

الكتاب المفصل في لغة الجسد

8

الفصل الثامن

إشارات العين

obeikandi.com



بعض الرجال لديهم القدرة على الرؤية من خلال الأجسام الصلبة

من الناحية التاريخية، فلطالما كنا منشغلين بالعيون وتأثيرها على السلوك البشري. فالالاتصال بالعين ينظم المحادثة، وهي تمثل شكلا من أشكال السيطرة، والأمثلة على ذلك عديدة في أمثالنا مثل أن نقول (نظر إلى من طرف أنفه) « أو (نظر إلى نظرة شك)، أو أن نقول أيضا (انظر في عيني عندما تقول ذلك!) ، أو قول (نقضي معظم وقتنا وجها لوجه ينظر كل منا إلى وجه الشخص الآخر).

لذلك فإن إشارات العيون تعد جزءا حيويا من حيث أنها تمكنا من قراءة مواقف الآخرين وأفكارهم. فعندما يجتمع أشخاص للمرة الأولى، فهم يقومون باتخاذ مجموعة من الأحكام السريعة لتقييم بعضهم البعض، استنادا بشكل كبير على ما يرونه. فنحن نستعمل العبارات مثل (نظرت بغضب إليه)، « (كان هناك ذلك الوميض في عينه)، (لديها عيون كبيرة كطفل)، (عيونه ماكرة)، (عيونها تقدم دعوة)»، « (أعطته نظرة قاتلة)، « (نظرت إليه نظرة تلجية) (أراني العين الحمراء الشريرة). كما أننا نقول أيضا: إن شخصا عنده عيون بيت ديفيس Bette Davis، أو عيون أسبانية، عيون مثيرة (كما تسمى بعيون غرفة النوم)، عيون جامدة، عيون غاضبة، عيون فارغة، عيون ثاقبة وعديمة الرحمة وغيورة وباردة ومتحدية وسعيدة وحزينة وهكذا.... وعندما نستعمل هذه العبارات فنحن نشير بشكل غير مباشر إلى حجم حدقة عين الشخص وإلى سلوكيات التحديق لديه. العيون يمكن أن تكون أكثر إشارات التواصل البشرية دقة وإيحاء، لأنها تحتل موقعا مركزيا في الجسم، كما أن حدقة العين (إنسان العين) يعمل بشكل مستقل من السيطرة الشعورية عليه.



### اتساع حدقة العين:

في ضوء المعطيات، سنتتبع حدقة العين لدينا أو يتقلص كلما تغيرت مواقفنا أو مزاجنا من الشكل الإيجابي إلى السلبي والعكس بالعكس. فعندما يصبح شخص ما متحمسا أو يشعر بالإثارة تجاه أمر ما، فيمكن لحدقة العين لديه أن تتوسع بحدود أربعة أمثال حجمه الأصلي. وبالمقابل، فعندما يكون الشخص في مزاج سلبي مثل أن يكون غاضبا مثلا، فإن حدقة العين تعمل على التقلص، و تعرف العين حينها باسم (العيون الصغيرة البراقة) أو (عيون الأفي). كما يمكن للعيون الفاتحة اللون أن تبدو أكثر جاذبية؛ لأنها أسهل لرؤية حدث التوسع لحدقة العين بشكل أسهل.



عيون براقة

عيون مثيرة

إكهارد هيس Eckhard Hess ، وهو الرئيس السابق لقسم علم النفس في جامعة شيكاغو ورائد دراسات تختص بقياسات (حدقة العين pupillometry)، وجد ذلك حجم حدقة العين للشخص تتأثر حسب حالته العامة من الإثارة. وبشكل عام، فإن حجم حدقة العين يزيد ويكبر عندما ينظر الناس إلى شيء يثيرهم. ولقد وجد (هيس) أن حدقة العين تتوسع لكل من الرجال والنساء عندما يرى كل منهم صورا جنسية للجنس الآخر المغاير، كما أن حدقة العين تتقلص في الحجم عندما يرى الشخص صورا جنسية لنفس جنسه.

وتم التوصل إلى نتائج مماثلة عندما طلب من الناس النظر إلى صور لطيفة أو صورا أخرى غير سارة بما في ذلك صور لأطعمة، شخصيات سياسية، أطفال معوقين، ومشاهد الحرب، أو عند الاستماع إلى الموسيقى. وجد هيس أيضا تلك الزيادات في حجم حدقة العين ترتبط إيجابيا بالنشاط العقلي فيما يخص حلّ المشكلات، ويصل التوسع في الحدقة أقصى ما يكون عندما يصل شخص إلى حلّ للمشكلة.

ولقد طبقنا هذا البحث في عالم الأعمال وأوضحنا كيف يقوم الناس بتقييم الناس لبعض الموديلات من السيدات في الصور، فكانوا يقولون عن صور أنها

أكثر جاذبية عندما يتم إجراء تعديلات على الصور بحيث تستثير حدقة العين لتجعلها أوسع وأكبر. ولقد كانت هذه طريقة فعّالة لزيادة مبيعات أي منتج عن طريق استعمال صورة مقرّبة من الوجه لهذا المنتج، مثل مستحضرات تجميل النساء ومنتجات العناية بالشعر والملابس. ومن خلال حملة استخدمت فيها الكاتالوجات التي أرسلت إلى بريد الناس بشكل مباشر، تمكنا من المساعدة على زيادة المبيعات المباشرة لشركة (ريفلون Revlon) لمنتجاتها من أحمر الشفاه بنسبة ٤٥ ٪ وذلك باستخدام أسلوب تكبير حجم حدقة عين من ينظر لصور الموديلات المعروضة في الكاتالوج.



أي من الصورتين أعلاه ترى أنها أكثر جاذبية

إنّ العيون تعد إشارة رئيسية في مطارحة الغرام ولذلك فإن غرض البعض من القيام بتجميل العين ما هو إلا تأكيد على ضمان سحر العيون.

فإذا انجذبت امرأة إلى رجل، فهي ستوسع حدقة عينها أثناء نظرها إليه، وهو من المحتمل أن يترجم هذه الإشارة بشكل صحيح بدون معرفته بما حدث بالضبط. لهذا تكون اللقاءات الرومانسية ناجحة جدا في الأماكن المضاءة بشكل خافت؛ لأن حدقة العين لكل شخص تتوسع بسبب تلك الإضاءة، مما يعطى الانطباع باهتمام كل شخص من المتحابين بالآخر.

«عندما يشعر رجل بالإثارة بسبب امرأة، فما هو الجزء من جسمه الذي يمكن أن يكبر ثلاثة أضعاف حجمه تقريبا؟»

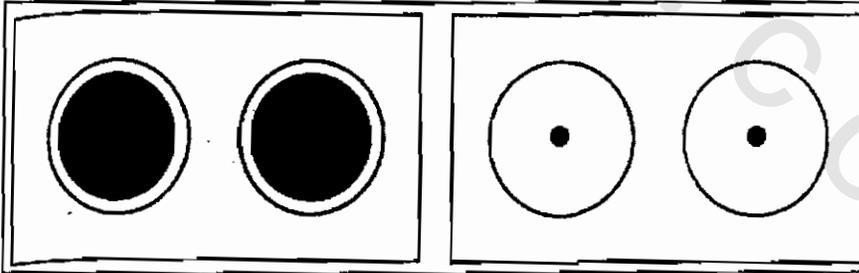
عندما يحدّق المتحابين عميقاً في عيون بعضهم البعض، فهم من غير أن يعرفوا بشكل مسبق يبحثون عن إشارات توسّع حدقة العين لحبيبه، وكلّ منهما يشعر بالإثارة لتوسّع حدقة عين الشخص الآخر. وتظهر الأبحاث بأنه متى تم عرض أفلام خلعية إلى الرجال، فإن حدقة العين يمكنها أن تتوسع وتكبر في الحجم إلى ثلاثة أضعاف حجمها تقريباً. وأكثر النساء يظهرن توسّع عظيم بحدقة العين عندما ينظرن إلى صور لأمهات ولأطفال رضع. كما أن الأطفال الرضع والأطفال الصغار عندهم حدقات عين أكبر من الأشخاص البالغين، وتتوسع حدقات عيون الأطفال الرضع بشكل ثابت عند تواجد البالغين بالجوار في محاولة للظهور بشكل جذاب بقدر الإمكان من أجل أن يلاقوا اهتماماً أكبر. لهذا نجد أن لعب الأطفال الأكثر رواجاً تتميز دوماً بحدقات عين كبيرة جداً في الغالب.

كما تظهر الأبحاث أيضاً بأنّ توسّع حدقة العين له تأثير ينعكس على الشخص الذي يرى الحدقات المتوسعة. فالرجال الذين ينظرون إلى صور لنساء ذوات حدقات واسعة، يظهرن توسّع أكبر بحدقات عيون هؤلاء الرجال عنه في الحالة التي كانوا ينظرون إلى صور نساء ذوات حدقات عيون متقاصّة.



