أسرار لغة الجسم

وكيفية إدارة الجسم البشري

مستور سالم أبو ثلاثات

2010
"أسرار لغة الجسم"
دليل إلى كيفية إدارة الجسم البشري
رقم الإصدار : 2010/821
الترقيم الدولي : 3-877-837-17-97
جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف
مستور سالم أبوتلات
ت : 035-867-8826
E-mastour74@yahoo.com
التجهيزات الفنية والطباعة والتنسيق :
مطبعة سامي 12 شارع أماسيس - الأزريطة الإسكندرية
ت : 0377-85770-84726/81-751-78108-7
بِسْمِ اللَّهِ رَبِّ الْعَلَمَانِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ
الَّذِينَ أُرْحَمُونَ
لَيْنَ بَعْدُ أَيُّهاَ الْمُسْتَقِيمُ
أُعْمِلْتُ عَلَيْهِمْ غَيْرَ الْمَغْضُوبِ
وَلَا أَلْلَاهَ أَلْلَاهِينَ
إهداء
إلى زينة الحياة...
محمد ومنى وموروة
إلى زملائي.....العاملين بـ
الجمارك المصرية.....شكراً وحبًا
شكر وتقدير
الحمد لله حمدًا كثيرًا مباركًا كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه: وفقنيَّ إتمام هذا الكتاب، ومتعذريُّ خلال فترة إعداده ليبقى متعه البحث والمعرفة ومنحدى الرغبة والشوق إلى إتمامه.
وأشكر الله شكرًا كثيرًا الذي سفر لى نخبة من الزملاء الأفاضل في مصلحة الجمارك المصرية، لتفظُّلهم بدعمهم لى ومساندتي وإطلاقهم على أجزاء من هذا الكتاب خلال فترة إعداده لتقديم نصحهم وخبرتهم مما ساعد في إثراء محتواه وإخراجه في صورته النهائية.
وأخيراً أشكر وظيفتي التي رزقني ربى إياها في مصلحة الجمارك المصرية وقامت فيها استثمارًا لإتمام هذا الكتاب.
ودعو إلى بداء أشكر كل من أسهم بمساعدته لي في إتمام هذا الكتاب.
<table>
<thead>
<tr>
<th>الصفحة</th>
<th>المحتوى</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(5)</td>
<td>إهداء</td>
</tr>
<tr>
<td>(7)</td>
<td>شكر وتقدير</td>
</tr>
<tr>
<td>(11)</td>
<td>مقدمة الكتاب</td>
</tr>
<tr>
<td>(15)</td>
<td>الفصل الأول: أسرار لغة الجسم</td>
</tr>
<tr>
<td>(15)</td>
<td>المبحث الأول: علم لغة الجسم</td>
</tr>
<tr>
<td>(21)</td>
<td>المبحث الثاني: كيف تكون قارئًا جيدًا لشخصيات الآخرين!!</td>
</tr>
<tr>
<td>(31)</td>
<td>الفصل الثاني: تعبيرات الوجه</td>
</tr>
<tr>
<td>(77)</td>
<td>الفصل الثالث: لغة العيون</td>
</tr>
<tr>
<td>(99)</td>
<td>الفصل الرابع: لغة الإشارات الجسمية</td>
</tr>
<tr>
<td>(103)</td>
<td>المبحث الأول: الاطراف المتشابكة</td>
</tr>
<tr>
<td>(119)</td>
<td>المبحث الثاني: حركات اليدين والأصابع</td>
</tr>
<tr>
<td>(131)</td>
<td>المبحث الثالث: أنماط المصاحبة بالنبي</td>
</tr>
<tr>
<td>(139)</td>
<td>الفصل الخامس: الجلوس والإجتماع مع الآخرين</td>
</tr>
<tr>
<td>(151)</td>
<td>المراجع.....</td>
</tr>
</tbody>
</table>

مستور سالم أبوتلات

www.mngool.com
المقدمة

وفي أنفسكم أقبلاً تُفصّلون

إن هذا الكتاب يهدف بعلم لغة الجسم، فهو يقوم بتأمل وتحليل الظواهر الجسمية غير اللغوية التي تحتاج إلى من يجمع أجزاءها ويلم شعثها، وقد أتمعت في ذلك على العلوم الحديثة التي تهتم بالدراسات الإنسانية مثل علم اللغة والنفس والاجتماع والأنثروبولوجيا، وعلم العلامات.

وقد قام العديد من علماءنا العرب بالإهتمام بمثل هذه الدراسات وكان لهم السبق عن أوروبا، مثل الجاحظ في إدراكه العميق للظاهرة من خلال دراسته وتحقيقه لوسائل الابن أو التواصل "الابن والنبي"، "التاج في أخلاق الملوك"، وكذلك كان هناك علماء آخرين.

لدور الإشارة الجسمية في الكلام مثل اللغوي: ابن جني في كتابه "الخصائص"، ويري بعض الدراسين المحدثين في الحديث عن عقلية ابن جني ومنهجه في كتابته وجوهته أنه كان "يحمل الإشارة الخاطئة فأخذها ويتبناها وبيني عليها حتى يملكها وتعرف به، فرب عبارة أو إشارة لمها فعقد عليها باباً أو أكثر، وأخرجها إلى الوجود فكرة واضحة محدودة المعلم"، والبلاغاء: ابن رشيق في كتابه "صاحب العمة"، وكذلك إسحاق الشيرازي وغيرهم. كما أرتبط ذلك بعلم الفراسة عند العرب الذي تحدد مفهومه لديهم بأنه علم يحكم به مقتضى الأحوال الظاهرة المحسنة للجسم على الأحوال الباطنة للإنسان مثل كتاب الفراسة للفخر الرازي - محمد بن عمر بن الحسن أبو عبد الله مسعود بن أبي طالب الأنصاري المشفى، وكذلك كتاب "الظروف والظروف" لأبي الطيب الوشاط الذي أهتم ببيئة الجسم وإشاراته وحركاته ودورها في التواصل.

وقد استخدم أدباء وعلماء العرب في اللغة إشارات ملوكية لبعض أعمال الجسم مثل هذ الرأس عجبًا أو موافقة أو رفضًا، وينغاضه إنكاراً واستهزاء، وأقناعه فزعًا ورغبًا، وتنكسه ذلًا وانكسارًا، وأشار بيده مؤديًا، ولوها متعجبًا أو مستفسراً، وأشير بسبابته للتعبي، وهذهها بعينًا ويسارًا رافضاً، وضمعها مع الإهمام على شكل دائرة متوعدًا، كما نرى سلوك العين في الغمز والتحديق واللحظة وسلوك الفم في الابتسام والضحك والعبوس.
وـعندما نتكلم عن لغة الجسم نكون في صدد الحديث عن أقوى وأهم شكل من أشكال الأتصال بين الناس، فهذه اللغة مثيرة لأنها تسمح لنا بقراءة أفكار من بداخلنا الحديث.

وفي الخارج لغة الجسم تعتمد وتدرس، كمادة أساسية في الجامعات والمعاهد، كما أصبحت شرط أساسي من المهارات التي يجب الإلمام بها في بعض المؤسسات مثل الاستثمارات والبنوك وشركات التأمين لكسب المزيد من الزبائن ومعرفة ما يدور في أفكارهم لبعث الأفكار الإيجابية.

والتالي لكسب ثقتهم,

وأنا لآرجو أن أضيف بجهد المتراعض في هذا المضمار كتاباً جديداً يكون عوناً للمحاضرين، والسياسيين، والمحليين والإداريين والموارد البشرية، للنسووس ترسالتهم والوقوف على وجه الحق فيما يعرض عليهم أو يصر عليهم، ويكون مرشدًا لهم في الوقوف على ضلالتهم، (فأما الزئب، فليذهب جفاء، وأنا ما ينفع الناس فيكمَ، في الأرض) وسوف يكون هذا الكتاب إن شاء الله.

- دليلك على الاستعداد للقيادة والثقة بالنفس.
- دليلك إلى معرفة ما إذا كانت الشخصية التي أماماك مسيطرة أم خاضعة.
- دليلك في معرفة ما إذا كان الأشخاص صادقين ومخلصين معك.
- دليلك في معرفة العلاقات التي قد تملك على المخادع، والكاذب.

خلال قراءة اضطراب حركات جسمه الإجمالية.

- دليلك إلى معرفة السر الذي يمنحه انطباعاً أولياً إيجابياً عن بعض الأشخاص الذين تتلقى بهم في غضون الثاني الأول من اللقاء.
- دليلك إلى تنمية مهاراتهم ورفع قدرتك في أن تسيطر وتؤثر إيجابياً على علاقاتك الحالية والمستقبلية بالآخرين.
- دليلك إلى تنمية مهاراتك في تعلم كيف تتحرك، كيف تنفس، كيف تلمس، كيف تجلس.
- كيف تستخدم نذك، ورجلك، وماذا تفعل عند التحدث إلى شخص ما.
- معرفة هل المتحدث عقلاني وكريم ومثقف ويستطيع التأقلم مع الظروف العامة وأن هذا الشخص لا يلخ للنزاع، وجدير بالثقة، ويسلك للمناصب القيادية، أو يعاني من الإحباط ويفتبط نفسه.

- دليلك إلى معرفة الشخص الحجز، غير الاجتماعي، والذي نادراً ما ينجح في الوظائف القيادية، والمهنة التي تتعلق بالتعامل مع الآليات أفضل بكثير للشخص من هذا النوع من المهنة التي تتعلق بالتعامل مع الناس.
- ما هي الحركة التي تعبّر عن القوة والتعالى، والحركة التي تعبّر عن الثقة بالنفس.
- ما هي الحركة التي تخفى العصبية والقلق أو تعمل على تشكيك حازم معين، والتي تعبّر عن شخص مغتنم منك في حالة احتجاج داخلي حقيقي.
- حركة إخفاء الانفعال والخوف والعصبية وكان الشخص يحاول السيطرة على أعصابه.
- ما هي الإشارة التي يمكن أن تعطي الانطباع بأنك صادق وأمين أو أنك متسلط وعدائي.
- النيابة عن الكلمات في بعض المواقف واستبدال الإشارة بالكلام في حالات الخجل والإضطراب أو عندما تتعمد إخفاء ما تريد قوله، أو إكمال القصور وجبر العجز الذين قد يشعر بهما تجاه لغتك الأم أو اللغة الأجنبية التي تعلّمتها عندما تنقل إلى مجتمع آخر.
- كيف تعرف أن مستمعيك لا يهديون ما تقول وأن فكرهم مغلق.
- من معرفة مني يكون الفرد على وشك الدخول في المزاج الغاضب، توقع القرار السلبي والخيلولة دون صدوره......

ومع أنى أذلت جهداً كبيراً في تجميع مادة هذا الكتاب فإننى أول من يعترف بأن الكمال لله وحده وأن هذا العلم مازال في حاجة إلى التوسع والاسترداد وأنى مازلت أردت قول العماد الأصفهانى " أنى رأيت أنه لا يكتب إنسان كتاباً في يومه إلا قال في غده لو غير هذا لكان أحسن ولو زيد كذا كان يستحسن ولو قدم هذا لكان أفضل ولو ترك هذا لكان أجمل،وهذا أعظم العبر، وهو دليل على إستيلاء النقص على جملة البشر"، وآخر دعوى أن الحمد لله رب العالمين

مستور سالم أبوتلال
Mastour74@yahoo.com
الفصل الأول: أسرار لغة الجسم

المبحث الأول: علم لغة الجسم

في دواخل النفس البشرية عالم من متناقضات شتى وترامكات متضادة ومتقفة، والعقل الباطن أصدر بكثير من العقل الظاهر، لأن العقل الباطن لا يعرف الكتيب، والعلم الحديث كشف أن هناك الكثير من الحركات والإنفعالات وردود الأفعال تفضح مكونات الدواخل البشرية وتعكس ما يحاول بني البشر إخفاءه عن عيون الآخرين، يقول الدكتور مهدي أسعد عرار- أستاذ اللسانيات والعلوم اللغوية في جامعة بيرزيت، في مؤلفه "البيان بلا لسان: دراسة في لغة الجسد"، والصادر عن دار الكتب العلمية في بيروت للعام 2002- "أن صورة لسان صورة من صور التعبير التي يقوم بها البشر فيما بينهم، وهي صورة لا غنى لهما عنهم، ولا يكاد يستغني عنها ناظر فضلاً عن غير الناطق من البشر، بلغة الجسم قد يوصل الإنسان مرآة بقوة تزيد عن الإتصال باللسان.

"لغة الجسم، في علم النفس، هي تلك الحركات التي يقوم بها بعض الأفراد، مصممين أيادهم، أو تعبيرات وجهه أو أقدامهم، أو نبرات صوتهم، أو هز الكتف أو الرأس، ليفهم المخاطب بشكل أفضل، المعلومات التي يريد أن تصل إليه، وغالبا تستخدم من قبل شخص غير قادر على التعبير عن نفسه بالكلمة، ف يعمل على إيضاح كلماته بحركات من يديه أو جسمه بشكل أو بآخر، أو أن الشخص المستفيد للكلمات من المرسل، لا يستطيع استيعاب كلام المرسل إليه، ف يحاول المرسل إيضاح كلماته للمستقبل، ببعض الحركات.

واحد في هذه المقدمة تعريفا أوليا كافيا لهذا العلم الذي يصنف الآن ضمن علوم العصر وهو علم يدرس طرق التواصل الغير اللفظي، والحركات اللاشعورية التي تصدر عن أجزاء الجسم المختلفة في بعض المواقف.

Body language وبالإنجليزية و بالفرنسية، هو علم مختص في الإيماءات وحركات الجسم، وينقسم هذا العلم أو هذه اللغة إلى:
1. Eye contact
2. Hand movement
3. Head movement
4. Facial expressions
5. The way you stand

и

Ned әn لغة الجسم: هي عبارة عن إشارات وحركات بصددها المثلثي
والمستمع في أن واحد، وهي تابعة من العقل الباطن وتحمل معاني لم يشر
البيها لها فقط، وبالتالي تحتل مكانة مكملة للكلام الفني أو مناقضة له فمثلا
قد يتحدث معك أحد مروئسوكم ومن الممكن أن يكتب بالكلام، لكن تعبير
الوجه وحركات الجسم توضح الكتب ويمكن كشفها عن طريق مراقبة
حركات الجسم... مثل حركات العيون... حركات اليد... مسك الذقن ...

Tutطية الفم... اليد بالشعر... طريقة الجلسة... الخ

يقول الدكتور "جولين ويلسون" من معهد طب النفس في لندن: "لغة الجسم
هامة جداً. فمن الصعب على المرء أن يكتب لغة جسمه ويتحكم فيها
بقوله في ذات الوقت".

ويقول الدكتور سكينر "من السهل على المرء تلفيق أحداث لم تحدث،
لكن من الصعب جداً عليه أن يكتب بشأن مشاعره"، والمشاعر تفسحها
لغة الجسم وعلم الإشارات والإيماءات...

ومن هنا نعني لغة الجسم هي الحركات التالية: تعبيرات الوجه،حركة
العينين والحنين، اتجاه وطريقة النظر، حركة ووضع اليد والكفين،
حركة ووضع الرأس، حركة ووضع الارجل، حركة ووضع الشفا والفم
واللسان، طريقة اقتشاض وانبساط عضلات الوجه، وهي تحتاج إلى مراقبة
دقيقة وتكرار وخبرة عملية، إذ كل حركة يقوم فيها الشخص العادي
يكون لها تفسير اما الشخص المسؤول أو القائد فحركاته لها دلالات قد
تختلف أو تنطبق مع الإنسان العادي.

وإذا كانت اللغة. كما يقول سويسر - نظاما من الإشارات -signs
، أو ضربا من السلوك كما يقول بعض اللغويين مثل بلومفيلد،
فإنها ليست النظام أو السلوك الوحيد الذي يستعمل الإنسان للتواصل مع
غيره، فإن هناك أنظمة أو أنماط سلوكية غير لغوية -non-verbal-
behavior تصاحبها وتدعمها مثل التعبير الجسمى. -behavior

www.mngool.com
العذر، الهيئة الجسدية، معنى صاحبته من خلال نبرات صوته ولحظته، من خلال إشاراته وحركات وجهه، ومن خلال شكل ونمط ولون الثياب التي يرتديها، وإذا يمكن أن تتفعل على نوع صاحبته هذا الجسم ذكرأ أم أنثى، وشعره، ووضوح إقامتها في الريف أم المدينة، وطبيعته الاجتماعية، ومسؤولياته الشخصية مثل الهمد واللياقة، الفطنة والغطس، والرضاة والراحة، الصدق والكذب، التواضع والكبر، العفة والفخر، الحب والوقاء، إذا يمكن أن نجد علاقتنا بالشخص الآخر بناءً على ما أخبرنا به جسمه، فنقترب منه أو نبتعد، نحبه أو نكرره، نتعامل معه أو نتجنجه. إن معرفتنا القوية وإطاعةنا المؤثرة بذوات الآخرين ترتبط إرتباطًا وثيقًا بصورته الجسمية. والدليل على ذلك أننا كثيرًا ما ننسى أسماء وأصوات وكلمات من نقدًا ولكن نظل صورته الجسمية مائدة ومطبوعة في أذهاننا.
وترشتنا الباحثة العربية ليلي شحرور - مؤلفة كتاب أسرار لغة الجسم -
الناشر: الدار العربية للعلوم- إلى أهمية لغة الجسم عبر الأسئلة التالية:
"هل ترغب في معرفة السر الذي يمنحك انطباعاً أولياً إيجابياً لدى كل
شخص تلتقيه في غضون الثواني الأولى من اللقاء؟ هل ترغب أن تسيطر وتؤثر إيجابياً على علاقاتك الحالية والمستقبلية
بالآخرين؟
هل ترغب أن تتأكد، إذا كان الأشخاص صادقين ومخلصين معك؟
ما عليك إلا أن تتعلم القواعد الأولية لقراءة لغة الجسم، وفهم دلالاتها
ومعانيها بدقة وتفهية، وكيف يمكن أن تقرأ أو تستعمل لغة
الجسم.
وتضيف الباحثة "هناك الكثير من الحركات تحدث أثناء، تلاحظها على
الأخرين، وقد نفهمها أو لا نفهمها، فمثلاً فرك العين، أثناء الحديث يشير
إلى التشكك وعدم التصديق، وإحاتة الرأس باليدين مع النظر إلى الأسفل، يشير إلى حالة من الملل والقلق، كما أن حركة فرك اليدين، تعني الانتظار
لشيء ما، ومس الأفلاف أو فركه أثناء الكلام، دليل رفض وشك وكذب،
ووضع اليد على الخد، إشارة إلى التأمل والتمعن والتأنيث، وتحريك وشك
اليدين، من وراء الظهر، تدل على الغضب والقلق، ومن يجلس على أنه يشعر بالملل،
آمار من يجلس ورجله متباعدان، فهذا دليل راحة واسترخاء وانفتاح،
وحلقة الجلوس بوضع اليدين وراء الرأس، والأرجل مشابكتين، دلالة
على ثقة بالنفس وتعلن على الآخرين، وإبعاد النظر عن المتحدث، كتابية
إلى عدم تصديقه، أما استعمال الأظافر للدقي على طاولة أو شيء جامد،
فهي تعبر عن اللفة ونفاذ الصبر، وحركة لمس أو شد الأذن، تعني
التردد والحيرة، وعملية قضم الأظافر، تعبر عن حالة عصبية وعدم
الشعور بالأمان والأطمئنان، وعملية لمس الذقن والتفكير ملياً، هي محاولة
اتخذ قرار ما. أما عملية حني الرأس مراراً، أثناء الاستماع، إلى محدث،
 فهو هو دليل على الاهتمام بما يقوله ذلك. أما الذي يقف واضعاً يديه على
ورك، فهو ينوي بالانفتاح أو الاستجابة، وفصوص الكاحلين أثناء الجلسة،
يشير إلى حالة من الفرق، ولامسفة الشعور، هي مرادفة لثقة الثقة بالنفس
والشعور بعدم الأطمئنان وفقدان الأمان، والجولس مع ديني مفتوحتين
إشاره إلى الصدق والصراحة والبراءة.

-18-

مصور سالم أبوتلاط

www.mngool.com
ولقد كشف بباحثون هولنديون أن لغة الجسم أكثر بلاغة في تشكيل الانطباعات الأولى عن الحالة العاطفية والنفسية للإنسان، حتى وإن ترك الانتباه على تعبيرات وجهه فقط وقام الخبراء في جامعة تيلبرغ، بعرض مجموعة من الصور لرجال ونساء يعبرون عن مشاعر الخوف والغضب بوجههم وأجسادهم، على 12 شخصًا، وقياس نشاط الدماغ الكهربائي لديهم، طلب منهم التركيز على الوجه في الصور، وتحديد المشاعر بدقة من النظرة الأولى ووجد هؤلاء أن حكم المشاركين كان أكثر ارتباطًا بتعبيرات الجسم وقال الباحثون إن الدماغ يملك آلية عصبية حساسة، للتناسب بين تعبيرات الوجه، ولغة الجسم وشبه الخبير النمساوي أنت براتلتي في المعنى العميق للغة الجسم بالأمثلة التالية: "الشخص الذي يطفئ سيجارته وهو يرفع مطفأة السجائر باليد الأخرى يؤكد أنه ترضي بسرعة، والشخص الذي يلف إبهامه وأصابعه متشابكة على بطنه والتفسير لهذه الحركة هو ظهور تفندنا رائعا في القسوة، مثل هذا النوع من السلوك يمثل جريمة حقيقية يومية قد تلاحظها في أي وقت وأي مكان تتواجد فيه.

