

إن جورج هو خبير لغة الجسد،  
صحيفة التايمز

الكتاب

الغالب يتناول

عياة العلاقات البريطانية

(الكتاب) أفضل كتاب غير

المعنى القراءات

الكتاب

# لغة الجسد

كيف تعرف ما يقال فعلاً

للمؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعا

جيمس جورج



مكتبة جسر جسر  
JASR BOOKSTORE  
100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497, 498, 499, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 508, 509, 510, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519, 520, 521, 522, 523, 524, 525, 526, 527, 528, 529, 530, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 539, 540, 541, 542, 543, 544, 545, 546, 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 568, 569, 570, 571, 572, 573, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632, 633, 634, 635, 636, 637, 638, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 660, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 707, 708, 709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 716, 717, 718, 719, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 729, 730, 731, 732, 733, 734, 735, 736, 737, 738, 739, 740, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 750, 751, 752, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 759, 760, 761, 762, 763, 764, 765, 766, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 787, 788, 789, 790, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 799, 800, 801, 802, 803, 804, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 813, 814, 815, 816, 817, 818, 819, 820, 821, 822, 823, 824, 825, 826, 827, 828, 829, 830, 831, 832, 833, 834, 835, 836, 837, 838, 839, 840, 841, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 849, 850, 851, 852, 853, 854, 855, 856, 857, 858, 859, 860, 861, 862, 863, 864, 865, 866, 867, 868, 869, 870, 871, 872, 873, 874, 875, 876, 877, 878, 879, 880, 881, 882, 883, 884, 885, 886, 887, 888, 889, 890, 891, 892, 893, 894, 895, 896, 897, 898, 899, 900, 901, 902, 903, 904, 905, 906, 907, 908, 909, 910, 911, 912, 913, 914, 915, 916, 917, 918, 919, 920, 921, 922, 923, 924, 925, 926, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 935, 936, 937, 938, 939, 940, 941, 942, 943, 944, 945, 946, 947, 948, 949, 950, 951, 952, 953, 954, 955, 956, 957, 958, 959, 960, 961, 962, 963, 964, 965, 966, 967, 968, 969, 970, 971, 972, 973, 974, 975, 976, 977, 978, 979, 980, 981, 982, 983, 984, 985, 986, 987, 988, 989, 990, 991, 992, 993, 994, 995, 996, 997, 998, 999, 1000

حسب  
لغة



# جسيم لغة

كيف تعرف ما هو حقا

يقال

الطبعة الثانية

جيمس جورج

Prentice Hall Life  
is an imprint of



Harlow, England • London • New York • Boston • San Francisco • Toronto • Sydney • Singapore • Hong Kong  
Tokyo • Seoul • Taipei • New Delhi • Cape Town • Madrid • Mexico City • Amsterdam • Munich • Paris • Milan

بيرسون التعليم المحدودة

بوابة ادنبره

هارلو 2|E CM20

هاتف: +44 (0)1279 623623

فاكس: +44 (0)1279 431059

موقع الكتروني: [www.pearson.com/uk](http://www.pearson.com/uk)

نُشرت لأول مرة في بريطانيا العظمى عام 2008

الطبعة الثانية صدرت عام 2011

© جيمس بورج 2011, 2008

تم التأكيد على حق جيمس بورج في تحديد هويته كمؤلف لهذا العمل وفقاً لقانون حقوق الطبع والنشر والتصاميم وبراءات الاختراع لعام 1988.

لا تتحمل شركة Pearson Education المسؤولية عن محتوى مواقع الإنترنت التابعة لجهات خارجية.

ردمك: 2-75879-0-273-978

بيانات فهرسة النشر بالمكتبة البريطانية

يتوفر سجل فهرس لهذا الكتاب في المكتبة البريطانية

مكتبة الكونغرس بيانات الفهرسة في النشر

يتوفر سجل فهرس لهذا الكتاب في مكتبة الكونجرس

كل الحقوق محفوظة؛ لا يجوز إعادة إنتاج أي جزء من هذا المنشور أو تخزينه في نظام استرجاع أو نقله بأي شكل أو بأي وسيلة إلكترونية أو ميكانيكية أو تصوير أو تسجيل أو غير ذلك دون الحصول على إذن كتابي مسبق من الناشرين أو ترخيص يسمح بالنسخ المقيد

في المملكة المتحدة وصادرة عن وكالة ترخيص حقوق الطبع والنشر المحدودة، 6-10 Kirby Street, London EC1N 8TS. Saffron House، لا يجوز إعادة إنتاج هذا الكتاب، أو إعادة بيعه، أو تأجيره، أو التصرف فيه بطريقة أخرى عن طريق التجارة بأي شكل من أشكال التجليد أو الغلاف بخلاف الشكل الذي نشر فيه، دون الحصول على موافقة مسبقة.

موافقة الناشرين.

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

15 14 13 12 11

الرسوم التوضيحية لأدريان كارترايت (توضيح الكوكب)

التنضيد في IowanOldBT 9.5/13pt بمقدار 30

تمت طباعته وتجليده في بريطانيا العظمى بواسطة شركة Henry Ling Ltd. في مطبعة دورست، دورنشتستر، دورست

# محتويات

اعترافات الناشر السادس  
تظاهر بالعيش  
ملاحظة المؤلف الثامن

مقدمة إذا كنت تستطيع قراءة أفكاري... xv Ls 7

الدرس الأول لغة العقل والجسد 1

الدرس 2 البحث 25

الدرس 3 الاستماع 75

الدرس الرابع الأطراف 95

الدرس الخامس الكذب 153

الدرس 6 التسرب 191

الدرس 7 الشبه 211

تذكر قواعد لغة الجسد! 235 الخاتمة 238

الفهرس 240

# اعترافات الناشر

نحن ممتنون لما يلي للحصول على الإذن بإعادة إنتاج المواد المحمية بحقوق الطبع والنشر:

## نص

بنظرة واحدة من ،SUNSET BOULEVARDموسيقى لأندرو لويد ويبر، كلمات دون بلاك وكريستوفر هامبتون مع مساهمات من إيمي باورز. مستنسخة بإذن من شركة ، Real Useful Group Ltd لندن؛ مقتطف من "كاميرون وكليج: ما الذي تقوله لغة جسدهما حقًا؟"، ديلي تلغراف، جيمس بورغ، 15 مايو/أيار: 2010 © Telegraph Media Group Limited. مقتطف من "تايجر وودز قدم أداءً محكومًا، لكن من الواضح أنه كان مرعوبًا"، ديلي تلغراف، جيمس بورغ، 19 فبراير 2010. © Telegraph Media Group Limited 2010.

## اعتمادات الصورة

Alamy / Alamy، مكتبة صور ،Allstar / Alamy،ص.571؛  
كوربيس: بوريس روسلر / dpa كوربيس، صفحة ،63 أندي راين / epa كوربيس، صفحة ،98  
فيكتور فرايبيل / كوربيس، صفحة ،114 صورة حمام السباحة / كوربيس صفحة ،133 أليساندرا  
بينديتي / كوربيس، صفحة ؛219 غيتي إيمجز: مؤسسة جون كوبال، ،xx.ص السيب / لوس  
أنجلوس تايمز أوسكار / كوتور، ص.75، جيمس ديفاني، ص.421، بلومبرج، ص.481، وليام  
ويست، ص.791، كارل دي سوزا، ص. ،198 استوديوهات إم جي إم، ص ؛229 رابطة الصحافة  
(PA) إيمون وجيمس كلارك / EMPICS Entertainment، صفحة ،Entertainment  
AP / Press Association Images، صفحة ،66 ellis obrien / allaction.co.uk / EMPICS  
RICHARD DREW / ،83 صفحة ؛194 ميزات Rex: مجموعة Everett ميزات Rex، صفحة  
44 ميزات ،David Fisher / Rex، صفحة ،135 ميزات SNAP / Rex، صفحة ،224

"منذ اللحظة التي التقطت فيها كتابك حتى وضعته، كنت أشعر بالتشنج من الضحك. في يوم من الأيام أنوي قراءته.

جروتشو ماركس



## مقدمة الطبعة الثانية

حسنًا، ها هي: الطبعة الموسعة والمحدثة التي أمل أن تثيركم وتزيد من وعيكم بهذا الموضوع الرائع. كما هو الحال مع الكتابين الآخرين اللذين يشكلان "الثلاثية"، فإن الهدف هو الإعلام والتثقيف والترفيه.

يعد التواصل موضوعًا مهمًا وضروريًا لرفاهيتنا؛ وأكثره ليس مما نقول. إن الطريقة التي نقولها وكذلك المواقف والإيماءات التي نستخدمها هي الحل "السحري".

حتى في السنوات القليلة الماضية، كان هناك تركيز أكبر على مراقبة لغة جسد السياسيين و"المشاهير" والرياضيين والأشخاص في مكان العمل. على الجانب الآخر، هناك إدراك متزايد بأن لغة جسدنا يجب أن ترسل الرسالة الصحيحة أيضًا؛ إذا أردنا توصيل نوايانا بدقة.

لقد "شعرت بالتواضع" لتلقي جائزة لهذا الكتاب: الفائز بجائزة BAA (هيئة المطارات البريطانية) "أفضل قراءة لسفر غير روائي لعام 2009".

ومن قائمة مختصرة مكونة من ستة كتب (تقلصت الاحتمالات قليلا بإدراج كتاب آخر من تأليفي، وهو الإقناع، ضمن الكتب الستة!) أدلى أكثر من 23 ألف عضو من الجمهور بأصواتهم في عملية استمرت شهرا.

إذا اختار أي منكم هذه الطبعة الجديدة، أود أن أعرب عن شكري.

مرة أخرى -استمتع بـ "الرحلة".

ج بي

## مفكرة

لقد قيل بشكل مشهور أنه عند كتابة كتاب "أنت لا تختار موضوعك؛ بل تختار موضوعك". موضوعك يشارك". بالتأكيد كان هذا هو الحال مع كتبي السابقة التي تشكل "الثلاثية": الإقناع وقوة العقل. لقد أمضيت حياتي في دراسة الإقناع، وكيفية عمل العقل ولغة الجسد: أكاديميًا وفي حياتي العملية حيث كانت مهارات الملاحظة والوعي الذاتي (ولا تزال) حاسمة لتحقيق نتائج إيجابية وفهم الآخرين.

لقد نما الاهتمام بالسلوك غير اللفظي، أو "لغة الجسد"، بسرعة في السنوات الأخيرة لأنه في هذا العالم سريع الوتيرة والفقير للوقت، يتم الحكم علينا باستمرار بناءً على الانطباعات الأولى. يتخذ الناس قرارات سريعة بشأن ما إذا كانوا يثقون بنا، أو مثلنا، أو يريدون العمل معنا، أو تربطهم علاقة حب معنا - وأكثر من ذلك بكثير. وكما تشير الأبحاث باستمرار، فإن الكلمات وحدها لا توفر الصورة الكاملة. ومن طبيعة الحالة الإنسانية أننا نتواصل من خلال الجسد أكثر من مجرد اللغة.

يتعين علينا كل يوم أن نفسر باستمرار ما نخبرنا به لغة جسد شخص آخر - بالإضافة إلى التحكم في لغتنا لخلق الانطباع الصحيح. حركة المرور في اتجاهين!

ربما تكون قد صادفت الدراسة التي يتم الاستشهاد بها كثيرًا في السبعينيات والتي خلصت إلى أن أكثر من 90 بالمائة من المعنى في أي تفاعل مشتق من الإشارات غير اللفظية - الطريقة التي "تحدث بها" جسدك وكذلك الطريقة التي تقول بها . الأشياء (صوتيًا) - و70% فقط من الكلمات التي تتحدثها بالفعل.

يمكننا أن نتلاعب بالأرقام الفعلية بالطبع، لكن النقطة الأساسية هي أن المعنى الغالب للرسالة، عند التواصل مع الآخرين، يأتي من العرض اللاواعي للغة "الصامتة"؛ وهذا إما يعزز أو ينتقص من الكلمات المستخدمة. أظهرت الأبحاث أن الأشخاص الأكثر نجاحًا، في جميع مناحي الحياة، لديهم "حدس" في فك رموز هذه الإشارات.

