

هذا لا يعنى أن السلوك الطبيعي فى معظم مساحات الحياة أصبح من أى محاولة لإجبار نفسك على سلوك اللون الاجتماعى المحيط بك، أو للتصرف كما لو كنت من طبقة غريبة عن شخصيتك.

انبساطيون قلائل يرون أنه من المفيد دائماً أن يشبوا على أطراف أصابعهم حديثاً، ويخلقوا ما أمكنهم سلوكاً، على الرغم من أن المبالغة فى التمثيل تصل بالأداء إلى ما يطلق عليه "حرق الدور" وهؤلاء أقل سعادة، بما يسمعون من تعليقات الجمهور بعد الحفل.

لا مفر من التسامح لمن يدخل لأول مرة مجتمعاً يختلف عن مجتمعه ويريد التكيف مع أهله. لا جدال أن التأقلم صعب، لكنه فى النهاية يؤدى إلى الشعور بالأمان الاجتماعى، وإلى الراحة والاستقرار، على أن الأمر يجب أن يتم تدريجياً، وبلا غلو. وإلا فإن العضو البارز فى المجتمع، الذى يحاول أن يظهر كواحد من أبناء المصنع، يبدو فى نفس صورة العامل البسيط جداً، الذى يجد نفسه فجأة، على مائدة غداء مع رئيس الجمهورية... ومما يذكر فى هذا المجال، أن الرئيس الفرنسى الأسبق "جيسكار ديستان" بذل مجهوداً جباراً لكى يبدو فى نظر الشعب ديمقراطياً، وتحقق أخيراً أن دعوة نفسه على الغداء مع أسرة فرنسية عادية، عرضته لسخرية الرأى العام، فترجع عن التجربة. يبقى فى النهاية سؤال عما إذا كان من الضرورى، أو المرغوب فيه، - تحت أى ظروف - أن يتقمص المرء شخصية غير شخصيته الحقيقية... حينئذ لا يمكن استبعاد خطر انفضاح اللعبة فجأة، فيتحقق الفشل. لذا فإن توخى الصدق والأمانة فى العلاقات مع الناس، يقضى بعدم انتحال الشخصية.



قراءة لغة الإشارات



الإشارات أقدم اللغات

ما أكثر ما تؤدى من إشارات، متنوعة الأشكال والدلالات!! ولا غرابة فى ذلك، فالإشارات التى تؤديها بأجسامنا، وأعضائنا، هى أول لغة عرفها الإنسان، وعبر بها عن مكنون نفسه. وقد يمزجها بعدة أصوات غريزية: كالرقص فرحاً، والاستلقاء للخلف ضحكاً، والانكفاء باكياً، ورفع العقيرة بالصراخ، والتمايل مصفراً أو عازفاً، والمهممة والغمغمة، والتأفف، والزغاريد.

تطورت الأصوات الغريزية العامة، إلى أصوات أكثر تعقيداً وتفصيلاً، ثم إلى مفردات مترادفات، وتكونت اللغات، فاستغنى تدريجياً عن حركات كثيرة، ومع ما طرأ على اللغات من نمو وتطور، على مر العصور، تميز عن الحيوان بالنطق، إلا أن الكلام المنطوق، لا يعنى أبلغ المتحدثين عن استخدام الإشارات لأن لغة الكلام تعجز وحدها عن إيصال المعلومات بين شخصين يتحدثان، ولأن الاتصال الشفاهي بين اثنين، عملية شخصية معقدة، يتفاعل فيها المتكلم، مع الكلام المنطوق، وتعبيرات الوجه، وحركات الجسم، وإشارات الأعضاء، فيضفي على الحديث طابعه الذاتي، وانفعالاته الشخصية، مؤكداً بشدة، أو معارضا بحدة، مهتداً أو مسانداً، فيزداد المنطوق وضوحاً والمعنى رسوخاً، بالقدر الذي يريده المعلم إذا شرح، ولإحماسي إذا دافع، والممثل إذا شخص، والخطيب إذا ألقى. ولا تزال لغة الإشارات هي الملاذ، إذا تعذر النطق مؤقتاً لمرض، أو دائماً كما في حالة الصم والبكم. الذين تألفت لهم من الإشارات لغة عالمية مشتركة، وكما في تفاهننا مع بعض الحيوانات: كالخيل، والكلاب، والقردة.

نحن نؤدى الإشارات بكل أجزاء الجسم، بما فيه الأذرع، والأيدي، والأصابع والأرجل، والرؤوس، والأوجه، بالفم، والعين، والحاجب، والأنف، والكتف، واللسان... نؤديها بطريقة فطرية، دون أن يكون لنا عليها سلطان في أغلب الأحيان. نشعر أنها جزء لا يتجزأ من شخصيتنا، لا نعرف كيف فعلناها، ولا متى أديناها لأول مرة. يبدو بعضها كجزء مكمل للشخصية الإنسانية، بدليل أن عدداً كبيراً منها له صيغة عالمية، مما يعزز الرأي القائل بأنها اللغة الأساسية الأولى التي تفاهم بها النوع البشري. تتضح هذه العمومية، في الرقص الذي تشترك فيه كل الشعوب مهما اختلفت ممارساتها، وانحناءات الخشوع في العبادات، والتشابه في الضحك والبكاء. ولقد اكتشف "تشارلز داروين"، أن الإنسان، أيا كانت جنسيته، وأينما عاش في مختلف بقاع العالم، يعبر عن انفعالاته بنفس الإشارات والحركات والمظاهر.

◆ يعبر عن الدهشة بفتح عينيه وفمه ورفع حاجبيه.

◆ يحمر وجهه خجلاً وعند الشعور بالحركة.

◆ يقطب سحنته، أو يقبض راحتيه، ويفرد كتفيه إذا غضب وتحدى.

◆ يقطب جبينه، وقد تعتصر جبهته إذا استغرق في التفكير.

توصل "داروين" إلى هذه النتيجة، من واقع دراسات مبنية على الملاحظة المتأنية، أجراها مندوبون في جميع أنحاء العالم، بناء على تكليف منه. هذا لا يعنى العمومية النوعية للإشارات، وإلا كنا كمن يفترض عمومية لغة واحدة يتحدثها كل سكان

العالم. الإشارات تختلف أحياناً باختلاف المجتمعات لكن الطابع الغالب عليها هو تشابه الأداء وتطابق المعنى.

والإشارات جزء من الثقافة... تراث شعبي... فولكلور تتعلمه الأجيال بالملاحظة كما تتعلم النطق، وتتوارثه في البيئة، هناك إشارات طبيعية غريزية لا إرادية. مثلها كمثمل فتح العينين للإبصار، والقم للكلام، واحمرار الوجه، وتورد الخدود خجلاً، وزيف البصر ارتباكاً وإحراجاً، والضحك والبكاء انفعالاً. وتلك إشارات نفسه، يؤديها الجسم غريزياً، كما يهز الكلب ذيله سروراً، ويحدودب ظهر القط غضباً، وابتسامة الإنسان من هذا القبيل.

إشارات الرأس

◆ إشارات الرأس نموذج للإشارات التي يختلف مدلولها بين مجتمع وآخر. مثال ذلك أن هناك نوعين من أبسط إشارات الرأس على الصعيد العالمي، وهما: إمءاء الموافقة، وهزة النفي.

◆ إمءاء الرأس إلى أسفل، تدل على الموافقة، ومعناها اللغوي "نعم" في الشرق الأوسط، ومعظم بلاد العالم.

◆ بينما علامة الموافقة عند اليابانيين، وهي وضع كلتي اليدين على الصدر، ثم إنزالهما، مع انحناء احترام.

◆ أما الأحباش، فيلقون رؤوسهم إلى الخلف، ويرفعون حواجبهم إلى أعلى.

◆ وفي بورنيو، يرفعون حواجبهم بالموافقة، ويقطبونها بالرفض.

◆ وأهل "موريشيوس"، يرفعون حواجبهم وذقونهم إلى أعلى بالموافقة.

◆ أما البنجالى، فيؤرجح رأسه من الكتف إلى الكتف موافقاً.

ميل الرأس إلى أحد الجانبين: إشارة إلى الإنصات لما يثير الانتباه... أدركتها المرأة لا شعورياً من قديم العصور، واستخدمها بعضهن إرادياً لإرضاء غرور الرجل والتأثير عليه.

المتحدث الذكى يلاحظ - كالمحاضر الذكى - ميل رؤوس المستمعين إليه اهتماماً محدثه أو محاضرتة، فإذا انتصبت الرؤوس واتجهت وجهة أخرى، كان ذلك دليل الملل. ضرب الرأس باليد: دليل الإحباط أو خيبة الأمل. وقد يستعاض عن هذه الإشارة بمرش مؤخرة الرأس.

إسناد الرأس على اليد: إشارة تفيد الملل، وتنسدل الجفون أو يستند الرأس بالذقن على الصدر إذا اشتد الملل.

عضلات الوجه وتعبيراته

أجرى فريق من الباحثين دراسة لتبويب الإشارات فصنفوا ١٣٥ إشارة، منها ٨٠ إشارة يؤديها الوجه والرأس. بعضها إشارات عالمية لا تزال باقية، لا تخطئها العيون، فأى مسافر إلى دولة أجنبية لا يعرف لغتها، يستطيع أن يشير إلى أنه جائع، متعب، يشعر بألم في معدته، أو صداع. يكفي أن يضع يده على بطنه أو يدلّها بطريقة معينة، ومع إشارة من الوجه عابثة أو هائنة، فيشير بذلك إلى الجوع، أو المغص، أو الشبع، أو الاستمتاع بوجبة شهية، وقد يحتاج الشرح إلى تعزيز الإشارة بإشارة إضافية تفسيرية بالوجه.

الواقع أن عضلات وجه الرجل تطورت بشكل معقد حتى أصبح قادراً على استخدام قناع الوجه بحرية، كما لو كان الوجه قطعة من الورق، يرسم فيها عليها أقنعة متقنة متغيرة على التوالي باستمرار. وفي كل الحضارات الإنسانية، تبني الوجه عملية التعبير عن الانفعالات الرئيسية، كالأسف، والألم، والغضب، والابتهاج. ويمكن استخدام مزيج من إشارات وتعبيرات، بمئات الطرق المختلفة. وإذا كانت الإشارة بمثابة كلمة، فإن مجموعة الإشارات المتكاملة، تعتبر جملة مفيدة، من شأنها أن تؤدى الرسالة واضحة.

عضلات الوجه بليغة التعبير، تصور المعاني بمهارة حتى أن قراءة الرسائل في وجوه الناس البسطاء الطيبين لا تحتاج إلى تدريب خصوصاً إذا كانت الإشارات بسيطة، أما الإشارات المركبة، أو الجمل الإشارية، تحتاج إلى تدريب جيد، خصوصاً في مجالات التفاوض والمساومة، والتحقيق، والتسويق، حيث التعامل مع متحدثين محترفين، قلما يظهرون ما يظنون.

بعض عضلات الوجه، تقوى بالعمل المستمر، وتسبب ظهور ثنيات وتجاعيد، لا تلبث أن تكتسب صفة الثبات والديمومة، فيقال مثلاً: "زيد يبدو ضاحكاً ولو بكى". "وعمره يبكي ولو ضحك". يغضب المرء فيقطب الوجه، راسماً تكشيرة، الغرض منها إخافة العدو، أو إظهار القدرة على البطش. ويؤدى تكرار واستمرار الغضب، إلى نغض الجلد، واستمرار التجاعيد، مما يعطى وجه الشخص الغضوب، مظهر التجهم الدائم، حتى في حالات البهجة والسرور.

ترجع أهمية تعبيرات الوجه، إلى أننا عندما نلتقى أو نجتمع، نركز البصر على الوجه معظم الوقت، أكثر من التركيز على باقى أعضاء الجسم، لأننا نترقب دائماً استقراء سيماء الوجه. ندرك أن العين نافذة النفس، وترموتر العواطف والنوايا، تعرف معنى تغير لون الوجه، وما تحاول الابتسامة إخفاءه تنصفح الوجوه فنعرف المؤيد والمعارض،

والمحب والكاره، نترجم جفاف الريق، وتحويل النظرات، وإشارات أخرى تشير بالحيرة، والارتباك والخداع والنفاق وسوء النية، والرضا، والغضب والشراسة والضيقة وإشارات أخرى كثيرة.