وعادة ما يستخدم الشخص لغة جسمه لنقلي فكرته، وأن أعتبرها الأساليب الأقوى، لأنها تجعله مسيطرًا على الوضع، حتى لو كان الطرف الأضعف حجة، فمثلًا قد نجد البعض في البرامج التلفزيونية عندما يكون موقعه أقل بدءًا يرفع صوته ويحرق بهذه في وجه محدثه، للفت نظره عن الفكرة، لغة جسمه المسيطرة والأقوى.

كذلك على سبيل المثال نجد بعض أعضاء مجلس الشعب يلوح بالأوراق التي يحملها في الهواء، وقد يرميها بقوة على المنصة أو الذي يبدو فجأة متحورًا ودودًا، قد يكون يخفي بيغوريه ضعف موقره، ولنا في الخنمات والشِبَات المتكررة في مجلس الشعب المصري خير مثال على ذلك.

نفس المنطقة ينطبق على الخصم الذي يصرخ ويكرر أنه تنازل كثيرا وأنه صاحب حق في حين أنه لم يتنازل إلا عن القليل جدا مما كان يتوقع وانه ليس صاحب حق إصلا.
فهل تصدقوا أن 20% من تفاهمنا مع الآخرين يتم عبر الإشارات وأن هذه النسبة قد تزيد - كما لدى العرب والأترش واختصار - كما لدى الإنجليز والدنماركيين.

وفي دراسة قام بها عالم النفس الأمريكي ألبرت هيبرلين أكتشف أن 7% فقط من التواصل يكون بالكلمات و 38% بنبرة الصوت و 55% بلغة الجسم، ولو أختلفت الكلمات ولغة الجسم فإن الفرد يميل إلى تصديق لغة الجسم.

لذلك نجد أن المتخصص في علم لغة الجسم يعي تماماً أن:

- حركة الجسم تسبق اللفظ عند التواصل، وتظهر ما يفكر به العقل، ولا يريد الناس النطق به.
- فعل لغة الجسم يظهر لنا الحركات التي يقوم بها الإنسان لأشعريه، ويفصل طوعريها ومواقع تلك الحركات، كما أن الحركات اللاشعورية للجسم هي علامات مرنية لما نخفى من محفزات ومشاعر.

- أخلاقيات التخصص.

ولكن إذا كنا سندرس حركات الجسم واللغة التي توصلها هذه الحركات، فيجب أن نتحلى باخلاقيات هذا التخصص، والتي تعتبر بمثابة ميثاق شرف المهنة حيث أن على العاملين بهذا التخصص أن يحرصوا على التالية:

- عدم التسرع في إصدار التفسير عند ملاحظة حركة بسيطة.
- لا يقوم بإصدار الأحكام على ما يلاحظ قبل يقوم بدراسة ملاحظاته أولًا.
- أن يقوم بدراسة الآخرين في الخفاء، احتراماً لخصوصية الآخر.
- لا يمكن تقييم الآخرين دون تقييم الذات أولًا، إذ أنني من الممكن أن تكون حركاتهم السلبية نتيجة لتصرف سلبي من تجاهنا في الأساس.

- المتخصص في علم لغة الجسم يعلم أنه قد لنغفب الآخر، ولكن يمكن أن نغيف نظرة إليه.

ويبقى بعد ذلك أن نقول: هناك شعرة بين فراسة المؤمن الذي أخبر عنه الرسول صلى الله عليه وسلم، وبين فراسة العالم التجريبي المطلق. فالمؤمن يبني فراسته على نور يقذفه الله في قلبه، والعالم يبني فراسته على التجريب المطلق، لذلك فإن الأول صوابه أكثر من خطأه، والثاني خطؤه أكثر من صوابه.
البحث الثاني:
كيف تكون قارناً جيداً لشخصيات الآخرين..!!

إن تحسين لغة الجسد لديك، يضيف عليك مهارة، وطبيعة وحسن حالتك النفسية، ومتعاك النقطة بالنفس، ولا يوجد نصيحة محددة عن كيفية استخدام لغة الجسد، لأن ما تفعله يمكن أن تفسره بطرق عديدة، وتتوقف على المكان، والشخص الذي تتحدث إليه، مثلاً لايكون أن تتحدث إلى رئيسك في العمل بنفس الطريقة التي تتحدث بها إلى زميل لك، ومن هنا نقدم لك بعض الطرق الفعالة لاستخدام لغة جسدك.

أولاً: لتغيير لغة جسدك إلى الأحسن يجب أن تكون مدركاً تماماً كيف تتحرك، عليك أن تلاحظ كيف تقفز، كيف تجلس، كيف تستخدم يديك، ورجليك، وماذا تفعل عند التحدث إلى شخص ما.

عليك أيضاً أن تلاحظ أصدقائك، أو نجوم السينما المفضلين لديك، أو الخطباء في المساجد، أو أساتذة الجامعات، أو رجال السياسة والذين تعجبك لغة الجسد لديهم، ويمكن أن تقنعي ما يجعلهم، سيدو تقليلك لهم في بداية الأمر كأنك تصطنع ما تفعل، لكن بعد فترة سيبدو الأمر كأنه طبيعي.

تذكر أن أحساسك ستكون خفيفتك التي تطغى على تصرفاتك، فمثلاً إذا ابتسمت أكثر ستشعر بسعادة أكثر، وإذا جلست مستقيماً ستكون بك أكثر حيوية وسيطرة على الموقف، ولو أبتأت حركتك ستشعر بالهدوء، سوف تقوم مشاعرك بتعزيز سلوكياتك، ويختفي إحساسك بالغرابة.

ثانياً: إذا أردت أن تتأكد من صدق لغة الجسم فعليك مراقبة أشخاص متوافعين في المنزل، فحركات الأشخاص المرموقين قليلاً قياساً بحركات العاديين، الذين نقل حركاتهم هم أيضاً قياساً بالأشخاص الأدنى منهم ثقافة ووضعية إدارية واقتصادية واجتماعية.
فالحركات تقول كلما كان بمقدور الشخص التأثير بكلاهما في إيصال مزاحه، فلايصال معنى الرفض، يقول الوزير أو الشاعر: "لا"، من دون
دليلك إلى أسرار لغة الجسم

إيماءات، والعادية يقول: "لا«، وهو يلمس بئده، بينما الشخص الأقل من
عادة يقول: "لا«، يلمس بئده ويجعل عينيه ويبدد أصابعه مثل النمر.
وينبغي وضع جنس الشخص نصب عينيك، فالمرأة تضطر إلى بعض
الحركات لأنها أثني وليس لأنها تمارس لغة جسمها. فإن النساء أكثر قدرة
على ملاحظة الحركات وأسبابها، خصوصاً الأمهات، لأن حياة الأطفال
كلها حركات في حركات.

واللعبة أحماه، فكلما تقدم المرة في العمر قللت حركاته أو نضجت أو
تباات سرعة حدوثها، فقدن الكذب مثلاً، يغطي الطفل فمه بديه،
والمرأة يرفع بعضها لكنه في اللحظة الأخيرة يحكي أنفه، وفي شبابه يطوّر
الحركة إلى رفع اليد ومس أي عضو آخر في الوجه.

الظروف المحيطة: ويشترط كذلك أن تكون الحركات ضمن السياق، فإذا
كانت تكلّمًا مطلوبًا للتحريات، وكان بلنت في كل الاتجاهات إلا
الاتجاه الذي تجلس فيه، فهذا يعني أنه خائف، وليس دليلًا على تجاهل
وجودك. وكذلك إذا كان يرتدي ملابس تخرّب عليه حركاته الطبيعية، كان
يكون لابساً بدلًا ورطبة عاجل للمرة الأولى ويخلع أن ي تقوم بأي إتفاقة
أو حركة لذلك يبقى جسمه في وضعية ثابتة ولا يلتفت إليه، وربما لن
يشعر إذا ما أحسنت بالإهانة.

وهناك بعض الحركات تتغير بحسب الدول وأزياء الناس، فلغة الجسم
علم غربى لم يدرس حركات من يلبس صلابية أو الأمة أو العباءة أو
الرقاب، لذلك من الطبيعي أن تختلف لغة أجسامنا نحن العرب عن لغة
أجسامهم في الغرب، خصوصاً في الحركات التي تعتمد على نوعية
ملابس الشخص.

عدم التطبيق: ولأن الحركات تأثيراً على المتلقي بنسبة خمسة أضعاف
تأثير الكلام، فإنه عند عدم تطبيق الحركات مع الكلام، فإن المتلقي يكوّن
انطباعه عنك صريحاً، وليس سيماً، نتيجة انعدام التناغم، فمثلاً حين تكون
في محاضرة وتصنع رجلاً على رجل، وتقريباً في جريدة، ثم يسألك
المحاضر: هل أنت مهتم بما أقول؟ فإن "نعم" تعني أنك لا تقول الحقيقة.
ويكون إخفاء الكذبة صعباً، لأن اللاوعي عندك يتحرك باستخدامًا عن
الكلام الشفهي.

مصور سالم أبولات - 27 -

www.mngool.com
يجب عليك أن تمارس حركاتك أمام مرآة، يبدو الأمر سخيفاً ولكن أعلم أنه لا أحد يراك أثناء فعل ذلك، مما يتيح لك أن ترى الأخطاء التي تقع فيها، ويمكن أن تجلس وتتخيل كيف يمكن أن تقطع أوتجلس بطريقة تشعرك بالثقة والانفتاح والاسترخاء أو أي شعور تريد أن تحصل.
وقد تحتاج بأن حركة ما أنت معتاد عليها لأنها مرتبة بالنسبة لك فحسب، لكن لغة الجسم ترد بأن الشعور بالارتباك من حركة ما تعني بالذات أنه لديك موقف متناقض مع إيجاد تلك الحركة. فإذا كنت تشعر بالراحة حين تقف واسعاً بديك على خصرك، فأنك تفعل ذلك لأنك أصلاً تشعر بالراحة حين تكون عدناً أو تريد إثبات أنك مستر على الأمور.
ويعد الوجه أحد أكثر أجزاء الجسم كشفًا لما يدور في ذهنك، لأنه يكون مكتوفًا أكثر حين تتطلب الموضوع إيمادات في وجهك، كانتفاضة عضلات وجهك، وتعرقه، وأحمار خديك، وسرعة حركة رموشك، وموقعة الإمام علي: "ما أضرمر المرء شيئاً إلا ظهر على فتاتس لسانه وصفحة وجهه".
وتؤكد ذلك.
يمكنك الآن أن تقرر ما إذا كان بإمكانك أن تتعامل مع المعلومات التي تمكنت من الحصول عليها من خلال قراءتك للوجه وثأريني بطريقة على سبيل المثال: إذا تمكنت من النقاط علامات غضب (شفاء مرقة، حاجبان منخفضان، وجفنان مرفوعان) من فرد من أفراد طاقم العمل لديك بعد أن أخبرته بأنه لن يتلقى مكافأة تشجعية هذه السنة، وإذا كنت مهتماً به، ترتدي أن تراه يتحسن، يقترح عليك الدكتور بول إكمان "EKMAN" البروفسور في علم النفس في كلية الطب بجامعة كاليفورنيا في سان فرانسيسكو - مؤلف كتاب "قراءة الوجه والمشاعر من أجل التواصل وحياة أكثر فاعلية وعاطفية" أن تقول له: "أعرف أنها أخيراً سيئة وأتوقع أن تكون محبطة. دلي انطباع بأنك كنت منزعج وأنا كنت تسمى ما إذا كان من المجد الكلام بهذا الشأن"، أو أن تقول ببساطة: "سأكون مسروراً لو تكلمت معك الآن أو في وقت لاحق تجد نفسك مستعد للكلام فيه بهذا الشأن". يحذر إكمان من توجيه سؤال هل أنت غاضب؟" في وضع كهذا لأن هذا يفتح النار على المدير التنفيذي، ولاحظ أنه لا فائدة من المعلومات التي حصلت عليها من قراءاتك لوجه الآخر إن لم تنجح في التعامل معها والاستفادة منها.
وإذا أدى هذا الموظف نوعًا من الخوف (الجفنيين العلويين مرتفعين، الجفنيين السفليين مشدودين، حاجبان مرفوعان ومقطبان)، يقول إيمان أنه ربما يقول أنه قلق على مستقبله. هنا ننصح إيمان المدير بأن يؤكد له أن وضعه مستقر في الشركة، إذا لم يكن في خطر فعلاً، أو أن يناقش المساحات التي عليه أن يطورها لتحسين وضعه في الشركة.

إلا أن إيمان يؤكد أنه عند دراستنا لتعابير الوجه علينا أن ندرك أنها لا تكشف عن ما يولد الإنفعالات التي تترجمها التعابير، ما نعرفه فقط الإنفعال الذي يحدث، وإذا أصبحت لدينا مهارة قراءة وجه الآخر مما سنعرفه هو الإنطباع الذي تشكل عند هذا الفرد تجاه مواقفنا أو كلامنا له، وما هي المشاعر التي يحاول إخبارها، لأنه قولها هو أننا سنكون في حال أفضل لو أننا منحنا مزيدًا من الانتباه إلى ترجمة هذه التعابير وعرفنا كيف نتعامل معها، من مما لو تجاهاها.

ومن أساليب لغة الجسم عدم أخذ الإنطباع عن شخص ما بسبب حركة واحدة، بل بناءً على مجموعة حركات في أوقات متقاربة، أي يجب ألا تصدق نفسك حين تتعلم “حركتين” من لغة الجسم.

والأيام هل تستطيع قراءة الشخصيات من أول وهلة وبدون معرفة سابقة، يمكنك اكتشاف ذلك من خلال اختيار للخبيرة الدكتوره ليليان جلاس بكتاب "أعرف ما تفكر فيه" والذي استطاعت من خلاله أن تصل بنجاح إلى الطبيعة الإنسانية المعقدة وفهم اللغة غير الكلامية وإعطائها قيمة كبيرة من أجل التواصل.

سيساعدك هذا الاختبار على اكتشاف إذا ما كنت قادراً على قراءة الآخرين أم لا وكيف يمكنك القيام بذلك على النحو السليم، كل ما عليك هو الإجابة صواب أو خاطأ، أกระท يقلك للنظر وفقًا لمدى قدرتك على فهم شخصيات الآخرين:
1 - في كل مرة أخرج فيها من المنزل أكون على دراية بكل من حولي من الناس ( )
2 - عندما أسبر في الطريق دائماً ما أعرف ما إذا كان هناك من يسيرون بجانبي أو خلفي ( )
3 - أول شيء ألاحظه في الشخص هو وجهه ( )
4 - دائماً ألاحظ ما يرتدي الشخص الذي أمامي ( )
5- أسأل نفسي دائماً لماذا لا ينتابني شعور طيب حيال هذا الشخص أو هذا الموقف ( )

6- الاحظ سريعاً شيئاً لا يريحني في سلوك شخص ما وأشك رأياً عنه ( )

7- لا أشعر بالدهشة عندما أجد أن الطبيعي عن شخص ما صحيح ( )

8- إذا لم أعجب بشخص ما فلا أتجاهل شعورتي تجاهه ( )

9- إن لم أعجب بشخص ما أتوقف وأنتظر فيما يدفعني إلى ذلك ( )

10- عندما أعجب بشخص ما فإنني غالبًا ما أفكر في سبب ذلك ( )

11- إذا لم أعجب بشخص قابلته توا لأسباب غير محددة فإنني لا أتجاهل تلك المشاعر أو أرجعها إلى ما مر من مشاكل في ذلك اليوم ( )

12- أتذكر كل كلمة يقولها الناس لي ( )

13- عندما أتحدث الناس فإنني أنتبه جيداً إلى تعبيرات وجههم ( )

14- أصغي جيداً إلى نبرة حديث الناس ولهذا أدرك جيداً ما يشعرون به وهم يتكلمون ( )

15- لست ساذجاً فاناً لا أصدق كل ما يقوله الناس لي ( )

16- أطلب من الناس أن يقوموا بتفسير ما قالوه وأن يعلنا المسؤولياتهم عليه خاصة إذا لم أتفق معهم ( )

17- عادة ما أستطيع أن أعرف بأن هناك شخصاً ما يكتب أو يغالى في حديثه ( )

18- دائماً ما أعرف أن هذا الشخص غاضب ( )

19- دائماً ما أعرف أن هذا الشخص حزين ( )

20- دائماً ما أعرف أن هذا الشخص خائف ( )

21- دائماً ما أعرف سبب غضب هذا الشخص مئي ( )

22- أستطيع أن أعرف دائماً أن شخصاً ما يحبني ( )

23- أستطيع دائماً أن أعرف أن هذا الشخص سعيد ( )

24- أستطيع أن أعرف دائماً متى يغضب هذا الشخص مئي ( )

25- أستطيع أن أعرف دائماً أن هذا الشخص يشعر بالفأجة ( )

26- أستطيع أن أعرف دائماً أن هذا الشخص صادق معى ( )

27- أستطيع أن أعرف دائماً أن هذا الشخص لا يبالى بما حوله ( )

28- أستطيع أن أعرف دائماً ما أصابه الملل من حديثي معه ( )

29- أستطيع أن أعرف دائماً أنني لم ألق التحنيب المناسب ( )
30 - أيتيت دائما عن أشخاص معينين يسبيرون لي المتاعب ( )

31 - أذكر دائما كيف يقف ويتحدث ويتصرف شخص ما في حالة إذا ما

أردت وصفه لشخص آخر ( )

32 - أذكر بمنتهى الدقة كيف كان الشخص يبدو عندما كان يقص علي

قصة معينة ( )

33 - أشعر بصعوبة فيذكر بعض أحداث الماضي وكيف كان شعورى

حينما مررت بها ( )

34 - أستطيع ببساطة أن أذكر الطريق التي تحدث بها شخص ما قابلته

توا ( )

35 - إذا اضطررت لوصف طريقة كلام شخص ما أستطيع أن أتذكرها

بسهولة واصفته للأخرين ( )

36 - على الرغم من أنني لم ألقى تهديدا أو تحديا محددا، أشعر بعدم

الراحة حيال شخص قابله من فترة بسيطة ( )

37 - عندما أكون في أجازة فإني ألاحظ أشياء لا تبدو واضحة

للأخرين ( )

38 - عادة ما أكون أنا أول من يضع النقاط على الحروف ( )

39 - أستطيع أن أتذكر بقوة كل ما قاله هذا الشخص ( )

40 - أستطيع أن أتذكر كيفية الذهاب إلى مكان ما على الرغم من أنني

دُهِبَت إلى مرات قليلة ( )

41 - من السهل أن أعبر عن مشاعري ( )

42 - لمشكلة في أن يعرف الناس أنني غاضب ( )

43 - من السهل أن أعبر عن حبوب وعاطفتي ( )

44 - أنني على إتصال كامل بمشاعري ( )

45 - اهتم بنكهته ونوعية وقائمه كل ما أكله ( )

46 - أهتم بما يقول حولي حتى وإن كان خارج سياق الحديث ( )

47 - نادرا ما أتجاهل أي تهكم أو نقد وأهتم بما يقال ( )

48 - عندما يسعدني شيء ما فإني غالبا ما أضحك بصوت عال أو أرقص

من الفرح وأعبر عن فرحتي بصوت عال ( )

49 - عندما أشعر بعدم الراحة تجاه أمر ما ألاحظ وبسرعة ظهور بعض

الأعراض كالاحذاظ أو الشعور بالملح في المعدة ( )
- دليلك إلى أسرار لغة الجسم -

50- أحس بالعرق يتصبب متنقى عندما أخطأ بصدد أمر ما أو عندما أكون متوتراً.

51- أميل إلى تناول الطعام بشراهة أو أزهد فيه عندما يضايقني شيء ما ( ).

52- على الرغم من شعور الآخرين بالحماس تجاه شخص ما أميل إلى عدم التأثر بضغوطهم على ( ).

53- أستطيع تحديد أنى قد سببت قلقاً لشخص ما ( ).

54- بوسعي تحديد أن شعور ما يجبني بصدق ( ).

55- أستطيع أن أصف تفصيلاً كيف يبدو ويفتح الناس ( ).

56- إذا كان هناك تضارب في أحاديث الناس فآتي نظرهم إلى ذلك ( ).

57- إذا شعرت في أن شخص ما لا يقول الحقيقة فإني لا أستنكر أن أسأل عن المزيد من التفاصيل ( ).

58- أستطيع دائمآ أن أتذكر أول انطباع عن شخص ما ( ).

59- أستطيع أن أحدد الحالة المزاجية لأي شخص ( ).

60- أستطيع أن أدرك ما يرمى إليه أي شخص حتى إذا لم يتوافق كلامه مع تعبير ووجهه ( ).

بعد الإجابة حان الوقت للاكتشاف النتيجة وتقييم مهاراتك، عن طريق إعطاء نفسك درجة لكل إجابة صواب ولا شيء لكل إجابة بخطأ، وبعد جمع النقاط تعرف على قدراتك.

