

الكتاب الفصل في لغة الجسد

2

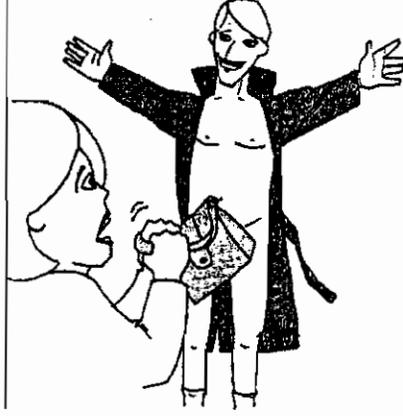
الفصل الثاني

---

القوة بين يديك :

كيف تكشف عن الصراحة

obbeikandi.com



في العصور القديمة ، كان فتح راحة اليد يستخدم لإظهار أنه لا يوجد أي أسلحة مخبأة

كان ذلك أول يوم ل « آدم Adam » للعمل في شركته الجديدة المتخصصة في العلاقات العامة ، وكان يريد ترك انطباع جيد عند الجميع. وبينما كان يتم تعريفه بزميل تلو الآخر ، أخذ يصافح أيديهم بحماس وأعطى الجميع ابتسامة عريضة. وكان طول آدم ٦ قدم و ٢ بوصات ( ١.٩ متر) فهو طويل القامة وحسن المظهر ، يرتدي ملابس أنيقة ، وبدا وكأنه رجل يصلح بالتأكيد للقيام بالعلاقات العامة الناجحة. ولقد كان دائما يصافح بحرارة ، بنفس الطريقة التي علمها له والده عندما كان شابا. تلك المصافحة الحارة ، تسببت في حبس الدماء لاثنتين من الزميلات عند أصبعي البنصر حيث كانتا تلبسان فيه الخاتم وترك عند عدة أشخاص آخرين إحساسا بأنهم أصيبوا بالجراح.

وتنافس الرجال على القيام بمصافحة مع آدم - من باب التحدي، وهذا هو طبع الرجال. ومع ذلك ، عانت النساء في صمت وسرعان ما أخذن يهمسن ، «ابتعدوا عن هذا الرجل الجديد - آدم - إنه « ملاكم». أما الرجال فلم يعلقوا على الأمر أبدا - ولكن النساء تجنبن آدم بكل بساطة. وكان نصف المديرين بالشركة..... من النساء.

والآن انظر كيف يتم استخدام كلمة «يد Hand» في اللغة الإنجليزية:

إليك بعض الأفكار المفيدة handy thought - سواءً ما إذا كنت ذويد «خرقاء» وثقيلة heavy-handed أو تسلم بشكل تكون يدك فيها هي « اليد العليا» high-handed ، فيجب أن تتعمد خفة اليد sleight-of-hand ، لتجنب دخول يدك في فم من تسلم عليه a hand-to- mouth - ، وقد يتوجب عليك إظهار يديك أحيانا

لتكون لك اليد العليا upper hand . واحذر أن يتم ضيظك متلبساً Red-handed ، أو وأنت تحاول غسل يديك من الأخطاء wash your hands of a mistake ، لأنه إذا كنت تعض اليد التي تطعمك bite the hand that feeds you ، يمكن أن تخرج الأمور عن نطاق السيطرة Things could get out of hand .

ولقد كانت «الأيدي» من أهم الأدوات في التطور البشري ، وهناك مزيد من الاتصالات بين الدماغ وبين اليدين عنه بين أي أجزاء أخرى من الجسم. وهناك القليل فقط من الناس ممن يفكرون في كيفية التعامل بأيديهم ، أو بالطريقة التي يضافحون بها الأيدي عندما يجتمعون مع شخص آخر. وهناك من ٥- ٧ طرق للمصافحة والتي بدورها تحدد ما إذا كان هناك هيمنة - خضوع أو تسلط.

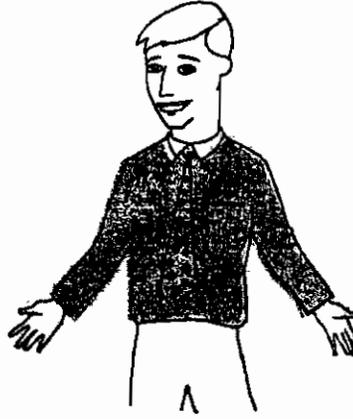
وعلى مر التاريخ ، كان فتح راحة اليد ( الكف ) دائما ما يشير إلى « الحقيقة - والولاء ، والصدق والخضوع» ولا تزال العديد من الإشارات الخاصة ب «القسم بالله أو الحلف به» مرتبطة بوضع راحة اليد على القلب ، فيتم رفع راحة اليد في الهواء عندما يدلي شخص ما بشهادته في محكمة قانونية ، وذلك بأن يمسك الكتاب المقدس باليد اليسرى ويرفع راحة اليد اليمنى لأعلى ليراهم أعضاء المحكمة. إن أحد أهم القرائن لاكتشاف ما إذا كان شخص ما صريحا ونزيها - من عدمه - هو مراقبة حركة راحة يديه. وكما يقوم الكلب بإظهار حنجرته وتركها مكشوفة دليلا على الخضوع أو الاستسلام لكلب آخر ينتصر عليه ، فالإنسان أيضا يستعرض راحتي يديه بطريقة مماثلة لإظهار أنهم غير مسلحين وبالتالي لا يشكلون تهديدا.

«الكلاب المستسلمة تكشف حناجرها.

والإنسان يظهر أن كفه».

### كيف تكشف عن الصراحة؟

عندما يريد الناس أن يكونوا صرحاء أو صادقين ، فسوف يقومون بعرض أحد راحتي يديهم أو كليهما إلى الشخص الآخر ويقولون شيئا مثل ، (إنني لم أفعل ذلك) ، «أنا آسف إذا كنت قد أزعجتك» أو ( إنني أقول لك الحقيقة). فعندما يقوم شخص ما بمصارحة الآخرين ، ولكي يبدو لهم صادقا ، فإنه من المحتمل أن يكشف عن كل أو جزء من راحة يده إلى شخص آخر. ومثل معظم إشارات لغة الجسد ، تعد هذه لفظة لإرادة تماما ، وهي إشارة توحى إليك بشكل فطري أو «بدني» بأن الشخص الآخر يقول الحقيقة.



«صدقني - أنا طيب»



تستخدم راحتي اليد بشكل متعمد في كل مكان للدلالة على مبدأ الصراحة والأمانة وعندما يكذب الأطفال أو يحاولون إخفاء شيء ما ، فإنهم غالبا سوف يقومون بإخفاء أكفهم وراء ظهورهم. وبالمثل ، فالرجل الذي يريد إخفاء مكان وجوده بعد ليلة مع أصدقائه قد يقوم بإخفاء كفيه في جيبه ، أو وضع ذراعيه في وضعية متقاطعة ، وذلك عندما يحاول أن يفسر لشريكة حياته أين كان يسهر. ومع ذلك ، قد يتسبب إخفاء الزوج لراحتي يده بإضفاء شعورا غريزيا لديها بأنه لا يقول الحقيقة. أما المرأة التي تحاول إخفاء شيء فسوف تحاول تجنب التحدث في هذا الموضوع أو الحديث عن مجموعة من المواضيع لا علاقة لها بالأمر وذلك أثناء القيام بأنشطة أخرى مختلفة في الوقت ذاته.

«عندما يكذب الرجال تكون لغة الجسد لديهم واضحة.

النساء يفضلن أن يبدين انشغالهن عندما يكن يكذبن».

ويتم تدريب العاملين في مجال المبيعات على مراقبة الكيفية التي يظهر بها

العميل «راحتى يده» عندما يعطي أسباب أو اعتراضات تحول بينه وبين شراء المنتج ، لأنه عندما يعطي الشخص أسبابا وجيهة ، فإنه عادة ما يظهر ويكشف عن راحتي يديه. وعندما يكون الناس صرحاء في شرح أسبابهم ، فإنهم يستخدمون أيديهم ويقومون بتحريك راحتي اليد ، في حين إذا لم يكن الشخص يقول الحقيقة ، فمن المرجح أن يعطي نفس الاستجابات اللفظية ولكن مع إخفاء يديه.



راحتى اليد فى في الجيب : الأمير وليام يظهر لوسائل الإعلام أنه لا يريد التحدث لأحد.

إن الاحتفاظ باليد داخل الجيب هي الحيلة المفضلة للرجال الذين لا يريدون المشاركة في محادثة وكانت راحتي اليد في الأصل مثل الحبال الصوتية للغة الجسد لأنها « تتحدث» بشكل أكبر من أي جزء من أجزاء الجسم الأخرى، وأن تحية راحتي اليد بعيدا يكون مثل إشارة على إبقاء الفم مغلقا.

