

الكتاب المفصل في لغة الجسد

1

الفصل الأول

فهم الأساسيات

obeikandi.com



هذه الإشارة تعنى « جيد » عند الغربيين، وتعنى « الرقم واحد » عند الإيطاليين، وتعنى الرقم « خمسة » عند اليابانيين ، و«إشارة احتقار» عند اليونانيين.

الجميع يعرف شخصا ما والذي يمكنه الدخول إلى غرفة مليئة بالناس ، وخلال دقائق فقط ، يمكنه أن يعطي وصفا دقيقا عن العلاقات بين هؤلاء الناس وكيف هي مشاعرهم نحو بعضهم البعض. إن القدرة على قراءة مواقف الشخص وأفكاره من خلال سلوكه، كان هو نظام الاتصالات الأصلي المستخدم من قبل البشر قبل تطور اللغة المنطوقة التي نتحدث بها.

وقبل اختراع الراديو ، كانت معظم الاتصالات تتم من خلال كتابة الكتب، ومن خلال الرسائل والصحف ، مما يعني أن الساسة القبيحيين والمتكلمين دون بلاغة ، مثل إبراهيم لنكولن ، يمكن أن يكونوا ناجحين ما إذا استمروا لفترة كافية في كتابة كتب جيدة الطباعة. وقد تم عصر الإذاعة متفصلا للأشخاص الذين لديهم معرفة جيدة بالكلمة المنطوقة ، مثل ونستون تشرشل ، الذي تحدث بشكل رائع ، ولكنه كان يعاني بشكل أكبر لو قدر له أن يكون في عصرنا الحالي الأكثر في وسائله المرئية.

إن السياسيين اليوم يفهمون أن السياسة تتعلق «بالصورة والمظهر» ومعظم السياسيين البارزين في وقتنا الحالي لديهم استشاريون شخصيون في «لغة الجسد» لمساعدتهم في الظهور بمظهر الصادقين المخلصين ، وأنهم يهتمون بالناس وأمناء عليهم ، خاصة عندما يكونون على عكس تلك الخصال الحميدة.

ويبدو أنه من غير المصدق تقريبا ، أننا وعلى مدى آلاف السنين من تطورنا ، لم يتم تدريس لغة الجسد بشكل فعال على أي مستوى إلا منذ عام ١٩٦٠ فقط ، وأن

معظم الجمهور أصبح على بينة من وجود ما يسمى بلغة الجسد فقط من خلال كتابنا «لغة الجسد» والذي نشر في عام ١٩٧٨ . ومع ذلك فإن معظم الناس يعتقدون أن «الكلام المنطوق» فقط هو الذي لا يزال يمثل «نموذج الاتصال الرئيسي» بينهم. ولقد كان الكلام جزءاً من مرجعيتنا للاتصالات فيما بيننا، ولكن فقط في الآونة الأخيرة من تطورنا ، وهو يستخدم بشكل رئيسي لنقل الحقائق والبيانات. وربما تم إيجاد أول «تخاطب منطوق» في فترة تتراوح بين ٢ مليون و ٥٠٠٠٠٠ سنة مضت ، وذلك في الوقت الذي كان حجم دماغنا ثلاث مرات أكبر في الحجم . وقبل ذلك الوقت ، كانت لغة الجسد والأصوات التي تخرج من الحلق هي الأشكال الرئيسية لنقل العواطف والمشاعر ، وهذا هو نفس الحال اليوم. ولكن لأننا نقوم بالتركيز على الكلمات التي يتقوه بها الناس ، أصبح معظمنا يجهل إلى حد كبير ماهي لغة الجسد ، ناهيك عن أهميتها في حياتنا. ومع ذلك ، فإن لغتنا المنطوقة ، تشير إلى مدى أهمية لغة الجسد في تواصلنا مع بعضنا البعض. وفيما يلي عدد قليل من العبارات التي نقوم باستخدامها:

أخرجه من صدرك.

ابقى على بعد ذراع.

حافظ على ذقنك مرتفعة.

تحمل عبءاً على كتفيك.

واجه ذلك ووجهك إلى أعلى.

ضع أفضل قدميك للأمام. قبل مؤخرتي

بعض هذه العبارات من الصعب ابتلاعها ، ولكن يجب عليك مساعدتنا هنا؛ لأن هناك عيوباً واسعة تنظر إلينا الآن. وكقاعدة عامة ، فنحن يمكن أن نواجه هؤلاء المنتقدين الذين يريدوننا أن نركع أمامهم أو أن ندير ظهرنا للفكرة بكاملها. وآمل أنك ستتأثر بشكل كاف يجعلك تميل نحو المفهوم الذي نناقشه هنا بشأن «لغة الجسد»..

في البداية.....

كان ممثلو السينما الصامتة مثل «شارلي شابلين» رواداً في مهارات لغة الجسد ، وهذه كانت الوسيلة الوحيدة للاتصال المتاحة على الشاشة. وكانت مهارة كل ممثل تصنف بأنها جيدة أو سيئة وفقاً للفدى الذي يمكنه بها استخدام الإيماءات والإشارات ولغة الجسد في الاتصال بالجمهور. وعندما أصبحت الأفلام الناطقة شائعة ، أصبح هناك تقليد في التركيز على الجوانب غير اللفظية في التمثيل

السينمائي. والعديد من ممثلي السينما الصامتة تلاشوا في حالة من الغموض ،  
والوحيدون الذين نجوا منهم هم هؤلاء الذين كانوا يتميزون بمهارات جيدة لفظية  
وغير لفظية.

وفيما يتعلق بالدراسة الأكاديمية للغة الجسم ، ولعل الأعمال الأكثر تأثيرا التي  
كانت متواجدة فيما قبل القرن العشرين كانت لتشارلز داروين في كتابه «التعبير  
عن المشاعر في الإنسان والحيوانات» ، الذي نشر في عام ١٨٧٢ ، ولكن هذا  
الكتاب يميل إلى أن يكون أساسا معدا للقراءة من قبل الأكاديميين. ومع ذلك ،  
فقد نتج عنه الدراسات الحديثة التي تتناول «تعبيرات الوجه» و«لغة الجسد» ، ومنذ  
ذلك الحين تم التصديق على العديد من الأفكار والملاحظات الخاصة بـ «داروين»  
من قبل الباحثين في جميع أنحاء العالم. ومنذ ذلك الحين ، فقد لاحظ الباحثون  
وسجلوا ما يقرب من مليون إشارة من الإشارات الغير لفظية.

ووجد «ألبرت ميهرابيان» Albert Mehrabian ، الباحث الرائد في لغة الجسد  
في عام ١٩٥٠ ، وجد أن العوامل المؤثرة في أي حديث يكون نتيجة ل ٧٪ فقط  
من محتواها اللفظي (كلمات فقط) و ٢٨٪ من محتواها الصوتي (بما في ذلك نبرة  
الصوت وغيرها من الأصوات) ، و ٥٥٪ من محتويات الرسالة المنطوقة  
«الغير لفظية» أو الحركات المصاحبة لها.

«يتعلق الأمر بمظهرك عندما تتحدث، ولا يتعلق الأمر بما قلته فعلا».

