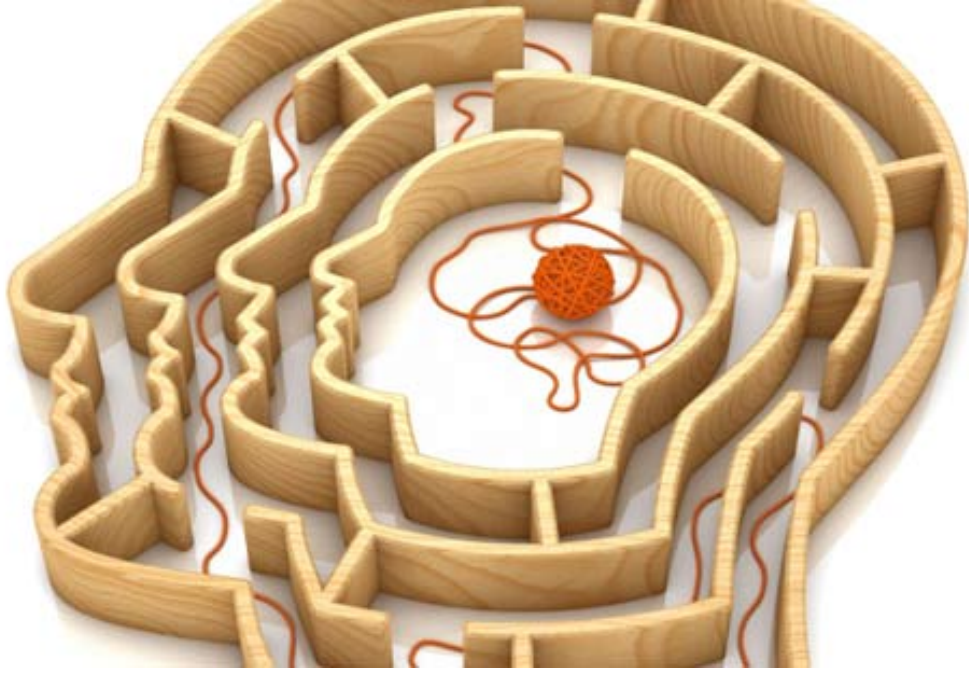


قراءة ما يجول في خاطر الآخرين



هناك طرق عديدة في لغة جسد الآخرين تساعدك وتمكنك من قراءة ما يدور في خاطرهم. طبعاً، إن قدرتك على التحليل تصبح أكثر فعالية عندما تأخذ الصورة بأكملها، أي أننا نمزج كلّ الإشارات معاً لنحدّد مواقف وأفكار الآخرين وستكشف أكثر ما يجول في خاطرهم عند مراقبة كلّ الإشارات العفوية وأي جزء من الجسد يقوم بهذه الإيماءات.

- هل باستطاعتك قراءة أفكار الآخرين؟

باختصار كلما أصبحت مدركاً أكثر للغة الجسد، كلما أصبحت أفضل في تخمين أفكار الآخرين، ولا بدّ من الإشارة إلى أهمية الحالة، أهي إجتماعية، عملية، عائلية التي تحدث فيها الإيماءات الجسدية، بالإضافة إلى الظروف التي ستؤثر كثيراً في التحليل والتفسير.

إنّ لغة الجسد لا تمكنك من معرفة ما يفكر به الآخرون فقط بل تتعدى ذلك، فهي تجعلك قادراً على إعطاء انطباع جيّد، ترسيخ ثقة الآخرين بك، وكسب الأصدقاء.

- أساليب وطرق عامة:

بالممارسة ومعرفة لغة جسدك الخاصة، بوسعك أن تستعمل اللغة غير الشفهية، والإيماءات الجسدية التي يرسلها جسدك لتؤثر بطريقة إيجابية على الآخرين وتحقق نجاحاً في حياتك العاطفية، العملية والعائلية.

- المزاج يعكس على الآخرين: المزاج معد:

عندما تشعر بالثقة بالنفس والإيجابية، فأنت تجعل الآخرين يشعرون بالمثل، فسلوكك الفيزيائي، أي تصرفاتك الحسية والجسدية، يؤثر على مزاجك العام، فتستطيع وبدون شك أن تستغل إيماءاتك الجسدية لتغيير الحالة التي تشعر بها، بكلام آخر، إذا كنت تشعر بالغم، أو بعدم الإكتراث أو عدم الأمان في حضور الآخرين، استفد من جسدك، قف أو اجلس بثبات، ابتسم وادفع بكتفيك إلى الخلف. خذ نفساً عميقاً وعاود تقييم مزاجك، ستشعر بتحسن بالتأكيد. إن الخطوة الأولى لتأهيل علاقاتك الإجتماعية وتطويرها تبدأ بتطوير لغة جسدك.