## 'كل العالم هو مرحلة'

يجب أن يتقن الممثلون لغة الجسد من أجل إقناعنا بالإيمان بالدور الذي يلعبونه وفي نفس الوقت مساعدتنا على "تعليق عدم تصديقنا" (نظرًا لأنها ليست حياة حقيقية) حتى تتمكن من التعامل مع مشاعرنا ووضعها في الاعتبار. ملك

العواطف في الأداء. عندما نرى سلوكيات وإيماءات تتوافق مع عاطفة معينة، أو ما يقال أو نشعر به، فإننا نقبل "الرسالة" دون وعي وتتوافق مع التظاهر - التمثيل الجيد!

لقد قمت مؤخرًا بتدوين مقتطف من مراجعة مسرحية في منطقة ويست إند في لندن:

. . . لقد آمنت بشخصيتها، لغة الجسد و  
وقد تم ملاحظة السلوك والحالة بشكل جيد. . . هي

يجمع بين الرقص والمسرح لنقل المشاعر والأفكار ليتمكن الجمهور من تفسيرها دون الحاجة إلى الكلمات.

نظرًا لأننا جميعًا نقوم بأدوار معينة في الحياة اليومية، سواء في حياتنا الشخصية أو خاصة في العمل، فإن لغة الجسد هي الطريقة التي تنقل بها أجسادنا مواقفنا أو مواقف "شخصيتنا". ليس هناك شيء "خاطئ" في هذا الأمر - كما أخبرنا شكسبير:

العالم كله مسرح، وكل الرجال والنساء مجرد ممثلين؛

لهم مخارجهم ومدخلهم؛

ورجل واحد في عصره يلعب أجزاء كثيرة.

(كما تريد)

## "سحر" قراءة الجسد

تمامًا مثل الممثل المحترف، عندما تمثل دورك في الحياة اليومية، عليك التأكد من أن لغة جسدك مناسبة للشخصية التي تلعبها، وإلا فإن "أدائك" لن يكون متطابقًا ولن تكون رسالتك قابلة للتصديق.

من المؤكد أن هذه الفكرة خطرت في ذهني عندما كنت شابًا، مفتونًا بالسحر وعلم النفس وراء تقديمه.

بعد اكتساب المعرفة السحرية بشق الأنفس ومن ثم إطلاق العنان لأداء "التأثيرات" (التقليدية و"قراءة الأفكار")

لقد تم قبولي في النهاية كواحد من أصغر أعضاء الدائرة السحرية على الإطلاق. هناك، حفرت في ذهني مقولة السحرة، التي كتبها مجاملة روبرت هودين الشهير (الذي أخذ اسمه منه هوديني العظيم): "الساحر هو ممثل، يلعب دور الساحر . "

ما كان ذلك كله؟ حسناً، لقد قيل لي أنه نظرًا لأن معظم التواصل يتم نقله من خلال سلوكك -في وضعية جسدك، والإيماءات، والتواصل البصري، والصوت، والثقة -تمامًا مثل أي "ممثل" آخر في الفنون المسرحية، فيجب عليك أن تصبح خبيرًا في نقل الحق. الانطباع -أن تكون "معقولاً". كان على لغة جسدك أن تعزز الدور الذي كنت تلعبه. وهذا ما يفصل بين الأداء الجيد والأداء المتوسط، وكان العرض هو كل شيء.

والأهم من ذلك -فقط لتعقيد الأمور بالنسبة لهذا الشاب -أن نظام السحر الذي كان محل اهتمامي لم يكن سحرًا تقليديًا بل "سحر العقل" أو قراءة الأفكار.

وهذا يعني أن "الاستماع" لأفكار الآخرين والقدرة على "قراءة" لغة الجسد (مقترنة ببعض التقنيات "السحرية" بالطبع!) كان ضروريًا لتحقيق المعجزة. لذلك كانت هناك ضرورة مزدوجة بالنسبة لي لاكتساب المعرفة والمهارات المتعلقة بلغة الجسد. لقد اخترت ذلك الفرع من السحر -قراءة العقل و"سحر العقل" -الذي يعتمد، جزئيًا، على القدرة على قراءة لغة الجسد جيدًا.

ما يفعله الناس بأجسادهم هو نافذة على أفكارهم اللاواعية، لذا فإن المراقبة الدقيقة هي المفتاح لقراءة العقول. وهكذا بدأت رحلة مدى الحياة في الشد

## لغة الجسد

مهارات الإدراك وتصبح أكثر وعياً بالذات. يجب أن تكون لغة جسدي صحيحة أيضاً، حتى يتمكن الجمهور من تعليق عدم تصديقهم وقبول أن عقولهم (أو أفكارهم) يتم "قراءتها".

كل هذا جلب لي شيئين مهمين:

1 في الحياة الواقعية، نحاول باستمرار قراءة الأفكار من خلال مراقبة لغة الجسد. نحن جميعاً منخرطون في قراءة الأفكار بطريقة أو بأخرى.

2 لغة الجسد هي طريق ذو اتجاهين. عليك أن تكون على علم بما يلي:  
لغة جسدك -والرسائل التي ترسلها (بعد أن "يقرأك" جميع الأشخاص الآخرين )

كيفية "قراءة" لغة جسد الآخرين لتحديد الرسائل التي يرسلونها.

سنوات من أداء "أعمال قراءة الأفكار" شحذت وعززت اهتمامي بلغة الجسد. الدراسة الأكاديمية في علم النفس والمجالات ذات الصلة تعني أنه عندما تم إطلاق سراحني في عالم

العمل، والوعي، والحمد لله، كان موجودا بالفعل.

## أن تصبح "بطلاقة" في لغة الجسد

بعد أن انتهينا من الدروس السبعة، سيكون لديك كل الأدوات التي تحتاجها لتصبح قارئاً بارعاً ومستخدماً للغة الجسد. ولذلك فإن هدفنا ذو شقين:

1 التطوير الوعي الذاتي، تحتاج إلى التحكم في لغة جسدك حتى تحقق النتيجة الصحيحة لك.

- 2 أن تشحذ حواسك حتى تتمكن من قراءة لغة الجسد في الآخرين والرد بالطريقة المناسبة.

ففي النهاية، إذا كنت تحاول الدخول إلى عقل الشخص الآخر -من خلال ملاحظة ما يحدث في الخارج -فسوف يفعل نفس الشيء معك. لذلك ستحتاج إلى استخدام لغة الجسد الصحيحة لتوصيل الانطباع الذي تريد تركه -بدلاً من ترك الأمر بالكامل لعقلك الباطن، كما فعلت في الماضي.

ستصبح قارئاً ماهراً للأفكار وستحقق نجاحاً أكبر في فهم ما يفكر فيه الشخص حقاً. كل ما ستحتاج إليه هو أن تكون قادراً على فك رموز الإيماءات التي لم تهتم بها سابقاً (سواء كانت خفية أو واضحة بشكل مذهل)، وأيضاً أن تكون على دراية بإيماءاتك الخاصة وكيف أنها قد تثير إيماءة متبادلة لدى الطرف الآخر. شخص.

لقد قمت بقص الكثير من المعلومات "الهامشية" التي اكتشفها العلماء -في بعض الأحيان لا يستحق الأمر "تشرح" الأشياء من أجلها -للتركز على ما هو عملي. بعد استيعابك للدروس السبعة ثم دمجها مع الممارسة اليومية، ستتحول إلى "متقن" للغة الجسد.

## ختاماً

في نهاية الدروس السبعة، يجب أن تجد أنك قد رفعت وعيك إلى الحد الذي:

يصبح M أكثر سهولة في فك رموز أجساد الآخرين  
إشارات M على علم بـ "حديثك الجسدي" الخاص بك .

ستتمكن أيضاً من التحكم فيه واستخدامه لتحقيق فائدة كبيرة لتعزيز أسلوب التواصل الخاص بك  
-مع الأصدقاء والغرباء والعائلة وزملاء العمل والعملاء والعملاء.

هذا كتاب للجميع -مهما فعلت، إذا كان لديك اتصال مع أشخاص آخرين (يمكن استبعاد عدد قليل منا من هذه الفئة) وتريد أن تعرف كيفية قراءة الأشخاص بشكل أفضل وفي نفس الوقت تجعل نفسك أكثر فعالية في نقل الانطباع الذي لديك تهدف إلى إنشاء، ثم واصل القراءة.

حتى هنا هو عليه. هذا لك: أي شخص في عجلة من أمره -استمتع بالرحلة!

جيمس بوج

"الإنسان العادي ينظر دون  
أن يرى، ويستمع دون أن يرى

يسمع.. يلمس دون أن  
يشعر.. يتحرك دون وعي  
جسدي.. ويتحدث

بدون تفكير'

ليوناردو دافنشي

# مقدمة

إذا كنت تستطيع قراءة أفكارى... 7 LS





قد تكون هناك أشياء قليلة أكثر روعة للرجال والنساء من اللغة التي تظهرها أجساد الآخرين - بالإضافة إلى أجسادهم. ما سنفعله خلال الدروس السبعة

هو تزويدك بالمعرفة الكافية لقراءة لغة جسد الآخرين بثقة، والأهم من ذلك، أن تكون على دراية بلغتك الخاصة. سنقوم بتدريبك على النظر والاستماع . ستجد أن قوى الملاحظة الجديدة التي اكتسبتها ستغير حياتك عندما تتعلم كيف تنظر حقًا وتستمع حقًا .

فقط تذكر شيئًا واحدًا في البداية - إن علم لغة الجسد ليس علمًا دقيقًا . عندما تتعامل مع "أنظمة" معقدة، مثل البشر، فلا شيء يمكن أن يكون واضحًا على الإطلاق. ولهذا السبب، كما سنرى، من الضروري تجميع عدد من السلوكيات معًا للحصول على قراءة دقيقة، وإلا فسوف تقع ضحية لأخطاء

ID 10T

طوال الوقت (المزيد عن ذلك لاحقًا).

أولاً، ارجع وألق نظرة على مقولة دافنشي في الصفحة الرابعة عشرة. ربما تتعرف على نفسك - هل تمارس حياتك بحواسك "بليدة"؟

ليس من السهل تزييف لغة الجسد. يتكون جسم الإنسان من العديد من العضلات، ومن المستحيل أن تكون على دراية بنشاط جميع هذه العضلات في نفس الوقت -ونحن ندرج عضلات الوجه في هذا أيضًا. بغض النظر عن مدى قدرتك على التحكم في تشريحك، سيكون هناك دائمًا "تسرب" (إشارات لا إرادية) تكشف عن مشاعرك الحقيقية.

## "ليس من السهل تزييف لغة الجسد"

لذلك دعونا نلخص الطريق المزدوج للغة الجسد وسبب أهميته:

إذا كنت تحاول إيصال نقطة ما، فاختر لغة الجسد المناسبة لتكون لديك فرصة أفضل بكثير لتحقيق النتيجة التي تسعى إليها.

تتيح لك القدرة على قراءة لغة الجسد (أو الألفاظ غير اللفظية) للآخرين تعديل رسالتك وتشكيلها بناءً على تلقيك إشارات إيجابية أو سلبية خفية أثناء تفاعلك.



يتم توضيل المشاعر بشكل أكبر عن طريق الكلمات غير اللفظية من كلام الشخص.

ستكون لغة الجسد دائماً المؤشر الأكثر موثوقية لنقل:

م المشاعر

م المواقف

م عواطف.

نحن نمارس حياتنا اليومية عن غير قصد ونعرض أفكارنا الداخلية. إن الشكل الجديد نسبياً للتواصل، وهو الكلام، يؤدي دور نقل المعلومات (الحقائق والبيانات) بينما يقوم الجسم بدور المشاعر.

إنها حقيقة لا مفر منها أن تصرفاتنا غير اللفظية تعبر عن مزاجنا ومشاعرنا أكثر مما نرغب في الكشف عنه. يميل الناس إلى استخدام الجسم كله لقراءة مزاج الشخص ومواقفه، ويتم استيعاب ذلك بشكل رئيسي على مستوى اللاوعي.

ولهذا السبب هناك حاجة إلى "التطابق" (واحد من العناصر الثلاثة لدينا -المزيد عن هذه العناصر لاحقاً) إذا أردنا أن نصدق الرسالة التي يتم نقلها إلينا. في كثير من الحالات، قد يكون ما نعرضه سلوكاً غير مقصود يقلل من قيمة الكلمات المنطوقة ويخلق رسالة مختلطة للمستمع.

