

## التعرف على المرشحات:

هناك بعض الأنواع المختلفة من المرشحات التي نستخدمها في التفكير وفي التواصل. فنحن نلاحظ غالباً هذه المرشحات من خلال لغتنا، ويمكن استنباط نوع التفكير الذي يقوم به شخص ما - في لحظة - من خلال لغة جسده، ولكن تذكر دائماً أن أنماط لغة الجسد ليست إلا مفاتيح، وليست دليلاً قاطعاً. فما يمكننا حقيقة من معرفة ما يجري في فكر شخص ما هو إدراكنا لنمط لغته الجسدية هذا إلى جانب لغته اللفظية ومعرفتنا به لفترة زمنية كافية، وعلى ذلك فكلما زادت قراءتنا للإشارات، زادت مجالات اختيارنا لأسلوب التواصل معه بطريقة فعالة. والآن - دعنا نستكشف بعض أنماط لغة الجسد بتعمق أكثر.

## وضع الجسد وحركاته:

يمكن أن يصف لغة الجسد كيف نكون "مرتبطين"، ومنتدجين مع ما نقوله، وما نفكر فيه خلال معايشة الخبرات داخل أنفسنا وبأنفسنا، في هذه الحالة نكون متصلين بمشاعرنا، أو قد نكون "منفصلين عن أنفسنا"، ونلاحظ ونسمع ما يجري كما لو كنا ذبابة على الحائط، وفي هذه الحالة نكون "غير مرتبطين" بمشاعرنا.

إن لغة جسده تتغير تغيراً حاداً طبقاً لتلك الحالات التي نكون عليها. فخلال الاجتماعات يسهل عيك اكتشاف الأعضاء "المرتبطين"، فهم عادة ما يميلون إلى الأمام مع إصدار إشارات تعكس أحاسيسهم، وغالباً يميلون لمقاطعة الحديث حيث تغلبهم مشاعرهم، وعندما يتكلمون عن أحاسيسهم، يضعون أيديهم على صدورهم بالقرب من قلوبهم، وعلى العكس من ذلك، نرى الأعضاء الذين يمرون بحالة "عدم ارتباط" يجلسون مستريحين على مقاعدهم، ويظهرونهم إلى مساند المقاعد الخلفية، وكأنهم يضعون مسافة بينهم وبين ما يحدث ليحافظوا على موضوعيتهم، إنهم يفعلون ذلك عقلياً كما يفعلونه مادياً، وعندما يتحدثون عن أنفسهم يشيرون إليها كما لو كانت أنفسهم في الهواء أمامهم.

## إقناع الأشخاص "المنفصلين" عن مشاعرهم:

(هذا هو بالفعل ما يتخيلونه في أذهانهم). حاول أن تبني شيئاً أو تعرض فكرة على شخص في هذه الحالة، وستجد أن هذا غاية في الصعوبة، إن لم يكن مستحيلاً، فبالنسبة لمعظم الناس يكون الإقدام على الشراء غالباً مرتبطاً بحالة العواطف، والمهارة تكمن هنا في معرفة كيفية استغلال تأثير الموقف، واختيار التوقيت المناسب لذلك.

## حالات توتر الجسم أو استرخائه:

إن حالة الاسترخاء أو التوتر التي نمر بها هي أحد مظاهر الطريقة التي نفكر بها. فكر للحظة في شيء ما عليك أن تقوم به اليوم، ولاحظ ما يحدث من تغيرات على جسده، والآن فكر في شيء مختلف تحبه وتخيل نفسك تقوم

به. لاحظ ما يحدث من تغيرات جسمانية: بماذا تشعر في كنفيك، ورقبتك، وظهرك؟ ما التعبير الذي يرتسم على ملامح وجهك؟

عندما نفكر في المشكلات، أو في أمور لا نحب أن تكون في حياتنا، فإننا نركز على الأشياء التي يلزم أن نزيلها أو نلغيها، وهذا النوع من الدوافع يكون في الغالب مبنياً على الابتعاد على الألم أو عدم الراحة، وعلى ذلك فإن لغة الجسد التي تظهر عندما نفكر بهذه الطريقة تتمثل في علامات التوتر، وفي هذه الحالة نميل إلى الابتئاس، وتوتر أكتافنا وتحدب ظهورنا، ويظهر التوتر في كل أجزاء الجسم. ولا يخفى علينا جميعاً أن أحد الأسباب الرئيسية للغياب عن العمل هو الآم الظهر وفي رأيك ما مدى ارتباط تلك الظاهرة بشعور الكثير من الناس تجاه طبيعة عملهم؟

### التصرف وكأننا أنجزنا أهدافنا بالفعل:

من ناحية أخرى، عندما نفكر في أشياء نحبها ونريدها، فإن هذا ينعكس ذلك على لغة الجسد، وهذه هي الطريقة التي يفكر بها البعض عندما يرغبون في التأثير الإيجابي في أهدافهم التي يسعون لتحقيقها، إنهم يتصرفون كما لو أنهم أنجزوها بالفعل، وأن العالم المحيط بهم يتعامل على هذا الأساس، ويتميز سلوكهم بالراحة، وتسترخي ملامحهم وتحرك أطرافهم بانسيابية وبدون توتر. وإذا راقبنا وأنصتنا إلى الطريقة التي نستخدم بها أجسامنا، نستطيع أن نلتقط عدة مفاتيح لما نفعله سواء كان ذلك يساعد أو يعوق تنفيذ أهدافنا.