قام عالم الأنثروبولوجيا «راي بيردويستل» Ray Birdwhistell وهو رائد الدراسة  
الأصلية لما يسمى بـ «الاتصالات الغير لفظية» - وما أسماه بـ «دراسات  
الحركات الجسدية بعمل بعض التقديرات التي تناولت كمية الاتصالات الغير  
لفظية ( الحركية) التي تحدث بين البشر. وقدر أن الشخص العادي يتحدث في  
الواقع بما يتراوح في مجموعة بحوالي عشرة أو أحد عشر دقيقة في اليوم ، وقال: إن  
الجملة المنطوقة العادية تستغرق فقط حوالي ٢،٥ ثانية ويقدر «راي بيردويستل»  
أيضا بأننا يمكننا أن نفرق ما بين حوالي ٢٥٠،٠٠٠ من تعبيرات الوجه المختلفة.

وهو مثل «ميهرابيان» ، وجد أن المكون اللفظي في المحادثة وجها لوجه هو أقل  
من ٣٥٪ ، وأن أكثر من ٦٥٪ من التواصل يتم بشكل غير لفظي. وأظهر تحليلنا  
للآلاف من اجتماعات العمل والمقابلات الخاصة بالمبيعات والمفاوضات المسجلة خلال  
عامي ١٩٧٠ و ١٩٨٠ ، أنه في مثل تلك اللقاءات من لقاءات الأعمال ، فإن لغة  
الجسد هي التي تمثل ما بين ٦٠ و ٨٠٪ من الأثر الذي يحدث على طاولة التفاوض ، وأن  
الناس يشكلون من ٦٠ حتى ٨٠٪ من انطباعاتهم وآرائهم الأولية حول شخص  
جديد يقابلونه في أقل من أربع دقائق. وتبين الدراسات أيضا أنه عندما يكون هناك

تفاوض عبر الهاتف ، فإن الشخص ذا الحجّة الأقوى عادة ما يفوز ، ولكن هذا ليس بالضرورة صحيحا عندما يتم هذا التفاوض وجها لوجه ، لأننا بشكل عام نتخذ قراراتنا النهائية بناء على ما نراه أكثر مما نسمعه..

### لماذا لا يتعلق الأمر بما تقول :

رغم أنه من الصحيح سياسيا الاعتقاد ، أننا عندما نجتمع مع الناس لأول مرة ، فنحن نقوم بوضع الأحكام بسرعة عن كون هؤلاء الناس ودودين أو مسيطرين واحتمالات كونهم شريكا جنسيا لنا - وليست عيونهم هي المكان الذي ننظر إليه في المقام الأول.

ويتفق معظم الباحثين الآن على أن الكلمات تستخدم في المقام الأول من أجل نقل المعلومات ، في حين تستخدم لغة الجسد للتفاوض بشأن المواقف الشخصية ، وفي بعض الحالات تستخدم كبديل للرسائل شفوية. وعلى سبيل المثال ، يمكن للمرأة أن تنظر للرجل « نظرة قاتلة » وتنقل رسالة واضحة جدا له دون فتح فمها.

وبغض النظر عن الثقافة ، كان «بيردويستل Birdwhistell أول من تنبأ بأن التخاطب باستخدام الكلمات والحركات جنبا إلى جنب يمكن الإنسان المدرب تدريبا جيدا من أن يكون قادرا على معرفة الحركة التي يقوم بها الشخص فقط من خلال الاستماع إلى الأصوات التي يصدرها. حتى «بيردويستل» كان يمكنه معرفة ما هي اللغة التي يتحدث بها شخص دون أن يسمعه ، وذلك ببساطة عن طريق مشاهدة إيماءاته والإشارات التي يقوم بها عن بعد.

والكثير من الناس يجدون صعوبة في قبول أن البشر لا يزالون من الناحية البيولوجية «من الحيوانات». فنحن نوعا من الثدييات العليا تسمى - الإنسان العاقل أو Homo sapiens - وهو فرد أصلع تعلم المشي على قدميه ، وهو ذكي ، ودماغه متقدم. وما زالت تهيمن علينا القواعد البيولوجية التي تحكم تصرفاتنا ، ردود فعلنا ، ولغة جسدنا وإيماءاتنا. والشيء المثير هو أن «حيوان الإنسان» نادرا ما يدرك أن مواقفه وحركاته والإيماءات التي يقوم بها تشير إلى شيء معين ، في حين أن صوته يشير إلى شيء آخر.

### كيف تكشف لغة الجسد عن العواطف والأفكار

إن لغة الجسد هي انعكاس خارجي لحالة الشخص النفسية. ويمكن أن تكون كل لفظة أو حركة يقوم بها الشخص مفتاحا ذا قيمة يعبر عن عاطفة الشخص التي يشعر بها في تلك اللحظة. على سبيل المثال ، فالرجل الذي يعرف أن وزن جسمه زائدا ، سيقوم بحركة لسحب ثايبا الجلد تحت ذقنه ، والمرأة التي تدرك ببعض

## كيف يمكن قراءة أفكار الآخرين من خلال إشاراتهم

الزيادة للحم في فخذها قد تقوم بحركة تمليس على رداها لأسفل ، والشخص الذي يشعر بالخوف أو يكون في حالة دفاعية يقوم بشئ ذراعه أو ساقه أو كلاهما ، والرجل الذي يتحدث مع امرأة كبيرة الصدر قد يتجنب متعمدا عدم التحديق في صدرها بينما ، في الوقت نفسه ، يقوم بإيماءات تلامسية مستخدما يديه.



الأمير تشارلز يجد حضن صديق

إن المفتاح لقراءة لغة الجسد هو القدرة على فهم حالة الشخص النفسية أثناء الاستماع إلى ما يقوله ، وملاحظة الظروف المحيطة التي يقول فيها ذلك. وهذا يسمح لك بفصل الحقيقة عن الخيال وعزل الواقع عن التصورات. في الآونة الأخيرة ، كان لدينا نحن بني البشر هاجسا حول الكلمة المنطوقة وقدرتنا على أن نكون قادرين على المحادثة.

ومع ذلك ، فمعظم الناس ، لا يدركون بشكل ملحوظ إشارات لغة الجسد وتأثيرها ، على الرغم من حقيقة أننا نعرف الآن أنه يتم الكشف عن معظم الرسائل في أي محادثة وجها لوجه من خلال إشارات الجسم. على سبيل المثال ، الرئيس الفرنسي شيراك ، ورئيس الولايات المتحدة الأمريكية رونالد ريغان ورئيس وزراء استراليا بوب هوك استخدموا أيديهم للكشف عن الأحجام النسبية للقضايا في أذهانهم. ودافع بوب هوك مرة عن الزيادات في الأجور بالنسبة للسياسيين من خلال مقارنة رواتبهم برواتب التنفيذيين في الشركات وادعى أن رواتب التنفيذيين قد ارتفعت بقدر ضخم ، وأن مرتبات السياسيين «كانت أصغر نسبيا.» وفي كل مرة

يذكر فيها مرتبات أحد من الساسة ، كان يقوم بإبعاد يديه عن بعضهما بمسافة ياردة أو (١ متر) ، ومع ذلك ، فعندما كان يذكر رواتب التنفيذيين ، لم يكن يقوم بإبعاد يديه عن بعضهما إلا بمسافة ( ٢٠سم). فقد كشفت مسافات يده أنه يعلم أن السياسيين يحصلون على رواتب أفضل بكثير مما كان مستعدا للاعتراف به.