فعندما نتحدث ونصاحبه لغة الجسد التي تلقي بظلال من الشك على حقيقة الرسالة، بحيث لا "تتطابق" الكلمات مع لغة الجسد، فإن ذلك يسبب الشك لدى المستمع. وقد تكون مجرد عادة سيئة تعطي انطباعاً خاطئاً ولم يتم تصحيحها.

زم الشفتين بشكل متقطع، وإمسك الرأس باليدين، وتغطية الفم بالأصابع أثناء التحدث، والتنهيد في اللحظات غير المناسبة، والتحرك المستمر في الكرسي أثناء التحدث. قد تكون هذه كلها مجرد عادات سيئة وليست إيماءات تشير إلى شعور محدد يتعلق بالرسالة.

ولكن النقطة المهمة هي أنه يمكن أن يساء فهمها.

## مقدمة

إنه أمر سيء بما فيه الكفاية أن تكتشف ذلك من خلال لغة جسدك عندما تحاول عدم التخلي عن لثيائك. ولكن عندما تكون "غير مذنب" -وتكون مجرد عادة مزعجة أو سلوك يشوه رسالتك -فمن الواضح أن هذا ليس جيدًا.

إذا كان الشخص لا يعرفك جيدًا أو يقابلك لأول مرة، فليس لديه معرفة سلوكية "أساسية" عنك (لذلك لن يعرف أن لفته معينة هي جزء طبيعي من سلوكك). كل ما يمكنهم الاستمرار فيه هو ما يرونه أو يسمعونه.

## الانطباعات الأولى قوية -ويصعب تغييرها.



الشخص الذين يعرفونك على الأقل سيحكمون عليك أكثر.

عندما تتواصل مع الأصدقاء أو الأقارب أو زملاء العمل أو الغرباء، لدينا جميعًا عادات معينة تشكل جزءًا منا في سياق أو موقف معين. إذا كنت أكثر وعيًا بلغة الجسد، فستعرف أيًا من هذه العادات يجب عليك تغييرها من أجل تحسين العلاقات. قد لا يحدث ذلك بين عشية وضحاها، ولكن يمكنك استبدال هذه الإيماءات أو السلوكيات تدريجيًا بأخرى لا تعيق رسالتك، مع قليل من الصبر. وكما قال الكاتب والحكيم الشهير مارك توين ذات مرة:

لا يمكن رمي العادات من نافذة الطابق العلوي. يملكون ليتم إقناعك بالنزول على الدرج خطوة بخطوة.

## متى بدأت؟

لقد قمنا بدراسة التواصل غير اللفظي، أو لغة الجسد، منذ حوالي 50 عامًا أو نحو ذلك -على الرغم من أن علماء الأنثروبولوجيا الاجتماعية سيذكروننا أن أصله يعود إلى بداية الزمن، قبل الكلمة المنطوقة. حتى ليوناردو دافنشي في القرن السادس عشر، على الرغم من مواهبه الكبيرة الأخرى، كان مهتمًا بتطوير "ذكائه في التعامل مع الآخرين" وتحسين حواسه. نصح:

## لغة الجسد

عندما تكون بالخارج في نزهة على الأقدام، تأكد من مراقبتك ووضعيات الرجال الآخرين وتصرفاتهم أثناء حديثهم أو جدالهم أو ضحكهم أو شجارهم؛ أفعالهم وأفعال مؤيديهم والمتفرجين.

ليوناردو دافنشي

بالنسبة لمعظمنا، فإن سحر الأفلام "الصامتة" بالأبيض والأسود يقترّب من تقدير كيف أن "الأفعال تتحدث بصوت أعلى من الكلمات". إذا رأيت نجوم عصر الأفلام الصامتة، فسوف تقدر قوة هذه اللغة الصامتة.



جروتشو ماركس

من يستطيع أن ينسى صور تشارلي شابلن، وحتى بعد ذلك بقليل، عندما بدأت "الأفلام الناطقة"، أفلام الإخوة ماركس، التي كانت سليمة ولكنها نقلت الكثير من الفكاهة من خلال إيماءات الممثلين (تذكر حواجب غروشو المتراقصة التي تتخلل حيله)؟ إذا رأيت أيًا من هذه الأشياء فسوف تقدر قوة اللغة الصامتة. تقوم إيماءات وتعبيرات لغة الجسد بتوصيل المشاعر والعواطف التي تنقل الفكر بصمت.

«من يستطيع أن ينسى صور تشارلي شابلن... وحواجب غروشو (ماركس)؟»

النقطة المهمة حول لغة الجسد هي أنه على الرغم من أننا قادرون تمامًا على اختيار الإيماءات والأفعال المناسبة لنقل الرسالة، فإن جسدنا يرسل أيضًا إشارات خارج وعينا الواعي -وبعبارة أخرى، دون إذننا! مهما كانت الكلمات التي نستخدمها أثناء أي تفاعل مع الناس، فهي دائمًا، سواء أحببنا ذلك أم لا، مصحوبة بحديث جسدي يمكن أن يكشف أكثر بكثير من الكلمة المنطوقة. ومع ذلك، فإن معظم الناس يمارسون أعمالهم في جميع أنشطة حياتهم اليومية غير مدركين على الإطلاق أنهم متلقون ومرسلون للغة غير اللفظية.

## مقدمة

لا عجب، إذا اعتبرت أن حوالي 95% من المعلومات التي يستقبلها الدماغ تأتي من خلال العينين، مما يقلل الحواس الأخرى -والتي من الواضح أنها لا تقل أهمية -من الصوت واللمس والتذوق والشم، إلى 5% فقط. أكمل الصورة.

### الجسم الحكيم



في البداية، من المرجح أن نصدق ما نراه بدلا من ما نسمعه. سيتم إدراك هذا على أنه المعنى الحقيقي، وبسبب الطريقة التي يخزن بها الدماغ الذكريات، سيكون هذا هو الانطباع الذي يتم تذكره.

## تعرف على نفسك؟

إنها حقيقة بسيطة من حقائق الحياة -الناس يتجولون لجذب الآخرين إليهم، أو صدهم، بسبب لغة جسدهم. هل سبق لك أن توقفت للتفكير فيما تقوله لغة جسدك عندما تتواصل مع الآخرين؟

### التحليل الذاتي

هل تجد أنك تنفر الناس دون وعي؟

هل تقوم -مرة أخرى دون وعي -بإرسال إشارات تقول بأنك غير جدير بالثقة؟

م هل تجد صعوبة في إقناع الناس بتغيير شيء ما؟  
الموقف أو السلوك؟

م هل تواجه صعوبة في الحصول على عرض عمل بعد  
مقابلة؟

م هل لديك مشكلة في الحصول على موعد؟

هل تشعر أنك تقول الأشياء الصحيحة في الوقت المناسب، في معظم المواقف، ولكنك لا تحرز أي تقدم؟

### القائمة لا نهاية لها.

النقطة المهمة هي أنه إذا لم تكن لديك لغة جسد جيدة (إما بسبب نقص الوعي الذاتي أو الكسل) ولا تجد قراءة لها لدى الآخرين، فإنك ستمارس حياتك اليومية مع

## لغة الجسد

كل شيء يصبح أكثر صعوبة بكثير. نظرًا لأنه جزء أساسي من الطريقة التي نتواصل بها، فهذا يعني أنك لا تعزز محادثاتك ورسائلك بالمشاعر المناسبة. وبالمثل، فهذا يعني أنك لست على علم بالقرائن التي يقدمها الآخرون.

كن على علم بأن كل ما ناقشه في دروسنا السبعة ينطبق على مستويين: (1) تحليل لغة جسدك (ما هي الإشارات التي أرسلها ؟) (2) على الجانب الآخر، تفسير الإشارات التي تتلقاها من الآخرين .

## العواطف والمشاعر

إن التعرف على مشاعر الشخص أو مشاعره هو مفتاحك لقراءة الناس. يتم نقل العواطف بشكل أكثر وضوحًا من خلال لغة الجسد مقارنة بالكلام. ربما تكون على دراية بمصطلح "الذكاء العاطفي" الذي بدأ منذ أكثر من عقد من الزمن أنه قد أطلق الوعي لدى الناس بأهمية العواطف والمشاعر في العلاقات الإنسانية. تم التعرف على خمس كفاءات أو مهارات عاطفية والرسالة هي كما يلي:

1-كن واعيًا لمشاعرك.

2تعلم السيطرة على عواطفك.

3تقييم مشاعر الآخرين.

4ابحث عن أدلة من لغة الجسد.

5-التواصل بنجاح مع الآخرين.

"تم التعرف على خمس كفاءات أو مهارات عاطفية "

النقطة المهمة حول هذه الكفاءات هي أن 5لن يحدث إلا إذا قمت بدمج 1إلى 4بنجاح.

### ابدأ بنفسك

ربما تكون على دراية بهذه الأشياء بشكل لا شعوري، ولكن في الحياة اليومية وزحامها، من السهل اتباع طرق مختصرة وتجاهل الأمور، إما من خلال الكسل أو نفاذ الصبر أو المزاج السيئ.

## مقدمة

الإشارات التي قد تعطيتها ، وفي الوقت نفسه، تفشل في إشراك إدراكك والاستماع حقًا للآخرين.

لق أن تتفاعل مع الآخرين، يجب أن تأخذ لحظة لتحليل حالتك العاطفية. ما هذا؟ غير صبور، غاضب، قلق، مستاء؟ كل من هذه، على سبيل المثال، سوف تؤثر على الطريقة التي تتعامل بها مع الآخرين وسينشأ "تسرب" لغة الجسد وقد يسبب مشاكل. لذلك تحتاج إلى إدارة هذه الإشارات أو التحكم فيها.

ماذا عن الآخرين - ما هي لغة جسدهم التي تخبرك بما يشعرون به؟ ما تلتقطه -على سبيل المثال، عدم الاهتمام، والإحباط، والغضب، والقلق -قد لا يكون له أي علاقة بك. ربما سمع الشخص الآخر للتو أن شركة التأمين لا تدفع ثمن الأضرار التي لحقت بالسقف في العاصفة الأخيرة. النقطة المهمة هي أن الأمر متروك لك بصفتك "المتلقي" لمحاولة جذب اهتمامهم.

لذلك، هناك حاجة إلى التعاطف أولاً، لالتقاط شعور وفهم وجهة نظر شخص آخر، ومن ثم هناك حاجة إلى الحساسية لحمل الناس على "الانفتاح".

في بعض الأحيان تكون لغة جسد الأشخاص منفتحة وإيجابية، وفي مرحلة ما من المحادثة أو الاجتماع أو العرض التقديمي سيتحول إلى وضع "منغلق" أكثر ، ربما مع ثني الأذرع أو إيماءات اليد لوجه (المزيد عن ذلك لاحقًا) التي تشير إلى وجود مشكلة.

مرة أخرى، يجب أن يكون لديك الإدراك الكافي لملاحظة هذا التغيير وعند أي نقطة حدث من أجل "التراجع" ومعالجة سبب هذا التغيير المزاجي.

## إسب

لنبدأ بعبارة لا تُنسى -لغة الجسد هي نافذة عقل الشخص. بالطبع نود جميعًا أن نكون قادرين على قراءة الأفكار وهذا ما سنتعلم كيفية القيام به.

يثير موضوع الإدراك الحسي الإضافي (ESP) دائمًا مشاعر قوية. ولكنك ستستخدم إصدارًا مختلفًا - برنامج ESP الطبيعي الخاص بك -من أجل إيقاظ هذا "الإحساس" الخامل لديك.

دعونا نلقي نظرة على الأبعاد الثلاثة لـ ESP الطبيعي الخاص بك -التعاطف والحساسية والإدراك - بمزيد من التفصيل.



## تعاطف

وقد أُعطي هذا أخيراً مكانه الصحيح من حيث أهميته في بناء العلاقة والثقة. لقد سلط مفهوم "الذكاء العاطفي" الضوء على أهمية التعاطف، والذي تم تشبيهه بـ "الرادار الاجتماعي". لقد تم وصفه بأنه استشعار ما يشعر به الآخرون دون أن يقولوا ذلك. ولكن يجب أن تكون صادقة. نظرًا لأن الناس نادراً ما يكشفون عما يشعرون به بمجرد استخدام الكلمات، فإننا نلتقط مشاعرهم الحقيقية بثلاث طرق رئيسية، من خلال:

لفئات م

م تعابير الوجه

IM القرائن الصوتية.