◆ لغة العيون بمختلف إشاراتها يفهمها حتى الأطفال.

◆ حواجب مقطوبة عن غضب، مفتوحة عن استبشار، مرفوعة عن دهشة، أم

مطرقة عن حزن.

◆ والفم تداعب شفثيه ابتسامة تشترك في رسمها العيون، أم تفتحه على مصراعيه ضحكة من الأعماق، أم هو فاغر من الدهشة، وقد ارتخت عضلات الفك فتدلى إلى أسفل.

◆ أكثر إشارات الوجه الدالة على الكذب هي: رمش العين بسرعة وإخفاء الفم عن الكلام، والنظر إلى الأرض، وتكرار ابتلاع الريق، وهرش الرأس، وتدليك القفا، وهز الكتفين وتدليك أرنبة الأنف، واستمرار تسليك الحلق بالنحضة.

◆ اصطناع نظرة فارغة، للتظاهر بالاستماع. ◆ نظرة تركيز الانتباه.

◆ الشموخ بالأنف تعني التكبر والاشمئزاز.

معاني الابتسامة

كثيراً ما نرى الابتسامة على وجه الطفل أثناء نومه... إنها ابتسامة لا إرادية خالية من أى مضمون انفعالي، لأن الطفل لم يتعرض بعد لتجارب ترسم في ذهنه انطباعات أو ذكريات تداعب عقله الباطن بما يسره فيبتسم.

مهما يكن من أمر، فبعد أن يمضى أسبوعان على ولادة الطفل، تبدو ابتسامة لا واعية. وبعد الأسبوع الثالث تظهر على شفثيه ابتسامة حقيقية فيها سمة العطاء الإرادى. وعندما يبلغ عمره تسعة أسابيع، يستطيع الطفل تركيز نظراته، والتعرف على الأشخاص والأشياء، وتصبح الابتسامة هدية لإسعاد الكبار، يجب مقابلتها بمكافأة ما على هيئة نوع محبب من الطعام. ومزيد من الانتباه والرعاية والمداعبة.

للابتسامة وظيفة إنسانية على عكس الضحك الذى يؤدي وظيفة ذاتية، فهناك حيوانات تؤدي علامات ضحك نفسية تعرب بها عن السرور والفرح والسعادة. أصحاب الكلاب لديهم خبرة بالحالات التى يرون فيها كلابهم تؤدي نموذجاً من الضحك: الفم مفتوح.... اللسان ناتئ... الشفتان مشدودتان للخلف، لكن لا يبدو على الحيوانات أنها تبتسم.

والابتسامة الإنسانية ليست بالضرورة علامة السرور والترحاب دائماً. إنها تشير أحياناً إلى إعادة التأكيد أو الموافقة، عندما يكون التأكيد والموافقة متوقفين، كما في

حالة الابتسام لفكاهة رديئة، أو لمعاملة ضيف تجاوزت ضيافته حدود الزمن المعقول. بعض الناس يجيدون تمييز الابتسامة المصطنعة عن غيرهم: عضلات الفم تشفى دائما بزيف الابتسامة. وكلمة "تشيرز" المفضلة لدى المصورين تثمر باستمرار ابتسامات مزيفة غير ناضجة، لكنها معقولة.

نمو خطوط الضحك حول الفم والعينين، يكشف مقدار ما يصدر عنا من إشارة للضحك. ومن الصعب أن نتحدث لأي شخص زمنا مهما يكن طوله بلا ابتسام، ولو كان الشخص المتلقي عدوا، لأن الابتسامة ليست مجرد تعبير عن دفء العاطفة، قد تكون للسخرية والتندر والإعلان عن الثقة بالذات. وقد تكون من قبيل الزهو أو الوعيد.

ابتسامة الملق الذليلة لها أثر غريب. حتى الشخص الذى لا يظن أنه يتملق، يظل يتسمم للذين يفوقونه نفوذا، ولمن هم أكبر أو أغنى منه. يتسم لمن هو أعلى منه مرتبة اجتماعية أو اقتصادية، ومن له عنده حاجة أو منفعة، وحيث يرغب أن يكون محبوباً: يتسم ابتسامة مصطنعه غير ذات معنى.

يبدأ الطفل بزراعة ابتسامة على وجهه لجذب حب أمه، ولا يلبث أن يتعلم، أن الابتسامة تسترضيها إذا أخطأ فتعفو عنه، ويظل الدرس عالقا بذهنه... ابتسامة الاعتذار تعبر عن طلب السماح. وقد تحدث مثل هذه الإشارة البسيطة سوء تفاهم. في الغرب يلقي الرجل أو المرأة التحية، بابتسامة مصحوبة بإيماء الرأس، ورفع الحاجبين، أما في الشرق الأقصى، فإنهم يفسرون نفس الإشارة بغزل أو دعوة إلى الرذيلة، فيحدث ما لا تحمد عقباه، دفاعا عن شرف لم يمس، وما خطر على البال المساس به. وقد تشتعل المشكلات بإشارات أخرى، خصوصا إشارات الأيدي.

ولقد رصد الباحثون الإنجليز تسع ابتسامات مختلفة، منها ثلاث كثيرا ما تحدث:

◆ **الابتسامة البسيطة:** لا تفتح فيها الشفاه، ولا تبين الأسنان، إلا في حالة وجود بروز في الأسنان، أو قصر في الشفة العليا. ويتسمها الإنسان لنفسه، وحيثا إلا من ذكريات سعيدة، لا يودى نشاطا مرغما عليه، أو مضطرا له.

◆ **الابتسامة العليا:** تحدث أثناء اتصال بصري بتبادل النظرات مع شخص أو أشخاص آخرين، تودى بانفراج الشفتين عن الأسنان العليا فقط. وتستعمل للتحية بين الأصدقاء، وهى أصدق ما تكون عندما يستخدمها الأطفال في الترحيب بأبائهم وأمهاثم بعد غياب.

◆ **الابتسامة العليا بعض الشفة السفلى:** تتسمها بعض النساء والفتيات؛ إشارة إلى من تتسم له، قوى التأثير عليها، وأنها تخجل منه بدرجة إخفاء الابتسامة.

◆ **الابتسامة العريضة** : تظهر فيها أسنان الفكين، وغالبًا ما تكون مصحوبة بالضحك، ولا يتم معها تبادل نظرات تحدث أثناء اللعب، والمزاج وأثناء العروض الهزلية وتبادل النكت.

◆ **الابتسامة المستطيلة**: الشفاه فيها ممطوطة، وأسنان الفكين ظاهرة ليس لها عمق ولا مذاق، لا تشترك فيها العين بأى تزويق، ولا غرابة، فهي ابتسامة مجاملة بحتة، ترضية وتادبًا مع من لا يستحقها، كضيف ثقيل الظل، أو ثرثار لا يكف عن سرد النكات القديمة السخيفة.

عقد الذراعين على الصدر

عقد الذراعين إشارة حركية دفاعية، تشير بوضوح إلى التوتر، وإلى وقوع الشخص عاقدًا ذراعيه، تحت ضغط نفسى. وهى من أكثر الإشارات وضوحًا، وأسهلها فهما. كما أنها وسيلة للتأثير على الآخرين.

إذا اجتمع عدد من الرجال ورأيت بينهم واحدا عاقدا ذراعيه، فاعلم أنه يفكر فى السيطرة على رفاقه، فإذا كانوا اثنين أو ثلاثة يعقدون أذرعهم على صدورهم، فاعلم أنهم أوشكوا على الاشتباك فى جدل حامى الوطيس، ما لم يتدخل شخص بحل وسط يرضى جميع الأطراف. ومن ثم يزول التوتر، ويحل محله الاسترخاء حيثئذ تصدر إشارة فك عقد الذراعين.

بعض الأشخاص يحلو لهم عقد الذراعين زهوًا أو طلبًا لنوع من الراحة لكن هؤلاء، يختلف أدائهم لعقد الذراعين عن غيرهم، من حيث إنهم يؤدون دون توتر وإتقان باسترخاء تام، يظل فى انبساط الأصابع، بينما الشخص المتوتر، إذا عقد ذراعيه بدت قبضتا يده مقبوضة الأصابع بشدة، وقد نرى الأصابع مغروسة بقوة فى عضلات الساعدين.

عقد الساقين

وضع الساق على الساق بشكل متقاطع، إشارة تعبيرية صعبة، كثيرًا ما يلجأ البعض إليها من أجل الراحة وبمجرد التغير ودفع الملل، عندما يكونون وحدهم، فى حالة استرخاء تام.

وفى حالة أخرى، تتقاطع الساق وتتقاطع، حتى يلتف القدم على الجزء السفلى من الساق قرب الكاحل. وهذه ولا شك إشارة إلى التوتر إذا حدثت أثناء المناقشة دلس على العناد، وإذا انفك تقاطع السيقان، دل ذلك على قرب التواصل إلى اتفاق، كما فى حالة عقد الذراعين، الرجل الذى تظل ساقاه متقاطعتين هو آخر من يقتنع. ومما يذكر أن الشعوب تختلف من حيث استخدام هذه الإشارة، من ذلك ما يلى:

◆ الرجل الأمريكي يضع ساقا على الساق الأخرى، بحيث تكون العليا أفقيه منتصفا على الركبة، وقد يطالع الحذاء وجوه المحيطين به، دون أن يجد في ذلك غضاضة.

◆ الرجل الأوربي، يضع ساقا على ساق، بحيث تكون ركبة فوق الأخرى والقدم متدلية إلى أسفل.

◆ الياباني والصيني نادرا ما يمارسان هذه الإشارة.

◆ في مصر تعتبر إشارة مستهجنة من الصغار في حضرة الكبار، ومن المرؤوسين في حضرة رؤسائهم. كما أنها تختفى في دور العبادة، والندوات والاحتفالات الدينية.

◆ في الدول العربية والإسلامية عامة، وفي مصر خاصة، وإذا وضع صغير أو مرؤوس، ساقا على ساق، في حضرة الكبير أو الرئيس كان ذلك إشارة إلى التحدى أو قلة الاعتبار.

◆ هز القدم العليا أثناء وضع الساق على الساق، يعنى الملل ونفاد الصبر.

وهناك إشارات تؤديها الأرجل والأقدام، منها:

◆ وضع ساق على مسند المقعد: تعنى اللامبالاة، والمشاكسة، وعدم التعاون، والتفاخر على المرءوسين.

◆ دق الأرض بالقدم : تشير إلى الغضب، والإحباط، والضيق، يؤديها الطفل إعلاناً للغضب، ولاعب الكرة إذا أخفق في إحراز إصابة كانت محققة.

◆ وضع الأقدام على المكتب: إشارة مستهجنة في العالمين العربى والإسلامى. وتعنى الثقة الكاملة بالنفس، والسيطرة التامة على الحوار أو الموقف أيا كان.

◆ وضع قدم على درج مكتب: تشير إلى التحفز، واستجماع القوى، لأخذ زمام المبادرة فى المناقشة.

الكلام بالأيدى :

الأيدى تؤدى إشارات شعورية وغير شعورية، الأيدى تتحرك دائماً، تصور ملاحظة، وتصف موقفاً أو شخصاً. قد تتحرك أيدينا فى لحظة أخرى، بدون توجيه مقصود، لكنها تظل جزءاً من الحوار... حركات لا نهائية التنوع، تؤديها اليدان خلال حديث بسيط، تشرحان فيه المطلوب.

◆ اليد كلها تؤدى إشارة الكف، والاستمرار، والتحية والتهديد، والاختراق، والارتفاع، والانخفاض... إلخ.

◆ ويشترك السبابة والأوسط، في تحية الكشافة، وعلامة النصر، وعلامة السقوط بتنكيس علامة النصر. والإشارتان الأخيرتان تشيران أيضاً إلى العدد ٧ والعدد ٨ في لغة الصم والبكم.