- تنفّس ببطء وبسلام:

قم ببعض المجهود للسيطرة على نَفَسِكَ. تمرّن على أخذ أنفاسٍ عميقة واختبر كيف أنّ التغيرات في إستنشاق الهواء تساعدك على إزدياد وتخفيض مستوى التنفس. حالما تسيطر على نفسك، فأنت تستطيع السيطرة على كامل وضعك النفسي. وإنّه لمن الشيق معرفة أنك بذلك لا تقلّص من الضغط وترفع معنوياتك فقط، بل صدّق أو لا تصدّق بأن طريقة تنفسك تلك سوف تؤثر على الآخرين أيضاً. فالناس بطبيعة الحال يرغبون بأن يكونوا برفقة أشخاص هادئين، بمزاج جيّد وهادئ حتى تجعلهم يشعرون بالإرتياح.

- امسك زمام الأمور:

عندما تجد نفسك في وضع مربك أو في حالة لم تختبرها سابقاً، حاول أن تتأقلم معها. وأرشد جسدك إلى إيماءات الثقة بالنفس وإليك السبيل إلى ذلك:

1- حافظ على الإتصال الجيّد بالعين:

عندما تنظر "عيناً لعين" إلى شخص آخر ينشأ أساس حقيقي للإتصال، والإتصال العيني يجب أن يدوم 60 أو 70% من الوقت وهذا أيضاً يمنح شعوراً بالثقة، وعندما يشعر المستمع بأنك تصدّق ما تقول فإنّه حتماً سيصدقك.

2- ابق جسدك مفتوحاً:

لا تصلّب ذراعيك أو رجلك، ووجّه جسدك نحو الشخص الذي تتكلّم معه، فإذا لم تواجهه فسيظن أن لديك شيئاً تخفيه، وهذا بدوره قد يمنعه من إحترامك والثقة بك.

3- لا تتململ أو تقوم بحركات عصبية:

اللعب بالشعر، أو النقر بالقدمين، أو قضم الأظافر، أمور تشعر الزبون أو الشخص الذي بحضرتك بأنك قلق، سيفقد ثقته بك بدون شك، وحتى تثبت العكس لا بدّ لك من أن تضع جانباً هذه العادات السيئة وتحاول السيطرة عليها.

- الابتسم:

ابتسم، فالإبتسامة لها تأثير إيجابي على الآخرين، وقد لا يكون هناك أفضل من الإبتسام لإعطاء انطباع جيّد في نفوس الآخرين، وبوسعك فرض نفسك على أنسك شخص ودّي، دافئ ومتفائل. إنّ الإبتسام لشخص آخر يمكن أن يساعد كليهما للشعور بحالة أفضل، فالإبتسامة تؤثر في جهازنا العصبي اللاإرادي، والإبتسام والصحك يساعداننا كثيراً في حياتنا على تخطي مصاعب عديدة والشفاء من بعض الأمراض. واحذر من أن تتصنع الإبتسام بل حاول أن ترسم إبتسامة حقيقية على شفئك، إبتسامة صادقة ومادرة من القلب. فهذه الإبتسامة تصاعف تدفق الدم وتساعد المبتسم والمبتسم له على الشعور بأنّهما في حالة رائعة.

- حافظ على وضعية مثالية:

قف وكتفك إلى الخلف وظهرك مستقيم، فإذا كانت وقفتك مترهلة، سيفهم الشخص الآخر، من خلال هذه الإيماءة بأنّك غير صادق أو مخلص لما تقول. حاول أن تستخدم وضعية الزاوية المستقيمة فهي تؤثر في مواقف الآخرين وتجعل إستجاباتهم إيجابية، وينبغي أن تتذكر أنّّه بالإضافة إلى هذه الوضعية، يجب أن تقوم بإيماءة التّأشير بالقدم وبالجسد وبمجموعة الإيماءات الإيجابية مثل الذراعين المفتوحين وراحتي

اليدین الطاهرتین، والرأس المائل، والإبتسام فکل ذلك سیؤثر علی حضورک بالإجمال.

- راقب الشخص الآخر وانسخ وضعيته وإيماءاته:

تبنّي وضعیة الشخص الذي تتحدث معه وانسخ إيماءاته الجسدية، فهذه وسیلة یقول بموجبها الشخص للشخص الآخر بأنّه علی إتفاق مع أفكاره ومعتقداته. عندما تعتمد هذه الإستراتيجية، فأنت قادر علی تنمية رغبة عاطفية، أو التأثير بفعالية علی زبون بارد، أو بحسب الأصدقاء... إنّ الإحتمالات فی الواقع، غیر معدودة ومفتوحة. ووفق ذلك فإن النسخ الكربونية هی خطوة حیوية ومفيدة فی التعاطي مع الآخرين. کیف یمكن أن نمارس هذه التقنية؟ انتبه!