61- نقطة: متوافق تتهب بالآخرين
أنت لست متوافقاً مع نفسك فحسب بل على دراية تامة بالذاتك وبالناس من حولك ربما تعز في بعض الأخطاء بشأن تقييمك للناس، ولكن هذا لا يمنع أنك تقوم بالأمور على النحو الصحيح وأن تقيم الاخلاقية وسلوكيك على قدر كبير من السمو كما أنك تتهب بالآخرين.
تنجح في الوصول للحقائق، ولا تتخدت بتعبرات الوجه لأنك تملك حس على الأمر الذي يساعديك على تقييم الناس بصورة سليمة، تميل إلى حب الانجاز والقيادة أنت بالفعل قادر على إفادة مجتمعك، وعلى الرغم من
تحقيقك نسبة 100% إلا أنك لا تزال في حاجة لبذل مزيد من الجهد لتطوير مهاراتك في قراءة الناس بشكل أفضل.

49 نقطة: فكر فيما تعمل
أنت تمتلك الكثير من القدرات التي تعنينك دائماً، ولكن أحياناً تجد أنك في غاية الضيق لدرجة قد تدفعك إلى ركذ نفسك لأن بديهتك قد خيبت ذلك كما تميز إلى القسوة على نفسك عندما تفعل شيئاً جيداً، ولكنه يأتي بعوارض سيئة تبالغ في نفد ذاتك مع كل هذا تعزب بها وتحبها، في هذه الحالة تعزب إلى إدراك أنك على خبر.
عليك أن تطور مواضع تقدير الذات والثقة بالنفس، وأن تعمل على إجادة مهارات القيادة، وبلورة التزامك بالأمور، وأن تعمل على تغيير طريقة تفكيرك في كثير من المواقف وتحاول الالتزام بقراراتك الأولى، وكن متاكداً من أن ما تفعله سيساعدك أن أولاً ثم فكر بعد ذلك في الآخرين وعليك الإمام بما تزيد فعله وما تفكر في فعله، ولا تحاول أن تكتم مشاعرك وحاول أن تنفذ إلى أعمق الناس عندما تتعرف عليهم واطرح كثيراً من الأسئلة الهادفة للكشف عن هم و فيما يفكرون، أبذل قصارى جهدك حتى تكون مدركاً لكل ما يدور حولك.

39 نقطة: تعاني من الصمت
أنت تحب أن تسير أمورك بأمان دون أن تثير من حولك، تكرر المواجهة وتفضل الوضع الراهن وتشعر بالإحراج أو الثورة عندما تسأل الناس عن أشياء لا تعنيهم خاصة بك، أو حين تقدم نفسك لشخص ما وتكرر أن تكون واضحاً لأن هذا يشعرك بالخجل، تفضل أن يشعر كل شخص بأن الأمور على ما يرام وربما فضلت راحة الناس على راحتك وانت متعاون، عندما لا يسبر شيء يجعلك في الشعور، وتبعده عنك حتى لا تندم وعلى الرغم من أنك قد لا تفصح عن أي شيء، فإنك تحفظ ما تقوله داخلياً وتعاني في صمت.

19 نقطة: لا تتعلم من أخطائك
أنت بحاجة إلى مساعدة عاجلة إذ ترتقيك العديد من الأخطاء في حياتك، تسير أمورك وكأنك ترتدي عصابة على عينيك، وهذا ما يجعلك هدفاً
دليلك إلى أسرار لغة الجسم

سهلاً للأخرين حيث تميل إلى أن تكون محبوبًا هادئًا سهل المراس
تحصل على العديد من المزايا غير أنك في حقيقة الأمر تسير في الاتجاه
المعاكس وتسبب الإزعاج ولا تفهم إشارات الآخرين.

إذا كنت ترتيب الكثير من الأخطاء فإن ميلك للسير مع التيار يجعلك
 подходًا لا قانداً، ولسوء حظك فهؤلاء الذين تتبعهم يقوّدونك في معظم
الأحيان إلى ماهو سيء، وفي أحيان كثيرة يقومون باستغلالك ولكنه لا
تحاول أن تتعلم من أخطائك فقد تؤمن بأن ما يبنى على الخطأ
وسيطر في هذا الاتجاه، أما إذا كنت ثائرًا فلا تنسى أن تبحث كالملكي
عن قراءة الآخرين جيدًا وهذا هو سبب ارتكابك لهذه الأخطاء، يجب
عليك أن تكون على علم بما يدور حولك ودورك فيه وأن تدرك منظومة
مبدئك تقدر الإمكانيات الخاصة الطريقة التي ترى بها نفسك والعالم من
حولك، وعليك أن تتوقف عن الشعور بأنك منهمك في شؤون الذاتية
وأنك تفكر فقط في شؤون نفسك وأن تدرك بدلاً من ذلك كيف يسير الناس
في الحياة.

إن قراءة تعبيرات الوجه وتفسير معاني التواصل غير النظري على نحو
دقيق تجعل من المديرين قادة أكثر فاعلية، وهذا تماماً ما يراه بول إيكمان
- البروفسور في علم النفس - "PAUL EKMAN"
الوجه مهارة مطلوبة لدى المديرين، ففي مكان العمل بالإشارة غالبًا ما
يخفّي الموظفون في داخلهم ما يبوحون به، أو يتكلمون بأمور لا تكشف
عن حقيقة تفكيرهم. ولو أنه كان بإمكان التنفيذيين أن يدردوا الإختلاف
بين المقولات وتعبيرات الوجه التي تنم عن حقيقة المشاعر الحقيقية
لتمكّنوا على سبيل المثال من معرفة متى يكون الس سوريا على وشك الدخول
في المزار الغاضب، كما أنهم سيكونون قادرين على الإحاطة بمحاولة
الأخرين إخفاء مشاعرهم مثل الغضب، الدهشة، الإشمتاز، المفاجأة...
و يقول إيكمان في إشارة إلى بعض الدراسات إلى أن المديرين التنفيذيين
مع العواطف غير اللطيفة أكثر نجاحاً في مكان العمل من أولئك الذين لا
يبدون تجاوباً معها.

مستور سالم أبوتلات
www.mngool.com
أن قراءة الوجه من أسرع الطرق لمعرفة انطباعات الآخرين عن طرحياتك ومعرفة الحركات السلبية للأشخاص الذين تتعامل معهم قبل أن يتكلموا وله فائدة كبيرة بالنسبة لك إذ يتيح لك تغيير خططك بسرعة؛ فمثلًا: إذا طرحت خطتك الجديدة في العمل أمام أحد مناصبك أو مروئوس أو رئيس لك ولاحظت أنه احتار في بداية الأمر في الرد عليك فإنه يحك أذنه أو أنهف فوراً فيجب أن تدرك مدى قلقه واضطرابه ولكن عندما تستند إلى كرسيه ويشكل مثلثاً بيد أعرف أنما عثر على فكرة جديدة أو رأى جديد مستقل لمقاومتك.

تعد لغة الجسم وسيلة اتصال مهمة بالآخرين، نستخدمها جميعًا بشكل يومي. لذلك فإن تعلم كيفية فهم لغة الجسم واستخدامها بطريقة فعالة، قد يحسن من علاقتك بالآخرين، بدرجة كبيرة وفي محيط أسرتك، أو جيرانك أو ما شابه ذلك، كما قد يساعدك على تخطي وتعلم مع المواقف المختلفة، التي تنترس لها في عملك.

وستكون فائدتك أكبر لو كنت تعمل في النبيبة أو ضابط مباحث أو مأمور جمرك أو محقق بينما ستقل الفائدة إذا كنت مهندس كهرباء مثلاً، اللهم إلا في الحياة الاجتماعية، أو المناصب الإدارية، ويمكنك تعلم لغة الجسم المراهقة المباشرة في الأماكن المزدحمة التي تحدث فيها الإباعات المختلفة، كالمطارات، فناثاً المتظرون، والقدامون، والمحورون، والناشرون، والمستعملون، والذين أضاعوا حقائدهم، وغيرهم خلق كثير. وكذلك مشاهدة التلفزيون من دون صوت، ومراقبة الصورة والحركات، والأهم أن هذا كله هو قراءة هذا الكتاب إلى النهاية.
الفصل الثاني: تعبيرات الوجه

إن الجسم الإنساني يقوم بدور مهم في التواصل بين المحتملين، وأن إدراك وفهم كل منا للآخر يتتأثر إلى حد كبير بهيئة الجسم وإشاراته وحركاته. فاحمرار الوجه أو أصفراره ندرك من خلالهما خجل صاحبه أو خوفه، والأبتسامة أو العبوس نفهم منهما سعادة ورضا الشخص أو حزنه وغضبه، وتقليب ما بين الحافيين يعني الغضب، وزم الشفتين يعني الاشمئزاز، ورفع الحافيين مع فتح العينين والشفتين يعني الدهشة أو الاستغراب، ولهذا فقد قيل: رب حال أفضح من لسان، كما إن لون الجلد كثيراً ما يتغير تحت تأثير الإنفعالات والمواعف المختلفة التي يمر بها الإنسان فيحمر الوجه خجلاً أو يصفر خوفاً، أو يشحب مرضياً، أو يسود غيظاً وكمداً، ويبيض فرحاً وبشراً.

مستور سالم أبوتلات
ونجد القرآن الكريم يصور لنا بعض هذه المواقف ومن ذلك قوله تعالى: "وإذا نظر أحدهم بالأنثى ظل وجهه مسوداً وهو كظيم" (النحل:٥٩)، وقوله تعالى: "يوم نيبس ووجه وسرد وجه قام المذين أسودت وجههم أكدرتهم بعد إيمانكم". وأمّا الذين ابصروا وجههم ففي رحمته الله "(ال عمران:١٠٠)، وقوله تعالى: "وجه يومئذ ناضرة" إلى ربها ناظرة ووجه يومئذ باسرة" (القیامة:٢٤-٢٥)، بسراة مسودة كالحلا.
وقيل شديدة العبوس من قولهم بسر أٌي قضب وجهه.
وقوله تعالى: "لم يعس ولبس" (المدن:٢٣) "وجه يومئذ مسفرة صاحبة مستبشرة ووجه يومئذ عليها غبرة ترهفها قترة" (عيس١٨:٤١)، ففي الفرح يظهر الإسفار والإشراق، وفي الحزن يظهر الكلوح، الغبرة على ووجهه.
وقوله تعالى: "أفن يمشي مكيًا على وجهه أهدي آمن يمشي سويًا على صراط مستقيم" (الملك:٢٢)، أي يمشى متكساً وجهه وقوله تعالى: "ولا تتصغير حذكت للناس" (النساء:١٨)، أي إمالة الوجه تكبر وإعراضاً.
ولقد قال الإمام علي بن أبي طالب كرم الله وجهه (ما أضرم أحد شيناً إلا ظهر في فتنت نساء، وصفحات وجهه)، فهذه الكلمة منه أصدحت قاعدة في علم لغة الجسم حديثاً بمعنى أن حركات الإنسان خصوصاً الوجه يعكس ما يضمته القلب وينطوي عليه، فلو جهه قد يفسد، ويقبط، ينجمب أو يبتسم ويمض، يعبر عن المباهاة أو الاحباط، الحزن أو السعادة، فتبقى الوجه مفتاح للتواصل مع الأخرين، يمكن من خلالها فهم ما يدور بداخل من ألمامك بسهولة.
وفي مشروع علمي لدراسة قدرات أشخاص شديدي الفراسة يستطيعون تميز الذكوري على الصادقين برصد (تعابير الوجه المجهرية) المعبرة عن المشاعر الخفية التي تظهر لأقل من ربع ثانية، بقيادة الدكتور...
بول إيفمان "PAUL EKMAN" البروفسور في علم النفس في كلية الطب بجامعة كاليفورنيا في سان فرانسيسكو - ومؤلف كتاب "قراءة الوجه والمشاعر من أجل تواصل وحياة أكثر فاعلية وعاطفية" الذي تحول بظروف معينة إلى (قارئ وجه) رائد في العالم تتهال عليه الطلبات من وكالة البحوث الفيدرالية ووكالة الاستخبارات المركزية، والشرطة، إلى إيفمان بهدف مساعدتها في تعلم كيفية قراءة العلامات العاطفية الخفية التي يصدرها الوجه، والجسم ويعبر عنها الصوت لدى الإرهابيين، والمجرمين القتلة، وطابع التأثيرات من المشبوهين.

قد تعلم حوالي خمسمئة شخص من كل أنحاء العالم، بمن فيهم أطباء نفسانيون وأخصائيون في الأعصاب، على أداة الدكتور إيفمان للبحث، وهي (نظام ترميز حركة الوجه) التي توجه لتحليل حركة أي من عضلات الوجه (43) التي قد تتحرك بأي لحظة، بما فيها الحركات الطفيفة التي قد لا يكون الشخص واعياً بحذوها.

وفي الجواب عن السؤال ما هي العواطف الإنسانية الأساسية قال: هناك سبع عواطف لها تعبير واضح وترتبط على الوجه: الغضب والحزن والخوف والدهشة والغرف والازدراء والسعادة.

وفي مسحقة قيام الإمام علي (عليه السلام) وتمتليه أكد الدكتور افتراض تشارلز داروين قبل مائة سنة بأن التعبير الوجهية للإنسان هي عامة للجميع بعكس ما مالت إليه الأستاذة مارجريت ميد الأنثروپولوجية من الاختلاف بين إنسان وآخر أو شعب وآخر.

مستور سالم أيوباترات
ويقول الخبرير بروس بريغس (وهو أحد خبراء أجهزة كشف الكذب عن طريق نبضات القلب): "إذا ما تعرضت الكلمات مع نوع النشوة وانفعال تعبيرات الوجه، فصدقت النشوة وتعبيرات الوجه، فالتلاعب بالكلمات أسهل بكثير من التلاعب بالنفسة وتعبيرات الوجه والجسم".

وقد خاض الأمين العام لحزب الله السيد حسن نصر الله نصف الحرب النفسية بالكلمات والعبارات التي حرض على انتقائها خلال إطلااته الإعلامية. وبلغ تفاعل اللبنانيين والعرب والعالم مع خطابه حدا صارم معه تفاعلاً وجه ونبرة صوته محل تحليلاً ومبحث طمنينة أو قول، تبعاً لحالتته، وقد شكلت إسرائيل طاقماً من 10 فرداً بين محلل الاستخبارات ومستشارهم وعالم نفس لتحليل شخصية نصر الله (إعداد بروفيل متجدد له). واستندت فريق الخبراء هذا إلى جملة معطيات، من بينها لغة الجسم وحركة اليدتين وتعبيرات الوجه، أولى ملاحظات أحد الخبراء في الفريق الإسرائيلي أن (نصر الله شخصية تعيش وتنطبع من خلال الإعلام) وأنه شخص يستند جيداً لظهوره، وتجدر الإشارة إلى أن التحليل الإسرائيلي يقوم بإعداد البروفيل استناداً إلى صور استعراضية شاملة، وتشكل لغة الجسم فيها وزن مهم، لكن لتحليل التصريحات والمقارنة بين الماضي والحاضر وزن أكبر، أما صحبة إيشننو بوست الأميركية اختصرت الكلام عن الأمين العام لحزب الله بالقول: بعمامته وطلعته، نصر الله هو أكبر أسرار حزب الله على الإطلاق...، هذا علم متطور كل يوم تظهر فيه أبحاث ما تتعلمه اليوم قد يعتبر متخلفاً غداً.

مصدر سالم أبوثلات 34-
وبصفة عامة يؤكد خبراء علم النفس أن الوجه لا يستطيع أن يكذب مهمة حاول صاحبه إثبات عكس ذلك، لأن تعبيرات الوجه تتفجر بوضوح عندما يشرع الإنسان في الكذب، ويتأثر أيضاً جريان وتدفق الدم داخل الأوعية والشعوريات الدقيقة الموجودة في الوجه، فيميل لون البشرة إلى الاحمرار وتظهر عليه علامات تدل على إضطرابه مثل حك الذقن والأنف ووضع اليد على الفم والعين وأحياناً تمرير اليد على الشعر، تلك الظواهر التي أشار لها العلماء نتيجة للأضطراب النفسي والصراع الداخلي، حيث يقوم الجانب الأيمن من المخ المسؤول عن التعامل مع الأشياء الخيالية وغير الحقيقية بسبي الأعضاء الكلام «الحنجرة، اللسان، الشفا» على الكذب، فتتحرك يده تلقائياً لإخفاء تلك الأعضاء بأمر من الجانب الأيسر من المخ المسؤول عن التعامل مع الحقائق، الذي يعلم تماماً كيف هذا الكلام، ولنفس السبب ينطق هذا الكلام على حك الأنف.

واكتشف العلماء أن الطريق الوقاية التي ترف بها العين تتغير فجأة أثناء الكذب، وعليها من ذلك قام بعض الباحثين بتصوير إنسان يحدث ثم بعد ذلك طلبوا منه أن يكذب ضمن حديثه دون أن يشعرهم بذلك، وقد مر الحديث ولم يلاحظ أحد أن الحديث يحتوي أية كذبة، ولكن بعد أن عرضوا هذا الفيلم على شاشة الكمبيوتر وأعطعوا لبرامج خاصة تبين حركة العين، وجدوا أن الإنسان بمجرد أن يبدأ بالكذب ترف عينه بطريقة غير مألوفة تختلف عن طريقة العين أثناء الصداق.

مستور سالم أبوبلات
الحديث أثناء الكذب........ لاحظ وضع اليد وشكل العيون.

- دليلك إلى أسرار لغة الجسم

الحديث قبل الكذب.

مستور سالم أبوتلات

- 37-
فإذا وضع أحدهم يده على فمه أثناء حديثه، فاعلم أنه يكذب ويحاول تغطية كذبه بيده. وقد يكون ذكياً فيغطي فمه بسيلة مفبركة أو تناوب وهمي أو يمسح طرف في شفاهه، ووضع اليد أسفل الأنف فوق الشفاه العليا دليل أنه يخفي شيئاً ويتوهم أن يظهر؛ فحركة تشتيت الفم باليد إشارة تعكس صراعاً بداخل الدماغ، إذ تقوم المنطقة الدماغية التي تلفق الكذب بإجبار الفم على مواصلة الحديث، لكن الجزء الدماغي الذي يدرك بصورة غرنازية أن الكلام غير صحيح يحاول التغطية وهكذا يرتفع اليد نحو الفم.
تغطي اليد الفم وكأن المخ بدون وعي يعطيها أمرًا بمحاكاة كتب الكلمات الخاذعة التي تُقال. وأحيانًا تتم هذه الإيماءة بوضع عدة أصابع فقط على الفم أو وضع قبضة اليد مغلقة، بينما يحاول البعض الآخر مدعياً السعال لوضع يده كسبب. وهذا ما يقاوم به في الغالب المجرمون عندما يستجوبهم الشرطة، وعلى ذلك يكون الشخص الذي يتكلم بهذه الإيماءة يشير إلى أنه قد يكذب فيما يقول، بينما الشخصية الذي يضع يده على فمه عندما أنت تتحدث فهذا يشير إلى إنك تُتخفي شيئًا ما!!

وإذا لمس أنفه فإنها مجرد محاولة لتطوير حركة لمس الفم، فهو يتذكر أن حركة الفم حركة بدائية وغبية، فقوم بتغييرها إلى لمسة خاطفة لأنف؛ تستخدم حكة الأنف لكي يخبأ الشخص المتحدث بها أكاذيبه أو العكس. فمن الممكن للمستمع أن يحك أنفه عندما لا يصدق ما يقوله المتحدث أما إذا كنت أنت المتحدث وهو يأتي بتلك الحركات، فهذا يعني أنه لا يصدق كثيرًا مما تقول، وعليك أن تؤكد له كلامك.
قد يكون الأنف بحاجة للحك في الواقع لان للذكذب قدرة قوية على إثارة الأعصاب الحساسة للأنف، ويمكن أن نميز الفرق بين معنئين للمس الأنف بالتحديد عندما نلمسه إذا تقول "أنا أكذب" أو "أنا متأكد من أنك تذكذب".

حك الأنسف المعنى النفسي له الذكذب وعدم التصديق والحسى هو الشعور بحبكة في الأنسف.

مستور سالم أبوتلات
حك الانف أثناء الحديث يعني الكذب، فلمس الأنف هو نسخة معدلة من الحركة تغطية الفم باليد لأنه يتضمن تغطية الفم جزئياً، فما برويه غير مطابق للحقيقة.

سبب هام آخر لمس الأنف غير التغطية على الفم، فالكذب يبعث على التوتر ويسبب تغيرات في تدفق الدم إلى الوجه، تتجسد على شكل احمرار في الوجه عند الأشخاص الحساسين، وتسبب هذه التغيرات أيضاً ببعض الاحتكان في انسجة الأنف الداخلية مما يدفع الكاذب أو المخادع إلى مس أو فرك الأنف.

أحياناً يكون لمس الأنف عبارة عن عدة حكات سريعة أسفل الأنف، أو قد يكون لمسة واحدة سريعة.

أما عن السر الذي يكمن خلف هذه الإيماءة؟!

وهو ما توصل إليه علماء مؤسسة المعالجة وأبحاث الشم والتذوق -and Taste Treatment- and Research Foundation في شيكاغو، وهو أن الإنسان عندما يكذب تحدث تغيرات معينة في كيمياء المخ حيث يعطي الهيبورسيلاموس- وهي منطقة موجودة بالمخ- أوامر.