◆ وتشارك أصابع اليدين جميعها، في الإشارة إلى الأرقام من ١ إلى ١٠
◆ ويصافح الخطيب يده اليسرى باليمنى نداء للتوحد والتعاون والتضامن والإخاء والمحبة.

◆ ويضم قبضته ويلوح بها في الهواء، إعلاناً للقوة.

◆ ويدق المنضدة بقبضته يثير الهمم.

◆ ويتلاقى الكفان يصفقان تعبيراً عن الإعجاب والتأييد.

◆ ويجرك الأب سبابته مشيراً لابنه أن يحضر ويتبعه. وإذا أشار الرئيس إلى المرؤوس بالسبابة دون أن يجركه، فذلك تأنيب وتهديد بعقاب.

◆ وتدل يدك اليد باليد الأخرى، كما لو كان الإنسان يغسل يديه بالصابون، إشارة توقع وترقب لمكسب كبير.

◆ ووضع اليد على الصدر للإقناع بالصدق والأمانة والإخلاص.

◆ ولمسة اليد السريعة الحادة، للمقاطعة، ولفت الانتباه.

◆ ولمسه أطول وأرق تشير إلى التعاطف.

◆ والمس بقصد التهذئة، والطمأننة والإشعار بالحنان.

◆ والنقر بالأصابع للملل ونفاد الصبر.

◆ وقبض يد بيد أو مسك معصمها، دليل على غضب يحاول الشخص كبتة.

◆ وضع الكفين متقابلين، بحيث تتلامس أصابع كل منهما في شكل هرمي، دليل على شدة الثقة بالنفس. قد يصل ذلك إلى حد الغرور.

◆ عقد الذراعين على الصدر، مع الابتعاد بالجسد إلى الخلف: تدل على الشك أو الرفض. ومن إشارات الرفض أيضاً: وضع الساق على الساق، وإرخاء النظارة على أرنبة الأنف ولس أو تدليك الأنف.

و بمناسبة الحديث عن الضرب على المائدة بقبضة اليد يحكى عن "خروتشوف" زعيم الاتحاد السوفيتي الأسبق، أنه خلع حذاءه، ودق به المنضدة أثناء إلقاء خطابه في الجمعية العمومية لهيئة الأمم المتحدة. والغريب أن قيمة الدولار، في أسواق المال العالمية، انخفضت في اليوم التالي.

◆ قبض اليد أو اليدين معاً، إحدى أوضح وأقوى الإشارات العالمية، تستخدم تعبيراً عن القوة والإصرار والعناد، يستخدمها زعماء العمال تهديداً بالإضراب، وتعبير

عن الاستعداد للقيام بأى رد فعل عنيف، وللسيطرة أو الرغبة في الهيمنة. والإشارات الأقل منها قوة، هي تلك التي تؤديها باليد مفتوحة، مع فتح الأصابع مقوسة قليلاً، كما لو كانت تقبض على زراع المنافس أو رقبته.

◆ قبض الأيدي مع تدليك الإبهامين ببعضهما البعض، لمقاومة القلق، والحصول على الطمأنينة.

معانى المصافحة

المصافحة إشارة بالغة الأهمية، عظيمة الأثر والدلالة سواء كانت شعورية أو لا شعورية، خصوصاً في أول لقاء تعارف بين غربيين:

◆ فيها تعبر قوة ضغط الكفين عن مدى تأثر الشخصين ومقدار فهمهما بعضهما البعض:

◆ وحالة الكفين، من حيث الرطوبة أو الجفاف، والشدة أو التراخي، تبلغ انطباعات متبادلة، أيا كان نوعها، قد يتضح خطأها مستقبلاً. ومع ذلك فهو انطباع مهم.

◆ المصافحة الصلبة الثانية، تشير إلى القوة والرجولة، وهي مرغوبة بين الرجال، لكن هناك أسباباً تتعارض مع هذا المفهوم.

◆ السياسيون- مثلاً- يكثرون التصافح خلال الجولة الانتخابية، أو الحملة السياسية، فلا يستخدمون أسلوب المصافحة القوية الثابتة.

◆ كذلك الجراحون، وعازفو الآلات الموسيقية الوترية، ومن في حكمهم، لا بد من أن نتوقع منهم مصافحة عادية، وتجنب التوتر العضلي.

◆ النساء يملن إلى المصافحة بأطراف الأصابع. والمسلمات منهن لا يصافحن الرجال. والعاملات يستخدمن أسلوب الرجال في المصافحة عن طريقة أخذ اليد، يمكن الاستدلال على أشياء منها:

◆ الرجل الذى يلف يده، ويجعلها فوق يد مصافحه، غالباً ما يكون محباً للسيطرة، أو هو على الأقل يحب طريقته في التصرف.

◆ المصافحة المترددة، تشير إلى الخجل والانطواء إلى حد العزلة.

◆ إذا صافحت شخصاً أسعدك لقاءه، أو أنك تريد أن يستقر ذلك في ذهنه، يمكنك أن تضع يدك اليسرى فوق اليدين المتصافحتين، مما يعطى المصافحة إشارة بدفء إضافي. وهذا ما يتبعه رؤساء الدول حين يتصافحون.

◆ الدفء الأكثر، يشعر به الطرف الآخر، حينما تضع يدك اليسرى على ذراعه الأيمن، أثناء المصافحة.

◆ وتكون المصافحة أقوى تأثيراً، إذا التف ذراعك الأيسر حول الكتف.
◆ وقد تمتد المصافحة وتعزز بإشارة عناق، وإشارة تقبيل، كما هو متبع في البلاد العربية والإسلامية، على مختلف المستويات، حتى في المناسبات الرسمية. ظلت مثل هذه الإشارات، ممنوعة في الغرب بين نفس الجنس، إلى وقت قريب، وكان زوار شمال إفريقيا وحوض البحر الأبيض المتوسط، حتى منتصف القرن العشرين، يصدمون إذا رأوا رجالاً يلتقون فيتعانقون ويتبادلون التقبيل، لأنهم في بلادهم يعطون هذه الإشارات صبغة شاذة.

◆ النساء لا يتصافحن عادة إلا بعد غياب طويل، حينئذ تصاحب المصافحة قبلة، وإلا فإن إيماءة من الرأس تكفى. يحدث شبه ذلك في حالة العزاء والمواساة. تمسك الزائرة يدي المنكوبة بين يديها، وقد تعانقها وتقبلها.

◆ انبساط الكف في المصافحة يشير إلى الصراحة.

◆ تحاض الكفين وتلاصقهما يشير إلى المودة وتلاحم العواطف.

◆ اليد الباردة، تشير إلى توتر عصبي شديد.

◆ ما لم يكن المصافح رياضياً، يدرك قوة قبضته، ويترفق بأيدي مصافحيه بتخفيف ضغط يده أثناء المصافحة حتى لا يؤذيهم، فإن الرخوة دليل على ضعف الشخصية والتأنث.

◆ هز اليد بجمرة أمر مقبول بين الأصدقاء، خاصة بعد طول الغياب، فهو دليل الشوق. أما بين الغرباء فإنه لا يبعث على الارتياح، لأن الطرف الآخر، يشعر برغبة المصافح في التودد إليه لغرض في نفس يعقوب.

◆ سرعة سحب اليد من قبضة مصافح بقوة، لا يعنى شيئاً من النفور، وإنما يعنى أن صاحب يده يخشى عليها، فهو إما فنان أو جراح، أو مصاب الكف.

◆ المصافحة بقوة، مع جذب اليد ناحيتك، مع جعل يدك العليا، دليل على أنك تحاول إظهار سيطرتك، وإخضاع الآخر لك.

◆ المصابون بمركبات النقص، يعوضون عن هذا الشعور المكبوت، بزيادة الضغط عند المصافحة.

الإبهام والسبابة

نشر "ديفيد إيفرون" عام ١٩٤١، دراسة عن الإشارات التي يستخدمها اليهود والإيطاليون، المهاجرون إلى نيويورك، أشار فيها إلى اختلاف بينهم في استعمال الإشارات:

◆ اليهود يميلون إلى تصوير مبنى كلامهم بأيديهم.

◆ الإيطاليون يستخدمون الإشارات، في تصوير وتأكيدهم مضامين وحقائق المناقشة. لو نحينا جانباً، اختلاف المقاصد، من استخدام الإشارات، وجدنا للإشارات ذاتها، معانٍ مختلفة أحياناً. من ذلك مثلاً... الإشارة التي تؤدي للتعبير عن الإعجاب بعمل جيد، وتتم بضم الإبهام إلى السبابة، بعيداً عن بقية أصابع اليد على شكل حلقة:

- ◆ في الغرب، تفيد أن كل شيء على ما يرام.
- ◆ في بعض بلاد الشرق الأوسط، تعبر عن التهديد.
- ◆ في فرنسا وبلاد أخرى غرب أوروبا. تعني أن الأمر تافه.
- ◆ الياباني يستخدمها إشارة للنقود.
- ◆ في مالطا، تعتبر وصفاً بالخنوثة.
- ◆ في اليونان، إشارة فاجرة لكلا الجنسين.

وجدت إشارة السبابة والإبهام، منقوشة على الفنون الأثرية القديمة، مما يدل على أنها شاعت في اليونان قروناً عديدة. وقد أصبح السفر العالمي شائعاً منذ الثلاثينيات، وحدثت مشكلات بسبب سوء فهم الإشارة، كما اختلطت الإشارات بالاحتكاك، وأصبح من الصعب تفسير ما يعنيه أغلبها. الأمر الذي يحتم على هواة السياحة والسفر دراستها

إشارات الشك

هناك مناطق للشك في تفسير الإشارات، ويكفي أن تراقب غريباً لتعرف كيفية رد فعله. سوف ترى أنه يؤدي عدداً كبيراً من إشارات اليد اليسرى. ونحن نعرف بكل تأكيد أن إشارات اليد اليسرى تدل على الشك. لرب قائل: "قد يكون الغريب أعسر". لا بأس راقب غيره. جرب معه طريقة الاتصال البصري بالعين، ستفشل غالباً، والفشل دليل على عدم ثقته. واكتشاف الشك المفتوح أسهل:

- ◆ قد يشير إلى عقد الحاجبين.
- ◆ أو استدارة الجسم جانباً.
- ◆ يؤدي تقاطع الساقين نفس الغرض.
- ◆ وإشارات باليد اليسرى تجاه الوجه، خصوصاً ناحية الفم والأنف، تدل على الشك والمراوغة، والكذب أحياناً. حينما تقول كذبا، فإنك بلا شعور، قد ترفع يداً تغطي بها الفم. وقد سجل باحثون، أن الذين يكذبون لسبب أو لآخر - حتى ولو كذبا أبيض كما يدعون - كالإطراء على طريقة طهو الطعام - مع أنه سيئ كانوا يبادرون بعدها إلى لمس أنوفهم أو حكها. فسّر عدد من علماء النفس، حك الأنف، بأنه رفض

لما قيل، وفسر آخرون بأنه تعبير عن الشك في صحة السؤال المطروح، والشك في كيفية الإجابة، والشك في كيفية استقبال السائل للإجابة.

الاسترخاء

التخلص من التوتر، والعودة إلى حالة الاسترخاء، تدل عليه إشارات كثيرة ، أهمها:

- ◆ فك عقد الذراعين.
- ◆ خلع السترة أو فك أزرارها.
- ◆ فك تقاطع الساقين.
- ◆ الميل بالمقعد إلى الخلف ، مع مد الساقين .
- ◆ تنفس شهيق طويل .

من السهل في حفل ما، أن تحدد الأشخاص الذين يمتنون إلى المضيف بصلة قرابسة متينة، وتميزهم عن غيرهم من المدعوين. إنهم يتصرفون على هواهم بحرية، بينما الغرباء يتصرفون بشكل رسمي، أكثر تحفظاً من غيرهم، حتى أنهم قد لا يفكون أزرار السترات.

