

ليلى شحروور

زين العابدين

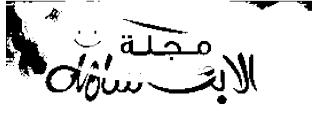
مجلة الإبتسامه

تأثير

لغة

الجسد

مئة فكرة وفكرة 101 تقدمها للشريك



تأثير لغة الجسد

مئة فكرة وفكرة 101 تقدمها للشريك

ليلي شحروور



الدار العربية للعلوم ناشرون ش.م.ل
Arab Scientific Publishers, Inc. S.A.L
www.ibtesama.com/vb

ردمك 2-766-87-9953-978

مكتبة الجامعة الأردنية
شعبة التزويد

٨ تموز ٢٠١٠

رقم التسلسل ٦٨٢٩٣٠

جميع الحقوق محفوظة للناشر، التصنيف

١٥٢٠٦٩
سبيل

الدار العربية للعلوم ناشرون

Arab Scientific Publishers, Inc.



عين التينة، شارع المفتي توفيق خالد، بناية الريم

هاتف: 786233 - 785108 - 785107 (1-961+)

ص.ب: 13-5574 شوران - بيروت 1102-2050 - لبنان

فاكس: 786230 (1-961+) - البريد الإلكتروني: asp@asp.com.lb

الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

يمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بآلية وسيلة تصويرية أو إلكترونية أو ميكانيكية بما فيه التسجيل الفوتوغرافي والتسجيل على أشرطة أو أقراص مقروءة أو بأية وسيلة نشر أخرى بما فيها حفظ المعلومات، واسترجاعها من دون إذن خطي من الناشر.

إن الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبر بالضرورة عن رأي الدار العربية للعلوم ناشرون ش.م.ل

التتصيد وفرز الألوان: أبجد جرافيكس، بيروت - هاتف 785107 (1-961+)

الطباعة: مطابع الدار العربية للعلوم، بيروت - هاتف 786233 (1-961+)

المحتويات

- إهداء..... 7
- مقدمة..... 9
- الفصل الأول: أهمية لغة الجسد في العلاقة بين الشريكين..... 15
- الفصل الثاني: إطلاق الإشارات الجسدية الصحيحة..... 23
- الفصل الثالث: لماذا الخطوبة ضرورية؟ وما هي الأماكن المفضلة للقاء؟..... 31
- الفصل الرابع: 5 أخطاء فادحة يرتكبها المرء في محاولة جذب الشريك..... 37
- الفصل الخامس: لماذا يكون الشعور بالحب جميلاً؟..... 41
- الفصل السادس: المسافة الشخصية وكيفية الحفاظ عليها..... 51
- الفصل السابع: تشكيل الجسد وتأثيره في العلاقات العاطفية..... 57
- الفصل الثامن: لغة الجسد (السلوكيات والتصرفات)..... 65
- الفصل التاسع: كيف تتمكن من قراءة إشارات القبول أو الرفض؟..... 75
- الفصل العاشر: إيماءات الشك والخداع في العلاقات العاطفية..... 79
- الفصل الحادي عشر: إشارات نبرة الصوت وطرق حيوية لإنجاح الحوارات العاطفية..... 83
- الفصل الثاني عشر: الحواجز التي تحجب الأفكار الإيجابية..... 87
- الفصل الثالث عشر: كيف تتمكن من التخلص من الخجل إلى الأبد؟..... 93

109	الفصل الرابع عشر: استخدام الكلام المؤثر مع الإشارات الفعالة
115	الفصل الخامس عشر: أهمية المرح في العلاقات العاطفية
119	الفصل السادس عشر: كيف تنهي المقابلة الغزلية (اتصالات التودد)
121	الفصل السابع عشر: 13 إشارة أساسية في فن التواصل معك
127	الفصل الثامن عشر: أهم الإشارات الجسدية التي تشير إلى الرغبة في الارتباط
137	الفصل التاسع عشر: إشارات سلبية مختصة بالنساء وكيفية التغلب عليها
145	الفصل العشرون: 9 معتقدات خاطئة في أصول التعاطي
155	الفصل الواحد والعشرون: الأسرار السبعة للحصول على لغة الجسد الجذابة
	الفصل الثاني والعشرون: لماذا تعاني الإناث من انعدام الثقة بالذكور؟
157	معالجة بعض الحالات من خلال نصائح قيمة وتجارب حية
179	الفصل الثالث والعشرون: خاص جداً إيماءاتك السرية، كيف توظفها؟
191	الفصل الرابع والعشرون: 5 استراتيجيات لتقديم ذلتك في العروض على أفضل وجه
197	الفصل الخامس والعشرون: كلمة أخيرة
199	الفصل السادس والعشرون: 101 فكرة رومانسية تقدمها للشريك
229	المصادر

إِهْدَاء

إلى كل الذين يفتقدون الحب

إلى كل الذين يحبون لأجل الحب

إلى كل الذين فشلوا في تجارب الحب

إلى كل الذين لا يدركون معنى الحب

إلى كل الذين يبحثون عن الحب

إلى كل الذين يحيون من أجل الحب وللحب

إلى كل الذين يدركون أن الحب هو السبيل إلى السعادة الذاتية

إلى أمي التي أعطتني كل الحب!

في هذا الكتاب

الحب يصنع المعجزات

قد ينسى المرء ما قلت، وما فعلت ولكنه لن ينسى أبداً كيف جعلته يشعر.
يمكنك أن تغمض عينيك عن الأشياء التي لا تود أن تراها، ولكن من المستحيل أن تمنع قلبك من الإحساس بما يشعر.
ما نحتاجه فعلاً في هذا العالم أن ندرك كيف نحب الآخرين ونستغل الأشياء، عوضاً عن استغلال الآخرين وحب الأشياء.
هناك شيء واحد يمكنه أن يحررنا من كل الضغوطات، المعاناة، والألم في هذا العالم، إنه الحب...
أنت على وشك أن تكتشف وتدرك أهم حاجة إنسانية في التعاطي البشري.
سوف يرشدك هذا الكتاب إلى إمكانية أن ترتبط مع شريك وتحافظ على هذا الارتباط والتوافق.
يعزز قدراتك على إحياء العواطف الصادقة للآخرين وإلهامهم وبالتالي يخلق استجابات إيجابية لديهم.
سيعرّفك هذا الكتاب على ما يدور في عقل الرجل وما هي السبل الناجحة التي تمكن المرأة من جذبته والحفاظ إلى الأبد على الزواج.
يشير إلى الأخطاء الفادحة والمصيرية التي ترتكبها النساء وكيف يمكن تجنبها.

يظهر الفرق بين الطريقة التي يفكر فيها الرجال والنساء حول الارتباط.
يشير إلى كيفية معرفة حقيقة مشاعر الآخرين وإذا كانت لديهم رغبة في الارتباط.

يمنح نصائح قيّمة للحفاظ على الشريك والحميمية في العلاقة.

يعرض 101 فكرة رومانسية يمكن تقديمها للشريك!

لكن دعني أسألك أولاً، وعليك التفكير ملياً قبل الإجابة...

هل سبق لك وتساءلت لماذا يخالف الحظ بعض الأشخاص الذين يملكون قوة

مغناطيسية ذاتية تجذب الناس إليهم وتمكنهم من بناء علاقات ممتازة في حياتهم؟

هل تشعر بأن علاقاتك الهامة تفتقد أو ينقصها الانفتاح، المشاركة العاطفية

والحس بالأمان؟

هل تشعر بأنك لو تعرّفت بالأشخاص المناسبين، فإنهم سيتمكنون بطريقة

لاشعورية من تحسين مستوى النجاح لديك ويغيّرون مسار حياتك؟

هل سبق وطلبت من أحد شيئاً ما ولكنه لم يتبع نصائحك مع أنك حاولت

إقناعه بعدة وسائل ولكنك ووجهت بمقاومة ورفض منه؟

هل تشعر بأن هناك أشخاصاً لديهم نفوذاً كاملاً عليك بحيث يسيطرون على

أفعالك وأفكارك وبالتالي تصحح غير قادر على التركيز على قول أو فعل ما تودّه؟

هل يزعجك أو يجبطك عندما يتجاهل الآخرون حاجاتك ورغباتك؟

هل تتمنى أن يكون لديك حوارات شيقة ومميزة مع الآخرين والتي بدورها

تمكّنك من الشعور بروح المجموعة؟

هل تظن بأنه بإمكانك بناء علاقات أكثر نجاحاً وسعادة إذا استطعت أن تبدأ

بجعل الآخرين يحبونك؟

إذا أجبت "بنعم" على واحد أو أكثر من هذه الأسئلة، لديّ أبناء سارة

لك...

أنت لست الوحيد الذي يعاني من هذه المشاعر..

هناك مئات الآلاف من الأشخاص الذين يعانون من مشاكل في التعاطي مع

الآخرين مما يسبّب تحطم وفشل علاقاتهم. لقد عانى معظم هؤلاء الأشخاص مشاعر

الارتباك، الخوف والقلق. لقد واجهوا مشاكل جمة في بناء حتى علاقات عادية أو

حتى في جعل الآخرين يرغبون في التعاطي معهم...

لم يكن لديهم أدنى فكرة عن كيفية جعل الآخرين يحبونهم. لطالما شعروا

باليأس نظراً لاستمرار المشاكل مع عائلتهم لأسباب تافهة وبسيطة، حتى أنهم باتوا

يشعرون بأنهم كالسمك خارج الماء...

- لقد كانت هناك أسرار خفية تتعلق بالعلاقات يجهلونها أو ليس لديهم أي دليل على وجودها والتي غالباً ما تظهر جلية:
1. بين الشريكين اللذين يعيشان في سعادة دائمة ويتمكنان من إعادة شحن ودفع الحب والشغف سنة بعد سنة.
 2. في المناسبات الاجتماعية حيث يتجمع الناس حول الأشخاص ذوي الشعبية.
 3. بين العائلات حيث الأولاد يشعرون بالسعادة ويتصارحون مع أهلهم عن مشاكلهم العاطفية.
 4. بين الشريكين في مطعم على طاولة حيث تنبعث منها طاقة إيجابية ويشعر الجميع بالتجانس بينهما.
- هناك شيء يحصل على مستوى أعمق من المظاهر الخارجية والمحيط العام... إن هذه الأسرار في الحقيقة لا يمكن رؤيتها بل الشعور بها... وقد تدهشك معرفة أن هؤلاء الأشخاص الذين كانوا يعانون من هذه المشاكل تمكّنوا أخيراً من إزالتها، وبالتالي بدأوا ببناء العلاقات التي لطالما حلموا بتحقيقها...
- لقد استطاعوا أخيراً من خلال تعرفهم على فن لغة الجسد من حل الأحجية في التعاطي وكشف أسرارها الخفية لجذب الآخرين.
- لقد تمكّنوا من وضع أرجلهم على الطريق الصحيح وانطلقوا باتجاه السعادة، الحب، النجاح، والعلاقات الأفضل..
- لقد كان عليهم أن يكتشفوا أسرار التعاطي الصحيح والناجح من خلال بث الإيماءات الصائبة فقط حتى ينسوا رحلة العذاب والمعاناة ويتسنى لهم النجاح.
- لقد تعرّفوا على علم لغة الجسد في العلاقات العاطفية الصحيحة وتمرّسوا على تقنياتها... عزيزي، أنت أيضاً بإمكانك من خلال اطلعك على هذا الكتاب والتمرّس على تقنيات لغة الجسد أن تحرز عدة أهداف منها:
- أن تقهر وتتغلب على المشاكل والعواقب في العلاقات العاطفية.
 - أن تبني علاقة حب ووثام تدوم إلى الأبد.
 - أن تصبح قادراً على حل أي خلاف دون اللجوء إلى الصراخ.

- أن تصبح محبوباً ومرغوباً من الجميع.
 - أن تجذب الشريك المناسب في الوقت المناسب لبناء العلاقة المثالية معه.
 - أن تحظى بسحر و كاريزما وقوة مغناطيسية تمكّنك من لفت الأنظار إليك.
 - أن تحظى بسعادة وتلقى الدعم من الآخرين.
 - أن تصبح أقل عرضة للانتقاد والمشاكل، والأهم أنك تصبح صاحب شخصية فريدة ومميزة على كل الصعد..
- هذا الكتاب يرشدك خطوة خطوة إلى حصاد هذه الأهداف وسيغيّر حياتك نحو الأفضل.
- كما أنه سيزوّدك بخريطة كاملة تعنى بالتفاصيل الدقيقة لكل الممرات التي يجب اجتيازها للوصول إلى أهدافك في إقامة العلاقة المثالية والحصول على السعادة.
- يشير هذا الكتاب بالإصبع إلى الأخطاء التي ترتكبها على صعيد يومي في تعاطيك حواراتك مع الشريك، ويعطيك حلولاً لإيقاف الاستنزاف الحاصل في العلاقة حتى تتمكن من إنقاذ علاقاتك مع الزوج مهما كان الجرح عميقاً، ومن هذه الحلول:
- يعرفك إلى الأسباب التي تجعل شريكك يقاوم التعاطي معك وكيف يمكنك سحقها دون أن نصيب العلاقة بأي أذى.
 - يجعلك قادراً على قراءة الرسائل الصامتة التي يعثها لك الأشخاص.
 - يخوّلك أن تصبح كالإسفنجية بحيث تتمكن من امتصاص أكثر من عشرين رسالة إيجابية من الآخرين.
 - يظهر لك كيف أنك تضع مسماراً بعد مسمار في هدم العلاقة بلا وعي.
 - يعرض لقصص واقعية وأمثلة حية لأشخاص استدرکوا أهمية لغة الجسد في الاتصال وقاموا بإصلاح علاقاتهم.
 - يعرض لخطط وتكتيكات يستخدمها الرجل عادة جنباً إلى جنب أمام الأنثى المرشحة لكسب ودّها والسيطرة على مشاعرها.
 - يعرض لبرنامج إصلاح متكامل للعلاقة.

- يمكّنك من إسقاط الحواجز العاطفية التي تعترض علاقاتك مع الشريك وتمنعكما من الشعور بلذّة الحب والسعادة.
 - يظهر لك كيف أن أسلوبك في حماية العلاقة في بعض الأحيان يفسدها ويدمرها.
- أهم أهداف هذا الكتاب مساعدة كل من الرجل والمرأة على إحراز النجاح في علاقتهما والخروج من الدائرة السلبية التي تحيط بهما.
- باختصار يزودك هذا الكتاب بسرّ المهارات في فن التعاطي لصنع علاقات صحيحة، والحصول على السعادة والنجاح في حياتك الزوجية.

أهمية لغة الجسد في العلاقة بين الشريكين

لقد أثبتت الأبحاث التي قام بها العديد من العلماء أن الاتصالات البشرية تحدث دائماً باستخدام الحركات، الوضعيات، والمسافات أكثر من لغة الكلام. إن لغة الجسد تمثل بالمظاهر غير الشفهية والإشارات الناجمة عن اللقاءات وجهاً لوجه. ويمكننا الاستنتاج بأن الاتصال غير الشفهي هو بلا ريب عملية معقدة تحتاج لدراسة وافية وتمرس. وهذه العملية تشمل الكلمات (اللغة الشفهية)، نبرة الصوت، وحركات الجسد (اللغة غير الشفهية).

في هذا الكتاب سيتم شرح أصول التعاطي العاطفي وسيساعدك على التقاط إشارات الغزل والتودد التي يبثها لك الشريك وبالتالي تتمكن من تحديد استجابتك العاطفية له.

وقد يصبح بوسعك أن تحصل على فهم أفضل وحلول أرقى لأكثر المشاكل المعقدة بالإضافة إلى حل ألباز تصرفات الآخر في اللقاءات وجهاً لوجه مما سيدفعك بالطبع إلى تحسين علاقتك به.

يبدو صعباً التصديق أن هذه اللغة غير الشفهية تستخدم على صعيد يومي للتفاوض في المواقف في ما بين الأشخاص وفي كثير من الحالات والمواقف كبديل أهم للرسائل الشفهية، مثلاً عندما يهم رجل بإعادة تصفيف شعره، أو يسوي ربطة عنقه أمام امرأة ما، فإنه بدون شك يوجه لها رسالة جلية وواضحة بأنه معجب بها ويود استمالتها دون حتى أن ينطق بأي كلمة. وقد يترك معرفة أنني قد قمت بعدة مقابلات مع الكثير من الشبان والفتيات لمعرفة السر الذي يجذب الشبان إلى الفتيات وبالعكس أيضاً، تبين لي من التفسيرات والتضمينات بأن الإشارات والإيماءات التي يطلقها الآخر تتعلق تعلقاً مباشراً وأساسياً بعامل الانجذاب أو التنافر من الآخر. وسيتم سرد بعض من هذه الحالات في هذا الكتاب دون ذكر الأسماء الحقيقية.

الجدير بالذكر أن بعضاً من الإشارات غير الشفهية هي فطرية طبيعية والبعض الآخر مكتسباً من الأهل والمجتمع أو مُلقناً بطريقة ما، ولا بدّ من الإشارة هنا إلى أشخاص مكفوفين أو صم الذين لم يتوفر لهم تعلّم الإيماءات غير الشفهية بواسطة القناتين السمعية أو البصرية فقد كانت لديهم القدرة على الامتعاظ والابتسام على حدّ سواء، مما دلّ على أن بعض الإيماءات موجودة في كل فئة، وبالتالي فهي طبيعية فطرية. والكثير من الإيماءات الأخرى (غير الشفهية) مكتسبة ومعناها محدّد ثقافياً، فمثلاً تختلف اللغة الشفهية بين ثقافة وأخرى كذلك الأمر بالنسبة للغة غير الشفهية.

يبدو أن النساء عموماً، هن أكثر إدراكاً ومعرفة وقدرة فطرية على التقاط الإشارات غير الشفهية وفك رموزها وذلك يعود إلى ما يشار إليه "بجدس النساء" أو نظراً لتمتعهن بعين دقيقة بالنسبة إلى التفاصيل الصغيرة والكبيرة.

ما هو الحدس؟

إن الحدس هو الصوت الداخلي الذي يتكلم معنا وينبئنا إلى عدم التهور ويلفت نظرنا إلى الشخص الصادق أو غير الصادق، ولا بدّ من الإشارة إلى أن هذا الحدس يعتمد بشكل أساسي على القدرة على قراءة تلميحات الآخرين غير الشفهية ومقارنتها مع الشفهية - فمثلاً عندما يوجّه إلينا شخصاً ما عبارات إعجاب بينما يصرّ أسنانه أو يرمقنا بنظرات كريهة، فإننا ومن خلال حسنا الباطني ندرك بأنه كاذب، ونشعر بأنه غير صادق لأن لغة جسده وكلماته المنطوقة لا تتفقان، فهناك إذن تناقض جلي بين القناتين الشفهية وغير الشفهية. وينبغي معرفة أن أحد الأخطاء الفادحة في لغة الجسد يتجلى بتفسير إيماءة واحدة بمعزل عن الإيماءات الجسدية الأخرى تماماً كترجمة كلمة واحدة بمعزل عن الكلمات الأخرى.

مثلاً، إن حك الأنف قد يعني أموراً كثيرة: الكذب، المراوغة، عدم الرغبة في الشم، أو حتى إحساساً بالوخز، وذلك يتوقف على سائر الإيماءات التي تبث في الوقت ذاته. لذا ينبغي دائماً أن تتفحّص مجموعة الإيماءات للتفسير الصحيح تماماً كقراءة

الكلمات، من خلال الجملة كلها قبل القفز إلى الاستنتاجات الشخصية لكي تتمكن من قراءة الإيماءات بطريقة صحيحة، وبالتالي تبث الإشارات الإيجابية، فإنه يتوجب عليك مراقبة مجموعة الإيماءات ومدى تناغم القناتين الشفهية وغير الشفهية.

تعتبر المغازلة عملية إنسانية غرائزية، وكمعظم الحالات الإنسانية فإن الغزل والعشق يظهران من خلال مجموعة مختلفة من القواعد غير المكتوبة أو المدروسة. هذه القوانين تحدّد وفق من أين، متى وكيف تظهر عواطف مستقيمة وأمينة تجاه الآخرين! والعجيب في هذا أننا عموماً نحترم ونطيع هذه القواعد غير المكتوبة وغير الرسمية فطرياً وتفاعل معها بكيفية دون الوعي.

متى ندرك أننا نخطينا هذه القواعد؟

عندما نقفز فوق الحدود المرسومة ونخطأها، عندها فقط نصبح على معرفة أوسع لهذه القواعد ولا سيما عندما تتورّط مع الشخص غير المناسب، أو في التوقيت والزمان الخطأ.

لا أخفي عليك سراً بأن مظاهر التودّد قد تكون معقدة مربكة أو مصقولة مما يجعلنا نسيء فهمها. ونتيجة ذلك فإننا نقع ضحية جهلنا للإيماءات والإشارات التي يطلقها الآخرون خلال تعاطينا معهم وبالتالي نصبح عرضة للإحراج والخجل. برهنت البحوث بأن الرجال أقل إدراكاً ومعرفة لمظاهر التودّد وهم يواجهون صعوبات جمّة في تحليل التلميحات التي ترمي إليها النساء من خلال عروضها في لغة الجسد وبثها إشارات وإيماءات مختلفة. وقد يخطئون جداً في فك رموزها.

إن أفدح الأخطاء وأكثرها شيوعاً لدى الرجال تكمن في وقوعهم في الارتباك في التحليل فيخطئون في تحليل الصداقة بعلاقة عاطفية. ويبدو أن لمعظم الرجال في بادئ الأمر اتجاهات واحداً في تحديد علاقتهم مع الجنس الآخر، فهم يريدون التورّط مع الإناث المحتملات بعلاقة عاطفية، عكس النساء اللواتي يتمتعن بعين دقيقة وقدرة على تحليل التفاصيل الصغيرة واللواتي عموماً ينشدن الرومانسية، ويحللن كلام الرجل ولغة جسده ومقارنتهما ببعضهما للتأكد بأن قناته الشفهية تتفق مع قناته غير الشفهية.



النساء مدركات
أكثر للغة الجسد

من خلال ملاحظتها التصرف الإيمائي، الكلام ونبرة الصوت للذكر المحتمل، فهي تقوم بتقييمها له وتقرّر ما إذا كانت تودّ التورّط معه في علاقة تتعدى الصداقة، وغالب الأمر فإنها تبحث فيه عن شريك لحياتها، أي تصبو إلى الزواج به. والأمر الأسر هو أن الرجل نادراً ما يعي وضعياته وحركاته، وإيماءاته الجسدية التي قد تروي قصة ما، بينما قد تروي كلماته ونبرة صوته رواية أخرى.

إنه لمن الصعب إذن على الرجل وفقاً للغة جسده الفطرية تزييف إيماءاته لفترة طويلة من الوقت، ولكنه قد يستطيع أن يتعلم القراءة

الصحيحة واستخدام الإيماءات الإيجابية الصائبة للاتصال بالآخرين وبالتالي حذف الإشارات التي قد تعطي إيماءات أو أفكار سلبية عنه لدى الغير.

الجدير بالذكر، أن الصعوبة في الكذب تتجلى في أن العقل دون الوعي يعمل بطريقة أوتوماتيكية ومستقلة عن الكذب الشفهي، وبهذا فإن لغة الجسد تفضح الكاذب.

عندما نتكلم عن فن التودّد والغزل فنحن بصدد التكلم عن فن الاتصال المباشر في اللقاء الأول. وتذكّر أنك تحظى بفرصة



اللقاء الأول هو الأهم وقد يؤدي
إلى النهاية السعيدة

وحيدة وفريدة حتى تتمكن من رسم انطباع أول مثالي ورائع لدى الآخرين إذا قمت باتباع الدليل الموجود في هذا الكتاب، فإنه بالتأكيد سيساعدك على إعطاء انطباع أول ناجح وإيجابي مما يمكنك من ترسيخ وتوطيد علاقاتك بالآخرين وبالتالي التأسيس لعلاقات مميزة في المستقبل! سوف تتفاجأ بالنجاح الباهر الذي ستحققه في هذا المضمار لا سيما عندما تتسلح بمستوى عالٍ من الإدراك والقدرة الدقيقة على قراءة كلتا اللغتين الشفهية وغير الشفهية بنجاح صاعق.

لقد أثبتت البحوث حول التودد بالبرهان بأن الذكور والإناث يستخدمون سلسلة معقدة من إيماءات التودد ومعظمها يتم بكيفية دون واعية، ويبدو أن النجاح الذي يحظى به الأشخاص في اللقاءات العاطفية مع الجنس الآخر يتوقف على مدى قدرتهم على إرسال واستقبال إشارات التودد. وغالباً ما يظهر الذكر اهتمامه وانجذابه للأنثى بإشارات وحركات ذكورية، فإذا كانت الأنثى مهتمة هي أيضاً، فإنها تستجيب بإشارات التودد الأنثوية المناسبة، وهي بذلك تسمح له بالتقدم أكثر وتمنحه ضوءاً أخضر غير شفهي للمتابعة بمقاربة أكثر ودأ.

ومما لا شك فيه بأن الكثير من الذكور قد فشلوا في محاولاتهم التقرب من بعض الإناث، والسبب في ذلك يعود إلى جهلهم لمفتاح النجاح في فن جذب الأنثى المحتملة، والذي هو ليس سراً مخفياً، بل إنه فن قراءة الرسائل غير الشفهية التي يبثها الآخرون، وكيفية استجاباتك لها.

والمثير في الأمر أن النساء يعين إيماءات التودد، كما هن أكثر إدراكاً ووعياً لمعظم الإيماءات من الرجال، الذين غالباً ما يتصفون بأنهم عمي كلياً بالنسبة للإشارات الجسدية.

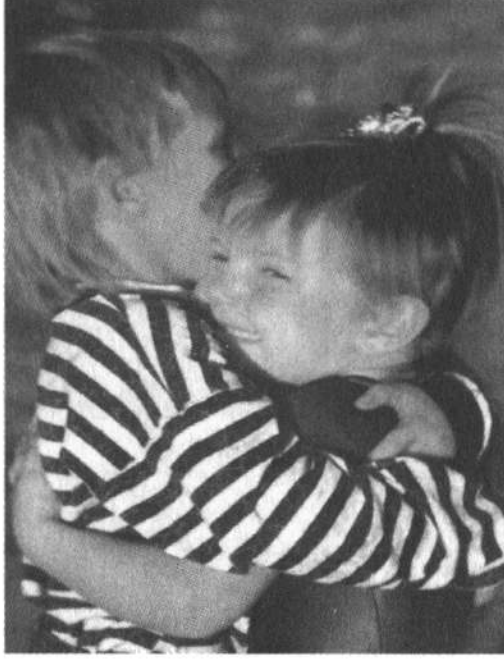
بيد أن أهم الأشياء التي يجب أن تتعلمها وتدرکها بأنك كلما طوّرت فن المغازلة كلما أصبحت مرغوباً أكثر من الجنس الآخر وازدادت شعبيتك.

إن هدف هذا الكتاب هو دفعك لاستخدام هذه الوسيلة القوية والفعالة بحكمة وإدراك حتى تتمكن من إقامة علاقات زوجية ناجحة وبناءة.

حاول أن تتمتع بفوائد هذه المعرفة التي تخوّلك كسب احترام ومحبة الآخرين. لا شك بأنك تتساءل الآن عن الإيماءات والإشارات الجسدية التي

يستخدمها الناس لإيصال الرغبة في الارتباط مع الآخر، كما أنك تصبو لتعلمها واكتسابها حتى تصبح محبوباً وقادراً على استمالة الشخص المناسب في الوقت المناسب.

هناك الكثير من الأسئلة التي تود الحصول على إجاباتها وإليك قائمة بالأسئلة الأكثر تداولاً:



يمنح الحب دفناً خاصاً

- ما هو الحب؟
- لماذا يتواعد الأشخاص؟
- لماذا يشعر المرء أنه بحاجة للغزل؟
- كيف أحمّد إذا كان الآخر يحاول استمالي؟
- لماذا يكون الشعور بالحب جميلاً؟
- كيف أتقرب من الآخر دون انتهاك المسافة الشخصية؟
- كيف أحمّد ما إذا كانت ابتسامته زائفة أو حقيقية؟
- ما هي مستويات الحب؟
- لماذا تعتبر قراءة لغة جسد الآخر مهمة؟
- هل الاتصال بالعين هو إشارة تودد؟
- كيف يتصرف الشخص الخجول؟
- ما علاقة المظهر الفيزيائي بالانجذاب؟
- كيف أستطيع أن أعبر للآخر عن إعجابي به دون الشعور بالإحراج أو الرفض؟
- ما هي الإشارات غير الشفهية؟
- كيف أحمّد إذا كان الآخر متحمساً لي من خلال نبرة الصوت؟
- هل هناك غزل بين الحيوانات؟
- كيف أستطيع أن أبدأ بالمحادثة؟

- كيف أتأكد بأن ما أقوله ينال إعجاب الآخر وبالتالي أستطيع المتابعة وتطوير المحادثة؟
 - كيف أدخل المرح إلى المحادثة؟
 - ما هي الإشارات الأنثوية التي تبثها الأنثى لدى انجذابها للذكر المحتمل؟
 - ما هي الإشارات الذكورية التي يرسلها الرجل في حال انجذابه للأنثى المحتملة؟
 - كيف أتخلص من خجلي؟
 - ما هي الإشارات السلبية التي يجب تجنبها عند التعاطي مع الآخر؟
- سنحاول في هذا الكتاب الإجابة عن معظم هذه الأسئلة.

ما هو الحب؟

إنه عبارة عن شعور قوي بالارتباط يكون بالإعجاب، العاطفة، الشغف، الحب الوله، والهيام للجنس الآخر.

معنى الحب



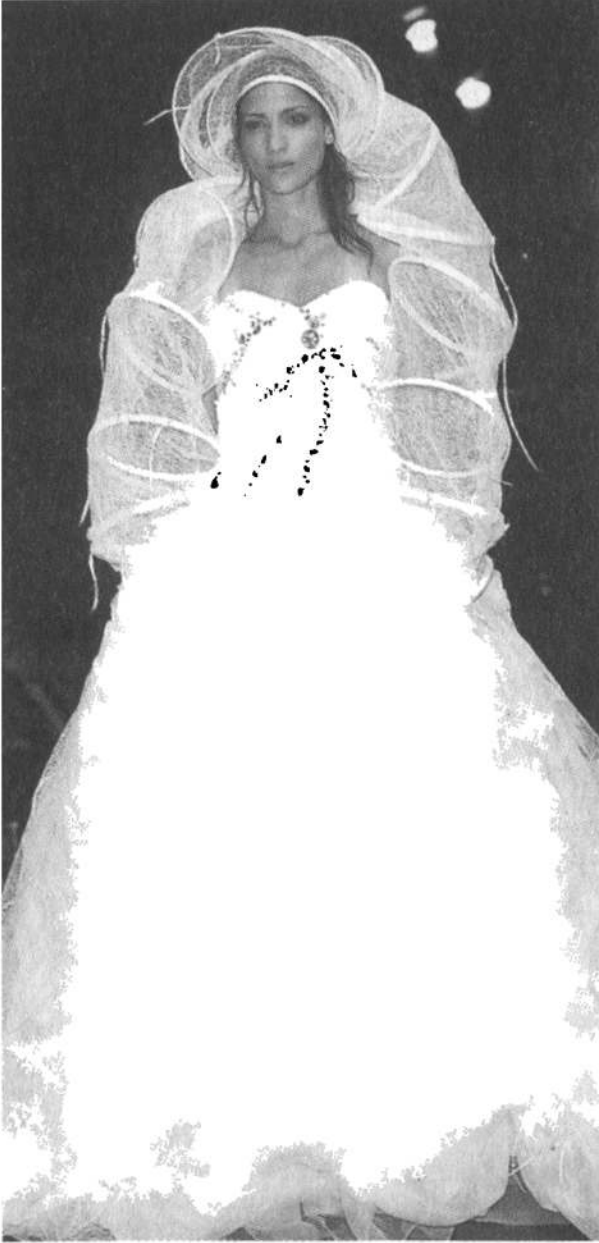
يمنح الحب شعوراً بالطمأنينة

يختلف الحب بين القلوب، قد يكون الحب جيداً أو سيئاً! أن يحب المرء ويُحَب فإنه يغدو حاملاً أفضل مكونات السعادة ولكن أن يحب ولا يبادلُه الآخر مشاعره فهذه أقصى درجات المعاناة. قد يشعر المرء

بأن نفسه وروحه تغرقان في ظلام دامس ومريب. قد نشبَّ المرء العاشق كمن حصل على نقطة ماء في صحراء قاحلة. فالحب يبعث شعوراً بالأمل، الطمأنينة، وحب الحياة، كما أنه يخفّف على العاشق ضغوط الحياة ومشاكلها.

إن الوقوع في الحب هو تجربة قيّمة وعمقدور الكثيرين أن يختبروه، لذا إذا
تملكك هذا الإحساس، حافظ عليه.

إطلاق الإشارات الجسدية الصحيحة



تطمح النساء إلى الزواج منذ اللقاء الأول

إن تطوير القدرة على المغازلة هو عامل أساسي في فن التعارف وتكوين الصداقات والعلاقات الاجتماعية. ومما لا شك فيه بأن الشعور بالحب يساعد المرأة على الإحساس بأنوثتها وسحرها أكثر، كما أنه يساعد الرجل على الافتخار بذكوريته وتحقيق الذات. قد يكون الغزل أداة حقيقية في رفع المعنويات وتعزيز "الأنا" ودعم الذات. إن الثقة بالنفس تشجع المرء على الشعور بأنه محبوب، جذاب، أكثر رغبة من الآخرين.

إن فن المغازلة لا يقتصر فقط على الإنسان ولعل البحوث حول المغازلة والتودد لدى الحيوانات التي قام بها علماء الحيوان أكدت أن ذكور وإناث الحيوانات يستخدمون عدداً من إيماءات التودد التي يستخدمها الإنسان والتي

يبدو بعضها جلياً والبعض الآخر ماهر إلى حد بعيد، وهذه الإشارات تتم بطريقة دون الوعي. مثلاً، نشهد هذا النوع من المغازلة لدى بعض أنواع الطيور حيث يتبختر الذكر حول الأنثى، يقوم بعروض صوتية، وينفش ريشه، بينما تزيح الأنثى

بطرفها محاولةً عدم إظهار اهتمامها، ويضيف العلماء بأن الحيوانات تشعر بنوع من الاعتزاز بالنفس والفخر حين تتبادل إشارات التودد والغزل.



الأهم أن تظهر المرأة
أنوثتها للرجل

الحقيقة الجلية تؤكد بأنك ما دمت إنساناً بشرياً فأنت وبكيفية دون الوعي تقوم بعروض تودد لدى تعاملك مع الجنس الآخر. قد تختلف نسبة درجات التودد وقد لا تحمل في طياتها في بعض الأحيان نوايا حميمية، ولكنها تظهر دائماً في عملية التعاطي المباشر وجهاً لوجه أو غير المباشر عبر الهاتف.

في معظم الأحيان تبدو عملية المغازلة امتداداً لأفكارنا، أحاسيسنا، مشاعرنا ورغباتنا الداخلية بأن نكون محبوبين ومرغوبين من الآخرين. إنها طريقتنا في دعوة الآخر لترسيخ

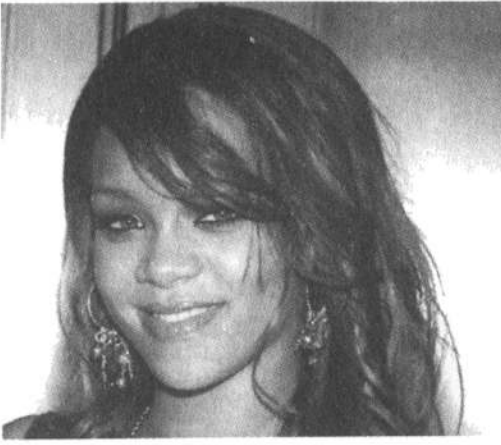
العلاقة معه، أو للتعرف على (أشخاص جدد) وتوطيد علاقات صداقة، أو حب معهم! باختصار إنها السبيل الوحيد الذي يمكنك من تأمين الاحترام والشعبية. بالطبع هناك سلسلة معقدة من إيماءات التودد والتي ذكرت أنها تتم بكيفية دون واعية والتي ستعرض جميعاً في الفصول اللاحقة.

لغة الجسد في التودد والمغازلة

إن لغة الجسد، حركات الجسد والإشارات التي تعكس مشاعرنا هي أكثر قوة وتأثير من لغة المخاطبة.

كشفت الأبحاث العلمية بالبرهان بأن لغة الجسد غير المحكية تشكل 55% مما نتواصل به، بينما تشكل طبقة ونبرة الصوت 38% والكلام المحكي فقط 7%.

إن لغة الجسد أبلغ وأقوى من كل اللغات الشفهية، وهي ذات تأثير فعال لدى رغبتنا بأن نلمح إلى شيء نودّه أو نرغب به كثيراً. على سبيل المثال، إذا أردت أن تزرع الثقة والطمأنينة في شخص ما، فعليك أن تبسم، وتوجه جسدك شطره، وتتخذ نهجاً مفتوحاً دون أي تصالب، ويكون الرأس مرفوعاً أو في وضع حيادي.



نظرة، فابتسامة...

إن لغة الجسد هي دراسة شاملة للتعاطي والاتصال غير اللفظي بين الأشخاص والتي تترجم باستخدام الحركات، الوضعيات والمسافات.

إن التعاطي يشمل الكلمات، نبرة الصوت وحركات الجسد. إنها أقوى وأهم شكل من أشكال التعاطي بين الناس، وهي مثيرة بلا شك

لأنها تسمح لنا بقراءة أفكار من يبادلنا الحديث وماذا يخبئ خلف الكلام.

بالإضافة إلى ذلك، فإن قراءتك الصحيحة للغة جسد الآخر تفسر لك مدى الجذاب أو نفور هذا الشخص لك ومنك، وقد تستطيع من خلال لغة الجسد أن تتحقق من الحقيقة والخداع وبالتالي تستطيع أن تتحكم بمعظم المواقف الصعبة التي تواجهك بتعاملك مع أي شخص وفي أي مناسبة.

إن لغة الجسد هي عبارة عن حركات وإشارات فيزيائية تعبر تعبيراً دقيقاً



وضعية متجانسة

ومباشراً عما يخلجنا من مشاعر، وغالباً نحن لا ندرك حتى أو نلاحظ بأننا نقوم بالاتصال عندما يكون الجسد يرسل رسائله الخاصة.

ولأن لغة الجسد هي أهم عامل اتصال بين الشركاء المحتملين، فإنه من المهم جداً أن نعي وندرك معنى الرسائل التي نبعثها والتي توجه إلينا.

ماذا يعني ذلك لك ولعلاقاتك؟

إذا قمت بمراقبة عاشقين غارقين في

الحديث، فأنت ستلاحظ بأتهما:

● يعدلان وضعياتهما حتى يصبحان في

وضعية انسجام معاً، يستخدمان عملية

النسخ الكربوني فينسخ كل منهما إيماءات الآخر ويبدوان في حالة استرخاء.

- يعدلان نمط تنفسهما لدى البدء بالمحادثة، فيتحد نفس الأول بالثاني ويصبحان على الوتيرة عينها.
 - يعدلان نبرة الصوت وحدته حتى يتناسب الواحد مع الآخر.
- حينما تشرع في فهم واكتشاف هذه القواعد الأسس، والإشارات الغرائزية المكتسبة وغير المحكية، فأنت عندها فقط تستطيع مضاعفة وعيك في اختيار الأشخاص الذين تود أن تتعامل معهم في أي نوع من العلاقات. إن لغة الجسد تشمل وتتضمن تلميحات كثيرة وإيماءات مختلفة، كإيماءات الغزل، تعابير الوجه، الاتصال بالعين، ووضعيات الجسد.
- يستخدم الرجال والنساء لغة الجسد كوسيلة للاتصال، لكن النساء تطلقن إيماءات وإشارات الإثارة خمسة أضعاف أكثر من الرجال.
- بعض الإشارات والإيماءات الجسدية المألوفة تتضمن:
- المسافة الشخصية. إنها من أهم الأمور التي يجب الانتباه إليها، فإذا تعدى شخص ما على المنطقة الشخصية للآخر وتحوّل فيها، فإن هذا دليل ساطع على رغبته في التورط مع الآخر. كذلك يجب الانتباه إلى الطريقة التي يدخل بها، فإذا كانت بشكل سريع وعاجل، فإن ذلك سيشكل ضغطاً على الآخر ويجعله يشعر بالعدائية والخطر.
- ما معنى ذلك؟
- للإنسان كما لسائر الحيوانات مدى هوائياً معيناً حول جسده بمثابة مجال شخصي وله فقاعة الهواء المنقولة الشخصية التي يحملها معه. تحدد مسافة المنطقة الشخصية وفق كثافة السكان في المكان الذي يعيش به، فمثلاً في مصر اعتاد الناس على الازدحام وأصبح للمرء مسافة شخصية محدودة جداً وسط الأماكن العامة. بينما في سويسرا فللناس مجالات واسعة ومفتوحة. في الحقيقة إن كل فرد يكافح بشدة للحفاظ على هذه المسافة.
- وقد قسم العلماء قطر الفقاعة الهوائية حول الأشخاص بأربع مسافات مناطقية واضحة المعالم.

1. المنطقة الحميمة: (بين 15 - 46 سم)

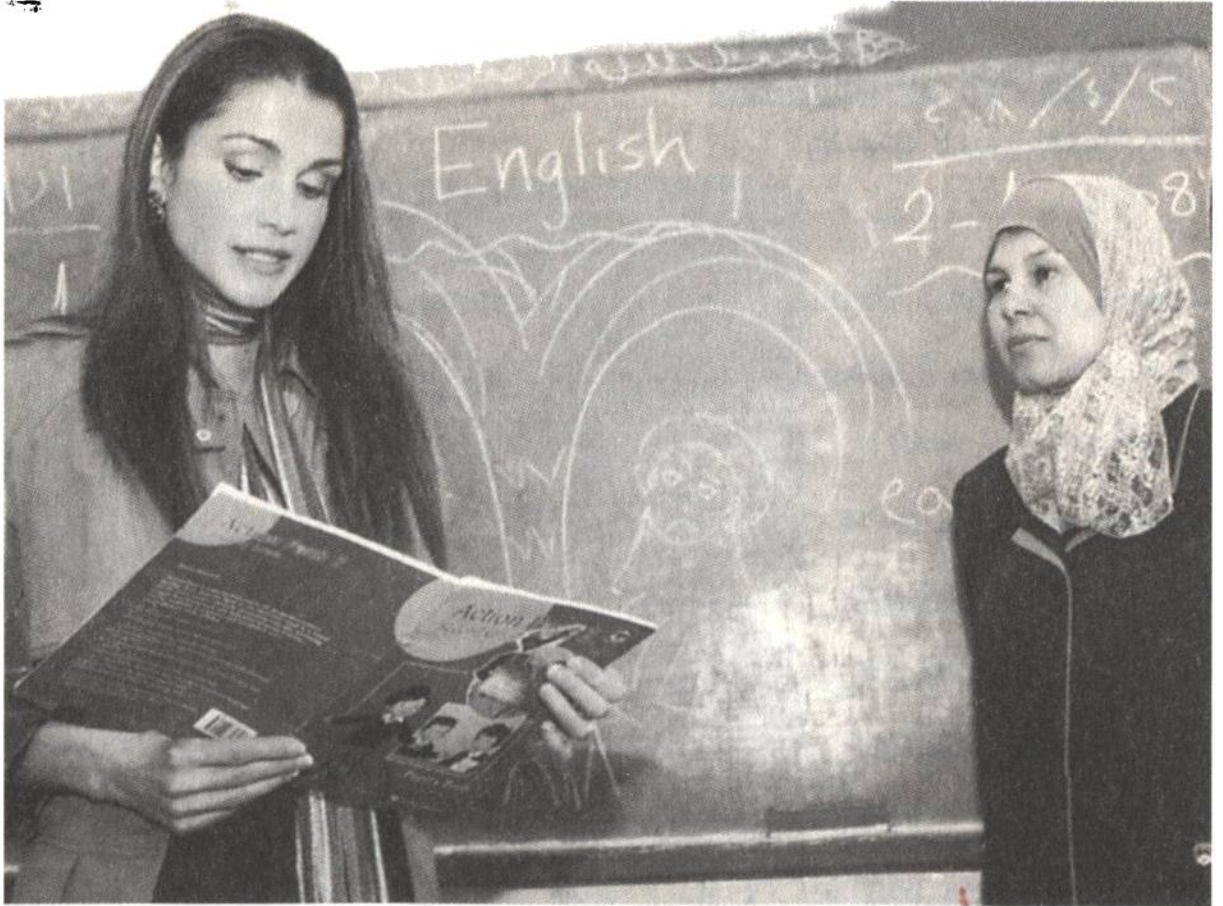
هذه المنطقة يحرسها الإنسان ويكافح بشدة إذا ما حاول أحد انتهاكها. فقد يسمح فقط للأشخاص المقربين عاطفياً منه بدخولها كالأهل، الأصدقاء والأقارب. وهناك منطقة فرعية تتفرع (بين 15 سم) من الجسم، هذه المنطقة هي الحميمة جداً والتي يدخلها فقط المتزوجون في حالة ممارسة العلاقة الزوجية.

2. المنطقة الشخصية: (بين 46 - 1.22م)

هي المسافة التي نقف عندها من الآخرين في الحفلات والمناسبات الاجتماعية والرسمية وفي اللقاءات الودية.

3. المنطقة الاجتماعية: (بين 1.22 - 3.6م)

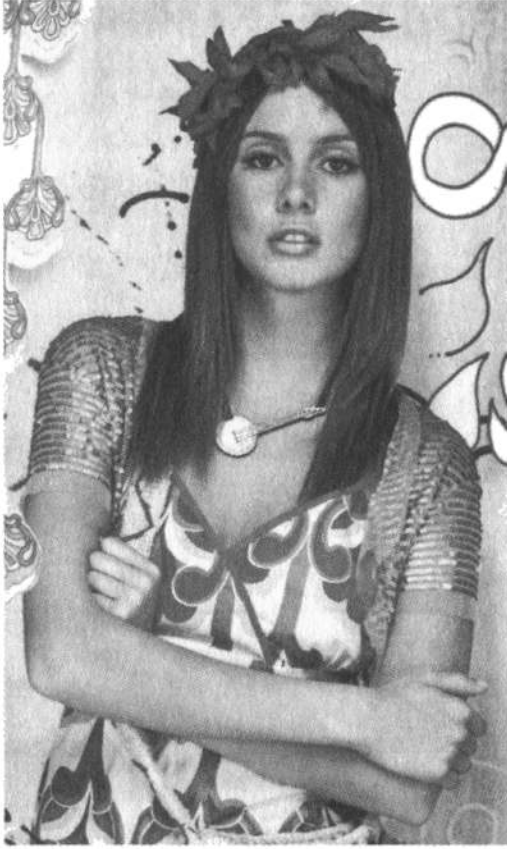
هي المسافة التي نتخذها لدى تعاملنا مع الغرباء والأشخاص الذين يقومون ببعض الإصلاحات في المنزل، كالنجار، السمكري، وكافة الأشخاص الذين يعتبرون غرباء عنا.



تتخذ الملكة المنطقة الشخصية

4. المنطقة العامة: (فوق 3.6م)

هذه المسافة التي يتخذها الأشخاص في الأماكن العامة أو عندما يتوجّه خطيب بالكلام إلى جمع غفير من الناس، أو الأستاذ في الصف عندما يقف أمام التلامذة للشرح.



إذاً عليك تفحص المسافة التي يتخذها منك الآخر لمعرفة مدى ارتباطه بك، إعجابه بك أو نفوره منك.

* إيماءة تصالب اليدين:

كذلك الأمر بالنسبة إلى إيماءة تصالب اليدين، فإنها لا تبشّر بالخير وتشير إلى أن الشخص غير مهتم أو متحمّس لك ويجب عليك التراجع والانسحاب في الحال. وبالمناسبة فإن إيماءة تصالب الذراعين في حالة المحادثة تدلّ على أن الشخص في حالة حذر، خوف ودفاع.

وضعيته لا تبشر بالخير

* الابتسامة:

تساعد الابتسامة في إزاحة الضغط وتهدئة النفوس، وتبعث شعوراً بالطمأنينة للآخر. وتعبّر عن الصداقة، مواقف إيجابية، مزاج هادئ والانطباع بأنك شخص ودود ومرح وبأن التحدث معك متعة.

أهمية الغزل وكيف ينجح؟

مما لا شك فيه بأننا نرغب بسماع الإطراء من الأشخاص الذين يعجبوننا ولكننا في الوقت عينه، نبحت عنه من كل الأشخاص الذين نتعامل معهم نظراً للشحنة الإيجابية التي نلقاها والتي تبعث بدورها نوعاً من الثقة بالنفس لدينا. ولكن الأمر يغدو مختلفاً بالنسبة للغزل، فنحن نتوق له لأنه يغذي الروح والعقل معاً، وما نحتاجه حقاً كي نطور قدرتنا على معرفة إرسال وقراءة الإشارات والحركات هو إدراك لغة الجسد والتمرس عليها.

عندما تطوّر هذه المهارة، ستجد أنه من السهل عليك التعرّف ومقابلة أشخاص جدد والبدء بعلاقات صداقة أو حب. لا تأسف على الفرص الكبيرة التي أضعتها ومرّت دون أن تلاحظها إلاّ بعد فوات الأوان. أما الآن وبعد تعرّفك على الأساليب الناجحة في لغة الجسد، سيصبح الأمر أقل صعوبة وسوف تستطيع قطف ثمار علاقات جديدة وتحديدتها بالشكل الذي تودّه وتريده.

في واحدة من أحدث التجارب، التي شكّلت تحدياً كبيراً بين المشاركين الذين توجب عليهم ملاحظة الإشارات والإيماءات التي يطلقها الأشخاص من الجنس الآخر. اصطفّ الرجال والنساء في خطين متوازيين ومن ثمّ طُلب إلى النساء أن يقمن بإشارات معينة للرجل المقابل. والنتيجة أظهرت بأن 97 رجل من أصل 100 فشلوا في ملاحظة أو إدراك أي من الإشارات، مما يؤكّد بأن الرجال والنساء على حدّ سواء بحاجة لتطوير هذه المهارة وهذا الفن حتى يستطيعوا اختيار الشريك المناسب.

نحن بحاجة لفهم معنى ومدى تأثير إشاراتنا وإيماءاتنا على الآخر حتى نتمكن من إجراء التعديلات اللازمة في جهازنا النقلي والرسائل التي نوجّهها فتصبح أكثر وضوحاً وتأثيراً.



هناك تناقض واضح
في العلاقة...

دع حواسك تصبح أكثر حدّة. إن الإطراء ليس عبارة عن إرسال الإيماءات الغزلية فقط، بل يتعدّى ذلك إلى إدراك ماهية تصرفات الآخرين والإلمام بردود أفعالهم في عدة مناسبات. إن مفتاح الإدراك يكمن في اكتشاف كيف نأقلم أحاسيسنا وأفكارنا. مثلاً

عندما نطوّر قدرتنا على أن نعي وندرك عن طريق حواسنا تغيير لون البشرة، نبرة الصوت، مستوى تغييرات التنفس وحركة العين، فإننا بدون شك نكون شبكة معلومات عن الإشارات والإيماءات، وأنه لمن الجلي بأنك حين تصل إلى هذا الحدّ من الإدراك وتمتلك المعلومات الكافية، يمكنك البدء بممارسة هذه المقدرة وإرسال الرسائل المؤثرة، وبلا أدنى شك سيصبح لديك فكرة عن ردود الفعل التي سيقوم بها الآخر.

إن ابرز الأخطاء الفادحة التي يقوم بها الأشخاص، هي محاولة التقدّم إلى العمق بسرعة، أي أنهم يتخطّون الحدود المرسومة عموماً، فيحاولون التقرب من الآخر وكسر الحواجز الاجتماعية بتهوّر وذلك ما يسبّب النفور والعدائية لاحقاً. إن أفضل طريقة وأكثرها تأثيراً للتقرب من الآخر هي أن تبطئ وتجمع الإشارات الإيجابية التي تسنح لك بأن تقوم بالخطوة التالية مع درجة كبيرة من التأكد والثقة بأن الآخرين سيحبونك ويبادلونك المشاعر الإيجابية.

لهذا الخطوبة ضرورية؟ وما هي الأهاكن الهفضلة للقاء؟



علاقة انسجام

لا شك بأننا نصلو إلى العلاقة العاطفية المثلى، وعندما نخطب، فإننا نطمح إلى فرصة للبدء بعلاقة تؤدّي إلى الزواج، ويبدأ نزاع قوي، حيث تتبدّل بعض المعطيات ولا تكون الأهداف متساوية، أي أن الطرف الآخر قد لا يفكر بهذا مطلقاً، أو أن هذه الفكرة قد لا تخطر على باله، ولا ريب بأن هذه الأحلام تبدأ لدى الفتيات أكثر منها عند الرجال خصوصاً في مجتمعنا العربي والشرقي. فالزواج يغدو هدفاً، وهذه هي العرف والعادات. يجب على الفتيات أن يمنحن الخطوبة فرصة لإحراز تقدّم باتجاه الهدف الأسمى الذي هو الزواج، فيقمن بالتحليل الصائب لحركات وإيماءات الرجل

المرشح، هل هي إيجابية؟ هل تتناسب مع شخصيتها؟ وهل هناك إمكانية المتابعة، أو عليها بالانسحاب؟ كلما استطاعت المرأة أن تتخطّى التفكير السطحي، والتعمق في حركاته وإيماءاته، كلما أدركت أكثر إذا كان هذا الشخص هو الشخص الذي تريده وتتمناه قبل فوات الأوان. لذا، فمن غير المنطقي أن يفكر المرء بالارتباط بالآخر قبل أن يتأكد من حقيقة مشاعره نحوه، من خلال قراءة صحيحة لإشاراته، وما إذا كان الاتفاق وارداً بينهما.

كيف يستطيع المرء أن يحقق هذه الأهداف وينجح في جذب الشريك المحتمل وبالتالي تحديد ماهية عواطفه؟



غالباً ما يبحث المرء عن شريك
يتم عيوبه

إن فن التودّد والمغازلة مرتبط ومعدّ ومتمنّ وفق مزيج من الإشارات الشفهية وغير الشفهية والتي بدورها تبعث إشارات الانجذاب والإعجاب إلى الشريك المرغوب. كل منا يبحث عن إنسان مميّز وأنسب له، وكلما تمعنا في التفكير في علاقاتنا العاطفية، كلما أصبح لدينا خيرة أوسع في اختيار الشريك المناسب. وتذكّر دائماً بأن لا أحد كامل الأوصاف، وأنت أنت نفسك لا تخلو من العيوب، وبأنك تبحث عن شريك تتمم

من خلاله عيوبك ما يعني أنك بالإجمال تبحث عن الإنسان غير الملائم وتصبو إليه رغم أنك تشعر في أعماق نفسك بخلل وخشية من التورط في هذه العلاقة، إلا أنك لا تراجع بل تغرق نفسك في بحر من الهيام والأوهام.

إنه لمن المثير معرفة أنك من خلال النصائح والإرشادات القيّمة في هذا الكتاب ستتمكّن من إيجاد رفيق الدرب المناسب وتواجه عيوبك حتى تتمكن من صيد السمكة المناسبة، أي العثور على الشخص المميّز الذي يلائمك بالطريقة الصحيحة والمناسبة.

مما لا شك فيه أن هناك أيضاً بعض القوانين التي تسيطر على رغبتك بالنجاح ومن الحيوي جداً منح فرصة لهذه الرغبة، اعتمادها والإيمان بها. إن أول مفتاح النجاح في جذب الآخر والتأثير عليه لا يتجلى في التبجح والمغالاة في النفس، بل بالقدرة على إظهار الإعجاب للآخر والإيحاء به. إن هذه التقنية ستجعله أكثر تجاوباً وانسجاماً سيما أن كل امرئ بطبيعة تركيبته البشرية أناني وينطلق من "الأنا" ليبلغ اللذة والسعادة مع الآخرين. فعندما يشعر الشخص المرشح أنك متحمّس له وهو يعجبك، فإنه بلا ريب، سيغدو متحمّساً لك.