مستور سالم أبوتلات
كميائية للغدة الكظرية أو كما يسمونها الفوق - كلوية بفرز مواد كيميائية تعرف باسم كاتكولامينز Catecholamines مثل هورمون الإدرينالين والنورادرينالين فقد يسبب الأول عند افرازه تعرقا في اليدين وتوترًا وتسارعا في ضربات القلب والنبض وكذلك يسبب تضخم أنسجة الأنف. كما أن الكذب المتعمد يسبب أيضاً زيادة ضغط الدم. ما يُعرف بـ "تأثير بينوكيو" Pinocchio Effect تسبب فزيادة الضغط تجعل الأنف يتبسم أو ينفتخ وتجعل نهایات الأعصاب الموجودة بالأنف تتهيج تهيجاً خفيفاً مما يؤدي إلى حكة سريعة للأنف!! والجدير بالذكر بأن نفس هذه الظاهرة تحدث حينما يشعر المرء بالضيق أو القلق أو الغضب والغيظ أو حينما يقوم الشخص موقف ما تقييم سيء فإن ذلك يحدث انقباض في الأوعية الدموية التي في أنفه مما يترتب عليه الشعور بالرغبة في حك الأنف ولذلك يقوم الشخص بتلك الحركة ويكون السبب التقييم السيء لموقف.

مستور سالم أبو النباتات

-41-
ويعتقد أطباء نفسيون من إيلينوي أن الرئيس الأميركي بيل كلينتون يمكن أن يكون وقع ضحية ما يسمى بـ "عارض بينوكيو" لدى الإذاعة بإفادته أمام هيئة المحلفين الكبرى في قضية مونيكا لوينسكي في (أغسطس) 1998، وقال الأطباء أن الرئيس الأميركي قام خلال هذه الشهادة بحك أنفه أكثر من مرة في الدقيقة الواحدة، ما قد يكون مؤشراً على الكذب. وشرح الآن هيرش الباحث في مؤسسة أبحاث ومعالجة حاستي التنف والشم في شيكاغو (إيلينوي) أنه "عندما يكون أحدهم ينتفاخ بعض الأنسجة داخل الأنف، وندعو ذلك (عارض بينوكيو)." وأضاف أن "الأنف يبدأ تجاوياً مع هذا الانتفاخ باللسع مما يدفع بالشخص إلى فرك الأنف".

وقال الآن هيرش وتشارلز وولف من كلية الطب في جامعة إيلينوي أنهما حلا إفادة الرئيس كلينتون على مدى 23 دقيقة في 17 (أغسطس) 1998 وثبت خلالها أنه كذب عبر نفيه وجود علاقة جنسية مع المتبرعة السابقة في البيت الأبيض.

ولاحظ الباحثان استناداً إلى 23 مؤشراً معترفاً بها تطبيقاً للكشف عن الأشخاص مثل ملامسة الأنف والتلعثم ورف الأعén، أن كلينتون فرك أنفه أكثر من مرة في الدقيقة كما لاحظوا لديه وتيرة متزايدة لوجود عشرين من المؤشرات الأل -23 المعروفة.
ويأخذ حالت العين حكم لمس الفم أو الأنف، لكن الحك يختلف بحسب الجنس، فالرجال، على عكس النساء، يحكون عيونهم بقوة. والطرفان يتحاشيان النظر في عينيك وأنت تسعى إليهم، لكن الرجال ينظرون إلى جهة أخرى أو إلى الأرض، بينما النساء ينظرون إلى السقف.

عندما يقوم الشخص بهذه الحركة أثناء الحديث، تفسّر هذه الحركة كخداع في كل بلاد العالم؛ يستخدمها الشخص المتحدث بالكتذب حتى لا ينظر في عين الشخص الذي أمامه يحك زاويته عينه الخارجية بابلغ السبابه وهي محاولة التهرب من مواجهة الحقيقة بمعنى أنه من الصعب عاده للكذاب أن يحدث في عين الشخص الآخر وهذه الحركة يلجأ إليها الكذاب لاختلاق مبرر ظاهري يمنحه فرصه الابتعاد بصره عن اللقاء المباشر مع بصر الشخص الذي أمامه، وكذلك حك الحاجب محاولة لنغطية الوجه... وتعني بالإضافة للكذب... عدم تحمل المسؤولية...

ومعماً فإن... فرك العين أثناء الحديث يشير إلى التشكيك وعدم التصديق.
تمسيد الذقن - المسح الرقيق بأصابع الكف على الذقن. "وتغيني التفكير والتقييم".

هو الذي يستغرق في التفكير من أجل الوصول إلى قرار صحيح؟ إنها الحركة التي تقوم بها عندما نأخذ قراراً، ولذلك عندما نطرح فكرة على جماعة من الناس رآبهم أثناء حديثك وحين تقترب من النهاية سيبدأ كل مستمع بلمس دقته، أي يقررون.

وإذا أردت معرفة قرارهم أسليبي أم إيجابي، راقب جيداً الحركات التي تعقب ملامسة الذقن وستحصل على الجواب، سيشكك أحدهم مثلاً ذراعه وساقيه على الفور أي رد فعله سلبي وسيتبني آخر وضعية "أنا مستعد لتنفيذ فكرةك" أي على عكس الأول، وقد نلاحظ هذا أيضاً مثلاً على لاعب الشطرنج سنجده في لحظات الأزمة وهو أثناء التفكير بالنقلة التالية إنه يحاول اتخاذ القرار ولذلك تتجه يأخذ هذا الوضع دون شعور منه، وتوقع منه قراراً إذا حاک ذقته.

أنا أتساءل....أنا أسمعك ...و لكني ....احتفل بحقي في النقد (الإيجابي)
دليلك إلى أسرار لغة الجسم

أنا أفكر، أنا أمعن النظر.................وضعية شك وريبة.

تذكر دائماً أن ملامسة الذقن هي محاولة للاختيار قرار.
وهذه تعني أن الشخص يقوم بالتقديم بعمق؛ وكأنه يقول للمتحدث واصٍ!
! واصل!... التحدث أو المتابعة أنا معك وباهتمام.

لاحظ أن الإبهام يقوم بإسناد الذقن.

مستور سالم أبوتلات
وهنا، التقييم الإيجابي لموقف أو قرار، والارتياب بعده.

بعض الناس قد يظن أن الشخص الذي يأخذ أحد تلك الأوضاع يضبط نظارته أو يحك حاجبه، ولكن في حقه ألاست أنه تقييم جيد لموقف.

طبعاً حينما يأخذ شخص تلك الأوضاع وآنت تكلمه فعليك أن تعرف أنه ربما يكون مجنباً بكلامك أو أنك ذكرته بشيء أعجبه. إن رأيت شخص يأخذ هذا الوضع وآنت تتكلم فعليك أن تستمر في الكلام.

مستور سالم أبوتلات
أما إذا أراد خلع نظارته فهو يريد أن يرى الحقائق

والنظر من فوق النظرة حركة سئنة تعطي الانطباع بأن صاحبها إنسان انتقادي أو يحب محاكمة الأشخاص.
دخلك إلى أسرار لغة الجسم

وخلع النظاره ومسح عدساتها طريقةً لكسب مزيد من الوقت قبل اتخاذ القرار، وكلما خشي فمه بالأشياء، مثل وضع ذراع النظارة أو السيجارة، الغليون في فمه، فاعلم أنه متردد ويريد أن يأخذ وقتاً مستقطاً للتفكير.

عندما يضع المتحدث يده فوق عينه على الحاجب مع تجعيد الجبهة، فأنه تعبير عن الخجل الشديد من موضوع ما.

مستور سالم ابوتلات

-49-
عندما يغلق المرء قبضة يده ويضعها فوق خده وسببته متجهة إلى الأعلى فإن يكون يقوم بالإنصات الجيدة والتفاعل مع ما يسمع...
وكأنه يقول كل آذان صاغية!!

فإذا وضع السبابة عمودياً باتجاه الأذن وأسند الذقن بالإبهام، فهذا يعني أن لديه ملاحظات سلبية أو يريد أن ينتقد أو أنه يشعر بشيء من الضيق.

مستور سالم أبوتلات -50-
هذه الإمامة تعني أن: كلامك لا يعجبني.. فلست بالضرورة موافق عليه

وضع اليد على الوجه مع توجيه السبابه نحو أعلى الخد بينما اصبع آخر يغطي الفم والإبهام يدعم الذقن هذه الوضعية تعني أن هذا المستمع ناقد للمتكلم يشاهد من خلال تقاطع الرجلين فوق بعضها والذراع المستعرض على الصدر.... هذه الإمامة تقول.. (أنا لا أحب ما تقول ولا اتفق معك).

مستور سالم أبوثلاث
نقرأ الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتبة أو الأرضية بقدميه، فمعنى أن صبره نفد، وكثما كان النقر أسرع، كانت كمية الصبر تنفد بشكل أسرع، وذلك يشير إلى العصبية أو عدم الصبر أما إذا أسند رأسه بيده، فهذا يعني أن نمل الملأ بدأ يمشي بين عينيه.

وكذلك فرك مؤخرة الرأس أو العنق أو العينين ومداعة الشعر فهي إيماءة تنقل الإحباط ونفاد الصبر.
وهذه صورة أخرى للملل، ويشتت كلاماً غاصت اليد في اليد.

لذلك نصحح عند التحدث مع شخصية مهمة لك بآلا تظهر الملل، وحاول تجنب الحركات التي تظهر أنك شاعر بالملل، أو التوتر، مثل هز رجلك، أو القرع بأصابعك على المنضدة؛ لأن هذه الحركات توضح أنك غير راضٍ عمّا يقال، وكذلك تجنب حضن الرأس باليدين مع النظر إلى الأسفل فهذه الإيماءة تشير إلى حالة من الملل.

عمر سالم أبوتلت
قضم الأظافر هو تعبر عن حالة عصبية أو عدم الشعور بالأمن.

وكل ما قضم الشفا أثناء الحديث معناة الكذب.

عندما يقوم المتحدث بخفض ركن شفاه ورفع خدوده فهذا يعني الندم.

وكلما عند استجواب بك شخص ما عن موضوع معين، فإذا لاحظت إمالة رأسه إلى أسفل بالإتجاه المعاكس لك، فإنه يشعر بالخزي والندم.
وإذا لعلم شخص ما جبينه أو مؤخرة عنقه فهذا يعني أنه يعتذر، لكن انتبه لأن حك مؤخرة العنق تستعمل لإخفاء الكذب أو كمؤشر على الغضب أو الإحباط، ويرافقها تجنن النظر في عينيك. وعموماً من يحك مؤخرة عنقه شخص سلمي أو انتقادي، لكن الذي يلوم جبينه أو يحكه شخص صريح وهاذي.

أما إذا كنت تثرثر وسحب أو داعب المستمع شحمة أذنك السفلية فإنة يشعر بحالة نفسية كبيرة بما يسمع من عبارات إلى درجة اللذة.

وإذا حك رقبته فيعني أنه يشكي في كلامك.

أما إذا حك أذن من أعلى الخلف أو غطى أذنك براحة يده، فهو إما يريد أن يقول لك: "كيف" لست موافقاً لما تقول، أو ما تقوله يزعجني، وإما حسبك جاء دوري في الكلام.
إملاء الذقن إلى أسفل:
هي أشارة على أن الشخص في حالة دفاع، وعندما يكون هذا الشعور متكرر يعني أن العقل الباطن يعني أشارة أن الشخص يعتقد أنه قام بشيء سيهاجم جراه، فليأخذ وضع الدفاع.

جبين الشخص:
إذا قطع جبينه وطأطا رأسه للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متحرر، أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته، توا

مستور سالم أبوتلات
-51-
إذا جعل جبينه لأسفل بتجهم (مكشر) فهذا يعني أن كلامك لا يروق له

ويقول اللغوي الفرنسي مازرو في معرض حديثه عن تعبيرات الوجه "الأصوات والإشارات" عند الفرنسيين: أن تقطيب الجبين بحيث ترتمس عليه تجاويد رأسية قد يعني الاستغراق في التفكير أو المباغتة، بينما لو أرتسمت عليه تجاويد أفقية فإن هذا يعني الغضب أو التهديد.

أما إذا جعل جبينه للأعلى فهذا يعني دهشته مما تقوله.
إذا رفع المرء حاجباً واحداً فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئاً إما أنه لاصدق أو يراه مستحيلاً.
أما رفع كلا الحجاجين فإن ذلك يدل على المفاجأة.

وكما أن فتح العين وأتساعهما يفيد معنى الدهشة أو الفضول، فإن الغمز بالعين قد يعني التأمر أو الشك أو المكر ويتوقف هذا على حركة الشفتين.

حكم الرقبة:
حكم السلبية - عادة سبابة اليد التي تكتب - جانب الرقبة أسفل شحمة الأذن.
وقد أظهرت ملاحظاتها لهذه الإيماءة أن الشخص يحك بمعدل خمس مرات، ونادرًا ما يقل أو يزيد عدد الحكوات عن هذه الخمسة. وهذه الإيماءة هي علامة على الشك أو عدم التأكد، وهي سمة الشخص الذي يقول: أنا غير متأكد، وتكون ملحوطة جداً عندما تتعارض معها اللغة الشفوية.

يقول ديزموند موريس: "الذب يولد الرغبة في الحك" وهذا ما يفسر لنا لماذا يشذ الكاذب دائماً ياقة قميصه وهو يتكلم، لأن الذب يسبب شعوراً بالخوف في الأنسجة الحساسة في الوجه والرقبة، مما يتطلب الحكبة.

ممتاز سالم أبوتلات
-58-
بالأطور للختال من هذا الشعور، ولكذب تأثير يجعل الشخص يتعرق، وليس الكاذب الوحيد الذي يقوم بحركة شد الباقة بل أيضاً الغاضب الذي تسخن رقبته عندما لا تسر الأمور على ما يرام.

وقد يلوي الشخص رأسه ساخراً، وينكسي خشوعاً أو خجلاً، ويدفعه كبرياء أو أباه، ويفذبه للوراء تحدياً، يقول أبوهيان التوحيدى إن مقدم الرأس للفكر، ومؤخرة الرأس للذكرى، والدليل على ذلك أن المفكر يطاطيء رأسه والمتذكر يرفع رأسه.

ونجد أن القرآن الكريم يصور لنا أكثر من إشارة جسمية للرأس للتعبير عن حالات الإنسان وإنفعالاته، ومثال ذلك قوله تعالى: "فَسَيُضْطَجِعُ وَيَقْطَلُونَ مَتَى هُوَ" (الأسراء: 21)، الإنغاص تحريك الرأس إلى أعلى وأسفل تعجبًا أو إعجابًا أو إعجابًا أو استهزاء لما يسمع، وقوله تعالى: "مُهْطُومِينَ مَقَبِّليُ رَؤَوسَهُمْ لَا يَرْتَدُّونَ إِلَيْهِمْ طَرْفَهُمْ" (الإبراهيم: 35)، الإقناع: رفع الرأس إلى أعلى، أي يرفعون رؤوسهم من سدة الفزع، وقوله تعالى: "وَلَوْ ثَرَى إِذْ الْمُجْرِمُونَ نَاكِسُوا رَؤَوسَهُمْ عَنْ زَبِبَهُمْ" (المبخرة: 12)، النكس أو التنكيس إنزال الشيء من أعلى إلى أسفل من ذلك تنكيس الرأس إلى طأطائه إنكسارًا وذلاً، وقوله تعالى: "وَإِذَا قَبِلَ لَهُمْ نَعَالَةً يُسَتَّغْفِرُ لِكُمْ رَسُولُ اللَّهِ لَوْ وَإِيَّاهُمْ رُؤُوسَهُمْ" (المتى: 5)، أي حركوا رؤوسهم غير مكررثين أو ساخرين، ومن ذلك قول عمر بن أبي ربيعة:

ولوت رأسها ضررًا وقالت ... إذا رأتني اخترت ذلك أنتا حيمن آثرت بالمودة غيري ... تناسبت وصلنا ولمeltaً.
الإيماءات التدخين

والصدخين نصيبيهم من الحركات، فإشغال السجارة يساوي قسم الأظافر وحك الرأس، وكلها حركات تعني الانطباع بتوتر صاحبها. ويحاول مدخرن الغليون، التخلص من التوتر. عندما يشعرون في ممارسة طقوس التدخين، كتنظيف الغليون وفرعه وحشوه. ونفض السجارة المتواصل في المنفصة تعني الانطباع بالنزاع الداخلي وبجاء إلى التهدئة وإعادة الطمأنينة. وإشغال السجارة وإطفائها بسرعة وعلى غير المعتاد، تعني أن صاحبها يرغب في إنهاء الحديث.

ولاتجاه نفث الدخان علاماته......

قال نفث إلى الأعلى:

يعني النفخ بالنفس والتقوف ويمد على أن الشخص إيجابي قيادي. واثق

النفث إلى الأسفل:

يعني أنه كومي وسلبي ومرتب

و..نزاع للشك.

النفث الجانبي:

فيعني أنه سلبي. بشكل أكبر.

وكما كان النفث أسرع، كان الشخص أكثر إيجابية في الحالة العلوية، وأكثر سلبية في الحالة السفلى أو الجانبية.
تعابير الوجه الرئيسية:

تجمع الدراسات على أن هناك سبعة تعابير رئيسية للوجه تكاد تكون عامة لدى جميع الشعوب وفي جميع الثقافات وأن هذه التعابير هي على الأغلب تعبيراً فطرية ولا تتعلق به. وهي تتكرر بتكرر المواقف الموجهة نحو الإنسان على نحو نمطي، فنمكن للوجه أن يسأل أوبطهر الشك أو الدهشة أو الحزن أو السعادة والكثير من الرسائل الأخرى، ولذلك فإن معرفة طبيعة هذه التعابير وإدماجها مهم جداً لمعرفة بعضنا البعض ولقراءة الآخر الذي قد تكون توصلت إلى تصرفاتنا على الآخرين.

لنحاول معاً رؤية الهيئة التي يكون عليها الوجه لدى الشعور بهذه العواطف

Angry الغضب
- تنزيل الحاجب وضمها لبعض يبدأ كحالة إستغراب أو بداية تركيز قبل التحول لغضب
- تنزيل الحاجب وشد الجفن - غضب مسيط على
- تنزيل الحاجب ورفع الجفن غضب محتم
- الفك للامام
- رفع الشفة للأعلى يرفق الغضب مع التصميم والعزم.
- كما يلاحظ أن الغضب يترافق مع الشد العضلي.
علامات غضب عند السياسيين والمشاهير (شفاه مرقة، حاجبان منخفضان، وشفاين مرتفعان) أتساع فتحة الأنف، وتضيق الشفاه، وقد يصاحب ذلك كتم الأنفاس، وإذا تحدث أحدهم وقامت بهذ ذقنه للامام أثناء الكلام معناه الغضب.
ونلاحظ أن الحاجبين يتقلبان في حالة الغضب، وكذلك يتورم الأنف، وقد جاء ذلك في تشبهات الغضب في اللغة العربية مثل قولهم: "ورم أنفه"، بدلاً الغضب أو الغيظ، ومن ذلك حديث أبي بكر عن الخلافة "فلككم ورم أنفه".

مستور سالم أبوتلات
-24-

www.mngool.com
الإشمئزاز أو القرف
- شد الأنف وكمسه للأعلى
- الشقة العليا للأعلى والسفل للأمام والأسفل
- يلاحظ أيضاً تضييق العينين وكأن الشخص ينف ان يطيح النظر إلى ما يثير الإشمئزاز

الخوف
يقول تعالى: "إِنَّمَا يُؤْخِرُ هُمَّ مَهَّادَةً يُقِيمُونَ فِيهَا الأَبْصَارُ" (إبراهيم: 42)، شخص بصره أي فتح عينيه وجعل لا يطرد من الفزع.

مستور سالم أبوثلات
وقوله تعالى: "وإذ زاغت الأبصار وبلغت القلوب الخناجر" (الأحزاب: 10).

زيغ البصر ميله عن مستوى النظر، وهو فعل الخائف الفزع.

الخوف: تجعد الوجه، وتشعرية الجلد.
- رفع الجفن العلوي.
- وبرق البصر، أو غياب سواد العينين من شدة الفزع.
- رفع الحواجب وضمها لبعض.

علامات الخوف النهائية (الجفنين العلويين مرتفعين، الجفنين السفليين مشددين، حاجبان مرفوعان).

مـستور سـالم أـبوتـلات

www.mngoof.com
الحزن
- نعاس
- زوايا الشفة للاسف
- هبوط الجفن الأعلى
- رفع الحواجب وضمنها لبعض
- رفع الشفة السفلية وثنىها للأمام والخارج
الشفة المستقيمة تعكس محاولة للسيطرة على الحزن أو على التعبير عنه
الاحترار:
هذه التجاجيد ترتمس على ظهر الأنف، وتترافق مع ارتفاع الحافة الخارجية للشفة العلوية، فهي إشارة إلى الاحترار، وتدل على إن صاحبها يميل إلى الإبعاد عن الناس، فهو سريع النفور وأحياناً لا يستطيع الإنسجام

مسنور سالم أبوتلات

www.mngool.com
الابتسام والسعادة.

- أطراف الشفهة العليا للأعلى - إرتفاع الفك.
- شد العيون وتجعد الأطراف الخارجية.

من الممكن التفريق بين الابتسامة المنصورة والحقيقية من خلال شيئين:

الابتسامة الحقيقية تشمل على تجد في أطراف العين الخارجية في حين
المصطورة تقتصر على الشفاه فقط، كما أن الابتسامة الطبيعية سريعة
ودقية المدى، ويرجع ذلك لوجود عضلات تسمى في علم لغة الجسم
العضلات الناتجة، وهي ثلاث عضلات في كل جهة من الوجه مكانها
تحت العين إلى جواز الأنف هذه العضلات تمتد بشكل كلي في حالة
الإسترخاء والرضى والراحة بشكل جزئي في حالة الضحك والفرح
وتتقاسم بشكل جزئي في حالة الغضب والاستهجان بشكل كلي في حالة
البكاء.