مع ما لمعرفة الإشارات ودلالاتها من أهمية كبيرة، إلا أن معظم الناس لا يبدون الرغبة في نقلها وجمعها. إنهم يعتمدون على توجيهات الغريزة وإرشاداتها، وكثيراً ما ينحون، سواء في أداء الإشارات، أو في استقرائها. نحن نرسل الإشارات بدون شعور، ونتلقاها وترجمها بدون شعور أيضاً، ويمكننا لو أوغلنا في تعلم دلالاتها عن نفوس الأشخاص، أن نستفيد كثيراً في حياتنا اليومية، فضلاً عن أنه وسيلة مسلية ترفيهية، لدراسة الآخرين عن كثب. تفسير الإشارات أمر مهم، خصوصاً للمهنيين رجالاً ونساء، الذين يدخل في صميم عملهم توفير الراحة والخدمات للإنسان.

تعلم الطبيب على مر السنين، عدداً من الحيل، يستعملها في إراحة المرضى، كأن يوجه شحنة حنان وتشجيع من الاتصال البصري. وهو يعلم أن إحساس المريض باللمس، من أنجح وسائل التعجيل بالشفاء، لأهميتها من الناحية النفسية. لعل أكثر جوانب الإشارات بعداً عن شعورنا، هي الطريقة التي بها نقف، ونجلس، ونمشي، وفيها نخدع أنفسنا دائماً وقد نضطر أحياناً، إلى الاستماع بمثل شديد، إلى شخص لا يساعدنا الموقف على التخلص منه أو الفرار بعيداً عنه. ويضيع الوقت عبثاً، ونحن نحملق فيما وراءه، ونفشل في عمل القدر العادي من اتصال العين، فنبداً حملة أكثر ثباتاً في الوجه الممل. ومن المحتمل جداً أن نتخذ أجسامنا أوضاعاً دفاعية ذاتية: أذرعنا معقودة، أم هي مفرودة، تركز على المائدة؟ وإذا كنا جالسين، أرجلنا متقاطعة؟ وإذا

كنا واقفين قد تتمايل تجاه الآخرين في الغرفة؟ أم نبدأ في الابتعاد عنه؟ ومهما تكن النتيجة، فإن الملل يكون قد تسلل إلينا رغماً منا.

من الصعب الحصول على مضمون متكامل من أى إشارة. وليس سهلاً أن تتعلم كيف تفسر إشارات الناس. إن الاستماع إلى شخص يتكلم يجذب الانتباه ومتابعة إشارات أمر يجذب الانتباه أكثر. وبنفس القدر يصعب عليك مراقبة وتحليل إشاراتك التي تستخدمها أثناء الكلام.

هناك أشخاص يمكن مراقبتهم جيداً عندما يتصلون ببعضهم البعض، بحيث لا تكون أنت شخصياً منغمساً معهم في الحديث. وبرامج المناقشات التليفزيونية ذات قيمة كبرى في هذا المجال، خصوصاً البرامج التي لا تتضمن معلومات وانفعالات تعرفها. اكتساب الشعور بالإشارات يعتمد أساساً على التدريب، فهي لغة تحتاج إلى تعلم واع، مثل تعلم لغة أجنبية، وسوف تكون مكافأة النجاح ثمينة، سواء من ناحية نمو الشخصية، أو المتعة.



الاستدلال بالعادة وأساليب السلوك



أسفرت الدراسات الحديثة عن طرق عديدة للاستدلال على معالم الشخصية وما تتسم به من خصائص وطباع وأخلاق. فيما يلي بعض هذه المقاييس التي أصبحت ركيزة قوية للفراسة الحديثة:

طرق الجلوس

◆ القرفصاء: جلوس القرفصاء مع وجود المقاعد والأرائك، يشير إلى محاولة الظهور بالذكاء، والمودة، والإعزاز، وحب الاعتبار، ويؤكد طفولة سعيدة استمتع الجالس خلالها بالحنان والإعجاب، مما يوجد في قرارة النفس رغبة شديدة خفية في الارتداد إلى الطفولة، وعدم الاكتراث بأنه قد شب عن الطوق.

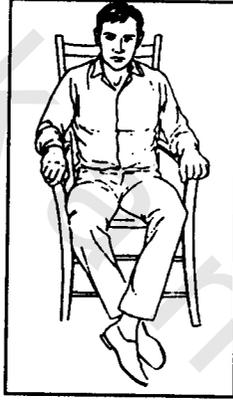
◆ الجلوس أو الوقوف باستقامة: بدون تصلب، مع رفع الرأس عالياً والنظر في أعين الناس دون أن يغمض طرف، دليل على الثقة بالنفس. وخلو الصدر من أى مخاوف داخلية. والاعتزاز بحسن السمعة، والنجاح في العمل.

◆ الانتشار على المقعد: من الناس من يتمدد على المقعد باسطة ساقيه وذراعيه. وهذا طراز من الناس لا يعرف التوتر والقلق سبيلاً إليه. محباً لذاته، فوضوا، متهوراً. لا يمكن التنبؤ بأعماله وتصرفاته المقبلة، ولا يعرف - هو نفسه - ما عساه يفعل بعد.

◆ الجلوس على السيارة: الجلوس على حقيبة السيارة أو غطاء محركها، كالجلوس أمام المتجر أو المصنع أو البستان، تعبير عن الخيلاء والتفاخر بملكية الشيء. ومن ذلك أيضًا الحصول على صور فوتوغرافية في هذه الأوضاع .

◆ الاستلقاء إلى الخلف وإسناد الرأس على اليدين: شعور من الشخص بأنه يجلس على مقاعد السائق المسئول عن المركبة ، واثقا جدًا مما يقول وما يفعل ، راغبًا بأن يتبع الآخرون إرشاداته.

◆ الساقان المتقاطعتان: مع إحكام القبضتين على مسندى المقعد تشير إلى أن الشخص يجبح جماح مشاعر وانفعالات قوية. ويضيف ملاحو شركات الطيران أنهم يستطيعون تمييز الشخص المتفهم حسن التقدير من جلوسه متقاطع الساقين خاصة أثناء إقلاع الطائرة.



تقاطع الساقين



الاستلقاء للخلف



بروفيسور هينينجر

نوع المقعد الذى تفضله

المقعد الذى تفضل الجلوس عليه يستطيع أن يفصح عن الكثير من جوانب شخصيتك. ذلك ما أفضى به البروفيسور "فرانك هينينجر" من جامعة "دايتون" بعد دراسة استغرقت عامين، عن العلاقة بين المقاعد والشخصية فهى تكشف عن مقدار الرجولة أو الأنوثة فى الرجل أو المرأة، بمقدار الإيجابية أو السلبية، والميل إلى العنف أو الجنوح للمسالمة.

المقاعد الفكتورية التقليدية، بوسائدها البيضاوية فى الظهر، والقاعدة الواسعة ذات الخطوط المقوسة، والمظهر المتدفق الناعم، يكشف عن أنوثة فياضة. أما مقعد المطبخ أو المائدة، المستقيم الظهر فيبدى الرجولة. وتستطيع المقاعد أن توضح ما إذا كان أصحابها يميلون إلى التصرف غريزيا، أو اعتمادا على القواعد والحقائق ومقتضى التفكير العقلى. فالرئيس الذى يفضل المقعد على الظهر خلف مكتب ضخم يميل إلى السيطرة واحتكار كل السلطات والإدارة الاستبدادية، بينما الرئيس الذى لا يعبأ بهذه الشكليات، ويجب الجلوس على مقعد حديث قصير الظهر، وله نزعة ديمقراطية، متواضع مع الموظفين. المقاعد ذات الظهر العالى تدل على أن أصحابها يشعرون بأنهم أرقى من غيرهم، بينما المقاعد ذات الظهر القصير، تشير إلى تواضع أصحابها، وتفضيلهم الراحة على السلطة.



أسلوب الحديث



إذا أردت أن تكون محدثًا بارعا، تجنب ثلاثة عيوب، هى: الشرثرة المملة، والاقتضاب المخل، ومقاطعة محدثك. ومن خلال هذه العيوب يمكنك التعرف على سلبات شخصية محدثك. فقد أجرت جامعة ستانفورد دراسة على المتحدثين البلوعين والهابطين وتوصلت إلى الكيفية التى يكشف بها أسلوب المحادثة عن شخصية المتحدث وتتلخص فى ستة أسئلة هى:

◆ هل تتحدث باقتضاب؟ هؤلاء الذين يتحدثون باقتضاب أفضل المتحدثين، لأنهم يعرفون أين ومتى يضعون الفواصل والنقاط، وعلامات الاستفهام والتعجب، بين العبارات، وفى نهاية الجمل التى يتحدثون بها للآخرين. يعرف الواحد منهم متى يقول "آها"، "إيم"، ومتى يهز رأسه أو يتسهم أو يقطب حاجبيه، وغير ذلك من الإيماءات والإشارات التى يعقب بها على مقاطع حديث الشخص الآخر، ويستعيض بها ما

أمكن عن كلام كثير، فضلا عن التأكيد بما على مقدار اهتمامه وتبعه للحديث. وهو في النهاية المستمع المستفيد المستريح وذلك دليل على مقدار ما يتمتع به من ذكاء، وحكمه، وقوة أعصاب. لا ضرر من التعبيرات الصوتية الرمزية، ما دام يتطلبها الموقف، لكنها تضير في حالة ما إذا كان الموقف يتطلب إجابة أكثر تحديداً. وقد تخفى اقتضاب الحديث وإيجازه شعورا بالضحالة العلمية والثقافية، أو الجهل بموضوع المناقشة. وكشف ذلك متروك للمستمع الفطن، ومدى معرفته بخلفية المتحدث.

◆ ماذا عن الثرائر كثير الكلام؟ كلنا نعرف أن الأشخاص الذين يثرثرون قليلا ما يحتوي كلامهم على مضمون جيد مفيد. الثرائر يحتل رأسه قائمة أبطال الملل. والسبب في مواصلة الثرثرة هو الخوف من التوقف عن الكلام لأنه حين يصمت يشعر بوعكة وضجر، فهو يتكلم ليخفف عن أعصابه ثقل التوتر، والثرائر عصبي المزاج عادة، وغالبا ما تكون الثرثرة مرضاً نفسياً.

◆ هل يعتبر ثرائراً كل من يتكلم كثيراً؟ من الناس من يثرثرون ليشاركوا الآخرين في أفكارهم وتجاربهم ومعارفهم ومشاعرهم، ولا شك في أننا على استعداد تام لاعتبار ثرائرهم نوعاً من العطاء، إذا هم تبادلوا معنا الاستماع بإعطائنا فرصاً للكلام حتى يصير الحديث أخذاً وعطاءً، ولا يظل محاضرة من جانب واحد.

◆ هل يزعجك قطع الصمت الطارئ؟ المقصود هو إحداث صوتي فجائي يقطع الصمت، فمعظمنا حضر اجتماعات دارت فيها مناقشات مهمة، ثم خيم الصمت فجأة. وقد يقطع أحد المجتمعين الصمت، بتحريك المقعد، أو النحنحة، أو فرقة مفاصل الأصابع، دون أن يحاول أحدهم قطع الصمت بطلب الكلام وطرح موضوع حيوي أو هامشي يشغل به هذا الفراغ. وكلما ازدادت ثقة الإنسان في نفسه، قل انزعاجه بالصمت المفاجئ.



هل تميل إلى مقاطعة المتحدث؟

قاطع الحديث شخص يستمع لكى يجد فرصة للمقاطعة، لا لفهم ما يقوله الطرف الآخر، وقد لا يتصل ما يقوله بالموضوع المطروح للمناقشة، من قريب أو من بعيد، وهو يرى أن أى مساحة من الصمت مهما ضاقت ، تعطيه الحق فى الكلام ، ولو خرج عن القواعد المرعية فى الاجتماعات.

قاطع الحديث يشعر عادة بفقدان الأمان، ويحتاج إلى أن يتكلم لا أن يستمع. ويجد فى صوته موسيقى تشجعه وتؤنسه وترجحه. قد توشك على استعمال حقك فى الكلام، فتسلك حنجرتك، وتستعد لإلقاء ما عندك. فيجد قاطع الحديث الفرصة التى يبحث عنها ويقول: "بالمناسبة... أنت تذكرنى بشخص لم أقابله أبداً". وإذا لم تفرز مزحته بضحك الحاضرين على حسابك، فيكفيه أنه أفسد على الأقل موضوع حديثك.