الرئيس الفرنسي جاك شيراك يقيس حجم قضية أم ببساطة يجامل ؟

### لماذا تكون النساء أكثر تبصرا وتوقعا للأمر

عندما نقول : إن شخصا ما يتسم بأنه «ذو بصيرة» أو «ذو حدس» تجاه الناس ، فإننا بذلك نريد أن نشير إلى قدرته على قراءة لغة جسد شخص آخر ، ومقارنة هذه الإشارات مع الإشارات اللفظية. وبعبارة أخرى ، فعندما نقول : إن لدينا «حدسا» أو «شعورا غريزيا» بأن شخصا ما قد كذب علينا ، فتحن عادة ما نعني أن لغته الجسدية لا تتناسب مع الكلام الذي يقوله. وهذا أيضا ما يسميه البعض «بوعي الجمهور» ، فيما يتعلق بمجموعة تشاهد حدثا معينا. فعلى سبيل المثال ، إذا كان الجمهور يقومون بالجلوس في مقاعدهم ويوجهون ذقونهم إلى الأسفل وأذرعهم معقودة على صدورهم ، فالشخص المتحدث و المتبصر الذي يقوم بالتحدث لهذا الجمهور سيكون لديه حدس أو شعور بأن استقبال هؤلاء المشاهدين لما يقوله ليس جيدا. وسوف يدرك أنه في حاجة إلى اتخاذ نهج مختلف لكسب مشاركة الجمهور. وتأييدهم له وبالمثل ، فإن المتحدث الذي لم يكن متبصرا بهذا الأمر ، سيظل متخطبا دون أن يلحظ شيئا طوال عمره.

«إن التبصر يعني أن القدرة على رصد التناقضات ما بين كلمات الشخص، ولغة

جسده».

وعموما ، فإن النساء أكثر من الرجال فى القدره على الملاحظة والتبصر ، وهذا أدى إلى ما يشار إليه باسم «غريزة المرأة». فالمرأة لديها قدرة كامنة لالتقاط وفك الإشارات الغير لفظية ، فضلا عن وجود عين دقيقة لديها تلاحظ التفاصيل الصغيرة. ولهذا السبب يمكن فقط لعدد قليل من الأزواج أن يكذبوا على زوجاتهم ويفلتون من العقاب ، وعلى العكس ، فإن معظم النساء يمكنهن التقاط شعرة من الصوف من على «عين الرجل» حتى دون أن يدرك الرجل ذلك.

وأظهرت أبحاث علماء النفس في جامعة هارفارد كيف أنه يمكن للمرأة وبشكل كبير جدا التنبه إلى لغة الجسد أكثر من الرجال. فقد عرضوا فيلما قصيرا ، مع إيقاف الصوت ، لرجل وامرأة يتحدثان ، وطلب من المشاركين فك رموز ما كان يحدث من خلال قراءة تعبيرات الشخصين وأظهرت الأبحاث أن ٨٧٪ من النساء قد قمن بقراءة الوضع بدقة في حين أن الرجال لم يسجلوا سوى ٤٢٪ من قراءة ذلك الوضع بشكل دقيق.

لذلك نجد أن الرجال الذين يمتنون مهنا تتطلب «الرعاية» ، مثل الأنواع المختلفة من الفنانين والممثلين ومهنة التمريض ، يكون أدائهم مقاربا لأداء المرأة ؛ كما أن «مثلي الجنس» أو ما يطلق عليهم اسم ( الجنس الثالث) من الرجال قد سجلوا درجات جيدة أيضا فى هذا الصدد . وبالنسبة للإناث من اللاتي قمن بتربية الأطفال كانت «الغريزة» ظاهرة واضحة فيهن بشكل خاص. ففي السنوات القليلة الأولى ، تعتمد الأم تقريبا على القناة الغير لفظية فقط فى التواصل مع الطفل وهذا هو السبب في أن المرأة غالبا ما تكون أكثر المفاوضين تبصرا من الرجل؛ لأنها ممارسة جيدة لقراءة الإشارات بشكل سريع ومبكر عنه فى حالة الرجال.

### ما الذى يظهره مسح الدماغ

إن معظم النساء لديهن تنظيم دماغي قادر على التواصل مع أي رجل على سطح هذا الكوكب. ويبين التصوير بالأشعة المغناطيسية للدماغ (الرنين المغناطيسي MRI)) بوضوح لماذا يكون لدى المرأة قدرة أكبر بكثير للتواصل مع الناس وتقييمهم أكثر من الرجال. فالنساء لديهن ما بين أربعة عشر وستة عشر منطقة في المخ لتقييم سلوك الآخرين مقابل من ٤ إلى ٦ مناطق فقط فى الرجل. وهذا ما يفسر كيف يمكن للمرأة حضور حفل العشاء ومعرفة سريعة ما إذا كان زوجين معينين بينهما خلاف ما ، ثم من يحب من - وهلم جرا. وهذا ما يفسر أيضا لماذا ، ومن وجهة نظر المرأة ، لا يبدو الرجال أنهم يتحدثون كثيرا ، ومن وجهة نظر الرجل ،

« فالمرأة لا يبدو أنها تصمت أبداً. »

وكما أوضحنا في كتاب « لماذا لا يستمع الرجال ولا تستطيع النساء قراءة الخرائط » ، إن الدماغ في الأنثى مجهز للقيام « بالتتابع المتعدد » ، فالمرأة العادية يمكنها أن توفق بين الحديث عن اثنين أو أربعة مواضيع لا علاقة ببعضها في نفس الوقت. كما يمكنها مشاهدة برنامج تلفزيوني بينما تتحدث على الهاتف بالإضافة إلى الاستماع إلى معادنة ثانية تجرى خلفها ، كل ذلك يتم في حين تشرب فنجاناً من القهوة.

كما يمكن للمرأة الحديث عن موضوعات لا علاقة ببعضها في معادنة واحدة ، وتستخدم خمس نغمات صوتية لتغيير الموضوع أو التأكيد على نقاط معينة. ولسوء الحظ ، يمكن للرجال التعرف على ثلاثة فقط من هذه النغمات. ونتيجة لذلك ، فكثيراً ما يفقد الرجال الإحساس بالمؤامرة ضدهم عندما تحاول النساء التحدث معهم.

وتشير الدراسات أن الشخص الذي يعتمد على الأدلة البصرية الملموسة في لقاءه وجها لوجه مع شخص آخر في وضع تقييم حول سلوك هذا الآخر ، من المرجح أنه سيصدر أحكاماً أكثر دقة عن شخص يعتمد فقط على شعوره الغريزي لوحده. لتقييم الآخرين

إن الدليل يكمن في لغة الجسم للشخص ، وبينما يمكن للمرأة أن تفعل ذلك بشكل لا إرادي ، فمما زال يمكن لأي شخص أن يعلم نفسه « إرادياً » وأن يتدرب على قراءة الإشارات. وهذا هو مضمون هذا الكتاب كذي بين أيدينا.