### ما الذي يقوله لك وجهك؟

إن الوضعية التي تتخذها أجسامنا، والإيماءات التي تبدر منا، والتعبيرات التي ترتسم على وجوهنا تعكس عاداتنا التي تكونت عبر حياتنا. أنظر في المرآة: ما الذي يقوله لك وجهك.

### علاقاتنا بالآخرين:

إن البعض يحب أن يكون محبوباً، وأن يسعد الآخرين، بينما يفضل آخرون أن يتجادلوا ويتصادموا مع الآخرين، وفي بعض الأحيان نفضل أحد هذين الأسلوبين في سياق معين، والأسلوب الآخر في سياق مختلف، وأياً كان الاختيار الذي نفضله، فإنه يتجلى في الطريقة التي نتصرف بها، وهناك من الناس من يبحثون عن التماثل (أو التلاؤم) مع الآخرين بكل الطرق: يتحركون مثلهم، ويرتدون ملابسهم بنفس الطريقة، ويبدون وكأنهم هم.

ولعلك لاحظت مدى التشابه الذى يبدو عليه الأزواج المتقاربين بعد فترة من المعاشرة الحياتية، وليس من المفاجئ أن تجد المتحابين يتوافقون من حيث المظهر والسلوك وطرق التعبير، ومع الزمن تتشابه الخطوط التى ترتسم على وجوههم حتى لو كانت ملامحهم الرئيسية مختلفة، فإن العادات التى يشكلونها معاً ستظهر من خلال الطريقة التى تتشكل بها أجسامهم مع الزمن. تطلع إلى وجه زوجتك: هل تحب ما ترى؟ إنك ستري وجهها تراه إذا نظرت إلى المرأة.

إذا كان الشخص يتمتع بالقدرة على خلق جو من التقارب مع الآخرين بشكل طبيعي، وممتع للصحة، ومن السهل الأقتراب منه – فإنه سيكون ممن يتوافق مع المحيطين به، ولا يعني ذلك أنه يوافق على كل شئ يقوله له الآخرون، ولكن، سيبحث عن الفرصة المناسبة لدعم الآخرين بطريقة أو بأخرى، فهو يساند الآخرين ولا يهدمهم. إن سلوك هؤلاء الأشخاص، وتحركاتهم، ووضعيات أجسامهم وتعبيرات وجوههم، وإيماءاتهم، بل الطريقة التى تتحرك بها رموش عيونهم، وأسلوب تنفسهم، كل ذلك ولعلك لاحظت أن هؤلاء يمكنهم إبداء النقد الحساس إلى الآخرين مع إبداء اللمسة الشخصية لمن ينتقدونه سواء بالتربيت على الذراع أو الكتف فى إيماءة لمدى التقارب، ولسان حاله يقول: إنني مازلت متواصلًا معك حتى لو كانت أبدي عدم موافقتي على ما تقوله.

عليك أن تلاحظ ما يفعله شخص من هذا الطراز عندما يتواجه مع شخص آخر لديه حالة "عدم التوافق"، ويعمل على خلاف ما يديه الشخص "المتوافق" بحيث يمثل ذلك صدمة للشخص المتوافق الذي لم يعتد أسلوب عدم التوافق، ولكنه سرعان ما يمارس مهارته ليتبع الشخص الآخر، ولا يسمح له بأن يخرج من إطار التوافق.

نفس الشئ فى الحالة العكسية، فإذا كان الشخص يبحث عن التباينات لدى الآخرين، فهو يفضل أسلوب عدم التوافق، وسيظهر ذلك فى سلوكه. وسيستخدم لغة الجسد للتعبير عن ذلك، حيث ستكون باستمرار مغايرة للغة جسد الشخص الآخر، إذا انخني هذا الآخر للأمام انخني هو للخلف فى عدم ارتباط، إن نمط مثل هؤلاء الأشخاص هو الاختلاف، وسيظهر ذلك على الطريقة التى يرتدون بها ملابسهم، وعلى سلوكهم وطريقة كلامهم.

### القبض على الهواء:

تستطيع بسهولة أن تتعرف على من يفضل عدم التوافق – فهو يقف وحده خارج إطار المجموعة، ويكون سلوكه مختلفاً عن سلوكهم، وعدم التوافق الخارجى مع الآخرين ينشأ عن صراع داخلى لدى الشخص ينعكس فى طريقة تعبيره عنه بالكلام، أو باتخاذ مواقف تناقض بعضها البعض، وهو يعبر عن التباعد المعنوى جسدياً بالمباعدة بين يديه، كما يشيع فى كلامه استخدام تعبيرات مثل: "وعلى هذا الصعيد (أو الناحية) .. ومن ناحية أخرى ..."، ومحاولة التوافق مع شخص غير متلائم يشبه محاولة القبض على الهواء بيدك.