ما هى مقومات المتحدث البارع؟

لتكن أولاً أنت نفسك.... لا تكن مقلدا لغيرك فتفقد شخصيتك. يستطيع أى شخص أن يكون ممتع الحديث، إذا تصرف ببساطة، وبلا عصبية أو افتعال. تذكر ذلك عندما نتوقع استقبال ضيوف بمضون معك المساء. واعلم أنك إذا توترت أعصابك، انتقل هذا التوتر إلى ضيوفك، عن طريق التواصل ذهنى، والعكس بالعكس، إذا تصرفت ببساطة وابتهاج، سرت عدوى البهجة إلى ضيوفك.

علامات الكذب

تستطيع أن تكشف ما إذا كان الشخص المتحدث كاذبا، بأمارات معينة تشي به أثناء حديثه... هذا ما يؤكد الدكتور "مارك كئاب"، أستاذ الاتصال بجامعة "بورديو". فقد أجرى تجربة طلب فيها مجموعة أشخاص أن يكذبوا فى موقف، وأن يقولوا الصدق فى موقف آخر. وسجل إجاباتهم على أسئلة، ثم حللها، فوجد ١ فرقا على الأقل بين الكذابين والصادقين. ويمكن بناء على ذلك تقسيم الأمارات إلى سبعة أقسام:

١ - زيغ النظر: جرت العادة على أن يطلب المستمع من المتحدث أن ينظر فى عينيه مباشرة، لمعرفة ما إذا كان كاذبا إذا زاغ بصره أثناء الحديث. وهذه أمارة جيدة، تستخدمها جميع الشعوب، لكن علينا أن نتذكر أن المتمرسين على الكذب يحاولون التهرب من النظر إلى عينيك مباشرة.

٢ - التكلف العصبى: يميل الكذاب إلى تكلف منظر الجاد فى سيماء وجهه، وفى نبرات صوته، كما يختار كلمات جيدة، لكنه لا يفتن إلى أنه يكشف نفسه ببعض

التصرفات العصبية اللاإرادية، كمسح النظارة، ولمس الوجه، وغير ذلك من الإشارات العصبية التي تنم عن الكذب.

٣ - استخدام كلمات قليلة: المعتادون على الكذب يستخدمون أقل عدد ممكن من الكلمات، ويتكلمون ببطء كما لو كان من الصعب عليهم إيجاد الكلمات، وهم في الحقيقة يفكرون فيما عساهم يقولون من أكاذيب ويحاولون ترجمة تخيلاتهم. وهناك أيضاً كذابون يتهجون العكس تماماً، ليثبتوا أنهم صادقين، لأنهم يعرفون أنهم إذا تكلموا بسرعة، وتحدثوا كثيراً، يربكون المستمع، فلا يجد وقتاً لاكتشاف كذبهم.

٤ - التكرار: الكذاب يميل عادة إلى استخدام نفس الكلمات مراراً متتالية. وكذلك نفس المبررات، كأن يقول رجل كذاب لزوجه، أنه كان في مؤتمر مهم. ثم لا يلبث أن يكرر قوله: "وفي المؤتمرات- كما تعلمين- تعقد اجتماعات كثيرة، وتختتم عليّ أن أحضر كل اجتماعات المؤتمر".

٥ - التعميم: يحاول الكاذب تجنب مسؤولية أفعاله، باستخدام أسلوب التعميم، كأن يسأل رئيس مرؤوسيه عن سبب تأخيره، فيرد الموظف قائلًا: "كل الموظفين يتأخرون.... حركة المرور سيئة". والكاذب يطلق كثيراً من التعبيرات العامة، بدون تحديد يعرضه للاكتشاف.

٦ - تجنب الإشارة إلى الذات: يتجنب الكاذب عادة استخدام كلمة "أنا" ويقول بدلاً منها "نحن"، أو "الناس"، أو "معظم"، أو "كلهم" أو "الواحد منهم".

٧ - إطلاق كلمات الاستخفاف بالآخرين: الكاذب يميل إلى أن ينسب للآخرين تصرفات أو أقوال رديئة، خصوصاً رذيلة الكذب التي هو مصاب بها. يضاف إلى ذلك أن الكاذب، يظل يكرر الكذب حتى يصدق نفسه، وقد يصبح ضحية إحدى أكاذيبه، كما أنه سريع النسيان، وقد يفضح نفسه بنفسه من كثرة مواقف الكذب التي عاشها، وتناقضها أحياناً، مما يدعو إلى الارتباك، وأبسط مثال لذلك، الموظف الذي يخلق أعذار موت الأقرباء ليحصل على إجازة، وقد يميت أحد أقربائه أكثر من مرة.. فينكشف أمره.

أسلوب التحية

الطريقة التي يؤدي بها شخص التحية تكشف قدراً كبيراً من معالم شخصيته. وهي وسيلة ممتازة لتقييم الناس ومعرفة نوع وقدر علاقتهم بك، حتى تستطيع معاملته كما ينبغي. وفيما يلي نماذج لأساليب تحية مختلفة، وما يقابلها من خصائص الشخصية:

◆ **الابتسامة الثابتة:** تدل على التوتر، والتردد عن مكنون نفسه أو نفسها بصراحة، والخوف من الاقتراب من الطرف الآخر، والخوف من التآلف وشرح عاطفته الجياشة.

◆ **تجنب النظر في العينين:** الشخص الذى ينظر بعيدا حينما يلقي عليك التحية، لا تتوقع منه علاقة دافئة حميمة. إنه حذر جدا إلى درجة الشك.

◆ **العناق:** إنسان دافئ الشعور، منبسط، ودود، جدير بالثقة، معتد بنفسه، يصدقك ويثق بك، ويشاركك همومك وأفراحك.

◆ **قبلة على الوجنة:** هذا النموذج من الناس اجتماعى بطبعه، أليف جدا. يحب الاجتماعات، والتجمعات، والحفلات، والنزهات الجماعية، وتبادل الدعوات حول الحفلات والولائم، ويميل إلى تبادل الأحاديث الودية والمناقشات النافعة. ويهتم بالأصدقاء والمعارف فى السراء والضراء.

◆ **السؤال عن الصحة:** الشخص الذى يجي ويسأل عن الصحة. شخص مترو، يجب دراسة التفاصيل قبل إصدار أى قرار، وإذا عمل عملا أتقنه إلى أقصى حد ممكن، دقيق فى مواعيده، وفي بعهوده، وهو مهذب جدا، شديد التدقيق.

◆ **قوة المصافحة:** دليل على أن الشخص ظريف، خفيف الدم، يحب المرح، مبدع، منبسط، جريء، لا يخشى التجارب الجديدة.

◆ **المصافحة الرخوة:** دليل على أن الشخص لا يعطى للمصافحة أى معنى، ولا يعترف فى قرارة نفسه بقيمة التحية، ويخاف إلى حد ما من التلامس الجسماني، يميل إلى السلبية، خجول، انعزالي. لا يميل إلى التعبير عن نفسه.

◆ **المصافحة الثابتة:** المصافحة الثابتة بدون هز اليد، دليل على قوة السيطرة على النفس، وشدة الثقة فى الذات، والحصافة، واتزان العقل، والاعتماد على النفس.

رباط العنق يكشف الشخصية

دكتور "إيرينست ديتشر" مؤسس معهد أبحاث الدوافع النفسية بنيويورك، يقول: إن نوع رباط العنق يكشف الشخصية ويصلح لأن يكون مقياسا لطباعه وأخلاقه. وهو يحذر المرأة الباحثة عن زوج هادئ مرح، من الرجل الذى يلبس "كرافات" ضيقا، باعث اللون، فهو شخص منطوي، يخشى لفت أنظار الناس إليه، ولا يريد التعبير عن نفسه وعن وجوده.

ينبغى أيضًا على النساء الحذر من صاحب "الكرافات" المجدد الذى يبدو قديما، فهو دليل على البخل. أما رباط العنق ذو اللون الصارخ فدليل على الشخصية المنبسطة ذات الروح الاجتماعية. وقد يكون ذا طبيعة خجولة يحاول أن يغطيها.

"الكرفات" ذات اللون الزاهي، غير الصارخ، يلبسها عادة رجل هادئ الطباع، فإذا كان لديه مجموعة من "الكرفات" الحديثة، فهو اجتماعي ينفق على هندامه، وهو أيضا ميسور الحال.



ويعتبر رباط العنق أكثر ديكورات الرجل تعبيرا عن شخصيته. كما أنه يحاول أن يجدد نفسه ويستعيد شبابه من خلال حسن اختيار "الكرفات". وإذا الزوجة ألفت بأربطة عنق زوجها القديمة، واشترت له غيرها حديثة، فذلك دليل على رغبة في عقلها الباطن أن تعيد إليه شبابه.

الطعام الذي تفضله

يكشف الطعام الذي تفضله قدرا كبيرا من معلم شخصيتك. وفيما يلي حصيلة بحث في هذا الأمر، استغرق ١٤ عاما، وأجرى على ١٠٠٠ رجل وامرأة، في جامعة ميتشجان، أسفر عن اختلافات بارزة جدًا بين هؤلاء الذين يفضلون الأطعمة الثقيلة، والذين يفضلون الأغذية الخفيفة، والذين يتلذذون بالتنوعين.

محب هريس القمح، ومجروش الشعير، أو البلبيلة بالكريم والحليب، وسلطة التفاح، ومهروس البطاطس، والبيض المسلوق، وغير ذلك من الوجبات الخفيفة، اجتماعي بطبعه، لا يميل إلى العدوان. من الصعب أن يفقد أعصابه، ويتجنب اتخاذ قرار ما أمكن. يفضل الاستشارة دائما والاستئناس برأي أهل المعرفة الثقات. ذو قلب دافئ وقلب كبير يتسع لصداقات كثيرة.

على نقيض ذلك تماما محب أكل الذرة المشوى، والبيض المسلوق، والبطاطس المقلية، والتفاح النيئ، وغير ذلك من الأطعمة الثقيلة... نجده طموحًا، حازمًا، ونشطًا، يرحب بالتحديات ويبحث عنها حبًا في لذة الانتصار. إذا وجد متسعًا من الوقت آثر أن يمارس فيه رياضة أو يذهب في نزهة، على أن يسترخي في الشرفة أو حديقة البيت. أما الذى يحب النوعين، فهو إنسان سهل التكيف. يتأقلم مع الظروف بسرعة، ويستجيب لاختلاف المواقف بسهولة. ولا توقفه التغيرات أو الأزمات عن استئناف طريقه في الحياة.

ومن ناحية أخرى، اتضح أنه كلما كره الشخص أطعمة محبوبة للآخرين بصفة عامة، ازداد ميله للعصبية. ومعنى آخر فإن الشخص الذى توضع أمامه أطباق كثيرة متنوعة، فيمتنع عن تذوق هذا لأنه لا يعرفه، ولا يأكل ذاك لأنه لا يحبه، إنما ذلك دليل على أنه غير مستقر عاطفياً، على عكس الشخص الذى يقبل على الطعام بشهية، **رَبِّهِ** من معظم الأطباق.

أما الذين يستمتعون بمحاولة تناول أصناف جديدة فهم ذوو شخصيات مترنة أكثر ممن لا يفعلون. وقد لوحظ أسعد الناس وأكثرهم تكيفاً ومرونة، وأقلهم كراهية للأطعمة. ذلك لأن هذه الحالة ترتبط باضطراب عصبى، يجعل وجهة نظر الشخص ضيقة إلى أبعد الحدود، وكلما ساءت حالته، ساء وتضاءل تذوقه لمباهج الحياة بما فيها الطعام.

