

# لغة الجسد

Body language



المؤلف

عبد العزيز لبيب

# لغة الجسد

تأليف

عبدالعزيز لبيب

المصرية  
للنشر والتوزيع

**الكتاب:** لغة الجسد

**المؤلف:** عبد العزيز لبيب

**الناشر:** المصرية للنشر والتوزيع

**تليفون:** ٠١٢٩٦١٩٥٩٩ - ٠٢٣٧٣٢٠٤٥٦

**الطبعة الأولى:** القاهرة ٢٠٠٩

**المشرف العام:** محمود هريدى

**حقوق الطبع محفوظة للناشر**

**رقم الإيداع:** ٢٨٢٦ / ٢٠١٠

**الترقيم الدولي:** ٥٦-٥٨٧-٦٢٥٣-٢٥٨

**لغة الجسد**



## مقدمة

تستطيع الآن أن تعرف على سمات وملامح شخصية أي فرد دون أن يتكلم كلمة واحدة، حتى لو لم تكن تعرفت عليه من قبل، بل يمكنك أن تعرف ما يخفيه بداخله من أنكارات ودفافع، إذا تمكنت من فك رموز لغة الجسد، كما أنه تستطيع أن تكشف مدى صدقه عندما يتحدث من خلال نفس اللغة. يواجه الكثير مشكلة التعرف على نوايا الأشخاص الذين يتعاملون معهم، لذلك اهتمت الدراسات النفسية والاجتماعية بتفسير رموز حركات الجسد التي تعبّر عن كثير مما يخفيه الناس في صدورهم، ومن خلال هذه اللغة تستطيع معرفة توجهات محدثك، لما تنقله هذه اللغة من أفكار الفرد وتوجهاته دون استخدام الكلمات والحرروف.

وبنفس الأسلوب تستطيع أن ترسل رسالة لهذا الشخص الذي تتعامل معه، دون أن تتفوه بكلمة واحدة، وهذه اللغة اهتم بها الكثير من علماء النفس الذين توصلوا من خلال دراسات عدّة إلى أن أكثر من 60% من الحديث بين البشر يتم بصورة غير مباشرة، عن طريق إشارات وإيماءات وإيحاءات. ويشير العلماء إلى أن فهم هذه اللغة تساعد كثيراً في اختزال الوقت في التفكير في نوايا الآخرين ومحاولة تفسيرها، حيث تؤكد الدراسات أن هذه اللغة أصدق خمس مرات من استخدام اللغات العادلة، ومن خلالها يستطيع الفرد التعرف على درجة صدق الآخر، ومدى اهتمامه بالرسالة الموجهة إليها من خلال فك رموز الإيماءات والإيحاءات التي يصدرها كرد فعل على الكلام العادي أو على الرموز من نفس اللغة.

ولتفسير فك رموز هذه اللغة، لا بد أن تعرف على الأدوات المستخدمة فيها، وب يأتي على رأس هذه الأدوات العين ثم تأتي بعدها حركة الحاجب والجبين، والأصابع والأيدي والأكتاف، كما تستخدم اللغة أيضاً الأنف والأذن، وطريقة الجلوس.

ويتجه الشخص إلى استخدام لغة الجسد في حالة عدم التيقن من صدق من يحدثه، أو عندما يسعى لمعرفة دوافعه ومدى اهتمامه وشكل اتجاهه نحو الرسالة الموجهة إليه، كما تساعد في تسهيل عملية الفهم للأخر من الحديث والحوار، كما تساعد أيضاً في التحكم في الحوار للوصول إلى علاقة أفضل مع الآخرين من خلال إرسال إيماءات ورسالات توحى بذلك، والابتعاد عن الحركات والإيحاءات التي تضرر بالتواصل مع الآخر.

## **لغة العيون**

يصف علماء النفس والباحثين العين بأنها نافذة العقل وما يدور به، وإذا استطاع الإنسان ذلك رموزها يستطيع معرفة ما يدور بداخل الناس، ومنطقة العين والواجب والجفون هي مصدر التعرف على الآخر من خلال الصور، حيث لا يمكن معرفة الشخص من خلال أي منطقة في الجسد، لكن يمكن التعرف عليه، حتى ولو كان ملثماً من خلال عينه.

وما يؤكد أن العين أقوى عناصر الاتصال الجسدي الغير مباشر بين البشر، كما أنها أقوى أدوات لغة الجسد، ومن خلال نظرية العين تستطيع أن تتعرف على رد فعل الآخر على رسالتك سواء كان إيجابياً أو سلبياً أو محايداً أو غير مهم، والعين هي أول مفاتيح الشخصية، بما تنقله من معاني تدور بالعقل، وتستطيع من خلال فهم هذه اللغة أن ترسل رسالات مختلفة إلى الآخر، سواء بابداء الدهشة أو الفزع أو الرغبة أو القبول وكثير من الرسائل الأخرى عن طريق استخدام هذه الإيماءات.

والتفسيرات العلمية الدقيقة تقول أنه إذا اتسعت بؤرة العين للشخص فإن ذلك دليل على أنه سمع منك شيئاً أسعده، وإذا حدث العكس فإن ذلك يوحي بأنه لا يصدق ما تقول، وإذا نظر إلى أعلى فإنه يتصور مستقبل ما تقوله، وإذا نظر لأسفل فإنه يتذكر دلائل من الماضي على ما تقول أيضاً، وأثناء حديثه إذا نظر إلى أسفل فإنه يتحدث عن مشاعر وأحساس ذاتية خاصة، ويتدبر أمراً في نفسه، أما إذا قام المتحدث بفرك عينه أثناء الحديث فانتبه لأنه بذلك يشكك في كلامك، وعليك أن تراجع ما تحدث به وأن توقف الحديث أو تنتقل لموضوع آخر.

أما الواجب فلها رموز أخرى ودلائل مختلفة، فإذا رفع المتحدث كلا حاجبيه إلى أعلى فإنه بذلك تفاجئ بشيء جديد، وإذا رفع حاجباً واحداً فإنه لا يصدق كلامك ويشكك فيه، ويرى الموضوع الذي تسعى لتحقيقه مستحيلاً، وإذا قطب حاجبيه مع ابتسامة خفيفة، فإنه يتعجب منك، ولكنه لا يريد أن يكذبك، وإذا كرر تحريك حاجبيه فإنه تمكنك بذلك من إيهاره وتجلب إعجابه التام بحديثك واستطعت أن تجعله طوعاً لك.

## **وللأنف والأذن لغتها**

إذا قام من تحدثه بحك أنفه أو قام بسحب أذنيه، فإن ذلك يعني أنه متغير مما تقوله، وربما يكون لا يفهمه أصلاً، أما إذا وضع اليد أسفل الأنف فوق الشفة العليا دليلاً أنه يخفي عنه شيئاً ويختلف أن يظهر، وإذا قام بقرص الأنف مع إغماس العينين، فهي إشارة إلى تقييم سلبي لما تقول، وإذا قطب جبينه وطاطاً رأسه للأرض في عبوس، فإن ذلك يعني أنه متغير ولا يحب سعاد ما قلت، أما إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى، فإن ذلك يدل على دهشته مما تقول.

بالإضافة إلى هذه الأدوات فإن الأكتاف واليدين والأصابع لها دلالات أخرى، فعندما يهز الشخص كتفه يعني أنه لا يبالي بما تقول، وعندما تراه حانياً كتفيه ورأسه متوجناً النظر في عينيك فإن ذلك دليل على أنه شخص فاقد للثقة بالنفس أو مكتتب، وفي حالة وقوفه مكتوف اليدين، فإن هذه يشير إلى أنه منطوي على نفسه ويريد الابتعاد عن الآخرين، وفي حالة تشبيك اليدين وراء الظهر، فإنه إذا في حالة قلق وغضب، وإذا نظر بأصابعه على ذراع المبعد فإنه بذلك شخصية عصبية ومتجلة.

ويمكنك التعرف للسمات الشخصية للأخرين من خلال طريقة جلوسه، فإذا قام من تحدهه بوضع إحدى رجليه فوق الأخرى وحركها باستمرار، فأخذ وتوقف عن الكلام؛ لأنه مل حديثك، أما إذا وضع رجلاه بعيدتان الواحدة عن الأخرى، فأنت بذلك تتحدث مع شخص منفتح على الآخر فاما كانك أن تستطرد في حديثك؛ لأنه مستمتع بما تقول، وفي حالة جلوسه وهو واسع يديه وراء رأسه، ورجليه مشبوكتين، فأنت تتحدث مع شخص على ثقته كبيرة بنفسه، لكنه متعالياً على ما تقول فيفضل عدم استكمال الحديث معه، وإذا ما تحدث إليك مع الجلوس ويديه مفتوحتين، فأنت أمام شخص صادق وصريح.



## الفراسة

يعتقد علماء النفس بأن 60% من حالات التخاطب والتواصل بين الناس تتم بصورة غير شفهية أى عن طريق الإيماءات والإيحاءات والرموز، لا عن طريق الكلام واللسان والخواص. ويقال إن هذه الطريقة ذات تأثير قوى، أقوى بخمس مرات من ذلك التأثير الذي تركه الكلمات ومن الأخطاء الجسيمة التي نقع فيها جمِيعاً هي تجاهلنا للغة الجسد والإيماءات في حوالتنا فهم ما ي قوله لنا أحدهم أو إدحافه أو إدحافه وقراءة أفكاره أو أفكارها بل إننا نمضى ساعات في تحليل الكلمات التي قيلت لنا من دون أن ندرك مغزاها لأننا لا نحسب بالشكل الكافي لغة الإيماءات.

يمكن فك الجدل التقليدي حول ما إذا كان الطرف الآخر يحبنا بالاعتماد على إيماءاته وإيحاءاته ورموزه لا على كلامه فقد لا يقول رجل لأمرأة إنه يحبها، وقد لا تقول هي ذلك له ولكن الإيماءات جديرة بأن تقول ذلك ببلاغة أشد من الكلام. وهذه بعض الإيماءات والإيحاءات التي تحدث في حياتنا اليومية وقد لا تكون مدركين للمفزع أو التأثير النفسي المسبب لها.

فمثلاً: لمس اليد للوجه أثناء الحديث أمر مرتبط بالكذب وكذلك الحال عند لمس الأنف أثناء الكلام، وقد يلجأ البعض إلى لمس الأذن عند التشكيك بكلام يقال أمامهم. في حالة غضب تميل النساء إلى التحديق في عيني الرجل محاولة طمانته ولكن لو فعل ذلك رجل مع آخر، فلربما عد الأمر نوعاً من التهديد.

إذا كانت المرأة مغلقة الرداء الذي تلبس فهذا معناه أنها غير مرتاحة وغير مطمئنة. عندما يعقد اجتماع ما المؤسسة أو إدارة ويلقي المدير نكتة عرضية نجد أن كلاً من الحاضرين يصطمع ابتسامة مزيفة تظفر بوضوح في عضلات زاويتي فمه التي تشد وترخي في اتجاه الأعلى أما في الابتسامة الحقيقية فإن عضلات أطراف العينين تتقلص أيضاً.

وإذا شبكت المرأة يديها بشكل لين فهذا دليل افتتاحها على الجو المحيط بها. عندما يهز البعض رؤوسهم في إشارة إلى التأييد والاهتمام نجد أن الشخص المتكلم يزيد من سرعة كلامه.

بينما يشير تشابك الذراعين وتباطؤ رفرفة العينين إلى الملل أو إلى عدم الموافقة ما يحتمل أن

يجعل المتكلم يبطن في كلامه.  
أن يكون الإبهام متلاصقين فهذا يعني أن المتحدث عقلاني و الكريم و مثقف ويستطيع التأسلم  
مع الظروف العامة.

عندما يجري تعريف بعض الناس إلى بعضهم الآخر يظهر مستوى ما من الاهتمام يعبر عنه  
بازدياد رفرفة أجفان العينين من 18 مرة إلى أكثر من 25 مرة في الدقيقة.

نحن نشاطر الآخرين الذين نكاد لا نعرفهم السوائل الباردة لأنها جاهزة ولا تتطلب وقتاً.  
نشاطر السوائل الساخنة الناس ذوى العلاقة الودية الأقوى بنا، لأنها تحتاج إلى زمن أكبر لتحضيرها  
فهل هذا هو السبب الذي يجعلنا نقدم ضيافة من المشروبات الساخنة للناس الذين تجمعنا بهم الألفة  
والمودة، وربما لهذا السبب أيضاً يعد تقديم أي مشروب آخر غير القهوة الساخنة نوعاً من الاستخفاف  
بالضيف الذي يشعر بشيء من بروادة الاستقبال إذا لم تقدم له القهوة حصرًا.

ضع اليدين على الطاولة باتجاه الشخص المتحدث فهذه بمثابة دعوة لتكوين علاقة حميمة.  
يفضل المرء أن يتوجه بعد دخول السوق أو المحلات التجارية إلى اليمين لأنه سوف يستخدم يده  
اليمين الأقوى ويشعر بالانسراح إذا كانت الممرات واسعة بينما يشعر بالضيق إذا كانت هذه الممرات  
ضيقة ولذا يحاول أصحاب المخازن تنفيذ هذه الرغبات إذ يضعون السلع الغالية الثمن في اتجاه  
اليمين وفي الممرات الواسعة ويجب أيضاً أن تكون السلع فيتناول الزيتون لأنه لا يشتري عادةً أي  
سلعة لا يمسها بيده وقلما يشتري أحدنا سلعة كتب عليها "ممنوع اللمس".

عندما تكون اليد مفتوحة فهذه الإيماءة تفترن بالصدق والخposure.  
في حال كون الذراعان متصالبتين فمعنى ذلك أن الشخص بحالة دفاعية سلبية.  
تعد مطاعم الوجبات السريعة للإكثار من الألوان الفاقعة والحادة مثل الأحمر والأصفر وذلك  
لكى لا يشعر الزيتون بالراحة ويطيل الجلوس في المطعم.

وعندما تجلس المرأة على كرسى متحنية للأمام قليلاً واضعة يديها على ساقيها فذلك دليل  
على حاجتها للرعاية وذلك لإثارة الشخص المقابل لها ليعرف الكلفة.

أما الرجل الذي يجلس على كرسى واضعاً يده على ظهر كرسى آخر فهذا دليل أنه بحاجة إلى  
شريكة تكون جالسة بقربه ليغمرها بعطفه.