### الاستخدام العالمي لراحة اليد في الخداع

بعض الناس يسألون ، هل إذا كذبت ولكن حافظت على إظهار راحتي يدي بحيث تكونا مرئيتين ، فهل سوف يصدقني الناس على الأرجح ؟ الجواب هو (نعم و لا) في نفس الوقت. فإذا كذبت كذبة صريحة مع وضع راحتي يديك بشكل ظاهر للناس ، فسوف تكون لا تزال تبدو غير مخلصا لمستمعك لأنه سوف يغيب عنك الكثير من اللفظات الأخرى التي ينبغي أيضا أن تكون مرئية عند استعراضك لصدقتك وأمانتك ، و سوف تظهر عليك الإيماءات السلبية المستخدمة أثناء الكذب

وبالتالي فهي سوف تتعارض مع فتح راحتي اليد. ولقد قام المحتالون والكذابون المحترفون من الناس بتطوير فن خاص بجعل إشاراتهم الغير لفظية تكمل أكاذيبهم اللفظية. وكلما استخدم المخادع لغة الجسم بشكل فعال لإيهام المتلقى بصدقه بينما هو يكذب ، كلما أمكنه النجاح في مهمته بشكل جيد.

سألته وراحتي يديها مفتوحتين بشكل ظاهر «هل ستظل على حبك لي عندما أكون مسنة ويشيب شعري؟» .

فأجابها «ليس فقط سوف أحبك» : «بل سوف أكتب لك» .

### قانون السبب وتأثير طاقة راحة اليد

ومع ذلك ، فمن الممكن ، أن تبدو أكثر صراحة ومصداقية من خلال ممارسة الإشارة براحة اليد عند تواصلك مع الآخرين. ومن المثير للاهتمام ، أنه كلما أصبح فتح راحة اليد شيئاً معتاداً ، كلما قل الميل إلى الكذب.

معظم الناس يجدون صعوبة في الكذب مع ترك راحة يدهم مفتوحة بسبب قانون يسمى قانون «السبب والتأثير». فإذا كان الشخص صريحاً ، فسيقوم بإظهار راحة يده ، ولكن مجرد كون راحة يد الشخص ظاهرة ، يجعل من الصعب عليه أن يكذب كذبة مقنعة. وقد يكون هذا بسبب أن هناك ارتباطاً مباشراً بين كل من الحركات والمشاعر. فإذا كنت تتميز بسلوكك الدفاعي ، على سبيل المثال ، فمن المحتمل أن تقوم بوضع ذراعيك بشكل متقاطع عبر صدرك. والعكس بالعكس ، فإذا قمت ببساطة بوضع ذراعيك بشكل متقاطع ، فسوف تسيطر عليك مشاعر دفاعية ولو قمت بالتحدث مع شخص آخر مع وضعية مفتوحة لراحتي يديك ، فإن هذا من شأنه حتى أن يسلط مزيداً من الضغط على الشخص الآخر يدفعه لكى يكون صادقاً أيضاً. وبعبارة أخرى ، فإن فتح راحتي اليد يعمل على كبح جماح المعلومات الكاذبة التي قد يقدمها الآخرون ، وسوف يشجعهم ذلك على أن يكونوا أكثر انفتاحاً وصراحة معك.

### قوة راحة اليد

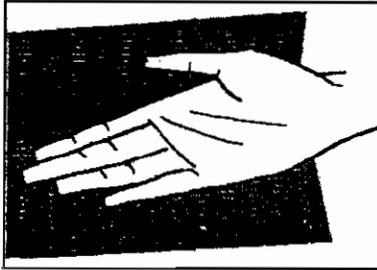
مع أنها لا تلاحظ إلا قليلاً ، تعد إشارات الجسم عن طريق راحة يد الإنسان وذلك عندما يعمل على إعطاء التوجيهات والأوامر أو عند القيام بالمصافحة ، تعد إشارات ذات مدلول قوى للغاية. فعندما تستخدم تلك الإشارات بطريقة معينة ، فإنها تخص مستخدماً بقوة من «التفوذ الصامت».

وهناك ثلاثة أشكال من إشارات الأوامر التي يمكن استخدامها بواسطة راحة اليد وهي : راحة اليد إلى أعلى ، وراحة اليد إلى أسفل ، وراحة اليد مغلقة مع

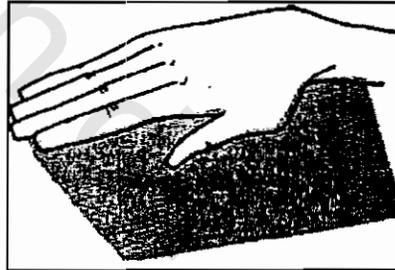
الإشارة بإصبع السبابة. وتظهر الاختلافات لتلك الأوضاع الثلاثة في هذا المثال : دعونا نفترض إنك تطلب من شخص التقاط شيء ما ، وحمل ذلك الشيء إلى مكان آخر.

وسوف نفترض أنك تستخدم نفس النغمة للصوت، و نفس الكلام وكذلك نفس تعبيرات الوجه في كل تجربة ، و الشيء الوحيد الذي يتغير هو وضعية راحة يدك فقط.

وتستخدم الإشارة مع راحة اليد إلى أعلى كدليل على « الانقياد وعدم التهديد» ، وتذكرنا هذه اللفظة بالمتسول الذي يمد يده متسولا في الشوارع ، حيث إن تلك الإشارة من حيث نشأتها، هي لإظهار أن الشخص لا يحمل أي سلاح وفي هذه الحالة فإن الشخص الذي يطلب منه نقل هذا الشيء لن يشعر أنه يتعرض لضغوط في ذلك وليس من المرجح أن يشعر بأنه مهدد بسبب طلبك هذا. وإذا كنت تريد التحدث مع شخص ما ، فيمكنك استخدام الإشارة بيدك وراحة اليد موجهة إلى الأعلى كأنك تعمل على تسليم شيء ما ليعرف ذلك الشخص إنك كنت تتوقع أن يقوم بالتحدث إليك، وأنك على استعداد للاستماع.. ولقد تم إجراء تعديلات لهذه الإشارة عبر القرون، فلقد تطورت تلك الإشارة بدءا من رفع راحة يد واحدة في الهواء، وصولا إلى وضع راحة اليد على القلب.



راحة اليد لأعلى - لا يوجد تهديد



راحة اليد لأسفل - السلطة

وفي الحالة الثانية، وعند طلب نقل غرض ما من شخص معين ، وكنت تدير راحة يدك بحيث كانت تواجه الأسفل ، فسوف تعطى انطبعا فوريا بالسلطة. ويمكن للشخص الآخر أو الأشخاص الذين يرون تلك الإشارة منك أن يبدأوا في الشعور بإحساس عدائي نحوك ، اعتمادا على علاقتك معه أو معهم أو موقعك الوظيفي في بيئة العمل.

«إن دوران وضعية راحة يدك من مواجهة لأعلى إلى وضعية جعل راحة يدك مقابلة للأسفل يمكن أن يغير مشاعر الآخرين نحوك تماما» .

على سبيل المثال ، إذا كان الشخص الآخر هو شخص يساويك في المركز ، فهو قد يقاوم الطلب المصحوب براحة يد موجهة إلى أسفل ، أما إذا كنت تشير إليه وراحة يدك موجهة إلى الأعلى ، فسوف تزيد احتمالية امتثاله لطلبك. وإذا كان الشخص مرؤوساً ( أقل منك في المركز الوظيفي ) ، ستكون الإشارة براحة يدك موجهة للأسفل مقبولة لديه؛ لأن لديك صلاحية لاستخدامها بحكم العمل. وكانت تحية النازية تتم بوضعية راحة اليد إلى أسفل مباشرة ، وكانت بذلك إشارة ورمزا للقوة والطفيلان خلال الرايخ الثالث. وإذا كان أدولف هتلر قد استخدم تلك التحية بينما كانت راحة يده مواجهه للأعلى، لما أخذه أحد على محمل الجد - بل لضحك الناس عليه.



أدولف هتلر وهو يستخدم أكثر الإشارات شهرة في التاريخ وراحة يده موجهة للأسفل

عندما يمشي زوجان يدا في يد ، فيقوم الشريك المسيطر (وهو غالبا الرجل ) بالمشي متقدما قليلا في الصدارة ، وتكون يده في وضعية أعلى من يد المرأة بحيث تكون راحة يده موجهة للخلف ، بينما توجه المرأة راحة يدها إلى الأمام. هذا الموقف يكشف على الفور من منهم الذي يتولى دور القائد في تلك العائلة.

بينما تتم الوضعية الثالثة بفتح راحة اليد مع إصبع السبابة مشيرا للأمام فهو يماثل شكل (القبضة) حيث يتم استخدام إصبع السبابة فيها بشكل يوحى بأن المتحدث يحاول إخضاع المشار إليه. وهذا من شأنه أن يثير مشاعر سلبية لا إرادية في الآخرين ، لأنها تمثل حركة تستخدمها معظم الثدييات البدائية عند الهجوم الفعلي.



الإشارة بالإصبع تعني « افعل ذلك والآن.....».

إن الإشارة مع وضعية راحة اليد مغلقة مع الإشارة بإصبع السبابة هي واحدة من أكثر الإشارات إزعاجا عندما يستخدمها أي شخص حين يتحدث ، وخصوصا عندما تتكرر مع كلمات المتحدث. وفي بعض البلدان مثل ماليزيا والفلبين ، فإن الإشارة بالإصبع إلى شخص ما يعد إهانة له ، لأن هذه اللفظة تستخدم فقط للإشارة إلى الحيوانات. ويستخدم الماليزيون إصبع الإبهام للإشارة إلى الناس أو لإعطاء التوجيهات.