هذه تحكي القصة الحقيقية عن مشاعر الشخص ووجهات نظره. وهذا، بالطبع، هو جوهر تفسير لغة الجسد.

"هذه تحكي القصة الحقيقية عن مشاعر الشخص"

## حساسية

المرحلة التالية هي أن تكون حساسًا للقرائن التي يتم التقاطها من خلال التعاطف، والتصرف وفقًا لذلك بعد الاستماع إلى أفكار الآخرين. من المهم أيضًا أن تكون حساسًا لمشاعر الخاصة، لأن لغة الجسد هي طريق ذو اتجاهين. ما هي الإشارات التي نرسلها (من خلال المشاعر التي نشعر بها)، والتي تؤثر بدورها على سلوك المتلقي - والإشارات التي يرسلها لنا بعد ذلك؟ (هل نحن جزء من الحل، أم جزء من المشكلة؟) إن الحساسية تتطلب منا القدرة على الوعي الذاتي.

## الإدراك

جميع المعلومات التي ترجمناها تمنحنا إحساسًا قويًا بالإدراك لحالة الشخص الآخر وعواطفه - مما يؤدي إلى حصولنا على "الحدس". نحن "نعالج" كلمات الشخص دون وعي بالطريقة التي قيلت بها وبلغة الجسد التي رأيناها. ومن ثم نكون قادرين على عكس تصوراتنا بمهارة أكبر بكثير، الأمر الذي من شأنه أن يساعد في تحقيق نتائج أكثر إيجابية.

لك يمكنك أن ترى أن هذا المزيج من التعاطف والحساسية والإدراك يمنحك رؤية أكبر للمشاعر الحقيقية للآخرين. هذا هو أساس ما نشير إليه عادةً باسم "حدسنا" - وهو شكل من أشكال قراءة أفكار.

## قراءة الأفكار أم "قراءة الأفكار"؟

اليمكنك أن ترى أن ملاحظة أو قراءة لغة الجسد (مقترنة بحدسنا الطبيعي) هي الطريقة التي نحاول بها الانخراط في عملية قراءة الأفكار هذه. لكن لكي تقتنع بأنك قادر تماماً على القيام بذلك، فإن الأمر يحتاج إلى تعديل بسيط - انظر إليه كقراءة للأفكار .

لذا فإن مهاراتك في التركيز على اللغة الإنجليزية (ESP) مرتبطة حقاً بقراءة الأفكار (أو قراءة الأفكار، إذا كنت تفضل ذلك). إليك الدليل الذي آمل أن يقنعك حقاً أنك في الوقت الحاضر تمارس هذه السلطة من يوم لآخر - والهدف هو أن تكون أفضل:

1-العقل ينتج الفكر .

2الفكر ينتج شعورا.

3هذا الشعور "يتسرب" من خلال لغة الجسد.

4- تقرأ لغة الجسد (للتأكد من شعور الشخص).

5مرحبًا المعزوفة، أنت تقرأ الأفكار.

## لغة الجسد هي نافذة للعقل

نحن نستخدم حدسنا دون وعي لالتقاط الإشارات من وضعية شخص آخر، وتعبيرات الوجه، والإيماءات، ونبرة الصوت، وحركات العين، وغير ذلك الكثير، وبما أن الآخرين يفعلون ذلك معنا أيضاً، فنحن بحاجة إلى الوعي الذاتي والتعاطف لنصبح خبراء في السلوك غير اللفظي.

قبل كل شيء، نحتاج إلى أن نكون على دراية بوقت حدوث السلوك، وما إذا كان يبدو متعارضاً مع السلوك الآخر المعروض، وإذا كان الأمر كذلك، فهل يمكننا رؤية "إشارات" متعددة لدعمه؟ سنناقش هذا بعد ذلك.

من المهم جدًا الانتباه إلى العناصر الثلاثة. لا يمكن لأي قراءة حقيقية أن تتم دون أخذ السياق والتطابق بعين الاعتبار والمجموعات .

## "من الضروري الانتباه إلى العناصر الثلاثة "

سياق م . قد يبدو الأمر واضحًا ولكن عليك أن تنظر إلى السياق الذي يحدث فيه السلوك. رجل يعود من

يركض في الصباح الباكر ويمشي ورأسه إلى الأسفل وبالتالي تكون عيناه منحنيتين -كما أنه يتنفس بصعوبة.

فهل يشير ذلك إلى الملل أو انعدام الأمن أو الاكتئاب؟ لا -لقد عاد للتو من الجري. وهذا ما يشير إليه.

م التطابق. وبما أن لغة الجسد المرئية والصوتية (غير اللفظية) تشكل أكثر من 90% من الرسالة، فنحن بحاجة إلى التأكد من أن الكلمات تتطابق مع الأفعال -وأن تكون متطابقة. على سبيل المثال، لن تكون الأذرع المتقاطعة والنظر المتكرر بعيدًا والتنهد متطابقة إذا كانت المرأة تخبر الآخرين بأنها تستمتع بمسرحية في المسرح. سوف نصدق الرسالة المرئية .

م المجموعات. لأنه من الواضح أنه من غير الحكمة الحكم على شخص واحد الإيماءة من أجل المعنى، علينا أن نبحث عن مجموعات من الإيماءات لتفسير لغة الجسد. يمكن تشبيه لفظة واحدة بكلمة في جملة. الجملة تعطينا معنى (أي عدد من الإيماءات معًا). تأكد من أنك تبحث دائمًا عن مجموعات الإيماءات.

خطأ في المعرف 10T

أوه . . . ويرجى الانتباه إلى قاعدة لغة الجسد رقم -3تحذير؛ خطأ في المعرف 10T.

إن عملية لغة الجسد ذات الاتجاهين هي واحدة من:

1انتقال (من قبل شخص واحد) وبعد ذلك

- 2التفسير (من قبل الشخص الآخر).

## مقدمة

الـ

يقرأ "MA رسالة" لغة الجسد لـ B (الإرسال و تفسير).

يستجيب M A بإشارات لغة جسده إلى B (كل شيء على ما يرام و جيد).

تقرأ M B إشارات A وتستجيب بإشاراتها (كل شيء جيد و جيد).

يخطئ M A في تفسير الإشارات الواردة من B،  
والنتيجة -انهيار التواصل يعني أنه بصرف النظر عن النقل والتفسير، هناك عنصر ثالث سائد في  
لواصل غير اللفظي -سوء التفسير .

الـ كما سترون في جميع أنحاء الكتاب، فإن قراءة هذه اللغة الصامتة تتطلب منا البحث عن  
مجموعات من المعلومات (بدلاً من إشارة واحدة) لدعم تفسيرنا. سيؤدي الفشل في القيام بذلك  
إلى حدوث أخطاء ID 10T.

وسيصبح هذا واضحاً لك مع تقدمك في المراحل.

## حدسك الطبيعي

يقال لنا باستمرار أن المعرفة هي القوة. وهذا ليس صحيحاً أبداً عندما ينطبق على معرفة الذات.  
كلما عرفت المزيد عن نفسك، زادت قدرتك على التحكم في أفكارك وكذلك قراءة الآخرين.

لم يفت الأوان بعد لتعلم لغة الجسد، وهي مهارة يمكنك أن تتقنها بسهولة -إذا دربت نفسك على  
ملاحظة المزيد مع ممارسة القليل من الحذر وتدوين الملاحظات الثلاثة.

نحن جميعاً جيّدون بشكل طبيعي، وربما، في قراءة اللغة الصامتة، بعد كل شيء، هذا كل ما كان  
هناك في بداية الزمن.

إن الأمر مجرد أن العديد من الأشخاص لم يكلّفوا أنفسهم عناء المضي قدماً إلى مرحلة أبعد  
وأصبحوا مدركين للحاجة إلى أن يكونوا أكثر التزاماً.

دون الضرب على الأذغال -عادة ما يكون ذلك كسلاً، ولكن بمجرد تغيير "عادات حياتك" وتصيح  
أكثر وعياً بتصرفات الآخرين -بالإضافة إلى تصرفاتك -ستلاحظ فرقاً كبيراً.

## لغة الجسد

ستجد أن لديك إحساسًا متزايدًا بالحدس لأنك تولي اهتمامًا أكبر لما تراه وأيضًا لكيفية قول الناس للأشياء.

M ستتعرف على ما إذا كان الشخص في حالة مضطربة وأيضًا ما إذا كان يقول الحقيقة أم كذبة مهذبة أم كذبة أكثر خطورة.

M ستسمح لك حواسك الحادة وقدرتك على الإدراك بالاستماع إلى أفكار الآخرين.

لحسن الحظ، لأنك ولدت بهذه القدرة الرائعة على "الحدس"، يمكنك بالفعل معرفة ما إذا كان شخص ما يرسل إشارات تدل على سعادتك أو بؤسك أو قلقك أو استرخائك، من مسافة بعيدة، يمكنك استنتاج ما إذا كان الناس يتجادلون، أو محادثة ودية، أو أنهم في خضم علاقة حب عاطفية مجنونة، فقط من خلال مراقبة الموقف والإيماءات وتعبيرات الوجه.

تلتقط كل هذه المعلومات دون وعي. ماذا سيحدث إذا اتخذت قرارًا واعيًا بمراقبة الأشخاص بعناية أكبر؟ ما مدى كفاءتك في قراءة لغة الجسد أو عقول الناس؟ أنت فقط بحاجة إلى معرفة ما الذي تبحث عنه. لذلك دعونا ننتقل إلى مرحلة أبعد خلال هذه الدروس السبعة.

# 3

"كان هناك كلام في غبائهم، ولغة في إيماءاتهم ذاتها."

وليام شكسبير



# الاستماع

نقضي معظم حياتنا في الاستماع. إن علاقاتك -ونوعيتها -تتحدد في معظمها من خلال مهاراتك في الاستماع. في الواقع، في عملية الاتصال بأكملها، فإن مهاراتك كمستمع هي التي تحدد فعاليتك.

خلال أي تفاعل هناك حالة مزدوجة تشغلها. في بعض الأحيان أنت إما:

م المستمع أو

م المتحدث.

إذا كنت نموذجيًا لمعظم الناس (وقت العمل المباشر) فأنت تفضل التحدث بدلاً من الاستماع. وكما قال لاري كينج، مقدم البرامج الحوارية التلفزيونية الأمريكية السابق لقناة سي إن إن، ذات مرة: "الجميع يقاتلون من أجل الحصول على وقت البث". اشتهر "بأسلوبه" في الاستماع أثناء إجراء مقابلات مع المشاهير والسياسيين ورجال الأعمال كل يوم، وعلق أيضًا بأن العديد من المحاورين الآخرين يفضلون إلقاء المحاضرات بدلاً من الاستماع.

في حياتنا اليومية، يحب معظمنا سماع أنفسنا نتحدث ولا نهتم حقًا بالاستماع إلا إذا كان الأمر يتعلق بنا. بالطبع سيكون هناك دائمًا، ولحسن الحظ، استثناءات وربما تجد نفسك منجذبًا جدًا لهؤلاء الأشخاص.

"الأغلبية منا تحب أن تسمع نفسها تتحدث"

## الاستماع الفعال

عندما يتحدث إليك شخص ما -وأنت تقوم بدور المستمع -هل تظهر بجسدك أنك تستمع؟ بأنك حاضر؟ أنك تفهم ما يقوله (حتى لو كنت لا توافق)؟



الأشخاص الذين ينخروون في ما أصبح يُعرف باسم "الاستماع النشط" لا يستمعون فقط، بل يُنظر إليهم أيضًا على أنهم يستمعون .

تتكون عناصر رسالة أي متحدث من:

م الكلمات المنطوقة

م لغة الجسد (البصرية)

م "اللغة غير اللفظية" (السمعية).

كما أكدنا سابقًا، بالطبع الكلمات مهمة، لكن الأشخاص يتخذون قرارًا بشأنك وبشأن رسالتك أولاً ثم يقررون ما إذا كانوا سيبقون في الجوار ويستمتعون في أي تفاعل أم لا. وهذا ينطبق على الحياة وكل علاقاتها. وعادةً ما يتم تفسير الرسالة من خلال لغة الجسد المرئية والاستماع بين السطور.

## الإشارات البصرية والصوتية

ماذا نعني بالاستماع بين السطور؟ إنها تتناغم مع الجانب الصوتي للغة الجسد -وبعبارة أخرى، درجة الصوت والنغمة والحجم والإيقاع ومعدل التحدث وكل تلك القرائن اللغوية التي تكشف أكثر من الكلمات نفسها (سننظر في هذا لاحقًا في هذا الدرس).

