الفصل الرابع

كيف تكتسب المهارات اللازمة لقراءة الإشارات ؟

في أحد خطابات لورد تشتر فيلد المشهورة لابنه قال : "إنك تحصل على العلم من قراءة الكتب ، ولكن أهم ما يجب أن تتعلمه – وهو معرفة الدنيا – تحصل عليها فقط من قراءة الناس حولك ودراسة الطباع المختلفة منهم" .

وهو نفس ما يقوله كثير من العصاميين الذين شقوا طريقهم في الحياة عندما تسألهم عن الشهادات التي حصلوا عليها فيردون بأنهم تعلموا في مدرسة الحياة وحصلوا على شهاداتهم منها .

وكل المعدات التي تحتاجها في هذه الدراسة الشائقة التي نحن مقدمون عليها هي : عيناك، وعقلك فقط لا غير .

أما مكان ووقت الدراسة فهو في كل مكان وزمان تجد فيه أناسًا حولك سواء في المنزل ، أو العمل ، أو الشارع .. إلخ .

ولنأخذ مثلاً : المطار .. فهذا المكان من أفضل الأمكنة لملاحظة جميع أنواع الانفعالات البشرية من فرح وغضب ، ولهفة ومَلل ، وثقة في النفس ، أو قلق.. إلخ.

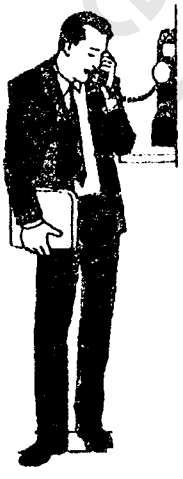
وبينما يصل المسافرون أو يغادرون ، تستطيع ملاحظة السيدة التي تخاف ركوب الطائرات وهي تعتصر كلوة يدها (الجزء اللحمي منها) لتطمئن نفسها، ولعلها تخاطب نفسها قائلة : "إن شاء الله كل شيء سوف يكون على ما يرام" .

أما ذلك السيد الذي يجلس منتصبًا على كرسيه في صالة الانتظار عاقدًا ساقيه وشابكًا أصابعه بينما يدلك إبهام أحد اليدين إبهام اليد الأخرى ، بطريقة رتيبة ، فهو يخاف أيضًا من المحنة القادمة ، وكلا الوضعين : للسيدة والرجل يعني العصبية والتوتر والخوف .

وإذا ابتعدت عن مكان جلوس المنتظرين تستطيع ملاحظة ثلاثة رجال يتحدثون في "كبائن" التليفون : الرجل الأول يقف منتبها كالجندي بما يعطي انطباعًا بأن من

يتكلم معه مهم جدًا بالنسبة إليه ، فقد يكون رئيسه في العمل أو عميلاً هامًا جدًا . ولذلك فهو يتحدث إليه كما لو كان في حضرته تمامًا!

أما الرجل الثاني فهو يتكلم وهو واقف باسترخاء ومستندًا إلى الباب ، بينما ينقل ثقل جسمه من ساق إلى ساق ، ويسند ذقنه على صدره ، ناظرًا إلى الأرض ، هازًا رأسه كما لو كان يقول : "نعم .. نعم" بقراءة الإشارات اللاإرادية التي يرسلها هذا الشخص نجد أنه لا يشعر بالقلق ، بل بالاسترخاء في محادثته وغالبًا ببعض الملل الذي يحاول إخفاءه .



من هنا ندرك أن الشخص الذي يحادثه شخص معروف له جيدًا ويستطيع أن يسترخي أمامه .. غالبًا زوجته أو صديق قديم !

أظن أصبح ، من السهل الآن معرفة من يحادث الرجل الثالث ! فهذا الرجل قد أخفى وجهه وأدار ظهره للناس ، بينما رأسه يميل إلى الجانب الذي به السماعة والتي يمسكها برقة ، ويتحدث بصوت منخفض للغاية .. طبعًا هو يكلم زوجته في أمر خاص.