### تجربتنا على الجمهور:

وقد أجرينا تجربة مع ثمانية محاضرين ، حيث طلب منهم استخدام كل من هذه الإشارات الثلاثة السابقة باليد خلال سلسلة من المحادثات تستمر لمدة عشر دقائق لكل منهم وذلك عند تحدثهم مع مجموعة من الجماهير، وسجلنا في وقت لاحق مواقف المشاركين من الجمهور من كل محاضر. فوجدنا أن المحاضرين الذين كانوا في الغالب يستخدمون وضعية « راحة اليد إلى أعلى» قد تلقوا إشادة إيجابية بهم من نسبة توازي ٨٤٪ من المشاركين في محاضرتهم ، وانخفضت تلك النسبة إلى ٥٢٪ عندما ألقى المحاضرون نفس المحاضرة بالضبط إلى جمهور آخر مستخدمين وضعية « راحة اليد إلى أسفل». وسجلت وضعية «الإشارة بإصبع السبابة» نسبة ٢٨٪ فقط من الاستجابات الإيجابية ، كما أن بعض المشاركين قد انسحب خلال المحاضرة.



الإشارة بالإصبع يخلق شعورا سلبيا عند معظم المستمعين

ولم يسجل توجيه الأصبع أقل قدر من ردود الفعل الإيجابية من المستمعين وحسب ، بل وجد أنه يقلل من قدرة المستمع على تذكر ماقاله المتحدث أيضا. وإذا كنت ممن اعتادوا الإشارة بالإصبع ، فحاول أن تتدرب على وضعية راحة اليد «الأعلى» و«الأسفل» ، وستجد أنه يمكنك خلق جو مريح أكثر ويكون له أثر أكثر إيجابية على الآخرين.

وأیضا إذا كنت من النوع الذى عندما يتحدث يقوم بالضغط على أصابعه بواسطة إصبع الإبهام (وتصنع إشارة على شكل كلمة OK) ، فإنك بذلك سوف تبدو متسلطا ، ولكن ليس عدوانيا.

فلقد قمنا بتدريب لمجموعات من المحاضرين على هذه الإشارة ، وكبار السياسيين ورجال الأعمال ، ثم قمنا بقياس ردود فعل الجمهور. ووصف الجمهور الذى استمع إلى المتحدثين الذين استخدموا تلك الإشارة بلمسة الإصبع على شكل كلمة OK « بأن هؤلاء المتحدثين من « المفكرين» ، كما وصفوهم « بالقدرة على التوجه نحو هدف معين» بالإضافة بكونهم « لديهم قدرة على التركيز» على حد قولهم.



الضغط بالإبهام نحو أطراف الأنامل الأخرى يعمل على تجنب ترهيب الجمهور

ولقد تم وصف المتحدثون من الذين كانوا يستخدمون وضعية الإشارة بالإصبع بأنهم «عدوانيين»، و«مولعين بالحرب» و«الفضاظة»، وسجل جمهورهم أدنى نسبة تذكر للمعلومات التي ساقها هؤلاء المتحدثون. فعند الإشارة بالإصبع بشكل مباشر إلى الجمهور، يصبح المتلقى لهذه الإشارة مشغولاً أكثر بإصدار أحكام شخصية عن المتحدث بدلاً من الاستماع إلى مضمون حديثه.

### تحليل لأساليب المصافحة

تعد المصافحة من تراث الماضي القديم. فكلما اجتمعت القبائل البدائية في ظل ظروف ودية، فإنهم يعملون على إظهار أيديهم وراحت اليد للخارج، وذلك يعني إظهارهم بأنهم لا يحملون أو يخفون أي أسلحة. وفي العصر الروماني، كانت ممارسة حمل الخنجر مخبئاً في الأكمام شائعاً جداً بغرض الحماية، لذلك قام الرومان بتطوير نوع من التحية وهو المصافحة بإمساك أسفل الذراع (معصم اليد)، كتحية شائعة في ذلك العصر.



إمساك أسفل الذراع من أجل تفحص

ما إذا كان هناك سلاح مخبئاً - وهي التحية الأصلية للرومانيين

إن الشكل الحديث من الطقوس القديمة لهذه التحية تتمثل في الإمساك براحة

اليد للشخص المقابل وهز راحتي اليد ، وكانت في الأصل تستخدم في القرن التاسع عشر للتصديق على المعاملات التجارية بين الرجال من ذوى المراكز المتساوية. ولقد أصبح هذا الأسلوب للتحية شائعا على نطاق واسع في المائة سنة الأخيرة فقط تقريبا ، وظلت دائما محصورة بين الذكور حتى الآونة الأخيرة. وفي معظم البلدان الغربية والأوروبية اليوم يتم أداء هذا الأسلوب من التحية على حد سواء كتحية استهلاكية، وكذلك عند المغادرة في سياق كل الأعمال التجارية ، وعلى نحو متزايد في الحفلات والمناسبات الاجتماعية من قبل كل من المرأة والرجل. «تطورت المصافحة باعتبارها وسيلة يمكن للرجال من خلالها تثبيت صفة تجارية مع بعضهم البعض».

حتى في أماكن مثل اليابان ، حيث يكون الانحناء هو التحية التقليدية ، وكذلك في تايلاند ، حيث تتم التحية باستخدام أسلوب «واي» Wai - وهي إيماءة مشابهة للصلاة - إلا أننا يمكننا أن نلاحظ الآن استخدام المصافحة الحديثة على نطاق واسع. ففي معظم الأماكن ، يتم المصافحة بالأيدي وتحريكها عادة ما بين 5 - 7 مرات ولكن في بعض البلدان ، على سبيل المثال ألمانيا ، يتم هز اليد مرتين أو ثلاث مرات مع وقت إضافي يتم فيه إمساك يد الطرف الآخر لزمين يوازي هزتين أخرتين. أما الفرنسيون فهم أكثر من يستخدم المصافحة باليد ، فهم يصافحون باليد كتحية عند اللقاء وعند المغادرة، ويقضون وقتا طويلا كل يوم في المصافحة.

### من الذي يجب أن يصل أولا؟

على الرغم من أن مصافحة شخص تبدو كعادة مقبولة بشكل عام عند مقابلة الشخص للمرة الأولى ، إلا أنه هناك بعض الظروف التي قد لا تكون مناسبة لك للشروع في المصافحة. وبالنظر إلى أن المصافحة هي علامة على الثقة و الترحيب ، فمن المهم أن تسأل نفسك عدة أسئلة قبل الشروع في المصافحة باليد: هل أنا مرحب بي؟ هل هذا الشخص سعيدا بمقابلتي أم إنه مجبر على ذلك؟ ويدرس للعاملين في مجال المبيعات أنهم إذا بدؤوا مصافحة مع العملاء الذين لم يوجهوا لهم دعوة للحضور في الأساس ، فإنه يمكن أن ينتج عن ذلك نتيجة سلبية لأن المشتري قد لا يرغب بالترحيب بهم ، وبالتالي فهو سيشعر أنه أجبر على المصافحة. وفي ظل هذه الظروف ، ينصح الباعة أنه من الأفضل لهم انتظار الشخص الآخر بالشروع في المصافحة ، وإذا لم يحدث ذلك ، فيكفي استخدام إيماءة صغيرة بالرأس كتحية. وفي بعض البلدان ، لا تزال مصافحة المرأة تعد ممارسة غير مؤكدة (على سبيل

المثال ، في العديد من الدول الإسلامية ، سيعتبر هذا التصرف تصرفا وقحا عند القيام به ، وبدلا من ذلك ستكون إيماءة صغيرة بالرأس أكثر قبولا ) ، ولكن وجد الآن زيادة في معدلات النساء اللواتي يشرعن في المصافحة - في معظم الأماكن - وذلك لترك أفضل الانطباعات الأولى وإظهار أنهن أكثر انفتاحا.

### كيف يتم التواصل مع السيطرة؟

بالنظر في ما قيل سابقا عن تأثير الإشارة براحة اليد مواجهه للأعلى أو للأسفل ، دعونا الآن نستكشف أهميتها وارتباطها في عملية المصافحة.

في العصر الروماني ، كان عندما يتقابل اثنين من القائدين وشرعان في تحية بعضهما البعض ، فإنهما كانا يقومان بذلك بشكل يشبه الآن «المصارعة بالذراع». وإذا كانت يد أحد القائدين أقوى من الآخر ، فإن يده سوف تأخذ وضعية أعلى من يد الآخر، وهو ما أصبح يعرف بوضعية «اليد العليا».

دعنا نفترض أنك التقيت للتو مع شخص لأول مرة وكنتما تقومان بتحية بعضكم البعض عن طريق المصافحة. فنجد أنه سيتم إيصال واحد من الثلاثة مواقف التالية لاشعوريا:

1. السيطرة : «إنه يحاول فرض سيطرته علي، من الأفضل أن أتوخى الحذر».
2. الخضوع : «أستطيع السيطرة على هذا الشخص، و سوف يفعل ما أريد».
3. المساواة : «أشعر بالراحة مع هذا الشخص».