مرارا وتكرارا، تظهر جميع الدراسات الاستقصائية أن الأشخاص الأكثر جاذبية ونجاحا -أو مجرد شعبية -هم مستمعون رائعون؛ والأهم من ذلك أنهم يظهرون ذلك. كيف يفعلون ذلك؟ من خلال لغة الجسد. يتألق تعاطفهم وهم حساسون بما فيه الكفاية ليعرفوا متى يتحدثون ومتى يستمعون - والأهم من ذلك أنهم يظهرون أنهم يستمعون بجسدهم كله. النتيجة -علاقة.

هؤلاء الأشخاص أيضًا متعاطفون ويتطلعون إلى رؤية ما وراء الكلمات المنطوقة والاستماع "بين السطور".

إنهم يتناغمون مع العنصر الثاني من اللغة غير اللفظية الذي يشكل -إلى جانب العناصر المرئية - أكثر من 90% من المعنى في أي رسالة، (38% هل تذكرون؟). كيف تقول الكلمات -هذا العنصر الصوتي.

نحن عادة نستمع إلى الكلمات التي يتم نطقها ولكننا نفشل في ضبط المعنى العاطفي. إذا استمعت بكل حواسك، فسوف تكون أكثر انسجامًا مع "الحاسة السادسة"، أو "الحدس" أو "الشعور الغريزي"، سمها ما شئت. سنتحدث عن شبه اللغة هذه لاحقًا في هذا الدرس.

### حريها

في المرة القادمة التي تستمع فيها إلى شخص ما وجهًا لوجه، حاول تعليق أفكارك ولا تفكر في صياغة ردك. انظر إذا كنت تسمع وتذكر المزيد.

وبعد ذلك، عندما تتخرج من ذلك، حاول تدريب نفسك على الاستماع إلى "لغة موازية" - الطريقة التي تُقال بها الأشياء. في نهاية المطاف، سوف يصبح "أسلوب" الاستماع الخاص بك.

من السهل جدًا إلقاء اللوم على المستمع أو "الجمهور" في اجتماع أو في بيئة اجتماعية عندما يختلفون، أو -في نظرك- أخطأوا الهدف. "أدائك" لم يضرب على الوتر الصحيح - فأنت لم تلتقط إشارات لغة الجسد التي تشير إلى الشك أو عدم اليقين أو العداء من جانبيهم، وبالتالي فإن افتقارك إلى الوعي يمنعك حتى من محاولة تصحيح الوضع.

## الاستماع بكل حواسك

إن الاستماع والرد بطريقة تساعدك على فهم وجهة نظر شخص آخر -وفي الوقت نفسه تظهر أنك تستمع إليه حقًا - هو المرحلة الأولى من بناء العلاقة. ومع ذلك، لن يكون من غير اللطيف أن نشير إلى أن أغلبنا فقراء -لا، دعونا نكون كرماء هنا -مستمعين سيئين.

"معظمنا مستمعون سيئون"

بالمثل، لن يكون من المبالغة القول إنه بالنسبة لغالبية الناس، فإن حياتهم تدمر بسبب ضعف الاستماع -وهذا ينطبق على الاستماع إلى الكلمات التي تُقال، وكذلك الطريقة التي تُقال بها والجسم المهم للغاية. اللغة المصاحبة له.

لدينا جميعًا ميل إلى "التوقف" أو "الانجراف" إذا تعرضنا لنوبة من الاستماع دون أن نكون قادرين على التحدث بأنفسنا. ومع ذلك، فمن المهم أن نستمتع باستخدام جميع حواسنا لأننا نعلم أن الرسالة الحقيقية لا يتم نقلها غالبًا من خلال الكلمات التي يتم التحدث بها.

هناك حالة تطويرية في طيف التوحد تُعرف باسم متلازمة أسبرجر ، ويواجه المصابون بها صعوبة كبيرة في الاستماع وكذلك التقاط لغة جسد الآخرين. مثل جميع المصابين بالتوحد، لديهم مهارات اجتماعية ضعيفة وبالتالي هناك صعوبة في التفاعل مع الآخرين. إن عدم قدرتهم على قراءة تعبيرات الوجه وضعف التواصل البصري لديهم يعني أنهم غافلون عن مشاعر الآخرين. ومما يزيد الوضع سوءًا حقيقة أن عدم القدرة على التقاط العنصر الصوتي للغة الجسد، ونبرة الصوت، يعني فقدان الفروق الدقيقة ومعاني الكلمات المختلفة -بناءً على نبرة الصوت المستخدمة -تمامًا.

## السمع والاستماع

معظمنا -وهي مشكلة تتبع من الطفولة -تخلط بين السمع والاستماع . حان الوقت لتجعلك تشعر بالذنب قليلاً الآن. هل أنت على علم بالفرق؟ حسنًا، لنبدأ بقول هذا:

م الأولى عملية فسيولوجية م والأخرى عملية نفسية .

السمع هو نشاط سمعي تقوم فيه العملية الحسية عبر الأذنين برحلة إلى الدماغ -وهو نهج فسيولوجي. يتضمن الاستماع تفسير الرسالة وفهمها بعد مرورها بعملية الاستماع، وهو نشاط نفسي يجعل ما يتم سماعه منطقيًا. تعمل العمليتان معًا لإعطاء المعنى.

ويعني أيضًا أنه من الممكن سماع شيء ما دون الاستماع إليه فعليًا. أنت تعرف الوضع جيدًا، ربما حدث لك ذلك في المدرسة. أنت مشغول بأحلام اليقظة مع إعطاء نصف انتباهك للمعلم الذي يتحدث عن "الهوايط" التي تنمو من أسقف الكهوف، مقاطعًا

أفكارك حول حلقة الليلة الماضية من الجنس والمدينة. لاحظت المعلمة وضعيتك المتراخية، وتطلب منك تكرار ما قالته للتو وأجبت بدهشة: "الهوابط تنمو من السقف".

أوه. . . لقد خرجت من المتاعب في الوقت الحالي، لكنك لم تفهم المعنى، لقد قرأته للتو بينما بقي في ذاكرتك قصيرة المدى وسوف يذوب في الـ 50 ثانية القادمة أو نحو ذلك -لئِنسى. لا يوجد أي نشاط نفسي للاستماع الحقيقي وصنع المعنى والمعالجة، وبالتالي "تخزين" المعلومات. كنت مجرد "السمع".

لذا، أعتقد أننا أثبتنا أن الاستماع هو شيء نعتبره جميعًا أمرًا مفروغًا منه. في الواقع، ليس من السهل تحية التركيز جانبًا حتى للاستماع إلى الكلمات. ولكن، كما نعلم، من المهم الاستماع ليس فقط إلى الكلمات، ولكن أيضًا إلى الطريقة التي تُقال بها -الاستماع إلى كل تلك الإشارات اللغوية. علينا أيضًا أن نلاحظ ما نراه، وأن نظهر أننا نستمتع.

## لغة الجسد "الاستماع".

لذلك دعونا نلقي نظرة على لغة الجسد "الاستماع":

M إجراء اتصال جيد بالعين

م باستخدام حركات الرأس

م -عكس (بطريقة طبيعية) لغة الجسد.

لقد تحدثنا عن التواصل البصري في الدرس السابق. أنت تدرك جيدًا القواعد غير المكتوبة لآداب التواصل بالعين. يساعد التواصل البصري المتحدث على أن يكون واثقًا من أنه يتم الاستماع إليه وأنتك تثير اهتمامك. لا أحد يحب الدخول في محادثة مع شخص تتجول عيناه باستمرار (أسلوب حفل الكوكتيل). لهذا السبب يُنظر إلى الأشخاص الذين يجيدون التواصل البصري على أنهم محبوبون وأكثر إثارة للاهتمام.

تعد حركات الرأس مجالًا مثيرًا للاهتمام فيما يتعلق بتشجيع الأشخاص على التحدث وإنشاء علاقة. يتم ذلك بشكل أساسي من خلال "إيماءة الرأس". تم تحديد خمسة أنواع مختلفة من الإيماءات بـ "نعم":

إيماءة مشجعة ("نعم، كم هي رائعة")  
إيماءة الإقرار ('نعم، مازلت أستمع')  
إيماءة الفهم ('نعم، أفهم ما تقصده')  
الإيماءة الفعلية ("نعم، هذا صحيح")  
إيماءة الاتفاقية ('نعم، سأفعل').

يبدو أن حركة الانحناء للإيماءة هي عمل فطري، تمامًا مثل هز الرأس. يُعتقد أن هز الرأس، الذي يدل على لا، ينبع من وقتنا كأطفال عندما تكون الاستجابة السلبية للتغذية بالملعقة هي تحويل الرأس أولاً إلى جانب واحد ثم إلى الجانب الآخر.

### " يبدو أن الإيماءة هي عمل فطري "

يفشل العديد من الأشخاص في تطوير علاقة مع الآخرين من خلال عدم إظهارهم من خلال الجسم (عادةً إيماءة الرأس) أنهم منخرطون بشكل كامل. كما رأينا أعلاه، هناك خمس رسائل محتملة يمكننا نقلها إلى المتحدث. إنه إجراء بسيط وكبادة يقوم بها المستمع يمكن أن تساعد في تدفق المحادثة.

يمكن أن يؤدي عدم الإيماء (عدم الاستماع بجسدك) إلى خلق المحادثة لأن المتحدث قد يفكر في أحد أمرين:

م- أنت لا تنتبه لما يقوله.

م أنت غير مهتم.

الجسم الحكيم



تشير الدراسات إلى أن المستمعين الذين ينخرطون في نشاط الإيماء المتكرر يميلون إلى الحصول على ما يصل إلى أربع مرات المزيد من المعلومات من المتحدث مقارنةً بحالة عدم وجود نشاط للرأس.

نصيحة: تحقق من اتجاه النظرة المصاحبة للإيماءة.

إذا كانوا ينظرون بعيداً عنك، فهذا يعني عادةً أنهم مستعدون لبدء التحدث. إذا كانوا ينظرون إليك، فإنهم فقط ينقلون موافقتهم على ما قيل.

إذا كنت قد شاهدت مضيبي برامج الدردشة ذوي الخبرة على شاشة التلفزيون، ستلاحظ أن هناك الكثير من نشاط الإيماء كتشجيع للضيوف على "الانفتاح".

ما هي الرسالة من "إيماءة الرأس"؟

وبشكل عام، تشير سرعة إيماءة الرأس إلى ما ينقله المستمع. كثير من الناس في حيرة من أمرهم - ولم يكلفوا أنفسهم عناء الخوض في المعاني. دعنا نوضح هذا الآن، لأنه سيساعد حقًا في تفاعلاتك المستقبلية ويتجنب الارتباك - وكذلك الانزعاج من جانب المتحدث عندما لا تحصل على الرسالة!

M - إيماءة الرأس البطيئة - عادة ما تكون إيماءة تشجيعية لجعل المتحدث يواصل الحديث. (إنهم يشيرون لك أيضًا - أي المتحدث - إلى أنهم لا يريدون تبديل الأدوار بعد.)

أسرع قليلاً - يقولون لك أنهم يفهمون ذلك .

سريع جدًا - إما أنهم يوافقون تمامًا (إثارة المشاعر فيهم) أو ربما يريدون المقاطعة ويصبحوا المتحدثين.

أنت، كمتحدث، بحاجة إلى التحقق من وجود أدلة جسدية أخرى لمعرفة أي منها هو الذي يحاول المستمع نقله.



يشجع جوناثان روس السير بروس فورسيث على الانفتاح



إذا كنت لا تستخدم حاليًا حركات الرأس هذه، فسيكون من المفيد تجربتها في تفاعلاتك المستقبلية. انظر ما الفرق الذي يحدثه. ستجد أن المحادثات ستستمر لفترة أطول وستكون أكثر انفتاحًا وأن "أخذ الأدوار" سيكون أكثر طبيعية.

بينما نحن نتحدث عن موضوع حركات الرأس أثناء الاستماع وكيف يظهر الأشخاص اهتمامهم بما تقوله، فقد صادفت ما يعرف باسم "إمالة الرأس" أثناء المحادثات (ناقشناها بإيجاز في الدرس 2). إذا عدنا إلى داروين، للحظة، كان تفسيره بين البشر والحيوانات هو أنها حركة رأس "غير مهددة"، تشير إلى الاهتمام بشيء ما.

