسلوب يمكن أن يستعمل لتهديئة زبون غاضب يقوم بإرجاع سلعة معيبة إلى متجر أو أن يكون يريد تقديم شكوى بشأن أحد الأمور. في هذه الحالة ، تمثل الطاولة أو « الكاونتر» حاجزا بين موظفي المتجر والزبون. وسوف تكون السيطرة على الزبون الغاضب أمرا غاية في الصعوبة إذا بقي الموظفون على جانبهم من الكاونتر، ويخلق مفهوم (إما أنا أو أنت) ويمكن أن يجعل الزبون أشد غضبا في نهاية الأمر. ولكن إذا تحرك الموظف بلطف إلى جانب الزبون ، و انحنى بجسمه ، مع جعل راحتي يديه مرئية واستعمل نفس التقنية التي استعملناها مع الشرطي، فهو بذلك سيتمكن من استرضاء الشخص الغاضب عادة. أما البقاء على الجانب الآخر من المنضدة أو « الكاونتر» فهو من شأنه أن يرفع من مستويات الغضب.

ما علاقة الحب بذلك؟

وجد عالم الإنسانيات البولندي، الدكتور بوجسلو باولوسكي Boguslaw Pawlowski، أنه - في العلاقة المثالية - يكون كل من الثقة، والمال، والاحترام تكون من الأمور الأقل أهمية من نسبة الفرق في الطول بين الشخصين البالغة من ١ إلى ١.٠٩.

ومن خلال دراسته التي أجراها عام ٢٠٠٤ وجد أنه، ولضمان الاستقرار في الحياة الزوجية ، فمن الضروري أن يكون طول الرجل ١.٠٩ مرة أطول من

شريكته. وتتناسب هذه الصيغة في حالات الرومانسيات الفاشلة للمشاهير ، على سبيل المثال (نيكول كيدمان Nicole Kidman) وطوله ٥ أقدام ١١ بوصة ، (١.٨م) ، (توم كروز Tom Cruise) وطوله ٥ أقدام ٧ بوصات ، (١.٧ م).

أما الأزواج الذين كانت نسب أطوالهم متلائمة مع هذه النسبة ولاقوا النجاح تتضمن الشخصيات التالية :

شيري بليروتوني بليير = ١.١٠

جينيفر أنيستون وبران بيت = ١.١١

فيكتوريا بيكهام وديفيد بيكهام = ١.٠٩

وأولئك الذين فشلوا في اختبار النسبة تقنيا كانوا :

كاميليا باركر بولز والأمير تشارلز = ١.٠١

بيني لانكاسترو رود ستيوارت = ٠.٩٧

بعض الإستراتيجيات لئتم تصور أنك طويلا :

إذا كنت شخصا قصير القامة ، فهناك عدة إستراتيجيات يمكنك عن طريقها تحييد قوة الناس الأطول منك من الذين يصرون على الاستهانة بك. وهذا الأمر يصبح مهما إذا كنت امرأة لأن طول النساء ، في المعدل ، بوصتان (٥ سنتيمتر) أقصر من الرجال. قم بتجهيز مساحة يمكنك من خلالها أن تسيطر على البيئة من حولك تحتوي على مقاعد ذات ارتفاعات مختلفة ، واطلب من الناس الطوال الجلوس على الكراسي القصيرة المنخفضة. فالجلوس يحد من الطول ، بحيث أنك لو أجلست وحشا ضخما على أريكة منخفضة ، لقل ذلك من قوته المحسوسة. كما أن الجلوس في النهايات المضادة للطاولة ، والتكاء على باب المكتب بينما يكون الأشخاص الآخرون جالسين يؤدي إلى نفس النتيجة. وينسحب نفس الشيء عند التحدث في مكان عام ، أو وسط حشد ، أو في سيارة أو طائرة ، كل ذلك من شأنه أن يحد من مزايا الناس الأطول أيضا. وإذا كان الشخص متعجرفا أو يقف فوق رأسك بينما أنت جالس ، فقم بالنهوض وتوجه إلى أقرب نافذة وحدق خارجا بينما تناقش الموضوع معه. وسوف تبدو كما لو كنت تفكر بشكل عميق في المناقشة بينما أنت في الحقيقة لا تفكر. كما أن الشخص الطويل أو الضخم لا يمكن أن يستفيد من طوله عندما لا تنظر إليه وأخيرا ، فتصرفاتك الحازمة يمكنها أن تقلل من الفروقات في أطوال الأشخاص أيضا. هذه الإستراتيجيات سوف تجعلك ترقى بك أعلى من الأشخاص الطوال من حولك ، وستجعلك تقف شامخا بينهم.

ملخص

إن الاختلافات في الأطوال ارتفاع لها تأثير هام على العلاقات لكن الطول والقوة في أغلب الأحيان تكون فقط تصورات. فالقصار من الناس يمكنهم أن يزيدوا طولهم

المحسوس وعلى الأرجح سيتم تذكرهم على أنهم من طوال القامة وذلك عندما يلبسون ملابس سوداء، أو بدلات مخططة ، وبالنسبة (للنساء) يمكن وضع ماكياج خافت والساعات ذات الحجم الكبير. فالساعات ذات الحجم الصغير ، من شأنها أن تقلل من النفوذ المحسوس للشخص . إن الوقوف مع انتصاب القامة، والحلوس بشكل مستقيم والمشي بشموخ، كلها تعد من السبل التي من شأنها إضفاء مظهر الواثق من نفسه عليك، ويسبب قانون السبب والتأثير، فأنت ستبدو أكثر ثقة متى قمت فعلا بعمل هذه الأشياء.