وقد أشارت الدراسات إلى أن النساء أكثر عزوفاً عن الأطعمة من الرجال. وهم في الوقت نفسه أكثر ميلاً للاضطرابات العصبية من الرجال. كما أشارت إلى أن الامتناع المستمر عن وجبة الإفطار يرجع إلى القلق المزمن. لكن لوحظ في معظم هذه الحالات أن اشتهاء الأكل يعود في الضحى. ولوحظ أيضاً أن رغبة الشخص في شرب اللبن تحدث عادة في حالة نخبة الأمل في الحب أو العمل، أو حينما يهدد خطر شعوره بالأمان. ويزداد شرب اللبن في حالات التوتر، ولذلك ارتباط بالرعاية والحنان أثناء الطفولة، وهناك أشخاص يلتهمون الحلوى والشيكولاتة بشراهة عندما يفقدون الاعتبار والتقدير، أو يشعرون بالمهانة والاستغلال.

كيفية تقشير الفاكهة

الطريقة التي تقشر بها الفاكهة تكشف عن شخصيتك. على سبيل المثال، خذ برتقالة لتقشرها... لا شك في أنك ستبعب في تقشيرها إحدى الطرق الآتية:

◆ التمزق: تمزيق البرتقالة باستخدام الإبهام وتقسيمها إلى أجزاء، دليل على أن الشخص منبسط، وإذا استبعد القشر، وأكل كل قطعة على حدة فإنه يكشف عن

لامبالاة واستهتار. ولديه لحظات من الحزى، وهو من ناحية أخرى منسجم مع المجتمع من حوله متناغم السلوك.



◆ **القضم بالأسنان:** يقضم القشرة بأسنانه أولاً، ثم يستكمل التقشير بأصابعه، هذا أيضاً اجتماعي، منبسط، متحدث لبق، صريح، لا يهتم كثيراً بما يقال عنه، ولا يهتم براقب تحركاته. لا يقدر المسؤولية، ينتقل من وظيفة إلى أخرى، وكثيراً ما يتورط في مشكلات.

◆ **التقشير بالسكين:** الشخص الذي يتبع هذه الطريقة، خاصة إذا حرك السكين حركة دائرية حلزونية. شخص منطوي، محافظ، ملتزم، لا يمكن دفعه بشدة إلى التهور وإن كان به قليل من الاندفاع.

◆ **التقطيع إلى شرائح:** الشخص الذي يقطع البرتقالة بالسكين إلى أربعة أجزاء دون أن يبدأ بتقشيرها... انطوائي، خجول، أناني، حذر، قاس.

◆ **التقشير الرأسي:** قد يقشر شخص البرتقالة بالسكين على شكل خطوط مستقيمة، من أقصى القمة إلى أقصى القاعدة، على مسافات متساوية. ثم ينزع أشربة القشرة، وهذا شخص مزيج من الانطواء والانبساط. له عقل متفتح تسعد، مواجهة التحديات الصعبة.

طريقة تناول النظارة تكشف الشخصية

كل شيء تفعله له دافع لا إرادي، كذلك طريقة لبس أو تناول النظارة لها دافع من قاع اللاوعي... من العقل الباطن تكشف عن بعض معالم الشخصية:

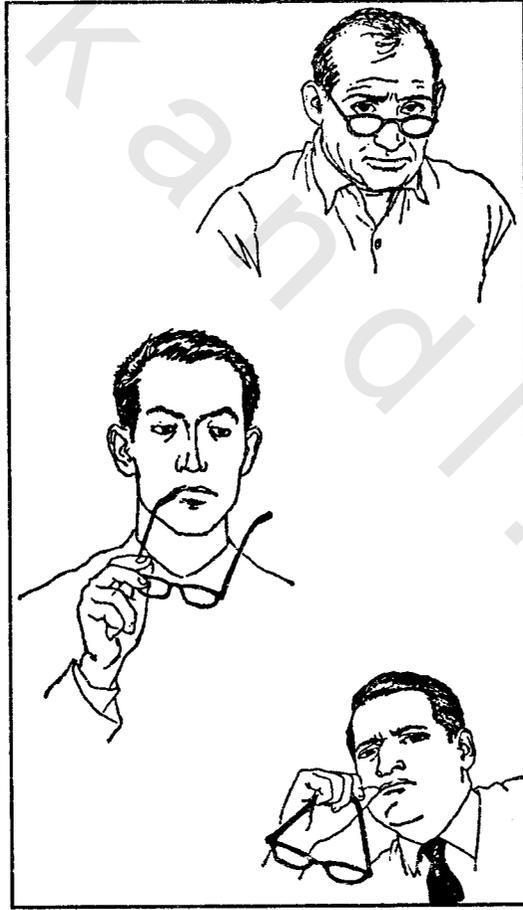
◆ النظر من فوق العيونات: دليل على الاستعلاء، والشعور بالسيطرة على الأمور، والإفراط في الثقة بالنفس.

◆ رفع العيونات فوق الشعر: دليل على الهدوء، مع ميل معتدل إلى السلطة والرئاسة في المجال المناسب.

◆ وضع النظارة على نهاية الأنف والنظر من فوق الإطار: هذا يشير إلى شخصية متشككة، كثيرة الشكوى، ميالة للنكد. لا تثق فيما يقوله الآخرون.

◆ إزالة النظارة قبل الحديث: دليل على أنك تريد أن تمنع التفكير فيما تقول أثناء الحديث، فإذا كنت مصابا بقصر النظر، فإنك تريد أن تضيق دائرة مرئياتك حتى تستطيع أن تفكر بوضوح.

◆ مضغ طرف الإطار: دليل على عمق التفكير، والتروى، وقد يشير أيضاً إلى العصبية وسرعة الغضب.



◆ لبس النظارة داخل المبني: دليل على الخجل أو التخفي. ذلك أن حجب العينين يقطع الاتصال البصري بالآخرين.

◆ لمس النظارة باستمرار: يشير إلى ظمأ شديد للمحبة والانتباه.

◆ خلع النظارة فجأة وطبها ووضعها في الحقيبة: يعنى انتهاء المقابلة، وليس لديك المزيد مما يمكن أن تقول.

◆ استمرا لمس نهايتي الذراعين ببعضهما: تشير إلى التركيز الشديد على المشكلة المطروحة بحثا عن حل، كما تشير إلى شدة القلق.

السلوك فى السوق المركزي

◆ ربة البيت الممتازة: ما أن تتسلم قائمة المشتريات حتى تفحصها بدقة، لتتأكد من أن كل قرش تدفعه لا يذهب هباء. وذلك يشير إلى شخصية تحليلية، ذات تفكير منطقي، وسلوك مدروس، لا يطرق جفونها النوم ما لم تحل جميع مشكلاتها.

◆ الجرى بين الأرفف: هؤلاء الذين يهرولون أثناء الشراء، يعطون قيمة كبيرة لاتباع الأساليب العلمية فى الاستهلاك والصحة الغذائية. ويفضلون تغذية عقولهم على تغذية أجسامهم. وقد يعانون نتيجة لذلك ضعفاً. ومن ناحية أخرى يتميزون بخفة الظل وطيب المعشر.

◆ الذواقون: يتذوقون عينات من أنواع الجبن والزيتون وربما الفواكه الصغيرة وغيرها. وهؤلاء تملأهم داخليا شحنة من الغضب اللاواعى. يشعرون بأنهم كانوا ضحية الخداع فى حياتهم، وهم لذلك يحاولون الوقاية من الخداع. كما أنهم يشعرون دائماً بأن سوء الحظ اختصهم بخسائره دون ذنب جنوه.

◆ المضيعون وقتهم: من المشتريين فئة تتحسس، وتشم. وقد تعصر السلعة، قبل أن تقرر الشراء. هؤلاء يهتمون بالأمن الغذائى والوقاية من قسوة الدنيا وتقلبات الحياة. يبلغ شعورهم بالراحة قمته بقدر ما يحزنون من مساوئ غذائية فى ثلاجاتهم ومخازنهم. وهم دائماً يخشون تقلبات الزمن.

◆ المتواضعون: يجيدون متعة فى مداعبة الأطفال، والمسح على رؤوسهم، والوقوف طويلاً أمام الزهور واللوحات الجميلة. هؤلاء تنطوى فلوهم على حب كبير لمظاهر الجمال فى الحياة. إنهم يبحثون عن هذا الجمال فى أصغر الأشياء ليسعدوا به. وهم غالباً متدينون، لديهم ميزة التسامح والصفح عن المسيئين إليهم.

◆ المتسمون: يهتمون لكل شخص بدون تمييز على أساس السن، أو الجنس، أو اللون. هؤلاء يعانون من خوف ألا يجبههم الآخرون. وهم لذلك يهتمون جداً بجعل الآخرين يحبونهم أكثر.

◆ **المحلقون:** يطيلون النظر في عيون الآخرين ويسببون لهم الارتباك. وهؤلاء لا يحترمون شعور الناس، أنانيون، استغلاليون.

خط اليد يكشف الشخصية

تستطيع معرفة شخصية أصدقائك بتحليل خط يدهم خاصة التوقيع. وفيما يلي مجموعة نماذج توقيعات ودلالاتها، لكن ينبغي عدم التسرع في الحكم على التوقيع من نموذج أو اثنين، وإنما يتطلب الأمر تقييم جميع النماذج والدقة في المقارنة.

◆ **المقروء الواضح:** يشير إلى أن الشخص مخلص، كفء، يرى الأمور بوضوح، ولا يمكن غشه أو خداعه.

◆ **غير مقروء:** يشير إلى أن الشخص مهمل غالباً، زكي متفرد. وإذا اشتد غموض الكتابة، دل ذلك على أنه مراوغ.

◆ **على خط مستقيم:** إذا كان التوقيع على خط أفقى مستقيم، دل ذلك على أن الشخص يتمتع بنفسية مستقرة.

◆ **على خط أفقى صاعد:** هذا يشير إلى أن صاحب التوقيع إنسان طموح متفائل.

◆ **خط أفقى متعرج:** الكتابة المتعرجة على خط أفقى دليل على عدم الاستقرار، وعدم الإخلاص.

◆ **ترك هامش كبير على اليمين:** دليل على أن الكاتب إنسان مثقف، يحترم نفسه، وعلى درجة من الخجل. فإذا اتسع الهامش الأيمن كثيراً دل ذلك على أنه قوى الحججة، عالي الطموح. وإذا تزايد اتساع الهامش الأيمن تدريجياً دل ذلك على أن الشخص من ذلك الطراز الذى يدخر قروشاً ويحسر جنبيها.

◆ **ترك هامش أيمن ضيق:** دليل على أن الكاتب اجتماعى منبسط يجب الاتصال بالناس.

◆ **ترك هامش أيسر واسع:** شخص دائم الاستعداد لكافة الظروف يعد لكل شيء عدته.

◆ **لا هوامش:** دليل على شخصية تحب الادخار والاقتصاد فى الإنفاق.

◆ **هوامش متغيرة الاتساع فى كلا الجانبين:** شخص متناقض مع نفسه، يظهر ما لا يبطن، ويقول ما لا يفعل.

◆ **كتابة خفيفة جداً:** شخص حساس، روحانى، ولكنه قد يكون غير واثق من خط سيره فى الحياة.

◆ **ضغط سهل على القلم:** إذا كانت الكتابة بضغط سهل متوازن على القلم. كان الشخص متزن الفكر والسلوك.

◆ **ضغط ثقيل:** شخص قوى العزيمة والشكيمة وقد يكون ميالاً إلى الاستبداد والاحتكار أحياناً.

◆ **ضغط غير متناغم:** مزيج من الخط الخفيف والثقيل والمتوسط الضغط، دليل على شخصية غير متوازنة، تستبد بها الكآبة والعصبية، قابلة للتشكيل.

◆ **الكتابة المبقعة المشوهة:** شخص متقلب المزاج، غريب الأطوار.

◆ **الحروف الكبيرة:** يكتبها ذو الشخصية الاجتماعية المبسطة، وهى دليل على الثرثرة أيضاً، والكرم، وحب الحياة.

◆ **الحروف الصغيرة:** تكشف عن شخصية انطوائية، عميقة التفكير، دقيقة التحليل، منتجة، تحاسب نفسها دائماً .