### كيف يعلم العرافين الكثير

إذا كنت قد قمت بزيارة أحد العرافين من قبل ربما لأصبت بالدهشة الشديدة للأشياء التي تعلمها عنك . أشياء لا أحد ربما يمكن أن يكون على علم بها . لذلك فالأبحاث حول أعمال الكهانة تبين أن المشتغلين بها يعملون على استخدام تقنية تعرف ب « القراءة الباردة » والتي يمكن أن ينتج عنها دقة في القراءة بنسبة ٨٠ ٪ وذلك عندما يقومون « بقراءة » شخص لم يكونوا قد اجتمعوا به أبداً من قبل.

وفي حين أنه يمكن أن يبدو ذلك سحراً للسادجين والضعفاء من الناس ، إلا أنها ببساطة عملية تعتمد على الملاحظة الدقيقة لإشارات لغة الجسد بالإضافة إلى فهم الطبيعة البشرية وعلم الاحتمالات الإحصائية. إنها تقنية يمارسها الوسطاء الروحانيون ، و قراء بطاقات التاروت ( tarot ) ، و قراء الكف والمنجمين لجمع معلومات حول « العميل ».

## كيف يمكن قراءة أفكار الآخرين من خلال إشاراتهم

إن العديد ممن يقومون بالقراءة الباردة لا يدركون إلى حد كبير قدراتهم على قراءة الإشارات غير اللفظية ، وهكذا يصبحون أيضا على قناعة بأنهم فعلا لديهم قدرات نفسية.

كل هذا يؤدي لأن يكون أداء العرافين مقنعا ، وذلك بفضل حقيقة أن الناس الذين يقومون بزيارات منتظمة «للوسطاء الروحانيين» يكون لديهم توقعات إيجابية للنتائج. فيقومون برمي مجموعة من بطاقات التاروت ، أو من خلال كرة بلورية أو اللاتين ، و يكون المسرح معدا تماما لجلسة قراءة لغة الجسد التي تستطيع أن تتقن حتى أقوى الشكاكين بأن القوة السحرية والغريبة تعمل بشكل جيد . كل ذلك يتلخص في قدرة القارئ على فك رموز ردود فعل الشخص من خلال التصريحات والأسئلة التي يوجهها ، والمعلومات التي يجمعها من الملاحظة البسيطة لمظهر هذا الشخص.

ومعظمهم الوسطاء هن من «النساء» لأن النساء كما نوقش سابقا ، لديهم وصلات إضافية في دماغهن تسمح لهن بقراءة إشارات الجسم للأطفال وكذلك قراءة الحالة العاطفية للآخرين.

«حدقت العرافة في كرتها البلورية ومن ثم بدأت تضحك دون سيطرة على نفسها. لذا فقد قام «جون» بتوجيه لكمة لها على أنفها و كانت هذه هي المرة الأولى التي يضرب فيها «وسيلة روحانية سعيدة».

ولتوضيح هذه النقطة ، يوجد هنا الآن إحدى الروحانيات التي تقوم بقراءة نفسية لك شخصا. تخيل أنك قد وصلت إلى غرفة ، إضاءتها خافتة مليئة بالدخان بينما تجلس إحدى الروحانيات وترتدي عمامة مرصعة بالجواهر على طاولة منخفضة على شكل القمر مع كرة بلورية وتقول لك:

«أنا مسرورة لأنك قد وصلت إلى هذه الجلسة ، وأستطيع أن أرى أن لديك بعض الأشياء المثيرة للقلق لأنني أتلقى إشارات قوية منك. ولدي إحساس بأن الأمور التي تريدها حقا من الحياة تبدو أحيانا غير واقعية وأنت كثيرا ما تتساءل ما إذا كان يمكن تحقيقها. وأشعر أيضا أنه في بعض الأحيان تكون ودودا واجتماعيا وصريحا مع الآخرين ، ولكن في أوقات أخرى تسحب وتكون متحفظا ، وحذرا».

وتستدرك قائلة: «إنك تفتخر بكونك تفكر بشكل مستقل عن الآخرين، ولكن تعرف أيضا أنك لا يمكنك أن تقبل ما ترى وتسمع من الآخرين ، دون دليل. تريد التغيير وتحب التسوق ولكنك تصبح ضيق الصدر عندما تفرض عليك القيود والروتين. تريد المشاركة بمشاعرك بشكل أعمق مع المقربين لك ولكنك تجد أنه ليس من الحكمة أن تكون منفتحا جدا ومكشوفًا. هناك رجل في حياتك وأول

حرف من اسمه (س) يمارس تأثيراً قويا عليك الآن في الوقت الحالي ، وامرأة ولدت في شهر نوفمبر سوف تتصل بك في الشهر المقبل ، وستقدم لك عرضاً مثيراً .  
«وفي حين أن مظهرك يبدو منضبطاً ومسيطرًا من الخارج ، إلا أنك تميل إلى الاهتمام والقلق في الداخل ، وأحياناً كنت تتساءل ما إذا كنت قد قمت باتخاذ القرار أو الاختيار الصائب».

والآن ، مارأيك في أدائي؟ هل قمت بقراءتك بدقة؟ وتظهر الدراسات أن المعلومات الواردة في هذه «القراءة» تتطابق بدقة بنسبة تزيد عن ٨٠٪ على أي شخص. ومن خلال القدرة الممتازة على قراءة وضعية وحالة لغة الجسد وتعابير الوجه والتشنجات والحركات التي يقوم بها الشخص الآخر ، بالإضافة إلى قليل من الإضاءة الخافتة والموسيقى الغريبة و البخور ، فنحن نضمن لك أن تدهش حتى الكلب! ونحن لن ندعوك لتصبح «عرافاً» ولكنك سوف تكون قادراً في وقت قصير من الآن على قراءة الآخرين بدقة كما يفعلون هم تماماً.

### هل هو فطري أم وراثي أم تعلم ثقافي؟

عند وضع ذراعيك على صدرك بشكل متقاطع ، فهل تضع الذراع اليمنى على اليسار أم اليسار على اليمين؟ معظم الناس لا يمكنهم الإجابة على هذا السؤال ووصف الطريقة التي يفعلون بها ذلك إلا بعد أن يقوموا بتجربتها عملياً. ضع ذراعيك بشكل متقاطع على صدرك الآن ومن ثم قم بمحاولة عكس الوضع بسرعة. حيث ستجد أن طريقة واحدة هي التي تجعلك تشعر بالراحة ، أما الوضع الآخر فتشعر أنه وضع خاطئ تماماً. وتشير الدلائل إلى أن هذا قد يكون «إشارة جينية» والتي لا يمكن تغييرها.

«سبعة من أصل عشرة أشخاص يضعون الذراع الأيسر على الذراع الأيمن».

وكان هناك العديد من النقاشات والأبحاث والتي كانت تسعى لاكتشاف ما إذا كانت الإشارات الغير لفظية هي فطرية في أصلها ، أم يتم تعلمها ، أم أنها تنتقل وراثياً أو إنها مكتسبة. ولقد تم جمع أدلة من خلال مراقبة المكفوفين (الذين لم يتمكنوا من تعلم الإشارات الغير لفظية من خلال القناة المرئية) ، كما شملت الدراسة النتائج من خلال مراقبة السلوكيات الإيمائية الحركية للعديد من الثقافات المختلفة حول العالم ودراسة سلوكيات أقرب أقاربنا من الناحية الأنثروبولوجية ، وهم (القرود والنسانيس).