بالتأكيد أنت لست بحاجة إلى براهين وأبحاث علمية للتصديق لدى إبلاغك بأن شخصاً يكنُّ لك بعض المعزة وأنتك تعجبه، إن فضولك وحماسك له يزدادان بطريقة أوتوماتيكية، بغضّ النظر عن ارتباطك به، أي سواء كنت على معرفة سابقة به، أو قد التقيته لتوك.



قارن بين اللغة الشفهية
وغير الشفهية

حتى تتمكن من الإيجاء بطريقة مناسبة للآخر بأنك معجب به، وتؤكد ما إذا كان الآخر يبادل ذلك هذا الإعجاب، عليك أن تقارن بدقة بين القناتين الشفهية وغير الشفهية على حدّ سواء.

يميل معظم الرجال إلى التركيز والاهتمام بالتعاطي الشفهي، ويقللون من اهتمامهم بمراقبة الإشارات غير الشفهية، لذلك فإنهم يقومون ببعض الحماقات ويخطئون في شرح المواقف وقد يفهمون إشارات الاحترام على أنها إشارات غزل وتودّد. ولكن الحقيقة أثبتت بأن الجزء الأساسي من مكونات التعاطي يتكوّن من إشارات لغة الجسد بالإضافة إلى نبرة الصوت ويعتمد عليه اعتماداً مباشراً خصوصاً في المراحل الأولى من العلاقة.

تجدر الإشارة هنا إلى أن الأشخاص في المقابلة الأولى لك يأخذون انطباعهم الأولي عنك على أساس مظهرك الخارجي بمعدل 55%، لغة جسدك 38% وفي الواقع 7% فقط مما تقول.

سوف يكون بوسعك أن تعرف مشاعرهم الداخلية الصادقة تجاهك من خلال إيماءاتهم الجسدية أكثر من الاعتماد على كلامهم. فنحن نظهر ما نحب أو لا نحب من خلال الطريقة (نبرة الصوت) وليس من خلال الكلام، بالإضافة إلى الوضعية التي تتخذها، حركات الجسد وتعابير الوجه التي تمنحك قراءة دقيقة عن مشاعرهم نحوك ومواقفهم منك.

في الحقيقة، فقط من خلال إلقاء التحية عليك والقول: "تشرّفت بمعرفتك" تتمكن من تحديد مشاعرهم الداخلية، وما إذا كانوا صادقين بالإفصاح عما يشعرون حقاً به. مثلاً: "أنا منجذب لك فعلاً، وأودّ التعرّف بك أكثر فأكثر" أو "أنا فقط أقول ذلك كي أبدو مهذباً، وأنا لست مهتماً بتاتا". فإذا ليس من الصعب عليك تحديد كل المشاعر الدفينة في داخل كل الأشخاص الذين تعرّف لهم قبل أن تتورّط معهم بأي نوع من العلاقات.

أين يمكن أن أجد الشريك المناسب؟
كيف أحدّد ما إذا كان الآخر يحاول استمالي؟

كيف يستقبل الأشخاص بعضهم في المناسبات الاجتماعية من خلال لغة جسدهم؟

في المرة القادمة التي تحضر فيها حفلة خاصة، أو أي مناسبة اجتماعية احرص على ملاحظة مجموعات الأشخاص هناك. ستجد أشخاصاً يجلسون جميعاً وقد تصالبت أذرعتهم وأرجلهم، ويتخذون مسافة أكثر من المعتاد من بعضهم، وستراهم، معاطفهم غالباً ما تكون مزرّرة، مظاهرهم غير مسرخية وراحتات أيديهم مطبقة أو مخبأة. والتحليل الوحيد المنطقي يشير إلى أنهم غرباء عن بعضهم، ولذا فهم يأخذون حذرهم منهم ويتخذون نهج الانغلاق والانعزال باستخدامهم "إيماءات التصالب".

وقد تلاحظ مجموعة أخرى من الأشخاص واقفين، غير متصالبي الأذرع، راحات أيديهم معروضة معاطفهم وستراهم غير مزرّرة، قد ينحنون على قدم واحدة ويشيرون بالأخرى شطر المجموعة، مظاهرهم مسرخية عموماً ولا يتخذون مسافة من بعضهم، بل يتجولون في المناطق الحميمة بعضهم البعض دون استئذان أو دون الشعور بالإحراج والقلق.

والجدير بالذكر أن الأشخاص لدى شعورهم بالارتياح والانفتاح على الآخرين، فإنهم يتحرّكون عبر قانون غير منصوص، ويستخدمون إيماءات الانفتاح والوضعية المسترخية وتغدو نبرة صوتهم أكثر تعاطفاً وانسجاماً مع الآخرين.

الذراعان مفتوحتان، الرجلان غير متصلبتين، والقدمان معاً في وضعية
حيادية، وراحتا اليدين معروضتين.
حاول دائماً عندما تودّ التقرب من الأشخاص أن تستخدم هذه الإيماءات
وتتحقق بأنهم ينسخون إيماءاتك التي ستؤكد مدى تجاوبهم معك.



الانفتاح على الآخرين ضروري جداً

5 أخطاء فادحة يرتكبها المرء في محاولة جذب الشريك

ما هي الأخطاء الخمسة الفادحة التي يرتكبها المرء لجذب الشريك المناسب؟ دعنا نواجه الأمر، لو كان إيجاد الشريك المناسب أمراً سهلاً، فلا شك بأننا كنا جميعاً قد وجدناه. ولكنه لن يكون بالأمر المستحيل لأي شخص يدرك هذه الأخطاء ويتعلم التقنيات اللازمة.

الخطأ الأول:

المحاولة الجاهدة جداً

قد يبدو هذا متناقضاً مع أفكارك، فلطالما تعلمنا بأنك إذا سعت جاهداً خلف هدفك، فستناله، ولكن ليس في هذه الحالة، فالأمر يختلف هنا والكثيرين منا يتصارعون لمعرفة الوسائل التي تمكنهم من جذب الشريك المناسب والحفاظ عليه. ومفتاح هذا السرّ هو الاسترخاء!

كلما شعرت بالاسترخاء أكثر، كلما استطعت التنفّس عميقاً مما سيمنحك طاقة إيجابية (Positive Energy)، ومن خلال هذين الفعلين، سوف تتمكن من الحصول على "كاريزما خاصة" وإذا كنت تتساءل أين يمكنك مقابلة هذا الشريك المحتمل، فكّر، مثلاً أتحب القراءة والكتب؟ إذن توجه إلى مكتبة عامة، وتردد مراراً إليها وبالتأكيد سيحدث ما تتمناه.



الشعور بالاسترخاء
ضروري!

الخطأ الثاني:

عدم الصبر



الثقة بالنفس والصبر!

إن لحظة صبر قد تجتنبنا مصائب عظيمة. ولحظة عدم صبر قد تدمر حياة بكاملها. هناك مثل شائع يقول بأن الأشياء الجميلة ستأتي للأشخاص الذين ينتظرون ولا يتململون. ولا ننسى أن "الصبر هو مفتاح الفرج". فإذا عندما تودّ الظهور بمظهر الواثق من نفسه والإيجابي عليك بالصبر. وهناك سؤال يطرح نفسه، عندما تشعر بأنك في مواجهة مع أحد يعجبك، ما الذي تترجمه من خلال إيماءاتك؟ عدم الصبر والقلق. تذكر أن لا شيء سيمنعك من أن

تحظى بالشريك المناسب أو الفرص المناسبة سوى عدم الصبر والقلق. لذا، عندما تبدأ عجالات جذب الشريك المناسب بالحركة، أعط نفسك فرصة للتنفس. اصبر! لا تستعجل الأمور وخذها ببساطة!

الخطأ الثالث:

التغاضي عن الأخطاء، وضع غشاء على العين

أو على القلب، وعدم إمعان النظر



افتح عينيك جيداً!

يدور معظم الأشخاص في حلقة مفرغة في وقت معين في حياتهم، ويخشون تغيير وجهة سيرهم أو أنهم لا يقوون على ذلك، لأنهم يضعون غشاوة على عيونهم وقلوبهم، ويؤمنون بأن هذا الشريك غير المناسب لهم هو الأفضل ولا يعيرون اهتماماً للأشخاص المناسبين، أو حتى لا يحاولون

الالتفات باتجاه شخص مميّز والنظر إلى عينيه أو إعطائه فرصة للتقرّب وإبداء إعجابه.

تذكّر أنك في أي لحظة يمكنك الالتقاء بالشخص المناسب. في هذا الكون غير المحدود، لكل واحد منا شخصاً يترابط معه ارتباطاً وثيقاً ويكون هذا الشريك الأنسب والأفضل. إن الشريك المناسب هو الذي يمنحك الأمان والطمأنينة، الذي يصارحك بكل ما يخالجه ويشغل باله. اجث عن هذه المزايا في هذا الشخص وتأكد بأنه من تريد.

الخطأ الرابع:

عدم تقبّل فكرة المواعدة من خلال الأصدقاء

لا شك بأن معظم الأشخاص قد اختبروا هذه التجربة، وحاول أصدقاءهم جمعهم بشركاء مناسبين، ثم ذهبوا إلى الموعد متململين وشعروا بثقل أو كاهل على أكتافهم مما جعلهم يتصرفون بطريقة سيئة وضاغطة وبالتالي منيوا بالفشل.

في المرة القادمة إذا دعاك أصدقاؤك للتعرف بشريك محتمل، رحّب بالفكرة، أعطها ذبذبات إيجابية، فلا بدّ أن القدر يريد جمعك بالشريك المناسب، توأم الروح. افتح قلبك وعقلك، رحّب بهذه المعرفة والمقابلة.

الخطأ الخامس والأهم:

عدم تفحص الذات في المرتبة الأولى

إنها الأقوى والأكثر اعتباراً لما تشكّله من أهمية في جذب الشريك المناسب إلى حياتك. عدم الاكتراث بالذات وإعطاؤها أولوية خاصة ينتج عنها فشل ذريع. يجب أن تهتمّ بنفسك وتحبها أكثر من أي أحد... يجب أن تتقبّل عيوبك الفيزيائية ولكن حسنّ في مظهرك وأدائك. وكل ذلك يكون فقط من خلال



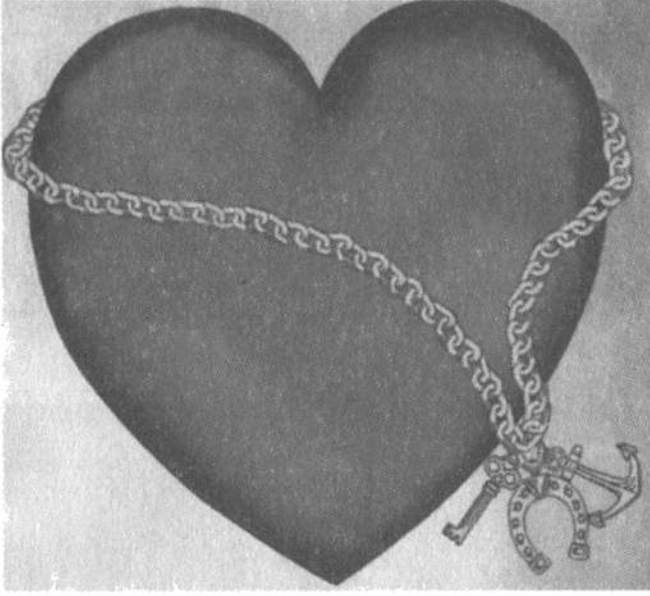
كن إيجابياً حتى تتلقى
الذبذبات الإيجابية



النظر إلى داخلك، تفحص ذاتك وأحبها بصدق، ومن ثم ستعكس ذلك خارجياً، فتبدو واثقاً من نفسك متعاطفاً مع الآخرين، صريحاً ولديك قوة الشخصية والإرادة. تمارس على حب الذات، قم ببعض النشاطات الرياضية التي تحبها، خصص بعض الأوقات للتأمل، قم بنزهة في الطبيعة ولا تنس أن تحب نفسك. أنت حين تبدأ في زرع الحب والثقة في نفسك كأنك تمهد حب الآخرين.

لقد صادف والتقيت بأشخاص غير جذابين على المستوى الفيزيائي، أو ربما لديهم عاهة ما، وبالرغم من ذلك شعرت بأنهم يخفون خلف مظهرهم شخصية مميزة ورائعة وقلب كبير يغمره الحب. وكيف ذلك؟ في الواقع هم تمارسوا على حب الذات والقبول بما لا يمكن تغييره على الصعيد الفيزيائي كما أنهم اجتهدوا على تطوير ذاتهم وتبديل السلبيات بالإيجابيات.

لهذا يكون الشعور بالحب جويلاً؟



الحب يشعّر المرء بالسعادة!

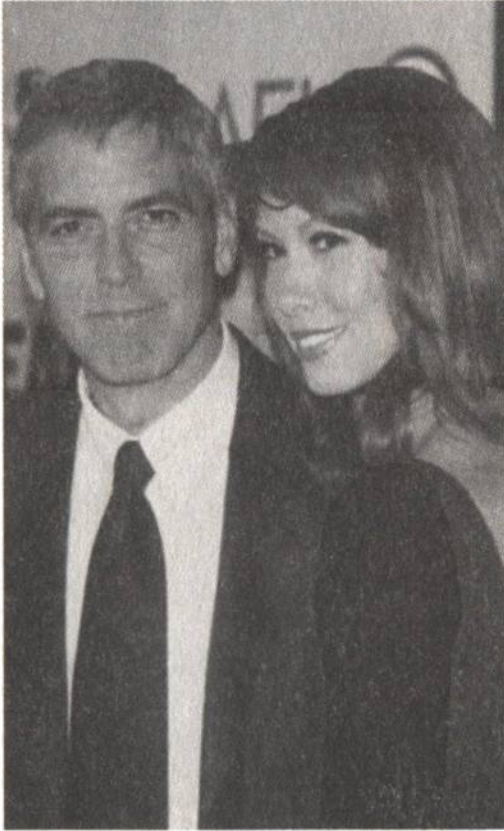
لطالما شعر الأشخاص بسعادة عارمة وحب الحياة لدى وقوعهم في الغرام والسبب في ذلك يتعلق مباشرة بهرمونات الحب، فعندما تقع في الحب تبدأ الهرمونات بفرز مادة تدعى "الدوبامين" مما يجعلنا نشعر بلذة بالغة، والمرء الذي يقع في الغرام غالباً ما يصبح مبدعاً ولديه قدرة

على تحمّل المصاعب والصبر، وتصبح قدرته على التركيز أقوى، وقد يصرف النظر عن الكثير من الشوائب والمشاكل التي تحيط به، فهو حتماً يشعر بنوع من التخدير وإحساس بشعور جميل لم يختبره من قبل، وحالما يبدأ المرء بالشعور بهذا الإحساس، تنشأ لديه رغبة بالإحساس بهذا الشعور مرات ومرات، وقد يصبح نوعاً من الإدمان. في الحقيقة يمضي المرء حياته في بحث مستمر عن هذا الإحساس ولكنه قد يفشل في كثير من الأحيان للحصول عليه. هناك معادلة كيميائية معينة تحرك هذا الإحساس، فـ "الدوبامين" هو الناقل العصبي الذي يسبب الشعور بالسعادة طوال الوقت. ويمنحك إحساساً بأنك تطير من الفرح وغالباً ما نرسم قلوبنا مزوّدة بأجنحة للدلالة على "الطيران من الفرح" وقد أجريت بعض البحوث للمقارنة بين تأثير "الدوبامين" على العقل البشري وتأثير المخدرات والكوكايين، فتبيّن أن العقاقير والمخدرات تمنح العقل إحساساً باللذة مؤقتاً، بينما يمنح "الدوبامين" العقل الإحساس باللذة الدائمة والحاجة لرؤية الحبيب أو سماع

صوته، فهو يشاق بشدة للشعور العاطفي الغني الذي يحس به إثر اتصاله مع الشريك.

فإذا أصبحت لديك فكرة أن الدماغ هو الذي يجعلنا نشعر بالولع والشغف وهو الذي يدفعنا للبحث عن علاقة جدية تخولنا الشعور بالسعادة والأمان وتنشط خلايا أجسادنا، وتزيد قدرتنا على التركيز. إن الشعور بالحب يولد لدينا طاقة هائلة وشعوراً بالمغامرة حتى الجنون. ويحرص العاشق على تغييرات دائمة في شكله الخارجي، كتصفيف الشعر وتلوينه، انتقاء أفضل الملابس، العطر وإلخ...

ما هي إشارات التودد غير المحكية؟



تبدو إشارات أجسادهما
متناقضة

في طبيعة الحال إن اللقاء في الموعد الأول سوف يكون ضاغطاً بعض الشيء، وقد تشعر بالإحراج أو الخجل وتخشى من الرفض أو عدم تقبل الشريك المحتمل لأفكارك ولشخصيتك. كذلك قد تشعر بنوع من الحيرة ويرادك الشك ما إذا كان الآخر يبادلك الإعجاب ويرحب بك كشريك وتظل هذه الأشياء سراً قد لا تتمكن أنت أو الآخر من الإفشاء به، ولكن لغة الجسد على وجه التحديد تمكنك من قراءة شاملة لما يدور في عقله ولما هي شعوره. إن إيماءاته وإشاراته الجسدية تبقى المقياس الوحيد لمعرفة مدى حماسه لك. فإن لغة جسده قد تشير إلى

القبول والعزيمة، الرفض والهروب، ولا شك بأنك في أعماقك وتفكيرك تتوق إلى امتلاك هذه القدرة حتى تتعامل مع الشريك المحتمل بالطريقة المناسبة دون أن تسبب أي إحراج لك أو له.

لقد أثبتت وشرعت عدة بحوث قوة وبلاغة الإشارات غير الشفهية وأهميتها في التعاطي، وكل ما يلزم منك هو التمرس والانتباه، وقد ينطبق هذا على النساء أكثر من الرجال، نظراً لإدراك النساء أكثر للغة الجسد ولأن الرجال لا يفقهون جيداً الإشارات غير الشفهية وقد يمزجون بين الصداقة والزواج.

ما هي الإشارات الأكثر استخداماً في عملية التودُّد؟
نبدأ بالعين:

تحليل شامل للاتصال بالعين

إشارات العين



العينان هما نافذة الروح!

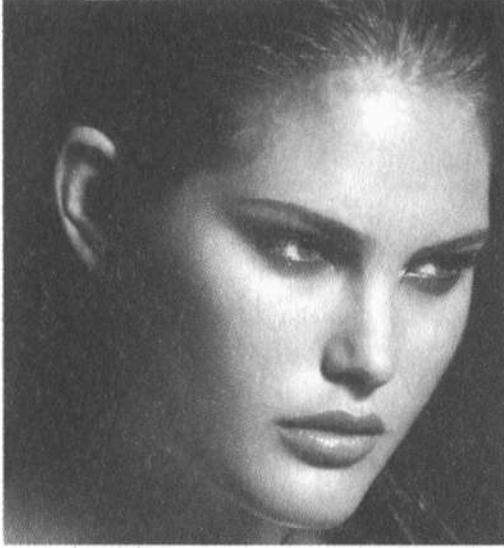
إن للعين تأثيراً قوياً وفعالاً في السلوك البشري، إنها مفتاح القلب ومرآة الروح. ولقد استخدم البشر عبر التاريخ عبارات عديدة للدلالة على أهمية العين في التعاطي في شتى ميادين الحياة، فهي قد تعطي كل إشارات الاتصال البشرية الأكثر كشافاً ودقة.

أبرز العبارات التي تستخدم "في عينيها بريق"، "عينها جذابتان" وإلخ... وفي الحقيقة عندما نتكلم عن العينين، فنحن نشير

إلى حجم بؤبؤي العينين وإلى كيفية النظرة المحدقة لدى الطرفين: المرأة والرجل.

تشير البحوث إلى أن بؤبؤي العينين يكبران أو يتقلصان وفقاً لتغير مزاج الشخص ومواقفه من إيجابي إلى سلبي والعكس صحيح. لدى شعور المرء بالإيجابية يكبر بؤبؤا عينيه إلى ثلاثة أو أربعة أضعاف حجمهما العادي: أما في حالات الغضب والمواقف السلبية، فإنهما يتقلصان ويصغران.

لا ريب بأننا نستخدم العيون كثيراً في حالات التودّد والمغازلة... ولدى شعور الأنثى بالانجذاب إلى الرجل، فهي تمّدّ عينيها أمامه لتبعث له برسالة غير شفوية مفادها أنها مغرمة به وهو يقرأ هذه الرسالة بطريقة غير مقصودة أو متعمدة.



التحديق هو أمر أساس
في الاتصال العاطفي

لطالما حدّق الشريكان بعمق في عيون بعضهما، وطبعاً دون أن يدريا أنهما ينظران إلى تمّدد البؤبؤ. تجدر الإشارة هنا إلى أن حجم البؤبؤ لدى العاشق يتفاعل مع عيني الآخر وخصوصاً إذا كان مثاراً ومعجباً به. لقد أدرك صانعو "الألعاب" فعالية هذا السحر الذي يفعله تمّدد "البؤبؤ" في الأشخاص فعمدوا إلى جعل بؤبؤي عيني الدمى كبيران وواسعان لجذب الأطفال لها ودفعهم إلى شرائها.

لدى الأطفال والأولاد بؤبؤين أكبر من بؤبؤي الراشدين، وهذان البؤبؤان يتمدّدان دائماً في حضرة الراشدين في محاولة لإظهار أنهم ذوي جاذبية، وفتنة ولحصد أكبر قدر من الاهتمام.

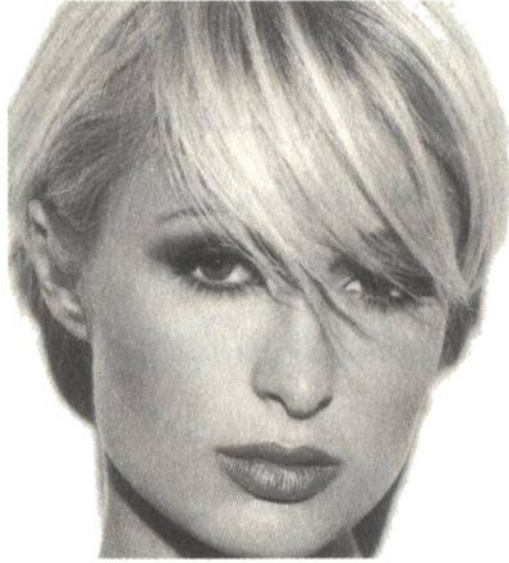
لقد أجرى خبراء في لعب ورق "الكوتشينة" تجارب عديدة، استنتجوا من خلالها أن عدد المباريات التي يكسبها المحترفون تكون أقل عندما يخفي الخصم عيونهم خلف نظارات سوداء ويستخدم الكثير من رجال الأعمال الناجحين تقنية تمّدد البؤبؤين لدى عقدهم صفقات البيع والشراء للتأثير على الزبائن إيجابياً.

والأجدر بالأشخاص النظر والتحديق إلى عيني الشخص لدى التحدث إليه، فإنك بذلك تقرأ معظم مشاعره وأحاسيسه تجاهك. وأنت تقدر أيضاً على أكثر من ذلك. بوسعك أن تدرب أحاسيسك لتصبح أكثر حدة وتمكّنك من اختيار الإشارات الاجتماعية الحيوية المناسبة لكل موقف.

عندما تنظر عيناً لعين إلى شخص آخر ينشأ أساس حقيقي للاتصال. إن نوع أو صنف النظرة وطول مدة التحديق يشيران إلى ماهية مشاعر الآخرين تجاهك،

فإذا كان الشخص غير صادق فإن عينيه تلتقي عينيك أقل من ثلث الوقت. أما إذا التقت عينا الآخر عينيك أكثر من ثلثي الوقت، فهناك احتمالان لا ثالث لهما. أولاً قد يكون ينهرك وهو عدائي تجاهك بمعنى آخر هو يتحداك. وفي هذه الحالة يتقلص بؤبؤي عينيه.

أما الاحتمال الثاني فهو أنه يجذبك جذاباً وهو يحاول استمالتك ولا شك أن بؤبؤي عينيه سيتمددان، حاول عندها أن تجعل نظرتك المهدقة تلتقي بنظرته من 50 إلى 60 بالمائة من الوقت، وهكذا بالطبع فإنك تلتفت نظره إليك وتجعله يرغب بالنظر إليك أكثر، كما أنك تستطيع أن تستخدم تقنية أخرى لمعرفة ما إذا كان حقاً مهتماً بك ويجذبك شيقاً وجذاباً ويحاول أن يغازلك.



حدق لبضعة ثوان

حدق به لبضعة ثوان، ثم أبعد النظر، ثم عاود الكرة، فإذا لاحظت أنه ينسخ نظراتك، فإنه يرغب بك، أما إذا لاحظت أنه أبعد نظره ولم يعر اهتماماً لنظراتك المتكررة، فحاول عندها أن تتوقف وإلا ستسبب الحرج لنفسك. إنه لمن المؤكد أنك بت تعلم أن العينين هما نافذة الروح. إن النظر المباشر إلى عيون الآخرين هو من أقوى طرق التعاطي وإيصال الرسائل

المرجوة إلى الآخرين، وقد تصبح النظرة ذات معنى أبلغ حين نطيل مدتها.

معظم الأشخاص يشعرون بدرجة من عدم الراحة في اللقاءات الاجتماعية إذا ما طالت مدة التحديق أكثر من ثانية، وهذا ينطبق خصوصاً على الأشخاص الخجولين والعصبين.

لنفترض أنك في حفلة حاشدة أو أي تجمع بشري، والتقيت بشخص أعجبك وانجذبت إليه وقررت أن تجذب انتباهه، فماذا تفعل؟ هل تقترب منه وتحاول استمالته، أم ماذا؟

ما ينبغي أن تفعله هو أن لا تقترب منه وتقف إلى جانبه، بل أن تقف مواجهاً له وتوجّه نظرات عينيك باتجاهه وتحافظ عليها لمدة تزيد عن الثانية ولكن إياك أن تبالغ فقد تجعله يتوتر. عاود الكرة، فإذا حصلت ابتسامة منه، فإنك بالتأكيد قد فزت باهتمامه وباستطاعتك التقدم نحو الخطوة التالية، وهي البدء بالحديث معه.

أما إذا تجنّب الاتصال بالعين معك، أو أنه غضّ نظره عنك بعد الجولة الأولى، فمن الأرجح أن الإعجاب ليس متبادلاً، بل هو من طرف واحد.

هناك بعض الاستثناءات طبعاً، فالشخص الخجول، كما ذكرت سابقاً، يعاني من قلة الثقة بالنفس وقد لا يستطيع الحفاظ على الاتصال العيني معك.

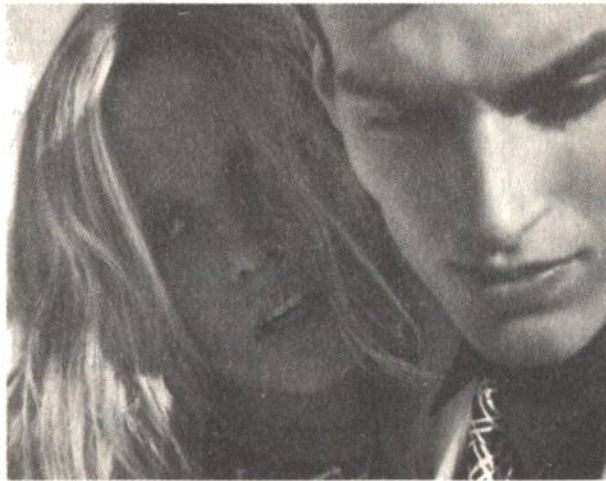
أضف إلى ذلك، فإن معظم الإناث يشعرون بالحرص والتيقظ عندما يحاول شخص غريب مغازلتهم.

أما إذا كنت مصراً على التأكد من مدى انجذابه لك وعلى التعرّف به، فعليك أن تكون صبوراً وتراقب عن كثب كيف يتفاعل مع الآخرين وخصوصاً مع الجنس الآخر، هل هو يمارس الاتصال بالعين مع شخص من الجنس الآخر وهل يمارس العصبية والتوتر لدى اتصاله معه؟ إذا كانت هذه هي الحال مع الآخرين، فإنه حتماً من الأشخاص الخجولين الذين يجدون صعوبة بالغة في المحافظة على الاتصال العيني.

في حال اتخذت قراراً بمحاولة التعارف، فأنت بحاجة لمعاودة الاتصال بالعين لتتقدّم إلى الخطوة التالية في اللحظة التي تصبح فيها قادراً على الاتصال

بالعين مجدداً وأنت على مسافة اجتماعية مقبولة، ابدأ بجوار مناسب معه.

بينما أنت تتابع التركيز على الاتصال بالعين، أبقِ في ذهنك وتذكّر هذه القوانين العلمية الهامة جداً. حالما تبدأ المحادثة، فإنه من الطبيعي أن يزيح المتحدث نظره ويلتفت إلى البعيد



إذا تجنّب الاتصال بالعين عليك بالانسحاب!

قليلاً. يعتبر هذا نموذجياً بالنسبة للشخص المتحدث أن ينظر مراراً بعيداً أكثر من المستمع.

عندما تنتهي من الكلام وترغب في أن تسمع رأي الآخر، عاود النظر إليه. إنها إشارة غير شفوية لدعوة الآخر للاستجابة، وهي تحدث بكيفية دون واعية وبطريقة طبيعية، ومن المهم جداً أن تحرص على عرض إشارات الحماس لدى حديثك معهم للإشارة بأنك تبدي إعجاباً بهم وتوافقهم الرأي.

هذه بعض الإرشادات والنصائح العلمية التي أثبتت فعاليتها في لغة

العيون:

- انظر إلى وجهه لمدة ما يعادل 75% من الوقت عندما يتحدث.
- يجب أن يدوم الاتصال بالعين مدة ما بين 1 - 5 ثوان.
- تذكر أن المتكلم سينظر باتجاهك بطبيعة الحال تقريباً أقل من نصف الوقت.
- قد يتقطع الاتصال المباشر بالعين، ويدوم تقريباً ثانية بين الفينة والفينة.
- بعد الانتهاء من الكلام، سوف ينتظر جواباً منك، فيعاود الاتصال المباشر بالعين للتأكيد لك أنه حان دورك في الكلام.
- قد يدهشك معرفة أن هناك بعض القواعد الأساسية التي تدعم كلامك وتجعل الحوار شيقاً وممتعاً وهي:



يجدر بك التحديق في وجه الشخص الآخر لدى الاستماع إليه

- التحديق في وجه الشخص الآخر لدى الاستماع إليه.
- النظر بعيداً مراراً لدى تحدثك ومعاودة الاتصال بالعين للإشارة إلى دور الآخر في الكلام.
- كرر التحديق به، أو بعيداً حسب الموقف.

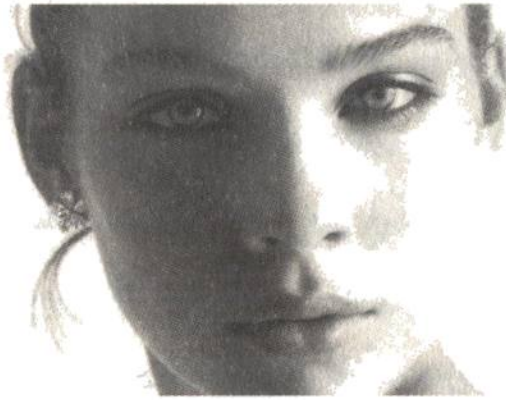
يبدو أن أكثر الأخطاء الشائعة التي

يرتكبها الأشخاص لدى محاولتهم أن يتوددوا إلى الآخرين هي المبالغة في التحديق في محاولة يائسة لخلق جو حميم والنتيجة النهائية تظهر ارتباكاً وشعوراً بعدم

الارتياح من جهتهم. وهناك أيضاً خطأ شائع يرتكبه معظم الرجال لدى محاولتهم جذب أنثى معينة، وهو محاولة التركيز المبالغ على صفات مميزة فيها عوضاً عن الاتصال بالعين المناسب معها، وهم بذلك يسببون في إحراج الأنثى وتشويش أفكارها وبالتالي يعيقون أي محاولة للتقدم والتقرب أكثر.

بالرغم من أن هذه المعلومات تطبّق في حالات التودد والغزل، فإن هنالك معلومات قيّمة نستطيع الحصول عليها من خلال حركات العين والتي تساعد في تحديد مدى صدقهم وماهية شعورهم وطبعاً هناك عدة أنواع من النظرات سيتم عرض معظمها:

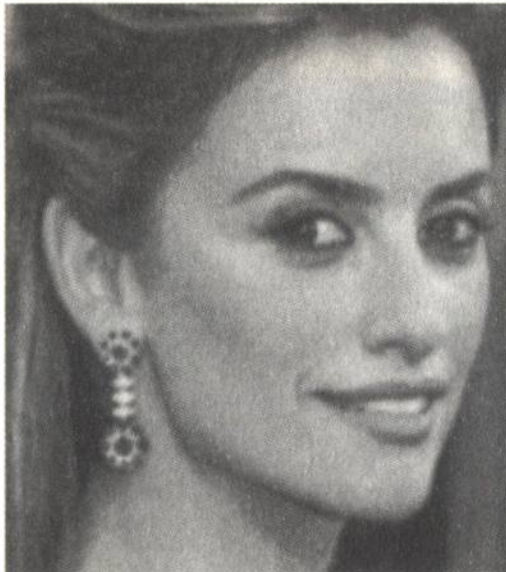
النظرة المحدقة



النظرة المحدقة الحميمة

إن النظرة المحدقة هي عبر العينين وتحت الذقن وتنتقل إلى سائر أعضاء الجسد. وقد تنحصر في اللقاءات القريبة وجهاً لوجه في المنطقة المثلثة بين العينين، الصدر. أما إذا كان التحديق من بعيد فهي تنتقل من العينين إلى منطقة المنفرج، ولا ريب أن هذه النظرة تستخدم للإشارة إلى الإعجاب والاهتمام بالآخر وإيصال رسالة مفادها أن هناك رغبة قوية في التواصل مع الآخر.

النظرة السريعة الجانبية

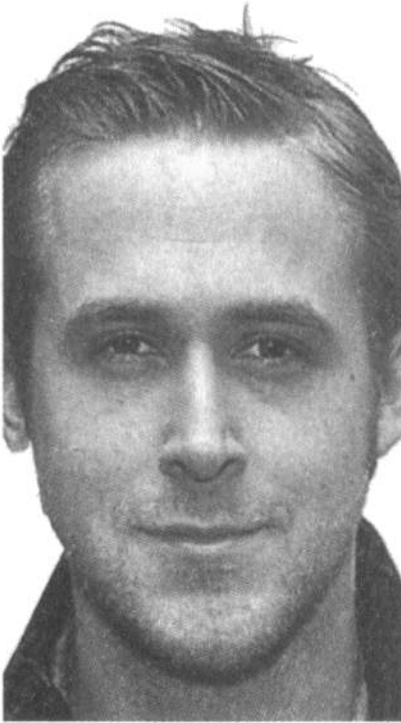


النظرة الجانبية السريعة

هذه النظرة الجانبية سريعة وتستخدم لإيصال رسالة من اثنين إما الاهتمام، أو العدا. إذا ترافقت مع رفع بسيط للحاجبين، أو ابتسامة، فإنها بلا شك تؤكد على الاهتمام للآخر وتشير إلى محاولة التودد والمغازلة.



نظرة جانبية فيها الكثير من الغنج!



النظرة العملية



النظرة المتعالية

أما عندما تترافق مع حاجبين متجهين إلى أسفل أو مع تقطيب الجبين، فإنها تشير إلى العدائية، الشك والانتقاد. ويجب الحذر من هذا الشخص لأنه قد يقوم بتصرفات عدائية أو يتفوه بكلام جارح.

النظرة العملية

تستخدم النظرة المحدقة العملية في الاجتماعات العملية وتمحور بين العينين والجبين، فتبدو وكأن هناك مثلثاً على جبين الشخص الآخر للإشارة إلى أنك شخص جاد ومسيطر وأنت قادر على الحفاظ على التفاعل معه في كل المواضيع، وكذلك لتنشئ جوّاً جدياً دون أن تسقط نظرتك المحدقة "طبعاً" إلى ما دون مستوى عيني الشخص الآخر.

أما إذا سقطت النظرة المحدقة إلى ما دون مستوى عيني الآخر، فإنها توحى بجو اجتماعي وليس يجدي ويصبح هناك منطقة مثلثة على الوجه بين العينين والقم.

النظرة المتعالية

يستخدمها الرجال والنساء للإيحاء بأن الحصول عليهم صعب وأنهم ذو مكانة عالية في المجتمع، وقد يستخدمون النظرة السريعة الجانبية متبعة بالنظرة المحدقة الاجتماعية.

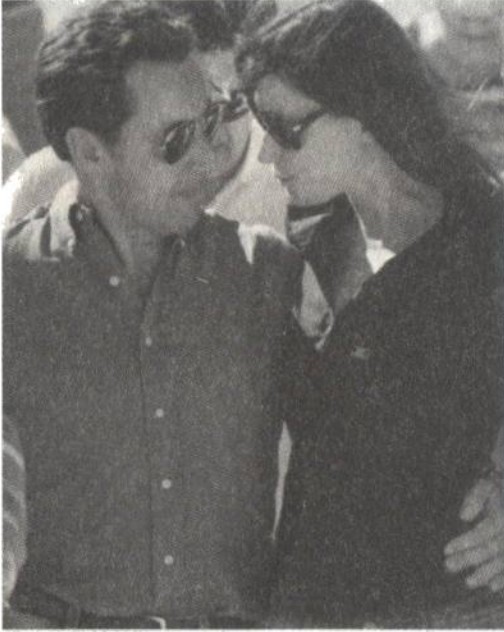
باختصار: إنك تستطيع أن تحدّد مدى اهتمام الآخر بك ورغبته في التودد إليك من الطريقة التي يوجه سهام عينيه عليك وأيضاً إلى منطقة الجسد الذي يحدق بها.

إن أفضل نظرة في هذا الإطار، هي النظرة المحدقة الحميمة، فهي ستؤكد على الرغبة في التودد والمغازلة مع الآخر، وإذا كنت حقاً ترغب في هذا الشخص، فيجب مبادلته هذه النظرة.



النظرة المحدقة المثالية
مع ابتسامة خفيفة

المسافة الشخصية وكيفية الحفاظ عليها



يجب المحافظة
على المسافة الشخصية



إن المسافة التي يبقي فيها شخصان
خصريهما تحدد ماهية العلاقة

لكل منا منطقته الخاصة والمريحة التي نحيط بها أنفسنا ونكافح من أجل حمايتها. وإذا ما حدث وحاول أحد التعدي على هذه المسافة، فنحن نشعر بعدم الراحة والقلق، لا شك بأننا نسعى للحفاظ على هذه المنطقة لأنها تحمينا من التطفل من الآخرين وتسمح لنا بالتواصل معهم بشكل مريح ومنطقي.

هناك قوانين علمية تحدّد المسافة، ويبدو أن عملية التودد والغزل لا تشكل استثناء لهذه القواعد، وأن احترام حيّز الآخر سيكون له تأثير مباشر في العلاقات العاطفية في نظرة الآخر إليك وفي معرفة النوايا التي تضمهرها بالإضافة إلى ذلك فإن وعيك لهذه القواعد سيساعدك على معرفة مشاعرهم الحقيقية لك. إن المسافة التي يبقي فيها شخصان خصريهما بعيدين عن بعضهما وهما يقبلان بعضهما تظهر حقيقة العلاقة وتطلعك على شيء ما حول العلاقة القائمة بينهما. وتظهر المراقبة الدقيقة بأن المحبين يضغطون بجذوعهم

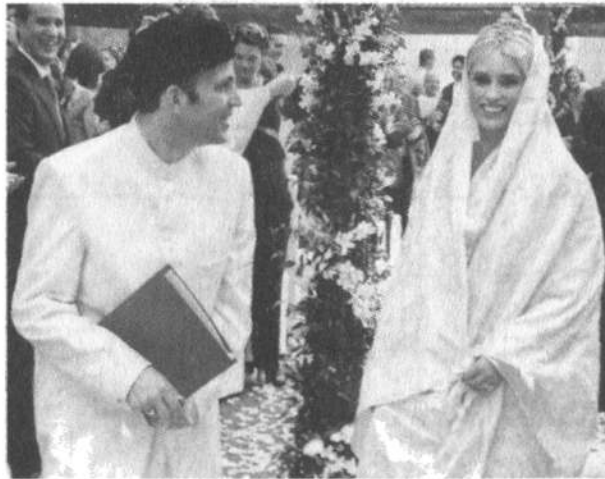
بقوة ويتحركون داخل مناطقهم الحميمة الخاصة. إذا كانت العلاقة علاقة صداقة فحسب فإنهما يبقيان منطقة الحوض بعيدة عن منطقة الآخر ما يعادل 15 سم. أما إذا كانا متحابين، فقد تقلص المسافة إلى 0 سم من الآخر.

إن منطقتنا الحميمة غالباً ما يدخلها شخص لسبب من اثنين: الأول أن هذا الشخص هو من المقربين أو الأصدقاء أو أنه الزوج، أو الزوجة وهما يمارسان الحياة الزوجية. وفي هذه الحالة، طبعاً تقلص المسافة وقد لا تتعدى 15 سم، أي في المنطقة الحميمة القريبة.

ثانياً: إن هذا الشخص متطفل وعدائي، وقد يتحضر للهجوم والضغط على الآخر.

والملفت جداً أننا نتساهل مع غرباء يتحركون داخل منطقتنا الشخصية والاجتماعية ونقبل بهم، إلا أننا نصبح عدائين وتتناوبنا موجات من القلق إذا ما تطفل غريب على منطقتنا الحميمة، وقد ينجم عن هذا التطفل بعض التغييرات الفسيولوجية، فيضخ القلب بطريقة أسرع ويتدفق الأدرينالين في مجرى الدم، كذلك يضخ الدم إلى الدماغ والعضلات لتحضير الجسد لأي صراع محتمل أو لتهيئته للهروب. لذا، فإن كل هذه المعطيات ترشدك إلى ماهية علاقته بك.

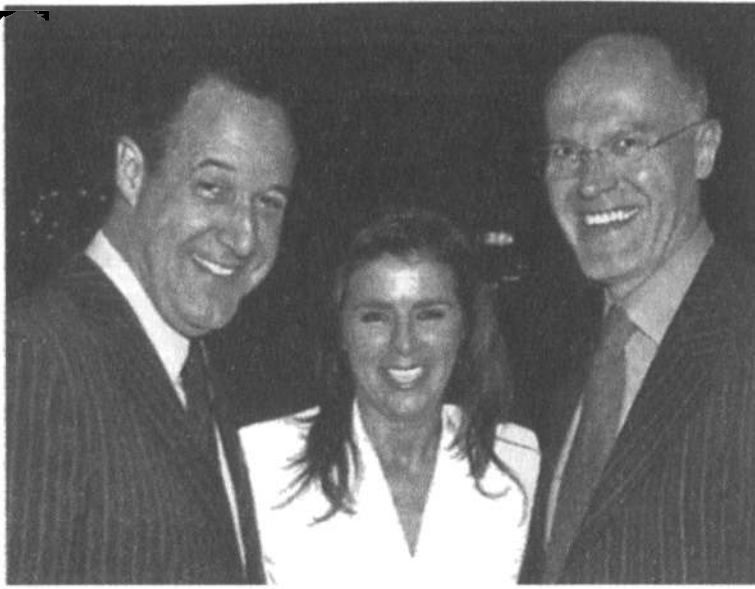
ولقد قسّم علماء المساحة المسافات إلى أربعة مسافات مناطقية واضحة المعالم.



المنطقة الحميمة: تبدأ بـ (15 سم) وتمتد إلى (46 سم) هذه هي المسافة الأهم والأكثر حرصاً التي يعتبرها المرء بمثابة مملكته الخاصة، ويسمح فقط لأولئك المقربين جداً منه بدخولها.

المنطقة الشخصية: (من 46 سم) وتمتد إلى (1.22م) هذه المسافة التي

نتخذها من الآخرين في المناسبات الاجتماعية والرسمية ولقاءات التعارف.



المنطقة الشخصية من 46 سم إلى 1.22م



المنطقة الاجتماعية: (من 1.22م وتمتد إلى 3.6م) هذه المسافة نتخذها لدى محادثتنا مع الأشخاص الذين يقومون ببعض الخدمات في المنزل، كالدهان، النجار والسمكري... أو حتى الشخص الجديد في العمل.



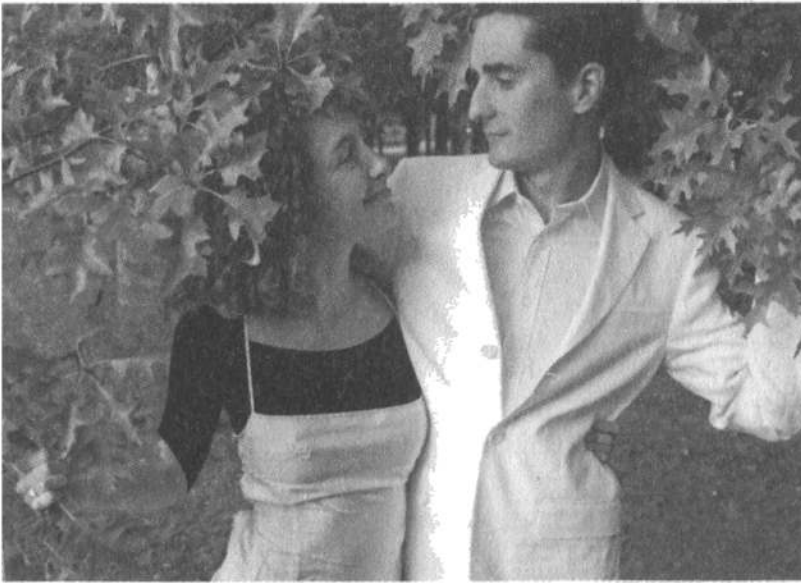
المنطقة الاجتماعية من 1.22م إلى 3.6م



المنطقة العامة يتخذها المشاهير
لدى ظهورهم أمام
جمهور المعجبين

المنطقة العامة: (فوق 3.6م) هذه المسافة
يتخذها الأشخاص عندما يتوجهون بالكلام
إلى جمع من الناس، أو في المحاضرات وإلخ...
بعد أن تشعر بأنك أسست حماساً
متبادلاً بينك وبين الآخر واقتربت منه (هذا
يعني طبعاً أنك قد قمت بالاتصال المناسب
بالعين) حاول أن تعاود الاتصال بالعين ولكن
هذه المرة، اختصر المسافة إلى 1.20م تقريباً،
مما يعني أنك على الحدود بين المسافة
الاجتماعية والشخصية. فإذا قرأت إشارة
القبول من الآخر وتابعت التواصل الإيجابي
معه، حاول أن تقترب أكثر إلى ما يعادل
تقريباً (70 سم). مما لا ريب فيه بأنك قد
تشعر بالحاجة للاقتراب أكثر ولكن لا تفعل،
ابق عند هذا الحد في هذه المرحلة لأنه قد
يقلق، أو يشعر بعدم الارتياح.

يبدو أن التحرك إلى المنطقة الحميمة



إذا شعر المرء بالارتياح للآخر،
فإنه يسمح بدخول منطقة الحميمة

لشخص من الجنس
المعاكس يظهر اهتماماً
خاصاً بذلك الشخص
ومحاولة التودد إليه. فإذا
وُجّه الشخص بالرفض،
فإن الشخص الآخر
يتراجع ويخطو إلى الوراء
للحفاظ على المسافة
الحميمة. أما إذا وُجّه
بالقبول، أي بالتودد،

فإن الآخر يبقى مكانه وبالتالي يسمح للمتطفل بالبقاء داخل منطقتة الحميمة.

عندما تكون داخل المنطقة الحميمة لشخص قد التقيته للتو، فإنه يعتمد بشدة على الحاجة للاتصال بالعين، وعلى حاسة الشم.



يجدر بالأشخاص أن يتخذوا المسافة الاجتماعية من الآخرين حتى يتعرفوا بهم أكثر

إنه لمن الجلي جداً أننا نبقى أي شخص على حدود مسافة المنطقة الاجتماعية حتى نتعرف إليه أكثر. عندما نعرفه بشكل أفضل، فإن المسافة الأرضية بينه وبيننا تنخفض إلى درجة يسمح له في نهاية الأمر بالتحرك داخل مناطقنا الشخصية أو حتى داخل مناطقنا الحميمة.

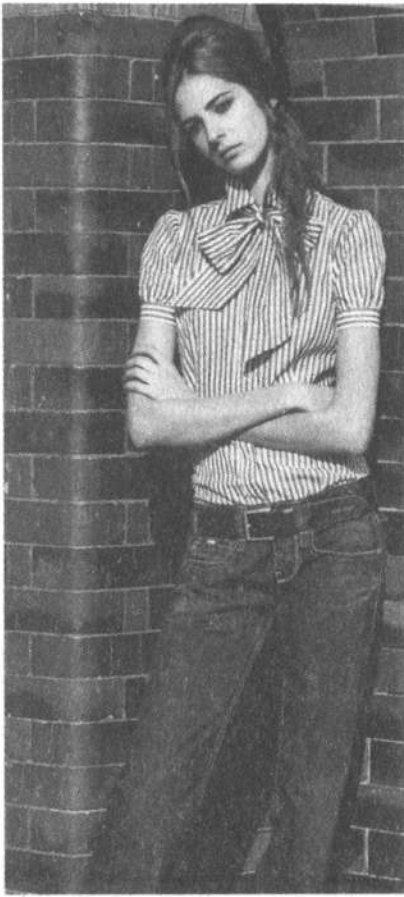
تذكر دائماً بأنك إذا أردت أن يشعر الآخرون بالراحة في صحبتك، فإن القاعدة الذهبية هي "حافظ على مسافتك ومسافة الآخرين".

لا شك بأنك ستواجه ظروفاً أقل صعوبة والطف. مثلاً في المصاعد المزدحمة، في القطارات، أو دور السينما إلخ... تذكر أنه لمن الأسهل أن تجرد



بإمكانك التقدم أكثر من الآخرين في الحفلات والمناسبات الاجتماعية

نفسك وتعامل بطريقة مجردة من الأحاسيس وذلك عبر بثك إشارات جسدية كتجنب الاتصال بالعين، النظر في الاتجاه المعاكس، المحافظة على وجه غير معبر، أي لا يظهر صاحبه أي مشاعر. والمثير أن الأشخاص حولنا يغدون بالنسبة لنا لا أحد، أي أنهم غير موجودين بالنسبة إلينا، ولا يشكلون أي تهديداً لنا.



إذا أخطأت في الحكم على المسافة المناسبة، إن كان وجهاً لوجه، أو جنباً إلى جنب، فإن الآخر سيظهر عدم ارتياحه من خلال لغة جسده.

إن حماسك لهذا الشخص سوف يقابل بالالتفات إلى البعيد من الآخر وتفادي الاتصال بالعين معك وقد يقوم كذلك بعرض لبعض الإشارات السلبية.

● يطوي ذراعيه.

● يصالب رجله.

● يحك رأسه، أو يفرك عنقه.

● يظهر العصبية والقلق ويتأفف.

إن مفتاح نجاح العلاقات الحديثة هو أخذ

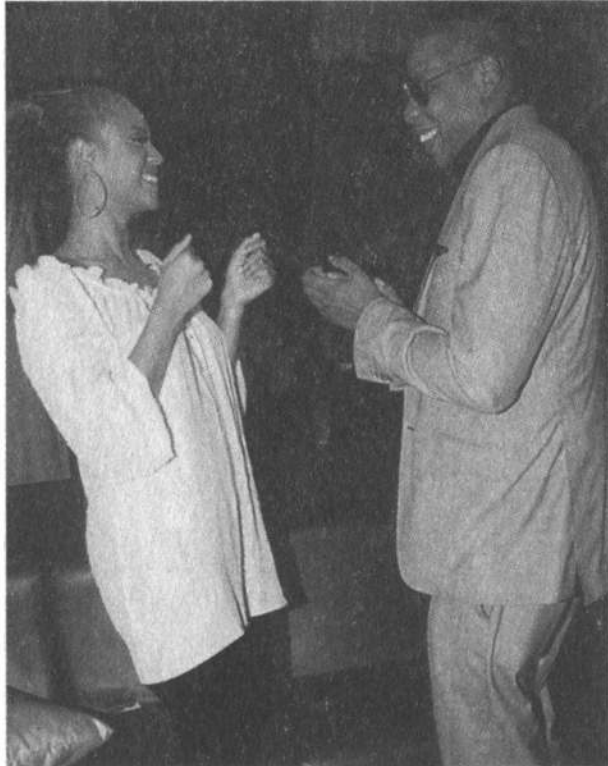
الأمر بتروي والاستجابة المناسبة للإشارات.

إن الآخرين قد يرحبون بك أو يرفضونك، فالأمر

متوقف على احترامك حيّزهم الشخصي. لذلك،

فإنه من الحكمة أن تتعلم مقاييس المسافة والمحافظة على المسافة المعينة المناسبة.

إذا أخطأت في الحكم
على المسافة المناسبة
فإن الآخر قد يصالب ذراعيه
كردة فعل سلبية!



من الحكمة
أن تتعلم
مقاييس المسافة!

تشكيل الجسد وتأثيره في العلاقات العاطفية



إن الاتجاه الذي يوجه الشخص جسده إليه يشير إلى ماهية تفكيره، الأشخاص المفضلين والمكان الذي يفضل أن يذهب إليه.

من الملاحظ أنه غالباً ما يدير شخص ما جسده أو يأرجح قدميه للإشارة إلى أقرب مخرج عندما يشعر بالملل والرغبة للمغادرة.

إنه من الحيوي معرفة أن المسافة الجسدية بين الأشخاص تتعلق بدرجة حميميتهم، فالزاوية التي يوجه فيها الشخص جسده تمنح مفاتيح غير شفوية لمواقفه ومشاعره ومدى ارتباطه بالآخرين.

إن تشكيل الجسد يظهر
درجة التقارب بين الأشخاص

تشكيل مفتوح

عندما يقف الأشخاص

وأجسادهم متجهة لتشكيل زاوية ذات 90 درجة، فإنهم يتخذون تشكيل الجسد المفتوح، ما يعني أنهم لا يبحثون عن السرية وبإمكان الآخرين الانضمام إليهم، لأن حديثهم عام.



يشير تشكيل أجسادهما
إلى علاقة حميمة

إن معظم الإشارات والإيماءات الجسدية تحدث بكيفية دون الوعي، ولهذا السبب يجب أن تكون واعياً ومدركاً بالنسبة إلى إشاراتك وإشارات الآخرين غير الشفهية لفهم كيفية التواصل بين البشر في العلاقات الزوجية. بالإضافة إلى ذلك فإن القراءة الصحيحة

تمنح المرء
تبصراً أكبر
في فن التودد
وتفهماً
أعمق

لمشاعر الآخرين. فقد تدلّ بعض الإشارات على الحماس، الانجذاب والانفتاح أو ربما قد تدلّ على عدم الراحة، المقت والرفض. إذا كنت تقوم بالمغازلة، فإنه من الضروري جداً أن تكون واعياً لكلا الرسائل المرسلة إليك وتلك التي تبعثها بنفسك.

عندما نتكلم، فإننا نستخدم عدداً من الحركات للتأكيد على نقطة ما ولإنعاش وإحياء الكلام الشفهي، كذلك فإننا نقوم باستخدام بعض الإشارات استجابة لما يقوله الآخرون.

لدى القيام بالمغازلة، فإن الاتجاه، التوضع، الاحتواء وكيفية إدارة الإيماءات، كلها أمور لها دور أساسي في تحديد ماهية شعور الآخرين تجاهنا.