إذا مررنا السنوات إلى الأمام، تظهر الدراسات أنه كان على حق بالطبع، فنحن نميل إلى القيام بذلك دون وعي عندما نستمع بانتباه لأن شيئًا ما قد أثار اهتمامنا. ستراه في الجماهير في دور السينما، والمسارح، وفي قاعات الاجتماعات في العمل، وأثناء الدورات التدريبية، وبالطبع في المحادثات مع الجميع وعلى اختلافهم. مثل إيماءة الرأس، فهي لفظة خاضعة. يُعتقد أنه بالنسبة للبعض منا يعيد خلق الشعور الذي كان لدينا عندما كنا أطفالًا عندما نضع رؤوسنا على جسد والدينا، عندما نبحث عن الراحة أو الراحة. فكر للحظة في شخص تعرفه يستخدم إمالة الرأس هذه. ما هي المشاعر التي تثيرها فيك؟ هل تستخدمه بنفسك في بعض الأحيان؟ بوعي أو بغير وعي؟ أنا متأكد من أن الإجابات كاشفة للغاية.

"إنها أيضًا لفظة خاضعة"

## النسخ المتطابق أو المزامنة (لبناء علاقة)

من المحتمل أنك صادفت مصطلح "النسخ المتطابق" عند استخدامه في سياق النشاط بين الأشخاص. أنها تسبب الارتباك. فكر في الأمر، في الوقت الحالي، على أنه متزامن مع شخص آخر - عندما تكون الأمور على ما يرام. أن تكون "على نفس الطول الموجي". أنت لا تعكس لغة جسد الشخص الآخر تمامًا. أنت تجعل وضعك مشابهًا لوضعهم وتحاول أن تتبنى وضعهم العام بطريقة طبيعية تمامًا.

بعد فترة من الوقت، تصبح لغة جسدك غريزيًا مشابهة للشخص الذي تعيش معه، وكذلك الحال بالنسبة للجوانب "الصوتية" مثل معدل التحدث وارتفاع الصوت. لا تحاول مطابقة أسلوب شخص آخر غير اللغوي تمامًا. تصبح إيماءة الرأس "متزامنة" وتبدو الحركات الوضعية وإيماءات اليد الأخرى طبيعية وتتبع إيقاعًا مشابهًا. أنت تميل إلى الأمام لإظهار أنك تستمع. في النهاية يفعلون نفس الشيء.

هناك علاقة من خلال لغة الجسد.

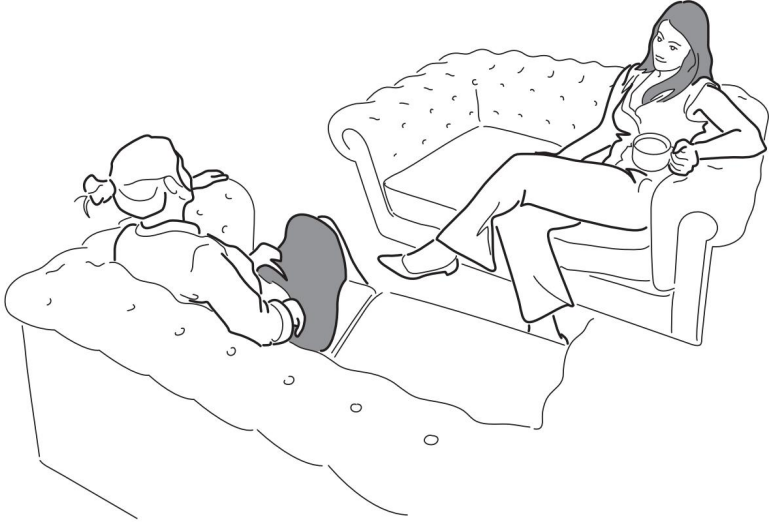
### "الكيمونو الخاص بي مفتوح"

نحن نميل غريزيًا إلى القيام بالعكس - بمعنى آخر، إظهار لغة الجسد السلبية - عندما نشعر بعدم الراحة أو لا تتفق مع ما يقوله شخص ما، أو عندما نستمع إلى شخص ما في تفاعل العمل/العمل يتحدث بلغة اصطلاحية أو كلمات طنانة خاصة بالشركة مع عبارات مبتذلة مزعجة - "الكيمونو الخاص بي مفتوح"، على سبيل المثال، مما يعني أنني كشفت عن كل شيء (سأعطيك القليل من الوقت للتعافي من ذلك!) لقد مررنا بالكثير من مرحلة "دفع الطرف" و"التفكير في السماء الزرقاء"، لكن الوحوش الجديدة تستمر في التجدد من مدارس ماجستير إدارة الأعمال وما شابه.

ولكن إذا كانت هذه الكلمات تمنع الناس من الاستماع، فهذا لم يعزز التواصل، بل أعاقه.

في كلتا الحالتين، يمنع الناس من الاستماع، وبالتالي فإن قراءة لغة الجسد "الاستماع" هي التي تنبه المتحدث إلى أن الوقت قد حان لتغيير أسلوبه، وربما تشرح أيضًا ما يعنيه شيء ما، قبل أن يفقد الجمهور تمامًا. على سبيل المثال، قد نجلس في الخلف في مقاعدنا بدلاً من الميل إلى الأمام. وهذا يمكن أن يسبب رد فعل مماثل لدى الشخص الآخر. إذًا لديك المطابقة أو "الانعكاس" - لكن لغة الجسد سلبية.





إذا رأيت هذا يحدث، فكن واعياً لمشاعرك وارجع إلى وضعية "الانفتاح". إذا حاولت مقاومة الانغلاق والاستمرار في تبني أسلوب منفتح، فستكون هناك فرصة أكبر للحصول على نتيجة إيجابية وفرصة أقل للبقاء في وضع لغة الجسد "المنغلق". اللغة غير اللفظية معدية تمامًا -للأفضل أو للأسوأ. إذا كانوا عالقين في هذا الوضع، أعطهم شيئاً لينظروا إليه لفتح أذرعهم.

## الجوانب الصوتية للغة الجسد

"ليس هذا ما تقوله" -إنها لغة شبه الكلام. ويتعلق الجزء الصوتي من لغة الجسد بنسبة 38 في المائة التي تحدثنا عنها سابقاً.

يمكننا تغيير النغمة بعدة طرق مختلفة:

يمكن أن تتنوع نبرة الصوت -فيمكننا الانتقال من الأعلى إلى الأدنى والتنقل بين هذين المستويين أثناء المحادثة.

يمكن أن تتنوع سرعة التحدث -فيمكننا التحدث بسرعة أو بوتيرة أبطأ.

يمكن أن تتنوع جهازة الصوت -من الناعم إلى الناعم بصوت عالٍ للغاية.

م يمكن أيضًا تغيير إيقاع الصوت .

المصطلح لهذا الجانب غير اللفظي من الكلام هو شبه اللغة.  
تأتي الفقرة من الكلمة اليونانية التي تعني "بجانب" أو "فوق وما بعده".

دعونا نتحدث عن الملعب أولاً لأنه قادر على التعبير عن مجموعة واسعة من المعاني المختلفة. لذا فإن أهميتها كجزء من لغة الجسد غير اللفظية كبيرة. على سبيل المثال، من السهل أن ترى كيف يمكن أن تشير الفكرة إلى التناقض بين الإدلاء ببيان وطرح سؤال - "إنهم يعودون بالفعل" بدلاً من "إنهم يعودون بالفعل؟" يمكننا إضافة ثالث - "إنهم".

العودة بالفعل؟ يمكننا الإشارة إلى حالة الملل باستخدام نغمة رتيبة، أو يمكننا التعبير عن المفاجأة بزيادة طبقة الصوت.

### "يمكننا التعبير عن المفاجأة بزيادة الملعب"

يمكن أن تشير السرعة أو الإيقاع، كما يطلق عليها أحياناً، إلى معاني مختلفة. نحن نعلم أن شيئاً ما يتم التعبير عنه بسرعة كبيرة يشير إلى إلحاح من نوع ما، في حين أن الكلام الأبطأ أو الأكثر تعمدًا ينقل معنى مختلفاً تماماً. يمكن أن يكون مؤشراً على حالة الشخص -العصبية أو عدم الأمان، على سبيل المثال. هناك بالطبع اختلافات في أنواع الشخصية مما يؤدي إلى تبني بعض الأشخاص أسلوباً أكثر صبراً في التحدث، وهو أسلوب سريع جداً في توصيله. بالمثل، في الطرف المقابل من الطيف ربما يكون هناك أنواع أكثر "انطوائية" والتي قد تكون أكثر حذرًا في أسلوبها.

جهازة الصوت هو جانب آخر ينقل معنى مختلفاً.  
بشكل عام، نحن نعتبر الصوت العالي جداً بمثابة تعبير عن الغضب. هذا يعيد إلى الأذهان الصوت المزدهر لممثل رأيتُه ذات مرة في مسرحية -يلعب دور ممثل -وامتناعه المستمر عن زوجته، في ذلك الصوت المزدهر كان -"أحذرك". أنا في مزاج جيد.

توفر هذه الجوانب الثلاثة للكلام معاً إيقاعاً للصوت. الأشخاص ذوو الأصوات الجذابة لديهم حزمة تثبت إرضاء الآخرين (المزيد عن ذلك لاحقاً).

لذا فمن الواضح أن نرى أنه ما لم نحصل على فائدة التدريب على الإنتاج الصوتي، كما هو الحال مع الممثلين حتماً، فإننا لا نميل إلى التفكير كثيراً في الطريقة التي نصوت بها -وكيف ينظر الآخرون إلينا. إذا كنت تخسر في العمل

في مقابلات العمل، والترقيات، والفعاليات في الاجتماعات أو بيع منتج -أو أي شيء تقريبًا -فهل يمكن أن يكون هناك شيء لم يتم إخبارك به؟ ربما لا يبدو صوتك صحيحًا.

إلى جانب التنفس، تساهم جميع العناصر التي ناقشناها في الوضوح والإلقاء الجيد. على سبيل المثال ، إذا لم تتوقف مطلقًا لالتقاط أنفاسك ، فقد يؤدي ذلك إلى تهيج وإثارة أعصاب المستمع.

م إذا تنفست بعمق من البطن، فإن ذلك يمنحك صوتًا أكثر استرخاءً وثقةً .

IM إذا كنت تتنفس بشكل سطحي، مع أنفاس أقصر، فذلك لأنك عصبي أو قلق.

#### الجسم الحكيم



حكمة بسيطة: كيف تتنفس هو كيف صوتك.

تذكر أن الوضعية الجيدة ضرورية للكلام الجيد. إن انحناء كتفيك، أو مجرد الانحناء بشكل عام، ليس جيدًا للولادة؛ ولا يوجد توتر في حلقك أو معدتك. قبل تلك المكالمات الهاتفية، أو قبل الدخول إلى غرفة المقابلة، تنفس ببطء وعمق من خلال الأنف -تأكد من حبس النفس لبضع ثوان أثناء الشهيق -ثم أخرج النفس بلطف من خلال فمك.

من الواضح أن الصوت مهم بالنسبة لنا في إعجابنا وكرهنا للناس. فكر في مقدمي البرامج الإذاعية، وتحديدًا منسقي الأغاني الذين يقدمون الدردشة وتشغيل الأغاني كجزء من برنامجهم الإذاعي.

إنهم غير قادرين على تزويدنا بأي لغة جسد مرئية.

نحن نحدد مدى إعجابنا بالصوت في المقام الأول.

هل كان برنامج تيري ووغان الذي تبثه هيئة الإذاعة البريطانية (BBC) لفترة طويلة يحظى بشعبية كبيرة لمجرد الأغاني التي قام بتشغيلها؟ ثم هناك الأسطوري توني بلاكبيرن الذي عاد مؤخرًا إلى راديو هيئة الإذاعة البريطانية (وتم جمع شمله مع مذيع الراديو الحائز على جوائز فيل سوبرن). بعد عقود قليلة وما زالت ترضي المستمعين، أو جون همفري على راديو 4 اليوم؟

هل هي الموسيقى أم الأخبار فقط؟ لا، نحن نعرف بشكل لا شعوري ما هي الأصوات التي ترضينا.



إذا لم نحب الرسول فلن نحب  
رسالة.