أما الغزوة بالعين اليمين فإنها تعنى أن الرجل عقلاني، ومنهجي بينما الغزوة بالعين اليسار  
معناها أن الإنسان عاطفى ولديه إحساس بغرائز من يقابله تبين جميع الأبحاث المتوفرة أن  
لغة الجسد هي الجزء الأهم من أي رسالة تنتقل إلى الشخص الآخر وإن ما بين 50 إلى 80 من  
المعلومات يمكن أن تنقل بهذه الطريقة وأن الرسالة غير الشفوية المنقولة هي غنية ومعقدة في  
طبعتها وتحتوي على تعابير الوجه والقرب من الشخص المتكلم وحركات اليدين والقدمين

وملابس الشخص المتكلّم ونظراته وتتوّره وانفعالاته وما إلى ذلك.  
يوجّد هناك عاملان هامان:

هل يستطيع جسدك أن يقول ما تريده منه؟  
وهل تستطيع أن تفسّر لغة أجساد الآخرين؟

إن الكثيرين منا لا يعون لغات أجسامنا حيث أن هذا ينطبق على الرجال الذي لا يلاحظون الإشارات التي تتبع من أجسامهم وأجسام الآخرين ويتجاهلونها حول أشياء مهمّة جداً. وأنه لمن المفید أن ينضمّ المرء إلى ورشة علمية تدور حول كيفية تحليل واكتشاف الإشارات المضللة للغة الجسد.

والليك بعض الأشياء التي يمكن أن تجربها:  
أبدأ بالانتباه الوعي للغة أجسام الناس حيث يمكن أن تشاهد التلفزيون لمدة عشر دقائق مع إخفاء الصوت كلياً.

دون بعض الملاحظات عن لغة أجسام الناس المحبوبين والمحترمين والمسموعين:  
كيف يقفون أو يجلسون؟  
ما نوع التعبيرات التي يملكون؟  
ماذا تفعل أيديهم وأقدامهم؟  
ما نوع النظارات التي يملكونها؟  
ما هي الوسائل غير الشفوية التي يمتلكونها؟

هل يتصرّفون بعكس لغة أجسادهم الإيجابية وهل هذا يؤثّر عليهم؟  
أبدأ بالتصرّف بلغة الأجساد الإيجابية لمن تحبّ، وتحترم، وسيبدأ الناس الآخرون بالنظر إليك بشكل مختلف عن السابق. وحدها العيون تتخطى كل اللغات وتغزو كل الحصون فتلتقي في لحظة لتحقّكي بلمحة ما يعجز عنه اللسان وتتسّل إلى أعماق النفس لتقول كلماتها الخاصة جداً والصادقة جداً، فهي لغة لا تعرف الكذب ولا الرياء لغة ليست بلغة لكنها مرأة صافية تعكس مباشرة كل المشاعر وتبيّح بالأسرار قد يتكلّم الجسد بينما يبقى اللسان صامتاً ولا يدرى صاحبه أن جسده يفشّي أسراره للآخرين، نعم فحركات الجسم تشي بمكّون النفس: لأنّ الحركات التي تصدر عن الإنسان في مقابلة ما: تترجم إلى معانٍ عدّة، والتواصل الإنساني لا يتوقف عند حدود الكلمات المنطقية أو المقرؤة، أو الحركات المتعتمدة كالقططيب، أو التبسم، أو المعانقة، أو المصالحة مثلاً. هناك حركات لأجسادنا لا نشعر بها هي تحت عدسة علماء النفس كاشفة لشخصياتنا وما تضمّر من شعور.

فعلى سبيل المثال يرى المختصون في هذا المجال أن:

- رمش العين بكثرة أو فركها، علامتان تدلان على الكذب.  
- الشخص الذى يضع يده أسفل أنفه فوق الشفة، يخفى عنك شيئاً ويخاف أن يظهره.  
- وضع اليدين على الطاولة باتجاه المتحدث بمثابة دعوة لتكوين علاقة جيدة.  
وهكذا يثير الجسد! الجدي بالذكر أن أدعية الديمقراطية والتزامة قد أفادوا من هذه الدراسة  
للكشف عن صدق رؤسائهم فى المواجهات فكانت النتائج مخيبة للأمال!

نظريّة الجسد نظرية حظيت بالاهتمام في العام 1971 من قبل الدكتور راي بيردوسيل حين  
كان يلقى محاضرات وندوات حول الاتصالات التي تمت وتم بين الناس بواسطة الإيماءات. وقد  
تبعته في ذلك الكتابات النظرية والبحوث الجامعية الكثيرة التي تلقت الموضوع بروح علمية،  
 مما أخرج مجموعة من المعلومات الفرضية من لا يملكون خبرة في التعامل مع الناس، بل  
كانت كلها نظريات أوراق واستطلاعات. إلا أن كاتباً واحداً استطاع أن يضع يده على الموضوع  
الصحيح، وحقيقة الأمر أنه ليس كاتباً محترفاً بل هو متدرب مبيعات اسمه آلن بين. يقول إنه  
تلقي العديد من الدورات في أساليب البيع، لكنه لم يجد في أي منها ما يتطرق إلى النواحي  
الضمينة وغير الكلامية في البيع من هنا بدأ الكاتب يرصد الحركات ويراقب الوضعيّات  
وتعبيرها عن الحالة النفسيّة، العلاقة بين الأشخاص، قابلية الآخرين على التجاوب. ويراقب  
حركات اليدين ومساهمتها في استقرار وضعية الجسد وتغييره، ونظارات العينين واتجاهاتها،  
 وتطرق حتى إلى أوضاع الرجلين وتحديد الركبتين. لن نتطرق إلى الكتاب باستعراض محتواه،  
 بل بالدوران حوله لذلك نشير إلى أن الكاتب يعترف بأنه ليس عالماً اجتماعياً أو نفسياً بل هو  
 بائع تعلم من التجربة والرصد مستعيناً بأبحاث هؤلاء العلماء، وهو اليوم يشرف على عدد من  
 البرامج الاسترالية في فن البيع، وينجز أشرطة فيديو حول الموضوع.  
 ويقول أنه لخص في كتابه عدداً من الأبحاث التي قرأها وجمعها في علوم الاجتماع، الإنسان،  
 والحيوان النفس، الاستشارات العائلية والمفاوضات المهنية وأخيراً المبيعات ويتمنى قارئ  
 الكتاب حقيقة من الانتباه إلى ما لم يكن يحسب له حساباً من قبل، وهذا ما جريته بنفسه، وقد  
 يجلب هذا الانتباه انطباعاً سيناً عن بعض الناس الذين تحس أنك تقرأ بواطن ما يفكرون به  
 من خلال حركات الجسم.

وقد كان هذا موجوداً في علوم العرب المبنية على الفطرة، كالفراسة، أى قراءة ما يفكرون به  
 الإنسان من خلال ملامحه. ويعتبر الكتاب آخر ما توصل إليه "علم لغة الجسد" وهو ليس من  
 أنواع الكتب التي تدعى الوصفة السحرية، أو تعلم لغة ما أو مهنة ما في ثلاثة أيام. ولكنه  
 يحتوى على دراسات عملية معتمدة على بعض النظريات، وعلى تجربة الكاتب نفسه في  
 الاتصال بالناس، وهو في الوقت نفسه ممتع لمن يريد قراءته لمجرد القراءة.

## 2- العوامل المؤثرة في لغة الجسد الحيز والمسافة:

لكل المخلوقات حيز ومسافة شخصية لا تسمح بدخولها إلا للمقربين، لا أقصد بذلك الغرفة أو المكتب أو المحفظة بل هي المسافة بالمتر والستمت. وإذا اقترب شخص منك مسافة لا تنسق مع مقدار معرفتك به، سوف تصدر عنك حركات لا إرادية، يدركها الخبير. كأن تقطب حاجبيك، أو تتكلف وتضم يديك بينك وبينه كأنك تحمي نفسك (غالباً ما تستخدم النساء الجزدان (المحفظة النسائية) فتضيقها في المسافة الفاصلة بينها وبين الآخر)، أو يتراجع رأسك إلى الخلف مع خجلك من تحريك قدميك، أو تعطيه جانب جسمك، وهذه المسافات بعرضها من الأبعد إلى الأقرب.

1- المجال العام: 6.3 متر وما فوق، وهي المسافة التي تخاطب بها مجموعة من الناس، وهي الأنسب لتكون بين المحاضر والحضور، كمسافة منطقية بينهم وبين شخص لا يعرفونه.

2- المجال الاجتماعي: بين 1.22 - 3.6 متر (12-4 قدماً). إننا نقف على هذه المسافة من الغرباء الذين نتعاطى معهم شخصياً، كالسباك ومصلح السجاد وساعي البريد وصاحب الدكان والموظف الجديد في العمل، وبشكل عام الناس الذين لا نعرفهم جداً.

3- المجال الشخصي: (بين 64 سنت - 221 سنت: 84-81 بوصة). هذه المسافة التي نقف عندها بالنسبة للأخرين في الحفلات الرسمية وشبّه الرسمية والفعاليات الاجتماعية.

4- المجال الشخصي: (بين 51-54 سنت: 6-8 بوصة): هذه المسافة يتحرك فيها الأشخاص الأهم في حياة الشخص، كالأحباء والأباء والأبناء والأزواج، والحارس الشخصي.

5- المجال الشخصي جداً: (التماس الجسمني، أي أقل من 51 سنت) في حركة الكفين الحركة التي ذكرناها عن كلينتون واستخدمتها زوجته وعد كبير من الرؤساء والسياسيين الأميركيين، هي فتح الذراعين بینيناً ويساراً مع فتح الكفين... ولاحظوها أثناء الخطابات.

المقصود بهذه الحركة هي الإيحاء ((إنني لا أخفى شيئاً عن الجمهور)). ويشرط أن يكون الكفل واضحأً للجمهور أفقياً.

لنعد إلى الأصل، ما هي أشهر حركة للكف، حين نقصد إعلان البراءة إنها رفع الكفين مفتوحتين بالدعاء. أما لماذا الرفع إلى أعلى، فهي لما ترسّب في فكر الداعي أن من السماء تنزل الرحمات. ومن ما يقابل فكرةبقاء الكف نظيفة، ما روى عن الفاروق عمر أنه أوصى بإخراج كفه من الكفن، ليعرف أنه مات ولم يأخذ معه شيئاً. في مراكز المبيعات الدولية، يمنع منعاً باتاً على الباعة وضع الكف في الجيب أو تكثيف البددين لإخفاء الكفين أو خلف الظهر. فإن ذلك يترك انطباعاً سيئاً لدى المشتري.

في إخفاء الكف يوحى باخفاء شيء ما. ما يعني أن المشتري لن يكون مرتاحاً أو مصدقاً للبائع،

ويطلب في كثير من مراكز البيع أيضاً إظهار الزندين.  
ولاحظوا بناء على ما سبق ذكره، أن جولات الرئيس بوش الانتخابية، كان يرتدي أثناءها قميصاً سماوي اللون مقتضي الياقة، مشمر الكفين، كاسفاً كفيه وزنديه ولل الحديث عن وسائل جذب المعجبين كبيرة، ولكن ليست كلها من لغة الجسد، وقد نعود لها مرة أخرى. يتبع الحديث عن الكف في موضوع المصادفة القدم إن شاء الله.

من أحدث وأكثر المواضيع جدلاً في هذا المجال اليوم هو موضوع - لغة الجسد - Body Language - أهتم علماء اللغة بهذا الموضوع لأن العالم الكبير أصبح اليوم مجتمع صغير... فكيف سيستطيع عالم مليء بالألف اللغات الاحتكاك والتفاهم، هنا تختفي اللغة اللسانية.. ويبداً الجسم نفسه بالكلام والتعبير متجاوزاً كل لغة ولوحة في الاحتاك الغبي عندما يكون المخاطب لا يريان جسد الآخر - أي عبر الهاتف مثلاً - العبارات اللفظية تقوم بالتعبير والإشارة إلى الأشياء التي تعبر عن داخلنا. أما في التخاطب وجهًا لوجه فيعتبر العلماء أن حركات الجسم تأخذ حيز 70% بشكل متناغم مع سياق الحديث. حتى أن هذه الحركات قد تفصح وتعبر عن أسرار لا يمكن للجمل اللفظية أن تعبّر عنها.

إذاً التخاطب اللالفظي non-verbal communication هو علم مستقل بذاته يدرس تعابير وملامح الوجه أثناء الحديث وحركات الجسم التعبيرية - حركات اليدين، القدمين، العينين، حتى نبرة الصوت الخ - والدور الذي تلعبه هذه الملامح سواء بقصد أو بدون قصد في كشف ما لا تستطيع الألفاظ تعبيره كالمشاعر أو المواقف.

بعض حركات الجسد تكون مشتركة بين جميع الشعوب بغض النظر عن الخلقيات الثقافية لهذه الشعوب. وبعضها الآخر تختلف باختلاف الخلقيات الاجتماعية والثقافية للمجتمعات وتكون حكر على مجتمع معين دون غيره: بل وتأخذ أحياناً نمطاً مغايراً تماماً عن شعب آخر.  
توقف العلماء عند نقطة: فالحركات أغليها تكون إرادية، وهنا لا مشكلة تذكر، لأن الحديث السعيد مثلاً تتبعه ابتسامة، هنا الحركة تتبع اللغة، أو مثلاً الحزن يكون مع نبرة صوت خافتة أما الحركات الإرادية فهي نقطة النقاش هنا، هي التي تكشف ماهية الإنسان ونفسيته، ولكن ما يحدد هل هذه الحركة إرادية أم لا إرادية؟!؛ ابتسامة مثلاً يمكن أن تكون إرادية ويمكن لها أن تكون لا إرادية.

علم الجسد يدعى اليوم Kinetics وأطلق عليها هذا الاسم الرائد في هذا المجال: M. Birdwhistell في كتابه Introduction to Kinetics عام 1952.

هنا إذا حدثنا الفكرة العامة للبحث الذي سنبدأ به، الخطوة التي تليها: قرائنا فروع هذا العلم، علينا الآن فهم هذا العلم جيداً، مانا يبحث علم دراسة لغة الجسد، لأن كل واحدة من هذه الفروع

تصلح أن تكون أطروحة، وكما قلنا سلفاً علينا التفرع قدر الإمكان واختيار نقطة معينة والبحث فيها تجنبًا للأخطاء والهفوات.