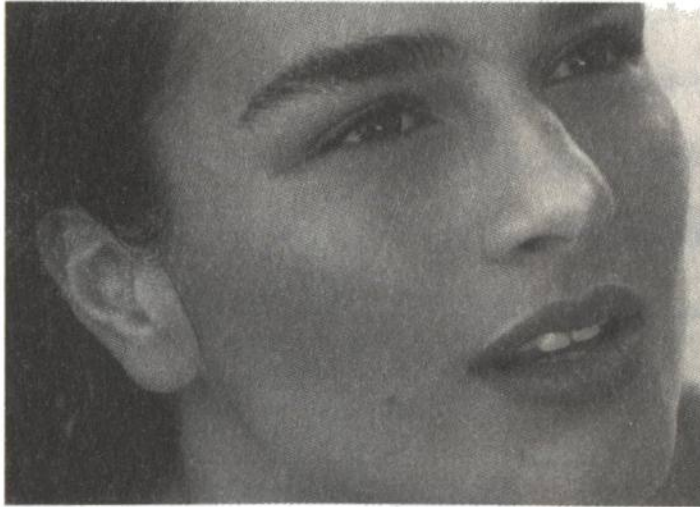


تطراً تغييرات فسيولوجية
على المرء

وفي هذا الخصوص، لاحظ علماء النفس بأن لدى مقابلة أحد من الجنس الآخر فإن بعض التغييرات الفسيولوجية تطرأ على الآخر، فمثلاً يصبح الجسد في حالة انتصاب ويقل الانتفاخ حول العينين، ويتأ الصدر، ويختفي هبوط البطن، وتختفي المعدة، وترتفع الكتفان. باختصار، فإن المرء يبدو في حالة أفتى وفي مزاج أرقى، ويشعر بانتعاش من جديد. إن هذه التغييرات الفسيولوجية غالباً ما تحدث عندما يعجب الرجل بالمرأة، أو العكس صحيح، وقد يكونان على مسافة قريبة من بعضهما بينما تتلاقى نظرتاهما المحدقتان لتزيد من حدة الانجذاب بينهما، ولا شك أنهما سيقومان بعرض إيماءات التأنق كل على حدة للفت أنظار الآخر وذلك كله يحدث بطريقة تلقائية، أي عبر عقلنا اللاواعي.

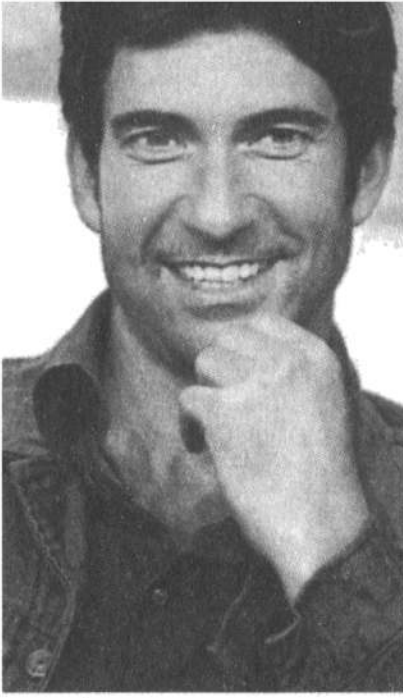
لكن كالعادة، مثلما تختلف اللغة الشفهية بين ثقافة وأخرى كذلك قد تختلف اللغة غير الشفهية، وهناك استثناءات مثلاً في إنكلترا، تشكل إشارات اليد أهمية أكبر ويعتمد عليها اعتماداً أساسياً في تفسير الكلام الشفهي منه في أميركا وكندا. في مجمل الأحوال، فكلما كان كلام الأشخاص حيويًا مرفقًا ببعض الإشارات، كلما كانوا مهتمين بك وحريصين على استمالتك وجذب انتباهك. أنت بدورك تستطيع أيضاً أن تجعلهم يركزون اهتمامهم عليك وبالتالي إثارة إعجابهم بك؛ وذلك من خلال عرضك لعدد من الإشارات الإيجابية لتعزيز كلامك وتأثيرك عليهم.

هذه بعض الإشارات:



حاول أن تميل برأسك إلى جانب ما!

- حاول أن تميل برأسك إلى جانب ما، فإنك تظهر أن اهتماماً نما وأنك تجد الشخص المقابل جذاباً وبذلك تجعله يشعر بالدفء والانجذاب تجاهك.
- انحني قليلاً إلى الأمام لدى الانتهاء من جملتك لإبراز موقف إيجابي.



حاول أو تبدو مهتماً



ابقى جسدك مفتوحاً وابتسم!

● عندما تودّ التركيز على نقطة ما، استخدم إيماءات اليد الموجهة نحو الأرضية، أي المشيرة إلى الأسفل للتأكيد على صحة كلامك وأنتك شخص صاحب سلطة وواثق من النفس.

● عندما تودّ أن توجه حديثاً خاصاً له، حاول استخدام إيماءات وراحة اليد مفتوحة، التي تظهر صراحة وصدقاً تجاههم وأنتك تقول الحقيقة، لست مخادعاً، ومشاعرك صادقة.

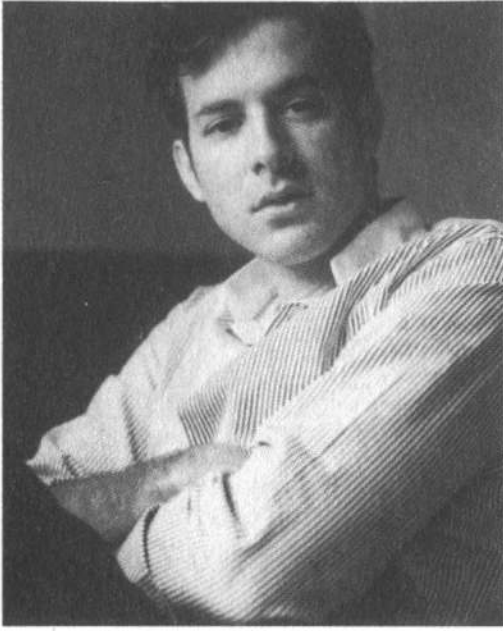
● عندما يوجّه إليك الحديث، حاول أن تومئ برأسك للإشارة إلى الموافقة على كلامه، إن الإيماءة بالرأس هي إيماءة إيجابية بامتياز وتستخدم في معظم أنحاء العالم للتوكيد.

● عندما يوجّه إليك الكلام، حاول أن ترفع يديك إلى الأعلى بطريقة مفاجئة، أو تصفق بهما بصمت لإظهار إعجابك بما يقول. لقد أثبتت الأبحاث بأن الإيماء بالرأس قد يستخدم أيضاً لتنظيم المحادثات.

عندما يستخدم الشخص الإيماء بالرأس، وأنت تتكلم، إنه بدون شك يظهر بأنه مهتم بحديثك، مصغ ويهتم بما تنطق به من كلام. ومما لا ريب فيه بأنه بذلك سيساعدك أكثر في تطوير المحادثة بينكما.

أما إذا استخدمت الإيماء بالرأس بسرعة وبكيفية متكررة، فإنك تخاطر بتعزيز الحديث وتجعل نفسك عرضة للاستهزاء، وطبعاً كلما أومأت برأسك أسرع، كلما حاول الآخر التكلم بطريقة أسرع مما يسبب في إرباك الحديث وخلق نوع من

المقاطعة حتى يفقد الحديث لذته. تذكر دائماً بأن الإيماء بالرأس بطريقة مختصرة وقصيرة هو الأكثر تأثيراً وفعالية.



يظهر عدم الموافقة

إذا لاحظت بأنه بدأ يعرض بعض إيماءات عدم الموافقة كإيماءة التقاط النسالة الخيالية (وهي عبارة عن خيوط وهمية) على الملابس، وتستخدم هذه الإيماءة لإظهار عدم موافقة الشخص على كلام الآخر ومواقفه وهو يشعر في الوقت عينه بأنه مكره على تقديم وجهة نظره، أو أنه يكبحه، إنها واحدة من الإشارات الأكثر شيوعاً التي تعني عدم الموافقة، وإذا ما شاهدته يستخدم هذه الإيماءة بكيفية متواصلة وأنت تتكلم، فهو على الأرجح لا يأبه لما تقول، أو أنه لا يحب ما يقال. عند هذا الحد، حاول أن تبدل الحديث، وتدفعه للتورط معك في هذا الحديث.



إيماءة اليدين المطبقتين
تشير إلى الإحباط

وفي حال بدأ بعرض إيماءات تنم عن العصبية والقلق، كقبض اليدين، أو فركهما بطريقة عصبية، فهذا يعني أنه يتمسك بموقف سلبي، ويظهر موقفاً محبطاً وعدائياً. والجدير بالملاحظة أن الإيماءات القريبة من جسد المرء غالباً ما تشير إلى الإحباط، على عكس الإيماءات المتباعدة عن جسد المرء التي تشير إلى الثقة بالنفس والرضى، كإيماءة البرج. حاول أن تستخدم الإيماءات البعيدة عن الجسد لتبث إشارات إيجابية ومواقف واثقة لهم.

ويظهر كذلك في إيماءة اليدين المطبقتين أن هناك علاقة مباشرة بين العلو الذي ترفع إليه اليدين وقوة مزاج الشخص المستخدم، أي أنه كلما علت اليدين، كلما بدا مزاجه أكثر عصبية وإحباط. فإيماءة اليدين المطبقتين لها ثلاثة وضعيات رئيسية، يدان ممسكتان معاً بإحكام أمام الوجه، يدان تستريحان فوق المكتب، أو فوق الحوض في حالة الجلوس، ويدان موضوعتان أمام أسفل البطن، "منطقة المنفرج".

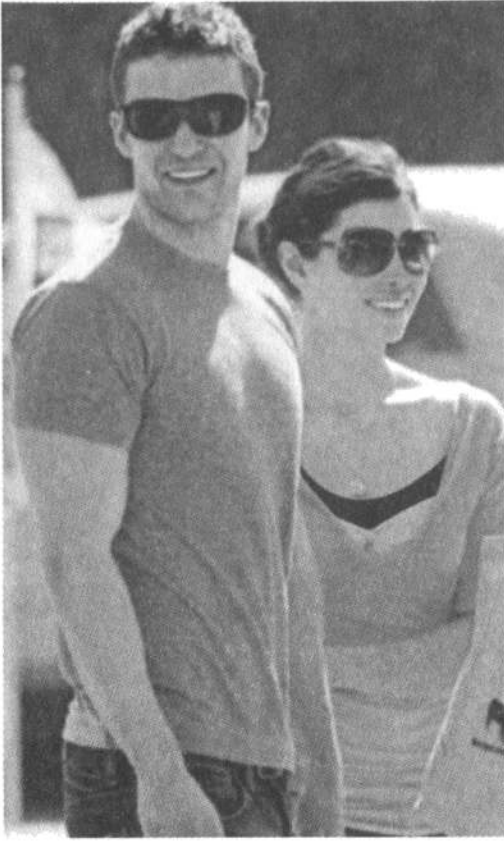
وكما سبق وذكرنا، فإن أفضل طريقة لإيجاد جوّ من الارتياح والاطمئنان، الحماس والانسجام هو في نسخ إيماءاته نسخاً كربونياً واستعمال المرأة. تابع إيماءاته الإيجابية وحاول أن تحذو حذوه، فإنك بلا ريب ستحقق أول وأهم شرط في التعاطي مع الآخرين وهو الثقة. لدى نسخك بعض إيماءاته سيشق بك ويغدو متحمساً لك أكثر.



راقب إيماءات العشاق!
إنهم يتبنون الإيماءات
والوضعيات المشابهة

إني أقترح بشدة في المرة التالية التي يتاح لك فيها أن تراقب بعض الأزواج المتيمنين، أن تلاحظ بأنهم بلا شك يتبنون الإيماءات المتشابهة ووضعية بعضهما البعض. هما يعكسان كما في المرأة إيماءات أحدهما الآخر وهما يتشاركان المشاعر والمواقف عينها. والمثير أنه إذا ما صالبا أحدهما ذراعيه، نزع الآخر إلى تقليده، وإذا ما فكّ أحدهما تصالبا ذراعيه، فإن الآخر وبطريقة تلقائية ينسج على منواله. وتتواصل هذه المحاكاة اللاشعورية بينهما طالما هما يترجمان الأحاسيس عينها. ومن الشائع أيضاً رؤية زوجين يسيران، يجلسان، يقفان ويتحركان بطريقة متشابهة جداً.

فإذاً، إذا كنت ترغب في تنمية علاقة مباشرة مع شخص أعجبك وإيجاد جو مسترخ، فإنك تحتاج فقط في بادئ الأمر أن تنسخ وضعياته وإيماءاته لتحقيق هذه الغاية.



إذا كنت ترغب في تنمية
علاقة مباشرة مع الآخر
فعليك بنسخ إيماءاته



تسلّح دائماً بهذه التقنية وقم بمجهود
متعمد لاستغلالها في بناء العلاقات العاطفية
وأثناء المغازلة ومحاولة التودد مع الجنس
المعاكس.

وإذا ما لاحظت بأنهم ينسخون
إيماءاتك، فهذا دليل على أنهم يشعرون
بالارتياح والانسجام معك. أما إذا أردت
اكتشاف إذا كان الانجذاب خاصاً، فعليك
مراقبة بعض الإيماءات الخاصة، فمثلاً لدى
النساء، الإيماءات القريبة من منطقة الصدر،
اللعب بالشعر، تصالب وفك تصالب
رجليها، رفع رأسها أو رده إلى الوراء بحركة
مفاجئة.

لدى الرجال، مثلاً، نرى الإبهامين
الموضوعين تحت الحزام لتسليط الضوء على
المنطقة التناسلية لديه (استخدام النظرة المحدقة
الحميمة، الوقوف في وضعية مفرشحة
والخ...) سيتم عرض هذه الإيماءات كل على
حدة، في فصل لاحق.

يضع اليدين في الجيب
ويظهر إبهاميه لتسليط الضوء
على المنطقة التناسلية

لغة الجسد

(السلوكيات والتصرفات)

لغة الجسد هي أبلغ وسيلة لإظهار المشاعر والعواطف الحقيقية. وبالرغم من ذلك فإننا جميعاً نمتلك القدرة على السيطرة على تعابير الوجه حتى عندما لا نكون في غاية الصدق والنزاهة، أي أننا نضمر شيئاً ونخبر شيئاً آخر. فقد نستطيع إلى حدّ ما أن نخفي الشعور بالملل، عدم الموافقة، أو عدم الحماسة من خلال ابتسامة زائفة، أو الإيماء بالرأس وإلخ...

ولكن في الوقت عينه، يجب أن نراقب مراقبة حثيثة سائر أنحاء الجسد وما يطلقه من إشارات حتى نتمكن من القراءة الصحيحة والدقيقة. على سبيل المثال فلنأخذ القدمين، فإهما لا تستخدمان فقط للإشارة إلى الاتجاه الذي يودّ المرء أن يتخذه، بل تستخدمان أيضاً للإشارة إلى أشخاص يُحدهم شيقين ومميزين. فإذا أنت قنعت الشعور بالملل بابتسامة، ولكن قدمك أشارت باتجاه أقرب مخرج، فأنت على الأرجح فشلت في عدم إظهار شعورك الحقيقي وهو الهرب في أقرب فرصة مناسبة تناح لك.

أما إذا كنت برفقة شخص ممّيز وجميل، فإنك بلا شك ستشعر بالإثارة والحماس وبالتالي فإن قدميك سيشيران باتجاهه، ومن خلال هذا المفتاح غير الشفهي، فإنك تفصح للشخص عن اهتمامك به. إن الأقدام تؤشر إلى ما يدور في الفكر وتؤكد إلى حدّ ما إذا كانت تعابير الوجه حقيقية أو زائفة، لذا حاول أن تراقب تعابير الوجه بالتزامن مع اتجاه الأقدام.

كذلك يجب مراقبة اتجاه رأس الشخص وجسده، فهما أيضاً سيشيران إلى الاتجاه الذي يفضّله المرء. إن جسد المرء يحدّد مدى اهتمامه بك، فالزاوية التي يوجّه إليها الأشخاص أجسادهم تمنح مفاتيح غير شفوية لمواقفهم، علاقتهم

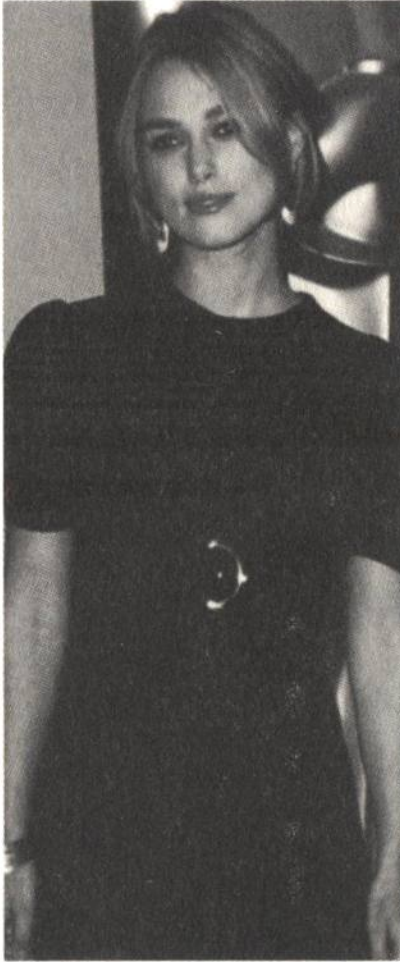


يجب مراقبة سائر الجسد!

وارتباطاتهم (لقد سبق وتمّ شرح هذه النقطة في فصل سابق). ففي إيماءات التودد، عندما يرغب المرء في اجتذاب الشريك من الجنس المعاكس، فهو يوجّه جسده نحوه ويقفل أيضاً المسافة بينهما ويتحرك داخل منطقتة الحميمة ويوجه جذعه إلى درجة الصفر.

إن الوضعية لها وسيلة رائعة يمكن اعتمادها، لأنها تترجم فعلياً المشاعر

الحقيقية التي نعرضها عبر الإشارات غير المحكية والتي تتضمن بشكل أساسي الوضعية التي يتخذها المرء، فهو مهما حاول تزييف تعابير وجهه، فإن الوضعية هي الدليل والمفتاح لاكتشاف ماهية أحاسيسه الحقيقية.



الوضعية المنفتحة أي دون تصالب هي الأسلم!

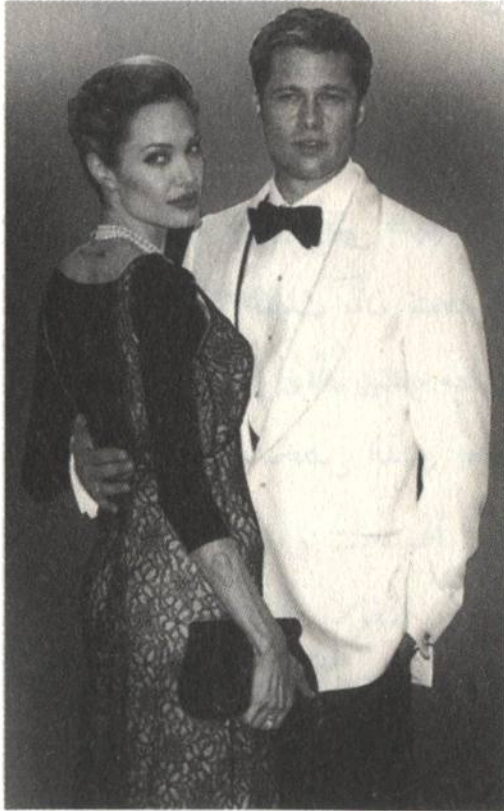
قد يبدو طبيعياً لدى رؤيتك رجلاً يبتسم أن تفترض أن ابتسامته تعكس موقفاً هادئاً، مسترخياً ومبتهجاً، ولكن إذا قارنت ابتسامته مع وضعية مغلقة، أي تصالب رجليه وذراعيه، فإنه مؤكداً يحاول التظاهر بالابتهاج وهو في الواقع يعاني موقفاً قاسياً ويغلق على نفسه. وإذا صادفت موقفاً مشابهاً، عليك بتغيير مسار الأمور، كمحاولة تبديل في المواقف، الأحاديث وتلطيف الأجواء. إذا كان رأس الشخص متجهاً شطرك ولكن جسده يشير إلى اتجاه آخر، فإنه لا يعيرك انتباهاً وهو يحاول التهرب منك.

لا تنس أن تعر اهتماماً خاصاً لقدميه وإلى أين تشيران. أما إذا كان ينحني إلى الخلف ويده مقفلة تستريح على الخد، أو أن يده تستخدم كسنادة للرأس فهذا يعني أن السأم قد وجد وأصبح عدم الاهتمام بك أو بكلامك الذي بعث على

الضجر. في هذه المرحلة، يجب التصرف بحكمة، ومحاولة جذب انتباهه من جديد، يجب أن تتخذ الوضعيات المفتوحة، استخدام الإيماءات الإيجابية وسرد بعض الأحداث المضحكة أو المسلية، واحذر، إياك والمبالغة حتى لا تظهر بمظهر "المهرج".

من جهة أخرى، إذا لاحظت أنه ينحني إلى الأمام قليلاً، أو باتجاهك، فإن هذا دليل على أنه متحمس لك وبما تقول. أظهرت الأبحاث بأن النساء اللواتي يظهرن اهتماماً بالرجل غالباً ما يملن بالرأس إلى جانب ما، وقد تجد هذه الإيماءة لدى الكثير من الرجال. احرص دوماً على البحث عن هذه الإيماءة في الشخص الذي تحاول لفت انتباهه.

هناك أيضاً حركة إيجابية بامتياز، وهي ما يدعوه علماء النفس "التطابق الوضعي" أو "الانسجام في الوضعية"، وهي ما ذكر سابقاً عن "نسخ الوضعيات" وعليك بملاحظة نقطتين أساسيتين:



- أولاً: إذا كان الجانب الأيمن مطابقاً لوضعية الجانب الأيسر - فهذه إشارة قوية على مدى التناغم، والانسجام.
- ثانياً: إذا كانت وضعية الجسد، الذراعين والرجلين مطابقة لوضعية الآخر، فهذه إشارة جيدة على أن هناك حماس قوي ومشارك بينهما والحال على أفضل ما يرام. جرّب هذه التقنية لدى محاولتك التقرب من شخص يعجبك كي تتطور المشاعر بينكما وتجعل الأجواء مسترخية ومفعمة بالعواطف.

إشارة قوية على التناغم في العلاقة

حاول دائماً أن تحكم على الأشياء بصورة صائبة وتستخدم المنطق. مثلاً، إذا

كنت شاباً، تحاول جذب امرأة معينة من خلال نسخ إيماءاتها الغاية في الأنوثة، فأنت ترتكب خطأ فادحاً. كذلك الأمر بالنسبة لفتاة تحاول جذب رجل معين،

فتحاول نسخ إيماءاته الرجولية، كوضعية الفرشحة مثلاً، فإنها بذلك تسيء التصرف وتخسر فرصة جديدة.



ينسخان إيماءات بعضهما

إن أفضل طريقة هي في الجلوس إلى الطاولة ونسخ إيماءات راحتي اليدين.

وبالطبع... هناك العديد من الوضعيات التي تنطبق على الرجال فقط لدى محاولتهم مغازلة النساء.

قد يستخدم الرجال معظم الإيماءات والوضعيات التي توحى بالسيطرة والقوة، فمثلاً قد ينتنون صدورهم ليظهروا أضخم، أو يرفعون أكتافهم ليدوا أطول من المعتاد. أو

قد يضعون أيديهم في جيوبهم حتى يتمكنوا من عرض صدورهم، أو لتسليط الضوء على مناطقهم التناسلية.

أما النساء، فعلى عكس الرجال تستخدم وضعيات وحركات توحى بالأنوثة والنعومة، وقد تحني الأنتى ظهرها قليلاً أو تقوم بمصالبة الرجلين.

باختصار، عليك بأن تتخذ الوضعيات المفتوحة. لا تطوي ذراعيك، واعرض راحتي يديك، حاول أن يبدو مظهرك مسترخياً، انحني على قدم واحد، ووجه القدم الأخرى شطر الشخص الذي يعجبك، وحافظ على تعابير وجه باسم.



تكشف تعابير الوجه أسرار الآخرين

قراءة تعابير الوجه

إن المقدرة على استخدام قراءة وتحليل تعابير الوجه هي وسيلة غاية في الأهمية في كشف أسرار الآخرين وبالتالي تمنحك قدرة هائلة على كسب قلوب الأشخاص الذين تحاول مغازلتهم والتودد إليهم.



وضعية ممتازة
مع تعابير وجه مسترخية
وابتسامة جذابة

هناك العديد من تعابير الوجه الفطرية والتي تستخدم عالمياً، مثلاً تصوّر أنك وسط حشد من الناس في مناسبة اجتماعية معينة ولاحظت شخصاً مألوفاً، فإنك وبطريقة أوتوماتيكية سترفع حاجبيك قليلاً لترسل إشارة تحية وتؤكد له أنك تلاحظ وجوده. إنها بالطبع طريقة غير شفوية لإلقاء التحية عليه في حالات لا يمكن لإحداكما أن يتكلم أو يسمع الآخر.

في الحقيقة، باستطاعتك استخدام تعابير وجهك بطريقة فعالة في التودد والمغازلة ولا سيما إيماءة رفع الحاجبين. فإنك بذلك ستوحي لهم بأنك تعرفهم حتى ولو كانوا لم يتعرفوا بك. بالرغم من أنهم قد لا يتعرفون إلى هويتك، فإنك على الأقل قد فتحت باب التساؤلات لديهم وأصبحوا مهتمين بالتعرف إليك وقد يدنون منك لمعرفة أوفر بك وبذلك فأنت تحقق نقطة هامة في بداية محاولة المغازلة والتودد.

أثبتت التجارب بأن الأشخاص يمهّدون من خلال هذه الإيماءة إلى التعارف الناجح.

ولقد روى لي رجل قصة غرامية مع المرأة التي أصبحت زوجته الآن، حيث إنه التقاها في حفلة خيرية وقد هاله جماله وأصر على التقرب إليها، فاستخدم بادئ الأمر إيماءة رفع الحاجبين مما أثار فضولها له ودفعها للاقتراب، الابتسام له ومن ثم بدأت بالحديث معه الذي دام طوال السهرة ثم أبدى الرجل إعجابها بها ورغبته في التودد إليها والارتباط بها. إذا تم مزج هذه التقنية مع الاستعمال الماهر لتقنيات اللغة الشفهية، فقد تستطيع إيجاد فرصة مميزة للتأثير في السلوك العاطفي البشري وفرض جوّ حميم.

نقطة للتوضيح

يجب الانتباه والتذكر، بأن هذه التقنية قد تبوء بالفشل إذا لم تستحوذ على إعجاب الشخص المرشح، أو أنه لم يجذبك جذاباً، وإذا ما بدأت بالمحادثة وشعر الشخص بأن أهدافك ونواياك هي التسلية أو التبجح بالذات، فإنه سيشعر بالانزعاج منك ويفضل إنهاء الحديث، وبالتالي فأنت ستواجه تجربة غير سارة، وحتى مهينة بعض الشيء.

تعتبر إيماءة رفع الحاجبين في بعض الحضارات معيبة، ففي اليابان مثلاً، توحى هذه الإيماءة برغبة قوية بالتورط في علاقة حميمة وهي طريقة غير لائقة ومناسبة لإلقاء التحية عبر القناة غير الشفهية.

إن الاختبارات التي أجراها الخبراء في علم لغة الجسد تشير إلى أن تعابير الوجه هي واحدة من أبرز وأهم أنواع الإشارات التي ترسل في حال انجذابنا للآخر. وقد أثبتت أيضاً بأن للنساء قدرة أكبر على قراءة الإشارات التي يطلقها الجسد برمته من الرجال عموماً. ولذا، فإن الرجل يجد صعوبة أكبر في معرفة المشاعر الدفينة لدى المرأة وفي محاولة تقنيع وإخفاء المشاعر الذي يحس بها.

وبالرغم من أن الوجه البشري يعرض بطريقة نموذجية إشارات تتطابق إلى حد كبير مع المشاعر والأحاسيس الحقيقية، إلا أننا جميعاً نملك درجة معينة في القدرة على تزييف، أو رسم تعابير مغايرة لماهية شعورنا الحقيقي وذلك لتتماشى مع أو تتناسب مع عبارات المتكلم. هناك بعض المناسبات والحالات التي ننزع فيها لارتداء "وجه معين" أكثر من الآخرين. غالباً ما يحدث ذلك لدى محاولتنا الإذعان والاستجابة إلى ردة فعل متوقعة من الآخرين وفي بعض الأحيان، فإننا نستخدم وجهاً خالياً من التعابير أو ردات الفعل لتزييف الاستجابة الحقيقية.

مما لا شك فيه أننا نميل إلى أن نعتمد أكثر على تعابير الوجه كميّار أو كمقياس لردات فعل الآخرين على ما نقول أو نفعل بالرغم من محاولتهم خداعنا وتزييف مشاعرهم.

إنه لمن الحيوي معرفة الإشارات التي تحدّد عدم النزاهة والإخلاص.

إليك 7 طرق ترشدك إلى معرفة نزاهة ابتسامه الشخص أو زيفها:



هما في غاية الانسجام!
يستخدمان ابتسامه صادقه

1. لتحديد الابتسامه الصادقه، انظر إلى العينين وليس إلى الفم. الابتسامه الصادقه ستظهر بعض التجاعيد حول العينين. إذا زيف الأشخاص ابتسامتهم، فإن التجاعيد حول العينين لن تظهر. وتدوم هذه الابتسامه لمدة لا تتعدى الأربع ثوان وقد تدوم نحو ثلثي الثانيه.

2. انظر إلى العضلات المحيطه بمحجر العينين. إذا رفعت العضله الوجنيه الرئيسه زاويتي الفم بينما يرفع الخد بفعل عضله أخرى ويجذب البشره حول محجر العين، فإن الابتسامه صادقه.

3. إن الابتسامه الصادقه ستظهر استجابات معينه في تعابير الوجه. مثلاً، هبوط في الجبين، تقلص في حجم العينين، الشفاه تتجه إلى الأعلى.

4. اجث عن الموجه! فإن الابتسامه الحقيقيه ستجتاح الوجه كموجه قويه.



ابتسامه للمجاملة!

5. إذا كانت الابتسامه غير صادقه، فإنها ستفقد التناسق. إذا كان الشخص أيمن (أي يكتب باليد اليمنى) فإن ابتسامته ستغدو أقوى من الناحية اليسرى من وجهه. إذا كان الشخص "أعسر" أي يكتب باليد اليسرى، فإن ابتسامته تغدو أقوى من ناحية وجهه اليمنى.

6. غالباً ما نستطيع فضح الابتسامات المزيفه في الوقت الذي تُطلق به، مثلاً إذا كنت

في حوار وقمت بتعليق ما أو بسؤاله عن شيء هام ولكنه لم يستجب في الحال واستعاض عن الإجابة المؤجله بابتسامه، فإنه على الأرجح غير صادق في موقفه هذا.



الابتسامة الجاتبية
المثالية للنساء!

7. هناك مفتاح آخر يدلّ على مدى نزاهة الابتسامة من الوقت الذي تلبث ظاهرة فيه. إن الابتسامة الزائفة تدوم لوقت أكثر من الابتسامة الصادقة. كذلك عندما تختفي الابتسامة، فإنها ستظهر غير طبيعية. عموماً النساء يملن إلى الابتسام المتكرر أكثر من الرجال وهن يظهرن العديد من المشاعر في تعابير وجههن. والمثير أن بعض التعابير المشابهة لدى الجنسين تترجم بطريقة مختلفة. مثلاً، إن تعبير الخوف على وجه المرأة، يترجم بكيفية مختلفة عند الرجل وهو "الغضب".

هناك أيضاً عامل أساسي في ترجمة تعابير الوجه وهو يعتمد على "حضارة" الأشخاص والمكان الذي ينتمون إليه. يميل الشرقيون، مثلاً، إلى إخفاء عواطفهم ويستخدمون تعبير وجه أو ابتسامة خاليين من المشاعر يشبه وجه "لاعب البوكر". في الولايات المتحدة الأمريكية، يتسم أهل الجنوب غالباً أكثر من أهل الشمال.



الابتسامة الصادقة تظهر
تجاويد حول العينين

إذا ما ابتسم لك شخص غريب، فقد يكون ذلك نتيجة تقاليد وحضارته، وليس في الأمر أي سوء أو أمر آخر، أو حذار من الظن بأنه يحاول لفت أنظارك وجذبك إليه.

وعليك أنت أيضاً في المقابل الانتباه إلى تعابير الوجه التي تستخدمها عند تعاملك مع أشخاص من حضارات أخرى. فإن بعض الأشخاص يميلون إلى الشعور بعدم الراحة لدى إطلاق شخصٍ الكثير من تعابير الوجه أو إشارات الجسد. إن أفضل طريقة في التعامل

هي في المحافظة على الوتيرة عينها معهم، أي الاستجابة لهم بنفس الطريقة التي يتصرفون بها ونسخ الإيماءات ذاتها.

تذكر أن تستخدم تعابير الوجه الإيجابية لدى محاولتك مغازلة أحدهم. تجنّب الوقوع في خطأ إخفاء تعابير الوجه، فقد تترجم على أنك غير مهتم، تشعر بالملل أو عدم الحماسة.

هذه بعض تعابير الوجه المناسبة والتي يجب أن تبثها في الحوارات التي تتضمن مغازلة وتودد.

● الابتسام للدلالة على الإعجاب.

● الإيماء البسيط بالرأس "بنعم" للدلالة على الموافقة.

● رفع الجبين للتأكيد أو لإظهار الشعور بالمفاجأة.

● التقطيب والعبوس للدلالة على جو جدي.

إن معظم الإيماءات المذكورة هي فطرية وموروثة وهي غالباً ما تكون تصرفاً اعتيادياً نمارسه دون سابق تصميم. استخدم هذه الإشارات كميزان لتزيّن به التأثير الذي تطبعه على الآخرين. حاول القيام بالتعديلات المناسبة إذا توجّب ذلك. دع اهتمامك بالآخر يظهر من خلال إيماءات الاهتمام المناسبة ومن خلال ابتسامتك الصادقة.

كيف تتهكن من قراءة إشارات القبول أو الرفض؟

إن أبلغ وسيلة للاتصال هي من خلال قراءة صحيحة للإيماءات، فهي كفيلة بزيادة مستوى الحماس والإعجاب لدى الآخر. أما إذا أسيء قراءتها، فإنها ستخلق نوعاً من عدم الراحة، شعوراً بالإحراج والإرباك، إنها أيضاً عملية معقدة في المعنى والتحليل. هذه بعض الأمثلة التي تدل على التوافق والإعجاب في المناسبات الاجتماعية والتي تعرض معان مختلفة منها:

- وجود توافق.
- الانضمام والانتساب.
- الانجذاب.
- التعلق.
- الميل.
- الاستحواذ على الإعجاب.
- المشاركة.
- التأكيد على نقطة ما.
- عرض المساعدة.
- محاولة التوجيه والإرشاد.
- إلقاء التحيات والسلامات.
- التهنية.
- الزيادة في التقارب.

كذلك أثبتت الأبحاث والدراسات بأن اللمسة البسيطة قد يكون لها تأثير هام على أحاسيسنا وعلاقاتنا. فمثلاً ملامسة أحد على كتفه أي "الربت" على كتفه

خلال الاتصال المقتضب في اللقاءات القصيرة مع أشخاص قد تعرفت لتوك بهم تمنح انطباعاً إيجابياً دائماً وهي تبعث رسالة غير شفوية مفادها أنك معجب بالآخر وبأفكاره، وبطريقة مخصصة.

في عملية التودد والمغازلة، فإن الملامسة، إذا استخدمت بطريقة صحيحة ومناسبة، ستؤدي إلى ازدهار حتمي في العلاقة، ولكن إذا أسيء استخدامها، فإنك بذلك تقضي على أي فرصة في المضي قدماً في العلاقة.



احذر دائماً من ردة فعل الآخر وادرس حركاته، فإذا تراجع بعض الشيء، فإنك بلا شك تواجه ردة فعل سلبية، كذلك الأمر إذا حاول الآخر تجنب النظر إلى عينيك، أو أظهر تعابير وجه سلبية، فإن فرصتك في التقدم في هذه العلاقة قد تكون معدومة. حاول دائماً أن تربط بين الإيماءات والحركات الجسدية والوضعيات الذي يتخذها الشخص كمفتاح لتطويع المعرفة أو الانسحاب. إنك فقط من خلال هذه المعرفة تتأكد من أن الشخص الآخر يرغب في التعاطي معك أو رفضك.

إذا عرض الشريك بعض إشارات الإعجاب والانجذاب إليك، فإن لمسك ذراعه سيمنحه ضوءاً أخضر للمتابعة، وتؤكد له أنك تبادله الإعجاب وبذلك فإنك تزيد من حماسه وإقباله عليك.

كيف تتمكن من معرفة أن الأمور ستتطور إلى الأفضل؟

راقب جيداً عند هذا المفصل (المرحلة)، الوضعية المفتوحة، النسخ الكربوني، المسافة بينكما، المزيد من الاتصال بالعين والابتسام وأخيراً محاولته لمس ذراعك أيضاً.

الجدير بالذكر أن لمس "اليد" يعتبر أمراً حميمياً وشخصياً ولا يمكن أن تقوم بعروض "الإمساك باليد" مطلقاً في هذه المرحلة.

من الحكمة درس المقاييس التالية قبل محاولة القيام بمقاربة حميمة من الشخص الآخر. إن انعدام إدراك ماهية المسافة في المناطق الحميمة، والملازمة المناسبة في الوقت المناسب، يمكن أن يؤثر بسهولة على تطوير العلاقات العاطفية والإنسانية وقد يؤدي بصورة خاصة إلى فشل علاقة كانت مؤهلة للاستمرار.

أرجو أن تدرك هذه الأمور الآن وتحاول تطبيقها بالطرق المثالية، فإنها ستحولك النجاح في جذب الحبيب المثالي، بث الإيماءات الإيجابية ومنحك صورة الشخص "المنفتح والعاطفي".



يدل النسخ الكربوني
وتقنية المرأة
على الاتسجام
والاجذاب للآخر

إيهاءات الشك والخداع في العلاقات العاطفية

إن معرفة الإيماءات التي تتناقض تناقضاً فادحاً مع اللغة الشفهية هي إحدى أهم الملاحظات التي يمكن أن يكتسبها الشخص لفضح أكاذيب الآخرين. إن الإيماءات التي نستخدمها يداً لوجه تشكل أساس إيماءات الخداع البشرية فغالباً ما نرى أشخاصاً يحاولون تغطية عيونهم، أفواههم أو آذانهم بأيديهم حين يشرعون بالكذب أو الخداع، وليس هناك أسوأ من معرفة أن الشريك يخدع أو يخون شريكه.

سنعرض بعض إيماءات الخداع والشك.

1. تغطية الفم



حين يشرع الشريك بوضع اليد على الفم ويضغط بإبهامه على الخد، فإن دماغه بلا شك يحاول من خلال هذه الإيماءة أن يقمع الكلمات المخادعة التي ينطق بها.

ومن الملاحظ أن الكثير من الأشخاص يحاولون أن يقنعوا إيماءة تغطية الفم أو حمايته بافتعال سعال زائف. فإذا استخدم الشخص هذه الإشارة، فإنه يكذب. أما إذا غطى السامع فمه، فإنه على الأرجح يظن بأنك تتلفظ بكذبة ما.

منذ صغرنا نستخدم
إيماءة تغطية الفم كمحاولة
لقمع الكلمات المخادعة!

2. حك العين وفركها

حين يشرع الشريك بيث كذبة ما، فإنه يشعر بوخز في العين مما يدفعه إلى حكها أو فركها. هذه الإيماءة هي محاولة للدماغ أن يسد الخداع، الشك أو الكذب، وذلك إما بسبب وخز بسيط، أو لتجنب الاتصال بالعين مع الآخر. إن الرجال عادة يفركون عيونهم بقوة، بينما تحك النساء حكة صغيرة ولطيفة تحت العين تماماً حتى لا تفسد تبرج عيونها.

3. لمس الأنف أو حكه

في الحقيقة تعتبر إيماءة لمس الأنف أو حكه نسخة مقتّعة عن إيماءة تغطية الفم، وقد تظهر من خلال لمسة سريعة تكاد لا ترى، أو قد تنطوي على فرك خفيف تحت الأنف أو على جانبه. يؤكد العلماء بأن الكذب يجعل أطراف الأعصاب الدقيقة في الأنف تستشعر وخزاً، فيفرك المرء إرضاءً لهذا الشعور.

4. حك شحمة الأذن

إذا استخدم الشخص هذه الإيماءة وهو يتكلم، فذلك يدل على أنه يتلفظ بكذبة، أما إذا استخدمها الشخص الذي يستمع، فذلك يعني أنه قد سمع ما يكفي، وعليك إذن أن تفسح له مجالاً للتكلم.

5. حك العنق

يحك الشخص جانب عنقه بواسطة السبابة حوالي خمس مرات وهذا يدل على تناقض في كلامه، أو الشك والريبة.

6. عادة قضم الأصابع

لا شك بأن الشخص الذي يضع أصابعه في فمه أو يقضمها يواجه ضغطاً كبيراً وهو يحاول بطريقة لاشعورية أن يعود إلى الأمان الذي اختبره وهو يرضع

ثدي أمه. إنه بلا شك يستبدل ثدي أمه بالإهمام. والجدير بالملاحظة أن هذه الإيماءة تترجم حاجة داخلية إلى الشعور بالطمأنينة والحماية أكثر مما تظهر كذباً وخداعاً، لذا عندما يشرع شريكك إلى استخدام هذه الإيماءة، عليك منح الشعور بالطمأنينة من خلال إظهار المودة والحب.

تذكّر دائماً أنه في الاتصال غير الشفهي يكون معنى الرسالة في المتلقي أيضاً وليس في المرسل فقط، لذا فإنك عندما تطلق إيماءات إيجابية، فإنك ستؤثر إيجاباً على شريكك.

إشارات نبرة الصوت وطرق حيوية لإنجاح الحوارات العاطفية

تظهر إشارات نبرة الصوت من خلال طبقة الصوت، درجة النغمة. فالطريقة التي يتكلم بها المرء قد تشير إلى الاندفاع، الحماس، الملل، الحب، الكراهية، الاستمزاز... وإلخ.

إن نبرة الصوت هي واحدة من أهم مفاتيح الإشارات غير الشفهية لتقدير دقيق لهذه المشاعر.

لاحظ الباحثون أن مجموع أثر الرسالة هو ما يقارب 7% شفهي، 38% صوتي (كما في ذلك نبرة الصوت، وتغير في نبرة الصوت، وسائر الأصوات) 55% غير شفهي أي يعتمد على الإشارات والتلميحات غير الشفهية. إنه لمن الحيوي إذن مراقبة الصوت، إذ إنه فعلياً يعبر صراحة عن شوق الأشخاص، غضبهم، حزنهم، سعادتهم والكثير من الانفعالات الأخرى وبالتالي فإن القراءة الصحيحة لنبرة الصوت تصبح أداة دقيقة لتحديد مستوى الانجذاب الآخر لك.

بالإضافة إلى ذلك، فإن هذه المقدرة لقراءة الإشارات الصوتية للآخر الذي يستهويك، ستساعدك أيضاً لمعرفة ماهية شعوره الحقيقي تجاهك.

إنه لمن الجلي إذن معرفة أن مدى تورطك وصدقك لما تقوله متعلق مباشرة "بالصوت"، النبرة، النغمة والسرعة التي تتكلم بها. في الواقع إننا من خلال نبرة صوتنا نعرض معظم إشارات الانجذاب والحماس بالمقارنة مع الكلمات التي نستخدمها، مثلاً إذا قلت: "مرحباً، كيف حالك". قد يكون لها دلالات عديدة "أنا لست مهتماً، أنا فقط أحاول أن أكون مهذباً"، أو "أنا أعتقد بأنك رائع، وأود لو أتعرف عليك أكثر".

إن أفضل طريقة لمعرفة أدق لهذا المثل تكمن باختيارك "كلمة" يمكن استعمالها وفق نبرات عدة للإيجاء بمشاعر أمزجة مختلفة. فلنأخذ كلمة "نعم" إذا استخدمتها مع نبرة حماس، فضول، إرهاق، غضب، تعجب أو إثارة.

إن الطريقة التي تنطق بها هذه الكلمة تحدد الرسالة التي تود إيحاءها للآخرين. وإذا قمت بممارسة هذا التمرين، فسيكون لديك حساً ووعياً أكبر لكيفية بعث الرسائل المناسبة للتأثير الفعال على الآخرين.

إذا تكلمت بطريقة رتيبة، أي على الوتيرة عينها أو مع بعض التنوع البسيط في النغمة، السرعة أو النبرة، فأنت ستشاءب وتشعر بالنعاس والملل، بغض النظر عن مدى أهمية الرسالة التي تبعثها. أما إذا تكلمت بصوت مرتفع مع تغيير عظيم في النغمة، فأنت تغدو مزعجاً ولا تطاق.

إذا تكلمت بصوت منخفض وببطء، فستظهر بأنك شخص ضعيف، مطيع وغير مسرور. حاول أن يكون صوتك ونبرته معتدلين وركز على تغييرات نغمة الصوت لتعزيز الرسالة التي تنوي إيصالها و لرفع مستوى الحماس لدى الآخرين تجاهك.

اقرأ جيداً التغيير في مقام صوت الآخرين، مثلاً انخفاضه أو ارتفاعه، فعندما ينخفض فذلك إشارة غير شفوية تؤكد على أن دورك في الكلام قد حان، أما إذا ارتفعت الوتيرة في آخر الجملة، فدع له الفرصة ليكمل النقطة الذي يعبر عنها. حاول أن تخفض صوتك في آخر الجملة لملاحظة كيف أنهم سيتجاوبون بطريقة فطرية غرائزية للرد عليك.

الغزل الشفهي، كلام الغزل

بالرغم من أن لغة جسدك، مظهرك وصوتك، كل يستحوذ على حصة من النسبة الذي يلاقيك بها الآخرون، إلا أنه من الضروري أيضاً ولكي تسجل نجاحاً باهراً في التودد وتنقل الإشارات الإيجابية وتعطي الانطباع الصحيح عن الدفاء والإخلاص أن تبرع في الاتصال الشفهي أيضاً.

والجدير بالذكر أيضاً أن كلامك يجب أن يتطابق مع لغة جسدك (القناة غير الشفهية) فقد اكتشف علماء لغة الجسد أن الأشخاص لا يمكنهم تزييف لغة

جسدكم لمدة طويلة وذلك بسبب انعدام التناغم الذي يحدث في استخدام الإيماءات الرئيسية، الإشارات المجهرية للجسد والكلمات المنطوقة، مثلاً، غالباً ما تقترن الراحتان المفتوحتان بالنزاهة والصدق، ولكن إذا ما فتح المزيف راحتيه وابتسم لك محاولاً الظهور بأنه نزيه، وهو طبعاً يكذب، فإن إيماءاته المجهرية تفضحه، فقد يتقلص بؤبؤا عينيه، وقد يزم فمه في محاولة الابتسام، أو يرفع أحد حاجبيه، وبالتالي فإن النتيجة تكون أن المتلقي ينزع إلى عدم التصديق والشك بما يقوله، وذلك لأن العقل البشري لديه آلية لفضح الرسائل غير الشفهية وغير المطابقة للقناة الشفهية وخصوصاً في الوجه، إذ إن الوجه يستخدم غالباً جداً أكثر من أي جزء من الجسد لتغطية الخداع، فنحن نستخدم بعض الابتسامات المزيفة، رفع الحاجبين أو الغمزات في محاولة لإخفاء الكذب، ولكن إشارات الجسد ستظهر انعدام التطابق بين إيماءات الجسد وإشارات الوجه (قد تم شرح هذه النقطة في فصل سابق).

إن النجاح في التودد الشفهي هو الالتحام والتقيّد بقوانين المحادثة والتي تعتمد على المحادثة والاستماع.

كلما تمرست واكتسبت مهارة في التودد الشفهي من خلال المحادثة، كلما انعكس ذلك إيجاباً عليك وأصبح سهلاً عليك اليوح بما تشعر.

لقد أشارت الأبحاث إلى قدرة أوفر لدى النساء على استخدام القناة الشفهية نظراً لكونهن تتمتعن بإحساسٍ مرهف وخبرة في التعاطي الشفهي.

بيد أن هذه المهارات يمكن تعلّمها بسهولة. إنها عبارة عن امتهان بعض القوانين البسيطة ويجب الالتزام والتقيّد بقوة بها لأنها ستشكل تأثيراً فعالاً على إنجاح عملية التودد والغزل.

بدء المحادثة أو افتتاح الجمل

قد تظن لأول وهلة بأنني سأضع نصب عينيك ما يقارب عشرة سطور لتبدأ بها، لكن دعني أؤكد على نقطة هامة وهي أن الرجال يضيّعون وقتاً كبيراً على هذه المحاولة. وإذا ما فحصنا أهمية الجمل العشر، فإننا سنجد الأهمية البالغة في الجملة الأولى، وإذا كنت مندهشاً الآن، دعني أشرح لك كيف ولماذا!!!

لماذا تستهلك حصة الأسد من وقتك في الكلام الذي تقول؟ بينما يؤكد العلم بصراحة ووضوح بأن المظاهر والتعاطي غير الشفهية لها أهمية أكبر وباستطاعتها أن تحقق بفعالية أكبر نجاحك في التودد والمغازلة. لذا، فإنه من الأفضل في هذه الحالة أن تستغل طاقتك وتركز اهتمامك على الثمرة الفعالة.

بالإضافة إلى ذلك، فإن بعض الجمل قد تبدو مبتذلة وغير حقيقية مما يشكل إحراجاً لك. فإذا كنت تتابع التقدم في التقنيات التي ذكرتها سابقاً، فلا بد أن يكون قد أصبح لديك فكرة عن مستوى الأهمية التي تشكلها لغة الجسد.

في بدء المحادثة إذا لم تستحوذ على إطار من الحماسة، يمكنك قول مثلاً "إنه حقاً يوم جميل، والطقس رائع، أليس كذلك؟" قد تبدو هذه الجملة مناسبة وآمنة. حاول أن تقلها مع نبرة متحمسة، والأهم من ذلك على الأرجح هو إنهاء الجملة، والذي يؤسس لدعوة لحوار مع الآخر، فمثلاً في نهاية الجملة، قل أليس كذلك؟ مما يعني أنك تدعوه للمشاركة في الحوار.

بالرغم من حقيقة أن الجملة المذكورة ليست مبتكرة، إلا أنها تلمح عالمياً إلى رغبة في التعارف وبدء الحوار. أنت تعرف ذلك، والشريك يعرف أيضاً.

وسيغدو الجواب على وجه التحديد بمثابة المفتاح لمتابعة الحوار أو إنهائه، فإذا تجاوب الطرف الآخر بكيفية لطيفة وودية واستخدم لغة الجسد الإيجابية، فإنه يجيب عبر القناة غير الشفهية بأنه مهتم ومتحمس وبالتالي يود متابعة الحديث والتعارف بك.

إذا وجهت كلامك بكيفية مملّة وبنبرة صوت غير حماسية مرفقة بلغة جسد سلبية، فأنت على الأرجح ستلقى جواباً سلبياً "لا" ومعناه أن لا تقرب أكثر.

إن درجة الإيجابية ممكن أن تقاس بمدّة وقت الإجابة... كلما كانت أطول كلما كان أفضل، فإذا كانت مدة الإجابة مثل أو تتعدى الوقت الذي تكلمت به، تعتبر هذه "إشارة جيدة" وقد تكون إجابتهم أفضل إذا قالوا مثلاً كلمات ("أنا" أو "نحن"، مثلاً إن الطقس لدينا رائع "أليس كذلك؟" أو "أنا مسرور أن المطر قد توقف، وأنت؟")

قد تعتبر أن هذه المحادثة سخيفة، ولكنك إذا تمعت أكثر بالأهداف خلف هذا الحوار، فستدرك أنها هامة بالفعل. فإن هذه الجملة التي بدأت بها قد حثتهم

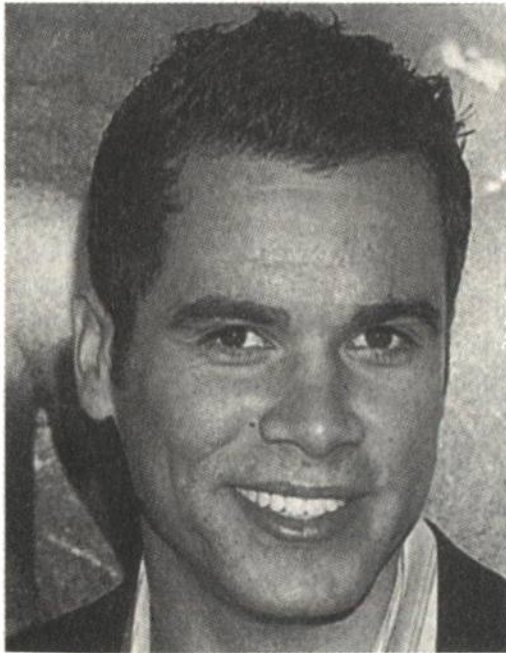
على البوح ببعض المعلومات عن أنفسهم وكذلك قد عبروا عن حماسهم لك، لقد حاولوا حتى معرفة إذا كان لديكم شيء مشترك.

إنه لمن الجلي إذن أن أكبر خطأ يرتكبه الأشخاص عندما يشرعون إلى بدء المحادثة، مع نية مسبقة للتودد والمغازلة، بقول عبارات الإطراء المبالغ فيها. إن فرصك في النجاح هي أفضل إذا استخدمت استراتيجية حيث يمكنك تفحص مستوى الحماس لديهم. تأكد بأنك تقلل من مخاطرة خذلهم أو إحباطهم.

تقنية عالية لنجاح الحوار وأخذ الأدوار

حالما تبدأ الحوار مع الشخص الآخر، فإن مقدرتك على كيفية إنجاز أو إجراء الحوار ستغدو موازية الأهمية لمحتوى الكلام الذي تقوله.

بيد أن هناك جزءاً أو عنصراً أساسياً في تكوين الحوار الناجح والمتقدم. فقد يكون لديك ذكاء حاد ولكنك قد تفتقر إلى مهارة الحوار وبالتالي لست متحدثاً لبقاً ومميزاً، فمثلاً إن الشخص الذي يسيطر على المحادثة يترك أثراً سلبياً في الآخر وقد يبعث فيه نوعاً من الإحباط والقلق. وما فائدة تسميته "حواراً" أو "محادثة" طالما أن شخصاً منفرداً يقوم بالأداء.



يبدو واثقاً من نفسه
وطليق اللسان

من جهة أخرى، فإنك لطالما شعرت بأنك لا تطبق فكرة سحب الكلام من الآخر كأنك تقلع أضراره ليشاركك الحوار.

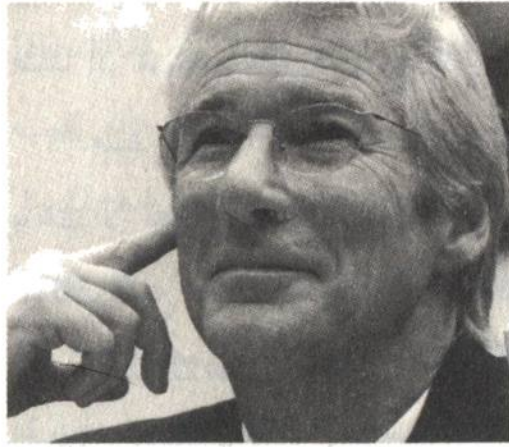
هناك قاعدة أساسية تتحكم في أصول المحادثات وتحدد متى يجب أن تتكلم وهي بسيطة أيضاً. جرّب هذا الاختبار البسيط عندما تسنح لك الفرصة. حاول أن تقيس مدة الكلام بطريقة متساوية مع الشريك. إن السر الذي يكمن خلف الحوار الناجح والمغازلة المناسبة هو في التجاوب الصحيح ليقوم الطرفان بالاستماع والتكلم بالتساوي.