### القيام باختبار الحدقة

إن القدرة على ترجمة توسّع حدقة العين مرتبط بشدّة الدماغ حيث أن هذا التوسع يحدث بشكل أوتوماتيكي وتلقائي بالكامل. ولاختبار هذه النظرية، قم بتغطية الشكل ((B بيدك واطلب من شخص ما التحديق في حدقة العين بالشكل ((A)). ثمّ أعكس العملية بتغطية الشكل ((A)) واطلب من الشخص التحديق في الشكل ((B)) وراقب حدقة عين هذا الشخص لمجازاة الشكل، لأن دماغه يعتقد بأنه ينظر إلى العيون التي يجدها جذابة. كما أن حدقات النساء تتوسّع بشكل أسرع من الرجال لخلق الوئام مع الذي تراه دماغهن من عيون لشخص آخر.



الشكل A

الشكل B

وأجرى هيس Hess تجربة لاستجابة حدقة العين بعرض خمس صور إلى

المشاركين بالدراسة: صورة لأنثى عارية - صورة لذكر عاري ، صورة لطفل رضيع ، صورة لأم وطفل رضيع، و صورة لمنظر طبيعي. وكما هو متوقع، فقد توسعت حدقات الرجال أكثر عند رؤيتهم لصورة الأنثى العارية، وتوسعت حدقات رجال لواطيون أكثر في صورة الذكر العاري لكن حدقات النساء توسعت أكثر في صورة الأم مع الطفل الرضيع بينما جاءت صورة الذكر العاري في المرتبة الثانية لمن.

ولقد أجريت الاختبارات مع لاعبي محترفين للعبة الكوتشينه أظهرت أن هؤلاء المحترفين بهذه اللعبة قد ربحوا أدوارا أقل من هذه اللعبة عندما كان منافسهم يرتدون نظارات سوداء. فعلى سبيل المثال، فإذا كان لدى المنافس أربعة آسات (الرقم ١ في تلك اللعبة) في لعبة البوكر، فتوسع حدقة العين السريع لهذا المنافس يمكن أن يتم كشفه بشكل لاشعوري من قبل الخبير المحترف لهذه اللعبة، فيقوم هذا الخبير المحترف بإجراء وقائي بعدم الاشتراك في الدور التالي. إن لبس النظارات السوداء من قبل المنافس في هذه اللعبة قد جعلت إشارات حدقة عينه غير واضحة، وكنتيجة، ربح أدوارا أقل من المعتاد.

إن ترجمة وفك رموز حدقة العين كانت مستعملة من قبل تجار الأحجار الكريمة من الصينيين القدماء والذين كانوا يترقبون توسع حدقة عين المشتريين منهم عندما يتفاوضون معهم على الأسعار. قبل قرون، كانت المومسات يضعن قطرات من حشيشة سم الحشن، على صيغة تحتوي مادة ( الأتروفين)، وذلك لتوسعة حدقات عيونهن بغرض أن يبدين مرغوبات أكثر.



ديفيد باوي David Bowie عنده عيون ملوثة مختلفة - إحداهما زرقاء والأخرى عسلية - وواحدة فقط منهما تتوسع بشكل دائم: هذه الحالة تسمى (تغاير

الفرجية (Heterochromia) وهو يصيب ١٪ من تعداد السكان. إن الاختلاف في لون عين ديفيد باوي هي نتيجة للكمة وجهتها له صديقته عندما كان في عمر ١٢ سنة.

وهناك مثل قديم يقول، (انظر في عين الشخص الذي تتكلم معه) عندما تتواصل أو تتفاوض معه، لكته من الأفضل أن تتدرب على النظر إليه في (حدقة العين) حيث أن حدقة عينه سوف تطلعك على مشاعره الحقيقية.

### النساء أفضل في هذا الأمر، كالعادة

أجرى الدكتور سايمون بارون كوهين Dr Simon Baron-Cohen في جامعة كامبريدج بعض الاختبارات من خلال بعض الأشخاص الذين تم الطلب منهم النظر الى بعض الصور والتي لم يظهر فيها إلا شريط ضيق لمتصف الوجه تظهر فيه كلتا العينان فقط. وطلب من هؤلاء الأشخاص المشاركين بالدراسة بتحديد الحالات التي يرونها بالصورة والحكم على أصحاب تلك العيون بالصور من حيث كونهم (ودودين) (هادئين)، (عدوانيين) أو (قلقين) والمواقف مثل « رغبة لك » و« رغبة لشخص آخر ».

ويشكل إحصائي، فمن المفترض إن التخمين المحض يؤدي إلى نتائج بحيث يكون نصف الأجوبة صحيحة على الأقل، لكن النتائج أشارت إلى أن متوسط نتيجة الرجال كانت ١٩ إجابة صحيحة من ٢٥ مشارك، بينما أحرزت النساء ٢٢ من ٢٥. ويظهر هذا الاختبار بأن كلا الجنسين (من الرجال والنساء) لهم قدرة كبيرة على فك شفرة وترجمة إشارات العين ويشكل يفوق ترجمتهم لإشارات الجسد، هذا وأن النساء أفضل من الرجال في ذلك الأمر.

ولا يعرف العلماء حتى الآن كيفية إرسال أو ترجمة هذه المعلومات عن العين للإنسان الذي يراها، ولكنهم متأكدون أننا كبشر يمكننا القيام بعملية فك لشفرات العيون بكل بساطة. فالأشخاص المصابون بمرض التوحد (التوحد هو اضطراب للتنمية العصبية والتي تتسم بضعف التفاعل الاجتماعي والاتصال، والسلوك المقيد والمتكرر) وهو مرض يصيب تقريبا كل الذكور - قد سجل نقاطا أقل في التعرف على لغة العيون. ويفتقر مخ الشخص المصاب بالتوحد إلى القدرة على قراءة لغة جسد الناس وهذا هو أحد الأسباب الذي يجعل من هم مصابون بالتوحد يجدون صعوبة في تشكيل العلاقات الاجتماعية، بالرغم من أن الكثير منهم لديهم معدل ذكاء (IQs) عال جدا.

### استخدم عينيك معهم:

يعد البشر من فصيلة الرئيسيات، وهم الفصيلة الوحيدة التي تتميز ببياض

العين، المعروفون باسم الصلبة sclera — أما عيون القرود فنجدتها قاتمه كلياً. إن بياض العين يعد من الوسائل المساعدة على السماح بالتواصل بين البشر من حيث أنه مؤشر لنا لتحديد الاتجاه الذي ينظر إليه الأشخاص الآخرون، لأن الاتجاه مرتبط مباشرة بالحالات العاطفية.

إن أدمغة النساء تحتوي على اتصالات عصبية أكثر من الرجال لقراءة العواطف، ونتيجة لذلك، فالنساء عندهن بياض بالعين أكثر من الرجال. وتفتقر القرود إلى بياض العين، وهو ما يعنى بدوره تعني بأن فرائس تلك القرود لا تعرف ما إذا كانت تلك القرود تنظر إليها، أو حتى إن كانت قامت بتحديد مكانها، وهذا بدوره يعطى القرود فرصة أكبر في الصيد بنجاح.

«إن البشر هم الوحيدون من فصيلة الرئيسيات الذين لديهم بياض واضح بالعين.»

### تحريك الحاجب

لطالما كانت هذه الحركة تعنى الترحيب وقول «مرحباً»، وهى تحية كانت تستخدم فى كل مكان منذ القديم. إن تحريك الحاجب يعد إشارة عالمية وأيضاً يستخدم من قبل القرود كإشارة تحية اجتماعية، مما يؤكد بأن تلك الإشارة هى غريزية فى المقام الأول. فى هذه الإشارة ترتفع الحواجب بسرعة للحظة وبعد ذلك تهبط ثانية والفرص منها هو لفت الانتباه إلى الوجه، ودعوة لكي يتم بعدها تبادل واضح من الإشارات. والثقافة الوحيدة التي لا تستخدم تلك الإشارة هى الثقافة اليابانية، حيث يعتبر اليابانيون تلك الإشارة غير لائقة أو وقحة ولها تضمين جنسي بشكل مؤكد.



حركة الحواجب

هذه إشارة لاشعورية من شخص عند حضور شخص آخر من المحتمل أنها ترتبط برد فعل من الخوف أن يفاجأ شخص بوجود شخص آخر، وهى تعبر عن قول مثل (أنا متفاجئ وخائف منك)، والذي يترجم إلى (أنا أتعرف عليك، كما أنني لست مصدر تهديداً لك). ونحن لا نشير بحواجبنا إلى الغرباء في الشارع أو للناس الذين لا نحبهم، ومن ناحية أخرى فالناس الذين لا يقومون بتحريك الحاجب عند التحية

الأولية يظن بهم أنهم من المحتمل أن يكونوا عدوانيين. قم بتجربة هذا الاختبار البسيط وستكتشف مدى قوّة تأثير الإشارة بالحاجب — اجلس في ردهة فندق وقم بالإشارة بحاجبيك لكلّ شخص يمر بك. ستري أنه ليس فقط سيقوم الآخرون بالرد بنفس الحركة إليك مع ابتسامة، بل أن الكثير منهم سيجيئون إليك ويبدؤون بالكلام معك. إنّ القاعدة الذهبية دائماً تتمثل في أن تشير إلى الناس الذين تحبهم، أو لأولئك الذين تريدهم أن يحبوك ..... بحاجبيك.