فمما ينصح محاسبة ما لمؤسسة أو إدارة يبلغ المدير نكتة عرضية نجد
أن كلاً من الحاضرين يصطنع ابتسامة مزيفة تظهر بوضوح في عضلات
زاوية الفم التي تُرَأى وتُرَى في اتجاه الأعلى أما في الابتسامة الحقيقية
فإن عضلات أطراف العينين تتقاسم أيضاً.

وإذا ما ابتسم لك مديرك دون أن تتقاسم العضلات حول عينيه، فهو
يحاول أن يكون لطيفاً فحسب.
دلليك إلى أسرار لغة الجسم

(الابتسامة المصنعة)

لذلك فإننا ننصح القارئ بالإبتسام والضحك:
ولا تكن جادا بطريقة مبالغ فيها، استعمل أوضحك عندما تسمع من محدثك شيئا مضحكا، فالناس يميلون لك عندما تكون إيجابيا، ولا تكن أول من يضحك على نكاته، وابتسم عندما تقوم إلى شخص آخر، لكن لا تستمر في الإبتسام حتى لا يعتقد الناس أنك منافق.

الدهشة والمفاجأة!!

- رفع الجفن العلوي إذا استمر لفترة قصيرة - لمحبه، يعني الدهشة، أما إذا طال فهو على الأغلب يعكس الخوف، ارتخاء الفك يفرق بين مشاعر الدهشة والخوف حيث يكون في الخوف مشدداً.
- أما رفع الحواجب فيعني دهشة + تعجب

مستشار سالم أبوتلات

www.mngool.com
كما نجد إشارة وضع اليد على الفم أو ضرب المرأة وجهها بصفة إستنكارة ودهشة في مثل قوله تعالى: "فَصَنَّفَ وَجْهَهَا وَقَالَ عَجِّازْ عَقِيمٌ أَلْزَمَهَا وَلِيَثُرَ" (النمر: 19)، ويقول أبو حيان في تفسير الآية: ذلك ما يفعله من يرد عليه أمر يستهله ويتعجب منه وهو فعل النساء دون الرجال إن تعجبن من شيء، أي ضربت وجهها وهذا مستعمل في الناس حتى الآن مع بعض المجتمعات.

ومما يجدر معرفته أن هذه التعبير سريعة وتتى بلمحات زمنية قصيرة وتشير خلال المحادثة أو مع تغيير المواقف، كما أنه من الضروري معرفة أن هذه التعبيرات أساسية وأن تفاعلات الحياة اليومية تصدر العديد من التعبيرات المركبة التي تتشمل على أكثر من عاطفة وفي الغالب يكون التعبير عن هذه العواطف بأكثر من آدة، ولذلك نستحضر بعض التعبيرات لنفس الأشخاص كما يلي:
1. Contempt:
lifted brows, upper lip lifted.

(الاحترار)

2. Controlled anger:
tightly shut lips, flared nostrils, eyes squinting slightly.

(سيطرة على الغضب)

3. Fear:
eyes open wide, eyebrows slightly raised, corners of the mouth are pointing downward.

(خوف)

4. Sarcastic Smile
mouth half-open, eyes slightly squinting.

(إبتسامة ساخرة)
6. Derision
lips shut, eyes squinting.

5. Obligatory Smile
mouth corners are pointing in different directions, in a lopsided smile.

8. Pleading:
wrinkled forehead, lips slightly open, eyes wet.

7. Asking nicely:
lifted eyebrows, trembling chin.

(سخرية)
(بتسامة مجاعلة)
(تتضرع أو تطلمس)
(طلب برقة)


12. Humble Submission: mouth is closed, one eyebrow slightly raised.

11. Deep Hatred: all face muscles are frozen as in a mask.
ولذلك قال العالم دوشن دوبولوني: "إن عضلة الجبهة للإنباه، وعضلة الحاجبين للتهديد، ومدار الشفتين للإشمئزاز، وأخرى للحزن، وأخرى للسراور وهكذا". 
الفصل الثالث: لغة العيون

إن العين تملك لغة خاصة بها إذا صح التعبير، فهي تعبير عما في نفس صاحبها إذا أراد أو لم يرد، وإذا حاول أن يبدئ ما يريد أو يخفه، كما قال تعالى: "فإذا جاء الخوف رأينهم ينظرون إليك تدور أعينهم كالذي يُغشى عليه من الموت، فإذا ذهب الخوف سلفوكم بالسنة حداد" (الأحزاب: 79)، وقال تعالى: "وإن يكاد الذين كفروا ليرُكّنوك بأبصارهم" (التوبة: 3)، يشير إلى حقدهم وحنقهم على الرسول - بأبي هو وأمي - صلوات الله وسلامه عليه.

وهي تكشف عن الحب والبغض، كما يقول الشاعر:

إن العيون لنُبدي في نواوِرها... ما في القلوب من البغضاء والإحن.

وقال الآخر:

تنطق عيناك ولم تنطقي... وقَدْ تَوزَجَان
ووالد ابن جنّة اللغوي:

العين تُبدي الذي في قلب صاحبها......... من الشناعة أو حب إذا كنا
إن البغيض لـ عين يُصفِّفها......... لا يستطيع لما في القلب كمينا
فالعين تنطق والأفواه صامتة......... حتى ترى من ضمير القلب تبياناً

نعم إن العيون ليست وسيلة فقط لرؤية الخارج بل هي وسيلة بليغة للتعبير عما في الداخل أي ما في النفوس والقلوب وأنبوب الخارج، قال
حكيم "أما تصر في عيني عنوان الذي أبدي"، أن الإنسان إذا استطاع أن
يكتب أو يخفى مشاعره ونواه بالكلمات، وأن يسيطر على كلماته
فبوها كما يريد، فإن الإشارات الجسمية تأتي لتكشف لنا كنب
كلماته"والصب تفسخه عيونه"، وقدما قالوا "عين الشيء" بمعنى
حقيقته وأصلها، واستخدام لفهم العين بمعنى الرقيب، وقد قال أبو حاتم عن
الأصم:

"إِنِّي لَأَعْرِفُ فِي العِينِ إِنَا عَرِفُ وَأُعْرِفُُ فِيهَا إِنَا لَمْ تَعْرِفْ وَلَمْ تَنْتَكْرُ.

أو كما يقول الشاعر:

وإذا التقينا فالعين روامق .......... صمت اللسان وطرفها يتكلم
تشكو فافهم ما تقول بطرفها .......... ويرد طرفي مثل ذاك فتفهم

وتؤكد كثير من الدراسات التي اهتمت بالإشارات الجسمية على الدور
المهم للسلوك العيني في التخطيط، فالمستمع ينظر عادة إلى عين المتكلم،
كما أن المتكلم ينظر في عين المستمع عندما يكون على وشك التوقف عن
الكلام، ونجد المستمع ينظر إلى أسفل عندما يكون على وشك أن يبدأ
كلامه انتظاراً لتغيير دوره من مستمع إلى متكلم، وقد نجد المستمع يجدول
بنظره بعيداً عن المتكلم مما يعكس عدم اهتمامه بالحديث.
في هناك النظريات القلقة المضطربة وغيرها المستطيرة المهزومة المستمدة، وأخرى حادقة ثابتة، وأخرى ساخرة، وأخرى مصممة، وأخرى سارحة لا مبالية، وأخرى مستفيرة وأخرى محية، ونحن نستخدم بكثرة في سياقات حديثنا التعبيرات التالية: "نظرة من أعلى إلى أسفل" أي أنه أراد إظهار التسلط، "نظرة في عيني وأخبرني" عندما نرتاب بصدق الخبر، "نظرت إليه بعينين باريتين"، "نظرة كأنه مزعجة"، "نظرت إليه كأنه ودية".... الخ. كما نستخدم التعبيرات الوصفية مثل: "عينان ثاقبتان - عينان بريبتان كعيون الأطفال - عينان مستسلمتان - عينان متسامحان -..... إلى آخر ما هنالك من التعبيرات التي تفيض بها قواميس حوارنا اليومية، وهكذا تتعدد النظارات المميزة وقد سمي القرآن بعض النظارات "خانة الغي" (شافر: 9).

والإنسان في تعامله مع لغة العيون يتعامل معها كوسيلة تعبير عما في نفسه للأخر، وكذا يتعامل معها كوسيلة لفهم ما في نفس الآخرين، ولذلك نجد وحدها العيون تنحى كل اللغات وتغزو كل الحقول فتغلق في لحظة تحكي بلحظة ما يعجز عنه السكان وتستلسل إلى أعمق النفس لتقول كلماتها الخاصة جداً والصادقة جداً وهي لغة لا تعرف الكذب ولا الربا... لغة ليست بلغة لكنها مرآة صافية تعكس مباشرة كل المشاعر وتتوح بالأسرار فالعين: تحمل أدق تعبير عن حقيقة مأخوذ داخل نفس البشر ويقال: "أن العين هي مرآة المشاعر والأحاسيس والأمني، وهي عضو مهم لا يتعدى وزنه سبعة جرامات (كرة العين كلها في البشر تزن حوالي 28 جرام) ويحتوي أفضل عضو يمكن مشاعرنا بصدق وإمانة"، فإذا أردت أن تكشف كذب محدثك فعليك اتركز في عينيه لأن العيون لا تكذب ومنها تبدأ كل الأشياء - الحب - الكراهية - الخوف - الملل...).

فجوعما يكتب الإنسان مثالاً ترسم عيناه بسرعة أكبر مما يعني أن هناك ما يخفف الحديث لأن هناك عضلة قريبة من قناة الدم تتتحرك بشكل لا أراذي في حالة التوتر مما يسبب في التأثير على عضلات العين المحركة للرموش وهي أشارة لأن الرجل يقول ما لا يضمر، ونقول: الدراسات إن الرئيس الأمريكي كلينتون كان يرسم بين 35-120 رمضة.
في الدقيقة عندما كان يستجوب حول علاقته بمونينا لانونسي، في حين أن معدل رمش العين الطبيعية 20 مرة في الدقيقة، ولا ننسى تحرك رومش نيكسون وهو ينفي تورطه في أي مخالفات أيام فضيحة ووترغيت، كما أن الحملة في عيون الشخص قد تولد تورطًا وضغوطًا هائلا عليه وقد يتشرد الناس بسبب الطريقة التي ينظر بها أحدهم للأخر ومن يستطيع أن ينظر في عيون الآخرين بتركيز حتى يضخموا أصاباهم يستطيع أن يتحكم فيهم ويكون أكثر منهم تأثيراً، أما الشخص الذي يهرب بعيونه من النظر في عيون الآخرين ويطرف عينيه كثيراً يوحي بالخداع.

ويؤكد أطباء العيون أن حركات العين أثناء الحديث دليل صادق على مشاعر المتكلم، فليس بالوجه وحده تتعرف على أحاسيس الغضب أو عدم الاهتمام أو الحب والكراهية. فتبادل النظرات بين عيون متحدثين يعني الاهتمام، أما إحساس النظر بين أحدهم فهو دليل على عدم الرغبة في استكمال الحديث. وعندما يحاول المتكلم أن تلتقي عيناه مطلقاً مع عين من يتحدث، فهذا معناه الشك وعدم الثقة والخوف، وحين تلتقي العيون لحظة ثم تفصل وتبتكر هذه العملية فذلك معناه أن المستمع قد تسرب إليه المال من الحديث. وعندما تتحرك رومش أثناء الحديث أكثر من معدلها الطبيعي ( يصل إلى 20 - 20 مرة في الدقيقة) بسبب حاجة العين إلى تغطيتها بطبقة من الدموع لتحميها من الجفاف، ومن الالتهاب لكن هذه الطبقة من الدموع تتجلد كل خمسة عشر ثانية أي أن العين ترشن ثلاث مرات أكثر من حاجتها وذلك يؤكد وجود صلة بين الحالة النفسية للشخص وبين عدد المرات التي يرشم فيها، وأظهرت الدراسات أنه كلما كان الشخص متزولا أو عصبيا زاد عدد مرات الرمش بينما تقل بصورة ملحوظة عند التركز الشديد مثل العمل على الكمبيوتر لتصل إلى ثلاثة مرات في الدقيقة فقط.

إذا وصل معدل رمش العين إلى 100 مرة فهذا يدل على أن الإنسان الذي أمامك مضغط جدا.

ولقد جمع ج. ج. تيكي، أستاذ علم النفس في جامعة بوسطن، إحصائيات تربط بين كثرة تحرك رومش المرشحين لرئاسة الجمهورية خلال مناظرات تلفزيونية، ونتائج الانتخابات. ففي سنة 1960 رمش نيكسون أكثر من كندلي وسقط وفي سنة 1980 رمش كارتر أكثر من ريغان وسقط. وفي سنة 1984 رمش والتر مونديل أكثر من ريغان.

مستور سالم أبوتلات

-800-

www.mngool.com

إن لغة العيون تشكل جزءًا كبيرًا من التخاطب بين البشر لأن التحاور يتم سواء بالصوت أو الكلام أو الأشارات أو النظارات، وعادة فالإنسان الذي يكتب نادراً ما يركز عينيه في عين الشخص الذي يحدثه، ولكنه ينظر إلى شيء ما بعيداً محاولاً ألا يتلقى نظراً تامًا، وذلك على عكس الشخص الذي يقول الحقائق فإنَّه ينظر إلى المتكلم.

وتوصَّل الباحثون إلى أن الناس في المحادثات الجماعية يبوحون بأكثر كثيرًا مما عندهم، عندما يلتقيون كمية أكبر من التحليق في عيونهم من الآخرين، وقد جاء في قصته اللغة أنه إذا نظر الشخص إلى آخر بأهمام فقد حده، جاء في حديث ابن مسعود "حدث الناس ما حدجوك ب.Absarهم" أي ماداموا مقبلين عليك نشطين لسماع حديثك، كما نجد بعض المجتمعات ترى أن النظر في عيني المتكلم يعد من قبل السلوك المتسهجين، بينما ترى مجتمعات أخرى عكس ذلك، ويقول الدكتور فرشيجان إن الاتصال البصري تحديداً دهش الناس على مر العصور، وهناك مخططات سومية يرجع تاريخها إلى ثلاثة آلاف عام تحكي قصة ارشكيجال ملكة العالم السفلي التي استطاعت أن تقلل إلقاء الله الحب فقط بالنظرة القاتلة. إن لغة العيون عالمية تجمع كل البشر والكائنات حتى الحيوانات، فالحيوان المفترس عندما يركز في الفريسة ويلمح في عينيه الخوف يهجم عليها أما إذا وجدها على استعداد للهجوم يبتعد.

كما أن نظرة العين تدل على شخصية صاحبها. فالعين المهزوزة تدل على اهتراف الشخصية أما العيون الخجولة فإنها تتلألأل في أسلف دائم، والعين الجريئة فقده تصمم عليه ولا تحذو عنه بينما تكون العيون الناعمة مسحوبة من الأطراف، فالجفن الأعلى في العين الطبيعية يغطي سدس...
دليلك إلى أسرار لغة الجسم

مساحتها عندما تفتح، ولكن في هذا النوع من العيون يغطي أكثر من المساحة المحدودة، وأصحابها متهونون دائما بالخبث.
ويرى بعض الخبراء أن لغة العيون لا تستطيع أن يتعامل بها كل الأفراد لأنها تحتاج إلى صفات معينة كالذكاء الشديد وقوة الشخصية والعمق الشديد بداخل النفس؛ فهي مؤثر أساسي في السلوك الإنساني وأسلوب فعالة في التواصل البشري، وقدما قال الشاعر:

والعين تعرف من عيني محدثها........إن كان من حزبها أو من أعاديها
عيناك قد دلت عيني مئة على........ーシشي لولاها ما كنت أدرى بها
أو كما يقول زهير:

فإن تعلع في صديق أو عدو........تخبرك العيون عن القلوب
وقد اتضح الآن أننا في حاجة لمعرفة الكثير عن وظائف الاتصال في السلوك البصري.

معنى حركات العيون:

جربت العادة على أن يطلب المستمع من المتحدث أن ينظر في عينيه مباشرة، لمعرفة ما إذا كان كاذباً إذا زاغ نظرة أشنان الحديث، وهذه أمرًا جيدًا تستخدمها جميع الشعوب لكن علينا إن نتذكر أن المتصرفين على الكذب يحاولون التهرب من النظر إلى عينيك مباشرة؛ وقد أفاد التخطيط اللغوي العصبي أن حركات العين يمينا وشمالا وأعلى وأسفل تعرفنا عن الشيء الذي يفكر فيه جليسك؛ هل شيء يتذكر رؤيته أو يتخيل صورته أو شيء سمعه أو صوت يكونه.

لقد قام علماء النفس بالكثير من التجارب لوصول إلى معرفة دلالات حركات العيون عما في النفس، ورحمة الله ابن القيم الذي قال: إن العيون مغارف القلب بها يعرف ما في القلب وإن لم يتكلم صاحبها.
وكان مما وصل إليه العلماء في تفسير لغة العيون كما ذكر الدكتور محمد التكريتي في كتابه ( أفقت بلا حدود) الآتي:
1. عندما ينظر محدثك إلى أعلى جهة اليسار فهو يذكر صورة سابق وأن رآها.

Visual recall

Up and to the left usually means that a person is remembering something visually - get the picture?

النظر أثناء الكلام إلى جهة الأعلى لليسار: يعني أن الإنسان يعبر عن صور داخلية في الذاكرة، أي أنه صادق فيما يقول.
2 - When looking to the right, the right eye sees a picture that is not visible to the left.

**Visual construct**

Up and to the right usually means that a person is imagining (constructing) something visually. Can you just imagine that!

Note the picture on the right side, the person often turns his face to the right side, and this affects the person's movement. When writing a story, the author or novelist may use this technique.

Visualize the story and imagine the character's reaction. This is a technique that may be used in literature.
- دليلك إلى أسرار لغة الجسم

3- عندما ينظر إلى الوسط جهة اليسار فهو يتذكر صوتا سبق وأن سمعه.

Auditory recall

Left side (horizontal) usually means a remembered sound - does that ring a bell?.

أي أنه يقول الحقيقة أو يحاول أن يقول الحقيقة.
٤- عندما ينظر إلى الوسط جهة اليمين فهو ينشئ صوتًا لم يسمعه من قبل.

"Auditory construct"

Right side (horizontal) usually means an imagined (constructed) sound (I imagine that message should start become loud and clear to you now).

يشئ كلاماً لم يسبق أن سمعه
6. When you look down to the right side of the body, you feel a sense of feeling what.

Kinesthetic
Touch/taste/smell
Emotions

Down right (which is down right obvious!) usually means that a person is accessing a bodily feeling or emotion - are you getting to grips with this idea now?

وإن نظر لجهة اليمين للأسفل فهو يتحدث عن إحساس داخلي ومشاعر داخلية ؛ يعبر عن مشاعرة بصدق.
INTERNAL DIALOGUE
‘TAPE LOOPS’

Down left usually means that a person is accessing internal dialogue. This is often a repeated phrase such as "I should know better!" , "Yes! Done it again", "Told you so", etc., that comes up time-and-time again in: typically at times of stress or elation.

وإن نظر لجهة اليسار من الأسفل ، فهو يستمتع إلى نفسه ويحدثها في داخله ؛ كمن يقرأ مع نفسه مثلاً .
فإذا كنت تتلكل مع شخص مقابل لك وكانت أعينه تتجه إلى الأعلى إجمالا فأعرف أنه يفكر بنفسه (صورة). ولكن أن تفرض مثلًا أنك قلت له أريدك أن تصف لي جودة أداء العمل في إدارتك، مباشرة ستجد أنه سيتفرع إلى الأعلى ولكنك إذا كان ينظر إلى جهة اليمين فأعرف أنه غير صادق لأن وجهة اليمين هي مركز تخزين الصور الغير مخزنة بالذاكرة ( يعني تصور شيء لم يراه بالسابق). أما إذا نظر إلى الأعلى جهة اليسار فإعرف أنه يصف لك مستوى الأداء جيدًا لأن وجهة اليمين ها وهو مركز تخزين الصور التي شاهدها السابق.

أما إذا كنت تتلكل مع شخص وتأتيك Vacنيعه تتجه إلى المنتصف إجمالا فأعرف أنه يفكر أو يشكك (صوت). ولكن ان تفرض مثلًا أنك قلت له أريدك أن تقول لي ما سمعته، فيضطر الوطنك بين الأطراف المتداخلة، وقد ستسمح أصوات المشاجرين سياقة مباشرة ستندد أنه سيتفرع إلى (المنتصف). ولكن إذا كان ينظر إلى المنتصف وجهة اليمين فأعرف أنه لم يسمع الصوت السابق لأن وجهة الوسطية اليمين هي مركز تخزين الصوت لم تسمع له سمعة، يعني الغير مخزنة بالذاكرة أما إذا نظر إلى المنتصف يسار فإنه سيصف لك صوت يعرفه وقد مر عليه بالسابق.