◆ **المسافات المنتظمة بين الكلمات والسطور:** شخصية تتصف بالثبات، يمكن الاعتماد عليها والثقة فيها. تمسك بالقيم والمبادئ والوفاء بالوعود.

◆ **عدم انتظام المسافات بين الكلمات والسطور:** دليل على عدم التناغم بين الانفعالات والذكاء. يتصف بالحيرة والارتباك. يحتاج دائماً إلى النصح.

◆ **اتساع المسافات بين السطور وحدها:** يتميز بالقدرة على تنظيم الأشياء والأفكار.

◆ **اتساع المسافة بين الكلمات وحدها:** تكشف عن وحدة الشخص وعزله.

لونك المفضل يكشف عن شخصيتك :

أى الألوان تحبه أكثر: الأحمر، الأزرق، البنى، الأخضر، الأصفر، الأرجوانى، الأسود، أم الرمادى؟

حدد اللون الذى تحبه أكثر ، وتعرف على ما يقابله من شخصيتك . أو حدد اللون الذى تكرهه، واعرف ما يقابل ذلك من شخصيتك فإن اللون الذى تحبه، واللون الذى تكرهه دلالة مؤكدة علمياً.

◆ **الأحمر:** إذا كنت تفضل اللون الأحمر، فأنت شخص عدوانى، ذو رغبة قوية فى الحركة والعمل. لديك نشاط فياض، ودوافع عظيمة للنجاح، وأنت سريع الحكم على المواقف واتخاذ القرار المناسب. وأنت شخص انبساطي تندفع بسهولة فى مغامرات الحياة. كافة الأمور واضحة المعالم أمامك. وأنت تميل إلى المغالاة والتطرف فى كل أعمالك، مدفوعاً بمزاجك وعواطفك وانفعالاتك.

وإذا كنت تكره اللون الأحمر، فذلك لأنك تشعر بالهزيمة والإحباط، على الرغم من الجهود الجبارة من جانبك، فإنك تشعر بأن الحياة لم تكافئك بما يعادل كفاحك-

أنت تتلهف على الأمن والسلام، ويبدو أنك عاجز عن العثور عليهما. أنت تشعر مهددًا بالتوتر والعدوان من حولك، وترى أن لا مفر، ولا معين.

◆ الأزرق: إذا كنت تفضل اللون الأزرق، فأنت محتاج بصفة أساسية إلى جو هادئ خال من الضغوط وأسباب التوتر والانزعاج. أنت تكره المنغصات لأنك بالغ الحساسية. وعليك أن تكون حذرا جدا في طريقة كلامك وفعلك وارتداء ملابسك. أنت تحب أن يعجب الناس بك لهدوتك، واستقامة سلوكك. وأنت حى الضمير فى عملك أيضا. تحب بناء صداقات مخلصة، ولكنك تحب أيضا أن تكون المركز، ويتخلى عنك الصبر حيال الأفكار التى تختلف عن أفكارك.

وإذا كنت تكره اللون الأزرق، فأنت محتاج بصفة أساسية إلى جو هادئ خال من الضغوط وأسباب التوتر والانزعاج. أنت تكره المنغصات لأنك بالغ الحساسية. وعليك أن تكون حذرا جدا في طريقة كلامك وفعلك وارتداء ملابسك، أنت تحب أن يعجب الناس بك لهدوتك، واستقامة سلوكك. وأنت حى الضمير فى عملك أيضا. تحب بناء صداقات مخلصة، ولكنك تحب أيضا أن تكون المركز، ويتخلى عنك الصبر حيال الأفكار التى تختلف عن أفكارك.

إذا كنت تكره اللون الأزرق، فأنت تشعر بأنك وقعت فى مصيدة بيئة غير سعيدة، أنت عاجز عن تغييرها. ولقد ضقت ذرعا بمحاولة معايشة الواقع المؤلم حتى ليكاد الإحباط أن يتسبب لك فى مشكلات عصبية. تستبد بك رغبة جامحة للهروب من هذه المواقف حتى أنك تفكر أحيانا فى ترك الوظيفة أو تغيير السكن، أنت تتطلع إلى حياة أكثر إثارة تشعر أنهما تستعصى عليك.

◆ الأخضر: تفضيل اللون الأخضر يدل على الاستقرار والاتزان. أنت مواطن صالح، وجار محترم، وأب بار. أنت مدرك لأهمية خدمة المجتمع، بعمل الخير، وعضوية الأندية والجمعيات الخيرية ومؤسسات الخدمة الاجتماعية. وأنت صريح، على خلق طيب، تتبع أصول المعاملات الاجتماعية. وأنت صديق مخلص، وزوج وفى، ذكى، متعلم ومثقف، تفعل ما هو متوقع منك، ولا تميل إلى المفاجآت. أما كاره اللون الأخضر فإنه يشعر بأن المجتمع ظلمه ولم يعطه حقه كفرد، وأنه لم يحصل على حقه فى التعبير عن نفسه، وحقه فى الاعتراف به كشخص غير عادى. وهذا ما يجعله عدوانيا على المحيطين به. ولأنه يكره أن يتعدى، فإنه يفضل أن يتراجع إلى الوحدة والعزلة منطويا على جراحه.

◆ الأصفر: تفضيل الأصفر يعنى اللهفة على ما هو جديد حديث، والتطلع إلى مستقبل واسع الآفاق. وغالبا ما يكون محبو اللون الأصفر مفكرين، مثاليين، يتميزون

بسعة الخيال. والأصفر لون الأفراد الفنانين المبعدين. وهم ميالون للتدين أو التمسك بأهداب الدين على الأقل. وعلى الرغم من أنهم مثاليون، إلا أنهم يميلون إلى الخجل والتردد، والتغنى بالنظريات أكثر من تنفيذها في عالم الواقع.

أما كاره الأصفر فهو متشائم لم يحقق آماله وأحلامه، ولذلك يعاني من خيبة الأمل، ويسعى إلى اتباع الخطوات العملية الواقعية التي يستطيع تحقيقها.

◆ **الأرجواني:** حب اللون الأرجواني يشير إلى أنك تعتبر نفسك فذا مميّزًا عن الناس، قد يقودك هذا الاعتقاد إلى استعراض خيالاتك الفارغ، فتظهر بمظهر يدعو إلى السخرية. أنت حساس جدًا، قوى الملاحظة، قد تكون عصبيا في سلوكك. قد تكون موهوبًا جدًا بملكة فنية، وتمتع بالتأثير على الآخرين بإبداعك ونفوذك، وفي كل الأحوال- ما دمت موهوبًا- فأنت طيب المعشر. وكاره اللون الأرجواني يقدر الصراحة والإخلاص فوق كل الخصال. إنه يكره الأذعياء الذين يتظاهرون بما ليس فيهم.

◆ **البنّي:** حب اللون البنّي يشير إلى أخلاقيات فاضلة ثابتة لا تتغير؛ والتزام شديد بأداء الواجب، وندارًا ما يتخلى عن المسؤولية. له وجهات نظر قوية جدًا. ويميل إلى عدم احتمال تهور الآخرين. لديك موهبة طبيعية في تدبير وإدارة المال سواء ما يخصك أو ما يخص الغير. وكاره اللون محب للشهرة. غالبًا ما يكون كريمًا، سريع البديهة، يجيد تقمص المواقف وحل المشكلات، يكره التباطؤ، ولا يصبر على من هم أقل منه كفاءة في العمل وأبطأ منه في الإنجاز. يعترض على أساليب العمل التقليدية الرتيبة. يعرف طريقه حق المعرفة، ويتطلع باستمرار إلى ما تقدمه الحياة له مكافأة لنضاله.

◆ **الأسود:** تفضيل اللون الأسود يشير إلى قدر هائل من عدم الرضا بالظروف القائمة، أنت تشعر بضغط قوية لا طاقة لك بها، وترفض قبول الأمور على ما هي عليه. أنت تريد أن تكون سيد نفسك وملك إرادتك، وقد تمنى أن تضرب الأرض بقدميك، وتمتنع عن المضي في طريق لست مقتنعًا به. أنت تضيى على نفسك ما تستحقه من وقار، لكنك قد تضطر إلى إخفاء شخصيتك الحقيقية وانفعالاتك الطبيعية عن الآخرين لكي تسير السفن. ولما كان اللون الأسود يمثل في معظم المجتمعات الحقيقية المطلقة... حقيقة الموت الغامضة، فإن كرهه الأسود يشير إلى الرغبة في مقاومة القدر الذي لا مفر منه وكره اللون الأسود مستمد من كراهية الموت وحب الحياة.

◆ **الرمادي:** تفصيل اللون الرمادي، يدل على رغبة عميقة في إخفاء نفسك عن العالم، أنت تريد أن تحمي نفسك نهائيًا في أي أمر، اختيار الرمادي يشير إلى رغبة جارفة في الركون إلى الراحة والهدوء والاسترخاء نتيجة للعزلة التي تنشدها، بعد أن

نال منك تعب الكفاح طويلاً. وكره اللون الرمادي يدل على ملل الحياة، وشعور بالسأم والتعب مع الفشل في تحقيق الأهداف، أو في إيجاد التجاوب والوفاء من البشر. ويدل أيضاً على الرغبة في حياة ثرية مفعمة بالإثارة. وقد يؤدي هذا الإحباط إلى التورط في تجارب خطيرة غير مأمونة الجانب.



الإنسان تحت ميكروسكوب علم النفس



كلنا نحتاج إلى معرفة بعض الأفكار عن شخصية جارنا: في السكن، والحقل، والمكتب، والمصنع، وفي طاوور شبك التذاكر، وعن شريكنا في البيت أو المتجر، وعن رفيق السفر في رحلة طويلة، نحتاج إلى بعض الأفكار عنه، لنعرف - على الأقل - كيف يتصرف كرد فعل لأعمال معينة قد تصدر منا، وكيف نستعد للرد على أفعال نتوقعها منه. بدون هذه المعلومات يصبح التعامل معه عشوائياً، والحياة بالغة الصعوبة، لأننا بالمعلومات نعرف ما إذا كان الرد على ما نقوله أو ما نفعله: موافقة أو اعتراضاً، تأييداً أو رفضاً، ترحيباً أو صدأ.

بداية علم النفس:

بدأت محاولة الإنسان لفهم إنسان آخر، منذ تكونت أول جماعة على ظهر الأرض، وصارت تفكر ثم تتصرف، والأصل في هذه المحاولة حافز أمني، نابع من غريزة حب البقاء.. هذه المحاولة الملحة من جانب الإنسان، هي أولى بوادر علم النفس، الذي يعرفه العلماء بأنه: محاولة لدراسة سلوك الإنسان، في كل الظروف والمواقف، وفهم أسباب السلوك، ودوافع الأفعال، وخيرها وشرها.

هذه الدراسات والتحليلات، وجدت رافضين منذ بدايتها، قابلوا تفسيراتها بالاعتراض - حتى علماء النفس أنفسهم، اختلفوا فيما بينهم حول بعض الآراء والنظريات، سواء فيما بين العلماء القدامى والمحدثين، أو فيما بين علماء اليوم بعضهم البعض. كل رجل، وكل امرأة، خبير بنفسه إلى حد ما. حاول أن يفهم دوافعه الذاتية، رغم أنها تكون مهمة عسيرة أحياناً. وقد عزف الرجل البدائي عن بذل أي مجهود لحل اللغز. وإذا عجز عن فهم دافعه لسلوك معين، نسبه إلى قوى فوق الطبيعة، تحكمه وتسيطر على تصرفاته.

وهكذا عندما عجز الإنسان عن حل اللغز، هرب منه، بأسهل الحلول، لكن العقل البشري لا يتجمد. إنه يتأمل ويفكر باستمرار.