وهذا النوع من السلوك هو ما يميز الشخص الذى يلقى صعوبة فى علاقاته، وا لذى يصعب التحوار معه، والذى يبدو وكأنه يضع العراقيل فى وجه أى تواصل مع الآخرين.

## غرفة خاصة لملء المساحات:

فكر في مكتبك أو منزلك للحظة، هل تعرف مكان كل شيء؟ هل كل عنصر أساسي موجود في مكانه المحدد؟ إذا كان لديك مكتب وتستخدم حاسباً شخصياً فلا شك أنك تخصص ملفاً لكل نوع من المعلومات، حتى إن لم تكن شخصاً منظماً، فغالباً ما تكون هناك طريقة محددة تنظم بها أمور حياتك، إننا نفعل نفس الشيء في الفراغ المحيط بذواتنا. وسيكون لديك مكان في هذا الفراغ حيث تتمثل الماضي، والحاضر، والمستقبل، فكر في ذلك الآن. أين موقع ماضيك بذكرياته: خلفك، أم على أحد الجوانب، أم فوقك؟ أسأل شخصاً ما قريباً منك، وستفاجأ بأن لكل شخص نطاقه الزمني الخاص المحدد في أجزاء مختلفة من مساحاتهم الشخصية.

إن الأمر يبدو كما لو كانت لدينا خزانة ملفات وأوراق شاسعة تتحرك معنا أينما تحركنا، وإننا جميعاً لدينا مساحات لأجزاء من ذواتنا نحبها وتقمصها، ومساحات لأجزاء أخرى من ذواتنا نرغب في الانفصال عنها ونفضل عدم الارتباط بها.

أنا عندما نقوم بالتدريب نلاحظ أين يتم تخزين هذه الأجزاء، ويمكننا أن نجعل الشخص المدرب يعرف بالتدريب نظام الحفظ لكي يوفر لنفسه مزيداً من الاختيارات بالنسبة لاستخدام هذه الأجزاء. ونحن نحفظ غالباً الأجزاء التي نحبها من ذواتنا بالقرب من صدورنا، أما الأجزاء التي لا نحبها فنحفظها على بعد ذراع كاملة أمامنا أو على أحد الجوانب، راقب أذرع الناس وإشاراتهم عند الحديث وستتعلم وتعرف أين يخزنون ذكرياتهم، وأجزاء ذواتهم، ورؤاهم المتعلقة بالمستقبل، وأموراً أخرى كثيرة.

إننا نظهر بعض المفاتيح عن طريقة اتخاذ قراراتنا بالإشارة إلى المكان الذي اعتدنا أن نلوح بأيدينا تجاهه، فكر لحظة في الطريقة التي تتخذ بها قراراتك. مثلاً، كيف قررت قراءة هذا الكتاب؟ هل كانت لديك اختيارات أم أن شراءه كان في إطار تخطيط إجرائي معين، وكانت قراءة الكتاب خطوة في هذا الاتجاه؟ إياً كان ذلك فإنه يشير إلى أسلوبك المفضل إما بالاختيار المباشر أو بالتخطيط الإجرائي، وإذا سألتك أن تشرح لي هذه الاختيارات، فكيف ستعبر بلغة جسديك؟ إن من يميل إلى الاختيار سيحرك يديه في شكل قوس يوضح الاختيارات المصنوفة والموجودة أمامه.

أما من كان يفضل الأسلوب الإجرائي الذي يسير في خطوات مرتبة فإنه يميل أكثر إلى ابداء حركات متقطعة بيديه، فيحركهما بعيداً عن جسمه مشيراً إلى الخطوات الممتدة أمامه في تتابع، إن رئيس الوزراء البريطاني "توني بلير" يستخدم هذه الطريقة عادة عندما يخطب، مشيراً إلى طبيعته الإجرائية المتتابعة في التفكير.

## البحث عن التأييد:

هل سبق لك أن لاحظت شخصاً معيناً خلال طرحه لاقتراح معين في أحد الاجتماعات، وهو ينظر في اتجاه شخص آخر ليحصل منه على التأييد؟ ليس من الضروري أن يكون ذلك الشخص هو الذي يوجه إليه الاقتراح، ولكنه الشخص الذي يمثل رأيه وتأييده بأهمية بالنسبة للمتحدث، وهذه الخاصية هي التي يتصف بها الشخص الذي يحتاج إلى الرأي أو المرجعية الخارجية ليعرف مدى صحة ما يفعل أو ما يقول.

أما الشخص ذو المرجعية الداخلية فإن لديه معايير ذاتية يستخدمها ليعرف ماذا يفعل. وستلاحظ أن الشخص الذي يفضل هذا الأسلوب ينظر إلى الأمام باستقامة نحو الشخص الذي يوجه له الحديث والاقتراح. أو قد لا يكون ناظراً إلى شخص محدد، أو ينظر إلى البند التالي في جدول الأعمال، فالشخص ذو المرجعية الخارجية يميل إلى محاولة معرفة رأي الآخرين أكثر من الآخر ذي المرجعية الداخلية.

All Rights Reserved © [Arab British Academy for Higher Education](http://www.abahe.co.uk)