لا بد أنك التقيت في حياتك على الأقل شخصاً واحداً طليق اللسان ومتكلماً بارعاً، صاحب فطنة ويتمتع بروح الدعابة، ولكنه لا يستطيع المحافظة على أصدقائه وينفر الآخرين منه نظراً لأخذه النصيب الأكبر أو أكثر من حقه في التكلم. وقد تكون على الأرجح التقيت بأشخاص يلتزمون الصمت معظم الأحيان، لا يطرحون الأسئلة أو يبدون رأيهم، وينتظرون منك أن تقوم أنت بالمحادثة دون أي محاولة أو جهد للمشاركة مما يسبب لك أيضاً بالإزعاج والإحباط!

إن أفضل طريقة لإنجاز "الحوار الفعال" استيعاب أهمية قواعد التشريرات المناسبة في معرفة الأدوار، مثلاً متى تتكلم وكيف تتمكن من إعطاء دوره ببلاغة.

وكيف تتمكن من معرفة أن دورك قد حان في المحادثة؟

إذا كنت تقيس بمعدل طول وقت الوقفة الكلامية المناسب خلال المحادثة، فإن الأبحاث أظهرت أنها تعادل ما يقارب 0.8 ثانية، بيد أن المثير في الموضوع أن التجارب أظهرت أنها لا تتعدى 0.75 ثانية. وماذا يمكننا أن نستنتج؟ في الحقيقة، إن هذه الظاهرة تشير إلى أن الأشخاص يستخدمون الإيماءات والإشارات بالإضافة إلى الوقفة الكلامية للدلالة على انتهاء الحديث.



يبدو مستمتعاً
بالحديث!

لقد سبق وذكرت في فصول سابقة تفاصيل عديدة عن الإشارات غير الشفهية التي تبث للإشارة إلى انتهاء الكلام. على سبيل المثال، "الاتصال بالعين"، لدى متابعة الحديث ينزع الأشخاص إلى النظر بعيداً مراراً، وعندما يعاودون مباشرة الاتصال بالعين لأكثر من ثانية غالباً ما يشيرون إلى دور الآخر. بالإضافة إلى ذلك، فإن نبرة الصوت تستخدم

أيضاً، فإذا أصبحت ناعمة ومنخفضة في نهاية الجملة، فإنها تحفزك على الكلام وتمنحك الدور.

إن الملاحظة والاستماع لهذه الإشارات ستحوّلك إلى تأسيس حوار ناجح دون أي مقاطعة أو تعطيل لمحادثة مع الشريك.

الحواجز التي تحجب الأفكار الإيجابية

يعتبر بناء حاجز بين الآخرين استجابة بشرية يكتسبها الأشخاص في السنين الأولى من نموهم للشعور بالحماية وقد تتعدد الطرق التي نبنى فيها الحواجز وكلمنا كبرنا، كلما أصبحت هذه الحواجز أكثر تعقيداً، فمثلاً إن أكثر الحواجز استخداماً هي إيماءة طوي ذراعينا بإحكام عبر صدرنا للإغلاق على أنفسنا والشعور بالحماية. ويبدو أن هناك أشكالاً ونماذج عديدة تدرج في هذا الإطار رغم تعددها. فكلما شعرنا بثورة داخلنا تهددنا أو تقلقنا، فإننا نصاب ذراعينا أو نطوي ذراعاً واحدة لنشكل حاجزاً في محاولة منا لصد أي تهديد محتوم أو ظروف غير مرغوب فيها.

تجدر الإشارة هنا إلى أن أمراً واحداً مؤكداً وهو أنه عندما يكون للشخص موقف محبط، سلبي، دفاعي، فإنه لا بد وأن يقوم بطي ذراعيه بقوة، وهذه دلالة قوية على أنه يشعر بالتهديد والانغلاق، وفي بعض الأحيان بعدم الثقة بالنفس، وبأن لديه أفكار سلبية.

لطالما ادعى أشخاص كثيرون بأنهم عادة يستخدمون الوضعيات التي تناسبهم، فمثلاً يتخذون وضعية الذراعين المتصالبتين، المطويتين أو المقبوضتين لأنها تمنحهم الراحة. ومن الملاحظ أن كل إيماءة تشعر أنها مريحة، عندما يكون لديك الموقف المطابق، أي أنك تترجم فعلياً ما بداخلك إلى الخارج، وبما أنك تشعر بالانقباض الداخلي، فإنك على وجه الخصوص تنزع إلى طي الذراعين.

هناك عدد من إيماءات تصالب الذراعين، ومن الأفضل أن تتجنبها في محاولات التودد والمغازلة لأن تأثيرها في الآخر سيكون سلبياً وغير جذاب.

إيماءة الذراعين المتصالبتين



نموذج عن إيماءة
تصالب الذراعين الأثنوية

يطوي المرء ذراعيه عبر الصدر محاولاً الاختباء من موقف غير محبب، وبذلك فهو يحاول الدفاع عن وجوده وغالباً ما يستخدمها الأشخاص وسط الغرباء في الاجتماعات العامة، في المصاعد، أو في أي خط من خطوط الانتظار حيث يشعرون بعدم الطمأنينة والثقة والأمان.

إيماءة إمساك الذراعين بإحكام

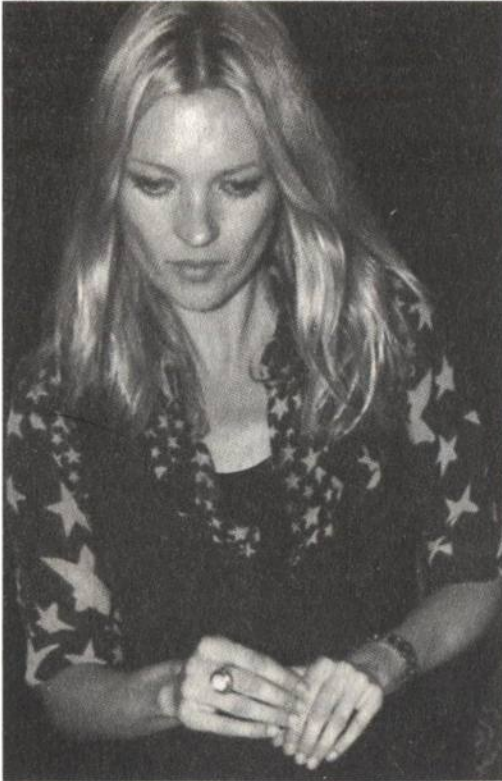
يستخدم المرء يديه للإمساك بقوة بالذراعين محاولاً بذلك تثبيت الذراعين وفقاً لأوامر من عقله اللاواعي. يمنع أي محاولة لفك الذراعين ويستخدمها معظم الأشخاص الذين يشعرون بالكبت والحنق لكنهم يجهدون لمنع ظهور هذا الشعور.

إيماءة الذراعين المتصالبتين المعززتين

يستخدم الشخص إيماءة الذراعين المتصالبتين مع قبضتين مطبقتين ليشير إلى موقف دفاعي وعدائي، ويجدر بك إذا تواجهت مع هذا الشخص أن تتجنب أي محاولة للشجار.

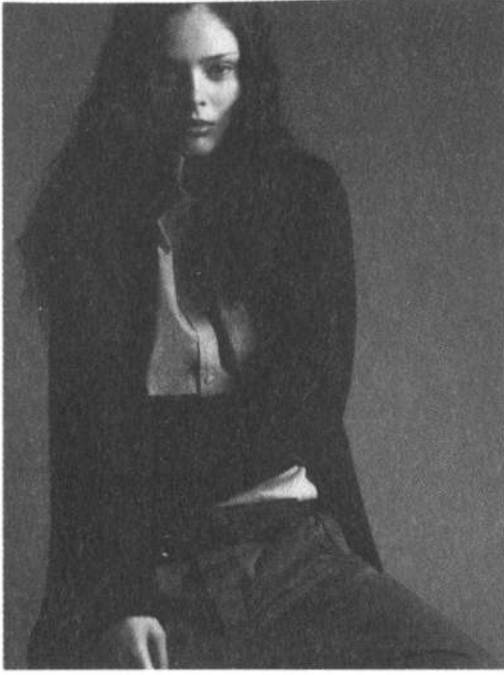
إيماءة الذراعين المتصالبتين جزئياً

يستخدمها المرء لدى شعوره بالخوف والقلق وهو يجهد للظهور عكس ذلك، فتأرجح يد عبر الجسد لكي تمسك بالذراع الأخرى أو تلامسها ليشكل الحاجز الجزئي. وقد يمسك المرء بيديه أمام المنطقة التناسلية وذلك لإعادة الطمأنينة والثقة بالنفس سيما إذا كان وسط جمهور غفير.



تستخدم إيماءة الذراعين
المتصالبتين جزئياً

إيماءات الذراعين المتصالبتين المقتنعة في مختلف أشكالها

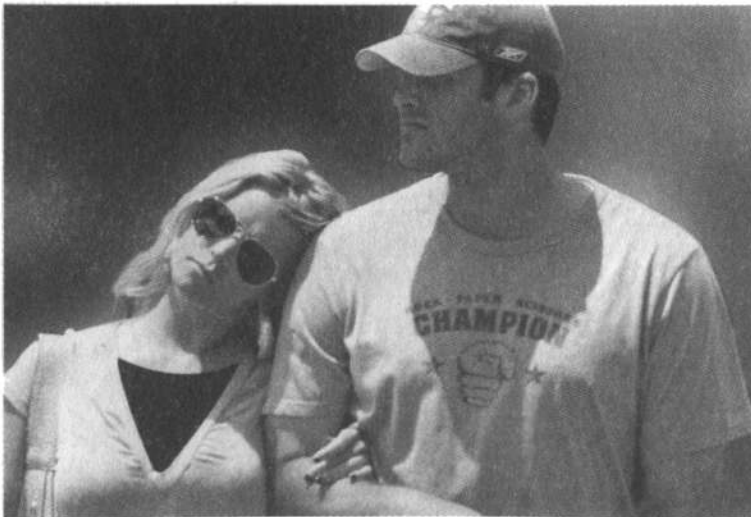


نموذج آخر عن إيماءة الذراعين المتصالبتين المقتنعة

يستخدمها المرء الذي يشعر بالضغط وسط الأماكن العامة للاختباء خلفها وعدم إظهار ماهية شعوره الحقيقي حيث تتأرجح ذراع عبر الجسد من الأمام للإمساك بالذراع الأخرى أو تلمس سواراً أو ساعة أو زر القميص، أو أي شيء آخر فوق الذراع الأخرى أو بجانبها. وغالباً ما ترى النساء في المناسبات الاجتماعية يمسكن بحقائب يدوية أو بكوب الشراب باليدين الاثنتين، لحماية أنفسهن خلف هذا الحاجز. يستخدم هذه الإيماءة معظم المشاهير، الأمراء والرؤساء حتى يظل هناك مسافة بينهم وبين الآخرين وإخفاء التوتر الحاصل في داخلهم.

إيماءات الامتلاك والانحناء لدى العاشقين

ينحني العشاق والمتزوجون بعضهم على بعض لإظهار ادعاء بامتلاك بعضهم لبعض، أو أنهم قد يمسكون أيدي بعضهم بعضاً أو يلفون أذرعهم حول بعضهم في المناسبات الاجتماعية والأماكن العامة حتى يثبتوا للآخرين ملكيتهم لذلك الشخص.



تنحني عليه لإظهار ادعاء امتلاكها له

أما إذا كنت في محاولة لإظهار توددك أو انجذابك للآخر، فلا تحاول أن تنحني عليه أو أن تلف ذراعك عليه، فهو سيشعر بنوع من التهديد والتخويف وبأنك تتعدى على مسافته الشخصية. عندما تتطور العلاقة بينكما، حاول أن

تبحث عن هذه الإيماءة لديه، هل هو حقاً يشعر بالحب والمودة تجاهك، هل يشعر بأنك جزء منه، وبالتالي هو لديه الحق بامتلاك هذا الجزء الهام؟

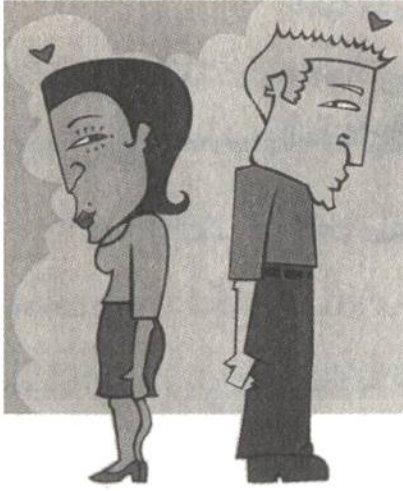
لا بد وأنك لاحظت محبين (متزوجين) يمسكون بأيدي بعضهم أو ينحنون على بعضهم في أماكن عامة، ولم تراودك قط سوى فكرة واحدة بأنهم يقومون بذلك لأنهم يحبون بعضهم، بيد أن أمراً هاماً قد فاتك وهو أن هؤلاء الأشخاص يريدون إبراز أمر للآخرين بشأن ادعاء بعضهم لبعض وإرسال رسالة مفادها أن لا أحد يمكنه التورط عاطفياً مع أي من الطرفين لأنهما يخصان بعضهما البعض.

وقد يكون من غير المنطقي محاولة التقرب من أحد هؤلاء الأشخاص، بل قد يصبح أمراً خطيراً في بعض الأحيان لأنك بذلك تتعدى على ملكية الآخر وتسبب له ضغطاً وقلقاً. حاول أن لا تسيء استخدام أقاليم الأشخاص وممتلكاتهم.

كيف تتهكّن من التغلب على الخجل إلى الأبد؟

ما هو الخجل؟

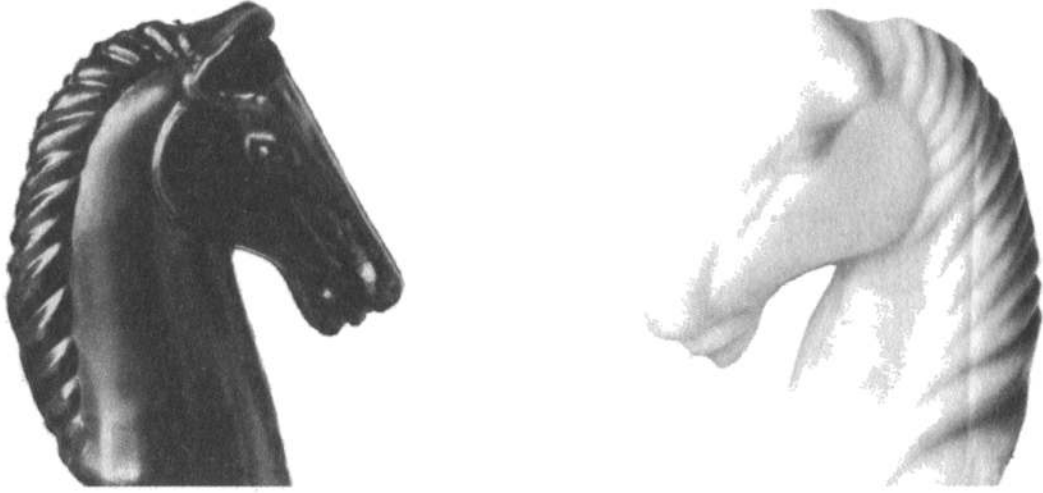
الخجل هو ردّ فعل إحساس يؤثر على أفكار الشخص، شعوره وتصرفاته، ويسبّب له الشعور بعدم الراحة، مراقبة الذات، الخوف، العصبية وعدم الأمان بوجود الآخرين. عندما يشعر الناس بالخجل، يتجنّبون الكلام أو القيام بالأعمال خوفاً منهم واهتمامهم بكيفية ردّ فعل الآخرين تجاههم. الخجل ممكن أن يولّد ردّات فعل فسيولوجية مثل احمرار الوجنتين، الرجفة، عدم القدرة على النطق أو ضيق بالتنفس.



يتواجد الخجل بشكل عام في الأوضاع الاجتماعية. عندما تلتقي شخصاً ما للمرة الأولى، البدء في المحادثة مع شخص أنت منجذب نحوه، أو أثناء الإلقاء بمحاضرة في الصف أمام الجموع. من الممكن أن يشعر الأشخاص بالخجل في كل الأوضاع حيث أنهم غير متأكدين من النتائج، بل يصبحون مهتمين بكيفية ردّ فعل الآخرين، ويبدو أنهم عندما

يكونون محط أنظار الآخرين، فإن التكيّف هو الخيط العام للتقليل من آثار الخجل. إن حدة الخجل ممكن أن تتغيّر. قد يكون الأشخاص يعانون من خجل طفيف، إلى خجل متوسط أو شديد. بعض الأشخاص ممن يعانون من خجل طفيف أو متوسط يشعرون بالخرج فقط في بعض الظروف. يكون الخجل غير مريح في البداية عند هؤلاء الأشخاص، ولكن سرعان ما يذوب في غضون دقائق. غالباً ما يتعلّمون كيف يعبرون من مرحلة الخجل الفوري، لعلمهم بأنهم سيتأقلمون مع الأشخاص أو الأوضاع إذا تمكّنوا من تخطّي ردّة الفعل الأساسية.

الأشخاص الذين يعانون من خجل حادّ قد يقاسون صعوبة تخطي خجلهم الأساسي. هم يميلون إلى الإنكار ويتجنبون الأوضاع الاجتماعية، يعانون من عدم القدرة على التعرف إلى أصدقاء جدد ويترددون من تجربة أشياء جديدة. في النهاية سيتأثرون من أي جوانب سلبية على ثقتهم بأنفسهم. كذلك سيؤثر ذلك على نجاح أعمالهم.



غالباً ما يشعر الشخص بالخجل أمام الجنس الآخر!

ما الذي يسبب الخجل؟

بعض الناس مرتاحون، عصبوني أو متأفقون بالطبيعة، إن طبعنا يملي علينا إذا كنا خجولين. تمكن العلماء من وضع معلومات جينية تدعم فكرة أن الخجل على الأقل جزئياً هو وراثي. ثمة نظرية بأن الطبع قد يتحدّد بالجينات الوراثية التي يرثها الأطفال عن أهلهم.



يبدأ الخجل في مرحلة الطفولة

إن بعض تأثيرات الخجل وحدته ممكن أن تشتق مما نتعلّمه أو نلاحظه على الآخرين، كالأفراد الأكثر شيوعاً في عائلات الآخرين. مثلاً إذا كان الأبوان يظهران الحذر وهما عادةً غير مرتاحين مع الأوضاع الاجتماعية، فإن هذه الأعمال تؤثر على طريقة رؤية وفهم هذه الأوضاع من قبل الأطفال.

إن سوء المعاملة والنقد الدائم من قبل باقي أفراد العائلة ممكن أن يخلقاً مستقبلاً قلقاً ومخاوف من إمكانية الحكم سلباً. والمؤكد أن هؤلاء الأشخاص لديهم احتمال أكبر من أن يظهروا خجلهم وحرصهم في بعض الأوضاع.

إن تجارب الأشخاص لها تأثير قوي على كيفية تصرفهم في المستقبل في أوضاع مشابهة، إذا كانوا قد عانوا من تجارب سيئة خلال أوضاع اجتماعية معينة، مثل خضوعهم لسلطة الآخرين، الإغاظاة، أو التسفيه من العائلة، الأصدقاء والزملاء. إن الأحاسيس الظرفية ممكن أن تتجلى "كخجل ونكران".

ما الممكن فعله لكي أتخطى خجلي؟

يوجد عدة طرق مدعمة بالبراهين لتخطي الخجل. كما شرحنا قبلاً، الخجل قد يكون سببه عدة عوامل مؤثرة. أحد العوامل هو أنه شكل ذهني يظهر نفسه كردة على أحداث سابقة.

نحن نطور أفكاراً خبرناها سابقاً في عقلنا الباطني بحيث إننا عندما نتواجه مع وضع مماثل في المستقبل تطوف المعلومات التي نربطها ونعتقد أنها تتصل بهذا العمل أو السيناريو. إن أفعالنا أو ردات فعلنا تملئ علينا ما خزناه في ذهننا سابقاً. ولكي نتمكن من تخطي خجلنا، يجب أن نبذل هذه الأفكار والأحاسيس الداخلية بأفكار إيجابية تمكنا من الخروج وتخطي خجلنا بواسطة تغيير نظرنا للأوضاع.

التصور:

إنها وسيلة لإنشاء صور ذهنية مفصلة عن تصرفات نرغب أن نعتمدها. ممكن أن تكون إضافة مفيدة للمجهود الآخر لكي نتخطى الخجل. بالفعل، هي طريقة اختبار تصرفات في ذهنك ترغب في أن تمتلكها في حياتك العملية.

إن الأبحاث تظهر بأن التصور ممكن أن يساعد فعلاً، فقد اكتشف الباحثون في جامعة لويزيانا بأن الأشخاص ممكن أن يزيدوا الوزن الذي يمكن أن يرفعهه بمجرد تصورهم إمكانية فعل هذا.



إن أحلام اليقظة هي شكل من أشكال التصور. إن الفرق بين التصور وأحلام اليقظة، هو أن هنالك فراغات في أحلام اليقظة ونحن نتصور أحداثاً افتراضية ممكن أن لا تحدث بتاتاً. بينما في وسيلة التصور، على العكس، نحن نتصور أشياء ممكن كثيراً أن تحدث ونتخيل الوسيلة خطوة خطوة لكيفية التعامل معها.

أنت تحتاج للتدرّب على التصور حتى تتمكن من الشعور بالراحة والإطمئنان في حضرة الآخرين ودون الخوف عن الإفصاح عن رأيك. اختر الوقت حين يكون المنزل خالياً من جميع الأفراد بحيث لا يقاطعك أو يزعجك أحد.

قبل البدء في تصوراتك، يجب أن ترتاح لعدة دقائق. إذا كنت على معرفة باليوغا، التأمل، أو أي وسيلة أخرى من الراحة ممكن أن تجربها لمدة قصيرة قبل البدء بحالة التصور، أو بدلاً، اخلع حذائك، ارفع قدميك، وضع نفسك في مزاج هادئ. من المهم أن تكون مرتاحاً عندما تبدأ بالتصور لأنك تريد باطنياً أن ترتبط بأحاسيس مريحة مع الأوضاع الاجتماعية التي أنت على وشك أن تتدرّب عليها ذهنياً. في الواقع عندما تدخل وضعاً قد تصوّرت سابقاً، أنت ترغب بأن تعيد الحالة المريحة من الذاكرة إلى الواقع.

عندما تشعر بأنك مرتاح كفاية وجاهز للبدء في حالة التصور:

1. اغمض عينيك وتصور المشهد الذي يسبب الخجل بواقعية ودقة كافية. تصور الأشخاص للمشهد. ماذا يقولون؟ كيف تردّ عليهم؟
2. إذا كنت تتصور شيئاً حصل معك سابقاً، تصور المشهد كما حدث بدقة متناهية. ما هو الشيء الذي شكّل لك صعوبة في هذا الوضع.
3. ماذا قال الشخص أو الأشخاص الآخرون؟ ماذا قلت أنت؟ بماذا شعرت وأي تصرف خاطئ أو غير مرضٍ قمت به؟

4. الآن تصوّر تماماً نفس المشهد مرة أخرى. تصوّر ما قاله لك الشخص الآخر. ولكن هذه المرة، تصوّر نفسك تردّ كما ترغب، أو إذا بدأت بالفاعل، تصوّر نفسك تفعل ما ترغب بتأثير وثقة بالنفس. إذا عانيت من مصاعب من معرفة كيفية التصرف، فكّر في شخص آخر أنت تقدره وتحترمه وتصور كيف يتعامل هذا الشخص مع وضع كهذا. تصوّر نفسك تتصرّف بنفس الطريقة.

5. الآن تصوّر كيف تفكّر بأن الشخص الآخر ممكن أن يردّ عليك كما ترغب. عندها تصوّر حركتك التالية وكلماتك اللاحقة وهكذا دواليك حتى تفكّر بأن التواصل تمّ.

6. إن كنت تتصور شيئاً ممكن أن يحدث في المستقبل، يجب أن تقترح عدة افتراضات. من تتوقع أن يتكلّم معك؟ هل من المحتمل أن يكون رجلاً أو امرأة؟ هل قابلت هذا الشخص من قبل؟ ما كان الوضع؟ ماذا ترغب من أن تنجز من التواصل؟ كيف تقرب من ذلك الشخص؟ ماذا تعتقد أن تقول؟ ماذا تتوقع من الشخص الآخر القول؟ كيف ستردّ؟ تصوّر هذا المشهد مراراً حتى تتمكن من جمع التفاصيل وتحديد الوسيلة الفضلى للتعامل والجواب على تصرفات ممكنة مختلفة من الشخص الآخر. تصوّر نفسك مرتاحاً، محبباً واثقاً.

الشيء المهم الواجب أن تتذكره ببساطة عندما تبدأ بالتصور أن تفكّر "يجب أن أكون منفتحاً على الصداقة"، ولكن في الواقع أن ترى نفسك منفتحاً. تخيل كل خطوة من تصرفاتك الراغب بها كما لو أنها معروضة على شاشة سينما. كما ترى في ذهنك عدة سيناريوهات تمثل في أحلام اليقظة، هكذا يجب أن تراها عندما تتصور. كما في أي مهارة، إن قدرتك على التصور ستتحسّن مع الخبرة.

بعض النصائح الأخرى:

أولاً، كن واقعياً في تصوّر ما ترغبه. لا ترى نفسك محطّ أنظار الآخرين فوراً. بدءاً، تعامل مع الأمر كتطور تدريجي بشيء صغير قادر على إنجازه. ابدأ بتصور الشيء الأول الذي يسبّب لك الخجل، وتعامل مع الأمر تصعيدياً. إن عشرين أو ثلاثين دقيقة نسبة كافية من الوقت يومياً للتصور.

نظام إزالة الخوف والخجل

هذا يتضمّن اكتشاف مخاوفك، و تفكيكها لمراحل أصغر ومن ثم التعامل مع هذه المراحل كل على حدة، البدء تدريجياً من الأسهل حتى الأكثر صعوبة. حتى تتمكن من تجربة وتطبيق هذه التقنية والنظام، ابدأ بوضع لائحة بالأوضاع التي تسبّب لك الخجل من الأوضاع الأقل حرجاً إلى الأكثر حرجاً. إليك بعض الأوضاع الأكثر شيوعاً، وهذه لائحة بالأوضاع المنحجلة:



الانخراط في النشاطات الاجتماعية يساعد في القضاء على الخجل

- المحادثة مع العائلة، الأصدقاء والرفاق، البدء بالمحادثة في البيت، المدرسة، العمل...
- إلخ، مقابلة أشخاص للمرة الأولى.
- مهاتفة المحلات، الشركات، أو حتى طلب الطعام.
- التقرب من بائعي المخازن، ومشغلي الخدمات بالأسئلة.
- البدء في الحديث مع رجال الأمن أو الإطفاء مثلاً.
- التكلم مع الحلاق بينما يقصّ أو يزيّن شعرك.
- التعريف عن نفسك والمشاركة في محادثة مع أشخاص جدد.
- المشاركة في الحديث مع أشخاص من الجنس الآخر.
- رفع اليد والتطوع لتقديم المعلومات في الصف أو في المؤتمرات.
- المشاركة في النشاطات في الصف أو في العمل وسؤال الأساتذة للمساعدة.
- البدء في حديث ودي مع الأستاذ بعد الصف.
- إعادة مشتريات فيها عيوب إلى المخازن.

- الاستفهام من الطبيب للتوضيح.
- البدء في محادثة مع زميل جديد في العمل.
- البدء في محادثة مع المسؤول عنك في العمل.
- الذهاب إلى حفلة وحيداً.
- طلب المواعدة.
- الرقص في مناسبات اجتماعية.
- الاتصال بأصحاب العمل بهدف تحديد مقابلة.
- الذهاب إلى مقابلة عمل.
- التحدث مع مجموعة.

احفظ هذه اللائحة بمتناول اليد. انسخ اللائحة على الكمبيوتر الخاص بك بترتيبها من الأقل إلى الأكثر صعوبة. إذا كان لديك أوضاع أخرى غير مذكورة زدها إلى اللائحة، ثم اسحب نسخة وأبقها معك.

الخطوة التالية هي مقارعة الأوضاع المخرجة كل على حدة، من السهل إلى الأكثر صعوبة. لإنجاز الأمر، يجب أن تضع أهدافاً لنفسك.

اترك أسبوعين لكل وضع مخرج. كل يوم، اجعل نقطة عن قصد للدخول إلى وضع ما بحيث يكون لديك الفرصة لممارسة مهارة ما من اللائحة التي وضعتها جانباً لتتمرس عليها خلال هذا الأسبوع. بعد ممارسة نقطة ما على اللائحة كل يوم لأسبوعين، انتقل إلى النقطة التالية وتابع الأمر وهكذا دواليك حتى الانتهاء من اللائحة. هذه التقنية لا تعمل بشكل كامل، لأن الحياة لا تقدم لك التجارب بنفس التسلسل الذي اخترته، ولكن لا تهتم، فإن هذه التقنية ستبقى فعّالة:

ملاحظة أخرى: معظم هذه الأوضاع من الممكن أن تصبح أكثر تشويقاً وتحدياً بزيادة الوقت الذي تمضيه في كل وضع، أو بزيادة الصعوبة. مثلاً محادثة صغيرة تجريبها مع شخص ما تقابله في المدرسة هي مهمة سهلة، لكن محادثة أطول تصبح أكثر تحدياً.

الأفكار الإيجابية مخزونة في عقلنا "دون الوعي"

المعلومات المخزّنة في وعينا الباطني ستملي علينا كيفية الردّ على وضع سابق. مع الخجل، معظم المرات، الذكريات والتجارب الماضية تتغلب وتزيد الأوضاع سوءاً مما يسبّب النكران، عدم التأكد وطائفة من الأفكار السلبية التي تؤثر على نظرنا إلى الوضع. والشيق معرفة أن وعيك وذهنك يأخذان دور (الفلتر) المصفاءة. فهما يتلقيان المعلومات مرتكزين على ما هو مخزّن في العقل الباطني ويتصرفان معتمدين على جهاز المعتقدات الداخلي.

لهذا فالقيام بتغيّرات جذرية شيء صعب القيام به. قد تساعدك الأفكار الإيجابية ولكن مرات عدة، يتحرّى وعينا عن هذه الأفكار الغريبة ويطبق عليها المعلومات المخزّنة في وعينا الباطني لتصنيفها. إن ما يحصل معظم الأوقات إذا كانت المعلومات مناقضة للأفكار الإيجابية التي تريد أن تتبناها فإن وعيك الباطني يبدأ بمهاجمة هذه الأفكار بكل ما هو سلبي مخزّن لديك. إن نتيجة هذه الأفكار الإيجابية ستتحلل و97% من الحالات لن يكون لها أي تأثير يذكر.

لكي تقدّر كيف يصبح الأمر فعالاً، من المهم أن تعلم كيفية عمل وعينا الباطني. أولاً، لأنه هو يخزّن المعلومات. ثانياً، لأنه يخزّن المعلومات وفقاً لكيفية استلامها. أي بمعنى آخر، هو الذي يصدّق ما نخبره.

وهكذا بتخطّي ذهنك الواعي، تحصل على المعلومات حيث يتمّ التحوّل إلى الوعي الباطني. إن الذهن الباطني يرى ويسمع أكثر وأسرع من الذهن الواعي. تومض الرسائل عادةً كل ثانية، لذلك إذا كنت أمام الكمبيوتر ساعة يومياً، فعقلك الباطني سيستلم حتى 120 رسالة مرغوبة ضمن هذا الوقت.

إن تعرّضك لهذه الرسائل أكثر، يكيّفك مع التغيرات، مثل عملية التصور حيث تكتسب الثقة والمعرفة، إن العقل الباطني يكتسب الثقة والمعرفة بسبب تأثير التكرار لهذه الأفكار الجديدة.

سيخفف تطبيق هذه التقنيات الثلاث من الحمل الناتج عن الخجل والبدء بالمشاركة في نشاطات كانت في الماضي شبه مستحيلة. سيتطلب الأمر القليل من الجهد وبفضل هذه التقنيات ستمكن من أن تتخطى الخجل بتغيير وتحويل جهاز معتقداتك الداخلي والبناء على النجاح في أوضاع مستقبلية.

كيف أتمكّن من تحسين مهارتي في المحادثة؟

معظم الأشخاص الخجولين يعانون من البدء في محادثة ما لخوفهم من أنه ليس لديهم ما يقولونه أو يشاركون به. بتحسين مهارتك في المحادثة، ستتخلص من الضغط والقلق اللذان سيّبهما لك خجلك.

يجب أن تكون دائماً جاهزاً. عندما تقرأ شيئاً ما أو عندما تحصل على معلومات مثيرة، فكّر كيف يمكنك أن تصلها بمحادثة مستقبلية.



غالباً يكون الأمر مساعداً عندما تحاول أن تفكّر سلفاً بموضوع ما أنت تعلم بأن شخصاً ما مهتمّ به. إن علمك مسبقاً للأشخاص الذين تتحدث معهم وما هي رغباتهم، ممكّن أن يكسبك المعلومات عن الموضوع. اقرأ المجلات والجرائد أو أي مادة ستزيد من معلوماتك عن الموضوع.

تحدّث مع الشريك أكثر
واكشف له خجلك

حاول أن توسّع معلوماتك عن مواضيع مختلفة ذات أهمية. وليس المطلوب منك أن

تحفظ الموسوعة ولكن أن تقرأ وتكسب معلومات يمكن أن تستعملها في أي محادثة. من الممكن أن تشارك بأي موضوع إذا طبّقت التقنيات التالية:

- أسأل دائماً.
- تناول شيئاً مثيراً قرأت عنه.
- إذا كانت لديك معلومات تتصل بالموضوع الذي يناقش، قدّمها خلال محادثتك. إذا كان شخص ما يتحدّث عن اهتمامه بلعبة التنس وأنت لا تمتلك معلومات عن التنس ولكن أنت تلعب Ping Pong، كرة الطاولة، هنالك شيء مشترك بين اللعبتين يمكنك أن تتحدّث عنه.
- كلما تحدثت أكثر كلما أصبحت أفضل. قبل كل شيء، أعلم أن الممارسة توصلك إلى الكمال. كلما التقيت وتحدثت مع أناس أكثر، كلما أصبح الأمر أسهل أن تتحدّث معهم مرات ومرات.

- تذكّر بأن الانطباع الأول هو مهم، والمحادثة الأولى التي تجريها مع شخص جديد ستحدّد مصير العلاقة المستقبلية. لهذا، عندما يتمّ تعريفك على شخص تتوقّع أن تراه ثانية، يجب أن تقوم بالخطوات التالية:



أخرج في نزهات معه!

1. تذكّر اسم الشخص.
2. ادخل في حوار مع هذا الشخص، وركّز المحادثة عليه.
3. تذكّر الحقائق التي ظهرت في المحادثة الأولى. ستكسر حاجز القلق عما ستقول عندما تلتقي وتحدث في المستقبل. إبدأ بالسؤال عن أطفاله، هواياتهم، رغباتهم وأي حقائق أخرى كشفت لك في المحادثة السابقة.

سوف تكتشف بأنك كلما طبّقت هذه التقنية في مقابلات مستقبلية سوف تكتسب ثقة أكثر وأكثر. بمجرد معرفتك بأنك لن تكون محدوداً في محادثاتك مع الآخرين.

كيف يمكن أن أتعمّق في المحادثة؟

مع أن محادثة قصيرة شيء مهم لكسر الجليد ولكي تتعرّف على أحد ما، إلا أن الحاجة إلى التعمّق في المحادثة غالباً ما تكون عقبة للأشخاص الخجولين. بعد مقابلة شخص ما والتحدث إليه ثلاث أو أربع مرات، من الضروري أن تتعمّق قليلاً لتحسّن نوعية المحادثة.

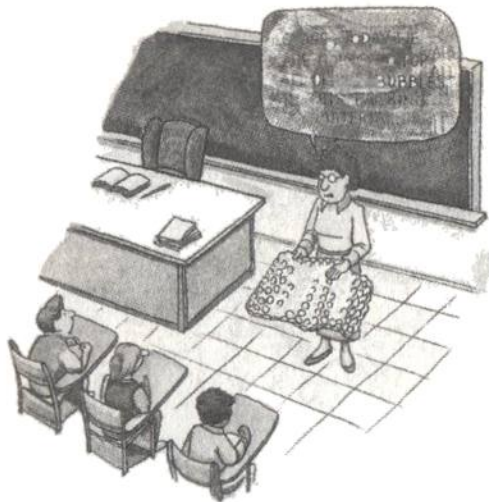
إليك بعض الطرق لتعمّق المحادثة:

- شارك برأيك.
- اسأل عن رأيه.
- إذا لم توافقه الرأي ليس هنالك من مشكلة. عليك أن توازن ردّك بقولك شيء، مثل: "مع أنني أوافق على —، إلا أنني أخالفك الرأي بأن — هو الحل الأفضل". هذا يجعل ردّك أقلّ حدة وأكثر مشاركة.

- لا تخف من إثارة موضوع محمل اختلاف. ممكن أن يكون موضوعاً ساخراً حالياً.
- تابع ما قاله شخص ما برّد يجعل الموضوع أعمق. مثل "ضقت ذرعاً من ارتفاع أسعار البنزين". إجابتك تكون. "لقد سمعت شيئاً مثيراً عن تكنولوجيا جديدة للسيارات بدون بنزين".
- حاول أن تطرح أسئلة لا يرد عليها بالإيجاب أو النفي خاصة في المقابلة الأولى. ركز عليها، ذلك سيخفف من شعورك بالتوتر. ولكن لا تجعل الحديث باتجاه واحد وإلا ستصبح المحادثة كاستجواب وهذا يجعل معظم الناس في حالة اشمئزاز وتوتر.

كيف يمكن أن نطور صداقاتنا؟

إذا كنت ما زلت في المدرسة، انضم إلى نوادي أو منظمات شبابية لديك شيئاً مشتركاً معها، وهكذا تتشارك بمواضيع للنقاش، أو إذا كنت تعمل، حاول أن تخرج برفقة زملائك إلى السينما، أو إلى مقهى لاحتساء القهوة. هذه الاقتراحات هي السبيل الأفضل للتعرف على أصدقاء.



شارك بالنشاطات
في الصف!

يتطلب الأمر عدة مقابلات لتحديد ما إذا كان هنالك مجال أن تصبحوا أصدقاء. جد أشخاصاً من السهل التكلم معهم.

إن إحدى حسنات العمل في مؤسسة أو مكتب هو أنك تلتقي بأشخاص تكررراً. حالما تحصل على الفرصة للتعرف على شخص ما بعد ثلاث أو أربع محادثات، ستمكّن من أن تحدد شعورك إذا كنت معجباً به أم لا. إذا

استمتعت بالحديث مع بعض الأشخاص وهم بادلوك الشعور، عندها من الممكن أن يكونوا مرشحين لأن يصبحوا أصدقاءك.

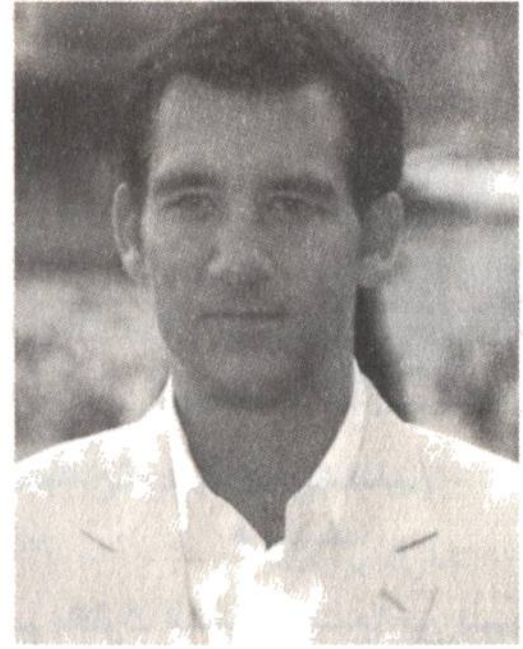
الخطوة التالية هي أن تلتقي معهم على موعد لشرب القهوة أو الغداء، أو لقاء للمشاركة في الدرس معاً.

تالياً، الاتفاق على الذهاب إلى حفلة، حدث رياضي، ممارسة الرياضة معاً أو الذهاب معاً للتبضع بحيث يمكن أن تمضوا سوياً بعض الساعات.
من المهم أن تحاول الالتقاء بالأشخاص والتأسيس لصدقات. كلما أكثر من الحوارات الجيدة كلما زادت فرصة التأسيس لصدقات أو علاقات.

كيف يمكنني جذب الجنس الآخر؟

إذا كنت ما زلت في الجامعة، من المحتمل أن تكون في أفضل مكان للالتقاء بالجنس الآخر. من المفترض بأن يكون نصف الأشخاص في الجامعة مرشحين لأن يكونوا موضع انجذاب وصدقة.
إن الأماكن النموذجية الأخرى بنصيحة الخبراء هي المراكز التجارية والتعاونيات الغذائية.

التعاونيات الغذائية هي مكان محدود ويتطلب بعض الجهد للبدء بمحادثة ما. وكذلك المراكز التجارية فهي أماكن للالتقاء للأشخاص اليافعين. ولكن إذا كان لديك محل تجاري معين ترتاده كثيراً، فهذه فرصتك الأفضل للالتقاء بأشخاص لديهم اهتمام مشترك معك.



قد يساعدك إعلام الأصدقاء وأفراد العائلة بأنك تبحث عن شخص ما. فهم سوف يرتّبون لك أوضاع حيث تحصل على فرصة للتعرف بأحدهم. سيدعون الآخرين عادة إلى غداء وهكذا يكون لديك الفرصة للمحادثة.

إذا كنت خجولاً، المكان الذي أنصحك بأن تتجنبه هو الملهى الليلي. فمن الصعب جداً أن تقابل أشخاص مخلصين، والملهى ليس أفضل البيئات المريحة.

كيف تواعد؟

مع أن هذا الأمر هو محير. أنصحك أولاً، إذا كنت خجولاً، بأن ترتبط بصداقة في البدء. إذا تحوّل الأمر إلى اهتمام سريع فهذا أفضل. ولكن ليس هنالك من مشكلة إذا أخذت وقتك للتعرف على شخص ما. بينما، إذا شعرت بأن الشخص الذي التقيته ترغب أن تتقرب منه عاطفياً أنصحك قبل أن تواعده، أن تتأكد بأنك تستقبل إشارات عاطفية منه. راقب بدقة كيف ينظر باتجاهك. هل هناك لقاء نظرات جيد؟ هل يتسم باتجاهك؟ هل يتقرب منك عندما تحدثه؟ يجب أن تكون قادراً على تفسير لغة الجسد لتحصل على الأجوبة.

إذا حصلت على ثلاث أو أربع إشارات اهتمام فهذا دليل جيد بأن الأشياء تسير على ما يرام والفرصة ملائمة لأن يكون الجواب "نعم".

كيف أتواصل عاطفياً؟

عادةً ليست فكرة جيدة بأن تفرض نفسك بقوة. استمتع بوقتك على مهل فهكذا تزداد فرصة العلاقة العاطفية. إذا كنت خجولاً، فمن المهم أن تشعر بالراحة أكثر كلما تقدّمت بالعلاقة.

عند هذه النقطة عليك أن تقوّي أحاسيسك وتراقب الإشارات المهمة. هنالك العديد من الإشارات في لغة الجسد التي تشير إلى الانجذاب. الأكثر وضوحاً هي لقاء النظرات وتبادل الابتسامات باستمرار، الاقتراب من بعض، احمرار الوجنتين، واللمس الخفيف للأيدي.

إن قدرتك على قراءة هذه الإشارات هي كتاب بحاله. ولكنها ستفصح لك كثيراً عما يدور بداخله.

فلغة الجسد تأخذ نسبة 55% مما نريد أن نوصله لبعضنا البعض.

كما قلت، إن العمل البطيء والمتواصل سيعطي أفضل النتائج لعدة أسباب. إذا تحركت سريعاً، من الممكن أن لا يكون الشخص حاضراً وتُقابل بالرفض. لذلك عليك فهم وإرسال الإشارات لتكسب انتباهه وودّه. إذا كنت في مرحلة الخطوبة وأصبحت على معرفة بالشخص الآخر أكثر، هنالك بعض الإشارات التي يجب الانتباه إليها:

النساء:



- التقاء لنظرات المتواصل والابتسام (مثل الرجال).
- الانحناء إلى الأمام أو باتجاهك.
- عرض راحتيها، يديها وكفيها.
- تحريك شعرها بأصابعها أو اللعب به.
- تصالب رجليها ثم فكها.

النظرة الجانبية الحارة تجذب الرجل



إيماءة أنثوية
تظهر دلماً وغنج!



تستخدم الوصية المثالية
للفت نظر الرجل المرشح!

الرجال:



الثقة بالنفس تجذب
النساء كثيراً!



التواصل بالانظرات



الابتسام وخفة الظل

- الابتسام.
- نظرات متواصلة.
- تسوية ربطة العنق وترتيب الجوارب.
- قوام مستقيم.
- الوقوف والصدر منتفخ إلى الأمام والأكتاف إلى الخلف.
- الثقة بالنفس.

هذه بعض الإشارات، وأيضاً نغمة الصوت مهمة جداً وتشكل 38% مما يقوله الشخص. على افتراض أنك استلمت بعضاً من هذه الإشارات وأرسلت بعضها، راقب إشارة ودّية. إذا تجاوزت مع إشاراتك؟ إذن أنت محط إعجابها. إذا حصلت على ردّ إيجابي مما قمت به، فهذا دليل قوي بأن خطوة أكبر مرغوب بها.

إن فهمك للغة الجسد والتواصل بدون كلام سيفصح لك عن أمور كثيرة، لا ريب بأن الثقة والتأكيد سيخففان من إمكانية الرفض.

من المهم أن تقوم بالأمور على قياس خطواتك. إن التطور العاطفي سيزداد قوة بعد عدة مقابلات وليس من الضروري أن يحصل في موعد واحد.

لذا عليك أن تستمتع بالتدرج في مراحل العاطفة، لأن هذه الأمور لا تحصل مرة واحدة.

كيف أضمن بأن أطفالي ليسوا خجولين؟



دعهم يعبرون عن مشاعرهم

معظم الأطفال يخشون الخجل على درجات وهذا شيء طبيعي. سيصبح الأمر مشكلة عندما يكون عليهم التواصل مع الأصدقاء، العائلة، والمعلمين ولكن لا يدرون كيف. كأهل، علينا أن نتبه ونحدد هذه الصعوبات. ولكن هناك عدة أشياء علينا القيام بها لنخفف ونمحي التصرف بخجل.

السماح لأطفالك بأن يقولوا وأن تستمع لما يريدون قوله بصبر هو مفتاح. دعهم يعبرون بدون أن تقاطعهم. شجّعهم على المشاركة بنشاطات رياضية والالتقاء بالأصدقاء. زد من الإطراء. اظهر لهم الحب دائماً.



مساعدة الأهل مهمة جداً في هذا الإطار

إذا كنت خجولاً، تذكر بأن أطفالك يعكسون تصرفاتك. إنه عملنا كأهل بأن نظهر لهم الطريقة للتواصل مع الآخرين.

إذا كان لهم أخوة، راقب وقم بالإجراءات اللازمة إذا كان يتم إغابتهم أو السيطرة عليهم من قبل الأخوة والأخوات دون أن يدركوا تأثيرهم على ثقته وانعدام شخصيتهم وهذا غالباً ما يظهر بتصرفات خجولة وانعدام الثقة.

شجّعهم على المشاركة بالنشاطات المدرسية. دعهم يكونون نقطة الارتكاز في بعض الأحيان. شجّعهم على غناء ما تعلموه في المدرسة أو الكلام عما حصل معهم في ذلك اليوم.

كلما أظهرت اهتماماً أكثر والإرادة لمعرفة أكثر، كلما زادت ثقتهم بأنفسهم. وهذا سينقل إلى باقي جوانب المجتمع.

استخدام الكلام المؤثر مع الإشارات الفعالة

ما نوع الكلام المؤثر وكيف يمكنك قوله بفعالية لجذب انتباه الشريك المرشح؟ بالطبع أنا واثقة من إدراكك لأهمية الكلام الذي تقوله للحبيب لكنك قد تكون غافلاً عن أهمية وتأثير الطريقة التي تبتث بها كلماتك. وبالرغم من أنني لا أستطيع تحديد الكلام الذي تقوله بيد أنني أستطيع أن أقدم بعض المساعدة عن المواضيع التي يمكن أن تطرحها، أو لا تطرحها مطلقاً، وما هي الوسيلة التي تمكنك من تفعيل كلامك والتأثير به على الآخرين؟

كل واحد منا يجب الإطراء، ولكن حاول أن لا تبالغ ولا تمضي الكثير من الوقت محاولاً ابتكار الأفكار لتبدو مميزاً وثيراً، كن فقط حقيقياً، أصيلاً وغير مزيف.

إليك بعض النتائج التي أظهرتها الأبحاث العلمية والتي تشير إلى دراسة عن المدح الفعال والناجح، حيث استخدمت كلمة "جميل" ما يقارب 25% وما يثير الدهشة فعلاً هو أهمية استخدام أنت، فقد كانت فعاليتها تقارب 75%. إن مدح ثياب الآخرين هو بسيط وغاية في الأمان، فقد يبدو لائقاً ومناسباً قول: "إنه حقاً لرداء رائع"، "تعجبي هذه الكنزة"، "إن ملابسك تليق حقاً بك". تجنّب المغالاة إذا قابلت شخصاً لتوك، وأطلقت 4 أو 5 مجاملات على الفور، فإنه سيشعر بأنك غير نزيه وغير صادق أو أنك ستبدو كشخص غريب الأطوار. اختر ملاحظة واحدة، وحين تحين الفرصة، قلها بكل إرادة وعزم وبطريقة موضوعية.

إذا كنت رجلاً، تجنّب مدح النساء اللواتي تتعرف بهن فيزيائياً، بدلاً من ذلك، وجه مدحك إليها شخصياً، قم بالاتصال العيني المباشر وقل ببساطة "أنت رائعة" سيطر على نظرك، ببساطة لا تمدح مفاتها، بل امدحها هي.

بالإضافة إلى ذلك، تذكر أن مضمون الكلام يضاهي بأهميته كيفية نطق الكلام، إذا أردت أن تزيد عامل المغازلة، لا تستخدمه في البدء، انتظر الوقت المناسب، وحالما تتطور المحادثة بينكما إيجابياً، يصبح باستطاعتك أن تزيد الإطراء خصوصاً إذا تلقيت المزيد من إشارات الجسد الإيجابية والوضعات المفتحة.

إذا أصبحت المعرفة وثيقة بينكما، فإن أي ملاحظة إيجابية قد يكون لها معنى هام، تذكر أن النساء يرغبن بالحصول على جسد متناسق وهن يشعرن دائماً بحاجة لخسارة وزن، فقد تستطيع الاستفادة من هذه النقطة والقول "يبدو أنك خسرت بعض الوزن، أليس كذلك؟"

إنه لفي الإمكان تحاشي بعض الأشياء السلبية إذا كان لديك النية في زيادة تأثير المغازلة والتجاوب مع الآخر عموماً فمثلاً:

- السيطرة على المحادثة.

- السخرية أو مهاجمة نقطة ما! محاولة ضرب فكرة يقولها أو سحبها.
- تجنّب السلبيات والمواضيع السلبية. إن الأشخاص الذين يعولون على المظاهر والأفكار السلبية يكون لديهم أثر سلبي في الآخرين وقد يتلاقاهم الآخرون تماماً "كالغطاء الملبل" الذي يمنح شعوراً بالبرودة والقلق.
- التكلّم ببطء - إذا تكلمت ببطء شديد أو توقفت كثيراً بين الجمل، فإنك ستبدو أحمقاً وغير حماسي. وأفضل دليل على ذلك هو النظر المستمر إلى ساعة اليد مما يشير إلى الملل.

- الخجل - الانعزالية والتباعد. يرغب الناس بأن تتطور المحادثة بكيفية طبيعية ودون القيام بجهد، فإذا شعروا بأنهم يسحبون الكلام، فإنهم يفقدون حماسهم دون شك.

- الجدية المبالغ فيها. فإن نبرة الصوت تصبح سلبية ومما لا ريب فيه أن الأشخاص ينزعون إلى الهروب وهذا ليس هدفك.

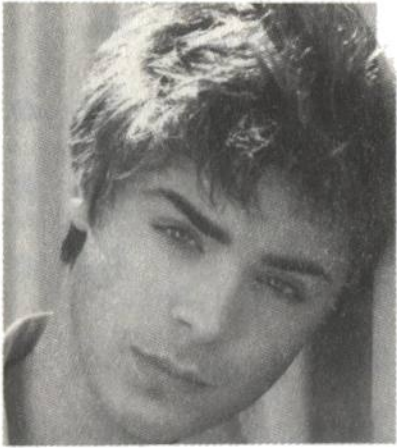
- الحماس الزائد، فإنك قد تبعث بإشارات يأس، أو تبدو كشخص يائس وغير عادي.

الاستماع هو المفتاح

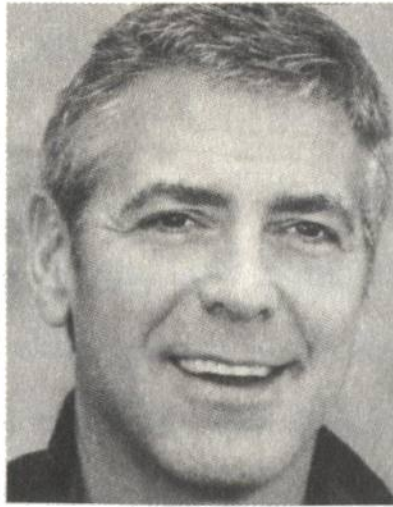
خلال أكثر من عقد من السنين من مقابلة الناس وانجذابهم إلى بعضهم، كشفت الدراسات أن ثمة مفتاح لإنجاح هذه العلاقات. إن المستمع المصغي هو بمثابة الوقود للنار... إن الاستماع للآخرين يمنحهم شعوراً بالأمان والثقة بك. وهذا لا يعني الجلوس على الكرسي والسماح لهم بالكلام طوال الوقت، بل يجب أن تستغل هذا الوقت لملاحظة ليس فقط كلامهم، بل للإشارات والإيماءات الجسدية التي يطلقونها؛ إن هذه العملية الجماعية ستحضرك لاستقاء المعلومات الاسترجاعية اللازمة وبالتالي فإنك ستصرف وفق هذه المعلومات.

هذه بعض أنواع المعلومات التي يجب أن تبحث عنها:

- الابتسام.
- الإيماء بالرأس (بنعم).
- تعابير الوجه الإيجابية.
- الانحناء إلى الأمام (قريباً منك).
- نسخ وضعيتك أو إيماءاتك.
- الجمل الشفهية مثلاً "آه"، "نعم" وكلمات أخرى واضحة.



الانحناء إلى الأمام قليلاً



تعابير الوجه الإيجابية



الابتسامة المميزة

أنت من خلال ملاحظتك هذه الأمور ستغدو قادراً على تطوير علاقاتك إلى مستوى أعلى ونتمكن من المضي في رحلتك الاجتماعية حيث تستطيع بناء علاقات عميقة ومميزة وجذب الشريك المناسب، وكل ذلك فقط من خلال إتقانك لاستراتيجيات وتقنيات لغة الجسد.

مما لا شك فيه أن هذه الإشارات والتقنيات تستخدم ليس فقط في محاولات التودد والمغازلة، بل أيضاً في التعاطي الاجتماعي. في الحقيقة، إن الأبحاث العلمية أثبتت بأن تقنيات "المعلومات الاسترجاعية" لديها تأثير هام على الأشخاص وبناء العلاقات. كذلك فهي تؤهل المرشحين إلى مقابلة عمل للنجاح والحصول على الوظيفة. تذكر مثلاً أنك تستطيع أن تبعث انطباعاً إيجابياً من خلال فقط الإيماء بالرأس "بنعم" في المقابلات وفي محاولات التودد والمغازلة.

بالإضافة إلى ذلك، حاول أن تحلل ما تسمع، وتناقش معه، فهذا دليل جيد على أنك مستمع جيد، متحمس ومنتبه إلى ما يقوله الآخرون، كذلك، فإنهم بذلك سترداد شجاعتهم لقول المزيد.