أوّلًا: اعكس كما فی المرأة إيماءات الشخص الآخر، راقب ما یفعله الشخص الآخر من إيماءات وإشارات جسدية ودع الوضعیات تتناسب. فإذا صالّب یدیه، اصلّب یدیک، وإذا فكّ ذراعیه أو رجلیه، افعل المثل، وحتى إذا وضع یدیه فی جیبیه، فانسخ علی منواله.

حاول أن تحذو حذوه فی الكلام، وحافظ علی نفس وتيرة الكلام، وإذا كنت ترغب فی أن یسود جو مسترخ وإيجابي، فیجب أن تنسخ الوضعیات والإيماءات الإيجابية لدى الشخص الآخر، لا الإيماءات السلبية، فقد یؤدي ذلك إلى تصاعد وتيرة الضغط والعصبية، والقلق.

ثانيًا: حالما تشعر بأنّك قد أحرزت بعض الألفة والوثام وأصبحت العلاقة قوية كفاية مع الشخص الآخر بإمكانك إذن أن تغیّر وضعیتك التي ستعكس المغزی أو الهدف الذي تود الحصول علیه.

لنقل مثلاً، إنّ الزبون المحتمل أو الشخص الآخر قد بدأ بممارسة بعض الوضعیات الجامدة، كتصالب الذراعین والرجلین، وخفض الرأس ولمدة تتعدى 70% من الوقت، فقد تتمكن من نسخ إيماءاته ولكن لیس لفترة طويلة، أو قد تنسخها ولكن بإقفال أقل، وقد یتوجب علیك أن تطرح بعض الأسئلة الشخصية حتى یبدأ بفكّ هذا التصالب.

عندئذٍ تبدأ بفكّ وضعیتك کلیاً حيث یصبح الجو مسترخياً وإيجابياً أكثر. إن هذه التقنية عالیة ولها تأثير فعال لیس فقط فی إضفاء جو من الطمأنينة لديه بل یجعله راغباً فی رفقتك ومسوراً لوجوده معك.

ثالثاً: تمرّس على لغة جسدك، واصقل إيماءاتك.

جرّب أن تقف أمام مرآة وتمارس إيماءاتك الجسدية، قد يبدو ذلك سخيلاً أو نوعاً من الجنون لك، لكن يجب أن تبذل جهداً واعياً شعورياً لتقوم بالإيماءات الإيجابية وتتدرب على ما تشعر أنها الإيماءات الصحيحة فتصبح قادراً مع الوقت وبطريقة روتينية أن تستخدم الإيماءات الإيجابية الصحيحة عندما يتطلب منك ذلك.

إنّه لمن الجلي أنّ هذه الإستراتيجية ذات تأثير وفعالية وخصوصاً في حالات التعاطي مع الآخرين، خذ مثلاً نفساً وأنت تتكلّم على الهاتف مع شخصٍ تحاول إقناعه بشيءٍ.

راقب نفسك جيّداً. إنّ الهدف الأساسي الذي يسعى إليه معظم الأشخاص هو إستمالة الآخرين إليك، لجعلهم يرغبون في رفقتك ويتمنون حضورك. وقد تصبو أنت لهذا، لذلك فمن المهم لك أن تنمّي قدرتك اللاشعورية على كلا الأمرين، الإستخدام والقراءة، أي أن تستخدم الإيماءات الصحيحة في الأوقات الصائبة وأن تقرأ الإيماءات المجهرية جيّداً عند الآخرين. إذن عليك أن تواطب على التمرس!

رابعاً: حافظ على جسدك منتصباً ومفتوحاً، قاوم الشعور بالخوف في حضرة الغرباء، واحذر من أن تقفل جسدك فتصلب ذراعيك أو رجلك إلخ...

- باختصار:

* يمكن إستغلال لغة جسدك لتؤثر إيجابياً على الآخرين.

* مزاجك دائماً معدٍ ويعكس على الآخرين، وتصرفاتك وسلوكك سيساعدانك على فرض مزاج جيّد.

* التنفّس ببطء وهدوء في حضرة الآخرين سيساعد كثيراً على نشر السلام وجعل الآخرين يشعرون بالإسترخاء.

* يمكن للدماغ أن يستخدم دائماً للسيطرة على الجسد.

* إذا كنت ترغب أن تحصل على مبتغاك من الآخرين، فعليك أن تنسخ إيماءاته وتتوافق مع لغة جسده.

* تمرّس وتدرّب على لغة جسدك أمام المرأة.

* إنَّ الجسد المنتصب والرياضي يساعدك كثيراً على بعث أي رسائل غير شفوية تود إرسالها. ►

المصدر: كتاب أسرار لغة الجسد