أما إذا وجدت أن أهتمين ينظر إلى الأسفل يسار جهة القلب فإعرف أنه يتكلم مع نفسه، فلو طلبت من شخص أن يتكلم بشكل قديم بالنسبة له، تلتك في تعريسب محضر تهريب ضده في السابق، أو محتجيات محضر التهريب رقم 09/08، تسجعه العينين عنده جهة اليسار للاسفل في حوار داخلي مع النفس، وكأنه يعيد السؤال على نفسه: محتويات محضر التهريب... محتجيات محضر التهريب... محضر التهريب... حتى يستدعى الصورة البصرية، ثم تستجم عينيه إلى جهة فوق اليسار!!

وإذن تطلب من شخص أن يصف لك كيف كان الحضور في اجتماع أو في حفل أو في أمر يهمك قد حضره الشخص الذي تحدثه، تريد أن ينقل (صورة) صادقة عن الحدث (صوخب). و(قيل) في ذلك الاجتماع أو الحفل، ولنلاحظ أن الشخص تتجه حركات العينين في أغلب الأحوال إلى جهة اليمين سواء للآلهة (تركيب وتوليف وتخيل صورة) أو على مستوى الأذن (تركيب وتوليف وتخيل صوت)... فأعلم أن الشخص...
إما لم يحضر!! أو أنه لا يريد أن يخبرك الصراحة!! أو أنه يكذب!!...
وينبغي أن تتأكد من ذلك بطرح أكثر من سؤال مرتبط بالتدكر ورصد
حركات العينين قبل أن تعطي أي حكم!

وهناك أشخاص تتحرك عينهم إلى جهة معينة قبل أن تتجه إلى الجهة
المطلوبة ويعني آخر لكي ترى شينا ما في ذهنك عليك أن تحدد موقعيه
في ذهنك وتستشعره وذلك قبل أن تكون لديك صورة بصرية جيدة!! وهذا
يفسر حركات العين الدائرية عندما تطلب من شخص أن يتخيل صورة
شيء ما... وقد لا يتمكن الشخص من رصد حركات العين وتفسيرها...
لأنها تكون أغلب الأحيان سريعة.. لكن المراس والتدكر مهم في هذه
العملية. وتذكر أن يمين الشخص هو اليسار بالنسبة لك، والعكس صحيح!
ويلاحظ أن الارتفاع بحاجبي العينين مثلا أو تسببها عادة ما يصاحب
موضوع الحديث، فعندما يكون محتوى الكلام سهلا، وإيجابياً يرتفعان،
والعكس يسيل الحاجبين، ويتجه النظر إلى أسفل عندما يكون موضوع
الحديث صعباً أو سليباً، أو ناقداً.

وتعطي حركة العين عدة دلائل عند الحديث فإمضاها يدل على القلق،
وإدارتها شماً ويميناً يدل على الاشتراع، ورفعها إلى السماء يدل على
الدعاء والرجاء، وثبتتها يدل على الشدة، وإزدياد بريقها ومعانها يدل
على الفرح، وخفضها إلى الأرض يدل على الحيرة.

معنى نظارات العيون:

في المجال العملي تقسم لغة الجسد النظارات إلى أربعة أقسام رئيسة هي :

الأولى، النظرية العملية (نظرة القوة): وهي خاصة بجزء العمل
والمفاوضات التجارية أو أي موقف جدي، وتكون يتصور أن هناك مثلاً
على جبين الطرف الآخر، أي أن تظل تنظر إلى عينيه ومنتصف
جهته، فإذا استعملت هذه النظرة مع الشخص الثائر والشخص الممت
ستدرك حتماً قوة هذه النظرة. وبإمكانك استخدامها مع الشخص المهاجم
مع تضييق جفنيك وتركيز التحقيق دون أن ترمش حتى يفقد رباطة جانبه
وتخر قوته.
الثانية، النظرية الاجتماعية. وهي بتصوّر المثلث نفسه لكن بالمقلوب، أي أن تنظر إلى عينيه وأنفق وفمه.
ومساحة النظرية في اللقاءات الاجتماعية كما تفيد الدراسات تتركز بين العينين والفم لحوالي 90 بالمائة من وقت النظر. والنظر أسفل العينين فيه إشارة تقبل وخشوع وتعاطف.
الثالثة، النظرية الحميمية (الودية): وهي تشتمل مثلث زاويتان بين العينين، وزاوية الثالثة تنزل إلى ما تحت الذقن. وكلما كانت العلاقة حميمية، كلما انخفضت الزاوية الثالثة لتصل إلى منطقة الصدر والبطن، ويتمور النظر عادة في اللقاءات عن قرب إلى مساحة مثلثة بين العينين والصدر لإظهار الاهتمام. هذا ما أثبتته الدراسات.

الرابعة، النظرية العضلية الجانبية: وهي إذا الإظهار الاهتمام أو المغازلة حين تراقبها ابتسامة أو رفع الحاجبين، وإما الإظهار العداء أو الانتقاد أو الارتياب حين تراقبها جبين متقلّب أو حاجبين متجهين إلى الأسفل أو زاويتي الفم المتجهتين إلى الأسفل.
أما حركة إغلاق العين فتعني الضجر أو عدم الاهتمام أو إظهار التفوق.

ومن الحكمة بمكان استعمال كل نظرة في موضوعها. فإذا كنت مثالاً في موضوع تنبه موظف على خطأ جسيم، فلا تنفع النظره الودية ولا تكفي
النظرة الاجتماعية، أما نظرة القوة فهي وحسب الكفيلة بإشعاره أنك جاد
في الأمر دون أن تحتاج لكثر من البراح أو الجزيل من التهديد، وقد
جاء في كتاب السيرة أنه في غزوة تبوك، تخلف سيدنا كعب بن مالك
وصاحباه رضي الله عنهم، وبالرغم من تنفيذ العقاب والتعزير للثلاثة الذين
خلفوا، فإنّ كعب بن مالك يحكي ويقول: "أما أنا فقد كنت أشد القوم
وأجلدهم - أي الثلاثة الذين تخلفوا عن الغزوة - فكنت أخرج وأشهد الصلاة
مع المسلمين، وأطوف الأسواق ولا يكلمني أحد، وأأتي رسول الله صلى الله
عليه وسلم وهو في مجلسه فسأل عليه، فأقول في نفسي: هل حركَّ شفتيه
برد السلام أم لا؟ ثم أجلس قريباً منه، فاسارقه النظر، فإذا أقبلت على
صلاحيات أقبل إلى، وإذا التفت نحوه أعرض علي": فالرسول صلى الله
عليه وسلم استخدام لغة العيون حتى مع المعاقبين، إنّها لغة الحب والعتاب
في وقت واحد.
وفي الأدب الشعبي قول للشاعر بيرم التونسي عن لغة العيون:

شوف واتعلم
بتبحلقل ليه
والنبي ما أنساك
كدك بالمفتوح
دى جدي جد
أنيّّنّيّن ولا
يا أبو دم تقبل
بس تفشك
عايزين مسار
والدنياه هار

دموع العين: الدموع علامات بكاء، وهي تدل على الحزن وما أشد المزاجة بين دمعة العين ومعنى الحزن الذي تبعثه دوافع كثيرة كالنوى وهجر الحبيب وفقدان الأهل والألم... ودموع العين بالإجمال إشارة تنم عن الحزن وأية الأسى والهم.
ومن جهة أخرى هناك دمعة أخرى للعين وهي دمعة الفرح وتكون عنوان لمشاعر الحب، لهذا يشاع في أقوال العامة "دموع الفرح" وأكثر ما تظهر دموع الفرح في المواقف الحماسية التي تقوم فيها بالصرائخ فرحاً فترنف الدموع.

وينبغي على المتحدث بلغة العيون التنبه إلى دلالة لفظ "دموع العين" وحملها على المعنى الحقيقي المقصود. فكم من دمعة تذرف في حسبها العامة بكاء وحزناً وما دروا أن الدموع تخدعهم كما تخدعهم الكلمة على اللسان.

مستور سالم أبوتلات -95-
بعض النصائح في لغة العيون

يرى أحد المتخصصين أن العين يمكن أن تهدد مما تهدد بندقية معابة ومصووبة، أو يمكن أن تهيي بالكل والرفس، وإذا كانت نظرتها حانية وطيفة، فإنه يمكنها بشعاع دفنتها وعاطقتها أن تجعل القلب يرقص بكل بعجة.

سوف تدرك أهمية لغة العيون عندما تتحدث مع شخص وجههما لوجه. وستلاحظ إذا قمت بابعاد عينيك عن الشخص الذي تتحدث إليه أنه توقف عن الكلام. أما إذا استمرت في النظر إليه فإنه يواصل الحديث معك.

أجب أن تكون عينك مرتاحين أثناء الكلام مما يشعر الآخر بالطمأنين إليك والثقة في سلامتك مؤلف وصحة أفكارك. لا تنظر بعيداً عن المتحدث أو تثبت نظرك في السماء أو الأرض أثناء الحديث، لأن ذلك يشعر بالملازمة بمن تتحدث معه أو بعدم الاهتمام بالموضوع الذي تتحدث فيه.

لا تطيل التحدث بشكل محرج فيمن تتحدث معه.

أحذر من قترة الرمش بعينيك أثناء الحديث، لأن هذا يشعر بالقلق واضطراب.

أبعد عن لبس النظارات القاتمة أثناء الحديث مع غيرك، لأن ذلك يعيق بناء الثقة بينك وبينه.

أحذر من النظارات الساخرة الباهتة إلى من يتحدث إليك أو تتحدث معه، لأن ذلك ينسف جسور التفاهم والثقة بينك وبينه، ولا يشعع عليه الاستمرار في التواصل معك ورب نظرة أورثت حسرة.

إذا كنت في جدل مع شخص ما فإن النظرة التي تتميز بالتركيز تمنحك قوة في الحوار، أما إذا كنت ترغب في تأجيل الحوار أو إلغائه عليك ان تخفض عينيك عند المجادلة.

ولكي تربح المجادلة عليك أن تكون قوي النظرة لأنك إذا انحرف نظرك عن من تجادل، سوف يضعف هذا موقفك وتختسر في
المجلة، لذا عليك أن تركز بنظرك على من تجادل عند إستماعك إليه أو عند إستماعه اليك.
- أعلم أن الشخص الذي تجادله سيحاول ان يقول كلمات يمكن أن تضعف من موقفك أو تقلل من شأنك، لذلك لا تهمز بهذى الكلمات التي يمكن أن تثير غضبك وإبقاء هادئ وروابط الجأش، مع إستمرار النظر إليه وهذه هي الطريقة الفعالة للفوز بالمجلة.
- تحدث إليه ورأسك مرتفع إلى الأعلى، لأن طاقة الرأس أثناء الحديث، يشعر بالهزيزة والضعف والخور.
- إذا كنت تجد صعوبة في التحقيق في عين الخصم ببساطة انظر لأى شئ في وجهه.
- عندما تتكلم في مجموعة انظر لكل فرد منهم بطريقة مباشرة.
- احترس من التركيز مع أحد الأشخاص وإهمال الآخرين، لأن هذا سيصرف انتباه باقي المجموعة عليك.
- يجب أن تحول نظرك إلى فرد جديد من المجموعة مع كل كلمة جديدة تقولها و بهذه الطريقة ستكسب اهتمام جميع الأفراد أثناء الحديث.
-تعامل وانظر مع الأشخاص المحوريين والذين عندهم القدرة على اتخاذ القرار.
- لانتظر الى المستمعين السينيين الذين قد يلهونك أو يحولوا انتباهك.
- انظر الى رد فعل المستمعين.
الفصل الرابع: لغة الإشارات البدنية

إن كلاً منا لا يتكلم فقط بلسانه وأعضاء النطق الأخرى، ولكنه يتكلم بأشياء جسمه أيضاً، إن كلاً منا يشير ويلاح ويده وابعد متوعداً، ويوميه ويتوجه برأسه رافضاً وموقفاً، يفتح ويزم شفته حزناً وفرحاً، ويرمز ويغمز عنقه لبأ ورغبأ، وتحرك أصابع وجهه وعضلاتة للتعبر عن الحب والغضب، والإعجاب والاحتقار، والرضاء والغضب، بل إذا أخذ كلامنا أبعذر أحياناً عن آداب دورها في التمليغ فتأتي الإشارات لجبر هذا النقص بل نجدها في حيان أحياناً أخرى تتوب عن الكلمات وتقوم بدورها بل ربما تكون أبلغ منها، وهذا ميل "ربا إشارة أبلغُ من عبارة"، وكما قيل "ربا حظ أنتم من نظف أو رب عين أنتم من نسان".

وتقوم اليدان في النظام الإشاري الجسمى مقام السنان في النظام اللغوي الصوتي، لأنها تساعد المتكلم على التعبير عما يريد بشكل فعال، كما يقول Vendryes اللغوي فندرس: "إن اليد تمتد وتنكس كما لو كنت تغوص في أعماق الضمير لتجعل الفكرة الوليدة تعرفنا وتصقلها بإعطاءها الشكل المناسب"، وقد تساهم الكفان بأصعابهما بشكل فعال في التعبير عن انفعالات المتكلم وإفكاره.

أما عن الدور أو الوظيفة التي تقوم بها الإشارات الجسمية وخصوصاً اليدين في عملية التواصل فهي:
1. تحقق وتدعم المعاني والدلائل التي يقصدها المتكلم.
2. إجمال القصور وجزء اليد الذين قد يشعر بهما المتكلم تجاه لغته الأم.
3. أو اللغة الأجنبية التي يعرفها عندما ينتقل إلى مجتمع آخر.
4. النتيجة عن الكلمات في بعض المواقيف التي يلجأ خلالها المتكلم إلى استبدل الإشارة بالكلام في حالات الخجل والإضطراب أو عندما يتعدى إخفاء ما يريد قوله.
5. التي يريدها المتكلم shades of meaning التعبير عن ظلال المعاني
6. أو ما سماه الجاحظ "خاص الخاص".

فمن أمثلة هذه الإشارات التي تقوم بها اليد: مد اليد مع بسط الكف الذي يعني الترحيب بالآخرين، ورفع اليد إلى أعلى مع بسط الكف وهزها لتتوعد الآخرين، ورفع اليد مع بسط الكف رأسياً مع ثباتها لأمر الآخرين بالتوقف، ورفع اليد والتلويح بها في الهواء مع قبض الكف لأعلام
الأخرين بالقوة، وإذا وضع يده مثيراً بالإصبع السبابة إلى أعلى فهذا يعني التحريز، وإذا هز السبابة يمينًا ويسارًا فهذا يعني الرفض، وإذا رفع السبابة ووضعها رأسياً على الشخص فإن المجتازة ستعيد السبابة.

وإذا لو الشخص كف اليد أو الكفين مع تقريج الأصابع للسراج أو التعجب، وضع أصابع الكف إلى أعلى على شكل كمثر يكون طلاً للانتظار، وضرب راحة الكف بلأخرى تعبير عن الاستحسان أو طلباً للأخرين، وحك راحة الكف بالأخرى توقع لمكافحة أو إكرامية.

وعل هذا التشتوع أو التباین لحركة اليد جعل بعض المهتمين بالسلوك يذهب إلى أن الديدان بأجزاءها المختلفة pronko الإنسان مثل برونكو يمكن أن تقوم بتشكيل أكثر من 700 إشارة متميزة.

وقد أثبتت الأبحاث العلمية أن الهدف من تحريك الديدان هو تأكيده الكلام وكذلك مساعدة الآخرين على فهم الكلام. كما أثبتت الأبحاث العلمية اهداف أخرى مثل:

- استعمال الديدان يساعد خلايا الذاكرة في المخ على حفظ المعلومات.

يساعد أيضاً على استذكار هذه المعلومات عندما يحتاج إليها. مرة ثانية وثبتت الأبحاث أن عدم استخدام الديدان ظاهرة غير طبيعية. لأن الذي لا يستعمل يدك أثناء الكلام ما أن يكون مضطراً لذلك. أو لا يريد أن يقول كل شيء. أو أن يذكر كل شيء. (أصبح مؤكداً أن هناك صلة قوية داخل خلايا المخ بين حركة الديدان وخلايا الكلام) طبعاً ليس معنى هذا أن كل من يتحدث ويحرك يده يقول الحقيقة. ويقول كل شيء.. لكن معاناه أن تحريك الديدان عفوي وطبيعي أكثر من عدم تحريكها. وان هناك صلة بين الصمت وعدم تحريك الديدان.

وقد جاء في فقة اللغة والمعجم وصف لسلوك الكف والأصابع وحركاتها المختلفة: فإذا ضم المتكلم أصبع الكف فهي قضيفة، وإذا ضمها على شيء فهي حرفية. وإذا بسطها للسراج فهو التكفي، وإذا أشار بها فهذا الإيام، وإذا ضرب راحة الكف بالأخرى فهو التصفيف، وإذا ضرب راحة الكف الخذ فهو اللحم، وإذا ضرب الوجه فهو الصك، وإذا ضرب الرأس فهو الصقع، وإذا ضرب التفاف فهو الصفع، وإذا ضرب بكفه الصدر أو الجنب فهو الوكرز، وإذا ضرب الظهر أو العجز فهو النخس.
وتقوم أصابع اليد بدور مهم في التعبير عن التخاطب بين المتكلمين بإصدار إشارات جسمية ذات دلالات مختلفة، ومن ذلك قول الشاعر:

بنان يد تشير إلى بنان
فأغراب وحيا المتنابين
(والمقصود بالبنان هنا الأصابع)

إن أصابع المتكلم تصاحب كلماته في التعبير عن◞، ونلاحظ أن السبابة أهم هذه الأصابع مشاركة في الإشارات الجسمية، فهي التي يستعملها المتكلم دائماً للإشارة إلى الأشخاص والأشياء، كما نجد أن المتكلم يمزج السبابة بينما ويسار إذا أراد النفي أو الرفض، كما نلاحظ أن المتكلم قد يستعمل السبابة مع إصبع آخر إذا أراد التعبير عن معنى المثنى أو الاثنين، ومن ذلك ما روى عن الرسول ص:

"أنا وكافل النبي في الجنة هذا"، وأشار بالسبابة والوسطى وفرج بينهما.

كما نرى أيضاً إشارة المتكلم بالسبابة والوسطى في هيئة مثلث مقلوب بدلالة الفوز أو النصر.

ونجد إشراك السبابة مع الإهانة بوضع طرف كل منهما على الآخر على هيئة دائرة بدلالة التهديد أو التłowد، وقد تعني في المجتمعات الغربية أن كل شيء صح أو OK، وإذا تحدث عن النقود حرك بطن السبابة مع طرف الإهانة، كما نجد أشراك سبابة اليد اليمنى مع سبابة اليد اليسرى بتشابكهما للتعبير عن التلحم والاندلاع.

وقد يشترك عضوين أو أكثر في إصدار الحركات والإجراءات الجسمية مثل ضرب النفس بالآخر تعجباً وتعبيراً عن الدهشة فقد قال تعالى: "واحذ يشمر فاصبح يقلب كفته على ما أنفق فيها" (التهج: 12)، أي يضرب بكفه على الآخر ويقلبهما ظهراً ليطبق عليه بيد يمكن إزاحة على ظهر الآخرة كتيبة عن الندم والحبس على ما فقد، ومن هذا القبيل قول الشاعر يزيد بن معاوية بن أبي سفيان الأموي ثاني ملوك الدولة الأموية.

واسترجعت سألت عن فقيل لها: ما فيه من رمق دقت بدأ يبدأ

وقد يضع الأنسان الخذ أو الجبهة على الكف تفكراً أو حزناً أو حموماً

ومن هذا القبيل قول الشاعر:

إذا أشتد ما بى كان آخر حيلتي
له وضع كف فوقع خدي وأصمت.
وقول لسحاقي بن خلف يهجو الحسن بن سهل:

باب الأمير عراء ما به أحد إلا أمر واضع كفًا على الذقن.

ووضع الأصابع بين الأسنان تعبيرا عن الندم أو الغيظ، ومثال قوله تعالى:

"وَإِذَا خَلَوْا عَضْنًا عَلَيْكُمُ الآثَامُ مِنَ الْغَيْظِ" (آل عمران: 119).

وقوله تعالى:

"وَيَوْمَ يَغْلِبُ الظَّالِمُ عَلَيْكُمْ بِيَدِهِ يَقُولُ يَا لَيْتِي أَخْذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا" (الفرقان: 27)، ومن هذا القبيل أيضا قول شاعر:

إذا رأوى أطلال الله غيظهم،
عضنوا من الغيظ أطراف الأباهم.

وقد يشبك الشخص أصابع الكفين أو يضم الكفين مع هزهما قليلا إشارة منه إلى الترابط والوحدة; فقد روى عن الرسول ص أنه قال:

"المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضا ثم شبك بين أصابعه".

قد يشترك الكف مع الصدر بالتعاون مع الساعد في تشكيل إشارة جسمية للتعبير عن ذات المتكلم، ويكون هذا بوضع الكف على الصدر أثناء الكلام.

تجد هذه الإشارة بصورة ثانية تتمثل في ضرب الصدر بالكف جزعا أو أستكرا أو تعجبا وهي إشارة تتميز بها النساء دون الرجال، وذلك قول المهلب:

ضربت صدرها الى وقالت: بإيديا لقد وقفت الأواقي.

وقول الشاعر:

تقول وصكت صدرها ببينتها،
أبعلي هذا بالرحلى المتقاعس.