ويتم إرسال واستقبال هذه المواقف دون علم منا ، ولكن يمكن أن يكون لها تأثير فوري على نتائج أي مقابلة. وقمنا في السبعينيات بتوثيق تأثير هذه التقنيات للمصافحة في فصول لتعليم مهارات الأعمال التجارية ، وقمنا بتدريس تلك التقنيات على أنها تمثل استراتيجيات للقيام بالأعمال التجارية ، والتي مع القليل من الممارسة والتطبيق ، يمكن أن تؤثر بشكل كبير في أي اجتماع وجها لوجه ، كما ستري. ويمكنك نقل الشعور بالسيطرة عندما تحرك يدك ذات (الأكمام المخططة بالرسم أسفله) بحيث تواجه راحة يدك الأسفل عند قيامك بالمصافحة (انظر أدناه). ولا يتحتم عليك أن تجعل راحة يدك موجهة إلى الأسفل بشكل مباشر ، ولكن الوضعية تكمن في وضعية يدك التي تسمى «اليد العليا» والتي توصل رسالة مفادها أنك تريد السيطرة على اللقاء.



### القيام بالسيطرة

وكشفت دراسة قمنا بها على ٣٥٠ من كبار المديرين التنفيذيين الناجحين وكان (٨٩٪ منهم من الرجال) ، والذين أفادوا بأنه ليس فقط ما يقرب من مجموع المديرين يبادرون بالمصافحة ، بل أن ما نسبته ٨٨٪ من الذكور و ٣١٪ من الإناث يستخدمون أيضا وضعية « المصافحة المسيطرة».

إن أمورا كالسلطة والسيطرة عموما تعد أقل أهمية بالنسبة للنساء ، وهو الأمر الذي ربما يفسر لماذا تكون واحدة فقط من كل ثلاث نساء تحاول القيام بطقوس اليد العليا. كما وجدنا أن بعض النساء تعطي الرجال مصافحة لينة في بعض السياقات الاجتماعية تعبيرا ضمنيا بالخضوع. وتعد هذه وسيلة تقوم بها النساء من أجل تسليط الضوء على أنوثتهن أو للإيحاء بأن السيطرة عليها قد يكون ممكنا.

وفي سياق الأعمال ، ومع ذلك ، يمكن لهذا النهج أن يكون كارثيا بالنسبة للمرأة؛ لأن الرجل سوف يوليها اهتماما لصفاتنا الأنثوية ولن يأخذها على محمل الجد. والنساء اللواتي يظهرن أنوثة عالية في اجتماعات العمل لا يؤخذن بجدية من قبل سيدات الأعمال الأخريات أو الرجال. ولكن هذا لا يعني أن المرأة بحاجة لأن تتصرف بطريقة ذكورية ، ولكنها ببساطة تحتاج إلى تجنب الإشارات الأنثوية مثل المصافحة اللينة ، والتنانير القصيرة والكعب العالي هذا إذا أرادت المساواة في المصداقية مع الرجال.

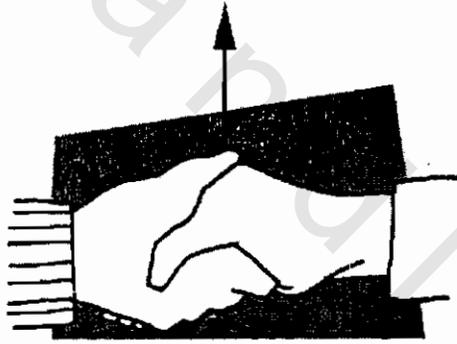
«النساء اللاتي يظهرن إشارات عالية من الأنوثة في اجتماع العمل يفقدن مصداقيتهن بشكل كبير».

في عام ٢٠٠١ ، أجرى «ويليام شابلن» William Chaplin في جامعة ألاباما Alabama دراسة في المصافحات ووجد أن الناس من النوع « المنفتح extroverted » يستخدمون المصافحة ، بينما الشخصيات الخجولة والشخصيات العصابية لا يفعلون ذلك.

ولقد وجد « شابلن» أيضا أن النساء اللواتي يكن منفتحات على الأفكار الجديدة يستخدمن أسلوب المصافحة. ويستخدم الرجال نفس المصافحات سواء كانوا منفتحين على الأفكار الجديدة أم لا. لذلك فمن الأفكار التجارية الجيدة للنساء هي أن يمارسن المصافحة ، لا سيما مع الرجال.

### المصافحة المنقادة

وهي على العكس من المصافحة المسيطرة ، وهي تتم بتقديم يدك (انظر الكم المخطط بالصورة) مع وضعية راحة يدك متجهة لأعلى (على النحو المبين أدناه) ، وهي وضعية ترمز بأن الشخص الآخر هو الذى لديه اليد العليا ، مشابه للمثال الذى سقناه عن الكلب الذى يظهر منطقة الحلق لديه لكلب آخر متفوق عليه.



المصافحة المنقادة

هذا يمكن أن يكون فعالا إذا كنت تريد أن تعطي السيطرة لشخص آخر أو السماح له أن يشعر أنه هو المسؤول عن الوضع إذا كنت تقوم بالاعتذار على سبيل المثال .

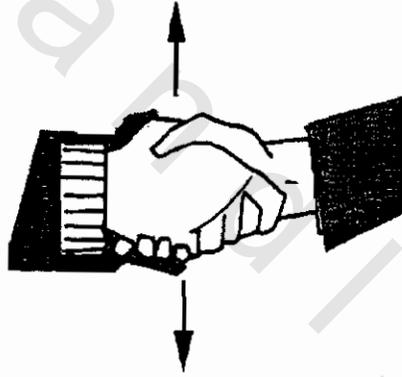
ومع أن المصافحة مع وضعية راحة اليد للأعلى يمكن أن تعبر عن موقف منقاد ، إلا أن هناك ظروفًا أخرى في بعض الأحيان يجب وضعها في الاعتبار. فكما رأينا ، فقد يضطر شخص يعانى من التهاب المفاصل في يديه بأن يصافحك مصافحة لينة

مرتخية بسبب حالته ، وهذا يجعل من السهل تحويل راحة يده في وضعية الخضوع. ويمكن للأشخاص الذين يستخدمون أيديهم في مهنتهم ، مثل الفنانين والجراحين والموسيقيين ، القيام بمصافحتك مصافحة مرتخية أيضا بغرض حماية أيديهم.

وسوف تعطي مجموعات اللفات التي سيستخدمونها بعد مصافحتهم لك مباشرة مؤشرات أخرى تساعدك على تقييمهم بشكل أفضل - فستجد أن الشخص المنقاد سوف يستخدم إشارات تدل على انقياده ، أما الشخص المهيمن فسوف يستخدم إيماءات بشكل أكثر حزما.

### كيفية خلق المساواة

وعندما يتصافح شخصان من النوعية المهيمنة ، سيحاول كل منهما جاهدا وبقوة رمزية من إدارة راحة يد الطرف الآخر ليجعله في وضعية الخضوع. والنتيجة هي بقاء كلا راحتي اليد للطرفين في وضع رأسي، وهذا يخلق شعورا بالمساواة والاحترام المتبادل؛ لأن كلاهما غير مستعد للاستسلام للآخر.



وضعية توصل مفهوم المساواة بين الشخصين الاستماع قراءة صوتية للكلمات

### كيفية إنشاء علاقة؟

هناك نوعان من المكونات الأساسية لخلق علاقة في المصافحة. أولا ، تأكد من أن راحة يدك وراحة يد الشخص الآخر في وضع رأسي بحيث لا يكون أحدهما مسيطرا و الآخر منقادا. الثانية، الضغط على يد من تصافحه بمثل الضغطة التي تتلقاها منه. هذا يعني أنه إذا كان مقياس الشدة في المصافحة من ١ - ١٠ ، وقمت أنت بالمصافحة بتسجيل ٧ نقاط من هذا المقياس ولم يسجل الطرف الآخر سوى ٥ ،

فستضطر حينها إلى التراجع بنسبة ٢٠٪ في القوة. وإذا سجلت ضغطة قبضة مصافحك ٩ وقبضتك ٧، فستحتاج إلى زيادة قوة قبضتك بنسبة ٢٠٪.

ولو كنت تتقابل مع مجموعة من عشرة أشخاص ، فربما تكون بحاجة إلى إجراء عدة تعديلات لزواوية وشدة المصافحة وذلك لخلق شعور الألفة مع الجميع وللإبقاء على وضعية لقدمك مناسبة بينك وبين كل شخص. كما يجب أن نضع في اعتبارنا أن يد الذكر العادية يمكنها أن تضغط بضعف القوة من يد الأنثى العادية، ولا بد من مراعاة هذا التفاوت عند المصافحة. وقد سمح التطور الحادث لأيدي الذكور بأن يصل الجهد الناتج من قبضاتهم إلى ١٠٠ رطل (45kg) ليساعدهم للقيام بأعمال مثل التمزيق، والإمساك بالأشياء ، وحمل الأغراض الثقيلة ، وكذلك الرمي واستعمال المطارق.

