

## الأنماط غير اللفظية:

بتنمية حساسيتنا تجاه إشارات لغة الجسد، يمكننا أن نعرف التغيير في طريقة تفكير ما، بحيث يمكننا تحديد الاستراتيجية التي يتبعها عندما يعمل تحقيق ما يرغب فيه، أو عندما لا يعمل على ذلك.

حالة حقيقية أحد المقابليين في المقابلات الشخصية سأل احد المتقدمات عن أهدافها في الحياة وفي العمل. فقالت لي إن لها في هذا المجال هدفين، الهدف الأول حدده لها رؤساؤها في العمل وعندما بدأت في الكلام عن هذا الهدف تحول لون وجهها إلى الشحوب وأطبقت شفيتها، وانحنت بكتفيتها إلى الأمام في توتر، وعندما أخذت في الحديث عن هدفها الثاني المتمثل في السفر إلى بلد آخر وتغيير نوع العمل، وبدأت في التفكير في هذا الهدف بدأت ملامح وجهها في الاسترخاء والراحة تدريجياً، ثم عادت كتفاها إلى وضعهما الطبيعي، وبدأت في تحريك يديها بصورة طبيعية وهي تتحدث.

واستنتج من تعبيراتها الجسدية (بدون صعوبة كبيرة) أنها عندما فكرت في الأهداف المكلفة بها في عملها تعاملت مع الموضوع على أنه مشكلة، ووضع مفروض عليها، ولهذا كانت "غير مرتبطة" عن ذاتها في تفكيرها، أما بالنسبة لطريقة التفكير في الهدف الثاني الذي ترغب حقاً في تحقيقه، فقد بدأت فوراً في تخيل نفسها في الوضع الجديد "مرتبطة" به بأذنيها، والأهم من ذلك أنها كانت تشعر وكأنها هناك، فلقد كانت إشارات لغة الجسد تؤكد على خصائص الوضع الثاني الذي تحركه مجموعة من الدوافع الإيجابية.

هناك حالتان متميزتان رئيستان لمعظم الناس: واحدة عندما يكونون متوافقين مع مهاراتهم المتميزة وتوجهاتهم الفريدة، وأخري عندما لا يكونون في وضع قريب من وجدانهم وهويتهم الحقيقية وإمكاناتهم، وكل حالة من الحالة من الحالتين لها أنماطها الفكرية المميزة التي تنعكس على لغة الجسد. وعندما نتعلم ملاحظة الخصائص المميزة للحالتين ونميز بينهما، نستطيع اختيار الأسلوب الأنسب لتحقيق النتائج المرجوة.