كم نجد إشارة وضع اليد على الفم أو ضرب المرأة وجهها يكفها أستكرا ودهشة في مثل قوله تعالى: "فصَّكْ وَجَهُها وَقَالَتْ عَجِبُوْ عَمي" (النور: 24) وقول أبو حيان في تفسير الآية: ذلك ما يفعله من يرد عليه أمر يستهله ويتعجب منه وهو فعل النساء إن تعجبن من شيء أى ضربت بكفها وجهها وهذا مستعمل في الناس حتى الآن.

وسوف تستعرض في البحث التالي بعض حركات اليدين والرجلين مستعينين ببعض الصور للتوضيح أكثر.
المبحث الأول: الإطراف المتشابكة

1- اليدان المتشابكتان على شكل مثلث

هذه الحركة تعتبر صريح عن الثقة بالذات لا يقوم بها إلا أولئك الذي
يعتدون بأنفسهم اعتماداً كبيراً لهذه الحركة نوعان: مثلث رأسه إلى الإعلى، ومثلث رأسه إلى الأسفل
الإول فعل والثاني انتظار واستماع وترويض لغة الجسم بحركة رفع اليدين
على الطالق وتشكيل برج أو مثلث بواسطة الأصابع؛ لأنها تعطي انطباعاً
بالتفوق والثقة في النفس. أما ترى بعض المديرين يظهرون على أغلفة
المجلات وهم بهذه الوضعية؟ لكن هذه الحركة إذا ما اقترن بميل الرأس
إلى الخلف، فإبها تعطي الانطباع بالغرور والعجرفة.
أما حركة البرج نفسها لكن بالمقلوب، فإنها تعني أنك تصغي بشكل أكبر من التحدث. وتعتبر حركة البرج حركة استثنائية لا تخضع للقواعد العادية، فقد تكون إيجابية أو سلبية بحسب باقي الحركات.
الرأس عال الذقن بارزة البدان خلف الظهر تمسك إحداهما بالآخرة
إنها حركة الفوقية والثقة بالنفس وهي تعبير عن رباطة جاش صاحب
الوضعية وخلوه مما يعيبه
ولكن كلما ارتفع مكان الأمساك عن الرسغ بدا الشخص أكثر اضطرابا
وعصبية ويحاول أن يحافظ على هدوئه

وتعطي حركة المشي أو الوقوف مع تمساك الراحتين من الخلف، انطباعاً
بالتفوق والثقة بالنفس؛ لأن المنطقة الأمامية تكون مكشوفة للآخرين،
وبالتالي تدل على أنك شجاع لا تهاب من أمامك.
وتستخدم الحركة السابقة من قبل رجال الشرطة ومديري المدارس والملوك وغيرهم.

لكن قبض اليد على الساعد في تلك الوضعية، أي من الخلف، تعني أنك تعاني من الإحباط وتحاول ضبط نفسك. وكلما كانت "المسكة" إلى أعلى، كان الموقف سلبياً أكثر.

الأيدي في الجيوب الخلفية تعني إخفاء الطبيعة المسيطرة والإيدي في الجيوب الأمامية دليل على الاستعداد للقيادة والثقة بالنفس خصوصاً عند ظهور الإبهام.
اليدان على امتداد الجسم تمسك كف اليد كف اليد الأخرى فهذه حركة البحث عن الأمان، أو أحد الذراعين على امتداد الجسم وأخرى مثبتة تمسك بها وهي وضعية شائعة في كثير من الحفلات العامة، حيث يعرف الناس بعضهم بعضا قليلاً ؛ فهذه حركة البحث عن الأمان أيضاً.
أما اليدان المتماسكتان فتشيران إلى موقف سلبي أو عدائي أو إحباط، فإذا كانت اليدان على طاولة ومنكبتان على المرفقين، فالموقف سلبي بصورة أكبر.

الأذرع المتشابكة

لا يمكن تفسير تشابك الأذرع إلا بصعوبة، لكن يجب أن نعلم أن الشخص يطوي ذراعيه فوق صدره ليكون تعبيراً عن عصبيته أو سلبيته أو دفاعيته أو عدم ثقته أو عدم شعوره بالأمان أو يكون غير موافق لما يدور من حوله. فإذا كنت مع شخص يختبئ خلف حاجز ذراعيه، فعادة ما
يكون هذا مؤشر على محاولته عزل نفسه عن الآخرين أو أنه يخشى فعلًا وحاول أن يحمي نفسه منك وستستطيع أن تجبره على تغيير وضعته الدفاعية بمواضيعه قلماً أو كوب شاي، المهم أن تضعضع قلعته الجسمية.

ولقد أثبتت دراسات عديدة سلبية حركة الأذراً الشابكة؛ فإننا عندما نشبك أذراً نصير أقل تأثيراً بما نسمع أو بما يجري من حولنا.

الذراء الشابكة التقليدية:

تتشابك الأذراً على الصدر وكأننا نحنا أنفسنا من خطر معين؛ نصادف هذه الحركة في كل مكان نلتقي فيه بأناس قلتين: أمام المصعد وفي الاجماعات العامة... الخ.

عبارة "غير موافقة" تنقل بلغة الحركة عن طريق تشباك الأذراً.

وإذا شبت محدثك ذراعه أثناء لقاء بينك وبينه أعلم أنه لا يؤخذ ما تقول و لا فائدة حينئذ من متابعة الحديث فيجب عليك بمهارة منك إجباره على التخلي عن وضعته السلبية بجعله يتخذ وضعية منفتحة ومسترخية لأنه إذا حافظ على وضعته السلبية أيقظاً فكره مغلقاً دون كل حججك، فحاول أن تعطيه قلم أو أعرض عليه كتاباً أو صورة اخلياني باتجاهه وابذله راحتيك قائلاً: "أعتقد أن لديك سؤالاً" أو "ماذا تعتقد؟

ثم استرح براحة في مفعلك وذراعاً مسترخيتان هذه أفضل طريقة تجعله يتكلم ويفهم أن بإمكانه الكلام بصراحة.
الأذرع المشابكة المدعمة

وإذا كانت ذراعان مطويتان فوق صدره ويداه في وضعية "البوكس"، فهو في حالة عدوانية ودفاعية. فإن الأذرع المشابكة ذات القيادات المشدودة تغني العدوانية النافعة وإذا صك أسنانه وأصبح وجهه قزميا فهناك شجار يلوح في الأفق، فإذا كنت تطلب رأي قاطعا في أمر ما، أو معلومات دقيقة حوله، فلا تطلبها من شخص يقف وهو مكتوف اليدين، أو يشتبك كفيفه بينما الأصابع مشابكة.
طوي الذراعين ورفع الإبهامين إلى أعلى يعني أنه هادئ ومتحكم بأعصابه.

تشابك اليدين خلف الرأس...

يستخدمها غالبا الناس الذين يشعرون بالسيطرة والثقة والوقاية تجاه شيء ما ويدعون معرفة كل شيء خصوصاً في وضع الجلوس.

مستور سالم أبوتلات
أما في وضع الوقوف مع الضغط بكلتا اليدين على مؤخرة الرأس فتدلل على الغضب الشديد وخسارة كبيرة، وإحباط.
وقد نلاحظ ذلك في الملاعب بكثرة أو في البورصة.

وللرأس أثناء الاستماع حركاته، فالمرفع يعني الحادية، والمنخفض يعني السلبية، أما الرأس المائل جانباً، فيعني أن صاحبه بدأ يهتم.
والفائدة، فإن المرأة التي تميل برأسها يعني أنها تريد تسجيل انجذابها للرجل، وفي كل الأحوال، ميل الرأس يعني الإطلاع بأن السامع مرتاح ويشعر بالدفء تجاه المتكلم.

الأذرع المتشابكة الممومة
إنها ذراع تمتد ظاهريا لكي تعدل من وضعية زر في كم أو ساعة يد أو سوار أو تلك الأذرع التي تمسك باقة زهور أو حقيبة. تلك الحركات لا قيمة لها تنفيذ غالبا مع ابتسامة طفيفة لكنها تخفى العصبية والقلق أو تعمل على تشكيك حاجز معين؛ انظر إلى شاب رياضي يحتضن الصالة الضخمة ليستلم كأس أو جائزة ما لا بد من أنه يتأسف لعدم حمله بعض الأشياء الثانوية تدعم موقفه، وفي اللقاءات الرسمية يشكل كوب الشراب درعا وقانيا عظيما يمسكه الشخص بكلتا يديه فينده من روعة ويطمنه.

حركة الوقوف مع وضع اليدين على الخصر:
لإبعاد اطماع بال الوقوف العدائ أو المسيطر، ويعتبر هذا دليلاً على الثقة الزائدة والاستقلال، ويفسر لغة الجسم سبب وقوف عارضة الأزياء وهي تضع يدها أو يداً واحدة على خصرها، وذلك لإبراز موقف المرأة الحديثة ذات النظرية المستقبلية و.. المسيطرة.
الأرجل المتشابكة

الساق اليمنى فوق اليسرى

يتخذ الشخص هذه الوضعية عادة عندما يشعر بالعصبية أو التحفيز أو الاستياء أو العدوانية أو الموقف الدفاعي. ويكون الموقف أشد إذا تصالبت الرجلان وأمسكت اليدان بأحدهما أثناء الجلوس.

غير أن هذه الحركة لتعبر بمفردها عن شعور معين أو احساس فيجب عليك أن تفسرها دائما ضمن سياقها فمثلًا أن يجلس الشخص بكرسي غير مريح منذ وقت طويل أو لأنه يشعر بالبرد، وعندما يشك الشخص الأطراف جميعها فالامر واضح شخص مغطى منك في حالة احتجاج داخلي حقيقي، فيجب أن تسأله عن أسباب معارضته.

"أو رتب أمورك بحيث تجعله يتبنى وضعية أكثر انفتاحاً؛ فمثلًا قل له: "أرى أن لديك أفكارا حول المشكلة حبدأ لو تطرحها"، وهكذا يستلم الكلام فتعرف رأيه وتجد الفرصة المناسبة وتقنعه برأيك.

مستور سالم أبوتلات

www.mngool.com
الأرجل المتشابكة في حالة الوقوف
أما تصالب الرجليين وقوفاً، فيكون في حالة الوجود في وسط غريب ومع أشخاص لا تعرفهم جيداً. والحركة نفسها إذا أضفت إليها طوي الذراعين على الصدر، فتعني أنك غير مسترخ أو لا تثق بنفسك. فقد يحتفظ الناس في الاجتماعات العامة على مسافات اجتماعية جيدة بينهم وبين الآخرين فذرى أن اطرافهم تتشابك لأنهم لا يعرفون بعضهم بعضاً فالاطراف المتشابكة تعني تحفظ تام.

أقدام متشابكة

مستور سالم أبوتلاط
هذه حركة إخفاء للانفعال والخوف والعصبية وكم الشخص يحاول السيطرة على أعباءه ففالرجال تترافق القدام المتشابكة بقيادات مكشوفة فوق الركبتين أو مشابهة بمستوى الكرسي، بينما تضم المرأة الركبتين لي بعضهما وتنحني القدمان إلى جهة واحدة وأليد فوق الركبتين يرفق إجادة جانباً الآخرين

لم ذلك نقدم لك هذه النصائح التي تستفيدك في تعاملاتك اليومية:

1. لا تطور زراعيك أو تضع أحد رجليك فوق الآخر:
   لأن هذا الوضع بطيئ انطباعا بأنك شخص هجومي، شديد الحذر، لذلك اترك زراعيك ورجلوك تسترخيان.

2. لا تخشى أن تجلس ورجلوك مقوتوتين قليلاً:
   فترك مسافة قليلاً بين رجليك، وزراعيك تضفي عليك الثقة والارتياح.

3. تجنب لصق الكاحلين أثناء الجلوس فهو يشير أيضاً إلى الاصابة بحالة من القلق.

4. إذا أردت أن توضح اهتمامك بمن يحدثك، مل نحوه قليلاً، أما إذا أردت أن توضح الثقة بالنفس، فقل قليلاً للوراء، واعلم أن المبالغة في الميل للأمام تظهر وكأنك محتاج، كذلك الميل للوراء بشدة يظهر أنك متهور، ومغرور.
المبحث الثاني: حركات اليدين والأصابع

تقوم اليدان في النظام الإشاري الجسمى مقات اللسان في النظام اللغوى الصوتي، لأنها تساعد المتكلم على التعبير عنها بشكل فعال، كما يقول اللغوى فندريس "إن اليد تمتد وتنكش كما لو كانت تغوص في أعماق الضمير لتجلب الفكرة الوليادة تعجنها وتصطفها بإعطاءها الشكل المناسب". وقد تساهم القفاز بأصابعها بشكل فعال في التعبير عن انفعالات المتكلم وأفكاره، فهي تسعى إلى تحقيق وتدعيم المعاني والدلالات التي يقصدها المتكلم، وإكمال القصور وجرج العجز اللذين قد يشعر بهما المتكلم تجاه لغته الأم أو اللغة الأجنبية التي يعرفها عندما ينتقل إلى مجتمع آخر، وكذلك النبوءة عن الكلمات في بعض المواقف التي يلتها خللها المتكلم إلى استبدال الإشارة بالكلام في حالات الخجل والإضطراب أو عندما يتعود إخفاء ما يريد قوله.

www.mngool.com
دليلك إلى أسرار لغة الجسم

راحة اليد التي يمكن أن تعطي الانطباع بأنك صادق وأمين أو أنك متسط وعدواني. راحتاك المفتوحتان إلى الأعلى مثل راحة الشخّاذ، تعطي الانطباع بأنك صادق وأمين ومطيع. أما إذا كانتا مفتوحتين إلى الأسفل، مثل راحة السيدة التي تقدم أحدهم لتقبل بدها، فإنها تعني السلطة وإعطاء الأوامر. وإذا كانت راحتك مغلقة وسياستك تشير إلى شيء ما، فأنّت عدواني.

فمثلاً: إذا طلب من شخص نقل غرض ما إلى مكان آخر في الغرفة فتكون راحة اليد المرفقة بالطلب إما متجهة نحو الأعلى وهي حركة خضوع تذكرنا بالمنسوب في الطريق. أما إذا اليد متجهة الأسفل فإن هذه الحركة تدل على أن هذا الشخص يريد استخدام سلطته. وقد صدق رسول الله - صلى الله عليه وسلم - إذ قال: اليد العليا خير من اليد السفلى،
أما إذا كانت قبضة اليد مضمومة إلا السبابة موجهة مثل العصا الأمية بالإمكال فإن هذه الحركة تثير الغضب وتتلد على أنك مسيطر ومتفوق وعدوانى.

عندما يشير المتحدث بأصابعه في إتجاه، وينظر بعينيه في إتجاه آخر فإن عقله يقوم بإختلاق أمرا ما لا يستطيع الجسم مزامنته؛ وقد يكون هذا الإختلاق كذب.

وعموماً تستخدم السبابة في الإشارة للأشياء، وكعلامة لطرح الشروط والتأكيد عليها كمن يذكر الطرف المقابل حين ينال من تعهداته وشروطه التي سبق وجرى الاتفاق عليها بين الأطراف ذات المصلحة، وكذلك تعني الإشارة بالسبابة التهديد والوعيد والتحذير وغيرها.
الإشارة بالإبهام إلى الأعلى علامة الرضا عن شيء ما. "أن كل شيء تمام" وإنما أنها إشارة الأوتوستوب. تعني الإشارة بالإبهام مرفوعا في جميع أنحاء العالم أن كل شيء تمام!!، وتستخدم أيضا في العد للإشارة لرقم "١". 

- دليلك إلى أسرار لغة الجسم

والإشارة بالإبهام إلى شخص آخر تعتبر علامة سخرية منه. وكذلك الإشارة بالسياحة مع فرد الذراع بجانب الجسم تدل على علامة سخرية أو نقد شديد.
هذا المعنى للإبهام قديم جداً يرجع إلى عهد "الأتروسك" (جدود الرومان الذين عاصروا القراعنة) فكان رفع أصبع الإبهام في حلبات مصارعة أسيرك حينما ينتصر أحد المتصارعين على مصارعه آمراً بالعفو عن المصارع المهزوم... بينما يعني الإبهام المنخفض للأسفل أن على المنتصر أن يقتل عريمه الذي هزمه...

ويتفق علماء النفس والمؤرخون على أن القدماء لاحظوا أن الطفل حينما يولد يحتفظ قبضته يديه مضمومتين بابهامية داخلهما... وانه بينما ينمو يفتح قبضته تدريجياً محرراً إبهاميه... و أن الإنسان عند الموت يضم قبضته على إبهامية من جديد!!

و يقولون إن الأتروسك اعتبروا لهذا ان الإبهام متحرراً مرتفعاً رمزاً للحياة... و مضموماً رمزاً للموت... و الحياة تعني أن كل شيء تمام...

أن يكون الإبهامان متلاصقين فهذا يعني أن المحدث عاقلاني وكريم ومنفق ويستطيع التأقلم مع الظروف العامة...
رفع اليد مع بسط الكف رأسياً مع ثباتها لأمر الآخرين بالتوقيف، ورفع اليد إلى أعلى مع بسط الكف وهزها لتوديع الآخرين.
وضع أصابع الكف إلى أعلى على شكل كثري يكون طلباً للانتظار.
رفع اليد والتلويح بها في الهواء مع قبض الكف لأعلام الآخرين بالقوة

وإذا لو الشخص كف اليد أو الكفين مع تفريج الأصابع للسؤال أو التساؤل.
دليلك إلى أسرار لغة الجسم

إشارة المتكلم بالسياحة والوسطى في هيئة مثل مقولوب بدلالة الفوز أو النصر.

إشترك السياحة مع الإبهام وضع طرف كل منهما على الآخر على هيئة دائرة بدلالة التهديد أو التوعد.

制服 سالم أبوتلت

www.mngool.com
التربيت

إحدى أكثر الحركات نقاً للمشاعر واستخداماً في بلادنا هي التربيت. وبرغم كونها حركة بسيطة إلا أنها تفيد كثيراً في نقل إشارة أو إحساس ما، ليست الوحيدة، ربما هناك الكثير من الإيماءات والحركات التي يختلف معناها باختلاف مقامها وموضع الإشارة فيها. ربما هي دليل على كون الكلمات ليست هي الطريق الوحيد الذي نتواصل به.

فالتربيت على الرأس يستخدمها الكبير، لإشارة لرعايته واهتمامه بالصغير.
دليلك إلى أسرار لغة الجسم والتربى على الكتف طريقة للإشارة للثقة.

والتدريب على الظهر إشارة للآخر بانك تمزح معه وقد تستخدم للإشارة للمواساة وأحياناً في العناق.

مستور سالم أبوتلات

-128- www.mngool.com
وتربيت المرء على صدره إشارة لاعتماد وتبني مايقال،

وكذلك للإمتان والشكر.

تربت أو ضرب الصدر بالكف جزعا أو أستنكارا أو تعجبنا وهي إشارة
تتميز بها النساء دون الرجال، وذلك قول المهمل:
ضربت صدرها إلى، وقالت: يا عذرا لقد وقتك الأواقي.

مستور سالم أبوتلات

www.mngool.com
قول الشاعر:
أبني هذا بالحنى المتقاس
تقول وصكت صدرها يمينها

وتطبيب المرء على بطنه للنقل الشعور بالتخمة، أما تطيب أحدهم على بطن الآخر أو صدره بظهر الكف فيعنى الوكر وهو إعلان لبدء مشاجرة.

التربيب على رأس الركبة بين اثنين يجلسان متجاورين للفت الانتباه لما يجري، التربيب على ظهر الالفظ للإشارة بالرجل.
المبحث الثالث: أنماط المصادفة باليد:

كيف نعرف أن هذه الشخصية مسيطرة أم خاضعة عن طريق راحة يده؟ عندما تقابل شخصاً لا تعرفه بعد تبادل المصادفة التقليدية بالأيدي ستلبي بصورة لا واعية دون ريب الكثير حول علاقتك به، فقد هذا الالتزام الأولي يخبرك بأمور منها:
- {إحذير يريد السيطرة عليك} أو {هذا صديق ممتاز}
- {هذا الشخص مستعد للقيام بأي شيء تطلبه منه}
- {هذا ستلمع على شخص بقوه وضغوطته على يده فسيعتقد لا شعورياً أنك أقوى منه اما إذا ضغطت بنفس درجه ضغطه هو فسيشعر بانك في نفس قوته.

بعض الناس قد يصادفنا وباطن كنه مواجهة للارض و هذا يعكس رغبته في السيطرة والتحكم. بعض الناس قد يصادفنا و باطن كنه يواجه السماء و ذلك شخص ليس عندما أي نية للتحكم أو القيادة.

طريقه السلام الصحيحه تكون بابقاء باطن كنك في مستوى اقفى مع الضغط بنفس قوه الشخص الذي يصادفنا إلا اما ارتدت أن تخبره انا لاقوي منه.

ومثل لا حظت من قبل طريقة مصادفة مديك لك؟ هل تجد فرقا بينها وبين مصادفة صديقك المقرب؟ نعم، لكل مصادفة دلالة وقد يستخدم البعض أنواع من المصادفة ولكن لا يدركون معناها الحقيقي.

المصادفة المسيطرة: وهي وضع راحة اليد إلى الأسفل جاعلا راحة يد المقابلة للسماء وبهذا يكون الشخص الأول هو المسيطر ويرغب في السيطرة على اللقاء.
وإذا أردت أن تبطل حركته أمسك قبضته من فوق واضغط عليها وهزها فتتحول بذلك من خاضع إلى مسيطر لكن ينبغي تنفيذ هذه الحركة بحكمة.