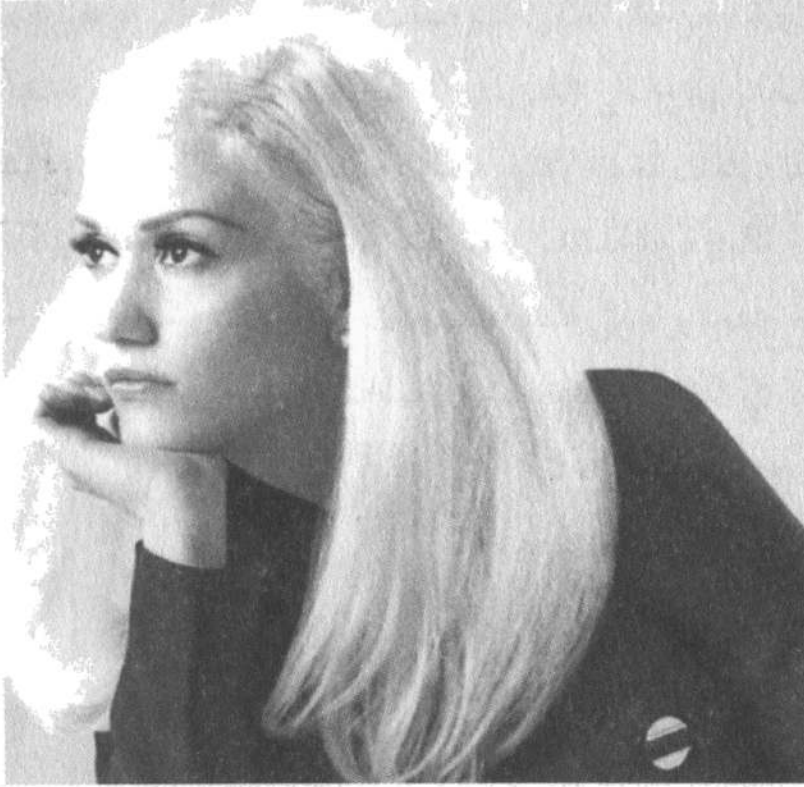
مثلاً "آه، لقد تعطلت سيارتك دون أن يكون بحوزتك هاتف محمول، كيف تمكنت من الحصول على مساعدة؟" هذا السؤال سيساعد على تطوير المحادثة، وهو من النوع الذي يتطلب شرحاً، بينما الأسئلة القصيرة تتطلب جواباً قصير "كنعم" أو "لا". إن الصحفيين والمحاورين الماهرين قد تدربوا على طرح أسئلة تستلزم سرد تفاصيل وذلك عبر أسئلتهم المفتوحة، وهذه الأسئلة هي ذات فعالية أيضاً في المغازلة والتودد.

وقد تسأل عن:

- من؟
- ماذا؟
- أين؟
- متى؟
- لماذا؟
- كيف؟

الاهتمامات المشتركة

إن أحد أهم العناصر في التودد هو مشاركة المعلومات والاهتمامات الشخصية. بالإضافة إلى إظهار الحماسة، فإنها تسمح لك أيضاً بمعرفة اهتماماتهم، مثلاً، إذا ذكرت بأنك تحب الذهاب إلى السينما، فإذا أجابوا، بأنهم هم أيضاً يرغبون بالذهاب إلى السينما أو المسارح، فإن هذه إشارة إلى إعجابهم بك.



استمع بانتباه

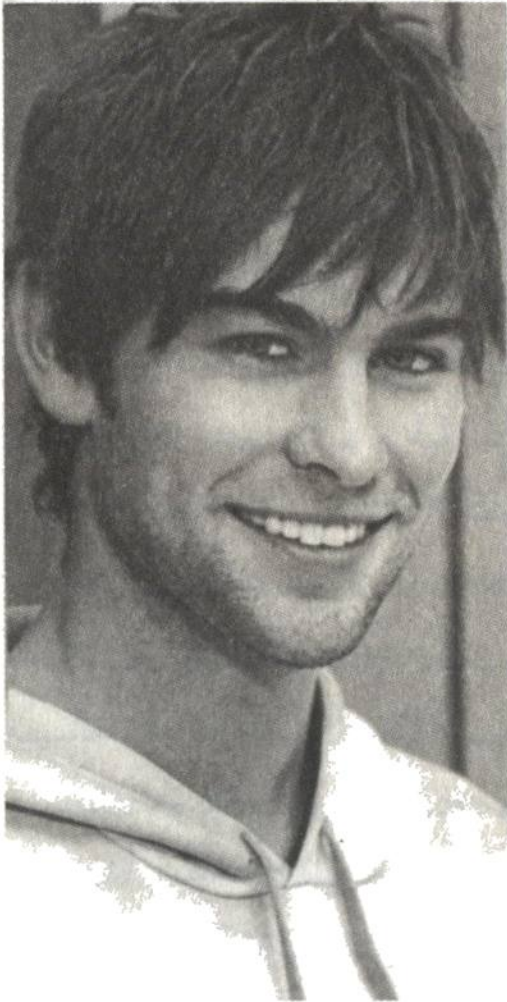
وإذا أردت أن تطوّر هذه المبادلة بالاهتمامات، حاول أن تشاركهم أموراً أكثر شخصية والتي تزيد من حدة الحميمية بينكم، فإذا قدّموا معلومات وافية وأظهروا اهتماماً، فأنت بلا شك قد نلت إعجابهم وباستطاعتك التقدم لدعوتهم إلى السينما أو مكان آخر.

إن استعمال هذه التقنية هو حاذق، وماهر، وهو أقل مخاطرة وترهيباً من طرح الأسئلة المباشرة. وإذا تشارك أحد معك في قصة أو أخبار ما، تجنّب قدر المستطاع المقاطعة وأخذ الدور. استمع جيداً، دعه يظهر فرصته، مثلاً إذا اشترى سيارة وأراد إخبارك عنها، لا تقاطعه وتخبره عن سيارتك، اترك له الفرصة ليطلعك على مشاعره دون أن تعلق أو تبدّل الحديث فإنك بذلك تحبطه وتغضبه دون أن تشعر.

كما ذكرت سابقاً، فإن التصعيد البطيء والثابت لهذا المخطط، بالإضافة إلى الآخرين سيغدو فعالاً جداً. تذكر أنك لست في سباق... إذا أعجب بك الآخر وأحسبك، فإن ذلك سيمهد الطريق إلى الإعجاب والانجذاب المتبادل ومن ثم تزداد حدتها حتى يتحوّل الإعجاب إلى حب ثم زواج.

أهمية المرح في العلاقات العاطفية

دع الأمور بسيطة ومرحة. تظهر الدراسات العلمية بأن المرح هو أحد أهم الوسائل التي يمكن استخدامها لجعل الشريك المرشح يشعر بالارتياح وعدم القلق، أضف إلى ذلك، فإنك بذلك تصبح على مسافة قريبة من قلبه. قد تغدو الشخص المرح ذات الشخصية المميزة والجذابة، خصوصاً إذا استخدمت هذه الميزة بطريقة صحيحة، وقد تصبح عدواً وتعمل ضد مصلحتك إذا أسأت وتماديت في حريتك في المزاح أو المرح. في المغازلة، ولدى استخدام هذه الميزة بطريقة صحيحة



يشكل المرح عنصراً أساسياً في العلاقات العاطفية

ومناسبة، لا بد أن تستحضر أو تثير فكرة أنك سهل في التعامل، يمكن الوثوق بك، مرح، أكثر جاذبية ومحبوب، قد تكون خفة الدم العصب الذي يسرع عملية المغازلة والتودد. فهو سيزيد مستوى الحميمية في العلاقة ويعجل خطاها، لأنك من خلاله ستزيل بعض الحواجز الطبيعية وتتمكن من إنجاز تطوّر في علاقاتك مع الشريك.

بيد أنك يجب أن تتوخى الحذر، لأنك وفي حال أسأت استخدام المرح والمزاح، فقد يسبب في بعض الأذى أو الضرر الذي لا يمكن إصلاحه مطلقاً خصوصاً إذا كنت رجلاً. أما إذا كنت امرأة، فحاولي أن تختاري المزاح المناسبة، وابتعدي كلياً عن المزاح الذي يرمي إلى بعض الإباحية أو سوء النية،

وإلا فستصبحين عرضة للتحرش الجنسي أو لن يأخذك أحد على محمل الجد. أهم شيء أن تكون الأمور خفيفة، غير عدوانية، هجومية أو مزعجة.



يبدوان كعصافير الحب!

إن أفضل تعريف للغزل هو الاتصال الخفيف الظل والمحجب إلى القلب، وبالرغم من أن المغازلة اليوم قد تقودك إلى علاقة أكثر جدية وواقعية في المستقبل، فإن الجدية الزائدة عن اللزوم ليست بالأمر الجيد أيضاً، فقد تنفّر الأشخاص وتبعدهم عنك. سيشكل المرح وروح الدعابة لديك مفتاح المكونات لكلا



ابدأ بمحادثة بسيطة

مستوى الحميمية ومدة العلاقة بينكما. إذا تفحصت الأشخاص جيداً، فستجد نسبة عالية منهم يبحثون عن روح المرح والفرح كصفة محببة ومطلوبة في الآخر. إذا شعر أحدكم بالانجذاب إلى الآخر، فلا بد من أن تأتي هذه الصفة بطريقة طبيعية دون بذل جهد أو عناء. إننا نشعر دائماً برغبة للتأكيد للآخرين عن حبنا وإعجابنا بهم من خلال الابتسام والضحك لهم. وبالرغم من أن المرح هو عامل مهم للبدء بالمحادثة، فليس مهماً أن تكون خجولاً، خطراً أو مبالغاً. قد يكون تعليقاً بسيطاً مرحاً كافياً. إن هدفك هو دفع الغير للابتسام، مثلاً قد يكون الجو عاصفاً ومثلجاً فتعلق بقول: "إنه يوم جميل، أليس كذلك؟" فإذا تجاوب بابتسامة فهذا إشارة جيدة. أما إذا تجاوب بابتسامة مصحوبة بإجابة مضحكة، فسيكون هذا أفضل.

إن الرجال يميلون إلى استخدام المرح بشكل متكرر أكثر من النساء. إنه لمن الحيوي جداً أن تتفحص جيداً قياس ردة الفعل التي تتلقاها. لاحظ إشاراتهم غير الجسدية جيداً والتي تتزامن مع كلامهم المحكي. هل تتفق القناة الشفهية وغير الشفهية؟ فإذا كان هناك انسجام فإنك قد أصبت هدفك على وجه الخصوص.

يبدو أن المغالاة أو المبالغة في المرح توجد سبباً في خلق جو غير حماسي، لاحظ إيماءاتهم بإمعان لتقرأ الشخص بمهارة وتتمكن من معرفة مستوى الحماسة لديه. بالإجمال، إن إدخال أو دعم العلاقة ببعض المرح سيغذيها ويطورها.

كيف تنهي المقابلة الغزلية (اتصالات التودد)

كيف تتمكن من إنهاء المقابلة بطريقة ناجحة وبنتيجة ترجحك للارتقاء أكثر والحصول على مرتبة أعلى عند الشريك؟ كل ذلك يعتمد اعتماداً مباشراً وكلياً على مستوى الحميمية الذي استطعت أن تحرزه خلال المحادثة والاتصال معه. إن معظم علاقات التودد والمغازلة هي موجزة. إنها عبارة عن جلسات اجتماعية، لطيفة، محببة حيث يعرض كل من الطرفين مشاعر الإعجاب والانبجذاب للآخر. بالإضافة إلى ذلك، فإنها تمنح كلا الطرفين ثقة وتكسيهما إحساساً بالأمان وحب الحياة.

قد يكون مستوى حماسك قوياً وأنت تتلقى من الشريك الآخر كل الإشارات الإيجابية والتي تشير إلى تجاوبه معك، لكنك في لحظة الوداع، أخفقت في أخذ موعد آخر، وحين قمت بتوديعه، قلت فقط "إلى اللقاء"، أو "أراك لاحقاً". دون تحديد الموعد التالي. لقد ارتكبت خطأً في هذه النقطة وعوضاً عن ذلك، يجدر بك أن تكون أكثر حكمة وتنطق بكلمات مفيدة ومهمة فتقوم بدعوته لاحتساء "فنجان قهوة"، أو لحضور مهرجان... إلى آخره... في الحقيقة، يجب أن تركز على الاهتمام بمعرفة الأماكن الذي يجب ارتيادها، وبالتالي تعرض فكرة الذهاب إلى هذا المكان.

لقد أثبتت الدراسات في علم الاتصال بأنك تتمكن من أسر القلوب، ربح الصفقات، فرض ذاتك ورأيك على الآخرين غير إتقانك لأمرين خلال مقابلاتك مع الآخرين وهما: "الافتتاحية والنهاية"، تماماً كالطائرة فإن الإقلاع والهبوط، أي البداية والنهاية يحددان نجاح هذه الرحلة (المقابلة، المحادثة، التعارف... إلخ).

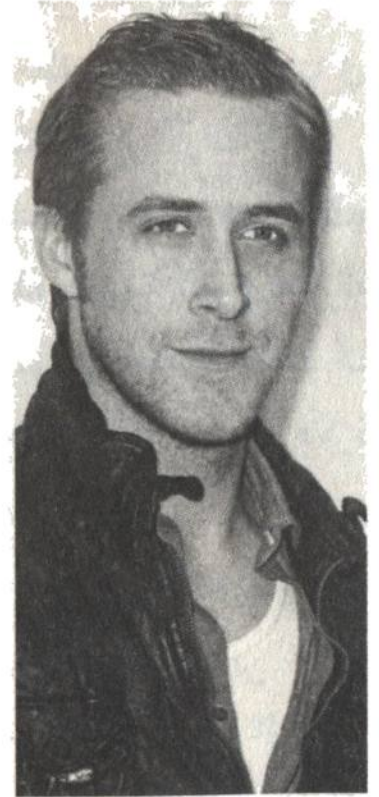


لا تقفل الرجلين في المحادثة
مع الآخرين فإتاك بذلك تعطي
ذبذبات سلبية!

كذلك الأمر بالنسبة لك، حاول أن تطبق هذه
القاعدة الذهبية، خصوصاً إذا كان هناك حماس
متبادل.

تذكّر أن نقطة الوداع هي أخطر نقطة في
اللقاء، فخوفنا الطبيعي والفطري من الرفض يمنعنا من
المضي في طلب المواعدة، ولكنك يجب أن تتبع
الإشارات الجسدية، فإذا كانت إيجابية، يجب أن لا
تقلق، أما إذا لاحظت بعض السلبية، فعليك
بالانسحاب.

إذا كنت قد اتبعت الخطوات المذكورة سابقاً،
فأنت بلا شك قد جمعت معلومات كافية عنهم، عن
اهتماماتهم والأمور التي يجوبونها وقد غدوت قادراً بلا
ريب أن تختار مكاناً ووقتاً مناسبين لإغناء العلاقة.
حاول أن تكون نزيهاً، صادقاً.

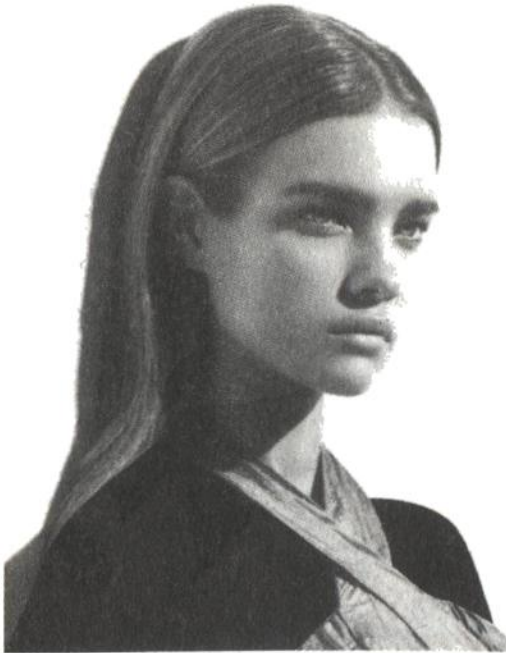


أعطي الفرصة
للآخر ليتكلم!

13 إشارة أساسية في فن التواصل معك

إن النساء رقيقات، مرهفات الذهن والحواس، وهن محترفات في الخدق والمكر في بعض الأحيان وكى تتمكن المرأة من ضخ الحماسة المناسبة والاهتمام على مستوى عال من التأكيد، فعليك أن تشغل الملاحظات التي اكتشفتها حديثاً عبر هذا الكتاب وتراقبها جيداً... ماذا تقول، كيف تقول هذه العبارة، الإشارات والإيماءات الجسدية التي تطلقها يجب أن تجمعها كلها لتحدد مستوى انجذابها إليك.

إليك بعض الملاحظات التي يجب أن تسجلها وتبقيها في ذهنك، تذكر أن النجاح الذي يلقاه الأشخاص في اللقاءات العاطفية يتعلق مباشرة بقدرتهم على قراءة صحيحة للغة الجسد وإرسال إشارات التودد المناسبة. ولا شك بأنني سأقوم بعرض الإيماءات والحركات الجسدية التي يستخدمها الناس لإيصال الرغبة في الارتباط. ويجدر الإشارة إلى أن بعض هذه الإشارات متعمدة والبعض الآخر تقدم بكيفية لاشعورية وغير متعمدة.



لا تبارح نظرها!

1. لا تبارح نظرها: لا تنفك تنظر إليك، وعينيها مسلطتين عليك، وعندما تلتقط نظراتك، تحاول النظر بعيداً، هي بلا ريب معجبة بك، حتى لو لم تطل الاتصال بالعين فقد تكون تشعر بالخجل، ولكنها أنثى مهتمة بالتأكيد، وهي بحاجة إلى بعض التشجيع منك.



تبسم لك!

2. الابتسام لك: تعتبر الابتسامة أكثر الرموز التي تشير إلى الانفتاح والصدقة. إن الابتسام لشخص آخر يساعد الشخصين على الشعور بحالة أفضل، ومن المعروف أن الابتسامة تنزع إلى استدعاء ابتسامة جميلة. فالابتسامة تؤثر في جهازنا العصبي اللاإرادي وتدفعه إلى الشعور بنوع من السعادة والثقة بالنفس.

وكذلك فالابتسام يجعلك جذاباً وقد تترعب على قلوب الأشخاص فقط من خلال رسم ابتسامة صادقة على وجهك. فالتعبير الإيجابي على وجهك يتمكن من تعديل مشاعرك وإدراكاتك الحسية. حاول أن تبحث عن الابتسامة الصادقة لديها. فقد تختلط الأمور عليك، ففي بعض الأحيان، يرسم الأشخاص ابتسامة كعلامة تزيين وتدعى هذه الابتسامة "الاجتماعية المهذبة". وتجدد الإشارة إلى أن الابتسامة الصادقة والتي تعبر عن السعادة العفوية والسرور تظهر من خلال مراقبتك لتعابير الوجه، فمثلاً عندما نبسم ابتسامة صادقة، ترفع العضلة الوجنية الرئيسية زاويتي الفم بينما يرتفع الخد بفعل عضلة أخرى ويجذب البشرة حول حجر العين إلى الداخل. تظهر الأسنان، وتكون متساوقة ويلمع بريق في عينينا، إذن إنها ابتسامة صادقة وغير زائفة، وبالتالي



ترفع رأسها

فهي تُشعر بالابتهاج والفرح بحضورك. انظر إلى منطقة حول العينين، هل تظهر التجاعيد، وهل تبدو العينان أصغر حجماً؟

3. رفع الرأس: ترفع رأسها أو تردّه إلى الوراء بحركة مفاجئة لإيصال شعرها إلى الكتفين أو لإبعاده عن وجهها حتى لو كان شعرها قصير، فهي على الأرجح تستخدم هذه الإيماءة في محاولة لجذب انتباه الشريك.

4. تدنو أكثر منك لتجعلك تلاحظ وجودها ولإيصال رسالة الإعجاب. إذا لاحظت أنها تقوم بمجهود للاقتراب منك، وتحاول أن تبقي نظرها مسطّراً عليك لجذب انتباهك، حاول أن ترفع حاجبيك وتبتسم لها لدى الاتصال العيني التالي معها، إذا بادلتك الابتسام، إذن منها وتكلم معها.



ترمقك بنظرات جانبية

5. النظرة الجانبية: تستخدم النساء هذه النظرة لاستعطاف الرجل ومنحه شعوراً بأنه قوي وهي ضعيفة. تخفض جفניה جزئياً، تلفت نظرة الرجل المحدقة وقتاً كافياً حتى يتمكن من ملاحظتها، ثم تنظر بعيداً بسرعة. ومما لا ريب فيه، أنها تسعى إلى تعذيب الرجل

باختلاس النظر إليه، وهو بدوره يبادلها اختلاس النظرات، وذلك كفيل بإشعال نيران قلب الرجل.

6. مداعبة شعرها: إن شعر المرأة بمثابة مصدر قوة وثقة بالنفس لها، وإلا فلماذا تصاب بالإحباط بعد "قصة شعر" غير محببة؟ لذلك فهي تقوم بلمسه



تداعب شعرها!

أو مداعبته لتستحضر قوته في لحظات حساسة بكيفية غير متعمدة لتطلق إغراءه، فإذا رأيتها تداعبه بإصبعها، أو بيدها، فهي منجذبة إليك... هذا ينطبق على لغة الجسد عموماً. هناك نساء يرغبن في عرض رقبتهن، أو وضع أيديهن عليها، أو قد تسقط حذاءً من رجلها إشارة إلى الانجذاب، أما إذا

صالبت رجلها، فعليك بالحذر، فقد تكون تنشد الابتعاد.



7. الرجلان المنفرجتان: تستخدم النساء هذه الحركة في محاولة لجذب الشريك، فيكون التباعد بين الرجلين أكثر من المعتاد سواء في حالات الجلوس أو الوقوف، بعكس المرأة التي تصالب رجلها لصدد أي محاولة تورط وللإغلاق على ذاتها.

8. تبدأ المحادثة معك: تأخذ الخطوة الأولى للبدء بمحادثة معك، وهذه إشارة قوية وواضحة بأنها مهتمة بك وإذا قالت لك بأنك تذكرها بشخص تعرفه، فكأنها بذلك تودّ لو تتشارك معها في حوار.

خلال المحادثة معك، قد توحى لك أكثر باهتمامها، إذا كرّرت لفظ اسمك لدى مخاطبتك، فهذه إشارة جيدة وتعني أنها معجبة بك.

تستخدم المرأة إيماءة الرجلين المنفرجتين لجذب الذكر المحتمل

9. إيماءة الخصرين الملفوفين: تستخدم المرأة إيماءة لف خصرها لإبرازه وهي ترغب بأن توجه رسالة غير شفوية للذكر المحتمل بأنها مهتمة، وبالتالي تظهر له بأنها أنثى متأنقة وحساسة.



تستخدم إيماءة الخصرين الملفوفين



تحاول صده ولكن تريده

10. تضحك وتقرح للمزحات والنكات

التي تسردها: عندما تقوم بسرد بعض النكات، أو قصة مرحة، هل تضحك وتشاركك المرح؟ هناك جزء كبير من التودد والمغازلة يتضمن ردة الفعل التي تقوم بها. فإذا تصرفت وكأنها مأسورة بكلامك، فأنت على الموجة عينها معها. كذلك قد تقوم ببعض التصرفات التي تؤكد على قبولها لما تقول وإعجابها بك مثلاً حقاً؟ وتفتح فمها وكأنها لا تصدق كم يبدو هذا مرحاً أو كم أنت مرح.

11. تسأل إذا كنت تحب القيام ببعض النشاطات؟

هل تطرح عليك بعض الأسئلة عن اهتماماتك وهواياتك؟ هل تحاول أن تعرف عن خصوصياتك وتساؤلك عن هواية أو اهتمام معين؟ إن هذه الأسئلة في الواقع تمهد الطريق لك بأن تطلب منها ذلك عوضاً عن سؤالها لك، وخصوصاً إذا كانت تسألك عن فيلم، مطعم، أو مسرح معين. فإن ذلك دليل واضح على رغبتها في أن تتقدم لطلب الخروج برفقتها.

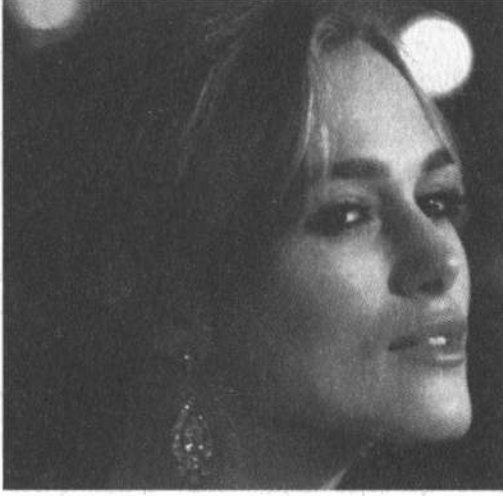
12. إيماءة الرجلين المتصالبتين للنساء (النسائية): غالباً

ما تستخدم النساء إيماءة الرجلين المتصالبتين كحماية لمنطقتهن التناسلية، بيد أنهن قد يستخدمن هذه الإيماءة مع بعض التعديلات حيث توضع رجل خلف الأخرى عند نقطة الركبة وتشير القدم إلى الشخص المنجذبة إليه والذي يثير اهتمامها.



تصالب رجلها في حالة الوقوف

13. تنسخ الإيماءات والإشارات: هذه إشارة شبه مؤكدة بأنها مهمة بك ومنجذبة إليك، إذا لاحظت أنها تنسخ إيماءاتك، حركاتك، أو وضعياتك. حاول أن تبحث عن هذه الأمور، فغالباً ما تنسخ المرأة إيماءات الرجل الذي تنجذب إليه، فإذا انحنى، تنحني هي، وإذا وضع يده على الطاولة، فهي تحذو حذوه، وفي كل هذا عبرة مفادها أنها تتوافق معه وترغب به كشريك لها.

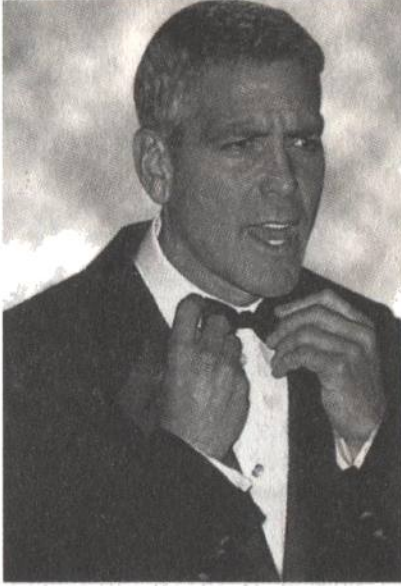


تبدو أنثى مهمة!

يجدر الانتباه أيضاً إلى أن بعض هذه الإيماءات تشير إلى أن الشخص لطيف وودود، لذا يجب أن تلاحظ على الأقل 4 إيماءات لدى الأنثى قبل أن تستنتج أنها تودّ مغازلتك والتودد إليك، فإذا كان العدد 4 وما فوق، فلديك فرصاً ذهبية. بالإضافة إلى ذلك، من المهم معرفة أن إدراك هذه الإشارات يتطلب بعض الوقت

والانتباه، تمرّس على قراءة وفهم هذه الإشارات جيداً حتى تصبح أوتوماتيكية نوعاً ما، ولا تغدو عاملاً مضيقاً لك يجعلك تلاحظ الإشارات وتغضّ النظر عن مسار الكلام بحيث تضيّع مسار الحديث وتبدو متناثراً أو شارداً. تمتّع دائماً باللحظة التي تعيشها، وتذكّر أنك مع الممارسة والوقت سيصبح بإمكانك التقاط إشارات التودد والغزل لدى النساء كشرية الماء.

أهم الإشارات الجسدية التي تشير إلى الرغبة في التودد والتواصل

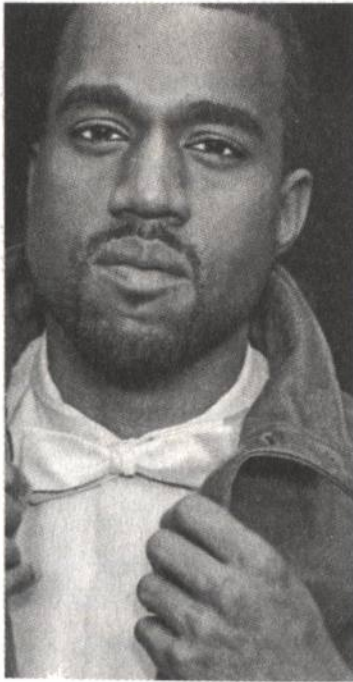


يسوي ربطة عنقه

عندما يحاول الذكر التودد والتقرب من أنثى، فإنه غالباً ما يعرض سلوك التأنق الذي يظهر وينضح رجولته. وهو يقوم بردود فعل فسيولوجية أوتوماتيكية معينة، فمثلاً عضلة النبرة العالية تظهر بوضوح، يخفي ارتحاء جسده، ويختفي الانتفاخ حول الوجه والعينين، يتخذ وضعية منتصبه ويخفي معدته.

كذلك فهو يقوم ببعض الإشارات الجسدية المعينة، مثلاً:

- يسوي ربطة عنقه أو ثيابه، أو يلمس قبه.
- يعيد تنظيم أزرار القميص.
- يلمس شعره.
- يقوس ظهره، أو ينحني إلى الأمام.
- يتمايل بخصره لتسليط الضوء على المنطقة التناسلية.
- يضحك بصوت مرتفع.
- يستخدم إيماءة الإبهامين في الحزام للتركيز أيضاً على رجوليته.
- ينتأ صدره ليبدو أضخم.



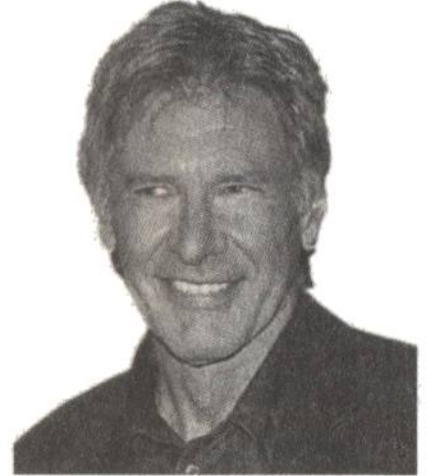


الاتصال بالعين



يتخذ وضعية منتصبه

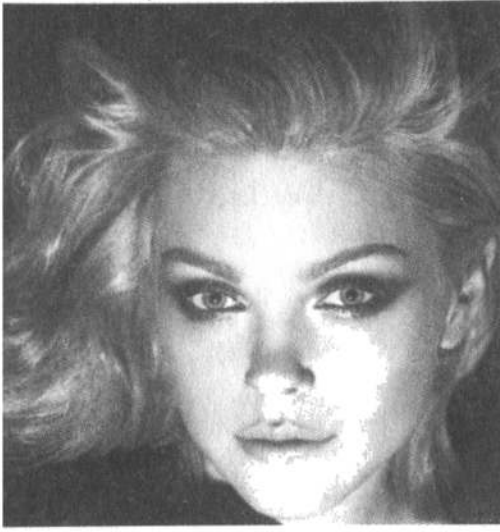
- يحدّق بالأنتى المرشحة، محاولاً إطالة الاتصال بالعين.
- يتمدّد بؤبؤا عينيه.
- يتخذ وضعية منتصبه ويداه على خصره.
- يبعد ما بين رجله سواء كان جالساً أو واقفاً منحنيّاً على جدار ما ليعرض وضعا مفرشخاً.
- يرفع كتفيه.
- يغمز بعينه للأنتى المرشحة، إذا كانت على مسافة منه.
- يتسم ابتسامه عريضة للإيحاء لها بالإعجاب.
- يدير جسده شطر الأنتى المرشحة.
- ينفض غباراً خيالياً من على كتفه.



يبتسم للإيحاء لها
بإعجابه بها

كيف تستطيعين التقرب من الشريك؟

إذا تأكّدت بأنه يرسل على الأقل 5 من الإشارات المذكورة سابقاً، فإنه على الأرجح قد يدنو أكثر منك، أو قد تستطيعين أنت ذلك. حاولي أن تنصّري بذكاء عند هذه النقطة، فإذا حاول الاقتراب، لا تزعزعي ثقته. حافظي على ابتسامتك. تذكّري بأن تبعثي بإشارات لتأكدي من القبول أو الرفض لديه.



استخدمي النظرة الحميمة

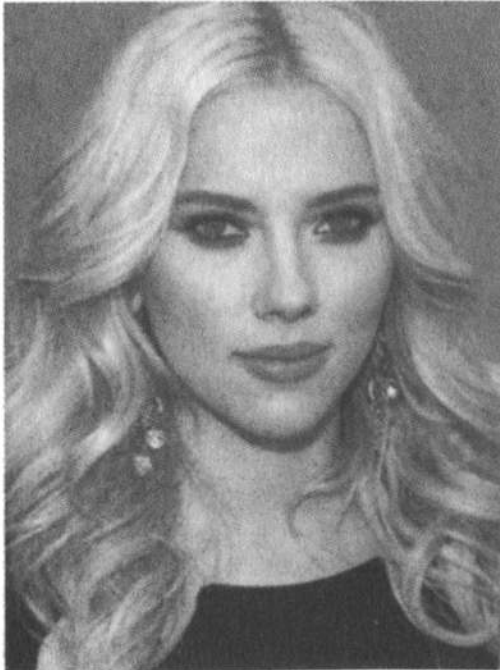
- مثلاً استخدمي الاتصال بالعين، والفتي نظرتة المحدقة الحميمة لمدة 2 - 3 ثوان، ثم انظري إلى الأرض. فإن النظرة المحدقة تظهر الاهتمام.. غالباً ما يلاحظ الرجال هذا التصرف كمحاولة للتودّد وبالتالي يتشجّعون للاقتراب.



ابتسمي له!

- إذا تقدّم نحوك، تذكّري أن تبسمي وتظهري سحرك. قد يصيبه بعض التوتر والقلق خوفاً من الرفض، لذلك سهّلي الأمر عليه وارسلي إشارة له ترحيبين به وتذكّري بأن الابتسام يعزّز ثقته ويزيدك سحراً وتألّقاً.

ما هو الكلام المناسب الذي يجب أن تقوليه؟



حافظي على الاتصال بالعين

- تكلمي بوتيرة بطيئة نوعاً ما وبنبرة هادئة وناعمة. ابتسمي بود وبكيفية مناسبة.
- إذا مازحك، اضحكي ولكن لا تبالغي.
- عندما يتكلم معك، حافظي على الاتصال بالعين معه لمدة 2-3 ثوان ولكن لا تحدّقي في هذه المرحلة. ثم حوّلي النظر لمدة (1 - 2 ثانية) عاودي الاتصال مرة أخرى. لدى التكلم معه، قومي بالاتصال بالعين المباشرة لمدة أقصر (1 - 2) ثوان.

- أسأليه عن أحوال عمله أو وظيفته. إنها طريقة سهلة لدفع الرجال للكلام أكثر والتعبير عن آرائهم حول مواضيع عديدة. إضافة إلى ذلك فإنهم يشعرون بالثقة المطلقة عندما يبدأون بإخبارك عن إنجازاتهم في العمل... إلخ.



- حاولي أن تجدي اهتمامات ورغبات مشتركة. فإن الحديث يتطور بطريقة مذهلة إذا كان لديكم الاهتمامات عينها.
- اطرحي الأسئلة المفتوحة، مثلاً: "أنا أحب الارتياح إلى دور السينما، وأنت؟" حاولي أن تبقي المحادثة متوازنة. تشاركي معه الكلام بالمساواة. هذه التقنية الأنجح في المحادثات والتي تمكنك من المحافظة على الإفاضة أو تدفق الكلام.

- اجثي جيداً عن إشارات غاية في الأهمية:

- لاحظي ملبسه وهيئته.. فإنك بذلك تقدرين على اكتشاف الكثير عن شخصيته، مثلاً: هل الأزرار العالية من قميصه غير مزررة؟

حاولي أن تجدي رغبات مشتركة لتتلو الحياة الزوجية!

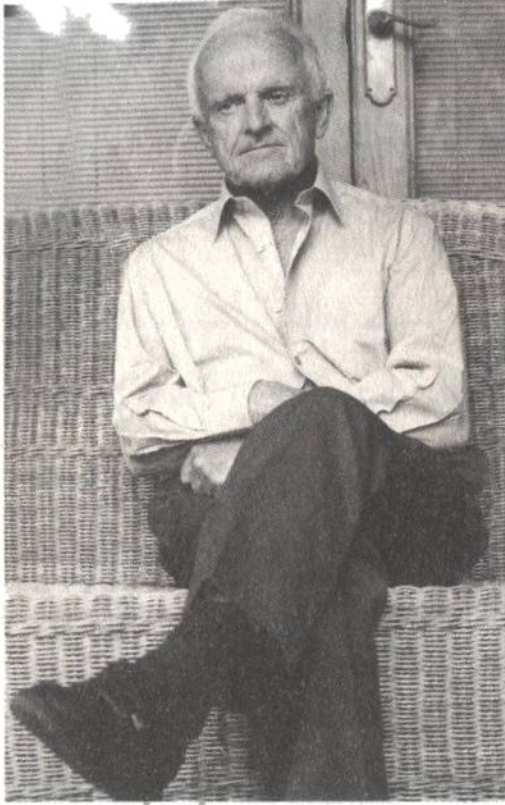
- كيف هي ملبسه؟ رسمية أو غير رسمية؟

- هل هو متألق، نظيف؟ هل يشعر حقيقة بالفخر تجاه نفسه؟

حذار من إشارات التودد السلبية

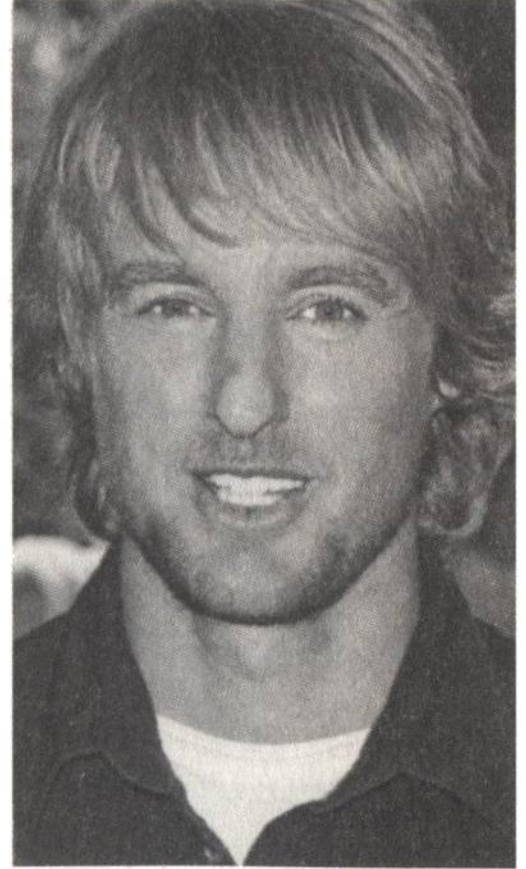
هناك عدد من الإشارات السلبية لدى كلا الجنسين، وهي غالباً ما تطفو على السطح عندما لا تكون الأمور على خير ما يرام. هذه معظم الإشارات المشتركة التي تظهر إما عدم الرغبة أو عدم الاهتمام بمتابعة الحديث مع الآخر، وبالتالي يحاولون إنهاء المحادثة والانتقال إلى أماكن أخرى حيث يشعرون بالراحة والحماسة.

- مثلاً: نبرة الصوت لها تأثير هام، فقد يتكلم هو بنبرة عالية جداً وغير متساوقة أو بالتزامن مع حديث الآخر، بينما تتكلم هي ببطء وبنبرة منخفضة أكثر من اللزوم.



ويبدو متصالبا كلياً!

- استخدام لغة الجسد السلبية للحماية والدفاع، كالذراعين المتصالبتين أمام الصدر، أو اليدين موضوعتين بكيفية غير متعمّدة أمام المنفرج لحماية المنطقة التناسلية.
- تكرار النظر إلى ساعة اليد.



يزيف ابتساماً

- يبدو الشخص شارداً ذهنياً، تركيزه يتحوّل بسرعة.
- ينظر من فوق كتفك أو أي مكان آخر إلاّ عينيك.
- يوجّه جسده وقدميه بعيداً عنك أو يقف على مسافة منك.

إشارات سلبية وختصة بالنساء وكيفية التغلب عليهما

كما سبق وذكرت في هذا الكتاب، فإن النساء يطلقن إشارات جسدية بطريقة فطرية وغريزية أكثر من الرجال. وإذا كنت ذكراً ولاحظت تقدماً لاشعورياً في أي من هذه الإشارات السلبية، فهذا يعني بالإجمال أنها أنتى ليست مهتمة بك وأنه لا يجدر بك أن تقوم بأي خطوة تجاهها وإلا ستزيد الأمر تعقيداً. هذه بعض الإشارات:

- تنحني إلى الوراء وليس إلى الأمام.
- تنزع إلى الطرق بأصابعها على الطاولة أو على كأس الشراب.
- تطرق الأرضية بقدمها أو تصالب رجليها.
- لا تمارس الاتصال بالعين معك.
- تنحني أنت باتجاهها ولكنها تتراجع إلى الخلف أكثر.
- لا تنظر إلى عينيك مباشرة.



تحاول تجنب الاتصال بالعين



تصالب ذراعيها وتقفل
رجليها وتحني رأسها
إشارة إلى الامتناع



تزييف ابتسامتها



تستخدم إيماءة الذراعين
المتصالبتين للإشارة إلى
موقف عصبي



تشير لغة جسدها
على أنها أنثى
مهمة!

- تصالب ذراعيها على صدرها.
- تصالب رجليها مع إقفال الكاحل.
- تكرر ملامسة أنفها وهي إلى جانبك.
- تستريح يدها على خدها في محاولة لإمساك الرأس وهذه دلالة على الملل والسأم.
- عندما تتكلم معك، توجه نظرها وتحقق بشاب آخر حولها.



يمشي أمام الأنثى
وكانه يتجاهلها!

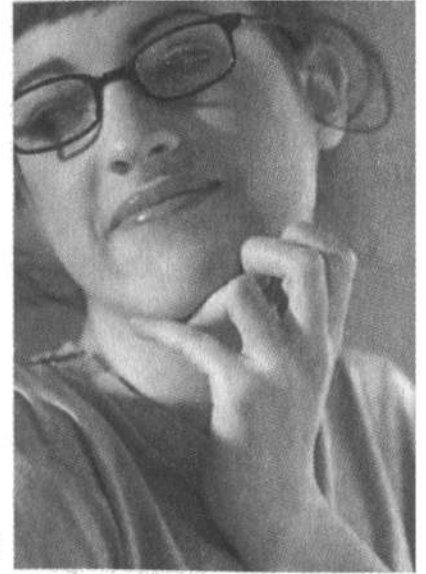
● لا تقوم بأي جهد لتتكلم معك. لا تستجيب لأي من تعليقاتك، لا تجيب على أسئلتك، ولا تطرح عليك أسئلة شخصية عنك. من الأفضل لك أن لا تضع أي وقت في محاولة لجذبها لأنها ليست مهتمة.

أما إذا كنت أنثى ولاحظت هذه التصرفات عند الذكر المرشح، حاولي التراجع بسرعة، الآن.

● إذا مشى أمامك وثقته بنفسه مبالغ فيها.

● يتقدم نحوك بطريقة مسيطرة ويتحكم بالحديث.

● يتعدى على مسافتك الشخصية بتهور ودون استئذان.



تحول نظرها عنك!

التغلب على الشعور بالقلق

معظم الناس يتأهم القلق بنسب متفاوتة لدى مقابلتهم أشخاص جدد، وقد يظهرونه عبر عدة عوارض مثل الرعشة، التلعثم، انعدام التركيز، عدم القدرة على الاتصال المباشر بالعين.. إلخ. بالرغم من أن هذه الصفات تظهر بعض الخلل في شخصية المرء، إلا أنك تستطيع إخفاءها والتغلب على الشعور بالقلق من خلال اتباعك عدداً من التقنيات والاستراتيجيات التي ستمكّنك من إزاحة الضغط والخوف.



تقل كاحليها لصد أي
محاولة تقرب منها!

- تحضّر نفسياً. إذا كنت تتوقّع التعرف بأشخاص، فكّر بالأشياء التي تحب أن تتحدث عنها وتمرّس على كيفية قولها. وتذكّر أن الطريقة الأمثل للتغلب على القلق تكمن في محاولة التركيز على أي شيء آخر.
- استخدم عملية التصرّو. تصوّر نفسك في ذلك المكان، وتتكلم مع الأشخاص وتمتّع برفقتهم وكذلك هم.



استخدم عملية
التصوّر

- خذ الأمور بروية وهدوء... وقد يكون مناسباً إطلاق إشارة أو إشارتين عبر القناة غير الشفهية والتي تمكّنك من إحراز النجاح في التعارف وهما المحافظة على الاتصال العيني، والابتسام. فقد يتبدّد القلق لديك حين تشعر بأنك مرغوب من الآخرين وأنهم يبادلونك إعجابهم بك.
- تمرّس على عرض إشارات الإعجاب والتقدير لما يقوله الآخرون. تعتبر هذه الإشارات بمثابة مديح غير شفهي والتي تبعث شعوراً بالطمأنينة والراحة لدى الآخرين. اسألهم عن أنفسهم وركّز حين يجيبونك. والجدير بالذكر أنك حين



تمرّس على عرض
إشارات الإعجاب

تمرّرن جيداً على مهارات الاستماع والتكلم، فإنك ستكسب قدرة على التحكم بالكلام الذي تقوله وتشعر بالارتياح.

● كما أنك تستطيع استخدام الجمل والأسئلة المفتوحة والتي تساعد في تدفق الكلام، وكسب الثقة بالنفس، كما أن هذه التقنية تخفف الضغط عنك بحيث تبدأ بالإجابة دون بذل جهد منك لخلق الكلمات المناسبة.



استخدم المهارات
الاجتماعية الناجحة

● استخدم المهارات الاجتماعية الناجحة (المذكورة في هذا الكتاب) التي تزرع الثقة والشعور بالأمان في الآخرين وتجعلك تبدو مثيراً، غير متملق وناجح، ومفتاح هذا النجاح هو في قدرتك على أن تكون أنت أيضاً متحمساً ومتجاوباً مع الآخرين.

● تمرّس على استخدام أقل عدد ممكن من "الضمائر الذاتية" لدى تكلمك عن الأشياء. يبدو أن الجمل التي تبدأ بالضمير "أنا"، لا تشكّل فقط نوعاً من الخيبة للمستمع، بل إنها تزيد من قلق المتكلم (طبعاً ليس في كل الحالات).

حالماتشعر بأنك بدأت تكسب بعض الثقة ابداً بزيادة الإشارات الجسدية الإيجابية خلال محادثتك مع الآخر ومحاولتك التقرب منه، والأهم من كل ذلك حاول وابق مسترخياً، إذا شعرت بالتوتر والقلق، تذكر أن بجوزتك مستودعاً لتقنيات التغلب على التوتر، استخدمها بسرعة لإعادة هدوئك مع رباطة جأشك وثقتك بنفسك.

كيف تتمكن من أن تكون مثيراً وهاماً دون أن تتطرق بكلمة؟

لظالما كان الاعتقاد سائداً بأن إثارة اهتمام الآخرين وجذب انتباههم دون أن تنبس ببنت شفة هو أمر صعب، لقد كان ذلك يشبه أو بمثابة الوصول إلى قمة إيفرست. إن فكرة عدم نطقك بكلمة، ولكنك مع ذلك تلفت الجنس الآخر وتبدو ممتعاً ومحبوباً من الآخرين لم تعد بهذه الصعوبة، والفضل يعود إلى اتباعك نظرية جديدة تمنحك انطباعاً أولاً مميزاً وتشعر الآخرين برغبة جامحة للتعرف بك أو الاتصال معك. إنها حقاً سهلة التحقيق، قد تتطلب بعض الجهود حتى تصبح جزءاً متبعاً في عقلك اللاواعي دون أن تحتاج للتفكير ملياً في هذه التقنيات. وبالإجمال فإن هذه المهارات سهلة الاستخدام وفي غاية الأهمية.

كما بات معلوماً فإن هناك في الأصل سمتين أساسيتين في علم الاتصال. هناك الاتصال الشفهي وغير الشفهي وطبعاً عندما أقول أنت بصدد معرفة كيفية جعل الآخرين يحبونك ويجدونك مثيراً دون النطق بكلمة، فأنا أعني عبر القناة غير الشفهية أي لغة الجسد، فكما أن اللسان ينطق بلغة، كذلك الجسد، فهو ينطق ولكن ليس عبر كلمات بل عبر إشارات وإيماءات. إنها اللغة الأبلغ في الاتصال والأصح في كسب قلب الشريك، المفاوضات والعمل.

لقد اخترع العالم النفسي الشهير في جامعة كاليفورنيا، ألبرت ميريان، القاعدة (7% - 38% - 55%) إنها قاعدة الاتصال بين البشر والتي تعرف بالنسب العوامل التي تزودنا بالمعنى الحقيقي لكلماتنا. تشير هذه القاعدة بأن الكلام الشفهي يشكل 7% نبرة، ويشكل الصوت وكيفية النطق بالكلمات 38%، بينما تشكل لغة الجسد 55% من الاتصال.

إن معرفتك بأهمية لغة الجسد وتأثيرها على الآخرين، سيمكّنك من السيطرة على لغة جسدك لإيصال الرسائل المرجوة. فمثلاً إذا أردت أن تبدو جذاباً، فإن لغة جسدك ستمنحك هذه الصفة عبر بثها الإشارات المناسبة، كذلك يمكنك أن توحى للآخرين بالملل، الكسل أو عدم الجاذبية من خلال عرضك الإيماءات المتخصصة لذلك.

إن لغة جسدك كفيلة بإيصال الرسالة التي تبغي... وطبعاً ما يهمنا الآن هو المقدرة على جذب انتباه الشريك والظهور بمظهر الواثق الجذاب والمثير للأهمية.

إليك أهم ثلاثة مفاتيح غير شفوية يمكن إيداعها في حقيبة التقنيات التي تخوّلك الظهور بمظهر الجذاب الأكثر إثارة، الواثق من نفسه والذي يتوق الآخرون للتقرب منه.

الاتصال بالعين والتحديد



الاتصال بالعين
هو سلاح فعال

إن أسرع طريقة لحصد الاهتمام، الحماس وجذب الشريك هي من خلال الاتصال المباشر بالعين ثم التحديق، فإنك من خلال ذلك تغدو قادراً على التصويب على أهدافك بجذب الطرف الآخر وبالتالي إعطاء انطباع بأنك واثق من النفس ومثير للاهتمام. عموماً، إن هذه التقنية تتطلب اتصالاً بالعين أكثر مع الأشخاص الذين تودّ أن تجذبهم وتوحي لهم بأنك شخص مميز. انظر إلى الشخص من الجنس الآخر لمدة أطول بالمقارنة مع النظر إلى البعيد، وكلما نظرت

إلى البعيد، ابدأ بتصور التأثير الذي تمنحه نظراتك على الطرف الآخر. بعد أن تنظر إلى الأسفل، أو إلى جنب، عاود الاتصال بالعين مجدداً وحاول أن تحافظ عليه لمدة أطول، بعد ذلك أبعد عينيك عنه. إن التحديق بهذه الطريقة يمنح عدة مستويات من الضغط معتمداً على الشخص والحالة.

إن نظرة المرأة للمرأة بالإجمال قد تكون مؤثرة وقوية جداً. إن النساء يتصلن ببعضهن من خلال النظرات لإيصال رسائل عدة منها الاحترام، المساعدة، المعزة، الاحتقار، الغيرة... إلخ. وقد يكون الاتصال بالعين حافزاً هاماً لدى الطرف الآخر بانطباع إيجابي والشعور بأنك شخص مثير للاهتمام وبذلك فأنت تحقق هدفك بأن تبدو مثيراً، تظهر الثقة بالنفس وتجذب الانتباه إليك.

تعتمد نظرة المرأة للرجل أو الرجل للمرأة على الخصوصية، وهذه بدورها تُحدّد وفق المدة والمحافظة على الاتصال بالعين. عندما يقوم رجل بالاتصال بالعين مع امرأة ما خلال محادثتهما معاً، فإن درجة خصوصيتهما تزداد نتيجة تكثيف هذا الاتصال. وقد تزداد حماستهما لبعضهما ويصبحان أكثر انجذاباً.

إذا كنت ذكراً، وترغب في أن تبدو جذاباً أمام الأنثى، احرص على عدم تحويل نظرك عنها حتى تبعد هي نظرها. إن استخدامك لهذه التقنية يساعد في ضخ كمية هائلة من الثقة والانجذاب لدى الأنثى. ولكن في بعض المجتمعات والثقافات، يجب الحذر لأن الاتصال بالعين المكثف غير مستحب وقد يمكن تحليله على أنه علامة عدائية أو تهديد. أما إذا كنت ذكراً وتتنظر إلى ذكر آخر فيجب أن تخفّف من الاتصال ولا يجب أن تتعدّى المدة 70% من الوقت بعد كل تحويل نظر.



إذا كنتِ أنثى وتريدين جذب الأنظار، عليك باستخدام تقنية الاتصال المكثف بالعين مع تسليط النظر لمدة تفوق مدة تحويل النظر، وقد يكون من الأفضل تثبيت العينين على عيونهم.

إن استخدام الاتصال بالعين المعبر والمكثف يطور لديك هذه القدرة، كما أنه يزوّدك برسائل خلف الرسائل الشفهية ويجعلك محطّ أنظار الناس.

الابتسامة المشعّة المضيئة

تكثف الاتصال بالعين

إثارة الذكر المحتمل!

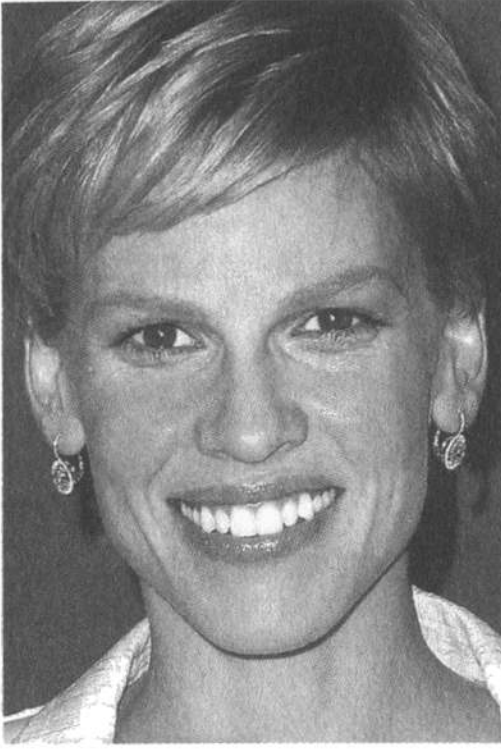
في كتابه الشهير، "كيف تكسب

الأصدقاء وتؤثر على الناس" شرح "ديل

كارنيجي" عن أهمية الابتسام. معظمنا يعي أهمية الابتسامة الجميلة الصادقة

والحقيقية، وبالتالي فإن الكثير منا لطالما تساءل كيف يمكن رسم هذه الابتسامة

المعبّرة، في الواقع، أنت حقاً بحاجة لتعلّم "كيف" وليس فقط "ماذا؟"



إنها فعلاً تبتسم
ابتسامة مضيئة!

لا بدّ وأنت شعرت في أوقات متعددة
بأنك لا تؤدّ ردّ الابتسام لشخص يتسم لك
وقد تشعر ببرود تجاهه ولا تدري كيف
تهرب من الابتسام، أو أنك تبادله ابتسامة
غير صادقة أو مصطنعة، وتبدو هذه الابتسامة
كقناع تضعه لتخفي مشاعرك الحقيقية.