أما إذا كنت عائدًا من السفر وفي انتظار حقائبك ، فيمكنك ملاحظة وجوه وحركات المسافرين عند وصول الحقائب على السير المعد لذلك . فتلاحظ مثلا القلق والتوتر الذي يبدو على وجوه أولئك الذين تأخرت حقائبهم ، ثم ارتفاع مستوى التوتر عندما يتوقف السير عن الحركة ولم تصل الحقائب بعد !

وعند باب الخروج يمكنك ملاحظة أولئك الذين وجدوا من ينتظرهم ، فهم يتكلمون معهم ببهجة وحماس ، بينما الذين لم يجدوا من يستقبلهم ، تدور أعينهم ووجوههم من اليمين إلى اليسار وبالعكس وتبدو عليهم علامات التوتر والقلق والترقب.

كذلك يمكنك ملاحظة مجموعة عائلية بعضها مع بعض ، ولن تعرفهم بتشابه الملامح ، بل بالطريقة التي يمشون ويشيرون بها فهي أصدق من الملامح .

نستطيع الآن أن نقول : إنه خلال زيارتنا القصيرة للمطار أمكننا مراقبة إشارات، وإيماءات، وتعبيرات وجوه العديد من الناس ، ومن هذه الإشارات اللاإرادية استطعنا أن نخمن الجو النفسي للأشخاص وعلاقاتهم بعضهم ببعض وكذلك أمكننا استخلاص تفسير لبعض المواقف . وهذه الملاحظات لبشر يتفاعل بعضهم مع بعض في العالم الحقيقي، وليس في معمل معزول عن العالم . أي أن هذه الزيارة قد فتحت أعيننا على العالم الواسع الخضم ، عالم الاتصال اللاكلامي ، أو عالم الإشارات اللاإرادية والإرادية التي تكمل وتتمم معنى الكلام المنطوق ، وفي كثير من الأحيان تحل محله . وباختصار قد بدأنا نقرأ الناس **وكأنهم كتاب مفتوح** .

❑ مدرسة الحياة :

تقوم شركات الأدوية بأبحاث مكثفة على العقاقير المصنعة حديثًا . فتقوم بدراسة خواصها وتركيبها الكيماوي ، ثم تقوم بتجربتها على أنسجة حيّة ، ثم على الحيوانات، ثم على المتطوعين من الإنسان ، ثم تحصل على موافقة الهيئات المعنية بطرح الدواء في السوق . وفي كثير من الأحيان يتم سحب الدواء ، بعد طرحه في الأسواق نظرًا لظهور أعراض جانبية لم تظهر في التجارب المعملية . فمثلاً دواء الثاليدوميد تمّ سحبهُ لظهور تشوهات في المواليد وخسرت الشركة عشرات الملايين من الدولارات على شكل تعويضات للمصابين ، بالإضافة إلى ما خسرته في التجارب والتصنيع. وكذلك تم سحب أدوية كثيرة أخرى ، مثل دواء ديزيريل Deseril للوقاية من الصداع النصفي ، ودواء إيرالدين Eraldin لأمراض القلب نظرًا لظهور أعراض جانبية خطيرة مثل تليف الأنسجة خلف البريتونية .

وبنفس المفهوم نجد أن المواقف التي تحدث في الحياة هي الاختبار الحقيقي لفهم الإشارات والإيماءات وتعبيرات الوجه التي يؤديها الأفراد سواء بوعي منهم أو لا إرادياً.

ويقول مؤلفا كتاب "كيف تقرأ الإنسان كالكتاب" : إن اهتمامهم بالإشارات أو الاتصال اللاكلامي نشأ من اهتمامهم بتدريس فن التفاوض بين المديرين التنفيذيين للشركات المختلفة. فقد وجدوا أن الكلام المنطوق لا يقوم وحده بإيصال المعلومات

من شخص إلى آخر ، ولكن عملية الاتصال هذه عملية معقدة يتفاعل فيها الأشخاص مع الكلام المنطوق ومع تعبيرات الوجه وحركات وإشارات الجسم. وبدراسة هـــذه المفردات معًا يمكن متابعة تقدم المفاوضات أو فشلها .