### 3- ما هي لغة الجسد:

بعد قرائة المراجع السابقة التي كتبها المهتمين والعلماء في هذا المجال تبين لدينا ما يلى:  
لغة الجسد Body Language يدرس:

- 1- الأفعال التي يكون بها الجسد -snoitca- وتقسم إلى:
  - a- أفعال ولادية inborn actions: تخلق معنا عند الولادة؛ وهي الأفعال البيولوجية التي يقوم بها الجسد والتي يشترك فيها جميع البشر بدون أي اعتبار لانت茂اتهم اللغوية. وهنا نستطيع أن ندرس لغة الأطفال، كيف نستطيع أن نفهم الطفل، كيف يشترك الأطفال في التعبير عن جوهم، أوجاعهم، متطلباتهم.
  - b- أفعال مكتشفة discovered actions: وهي الأفعال الشخصية التي يكتشفها الإنسان في ذاته.
  - c- أفعال مكتسبة absorbed actions: وهي الأفعال المكتسبة التي يتعلمها الإنسان بلاوعي، وهنا يكون للبيئة المحيطة دور كبير في هذه الأفعال.
  - d- أفعال تدريبية trained actions: وهي الأفعال التي يدرِّبها ويعلِّمها جيل بعد جيل، أي يتعلِّمها الإنسان بوعي، وهنا أيضًا البيئة المحيطة هي صاحبة الدور.
  - e- الأفعال المختلطة mixed actions: وهنا أفعال قد تبدو للبعض مكتسبة، وقد تبدو تدريبية، أو تكون للبعض مكتشفة وللبعض تدريبية، وهكذا.
- 2- ملامح الوجه serutseg: وتقسم إلى:
  - a- ملامح عرضية incidental gestures: وهي الملامح التي توافق الكلام. وتكون عفوية تظهر مع العبارات اللفظية كتمام المعنى.
  - b- ملامح تعبيرية expressive gestures: وهي الملامح البيولوجية التي تظهر على الوجه وتُعبر عن حالة عصبية معينة.
  - c- ملامح تقليدية mimic gestures: وهي الملامح التي يقوم الإنسان بتقليلها لتأخذ شكل معين تقليدي.
  - d- ملامح رمزية symbolic gestures: وهي الملامح التي تظهر على وجه الإنسان لا إرادياً لتدرك رمز شخصيته أو مزاجه أو نفسيته.
  - e- ملامح تقنية technical gestures وهي الملامح التي يرسمها الشخص على وجه

حسب متطلبات معينة أو مهنة معينة. مثلاً ملامح الطبيب عندما يشخص مريضه. أو مثلاً  
عندما يشرح الدرس.

#### اللاماح ذات الرسائل المتعددة: serutsegegassem-itlum

هي الملامح التي تنقل أكثر من تعبير أو رسالة في نفس الوقت.

تعدية الملامح: snoitairaverutseg: أي أن ملامح متعددة تستطيع التعبير عن شعور واحد  
ينقل رسالة واحدة. مثلاً للسعادة العديد من الملامح التي يمكن أن يعبر الجسد عنها.

5- ملامح إقليمية: serutseg lanoiger: وهي الملامح الخاصة باقليل معين والتي  
تحدد الطبيعة الجغرافية.

6- إشارات التوجّه: sngis ediug: وهي الإشارات التي تقوم بها اليد لتحديد نقاط التوجّه.  
مثلاً يمين، يسار.

7- علامات الإجابة النفسيّة: slangis on, sey: العلامات التي يشير بها الإنسان عن  
مواقفه أو معارضته.

8- تصرف العين: roivaheb ezag: هنا دراسة حركات العين. كيفية التدقيق.

9- مظاهر التحيّة: syalpsid noitatulas: أي طرق مظاهر إلقاء التحيّة. وهنا طبعاً  
تختلف بحسب الخلفية الثقافية للشعوب.

10- علامات القرابة: sngis eit: وهي العلامات التي يعبر عنها الجسد وتشير إلى الرابطة  
التي تربط بين الشخصين المخاطبين، مثلاً هل هم غرباء عن بعضهم. أم أصدقاء. أم أخوة.

11- التلامس الجسدي وعلامات القربي: sngis seit dna tcatnoc ydob: طبعاً  
التلامس الجسدي يساعد في فهم الرابطة التي تربط بين الشخصين المخاطبين.

12- التلامس الشخصي: contact auto: لماذا وكيف نلمس جسمنا الخاص.

13- إشارات متضادّة: Contradictory Signals: وهي إشارات يصدرها الجسد ولكن  
يمكن أن تعطى معانٍ مُتضادّة في نفس الوقت.

14- علامات مبالغ فيها: Signals Overkill: وهي العلامات التي يقوم بها الجسد والتي  
يكون مبالغ فيها. وطبعاً تكون شخصية وإرادية.

15- تصرفات منطقية: Territorial behaviors: وهي التصرفات التي يقوم بها الجسد  
وفقاً لمنطقة محددة جغرافياً.

16- تصرفات الدفاع عن النفس: protective signals: وهي التصرفات الإرادية أو اللا  
إرادية التي يقوم بها الجسم لحماية نفسه.

17- تصرفات الخضوع: Submissive signals: وهي التصرفات التي يعبر فيها الجسد

- عن الخضوع أو الخشوع للطرف الآخر.
- 18- المظاهر الدينية **displays religious**: وهى المظاهر التى يقم بها الجسد أو يبدو عليها. ليعبر عن حالة دينية معينة.
- 19- حركات الإهانة **insult signals**: وهى الحركات والإشارات التى يستخدمها طرف لإهانة طرف آخر.
- 20- حركات التهديد **threat signals**: وهى الحركات التى يستخدمها طرف لتهديد الطرف الآخر.
- 21- الإشارات الفاضحة **over-exposed signals**: وتكون عندما يبالغ الطرف الأول فى إظهار الجسد أو شيئاً ما بشكل مبالغ به. ويشكل فاضح.
- 22- علامات الملابس **clothing signals**: عندما تكون تتحدث الملابس التى يرتديها الشخص. فتحدد عمله أو جنسيته أو معتقداته أو حتى حاليه الاجتماعية والمالية.
- 23- إشارات التغير الجنسي **gender signals**: عندما تكون هناك أفعال جسدية معينة مخصصة للرجال. وبعضاً الآخر مخصصة للنساء.
- 24- الإشارات الجنسية **signals sexual**: وهى الحركات التى يأخذها الجسد فى الأوضاع الجنسية.
- 25- إشارات الوالدين **signals parental**: وهى الحركات الجسدية التى يقوم بها الوالدين لتعبير عن العطف والحنان للأبناء.
- 26- علامات الرضع **infantile signals**: وهى الحركات البيولوجية التى يصدرها الرضيع.
- 27- علامات تناول الطعام **feeding signals**: وهى الحركات التى يأخذها الجسد أثناء تناول الطعام.
- 28- حركات الرياضة **sporting signals**: وهى الحركات التى يقوم بها الجسد أثناء ممارسة أنواع الرياضة.
- 29- حركات الراحة **resting signals**: وهى الحركات التى يقوم بها الجسد ليرتاح أو ليأخذ شكلاً مريحاً معيناً.
- 30- لغة الصم والبكم **mute language**: دراسة لغم الصم والبكم بتفاصيله.
- 31- الرقص التعبيري الصامت **singes dance**: دراسة مفصلة عن الرقص التعبيري. هذه إذا فروع دراسة لغة الجسد. علينا الآن أن نختار إحدى هذه الفروع لندرسها بشكل تفصيلي ونحدد نقاطها ونختار أي نقطة سنكتب إطروحتنا عنها.

المظاهر الدينية religious displays: وهي المظاهر التي يقوم بها الجسد أو يbedo عليها. ليعبر عن حالة دينية معينة.

إذن اخترنا الآن منهج المقارنة. ولكن من سيكون الطرف الآخر في المقارنة!! الخيار الأفضل لي هو الديانة المسيحية. لأنني على الأقل أعرف كيفية أداء الصلاة في الديانة المسيحية وجميعنا نعرف الفرق الواضح بين الصلاتين. وما تان الديانتان هما الأكثر انتشاراً في عالمنا العربي وأستطيع الاعتماد عليهم ضمن بيئة ذات خلفية ثقافية مشتركة.

العبادة بكل أشكالها هي خضوع لسلطان الله عزوجل وهبته. والجسد عند الخشوع والخضوع يتخذ أشكالاً وحركات معينة تناسب هذا الخضوع. ولعل الصلاة هي أولى العبادات التي تصل العبد بربه.

ستناقش هذه الأطروحة الممارسات والحركات الدينية التي يقوم بها المصلي في الديانتين المسيحية والإسلامية بعيداً كل البعد عن الخوض في العقيدة بحد ذاتها.

مثال: كلمة بسيطة مثل AMEN وهي كلمة مشتركة بين الديانتين يمكن أن ترافق بشك الأصابع مع بعض. أو بوضع راحة اليد على القلب. أو بإصدار لفظ الشهادة. أو بالتصليب - شبك ثلاثة أصابع ورسم إشارة الصليب - أو مثلاً بهز اليدين.

في الصلاة المسيحية الجسد حر يفعل ما يشعر به. الجسد حر يتخذ الوضعية التي تناسبه أثناء الصلاة.. مثلاً كشك أصابع اليدين وإلخضاع الرأس. الانحناء. الركوع، الوقوف، شبك السبابية والإبهام والأوسط ورسم إشارة الصليب على الجبهة والجذع والقلب... الخ.

في الصلاة الإسلامية يكون الجسد مقيد بحركات معينة يقوم بها المصلي قبل الصلاة وأثناء إقامة الصلاة. فهي 5 صلوات مفروضة يقوم بها المصلى في أوقات محددة من النهار. يؤديها المصلى بوقوفه أولاً، ثم التكبير، الانحناء، الركوع، إخفاض الرأس أثناء الركوع حتى تلامس الجبهة الأرض. ثم الجلوس في خشوع وأخيراً إنتهائها بتحريك الرأس يميناً ويساراً. طبعاً الشفاعة تتحرك عند هذه الحركات مصدرة ألفاظ وتعابير محددة وتتلن آيات من القرآن. ولا ننسى أن هذه التعبيرات يجب أن تكون باللغة العربية بغض النظر عن الخلفية اللغوية للمصلى.

وأخيراً يمكننا مناقشة بعض الرموز الدينية التي يقوم المسيحي أو المسلم بارتدائها. بمجرد أن نراه من بعد كيلو مترات نعرف أنه مسلم أو مسيحي بدون أن ينطق بكلمة واحدة.

لغة الجسم لغة أخرى تكشف بوطن الإنسان إذا قررت امرأة تفاحه وهي على أريكة مع رجل فماذا تعنى؟؟ الواقع أن لغة الاتصال وتبادل الحديث لا تعتمد اللسان والفهم وما يخرج منها نطق لغوي بل تتشارك معهما أدوات الجسم بالتواءاته وبيان فعاليات الوجه والأيدي والأصابع، كل هذه الأدوات تتشارك في التعبير وليس الصوت فقط وهذه ما يسمونها بلغة الجسم. ولهذا

فاللغة ليست لغة واحدة بل لغتان هما لغة النطق أو اللغة الصوتية ثم اللغة الأخرى وهي لغة لا صوتية ينطقوها الجسم بالإيماءات ويت Harrakat الجسم والأعضاء. الكثير منا لا يعرفون لغة الجسم التي تشمل حتى ومضات العين وإيماءات حاجب العين والجفون وتعابير الوجه. لغة الأصوات أو لغة الجسم ولغة الأصوات لا حقها علم النفس الاجتماعي في كل الأحاديث الجارية فيما يعرف بعلم النفس الشعبي وهو تعبر يراد منه تطبيق لغة الجسم مع الروابط الضاحكة في حركات الجسم الإرادية والإلارادية، وهي في كثير من الأحيان موضوع غير متفق عليه فمثلاً الابتسامة قد تنتج بالإرادة أو اللالارادة. أما لغة الجسم الإرادية تعنى انتباهاً ووضعاً يؤخذ باللalarada إذ نجد الابتسامة إرادية وحركات الأيدي بل حتى تقليل الشخص العقابل لذا فإن لغة الجسم الإلارادية تنطبق عن العديد من أشكال الاتصال اللاصوتى وهي حركات مقصودة كلها أو جزئياً، ويعرف الشخص ما يريد التعبير عنه. أما لغة الجسم الإلارادية فهى كثيرة من الأحيان تظهر بتعابير الوجه ويرى أنها من الوسائل للتعرف على انفعالات الشخص الذى يجرى الكلام معه. فى البداية كانت دراسة لغة الجسم قد بدأت بدراسة لغة الحيوانات وهى تشير إلى بعض أشكال اللغة التي بدأ بها الأجداد وكانت نوعاً من اللغة اللالغوية وهى التى تبدلت مع الأزمنة السحيقة وتركت آثارها علينا. بعض الحيوانات تستطيع معرفة لغة جسم الإنسان بطريقة إرادية ولا إرادية فى طريقة تعرف بتأثير (كفرهانس) فيما يعرف بعلم النفس المقارن وهى الطريقة التي دفعت إلى تلقين (واشو) الشامبىنى لغة الإشارة الأمريكية بدلاً من الكلام وقد نجحت محاولة لتفهيم القرود لغة الإنسان. الواقع أن لغة الجسم نتاج تأثيرات كل من الوراثة والمجتمع فالأطفال الضريرين يبتسمون رغم أنهم لم يروا الابتسامة بعيونهم. عالمية السلالات (أيرينس ايسفيفل) تدعى أن عدداً من عناصر لغة الجسم كانت عالمية عبر الموروث ولابد أنها (أنماط حركة ثابتة) تحدث عبر سيطرة الغريزة.

ويعنى أنماط لغة جسم الإنسان ظهر استمرارية الاتصال مع حركات القرود رغم أنها تتبدل في المعنى. وأكثر الحركات مقاومة هي وضع النطق بـ(نعم) وـ(لا) بين الناس إذ تتأثر من التعلم أو المراقبة بعفوية في المجتمع. أن الكثير من الناس يرسلون ويستقبلون إشارات لغوية في كل الأوقات وهذه الإشارات تشير إلى ما يشعرون به حقاً. وهناك تكنك لقراءة الناس بطريقة دراسة صورة المرء لنفسه بالمرأة في مقابلة تجعله يدرس حركات جسمه باطمئنان. وهذه الطريقة لا تنطبق على دراسة المصابين بصعوبة النطق لأن حركاتهم ليست اعتبرادية وإنما لغة الجسم هي المتحكمة على لغة النطق. والأمم قولًا أن لغة الجسم تلعب دوراً كبيراً في حالات التسود العلاقات العائلية والحب. ولغة الجسم تلعب دوراً كبيراً في البيع والشراء لهذا فإن مؤسسات البيع الكبيرة تدرب أفرادها، كشركات التأمين وبيع السيارات تدرب وكلاءها

على فهم لغة الجسم. وهناك إشارات جسمية تعكس حالات طبيعية ومرضية فتحت ضغوط اليأس والقلق تبدأ الساقان بالامتناز وعند الكذب فإنه وجه الكاذب ينقلب ويتحاشى الاتصال بعينيه وينظر إلى اليسار لفبرقة معلومات بينما يبدأ بمسح العرق من باطن يديه.

وفي حالات العنف يبدأ شد العضلات وتحول الأيدي إلى قبضات والجسم في استعداد تام للمواجهة وفي حالات القلق تتبدل الأدوات وتتبادل معدلات التنفس مع حركات عصبية للرأس. أما في الحيوانات فهناك أبحاث موثقة في حالات من الالحان عند تزاوج الأنثى وال�� فأحد البهائم يبدأ بمناورة أرضية ليجذب الأنثى. أما تصليب الذكر في أنواع أخرى من البهائم فتعنى تحدي الآخرين من دخول المنطقة في وقت يقوم به بنطح الثور القريب منه وبهذا تنجذب الأنثى له وفي كثير من الأحيان يبدأ الثور بنطح شجرة لاستعراض قوته والاستعداد لجولة التوادد بين الحبيب والمحببة. عضلات الوجه في تقلصاتها وانفراجاتها هي أكثر إسهاماً في فعاليات التوصيل والتفاهم فكل واحد منها يفهم ما معنى الابتسامة أو تجهم الوجه وهذه مفهومات في كافة أقطار العالم دون اعتبار اللغة أو الثقافة السائدة.