ويجب أن نتذكر أن المصافحة تطورت كإشارة تعنى قول مرحبا أو وداعا أو عند عقد الصفقات، لذلك فهي تحتاج دائما إلى أن تكون دافئة وودية وإيجابية.

### كيفية نزع سلاح من يلعب دور القوي؟

إن توجيه راحة اليد إلى الأسفل يذكرنا بالتحية النازية وهي الأكثر عدوانية من كل المصافحات، لأنه تعطي المتلقي فرصة ضئيلة للرد عليها وتكوين علاقة متكافئة. هذه المصافحة نموذجية للشخص المهيمن والمتعجرف الذي يبدأ بها دائما، وذراعه القوية ممتدة مع راحة يده التي تواجه الأسفل لإجبار المتلقي بأن يكون في موضع الخضوع.



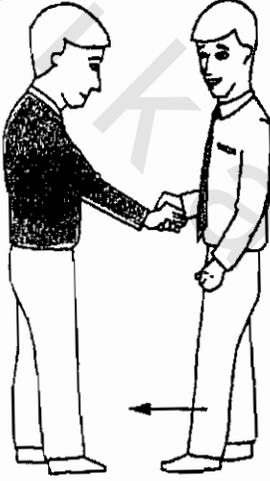
وضعية راحة اليد إلى الأسفل

إذا كنت تشعر أن شخصا ما يستخدم معك وضعية راحة اليد إلى الأسفل عمدا، فهناك عدة ضربات مضادة يمكنك توجيهها إليه :

### أسلوب «خطوة إلى اليمين»

إذا تلقيت تلك النوعية من المصافحة من شخص مسيطر يلعب دور القوى (ومعظم من يفعل ذلك هم من الرجال) ، لن يكون من الصعب عليك فقط تحويل راحة يده للعودة إلى وضعية المساواة، ولكن سيكون ما تفعله واضحاً جداً للجميع عندما تقوم به.

ولكى تتفادى مثل هذا الأسلوب يتوجب عليك أن تتقدم خطوة أولى إلى الأمام بواسطة قدمك اليسرى حتى تتمكن من الوصول إلى وضعية المصافحة. وهذا يتطلب القليل من الممارسة والتدريب، حيث أن الخطوة إلى الأمام باستخدام القدم اليمنى هو الوضع الطبيعي لنسبة ٩٠٪ من الناس عندما يقومون بالمصافحة باليد اليمنى.

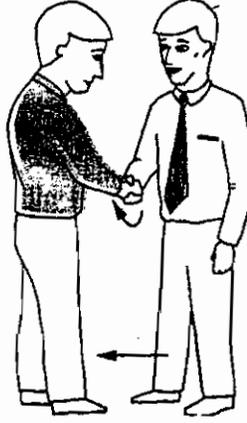


تقدم للأمام باستخدام قدمك اليسرى شكل (٢)



هنا يحاول لاعب دور القوة أن يتولى زمام الأمور شكل (١)

وبعد ذلك ، تقدم بخطوة إلى الأمام باستخدام الساق اليمنى، والانتقال بشكل متقاطع أمام الشخص حتى تصل إلى الحيز الشخصي له. وأخيراً ، ضم ساقك اليسرى إلى ساقك اليمنى لإكمال المناورة (انظر أدناه) ، ثم قم بمصافحة الشخص. هذا التكتيك يسمح لك بتقويم المصافحة أو حتى تحويلها بحيث يكون الشخص الآخر في موضع المتقاد الخاضع. إن هذه الحركة أمام من يصافحك سيضفي إليك شعوراً كما لو كنت الفائز في مباراة للمصارعة بالذراع. كما أنه سيسمح لك بالسيطرة عن طريق غزو الحيز أو المساحة الشخصية للطرف الآخر.

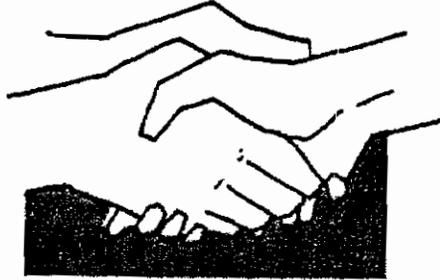


تقدم نحوه للأمام بساكن اليمنى ولف راحة يده إلى أعلى

قم بتحليل الطريقة التي تقترب بها من الشخص للمصافحة ولاحظ ما المسافة عندما تخطو إلى الأمام على قدمك اليسار أو اليمين عند مد ذراعك للمصافحة. معظم الناس يستخدم قدمه اليمنى، وبالتالي فهم يكونون في وضع غير مناسب عندما تلقيهم هذه النوعية من المصافحة المسيطرة؛ لأن لديهم مجالاً صغيراً فقط للتحرك وهو بدوره يسمح للشخص الآخر بالسيطرة. تدرب على التقل في المصافحة مع قدمك اليسرى وسوف تجد أنه من السهل التعامل مع الشخص المتسلط الذي يحاول لعب دور القوى والذي يحاول السيطرة عليك.

#### أسلوب اليد من أعلى :

عندما يقوم الشخص الذي يلعب دور القوى بمد يده للمصافحة وراحة يده موجهة للأسفل ، فقم بالاستجابة مع وضعية راحة يدك للأسفل ، ثم قم بوضع يدك اليسرى على يده اليمنى لتشكيل مصافحة مزدوجة بكلا يديك و تصويب المصافحة لجعلها في وضع مستقيم معتدل.



المصافحة المزدوجة باليد

إن هذا يعمل على تبديل وضعية القوة لتكون لك بدلا منه، كما أنها تعد طريقة أسهل بكثير للتعامل مع مثل ذلك الوضع، وتكون أسهل بكثير للنساء عندما يستخدمنها. وإذا كنت تظن أن لاعب دور القوى يحاول تخويفك عمدا، ويفعل ذلك بانتظام، فقم بإمساك يده من أعلى ومن ثم قم بمصافحته (على النحو المبين أدناه). ويمكن أن يحدث هذا صدمة للاعب القوة لذلك فإنك تحتاج إلى أن تفعل ذلك بشكل انتقائي عند استخدام تلك الاستجابة، واعتبارها ملاذك الأخير.



الملاذ الأخير

### المصافحة الرطبة الباردة:

لا أحد يحب تلقي مصافحة يشعر من خلالها أنه استلم للتو أربعة من قطع نقانق الفطور الباردة. فإذا كنا متوترين عند لقاء الغرباء، فإن الدم يتحول بعيدا من الخلايا تحت الطبقة الخارجية من الجلد الذي يغطي اليد والمعروفة باسم (الأدمة) وتذهب إلى عضلات الذراع والساق بشكل يوحى بالاستعداد « للقتال» أو «الهروب». والنتيجة هي أن أيدينا تفقد درجة الحرارة وتبدأ في التعرق، وتكون باردة ورطبة والذي يؤدي بدوره إلى مصافحة تبدو كملمس سمك السلمون الرطب. لذلك فإن الحفاظ على تواجد منديل في الجيب أو في حقيبة اليد بحيث يمكنك تجفيف راحة اليد على الفور قبل مقابلة أحدهم يصبح أمرا هاما؛ لأنك لا تريد أن تجعل الانطباع الأول لمن يقابلك سيئا. وبدلا من ذلك، وقبل أي لقاء جديد، تصور أنك ببساطة أنك تقوم بتدفئة راحتي يديك أمام نيران في منطقة مكشوفة. إن هذا الأسلوب التصوري أثبت أنه يساعد على رفع درجة حرارة جسم الشخص العادي من ٢ إلى ٤ درجات مئوية.

### اكتساب ميزة الجانب الأيسر

عندما يقف اثنان من القادة جنباً إلى جنب لأخذ صور فوتوغرافية لوسائل الإعلام ، وهم يحاولان أن يظهرهما متساويان في الحجم المادي والهندام ولكن واحداً منهم فقط وهو الذى يقف على يسار الصورة يتم النظر إليه من قبل المشاهدين أنه له هيئة مسيطرة دون الآخر. هذا هو لأنه من الأسهل لوضعية هذا الشخص الذى يبدو مسيطراً أن تكون له اليد العليا عند المصافحة ، مما يجعل ذلك الشخص إلى اليسار من الصورة يبدو في وضعية السيطرة. وهذا واضح في المصافحة التي جرت بين جون كينيدي وريتشارد نيكسون قبل قيامهما بمناظرة تليفزيونية في عام ١٩٦٠. في ذلك الوقت كان العالم يجهل الأمور حول لغة الجسد ، ولكن بتحليل الصورة ، نكتشف أن جون كينيدي كان لديه فهم بديهي حول كيفية استخدام تلك اللغة الجسدية. وقام بالتدرب على الوقوف ليظهر في الجانب الأيسر من الصورة ، وطبق بذلك وضعية « اليد العليا » ، وكانت تلك واحدة من التحركات المفضلة لديه.



اكتساباً لميزة اليد العليا - يظهر جون كينيدي مستخدماً ميزة المكان الذى هو على يدك اليسار وأنت تنظر إلى الصورة ليضع ريتشارد نيكسون في الوضعية الأقل تالفاً في الصورة.