ويقوم راي بيرد هويسل Ray Birdwistell كبير الباحثين في معهد أبحاث شـــرق بنسلفانيا بتصوير المفاوضات بواسطة كاميرا الفيديو ثم يقوم بتحليل تقدم المفاوضـــات والعلاقة بين الكلام المنطوق والإشارات اللاكلامية .

وفي هذا الكتاب سوف نناقش الإشارات المنفصلة ثم الإشارات المجمعـــة ، أو مـــا نطلق عليها "الكتلة الإشارية Gesture cluster" وقد تتزامن هذه الكتلة الإشارية مثـــل عَقْد الذراعين وعقد الساقين وقبض اليد ، أو قد تحدث واحدة بعد الأخـــرى . وفي التحليلات التي أجريت للأفلام المصورة للمفاوضات بسؤال المفاوضين عن شـــعورهم أثناء كل حركة أو إشارة سواء كانوا هم الذين قاموا بها أو كانت هذه الإشارة مـــن المفاوضين الآخرين ، اتضح أن كثيرا من المشتركين تعرفوا على بعـــض الإشـــارات اللاإرادية ، وتجاوبوا معها لا شعوريًا .

فقد يدرك أحد الأشخاص أن الشخص الذي يحادثه قلق أو غضب .. إلخ . ولكنـه لا يدرك واعيًا ما الإشارات التي نقلت إليه هذا الإحساس . ويقول سيجموند فرويد : "إن لا وعي شخص قد يؤثر على لا وعي شخص آخر" . فإذا استقبلنا إشـــارة بـــلا وعي وأحسسنا بعدوانية شخص ما ، فقد نتصرف بعدوانية تجاه هذا الشخص وبذلك تتطور المناقشة إلى معركة حقيقية . أما إذا تفهمنا الإشارات بوعينا فقد نستطيع تحويل مجرى المناقشة وتفادي المعركة أو الوصول إلى اتفاق يرضي الطرفين . وكذلـــك قـــد نستطيع قراءة الإشارات التي نرسلها نحن والتي تسبب رد فعل الشخص الذي نتكلـــم معه . وقد أتاني مرة أحد مندوبي تسويق الأدوية أثناء انهماكي في قراءة كتاب هـــام . وبعد دقيقتين من ابتداء المقابلة وجدته يسألني : "هل أغضبتك في شيء؟" وفوجئـــت بالسؤال ! ولكن بتحليل طريقة كلامي معه والإشارات اللاإرادية الـــتي أتيـــت بهـــا وجدت أنه محق في سؤاله . فقد كنت أرغب في العودة إلى كتابي ، ولذلـــك عندمـــا ذكر اسم الدواء الذي يسوِّقه ، اندفعت ذاكرًا كل معلوماتي عن هذا الدواء ثم أسندت ظهري على مسند المقعد ناظرًا إليه من أعلى . وبالطبع كان موقفه مثل ذلك الـــذي يرفع قدمه ، ليرتقي درجًا ثم لا يجد هذه الدرجة . فقد وجد أنه لم يعد هناك ما يقـــال إضافة إلى ما قلته له . ولذلك فقد أخذ يقول كلمة ، ويتوقف ، ويحك مؤخرة رقبته ،

ويتجه بجسمه ناحية الباب . ولما كان عقلي مشغولا بالكتاب ، فلم أعِ مغزى إشاراته في وقتها ؛ ولذلك بُوغتُّ بسؤاله .

وفي هذا الكتاب سوف نحاول أن نجعل القارئ يفصل بين الإشارات والإيماءات ذات المغزى وحركات الجسم الأخرى غير ذات المغزى .

❑ الكتل الإشارية أو الاستقراء التام :

من الصعب فهم إشارة أو إيماءة إذا فصلناها عما سبقها أو تلاها . ولكن بفهم الإشارات متتابعة أو بعضها مع بعض نستطيع الوصول إلى معنى محدد وصورة متكاملة. ويمكن تشبيه الإشارة بكلمة ، والكتلة الإشارية بجملة كاملة . فمن الصعب فهم كلمة واحدة ولكن من جملة كاملة تستطيع فهم المعنى المطلوب . فالكلمة كما يقولون : "لا تحيا إلا في جملتها" .