وفي بعض الأحيان نجد أن الاحتضان يتكلم عن نوع الاهتمام المتواجد بين اثنين فهو صارق بين آلام وأولادها. ولعل أحسن مثل يمثل البديل للنطق بـ(نعم) أو (لا) هو الاستعاضة بلغة الجسم ويتحرّك الرأس، وهذا يعطي المرأة لغة أخرى بديلة وهي لغة الأيدي والبدن. الواقع أننا نفهم الكثير مما يتكلّم به الجسم من أوضاع التوادد والحب والكرامّة والشراسة بالبدئية ولكننا لا نلمسها. هناك مقوله قديمة هي (حب من النظرة الأولى) وليس (الحب من الكلمة الأولى) (ويعني ذلك التقاء العيون في قاعة أو اجتماع ويعني أن الجسم ينطق بأكثر مما تعنيه الكلمة). اللغة الجسمية تعرض الأهداف والدوافع كما تعرّض الإعلانات وتصرفاً تؤدي إلى تفسيرات كثيرة إذ نحن نتصرّف والآخرون ينفعلون بانفعالات متباعدة، وفي قياعات الاجتماعات تبتسم المتكلّمة لكن أثرها في كل واحد منا يستجيب بطريقته. لغة الجسم تسمى أيضاً السلوك غير الناطق إذ حتى عندما نصمت فأنتنا ندع حالتنا وأحسّينا وعواطفنا تنطلق. الواقع حين تتحدث لا نرى أنفسها في المرأة كيف يتحدث جسمنا فحينما تتحدث الفتاة عن صديقها وهي على مسطبة طبيب الأمراض النفسيّة المريحة قائلة أنها لا تزال تحب صديقها الذي يسّي لها فإنها تهز رأسها من جهة إلى أخرى وعندما تتكلّم دون أن تلحظ ذلك ولو كنا أمينين مع أنفسنا للاحظنا أننا نقوم بنفس ما فعلته تلك الفتاة على طاولة الطبيب المريحة. وكثيراً ما نلجم إلى الكذب الأبيض عندما يسألنا رب العمل كيف حالك فإن الجواب الأول سنقوله (أنتي حسن) أو (جيد جداً) ولكننا مع ذلك فربما في داخلنا قلقون ما إذا كان قد أجبنا ما يريد رب العمل أن

نقوله. يقول أحد الثقاة أن الكاذب لو سُئل (هل أكلت البقلاوية الأخيرة؟) فإن إجابته تتضمن نفس الكلمات التي وجهت له وهي (كلا لم أكل البقلاوية الأخيرة) ولو مكان صادقاً لقال (لا لم أكلها) (ويعني ذلك أن الكاذبين بدلاً من ينفوا الأمر يلحوذون إلى التكراز). والكافر يتحدث بطبيعة مبالغ فيها وفيها إضافات لإقناع الآخر ولا يرتاح لوقفات الكلام خلال التحدث. والكافر يضيق بالتأكيدات ويركز إلى التعميم. لغة الجسم صامدة فالشخص الذي يضع أصبعه على خلفية أذنه إنما يعتمد الكذب في حديثه أما كيف يحدث ذلك فإن الأمر يحتاج تحليلًا نفسيًا أكبر. ويقول الخبراء أن الشخص العربي في كسر القوانين لا يحرك يديه أمام المحققين وكذلك السياسيين الذين يقفون أمام كاميرات التلفزيون لا يحركون أيديهم أن هم أرادوا تمرير بعض الكذب. لهذا يقولون من باب الطرافة أن المرأة أن التي تجلس من رجل على مضجع وتنهش بيدها تقاحة فأنها تفصح عن شيء غير غامض على الرجل.

#### 4- تفسير حركات اليد:

توما شمانى - تورونتو

ضم الذراعين: عندما يقوم الشخص الذي تتحدث إليه بضم ذراعيه، فهو يريد أن يقول أتركني لوحدي أو لا أتقبل ما تقوله أو غير مهم به. الذراعان خلف الرأس، والميلان إلى الوراء: في علاقة جديدة، غالباً ما تستخدم هذه الحركة للتعبير عن الرغبة في السيطرة أو القوة.

الجسم المشدود: التصلب، أو الحركة الجسدية المتشنج، أو اليدان المشدودتان أماماً أو راحتا اليدين المتوجهان نحو الأسفل على الطاولة، كل هذا يشير إلى الاهتمام بالموضوع. اليد التي تغطي الفم واللحية: يدل هذا على أنه غير صريح، أو ربما تقول الكذب أو ربما تشعر بعدم الأمان والضعف. وإذا تلمس وجهك حينما يتحدث إليك شخص ما آخر، فيمكن أن يعني هذا بأنك لا تصدق ما يجري قوله أمامك.

التململ: إن الحركة هنا وهناك، واللعبة ببعض الأشياء والنقر بالأصابع، كلها إشارات تدل على السأم، أو العصبية أو نفاد الصبر.

تقارب الركبتين عند إجابتك عن السؤال: يعني أنك جرحت مشاعر محدثك وتسعى إلى تخفيف حدة الضغط.

الميل بعيداً: إن تجنب الاقتراب، حتى عند إعطاء شيء ما للشخص، يعد علامة سلبية جداً. ولغة الجسم السلبية لا يعتد بها إلا بشكل أقل من اللغة الإيجابية بوصفها مؤشرًا ينم عن الارتياب. إن الأفعال السلبية يمكن أن تدل على أن الشخص متعب، أو ربما ناجمة عن قضايا أخرى

تنقل كاهل هذا الشخص. وغالباً ما تكون وضعيات جسد المرأة أو حركاته بلا معنى. فبعض الأشخاص يبتسمون أو يعبسون بشكل طبيعي. وأخرون يميلون بروفوسهم طوال الوقت؛ فيما لا يفعلها البعض الآخر البة. بعض الأشخاص لا يستطيعون أن يجلسوا في كرسي لأنثراً من دقائق قليلة دون أن يصالبوا أذرعاتهم؛ بينما يجلس آخرون منتصبين وأيديهم إلى جانبهم. ما يفهم هنا، على أية حال، هو الانتقال من وضع جسدي ما إلى وضع آخر. لكن عندما يبدأ نفس الشخص بالانحناء إلى الخلف ومن ثم يتحرك تدريجياً إلى الأمام مع استمرار الاجتماع، فهذا يعني تواصلاً لا لغويّاً.

## أنواع من الفراسة

### فراسة الأنف!!!

ف من الأعضاء الهامة جداً في جسم الإنسان فعن طريق الأنف يتم تمييز الروائح الجذابة التي تتهافت عليها وكذلك الروائح الكريهة التي تبتعد عنها وتشمئز منها . وللأنف أهمية أخرى فهي التي توصل الهواء إلى الرئتين حتى يستطيع الإنسان التنفس فهي من الحواس المهمة التي لا يستطيع الإنسان الاستغناء عنها وذلك لأهميتها البالغة . وللأنف أهمية أخرى في علم الحضارات والأمم فقد نجد أن الشعوب أو الدول البدائية والتي مازالت يسيطر عليهم طابع البداوة والخلف أنهم يتميزون بأنف ضعيفة وصغريرة عكس الحضارات الراقية والتي تتميز أنوف قاطنيها بالعظمة والجاه والنفوذ . وقد يمماً في عبد الفراخنة كانوا ينقشون تماثيل للملوك والأمراء في حياتهم أو بعد موتهم وكذلك كانت تصنع تماثيل للكهنة والخدم وبقية الرعية . ولكننا نلاحظ أن أنف تماثيل الملوك كانت بارزة فهي دلالة على العظمة والمكانة التي وصل إليها ذلك الملك أو ذلك الأمير وكذلك تماثيل الآلهة وكهنة المعبد . أما تماثيل بقية الرعية فكانت أنوفهم صغيرة دقيقة تدل على إنه لم يبلغ من المكانة في مجتمعه إلا القليل . أشكال وصور الأنف : تختلف الأنف من شخص لآخر ومن أسرة إلى أسرة وكذلك تختلف بل تتميز بأشكال وصور معينة لأنوف وكل حضارة لها أنف تميزها ومن ذلك: الأنف الرومانية والتي تتميز باستواء عظمة الأنف فهي أنف الملوك والأمراء وكذلك أصحاب المناصب العالية وهي أنف القواد العظام بهذه الأنف دلالة على القوة . الأنف اليونانية: ظهر ذلك النوع في اليونان عند اليونانيين على الأخص ولقد سمي باسمهم وهي أنف مستوية تكاد توازي الجبين فهي دلالة على مدى الذوق وحب الفنون . والسيدة التي تحمل هذه الأنف دلالة على حبها لكل ما تراه جميلاً في الحياة كارتداء الثياب الحسنة والجوامير الغالية الثمن والنسمة على الوساند الفارهة . الأنف الإسرانيلية: ولقد ظهر ذلك النوع في سوريا حيث موطن اليهود الأوائل وكذلك ظهر هذا النوع في بلاد الشام ومصر وشمال أفريقيا ولقد كان أصحاب هذه الأنف دائماً ما يشتهرون بالتجارة لذلك سميت بالأأنف التجارية . وعند وصف الأنف الإسرانيلية فنجد أنها تتميز بارتفاع القصبة من المنتصف وإذا زاد هذا التحدب لدل ذلك على أن صاحبها يميل إلى الحسد والحقد على الآخرين . الأنف الفطسae وهي الأنف التي تميل إلى الداخل فيخيل لك أنها مكتشوطة وهذا النوع منتشر في بلاد السودان

وجنوب أفريقيا وهو يدل على الضعف والهوان والمذلة التي يعاني منها أصحاب هذا النوع من الأنوف وكذلك مدى ما تعانيه بلادهم من ضعف وتأخر حضاري وهذا ما نجده بالفعل، وأصحاب هذه الأنوف يتميزون بالهممـة وكثرة الحديث في أشياء لا تسمن ولا تغنى من جوع أى الثرثرة. كما انه يميل الى اللهـو واللـعب وترك اى شيء قد يـشـفـله عن هـذا الـهـراء حتى ولو كان شيئا مفيدا. حتى لو بـرـزـ أحـدـهمـ فهوـ كالـذـىـ يـكـتـبـ عـلـىـ المـاءـ فـتـلـاشـىـ كـتـابـتـهـ سـرـيعـاـ اـىـ لاـ يـسـمعـهـ أـحـدـ. الأنـفـ الـبارـزةـ: وهـيـ الأنـفـ الـبارـزةـ عنـ بـقـيـةـ الـوـجـهـ وهيـ دـلـالـةـ عـلـىـ القـوـةـ والمـيلـ إلىـ الدـفـاعـ عـنـ النـفـسـ وـعـنـ الآـخـرـينـ سـوـاءـ الـأـهـلـ أوـ الـوـطـنـ وـصـاحـبـ هـذـهـ الأنـفـ دـائـمـاـ مـاـ يـتمـيزـ بـالـشـجـاعـةـ وـقـوـةـ الـبـنـيـةـ مـسـتـجـبـاـ لـنـدـاءـ الـوـطـنـ فـىـ أـىـ وـقـتـ. ولـلـأـنـفـ الـبارـزةـ كـمـاـ سـبـقـ القـولـ أنـوـاعـ وـلـكـنـ سـوـفـ تـنـتـحدـثـ عـنـهـ بـالـتـفـصـيلـ: الأنـفـ الـمـادـعـ عـنـ النـفـسـ: تـمـتـازـ بـتـعـرـيـضـ الثـلـاثـ الصـفـيرـ مـنـ الأنـفـ فـصـاحـبـ هـذـهـ الأنـفـ دـائـمـاـ مـاـ يـكـونـ مـسـتـعـداـ لـلـدـفـاعـ عـنـ النـفـسـ مـاـ يـدـلـ عـلـىـ اـنـهـ لاـ يـبـدـأـ بـالـشـرـ فـهـوـ غـيـرـ مـحـبـ لـأـنـىـ الـآـخـرـينـ وـلـكـنـ دـائـمـاـ يـكـونـ مـتـأـمـبـاـ حـتـىـ إـذـاـ حـدـثـ شـيـءـ يـغـضـبـهـ أـوـ دـأـبـ يـسـبـ خـطـراـ عـلـىـ حـيـاتـهـ فـإـنـهـ يـهـاجـمـ دـونـ تـرـدـ لـلـدـفـاعـ عـنـ النـفـسـ. الأنـفـ الـمـادـعـ عـنـ الـأـهـلـ: فـهـيـ الأنـفـ بـارـزاـ مـنـ الـمـنـتـصـفـ وـهـذـاـ النـوـعـ يـكـونـ لـشـخـصـ سـرـيعـ الـهـمـةـ فـىـ الدـفـاعـ عـنـ أـهـلـهـ وـعـشـيرـتـهـ وـوـطـنـهـ وـلـاـ يـعـبـأـ أـوـ يـخـافـ مـاـ قـدـ يـحـدـثـ لـهـ.