### توسيع العين:

تخفيض الحواجب هو الأسلوب الذي يبدي بها الإنسان الهيمنة أو العدوانية تجاه الآخرين، بينما رفع الحواجب يعبر عن الاستسلام. ولقد وجدت مؤسسة كيتينج وكيتينج البحثية Keating & Keating أن عدّة أنواع من فصائل القرود العليا والقرود يقومون بنفس الحركة بالضبط ولنفس الغرض. ووجدوا أيضاً أن الناس الذين «يرفعون» حواجبهم عمدا يعدون من الناس المطيعين والتابعين، وينسحب الأمر كذلك على القرود، أما أولئك الذين «يخفضون» من حواجبهم ينظر إليهم كعدوانيين.

وفي كتاب لماذا يكذب الرجال وتبكي النساء (أوريون) أظهرنا كيف أن النساء يوسّعن عيونهن برفع حواجبهن وجفونهن لخلق (شكل لوجه طفولي للأطفال الرضع). وعندما تقوم النساء بتلك الحركة، فإن ذلك له تأثير قوي على الرجال بإفراز الهرمونات إلى الدماغ، ومن شأن ذلك أن يحفز لديهم الرغبة في الدفاع عن الإناث وحمايتهن.

النساء يقمن بشد ورسم حواجبهن لتبدو عالية فوق منطقة الجبهة لأن ذلك من شأنه إظهارهن أكثر خضوعاً للرجال، فالنساء ويشكل لاشعوري على الأقل، يدركن بأنّ الرجال يرغبن بذلك. إذا شدّ الرجال حواجبهم ورتبوا، فإنما يقومون بذلك من قمة الحاجب لأسفل لجعل عيونهم تبدو أضيق وأكثر تسلطاً وهيمنة.



إن رفع الحواجب لأعلى أعطى الممثلة «مارلين مونرو» مظهراً بالخضوع، بينما

أعطى « خفض الحاجب» للأسفل للممثل « جيمس كاجني» مظهره العدواني، وأخيرا حواجب الرئيس كينيدي المقلوبة التي جعلته يبدو جادا ومتسلطا في نفس الوقت.

وكان لدى الرئيس الأمريكي « جون إف كينيدي » John F Kennedy عنده ما يسمى بالحواجب المقلوبة لأسفل، التي أعطت وجهه مظهرا جادا والتي لاقت قبولا لدى الناخبين. فإذا كان لديه حواجب كثيفة كبيرة مثل الممثل جيمس كاجني لكان عنده تأثير أقل قوة على الناخبين.

### النظرة لأعلى



الأميرة ديانا وهي في الثامنة من عمرها شأنها شأن معظم البنات الصغيرات من بنات جيلها قد فهمت بهدوء تأثير وضعية الرأس إلى الأسفل مع النظر إلى أعلى إن خفض الرأس للأسفل والنظر للأعلى تعد من الإشارات الأخرى التي تدل على الطاعة والخضوع أخرى والتي تستعطف الرجال؛ لأنها تجعل العيون تبدو أكبر وتظهر المرأة بشكل طفولي أكثر. هذا لأن الأطفال أصغر كثيرا من البالغين ويقومون بالتحديق معظم الوقت في محاولة منهم لاستكشاف الأمور، وهذا من شأنه خلق وتحفيز رد فعل للأبوة في كل من الرجال والنساء.



الأميرة ديانا استخدمت مجموعة حركات « النظر لأعلى» لإثارة تعاطف العالم معها أثناء مشاكلها الزوجية.

الأميرة ديانا قامت بصنع ما يشبه اللوحة الفنية عندما عمدت إلى إبقاء ذقنها للأسفل بينما تنظر للأعلى مظهرة رقبتها الرقيقة النحيلة. وتسببت مجموعة الإشارات لمظهرها الطفولي هذا ردود أفعال أمومية وأبوية نحوها من ملايين الناس، خصوصا عندما بدت موضع هجوم من قبل العائلة المالكة البريطانية إن الناس الذين يستخدمون مجموعة الإشارات الدالة على الخضوع، عادة لا يقومون بها شعورياً، بل فقط هم يعرفون بأنهم عندما يستخدمونها، يحصلون على نتيجة جيدة.

### كيف تشتعل نيران الرجال



مارلين مونرو كانت سيدة استعمال تعبيرات الإغراء الأنثوية ولغة الجسد، وهي علمت بشكل لاشعوري على الأقل، كيف يمكنها إضعاف معظم الرجال وتجعلهم يجثمون على ركبهم

إن إنزال الجفون بينما يتم رفع الحواجب بشكل أني، مع النظر للأعلى وترك فرجة بسيطة بين الشفاه، تعد مجموعة من الحركات التي كانت مستخدمة من قبل النساء منذ قرون لإظهار خضوعهن جنسياً. هذه إحدى العلامات المميزة لصاروخ الإغراء الجنسي مثل الممثلات (مارلين مونرو Marilyn Monroe) و(ديبورا هاري Deborah Harry) و(شارون ستون Sharon Stone).

ولاتقوم تلك الحركة بزيادة المسافة بين الجفون والحواجب وحسب، بل إنها تضيف شكلاً من أشكال الغموض على الشخص أيضاً، ولقد أظهرت الأبحاث التي تمت مؤخراً بأن هذا التعبير هو نفسه الذي تظهره العديد من النساء على وجوههن قبل وصولهن إلى النشوة الجنسية.



### سلوك التحديق - إلى أين تنظر؟

القاعدة الحقيقية للاتصال بين شخص وآخر يمكن إنشاؤها فقط عندما ينظر كل منهما في عين الآخر. وبينما يمكن لبعض الناس أن يجعلونا نشعر بالراحة عندما يتكلمون معنا، إلا أن البعض الآخر قد يجعلنا نشعر بالغيثان بكل سهولة ونشعر أنهم ليسوا أهلا للثقة من الوهلة الأولى.

ومبدئياً، فهذا له علاقة بطول الفترة الزمنية التي ينظر الأشخاص من خلالها إلينا، وكذلك الفترة التي يطيلون فيها التحديق إلينا عندما يتكلمون معنا.

ووجد ( مايكل أرجيل (Michael Argyle)، وهو رائد علم نفس الاجتماعي ومهارات الاتصال الغير شفهي في بريطانيا، وجد أنه عندما يتحدث الغربيون والأوروبيون، فإن متوسط إجمالي الوقت الذي يستغرقونه في التحديق في عيون بعضهم البعض يصل إلى ٦١٪، وهذا يشمل ما نسبته ٤١٪ من وقتهم للتحديق عندما يتحدثون، و ٧٥٪ عندما قيامهم بالاستماع، و ٣١٪ من التحديق المتبادل. ولقد سجل طول الفترة الزمنية المستغرقة في التحديق في المرة الواحدة فوجد أنها ٢.٩٥ ثانية في المتوسط، وكان طول النظرات المتبادلة ١.١٨ ثانية في المتوسط. ومن النتائج التي تم التوصل لها أيضا أن كمية الاتصال بالعيون في المحادثة النموذجية تتراوح من ٢٥٪ إلى ١٠٠٪، اعتمادا شخصية المتحدث وثقافته. فعندما نتحدث نحن نحافظ على اتصال عيني بمعدل من ٤٠ إلى ٦٠٪ مع متوسط للاتصال بالعيون ٨٠٪ عندما نقوم بالاستماع. الاستثناء البارز من هذه القاعدة هو باليابان وبعض الثقافات الآسيوية والأمريكية الجنوبية، حيث أن الاتصال بالعين ينظر إليه كمظهر عدواني أو أنه يتم عن عدم الاحترام. ويميل الياباني إلى النظر بعيدا عن حنجرتك، وهو تصرف قد يسبب الإرباك للغربيين والأوروبيين العديمي الخبرة ثقافيا بهذا الأمر.

وقد جد «أرجيل» أنه عندما يحب الشخص (أ) الشخص (ب)، فسينظر إليه وقتا طويلا. وهذا يتسبب في اعتقاد الشخص (ب) أن الشخص (أ) يحبه، لذا فإن الشخص (ب) سوف يحب الشخص (أ) بالمقابل. وبنفس الطريقة، في معظم الثقافات، فإنه إن كنت ترغب ببناء حالة من الوثام والانسجام مع الشخص الآخر، فيجب أن تتلاقى نظراتك مع هذا الشخص لفترة تتراوح من ٦٠ إلى ٧٠٪ من وقت اللقاء. وهذا بدوره سيدفع الشخص الآخر بأن يحبك أيضا. إذن فليس من المستغرب، أنه نادرا ما نثق بالشخص الخجول العصبي الذي يتبادل النظر إلينا بأقل من ثلث الوقت. هذا هو السبب أيضا الذي يفسر أنه عند عقد المفاوضات، يجب عليك تجنب لبس النظارات السوداء أو الغامقة لأن هذا من شأنه إما أن يعطي شعورا إلى الطرف الآخر بأنك تطيل التحديق فيه أو أنك تحاول تجنبه.