ويجب عدم القفز إلى النتائج من ملاحظة إشارة واحدة ، بل لا بد من ملاحظة تتابع الإشارات وتوافق بعضها مع بعض . فقد تظهر إشارة غير متوافقة (شاذة) وسط باقي الإشارات ، وإذا أخذنا بهذه الإشارة على حِدَة فسوف نصل إلى نتيجة خاطئة . فمثلا الضحكة تعني السعادة والسرور . ولكن ضحكة يسبقها ويتلوها إشارات تعني التوتر والقلق فهي ضحكة عصبية تعني أن الضاحك غير متأكد من نفسه بل ويشعر بالخوف من موقف معين .

ولذلك يجب علينا أن نميز الإشارات المتوافقة التي تكون كتلة إشارية لتصل منها إلى تحديد شعور الشخص أمام موقف معين . فمثلاً مندوب المبيعات المتحمس لبضاعته قد يجلس على حافة المقعد ، مبعدًا بين قدميه ، وقد يرتكز على أطراف أصابع القدمين (وضع العَدّاء)، ويضع يدًا أو يديه على المكتب ، مع ميل الجسم للأمام . وكل هذا يعني الاستعداد ، وتتوافق معه تعبيرات وجهه . فالعينان يقظتان متنبهتان ، وابتسامة خفيفة مع جبين منبسط ليس به تجاعيد .

وتفهم توافق الإشارات يخدمك كجهاز تقييم حساس لاكتشاف موقف شخص ما وإعطاء معنى لأفعاله وأقواله ويخدمك كذلك "كفرامل" أو كابح يمنعك من التسرع في القفز إلى نتيجة .

وفي أول الأمر قد تبدو الإشارات سهلة وسوف تلهو كثيرا بتحديد ماذا تعني ، ولكن الدارس الجاد سوف يفهم سريعا أن كل إشارة قد تضاد أو تقوي أو تربك

معنى إشارة سابقة لها . وفي حالات كثيرة يصل الأشخاص – الذين لم يدربوا على فهم الاتصال اللاكلامي – إلى نتائج خاطئة إذا لم يدخلوا في الاعتبار عنصر التوافق أو الشذوذ داخل الكتلة الإشارية .

وكثيرًا ما نجد فصامًا بين الكلام المنطوق والإشارات التي يرسلها الشخص لا إراديًا، ففي أحد الأحاديث التليفزيونية قرر أحد الوزراء أنه يؤمن بالحوار الديموقراطي مع الشباب ، وفي نفس الوقت كان يهز إصبعه السبابة أمام وجهه ثم يضرب المكتب أمامه بقبضة يده ! فالكلام المنطوق كان يعني الاتفاق ، بينما الإشارات التي كان يرسلها لا إراديًا كانت تعني التهديد ، أي العكس تماما ، مما يعطي معنىً جديدًا للمثل العامي : "أسمع كلامك أصدقك ، أشوف أمورك أستعجب" .

وفي أغلب الحالات نجد أن الاتصال اللاكلامي هو الأصدق . ويدرك كثير من الأطفال ذلك . فقد يهدد الأب ويتوعد ، ولكن لمعة في عينيه وارتجاف جوانب فمه من ابتسامة يحاول إخفاءها ، تجعل الطفل يدرك أن الأب غير جاد في تهديده .

ولا بد من الاستمرار في قراءة الإشارات ؛ لأنك بعد قراءة مبدئية قد تشعر بالاسترخاء وتتوقف عن القراءة ، وفجأة تجد نفسك في موقف جديد تمامًا يأخذك على غرة كما في المثال التالي :

تخيل شخصا دخل مكتبك ، وحياك ، وفك أزرار سترته ، ثم جلس باسترخاء على الكرسي ، بينما كانت ساقاه منفرجتين ، وابتسامة خفيفة على وجهه، ويداه مسترخيتين على مساند المقعد . كل هذه الإشارات في مجموعها يعطي انبطاعاً بأن الشخص القادم متفتح ومسترخٍ ولا يتخذ أي موقف دفاعي أو عدائي . وبقراءتك لهذه الكتلة الإشارية فقد استرخيت معتقدًا أن كل شيء على ما يرام ، وتوقفت عن قراءة الإشارات . ثم تستيقظ بعنف لتجد نفسك في موقف متأزم . فالشخص أمامك يتكلم ويده مقبوضة أو يهز إصبعه في وجهك ، بالإضافة إلى عبوس وجهه ، وارتفاع صوته ، واحمرار وجهه من الغضب . ماذا حدث؟!