أنـفـ الـمـتـهـورـ: وهـيـ لـشـخـصـ يـحـبـ الـمـهـاجـمـةـ دـونـ أـنـ يـعـرـفـ أـوـ يـضـعـ فـيـ اـعـتـارـهـ مـدـىـ مـاـ سـيـحـقـقـهـ مـنـ نـجـاحـ أـوـ خـسـارـةـ فـإـذـاـ كـانـ ذـلـكـ الشـخـصـ مـحـاـمـيـاـ فـهـوـ يـدـافـعـ عـنـ أـىـ شـخـصـ أـمـامـهـ دـونـ النـظـرـ إـذـاـ كـانـ ذـلـكـ الشـخـصـ بـرـيـنـاـ أـوـ مـظـلـومـاـ وـكـذـلـكـ لـاـ يـنـظـرـ هـلـ يـسـتـطـعـ أـنـ يـجـلـ لـذـلـكـ الشـخـصـ الـحـرـيـةـ أـمـ سـيـلـقـيـهـ إـلـىـ الـظـلـمـاتـ. حـرـكـاتـ الـأـنـفـ عـنـ الـأـطـفـالـ: فـمـثـلاـ عـنـ تـقـدـيمـ أـىـ شـيـءـ لـلـأـطـفـالـ قـدـ لـاـ يـحـبـونـ فـهـمـ يـقـومـونـ بـرـفـعـ انـفـهـمـ إـلـىـ اـعـلـىـ وـهـىـ عـادـةـ تـحـكـمـ فـيـهاـ الغـرـيـزةـ. فـمـنـ الـمـمـكـنـ أـنـ تـذـهـبـ الـأـمـ إـلـىـ طـفـلـهـاـ لـكـىـ تـقـدـمـ لـهـ وـجـبـةـ الـعـشـاءـ التـىـ لـاـ يـحـبـ هـذـهـ الرـاـنـحـةـ لـذـلـكـ الطـعـامـ فـهـيـ اـبـنـهـاـ يـرـجـعـ رـأـسـهـ إـلـىـ الـخـالـفـ وـيـرـفـعـ انـفـهـ إـلـىـ اـعـلـىـ لـأـنـهـ لـاـ يـحـبـ هـذـهـ الرـاـنـحـةـ لـذـلـكـ الطـعـامـ فـهـيـ بـالـنـسـبـةـ لـهـ تـمـثـلـ رـاـنـحـةـ كـرـيـهـةـ. وـهـنـاكـ الـأـطـفـالـ الـذـينـ تـرـبـواـ مـنـ صـغـرـهـمـ عـلـىـ التـعـالـىـ عـلـىـ الـأـخـرـينـ فـعـنـدـمـاـ تـنـظـرـ إـلـىـ أـنـفـهـمـ تـجـدـهـمـ يـنـظـرـونـ إـلـىـ الـأـخـرـينـ وـكـانـهـمـ يـنـظـرـونـ مـنـ أـنـفـهـمـ حـيـثـ تـجـدـ أـنـفـهـمـ تـتـجـهـ إـلـىـ اـعـلـىـ وـهـذـاـ رـاجـعـ إـلـىـ تـرـبـيـةـ أـبـانـهـمـ وـأـمـهـاتـهـمـ لـهـمـ حـيـثـ غـرـزـواـ فـيـ أـبـانـهـمـ هـذـهـ الـعـادـةـ وـالـقـيـمـ الـتـىـ تـنـشـأـ مـعـهـمـ عـنـ كـبـرـهـمـ فـنـجـدـهـمـ لـاـ يـحـبـونـ أـشـخـاصـاـ مـعـيـنـينـ لـظـنـهـمـ أـنـهـمـ فـيـ كـونـ وـالـبـاقـىـ فـيـ كـونـ آخـرـ وـهـمـ فـيـ كـفـةـ وـالـآخـرـونـ فـيـ كـفـةـ آخـرـىـ. فـهـمـ يـحـبـونـ أـشـخـاصـاـ مـثـلـهـمـ فـتـرـاهـمـ دـائـمـاـ مـاـ يـكـونـونـ بـعـدـيـنـ عـنـ الـآخـرـينـ لـأـنـهـمـ قـدـ يـكـونـونـ فـقـرـاءـ وـهـمـ أـغـنـيـاءـ أـوـ قـدـ يـكـونـونـ سـاـكـنـىـ الـقـرـىـ وـالـمـنـاطـقـ الـشـعـبـيـةـ، وـهـمـ سـاـكـنـوـ الـمـدـنـ وـالـقـصـورـ الـمـلـيـنـةـ بـالـرـفـاهـيـةـ. الـاـتـزـانـ: وـيـدـلـ عـلـىـ هـذـهـ الصـفـةـ اـنـهـدـارـ طـرـفـيـ الـشـفـةـ الـعـلـىـ نـحـوـ الـأـسـفـلـ مـعـ وـجـودـ تـجـدـعـ بـسـيـطـ حـولـهـاـ وـتـنـضـعـ

أكثر في النساء عن الرجال، وصاحب هذه الشفاه قلما يميل إلى التهور والخروج عن المألوف.

**قوة العزيمة:** وهي من صفات الرجال العظام مثل القادة والسياسيين الذين يتخذون القرارات المهمة فهم المتحكمون في حياة الشعب فتجد الشفتين غائزتين من الوسط وبارزتين عند زاويتي الفم مما يدل على رباطة الجأش وقوة العزيمة فلا تجد هؤلاء الرجال يميلون إلى التهور ولا إلى التقوّع لأن هذه طبيعة أعماليهم. الدقة: وقد تحدث مبالغة في تجاعيد الفم بحيث يصبح تجعداً واحداً يستطيع إلى أسفل الذقن. وهذا الفم لا يصلح إلا للعلماء والمخترعين والمتفكرين بحيث تجدهم يميلون إلى الدقة في كل شيء لأن أي خطأ قد يشوّه له الفكرة من أساسها. ولا ينبغي أن يكون هذا الفم للعلماء والمخترعين فقط فقد يكون للعامة أيضاً وتتجدد الدقة عن العامة في العمل والملابس والمأكل وكل نواحي الحياة العامة. المحافظة على الروابط الأسرية: وتلاحظ استطالات الجزء الظاهري من الشفة السفلية من منتصف الذقن عن أعلىها إلى منتصف الجزء الأحمر على أن يكون ذلك الوسط ممتلناً. وهذا الشخص يحافظ على الروابط الأسرية وتتجدد أيضاً محافظاً على وطنه وغيوراً عليه وإذا سافر إلى الخارج تجده يحن إلى وطنه وبيته وأسرته. والعرب يحبون الفم المعتمل بين السعة والضيق إلى جانب رقة الشفاه والتي خلفها الأسنان الناصعة البياض..

### !!!! فراسة الفم !!!

الفم (خلق الله الفم لأنه الجزء الذي يخرج منه الكلام وكذلك فهو وسيلة الأكل كما انه أداة من أدوات التنفس، وتعتبر الشفاه الجزء المكون للنف و هي من أشد أعضاء الجسم إحساساً. والشفاه لها أشكال مختلفة وكل شكل يدل على صفة معينة، وقد تختلف أشكال الشفاه وتتوحد الصفات.

والضم أنواع ومنها: الفم المتسع: وهو دليل على القوة والثبات ورباطة الجأش وكذلك دلالة على ثبات القلب وإذا كان الفم كبيراً جداً فهو يدل على أن صاحبه يغضب سريعاً وقد لا يستطيع السيطرة على أفعاله عند تعرضه لموقف قد يتغير غضبه. الفم الصغير: هو دلالة على كثرة التفكير الذي يتمتع به صاحب هذا الفم فهو دائماً كثير التفكير الصائب لأنه يتأنى في حل ما يواجهه من مصاعب، لذلك فهو يصل إلى الحلول بشكل سريع نتيجة لصبره في حلها. وكذلك فالضم الصغير دائمًا ما تظهر عليه ابتسامة تضئ الوجه كله وتجعله أكثر إشراقاً. وفي النساء فإن الفم الصغير يدل على مدى ما تتمتع به من جمال، فهو دلالة على تناسق ملامح وجهها وعلى العكس فالضم الكبير قد يوحى بالقبح وعدم الملاءمة حيث لا يقترب الرجال منها لأن الفم أحد زينات الوجه ولكننا نستطيع القول إن أحسن الأفواه هي المعتدلة بين السعة والضيق خلفها أسنان شديدة البياض فهذه تعتبر أحسن الأفواه التي يحبها الجميع ويرضى عنها

صاحبها. الصفات التي تدل عليها الأفواه: -1 الكرم وحب الآخرين: وهذه الشفاه لها شكل مميز فتجد جزأها الأحمر غليظاً وبارزاً ومشدوداً غير مرتفع، وأصحاب هذه الشفاه منازلهم مليئة دائماً بالأصدقاء والمعارف وكذلك الموائد المعدة لاستقبالهم، وهذه الشفاه تكون لأهل القرى أكثر منها في أهل المدن لما يتسم به أهل القرى من كرم وسخاء وهذا معروف منذ قديم الأزل. وهناك صفة جميلة في أصحاب هذه الشفاه ألا وهي الحب، ويزداد الحب بمقدار ازدياد الحمرة وكذلك بقدر رقة الشفاه وجمالها، الذي يوضح ما لهذه العاطفة من تغلب على كيان صاحبها، ولكن إذا اشتدت غلظة الشفاه فإن ذلك يدل على الغيرة تماماً مثل شدة حب الزوجة لزوجها فإنها تولد الغيرة عندها إذا كان مثلاً يعمل في مكان يوجد فيه نساء فإنها بالطبع تغير عليه ولكن لهذه الغيرة درجات ولكن إذا زادت عن حدتها فسوف يحدث ما لا يحمد عقباه. -2 الثبات: ويعزز هذه الصفة فم تكون الشفاه العليا له مستقيمة خالية من التعرج، وتقترب الأنفنة من الثبات ويدل عليها التحدب الشديد في هذه الصفة، وإذا زاد ذلك التحدب كان صاحب تلك الشفة صعب التوجيه.. وهو يحب أن يوجه الناس ويكره أن يوجهه أى شخص أيا كانت صلته به. -3 الحب: وتتوهج هذه الصفة في الشفاه الدقيقة والتي كما سبق الذكر ليست بالمتعدة ولا الضيقية. وحمرة الشفاه هي التي تميز كثرة ما يتمتع بها صاحبها أو صاحبتها من حب الآخرين. -4 الصداقة وطيب الأخلاق: والشفاة التي تدل على هذه الصفة يكون الجزء الذي يتميز بالحمرة بها شديد الإحمرار، كما أنه شديد البروز. وأصحاب هذه الشفاه يتميزون بالكرم وحسن معاملة الآخرين حتى لو كانوا غرباء. -5 الفرح والسرور: قد تجد أشخاصاً دائمي الفرح والانبساط يحاولون أن يبعدوا أنفسهم عن كل ما يذكر صفهم ويدخل عليهم الأحزان، وما يميز أفواه هؤلاء الأشخاص هو أن تكون شفاههم مائلة إلى التجدد فهى شفاه غير منبسطة. -6 الابقادام: وهى من الصفات الحسنة والتي تدل على قوة الإرادة والتحمل وأصحاب هذه الصفة تكون شفاههم فى أغلب الأحيان غائرة فى الوسط وبارزة فى الزاويتين على جانب الفم. -7 الاتزان: ويدل على هذه الصفة انحدار طرف الشفاه العليا نحو الأسفل مع وجود تجدد بسيط حولها، وتتضح أكثر فى النساء عن الرجال، وصاحب هذه الشفاه علماً يميل إلى التهور والخروج عن المألوف. -8 قوة العزمية: وهى من صفات الرجال العظاماء مثل القادة والسياسيين الذين يتخذون القرارات المهمة، فهم المتحكمون فى حياة الشعوب فتجد السفتين غائزتين من الوسط وبارزتين عند زاويتي الفم مما يدل على رباطة الجأش وقوة العزمية.. فلا تجد هؤلاء الرجال يميلون إلى التهور ولا إلى التفتقع لأن هذه طبيعة أعمالهم.

وقد تحدث مبالغة فى تجاعيد الفم بحيث يصبح تجعداً واحداً يستطيل إلى أسفل الذقن. وهذا الفم لا يصلح إلا للعلماء والمخترعين والمخترقين بحيث تجدهم يميلون إلى الدقة فى كل شيء، لأن

أى خطأ قد يشود له الفكرة من أساسها. ولا ينبغي أن يكون هذا الفم للعلماء والمختربين فقط فقد يكون للعامة أيضاً. وتجد الدقة عند العامة في العمل والملابس والمأكل وكل نواحي الحياة العامة. - 9- المحافظة على الروابط الأسرية: وتلاحظ استطالة الجزء الظاهري من الشفة السفلية من منتصف الذقن عن أعلىها إلى منتصف الجزء الأحمر على أن يكون ذلك الوسط ممتناً. وهذا الشخص يحافظ على الروابط الأسرية وتتجه أيضاً محافظاً على وطنه وغيره عليه وإذا سافر إلى الخارج تجده يحن إلى وطنه وبيته وأسرته. والعرب يحبون الفم المعتمد بين السعة والضيق إلى جانب دقة الشفاه والتى وراءها الأسنان الناصعة البياض

### فراسة الأسنان !

للأسنان أشكال ومزايا ولكن منها مدلول مختلف عن الآخر.. الأسنان المفلجة: وهي التي يوجد بين كل واحدة منها فتحة صغيرة، فهي دليل على حسن أخلاق صاحبها فتراه طيب القلب سليم النية مساعدًا للضعفاء والفقراة ولا يرضي بأى أذى لهم. الأسنان المعتمدة: وهي التي تدل على أخلاق صاحبها وحبه للناس وتنمى الخبر لهم قبل نفسه، فهو شديد الذكاء والفهمة والغيرة على أهله وقبل كل ذلك فهو محب لوطنه ومدافع عنه. والعرب قديماً كانوا يحبون الأسنان البيضاء ناصعة البياض، خاصة في النساء، وكانوا يتغزلون فيها ويشبهونها باللؤلؤ لما فيها من صفات تزيين المرأة. الأسنان الطويلة العريضة: فهي دليل على طول عمر صاحبها وكثيراً ما تراه محباً للشهوات كثير الكلام في كل شيء سواء كان يفهم فيه أم لا، وهي صفة يكرهها الناس ولكنها لا يشعر بذلك فهو يعتقد أنه يعرف في كل شيء ولكنه على العكس من ذلك فهو ضيق الأفق. الأسنان غير المنتظمة: وهي غير المنتظمة في شكلها، ف تكون دليلاً على حب المسكرات. منقول .