«لقد تزوجها حبا في نظراتها ولكنها ليست نفس النظرات التي توجهها إليه

مؤخراً».

كما هو الحال مع معظم لغة الجسد وإشاراتهما ، فإن طول الوقت الذي يحدث فيه شخص في شخص آخر يمكن دائماً أن يتم تحديده من الناحية الثقافية بالتأكد أولاً من الاعتبارات والظروف الثقافية وذلك قبل استنتاج النتائج. فالقاعدة الأكثر أماناً متى قمت بالسفر إلى دول أخرى مثل اليابان أن تتبع نفس الوقت الذي يقضيه مضيفك في النظر إليك.

عندما يتقابل شخصان ويتواصل كل منهما بالنظر كل في عين الآخر للمرة الأولى ، فعادة ما يقوم الشخص الخاضع بالنظر بعيداً أولاً. وهذا يعني أن عدم النظر بعيداً يصبح أسلوباً واضحاً لتوصيل رسالة مضمونها التحدي أو إظهار عدم الموافقة على رأي أو وجهة نظر شخص ما. ولو كان هذا الشخص الآخر أعلى منك منزلة ، ، مثل أن يكون هذا الشخص رئيسك في العمل ، فيمكنك أن ترسل له رسالة توضح فيها أنك تختلف معه عن طريق احتفاظك بنظرتك إليه فقط لعدة ثواني أطول من الشكل المقبول والمتعارف عليه في العادة. لكنها لا تعد فكرة جيدة أن تستمر في عمل هذا بانتظام مع رئيسك إذا كنت تريد الاحتفاظ بوظيفتك.

### كيف يمكنك المحافظة على التواصل بالعين في منتجعا للعرأة؟

أرسلنا مجموعة من الناس الذين لا يوافقون على التعري ويكامل ملابسهم إلى منتجع للعرأة وصورنا إلى أين كانوا ينظرون عندما كان يتم تقديمهم إلى أناس جدد. كل الرجال من غير العرأة ذكروا بأنهم كان لديهم مشكلة في مقاومة رغبتهم بالنظر إلى الأجزاء السفلى للآخرين ، وعند إعادة اللقطات التي تم تصويرها لهم بالفيديو ، ظهر فعلاً وبوضوح أن هؤلاء الرجال كانوا ينظرون للنصف الأسفل من الآخرين معظم الوقت. أما النساء فقد قلن أنهن لم يواجهن هذه المشاكل ونادراً ما تم تصوير امرأة وهي تمعن التحديق عمداً نحو المناطق السفلى من أجساد الآخرين. هذا لأن الرجال مجهزون بشكل من أشكال الرؤية القنوية ، وهو الذي يجعلهم أفضل بكثير من النساء في الرؤية أمامهم بشكل مباشر وعلى مسافات طويلة لتحديد أماكن الأهداف.

أكثر الرجال يفتقرون لحد كبير إلى رؤية الأشياء القريبة والمحيط بهم عنه في حالة النساء ، ولهذا السبب نجد أن الرجال لديهم صعوبة في رؤية الأشياء القريبة منهم سواء كان ذلك في الثلجات أو الدواليب أو الأدراج.

وتمتد رؤية النساء للمحيط الخارجي على الأقل ب ٤٥ درجة لكل جانب ، وللأعلى والأسفل ، وهو ما يعني بأنها يمكن أن تبدو ناظرة إلى وجه شخص ما بينما ، في نفس الوقت ، تفتش عيناها في حاجياتها وأغراضه دون أن يلاحظ هذا الشخص هذا الأمر.



إن قدرة المرأة على الرؤية الأوسع لمحيطها يجعلها تبدو أنها تنظر في أحد الاتجاهات، بينما هي في الحقيقة تنظر في اتجاه آخر.

### كيف يمكن لفت انتباه الرجل؟

عندما تريد امرأة استرعاء انتباه رجل عبر المكان اللذان يجلسان فيه، فهي ستعمل على التقابل مع نظرتها، والإبقاء على النظر إليه لمدة تتراوح من اثنتين إلى ثلاثة ثواني، ثم تنظر بعيدا وللأسفل. هذه النظرة طويلة بما فيه الكفاية بالنسبة لها لإرسال رسالة لهذا الشخص بمدى اهتمامها به واحتمالية الخضوع له.

ومن خلال تجربة قامت بها الدكتورة (مونيك مور) (Monika Moore)، من جامعة ويبسترز Websters University، أظهرت بأن أكثر الرجال ليسوا مجهزين بشدة لقراءة النظرات الأولى التي تشير له بها المرأة لذا، فالمرأة تحتاج لتكرار نظراتها له ثلاث مرات في العادة قبل أن يلتقط الرجل العادي نظراتها ويفهمها، ولكنها تحتاج أن تكرر نظرتها هذه أربع مرات للرجال البطيئين جدا، وخمسة مرات أو أكثر للرجال ذوى المخ التخين. وفي النهاية، وعندما تسترعي انتباهه فهي في أغلب الأحيان ستستعمل شكلا من أشكال الحركة الصغيرة للحاجب، وحركة توسيع العين بشكل صغير وغير ملحوظ وهي الإشارة التي تخبره فيها أن تلك الإشارات هي له خصيصا.

وفي بعض الأحيان، قد يكون التخاطب اللفظي وجها لوجه مع الرجل، حيث تبادره المرأة بقولها (مرحبا، أنا معجبة بك) قد يكون أكثر فعالية كأسلوب للتعامل مع الرجال البطيئين في الفهم.

### معظم الكذابين ينظرون مباشرة في عينيك:

كما قلنا في وقت سابق، فالعديد من الناس ينظرون بعيدا عندما يكونوا يكذبون. ولقد أجرينا سلسلة من التجارب حيث تم الطلب من المشاركين بأن

يحكوا سلسلة من الأكاذيب للآخرين في مقابلات مسجلة. ولقد قمنا لاحقاً باستخدام تلك التسجيلات في حلقاتنا الدراسية والتي كانت تعنى بالاتصالات بين الناس، حيث كان قد تم الطلب من المشاهدين القيام بالحكم على من يعتقدونه كاذبا أو صادقا. والذي اكتشفناه كان على النقيض تماما من الاعتقاد الشائع فيما يخص الكذابين. فلقد قام مانسبته ٢٠٪ تقريبا من الكذابين بالإشاحة بوجهه بعيدا بشكل ثابت وهم يقومون بالكذب، ولقد تمكن المشاهدون من اكتشاف هذه الأكاذيب لفترة تمثل ٨٠٪ من وقت مشاهدتهم للتسجيلات، وكانت النساء من المشاهدين لديهن قدرة أفضل من الرجال على تصيد تلك الأكاذيب والتعرف عليها. وكان ٧٠٪ من الكذابين الآخرين قد حافظوا على اتصال قوى بعيونهم بضحاياهم من خلال النظر إليهم بشكل ثابت، دون أن يلتفتوا برؤوسهم، فقد افترض هؤلاء الكذابون بأنه هناك احتمالية قليلة لأن يتم ضبطهم يكذبون إذا هم عملوا عكس ما يتوقعه الناس.

وكان هؤلاء الكذابون على صواب. فقد هبطت معدلات تعرف المشاهدين على الكذب بنسبة ٢٥٪، وقد أحرز الرجال نجاحا بنسبة ١٥٪ وحققت النساء ٢٥٪. وتتميز النساء بأن لهن عقول أكثر بديهية من الرجال، فقد كن أفضل من الرجال في اكتشاف التغييرات في الصوت لمن قاموا بالكذب، وكذلك كن لديهن قدرة على ملاحظة توسع حدقة العين للكاذبين، بالإضافة إلى تعرفهن على الأشكال الأخرى الدالة على الكذب. وهذا يظهر بأن النظرة لوحدها لا يمكن الاعتماد عليها لوحدها كإشارة على الكذب، وأتينا نحتاج لملاحظة الإشارات الأخرى أيضا. وعندما تقابل نظراتك مع نظرات شخص آخر لأكثر من ثلثي الوقت، فهو يمكن أن يعني أحد شيئين:

أولا: أنه يجدهم مثيرا للاهتمام أو جذابا، وفي هذه الحالة ستتوسع حدقات عينيه أيضا.

ثانيا: قد يكون شاعرا بالعداء نحوك، ويمكن أن تكون تلك نظرة تحدي، وفي هذه الحالة فسوف تنقلص حدقة العين. وكما ذكرنا، فالنساء جيدات في حل رموز إشارات حدقة العين ويمكنهن التمييز بين نظرات الاهتمام من نظرات العداء، أما الرجال فهم أسوأ كثيرا في القيام بذلك. وهذا هو السبب في كون الرجل العادي غير قادر على تحديد ما إذا كانت امرأة ما على وشك أن تعطيه قبلة، أو صفعه على الوجه.