وأشارت نتائج هذه الأبحاث إلى أن هناك بعض الإيماءات تتواجد في كل فئة. على سبيل المثال ، فمعظم الأطفال الذين يولدون لديهم قدرة فورية على

امتصاص الشدى ، وهو يبين أن هذا هو إما أن يكون وراثيا أو جينيا ويشير العالم الألماني « إيبيل إيبيسفيلد Eibl - Eibesfeldt » أن تعبيرات الأطفال المولودين من المصابين بالصمم والمكفوفين عندما يشمون شيئا ما ، تحدث بشكل مستقل عن كونها ناتجة من التعلم أو التقليد للآخرين ، مما يعني أن هذه التعبيرات يجب أن تكون إيماءات وراثية أيضا. و أيد كل من العلماء «أيكمان Ekman ، و«فريزين Friesen» و«سورنسون Sorenson» بعض معتقدات داروين الأصلية حول الإيماءات الفطرية عندما قاموا بدراسة تعبيرات الوجه على نطاق واسع لأشخاص يمثلون خمسة ثقافات مختلفة . ووجد هؤلاء الباحثون أن كل ثقافة تستخدم نفس الإيماءات الأساسية فى الوجه لإظهار العاطفة ، وهذا ما أودى بهم إلى استنتاج مفاده أن هذه الإيماءات يجب أيضا أن تكون «وراثية».

«الاختلافات الثقافية كثيرة ولكن إشارات لغة الجسد الأساسية تكون هي نفسها في كل مكان».

ولا يزال الجدل قائما حول ما إذا كانت بعض الإيماءات يتم تعلمها ثقافيا ، وتصبح عادة بعد ذلك ، أم أنها تكون جينية. على سبيل المثال ، فإن معظم الرجال يضعون ذراعهم اليمنى أولا فى المعطف ، ومعظم النساء يضعن ذراعهن الأيسر أولا. وهذا يدل على أن الرجال يستخدمون نصف الفص الأيسر فى الدماغ لهذا الإجراء فى حين أن المرأة تستخدم النصف الأيمن. كما أنه وعندما يمر رجل بامرأة فى شارع مزدحم ، فإنه عادة ما يتحول بجسده تجاهها أثناء مروره ؛ وتقوم هى بتحويل غريزي لجسدها بعيدا عنه لحماية ثدييها. فهل هذا رد فعل أنثوى وراثي أم أنها قد تعلمت أن تفعل هذا من خلال مشاهدتها اللاشعورية للإناث الأخرى؟

### بعض الأصول الرئيسية

معظم إشارات الاتصال الأساسية تكون هي نفسها فى جميع أنحاء العالم. فعندما يكون الناس سعداء فهم - يبتسمون ، وعندما نشعر بالحزن أو الغضب نبس أو نتجهم. كما أن الإيماء بالرأس من أعلى لأسفل يكاد يكون عالميا ويستخدم للإشارة إلى «نعم» أو التأكيد على أمر ما. وهو يبدو كشكل من أشكال خفض الرأس وهو ربما إيماءة وراثية لأنه يستخدم أيضا من قبل الشخص الذى ولد أعمى. أما القيام بـ «هز» الرأس من جانب إلى آخر فهو للإشارة إلى «لا» أو النفي فهى أيضا إشارة عالمية ويبدو أنها إشارة يتم تعلمها فى مرحلة الطفولة. فعندما ينال الطفل ما يكفيه من الحليب ، فإنه يحول رأسه من جانب إلى جانب بمعنى أنه يرفض شدي أمه. كما أن الطفل الصغير الذى يشبع عند تناوله

للطعام ، يهز رأسه من جانب إلى آخر لوقف أي محاولة لتغذيته بالملقعة ، وبهذه الطريقة ، فإنه يتعلم بسرعة استخدام هذه الإشارة لهز رأسه لإظهار أن هذا خلاف ما يريد أو أن موقفه سلبي تجاه هذا الأمر.

«إن الإيماء بإشارات هز الرأس تعنى «لا» ويعود أصلها إلى مرحلة الرضاعة الطبيعية».

ويمكن إرجاع أصل تطور بعض الإيماءات بالرأس لماضينا البدائي الحيواني ، فالابتسام على سبيل المثال ، هو إشارة تهديد خاصة بأكثر الحيوانات الآكلة للحوم ، ولكن بالنسبة لفصيلة القروود يتم الابتسام بالتزامن مع إيماءات ليست للتهديد بل لإظهار الخضوع.

إن الكشف عن الأسنان وتوسعة فتحات الأنف تنم عن الاستعداد لحركة هجومية وهي إشارات بدائية تستخدم من قبل الفصائل الرئيسة للحيوانات الأخرى. أما إصدار صوت كالشخير من الأنف فهو يستخدم من الحيوانات لتحذير الآخرين أنه إذا دعت الضرورة ، فأنها سوف تستخدم أسنانها في الهجوم أو الدفاع. أما بالنسبة للبشر ، فلا تزال تظهر عليهم تلك النوعية من «الإشارات» على الرغم من أن البشر لن يهاجموا عادة باستخدام أسنانهم.



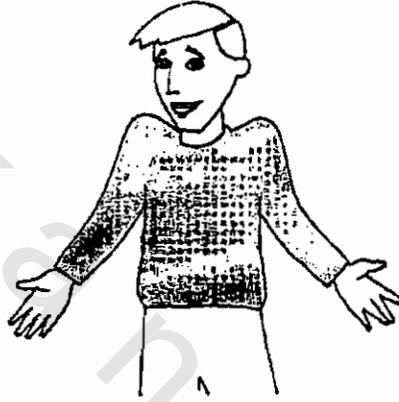
عندما يصدر الإنسان والحيوان صوتا كالشخير من الأنف -  
فأنت بلا شك لا تريد أن تذهب في موعد غرامى مع أى منهما.

إن توسعة فتحة المنخر (الأنف) مع إصدار صوت يسمح للمزيد من الهواء المحمل بالأكسجين بالدخول إلى الجسم استعدادا للقتال أو الطيران ، وفي عالم الحيوانات الرئيسة ، فإن هذا يعنى أن هناك حاجة إلى دعم احتياطي للتعامل مع تهديد وشيك. وفي عالم الإنسان ، فإن هذا السلوك يعنى الغضب والسخط وذلك

عندما يشعر الشخص بالتهديد الجسدي أو العاطفي أو أن يشعر بأن هناك شيئاً ما ليس صحيحاً.

### الإشارات العالمية

إن رفع الكتفين هو أيضاً مثالا جيدا لإحدى الإشارات العالمية التي تستخدم لإظهار أن الشخص لا يعرف أو لا يفهم ما تقوله. إنها إشارة متعددة تتكون من ثلاثة أجزاء رئيسية هي : إظهار الكف أو راحة اليد لبيان أنه لا يوجد شيء في اليدين - و تحذب الكتفين لحماية الحلق من الهجوم ورفع الجبين ، ويعنى التحية.