### فراسة اللسان !

اللسان اللسان هو العضو الذي يستطيع الإنسان الحديث عن طريقه، فهو آلة المخاطبة بين البشر، الذي يستطيع أن يعلو بصاحبها أو يخسف به. وأفضل الألسنة وأقدرها على الحديث هو اللسان المعتمد من حيث طوله أو عرضه لأنه إذا زاد في الطول لم يتلخص طرفه بمخارج الحروف بسبب طوله بل يبقى خارجاً عنها، وإن كان ناقص الطول لم يصل بسبب قصره إلى تلك المخارج، أما إذا كان معتمداً وصل طرفه إلى المخارج كما ينبغي. اللسان الأبيض: يدل على الضعف في الرأي، وكذلك الضعف في اتخاذ القرار وقلة التدبير وضعف الصحة وكذلك ضعف الإرادة والعزمية وقلة الهمة في أصحاب ذلك اللسان. اللسان الأحمر الرقيق صغير الحجم: دليل على قوة الذاكرة في صاحب هذا اللسان حيث ترى صاحبه قوى الإرادة مع تمعنها بحسن الذوق

وكذلك قوة المعرفة والفهم. ويزعم علماء الفراسة أن حمرة اللسان دليل على حرارة العاطفة عند المرأة، فالرجل العاطفي يحب هذه المرأة ويتمنى الزواج منها لأنها تتمتع ببرقة شديدة مع العطف والحنان. اللسان الأحمر اللطيف حسن الشكل: دليل على حسن ذوق صاحبه وذكائه الفطري، وفي النساء هو دليل على حسن ذوق هذه المرأة وتمتعها بحسن المعاملة مع الآخرين سواء كانوا من جنسها أو من الجنس الآخر. ويدل على نقاوة رحم المرأة وطيب كلامها وعزوتها، ويجب أن يكون اللسان المعتدل مستدقًا عند أساسه حتى يكون سريع الحركة كثير الدوران على جميع المخارج، وأما إن كان اللسان عظيمًا جداً أو صغيراً كالمتشنج لم يكن صاحبه قادرًا على الكلام. والرجل معتدل اللسان الذي يتزوج امرأة مثله يتمتعان بحياة سعيدة ويعد ذلك على أولادهما فيما بعد. منقول فراسة الصوت!!! الصوت الأصوات الحسنة: للأصوات دلائل ومقاميم تدل على شخصية الغرور المتحدث فهناك صوت يتميز بالرزانة في الحديث فيجذب من أمامه للحديث معه فهناك أشخاص عندما تجلس معهم وتستمع إلى حديثهم تستمتع بما يقولون وتحب أن يطول الكلام خاصة إذا تكلم في شيء غريب عنك أو أول مرة تسمع عنه ومن ذلك حب الأشخاص الجلوس مع عالم الدين لمعرفة أصول دينهم وكذلك حب لاعب الكرة الصغير أن يجلس مع اللاعب المعزول لكي يسمع ما حدث له أثناء مشواره بالملعب .. الخ. الأصوات الرديئة: كما أن هناك أشخاصاً عندما يتكلمون أمامك فتجدهم يتتكلمون في كلام لا يسمون ولا يعني من جوع وتنتمي أن تنصرف لها في ذلك الكلام من أشياء تنفرك من الجلوس والسماع لما يقول. فراسة الأذن !!! الأذن هي آلة السمع ولكن هناك من يمتلك أذنًا قوية تدل على قوة هذه الحاسة وعندما نجد شخصاً أذنه كبيرة نجد قدميه وساقيه ويديه كبيرة والعكس ولكن هناك شوائب ومن ذلك في الحيوانات فإننا نجد الأرنب أذنه كبيرة وبقية الجسم صغيرة. وللأذن أنواع منها: الأذن المستطيلة من الأعلى للأسفل: هذه الأذن لها قوة على تمييز الأصوات والتفرق بينها ومن مسافة بعيدة نتيجة قوة السمع. الأذن المحددة: هي أشد حساسية من الأذن الكبيرة فهي قد تسمع الشيء وتمييزه قبل أن يرى بالعين. الأذن الصغيرة: تدل على سوء النية والمكر والخداع والميل للدعاوى مع الآخرين. الأذن المناسبة: وفي النهاية فإن حاسة السمع تختلف من شخص لأخر حيث نجد أن هناك أذنًا نطلق عليها "الأذن الموسيقية" التي تبتعد عن النشاذ وتميل إلى سماع كل ما يجعل الأعصاب مرتخية وهذه الأذن أو هذه الحاسة دائمًا ما توجد عند الموسيقيين أو المهتمين بالفنون.

## !! فراسة الخد !!

الخد يختلف الخد من شخص إلى آخر وذلك باختلاف حجم الوجه الذي يتتأثر بالصحة وجودة

التغذية الكافية التي تجعل الوجه متفتحاً وذلك يؤثر بالإيجاب والسلب على شكل الخد ودرجة تفتحه وكذلك لونه. ومن العلامات المؤثرة في الخد درجة الحياة التي قد تظهر على الخد في موقف ما حيث تزداد حمرة الوجه عند الشخص أثناء وقوفه مع فتاة في الجامعة حيث لم يتعرض لذلك في المدرسة. وكذلك التلميذ الذي لم يتعود أن يقف أمام الفصل ليشرح للطلبة أحد الموضوعات الموجودة بالمنهج الدراسي فنجد أنه لا يعرف من أين يبدأ رغم أنه من ابرع تلاميذ الفصل. وهذا يدل على الخجل والخوف من الآخرين والعزلة عنهم. وحمرة الوجه دانما ما توجد في النساء أكثر من الرجال نتيجة شدة حيائنه وحسن تربيتهم. ومن ذلك إذا تقدم شخص لخطبة فتاة فتجلس أمامه وهي واضعة رأسها في الأرض وخدتها شديدة الحمرة وكأن الدم ينسال من وجهها فهذا آية من آيات الجمال عند المرأة فهي تكسوها كسوة جميلة. الخ المتسع هو دليل على الاعتزاز بالنفس وحب الحق والفضيلة وحب الآخرين والدفاع عنهم خاصة أهله وذويه. وصاحب أو صاحبة هذا الخد لا يحب الإهانة سواء لنفسه أو لوطنه الذي يدافع عنه فهو شجاع مقدام حتى لو كانت هذه الشجاعة ستؤدي به إلى الهلاك. الخد الضيق: وهو لشخص غير وحود لا يهبه إلا نفسه بصرف النظر عما قد يحدث للآخرين. فهذا الشخص قد يخون بلده ووطنه الذي تربى فيه وقد يخون أهله وحتى نفسه وضميره ليصل إلى ما يريد.

### فراسة الذقن

الذقن هناك علاقة وثيقة بين الذقن والأخلاق التي تميز الشخص عن الآخرين، وقد يستغرب البعض حينما نقول ذلك ولكن هذه هي الحقيقة لأن الذقن تعتبر من علامات الإبرادة والحب والعواطف فترى ذلك في أصحاب الذقون البارزة إلى الأمام. وللذقن أنواع منها: الذقن الكبيرة: وهي نوعان.. طويلة وعربيضة. الذقن الطويلة: وهي تدل على ميل صاحبها إلى الأهواء وشدة الحب الذي يتميز به وكذلك عشقه الدائم للنساء. الذقن العريضة: وهي تدل على الصبر وتحمل المصاعب التي تواجه صاحبها ولكنه يتغلب عليها نتيجة لما تعود عليه من صبر في مواجهة الشائد. وهناك ذقن عريضة تدل على الضعف والمذلة والهوان.. فصاحب هذه الذقن يكون حقوداً يميل إلى حسد ما في يد الآخرين فهو لا يحب الخير للناس ودائماً ما يتمتنى كل شيء لنفسه. كما توجد ذقن عريضة: لكنها خبيثة لأن صاحبها يميل إلى أذى الآخرين وتثير المكائد لهم ولكنه غالباً ما يفشل لأنه دائم في سوء التصرف مما يجعله يفشل في تحقيق ما يريد ضرراً به للآخرين. الذقن العريضة الواسعة: وهي تدل على الميول الشهوانية وحب المال والنساء والموسيقى الصالحة وقلما تجد صاحبها يحب الألحان الهادئة، ولكن إذا بحثت في قلبه فقد تجده رغم عيوبه رقيق القلب مع بعض الأشخاص الذين يحسون بهم بالاطمئنان. الذقن

المزدوجة: وهي التي يخيل لك أنها منقسمة إلى ذقنين أو مقسمة إلى قسمين وفي وسطها نقرة فهذه الذقن لأشخاص مائلين إلى الحب لا يستطيعون العيش بدون المحبوبة فهو دائم البحث عنها. الذقن المريعة الضيقه: وتعرف هذه الذقن بوجود خط عريض من الأمام لكنه قصير ويتميز أصحاب هذه الذقن بأنهم يميلون إلى الحب وعمل الأفعال والخلاص الحميدة فهم دائماً ما يساعدون الضعفاء والمحرومين. كما انهم يقفون مع الفقراء أمام الأغنياء، والسيدة التي توصف بهذا النوع من الذقون لا تهتم بالشخص الذي تحبه سواء كان غنياً أو فقيراً فهي تحبه حتى لو كان فقيراً على الرغم مما تتمتع به من ثروة. الذقن المريعة المتسعة: ودلالة معرفتها وجود خط عريض من الامام لكنه طويل وأصحاب هذه الذقن مفرطون في مشاعرهم نحو الآخرين خاصة عند لقاء الحبيب فأصحاب هذه الذقون يميلون إلى العشق والمحبة المفرطة. الذقن المستديرة الواسعة: وفيها يكون بروز الذقن كبيراً ومتسعاً فهى متسبة دليل الإقدام وعدم الامتناع في المواقف المختلفة فدائماً ما يتميز صاحب أو صاحبة هذه الذقن بالثبات والمثابرة وكذلك يكون صاحب هذه الذقن شديد المحافظة على العادات والتقاليد التي تربى عليها منذ صغره فهو شديد الاعتزاز بنفسه ولا يرضى بالهانة من أي شخص أياً كان. الذقن البارزة: وعادة ما يكون هذا البروز إلى الأمام مع العين إلى الاستدارة وهذه الذقن تدل على الحب الشديد تجاه من تحب بحيث إنك تكاد تنسى من حولك عندما ترى من تحب. وهذه الذقن أيضاً الشخص ينسى إساءة الآخرين له فتجد نفسك تتعرض للإساءة من المقربين لك ولكنك تنسى هذه الإساءة سريعاً لأنك ودود ومحب للأخرين وتنسى أخطاءهم حتى لو في حقك، وهذا ليس ضعفاً لأنه ليس من المعقول أن يتتحول التسامح مع الآخرين إلى ضعف. ويشابه صاحب الذقن البارزة مع المزدوجة في شدة الإخلاص لمن يحب ويهوى فهو لا يخون من يحب لعدم توافر هذه الصفة فيه. الذقن القصيرة وهي غير محببة لأنها تدل على ضعف شخصية وأخلاق صاحبها وبحثه عن اللهو واللعب أكثر من المعرفة والتفكير، كما أنه ضعيف الإرادة ينظر فيما يمتلكه الآخرون ويتمنى زواله عنهم. ومن الذقون ما هو صغير وهذه الذقن الصغيرة والتي يكاد يكون هناك فاصل بينها وبين الشفاه السفلية فهي تدل على الإخلاص والمحبة لجميع الناس فترى صاحبها لا يكره أحداً حتى لو انتهى عليه الآخرون وإذا أحب ذلك الشخص تجده يخلص في حبه، لأن الإخلاص يكاد يجري فيه مجرى الدم في العروق، وهذه الصفة تتضح في النساء أكثر مما تتوضح في الرجال. علاقة الذقن بالإرادة: إن بروز الذقن يدل على الحب أما قاعدة الذقن فهي دليل الإرادة وبين الحب والإرادة علاقة وثيقة، وأصحاب هذه الذقون هم في الغالب رجال الحزم والشدة والقوة فهم القادة والساسة وكبار الرجال وأهل الحروب. ولا يعني ذلك أن الإرادة لا تكون في غير رجال الحرب فهي قد تكون في رجال الأعمال كالمخترعين

والعلماء، وكذلك في ربات البيوت وأهل التجارة

### فراسة الوجوه

برع العرب منذ القدم في مهن كثيرة وأمور عديدة وعلوم ومعارف كانوا السابقين إليها عن غيرهم من الأمم ، ولعل من أهمها هو علم الفراسة ، يقال في أيام العرب تفرست في وجه الرجل فعرفت من أين هو ومن أين قدم ، وهكذا اعتبر من ضمن العلوم الشائعة آنذاك وقد عرف علم الفراسة تعريفاً بسيطاً يعتبره ألهام فالفراسة تعتبر فكرة تقفز فجأة للوعي من شهد لهم بالذكاء والمعرفة الطويلة بل واشتهرت أسر عربية ببراعتها في الفراسة وتقصي الأثر .



## اقرأ.... وجوه الآخرين

تختلف الوجوه باختلاف البيئة والمنطقة فسكان المدن يختلفون عن سكان الصحراء ، والوجه الشرقي يختلف عن الوجه الأوروبي والآسيوي ، ومن هنا كان الارتباط الحديث بين الفراسة علم النفس ولم يعد علماً يختص به العرب واليونانيون بل أصبح مستقلاً بذاته فجاءت جهود العلماء العرب والأجانب في رسم استنتاجات واجتهادات عن أشكال الوجوه وانعكاسها على أصحابها فكانت على النحو التالي:

### الوجه المربع أو الحديدي :

عرض الفك يوازي عرض الوجهين )

يتمتع صاحب هذا الوجه بشخصية قوية وهو قيادي في عمله ، لديه الإصرار في الوصول إلى غاياته وهو محب للنظام سريع الأنفعال يجمع بين الشدة واللين بنفس الوقت ، محبوباً ويمتلك عدة صداقات ، إنسان حديدي وصلب في قراراته ، يقنع الآخرين بوجهة نظره لأنه يملك القوة والحجية والإقناع .

### الوجه الرفيع :

أصحاب هذا الوجه يتميزون بنحافة الوجه ، والخدان غائزان والعينان حادتان صاحبه ذو حس مرهف ، مثالي يسعى لتميز والاستقلالية ويشعر بالإحباط إذا عاكسه الأمور مع ذلك يهمه أن يكون لاماً ،

بعض العلماء أطلقوا عليه لقب (الوجه الملكي) ، وأصحاب هذا الوجه غالباً من الملوك والمسؤولين ، وجه قيادي مع إصرار وصرامة ورغبة في تمام لكل شيء .. ومع ذلك لا يستسلم للفشل الذي يكون من ثقته الزائدة بنفسه .

### الوجه البيضاوي :

( عريض الوسط والخدين وضيق الذقن بالنسبة للجبهة )

يتميز هذا الوجه بالجمال ويعكس السحر والفتنه صاحبه جاد وصلب ويواجه الفشل، شديد الجاذبية وحساس وشاعري ومتسامح، ويميل للرومانسية، أصدقائه معدودون، وللأسف بسبب طيبته وثقته الزائدة بالآخرين علاقاته مصيرها الفشل، لا يتمتع بشعبية كبيرة ويفضل العزلة بعالمه الخاص، والعلماء يسمون أصحاب هذا الوجه بأنهم ( صانعوا أنفسهم ).

### **الوجه الثالث أو الجبلي :**

يعتبر صاحبه ذو تميز بطلة وجهه ودقة ملامحه، وصاحب هذا الوجه عقلاني ذو ذهن حاد ومتسائل وناقد جيد، يحاسب نفسه على الأخطاء بكثرة، وهو ذو حماسة للعمل.