ولقد كشفت مناقشاتهم الشهيرة حول الانتخابات عن شهادة رائعة للدور القوى الذى تلعبه لغة الجسد. فقد أظهرت استطلاعات الرأي أن غالبية الأمريكيين الذين استمعوا إلى المناقشة في الإذاعة يعتقد أن نيكسون كان المنتصر ولكن الغالبية من الذين شاهدوا المناقشة على التليفزيون يعتقدون أن كينيدي سيكون الفائز بشكل واضح. وهذا يبين كيف لغة الجسم المقنعة لكينيدي صنعت فارقاً حيث فاز في نهاية المطاف بالرئاسة.



وقوف بيل كلينتون على الجانب الأيسر  
لالتقاط الصورة يعطيه ميزة اليد العليا أكثر من توني بلير



زعماء عالميين يظهران في الجانب الخاطئ من الصورة - وهو الجانب الأيمن من  
الصورة- ويدخلون في مصافحة لطرف آخر مسيطر

### عندما يتصافح الرجال والنساء

ورغم أن النساء كان لهن تواجد قوي في قوة العمل لعدة عقود، إلا أن الكثير من الرجال والنساء لا يزالون يواجهون درجات من التحسس والحرص من تبادل

التحيات بين الذكور والإناث. ويقر معظم الرجال أنهم قد تلقوا بعض التدريب الأساسي عن المصافحة من آبائهم عندما كانوا صبيانا، ولكن قلة فقط من النساء اللاتي أقررن بتلقيهن مثل ذلك التدريب من ذويهن.

أما في مرحلة الكبر والنضوج، فيمكن خلق أوضاع غير مريحة، مثلا عندما يبادر الرجل بمد يده أولا لمصافحة المرأة لكنها قد لا ترى يده (لأنها في البداية تركز على النظر في وجهه). وبالتالي يترتب على مثل ذلك الموقف شعور محرج لذلك الرجل ويده معلقة في منتصف الهواء، ويأمل الرجل ساعتها ألا تكون هي قد لاحظت ما حدث ويعمل على سحب يديه للخلف مرة أخرى، وأثناء ذلك تلاحظ المرأة الموقف وتبدأ بمد يدها للمصافحة أيضا محاولة للوصول إلى يد الرجل ولكن ينتهي بها الأمر أيضا بيدها تتدلى في الفراغ. وبالتالي يحاول الرجل مرة أخرى الوصول إلى يدها مرة أخرى، والنتيجة هي ستكون مثل (الهريسة) حيث تصبح الأصابع متشابكة، ويبدو الموقف في النهاية مثل اثنين من حيوانات الأخطبوط التي تحاول احتضان بعضها في حب.

«الاجتماعات الأولية بين الرجال والنساء يمكن أن تفتقر إلى الأسلوب في المصافحة».

وإذا حدث لك مثل هذا الموقف، فقم متعمدا بأخذ اليد اليمنى للشخص الآخر بيدك اليسرى، وضع يده بشكل صحيح في يدك اليمنى وقل له بابتسامة «دعنا نحاول ذلك مرة أخرى»، وهذا يمكن أن يعطيك دفعة هائلة من المصداقية مع الشخص الآخر، لأنه يظهر أنك تهتم بشكل كافى بمقابلتهم وأنت تود أن تتم المصافحة بشكل صحيح. وإذا كنت امرأة تعملين في مجال الأعمال التجارية، فمن الاستراتيجيات الحكيمة حينئذ إعطاء إشعار للآخرين بأنك تتوین القيام بالمصافحة، وذلك لتجنب مفاجأتهم على حين غرة. لذلك قومي بمد يدك للخارج بشكل مبكر بقدر الإمكان بمثابة تقديم إشعار واضح عن عزيمتك القيام بالمصافحة وهذا من شأنه تجنب أي تلثم أو تردد في هذا الشأن.

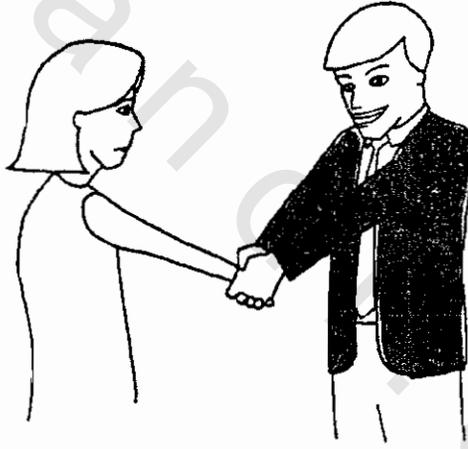
### المستخدم لكلا اليدين

وهي من نوعيات المصافحات المفضلة للعاملين بالشركات في جميع أنحاء العالم، ويصحب تلك المصافحة الاتصال المباشر بواسطة العين، وابتسامة مطمئنة وتكرار اسم الشخص الذي تتم مصافحته بهذه الطريقة بصوت عال، وكثيرا ما يكون مصحوبا بتساؤل عن الصحة.



### المصافحة باستخدام كلتا اليدين

هذه المصافحة تزيد من كمية الاتصال الجسدي الذي قدمه المبادر بها، ويعطي السيطرة له على المتلقي من خلال تقييد يده اليمنى. ويطلق عليها أحيانا « مصافحة السياسيين » ، والبدايى بالمصافحة بكلتا يديه يحاول إعطاء الانطباع أنه جدير بالثقة ونزيه، ولكن عندما يستخدم تلك الطريقة مع شخص التقى به للتو، فيمكن أن يكون لها تأثير عكسي على المتلقي وتجعله متشككا حول نوايا المبادر بتلك المصافحة.



« أنت شخص محبوب، لا يمكن نسيانك أبدا - مهما كان اسمك ..... »

يولد تسعون في المائة من البشر ولديهم القدرة على رمي الذراع اليمنى أمام الجسم - - المعروفة باسم (ضربة الذراع) وهي حركة أساسية في حركات الدفاع عن النفس. والشخص المعتاد على المصافحة بكلتا يديه يعمل على تقييد هذه القدرة الدفاعية للطرف الآخر، وهذا هو السبب في أنه لا ينبغي أبدا أن

تستخدم هذه الحركة في التحيات حيث لا تكون هناك صلات شخصية مع الشخص الآخر. وينبغي أن تستخدم فقط حينما تكون هناك رابطة ما عاطفية موجودة بالفعل ، مثل اللقاء مع صديق قديم مثلا. وفي ظل هذه الظروف ، لا حاجة لموضوع الدفاع عن النفس لذلك ينظر إلى المصافحة على أنها صادقة بالفعل.



ياسر عرفات يعقد يديه الاثنتين على تونى بليز  
الذى يدل تعبير شفتاه المزمومتان أنه غير مبالى بذلك

### مصافحات للسيطرة

إن القصد من أي مصافحة بكلتا اليدين لشخص واحد هو محاولة لإظهار الاخلاص والثقة أو عمق شعور نحو الطرف المستقبل. ويجب هنا ملاحظة اثنين من العناصر الهامة.

أولا ، يتم استخدام اليد اليسرى للتعبير عن عمق الشعور الذي يريد المبادر بتلك الحركة أن ينقله ، وهذا مرتبط بمدى المسافة التي يضع المبادر يده اليسرى عليها من الذراع اليمنى للمتلقى. إنها مثل وجود نية للاحتضان مثلا ، كما أن اليد اليسرى للبادئ بتلك المصافحة تستخدم مثل ميزان الحرارة (الترموتر) لقياس مدى الألفة ، وكلما وضع المبادر يده لمسافة أبعد على ذراع المتلقى ، كلما عبر ذلك عن مدى الحميمية التي يحاول إظهارها ، بينه وبين الطرف الآخر.

## كيف يمكن قراءة أفكار الآخرين من خلال إشاراتهم

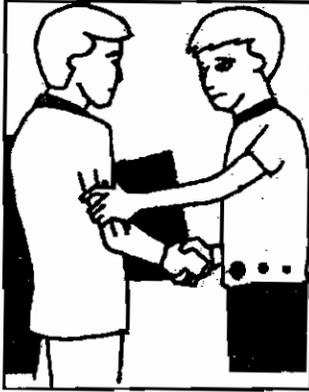
والمبادر بتلك المصافحة يحاول عمل شيئين في نفس الوقت وهما : إظهار الاتصال الحميم مع المتلقي في حين ، وفي الوقت نفسه ، يحاول السيطرة على تحركاته . فعلى سبيل المثال ، فإن الإمساك بكوع الطرف الآخر ينقل صورة للألفة والسيطرة أكثر من الإمساك بالمعصم ، كما أن الإمساك بالكتف ينقل علاقة أشد حميمية من الإمساك بأعلى الذراع.