وفيما بعد، جاء السفسطائيون المغالطون الإغريق، وذهبوا بعيداً مؤكداً أن التجربة هي كل شيء، وأن معلومات الرجل، تتوقف على ملاحظاته، واكتشافاته. وقال أفلاطون: إن أفكار الرجل منفصلة عن وجوده المادى. وأن النفس هي التي تعطى الشخص البالغ المعارف المدركة. ووضع الأبيقوريون نظرية الإرادة الحرة. لا تزال هذه الأفكار وآثارها عالقة في عقول القرن العشرين. منا كثيرون يجدون صعوبة في تصديق أن التوتر النفسى قد يتسبب في عواقب جسمانية وخيمة. بعض آخر يهاجم بعنف الاكتشافات المتنوعة في الفيزياء والفسولوجيا، مع أنها أدت إلى زيادة فهم الكيفية التي يعمل بها الجسم، حتى أن توماس هوبز قال: إن الإنسان ماكينة معقدة.

في ألمانيا، كان الفلاسفة في نفس الوقت، يطورون نظرية عن "قدرات العقل"، لا تقل تعقيداً عن نظرية "هيوم". و صنفوا العقل إلى طبقات مثل: الانفعالات، والإرادة، والذكاء.

وفي فرنسا، ناقشوا طرق تفكير "هوبز" و"لوك"، ثم صمم "كوتديلاك" على أن السلوك عمل غريزى، أو من تداعى الأفكار، وسمى هذه النظرية بالمذهب الحسى، وكان لها دوى كبير، ونادى "روسو" مع "بيستالوزى" بضرورة أن نتبع في تربية الأولاد مواهبهم الطبيعية. ومن الطريف أن هذه النظرية بعثت في الثلاثينيات، وظن الكثيرون آنذاك أنها نظرية حديثة.

واصل العلم اكتشافاته عن كيفية قيام الجسم بوظائفه الفيزيائية، وأجريت أبحاث في عمل الجهاز العصبى، ومختلف أجزاء المخ، وبهذا تم وضع الأساس العلمى لعلم النفس. في أوائل القرن التاسع عشر، أجريت تجارب لقياس سرعة رد الفعل، وخضعت لهذه التجارب مختلف الحواس. كما خضع نبض العصب بأنواعه للتجارب. عرف أحد العلماء علم النفس بأنه دراسة علمية لسلوك الإنسان وحيوانات أخرى. لكن إلى أى مدى يمكن استخدام كلمة "علمية" في مثل هذه الدراسة؟

علم النفس الحديث:

خلال القرن التاسع عشر، بذل العلماء محاولات لوضع مجموعات من القوانيين، تشرح، تصف، وتصنف السلوك الإنسانى، لكن بالمخ عشرة آلاف مليون خلية. ولكل خلية عدد من الحلقات. لذا فإن الطبيب النفسى المؤهل طبيباً، المهتم بعلاج الأمراض العقلية والعلل العاطفية، يكون بصدد ألغاز لا حصر لها، حينما يواجه حالات مرضية معقدة. مطلوب حلها بأسلوب علمى.

أكثر أنواع الكمبيوتر تقدماً، هو ما تجرى برمجته بدقة وإحكام، إذا ما أريد له التعامل مع مثل هذا العدد الضخم من الاحتمالات والحلقات المتداخلة، فما بالناس بالإنسان، وهو غير معصوم من الخطأ، والذي قد يكون ادعاؤه المعرفة مبنياً جزئياً على مجموعة شخصية جداً من القيم والتجارب.

ولد علم النفس الحديث عام ١٨٧٩، عندما أسس "وهلم وندت" معمل تجارب نفسية في ليزرغ. كان يحاول تحليل عناصر عقلية، ليكتشف كيف تعمل هذه العناصر معاً في نفس الإنسان. اشتغل معه في الأبحاث تلاميذ من بلاد مختلفة، وكان علماء نفس آخرون في ألمانيا، يسرون على نفس الخط. كان "ثيودور ريبوت" في فرنسا قد بدأ دراسة: كيف تؤثر النفس على عمل العقل؟ وفي بريطانيا كان "سير فرانسيس جالتون" يدرس الوراثة.

ونقل تلاميذ وندت ريبوت العمل النفسى من أوروبا إلى أمريكا. وكان "وليم جيمس" أول عالم نفسى أمريكي وأصبح كتابه عن علم النفس مرجعاً للدارسين الأمريكيين. وذاعت نظريته عن "الذاكرة"، وحازت الإعجاب نظريته عن "العواطف والانفعالات".

تصنيف الأشخاص:

يندرج في قائمة وظائف علم النفس، موضوع تصنيف الأشخاص، قدم العلماء وسائل كثيرة تحقق هذا الهدف: بعضها تقريبي، والآخر دقيق. وأيا كانت الوسيلة، فهناك عناصر عامة معينة. على سبيل المثال: كلنا ذلك الحيوان الناطق. أى مثير معين يؤثر فينا جميعاً جسمانياً بنفس الطريقة. لكن ردود أفعالنا تجاه هذا المثير تختلف من شخص إلى آخر.

المثير يؤثر في الجلد، ويستقبله الجلد إذا كان وخزة دبوس -مثلاً- أو الأذن إذا كان صوتاً، أو الأنف إذا كان المثير رائحة، أو العين إذا كان منظرًا، وأيا كان المثير، فإن الشعيرات العصبية تنقله إلى المركز العصبى فى المخ، فيصدر أوامره إلى حويصلات الدموع. أو عضلات قبضة اليد، أو الوجه، أو أى عضو، حسب ما يراه المخ ضرورياً، للرد على المثير، وعلى الرغم من أن ميكانيكية هذا النظام تبدو متطابقة عند كل شخص، إلا أن نوع وحجم ردود أفعالنا، تتوقف على شخصياتنا. ومن هنا ركز علم النفس الحديث دراساته على الشخصية، باعتبارها: مجموع ما أوتى الفرد من سمات مختلفة. ويشترك فى بناء الشخصية عدد عظيم من العناصر، تلعب كل منها دوراً مهماً، منها الوراثة، والبيئة، والذكاء، والتعليم، والخيال، والدوافع، بعض الدوافع

بسيطة: كالألم، والجوع، والبرد، وبعض آخر أكثر تعقيداً: كالجنس، والطموح، وحب اعتبار الذات. ويلعب الشعور والعاطفة دوراً مهماً .

لماذا تكون بعض المثيرات سارة لأشخاص، ومؤلمة لآخرين؟

كيف تؤثر المنبهات والحوافز النفسية والتغيرات العضلية على انفعالنا؟

هناك طرق مختلفة لدراسة سلوكنا، ودراسة معرفة كيف تصنع الشخصية البشرية نفسها، في موقف تستطيع منه التعامل مع الشخصيات الأخرى المحيطة بها. أثبتت الدراسات العملية قصورها في معظم الأحوال، لأن الأفراد موضوع الاختبار، يعرفون أن كل حركاتهم محسوبة عليهم، وأنهم تحت المراقبة. لذلك كان لا بد أن تقترن الدراسات النفسية العملية، بالمراقبة الطبيعية أثناء الحياة اليومية.

كل فرد منا معرض لنظام معقد من المثيرات والدوافع. فقد يذهب ثلاثة أشخاص إلى المعارض الفنية في وقت واحد. أحدهم ذهب إلى هناك، لأن أمامه ساعة فراغ، يريد أن يمضيها في مكان مُسل، حتى يحين موعد القطار الذي سيسافر فيه. والثاني ذهب شغفاً برؤية الأعمال الفنية التي تستهويه. بينما الثالث ذاهب إلى المعرض لحرصه على مشاهدة جميع المعارض.

وحتى هذا التصنيف ليس بسيطاً، لأن الرجل المسافر، ربما اختار المعرض، من بين وسائل أخرى لتمضية الوقت: كالجولوس في مقهى قرب محطة القطار، أو زيارة صديق، أو الجلوس في حديقة قريبة. والحريص على المعرض لا بد أنه اختار هذا المعرض. بعد عملية مفاضلة بينه وبين غيره من المعارض. وليس هذا كل شيء، ف وراء الاختيار أيضاً خلفيات من البيئة، والثقافة، والتربية، والذوق، وكلها دوافع أو حوافز.

النزوع إلى سلوك معين، يكون عادة نتيجة لما تعلمناه في الماضي، وبدافع الحصول من هذا السلوك، على متعة، أو سرور، أو جائزة. وقد يكون السبب في سلوك ما هو أن نتجنب عقاباً، أو نكتسب احترام الذات، أو نصل إلى التوازن. كل شيء نتعلمه في الطفولة فما فوق، خلا المعارف الموروثة في شكل غرائز، وهي مؤثر أساسي في طريقة سلوكنا.

طريقة سلوكنا تساعد على كشف ميولنا تجاه الحياة بوجه عام، وتجاه أي موقف نتعرض له، أو شخص نتعامل معه. بعض هذه المواقف كممثلين لفئة، أو أعضاء في حركة جماعة كبيرة من الناس، كالحزب السياسي، أو المذهب، أو النقابة المهنية، أو غير ذلك من التجمعات الاجتماعية والاقتصادية والرياضية.

التنبؤ بسلوك الجماعة:

وكما اهتم الفرد بدراسة سلوك خلطائه لمعرفة ردود أفعالهم حيال تصرفاته، كذلك اهتم بموضوع التنبؤ بسلوك الجماعة، وكان أن اهتمدى لطريقة استطلاع الرأى العام، أو رأى الجمهور.. أو رأى الجماعة. استخدم هذا الاستطلاع كوسيلة لقياس الرأى، لأول مرة، فى إنجلترا، بواسطة "منظمة ملاحظة الجماهير" التى أسسها "توماس هاريسون" فى الثلاثينيات. بعده بقليل أجرى "جورج جالوب" فى أمريكا أول استطلاع رأى عام ١٩٣٥.

كان هدف منظمة ملاحظة الجماهير من الاستطلاعات، هو معرفة أفكار عامة الناس عن موضوعات معينة. المعروف الآن عن الاستطلاعات أنها وسيلة تقريبية لقياس الرأى العام، لكنها كثيراً ما أخفقت. مثال ذلك- أنها فى أمريكا عام ١٩٤٨، أشارت فى استفتاء أجهز "معهد جالوب" حول نتيجة انتخابات الرئاسة، إلى فوز "توماس ديوى"، لكن النتيجة كانت العكس وفاز "هاى ترومان"، بمقعد الرئاسة، وبأغلبية ساحقة.

على الرغم من ذلك الفشل، لم يفقد علماء النفس الثقة فى استفتاء الرأى العام، وفى قدرته على التنبؤ بسلوك الجماعة. وقد برروا إخفاء استطلاع انتخابات الرئاسة بعدة مبررات على رأسها الإحباط الاجتماعى، فالإحباط انفعال يجعل التنبؤ صعباً، لأنه يثير سلوكاً غير مميز، ولا شك فى وجود توتر دفين بين السود والبيض فى أمريكا، والمملكة المتحدة، وجنوب إفريقيا... وبين المسلمين والهندوس والبوذيين فى دول جنوب شرق آسيا... وبين اليهود وغيرهم فى كل أنحاء العالم... وبين المهاجرين وأهل المجتمعات المضيفة أينما كانوا. فإذا ثارت سلوكيات غير محسوبة ولا مرغوبة، يكون السبب إحباط بشأن: العمالة، أو السكن، أو فرص التعليم، أو نقص الرعاية الطبية، أو استئراء الفساد الإدارى. الإحباط يثير التوتر، والتوتر يؤدى إلى سلوك غير طبيعى، من أشخاص طبيعيين.

السلوكان: الطبيعى والشاذ:

يهتم الطب النفسى اليوم بالسلوكين: الطبيعى، وغير الطبيعى. والفرق بينهما واضح جداً. إذا كنت فرداً من قبيلة بدائية تعيش فى الأحرش، وفوجئت بشخص غريب. نقل أسرته واحتل كوخك، فقد يكون رد فعلك الطبيعى هو أن ترفع عصاك، وتضربه على أم رأسه. أما رد الفعل الطبيعى فى مدينة حضرية كالقاهرة مثلاً عام ١٩٩٤، فربما يكون مناقشة منطقية لا تتحول إلى استخدام العنف، تحت ظروف الغضب الشديد. أثبتت التجارب أن عدداً كبيراً من الجيران الذين تعتقد أنهم عاديون