### **الوجه المستدير أو القمرى :**

كثيراً ما نسمع عن تشبهات لطيفة لأصحاب الوجوه المكتنزة كقولنا " وجهك كالقمر " لاستدارته وجماله، والحقيقة أن معظم أصحاب هذا الوجه يميلون للسمنة، يعانون من مشاكل كثيرة ولديهم القدرة على التأقلم السريع مع ظروف الحياة وموافقها الجديدة والمستجدة. صاحب هذا الوجه ينجح في الأعمال التي تحتاج إلى اقناع بالتجارة، إلا أنه يشعر بالملل بسرعة وعقلانية واضحة في الأمور، أحياناً يندم على خطئه ويسترضي أصحابها وهذه الأخطاء السبب الرئيسي لها فيأغلب الأحيان عصبيته الشديدة

### **وللعيون أيضا فراسة**

#### **للإس戴لال على الإنسان من عينيه من جهة الفراسة**

من عظمت عيناه فهو كسلان، وإن كانت غائزتين فهو ذكي، وإن كانت جاحظتين فهو وقع جاهل مهذار، وإن كانت شديدة السوداد فهو جبان، وإن كانت شديدة الحركة حديدة النظر فهو مكار محatal لص، وإن كانت صغيرة مرتعده فصاحبها قليل الحياة محatal مغتال [ محب للنساء ]، وإن كانت حمراء مثل الدم فصاحبها شيرر مقدام، وإن كانت في زرقتها صفره كأنها صبغت بزعفران تدل على رادعة الأخلاق، ومن كان نظره يشبه نظر النساء من غير تخفيث فهو شبق صلف، ومن أشبه نظره نظر الصبيان وكان فيها وفي جملة الوجه ضحك وفرح فهو طويل العمر إن شاء الله، ومن كانت حدقاته مائلتين إلى البياض لشدة الزرقه [ والنقط الكثيرة حول الحدقه فصاحبها شيرر، خصوصا في العين الزرقاء والتي حولها مثل الطوق فصاحبها حسود مهذار جبان شيرر، والتي تشبه عين البقره فصاحبها أحمق، والعين المنقلبة إلى فوق كأعين البقر مع حمره وعظم تدل على الجهل والرياء والاستكبار،

أحمد العيون الشهل بغیر برق ولا صفرد ولا حمره :فابنها تدل على طبع جيد،  
العين الزرقاء تبرق بصفره أو بخضره كالفيروز فصاحبها ردي، فإن كان ذلك مع نقط  
حمراء وبعض فصاحبها أشر الناس وأدهام و اذا كانت العين صغيره غائبه فصاحبها مكار  
حسود، و اذا كانت العين ناتته صغيره كعين السرطان تدل على الجهل [والليل إلى] الشهوات.  
و اذا كان الجفن منكسرأ أو متلواناً من غير فصاحبه كذاب مكار أحمق صاحب العين الكبيرة  
الرudeه شرير ،العين الدائمه الطرف تدل على الجبن والجنون .  
الحاجب: الكثير الشعر صاحبه كثير الهم والحزن غث الكلام، وطول الحاجب إلى الصدع فصاحبه تياء  
صلف، وكذلك الذي يميل إلى ناحية الأنف إلى أسفل ومن ناحية الصدع إلى فوق تياء صلف.



## الفراسة والآيمان

بسم الله الرحمن الرحيم

عن ابن عمر رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "اتقوا فراسة المؤمن فبانه ينظر بنور الله".

والمؤمن الكامل يسمع أيضاً يسمع الله .. وتأتيه المخاطبات والتحديث من قبل الله .. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الله تعالى جعل الحق على لسان عمر وقلبه". وقال ابن عمر: "ما نزل بالناس أمر قط فقالوا فيه وقال عمر إلا نزل فيه القرآن على نحو ما قال عمر" .. وموافقات عمر رضي الله عنه للقرآن في أسرى بدر وفي حجاب أمهات المؤمنين وغير ذلك مشهورة .. هي من قبيل التأييد الإلهي .. بواسطته ينطق عمر بلسان الحق وقلبه.

وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "لقد كان فيمن قبلكم من الأمم ناس محدثون من غير أن يكونوا أنبياء .. فإن يكن في أمتي أحد فإنه عمر". رواه الشیخان عن أبي هريرة . وليس معنى هذا أن ليس في الأمة محدثون غير عمر .. بل معناه أن عمر أحق بهذه الرتبة من غيره . ولا يعني هذا أيضاً أن رتبة التحديث أفضل وأعلى من رتبة الصديقية المعروفة لأبي بكر .. بل كبار الصحابة كانوا على نصيب وافر من كل خير .. على تفاضلهم رضي الله عنهم .

وإذا كانت الرؤيا الصادقة جزءاً من ستة وأربعين جزءاً من النبوة .. فإن الفراسة والمكاشفة وافتتاح عين القلب أقوى وأجل لكونها مظاهر للمنج التي يخص الله بها أولياءه يتصرفون فيها يقظة وببرادة . فإن انتصاف إلى هذه المنج القلبية التي هي من قبيل الكرامة وخرق العادة ما خص الله عز وجل به الخلفاء الراشدين من من الرجال الإيمانية والكمال الخلقي والعقل والمرءة والحكمة والرحمة وحسن السياسة بقوه وأمانة وحفظ وصيانة عرفنا مواصفات المرشحين في غد الإسلام للخلافة الثانية . لا نظن أنه يكون "ثورة إسلامية" ما أي معنى من معانٍ الخلافة عن النبي صلى الله عليه وسلم إن لم تكن الربانية الجامعة لما شاء الله من أجزاء النبوة سمة بارزة في دعوة الخلافة .. وتربيتها .. وفراستها رجالها .

لا أعني أن يعتمد المجاهدون من رجال الدعوة على شيء من الفراسة والرؤيا والمكاشفة اعتماداً يحل محل الطرائق الشرعية لاكتشاف الحقائق واتخاذ القرارات . فذلك خروج عن جادة السنّة إلى هوماش الخرافية والضلال . وقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم .. وهو النبي

فعلاً وكما .. وكان خلفاؤه الراشدون المتفرسون الربانيون .. و منهم عمر المحدث بشهادة النص النبوي .. يطرحون المسائل للمشاركة والأخذ والرد والمراجعة والرجوع آخر الأمر إلى الله و رسوله .. وإلى ظاهر الشرع .

أعني أن الخلافة الثانية على منهاج النبوة لا بد أن تظهر فيها خصائص الربانية التي عمومها و مضمونها و سياجها السنة المطهرة الكاملة .. من جملة سنة رسول الله صلى الله عليه وسلم و سنة الخلفاء الراشدين الأولين ظهور الكرامة و الفراسة في مكانها و مرتبتها من الواقع لا تعدوه . فإن تدعى أحد بالفراسة حدود الشرع و السنة فقد خرق في دينه خرقا .. و مزق مزقا . الفراسة مثل الاجتهاد العقلي تخطي و تصيب .. ما هنالك معصوم سوى النبيين .. فال العاصم من الخطأ و التيه هو الشرع .

روى البيهقي أن عليا بن أبي طالب كرم الله وجهه قال: "ما كان بعد أن السكينة تنطق على لسان عمر" . وقال عبد الله بن عمر: "ما كان عمر يقول في شيء: إني لأراه كذا .. إلا كان كما قال" . وقال قيس بن طارق: "كنا نتحدث أن عمر ينطق على لسانه ملك" . وقال عمر رضي الله عنه يوصي من بعده: "اقترموا من أفواه المطيعين و اسمعوا منهم ما يقولون فأنهم تتجلّى لهم أمور صادقة" .

قال شيخ ابن تيمية بعد أن سرد هذه المقالات: "و هذه الأمور الصادقة التي أخبر بها عمر بن الخطاب رضي الله عنه أنها تجلّى للمطيعين هي الأمور التي يكشفها الله عز وجل لهم . فقد ثبت أن لأولياء الله مخاطبات و مكاشفات . وأنضل هؤلاء في هذه الأمة بعد أبي بكر عمر رضي الله عنهم" . الفرقان ص 52.

رأى عمر رضي الله عنه قوماً من مذحج فيهم الأشتر .. فصعد فيه النظر و صوب ثم قال: قاتله الله ! إني لأرى لل المسلمين منه يوماً عصيّاً ! فكان ذلك كما قال رضي الله عنه .. وروي عن رجل قال: دخلت على عثمان رضي الله عنه و كنت رأيت في الطريق امرأة تأملت محاسنها .. فقال عثمان رضي الله عنه: "يدخل على أحدهكم و آثار الزنا ظاهرة على عينه" ! فقلت: أوحى بعد رسول الله صلى الله عليه وسلم ؟ فقال: لا ! تبصرة و برها و فراسة صادقة .. وقال الإمام علي كرم الله وجهه لأهل الكوفة: "سينزل بكم أهل بيته رسول الله صلى الله عليه وسلم فيستغيثون بكم فلا يغاثون" . فكان منهم في شأن الحسين ما كان .

إن أخبار الفراسة وقراءة الضمير في دواوين الأولياء كالمطر لا تحمى .. و ما الإخبار عن المكتنون بالشأن العظيم الذي تحتلّ به الرجال .. وأي شيء حصلت إن نصبت عين قلبك منصب المتفرج العاطل ألهاد منظر الخيل على باب الملك وتأمل زينتها وعيوبها عن طلب مقابلة الملك ! مثل يضرب لأبناء الدنيا المعظمين للملوك .

وكان لأكابر الدين من غير الأولياء الصوفية فراسات .. أشهرهم في ذلك الإمام الشافعي رحمة الله .. وكان لسعة أفقه قد طلب كتب "علم الفراسة" وهو من علوم العرب يستدلون بنعوت الخلقة في الإنسان والحيوان على أخلاقها . وهو "علم" يتلقاه الحاذق الماهر جيلاً بعد جيل مما حصاته تجارب الأمم .. ليس من الفراسة القلبية الربانية في شيء .. وهو علم "محайд" لا حظ للكشف الشيطاني منه .. وقد وردت أخبار عن استعمال الشافعي للفراسة المتعلمة من الكتب لا حاجة لنا بها .

وللإمام الشافعي رحمة الله فراسات قلبية ساطعة .. فإنه على فراش الموت أخبر بما يؤول إليه أكابر تلامذته مثل الربييع بن سليمان والبوطي والمزنوي وغيرهم .. فكان من بعد كما أخبر رحمة الله .

قال تعالى : " واتقوا الله و يعلمكم الله " .. وقال سبحانه : " ما يفتح الله للناس من رحمة فلا ممسك لها " .  
وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين " .



## بين الفراسة والذكاء الإيمان

قال الله تعالى: إن في ذلك لآيات للمتوضمين ذكر عدد من أهل العلم أن هذه الآية في أهل الفراسة. والفراسة نور يقذفه الله في قلب عبده المؤمن الملتمِّن سنة نبيه صلى الله عليه وسلم يكشف له بعض ما خفي على غيره مستدلاً عليه بظاهر الأمر فيسدد في رأيه، يفرق بهذه الفراسة بين الحق والباطل والصادق والكاذب دون أن يستغنى بذلك عن الشرع. وهو يختلف عن الفراسة الذي هو حدق ركوب الخيل. وإذا ما اجتمع بالمرء الأمران الفراسة والفراسة فهذا نور على نور، وذلك فضل الله يؤتى به من يشاء، بصيرة في القلب، وقوة في البدن لمنازلة أعداء الله في الجهاد. والخسارة من حرم الأمرين.

هذه الفراسة هي ما يسميه العلماء بالفراسة الإيمانية، وهذا يكون بحسب قوة الإيمان، فمن كان أقوى إيماناً فهو أحد فراسة. فمن غرس الإيمان في أرض قلبه الطيبة الزاكية وسقى ذلك الغراس بماء الأخلاق والصدق والمتابعة، كان من بعض ثمرة هذه الفراسة. عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((اتقوا فراسة المؤمن فإنه ينظر بنور الله، ثم قرأ قول الله تعالى: إن في ذلك لآيات للمتوضمين)). رواه الترمذى. وعن أنس رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((إن الله عباداً يعرفون الناس بالتوسم)) رواه الطبرانى في الأوسط وأصل هذا النوع من الفراسة، من الحياة والنور اللذين يهبهما الله تعالى لمن يشاء من عباده فيحيا القلب بذلك ويستنير، فلا تقاد فراسته تخطئ: قال الله تعالى: أَوْمَنْ كَانْ مِيَّتْ فَأَحْيَيْنَاهْ وجعلنا له نوراً يمشي به في الناس كمن مثله في الظلمات ليس بخارج منها.

أيها المسلمين: هذه الفراسة تتكون للعبد بحسب قربه من الله، فإن القلب إذا قرب من الله انقطعت عنه معارضات السوء المانعة من معرفة الحق وإدراكه، وكان تلقىه من مشكاة قريبة من الله بحسب قربه منه، وأضاء له من النور بقدر قربه، فإذا في ذلك ما لم يره البعيد المحجوب. دخل قوم على عمر بن الخطاب رضي الله عنه، وعمر في مقدمة الصحابة من عرف بالفراسة رضي الله عنه وسيأتي معنا شيئاً من أخباره بعد قليل، قال فيه النبي صلى الله عليه وسلم كما في صحيح البخاري: ((لقد كان فيما قبلكم من الأمم ناسٌ مُحدَثون فإن يك في أمتي فإنه عمر)). دخل قوم من مذحج على الفاروق عرف فيهم الأشتر النخعي، فصعد فيه عمر الناظر وصوبيه، وقال: أيهم هذا؟ قالوا: مالك بن الحارث، فقال: ما له قاتله الله، إني لأرى للMuslimين منه يوماً

عصيًّا. فكان كما تفترس رضي الله عنه فكان منه في الفتنة ما كان. ودخل رجل على عثمان بن عفان رضي الله عنه وقد رأى امرأة في الطريق فتأمل محسنها، فقال له عثمان: يدخل على أحدكم وأثر الزنى ظاهر على عينيه؟! فقلت: أوحى بعد رسول الله صلى الله عليه وسلم؟ فقال: لا، ولكن تبصرة وبرهان وفراسة صادقة.

قال أبو شجاع الكرماني: من عمر ظاهره باتباع السنة وباطنه بدوام المراقبة وكف نفسه عن الشهوات وغض بصره عن المحارم واعتاد أكل الحلال لم تخطيء له فراسة وقد ذكر الله سبحانه قصة قوم لوط وما ابتلوا به ثم قال بعد ذلك: إن في ذلك لآيات للمتوسمين وهو المترسون الذين سلوا من النظر المحرم والفاحشة، وقال تعالى عقيب أمره للمؤمنين بغض أبيصارهم وحفظ فروجهم: الله نور السموات والأرض. قال ابن القيم رحمه الله معقبًا على كلام الكرماني وسر هذا: أن الجزاء من جنس العمل فمن غض بصره عما حرم الله عز وجل عليه عوضه الله تعالى من جنسه ما هو خير منه فكما أمسك نور بصره عن المحرمات أطلق الله نور بصيرته وقلبه، فرأى به ما لم يره من أطلق بصره ولم يغضه عن محaram الله تعالى، وهذا أمر يحسب للإنسان من نفسه، فإن القلب كالمرأة والهوى كالصدأ فيها فإذا خلصت المرأة من الصدأ انطبع فيها صور الحقائق كما هي عليه، وإذا صدنت لم تنطبع فيها صور المعلومات فيكون علمه وكلامه من باب الخرص والظنون، انتهى.