يظهر رفع الكتفين - الرضوخ

وتماما كما هو الحال في اللغة اللفظية والتي تختلف من ثقافة إلى أخرى ، يمكن لإشارات لغة الجسد أن تختلف أيضا. في حين قد تكون إحدى الإشارات أمرا شائعا في ثقافة معينة ولها تفسير واضح ، فإنها قد تكون عديمة المعنى في ثقافة أخرى أو حتى قد يكون لها معنى مختلف تماما وسوف تتم تغطية الاختلافات الثقافية في وقت لاحق ، في الفصل ٥.

### ثلاث قواعد للقراءة الدقيقة

إن ما ترى وتسمع في أي موقف لا يعبر بالضرورة عن المواقف الحقيقية للناس في الواقع وستحتاج إلى إتباع ثلاث قواعد رئيسية لوضع الأمور في نصابها الصحيح.

### القاعدة ١ - اقرأ الإشارات في سياق مجموعة الحركات (التجمع الحركي)

واحدة من أخطر الأخطاء التي قد يقوم بها مبتدئ في لغة الجسد هو أنه قد يقوم بتفسير إشارة بمفردها في عزلة من الإشارات الأخرى أو بمعزل عن الظروف المحيطة. فعلى سبيل المثال ، يمكن لعملية « حك» الرأس أن تعني عددا من الأشياء مثل - التعرق ، وعدم اليقين ، وقشرة الرأس ، والبراغيث ، والنسيان أو الكذب . اعتمادا على الإشارات أو الحركات الأخرى التي تحدث في نفس الوقت. ومثل أي لغة منطوقة ، فلغة الجسد تحوى أيضا كلمات - وجمل خبرية - وعلامات ترقيم. إن كل إشارة تمثل كلمة واحدة ، والكلمة الواحدة قد يكون لها عدة معان مختلفة. على سبيل المثال ، في اللغة الإنجليزية ، فكلمة «درسينج dressing» لديها على الأقل عشرة معاني بما في ذلك فعل ارتداء الملابس ، والصلصة الخاصة بالأغذية ، وحشو الطيور ، وتطبيقات خاصة بلف الجروح ، والأسمدة ووضع السرج على الخيل.

ويستلزم الأمر أن نضع الكلمة في جملة مع كلمات أخرى حتى يمكن أن نفهم معناها تماما. فالإشارات تأتي في جمل تسمى «مجموعات» أو تجمع حركي، والتي دائما ما تكشف الحقيقة عن مشاعر الشخص أو مواقفه. إن «مجموعة لغة الجسد» ، مثلها مثل الجملة اللفظية تماما ، تحتاج إلى ما لا يقل عن ثلاثة كلمات فيها قبل أن تتمكن من تحديد بدقة معنى كل الكلمات في الجملة. والشخص «المتبصر» هو الذي يمكنه قراءة جمل لغة الجسد لشخص ( الحركات) ومقارنتها بدقة مع الجمل اللفظية التي يتفوه بها هذا الشخص.

« حك الرأس يمكن أن يعني عدم اليقين لكنه أيضا علامة على وجود القشرة» لذلك، يجب أن ننظر دائما في مجموعات الإشارات أو اللفات من أجل القيام بعملية قراءة صحيحة وفهم أفضل. فكل واحد منا لديه إشارة أو أكثر من الإشارات المتكررة والتي تكشف ببساطة عن شعوره بالملل أو الشعور بأنه تحت ضغط. فمثلا، فالاستمرار في لمس الشعر أو لفه في دوائر هو مثال شائع لهذا ، ولكن في معزل عن اللفات الأخرى ، فمن المحتمل أكثر أن ذلك يعني أن الشخص عنده شعور غير مؤكد بشأن شيء ما أي أنه قلق. و الناس يقومون بضربة خفيفة على الشعر أو الرأس لأن هذه هي الطريقة التي كانت أمهاتهم تستخدمها معهم عندما كانوا أطفالا لتضفي عليهم شعور بالارتياح.

ولتوضيح وجهه نظرنا فيما يخص مجموعة الإشارات، فيما يلي بعض التقييمات الهامة للإشارات الشائعة التي قد يستخدمها شخص ما عندما يكون « غير راضى» عما يسمعه:



أنت تفقد نقاطا مع هذا الشخص

من أهم إشارات التقييم الرئيسية هي حركة اليد الملامسة للوجه ، فعندما يضع الشخص إصبع السبابة على الخد مشيرا لأعلى، بينما يقوم إصبع آخر بتغطية الفم ، ويكون إصبع الإبهام في وضع دعم وسند الذقن ( انظر الصورة أعلاه). فهناك المزيد من الأدلة التي تشير إلى أن هذا الشخص المستمع توجد لديه أفكار هامة حول ما يسمع اعتمادا على وضعية الساقين اللتان يضعهما متقاطعتين بإحكام، ووضع الذراع عبر الجسم

( حركة دفاعية ) ، في حين يكون وضع الرأس والذقن لأسفل دالا على (السلبية / العدائية) . هذه «الجملة» من لغة الجسد تقول شيئا مثل :«أنا لا أحب ما تقوله» ، أو (أنا لا أوافق) أو (أنا أحس بمشاعر سلبية)..



هيلارى كلينتون» تستخدم هذه المجموعه عندما لا تكون مقتنعة

## قاعدة ٢. ابحث عن التطابق

وتبين البحوث أن الإشارات الغير لفظية ( الحركية ) أكبر بخمسة أضعاف في تأثيرها من الكلمات اللفظية ، وأنه عندما يتعارض الاثنان ( الحركة مع الكلام ) فالناس (وخصوصا النساء) يعتمدن على الرسالة «الغير لفظية» ويتم تجاهل المحتوى اللفظي.

وإذا كنت تمثل « المتحدث » ، وتطلب من المستمع الذي هو مبین أعلاه في الصورة أن يعطي رأيه حول ما قلت له ، فأجاب بأنه يختلف معك ، فستجد أن إشارات لغة جسده منسجمة مع جملته اللفظية ، بمعنى أن الكلام والحركة متطابقتان.

أما إذا قال لك : إنه يوافق على ما قلته ، فهو من المرجح أن يكون يكذب لأن كلماته سوف تتضارب مع إيماءاته (حركة جسمه).  
«عندما تتضارب كلمات الشخص مع لغة جسده فإن النساء تتجاهل ماقاله هذا الشخص».

وإذا رأيت سياسيا يقف وراء منبرا يتحدث بثقة ولكن مع ذراعيه مطوية بإحكام عبر صدره (حركه دفاعية) والذقن لأسفل (حرج / عدواني) ، في حين يقول للجمهور كم هو منفتح على الشباب ، ويتقبل أفكارهم ، فهل مثل هذا الشخص سيكون مقتنعا لك؟ ماذا لو حاول إقناعك بمفاهيمه الدافئة العطوفة ، بينما يبدو كمن يوجه ضربات قصيرة للعبة الكاراتيه من على المنبر؟ وذكر العالم « سيغموند فرويد Sigmund Freud » مرة أن إحدى المريضات كانت تعبر عن سعادتها بزواجها لفظيا ، وكانت دون وعي تحرك خاتم زفافها للدخل والخارج من إصبعها. وكان فرويد على بينة من أهمية هذه اللفتة اللاشعورية ولم يفاجأ عندما بدأت مشاكل زواج تلك المرأة تطفو على السطح وتنتهي بالطلاق.

