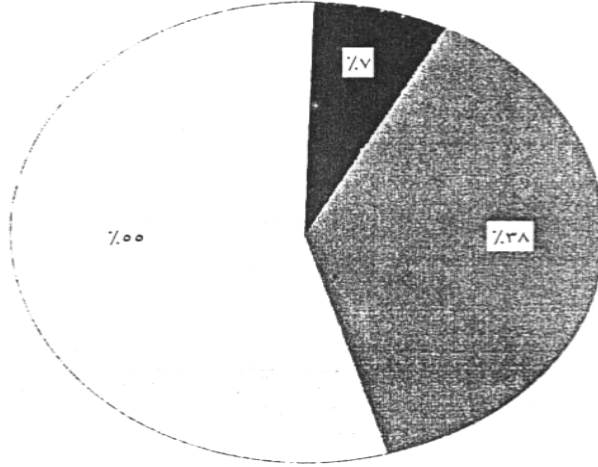


## أهمية قراءة لغة الجسد:

إن تعلم إدراك لغة الجسد والفروق بين شخص وآخر وثقافة وأخرى يؤدي إلى تطور واضح في فهم نفوذ الآخرين علينا وتأثيرنا فيهم، فالبعض لديه قدرات طبيعية على التأثير وخلق جو من التقارب الفوري الذي يشعر به الجميع بوضوح، بحيث إن الجميع يدركون فوراً أن هؤلاء الأشخاص لهم جاذبية، ومن السهل الحديث معهم على الدوام في أية قضية أو موضوع، ولهم حضور في أية مفاوضات، أو تواصل، أو تأثير في المواقف المختلفة .

تأثيرنا يتواجد خارج الكلمات المنطوقة:

يعتبر "ألبت مهرايان" أول من نشر عن هذا الموضوع، وذلك عام 1972 وفي سلسلة من التجارب المحكمة استطاع أن يثبت أن الإشارات غير اللفظية كانت أشد تأثيراً من المثيرات الأخرى. وقد ركز "مهرايان" على الوجه باعتباره مصدر المعلومات غير اللفظية. ومنذ ذلك الوقت أثبت الباحثون نتائج مشابهة فيما يتعلق بعناصر السلوك غير اللفظي الأخرى، وأهم ما توصل إليه العديد من هذه البحوث هو أن ما يزيد على 90% من قدراتنا على التأثير يقع خارج إطار الكلام الذي نستخدمه.



المحتوى - الكلمات فقط .  
التأثير الصوتي - التنغيم ، النبرة ، اللهجة ، الإيقاع ، الوقفات ، التأكيدات .  
التأثيرات غير اللفظية - تعبيرات الوجه ، حركات العين ، حركات العضلات ، لون البشرة .

إذا لم نتفهم ونحترم الاختلاف، فقد نحكم على ما لا نعرفه بأنه شيء سلبي، فعلى سبيل المثال في المملكة المتحدة تتوقع عادة الحصول على رد على ما نقوله (حتى لو كان ذلك مهمة) وذلك عندنا أكثر من أية ثقافة أخرى، بناء على ذلك فلو لاحظنا مستويات أقل من الاستجابة لما نقول (خاصة ونحن على الهاتف) فإننا نشعر بالارتباط. وقد نظن حينها خطأ أننا نواجه نوعاً من عدم الاهتمام.

حقيقة إننا لا نقيّد أنفسنا بما نستطيع أن نقوله، بل يمثل اختيارنا للكلمات التي نستخدمها خطورة كبيرة على عملية التواصل، فعلى سبيل المثال إذا حضرنا أحد الاجتماعات ولم نفهم ما نسمعه، فإن الكثير منا لا يقول إنه لم يفهم، حتى إذا لم نوافق على ما يقوله شخص ما، فإن معظمنا يبدى الموافقة على ما سمع، أو يصمت تماماً، ومن ثم فإن السلوك غير اللفظي هو الذي يعبر عن مشاعرنا الحقيقية، بصرف النظر عن اختيارنا التي نعبر عنها بالكلمات أو الصمت.

### عندما نتعلم تركيز انتباهنا على لغة الجسد وإشاراتنا نستطيع أن:

- نعرف متى ننهي المحادثة.
- نعرف ما إذا كان الشخص الآخر قد وصله المعنى الذي نتكلم عنه أم لا.
- نحدد مستوى الموافقة التي حصلنا عليها.
- نلاحظ الدرجة التي لمسنا بها الدافع الحقيقي للشخص الذي نتحدث إليه.
- نبني الطريقة التي نعبر بها عن الوقت، ونلاحظ تأثير ذلك في الطريقة التي نستخدم بها الوقت.
- نعرف اللحظة التي حققنا فيها الاتصال، والبداية الحقيقية لعلاقتنا.
- تحديد الوقت الذي نجحنا فيه في تحقيق التقارب مع شخص ما.
- معرفة نوعية النظام التعبيري الأنسب لكي نوصل فكرة معينة إلى الآخرين.
- نتعرف على قدرتنا على تفهم واحترام ثقافة الشخص الآخر الذي نتعامل معه.

### إن منهجية البرمجة اللغوية العصبية تعتمد إلى حد كبير على الملاحظة والإنصات إلى لغة الجسد،

### خاصة في عملية صياغة النماذج، وعندما نتقن هذه العملية يكون في مقدورنا:

- اكتشاف الطريقة التي يبني بها شخص ما طريقته في التفكير لإنجاز ما يفعله.
- الكشف عن طرق التفكير اللاشعوري التي نسلم بها جدلاً، والتي يمكن أن تحدث الفرق في النتائج التي نصل إليها.
- نحدد لأنفسنا معايير داخلية للتمييز بدلاً من الاعتماد فقط على السلوك الخارجي.
- استنباط القيم والمعتقدات التي تدفع شخصاً آخر إلى سلوك معين.
- ملاحظة الحالات العاطفية المختلفة للآخرين.

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