### كيف يمكنك تجنب أن يتم الهجوم عليك أو استغلالك

إن أكثر الحيوانات من فصائل الرئيسيات تحولّ بصرها بعيدا لإظهار الاستسلام. فإذا أظهر قرد حركات عدوانية، أو كان على وشك أن يقوم

بالمهاجمة ، فهو يقوم بتركيز عينيه على ضحيته. وبالتالي ، ومن أجل أن تتفادى الضحية أن تتم مهاجمتها ، تقوم بالنظر بعيدا. وتحاول أن تجعل نفسها تبدو أصغر في الحجم. وتشير الدلائل العلمية بأن سلوك الاستسلام يبدو أنه مترسخ بشدة في عقول القردة وذلك من أجل أن تبقى على قيد الحياة.

فعندما نكون في موضع هجوم ، نجعل أنفسنا تبدو أصغر بدفع أكتافنا ، وسحب أذرعنا لتقرب من أجسامنا ، ونضغط على ركبنا سوية ، ونفلق كواحلنا تحت كرسي ، وننزل بذقوننا إلى منطقة الصدر لحماية الحنجرة ونحول بصرنا من فرط الخوف والنظر بعيدا. وكل هذه الحركات التي نقوم بها من شأنها تشييط مفتاح الإغلاق (مثل الأجهزة الكهربائية) في دماغ المعتدي ، ويمكن أن يتم بذلك تقادي الهجوم.

«إن جعل نفسك تبدو أصغر في الحجم يطفى مفتاح العدوان في دماغ المعتدي».

وهذه الوضعية تكون مثالية إذا كنت تتعرض للتوبيخ من قبل رئيسك بالعمل مثلا عندما تكون تستحق التوبيخ في الحقيقة ، لكن تلك الوضعية ستكون ضارة لك وغير مناسبة في حال تعرضك لهجوم عشوائي بالطريق. بمعنى أنه لو كنت تحاول تجاوز مجموعة من الأفراد بالشارع والذين كنت تظن باحتمال كونهم من اللصوص ، فإن الوضعية التي ذكرناها هنا يمكن أن تساهم في تحريض هؤلاء الأفراد على الهجوم عليك. أما إذا كنت تمشي منتصب القامة وتقوم بحركات واسعة ، مثل أن تارجح أذرعك وأرجلك يخطى واسعة وترك صدرك مفتوحا ، فأنت بذلك تسلط الضوء على أنك قادر على الدفاع عن نفسك إذا استدعت الضرورة ، وبذلك سيكون هناك احتمالية أقل بأن تتم مهاجمتك.

### اللمحة الجانبية

تستخدم اللمحة الجانبية لتوصيل رسالة مفادها الاهتمام أو الحيرة أو العداوة. فعندما يصاحبها حواجب مرفوعة قليلا أو ابتسامة ، فعى تعني الاهتمام ، وتستعمل كثيرا كإشارة للغزل ، في الغالب من قبل النساء. وإذا صاحبها تجمع من الإشارات مثل الحواجب المقلوبة ، أو تجعد الحواجب ، أو زوايا الفم مقلوبة لأسفل ، فهي تشير إلى موقف متأزم أو عدائي أو مريب.

### تحريك الرموش المتلاحق ( البربشة بالعين ):

إن الوضع الطبيعي لمعدل تحريك الرموش هو من 6 الى 8 حركات بالدقيقة وتبقى العيون مغلقة فقط لحوالي عشر الثانية. والناس عندما يكونون تحت ضغط ، على سبيل المثال عندما يكذبون ، فمن المحتمل أن يزيدوا من معدل حركة الرموش أو ( البربشة ) بشكل كبير جدا.

إن قيام شخص بالتحريك المتلاحق لرموشه يعد محاولة لاشعورية في دماغ هذا

الشخص لمنحك من رؤيته لأنه أصبحوا ضجرين أو غير مهتمين أو يشعروا بأنهم أرفع وأرقى منك. وهو كما لو كانت عقولهم لم تعد تستطيع تحمل التعامل معك ، لذا فهم يعمدون إلى إغلاق عيونهم لمدة اثنتين إلى ثلاث ثواني أو أطول لمسحك من بصرهم ، وتبقي العينان مغلقتان حيث أن الشخص يحاول في تلك الأثناء أن يمسحك بشكل مؤقت من ذهنه.



شيء ما يتسبب في انفلاقك

كما أن النوع الرفيع المقام من الناس قد يميل برأسه أيضا للخلف ، ويقوم بتوجيه « نظرة طويلة إليك، وهي المعروفة باسم (النظر من أسفل الأنف)؛ ويقوم بذلك أيضا أي شخص يشعر بأن أهميته لم تتم ملاحظتها. وهذا النوع من النظرات هو من الإشارات التي تتواجد في صميم الثقافة الغربية بشكل رئيسي وهي اختصاص الشعب الإنجليزي الذي يشعر بأنه من الطبقة الراقية. وإذا رأيت هذا يحدث لك أثناء محادثة ما ، فهو إشارة أنك لا تبلى بلاء حسنا ، وأنه يتطلب منك اتخاذ مسار جديد. وإذا كنت تعتقد أن الشخص متفطرس حقًا ، فحاول مايلي: عندما يفلق هذا الشخص المتفطرس عيونه للمرة الثالثة أو الرابعة ، قم بسرعة بالخطو خطوة إلى اليسار أو اليمين. وعندما يرفع الشخص المتفطرس جفونه ثانية ، فستتابه حالة من التوهم بأنك اختفيت وتجسدت في مكان آخر وهذا يمكن أن يهزّه ويثير أعصابه حقًا. وأيضًا ، فلو بدأ الشخص بإصدار صوت كالشخير ، فيمكنك أن تفترض بأن تواصلك مع هذا الشخص قد فشل تماما.

### الحركة الجانبية السريعة للعين

عندما يقوم شخص بتحريك عينيه من جهة لأخرى ، فيمكن أن نظن أن هذا الشخص يقوم بتفحص النشاط في الغرفة ولكن الحقيقة أن هذا الوضع يدلل أن الدماغ يبحث عن طرق للهزب (تماما كما يحدث في القرود العليا والقرود عموما)،

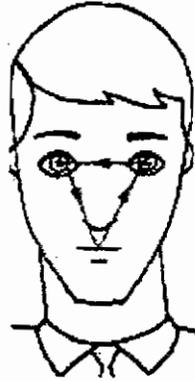
وهو يكشف عن عدم شعور هذا الشخص بالأمان حول ما يحدث. عندما تجتمع مع شخص ممل حقا، فإنك تكون مدفوعا بشكل طبيعي بأن تنظر بعيدا محاولا لإيجاد وسيلة للهروب من هذا الشخص. لكن ولأن معظمنا يدرك بأن النظر بعيدا يظهر نقص الاهتمام في الشخص الآخر ويشير إلى رغبتنا في الهروب منه، لذلك فإننا بدلا من ذلك نقوم بالنظر أكثر لهذا الشخص الممل ونرسم ابتسامة زائفة لاصطناع الاهتمام به. وهذا السلوك يوازي ما يقوم به الكذابون متى زادوا من اتصالهم بنا بعيونهم حتى يبدو مقنعين لنا.

### جغرافية الوجه

إن المنطقة الجغرافية الخاصة بوجه وجسم شخص ما تنظر إليه يمكن أن يؤثر أيضا على نتائج لقاءك به وجها لوجه بشكل مثير. وعندما تنتهي من قراءة القسم القادم من كتابنا هذا، قم بتجربة التقنيات والأساليب التي ناقشناها بأسرع ما يمكن — وبدون أن تخطر أي شخص كان بأنك ستقوم بذلك — وعننا سوف ترى مدى التأثير القوي لهذه النوعية من المهارات. وسوف يستغرق منك الأمر حوالي أسبوع من التدريب على هذه التقنيات قبل أن تصبح جزءا طبيعيا من مهارات اتصالك. وهناك ثلاثة أنواع أساسية من النظرات: النظرة الاجتماعية، النظرة الحميمية، ونظرة التسلط.

#### ١. النظرات الاجتماعية

تكشف التجارب إلى أن النظر أثناء اللقاءات الاجتماعية، تنظر عيون من يقوم بالتحديق في منطقة مثلثة الشكل على وجه الشخص الآخر وهي تقع بين العيون والفم ولمدة ٩٠٪ تقريبا من وقت النظرة.



منطقة التحديق الإجتماعي

وهذه هي المنطقة من الوجه التي ننظر إليها في البيئة والظروف العادية الخالية

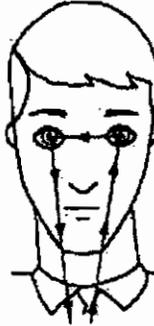
من التهديد. والشخص الآخر سيتصّورك كشخص غير عدواني.