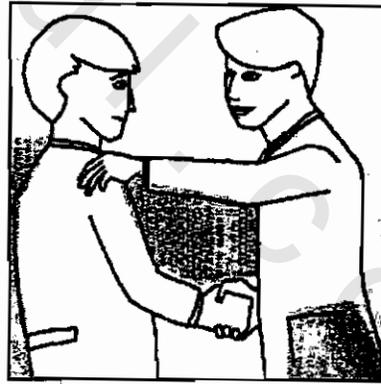
الإمساك بالمعصم



الإمساك بالكوع



الإمساك بأعلى الذراع



الإمساك بالكتف

ثانياً، من ناحية المبادر بتلك المصافحة، نجد أن يده اليسرى تغزو المساحة الشخصية للمتلقى. وبشكل عام، فإن الإمساك بالمعصم أو القبض على الكوع للمتلقى يكون مقبولاً فقط عندما يشعر الشخص بأنه قريب من الطرف الآخر، وفي هذه الحالات فإن يد المبادر بتلك المصافحة تدخل فقط ضمن الحافة الخارجية للمساحة الشخصية للمتلقى. ويظهر الضغط على الكتف والإمساك بالذراع من الأعلى الألفة الوثيقة بين الطرفين حتى أنه قد يؤدي العناق (سيتم تغطية ما يسمى «بالمساحة الشخصية» أكثر في الفصل ١١).

وإذا لم تكن هناك مشاعر حميمة متبادلة أو أنه لا يوجد سبب وجيه للمبادر باستخدام المصافحة بكتلتنا يديه، فإن من المحتمل أن يكون المتلقى متشككاً أو يكون غير واثقاً في نوايا ذلك المبادر بالمصافحة. وباختصار، إذا لم يكن لديك نوع من العلاقة الشخصية مع الشخص الآخر، فلا تستخدم أي أسلوب المصافحة المزدوجة بكتلتنا يديك. وإذا كان الشخص الآخر هو الذي بادرك بتلك النوعية من المصافحة حيث لم تكن تربطك معه أي علاقة شخصية، فقد يتوجب عليك حينها البحث عن جدول أعماله ونواياه الخفية.

«إذا تكن ترتبط مع الشخص الآخر بصلة شخصية أو برابطة عاطفية، استخدم المصافحة بيد واحدة فقط.»

ومن الشائع أن نرى الساسة وهم يقومون بتحية الناخبين باستخدام مصافحات بكتلتنا أيديهم وكذلك في مصافحات رجال الأعمال للعلاء، دون أن يدركوا أن هذا الأسلوب يمكن أن يكون بمثابة انتحاراً سياسياً وإضراراً بالأعمال التجارية، ووضع الناس في وضعية التسلل.

### لعبة القوة بين كل من بليير - بوش

خلال الصراع في العراق في عام ٢٠٠٢، قدم جورج دبليو بوش وتوني بليير إلى وسائل الإعلام صورة تحالف قوي بين «الولايات المتحدة وحليفاتها المساوية لها»، ولكن بتحليل الدقيق للصور الفوتوغرافية تظهر معزوفة قوية يلعبها جورج بوش.



بتلك النوعية من الملابس وتعبيرات التفوق  
جورج بوش يضع اليد العليا على توني بليز

في الصورة أعلاه، يميل بوش بجسمه ليضع اليد العليا من الجانب الأيسر من الصورة بوش يرتدي زيا وكأنه قائد للقوات المسلحة وبلير يرتدي مثل تلميذ إنجليزي يجتمع مع مدير المدرسة. وقام بوش بتثبيت قدميه بحزم معا على الأرض ويستخدم مسكة خلفية للسيطرة على بليز. ويتسابق بوش بانتظام للوقوف على يسار الصورة، وهذا يسمح له بأن يظهر بمظهر المسيطر على الموقف.

#### الحل:

لتجنب فقدانك لمظهر القوة إذا وجدت نفسك على غير قصد على يمين الصورة، قم بمد ذراعك في وقت مبكر من على بعد عندما تقترب من الشخص الآخر، وهذا يفرض على الشخص الآخر بمواجهتك بجسمه بشكل مباشر لاستلام المصافحة. وهذا يتيح لك إظهار تلك المصافحة على أساس من المساواة. وإذا كان التقاط الصورة أو الفيديو على وشك أن يبدأ، فاقترب دائما من الشخص الآخر بشكل يمكنك من احتلال الوضعية على يسار صورة. وفي أسوأ الأحوال، استخدم المصافحة المزدوجة بكلتا اليدين لتضع نفسك على قدم المساواة مع الشخص الآخر.

#### أسوأ ٨ مصافحات في العالم:

وفيما يلي ثمانية من أكثر المصافحات المزعجة والمكروهة في العالم

والاختلافات بينها. اعمل على تفاديها في جميع الأوقات :

### ١- مصافحة «السمة المبللة»

نسبة المصافحة لها : ١٠/١

بعض المصافحات لا تدل على الترحيب مثل مصافحه « السمك الرطب» ، لا سيما عندما تكون اليد باردة أو رطبة ، إن ملمس اليد الذي يشبه ملمس السمك الرطب يجعله أقل شعبية عالميا ومعظم الناس ممن يصابون ويدهم لها هذا الملمس يوصفون بضعف الشخصية ، وذلك أساسا بسبب السهولة التي يمكن بها إدارة راحة يد صاحبها.

ويتم قراءتها من قبل المتلقي بشكل يوحي بعدم اهتمام ذلك الشخص باللقاء ، - ولكن قد تكون هناك معاني متضمنة أخرى ثقافية أو خلافه - حيث أنه في بعض الثقافات الآسيوية والأفريقية ، تكون المصافحة الرخوة هي العرف السائد ، ويمكن اعتبار المصافحة القوية على أنها شكل عدائي.

ونجد أيضا أن واحداً من بين ٢٠ شخص ، يعانون من حالة تسمى hyperhidrosis ، أو زياده في سوائل الجسم ، الذي يمثل حالة جينية والتي تسبب التعرق المزمن. لذلك فإنه من الحكمة في مثل هذه الحالات حمل منديل كإستراتيجية لتشيف اليد قبل القيام بأي مصافحة.



السمة المبللة

إن راحتي اليدين تحتوي على غدد عرقية أكثر من أي جزء آخر من الجسم ، وهذا هو السبب وراء أن تعرق راحة اليد يصبح جليا. ومن المستغرب أن العديد من الناس الذين يستخدمون مصافحة السمك الرطب لا يدركون أنهم يفعلون ذلك ، لذلك فمن الحكمة أن تطلب من أصدقائك التعليق على نمط مصافحتك الخاص

بك وذلك قبل أن تقرر ما عليك استخدامه في الاجتماعات المقبلة.

## ٢- النقيصة:

نسبة المصداقية: ١٠/٤

هذا النمط هو المفضل للرجال في مجال الأعمال التجارية ، ويكشف عن رغبة في الهيمنة وتولي السيطرة في وقت مبكر من العلاقة أو وضع الناس في مكانهم. ويتم مد اليد في موضع إلى الأسفل مع هزة واحدة وحادة إلى الأسفل يليها اثنين أو ثلاثة من الهزات القوية والقبض على اليد بالشكل الذي يمكنه أن يوقف حتى تدفق الدم إلى اليد. وفي بعض الأحيان يتم استخدام هذا الأسلوب من قبل شخص يشعر بالنقص وأنه ضعيف ويخشى أن تتم الهيمنة عليه من قبل الآخرين.



النقيصة

## ٢- كسارة العظام:

المصداقية: ١٠/٠٠

هي ابن العم الثاني لمصافحة «النقيصة»، إن المصافحة المسماة بـ «كسارة العظام» هي الأكثر إثارة للخوف من كل المصافحات لأنها تترك ذكرى لا تمحى من عقل المتلقي لها ، كما أنها تؤثر على أصابعه ، ولا ينبر بها إلا الشخص الذى يستخدمها وحسب إن كسارة العظام هي من العلامات والسمات المميزة لعدوانية المبادر باستخدامها ، والذى يقوم دون سابق إنذار، بانتهاز الفرصة بشكل مبكر لإضعاف معنويات خصمه وطحن مفاصله وتحويلها إلى عجينة ناعمة. وإذا كنت أنثى، فمن الأفضل لك أن تتجنبى ارتداء الخواتم على يدك اليمنى في لقاءات الأعمال؛ لأن المصافح بأسلوب كسارة العظم يمكنه سحب الدم من يدك، وتركك وأنت في حالة صدمة وأنت تبدئين التعاملات التجارية الخاصة بك.



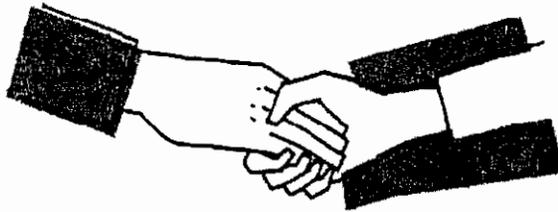
كسارة العظام

و للأسف، لا توجد وسائل فعالة لمواجهة. وإذا كنت تعتقد أن شخصا ما قد فعل ذلك عن قصد، فيمكنك أن توصل ذلك إلى مسامع جميع المتواجدين بالقول، «ما هذا! إنك تسبب الألم ليدي حقا . قبضتك قوية جدا . وهذا من شأنه توجيه إشعار لمن يصافح بأسلوب كسارة العظم بعدم تكرار هذا السلوك.