هناك فئة أخرى من الناس تشعل قلبك
فرحاً، وبالتالي فأنت تبادلهم هذه الابتسامة
المثيرة... ما هو الفرق وكيف تتمكن من
الحصول على هذه الابتسامة التي تضيء
الأجواء فرحاً وحباً؟

هناك خبر رائع لك. ليس من الضروري

أن تكون قد ولدت بابتسامة رائعة... فإن الوجه مؤلف من بعض العضلات التي
ببساطة يمكنك السيطرة عليها لتطوّر ابتسامتك حتى يصبح لديك الابتسامة المشعة
والمضيئة. يمكنك أن تبدأ الآن بحفر هذه الابتسامة على وجهك.



نموذج عن
الابتسامة الباردة

قد تبدأ الابتسامة الباردة عندما لا تكون
مشاعر المبتسم حقيقية، مثلاً يتسم لك، لكنه
لا يشعر بالسعادة أو الحماسة لك. والأخرى
بك أن تبني وتكوّن المشاعر الداخلية، بعدها
يمكنك أن تعبر عنها خارجاً. إن هذه التقنية
ستساعد على إنشاء أو إيجاد ابتسامة مشرقة،
فأنت تلمحّ وتحفّز الشعور الداخلي حتى تترجم
هذه المشاعر إلى الخارج.

إن الابتسامة المزيفة يعوزها التناغم
والانسجام وهي غير متساوقة، وهي قد تدوم
أطول من النوع الصحيح وأبطأ في الانتشار عبر

الوجه، كما أن العينين تبدوان غير متأثرتين عندما يحاول شخص ما إخفاء عواطفه السلبية، إنها تبدو كابتسامة مستطيلة نظراً للشكل الذي يتخذه الفم عندما تجذب الشفتان وتظهر الأسنان للزعم بأن المرء يشعر بالفرح. بينما الابتسامة الحقيقية لشخص آخر تضعف تدفق الدم، وبالتالي يبدآن بالشعور أنهما أفضل حالاً من قبل، وهي مغرية وتجعلهما يشعران بالابتهاج والسرور الداخلي. قد تبدأ بطيئة ثم تنتشر بسرعة عبر الوجه. وهي تدعى بالابتسامة المشعة أو المضيئة لأنها ستغدو بمثابة مفتاح زر التحويل الذي يشغل تدريجياً حتى ينار بشكل كامل وبأقصى قوة وهي أيضاً ستضيء المكان الذي تتواجد فيه.



نموذج عن الابتسامة المزيفة

حافظ على الاتصال بالعين مع الشريك ما يقارب ثانيتين من الوقت، اطلق ابتسامتك. ابدأ بابتسامة خفيفة واجعلها تكبر لمدة ثانيتين حتى تصبح عريضة، مما يعني أن المدة ستدوم لأربعة ثوانٍ "ثانيتان" للاتصال بالعين و"ثانيتان" للابتسامة.



ستغدو ابتسامتك بمثابة زر التحويل الذي يضيء المكان تدريجياً حتى يشع في كل مكان

تمرّس على هذه الابتسامة أمام المرآة، قم بالاتصال العيني الأولي، انتظر ثانيتين وبعدها وبطريقة تدريجية قوّي الابتسامة لتضيء الغرفة. ستكتشف أن لديك ابتسامة خلّابة ومشعّة وساحرة.

الوضعية الثابتة



الوضعية الثابتة والصلبة هي سرّ انجذاب الآخرين

إن الوضعية الثابتة هي ممتازة وهي تفرع جرساً مدوياً لدى الآخرين، سيراك الآخرون كشخص مميز، لأنها ستدلّ على أنك مثير وأنك لست شخصاً عادياً. في ما يتعلق بنظرة المرأة للرجل، فإنها ستميّز فوراً أي ذكر قد نال إعجابها وذلك من خلال الوضعية الذي يتخذها أو الطريقة الذي يمشي بها. والمثير أن الرجل الذي يتخذ وضعية جسد ممتاز يحوز على إعجابها الشديد ويشغل الأزرار الصحيحة لديها حتى تصبح مهمة جداً.

تدعى هذه التقنية "التمويل بالوضعية" لعدة أسباب، فالوضعية الصحيحة الضخمة والمنتصبة تجعل المرء يبدو أكبر حجماً وأطول، والأشخاص بطبيعة الحال يعوّلون على الأشخاص المهمين والذين لديهم ثبات، لذا مولّ وضعيتك!

إن تمويل الوضعية هو بمثابة البناء أو وضع أسس في مدينة، وهذا لا يعني وجوب أن تكون ضخماً في الحجم، بل أن تحافظ على وضعية ثابتة ومنتصبة وركز على البقاء كذلك.

هناك عدة تقنيات بوسعك استخدامها لتصوّر وتقدّم بنجاح دائم الوضعية المثالية.

تمرّس في المنزل:

أولاً: قف وظهرك يلامس الحائط في وضعية جسد عادية.

ثانياً: ادرس المركز والوضعية اللذين تتخذهما أو حتى حاول ملاحظتهما في
مرآة غرفتك.

ثالثاً: لاحظ كيف أن رأسك يندفع إلى الأمام، العنق تنحني، والكتفين
يندفعان إلى الأسفل وباقي الجسد يتكئ بطريقة غير مريحة على الحائط.

رابعاً: الآن، حاول أن تحسّن الوضعية إلى الممتازة. بملامسة رأسك للحائط
ورفعه قليلاً والكتفين إلى أعلى والخلف، خذ نفساً عميقاً كي يتمطى الجسد
ويتمدد أكثر، دع العنق تبدو منتصبه.

تطلب هذه التقنيات قليلاً من الممارسة والصبر حتى يصبح بوسعك إتقانها
وبالتالي تصبح حركات طبيعية أوتوماتيكية مع الوقت. إن ذلك سيساعدك على
صعيد لقاءاتك اليومية. فالاتصال المناسب بالعين، الابتسامة الخلابه والمثيرة، وضعية
الجسد الصحيحة والمنتصبه كلها يمكن أن تسهل تعاملك مع الآخرين وتجعلك
شخصاً مثيراً ومحبوباً منهم.

٦٨٢٩٣٠

9 معتقدات خاطئة في أصول التعاطي

إن الحقيقة صعبة وقاسية، الخداع، الكذب، سوء التفاهم أمور تؤثر تأثيراً مباشراً في مشاكلنا اليومية دون أن نعي ذلك. ويبدو أنه من السهل والمرضي أن نصدّق الأمور أو الأفكار الخاطئة والمضلّلة في علاقاتنا اليومية أكثر من تصديق الحقيقة، لأننا لا نعي الفرق جيداً.

في هذا الكتاب، قد تغيّر معتقداتك الخاصة بالتعاطي مع الآخرين وقد تصدمك معرفة حقيقة التعاطي، وبالتالي فإنك ستغدو قادراً على الاتصال الناجح والفعال مع الآخرين.

سنعرض للأفكار المضلّلة والخاطئة بالتدرّيج بالاعتماد على تأثيرها القوي في نفوس الأشخاص وتكرارها.

1. الفكرة الخاطئة الأولى الأكثر تكراراً:

المنطق يساعد في التأثير الفعال في التعاطي

في الحقيقة، ووفق أحدث الأبحاث العلمية التي قام بها علماء النفس والمجتمع، فإن المنطق يدمّر العلاقات. حاول أن تراقب شخصين يتناقشان أو يتشاجران، ركّز على مراقبة المستوى المنطقي. فكل واحد منا يسرد حقيقة منطقية التي لا تعني شيئاً للآخر ولا يعيرها أي اهتمام. إن التركيز على منطق المحادثة هو السبب الأساسي في موقف العداة أو انتهاء العلاقات.

عندما يشرع المرء في التركيز على الكلام اللطيف والرقيق مما يستدعي مراجعة المشاعر، عند تلك النقطة تبدأ العلاقات بالمعاناة. تبدأ المشاكل عندما يصبح المنطق سيد الاهتمام في المحادثة، لا أحد يأبه للصحة أو الخطأ.

الأحرى بنا أن نركّز أكثر على ما خلف وعمق هذه المحادثات. ابدأ بالاهتمام
بمشاعر الأشخاص تجاه كلام المحادثة، لان العلاقات مبنية في الأصل على العواطف
والمشاعر. نحن نرجو من الآخرين أن يفهمونا ويفهموا مشاعرنا عوضاً عن التأشير
إلى الحقائق. عندما تدرك بأن الإنسان هو مخلوق عاطفي وبأننا أشخاص متوقّعون منا
أن لا نكون منطقيين طوال الوقت، تصبح قادراً على كسب الكاريزما والقدرة
على الإقناع من خلال استخدام لغة الجسد الإيجابية.

2. الخطأ الثاني في التعاطي الشائع:

التأثير الفعال في قول الحقيقة

قد يساعد فهم هذه الفكرة وقد تحلّل بغير الطريقة التي أودّ طرحها. إن
الشخص الذي يخبر الحقيقة المرّة يُعْض ويبدأ الآخرون بالتهرب منه. قد تسمع
دائماً الشخص الذي يخبر الحقيقة يقول: "أنا أقول الأشياء كما هي". ويضيف:
"إذا كان الأشخاص لا يستطيعون التعاطي مع الحقيقة والواقع، فهذه مشكلتهم".
وقد يشعرون بحاجة ماسّة لإخبار الحقيقة باعتبارها فضيلة الفضائل.
غالباً ما تبدو الحقيقة التي نقولها للآخرين قاسية، وتظهر جلياً لهم بأننا
ننتقدهم وبالتالي تنعكس سلباً على علاقاتنا معهم.

عندما تظهر الحقيقة، قد يتجاوب الأشخاص برّد فعل انفعالية، لمحاولة
الدفاع أو المجادلة. لذلك، فإن عدم قول الحقيقة بكل حذافيرها قد يؤدي إلى
التعاطي الفعال، وهذا لا يعني بأن نكذب أو نغشّ الآخرين، بل نعطيهم دفْعاً
وثقة بالنفس من خلال مدحهم بكيفية تحسّن ظروف تعاملهم مع الآخرين
وتفكيرهم.

تنصح الكاتبة ليل لوندز في كتابها "كيف نتكلم مع الآخرين" بأن يكذبوا
عندما ينزعون إلى منح التغذية الاسترجاعية لشخص قد انتهى لتوه من عرض
أداء نقدي، تنصح أيضاً الأشخاص بأن يمدحوا شخصاً قد قدّم خطاباً أمام جمهور
غفير. فمثلاً إذا قدّمه بطريقة سيئة، لا يجب عليهم أن يطلقوا سرب من المدائح، بل
أن يكتفوا بكذبة صغيرة، تؤثّر إيجابياً في الشخص.

إن الشخص الماهر يعتمد على الاعتناق العاطفي والكذب الإيجابي في أوقات مناسبة. إن فن الاعتناق العاطفي يظهر كيف يشعر الأشخاص ويتعاطون مع هذه المشاعر. يمكنك أن تكذب عندما يكون الكذب فعالاً أكثر ومساعداً، عندما يمكن تجاهل الحقيقة في الوقت الحالي وإرجائها إلى أوقات تصبح فيها مفيدة.

يساعد الكذب في تحقيق هدف الحصول على علاقات فعالة وصحية. وهناك أمر هام جداً بأن لا تكذب في علاقاتنا دائماً زاعمين بأنه من الأفضل ذلك. يمكنك أن تكذب فقط عندما يكون الكذب أكثر فعالية وأهمية من الحقيقة.

3. الخطأ الثالث المتداول:

الاتصال والتعاطي يحل كل المشاكل

لسوء الحظ، فإن هذا الاعتقاد ليس صحيحاً والتعاطي مع الآخر في الأوقات الصعبة لا يمكنه أن يحلّ الصراع ومشاكل العلاقات. في بعض الأحيان، أكثر أشكال التعاطي نجاحاً لا تثمر في حل النزاعات التي تنشأ في العلاقات.

ترى الدكتورة النفسية، مارينا بنجامين، أن هناك سيناريو متكرراً بين الشركيين. وتضيف بأن معظم الشركاء لا يعانون من مشاكل جدية كعدم الإخلاص، الاستغلال أو عدم التوافق. ولكن أين تكمن المشكلة؟

إن المشكلة الأبرز تظهر في انعدام التعاطي والاتصال الفكري والشفهي، وقد يكون هناك عدة أسباب تؤدي إلى انعدام هذا التعاطي. تؤكد بنجامين بأن التعاطي الناجح يعرض المشكلة بكل جوانبها مما يساعد في إنشاء حوار جيد وبالتالي تعزيز الحميمية لدى الأشخاص.

إلى أي حدّ يمكن أن تطبق هذه القاعدة في حياتك؟ وهل سيساعدك الحوار في حلها؟

قد نشهد، بلا شك، نقطة تحوّل لدى الأشخاص الذين يتبنون هذه الفكرة (الاتصال والحوار محلّان المشاكل). في الواقع هناك عدد قليل من الأشخاص الذين يأخذون خطوة أبعد لمعرفة كيفية حل هذه المشاكل، إنهم هؤلاء الأشخاص الذين

طوّروا طاقاتهم الداخلية وفهموا أنفسهم أكثر وبالتالي استطاعوا الاستعاضة عن الاتصال الشفهي بفهم أعمق لمشاعر الشخص الآخر..

فكّر في مسألة عامة "كالدين مثلاً" وتعدّده، فكل واحد سيدافع عن دينه الذي يؤمن به، مهما حاولت إعطائه دلائل أو براهين على أن دينك هو دين الحق، فإنه بلا ريب لن يحرك ساكناً لما تقوله لأنه مقتنع بأفكاره الدينية، كذلك الأمر بالنسبة للسياسة، فلن تستطيع تغيير موقف شخص يؤمن بسياسة وأفكار معينة، فالاتصال والحوار في هذه الحالة لا فائدة لهما. بل أكثر من ذلك، هما مدعاة للاختلاف والتباعد بين الأفراد.

قد تصبح المناقشات والحوار في العلاقات بمثابة جسر، ومن المفترض أن المشاكل موجودة أو مبنية على هذا الجسر، أو يصبح الاتصال بمثابة جسر. وإذا كان لدى أحد الطرفين مشكلة أساسية وجدّية، فإن الجسر الأقوى سيصمد.

قد يتساءل الناس "ماذا عسانا أن نقول كي نصبح محبوبين لدى الآخرين؟" إن هذا التفكير خاطئ طبعاً. إن أبلغ الاتصالات وأكثرها فعالية محكوم عليها حتى قبل أن تتفوّه بكلمة واحدة. في الحقيقة إن المرء بإمكانه أن يكون ساحراً وذا جاذبية إذا كان يتمتع بمزايا شخصية داخلية متعمّقة فيه، وتدفعه هذه المزايا لإطلاق الإشارات الجسدية الإيجابية دائماً. إذا كنت ترغب في تغيير مسار الأمور بينك وبين الشريك أو تودّ أن تغبّر تصرفاته، ابدأ من أعماق نفسك لترى المشكلة الحقيقية والمشاعر التي أثمرتها في الأصل. إن العلاقات الجيدة تحدث عندما تطوّر ذاتك من الداخل لتفهم أحاسيس الشريك الحقيقية، وليس فقط من خلال الحوار الجيد. المحادثات المتبادلة الناجحة، لغة الجسد الإيجابية، وتطوير مشاعرنا الداخلية هم جسر العبور إلى العلاقات الإنسانية السعيدة.

4. الخطأ الرابع: الرسالة المرسلّة هي عينها

الرسالة المستقبلية أو المتلقية

إن هذا المعتقد الخاطئ قد يضرّ ويؤذي علاقاتك مع الشريك بشكل يومي، ذلك أن اعتقادك بأن الرسالة التي تبعثها هي عينها الرسالة التي تتلقاها يجعلك

عرضة للمشاكل مع الأشخاص الذين تحبهم. هناك **كلمة** واحدة يمكنها شرح هذه المشكلة: **التحليل**.

إن الطريقة التي نحلل فيها الرسالة التي يوجهها المرء عبر القناة الشفهية تعتمد على خصائص إنسانية عديدة "كالذكرى"، المعتقدات والقيم. مثلاً قد يقع طفلك أرضاً ويؤذي نفسه، لذا فقد تقول لك أمك "يجب أن تعتني بأطفالك" بالرغم من أن أمك كانت تعبر عن حرصها على سلامة أي طفل، إلا أنك تغتاظ وتشعر بجرح في مشاعرك لأنك أخذت تحلل كلامها عميقاً بأنها تعتبرك غير أهل، أو أنك لا تهتم بما فيه الكفاية بأطفالك. كذلك الأمر بالنسبة إلى الرجل الذي يتهم شريكته بالرغبة في التحديق إلى رجل آخر أو الخيانة، فإن الفتاة ستحلل هذه الرسالة على أساس أنه هو من يقوم بهذه الخيانة، وبالتالي تنشأ خلافات داخلية بينهما تؤدي إلى عدم توافق وتعاسة في العلاقة.

في المرة القادمة التي تتكلم بها مع أحد، توقف عن الافتراض بأن الرسالة التي تبعثها هي التي ستلقاها، أو بالأحرى، فكّر، هل فهم الآخر ما تحاول أن توحيه في هذه الرسالة أو أنه أساءها وبدأ يحللها بكيفية مختلفة؟

5. المعتقد الخاطيء الخامس:

إبراز أو الكلام عن صراع خفي مخبأ ياجج المشكلة أكثر

هناك رعب أو نوع من الرهبة لدى الأشخاص عند تكلمهم عن نقطة خلاف حادّ بينهم. إن هدف الخوف الأول هو حماية الأشخاص من الخطر، ولكنه في معظم الأوقات يمنع الأشخاص من بناء علاقات ودية وكسب السعادة. إن العذر الذي يتدرّج به الأشخاص لعدم مناقشة صراع داخلي خفي يزيد الأمور سوءاً هو فقط عذر واهٍ للتهرّب من الشعور بعدم الراحة أو خوفاً من إزعاج أنفسهم. يحاول المرء خلق وتلفيق أعذار ليماطل أو يرجئ المحادثات الهامة التي تساعد كثيراً في تغيير حياته نحو الأفضل.

يمكنك سؤال أشخاص يعترفون بالندم نتيجة "الطلاق" ويعبرون عن خيبتهم لعدم تمكنهم من البوح للشريك بأمر أو أمرين مهمين على الأقل قد تجاهلها عبر

السنين حتى بدأت العلاقة بالانهيار. فإذا كان لديك المعتقد بأنك إذا فاتحت الشريك بأمر داخلي تزعجك ستتطور المشاكل أكثر، فأنت بلا شك تضيع وقتاً، تخسر طاقة، مالاً، ومشاعر إذا ما أجّلت المحادثة عن هذه الأمور المقلقة.

6. المعتقد الخاطئ السادس:

التكيف مع الأشخاص ضروري للتعاطي الصحيح

لطالما سمعنا الآباء ينصحون أولادهم بالتأقلم والتكيف مع الأشخاص المحيطين بهم حتى يتمكنوا من التعاطي معهم بشكل جيد وناجح. ذكر روبرت غرين في كتابه "48 قانون للحصول على القوة بأن الأشخاص عليهم أن يفترضوا اللاشكل" وينصح الأشخاص بأن يتأقلموا مع شخصية الآخرين وأن لا يعتمدوا على خبراتهم في التعاطي.

في الحقيقة، إن فكرة التكيف هي جزء مهم في خلق علاقات جيدة وصحية. إن الفشل في تعديل مزاجك والتكيف مع مزاج الآخر قد ينتج عنه صراع قاسٍ. عموماً، إنه لمن المهم جداً أن تكيف لغة جسدك واللغة الشفهية مع مشاعر الآخرين حتى تحصد النجاح في علاقاتك الاجتماعية، بيد أن فكرة التكيف هذه قد تكون مفيدة وضارة في تعاطيك في الوقت عينه.

عندما تقوم بمراجعة حاجتك وشعورك للتأقلم مع مواقف اجتماعية، تنشأ عملية تناوب الناس الذين يعطون انطباعاً جيداً يعجزون في إنشاء علاقات جيدة في معظم الأوقات، ويبدو أن ظاهرة التأقلم الاجتماعي تغدو سطحية في معظم الأوقات. يعلق الدكتور سبيتزبرغ المحاضر في مادة التعاطي والاتصالات في جامعة سان دييغو ومؤلف كتاب "The Dark Side of Close Relationship" بأن "الاعتقاد بضرورة التكيف يدمر مهارات الاتصال والتعاطي لدى الأشخاص". يضيف "بأنه إذا كان كل واحد يتأقلم وفق ظروف التكيف لدى الآخر، فإن الأشخاص يصبحون كالحرباء (أي أشخاص ذوي مزاج متقلب في غرفة منسوجة من الصوف المزركش، مصابين بعجز عن التعاطي نتيجة تقلب نماذج وعينات البيئة الاجتماعية وسياق كلامهم". يضيف الدكتور سبيتزبرغ "إن الأشخاص الذين

يتكيفون وفق الآخرين يصبحون تماماً كالخرباء، يغيرون وجوههم للتأقلم والتهيو مع الأشخاص الذين يتعاطون معهم".

7. المعتقد الخاطئ السابع:

إمكانية عدم التعاطي

هناك معتقد خاطئ شائع أيضاً بأنه لا يمكنك التعاطي مع الآخرين في بعض الأحيان. في الحقيقة إنه لمن المستحيل أن يتجنب الشخص الاتصال. قد تحاول جاهداً أن تتجاهل شخصاً ولا تتعاطى معه، ولكنك في الواقع من خلال هذا التجاهل أنت تتعاطى معه أيضاً. ألا تظن ذلك؟

يعتقد الأشخاص بأنك إذا تجاهلت التعاطي مع شخص ما فأنت قد تجنبت الاتصال معه. إذا اخترت أن تتجاهل شخصاً بطريقة كاملة، فأنت إذن تتعاطى وتحاول إيصال رسالة التجنب والتغاضي عن الآخر، من خلال لغة جسدك وإطلاق الإشارات والإيماءات الجسدية التي تحدّد هذا الموقف، وبالتالي الرغبة بعدم التحدث. إن الأشخاص الخجولين الذين يتجنبون الاتصال بالآخرين عبر المحادثات ويفضّلون البقاء بمفردهم، يعبرون عن انعدام حب الذات طبقاً لإرادتهم بتوجيه ضربة أو تسديد عقاب الحصر النفسي في المجتمع المحيط به، وبالتالي فهو يتعاطى عبر اللغة الجسدية مما يثبت أنه لمن غير الممكن انعدام الاتصال والتعاطي مع الآخرين.

عندما تقول لشخص ما بأنك لا تتكلم معه، فأنت تكذب بدون شك، لأن لغة جسدك ستعبر عن رسالة لهذا الشخص تصرّ فيها على أنك تتجنب التعاطي معه. بالإضافة إلى ذلك، فإن صمتك في حالات الغضب قد يوحي بأنك شخص عنيد. عندما يعاملك أحد "معاملة صامتة"، هل تحلّل هذه الرسالة على أن هناك بعض التعاطي والتواصل معك؟ نعم! قد يكون هذا الشخص يحاول التواصل معك بعناد، تجاهل، خشونة، قساوة، وذلك كله عبر تجنّبك وتحاشي الاتصال الشفهي معك أو عبر لغة الجسد السلبية. إنه لمن المستحيل تجنب الاتصال مع الآخرين حتى ولو للحظة واحدة.

8. المعتقد الخاطئ الثامن:

المعنى الحقيقي في الكلام

إن الكلام هو فقط وسيط لفهم طريقة السفر، تماماً كما الهواء هو وسيط للضوء حتى ينتشر ويسافر عبر الأجواء. قد تعجب السيارة السوداء بعض الأشخاص ويعتبرونها مهيبة، تدل على الثراء، القوة والسرعة، بينما قد تعني لشخص آخر المرض، الموت والخسارة.

إن الكلمات هي عبارة عن صور، رموز وأحداث، ولا تعطي رسائلنا أي معنى. إن اللغة الجسدية التي نطلقها هي التي تمنح المعنى الحقيقي لرسائلنا. قلما نقوم بردة فعل على كلام الشخص، بل على معناه الحقيقي الذي تبثه الإيماءات الجسدية، فإذا نعتك أحد "بالخاسر" دون الإيحاء بذلك بلغة جسده، فأنت لن تشعر بأي ردة فعل أو بالغضب لأنك ستفهم بأنه لم يقصدها.

إن فهمك لهذه الفكرة واستخدامها بطريقة صحيحة سيجعلك تتعاطى مع الآخرين بطريقة فعّالة، وبالتالي سترفع من مقامك إلى مستوى أرقى وأعلى.

9. المعتقد الخاطئ التاسع:

الكلام البليغ هو غاية في الأهمية للاتصال الفعال

يعتقد الأشخاص بأن استخدام مفردات جيدة، الوضوح، الصراحة والمضمون المناسب يؤدي إلى الاتصال الفعال مع الآخرين، وهذا ليس صحيحاً، فهي تؤدي إلى "اللاشيء". مرة أخرى أودّ أن أؤكد بأن الضوء يسامر الهواء، تماماً كالتعاطي مع الآخر، يسافر عبر مهارات التكلم لكن قد لا يؤدي إلى الوجهة المطلوبة أو المناسبة.

إن معظم الاتصالات في عالم الأعمال تحاول تطبيق هذا المعتقد والتصديق به. يحاول مدراء فرق العمل، المسؤولون عن عملية البيع والشراء ومقدمو العروض العملية بأن يتعاطوا هذا الأسلوب المبني على الوضوح، الصراحة واستخدام المفردات الجيدة. وقد أثبتت التجارب العلمية الحديثة بأن هذه الطريقة في التعاطي

هي غير سليمة، وهي تدفع الموظفين إلى الكسل، وبالتالي لا تشجع الزبائن على شراء المنتجات المنسوبة إلى هذه الشركة.

لقد برهنت دراسة في جامعة ستانفورد أجراها الدكتور "Chip Health" بأن هناك مشكلة أساسية وطاقية لدى طلاب هذه الجامعة التي تعتبر واحدة من أفضل الجامعات في العالم، وتلامذتها على مستوى عالٍ من الذكاء ويقدمون أفكارهم بمهارة عالية في الكلام والتعاطي الشفهي. يبحث Health طلابه في كل سنة على إقناع زملاء لهم في فروع أخرى بأن الجريمة غير العنيفة هي مشكلة أساسية في الولايات المتحدة.

يعطى كل تلميذ ما يقارب الدقيقة من الوقت حتى يقدم خطابه الإقناعي ويقوم الآخرون بتقييم فعاليته. أظهرت النتائج بأن الطلاب الذين حصلوا على أعلى التقديرات قدّموا خطابهم بتوازن، برباطة جأش، نعومة، جاذبية، فتنة و"كاريزما". تعتبر هذه الميزات النموذج الأفضل لتقديم عروض العمل الفعّالة. بالإضافة إلى ذلك، حثّ Chip Health طلابه على تذكّر أي من المفاهيم في أي من العروض التي قدّمت، كذلك طلب منهم تذكّر الخطابات، 64% تذكروا كيفية تقديم العروض، 5% فقط تذكروا الإحصاءات. تقريباً لم ينبثق أي ارتباط أو علاقة متبادلة بين بلاغة وفصاحة الكلام والمقدرة على تثبيت الأفكار أو إقناع الآخرين بهم، وقد يبدو مثيراً معرفة أن الطلاب الأجانب قد فازوا هم بالمقدرة على إقناع رفاقهم من المواطنين بالرغم من أنهم لا يتمتعون بالمقدرة اللغوية عينها، أو قد تكون أقل بكثير.

إن الأعمال والمشاريع التجارية أو الصناعية ونجاحها يعتمدان على الأشخاص، والعمل هو عبارة عن وجود أو كينونة تمثل الأشخاص من الداخل. قد تتمكن من خسارة فكرة تحتاجها لتصبح قائداً في الصناعة، ولكنك يجب أن تحافظ على مفتاح التركيز، الإخلاص، الولاء، الحماسة، العواطف، سماع القصص والقليل من المنطق حتى تثبت نجاح أعمالك.

الأسرار السبعة للحصول على لغة الجسد الجذابة



ترسم وجهاً
مفعماً بالحيوية

1. **الوجه:** ارسم وجهاً مفعماً بالحيوية والنشاط، مشجعاً واجعل الابتسام ذخيرتك الدائمة وتأكد بأن تبرز أسنانك. تذكر تقنية الابتسام التي تحثك على الابتسام من الداخل مع عملية التصوير.

2. **الإيماءات والإشارات:** كن معبراً واستخدم الإيماءات والإشارات الجسدية اللازمة ولكن لا تبالي بإطلاق الإشارات، دع راحتي اليدين مفتوحتين مع إبقائهما على مستوى الصدر، تحت مستوى الذقن، تجنّب تصالب الذراعين أو الرجلين.



استخدم
ال النظرة المناسبة

3. **الاتصال بالعين:** مارس الاتصال بالعين المناسب لمنح الشعور بالارتياح للآخرين، حاول أن تجعل بؤبؤي العينين يتمددان. تذكر بأن الأشخاص المحذقين

يجوزون على مصداقية واحترام أكثر من أولئك الذين لا يفعلون.

4. **حركة الرأس:** استخدم الإيماء بالرأس. عندما تتكلم وتميل بالرأس لدى الاستماع حافظ على ذقنك عالياً.

5. الوضعية المناسبة: انحني إلى الأمام قليلاً عند الاستماع، قف بثبات وبطريقة مستقيمة عندما تتكلم.

6. الحفاظ على الإقليم والمساحة الشخصية: قف على مقربة من الشخص الآخر بحيث يشعر كلاكما بالراحة. إذا تراجع الآخر، لا تتقدم مرة أخرى، فهذا يعني أنه يشعر بالارتباك.

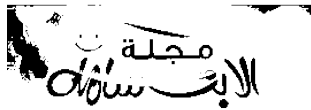


الحفاظ على الإقليم
والمساحة الشخصية للآخرين



تتخذ الوضعية
المناسبة

7. المرأة والنسخ الكربوني: استخدم تقنية المرأة بحذاقة وانسخ لغة الجسد المناسبة.



لماذا تعاني الإناث من انعدام الثقة بالذكور؟ معالجة بعض الحالات من خلال نصائح قيية وتجارب حية

هل أنت من الإناث اللواتي يجدن صعوبة في منح الثقة للرجل؟

في الحقيقة هناك نسبة عالية من النساء اللواتي يعانين من هذه المشكلة والتي تجعلهن يفشلن في إقامة علاقات ناجحة. هناك عدّة أسباب وجيهة تجعل المرأة تشكك في صدقية ونزاهة الذكر المرشح، وطبعاً سنحاول عرض وتحليل هذه المشكلة في هذا الفصل. تبدأ هذه المشكلة بالظهور بعد تجربة سيئة في علاقة غرامية أو زواج غير موفق. ويغدو طبيعياً التفكير بأن الرجال كلهم متساوون ولا يمكن الوثوق بهم.

إن أهم أهداف هذا الكتاب مساعدة كل من الرجل والمرأة على إحراز النجاح في علاقتهما والخروج من الدائرة السلبية التي علقا بها.

غالباً ما تسبّب حواجز عقلنا التفكير السلبي وبالتالي تعيد تكرار نماذج العلاقات العاطفية عينها في حياتنا. وقد لا نستطيع القيام بالتغيرات اللازمة لجذب العلاقات الحسوية والناجحة ما لم نتمكن من إكتشاف الممر الذي يدفعنا خارج الدائرة السلبية.

لقد تمّ جمع عدة أسئلة طرحتها 3 سيدات على معالجة نفسية أميركية عانين الأمرين في علاقتهن وخصوصاً على مستوى الثقة والشعور بعدم الأمان. إن الشعور بعدم الأمان، الاطمئنان أو التقدير الذاتي يطغى ويتابع وبالتالي يفسد أحلامهن وآمالهن عبر علاقتهن الحالية.

هناك عدة تقنيات تحوّلك الشعور بالأمان والتخلص من العقد أو مشاكل الماضي وتجعل حياتك الغرامية تثب وثبة الثقة والأمان.

1. السؤال الأول الذي طرحته إحدى السيدات على المعالجة الأميركية:

تقول بأنها تواعد شخصاً رائعاً منذ 5 أسابيع. قابلته دون أن تتوقع من العلاقة أن تنطوّر. ولكنها تطوّرت. وكان هناك اتصالات عديدة تردها منه في أثناء تواجده في المكتب، كانا يتكلمان باستمرار.

بيد أنه كان يختفي في المساء، ويصبح الاتصال به شبه معدوم، وكانت أعذاره بأنه نام في فترة المساء أو أنه قد نسي هاتفه في السيارة وإلخ...

في بداية الأسبوع الماضي، لم تتمكن من الاتصال به، ثم في اليوم التالي شرحت له أنها تعاني من انعدام الثقة والشك به لأنها مرّت بتجربة قاسية وقد أذاها شريكها السابق عندما اكتشفت بأنه غير مخلص. فما كان منه إلا أن أجاب بأنه لا يودّ أو ينوي إقامة علاقة مع أحد لا يثق به، فأجابته بأن الثقة تكتسب من خلال المعاملة.

بعد هذه المجادلة أقرّ بأنه لن يتمكن من رؤيتها في عطلة نهاية الأسبوع نتيجة شعوره بالنفور منها. شرحت له بأنه من المؤلم جداً أن يحضّر برنامجاً معها ثم يلغيه ويعتذر عن ذلك. ومنذ ذلك الوقت أصبح بعيداً عنها عاطفياً وغير متجاوب.

لا شك بأن هذه السيدة قد مرّت بأوقات عصيبة، فهي عانت من حيرة شديدة عندما توقف عن الاتصال بها، وظلّت تتساءل إذا كان سيعاود الطلب للقاءها أو الاتصال بها... وعندما فعل علقت بقولها إن الشريكين العاديين يرغبان دائماً برؤية بعضهما وتمضية وقت معاً وطلبت منه أن تلتقيه في نهاية عطلة الأسبوع. فأجابها بأنه يرغب في تمضية عطلة نهاية الأسبوع بعيداً لتهدئة نفسه والحصول على بعض الراحة والمساحة الشخصية.

طلبت منه بعدها أن يعلمها إذا لم يعد يرغب بمكالمتها أو رؤيتها، فأجاب بأنه لو أراد تركها لقال لها ذلك ببساطة، وأنه فقط يريد بعض المساحة وأن يكون بمفرده ولا يريد أي مشاحنات أو مشاجرات.

وأما السؤال الذي توّد طرحه فهو "ماذا عليّ أن أفعل؟ لا أريد أن أدفعه بعيداً، مع ذلك، أنا أرغب في الحصول على الأجوبة، وسأكون ممتنة لأي مساعدة تقدّمونها".

أنا أعتقد بأنك تتوقعين الكثير من هذه العلاقة. لقد بدأت علاقتك معه منذ 5 أسابيع وفي الحقيقة، يجب أن تكونا في مرحلة التعارف. كما أن توقعاتك من هذا الرجل أن يكون متاحاً كل يوم غير واقعية، أو مبالغ فيها، وقد أخفقت في تقديرك حقيقة بأنه قبل أن تتقابلا قد كان لديه أصدقاء وواجبات خارج نطاق علاقتكما.

من ناحية، يجب أن تأخذي بعين الاعتبار بأنه إذا لم يكن متاحاً دائماً، فهذا لا يعني أنه يتجنبك أو يخدعك. قد يكون غير معتاد على وجود أحد دائماً معه. بالإضافة إلى ذلك أنه لمن الضروري معرفة ما الذي تريدينه منه، أي حاجات داخلية تطلبين منه تغذيتها؟ هل توقعاتك منه منطقية؟

إنه لمن الحيوي أن نبدأ علاقاتنا ببعض الحذر والمحايدة. تجنّبي منح مشاعر الحب، التعلق في الأشهر الأولى، أعطي لنفسك فرصة التعرف به أكثر قبل أن تمنحيه مشاعرك. تأكّدي بأنه الشخص الذي تصوّرينه هو. اطرحي على نفسك سؤالاً: كيف تشعرين نحوه في كل مرحلة من العلاقة؟ لا تجعلي رغبتك وحاجتك ملء فراغ عاطفي حافزاً لغضّ النظر عن كيفية تفاعلكما كثنائي.

تذكّري أن هدفك في الدرجة الأولى وفي المراحل الأولى من العلاقة: أن تقومي بتقييم إمكانية العلاقة، احتمال بقائها والقوة الدافعة الكامنة خلفها. كذلك يجب أن تعي بأن العلاقات العاطفية لا تعطينا حق السيطرة على الآخر، بل إنها عبارة عن المشاركة.

من جهة أخرى، وفي ما يتعلق بالثقة، فأنت مخطئة قليلاً ويجب معرفة أن الثقة ليست مكتسبة فقط. الثقة هي إيمان تضعينه في شخص أو علاقة حتى يثبت العكس. وعندما تقولين له أن الثقة مكتسبة، فهذا يعني أنه مذنب بشيء حتى يثبت براءته وإذا كنت قد عانيت من مشكلة عدم الإخلاص في علاقة سابقة، فلا يمكنك أن تبني هذه الفكرة في علاقاتك مع الآخرين أو تقضيهم بالخيانة عليهم.

إن الموضوع هنا ليس عن الرجل. إنه يتعلق بك مباشرة والتوقعات والآمال التي تضعينها عليه وعلى علاقتك معه. كذلك الموضوع يتعلق بالثقة أيضاً.

إن العلاقات هي قفزة إخلاص وإيمان بالآخر حتى يستطيع المرء أن يحب، يجب أن يخاطر، أن يكون لديه الإخلاص والمخاطرة معاً. إذن على المرء أن يقع في الحب وأن ينمي هذه المشاعر.

أخيراً، تخلي عن الماضي والأمور التي تخيفك وتشكل هاجساً لك. فالحب الحقيقي ليس شيئاً تتمكنين من السيطرة عليه.

2. الحالة الثانية والسؤال:

تبدأ السيدة: لست واثقة ولا أدري من أين أبدأ. أنا سيدة مطلقة منذ فترة، ولم أشأ أن أتزوج من بعض الأشخاص الذين أرادوا الزواج بي. كان هناك خطب ما. على ما يبدو لم أكن أحترمهم نموذجياً، أو كما يجب.

تزوجت رجلاً جديداً من ستة أسابيع مضت. هو مختلف تماماً عن كل الذين قابلتهم وتعرفت بهم من قبل: ذكي، مرح، اجتماعي، سلطوي قليلاً. وبدا لي أنه يحبني. ذهبنا في نزهات معاً وإلى بعض المقاهي لاحتساء القهوة أو المطاعم للغداء. فجأة بعد فترة، شعرت بأنه ينسحب أو يتعد قليلاً، صارحته ولكنه أنكر وأكد لي أنه ما زال كما كان. المشكلة بدأت منذ ذلك الحين، فقد بدأت أشعر بالقلق وعدم الأمان وبدأت تتناوب أفكار مشككة ولم أعد أستطيع أن أفسر ما يحدث أو أقرأ جيداً ما بين السطور. ولم أتمكن من معرفة ما إذا كان أماناً ومطمئناً الشعور بهذه الطريقة.

ما جعل الأمور تسيء أكثر، هو محاولتي التمثيل لتقنيع أو إخفاء مشاعري والتظاهر بالثقة بالنفس. كذلك كنت أغضب بسرعة وأبدأ بالصراخ دون وعي إذا ما رفض طلباً لي. وكما يمكنكم أن تتخيلوا أن الأمور انقلبت إلى كارثة، فقد بدأ يستعد أكثر، وبدأ يلغي المشاريع التي كنا قد خططنا لها معاً، ثم طلبت منه تفسيراً واعتذرت واعترفت له بأنني اقترفت أخطاء عديدة وعلينا تخطيها، فما كان منه إلا أن أجاب بأنه سيقى على اتصال بي. وبسبب الخوف لم أسأله ما يعني، فقط أجبت كالبلهاء "أودّ ذلك".

في اليوم التالي تقابلنا لاحتساء القهوة نزولاً عند رغبته. لقد كان لقاءً متشنجاً إلى درجة لم نستطع التكلم، فقط اكتفينا بإلقاء نظرات اللوم على بعضنا.

ومن ثم سألته ما عناه بقوله إنه سيبقى على اتصال بي، فأجابني بأنه ليس واثقاً ما إذا كان يودّ متابعة العلاقة معي، أو أنه يفضل أن نبقي أصدقاء وأن لديه الكثير ليفكر به.

أجد نفسي الآن في حيرة ومأزق وأشعر كأنني جعلت من نفسي حمقاء. هل يجب أن أعترف له بقلقي الداخلي وأفاتحه بشكوكي، أما أدع الأمور تهدأ؟ أرجوكم قدّموا لي النصح.

رد المعالجة

كلما بدأ شخصان علاقة جديدة، هناك أمور محرّجة ومربكة محتملة لدى محاولة الاثنين التعرّف ببعضهما، وهكذا الحال معكما، خصوصاً وأنك مررت بتجربة زواج غير موفّقة، فمن الصعب محو أشباح الماضي، وهذا يجعل الأمور أكثر تعقيداً بالنسبة لك عندما تتعرّفين بشخص جديد لديه مواصفات مميزة ويعجبك، ولذا فإن ردّة فعلك تجاه هذا الشخص غير مستغربة وطبيعية جداً، في الشعور بأنك قلقة وخائفة وتودّين المحافظة على هذه الفرصة.

إن الأمر الفظيخ هنا والذي يدعو بالفعل إلى القلق هو أنك تدعين مخاوفك تسيطر عليك وتتحكّم بك، وغالباً ما تصبح هذه المخاوف مصدر الإلهام الذاتي لديك. لقد شعرت بالحاجة نتيجة الضعف.

إن خوفك من ضعفك والوحدة جعلك تبين توقعاتك على هذا الرجل. توقعات تقضي بأن يخلّصك من وحدتك. بعض الرجال يرغب بذلك وتغريهم فكرة أن تناشدهم المرأة وتتماشى هذه المناشدة مع ذكورتيتهم وحسّهم الرجولي، ولكن قد تتسبّب بضغط على البعض منهم وعلاقتهم بالنساء.

أنت بحاجة لتفحص مخاوفك من الوحدة والشعور بعدم الطمأنينة. حاولي أن تفكري ملياً بهم. ما الذي يدفعك للتفكير بهذه الطريقة؟ ما المخيف في هذه المشاعر؟ هل هو الخوف من الوحدة؟ أو الخوف من الرفض؟

عليك طرح هذه الأسئلة على نفسك:

- هل تعتقدين بأنك لو كان لديك شريك خاص في حياتك، فإنك ستشعرين أفضل؟

- هل تشعرين بالتعاسة في كثير من الأوقات نتيجة اعتقادك بعدم وجود الشريك المناسب في حياتك؟
 - هل تؤمنين في قرارة نفسك بأن حياتك الحقيقية ستبدأ حالما يصبح لديك شريك؟
 - إذا كنت امرأة عصرية، مستقلة، فإن الحصول على الرجل لن يجعل حياتك بالضرورة أفضل. قد يشكّل وجوده في حياتك مقايضة مجموعة من المشاكل الأخرى.
 - لكن ماذا يحدث إذا قاينا كلمة الشريك بكلمة الحب أو الحبيب في الأسئلة الثلاثة المذكورة أعلاه؟ مثلاً:
 - هل تشعرين بحال أفضل بوجود الحب في حياتك؟
 - هل تشعرين أنك أسعد بوجود الحب في حياتك؟
 - هل تشعرين بأن حياتك حقيقية أكثر وذات قيمة أكبر إذا كانت مغمورة بالحب؟
- الجواب: نعم، نعم ونعم... نحن بحاجة للحب.
- إن الحب هو حاجة إنسانية أساسية، بوجود الحب نشعر بأننا مترابطون. نشعر بأننا مكتفون عاطفياً، وتغدو المشاكل الحياتية سهلة التحمل مع وجود الحب في حياتنا حتى أننا نشعر بصحة أفضل وقلّما نشعر بعوارض صحية وإذا ما حدث، فإننا نشفي بسرعة.
- أشارت الدراسات على أطفال حديثي الولادة بأن الأطفال الذين منحوا مداعبات تمتّعوا بجهاز مناعة أفضل وأقوى من الأطفال الذين لم يلمسوا أو يشعروا بالحب. وإليك أمر هام:
- الحب قد يأتي إليك من أي مكان، الأصدقاء، العائلة، الدين، الطبيعة، الحيوانات الأليفة.
- ليس ضرورياً أن يأتي الحب فقط من الشريك. بيد أننا غالباً ما نولي أهمية وامتيازاً أكبر لنوع من الحب أكثر من غيره. مثلاً نحن نتوقّع من أهلنا أن يحبونا، لذلك يصبح حبهم غير ذي قيمة كحب الغريب الوسيم لك.

أودّ أن أعرض عليك أن تقومي بتمرين صغير لتتأكّدي بأنك تنالين الحب الذي تحتاجينه ليجعل حياتك أكثر غنى وأهمية.

أولاً: اكتبي لائحة بكل شخص يهتمّ بك، عدّدي الأصدقاء، العائلة، زملاء، الأساتذة، كل الذين تفكرين بهم. قد تكون لائحة طويلة.

ثانياً: اسألي نفسك هذا السؤال: إذا وقعت في ورطة ما، أي من هؤلاء الأشخاص سيقف إلى جانبي ويدعمني؟ ضعي علامة ✓ بجانب أسمائهم.

ثالثاً: راجعي لائحة الأسماء التي وضعت علامة ✓ بجانبها. توقّفي أمام كل اسم واسمحي لنفسك بالتفكير باختصار في هذا الشخص. اشعري باهتمامه وقلقه عليك من مجرد التفكير به. قد ترغبين في التفكير في طرق استخدامها ليظهر لك الشعور السامي والجميل خلال تمضية الوقت معاً. اسمحي لنفسك بالابتسام كلما خزّنت في "خزان الحب" حب كل واحد منهم خطوة خطوة.

عندما تنتهين، ارفعي بصرك عن اللائحة واسألي نفسك كيف تشعرين: جيدة؟ سعيدة؟ دافئة؟ محبوبة؟

تذكّري أن حب هؤلاء الأشخاص موجود في كل لحظة، وسهل المنال ويمكن الحصول عليه فور حاجتك إليه. لا يجدر بك أن تشعرني بالوحدة أو الحاجة. فالحب يتدفق إليك كلما فتحت قلبك له وتقبّلته.

إنه لشيء رائع أن نرسم أهدافاً ويكون لدينا نوايا تجاه علاقة ما، ولكن عندما تصبح الأهداف نوعاً من التوقعات، الترقبات والحسابات، فإننا بذلك نضع كاهلاً على الأشخاص الذين نحب. لقد بدأت علاقتك الزوجية به منذ 6 أسابيع فقط، ومع ذلك قد وضعت ضغطاً هائلاً عليه.

يجب عليك أن تثقي بنفسك، وتصلين به تطالين موافاته لاحتساء القهوة والتحدث بصراحة. اعتذري لأنك وضعت وزراً ثقيلاً على العلاقة وسمحت لمخاوفك بأن تتسلّل إلى العلاقة. اطلبي منه أن تعاودا التجربة معاً للتعرف ببعض أكثر. أزيلني كل مخاوفك وتوقعاتك منه ومن العلاقة، عيشي العلاقة يوماً بيوم.

بالإضافة إلى هاتين الحالتين، هناك عدة أمور أخرى تتمحور حول الصراع القوي لإمكانية التواصل الجيد بين الشريكين.

هل تواجهين الصراع عينه في علاقاتك لأن الشريك لم يعد كما عهدته في السابق؟

هل يوجّه النقد دائماً ويحاول السيطرة على العلاقة؟ هل هو على مسافة منك؟ مزاجي؟ وبالطبع إذا كان كذلك فهو يسبّب لك ألماً ويثير قلقاً لديك. قد يكون حالك شبيهاً بالحالات هذه، وقد جرّبت كل الوسائل لاستعادة حب الشريك وقد أثبتت هذه الوسائل عدم فعاليتها أو أنها قد أساءت إلى الأمور أكثر..

هناك عدة خطوات فعّالة يمكن اتباعها للتخلص من هذه المشاكل وخصوصاً أنك قد تكونين في مرحلة عاجزة فيها عن التفكير في أية حلول أو قد تظنين أن العلاقة مشرفة على الانتهاء. هذه الخطوات تساعدك في عملية تحويل أو تغيير شريكك الصعب المنال بسبب السموم التي غزت العلاقة إلى محب ورؤوف من خلال هذه النصائح السهلة والقيمة لما يجب فعله أو تجنبه مهما كان الثمن، خصوصاً إذا كنت تتعاملين وتحيين رجلاً يحب التحدي والسيطرة. ماذا حدث في آخر مرة حاولت فيها الجلوس والتحدث إلى شريكك عن شيء يزعجك ويضايقك؟

لربما شعرت بالإهانة أو الألم لأنه تفوّه بكلمات جارحة أو تصرف بأنانية، وأردت أن تعلميه بماهية شعورك.

هل استمع إليك بانتباه وإصغاء، ووضع ذراعيه حولك إشارة إلى أنه فهم معاناتك؟ إذا فعل ذلك فيجب عليك البقاء معه، لأنه باق عليك.

هناك سؤال آخر، هل فعل، كما يفعل الكثير من الرجال وقال لك بأنه لا يدري ما الذي تريدينه منه، أو تحاولين قوله؟ أو أنه وضع اللوم عليك، كأنك أنت من تعانين من المشاكل وقال لك "لما لا يمكنك أن تكوني سعيدة، وتتوقفين عن التذمر؟"

هل ينتابك شعور بأن شريكك لا يمكنه أن يسمعك تتذمرين، وأنه يريدك كإنسان آلي عديم المشاعر، متحجر الأحاسيس والذي لا يمر بنهار صعب أو انفعالات الغضب؟ لكنه يتذمر أحياناً كثيرة ويصاب بالإحباط والغضب، قد تشعر

المرأة بمعنويات ضعيفة وإرباك، عندما يبدو الرجل غير مهتم بما تفعله أو بمشاعرها، قد تشعر بأنها ليست موجودة بالنسبة له، بمعنى أن أفكارك، رغباتك لا تهمه بتاتاً. إن أسوأ جزء هنا أنك تصبحين خائفة من إخباره أي شيء سلبي حتى لو كان بسيطاً، أو تطلبين منه أبسط حقوقك حتى لا تخسرينه.

إن أصعب جزء في العلاقة، عندما تبدأين باختبار هذا النوع من ردات الفعل عند الرجل، المزاجية، البعد، التصرفات الأنانية والمواقف النكدية والغازبية. ثم يصبح صعباً عليك أن تصححي مسار العلاقة لأن الأمور ستخرج عن السيطرة. إن الشيء الصحيح الذي يجدر فعله والذي يبدو الوحيد الفعال، هو الشعور الكامل بالتخلي عن الأفكار السوداء، وأن تحاولي الانفتاح أكثر وتتصورين بأنه يستمع إليك وأنه يهتم بمشاعرك وبما تقولين.

في الحقيقة قد يكون هناك أشياء كثيرة يظمرها في قلبه، أمور تقلقه أو تسبب ضغطاً عليه والتي لا تمت إليك بصلة. هو على الأرجح يهتم، هو يهتم أكثر مما تتخيلين - ولكن قد يخلق إقحام الخوف والإحباط النفسي الإشكالات والتباعد بينكما.

أنت تتوقعين منه عدم الاهتمام، لذا فأنت تتكلمين معه وتفأخينه في مواضيع وكأنك تعلمين مسبقاً ماذا سيقول أو يشعر، حتى قبل أن يكون لديه الفرصة للإجابة.

ولكن ما رأيك لو أنك تستطيعين تغيير الطريقة التي يتجاوب بها، وذلك فقط باتباعك تقنية بسيطة بالإضافة إلى تقنية استخدام لغة الجسد الإيجابية والمنفتحة، حاولي أن تتصرفي وفق الطريقة التي تودينه أن يتجاوب معك فيها. جرّبي هذه الطريقة: قبل أن تتكلمي معه، تخيلي في ذهنك أن من بين أهم أولوياته ورغباته أن يراك سعيدة.

تصوّري بأنه يود أن يسعدك ويستمتع إليك وأن يكون شريكاً صالحاً وجيداً. تصوّري بأنه يحبك، يقدرك ويحترمك وفي أعماقه لا يتمنى شيئاً سوى إسعادك. أحسّي ما يعنيه هذا الشعور، تخيلي وجهه عندما تقتربين منه لتتكلمي عن شيء مهم لك.

الآن، كيف تتكلمين معه إذا كنت تؤمنين في قرارة نفسك وقلبك بأنه يَكُنُّ لك أفضل المشاعر؟

إذا كان يتأمل بأن يجعل حياتك أفضل؟ إن السر هنا، بأنك عندما تعاملين شخصاً وفق ما تتوقعين منه أن يتصرف فإنه على الأرجح سيعاملك تماماً كما توقعت أن هذه التقنية تعمل على الجانبين: الجيد والسيئ.

إذا كنت تعتقدين بأن شريكك كسول، صعب الإرضاء، نكد المزاج ويكره أن يقوم بأي عمل في المنزل، فلا تظني بأنك عاجزة عن التعامل معه، جرّبي هذه الطريقة:

تذكّري بأنك ليس فقط عبر النبرة والكلمات تستطيعين أن تتوقعي ردات فعله، كذلك يمكنك من خلال "النظرة" أن تحصلي على ما تريدين. إذا طلبت منه أن يفعل شيئاً وأجاب "سأفعل لاحقاً" فأنت ستحللين ذلك على أساس أنه "كسول" عوضاً من التفكير "رائع لقد سمعني. وسوف يقوم بالعمل لاحقاً".

لذا، في المرة القادمة التي تطلبين منه خدمة، أو شيء آخر تودّينه، جرّبي أن تعامله على أنه سيتجاوب وفق الطريقة التي تريدين وليس وفق ما تتوقعين. تكلمي معه كأنك تعرفين بأنه سيستمع إليك. اطلبي منه كأنك تعرفين بأنه سيفعل لأنه يحب أن يراك سعيدة. قد تفاجئين وتذهلين من النتائج، فإنه في الواقع، سيبدأ بالتصرف والاستجابة بطريقة مختلفة عن السابق.

بالإضافة إلى ذلك، ابدئي بملاحظة كيف تحللين أفعاله وتصرفاته الآن، بما أنك تتوقعين الأمور الإيجابية.

هذه النصيحة بسيطة وعملية.

تذكّري بأن تعاملتي شريكك تماماً كما تريدينه أن يكون وليس كما هو عليه. إنها تقنية ناجحة وقد تطوّرت عبر السنين لتثبت نجاحها في مساعدة الأزواج لبناء علاقة وئام ومساعدتهم على تخطي المصاعب والعراقيل. هناك دائماً الكثير الذي يجب عليك فعله لتحوّلي علاقتك بالشريك إلى الأفضل والتي بدورها ستحوّله إلى الأفضل حتى الرجل الصعب المزاج جداً يمكن تغييره.

إن الحيلة تنطوي على أمرين هامين: أولاً معرفة كيف تؤثرين فيه تأثيراً إيجابياً، وتخلقين لديه دافعاً إيجابياً من خلال إلهامك له. وثانياً: كيفية مساعدتك له.

عندما تغيّرين بعض الأشياء الأساسية حول الطريقة التي تفكرين لتتكلمي بها، وما تفعله، يمكن أن يؤثر على العلاقة بطريقة فعّالة ويبدّل شريكك إلى الأفضل. قد تكون فعلاً تجربة سحرية كالتّي حصلت مع إحدى الصديقات.

تقول: "عندما انقلب زوجي المحب العطوف إلى مزاجي وعصبي، وبدأ بانتقادي على أي شيء بسيط، شعرت فعلاً بالإحباط وأن دماراً كبيراً قد ألحق بالعلاقة.

ولكنني عندما تعلّمت أن أبدّل وأغيّر مشاعري الداخلية وأغيّر نفسي والطريقة التي أتكلّم بها وأتصرّف بها معه، كل ذلك بدل العلاقة بأكملها.

في خلال أسابيع بدا شخصاً مختلفاً تماماً وشعرت بالسعادة العارمة!"

هناك أيضاً قصة "جمانة"، وهي الحالة الثالثة، التي بدأت علاقتها بزوجها تسوء يوماً بعد يوم، ولكنها لم تستسلم، بل اتبعت هذه الطريقة التي جعلت الأمور تنقلب إلى الأفضل.