إن ملاحظة مجموعات اللفات ومدى التطابق بينها وبين القنوات اللفظية و لغة الجسم ، تعد مفاتيح أساسية في تفسير المواقف بدقة من خلال لغة الجسد.

## قاعدة ٣. اقرأ اللفات في السياق

وينبغي النظر في كل الحركات داخل السياق الذي تحدث فيه . على سبيل المثال ، إذا كان شخص يجلس في محطة للحافلات مع ذراعيه وساقيه متقاطعتان بإحكام ، وكان الذقن موجهها لأسفل ، وكان وقتها يوم شتاء بارد ، فإن هذا الوضع على الأرجح يعني أنه كان يشعر بالبرد ، وليس وضعا (دفاعيا). ولكن إذا كان الشخص يستخدم الإيماءات نفسها بينما كنتما جالسا سويًا على طاولة ،

وكنت تجلس مقابله تحاول بيعه فكرة أو منتج أو خدمة ، فيمكن أن يفسر ذلك بشكل صحيح بحيث يعنى أن الشخص لديه شعور سلبي أو يرفض عرضك.



يشعر بالبرد، وليس وضعا دفاعيا

وطوال هذا الكتاب سوف يتم النظر في كل الحركات التي تكون داخل سياق لغة الجسد ، وكلما أمكن ، سوف يتم فحص المجموعات الحركية ( التجمع الحركي).

### لماذا يكون من السهل أن نخطئ في القراءة؟

لو كان الشخص يقوم بالمصافحة بطريقة لينة أو ناعمة ( خاصة إذا كان رجلا ) فمن المرجح أن يتم اتهامه بضعف شخصيته ، وفي الفصل المقبل الخاص بتقنيات المصافحة سنعمل على استكشاف السبب وراء هذا الأمر. ولكن إذا كان شخص ما مسافة لديه التهاب المفاصل في يديه فمن المرجح أنه سوف يستخدم أيضا المصافحة اللينة لتجنب الألم الناجم عن المصافحة القوية. وبالمثل ، الفنانون ، والموسيقيون ، والجراحون الذين لهم مهن حساسة وتعتمد على استخدام أيديهم ، نجد أنهم يفضلون عدم المصافحة عموما ، ولكن إذا اضطروا إلى ذلك ، فإنهم قد يستخدمون وضعية تسمى (السلك الميت) في المصافحة لحماية أيديهم.

وعندما يرتدي شخص ملابس سيئة أو ضيقة ، فهو يكون غير قادر على استخدام حركات معينة ، وهذا يمكن أن يؤثر على استخدامه للغة الجسد. على

سبيل المثال ، لا يمكن للناس البدناء وضع أرجلهم في وضعية متقاطعة. والنساء اللاتي يرتدين التنانير القصيرة سوف يجلسن و أرجلهم متقاطعة بإحكام للحماية ، ولكن ينتج عن تلك الوضعية لجلوس المرأة أنها ستبدو صعبة المنال وستتلقى عروضاً أقل للرقص في ملهى ليلي. إن هذه الظروف تنطبق على أقلية من الناس ، ولكن من المهم النظر في تأثير القيود المفروضة على الشخص البدين أو الإعاقة التي قد يعانون منها على حركة أجسامهم.

### لماذا يمكن قراءة الأطفال بشكل أسهل؟

هناك صعوبة في قراءة الناس من الكبار في العمر عنه في حالة الصغار لأن قوة العضلات في الوجه لدي الصغار أقل. ويرتبط الأمر أيضاً بسرعة بعض الحركات ، وكيف أنها تبدو واضحة للآخرين ، اعتماداً على عمر الشخص. على سبيل المثال ، إذا كان الطفل عنده خمس سنوات من العمر يروي كذبة ، فإنه من المرجح أن يقوم بتغطية فمه على الفور بإحدى أو كلتا يديه.



الطفل يروي أكذوبة

ويمكن لفعل تغطية الفم تبييه الوالد إلى الكذب، ومن المرجح أن تستمر هذه الحركة بتغطية الفم مع الشخص طوال حياته ، فقط سوف تكون مختلفة في السرعة التي تتم بها. وعندما يقوم شخص في سن المراهقة بروي كذبة ، فهو يضع يده نحو الفم بطريقة مماثلة للطفل ذو الخمس سنوات من العمر ، ولكن بدلاً من القيام بلفته واضحة باليد بالقيام بتلك اللطمة على الفم ، يقوم بفرك الأصابع بخفة حول الفم عوضاً عن ذلك.



المراهق يروي كذبه

وحتى هذه المبادرة الأصلية بتغطية الفم ، تصبح أسرع في مرحلة البلوغ. عندما يقوم شخص بالغ بالكذب ، فهو يبدو كما لو أن دماغه يرشد يده لتغطية فمه في محاولة لمنع الكلمات الخادعة ، وذلك بنفس الشكل الذي كان يفعله عندما كان لديه خمس سنوات من العمر ثم في مرحلة الصبا. ولكن وفي آخر لحظة ، يقوم بسحب يده بعيدا عن وجهه وينتج عن ذلك حركة «لمس للأنف» وببساطة ، فتلك هي الحركة التي يقوم بها الكبار كبديل لتغطية الفم الذي كانوا يستخدمونه في مرحلة الطفولة.



« بيل كلينتون يقوم بالإجابة على سؤال  
بخصوص مونيكا لوينسكي أمام هيئة المحلفين الكبرى »

وهذا يبين لماذا أن الناس عندما يتقدمون في السن ، تصبح حركاتهم أكثر تعقيدا وأقل وضوحا وهو السبب في أنه في كثير من الأحيان يكون من الصعب قراءة لفتات من هم في الخمسين من العمر عنه في الأطفال ذوي الخمس سنوات من العمر.

### هل يمكنك التظاهر بها؟

هناك سؤال يوجه لنا بانتظام وهو ، « هل يمكنك اصطناع لغة الجسد؟ » والجواب على هذا السؤال العام هو «لا» ، وذلك بسبب لندرة وجود التوافق الذي من المفترض أن يحدث بين الحركات الرئيسية ، وبين الإشارات الصغيرة للجسم والكلمات المنطوقة. على سبيل المثال ، ترتبط « راحة اليد » المفتوحة مع الصدق ، ولكن عندما يقوم أحدهم ببسط يديه وهو يبتسم لك عندما يروي الأكاذيب ، فإن اللفتات الصغيرة تفضي سره وتفضحه. فقد تتقلص حدقة العين لديه أو أن يقوم برفع أحد الحاجبين ، أو قد ترتعش زاوية فمه ، وهذه الإشارات تتناقض مع الحركة التي يقوم بها من فتح راحتي يديه والابتسامة الصادقة. والنتيجة هي أن الشخص الذي يتلقى هذا السلوك ، وبخاصة النساء ، لا يميلون إلى تصديق ما يسمعونه من مثل هذا الشخص.

«تكون لغة الجسد أسهل في التظاهر بها أمام الرجال أكثر منها مع النساء ، لأن الرجال بشكل عام ، ليسوا قارئين جيدين للغة الجسد».