لذا، إذا كنت تعتقد أنك تفعل كل شيء بشكل صحيح ولا يمكنك فهم أين قد تكون مخطئاً، فتتحقق من العنصر غير اللفظي في صوتك.

### صيغة للحصول على صوت مثالي

أسفرت الأبحاث التي أجراها قسم اللغويات بجامعة شيفيلد في مايو - 2008 في ورقة بحثية بعنوان "صيغة الصوت المثالي -" عن بعض النتائج المثيرة للاهتمام. كان الباحثون يحاولون إنشاء صيغة جديدة للأصوات الأنثوية والذكورية المثالية.

تمثل الصيغة مزيجاً دقيقاً من النغمة والسرعة والإلقاء والكلمات في الدقيقة والتجويد. ومن خلال تحليل الأصوات التي حصلت على أعلى الدرجات، توصل مهندسو الصوت والأكاديميون إلى معادلة رياضية للعناصر التي يجب أن يحتوي عليها الصوت المثالي.

وجد الباحثون أن الصوت المثالي يجب ألا ينطق أكثر من 164 كلمة في الدقيقة (wpm) وأن يتوقف لمدة 0.48 ثانية بين الجمل التي تدرج في نغمة الصوت. وكانت النتيجة ذلك

مزيج من السيدة جودي دينش وماريلا فروستروب وهونور بلاكمان يشكلون الصوت الأنثوي المثالي. تتحدث السيدة جودي بمعدل 160 كلمة في الدقيقة متقطعة لمدة 0.5 ثانية بين الجمل؛ تتحدث ماريلا فروستروب بمعدل 180 كلمة في الدقيقة وتتوقف مؤقتاً لمدة 0.5 ثانية؛ تعبر Honor Blackman عن نفسها بسرعة 120 واط في الدقيقة.

كيف كان أداء الرجال في النتائج؟ وكانت الأصوات الأكثر جاذبية هي مزيج من آلان ريكمان وجيريمي أيرونز ومايكل غامبون. محادثات جيريمي أيرونز في 200 دورة في الدقيقة؛ آلان ريكمان بسرعة 180 دورة في الدقيقة؛ ومايكل جامبون عند 160 دورة في الدقيقة.

وخلص الباحثون أيضاً إلى أن السمات الصوتية المرتبطة بالخصائص الإيجابية مثل الثقة والثقة سجلت درجات أعلى، وبالتالي أنتجت الصوت المثالي.

كما قلنا سابقاً - لا يتعلق الأمر فقط بما تقوله... بل هو شبه اللغة.



سؤال: أنا لست مستمعًا سيئًا، لا أعتقد ذلك، وبعد ما كنت تخبرنا به للتو، أعتقد أن المشكلة تكمن في أنني لا أظهر

أنني أستمع. لا يميل الناس إلى مشاركة المعلومات معي، كما أنني لا أحقق نجاحًا كبيرًا في العمل أيضًا. بالتأكيد، إذا جلست هناك وحافظت على التواصل البصري، فهذا يدل على أنني أستمع؟

ليس حقًا، فالدمية المحشوة ذات مقل العيون جيدة الصنع (وقزحية العين الواضحة) يمكن أن تتطابق معك من خلال صوتها. لا يكفي مجرد "التلقي".

يريد "المرسل" أن يعرف أنك تفهم ما يقولونه، وأنت في الواقع "لا تزال في الغرفة" (وليس "تشغيل الأشرطة الخاصة بك" في رأسك) وما إذا كان لديهم موافقة أو اهتمام. هو أن نطلب الكثير؟ ألا تتوقع نفس الشيء في الوضع المعاكس؟

س : نعم، أعتقد. كيف أبدو متحمسا إذن؟

كما قلنا سابقًا، عليك أن تظهر أنك تستمع بكل جسدك. المستمع الجيد يساوي وزنه ذهبيًا. ينظر الناس إلى أولئك الذين يستمعون إليهم في ضوء إيجابي للغاية. حاول الإيماء برأسك لأنه يشجع الأشخاص على مواصلة الحديث، كما أن إمالة الرأس الطفيفة (الشائعة عند النساء) تظهر أنك منتبه. انحنِ إلى الأمام في مقعدك لإظهار لغة الجسد المنفتحة - وهذا غالبًا ما يشجع الشخص الآخر على فعل الشيء نفسه. من الواضح أن تعبيرات الوجه، التي تظهر التعاطف في اللحظات المناسبة، تؤكد أنك منتبه. يمين؟ انظر الآن كيف تتغير تفاعلاتك مع الناس.

لن: مطابقة لغة الجسد أثناء التفاعل . أعتقد أنك أطلقت عليه أيضًا اسم النسخ المتطابق. كيف يعمل هذا؟ أعرف ما قلته، لكن أليس هذا كاذبًا بعض الشيء؟

فقط إذا أسئ فهم الغرض منه ونسيت طبيعته. قامت الدراسات بتحليل الناس في الدولة

العلاقة (يمكنك استخدام المصطلحات الخاصة بك لهذا إذا أردت، أطلق عليها اسم "التعامل بشكل جيد" أو "على نفس الطول الموجي"، لا يهم حقًا). ما يهم هو أنه عندما تصل الحركات والكلام في نهاية المطاف -وبطبيعة الحال - إلى مرحلة حيث يعكس شخصان الجوانب الصوتية وغير اللفظية تقريبًا، تكون هناك حالة جيدة من الألفة. عندما يكون لديك ذلك، تتدفق العلاقة - هناك تزامن أو إيقاع مع تصرفات وإيماءات الشخص الآخر.

على سبيل المثال، ستلاحظ السرعة التي يتحدث بها الشخص عادة، والطريقة التي يشير بها، ووضعية جلوسه. عندما يلتقط العقل الباطن أنه لا يوجد شيء "متناقض"، فإن الحركات والمحددات تتدفق. لذلك، إذا كان ميلك هو التحدث بصوت عالٍ وسريع، على سبيل المثال، والشخص الآخر يتحدث ببطء أكثر وبهدوء، فإنك تتبنى هذا الأسلوب بطريقة طبيعية.

سؤال: لقد كنت مهتمًا حقًا بهذا القسم الخاص بـ "شبه اللغة". أنا لست جيدًا في الكلمات والتعبير. إذا قمت بصقل مهاراتي -التي أعتقد أنكم تسميها علماء النفس -مهارات "إدارة الانطباع" في تقديم نفسي وقضاء المزيد من الوقت في ذلك، فيجب أن أكون على ما يرام. وهذا أعطاني الأمل. هل أفسر ذلك بشكل صحيح؟

(أعتذر عن طلاقة الكلام) لا. خطأ في المعرف 10T عليك أن تفهم شيئًا . . خطأ واحد. إذا لم تفهم لغة الجسد المرئية بشكل صحيح، فلن "يبقى" الشخص حتى لسماع كلماتك. إذا حصلت على الصورة الصحيحة -حسنًا، أحسنت في ذلك -ولكن بعد ذلك عندما تفتح فمك، فإنك تنفر تمامًا، لقد انتهيت. لذلك فهو ليس البديل الذي نسعى إليه. نحن نبحث عن التوافق -الكلمات والمطابقة المرئية لخلق الانطباع الصحيح.

سؤال: أنا أتفق مع ما كنت تقوله. أعلم أنه في بعض الأحيان عندما تجري مقابلات مع النساء لوظائف المساعدة العامة، فإنهن يرتدين ملابس مثالية، وتكون لغة جسد تحياتهن جيدة ويبدون متحكما عندما يجلسن لأول مرة -وبعد ذلك عندما يفتحن أفواههن يكون الأمر منحدرًا على طول الطريق.

بالضبط. سأقرأ للتو المحادثة التي دارت بين رئيسة موظفي أحد البنوك في المدينة - والتي كانت تبحث عن شخص لمنصب مكتب الاستقبال - مع رئيسها:

"كانت إحدى الفتيات اللاتي تحدثنا إليها تتمتع بأحد أكثر الأصوات رعبًا التي صادفتها على الإطلاق. لم تغير لهجة المحادثة طوال المحادثة، ولذلك بدت وكأنها شخص يفتقر إلى الطاقة أو يشعر بالملل الشديد. عند العمل في مكتب الاستقبال في الخطوط الأمامية، كما كانت ستفعل، ليس هذا هو الانطباع الذي نريد أن يحصل عليه العملاء عند دخولهم."



## استراحة القهوة. . .



علاقاتك في الحياة تحددتها مهاراتك في الاستماع.



يتضمن الاستماع النشط "الاستماع بالجسد كله"؛ عليك أن تظهر أنك تستمع.



تشير الدراسات مراراً وتكراراً إلى أن الأشخاص الأكثر جاذبية ونجاحاً – وشعبية – هم مستمعون جيّدون – ويُنظر إليهم على أنهم يستمعون – وهذا ينقل التعاطف ويعزز الألفة.



يخلط الكثير من الناس بين الاستماع والاستماع لأنه من الممكن سماع شيء ما دون الاستماع إليه فعلياً. فالأولى عملية فسيولوجية والثانية عملية نفسية.



"لغة الجسد المستمعة" الجيدة هي:

M إجراء اتصال جيد بالعين

M حركات الرأس

النسخ المتطابق - M بطريقة طبيعية.



يفشل العديد من الأشخاص في تحقيق الألفة بسبب عدم وجود أي إيماءات بالرأس ويمكن أن ينقل ذلك (أحياناً عن طريق الخطأ) أنك إما غير مهتم بما يقال أو لا تنتبه.



إن الاستماع إلى ما هو أبعد من الكلمات المنطوقة يشكل 38% من المعنى (تذكر (7) 38، 55، الذي نستمده من أي تواصل.



## لغة الجسد



يُعرف الجانب الصوتي للغة الجسد باسم "مقياس Paralan" ويشير إلى طبقة الصوت وسرعته وارتفاعه وإيقاعه.



إذا تنفست بعمق من البطن فإنك تحصل على صوت أكثر استرخاء وثقة. إذا كنت تتنفس بشكل سطحي - مع أنفاس قصيرة - فهذا (سواء كنت تعرف ذلك أم لا) لأنك متوتر أو قلق.



أظهرت الدراسات الحديثة أن السمات الصوتية المرتبطة بالخصائص الإيجابية مثل الثقة والثقة تسجل درجات عالية.

## فهرس

- عبرت 123-32 ، 67 يد خلف الظهر 112-13
- متلازمة اسبرجر 80المواقف الثامن عشر، 8التوحد 80
- الجهاز العصبي اللاإرادي (ANS)وتعابير الوجه  
63-5ولمس الأنف 174
- ظهورهم، أيديهم خلف 112-13عادات سيئة  
من الثامن عشر إلى التاسع عشر
- الجمال 19-218  
بيكهام، ديفيد 114  
بيكهام، فيكتوريا 66الكيمياء الحيوية 3-202، 201
- Birdwhistell، راي 110، 10عض الشفة 2-171
- بلاكمان، أونور 89تعابير فارغة 117رمش 39-42  
وسلوك الكذب 166، 5-164، 160حركة الجسم 218  
الملل 3وإيماءات الراحة الذاتية 18-115الدماغ  
والكيمياء الحيوية 4-202، 201نشاط الدماغ الأيسر  
والأيمن 6-165
- وأنشطة النزوح 107، 105.
- إيماءات الراحة الذاتية 20-119، 15-114والذكاء  
العاطفي 1-200إيماءات اليد إلى الرقبة 4-133  
والتسرب السلبي 200-199، 6-193
- التنفس 88القلق وانقباض الرئة 203و402 وسلوك  
الكذب 182
- المظهر 19-216  
المتدرب 104، 56أذرع 8-147  
4، 32-122.
- براون، جوردون 3-222، 206، 135، 58.
- القبول 3الاستماع النشط 77-8ممثلون 9-228، xi  
، الأصوات 88، 87المحولات 12-11والسلوك  
الكذب 177شاشات العرض المؤثرة 11المطارات  
وأنشطة النزوح 6-105
- ألين، وودي 191محولات بديلة 11
- أنشطة الغضب والنزوح 107وتعابير الوجه، 64، 51،  
49،
- 66والصوت 87أقفال الكاحل 8-177، 141
- ANSيرى الجهاز العصبي اللاإرادي  
(ANS)القلق 14، 13، والرمش 165، 41،  
40، والتنفس 88مجموعة من السلوكيات 126