## ٢. النظرة الحميمية

عندما يقترب الناس من بعضهم البعض من على بعد ، فهم ينظرون بسرعة بين وجه الشخص الآخر والجزء السفلي من الجسم لتحديد جنس الشخص أولاً ، وبعد ذلك ومن خلال النظرة الثانية يقومون بتقرير مستوى اهتمامهم بهذا الشخص. وهذه النظرة تكون تجاه العيون وتحت الذقن و الأجزاء السفلى من جسم الشخص. ويمكن القول بأنه في اللقاءات القريبة ، يتم النظر إلى المنطقة المثلية بين العيون والصدر ، أما النظر من على مسافة بعيدة ، فهو يكون مركزاً على العيون إلى الفخذ أو أسفله.

ويستعمل الرجال والنساء هذه النظرة لإظهار الاهتمام ببعضهم البعض وأولئك الذين يكونون متجاوبين مع النظرة سوف يردون على تلك النظرات بالمثل. وفي العادة فإننا نقوم بتوجيه لمحتين سريعتين وبعد ذلك نقوم بالنظر إلى الوجوه ، وعلى الرغم من أكثر الناس ينكرون بقوة حدوث هذا الأمر ، إلا أن الدراسات التي استخدم فيها آلات التصوير المخفية تكشف عكس ذلك ، بما في ذلك الراهبات.

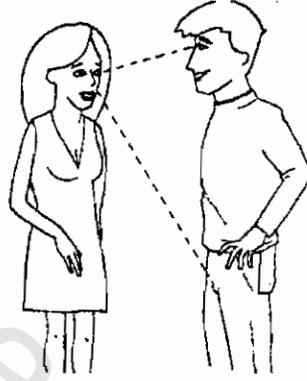
وكما قلنا في وقت سابق ، فإن قدرة المرأة الأوسع على رؤية المحيط الخارجي ، يسمح لها بتفحص جسم الرجل من رأسه إلى أخمص قدميه بدون أن يتم ضبطها تفعل ذلك. أما رؤية الرجال القنوية ( على شكل قناه ) فهي من شأنها أن تجعل الرجل يحرك نظرتة إلى فوق وأسفل جسم المرأة على نحو واضح جدا للجميع. وهذا هو نفس السبب أيضا باتهام الرجال بالنظر إلى أجساد النساء بشكل ثابت عندما يكونون على مقربة منهن ، و بالرغم من أنه نادرا ما يتم اتهام النساء بفعل نفس هذا الشيء من تفحص أجسام الرجال عن قرب ، إلا أن الأبحاث تظهر أن النساء يقمن بهذا الأمر بشكل أكبر من الرجال بشكل غير ملاحظ. إذا فالأمر ليس أن الرجال أكثر تحديقا من النساء - بل إن الأمر لا يعدو أن الرجال يتم ضبطهم دوماً يحدقون بالنساء بسبب نوعية نظراتهم الموجهة على شكل قنوي.



نطاق النظرة الحميمية

## كيف يمكن قراءة أفكار الآخرين من خلال إشاراتهم

ولعل النظر إلى الأسفل نحو الأرض أثناء محادثة يخدم أغراض مختلفة للرجال والنساء. فبالنسبة للرجل، فإن هذا يعطيه الفرصة بتفحص المرأة بنظرة سريعة. أما بالنسبة للمرأة، فهذا يكون له غرض مزدوج، فبالإضافة إلى أن توجيه نظرها للأسفل يسمح لها بتفحص الرجل، إلا أنها وفي نفس الوقت تستغل ذلك في إرسال إشارة خضوع للرجل وذلك بالنظر بعيدا وإلى الأسفل.



إن قدرة المرأة على الرؤية الواسعة لمحيطها الخارجى يعنى أنها لن يتم ضبطها عندما تقوم بتفحص الآخرين، أما الرؤية القنوية الموجهة للرجال فهي تؤدي دوما لضبطهم يحدقون بالنساء.

«ماذا يواجه الرجال صعوبه فى التواصل بالعيون؟ النهود ليس لها عيون».

### ٣. نظرة التسلط

تخيل أن شخصا عنده عين ثالثة في وسط جبهته، ثم قم بالنظر في تلك المنطقة المثلثية بين العيون (الثلاثة) الافتراضية للشخص. إن تأثير هذه النظرة على الشخص الآخر يجب أن يواجه لكى يتم تصديقه.



نظرة التسلط

إن هذا الوضع يغيّر الجوّ ويجعله غاية في الجدية ، ، وذلك بسبب أنك ستكون مضطرا لإبقاء نظرتك موجهة نحو هذه المنطقة بالذات، وستقوم بالتركيز عليها بقوة دون غيرها.

وبما أن نظرتك لن تسقط تحت مستوى عين ذوى العيون الثلاثة، فإن من شأن ذلك تسليط الضغط عليه. لذلك، فلا يجب عليك أبدا أن تستعمل هذا النوع من النظرات في اللقاءات الودّية أو الرومانسية، لأن ذلك من شأنه زيادة الضغوط على من تقوم بالنظر إليه بهذه الطريقة. لكن هذا النوع من النظرات يفلح مع الشخص الذي تريد إخافته أو مع الشخص الذي وبكل بساطة يتكلم كثيرا ولا يريد أن يصمت.

### تهديق القوة

إذا كان لديك عينان رقيقتان و لطيفتان ، فعليك أن تجرب ممارسة التهديق القوى لإعطاء نفسك سلطة أكثر. فعندما تكون موضع هجوم من شخص ما ، حاول ألا ترمش بينما تواصل على المحافظة على اتصالك العيني ( بالعيون) . وعندما تنظر إلى المهاجم ، قم بتضييق جفونك وركز مباشرة على الشخص الذى يهاجمك. وهذا هو ماتقوم به معظم الحيوانات الرئيسية قبل أن تضرب فريستها مباشرة. فعندما تنظر تتنقل بنظرك من شخص إلى آخر بدون أن ترمش ، فإن لهذا تأثيراً غير مثير لأعصاب أي شخص يراك وأنت تقوم بذلك.



لا تعبت مع « ترمناطور Terminator »

ولكى تقوم بذلك، حرّك مقلتي عينك أولاً ، وبعد ذلك دع رأسك يتبع تلك الحركات، لكن يجب أن تبقى أكتافك ثابتة. إن تلك النوعية من التحديق كانت مستخدمة من قبل الممثل (أرنولد شوارزنييجر Arnold Schwarzenegger) كما في فيلم (ترمناتور) ، وكانت نظراته من شأنها أن توقع الرعب في قلوب المجرمين ذات أنفسهم. ولكن من الأفضل لك ، أن تكون لديك سياسة بالتعامل فقط مع الناس للطفاء ، لذا فأنت لن تحتاج لأن تسلط عليهم نظراتك النارية.



### قصة سياسي:

عندما ينظر شخص ما حوله من جهة لأخرى أو يرفض أن ينظر إلى عيوننا عندما يتكلم، فإن ثقتنا في مصداقيته تقل بشكل كبير، حتى لو كان هذا الشخص يقوم بذلك بسبب الخجل.

وكان لدينا عميل من عملائنا والذي كان من السياسيين ، ولقد كان يشعر بالرهبة تجاه المقابلات التلفزيونية نظرا لكونه من المبتدئين في هذا الشأن، وكان يتنقل بعيونه بشكل ثابت بين المراسلين وآلات التصوير أثناء إجراء المقابلة معه. وكان لهذا تأثير يجعله يبدو نظراته تبدو ماكرة نظرا لحركة عينيه المتكررة ، وكلما ظهر على الشاشة كلما نقصت شعبيته. وبتدريبه ببساطة على النظر إلى المراسل لوحده، وأن يتجنب النظر إلى آلات التصوير، زادت مصداقيته. ولقد قمنا بتدريب سياسي آخر على توجيه إجاباته ناظرا بشكل رئيسي إلى عدسة آلة التصوير التلفزيونية عندما كان يشارك في نقاش سياسي متلفز. فبينما كان تصرفه هذا يتجاهل ١٥٠ فرد من الجمهور من ضيوف الاستوديو المتواجدين، إلا أن ذلك أعجب الملايين من مشاهدي التلفزيون، الذين شعروا كما لو كان ذلك السياسي يتحدث إليهم مباشرة.

### انظري عميقا في عيني، يا طفلي:

قمنا بإجراء تجربة باستخدام وكالة للزواج لصالح أحد البرامج التلفزيونية. وقيل لعدد تم اختياره من الرجال بأن السيدات اللاتي تم اختيارهن لكل واحد منهم يتناسبون بشكل رائع معهم، وأنهم يجب أن يجهزوا أنفسهم لقضاء وقت مرح وناجح مع تلك السيدات. وأوضحنا لكل رجل بأن السيدة التي سوف يقابلها تعاني من جرح في إحدى عينيها عندما كانت طفلة صغيرة، وبأنها تشعر بحساسية شديدة تجاه هذا الأمر بسبب أن عينيها بطيئة بعض الشيء. كما قلنا لكل واحد من هؤلاء الرجال بأننا غير متأكدين من أن تلك العين المصابة هي العين اليمينية أم اليسارية، ولكننا نصحنا الشخص بالنظر إلى المرأة بشكل مباشر وسيكون قادرا على تحديد تلك العين.