لقد تدهور الموقف في أثناء توقفك عن قراءة الإشارات وأصبح أمامك الآن عميل غاضب ومُعاد ، وأصبح من الصعب عليك الآن إصلاح الموقف ، بينما لو واصلت قراءة إشاراته لفطنت إلى أول إشارة غير متوافقة وأصلحت اتجاه كلامك أو إشاراتك .

يقول مثل صيني : "احذر الرجل الذي لا تهتز بطنه عندما يضحك" !!

❑ تعدد مستويات الاتصال :

هناك مستويات عديدة من الاتصال وتبادل المعلومات بين الناس . وعملية الاتصال ليست فقط الكلام المسموع أو المكتوب . ففي أحوال كثيرة تجد أن الاتصال لم يتم بينك وبين الشخص الذي تكلمه ، ليس بسبب ما قلته ، أو كيف قلته ، أو منطقية حجتك ، ولكن بسبب درجة التجاوب اللاشعوري لهذا الشخص لاتصالاتك اللاكلامية. فالزوج الذي يدير ظهره لزوجته ثم يخرج من باب الشقة صافقًا الباب خلفه بعنف، يرسل رسالة واضحة مهما كان الكلام السابق لهذه الرسالة. وتذكر دائمًا أن عواطفك ولوازم شخصيتك وعاداتك وإشاراتك فريدة في نوعها وكذلك الحال مع كل شخص في هذا العالم . ولكن هذا التفرد هو نوع من التقسيمات لنغم أساسي مشترك؛ ولذلك فقد يكون وضع الناس في أنماط محددة له مخاطر وكذلك له مميزات .

وملاحظة الإشارات وإدراكها سهل ، ولكن فهم معناها ومغزاها شيء مختلف تمامًا.. فمثلا : أجمع معظم الباحثين أن إخفاء الفم باليد أثناء الكلام تعني أن الشخص غير واثق بما يقول . فإذا وجدت نفسك تستمع لشخص يبدأ فجأة في الحديث من خلال يده ، فإنك تتساءل ، هل يكذب ؟ هل هو غير متأكد مما يقول؟. قد يكون هذا أو ذاك، ولكن قبل القفز إلى نتيجة قد تكون خاطئة، تذكر – إن أمكنك هذا – هل سبق لهذا الشخص التحدث بهذه الطريقة؟ ماذا كانت الظروف؟ وإذا لم يمكنك تذكر سابقة لهذا العمل فضع في الحسبان احتمال إجرائه علاجًا لأسنانه بما يجعله خجلاً بعض الشيء من فتح فمه أمام الآخرين!! أو ربما ذكر له أحدهم أن رائحة فمه كريهة . إلخ .

وتحضرني قصة أحد أصدقائي الأعزاء الذي زارني مع أسرته وأخذ يتكلم بدون فتح شفتيه مما جعله يبدو متضايقاً وكاظمًا لغيظه مع أني لم ألاحظ عليه هذا سابقًا . وقد دهشت وأخذت أتحدث معه متحسسًا طريقي ، فوجدت كل شيء على ما يرام!؛ ولذلك سألته؛ فاتضح أنه خلع أسنانه الأمامية كلها ولذلك كان يخجل من فتح فمه! ونعود ثانية للشخص الذي بدأ في الحديث من وراء يده. إذا تذكرت سابقة له في الكلام بهذه الطريقة ، فهل كان يكذب حينذاك أو كان غير متأكد من كلامه؟ أما إذا