- صراع
- وإيماءات راحة النفس 109  
التطابق الثامن عشر، السادس والعشرون، 235  
وتعبيرات الوجه 49، 70 ابتساماً غير متطابقة 58-60  
إيماءات مفتوحة 103 وصوت 221، 91
- كاميرون، ديفيد 3-222، 99-100، 98  
كامبل، أليستر 65
- سيارات
- والتواصل البصري مع 38  
من المشاهير
- وإيماءات الدفاعية المقنعة 130 كرسياً يربط  
القدمين حول أرجل 9-178 تشابلن، تشارلي xx  
تشارلز، برينس 3-132 دعامة الخد 121 تشسترتون،  
جي كيه 8-169، 121، 117 سيجارة 8-107  
106، سيجار 108 شبك اليدين 10-109 كليج، نيك  
99-100، 98 كلينتون، بيل 5-174، 172، 156، 40  
كلينتون، هيلاري 6-175، 103 لغة الجسد المغلقة  
13-15، 13-15 وxxiii والتقريب 143 وضعية راحة اليد المغلقة  
104، 103، 104 إبتسامات مغلقة 63
- أرجل متقاطعة 180، 179، 3-140 وضعية  
تغطية المنشعب 110 نشاط العين المقطوعة  
42
- داروين، تشارلز 201، 84، 49، 110 أحلام اليقظة 117 دي  
بونو، إدوارد 153 الخداع 3 المواقف الدفاعية 32-123
- دنش، دام جودي 89، 48 الخلاف 118 الاستنكار 118  
الانزعاج 14، 13، والرمش 40 والأذرع المتقاطعة 32-123  
والساقين المتقاطعتين 140 والتواصل البصري 35 الروابط  
بين العقل والجسم 193 الإيماءات الدفاعية المقنعة  
5-130 الاشمزاز، وتعبيرات الوجه 66، 65، 51، 49  
أنشطة النزوح 235، 148، 22-104، 97، 17 مجموعة  
تشير إلى العصبية 6-194
- الملابس 17-216 مجموعات السلوك السادس والعشرون،  
السابع والعشرون، 235، 17، 14 السلوك القلق 126
- أنشطة الإزاحة 6-194 نشاط العين 45، 42 تعبيرات  
الوجه 70 وضعية الرأس 67 الإشارة إلى العصبية  
6-194 عبور الساق 4-140 والقبول 4-239، 8-227  
الكذب 177، 171، 167، 159، 157 إيماءات الراحة  
الذاتية 122، 117 الراحة 14، 13، الثقة والأيدي خلف  
الظهر 13-112 و"باب" الأيدي 12-110
- تحديد 105 موجه خارجياً 7-1106 الأيدي  
106-7



يبتسم 65-50 انظر أيضًا التعبيرات  
الدقيقة  
FACS (ترميز حركة الوجه  
النظام) 55  
يخاف  
وتعبيرات الوجه 65، 51، 49، المشاعر الثامن عشر،  
الثاني والعشرون - الثالث عشر، 8 انظر أيضًا العواطف  
القدمين 40-136 قفل القدمين والكاحلين 8-177، 141،  
وسلوك الكذب 187، 81-177 حركة القدم 80-179  
الإشارة نحو أو بعيدًا 140، 8-136 النقر على 38، 55،  
140 و7 الطراز 235، 49، 20، 7-5

أصابع تغطي الفم 169، 118-19 نقطة إصبع 104 النقر  
بالإصبع 48 متشابك 112 وضع الفم 20-119  
الانطباعات الأولى التاسع، 20، 9 والتشابه 223، 217،  
16، 215-16 قبضة تغطي الفم 169 ذراعين متقاطعتين  
مع 129 يد - إيماءات الوجه 117، 122 المغازلة 8-225  
والتواصل البصري 33 ووضعية الرأس 70-69 والقبول  
4-230، 8-225، 223

أعراض التجميد - القتال والهروب 200  
فرويد، سيجموند 95  
الأصدقاء 124  
فريزين، والاس 55، 51، 50، 10،  
فروستروب، ماريلا 89

غامبون، مايكل 89 سلوك النظرة  
29-30 والكذب 6-165 والإيماءات  
الثامن والعشرون، 4، 3 مجموعات من  
17 تحدد 10 والتعاطف الرابع والعشرون  
النموذج الحركي من 13-10

والقبول 3-222 انظر أيضًا نشاط  
اليد

العادات الثامن عشر إلى التاسع عشر، السابع والعشرون  
لمس الشعر 114، 121، 227  
هول، إدوارد 143 نشاط اليد 104-97، عادات  
الإراحة 7-106 أصابع تغطي الفم، 19-118

169

نقاط الأصابع 104 النقر بالأصابع 48 المتشاركة  
112 وضع الفم 20-119 قبضة تغطية الفم 169  
الذراعين المتقاطعتين مع 129 إيماءة اليد للوجه  
117، 122 اليد إلى العينين 5-134 اليد إلى  
الرقبة 4-133

إخفاء اليدين 176، 101، سلوك الكذب 7-176  
غطاء الفم 169، 118-119 إيماءات اليد المفتوحة  
99 إيماءات راحة اليد 101-14 الترتيب على الظهر  
99 إيماءات الراحة الذاتية قفل اليد 109-10 اليد  
للوجه/الرأس 114-122 الأيدي خلف الظهر 13-112  
نقر الأيدي 12-110 والكلام 1-100، 97 الحالة  
والتسلسل الهرمي والسيطرة 100-98 المصافحة  
102 السعادة 51، 49، حركات الرأس 2-81 هز  
الرأس 82 والقبول 227 الإيماء 90، 85، 4-81  
واتجاه النظر 83 سرعة 83 نوعا 2-81 وضع الرأس  
8-67، 3، مخفض 70-69، 67، 84، 67

- حك الرأس 105 السمع والاستماع 80-1  
التسلسل الهرمي ونشاط اليد 100-98
- هيتشكوك، ألفريد 27  
هتلر، أدولف 104
- أخطاء xvii, xxvi-xxvii, 91, 148, 206, 208, 235  
ID 10T الرسامون 11 ابتسامات غير متطابقة 58-60  
حركات النية 196, 195, 140, 8-136 الفائدة 3 أصابع  
متشابهة 112 تفسير لغة الجسد مقابلات من السادس  
والعشرين إلى السابع والعشرين 4-223 وتنقيط اليد  
112 والجزء السفلي من الجسم 181 والتسرب السلبي  
199-200 المستوى الحميم للاتصال بالعين 3-32  
الحدس 19, 9, xxvii-xxviii, xxiv-xxv وتتغيرات الوجه  
49 الحركات الإرادية 13
- المغازلة والمواعدة 4-230, 8-225 مقابلات 4-223
- الاستماع 221-2 الوضعية والإيماءات 222-3  
الابتسامات 219 الخطابات أو العروض 224-5  
والصوت 220-1 الأطراف 97-151
- الأذرع 8-147, 13-112, 67, 4  
أقدام 8-136 الأيدي 5-132, 104-97 الأرجل  
3-140 شفاه 72-169 العض 2-171 تمسك  
66 وتبتسم 65, 54 الجزء العلوي المتصلب-  
الشفاه 171, 169 الشفاه الضيقة 171  
الاستماع 77-94 النشطة 77-8 لغة الجسد  
1-90, 81-1 الاتصال بالعين 81 إيماءات الرأس  
4-81, 85-90 الانعكاس 1-81, 1-81
- آيزونز، جيريمي 89
- دعم الفك 121, 16-115 شد الفك  
117
- كينيدي، جون ف. 129 كبير، جان 219  
الحركية 10-13
- كينغ، لاري 77
- التسرب الثالث والعشرون، 70, 50, 193-209  
القلق والتسرب السلبي 200-199, 6-193
- والكيمياء الحيوية 3-202, 201 التغيرات في  
العقل والجسم 200-199
- وأنشطة الإزاحة 105 نشاط اليد 101 والسلوك  
الكذب 178 التعبيرات الدقيقة 2-161, 100, 56  
الرابط بين العقل والجسم 9-193 واليوكر 160
- والتعاطف 90, 78 والسمع 1-80 والقبول  
221-2, 215 ضعف الاستماع 80-79  
الإشارات البصرية والصوتية 9-78

- التفسير الخاطئ للغة الجسد والعشرون الرسائل المختلطة 19
- الموناليزا 28، 61
- مونرو، مارلين 6-225، 221
- موريس، ديزموند 109، 25، 36، 10، لمس الفم 121
- التغطية باليد/الأصابع 169، 19-118 والسلوك الكذب
- 174، 172، 8-167، 119، وضع الأصابع في الفم
- 119-20
- والقبول 215، عضه الشفة السفلية
- 171-2، برج اليد المنخفض 111، الرأس
- المنخفض 70-69، سلوك الكذب
- 90، 153، 50
- خط الأساس 187، 180، 166، 164، 60-158
- نشاط العين 7-163، 159، نشاط اليد 7-176، الأرجل
- والأقدام 187، 81-177، التعبيرات الدقيقة لـ 3-161
- لمس الفم 174، 172، 8-167، 119، لمس الأنف
- 6-172، 159، 148، 148، شبه اللسان 5-182، 161، 158،
- والإدراك 155، الاعتذار العلني 5-183، والابتسام
- 3-162، الكذب الاجتماعي 186، 6-155، أنواع الخداع
- 156-8
- موراي، آندي، 8-197
- نادال، رافائيل 199، 114، تضييق العينين 46، إيماءات
- الرقية من اليد إلى الرقبة 227، 4-133، لغة الجسد
- السلبية 12، تعبيرات الوجه 5-63، الانعكاس 6-85، وسوء
- التواصل 6-145، انظر أيضًا تسرب العصبية انظر القلق،
- حجب الناقلات العصبية 4-203، لمس الأنف 6-172
- 148، 159،
- محولات الكائن 12، مهارات
- الملاحظة التاسع
- لغة الجسد المفتوحة 147، 86، 66، 13-15، xxiii
- والأذرع 3-122، والقبول 215، وضعية راحة اليد المفتوحة
- 4-103، 102، ابتسامات مفتوحة 63، إيماءات اليد
- المفتوحة 102، 99،
- راحة اليد 101-4، راحة اليد للأسفل 103، 102، راحة اليد
- للأعلى 5-103، 102-3، انظر أيضاً الصوت
- رجال
- أرجل متقاطعة 3-141، 140، والتشابه 4
- 232، 8-227، 2-221، التعبيرات الدقيقة
- 215، 100، 56، من الكذب 2-161، الرابط
- بين العقل والجسم 9-193، قراءة الأفكار 239
- xxv، xi-xxii، الجسم المرأة اللغة 1-90، 1-20،
- 81-2،
- برنامج درشة باركنسون 6-194





- "تنقيط" البدين 110-12 تبيس الشفة العلوية 171، 169. التواصل البصري مع الغرباء 32. التوتير رؤية القلق إيماءات اللاوعي 13. إيماءات الخضوع التواصل البصري 31. إمالة الرأس 84
- راحتي البدين 102. مفاجأة 49. 51. مزامنة لغة الجسد 2-81
- دعم المعبد (الرأس) 121. لاعب تنس 9-196
- تاتشر، مارجريت 42. قراءة الأفكار الخامس والعشرون
- 3 Cs xxvi-xxvii 3 تنظيف الحلق 182. أذرع متقاطعة مع إبهام لأعلى 30-129. دعم الذقن 121. إيماءات "الإبهام لأعلى" 112. الشفاه الضيقة 171. الرأس المائل 67. للمس 4
- سلوك الجسم كله 181. الاستماع لكامل الجسم 224، 222، 221، ويديكومب، أن 42
- نحيف
- والساقين المتقاطعتين 140. وتعبيرات الوجه 48. وإيماءات اليد إلى الرقبة 4-133. ووضع اليد الرأس 70-69. والتشابه 2-230، 227، 223، 221-2. وإيماءات الراحة الذاتية 121.
- سمة القلق 193. انتقال لغة الجسد السادس والعشرون السابع والعشرون
- وود، فيكتوريا 216
- وودز، تايجر 5-183. كلمات السادس والعشرون، 9، 8-5، 4. معصم
- يثق
- والتواصل البصري 38، 30، 29. الحقيقة 3
- توين، مارك التاسع عشر
- الإمساك خلف الظهر 113
- مناطق المساحة الشخصية 6-144
- لغة الجسد البصرية 7، 6، 5. إشارات البصرية 78