كما تم إخبار كل امرأة أيضا بنفس القصة عن الرجل الذي ستقابله ، وتم توجيهها بالنظر مباشرة لعيون الرجل من أجل أن تتعرف على العين البطيئة. وعندما تمت المقابلات ، أمضى الجميع الوقت وهم يحدقون في عيون بعضهم البعض يفنّشون دون جدوى عن العين التي تعاني من (المشكلة) . وكانت النتيجة أن كل رجل وامرأة تقابلا أبلغا عن مستويات عالية من الألفة والرومانسية بينهم والشخص الآخر ، وقللوا : إنهم يودون الاجتماع سويا مرة ثانية بالشخص الآخر ، وذلك بنسبة ٢٠٠ % أعلى من معدل اللقاء الثاني الذي يتم طلبه في العادة في تلك الوكالة.

«إن التحديق المستمر يمكن أن يخلق ميثاع حميمة».

و يمكننا أيضا أن نتسبب في انفصال كل رجل وامرأة يتواعدا من خلال الوكالة ، وذلك عن طريق إخبار كل منهم بأن شريكه المحتمل لديه مشكلة سمعية وبأنه يحتاج أن يتم التحدث معه بصوت بنسبة ١٠ % أعلى من صوت محدثهم حتى يسمع ذلك وهذا سيؤدى إلى أن كل زوج سيتكلم بصوت أعلى وأعلى ، ولن تمر الأمسية إلا وستجد أن كل منهم يصرخ في الآخر.

### أول ٢٠ ثانية من مقابلة شخصية

يتم تدريب العديد من الناس على أنه لو كنت في مجال المبيعات أو طرفا في مقابلة شخصية الهدف منها حصولك على وظيفة ، فيجب عليك أن تبقى على اتصال قوي بعيونك مع الشخص الآخر ، وأن تظل ناظرا إليه حتى تقوم بالجلوس. وهذا يخلق المشاكل لكل من الشخص الذي يجري المقابلة والشخص الآخر الذي تتم المقابلة معه ، لأنه وضع مخالف لطريقة إدارة الأمور عندما تتم مقابلة لشخص جديد. فأى رجل يريد أن يتفحص شعر المرأة ، وسيقانها ، وشكل جسمها وتمثيلها العام. فإذا أبتت تلك المرأة على اتصالها العيني بمن يجري لها المقابلة ، فإن هذا من شأنه أن يضع حدودا لهذه العملية التفحصية ، لذا فهو يترك له المجال لاحقا محاولا استراق النظرات أثناء المقابلة بدون أن يضبط وهو يقوم بذلك ، ولذا يصبح انتباهه منصرفا عن أداءه لعمله الحقيقي أثناء إجراء تلك المقابلة. وبعض النساء يصبن بخيبة أمل ، كون لا يزال هناك رجال يتصرفون على هذا النحو ، في عالم الأعمال الذي يفترض المساواة بين الرجل والمرأة ، لكن آلات التصوير المخفية تظهر هذا الأمر كحقيقة في عالم الأعمال شئنا أم أبينا.

«سواء أردنا أم لم نرد ، كل شخص يسترق النظر إلى مؤخرة المرأة عندما تهم بترك الغرفة ، حتى إذا كان مظهرها من الأمام غير جميلا».



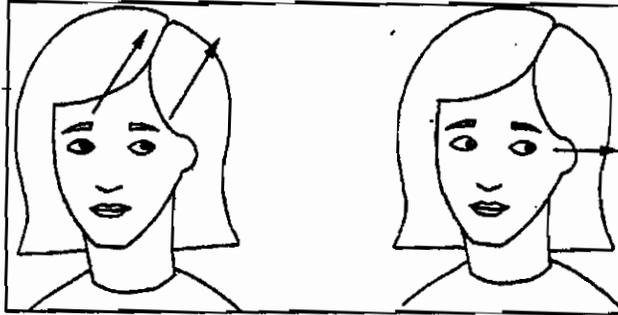
وتكشف آلات تصوير الفيديو أيضا بأن النساء التي يجرين المقابلات يمررن بنفس عملية التقييم مع كل المتقدمين للمقابلات سواء من الذكور أو الإناث، لكن رؤية النساء الخارجية الأوسع تعني بأنهم نادرا ما يتم ضبطهم يقومون بذلك. كما أن النساء أيضا أكثر انتقادا من الرجال للنساء اللاتي لا يعجبهن مظهرهن. وتظر النساء إلى طول شعر المرشحين للعمل من الذكور وتصميم وتسييق ملابسهم ، والطويات في بنطلوناتهم، ولعان أحذيتهم. كما أن أكثر الرجال المتقدمين إلى مقابلات تديرها امرأة يجهلون بأن النساء ينظرن إلى حالة مؤخرة حذاء الرجل عندما يهيم بالخروج من الغرفة .

### نتيجة:

عندما تذهب لإجراء مقابلة، قم بمصافحة من يجرى لك المقابلة وأمهله من تيتين إلى ٢ ثوان من الوقت دون أية مقاطعة منك لإفساح المجال أمامه من القيام بعملية تفحصك. ويمكنك في هذه الأثناء بالنظر لأسفل لفتح حقبتك أو حافظتك، أو لترتيب أي أوراق قد تحتاجها أثناء المقابلة، كما يمكنك أن تستدير لتعليق معطفك، أو لتحريك كرسيك في وضع أقرب، وبعد ذلك قم بالنظر إلى أعلى. فعند تصوير المقابلات التي كانت تهدف لاختيار أشخاص متخصصين في المبيعات، لم نجد أن الشخص الذي يجرى المقابلات يشعر باستحسان تجاه رجال المبيعات الذين يستعملون هذه الإستراتيجية وحسب، بل إنه سيسجل لك نقاطا أفضل عن توقعاته عن نتائج مبيعاتك.

### ماهي القناة التي تفضلها:

إن حركات عيون الشخص يمكنها أن تكشف عما يدور في خلدك، فحركة العين يمكنها أن تخبرك ما إذا كان الشخص يتذكر شيئا رآه في وقت سابق، أم أنه يتذكر شيئا قام بسماعه، أو يتذكر رائحة كان يشمها، أو مذاقا أو ملمسا. هذه التقنية قام بتطويرها جمعية علماء النفس الأمريكية والمعروفة باسم (جريتندر وباندلر) Grinder and Bandler وهي تقنية تعرف باسم (البرمجة اللغوية العصبية Neurolinguistic Programming، واختصارها إن إل بي (NLP)). ولشرح هذه التقنية بعبارات بسيطة، فإذا كان الشخص يتذكر شيئا ما كان قد رآه، فستتحرك عينيه صعودا. وإذا قام بتذكر شيئا سمعه، فهو ينظر للجانب ويميل برأسه كما لو كان يقوم بالاستماع. وإذا تذكر شعورا أو عاطفة، فسوف ينظر إلى الأسفل وإلى اليمين. وعندما يتحدث شخص مع نفسه ذهنيا، فهو ينظر إلى الأسفل وإلى اليسار.



تذكر صورة

تذكر صوت



تذكر مشاعر

التحدث مع النفس

إن الصعوبة تتمثل في أنّ حركات العين هذه يمكنها أن تحدث في جزء من الثانية ، وقد تأتي ضمن مجموعة من الحركات مما يجعلها أصعب في القراءة «بشكل مباشر». ولو قمت بإعادة عرض لشريط فيديو، فإن هذا يسمح لك برؤية التناقضات بين ما يقوله الشخص وحقيقه ما يعتقد فيه.

٣٥٪ من الناس يفضل قناة المعلومات البصرية وسوف يستخدم عبارات مثل « إنى أرى ما تعنيه ، « هل يمكنك أن تنظر في ذلك ؟ » ، « ذلك واضح جدا » أو « هل يمكن أن تريني هذا ؟ » وستحاول أن تسترعى انتباههم بعرض بعض الصور والمخططات عليهم، وتساءلهم ما إذا كانوا « قد فهموا الصورة ».

ومن ناحية أخرى سنجد أن ٢٥٪ من الناس يفضل القناة السمعية ويستعمل كلمات للدلالة على الصوتيات المختلفة مثل « إن هذا يبدو ناقوسا » (بمعنى تأثير هذا الأمر عليه بشكل معين)، أو أن يقول «إنى أسمعك » (بمعنى أنه يتابعك)، أو «إن هذا لا يبدو صحيحا » «That doesn't sound right» ويشير البعض بأنهم يريدون أن يكونوا (متناغمين) معك.