لم تكن له سابقة لاستعمال هذه الطريقة فنتقدم إلى المرحلة التالية ، فبعد أن يذكر شيئًا تريد أن تختبر صحته، اسأله : "هل أنت متأكد؟" وسؤال مباشر كهذا قد يرد عليه بنعم ببساطة ، أو قد يأخذ وضعًا دفاعيًا . (انظر الفصل السادس) أو قد يقول مترددًا : "في الحقيقة لست متأكدًا" . وهنا نجد أن الخبرة ومعرفة توافق الإشارات أو شذوذها ثم إعادة التأكيد هامة جدًا . ويقول كثير من ضباط البوليس : إن هذه الإشارة (إخفاء الفم خلف اليد) تعني الكذب أو عدم التأكد ، أو محاولة ليّ الحقائق أو إخفاء جزء منها . وتستطيع ملاحظة هذا مع أطفالك عندما يحاولون الكذب . ويلاحظ هنا أن التحدث من وراء اليد أو الكلام من جانب الفم قد يصبح عادة عند كثير من رجال المخابرات أو البوليس السري نظرًا لطبيعة عملهم واحتكاكهم بالمجرمين والمنحرفين .

❑ التأثير المتبادل للإشارات :

لعلك قد لاحظت عزيزي القارئ – في بعض الأحيان عند حديثك مع أحد الأشخاص– أن هذا الشخص يعقد ساعديه على صدره . وهذه إحدى الإشارات التي تعني أنه يرفض الاستماع أو لا يتقبل آراءك . وكثيرًا ما تستمر في الكلام على نفس الوتيرة وبنفس الحجج بدون التعرف على مغزى هذه الإشارة . وإذا استعرنا تعبير التغذية المرتدة Feed-back من علوم وظائف الأعضاء ، والتي تعني التأثير المتبادل بين عضوين وجدنا أن نفس الشيء يمكن حدوثه في الحياة العملية . فكلامك المنطوق وإشاراتك اللاإرادية تؤثر على شخص المخاطب وكذلك يؤثر هو فيك ، ولذلك يجب التنبه للاتصال اللاكلامي بين الشخصين المتخاطبين. في المثال السابق لا بد لك من تعديل طريقة كلامك والاستعانة بحجج أخرى إذا أردت أن تصل إلى اتفاق مع الشخص الذي تخاطبه ، وسوف تعرف ذلك بتخلي ذلك الشخص عن عقد ساعديه واتخاذه وضعًا أكثر استرخاءً وتفتحًا .

والتغذية المرتدة ضرورية جدًا إذا أردت أن يكون اتصالك بالآخرين على مستوى متكامل . وملاحظة الكتل الإشارية باستمرار تعمل كمؤشر يفيد تقبل المشاركين لك أو اعتراضهم على آرائك و أقوالك. فهذه التغذية المرتدة تنبهك لتعديل موقفك حسب استجابة المستمعين لك . هل يبدون الاهتمام؟ هل يبدو عليهم الملل والضجر؟ .. إلخ . ويدرك ذلك جيدًا الممثلون في المسرح وكذاك الخطباء المحترفون .

ويسمون ذلك "الإحساس بنبض الجمهور". وفي كثير من المسرحيات الكوميدية يقوم الممثل بارتجال بعض المواقف عندما يرى عدم استجابة الجمهور !

وقد كتب أدولف هتلر الزعيم النازي المعروف – والذي مهما كان رأينا فيه فلا شك في أنه كان من أقدر الخطباء – في كتابه "كفاحي" : "والكاتب يتمكن من التلاعب بعواطف الجمهور كالخطيب إذا استعمل أسلوبًا جذابًا وصاغ ألفاظه بطريقة مفهومة لدى الطبقات الشعبية . ولكن اختبار تأثير الأسلوب الكتابي يستغرق وقتًا طويلاً وجهودًا متواصلة، أما الخطيب فإنه يطالع في وجوه المستمعين مدى تأثير كلماته ، فيقرأ في هذه الوجوه ما إذا كان المستمعون يفهمونه بوضوح ، وعما إذا كانوا يتتبعون باهتمام ما يبسطه لهم بإسهاب وإلى أي حد نجح في إقناعهم بوجهة نظره. وإذا لاحظ أنهم لم يفهموه ، اعتمد طريقة أخرى بحيث يتقرب من مفهومهم العقلي قدر المستطاع . وإذا قرأ في وجوه البعض أن آراءه لم تقنعهم عمد إلى دحض الاعتراضات التي يفترض وجودها في خواطرهم . ثم يكرر الأدلة والأمثلة الحية إلى أن يرى من الأمارات المرتسمة على وجوههم أنهم بدءوا يقتنعون" .