بدأ زوج "جمانة" بالعودة متأخراً إلى البيت كل ليلة، لم يكن مقامراً، أو يعاقر الخمر، أو صاحب نزوات نسائية. بل كان يسهر مع شلة من الأصدقاء في مقهى للعب الورق أو ما شابه بدلاً من أن يقضي الوقت مع جمانة كسابق عهده، ولم يكن يتصل بها ليخبرها عن مكانه أو ما يفعل، ولكنه عندما يعود في ساعة متأخرة يخبرها بأنه أمضى الوقت مع صديق نقطة انتهى. ثم ينام إلى جانبها ويحاول أن يطارحها الغرام. لكن جمانة كانت تشعر بالغضب والحلق وكانت تقوم بردات فعل سلبية. لو كنت مكان جمانة، ألن شعري بهذه الانفعالات؟

وكلما ساءت الأمور، كلما شعرت "جمانة" بالحاجة للأكل، وبالطبع، بدأت تسمن بطريقة مبالغ فيها وبدأت تشعر بالأسى على نفسها. كان يتعامل معها كأنها طفل صغير بحاجة للرعاية. وفي كل مرة يعود فيها، كانا يتشاجران حتى طلبت منه أن يترك البيت، فرجوها أن تحاول مساعدته، فلم ترفض. لأنها تحبه... هي تشعر باتصال روحي بينهما، ولم تنس تلك الأوقات المرحّة التي قضياها معاً. وفي غضون شهرين بعد أن أطلعت جمانة على هذه النصائح وقامت بها، تحوّلت علاقتها بشكل دراماتيكي نحو الأفضل وأصبحت علاقتها الزوجية مميزة وناجحة.

الجواب: كيف حصل ذلك؟

أولاً: كان على جمانة أن تفهم السر الذي أبعد زوجها ودفعه للتصرف بهذه الطريقة.

كان عليها أن تفهم لماذا أصبح "كالطفل الصغير" بحاجة لعناية شديدة منها وأنه بذلك أثبت لها أنه يحبها جداً ومتعلق بها ولكنه يمر في مرحلة صعبة وخطرة. جل ما أدركته جمانة بأنها هي أيضاً كانت على خطأ وشاركت في تحطيم العلاقة لأنها كانت تحمل نفسها، والأفطع من ذلك أنها كانت عاجزة عن تلقي الحب ونتيجة عجزها هذا غدت غير قادرة على منحه إياها.

كان عليها أن تعيد تركيز طاقتها وتشغيلها بطريقة صحيحة. انضمت إلى ناد رياضي وإلى مركز "للحمية"، بدأت القيام بالنزهات في الطبيعة، أو الذهاب مع الصديقات إلى بعض المقاهي لاحتساء القهوة. لقد اختارت "جمانة" أن تغيّر ذاتها وتركّز على اختيار أشياء تجعلها قادرة على الاهتمام بنفسها أولاً حتى تستطيع الاهتمام بزوجها. ومما لا شك فيه أن فاقد الشيء لا يعطيه، فإذا كانت جمانة غير قادرة على الاهتمام بنفسها، فإنها لن تستطيع الاهتمام بزوجها ومنحه الحب الذي يحتاجه.

خطوة بخطوة، استطاعت جمانة أن تتسلق السلم وتحطم اليأس الذي كان قد بدأ يسيطر عليها، ورسمت صورة أكبر وأفضل لنفسها، صورة لحياة أفضل وأكثر رضى.

ما فعلته جمانة هو إخراج نفسها من الدائرة المسمومة التي كانت تحيط بها وبزواجها.

ما فعلته جمانة والذي يجب عليك أنت أيضاً أن تتعلميه وتفعله هو أنها توقفت عن إملاء ما الذي يجب فعله أو ما هي مسؤولياته، عوضاً عن صرف طاقتها في لومه والشجار معه، استخدمت هذه الطاقة بطريقة فعالة لنفسها. اكتشفت "جمانة" بأنها أصبحت أكثر نضجاً وأفضل مما كانت تظن.

بدأت تشعر بتحسن عظيم، واستطاعت من خلال هذه الطاقة الإيجابية في داخلها أن تغيّر سياق العلاقة مع زوجها شخصياً.

توقفت المشاكل...

وفجأة، بدأ زوج جمانة بالعودة مبكراً إلى منزله.

وإذا لم يفعل، فهي كانت تحاول معالجة الموضوع بطريقة مختلفة - بطريقة لم يعهدها من قبل والتي حثته لاشعورياً بأن يرغب في إسعادها وعدم إزعاجها بكل الوسائل الممكنة.

في الحقيقة، لقد بدا وكأنه يكبر أمام عينيها وفي الوقت عينه، كانت هي تتغير. شعرت أنها أقوى، بصحة أفضل، وأصبحت تتمكن من الانتباه إلى نفسها والملفت أن زوجها هو الآخر أصبح لديه هاجساً بالعناية بها والخوف عليها.

ما فعلته جمانة كان عين العقل، فالعلاقات العاطفية والزوجية لا يمكن أن تبني على المشاكل، السيطرة وعدم الموافقة على أفكار وأفعال الشريك الآخر. لتحقيق هذه الغاية (السعادة العاطفية أو الزوجية) يجب أن يتمتع المرء بقدرة على التحمل والجلد، كذلك يجب تحويل الطاقة السلبية دائماً إلى الإيجابية حتى نزيل الضغط عن الآخر ونظهر أننا نتفهم مشاعره.

استطاعت جمانة أن تحول مشاعر الغضب، الألم والكآبة إلى طاقة بناء إيجابية، لقد كان لديها الخيار، وأنت بالتالي إذا كان شريكك صالحاً ولكنه يعاني من بعض المشاكل ويتصرف بطريقة صبيانية أو أنه لديه بعض الأمور المعقدة، حاولي أن تنقديه وتنقذي العلاقة بفهمك لنفسك أكثر، تحويل طاقتك السلبية إلى إيجابية، فهم أنك لا يمكنك التحكم بحياته وتصرفاته، فأنت أيضاً لديك بعض العادات السيئة والتصرفات الحاطئة أو غير المرضية بعض الأحيان.

إحذي حذو جمانة وأعيدي بناء طاقتك الفعالة الإيجابية، خوضي تجربة "العلاقات المتفائلة" حيث يوسع المرء نظره حتى يتمكن من تلبية حاجاته وحاجات الشريك ومساعدة الواحد للآخر حتى يتمكن من إسعاده والمحافظة على الاتصال الروحي الدائم وتطوير العلاقة الحميمة من خلال هذه التقنية ولغة الجسد الإيجابية في العلاقات العاطفية. لقد شعرت جمانة بأن زوجها قد أصبح ناضحاً وقادراً أن يقدم لها الحماية اللازمة الآن وأنها لم يعد عليها توجيه النصح واللوم له. بدأت تثق به.

لقد اختارت وقررت أن تبدأ من جديد...

فرصة أخرى حقيقية، تتعامل مع مشاعر الألم بتحويلها إلى الإيجابية.

تحوّل زواجها إلى الروعة...

لقد بدأ زوج جمانة يعتبر عاداته بالتسكع مع أصدقائه ليلاً سيئة وغير مجدية بل هي مضيعة للوقت، وبدأت تتلاشى شيئاً فشيئاً وأصبح يركّز أكثر على عمله وأشغاله.

لذا، على المرء أن يتحلى دائماً بالشجاعة للمواجهة بطريقة إيجابية، عدم التخلي عن الأمل، الإيمان بنفسه وبطاقاته الإيجابية، ولكي يتمكن المرء من الشعور بقوته، يجب أن يتكلم من موقع "القوة" وليس "السيطرة" باستخدامه الكلمات ولغة الجسد الصحيحة.

كيف ستمكّنين من اتباع خطى جمانة؟

برنامج إصلاح متكامل

هناك ثلاث خطوات يجب اتخاذها، ولا يمكن لبرنامج إصلاح العلاقة أن يكتمل إذا حذفنا أي خطوة أو قللنا من أهميتها. يبدو أن المرء ينزع دائماً إلى اتباع هذه الخطوات ولكنه قد يتخطى أحدها أو كلها في محاولة للوصول إلى النهاية، وعندما يحصل ذلك، فإن الأمور تسوء أكثر من قبل. عندما تسوء الأمور، نصبح تحت الضغط ويغدو صعباً علينا أن نبدأ بتجربة أساليب جديدة دون أمل، ولكنني أؤكد هنا بأن هذه الخطوات الثلاث ستساعد في تغيير مسار العلاقة إلى الأفضل وتمنح كلا الطرفين السعادة.

إليك الخطوات الثلاث:

1. تحديد ما إذا كان الشريك عصبي المزاج، نكدي، أو فقط لديه بعض المشاكل.
2. التوقف عن معالجة العوارض.
3. البدء بمرحلة تغيير سلوك وتصرفات الشريك.

لطالما علق الأشخاص بين الخطوة الأولى والثانية ثم تمنعوا عن تحقيق الخطوة

الثالثة والأهم. دعنا نوضّح هذه الخطوات الثلاث:

الخطوة الأولى: اكتشفي إذا كان الشريك نكدياً أو عصبياً، أو أنه فقط يرتكب أخطاء وحماقات بسبب تراكم المشاكل. تعتبر هذه الخطوة حاسمة ومهمة بأكملها، وهي قطعاً الأكثر صعوبة لنا.

غالباً ما نستطيع تعريف الأخطاء النكدية، بيد أننا تعلمنا أن نصبر ونتفهم ونحاول التكلم مع الشريك عن هذه الميزات السلبية... ولكن لا شيء من ذلك ينفع.

حتى لو استطعنا النظر إلى الشريك بإمعان وعرفنا أن لديه أخطاءً نكدية، فلا نستطيع أن نحدد إذا كان هو دائماً نكدياً أو إذا كان بالإمكان إصلاحه. لطالما شعر المرء بأن شريكه هو أفضل شخص في حياته، ثم ما لبث أن شعر بأنه الأسوأ. في الواقع، كلنا لدينا صفات سلبية... هذا لا يعني بالضرورة أننا عصبيّو الطباع، وأنا لا نتمكن من حصاد علاقة حب رضى وتفاهم مع الآخر.

يبدو أن معرفة ما إذا كان المرء عصبيّ الطباع مهمة جداً سيما أنها تحدد ماهية العلاقة واستمراريتها. قد نستطيع أن تكون علاقة ناجحة مع شخص ذي أخطاء نكدية وعصبية، ولكنك في الحقيقة لن تشعر بالسعادة مطلقاً مع هكذا شخص.

قد يكون الشريك من الأشخاص الذين يلغون اللوم على الآخرين وفي كل مرة يحصل خطأ ما، يلومك وكأنك أنت السبب. نتيجة ذلك تجددين نفسك تبررين باستمرار وتدفعين عن نفسك، تفضلين أن تتحملي اللوم لأنه أسهل من المشاجرة.

مع هذا الشريك، قد تكونين بحاجة فقط لأن تدفعيه بطريقة ودية ليفتح عينيه على السبب الجوهرى والحقيقي في تدهور الأمور، وبالتالي فهو سيتحوّل إلى شخص عاطفي ومتفهم تماماً كما كان في اللقاء الأول.

أو ربما هذا النموذج من اللوم هو جزء من غضب أكبر أو أنه نكدي، عصبي والأمور في هذه الحالة تتجه نحو الأسوأ.

تبدأ الخطوة الأولى إذن لدى اكتشافك حالة شريكك الحقيقية.

لا تهمّ ماهية الميزة السلبية هنا، فإذا كان غير واضح، متسلط عاطفياً وكلامياً، أنانياً إلخ... ما أنت بحاجة له هو معرفة مدى أهمية هذه الأخطاء، الخلل أو الصدع الذي يحدث في العلاقة.

لأنك، تذكري، قد تنشئين علاقة ناجحة مع شريك نكدي ولكن لن تستحوذي على السعادة أبداً. لذا، يجب التمعن، التفحص وطرح الكثير من الأسئلة على ذاتك، لتتحقي من أي من الحالتين يعاني منها الشريك.

الخطوة الثانية: توقفي عن معالجة العوارض. إن معظم النساء عاجزات عن التمييز بين الشريك (النكدي) وصفة "النكد"، وبذلك فهن ينزعن إلى ارتكاب الخطأ الخطير عينه لدى محاولتهن تحسين حياتهن.

ويغدو الأمر أكثر صعوبة لدى محاولتهن تصحيح بعض الأمور، كالطريقة التي يتكلمن، يتحركن أو يفكرن بها فهي تجعل الأمور تسوء أكثر مما تصححها. لماذا؟ لأنهن يبدأن بمعالجة "عوارض" المشكلة عوضاً عن "السبب".

المرأة عادة مدمنة على الرجل النكدي

منذ الوهلة الأولى التي تتواجه فيها امرأة مع رجل نكدي، تحاول في الحال أن ترسم خططاً لمحاولة تغييره وجعله نسخة أفضل..

إنها ردة فعل طبيعية، وقبل أن نعوص في التفاصيل ونتكلم عن الأسباب التي تجعل هذا الأسلوب يؤثر تأثيراً مضاداً على النوايا الحقيقية الحسنة وتزيد الأمور تعقيداً. في الواقع، إن معظم الرجال العصبيين، النكدين لديهم صفات إيجابية...

إن هذه الصفات الإيجابية هي التي تدفع معظم النساء إلى الرغبة في المتابعة في العمل على الطلب وتصحيح، إقناع الرجل المحاولة لإعادة بناء العلاقة.

تشكل هذه الصفات بالفعل الجزء الهائل من الأسباب التي تحت المرأة على البقاء في علاقتها معه حتى آخر نقطة صبر لديها، بالرغم من أنها تعاني ولا تشعر بالسعادة أو أنها تتمزق في بعض اللحظات.

هذه الصفات هي قوية للغاية، تسبب الإدمان الذي لا يمكن معالجته بسهولة. قد يكون هذا الرجل رومانسياً للغاية في بعض الأوقات، ويخبر المرأة كم هو منجذب إليها، وكم هي مختلفة ومميّزة عن كل النساء اللواتي قابلهن وهذا بالطبع يجعلها تشعر بأنها محبوبة وجميلة، ويبدو صعباً جداً أن تتغاضى السيدة عن الشعور الرائع الذي تحسه في هذه اللحظات وتمرّ عليه مرور الكرام، فهو مهم جداً لها.

لذا، فإنك عندما تتشاجر معه، أو أنه يهينك أو يسبب لك بعض الأذى، فإنك تستحضرين هذه اللحظات وبالتالي تصبح هذه المشاكل سهلة مقارنة بالشعور الرائع الذي يمنحك إياه في تلك الأوقات التي تشعرين بها أنك تمتلكين العالم.

هناك احتمال يقضي بأنه رجل نزيه ولكنه يكذب في عمله حتى يستمر في تأمين المعيشة. مما لا ريب فيه أنه إذا كان رجلك من هذا النوع، فإنك على وجه الاحتمال تتناكب عقدة الذنب فقط لمجرد ذكرك أو اقتراحك بأن هناك أشياء لا يؤمنها لك أو أنه لا يحقق لك بعض الأمور التي تجعلك سعيدة.

يبدو أن العقل يقرأ هذه المشاكل على أنها سهلة الاحتمال وهي تستحق وتستأهل المعاناة إذا ما قورنت باختبار تلك المشاعر الرائعة.

ترداد الرغبة عند هذا الحد لإصلاح العلاقة، فتارة تبدأ السيدة بمحاولة إصلاح نفسها، وتارة تحاول معالجة العوارض، وإذا ما فشلت هذه المساعي، فهي تتجنب التفكير حتى لا تشعر بالإحباط والكآبة. وكلما أسكتت صوت أنين الألم، كلما بدأت تشعر أكثر بالتخدير وفقدان الحس تجاه الأشياء التي تزعجها.

في الواقع هذه إشارة خطيرة جداً: عندما تحاول السيدة التساؤل إذا كان يجب عليها الاستسلام، أو معايشة الحالة، لأنها غير واثقة بأن هناك فرصاً أفضل لها في الخارج. تظل السيدة تقنع نفسها "لو أنني أستطيع أن أجعله أكثر نضوجاً، أو التغلب على محاولته السيطرة عليّ، أو تغيير الطريقة التي يتعامل بها معي". عندها ستغدو العلاقة ممتازة...

بما أن الفراق ليس دائماً أفضل الحلول، فليس لدى المرأة سوى خيار واحد بأن تذكر له بعض صفاته السيئة والسلبية وتخبره بأنها يسبب لها قدراً كبيراً من الأذى وبذلك تظن هي أنها تساعد في إعادة بناء العلاقة وتعيد صياغة الرجل العصبى وتحويله إلى رجل مثالي.. وهذا خطأ فادح... إنه الخطأ الفادح الشائع الذي ترتكبه معظم النساء مع الرجل العصبى..

إنه ليبدو صعباً معرفة ما الذي يجب فعله لدى تكرار شريكك التصرف الذي يزعجك للمرة المائة. الشيء الذي أخبرته بأنه يضايقك كثيراً وأنه السبب الذي يباعد بينكما.

لا بد أنك شعرت بأنك جرّبت عدة طرق لمحاولة تصحيح الأمور وإيصال الرسالة له وكيف لم يقابلك بأي تجاوب... لقد بدأت تفقد الأمل، تشعرين بالغضب، وهذا ما جعلك بحالة أسوأ.

هناك حقيقة واحدة فقط: إن تحويل أو تغيير العلاقة التكدية لا يمكن تحقيقه أبداً فقط من خلال مناداة الشخص وإخباره عن عيوبه ومحاولة معالجة هذه الأعراض... إنه لمن غير الممكن تغيير العلاقة إذا حاولت فقط أن تعالجي العوارض. ماذا يعني ذلك؟

إذا كنت تركزين حتى هذه اللحظة على كيفية جعله أقل أنانية، أقل تمرداً، أقل سيطرة أو أكثر نضجاً، فأنت تعالجين "العوارض" عوضاً عن معرفة ومعالجة "السبب".

لقد أهدرت وقتاً في محاولة التركيز على تصرفاته، ولكن تصرفاته تنبع من مصدر أو أساس عميق وجذوره متأصلة في داخله، أكثر من أنه ببساطة لا يعرف أن يكون لطيفاً، محترماً أو مدعاة للثقة.

إن الطريقة التي يتصرف بها معك تتعلق مباشرة بعلاقتكما ببعضكما وكيفية ارتباطكما أكثر مما تتعلق بأنانيته، عدم نزاهته أو محاولته السيطرة عليك.

نتيجة تركيزك فقط على صفاته السلبية فقط وعدم اعتبارك للعلاقة بأكملها فأنت ترتكبين خطأ، كأنك تحاولين أن تشفي مرضاً من خلال تبديل ضمادة جرح. إن المرض يتفشى في العلاقة من خلال تسميم هذه العلاقة عبر تصرفاتك وتصرفات الشريك.

إن التصرفات المؤلمة والحزنة، إنما هي ظاهرة خارجية لحاجة داخلية، وهي تظهر عوارض هذا المرض، وإذا ما فكرت بأنك تستطيعين "إصلاح" العلاقة بأكملها فقط من خلال تعاملك مع هذا التصرف السلبي، فأنت بالأساس تضعين ضمادة على جرح يحتاج حقاً إلى كمية هائلة من مضادات حيوية ومضادات للجراثيم التي أضعفت هذه العلاقة وجعلتها عرضة للاهيار!

لذلك، فإنك إذا كنت تعولّين على التركيز على ضعف الرجل أو صفاته السلبية فإنك بلا شك لن تستطيعين أن تصلحي العلاقة مهما حاولت جاهدة. إن

هذه المحاولة ستزيد إحباطك أكثر، وتدفعه إلى أن يتعد أكثر وتسبب الكثير من الامتعاض والاستياء لكليهما.

إن مفتاح تغيير الرجل النكدي وبناء علاقة حب لا تشوبها الشوائب وتعيق تقدمها تعتمد على أكثر من وضع ضمانة على الجرح... وهذا يقود إلى الخطوة الثالثة.

الخطوة الثالثة والأهم: إبدأي بتغيير رجلك. حالما تبدأين بمحاولة إيقاف والتمنع عن تغيير صفة معينة في شريكك أو أي عارض لديه، تبدأين بالتركيز على تغيير مسار علاقتك به كلياً. وعندما تبدلين طبيعة العلاقة... عندها فقط أنت تستطيعين تغيير الرجل.

في الواقع، أنت من خلال معالجتك المرض الحقيقي، وليس عوارضه، لن تستحوذي على علاقة وئام، حب، ثبات ودعم فقط، بل أنت ستحوذين على شريكك أيضاً. ستكسبين كل الصفات الإيجابية؛ ستكسبين كل الكلمات الجميلة، الحميمة، والإيماءات الإيجابية الكبيرة؛ ستصبحين أقوى، أسعد، وواثقة من النفس.

إليك عدة نصائح كي تكوني أنت الراجحة:

أولاً: يجب أن تفهمي وتعي أننا كلنا نبحث عن ذلك الشريك المميز والمناسب لنا، ولكن لا بدّ من مواجهة واقع بأن ذلك الشخص المميز والخالي من العيوب ليس موجوداً، فالكمال لله عزّ وجل، وأنت أنت نفسك لا تخلين من العيوب. والمثير أننا وبكيفية غير متعمّدة إنما نبحث عن أشخاص ذوي عيوب يتممون عيوبنا بشكلٍ أو بآخر... إن ما يجدر فعله هو أن نحاولي حل مشاكلك الخاصة قبل معرفة ذاتك، سؤال ذاتك عن رغباتك وعدم التعلق بالماضي لبناء علاقات جديدة، بل فقط لأخذ العبر المناسبة في هذا الإطار، لأنك في قرارة نفسك وعن غير قصد تبحثين عن الإنسان غير المناسب والذي تحلمين به وتودّين توريط نفسك معه على أساس أنه سيمنحك الحب ويعوّض عليك الجزء الغير مكتمل لديك ويملأ الفراغ العاطفي.. لذا يجب أن تحلّي مشاكلك بنفسك قبل أن تتورّطي في علاقة عاطفية حتى يتسنى لك اختيار الشريك الأنسب.

ثانياً: يجب أن تتعلمي كيف تقدرين على فتح القنوات العاطفية لدى شريكك وإجباره بطريقة غير مباشرة على البوح بعواطفه تجاهك في جميع الأحوال. ونتيجة ذلك يمكنك تأسيس علاقة وئام وود معه وبناء قوة ذاتية وثقة بالنفس.

ثالثاً: يجب أن تعرفي كيف تحوّلي كل النماذج المؤلمة والصعبة التي اختبرتها في الماضي إلى نقاط قوة تستخدمها لخلق علاقات ناجحة وفعّالة. أنت بحاجة لأن تكوني قوية من داخلك حتى تستطيعين أن تستمعي إلى مشاكله وتستوعبي غضبه بدلاً من تحويل هذا الغضب إلى بركان...

حاولي أن لا تسأليه هذا السؤال بطريقة مباشرة "ما خطبك؟" أو "كيف تشعر؟" لأنه لن يخبرك... لن يخبرك لأنه هو ذاته لا يعرف.

قد يكون يشعر بنوع من الإحباط أو الكآبة، ونتيجة ذلك يعتريه شعور بالغضب العارم. وهو لا يستطيع أن يحدّد ما يشعر به. لذا لا تطرحي هذا السؤال وخصوصاً أنه لا يودّ حقاً أن يصبّ جام غضبه عليك، ولكنك إذا طرحت هذا السؤال، فهو سينفجر لأنه حقيقة لا يستطيع أن يحدّد هذه المشاعر. حاولي أن تتعاملي مع هذا الموقف بطريقة مختلفة تماماً.

غالباً ما تمتلك النساء قدرة على تحمّل المواقف المحبّطة التي تنشأ حين تشعر بأن شريكها لا يفتح قلبه لها ويخبرها عن مشاكله أو مشاعر القلق. هذه هي الحقيقة... واحزري ماذا؟؟

هذه الطريقة التي تودّينها أن تكون! أنت لا تريدين رجلاً يركّز دائماً على مشاعره، مشاكله واهتماماته.. لذا، لا تسأليه، دعيه يعبر عن غضبه، بطريقة آمنة لك دون أن تدفعيه أنت إلى ذلك.

كيف السبيل إلى ذلك؟

كنت دائماً تتقرّين منه، تحاولين ضمّه لمساعدته على تحطّي غضبه وإحباطه وإثبات أنك تقفين إلى جانبه وأنتك تفهّمين معاناته.

يجب عليك أن تتخذي موقفاً معاكساً:

أولاً: يجب أن تتراجعي... تبتعدي قليلاً وتتوقفي عن مواقف الدعم الزائد.

ثانياً: يجب أن تتعلمي أن تكوني قوية وأن تقفي على أرض صلبة حين يأتي..
في الواقع، سيأتي عندما تتراجعين.

إذا أتى وعلامات الغضب عليه، لا تخافي، لا تركزي عليه... ركزي على
أنك إنسانة قوية وصلبة.

قد يكون الأمر غريباً وغير ما تعلمناه، ولكن التجارب التي اختبرتها بعض
النساء أثبتت نجاح هذه الطريقة... فأنت في أعماقك وبطريقة غرائزية تودين
مساعدته والشعور معه لأنك تبحثين عن الحماية في المقابل عندما تشعرين أنت
نفسك بالإحباط. لكن يجب عليك فعل ذلك.

إن الرجل يشعر بحال أفضل عندما يبدأ فعله بالتحسن! ما يعني أن الرجل
يجب أن يمنح شعوراً بأنه قوي وأنه يتصرف "كرجل" وفي كل لحظة تحاولين
مساعدته وتعاملين معه على أنه بحاجة للمساعدة سيشعر بأنه ليس "رجلاً" بكل
معنى الكلمة.

في الحقيقة إن غاية الرجل هو أن يدعم المرأة، إن غايته أن يجعلك سعيدة. هو
يريد أن يجد طريقة مناسبة ليستخدم ذكوريته ليؤمن لك ما تريدين. ستقدين بلا
ريب على تخطي كل الصعاب من خلال اتباعك هذا الأسلوب الناجح.

جرّيه! جرّيه! جرّيه!

فالتجربة أفضل برهان!

خاص جداً

إيهاءاتك السرية، كيف توظفها؟

إنه لمن المثير معرفة أن تعلمك لحركة غير شفوية يمكّنك من إيجاد فرق شاسع في حياتك الاجتماعية. يمكنك سؤال الصديقة "ألفت" أو الصديق "محسن" اللذان لم يكن لديهما أي فكرة عن لغة الجسد قبل إطلاعهما على هذه المعلومات الشيقة والهامة في لغة الجسد.

"ألفت" فتاة جميلة، متماسكة وحيوية ولكنها لم تتمكن من إيجاد شريك مناسب لها. كانت تذهب برفقة صديقاتها كل نهاية أسبوع إلى مقهى مختلف، أو إلى مراكز التسوق. كانت صديقاتها تحظين بفرصة التعرّف إلى بعض الشبان بينما تظل هي وحيدة، وغير قادرة على التعرّف بأحد.

ثم التقيت بها شخصياً، عرفت مشكلتها، أطلعتها على علم لغة الجسد وأصرت على قراءة كتاب "أسرار لغة الجسد" الذي منحها معلومات وفيرة



تعلمت ألفت أسرار
جذب الآخرين

وأسرار التعارف. بعد يومين اتصلت بي "لقد غيرت حياتي". قالت ثم أضافت "لقد بدأ عدة شبان يحومون حولي". فقد أخطرتني بأنها اطلعت على الأساليب والتقنيات الفعّالة في جذب الشريك المناسب وقد جرّبت إيماءات الغزل والتودد الأساسية التي مكّنتها من لفت انتباه أكثر من شخص من الجنس الآخر.

إن قصة "ألفت" هي مثل جيد عن كيفية التواصل الموفق مع الآخرين والمقدرة على

كسب رهان جذب انتباه الرجل الذي توّده شريكاً لها. إن الحيلة هي في معرفة أي إيماءات يجب استخدامها في حالات معينة للحصول على النتائج التي تبحث عنها.

لقد بحثنا في فصل سابق تحليل أسرار إيماءات الآخرين. الآن حان الوقت لبعث الرسائل المناسبة في المواقف المناسبة.

جد أولاً ما تريده من الآخر



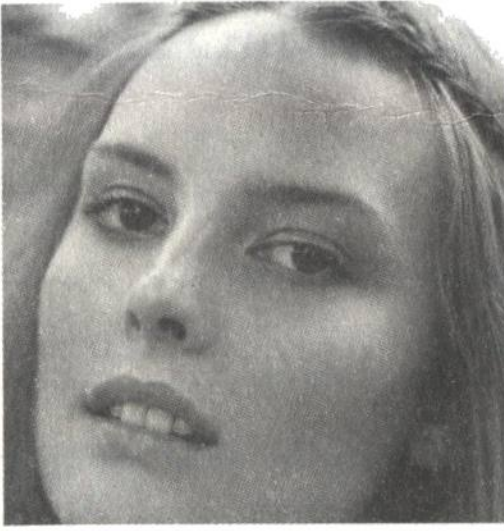
ماذا لديه لأجلها؟

إن مفتاح استخدامك إيماءاتك السريّة من أجل الحصول على أهدافك يبدأ باعتناق مكانه. تخيل نفسك في مكان الآخر وفكّر "ماذا لديه لأجلي؟" يمكنك بكل تأكيد معرفة ذلك من خلال تحليل ودراسة الوضعية التي سيذكرك بها جهاز النسخ لديك أي عندما

كنت في وضعية مشابهة له، كيف كان شعورك وما كانت أهدافك وبالتالي ستدرك الطريق إلى النجاح. استخدم إيماءاتك السريّة واحصل على كل ما تريد في أي حالة، موقع أو وضع.

* كيف تتمكّن من الظهور بموضع ثقة ويمكن الاعتماد عليك؟

قد تتعجب من الاعتراف بأن الجميع يكذبون. لقد أثبتت دراسات في الكذب قام بها باحثون في جامعة Pace University بأن ما يقارب 60% من الأشخاص يكذبون في أول عشر دقائق من المحادثة الأولى مع شخص غريب. هناك دراسة أخرى تفيد بأن معظم التلامذة المحبوبين والذين يملكون شعبية في الصفوف المتوسطة والثانوية هم أفضل كاذبين، بالرغم من حقيقة بأن كل شخص يكذب، فإن البشر لديهم ما يطلق عليها العلماء "الانحياز للحقيقة"، فإننا جميعاً مبرمجون مسبقاً لتوقع النزاهة من الآخرين. ويبدو أن الأشخاص يضبطون الحقيقة بدقة 67% من الوقت، بينما تمرّ الكذبة في ما يقارب 49% من الوقت.



لذا ليس عليك أن تكذب، بل أن تستخدم الحقيقة في الكلام، ولكن تستثمر وتستغل مواهبك في علم لغة الجسد لإظهار أنك جدير بثقة الآخرين وأنت صادق، وتذكر أنك تساعد الأشخاص على تصديق ما يودون تصديقه.

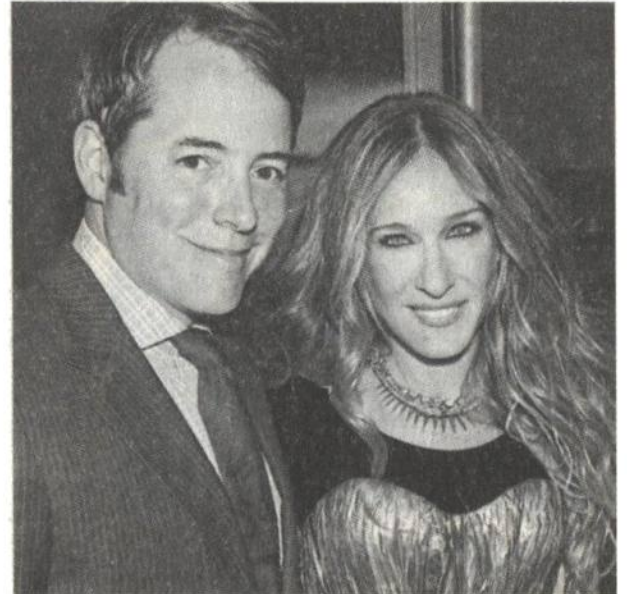
ليس عليك أن تكذب، بل أن تستخدم لغة الجسد الفعالة

أفضل الإيماءات لكسب الثقة

- إيماءات كفي اليدين إلى أعلى.
- الاتصال بالعين.
- عدم مصالبة الذراعين.
- القدمان مسطحتان ومستويتان على الأرض.
- الوضعية منتصبة ومستقيمة.
- الابتسام ولكن باعتدال.
- القدمان تشيران إلى الهدف.
- الإيماء بالرأس بنعم، عندما تدلي بأمر إيجابية.
- هز الرأس عندما تدلي بأمر سلبية.



تشير القدمان
المسطحتان
على الأرض
إلى الثقة بالنفس

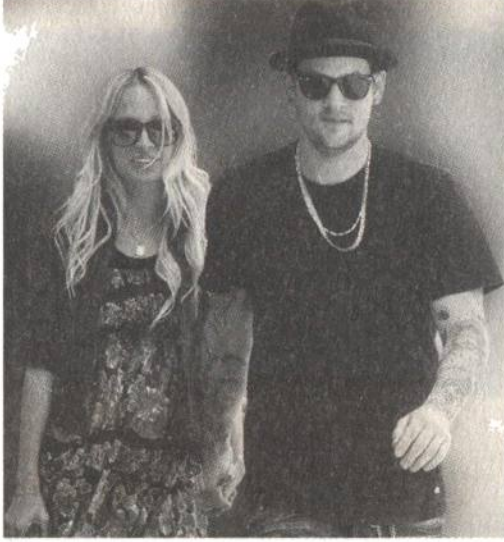


الإيماء بالرأس
ضروري جداً
في المحادثات

كيف يمكنك استخدام هذه الإيماءات

تمرّس، تمرّس، تمرّس. تصوّر نفسك ممثلاً وتقوم بحفظ أدوارك. تماماً لدى تردّد الكلمات، فأنت ستنتطق بها بطريقة أوتوماتيكية بعد ذلك. في الواقع يمكنك أن تتمرّس على النظرة التي يجب إرسالها في مواقف متعدّدة، مثلاً إذا أردت أن تبدي موقفاً نادماً، محبطاً... إلخ. ابذل بعض الجهد وسترى نتائج مذهلة.

كيف ستأكد بأن جهودك تثمر؟



ستجدهم يبتسمون، يومئون برؤوسهم وينسخون لغة جسدك. أما إذا لاحظت بأنهم يتكلفون الابتسام، يحكّون الأنف، أو يقومون بأي إيماءة تدلّ على قلة الثقة وعدم التصديق.. فأنت بحاجة للتمرّس أكثر. تنفّس بعمق دائماً حتى تسيطر على القلق والتشنج.

كيف تتمكن من حث الآخرين على احترامك

وتقديرك؟ وكيف تستطيع أن تؤثر إيجابياً فيهم؟

في بعض الأحيان، نحن بحاجة لإقناع الآخرين بوجهة نظرنا حتى نحصل على ما نريد، مهما كان الأمر بسيطاً أو معقداً، فإن وسائل الإقناع هي عينها.

أفضل الإيماءات للإقناع



تشير لغة جسده إلى النزاهة

- خطاب سريع.
- تنوع في طبقة أو نغمة الصوت.
- وضعية جسد مفتوحة.
- راحتا يدين مفتوحتان.
- اتصال ثابت بالعين.
- ابتسامة بسيطة.
- نسخ لغة جسد الآخر.

- إذا كان الطلب عاطفياً انظر من ناحية العين اليمنى.

- إذا كان ذهنياً، انظر من ناحية العين اليسرى.

للمرأة:

- قفي وجهاً لوجه مع الهدف.

- قفي قريبة، بمحاذاة حدوده الخارجية لمنطقته الشخصية (تقريباً 90 سنتم).



ينسخن لغة جسد بعضهن للإشارة إلى تقربهن وتبني الأفكار عينها

للرجل:

- قف في زاوية 90 درجة.

- قف قريباً، بمحاذاة الحدود الخارجية للمنطقة الشخصية (تقريباً 90 - 120 سنتم).

إن هدفك هو الحث والإقناع لا الإجبار أو فرض الأشياء على الآخر، لذا حذار من أن يساء فهمك، وإذا ما شعرت الأنتى بأنك تجبرها على فعل شيء فإن وضعيتها ستصبح خاضعة بعض الشيء، تتجنب الاتصال بالعين، تخفض الكتفين، تبتعد عنك، فإذا حصل ولاحظت أي من هذه الإيماءات، قم بجهود فورية حتى تعيد بناء علاقة جيدة معها.

ستتأكد بأن كل شيء على ما يرام عندما تلاحظ هذه الإيماءات لديها: الابتسامات الصادقة ونظرة كبرياء. عندما تفلح في حثها وإقناعها، فإن بؤبؤا عينيها يتوسعان، وستهز رأسها موافقة على الأرجح، كأن الفكرة فكرتها... وهكذا فإنها قد تقول "هذا العمل يجب فعله الليلة؟ لا مشكلة. يمكنك الاعتماد علي".

وجدت دراسة بأن الرجال يميلون إلى المقاطعة أكثر عندما يودّون أن يبدون رأيهم أو يخبرون شيئاً، بينما تنزع النساء إلى المقاطعة لطرح الأسئلة. كذلك وجدت هذه الدراسة بأن الرجال يحطّمون ويكسرون الصمت أكثر من النساء.

كيف تتمكّن من تأسيس فريق عمل متّحد؟

يظنّ العديد من المدراء بأن الطريقة المثلى لدفع الموظفين إلى أداء أفضل يكون عبر خلق جو من المنافسة بين أفراد طاقمهم. غالباً ما تقود هذه النظرية إلى طعن الآخرين بالظهر وجو انتقاصي. أثبتت الدراسات الحديثة بأن المسابقات الحماسية للفريق والتنافس المنظم يمكن أن يضاعف روح الإبداع، النشاط والحماس لدى طاقم العمل. إذا كنت واحداً من أولئك المدراء، عليك الآن بتغيير أدائك القديم والاستعاضة عنه بالبداية ببناء فريق عمل متّحد، يحمي أفرادَه مصالح العمل.

أفضل الإيماءات لخلق روح الاتحاد

- الجلوس الديمقراطي (الطاولة المستديرة هي الأفضل).
 - الاتصال بالعين بالتوازي والمساواة مع جميع أفراد الطاقم.
 - الابتسام.
 - حاول عدم رمي نظرات خاصة إلى بعض الأفراد ولا تتملق في الابتسام.
 - إعطاء الأدوار المناسبة للكلام.
 - توجيه الجسد شطر العضو في الفريق الذي يتكلّم.
 - استخدم نبرة الصوت الحماسي.
 - إيماءات صغيرة ولكن حماسية تنمّ عن نشاط.
- ستجد أن روح التعاون ستتمو وتزدهر إذا ما قمت بهذه الإجراءات... وكيف تحدّد ما إذا كانت هذه الخطوات ناجحة، ستلاحظ بأن كل الأفراد يتشاركون النظرة عينها، درجة الحماسة والطاقة عينها، حتى أنهم قد يضحكون في الوقت عينه.

كيف تستطيع المرأة لفت نظر الشريك؟

إن لغة الجسد، في صميمها وأعماقها هي لغة الإغراء. إن استخدامها لإغراء أو جذب شريك ما قد يكون أحد أعظم المتع... لقد ذكرت "هذه الإيماءات" في فصل سابق ولكننا سنعرض كيفية استخدامها أو البدء بالتحدث إليه..

عندما تصلين إلى الحفلة أو أي قاعة مليئة بالأشخاص، حاولي أن تسيري ببطء، أو تتوقفين برهة عند المدخل حتى تفسحي المجال للأشخاص بأن يلحظوا وجودك، وبالتالي أن تتفحّصي أنت الأشخاص المتواجدين في الغرفة. فإذا ما وجدت شخصاً أعجبك، تابعي طريقك وانضمّي إلى مجموعة أصدقائك. بعد ذلك سيري باتجاهه وعندما تتأكدين بأن عينيه متجهتان نحوك أو باتجاهك، دعيه يلقي نظرة عليك ثم اقتربي أكثر منه وحاولي المرور مع قول "اعذريني" كأنه يقف في طريقك. قومي بالاتصال العيني، ابتسمي، انظري إلى الأسفل ثم إلى الأعلى إلى عينيه. بعد ذلك تنقلي في الغرفة، وقفي في مكان تستطيعين متابعة النظرات معه.. فإذا بادلك النظرات، لا تترددي بالابتسام مراراً وتكراراً حتى يتقدّم نحوك. إنه سيتقدم بدون أي شك.

كيف يستطيع الرجل إغراء المرأة وجذبها إليه

إليك سر كبير يا رجل: إن النساء يرغبن في أن يسمعهن أحد. لا تحاول أن تصنع بالكلام أو تخلق عبارات لتقولها. كن على ثقة بأنك من خلال بعض الإيماءات ستخلق تجاوباً كبيراً... على سبيل المثال، إذا قمت بالاتصال العيني المناسب، أو عندما تميل برأسك إلى جانب ما أو تومئ "بنعم" عندما يتكلمن، وتشعرهن بأنك تستمع جيداً إليهن وتقدر ما يقلن، فأنت على الأرجح قد كسبت قلوبهن. (أفضل الإيماءات لجذبهن) لقد ذكرتها في فصل سابق، سأذكر كيف تستخدمها الآن.

صدّق أو لا تصدّق، فإن المرأة ليست بحاجة أو تودّ أن ترى الرجل يمرر أصابعه على شعره أو أن يعض على شفثيه أو أن يسوّي ربطة عنقه أو أن يحدّق طوال الوقت. هي تريد أولاً وأخيراً أحداً يسمعها! ركّز على النظر، ثم لاحظ مدى تجاوبها، فسوف تهتمّ هي بذاتها لتدعك تعرف بأنها مهتمة فعلاً بك عند هذا الفاصل.

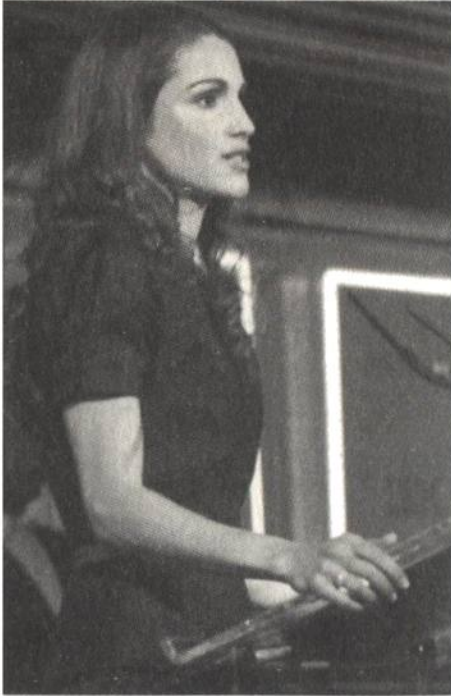
كيف ستعرف بأنك تنجح في جذبها؟

تذكّر بأن الخطأ الأكبر الذي يرتكبه الرجال هو عدم ملاحظتهم جيداً للإيماءات التي تطلقها المرأة. إذا كنت فعلاً مهتماً راقب جيداً إيماءاتها، ولكن لا تتعدّى على مسافتها الشخصية قبل أن تقرأ علامات التجاوب لديها أو تدعوك هي وإلا فإنك ستواجه عواقب وخيمة.

لنقل مثلاً إنك قابلت فتاة في المكتبة وبدأ قلبك يقفز ويدق بسرعة، وأنت لا تستطيع أن تبعد نظرك عنها وانتابتك رغبة شديدة بالتعرّف إليها وقررت أنك يجب أن تتقدم الآن، ولكن... إذا لم تلحظك هي بعد... لا تتقدم إليها، بل اقرب من قسم الكتب التي تتفحصه. قف بثبات ووزنك موزع بتساو على كلا رجلك بينما ترفع كتفيك (تذكّر بأن النساء ينجذبن إلى الرجل القوي) حاول أن تقوم بالاتصال بالعين ووجه جسدك وقدميك شطر هدفك.

ابتسم لها، فإذا ابتسمت، حافظ على الاتصال بالعين، فذلك يدلّ على أنك تجدها ساحرة. أومئ برأسك كتحية ثم ابدأ بالمحادثة عن "الكتب".

كيف تتمكّن من التقرّب والانخراط في مجموعة

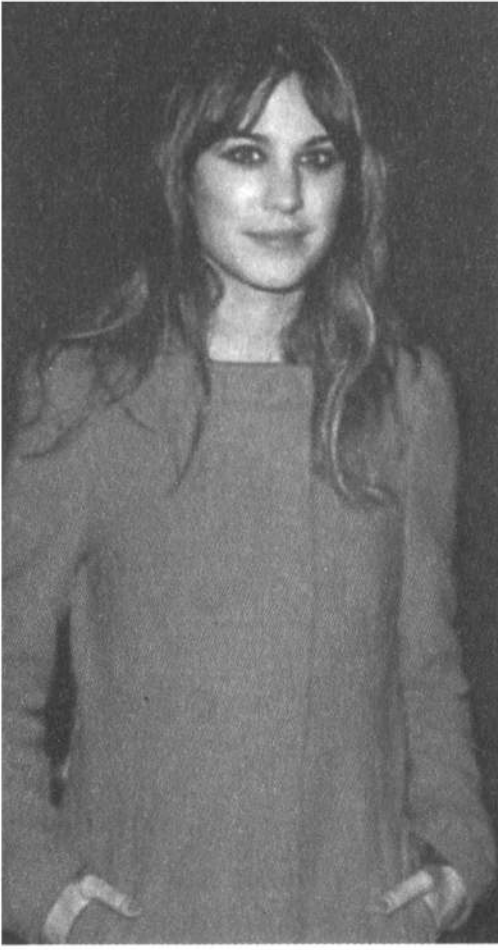


هناك الكثير من الأشخاص الذين يشعرون بالقلق والتوتر ضمن مجموعة الأشخاص، إذا كنت واحداً منهم، فإليك بعض الإيماءات الهامة التي تساعدك على فتح المر.

فضل الإيماءات التي تمكّنك من الانخراط أو التقدم إلى المجموعة:

- الأذرع غير متصالبة.
- التحديق في الحشود.
- وجود ثلاثة أشخاص أو أكثر في المجموعة.
- وضعيات جسد مفتوحة.
- راحتا اليدين مفتوحتان.

تستخدم الملكة رانية إيماءة اليدين على المنبر إشارة إلى ثقّتها بنفسها وامتلاكها للمنبر



إذا رأيت جماعة يكون الجميع فيها راحات أيديهم مفتوحة، معاطفهم غير مزرّرة، مظهرهم مسترخ، ينحنون على قدم واحدة، والقدم الأخرى تتجه شطر باقي أفراد المجموعة، فتقدّم نحو هذه المجموعة. لا تتقدّم نحو مجموعة يكون فيها الأشخاص متصلبي الأذرع والأرجل، يقفون على مسافة من بعضهم أكثر من اللزوم، معاطفهم أو ستراهم مزرّرة. كذلك انتبه من التشكيل المغلق لدى المجموعة، فإذا كانوا واقفين وأقدامهم توجّه شطر بعضهم مع إغلاق التشكيل، فإنهم على الأرجح، يفضلون عدم انضمام أحد إليهم.

وضعية ممتازة للنساء!

من الشيق معرفة أن تصالب أو طي

الذراعين أو الرجلين يوحيان بأن موقفاً سلبياً أو دفاعياً موجود وكذلك الحال بالنسبة لقفل الكاحل، لذا فإن الأشخاص الذين يتخذون عادة وضعية الأذرع والأرجل المتصالبة يفضلون عدم التعاطي مع أحد والانسواء.

كيف تستطيع أن تكون أصدقاء؟

إن أفضل الطرق لتكون صديق هي بالبدء بعملية النسخ الكربوني والمرأة، فتبني إيماءاته ووضعياته. النسخ الكربوني هو وسيلة يقول بموجبها الشخص للآخر إنه على اتفاق مع أفكاره ومواقفه. فإذا كنت ترغب في تنمية علاقة مباشرة وإيجاد جو مسترخ، فعليك بالنسخ الكربوني لتحقيق هذا الهدف، فأنت بدون شك ستؤثر في لقائك مع الآخر. حاول أن تحيط نفسك بأشخاص إيجابيين لأنك كما بت تعلم بأن المزاج معدّ، وحاول كذلك أن تبقى بعيداً عن الأشخاص السلبيين.

أفضل الإيماءات التي يجب أن تطلقها لتكونَ أصدقاء:

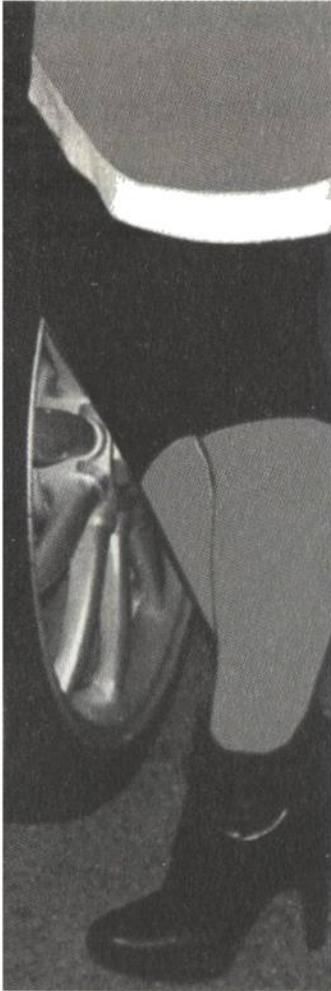


وضعية الجسد
المفتوحة

- وضعية الجسد المفتوحة.
- عرض راحتي اليدين.
- ابتسامات صادقة.
- الاتصال المباشر بالعين.

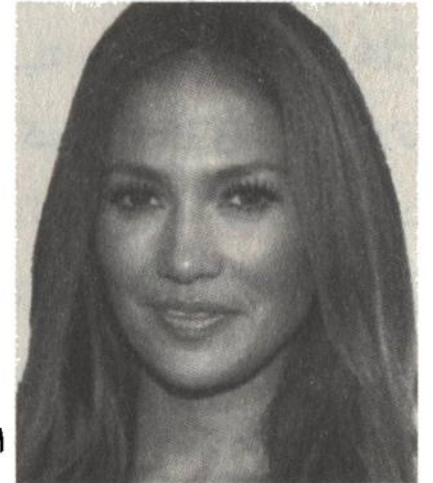


الاتصال بالعين
ثم الاتصال بالعين
ثم الاتصال بالعين



توجيه القدم شطر الهدف

- توجيه الأقدام شطر الهدف.
- الانحناء باتجاههم لدى التكلم.
- نسخ التحركات.
- التفاعل مع تعابير الوجه.
- الإيماء "بنعم".
- الاستماع المركّز دون مقاطعة.
- المشاركة بالحوار بالتساوي.



الاستماع المركز

كيف تستخدم هذه الإشارات:

استمع مرتين أكثر مما تتكلم. عندما تبدأ بالتعارف على أحد، تستطيع إنجاز عدة أشياء بواسطة الاستماع، أولاً: يصبح باستطاعتك إذا كنت رجلاً أن تجمع معلومات عنها لتقرر ما إذا كنت فعلاً تودّ أن تطوّر علاقتك بها. ثانياً: تنسخ تعابير وجهها. ثالثاً: تساعدك في حل مشاكلها وبالتالي تزرع شعوراً طيباً. كذلك الأمر بالنسبة للمرأة مع الرجل.

5 استراتيجيات لتقديم ذاتك في العروض على أفضل وجه

يبدو أن العروض المصقولة واللماعة أصبحت ضرورية جداً في عالم الأعمال والتعارف. تظهر الدراسات بأن الأشخاص يثمنون العروض غير الشفهية بالتساوي مع مضمون العرض، أي أن لغة الجسد وإيماءاتها تحتل منزلة متساوية مع اللغة الشفهية، ولذلك فلا تدع حياتك المهنية أو العاطفية تهمد أو تركد نتيجة عروض باهتة وغير حيوية تقدمها. استخدم هذه الاستراتيجيات لتجعلها مشرقة وبراقة:

- أبقِ نفسك متحرراً من أي قيود. خذ عشر أنفاس عميقة وبطيئة قبل دخولك إلى الغرفة، لأنها ستمنحك نوعاً من الاسترخاء وتحررك من التوتر العصبي، وبالتالي ستجعل نبرة صوتك لطيفة ووتيرتها هادئة. سرِّ إلى الغرفة بشخصية قوية ولديك هدف. في حالة الوقوف، أبقِ ثقلك على كلا الرجلين بتوازي، أو اجلس وقدميك مسطحتين على الأرض. لا تتململ أو تقوم بحركات عصبية ولا تمسك بأي شيء في يديك.
- قم بالاتصال مع الآخرين. عندما تبدأ بتقديم عرضك، انقل عينيك في أرجاء القاعة، لتحذِّق في وجوه الحاضرين عموماً. قم بالاتصال العيني المناسب مع مجموعة أشخاص. ابتسم، أبقِ عينيك مسمرتين على هذه المجموعة، إنه الفكرة، ثم انتقل إلى المجموعة الأخرى.
- ابدأ بسرد قصة ما، إنه نشاط وحيوية. لا تبدأ العرض بالكلام المعهود كـ "أهلاً وسهلاً بكم، شكراً لانضمامكم... إلخ. حاول أن تتجنب هذه المقدمات المملة. حاول أن تبدأ بسرد قصة مثيرة تتعلق بالأشخاص أو العمل الذي تقدّمه، أو أسرد فكاهة مسلية. أخير القصة بخطوات سريعة لتنقل

للمستمعين شيئاً من نشاطك وحيويتك. سيتذكر الناس دائماً كيف تبدأ وتنتهي عرضك أو خطابك، لن يتذكروا منتصف العرض على الأرجح.

- لا تتوقف عن الحركة. كن نشيطاً، سريعاً، تحرك كثيراً. عندما تبدأ استخدم يديك لمساعدتك على توضيح نقاطك... إن الإيماءات البليغة والقوية تحفز المستمعين وتجذب النظر.

تمنع عن فعل ثلاثة أشياء:

- إياك أن تسرد فكاهة ما، إذا لم تكن متمرساً على سردها.
- لا تقم بغلطة مضحكة، وإلا ستخسر احترام الآخرين وتغدو كبهلوان.
- لا تطرح أسئلة على المستمعين إلا إذا كنت أنت أصلاً تقوم بجلسة "سؤال وجواب".
- وأخيراً جد في استخدام إيماءاتك السرية الخاصة مخططاً لأداء أفضل في مختلف الأعمال.

إن المخطط للقيام بأفضل أداء هو عبارة عن صيغة، أو طريقة أداء نمارسها خطوة بخطوة من أجل حصد تجارب إيجابية في المستقبل. سوف نستعمل هذه الخطة لتقديم أفضل أداء التي يبدأ بفكرة "تصنع هذا التصرف حتى تتمكن منه". يجب أن تتدرّب وتكرّر التصرفات والإيماءات التي يجب أن تقوم بها لدى مواجهتك الأشخاص في اللقاءات غير المتوقعة حتى يصبح عقلك وجسدك متمكنين وكأنتما قد اختبرا هذه التجربة مراراً وتكراراً.

كيف السبيل إلى ذلك؟

لنقل مثلاً إنك ذاهب إلى مقابلة جماعية والتي تشكل لك خوفاً كبيراً. فإذا كنت تودّ التحضير لمخططك، فستبدأ بأبحاثك الخاصة. سوف تسأل عن المكان، أو ربما قد تقود سيارتك إلى ذلك المكان للاستكشاف عنه قبل المقابلة. قد تطلب لائحة بأسماء الأشخاص الذين سيتحاورون معك. ومن المهم جداً أن لا تسأل عن لائحة الأسماء فقط، بل حاول أن تقوم بجمع معلومات عن هؤلاء الأشخاص من خلال مثلاً موقع "غوغل". كذلك ستستخدم الإيماءات المناسبة لإعطاء الانطباع الأول الإيجابي:

يبدو أن الحكم السريع الذي يأخذه الآخرون عنك في 1/10 من الثانية لدى رؤيتهم تعابير وجهك يمثل الجزء الأكبر من الانطباع الأول، والذي يؤخذ بسرعة كبيرة إلى درجة أنك لا يمكنك أن تتكيف في هذه اللحظة، لذلك يتوجب عليك أن تتحضر قبل ذلك وتضع كل الأمور في نصابها الصحيح لتلك اللحظة الوجيهة ولكن الحاسمة.