#### ٤- الإمساك بأطراف الأصابع

نسبة المصدقية : ١٠/٢

من الأمور الشائعة في التحيات بين الذكور والإناث، المصافحة بأطراف الأصابع، وهي كمصافحة ضللت الهدف لتنتهي عند أطراف أصابع الشخص الآخر. على الرغم من أن المبادر بها قد يكون لديه موقف متحمس تجاه المتلقي، إلا أنه في الواقع يفتقد الثقة في نفسه. وفي ظل هذه الظروف، يكون الهدف الرئيسي للمصافحة بأطراف الأناامل هو الإبقاء على مسافة مريحة للمتلقي . ويمكن أن يحدث هذا بسبب فروقات في الحيز الشخصي للفرد، فإذا كان الحيز الشخصي للشخص حوالي ٢ قدم (٦٠ سم)، و كان الحيز الشخصي للطرف الآخر ثلاثة أقدام (٩٠ سم)، فإن هذا الأخير سوف يتراجع للخلف مرة أخرى خلال التحية حتى تتواصل اليدين بشكل صحيح.



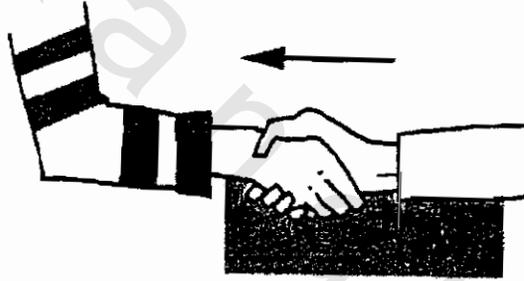
الإمساك بأطراف الأصابع

وإذا حدث هذا لك، فخذ اليد اليمنى للشخص الآخر بيسارك وضعها بشكل صحيح في يدك اليمنى وقل بابتسامة دعنا نحاول ذلك مرة أخرى! والمصافحة بشكل سوي مرة أخرى. وهذا يبني مصداقيتك كأنك تقول للشخص الآخر أنك تعتقد أنه مهم له لدرجة أنك تريد القيام بذلك مرة أخرى بشكل صحيح.

#### ٥- المصافحة بذراع متصلبة:

نسبة المصداقية : ١٠/٣

مثلا مثل مد الذراع وراحة اليد موجهة إلى أسفل ، المصافحة بذراع متصلبة يميل إلى أن يكون استخدامها من قبل النوعيات العدوانية من الناس والفرص الرئيسي منها هو إبقاء الطرف الآخر على مسافة معينة بعيدا عن الحيز الشخصي للشخص المستخدم لهذه النوعية من المصافحات. وتستخدم أيضا تلك المصافحة من قبل الناس الذين نشؤوا في المناطق الريفية ، والذين لديهم احتياجات لحيز شخصي أكبر ويريدون حماية منطقتهم.



المصافحة بذراع متصلبة

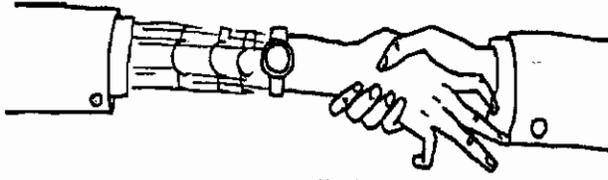
وقد يقوم الناس المعتادون على هذه النوعية من المصافحات حتى بالميل إلى الأمام أو حفظ توازنهم للوقوف على قدم واحدة كل ذلك لأجل الإبقاء على مسافة معينة بينهم وبين من يصافحون بواسطة مد ذراعهم بشكل متصلب.

#### ٦- خلاعة الكتف:

نسبة المصداقية « ١٠/٣ »

هناك اختيار منتشر وسط من يلعبون أدوار الأقوياء ، وسبب شائع لإدماغ العين وفي أقصى الحالات قد يسبب تمزق في الأريطة . وهذا النوع يتمثل في لوي الذراع وشدها للداخل، وينطوي على الإمساك بقوة براحة يد المتلقي الممدودة، ثم القيام في نفس الوقت بحركة سحب حادة ليد الطرف الآخر في الاتجاه العكسي ، في محاولة لسحب ذلك الطرف الآخر إلى منطقة المبادر بتلك المصافحة . وهذا يؤدي

إلى فقدان التوازن وبتشؤ علاقة غير سوية من اللحظة الأولى.



خلع الكتف

إن سحب المتلقي إلى المنطقة الخاصة بالمبادر بتلك المصافحة يمكن أن يعني واحدا من ثلاثة أشياء :

أولا : أن البادئ بالمصافحة يكون من النوعية التي تشعر بعدم الأمان إلا إذا تمت المصافحة داخل منطقته الشخصية.

وثانيا: أن البادئ بتلك المصافحة ينتمى إلى ثقافة لديها احتياجات أصغر للمساحة أو الحيز الشخصي .

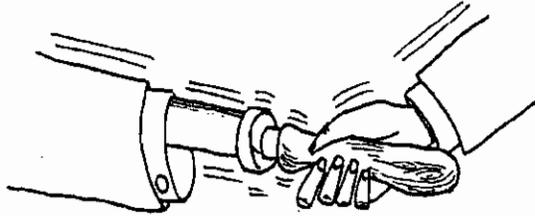
والثالثة: أو أنه يريد التحكم بك عن طريق سحبك نحوه للإخلال بتوازنك. وفي جميع الحالات ، فهو يريد أن يكون اللقاء على طريقته.

#### ٧- مقبض المضخة:

المصداقية « ١٠ / ٤ »

وهي مصافحة ذات مدلول قوي في المناطق الريفية ، حيث يقوم المبادر بالمصافحة من تلك النوعية بالإمساك بيد الطرف الآخر، وتبدأ حينها سلسلة من الضربات والهزات الإيقاعية الرأسية السريعة.

في حين إذا وضعت تلك الهزات لأعلى ولأسفل إلى سبعة هزات فهي تكون مقبولة، ولكن بعض المصافحين بهذه الطريقة يتمادى في مواصلة هذه الحركة دون حسيب ولا رقيب، وكأنه يحاول سحب المياه من طرمبة أو مضخة للمياه.



مصافحة من نوع: «مقبض المضخة»

وأحيانا، فإن المصافح بطريقة المضغعة يتوقف عن حركة الضخ ولكن مع الاستمرار في الإمساك بيد المتلقي لمنع هروبه، والمثير للاهتمام عدد قليل من الناس فقط هم من يحاولون سحب أيديهم بعيدا. ويبدو أن الحركة التي نشعرنا أننا متصلون فعليا بشخص آخر، يبدو أنها تضعف عزيمتنا على التملص منها والتراجع عنها.

#### ٨- الهدية الهولندية:

المصداقية (١٠ / ٢)

نظرا لأنى أتبع نهجا نباتيا بعض الشيء، فأنا أقول بأن هذه المصافحة لها جذورها في هولندا، حيث يمكن أن يتهم أي شخص يستخدمها بأنه يعاني من اعتلال الأعصاب الحركية، وأنه يصاب اليد وكأنه «حزمة من خضراوات الجزر». إنها مصافحة مرتبطة نسبيا بنوعية «مصافحة السمك المبلل» ولكنها أكثر صلابة وأقل رطوبة في الملمس.



الهدية الهولندية

#### مصافحة عرفات - رابين:

في الصورة أدناه، رئيس الوزراء الإسرائيلي الراحل، إسحاق رابين والرئيس الفلسطيني ياسر عرفات يتصافحان في البيت الأبيض في ١٩٩٣ والصورة تفصح عن موقف كل منهم من الآخر. الرئيس كلينتون، في الواقع، شخصية رئيسية في هذه اللقطة الفوتوغرافية بسبب وقوفه متمركزا في الوسط دون عائق، إضافة إلى أنه طويل، ويقوم بلفتة بسط راحتي اليدين مفتوحتين كأنه إله يقف بين رعيته. وتبتسم شفتا كلينتون على شكل هلال، ثم مصه لشفتيه الذي يظهر محاولته

لضبط مشاعره أو التظاهر بذلك.



إسحاق رابين ( على اليسار) يحافظ على منطقتيه باستخدام المصافحة بذراع متصلبة  
في مقاومة لعدم سحب يده إلى الأمام كما يحاول  
ياسر عرفات بثني ذراعه والسحب للداخل

#### ملخص:

عدد قليل فقط من الناس ممن لديهم فكرة عن كيفية الاقتراب من الآخرين  
عند الاجتماع بهم لأول مرة ، وهذا على الرغم من أن معظمنا على علم بأنه يمكن  
للدقائق القليلة الأولى من هذا اللقاء أن تصنع لقاء ناجحاً أو تنتهيه قبل أن يبدأ. خذ  
بعضاً من الوقت للتدريب على أنماط المصافحة مع الأصدقاء والزملاء ،  
ويمكنك التعلم بسرعة كيف تقوم بمصافحة إيجابية في كل مرة. حافظ على  
راحة يديك في وضع أفقي بشكل يماثل قبضة الطرف الآخر وهي مصافحة سوف  
تحقق ١٠/١٠ .