ويقول أحد المحامين ممن درسوا الفراسة الحديثة : إنه أثناء زيارة أحد العملاء له في مكتبه ، لاحظ أن العميل عقد ساقيه وعقد كذلك ساعديه على صدره (وضع دفاعي) ثم أخذ يؤنب المحامي على نصيحته السابقة . ولما أدرك المحامي مغزى إشارات العميل، تركه يتحدث حتى يتخلص من ضغوطه النفسية . وبعد أن استراح العميل من شكواه التي كانت تثقل صدره، ابتدأ المحامي في عرض نصيحته المهنية بخصوص مشاكل العميل. وقد تقبلها العميل بصدر رحب . ويقول المحامي : إنه لو لم يتعرف على حالة العميل النفسية من إشاراته لاندفع في عرض نصيحته المهنية ، وفي الغالب كان العميل سوف يرفضها !

❑ ممارسة الفراسة الحديثة فن يحتاج إلى مران :

وممارسة الفراسة الحديثة فن يحتاج إلى مران كثير . فعليك بقراءة الكتل الإشارية باستمرار ، وكذلك قراءة الكتل الإشارية التي ترسلها أنت نفسك . وعلى الرغم من صعوبة التركيز على قراءة الإشارات بطريقة موضوعية ، إلا أنه بتمرين عقلنا الواعي يصبح ذلك أسهل من تعلم أي لغة أجنبية .

ونجد أننا ننتقل في سلم تعلم الفراسة الحديثة خلال المراحل الآتية :

١ – قراءة الإشارات المنفردة .

٢ – قراءة الكتل الإشارية .

٣ – معرفة توافق أو شذوذ الإشارات بينها وبين بعضها .

٤ – معرفة توافق أو شذوذ الإشارات بالنسبة للكلام المنطوق .

٥ – قراءة الكتل الإشارية التي ترسلها أنت نفسك .

٦ – التغذية المرتدة أو تعديل سلوكك حسب ما تستقبله من إشارات، وملاحظة التغير في رد فعل الشخص أو المجموعة المستمعة لك .

❑ بم يتم التمرين ؟

ويتم التمرين باستعمال العين والعقل في أي مكان يجتمع فيه الناس بعضهم مع بعض : في العمل ، وفي الحفلات ، وفي الشارع .. إلخ . ومن أهم مناطق التمرين ، مشاهدة التليفزيون ومراقبة تصرف الناس فيه وبخاصة في برامج المقابلات والمناقشات . ويمكنك تخفيض صوت التليفزيون ومراقبة الكتل الإرشادية التي يأتي بها الأفراد ، ثم رفع الصوت والتأكد من تفسيرك للإشارات مع مجرى الحديث .

ومن الممتع مراقبة الأستاذ فاروق شوشة[1] وإشارات يديه ، حيث إنه اعتاد عمل تكوين هرمي أو برج بواسطة أصابع يديه . وهي إشارة تعني الثقة ، إذا جمعتها مع تعبيرات وجهه ونظرة عينيه والتدفق الهادئ لحديثه ، فكل هذا محصلته ثقة تامة بالنفس. وقارن هذه الثقة بإشارات من يحدثهم فسوف تجد جميع أنواع الإشارات من تلك التي تعني الثقة الزائدة في النفس ، أو الغرور إلى الارتباك التام .

ومن الممتع أيضا مراقبة مناقشات مجلس الشعب ، وبخاصة الإشارات والتعبيرات التي ترتسم على وجوه الأعضاء ، وكذلك الرسائل اللاكلامية التي يرسلها المتكلم ، والسيد رئيس الجلسة وتأكد دائمًا من مراقبة توافق أو شذوذ الإشارات وتفاعل المستمعين مع المتكلم

---

(١) شاعر ومذيع تليفزيوني .