أولاً: كيف تبرع في إعطاء الانطباع الأول؟ ما هي الإيماءات التي يجب أن تستخدمها وكيف تحضر للحكم الأول؟ وما الإيماءات التي يجب تجنبها؟

- اجمع المعلومات.
- ارتدي ملابس تليق بوزنك.
- حاول أن تبدو أكثر طويلاً.
- اختر أقل ما يمكن من الإكسسوارات.
- كن نظيفاً جداً، ولكن ليس موسوساً.
- إذا كنت امرأة، استخدمي المكياج العادي جداً حتى على الشفاه.
- أيضاً، حاولي أن تكوني محافظة بتسريحة شعرك.
- استخدم العطر الخفيف.
- تفحص اليدين جيداً، فإذا تعرّقت، امسحهما في الحال قبل مصافحة المحاور.
- أظهر ثقة بالنفس، حتى لو اضطررت إلى أن تتصّعها.
- تظاهر بأنك في مرتبة اجتماعية جيدة.
- امشِ وكأن لديك مكاناً تقصده، أو أنك تعرف هدفك.
- ابتسم.. تأكد بأنك تطلق ابتسامة صادقة.
- صافح بالطريقة المثلى.
- امنح الآخرين مسافة أكثر لا أقل.
- قف أو اجلس ثابتاً، لا ترهّل أو تسترخي لثانية مهما يكن.
- أبقِ قدميك موجهتين شطر الهدف.
- أبقِ ذراعيك على جانبيك.
- عندما تجلس، اختر المكان الذي لا يشكل حاجزاً بينك وبين الشخص المقابل.

- أعطي أهمية كبرى للآخر.
- حافظ على الاتصال بالعين.
- تكلم بنبرة صوت خفيفة وناعمة وغير متوترة.
- سيطر على حركاتك.
- استخدم أسلوب المرأة بكل جوانبه الإيجابية.

ثانياً: بعد أن تأخذ بعين الاعتبار المعلومات اللازمة، يجب أن تكتب على ورقة بعض الإجابات للأسئلة التي قد يسألك إياها المحاور، وبعدها، وهذا الجزء هام جداً، اخلق المخطط للقيام بأفضل أداء مثلاً: أنا أمشي عبر الباب، أبتسم، ذراعيّ ورجليّ غير متصلبتين. أعرف عن نفسي وأطلب من عاملة الاستقبال أن تعلن عن حضوري. أبقى واقفاً منتصب القامة وأضع ثقلي على كلا رجلي، حقيقتي الخاصة في أحد يديّ. قد اقرأ أحد العينات، أو الإعلانات المصققة على الحائط الخاصة بالشركة. أنتظر دون تملل. أرى المحاور يمشي بخطوات سريعة عبر الممر أو القاعة متجهاً نحو، أقابل عينيه، أبتسم وأتقدم باتجاهه أعرف عن نفسي بينما أقوم بمصافحته.

... عندما يسألني عن وظيفتي السابقة، فأقول "إنه سؤال عظيم. أحب أن أتكلّم عن عملي السابق. لقد عشت تجربة رائعة في شركة... وربما أستطيع أن أتكلّم بصفة خاصة عن إنجازاتي التي حققتها..."

عندما نشرف على انتهاء المقابلة، أقف وبرقة أزّرر أزرار سترتي. أبتسم إذا كان مناسباً، أقرب من المحاور قليلاً لأستودعه وأصافحه وأقول "لقد كان شرفاً كبيراً لي أن أتعرف بك حضرة الأستاذ وأذكر اسمه. أمشي بثقة وخطوات ثابتة نحو المخرج، أستودع عاملة الاستقبال ثم أتوجّه إلى سيارتي.

سوف يتوجّب عليك أن تقوم بترديد هذه الجمل بصوت عال، مع تصوّر هذه الأحداث بوضوح في ذهنك. كرّر هذه المشاهد المتعاقبة بأكملها على الأقل 4 أو 5 مرات في اليوم لمدة أسبوع قبل الذهاب إلى المقابلة. ونتيجة لذلك عندما تذهب إلى المقابلة ستشعر بأنك في منزلك.

لقد استخدمت نموذجاً عن مقابلة، ولكنك أنت نفسك تستطيع أن تنفّذ أفكارك وفق هذا النموذج.

ملاحظة: إذا كنت تودّ أن تعطي انطباعاً مميّزاً في حفل ما، أو مناسبة اجتماعية قد دعوت إليها، حاول أن تكون الطريقة لأفضل أداء، بتصورك أنك تستخدم الإيماءات الإيجابية للانطباع الأول مع كيفية الدخول، المشي، الجلوس، الابتسام، الطريقة التي تعرّف بها عن نفسك وإلخ... فأنت بلا شك ستنجح في جذب أي شخص تودّ التعرف به لدى استعمالك هذه التقنيات.

كلمة أخيرة

ملاحظات إلى كل شخص

تذكر بأن عملية المغازلة هي مثيرة وفيها الكثير من المرح... عندما تبدأ بملاحظة إيماءات التودد والغزل وبالتالي تعرضها بشكل إيجابي، فأنت ستدرك مدى فعالية وسيلة لغة الجسد.

كلنا لدينا إيماءات اعتيادية. تلعب بعض النساء بشعرهن، أخريات يرطنن شفاههن، بعض الرجال يقومون بحركات تململ، أو يسوون ربطة عنقهم، أو يحكون ذقونهم. هناك بعض الإشارات المستخدمة عموماً وهناك البعض الآخر الخاصة بكل شخصية.

سوف تبدأ بملاحظة وإدراك أنماط خاصة من الأشخاص. وعليك أنت أن تستخدم معرفتك بلغة الجسد حتى تتمكن من التحليل الصائب وإرسال الرسائل الصريحة القوية والإيجابية. تذكر بأن هناك عدة طرق يمكنك فيها أن تبعث برسالتك دون أن تستخدم لغة الكلام. قد تتمكن من قولها بواسطة الأنف، الشفاه، العينان، الوضعية، طريقة الملابس، النسخ الكربوني والكثير الكثير من الإيماءات.

حالما تبدأ باستخدام هذه اللغة القوية والفعالة، فسيبدأ تحليلك للعالم بالتغيير وعوضاً عن القفز إلى الاستنتاجات السريعة على أساس معلومات محدّدة وغير دقيقة، ستصبح استنتاجاتك مدعومة على أسس قوية وصحيحة.

كلما كثرت مهاراتك في استخدام هذه اللغة، كلما ازدادت ثقّتك بنفسك وإدراكك الحسي. ستبدأ برؤية الحالات من خلال ضوء قوي جديد وليس خافت أو مبهم. الجدير بالذكر أن معظم الأشخاص يصابون بصدمة قوية لما كان يفوقهم سابقاً قبل التعرّف على هذه اللغة.

تحضّر وهياً لعلاقات سليمة وجديدة مبنية على أسس فعّالة.
ستتمكّن دون شك من أن تصبح سيّداً ومعلماً في بناء العلاقات عندما تدرك
هذه اللغة...

حظاً موفقاً

101 فكرة رومانسية تقدمها للشريك

الفكرة 1



الحب يصنع المعجزات!

إذا كان شريكك سيغيب في رحلة لعدة أيام، أخبره بأنك قلق عليه، لذا استأجرت (Body Guard) حارس شخصي له ليهتمّ به. بعدها قدّم له "دباً صغيراً ناعماً حسب اللون الذي يحبه"، فإذا كان يحب الأحمر، اجلبه من اللون الأحمر.

الفكرة 2

ابتع علبة من النجوم البرّاقة، أو اللمّاعة الصقها على الحائط فوق السرير لتكتب له "أنا أحبك".

الفكرة 3

في المناسبات الخاصة، اشترى لشريكك 11 وردة حمراء طبيعية وواحدة حمراء اصطناعية. ضع الاصطناعية في الوسط. الصق بطاقة واكتب عليها: "سأظلّ أحبك حتى تذبل آخر وردة".



الورود الحمراء
رمز الحب

الفكرة 4 مخصصة للرجال

اشترى مرآة صغيرة مزركشة وقدمها لشريكك كهدية. ضع معها بطاقة واكتب عليها: "في هذه المرآة سترين صورة أجمل امرأة في هذا العالم".

الفكرة 5

إذا كان الشريك يقرأ في كتاب ما، استخدم قلم الرصاص لتضع خطأً أفقياً صغيراً تحت الحروف التي تكون كلمة "أحبك".
قد يرتبك قليلاً لقراءة هذه الأحرف وقد يحاول كتابتها لجمعها. قم بمجهود لتضع خطأً أفقياً مثلاً: "الغالي هادي، أنا أحبك يا حياتي".

الفكرة 6



ابعث ببعض الورود إلى مركز عمل الشريك. فإن ذلك لن يجعله يستمتع بالورود فحسب بل سيحظى باهتمام وتعليق زملائه في العمل مما سيضاعف فرحه.

الفكرة 7

إذا قمت بنزهة مع شريكك في الطبيعة، التقط حجراً ناعماً صغيراً واذكر أنك ستبقيها "كذكرى" لهذه اللحظات. بعد ذلك انقش عليها عند الصائغ مرفوقة لمعدن فضي أو ذهبي: "أنا أحبك يا...".

سيفرح عندما
تصله الورود



الفكرة 8

اذهبا بالسيارة معاً إلى الجبل، اجثا عن
تلة خضراء واجلسا على العشب. راقبا
الغيوم، العبا لعبة الأطفال في البحث عن
الأشكال في الغيوم.

اذهبا بالسيارة للتنزه

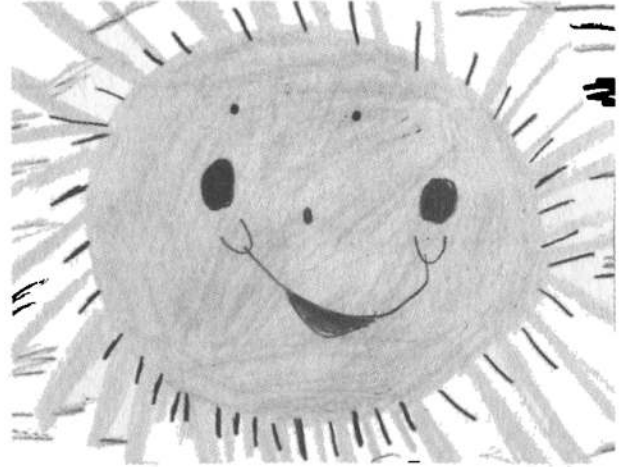
الفكرة 9

احضر ورقة صغيرة وبعض أقلام التلوين.

ارسم صورة صغيرة لطفلين يمسكان يدي بعضهما مع شمس ضاحكة، أكتب اسمك
واسم الشريك على الرسمين وارسم قلباً صغيراً في الوسط مع: "أنا أحبك". ضعها
في ظرف كبير واكتب عليه:



أنا أحبك



أنا أحبك

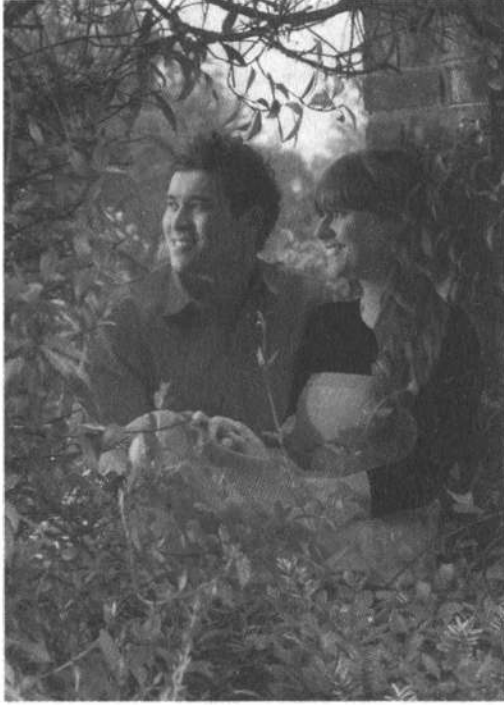
التسليم بسرعة نظراً للأمر الطارئ.

ضع العنوان

أرسله بالبريد حتى يصله في منتصف النهار، أي عندما يكون منشغلاً جداً.

الفكرة 10

احفظ قصيدة رومانسية لأي شاعر تحبه.
لا تبدأ بإلقائها بطريقة مفاجئة، بل ابتسم له،
داعبه وقل له مماًزحاً: "إذن، الآن هو وقت جيد
لإلقاء قصيدة لك؟" سيقول نعم على الأرجح.
انظر في عينيه، ابتسم وألقي القصيدة، وإذا
كانت طويلة، ألقى أول أربعة أبيات منها فقط.



القصاصد تزرع جواً شاعريا

الفكرة 11

إذا كان شريكك سيتأخر في العمل، خذ
حقيبة صغيرة مخصصة للأكل واملأها بالأشياء
المفضلة لديه، كالشوكولاته، الشاي المؤلف

من الأعشاب، كعك، ودب صغير. ثم اجلب قضاصة ورق صغيرة واكتب عليها:
"زوّادة حبيبي للبقاء حياً الليلة". أكد عليه بأن يفتحها عندما تتعقد الأمور معه.

الفكرة 12

إذا كنتما في حديقة عامة، ادفعه لزيارة "الأرجوحة" والعباها... غالباً ما تعيد
لعبة "الأرجوحة" ذكريات الطفولة السعيدة.

الفكرة 13

اترك زهرة طويلة الساق في مكان حيث يمكن لشريكك أن يراها واكتب
عليها: "شكراً لأنك أتيت إلى حياتي، وأرجو أن تبقى فيها".

الفكرة 14

إذا كان شريكك سيبدأ وظيفة جديدة، اشترى نسخة من CD "صوت
الموسيقى" انسخي أغنية "I have confidence" وسجّلي صوتك في نهاية الأغنية:

"حظاً موفقاً، حبيبي، أنا لذيّ ثقة كبيرة فيك". أعطني الـ CD لشريكك
ليسمعه في السيارة.

الفكرة 15

اشترى صندوق صغير مزخرف ضع فيه قطعة قماش ملوّنة واكتب عليها:
"أنا أحبك".

الفكرة 16

إذا كان زوجك قد عمل لوقت متأخر وجهداً كثيراً في العمل، حضري له
حماماً ساخناً، ضعي بعض الزيوت المعطّرة مع إضاءة بعض الشموع، لتضفي جواً
رومانسياً.

الفكرة 17

اذهبا في نزهة على شاطئ البحر. ارسما شكل قلب كبير على الرمال:
"اجلسا في وسط القلب وراقبا غروب الشمس".



إذهبا في نزهة على شاطئ البحر

الفكرة 18

ادعو الشريك لنزهة في الطبيعة، احزم بعض الأمتعة: حرام صغير للنزهات، تشكيلة من الفواكه، بعض الجبن، المكسرات، بعض السندويشات، بعض الكافيار والمرطبات. عندما تجدا مكاناً رومانسياً، ترجّلا من السيارة واجلسا للأكل والمرح.

الفكرة 19

إذا كنت تعزف على آلة موسيقية جدّ مكاناً مناسباً حيث تتمكن من العزف لشركك لنقل مثلاً إنك تعزف على آلة "الساكسفون"، ادعو الأصدقاء المقربين واعزف لهم، قل إن هذا العزف موجّه خصيصاً للشريك مع ذكر اسمه.

الفكرة 20

عندما يذهب الشريك إلى العمل، ودّعه على الباب... ثم أرسل له رسالة على الموبايل لتقول له: "لقد اشتقت إليك".

الفكرة 21

إذا كانت زوجتك لديها شعر طويل، حاول أن تسرّحه ببطء خصوصاً بعد أن تأخذ حماماً أو عندما تتحضّر للنوم.



سرّح لها شعرها!

في مناسبة خاصة وحميمة جداً، خطّط لصيد كنز. يبدأ المرح عندما تقترح الذهاب في نزهة على الشاطئ.



إذهبا إلى شاطئ البحر

عندما تذهبا إلى الشاطئ، احمل حقيبة صغيرة معك. ضع في الحقيبة قنينة قد حضرتها من قبل. ضع داخل القنينة خريطة للكنز. احرق طرفي الخارطة حتى تجعلها تبدو أصلية.

بينما أنتما تمشيان، دع القنينة تتدحرج من الحقيبة على الرمل على حافة الشاطئ. تابعا السير على الشاطئ ثم استديرا لتبحثا عن القنينة. اقتفيا آثار أقدامكما حتى تكتشفان مكانها.

ارسم على الخريطة خطأً من الشاطئ إلى مقهى قريب، لن يعرف الشريك عما تبحثا، لذا اقترح عليه احتساء فنجان قهوة هناك.

عندما يضع النادل القهوة على الطاولة، فإنها ستقترح على الشريك أن يبحث تحت الصينية علّه قد يجد ما يبحث عنه، وعندما يبحث تحت الصينية، فإنه سيجد مفتاحاً... (من المؤكد بأنك ستقوم بهذه الترتيبات مع النادل من قبل).

في الاتجاه التالي على الخريطة سيجد الشريك رفشاً ثم في المحطة الأخيرة على الخارطة وسيجد علامة X. سوف يكون عليه أن يحفر ليكتشف صندوقاً مقللاً. يستخدم المفتاح حتى يفتح الصندوق ومن ثم يكتشف الهدية.

الفكرة 23



تحرّى عن الشيء المفضل
لدى الشريك

تحرّى من أهل الشريك عن الشيء المفضل الذي كان يودّ امتلاكه وهو طفل صغير. مثلاً، إذا كان يرغب في امتلاك قطار صغير، سيارة، أو إذا كانت فتاة صغيرة وكانت تحب اقتناء لعبة من البورسولين، اشترى للشريك هذا الشيء كهدية في عيد.. فإنه سيقدّر كثيراً بأنك فكّرت فيه كثيراً حتى استطعت أن تختار "الهدية".

الفكرة 24

نظّم موعداً لتأخذوا صوراً تذكارية معاً كشريكين. ضع إطاراً لأفضل صورة وضعها في مكان بارز.

الفكرة 25



خذ صوراً تذكارية وضعها
في إطار في مكان بارز

اكتب ملاحظة على ورقة: "لقد فكّرت فيك اليوم، وهذه الفكرة جعلتني سعيداً جداً".

اترك الورقة في مكان حيث تتأكد بأن الشريك سيجدها.

الفكرة 26

عندما تذهبا أنت والشريك للتسوّق في مركز تسوّق كبير أو في المطار، توقفا في إحدى المحلات الصغيرة التي تخولكما أخذ صورة فورية واطبعها تماماً مثل الملصقات والبوسترات.

الفكرة 27 ✓

أرسل رسالة على البريد الصوتي إلى الشريك: "فقط أودك أن تعرف بأنني أفكر بك الآن وفي كل لحظة".
سيقدّر هذه الرسالة وخصوصاً إذا كان يمرّ بأوقات صعبة.

الفكرة 28 ✓

نظّم رحلة غامضة سرّية للغاية لك وللشريك. هناك بعض الشركات التي تنظّم هكذا رحلات حيث إنها تتكتم على اتجاه الرحلة والمكان الذي تقصده حتى تصل إليه.

الفكرة 29

اشترى وروداً ذات بتلات وضعها على حاجب الشمس في الجانب الآخر من سيارتك على المقعد المجاور لك. ضع عليها ورقة لاصقة صغيرة واكتب "أنا أحبك".
وبينما أنت تقود، انظر إلى الشريك وقل له بأن هناك علامة أو شيئاً على خدّه، مما سيجعله ينزل حاجب الشمس لاستعمال المرآة ثم يتفاجأ بدوش من الورد ويرى ما دوّنت على الورقة الصغيرة.

الفكرة 30 ✓

إذا كان الشريك ذاهباً في رحلة عمل، ضع هدية صغيرة في زاوية الحقيبة حتى يجدها وهو بعيد.

الفكرة 31

عندما يحين موعد ذكرى تعارفكما، خطوبتكما أو زواجكما، اشترى كوبين من الكريستال الفخم واحفر اسميكما وتاريخ التعارف عليهما. مثلاً:



اشترى كوبين من الكريستال

هشام ومنى.

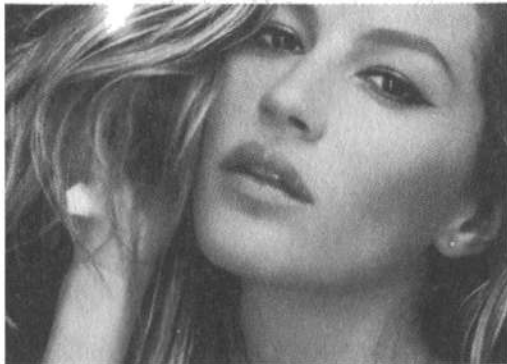
7 يناير 2007.

اذهب إلى المطعم حيث تقوم بالحجز واطلب بأن يُقدم العصير لكما حالما
تصلان في هذين الكأسين. سيتفاجأ الشريك كثيراً.

الفكرة 32

في مناسبة عيد ميلاد الشريك، اشترى 24 وردة حمراء، وقدمها له وتمنى له
"عيد ميلاد سعيد"، ثم فاجئه بهدية أخرى...

الفكرة 33



إجذبه بمعرفة
رغباته الخاصة

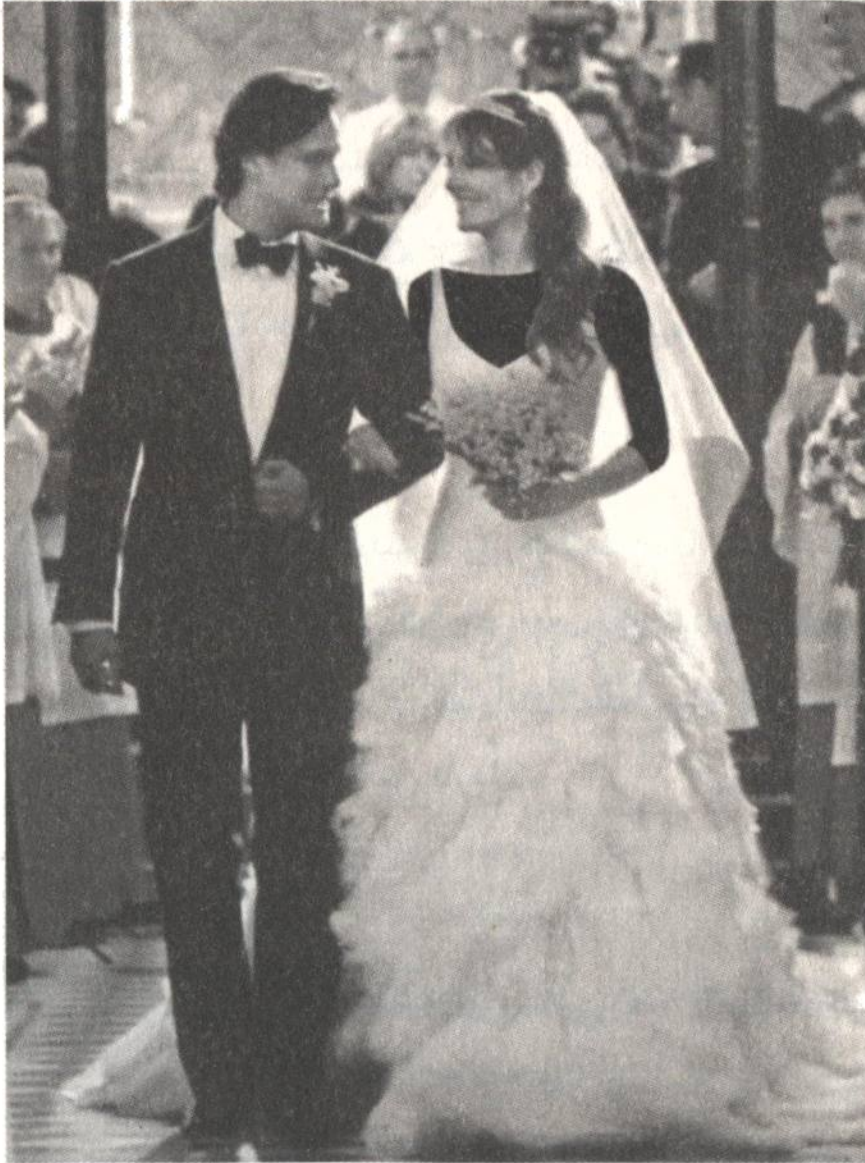
استمع جيداً إلى الذكريات التي يستغرق
الشريك في تذكّرها. حاول أن تدوّنها ومثلاً
إذا تكلم عن "المثلجات اللذيذة" التي تناولها
من محل معين وهو صغير وكان يحبّها ولكنه
كان ممنوعاً من تناولها.

عندما تأتي مناسبة خاصة، تفقد لائحة
الذكريات واختر له ما يجب. قد تذهب إلى

ذلك المحل للمثلجات، وتشتري له أشهى أنواع المثلجات وتأكد بأن اسم المحل موضوع على العلبه.

الفكرة 34

اصنع ألبوم حصص بكما فقط، بحيث يضم عدداً من صورك والشريك، بعض تذاكر السفر للأماكن التي ذهبتما إليها وبعض التذكارات التي تعني لكما الكثير.



إصنع ألبوم الحب بينكما

اجمع هذه الأشياء وضعها في إطار بطريقة محترفة في ثلاثة أبعاد معينة. قسم الإطار إلى ثلاثة أقسام. قدّمها له على العشاء.

الفكرة 35



مفتاح قلبي

اشترى صندوقاً حديدياً مزخرفاً، ومفتاحاً من التصاميم القديمة وضعه في الصندوق. ثم أحضر هدية من الذهب، سواراً أو سلسلة مع صفيحة ذهبية صغيرة واحفر عليها: "مفتاح قلبي".

ضع الهدية الذهبية في الداخل في الأعلى حتى يتمكن من رؤيتها حالما يفتح الصندوق.

الفكرة 36

اشترى شجرة واغرسها مع شريكك في مكان معين. كل سنة في عيد زواجكما، أو تعارفكما خذا عصيراً واحتسياه بجانب الشجرة وتكلّموا عن نمو الشجرة ونمو حبكما.

الفكرة 37

إذا كنت أنت تستحم أولاً في الصباح، اجمع البخار في الحمام واكتب على المرآة رسالة مثلاً "هادي يجب ناديا". كما أنك تستطيع أن تكتب هذه الكلمات على زجاج السيارة عندما يكون الطقس بارداً.

الفكرة 38

إذا كنت تودّ أن تحضر له هدية مميّزة، سمّي نجمة باسم الحبيب ثم صمّم له هدية على شكل هذه النجمة مع كتابة اسمه داخلها.

الفكرة 39

حاول أن تجد سلسلة تلفزيونية هزلية والتي ترتبط نوعاً ما إلى شيء مشترك بينك والشريك. على سبيل المثال، ربما تعملان أنتم الاثنان في الشركة

عينها وتجهد أن الصور المتحركة "توم وجيري" تذكرك بالسياسة التي يتبعها المدراء في عملك.

حاول أن تكبر صورة "توم وجيري" واستخدم المبيض لتمحي النص الأصلي أو الأسماء. اكتب نصاً خاصاً بك وبالشريك، ثم عاود الطباعة الآن حتى يبدو النص والصورة أصليين.

الفكرة 40

عندما تذهبان أنت والشريك إلى مكان بعيد للاستحمام، نظماً نهاراً لتستيقظا باكراً وتذهبا إلى مكان تستطيعان رؤية شروق الشمس.
قد يبدو الأمر صعباً، ولكنه شيء حقاً يستحق العناء على الأقل مرة في السنة.
فإن رؤية نهار جديد يولد هو شيء يبعث على الحب والتأمل، وبالتالي يولد شعوراً بالولادة من جديد.

الفكرة 41

عندما تدعوا الأصدقاء إلى العشاء لمناسبة خاصة بكما، اخلقا جواً رومانسياً، ضعاً بعض الشموع على الطاولة والأرض، وزينا المنزل بالزهور.



الفكرة 42

✓ في ليلة صيف دافئة، حضر عشاءً في حديقة المنزل على العشب. افرشي شرشفاً خاصاً لهذه المناسبات على الأرض. حضر أكلاً شهياً، الشوكولاته والعصير الثلج. ثم بعد الانتهاء من الطعام تمدد مع الشريك على الأرض وتأملا النجوم في السماء.

زينا منزلكما
حتى يتدفق الحب

الفكرة 43

في المرة القادمة التي تمطر فيها بغزارة، اذهب في نزهة مع الشريك. انسَ أمر المظلات والمعاطف الواقية للمطر. اركضاً معاً، اقفزوا واشعروا بالبلل الكامل. عانقا بعضكما... وعندما تعودا إلى المنزل، خذا حماماً ساخناً وشراباً دافئاً.

الفكرة 44

نظّم لك وللشريك رحلة لتمتطيا المنطاد الهوائي كمفاجأة سارة ومميّزة له. اجلب له بعض الثلجات قبل أن تطيرا وتسبحان في الفضاء.

الفكرة 45

عندما يكون الشريك جالساً على طاولة أو مكتب، اقترب منه من الخلف وعانقه ثم دلك رأسه وكتفيه. عندما تنتهي اطبع قبلة ناعمة على خدّه.

الفكرة 46

ضع إعلاناً في جريدة من الجرائد التي يقرأها الشريك في يومٍ عادي واكتب عليها:

"عزيزي...

أو عزيزتي

إن وجودك معي وبجانبي كل يوم

يشعرنني بأنني في نعيم

وكان كل يوم هو يوم الحب

شكراً لأنك موجود

شكراً لأنك أنت أنت

الحبيب

الفكرة 47

اشترى كتاباً يعجبك والشريك.
اقرأ كل ليلة فصلاً منه وأنتما في السرير قبل أن تناما، وقرأه بصوت مرتفع.
تناوبا على القراءة، ليلة منك وليلة منه.

الفكرة 48

عندما يأخذ الشريك حماماً في أيام الشتاء، خذ المنشفة وسخنها جيداً ثم أعطه إياها كي يجفف نفسه ويستمتع بدفئها.

الفكرة 49

استخرج نسخاً فوتوغرافية عن يدك وابعثها بالفاكس إلى الحبيب مع هذه الكلمات عليها "هل اشتقت أن تمسك يدي؟"

الفكرة 50

اشترى صندوق شوكولاته وافتح جنباً منه بجزر حتى تتمكن من وضع ورقة صغيرة تكتب عليها كم تحبها.. ثم أعد إغلاقه جيداً.

الفكرة 51

استأجر دراجة ذات مقعدين واذهب في نزهة مع الشريك. في نهاية الرحلة اجلسا في منتزه وتشاركا أكل السكاكر والفوشار.

الفكرة 52

إذا كنت بعيداً في رحلة عمل، وثق نهاراً في حياتك للشريك. مثلاً "نهار في حياة منير".

6 صباحاً: استيقظت للتو وفكرت بك. أتمنى لو كنت بجانبى. حسناً من الأفضل أن أهياً للعمل.

7 صباحاً: أنا في القطار. إنه مزدحم. الكل يبدو وكأنه نصف ميت. اشتقت إليك.

8,30 صباحاً: نظّمت مواعيدي... يبدو أنني سأكون منشغلاً جداً هذا النهار.

9,30 صباحاً: أنا في منتصف مقابلة ممّلة جداً. أحاول أن أركّز على حسابات المبيعات لهذا الشهر ولكنني لا أنفك أفكّر في عينيك الرائعتين.

6,30 مساءً: حمداً لله لقد انتهى النهار. أنا أعدّ الأيام حتى نتلاقى من جديد. اشتقت إليك. ابعث بالرسالة للشريك. هذه طريقة مثلى لتخبر الشريك كم تفكّر به وتشاركه أحداث حياتك في طريقة مميزة.

الفكرة 53

اسأل أهل الشريك عن الرواية المفضلة لدى شريكك عندما كان طفلاً. اشتريها واقراها له في السرير قبل النوم.

الفكرة 54

أكتب قصّتك بطريقة مبسّطة جداً مع الشريك. مثلاً:
الفصل الأول:

هذه قصة محمود وسارة اللذان تقابلا في حفل خطوبة صديقهما في إحدى ليالي الصيف.

قد تتطوّر بداية القصة حتى تصبح خرافية تماماً أو مزيج من الواقعية والخرافة.

ثم تنتقل إلى الفصل الثاني... والثالث حتى تصل إلى النهاية السعيدة.

الفكرة 55

اشتري طائرة من ورق في نهار فيه رياح، اذهب مع الشريك إلى منتزه والعبا بالطائرة الورقية. حاول أن تشتري الطائرة التي تتطاير بواسطة خيطين.

الفكرة 56

عندما تخطط للذهاب للعشاء مع الشريك، اقترح أن يكون (عشاءً فيه مغامرة) إليك كيف تسير الأمور...
حدّد الوقت على الساعة لمدة 20 دقيقة ثم اطلب من الشريك أن يختار رقماً بين 5 و10 لنقل إنه اختار رقم 7.
أعطه قطعة معدنية (Coin) وقل له إنه في كل سابع تقاطع تمران به، يجب أن ينقر القطعة المعدنية فإذا اتجهت نحوك، تستديران إلى اليسار؛ أما إذا اتجهت بعكسك فإنكما ستستديران إلى اليمين. وعندما تنتهي العشرون دقيقة، يجب أن تبحثا عن أقرب مطعم لترتاداه.
هذه طريقة جميلة ومسلية وتستطيعان من خلالها أيضاً أن تجربا أماكن جديدة.

الفكرة 57

عندما تتحضّران للذهاب إلى أماكن مميزة، حضّر آلة التصوير، وانتظر حتى يهم الشريك بالخروج من المنزل.
عندما يظهر تصرّف كمصوّر محترف، وابدأ بالتقاط صور له من كل الجهات. بينما تأخذ صوراً له، اطرح عليه أسئلة كأنه نجم مشهور وأنت تحاول الحصول على سبق لمجلك...
هذا ليس فقط مسلّ، ولكنه سيمنحك صوراً رائعة تسترجعان فيها ذكريات ذلك النهار.

الفكرة 58

إذا كان الشريك متوعكاً صحياً ولم يستطع الذهاب إلى العمل، خذ نهار استراحة وابق معه...
استأجر فيلماً، حضّر له الحساء وغطّه بدثار. كن معه في هذه اللحظات.



ابدأ بالتقاط صور لها!!

الفكرة 59

عندما تكون برفقة الشريك للعشاء في أحد الليالي، اسأل الشريك عن الأشياء التي طالما رغب بتحقيقها.

لاحقاً، دوّن هذه الأشياء حتى لا تنساها، ومع الوقت حاول أن تساعد على تحقيقها. على سبيل المثال قد تكون إحدى الرغبات بالسفر إلى بلد ما ورؤية حضارته. حاول أن تنظّم هكذا رحلة معاً كمفاجأة له.

الفكرة 60

استأجر فيلماً رومانسياً جداً (خصوصاً إذا كان الشريك لا يرغب في الخروج). اشترى الفوشار، العصير والشوكولاته المغطى بالفريز. استمتعا بليلة مميزة في المنزل.

الفكرة 61

ابتدع غلاف مجلة للشريك. اختر صورة ذات مميزات عالية ونسخة من مجلة اجتماعية شهيرة.

خذهما إلى محل للطباعة أو شركة للتصاميم الفنية. أطلب منهم أن يمسحوا صورة الشريك ويطوّرهما إلى غلاف مجلة مع عنوان: "أجمل 30 امرأة في العالم!" أو "أجمل 30 رجلاً في العالم!"

عندما تحصل على الغلاف، ضعها عند بائع المجلات المجاور لمنزلكما. تعمّد أن تمر من أمام المتجر معاً، ادعي إنك تودّ شراء الجريدة أو أي شيء ودعه يتفحص المجلات حيث سيتفاجأ بالمجلة.

الفكرة 62

املاً صندوق السيارة بالبالونات "الهللوم". قد السيارة إلى مكان رومانسي في الريف للتنزه. إن المكان المثالي هو في أعالي تلة حتى تتمكن من التمتع بالمنظر الجميلة.

ترجّل من السيارة وتصرف كأنك تتحضّر للتنزه. تأكد من أن الشريك أقرب إلى السيارة منك، أطلب إليه أن يجلب السترة من صندوق السيارة وارمي له المفتاح بينما تحاول أنت أن تربط الحذاء.

عندما يفتح الصندوق ستطير البالونات. لا تنسى أن تختار تلك المكتوب عليها: "أنا أحبك".

الفكرة 63

في إحدى المناسبات الخاصة اجلب هدية رائعة ومميزة إلى الشريك. اشترى قميصين بلا قبة قصيري الأكمام وبعض التلوين المخصّص للأقمشة. ارسم نصف قلب على أول قميص والحرفين LO ونصف القلب الآخر على القميص الثاني مع حرفي VE.

عندما تسييران معاً بالقرب من بعضكما، فإن القلب سيكتمل ورسالة الحب تظهر.

الفكرة 64

في أحد أيام الصيف الحار اشترى مسدسي ماء كبيرين وخذهما إلى الشاطئ معك.

أعطي واحداً إلى الشريك وابدأ بمعركة ماء ضخمة. إذا استسلم الشريك قبلك، يحقق شروطك، أما إذا استسلمت قبله فتحقق شروطه.

الفكرة 65



تشارك طعامك مع الشريك. إذا ذهبتما لتناول الطعام في الخارج، ضع لقمة من طبقك وقل له: "يجب أن تذوّق هذا". إن مشاركتكما الطعام وحتى

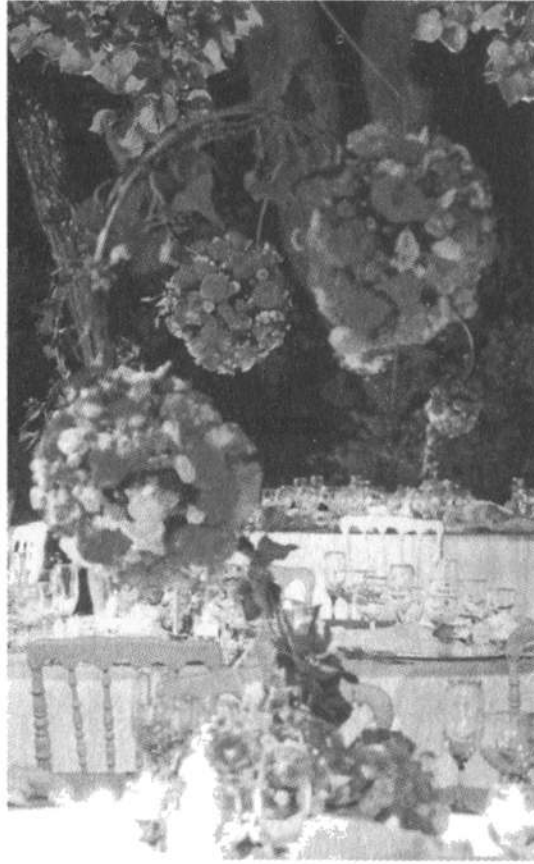
إطعام بعضكما هي طريقة مذهشة للتقرب من بعضكما كشريكين.

الفكرة 66

امدح الشريك وسط الأصدقاء والأقارب. إذا كنتم تتحدثون كمجموعة والوقت ملائم لمدحه، قل مثلاً: "إن مريم تصنع أفضل طبق من اللحم المشوي مع الخضار". أو للذكر "إن محمد يحضّر أشهى سلطة فواكه".

الفكرة 67

حدّد نهار عطلة من العمل مع الشريك. ابدأ بالفطور خارج المنزل، اذهباً لنزهة في الحديقة العامة، خذوا الشاي بعد الظهر في مقهى ينعم بجو هادئ، مريح ودافئ، وانهيها نهار كما بعشاء رومانسي على ضوء الشموع في مطعم فخم.



إبدأ بالفطور خارج المنزل

الفكرة 68

اشتري لها هدية إيصالاً للاعتناء بالوجه وخذ موعداً عند العيادة المخصصة للعناية بالبشرة. ضع الإيصال في ظرف مع الرسالة التالية: "دعوة خاصة لشخص مميّز".

الفكرة 69

حتى لو كنت ذاهباً لشراء بعض الحاجيات من الشارع القريب، تصرف كأنك قد عدت لتوك من رحلة صيد مضية أو مغامرة في الوعر. قل مثلاً "حسناً، لقد كان الأمر صعباً جداً فالذهاب إلى تلك الغابة وسط الثلج الكثيف والذئاب كان تصرفاً خطراً جداً، لكنني تجرأت على فعله لأجلك وأجل جلب الحليب لك، وقد آثرت المخاطر وتغلّبت عليها لأعود إليك محملاً بالأغراض التي تريد". ثم ضم الشريك إلى صدرك كضمة الدب الكبير.



لقد تغلّبت على المصاعب لأجلك!

الفكرة 70

أرسل إلى الشريك رسالة شكر على عمل قد تظّنه ضحّي لأجلك.
الغالي الحبيب...
شكراً لمساعدتك لي
شكراً لوقوفك بجاني
إن وجودك بجانبني قد غير حياتي.
أنا حقاً أقدر مساعدتك وحبك.
الحبيب

الفكرة 71

إذا كان لديكما أطفال، نظّم لهم أن يبقوا في نهاية الأسبوع في بيت جدهم.

في بداية نهاية الأسبوع، أعلن أن هذا وقتكما للاستمتاع والاستجمام معاً. وابدأ باللعب والركض في المنزل، أو حتى تسلياً بألعاب الأولاد. حاول أن تستفيدا من كل دقيقة معاً.

الفكرة 72

اشترى للشريك صندوقاً سحرياً للهدايا. كل شهر ضع فيه هدية جديدة صغيرة ودعه يكتشفها بنفسه.

الفكرة 73

تعرف على هواية شريكك المفضلة واشترى هدية تكون مفيدة حقاً لهذه الهواية. كلما كانت الهدية مميزة، كلما كان تأثيرها خاصاً عليه.

الفكرة 74

خطّط للذهاب إلى حفلة تنكرية. ابعث البطاقة إلى الشريك واتفقا على اللقاء هناك.

عندما تراه هناك، لا تقل أي كلمة فقط قدّم له باقة ورود حمراء، ثم قل "أنا أحبك".

الفكرة 75

عندما تكونان في المنزل في إحدى الليالي، تناول ورقتين كبيرتين وبعض أقلام الرصاص والتلوين. ارسم صورتها كما تراها أنت، زد بعض التفاصيل عليها واجعل المساء كوميدياً.

الفكرة 76

✓ أطلب من الشريك أن يحضّر حقيبة لنهاية الأسبوع. أطلب منه أن يحضّر ثياباً غير رسمية وحذاءً للمشي، ولكن لا تخبره عن الاتجاه أو المكان. اذهباً إلى مكان رومانسي جداً، حيث تستمتعا بالأكل النوم والاسترخاء.



إذهب إلى مكان رومانسي جداً

دعها ترسمك أيضاً مع بعض التفاصيل الجيدة والسيئة، ثم اقتربا من بعضكما وتناقشا في الرسم والصفات الجيدة والسيئة.

الفكرة 77

✓ اخترع اسم دلح للشريك فيه الكثير من الحب والغنج. ناده أنت فقط به ولا تدع أحد يتشارك هذا الاسم معكما.

الفكرة 78

✓ إذا كنت تهوى الموسيقى والأغاني، أكتب أغنية حب للشريك، أو اختر أغنية حب مشهورة...

اطبعها وضعها في إطار مع كتابة اسم الشريك في الأعلى. سجّل الأغنية على CD بصوتك. اجلب صورة للشريك واطبعها على CD. ضع النص والـ CD في صندوق وأعطه للشريك كهدية مميزة.

الفكرة 79

خذ الشريك إلى مكان ما مميز للشريك وهو معصوب العينين. حاول أن يكون المكان شيئاً غير متوقع بتاتاً، مثلاً كحفلة عشاء على متن قارب أو في أعلى التلال. يجب أن يكون أمراً مفاجئاً ومؤثراً عندما ينزع العصابة.



البحر هو ملهم العشاق

الفكرة 80

قم بمعركة قوية مع الشريك بواسطة الوسادات. تحضّر لهذه المعركة، اشترى وسادتين مملوءتين بالريش. اثقب الوسادات حتى يبدأ الريش بالتطاير ثم اهاجم على الشريك عندما تشعر بأنه الوقت المناسب.

الفكرة 81

اشترى كوبي قهوة كبيرين واطبع عليهما صورتك وصورة الشريك. أعطه الكوب الذي عليه صورتك وخذ الكوب الذي صورته عليه.

الفكرة 82

إذا كنت من عشاق الصيد أو تسلق الجبال، أشعل ناراً بعد الانتهاء من التسلق مع الشريك واجلسا بجانبها، تناولا المكسرات، المارشملو والعصير بجانب النار.

الفكرة 83

التقط صورة لك وللشريك، وضعها على شاشة الكمبيوتر لدى الشريك ولديك. دعها تكون بمثابة أرضية جهازك.

الفكرة 84

في إحدى المناسبات الخاصة، اقصد متجره المفضل للملابس أو للساعات حسب قدرة الدفع، واشترى له إيصالاً بقيمة معينة. ضعه في ظرف صغير جداً، وضع هذا الظرف في خمسة ظروف أخرى، فبدأ بفتح واحدٍ تلو الآخر حتى يتمكن من إيجادها. لا تنسى أن ترفقه بـ "أنا أحبك".

الفكرة 85

في إحدى نهايات الأسبوع، احجز لك وللشريك بطاقتين لحضور مهرجانات شيقة معتمداً على ما يحب هو أصلاً، قد يكون:

1. مهرجاناً للأكل.
2. مهرجاناً للموسيقى الجاز.
3. مهرجاناً لعروض كوميدية.
4. مهرجاناً لأغاني شعبية.
5. مهرجاناً للموسيقى الكلاسيكية.

الفكرة 86

حضرت لتصوير شريط فيديو معاً. اجلسا على كنبه معاً وعرّفا على الشريط. قل مثلاً "اليوم هو 3 تموز 2007. إنه عيد زواجنا الثالث. تتمنى أن نعيد تسجيل هكذا شريط في عيد زواجنا الخمسين.

حاول أن تتكلم مع الكاميرا أنت أولاً، تخبر كيف تشعر تجاه الشريك ولماذا تحبه؟

الفكرة 87

في إحدى مناسباتكما الخاصة اشترى للحبيب زجاجة عطر فارغة وفاخرة. يمكن شراء هكذا زجاجات من المتاجر المختصة بالتذكارات الفاخرة. املاها بعطر يحبه الشريك. وحاول أن تطبع اسمه على الزجاجاة إما بواسطة ورقة لاصقة أو بأحرف لاصقة. واكتب على الصندوق الخارجي "صنعت لأجلك".

الفكرة 88

نظّم لرحلة إلى شاطئ البحر مع الشريك، خذ معك ألعاب الصغار للبحر كالرفش المصنوع من البلاستيك والدلو والخ... امرحا والعبا معاً. ثم اركضا خلف بعضكما، وعندما تتعبا تمددا على الأرض ثم تناولا الغداء والعصير.

الفكرة 89

اشترى للشريك سمكة ذهبية في وعاء وأعطه إياها مع بطاقة تقول: "من بين كل الأسماك في البحر أنت السمكة التي أحب وأكتفي بها".

الفكرة 90

اذهب أنت والشريك في السيارة، إما في الصباح أو في المغرب. اجلب CD يحتوي على نغمات الطبيعة واستمعا إليه بينما تمسك بيد الشريك وأنت تقود. هذا سيقوّي العلاقة بينكما ويمنحها ذبذبات إيجابية.

الفكرة 91

قبل نهار واحد من عيد ميلاد الشريك، اشترى بالونات من الهيليوم، وأعلام خفاقة ومثلثة، ورود، وخبثها في الخزانة.

عندما ينام الشريك، علق الأعلام في كل جوانب الغرفة وضع البالونات والورود في الغرفة جانب السرير حتى إذا استيقظ الشريك يفاجأ فعلاً بهذا الحدث السار.

الفكرة 92

إذا كان الشريك يحب المطالعة اقضي معه فترة ما بعد الظهر من أحد الأيام في مكتبة يحبها حتى يتمكن من الاطلاع على الكتب الجديدة على الرفوف. تناولوا فنجاني قهوة وتمعنا في الكتب التي اشتريتها.

الفكرة 93

إذا كان لديك الإمكانيات المادية، استأجر سيارة مكشوفة لنهاية الأسبوع. أحضر الشريك من المنزل، اجلب لها منديلاً أبيض من الكاشمير، دعها ترتديه مع نظارات الشمس، واذهبا في نزهة على طول خط الساحل. اضحكا وامرحا.

الفكرة 94

قدّم للشريك طعام الفطور في السرير صباح يوم عطلة. حضر له:

1. البيض المسلوق على شكل قلب.

2. التوست.

3. "الكورن فلاكس" أو الحبوب.

4. عصير الفواكه.

5. وردة طبيعية.

الفكرة 95

إذا تخصصت معاً، وأردت أن تصالحه، سجّل على أسطوانة جملتين تردّدهما لعشرين مرة "أنا أحبك. أنا آسف". ضعها في آلة التسجيل في سيارته وعندما يدير محرّك السيارة، فإنها ستُدار أوتوماتيكياً مما سيُجعله يفرح وقد يعود إلى المنزل كي يطبع قبلة الصلح.

الفكرة 96

إذا كان الشريك يعمل في المكتب طوال النهار ولا يتمكن من الخروج لتناول الغداء، اختر من وقت إلى آخر بعد سؤاله طبعاً أن تجلب بعض السندويشات التي يجب إلى المكتب لتناوله معاً. هذا سيُجعله يشعر بنوع من الارتياح وكأنه أخذ استراحة للغداء وسيُجعله يتابع نهاره بنشاط. ولكن لا تبالغ دائماً... مرة في الشهر تكفي.

الفكرة 97

تذكّر أن تقدّم له كل صباح عندما يستيقظ ابتسامتك مصحوبة ببعض المديح.



الابتسامة هي سحر
يضاهيها سحر

الفكرة 98

إذا كنت مسافراً، أو في منطقة أخرى، وكان هناك مناسبة ما للاحتفال فلديك فكرتين: أولاً: احجز في مكان للعشاء ورثّب لهذه المناسبة، ولكن دون أن تخبر الشريك بأنك ستمكّن من العودة. فاجئه بمجئتك وبالاحتفال.

ثانياً: إذا كنت غير قادر على الحضور لا تنسى أن تتصل ببائع الورود وتختار له الورود التي يجب مع كتابة "رغم أن المسافات تفرّقنا لكن الحب يجمعنا دائماً".

الفكرة 99

عندما يكون الشريك يعاني من ضغوط العمل أو مستاءً من العمل، لا تكثر من الأسئلة، فقط ضع أسطوانة لموسيقى يحبّها. حاول أن تمنحه بعض المساحة.

الفكرة 100

في أحد الأعياد أو المناسبات الخاصة لا تذهبا معاً في السيارة عينها. حاولا أن تلتقيا في الحفلة وكأنكما غرباء وتعارفا من جديد... فهذا سيجدّد العلاقة بينكما.

الفكرة 101

كلما يسبح لك الوقت بأن تصارحه بما يزعجك منه، لا تتأخر ولكن لا تقلها وجهاً لوجه معه. سجّل له شريطاً أخبره كم تحبّه ولكن كم تزعجك هذه الأشياء.

المراجع

- Adler, Alfred. "Understanding Human Nature". New York; Fawcett Premier Book, 1954.
- Aboyoun, Dand J. Dabbs. "Hess Pupil Dilation Findings: Sex or Novelty?"
- Argyl, Michael. "The Psychology of Interpersonal Behavior". Baltimore: Pelican Publications, 1967.
- Boren Stein, E and E Ruppin. "The Evolution of Imitation and Mirror Neuron in Adaptive Agents". 2005.
- Burner, J.S. and Goodnow, J.J. "A Study of Thinking". New York: John Wiley, 1057.
- Darwin, C. "The Expressional the Emotions in Man and Animals". Edited by Paul Ekman. Fast, Julius, Body Language, 1970.
- Givens, D. "The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs and Body Language Cues". Spokane, Wash.
- Goleman, D. "Emotional Intelligence". New York: Bantan, 1995.
- Hall, J. "Nonverbal Sex Difference". Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984.
- Levine, J. and J. Larkworthy. "Smile! The Ultimate Guide to Achieving Smile Beauty". New York: Warner Wellness Central, 2006.
- Ridley, M. "Nature Via nature: Genes, Experience and what Makes US Human". New York: Harper Collins, 2003.
- Wolf, Werner. "Expression of Personality". New York: Harper, 1943.

تأثير



101

مئة فكرة وفكرة

تقدمها للشريك

ليلي شحرور

كاتبة من لبنان

صدر للكاتبة أيضاً:



- هل تعاني من مشاكل في علاقاتك الزوجية الحالية؟
- هل تود أن تحظى على كاريزما وقوة مغناطيسية لجذب الآخرين إليك؟
- هل ترغب فوراً في خلق تواصل عاطفي وقوي مع الشريك إلى درجة يرغب بشدة أن يبقى معك إلى الأبد؟
- في هذا الكتاب، ستتعلم خطوة بخطوة ما الذي يجب فعله كي تتمكن من تطوير العلاقة.
- ستتمكن من تحويل العلاقة، والشعور بالثقة والسعادة مع الشريك لطالما تمنيت الارتباط به دائماً.
- بين ليلة وضحاها... تغيّر نظرة الشريك لك وكيفية ارتباطه بك... لتر بها إلى مراتب أعلى.
- أن تسمح لعواطفك ومشاعرك بالاتصال مع الشخص المناسب مستوى عميق وإلى الأبد (بدلاً من دفعه بكيفية غير متعمدة بعيداً عنك).
- يزودك هذا الكتاب بمفتاح لإبقاء الشريك المناسب دائماً، باعتناقك بالإشارات والإيماءات التي تسحره وتخوله التقرب منك.
- يرشدك إلى كيفية إصلاح أي خلل بسرعة مهما كان الخلاف كبيراً.
- يمكنك من أن تجذب الشريك المناسب في الوقت المناسب لبناء العلاقة المثالية معه.
- يساعدك على فهم مشاعر الشريك العميقة في كل المواقف.
- يساعدك في تطوير علاقاتك 180 درجة مئوية في ليلة واحدة.
- يعرّفك إلى تمارين خاصة تكسبك ثقة بالنفس وتبرهن له بأنك أهل للتعرف على أسئلتك الخاصة التي تتعلق بعلاقاتك.. ويعرّفك كيف تتصرف من التصرف بطريقة سليمة والإمساك بزمام الأمور...
- يعرض أساليب فعّالة تجذب الشريك وتدفعه إلى الارتباط معك مهما كان يعرض 101 فكرة تقدّمها للشريك.
- يخوّلك بناء علاقة حب ووثام تدوم إلى الأبد.
- يعرض لخطط وتكتيكات يستخدمها الرجل عادة، جنباً إلى جنب الشريكة لكسب ودها والسيطرة على مشاعرها.
- يظهر لك كيف أن أسلوبك في حماية العلاقة في بعض الأحيان ويدمرها.
- باختصار يزودك هذا الكتاب بأسرار المهارات في فن التعديل على علاقات زوجية ناجحة الوصول على السعادة والنجاح في حياتك العاطفية.

BN 978-9953-87-766-2



جميع كتبنا متوفرة على شبكة الإنترنت

نيل وفرات.كوم
www.neelwafurat.com

الدار العربية للعلوم ناشرون

Arab Scientific Publishers, Inc.

www.asp.com.lb - www.aspbooks.com

ص.ب. 13-5574 شوران 2050-1102 بيروت - لبنان
هاتف: 785107/8 (+961-1) فاكس: 786230 (+961-1)
البريد الإلكتروني: asp@asp.com.lb

www.ibtessama.com/vb