### قصة من واقع الحياة: الكاذب الذي تقدم لوظيفة

كنا نجرى مقابلة مع رجل الذي كان يشرح لماذا كان قد استقال من منصبه السابق. وقال لنا : إنه لم تكن هناك فرصة مستقبلية جيدة له في ذلك العمل ، وأنه كان قرارا صعبا عليه أن يترك عمله بعد أن كانت علاقته على ما يرام مع جميع الموظفين هناك. وقالت إحدى السيدات والتي كانت مشتركة في إدارة المقابلة مع الرجل أن لديها « شعور غريزي » بأن مقدم الطلب كان يكذب وأن مشاعره عن رئيسه السابق سلبية ، وذلك على الرغم من قيامه بمدح رئيسه بشكل مستمر.

ومن خلال استعراض المقابلة على الفيديو بالسرعة البطيئة ، لاحظنا أنه في كل مرة كان مقدم الطلب يقوم بذكر رئيسه السابق ، كانت هناك حركة سخرية وتهكم لجزء من الثانية ظهرت على الجانب الأيسر من وجهه. وفي كثير من الأحيان فإن هذه الإشارات المتناقضة التي تظهر سريعا على وجه الشخص في جزء من الثانية تغيب عن ناظري المراقب الغير مدرب. ولذلك فقد قمنا بالاتصال برئيسه السابق واكتشفنا أنه صرفه من العمل نظرا لأنه كان يتعامل بالمخدرات مع

موظفين آخرين. وبالرغم من الثقة التي تحلى بها هذا المتقدم للوظيفة ومحاولته صنع لغة وهمية لجسده ، إلا أن اختلاجاته الصغيرة المتناقضة قد فضحت لعبته أمام تلك السيدة التي كانت تجرى المقابلة.

إن المفتاح هنا هو القدرة على فصل الحركات الحقيقية من الإشارات الوهمية حتى يمكن تمييز الشخص الصادق من الكذاب أو الدجال. إن إشارات مثل تمدد حدقة العين ، والتعرق واحمرار الوجه لا يمكن تزييفها أو التظاهر بها إرادياً ، لكن حركته استعراض راحتي اليد لمحاولة من الشخص بأن يبدو صادقاً ، يمكن تعلمها بسهولة.

«إن المتظاهرين بأمر ما ، لا يمكنهم التظاهر بذلك إلا لفترة قصيرة من الوقت.»

ولكن هناك بعض الحالات نجحت في اختلاق لغة جسد عن عمد والتظاهر بها للحصول على امتيازات معينة. خذ على سبيل المثال ، ملكة جمال العالم أو مسابقة ملكة جمال الكون ، حيث تقوم كل متسابقة باستخدام حركات جسم مدروسة لإعطاء الانطباع بالدفء والصدق. والقدر الذي تتمكن منه كل متسابقة من نقل هذه الإشارات ، سوف يجعلها تسجل نقاطاً أكثر من الحكام. ولكن حتى أكثر المتسابقات خبرة بلغة الجسد يمكنها التظاهر بذلك فقط لفترة قصيرة من الوقت وفي نهاية المطاف سوف يظهر الجسم الإشارات المتناقضة التي تكون مستقلة عن التصرفات الواعية الشعورية. والكثير من السياسيين يكونون من الخبراء في التظاهر بلغة الجسد ، من أجل حمل الناخبين على تصديق ما يقولون ، ومن السياسيين الذين تمكنوا من ذلك جون كينيدي - وأدولف هتلر - وكان يقال عنهم أن لديهم جاذبية معينة أو ما يسمى بـ « الكاريزما ».

وباختصار ، فإنه من الصعب التظاهر بلغة وهمية للجسد لفترة طويلة من الزمن ، كما قلنا ، ولكنه من المهم أن نتعلم كيفية استخدام الجسد في التواصل مع الآخرين بإيجابية ، وتقليل السلبية في لغة الجسد التي قد توصل رسالة خاطئة. وفي نهاية الأمر ، إن هذا يمكن أن يجعل الأمور أكثر راحة عندما تكون مع الآخرين ، ويجعلك أكثر قبولا لديهم ، وهو الأمر الذي يمثل أحد أهداف هذا الكتاب.

### كيف يمكنك أن تصبح قارئاً عظيماً؟

قم بالجلوس لوحدك لمدة خمسة عشر دقيقة على الأقل يوميا لدراسة لغة جسد الأشخاص الآخرين ، فضلا عن التوصل إلى لغاتك الشخصية الخاصة بك. فإن أى مكان لالتقاء الناس وتفاعلهم ، يصلح لأن يكون أرضية جيدة للقراءة. إن المطار

بعد مكاناً جيداً بشكل خاص لمراقبة طيف كامل من اللفظات الإنسانية، والناس الذين يقومون بالتعبير علناً عن حرصهم ، غضبهم ، الحزن والسعادة ونفاد الصبر والعواطف الأخرى الكثيرة من خلال لغة الجسد. كما أن الوظائف الاجتماعية ، والاجتماعات الخاصة بالأعمال والحفلات تعد هي أيضاً ممتازة لهذا الغرض. وعندما تصبح بارعاً في فن قراءة لغة الجسد ، يمكنك الذهاب إلى حفلة ، والجلوس في زاوية كل مساء وقضاء وقت مثير من مجرد الفرجة على طقوس لغة الجسد للآخرين.

«الإنسان الحديث هو الأسوأ في قراءة إشارات الجسد من أسلافه لأن انتباهه مشتت الآن بسبب الكلمات المنطوقة»

كما يقدم التلفزيون وسيلة ممتازة للتعلم. قم بإيقاف الصوت ومحاولة فهم ما يحدث من خلال مشاهدة الصورة أولاً. ومن خلال رفع درجة الصوت كل بضع دقائق ، سوف تكون قادراً على التحقق من مدى دقة القراءة الغير اللفظية الخاصة بك ، ولن يمضى وقت طويل ، إلا وستكون قادراً على مشاهدة برنامج كامل من دون أي صوت وفهم ما يحدث ، تماماً كما يفعل الصم.

إن تعلم القراءة لإشارات لغة الجسد ليس فقط يجعلك أكثر وعياً بكيفية محاولة الآخرين السيطرة عليك والتلاعب بك فحسب، بل سيجعلك تدرك أن البعض الآخر يفعل أيضاً الشيء نفسه بالنسبة لك ، والأهم ، وهو أنه يعلمنا أن نكون أكثر حساسية نحو المشاعر والعواطف الخاصة بغيرنا من الناس .

إننا نشهد الآن ظهور نوع جديد من العلوم الاجتماعية - مثل وظيفة «مراقب لغة الجسد». وهو مثله مثل مراقب الطيور يحب مشاهدة الطيور وسلوكياتها ، وينطبق نفس الأمر على مراقب لغة الجسد الذي يجد سعادة في مشاهدة الإشارات الغير اللفظية واللفظات التي يقوم بها البشر. إنه يشاهدهم من خلال أماكن عملهم في وظائفهم ، وعلى الشواطئ ، وعلى شاشات التلفزيون ، أو في أي مكان يتفاعل فيه هؤلاء الناس. إنه طالب يدرس السلوكيات، وهو الذي يريد أن يعرف المزيد حول تصرفات زملائه من البشر لدرجة أنه في نهاية المطاف قد يتمكن من معرفة المزيد عن نفسه وكيف يمكنه تحسين علاقاته مع الآخرين.

ما هو الفرق بين المراقب وبين القناص؟

الإجابة: الورقة والقلم.