أما ال ٤٠٪ الآخرون فهم يفضلون قناة الشاعر وسيقولون كلمات مثل ( دعنا

نركل تلك الفكرة حولنا)، أو قول ( إن إدارتنا تحتاج إلى حقنة في الذراع )، أو قول ( أنا لا أستطيع إدراك تماما ما تقوله ). فهذا النوع من الناس يحب أن يقوم باختبار الأمور بنفسه، وأن يكونوا مشاركين في عملية توضيح الأمور لكي يكونوا قادرين على (إدراك الفكرة).

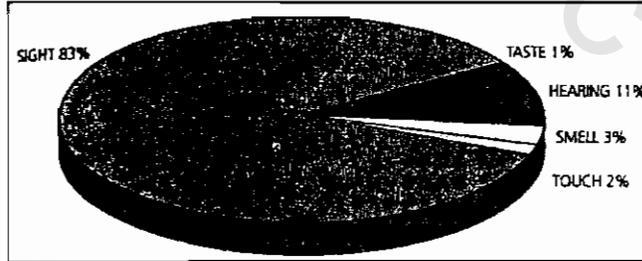
وتعد (البرمجة اللغوية العصبية) اكتشافا رائعا و أداة قوية للاتصالات والتي يجب أن تتم مناقشتها كموضوع منفصل. ونقترح عليك أن تستمر بقراءة هذا الموضوع من خلال جمعية جريندر وياندلر المذكور في قسم المراجع في نهاية هذا الكتاب

### كيف تحافظ على التواصل بالعين مع الجمهور

ونحن كمتخصصين في فنون التحدث في المؤتمرات، فقد طورنا أسلوبا لإبقاء الجمهور منتبها ، وإتاحة الفرصة لهم لكي يشعروا بأنهم مشاركون فاعليون في المؤتمر. ففي المجموعات من الحضور التي تكون بحدود ٥٠ شخص ، هناك إمكانية للتقابل مع نظرة كل فرد منهم. أما في المجموعات الأكبر فنحن نقوم بالوقوف عادة أبعد قليلا للوراء، لأن هذا الوضع يتطلب طريقة مختلفة. فنحن نقوم بتحديد نقاط تخيلية أو شخص معين في كل زاوية من مكان تواجد المجموعة ، وتحديد شخص واحد في المركز، وعندما تقف على مسافة ١٠ ياردات (١٠ م تقريبا) من الصف الأمامي للحضور، فسيشعر عددا يتراوح من ٢٠ إلى ٥٠ شخص بأنك تنظر إليهم بشكل فردي عندما تتحدث، وهذا من شأنه أن يخلق رابطة عميقة ولصيقة مع أغلب جمهورك.

### كيف تقدم المعلومات البصرية

عندما تقوم بعرض تقديمي بصري بالاستعانة بالكتب، والمخططات، والرسوم البيانية أو جهاز الحاسوب النقال ، فمن المهم أن تعرف كيف تسيطر على الاتجاه الذي ينظر إليه الشخص الآخر. فتظهر الأبحاث بأنه عند انتقال المعلومات إلى المخ في العروض التقديمية البصرية، فإن ٨٢ ٪ من تلك المعلومات ينتقل عن طريق العيون، و ١١ ٪ منها عن طريق الأذان، و ٦ ٪ من خلال الوسائل الحسية الأخرى.



مفردات الرسم ( Taste = المذاق /Hearing=السمع/Smell=الشم / Touch =اللمس/Sight=الرؤية)

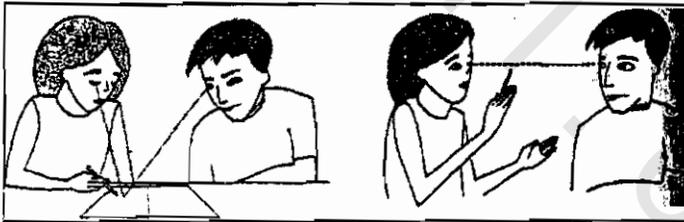
تأثير المعلومات المنقولة من خلال الحواس إلى المخ من خلال العرض التقديمي البصري

وأظهرت دراسة وارتنون Wharton study في الولايات المتحدة أن معدل الاحتفاظ بالمعلومات المقدمة للجمهور واسترجاعها من خلال العروض الشفوية كان فقط ١٠٪. وهذا يعني بأن العروض الشفوية تتطلب تكرار النقاط الرئيسية لعدة مرات من أجل تكون فعالة، مقارنة بمعدل احتفاظ بالمعلومات المقدمة للجمهور واسترجاعها من خلال العروض التي تمزج بين الوسائل الشفوية (اللفظية) والبصرية بنسبة ٥٠٪. وهذا يعني بأنك ستحقق 400 a % زيادة في كفاءة توصيل وإعادة تذكر المعلومات من قبل الجمهور من خلال استعمالك للوسائل البصرية. كما وجدت الدراسة أيضا أن استخدام الوسائل البصرية يقلص وقت اجتماع العمل المتوسط من ٢٥.٧ دقيقة إلى ١٨.٦ دقيقة - وهو ما يعني 28 a % توفير في الوقت .



### رفع الطاقة

للسيطرة على توجه الشخص بالنظر لمكان معين، قم باستخدام قلم للإشارة إلى شروحاتك، وفي نفس الوقت، استخدم الكلمات لتعبر عما يراه الجمهور. وبعد ذلك، قم برفع نفس القلم الذي استخدمته في عملية الشرح واحمله بحيث يقع بين عيونهم وعبونك. إن هذا له تأثير مغناطيسي على الشخص من شأنه أن يجعله الآن يرفع رأسه لكي ينظر إليك ويرى ويسمع ما تقول، كما أن ذلك يحقق للشخص أقصى استيعاب لرسالتك. ويجب عليك أن تبقى راحة يدك الأخرى مفتوحة عندما تتكلم مع هذا الشخص.



رفع الطاقة - باستخدام قلم للتحكم في الاتجاهات التي يقوم الشخص الآخر بالنظر إليها خلال قيامك بشرح أفكارك من خلال عرض تقديمي.

وقد وجدنا أيضا أن النساء يحافظن على اتصال مباشر بعيونهن أكثر من الرجال أثناء العروض التقديمية والاجتماعات، خصوصا عندما لا يقمن بالتحدث مع الآخرين. ولكن عندما تتحدث النساء، فهن يقمن بتحوّل بصرهن بشكل أكبر مما يفعل الرجال.

ويحدِّق الرجال في النساء أكثر من تحديق النساء بالرجال ، كما أن الرجال يحافظون على اتصال عيني أقل عندما يستمعون إلى رجال آخرين ، ويزيدون من الاتصال يعيونهم عندما يستمعون إلى النساء.



### ملخص:

المكان الذي توجه له نظراتك له تأثير قوي على نتيجة لقاءاتك التي تتم وجها لوجه مع الآخرين. فإذا كنت مديرا سيويج مرؤوسيه عندما يخطئون، أو كنت والدا يويج طفله، فالسؤال هنا هو أي النظرات سوف تستخدم في هذه الحالات؟ فإذا استخدمت أسلوب التحديق الاجتماعي، فسيتم تفرغ كلماتك من مضمونها، بغض النظر عن قيامك برفع نبرة صوتك أو لهجة التهديد التي ستستخدمها حينها. فالتحديق الاجتماعي من شأنه إضعاف كلماتك لكن التحديق المتسلط يمكنه أن يخيفهم أو أن يسبب لهم الحرج. التحديق القوي أيضا ، يمكن أن يكون له تأثير قوي على الآخرين ويوصل رسالة مفادها أنك تهتم بعملك.

والذي يصفه الرجال بأنه نظرة تتم عن (دعوة) والتي تستعملها النساء عن طريق النظرات الجانبية التي تقوم بها، وحدقات عيونها المتوسعة والنظرة الحميمية. وإذا أرادت المرأة أن تلعب بدور المرأة (الصعبة المنال)، فهي تحتاج أن تتجنب استعمال النظرة الحميمية وتستعمل النظرة الاجتماعية بدلا من ذلك. ومع ذلك فأكثر الرجال لا يلتقطون ماتوحى إليه نظرات النساء على أية حال. ولو تم استخدام النظرة القوية أثناء المغازلة بين رجل وامرأة، فإن هذا يعطي انطبعا أن كلاهما إما بارد أو غير ودود. وعندما تستعمل النظرة الحميمية مع شريكك المحتمل، على أية حال، فإن من شأن ذلك فضح لعبتكم. ولا شك أن النساء خبيرات في إرسال واستلام هذه النوعية من النظرات لكن، لسوء الحظ، أكثر الرجال ليسوا كذلك. وعندما يستعمل الرجال النظرة الحميمية نحو النساء، تكون نظراتهم واضحة وضوحا تاما، ولكن عادة ما يكون الرجال غافلين عن تلك النظرات الحميمية من قبل المرأة، مما يسبب الكثير من الإحباط لمن يقمن من النساء بتوجيه هذه النوعية من النظرات.