المصافحة المطبعة: وهي وضع راحة اليد لأعلى للسماح للشخص الآخر بوضع راحة يده للأسفل ، أي عكس المصافحة السابقة وهي إشارة منك بالتذلل والطاعة.

---

www.mngool.com
المساحة المتزنة أو المساحة المتساوية:

حين تكون الراحة اعمديتين تسمى هذه الوضعية .مساحة الرجال .. فيكون كل منهما مسيطر على أموره ويتبادل الطرفان التقدير والإحترام ..
مصفحة القفاز (المصافحة المتميزة أو الودية) :

وهي عندما يضم أحدهم يده بكتلة يديه ويعطي اليد اليسرى كف الآخر تعبيرا عن مشاعر ودية واثقة ويزداد التعبير عن الصداقة الخالصة الوفية لو أمسكت اليد اليسرى بالمرفق أو أعلى الذراع وتبلغ أقصى حدودها بوضع اليد اليسرى فوق الكتف وينبغي أن يكون صديقا حمما أو قريبًا، وهي تدل على عمق الحب التي يكنها لك هذا الشخص.
المصافحة الهزيلة نمط الخجول وفاقد الثقة بنفسه:
فتكون المصافحة بأطراف الأصابع البعض يصفحون مصافحة ضعيفة بيد رخوة، وهي لا تشجع أحداً على ترشيحك لوظيفة ما أو الثقة بك.
إن سلمت عليك أحد بهذه الطريقة؛ فاعلم أنها تسرب في الثقة.
مصافحة السمكة الميتة

"مصفحة لنساء"

نمط اليد الخفيفة والمنزلقة والباردة والدقيقة كالسمكة مقبولة من النساء في كل شعوب العالم، وهي من الرجال، علامة على الانهذمية، وهي علامة على طبع هروبي.

مصافحة اليد الحديدية: (نمط كاسر المفاصل)

تتميز بالضغط بشده على مفاصل الأصابع وهي مصفاحة يكرها معظم الأشخاص فهي نمط عدواني فظ تماما، أيضا تولد إحساس بالعنف وعدم الراحة.

وهي التي يمد صاحبه يده فتبكيك على أبعد مسافة ممكنة خارج مدى منطقته وربما يكون ريفيا يمتلك أرضًا شاسعة.

مستور سالم أبوتلات

137

www.mngool.com
تذكر دائمًا
الطريقة التي تؤدي بها التحية تكشف قدرًا كبيرًا من معالم الشخصية.

- إنك تستطيع الحصول على كمية كبيرة من المعلومات عن حالتكم، بمجرد مراقبة حرقات يديك أثناء الكلام، وإذا عرفت ما ينبغي أن تبحث عنه في هذه الحركات، فإنك تستطيع معرفة ما إذا كان المتحدث يؤمن بما يقول أم لا، بل إنك تستطيع معرفة ما إذا كان يكتب أم يصدق في كلامه.
- يعني البروفيسور سنودون، أستاذ العلاج النفسي، مؤلف كتاب لغة الجسد بعض المؤشرات على لغة الجسد أثناء الحديث، من بينها:
"عندما يكون الإنسان صادقا في حديثه، ي يعرف أنه يقول الصدق، يبسط راحتي يديه بصورة أوتوماتيكية أثناء الحديث. وبالمقابل، فإني أشعر كنت ترغب في طلب خدمة من صديق، فانظر إذا كانت راحته مسورة، وتجه إلى أعلى أثناء الحديث، لأن ذلك يعني أنه سيتجوب مع طليبه على الفور". وتفق الخبراء على أن الإنسان الذي يوثق صحة ما يقوله، يبسط كفه بشكل تلقائي أثناء الحديث، بشكل يتوجه فيه الإبهام إلى أعلى، وهذه الحركة موجودة لدى كل الشعوب، وكل الثقافات، في كل أرجاء العالم.
وفيما يلي بعض نتائج الدراسات الحديثة في هذا المجال نوجزها في شكل نصائح:
- أنك إذا بدأت بالتصورات السلبية إذا كنت في فوضي سيطرتك وهذا ليس انطباعا محبا، ومن الأفضل أن تنتظر وتدع الأخطاء (وخاصة النساء) لا تفوت أي منها أولا.
- وإذا وجدت نفسك قد مددت يدك لانتقل ولا تسحب يدك مرة أخرى لأن هذا يعني رسالة بانك غير حاسم ومتردد على العكس ابتعث بإشراق وقم باتصال عنك جيد.
- إذا أردت أن تبقى مسافة بينك وبين المصارف، فعليك بتصليب ذراعك وعدم ثنيها؛ لأنه سيضطر إلى عدم الاقتراب عند ذلك. وإذا فعل أحدكم هذه الحركة معك، فتأكد أنه لا يثق بك أو لا يريد أن تقترب من مجاله الذهني.
- خفض الجسم أثناء المصالحة أو اللقاء تعطي الانطباع بأنك تتابع أو خاضع أو متملّق كبير.
- سحب الكف بسرعة تدل على إحدى الحالتين إما أن تدل على أن الشخص غير أمن ولا يشع بالأمان إلا ضمن حزبه الشخصي أو أن ثقافة هذا الشخص تتتم عن نطاق ضيق وهو يتصرف بشكل طبيعي.
- الإقامة أثناء المصالحة تدل على التوتر، والتردد في التعبير عن مجموع النفس بصراحة، والخوف من الاقتراب من الطرف الآخر، والخوف من التلف.
- الشخص الذي ينظر بدلاً حينما يلقى عليك التحية، لا تتوقع منه علاقة دافئة جميلة. إنه حذر إلى درجة الشك.
- قوة المصالحة دليل على أن الشخص ظريف، خيفي الدم، يحب المرح مبعد. منضبط، جريء. لا يخشى التجارب الجديدة.
- المصالحة الرخوة دليل على أن الشخص لا يعطي للمصالحة أي معنى، ولا يعترف في قراره بنفس قيمة التحية، ويциально إلى حد ما من التلامس الجسماني، يميل إلى السلبية، خجول انعزالي. لا يميل إلى التعبير عن نفسه.
- المصالحة الثابتة بدون هز اليد، دليل على قوة السيطرة على النفس، وشدة الثقة في الذات، والحصافة، واتزان العقل، والإعتماد على النفس.

مستور سالم أبوتلات

138

www.mngool.com
الفصل الخامس:
الجنس والإجتماع مع الآخرين

لقد اكتشف علم الأنسانيَّة أن جسم الإنسان "مجالًا هوائياً محدودًا". يختلف من مكان لآخر، فابن القاهرة يتمتع هواء عن ابن محافظه مطروح، لأن القاهرة تعتبر مزدحمة قياساً بمطروح، لذلك فإن محافظه مطروح، الذي يعيش في بيئة هواه، مدى هواء جسمه أكبَر من مواطن القاهرة الذي اعتاد على الازدحام. لذلك يمكن الاقتراح الفيزيائي من القاهرة أكثر من المطروح.

وهناك أربعة مناطق للجسم، الأولى المنطقة الحميمية، وهي مخصصة للمقربين من الشخص. المنطقة الشخصية، للحفلات واللقاءات الودية. المنطقة الاجتماعية، مخصصة للغرباء ومن تلتقي بهم للمرة الأولى. المنطقة العامة، عند التحدث أمام الجمهور.

iKinesics Guide To...
Proxemics
The distances between two or more individuals.

Intimate
- 2 fists away from your body
- People, emotionally close to you, are allowed to enter this zone

Personal
- 1 handshake away
- The distance you would stand during friendly gatherings

Social
- About 2 arm lengths away
- The distance you’d stand with people you don’t know well

Public
- Over 3.6 m away
- The distance you feel comfortable when addressing a big group

iKinesics.com

مستور سالم أبوتلاط

139
علاهما أن هذه المناطق الجسدية تم قياسها وتحديدها بالأرقام، إلا أنها تخص الشعوب التي تعتبر اللغة الإنجليزية لغة أم بالنسبة لها، فالبحوث أقيمت عليهم وما يهمك هنا كقارئ عراقي هو أن تحاول ترك مسافة مريحة بينك وبين الآخرين، بحسب علاقتك بهم، فالمسافة المقبولة مع الأقارب تختلف تماما عن المسافة المقبولة مع زميل العمل، والتي تختلف بدورها عن المسافة المقبولة مع الغرباء.

عليك أن تفعل ذلك حتى لا تدخل الحدود الإقليمية للأخرين وتعتبر متسلاً وشخصاً مؤذياً، و"الزقة" كما يقولون. ويقترض أن كل واحد منا تعرض لمثل هذه المواقف، فتقف مع شخص يقترب منك فتفقه إلى الوراء، فيقترب فتقع، وهكذا، لأنك تشعر بأنه دخل منطقتك. ويتوقف الأمر على المكان الذي تلتقي به مع الآخرين، فالمسافة المقبولة مع المدير في مكتبه تختلف عن المسافة مع حين تكون في حفل أو رحلة برية.

ويمكنك الاستفادة من الحدود الإقليمية للبشر إذا كنت شرطياً، حيث ينصحك علم لغة الجسم بتفريق الجموع الغاضبة، لأنه كلما كنا متلاصقين أكثر، وبالتالي يشعر كل واحد منهم أن آخراً دخل مملكته الجسمية، فإنه يشعر بالغضب أكثر، كذلك أثناء التحقيقات، بالدخول في المناطق الحميمة للمنشوء، سؤاله والبقاء هناك إلى أن يضطر إلى الإجابة ليتخلى عن الشعور بالغزو.
وهناك حركات إثبات الملكية، فلمس شيء ما: سيارة، باب مكتب، حقيقة في مطار، تعني أن صاحبها يمتلك هذا الشيء أو يخصه، ومجرد الإحناء فوق هذا الشيء أو لمسه، يبدأ صاحبه في الشعور بالخوف أو الضيق.

وقد كشف أخصائيان نفسيان واجتماعيان أستراليان أن طريقة جلوسنا على المقاعد تعكس الكثير عن شخصيتنا وأحوالنا النفسية والعصبية.

استقامة الظهر في الجلوس:

استقامة الظهر في لغة الجسم تدل على: إنك سعيد، أوانك هام، بما تسمع أو منتبه لما ترى وتشاهد، أو أنك تشعر بالثقة بالنفس. كما تدل على أنك هام، ذكي الملاحظة. فإذا جلست وقدمك ثابتين بشكل مستقيم وصلب فوق الأرض فأنت صاحب شخصية مستقلة، وتشعر في هذه الجلسة بأنك عملي ومنظّم.

وعمومًا فإن درجة الاسترخاء والراحة في طريقة الجلوس، وعمودية الظهر - القامة المفرودة - ومواجه المستمع، الجودة في توزيع تقل الجسم على الكرسي كلها إيماءات توحى بالثقة بالنفس والانتباه والتنظيم.
كما رأيت فإن استقامة الظهر قد لا تدل على شيء واحد فقط و إنما لها معان كثيره تفهم حسب الموقع. الشيء الجدير بالذكر هو أنك إن ارغمت نفسك على إبقاء ظهرك مستقيما حتى أن كنت لا ترغب في ذلك فسيحسن مزاجك و تستشعر بثقته أكبر.

**تقوس الظهر في لغة الجسم:**
تشعر بالحزن أولا تقترف بما تسمع أولا تشعر بالثقة بالنفس.
الجلوس مع تحرك الرجلين واليدين من غير توقف: (هزل الرجل).

هذا الإنسان عصبي المزاج مضطرب. فعندما تحرك ساقيه بشيء من التوتر و العنف أو تبدل من حركتهما بين حظة وأخرى يعكس ذلك ضيقه السريع وعدم تحمله وافتقاره للصبر إذا لم تمر الأمور بسرعة وكما ترغب.

الجلوس المعكس على الكرسي:

إن الذين يستعملون هذه الوضعية هم أفراد مسيطرون وحاولون فرض سيطرتهم على من حولهم، فإذا جلست بقدمين متباعدتين وجعلت ظهر الكرسي للأمام وامتدت مقعدين وكذلك تمطي حساسًا فهذا يعكس قوتك وسيطرتك ورغبتك القوية في الهيمنة.
الجلس على حافة الكرسي:
أنت متوتر، قلق، خائف. لا تستطيع جمع شتات أفكارك، و ربما تكون غاضبا أيضا لأنك لا تعبير براحة عن أفكارك وما تحس به.... كما أن الجلس في منتصف المقعد: تعني الخجل.

الجلس باستراخة والغوص في المقعد:
وهي جلسة غير رسمية، و تدال على أنك في حالة نفسية مسترخية للغاية، و ربما تدال على تفكك الزائدة بنفسك.
وضع اليدين على الطاولة باتجاه الشخص المتحدث:
هذه بمثابة دعوة لتكوين علاقة حميمة واستعداد للإتفاق، وميل الجسم إلى
أعلى يعني الانتباه، والميل بالجزء بعيدا تعني الامبالاه أو موقف دفاعي
وطرق الطاولة بالأصبع، تعنى الرغبة بالخروج، واليدان متقاطعتان على
الصدر يعني عدم التأييد، عدم تشابك الذراعين يعني الاستعداد للاستماع.

خطوات طويلة وسريعة نحو المنصة، تعنى الثقة بالنفس، والوقوف
منتصبا يعني النجاح ووضع اليدين لبره وجيزة على المنصة، تعنى
الأرباح والانتفاح
الجلس على طاولة المجتمعات

إذا كانت الطاولة مستطيلة، وكان هناك عدة أشخاص يجلسون إليها وليس بينهم ترتيب وظيفي في العمل أو اجتماعية في الأسرة، فإن بين الشخصين اللذين يجلسان إلى ضلعين مختلفين ينتهيان إلى زاوية، حيثأً ودباً أو عابراً. وبين اللذين يجلسان إلى ضلع واحد بجانب بعضهما بعضاً، تعاوناً. وبين اللذين يجلسان متقابلين منافسة أو موقفاً دفاعياً. وبين اللذين يجلسان إلى ضلعين متقابلين لكن في نقطتين مختلفتين بحيث لا يرى أحدهما الآخر مباشرة، لا شيء، أي أنهما غير مهتمين بعضهما ببعض.

وفي حال جلس أشخاص متفاوتون في المنزلة الوظيفية أو الاجتماعية إلى طاولة مستطيلة واحدة، فإن الشخص الأكثر تأثيراً والأعلى مقاماً يجلس إلى الضلع القصير للطاولة، ويجلس في قباليه الشخص الذي يأتي ثانياً في المرتبة، ومن يجلس قبلاً الباب هو "الزعيم" دائماً.
الطباولة المستطيلة تصلح للأشخاص المتفاوتين في المنزل، بينما الطباولات المستديرة والمربعة تعتبر الأفضل للأشخاص المتساويين في المنزل، مع ملاحظة أن الطباولة المستديرة تنشأ جوًاً من الاسترخاء، والمربعة تخلق جوًاً من التنافسية والدفاعية.

لذلك، فإن الأسر المفتوحة تختار طاولة مستديرة، والأسر المقلقة تفضلها مربعة، والأسر المطلقة تصر على أن تكون مستطيلة. بالطبع يجب أخذ حجم الغرفة وزواياها بعين الاعتبار عند الحكم على طاولات الناس.
واتجاه جذع الجسم أو القدمين يعني إشارة إلى الاتجاه أو الطرف الذي يرغب الشخص في السير أو التوّد إليه، فمثلاً إذا كنت تعقد مباحثات مشتركة، فسيعلم خبراء لغة الجسم أنكما غير متفقين إذا كان جذع أحدهما أو قدماه باتجاه آخر ناحية اليمين، بينما جذع أو قدما الآخر باتجاه معاكس ناحية الشمال.

وإذا رأيت شخصين يتحدثان وجذعهما أو قدماهما متقابلان، وبقيا على الوضعية نفسها حتى بعد انضمامك إليهما، فاعلم أنك غير مرغوب بك حتى لو كان رأسهما يتجهان إليك بين الحين والآخر، وإذا كان هناك شخصان فقط جذعاهما أو قدماهما متجهان إلى نقطة ثالثة، فاعلم أنهما يرغبان في انضمام شخص ثالث إليهما.

وإليك بعض النصائح للإستخدام أثناء الاجتماع مع الآخرين:

- الإتسامة الخالصة تجلب لك الأصدقاء وتبعد عنك أي أعداء لأنها تكمل تعبيرات الوجه بإحساس صادق يعبر عن ترحيبك بمن أمامك، واحذر هنا.

www.mngool.com
من الابتسامة الصفراء التي قد تضررك وتعمل على إحراجك، واعلم أنه كلما زادت عفوفتك في الابتسامة وقعت بتكرارها يومياً ضمن أسلوب حياتك اليومي ستتحصى عادة حميدة يحبها الآخرون فيك.

- لا تجعل أبداً من أمامك يتحدث إليك وهو راجع إلى الوراء ضيقاً من أنك تحاصره واترك مسافة بينكما كدليلة على حرية الآخر في الحركة.

- عندما تقابل أحد الأشخاص لا تقف شديد القرب منه فهذا ينافر قواعد الأنثروبولوجية لأنه غير مريح بل ومزجع لأنك تستضطر الأخر إلى الرجوع إلى الوراء، وتعتبر مسافة قدمين كحد أدنى بين الشخصين مسافة مناسبة للاحتفاظ بخصوصية كل من الطرفين.

- الاعتدال في الجلسة ووضع اليدين على الركبتين ومسهما برفق حتى تظهر اهتمامك بالآخر وإنصاتك إلى حديثه وعلى استعداد لتمبتعه، أما إذا جلست فوق مقعدك وظهرك للخلف ويداك متشابكتان على الصدر فيدل ذلك على عدم اكتئابك أو مبالاتك بالأخر، واعرف أنك أوجودت حاجز كالمضدة بينك وبين الآخر يزيد من المشاعر السلبية.

- لا تتحرك حركات عشوائية تتم عن القلق والتبرم، وكن هادئ المشاعر صافي الخاطر، فالامعة علامات أهمها، النظرية الخالية من المشاعر ووضع اليد بين راحت اليدتين، تكرار قرع الأصابع مع الساقين المتشابكتين.

- قد توصل للأخير بحركات الجسم وإيماءاته رسالة تعبر عن الشعور بالإحباط كتحدي النظر في محيط المكان، تحريك الأصابع بين خصلات الشعر، قرع الأرض بالقدمين، التنهد، تشبيك اليدتين، إطلاق الشفتين بإحكام، حك الرقبة، أنفاس عميقية، إطباق اليدتين.

- إذا كان مستعمك يجلس على مقاعده وذوقونهم إلى أسفل وايديهم متعارضه على صدورهم، فسوف تشعر أن كلامك غير مفهوم... إذا كنت تملك قوة الإدراك الحسي.
لا تطور زراعتك أو تضع أحد رجليك فوق الأخرى: لأن هذا الوضع يعطي انطباعاً بأنك شخص هوجمي، شديد الحذر، لذلك اترك زراعتك ورجليك تسترخيان.

لا تخشى أن تجلس، ورجليك مفتوحتين قليلاً: فترك مسافة قليلة بين رجليك، وزراعيك تضفي عليك الثقة والارتقاء.

اترك أكتفاك مرتفعة: فعندما تكون متوتراً يظهر هذا على وضع كتفيك، حيث يكونان في وضع مرتفع للأمام، وحاول أن تسترخي، وأن تفك كتفيك قليلاً، وترفعهما للوراء.

تمايل حسب المطلوب: إذا أردت أن توضح اهتمامك بمن يحدثك مل نحوه قليلاً، أما إذا أردت أن توضح الثقة بالنفس، فقل قليلاً للوراء، واعلم أن المبالغة في الميل للأمام تظهر وكأنك تحتاج، كذلك الميل للوراء بشدة يظهر أنك متغطرس، ومغرور.

تم بحمد الله وتوفيقه
المراجع

أولاً: القرآن الكريم.
ثانياً: المصادر والكتب العربية.


الجاهظ: أبو عثمان: عمرو بن بحر: البيان والتبين. تحقيق عبد السلام هارون، 4 أجزاء، القاهرة مطبعة لجنة التأليف والترجمة والنشر، 1367 هـ.


الموشأء: أبو الطبب، محمد بن إسحاق: الظرف والظرفاء. ط. عالم الكتب بيروت، 1324.


د. زيدان، محمود: النفس والجسد، ط دار العلم بيروت، 1980.

د. السعري، محمود: علم اللغة، دار المعارف، الإسكندرية، ط. 2، 1962.

د. فضلي، عماد الدين: النفس والجسم، ترجمة ط. الأندل، 1975.


د. الجواليقي، موهوب بن أحمد: المعرّب. تحقيق أحمد محمد شاكر.
References


 withholding the report of the relevant authorities and organizations.


- The main challenge in the field of training is to adopt a comprehensive strategy based on the outcomes of the training. The training program is designed to cover a wide range of topics and to be delivered in a variety of formats, including workshops, seminars, and online courses. The program is intended to help government officials and law enforcement agencies to improve their skills and knowledge in the field of training.

- The TAPRII USAID-Sponsored Training Train the Trainer Work Shop for Risk Assessment "Airoplanes & Air Cargo" July 9, 2008-Alex.


- The main challenge in the field of training is to adopt a comprehensive strategy based on the outcomes of the training. The training program is designed to cover a wide range of topics and to be delivered in a variety of formats, including workshops, seminars, and online courses. The program is intended to help government officials and law enforcement agencies to improve their skills and knowledge in the field of training.