أيها المسلمون: والفرق بين الفراسة والظن أن الظن يخطيء ويصيب وهو يكون مع ظلمة القلب ونوره وطهارته ونجاسته، ولهذا أمر تعالى باجتناب كثير منه، وأخبر أن بعضه إثم. وأما الفراسة فأثنى على أنها ومدحهم في قوله تعالى: إن في ذلك لآيات للمتوسمين قال ابن عباس رضي الله عنهم وغيره ألي للمترسرين وقال تعالى: يحسبهم الجاحل أغنياء من التعرف تعرفهم بسيماهم وقال تعالى: ولو نشاء لأربناهم فلعلهم يسمعون ولتعرفنهم في لحن القول فالفراسة الصادقة لقلب قد تطهر وتصفى وتنزعه من الأدناس وقرب من الله فهو ينظر بنور الله الذي جعله في قلبه. ثبت في الصحيح من حديث أبي هريرة عن النبي صلى الله عليه وسلم فيما يروي عن ربه عز وجل أنه قال: ((ما تقرب إلى عبدي بمثل ما افترضت عليه، ولا يزال عبدي يتقرب إلى بالنوافل حتى أحبه، فإذا أحببته كنت سمعه الذي يسمع به، وبصره الذي يبصر به، ويده التي يبطش بها، ورجله التي يمشي بها)). فأخبر سبحانه أن تقرب عبده منه يفيده محبته له فإذا أحبه قرب من سمعه وبصره ويده ورجله فسمع به وأبصر به وبطش به ومشى به فصار قلبه كالمرأة الصافية تبدو فيها صور الحقائق على ما هي عليه فلا تكاد تخطيء، له فراسة غاز العبد إذا أبصر بالله أبصر الأمر على ما هو عليه، فإذا سمع بالله سمعه على ما هو عليه وليس هنا من علم الغيب بل علام الغيوب قذف الحق في قلب قريب مستبشر بنوره غير مشغول

بنقوش الأبطال والخيالات والوساوس التي تمنعه من حصول صور الحقائق فيه، وإذا غلب على القلب النور فاض على الأركان ويادر من القلب إلى العين فكشف بعين بصره بحسب ذلك النور، وقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم في مقمة المتفرسين روى الحاكم في المستدرك وغيره عن عمرو بن عبسة السلمي رضي الله عنه قال: كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يعرض الخيل وعنده عبيدة بن بدر الفزارى فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((أنا أعلم بالخيل منك)). فقال عبيدة: وأنا أعلم بالرجال منك. فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: فمن خير الرجال؟ قال: رجال يحملون سيفهم على عوائم ورماحهم على مناسخ خيولهم من رجال نجد، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: كذبت بل خير الرجال رجال اليمن، والإيمان يمان إلى لخم وجذام، وأما كوكب حمير خير من أكلها، وحضرموت خير من بنى الحارث، والله ما أبالي لوهلك الحارثان جميعاً، لعن الله الملوك الأربع، جمداً، مخوساً، وأبغضعة، وأختهم العمردة، ثم قال: أمرني ربى أن ألعن قريشاً مرتين فلعلتهم، وأمرني أن أصلِّ عليهم فصلَّت عليهم مرتين مرتين. ثم قال: لعن الله تميم بن مرة خمساً وبكر بن وائل سبعاً ولعن الله قبيلتين من قبائلبني تميم: مقاعس وملادس، ثم قال: عصية عصت الله ورسوله. ثم قال: أسلم وغفار ومزينة وأحلافيهم من جهينة خير من بني أسد وتميم وغطفان وهوائز عند الله يوم القيمة، ثم قال: شر قبيلتين في العرب نجران وينتو تغلب، وأكثر القبائل في الجنة مذحج)).

أيها الأخوة: إننا نعيش في زمن ووقت يحتاج فيه المؤمن أن يكون يقظاً فطناً لديه شيء من الفراسة والا لتخطفه الرياح ولعبت به كما لعبت بغيره، والأصل في المؤمن أن يكون ذكيًّا لا أن يكون مغفلًا سانجاً، تمر من بين يديه أمور وأمور وهو لا يدرى. وخلاصة أمر الفراسة أنها تحتاج إلى إيمان وتقوى، فكلما كان العبد أكثر إيماناً كلما فتح الله على قلبه وأعطاه فراسة في الأمور فصار يرى ما لا يرى غيره. وقد حصل للصحابية وأكابر السلف من هذا الكثير.

روي عن الشافعي ومحمد بن الحسن أنهما كانا بفناء الكعبة ورجل على باب المسجد فقال أحدهما: أراه نجارة، وقال الآخر: بل حداداً، فتبادر من حضر إلى الرجل فسألته فقال: كنت نجارة وأنا اليوم حداد.

وقال ابن القيم رحمة الله: كان الصديق رضي الله عنه أعظم الأمة فراسة وبعده عمر بن الخطاب رضي الله عنه وواقع فراسته مشهورة فإنه ما قال لشئ أظنه كذا إلا كان كما قال، ويكفي في فراسته: موافقته ربه في الموضع المشهور.

فمن ذلك أنه قال: يارسول الله لو اتخذت من مقام إبراهيم مصلى فنزلت: واتخذوا من مقام إبراهيم مصلى. وقال: يا رسول الله لو أمرت نساءك أن يتحجبن، فنزلت آية الحجاب. واجتمع على رسول الله صلى الله عليه وسلم نساؤه في الغيرة فقال لهن عمر: عسى ربى إن طلcken أن

يبدل أزواجا خيرا منك، فنزلت كذلك. وشاوره رسول الله صلى الله عليه وسلم في أسرى يوم بدر فأشار بقتلهم ونزل القرآن بموافقته.

مرّ بمصر رضي الله عنه سواد بن قارب ولم يكن يعرفه فقال: لقد أخطأ ظني وإن هذا كاهن، أو كان يعرف الكهانة في الجاهلية، فلما جلس بين يديه سأله عمر عن ذلك، فقال: صدقت يا أمير المؤمنين: كنت كاهناً في الجاهلية.

قال ابن القيم: وفراسة الصحابة رضي الله عنهم أصدق الفراسة. ولقد شاهدت من فراسة شيخ الإسلام ابن تيمية رحمة الله أموراً عجيبة وما لم أشاهده منها أعظم وأعظم ووقائع فراسته تستوعي سِفراً ضخماً.

وقال مالك عن يحيى بن سعيد إن عمر بن الخطاب قال لرجل ما استك؟ قال: جمرة، قال: ابن من؟ قال ابن شهاب، قال: ممن، قال: من الحرقة، قال أين مسكنك؟ قال: بحرة النار، قال: أيها قال بذات لظى، فقال عمر: أدرك أهلك فقد احترقوا فكان كما قال.

وقال الحارث بن مرة نظر إيس بن معاوية إلى رجل فقال هذا غريب وهو من أهل واسط وهو معلم وهو يطلب عبد الله آبق، فوجدوا الأمر كما قال، فسألوه فقال رأيته يمشي ولتفت فعلمت أنه غريب، ورأيته وعلى ثوبه حمرة تربة واسط، فعلمت أنه من أهليها، ورأيته يمر بالصبيان فيسلم عليهم ولا يسلم على الرجال فعلمت أنه معلم، ورأيته إذا مر بي هينة لم يلتفت إليه، وإذا مر بي أسماء تأمله فعلمت أنه يطلب آبقاً.

ومن دقيق فراسة الصحابي جرير بن عبد الله البجلي رضي الله عنه أن قال الشعبي كان عمر في بيت ومعه جرير بن عبد الله فوجد عمر رحباً فقال: عزت على صاحب هذه الريح لما قام فتوضاً، فقال جرير يا أمير المؤمنين أو يتوضأ القوم جميعاً فقال عمر: يرحمك الله نعم السيد كنت في الجاهلية ونعم السيد أنت في الإسلام.

ومن دقيق الفراسة أن المنصور جاءه رجل فأخبره أنه خرج في تجارة فنكسب مالاً، فدفعه إلى امرأته، ثم طلب منها، فذكرت أنه سرق من البيت ولم ير شيئاً ولا أماراً، فقال المنصور متذمراً تزوجتها، قال منذ سنة، قال بكراً أو ثيباً، قال ثيباً، قال فلها ولد من غيرك، قال لا، قال فدعا له المنصور: بقارورة طيب كان حاد الرائحة وغريب النوع فدفعها إليه وقال له تطيب من هذا الطيب فإنه يذهب غمك فلما خرج الرجل من عنده قال المنصور لأربعة من ثقاته: ليقعد على كل باب من أبواب المدينة واحد منكم، فمن شم منكم رائحة هذا الطيب من أحد فليأت به، وخرج الرجل بالطيب فدفعه إلى امرأته فلما شتمه بعثت منه إلى رجل كانت تحبه وقد كانت دفعت إليه المال فتطيب منه، ومر مختاراً ببعض أبواب المدينة فشم الموكيل بالباب رائحته عليه فأتاها به المنصور فسألها من أين لك هذا الطيب فلجلج في كلامه، فدفعه إلى والي الشرطة فقال إن

أحضر لك كذا وكذا من المال فخل عنه والا اضريه ألف سوط، فلما جرد للضرب أحضر المال على هيأته فدعا المنصور صاحب المال فقال: أرأيت إن ردت عليك المال تحكمني في أمرأتك، قال نعم، قال هذا مالك، وقد طلقت المرأة منك.

وقال رجل لإياس بن معاوية: علمني القضاء فقال إن القضاء لا يعلم إنما القضاة فهم، ولكن قل: علمني من العلم. وهذا هو سر المسألة فإن الله سبحانه وتعالى يقول: وداود وسلمان إذ يحكمان في الحرث إذ نفشت فيه غنم القوم وكنا لحكمهم شاهدين ففهيناما سليمان وكلما آتينا حكما وعلما فشخص سليمان بفهم القضية وعبيما بالعلم. وكذلك كتب عمر إلى قاضيه أبي موسى في كتابه المشهور وقال له: الفهم الفهم فيما أدل إلى إيليك. والذي اختص به إياس وشريح وغيرهم من أهل الفراسة مع مشاركتهما لأهل عصرهما في العلم هو الفهم في الواقع والاستدلال بالأدلة وشهاد الحال، وهذا الذي فات كثيرا من الحكم والقضاء فأضاعوا كثيرا من الحقوق.

نفعني الله وإياكم ببدي كتابه واتباع سنة نبينا محمد صلى الله عليه وسلم. أنقول هذه القول وأستغفر الله لي ولكم من كل ذنب وخطيئة، فاستغفروه إنه هو الغفور الرحيم. ومن الفراسة غير ما تقدم ما يسمى بالفراسة في تحسين الألفاظ وهو باب عظيم اعنى به الأكابر والعلماء، وله شاهد كثيرة في السنة وهو من خاصية العقل والفتنة، فمن ذلك: أن الرشيد رأى في داره حزمه خيزران فقال لوزيره الفضل بن الريبع ما هذه؟ قال: عروق الرماح يا أمير المؤمنين ولم يقل الخيزران لموافقته لاسم أمه.

ونظير هذا أن بعض الخلفاء سأله ولده وفي يده مسواك ما جمع هذا قال: ضد محاسنك يا أمير المؤمنين.

وخرج عمر رضي الله عنه يعس المدينة بالليل، فرأى ناراً موقدة في خباء فوقف وقال: يا أهل الضوء، وكرد أن يقول يا أهل النار.

وسئل العباس أنت أكبر أم رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال هو أكبر مني وأنا ولدت قبله. ومن ألطاف ما يحكي في ذلك أن بعض الخلفاء سأله رجلاً عن اسمه فقال سعد يا أمير المؤمنين فقال أي السعوض؟ قال: سعد السعوض لك يا أمير المؤمنين، وسعد الذابح لأعدائك وسعد بلع على سماطك، وسعد الأخبية لسرك فأعجبه ذلك. ويشبه هذا أن معن بن زائدة دخل على المنصور فقارب في خطوه فقال له المنصور: كبرت سنك يا معن، قال: في طاعتكم يا أمير المؤمنين، قال: إنك لجلد، قال: على أعدائك، قال: وإن فيك لبقية. قال: هي لك يا أمير المؤمنين.

وأصل هذا الباب قول الله تعالى: وقل لعبادي يقولوا التي هي أحسن إن الشيطان ينزع بينهم إذا كلام بعضهم بعضاً بغير التي هي أحسن فرب حرب وقدها جث، أما جها القبيح من الكلام.

وفي الصحيحين من حديث سهل بن حنيف قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((لا يقولن أحدكم خبث نفسي ولكن ليقل لقوست نفسي)) وخبثت ولقت مقاربة المعنى، فكره رسول الله صلى الله عليه وسلم لفظ الخبث ل بشاعته وأرشدهم إلى العدول إلى لفظ هو أحسن منه وإن كان بمعناه تعليم الأدب في المنطق وارشاداً إلى استعمال الحسن وهجر القبيح في الأقوال كما أرشدهم إلى ذلك في الأخلاق والأفعال.

أيها المسلمون: ومن الفراسة، التأمل والنظر في عواقب الأمور وما لاتها فعلًا وتركاً، وهذا هو المقصود الأعظم في باب الفراسة، وهو ما يسمى بفقه المقاصد في الفعل والترك، النظر في عواقب الأمور، وعدم الاقتصار على النظرة السطحية القريبة، وهذا أمر لا يُفتح لكل أحد، ومن رزق هذا الباب فقد أوتي خيراً كثيراً، هذه المسألة من المسائل المهمة جداً، والتي يترتب على الاخلال بها وعدم فقهها: فوات كثير من المصالح. فأحياناً يكون هناك تعارض بين مصلحتين لا يمكن الجمع بينهما، فما العمل؟ وأحياناً تتعارض مقدساتان لا يمكن الخلو من أحدهما، فما العمل؟ وأحياناً تتعارض مصلحة وفسدة لا يمكن التفريق بينهما، بل فعل المصلحة مستلزم لوقوع المفسدة، وترك المفسدة مستلزم لترك المصلحة، فما العمل؟ وهذا باب واسع ومهم جداً، ونحن في واقعنا المعاصر كثيراً ما نحتاج إليه أكثر مما سبق من الأوقات يقول شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله (وهذا باب التعارض باب واسع جداً لا سيما في الأزمات والأمكنة التي نقصت فيها آثار النبوة وخلافة النبوة، فإن هذه المسائل تكثر فيها، وكلما ازداد النقص ازدادت هذه المسائل وجود ذلك من أسباب الفتنة في الأمة) (انتهى).

يقصد رحمه الله أنه كلما رق الدين، ونقصت آثار النبوة في المجتمعات، كلما كثر التعارض، وكلما كان الواقع والحياة أقرب إلى الدين وأقرب إلى تطبيق شرع الله قل التعارض والله المستعان، والتأمل في واقعنا يجد التعارض في كل شيء، ما من قضية إلا وهناك العقبات والمعوقات والتعارضات، وهذا إن دل على شيء فأنما يدل على البعد عن الدين، نسأل الله تعالى أن يرحمنا برحمته. ومن رزق فقه المقاصد والنظر في عواقب الأمور يفتح الله عليه بترك المرجوح من الأمور وهذا كما قلت من أعظم أنواع الفراسة.

ومن الفراسة: معرفة أحباب المجرمين وطرائقهم ودسائصهم في تدمير عقائد الناس وأخلاقهم، وما تمكن أعداء الشريعة وخصوم الملة من بعض الأشياء إلا عندما كثر المغفلون في الأمة، تمرر قضائياً أحياناً تتعجب من سذاجة المسلمين وقبولهم له، وإلى أي درجة من الغفلة يعيشون، ولعل من أقرب الأمثلة التي يحضرني الآن هو ما طرحته وسائل الإعلام، من شفقة الغرب على أبناء كوسوفا والمساعدات التي قدموها لأجل سواد عيون المسلمين هناك، ومدى حرقتهم على ما حصل لهم. وليس الآن هو مجال تحليل مثل هذه القضية.

ومن الفراسة: أن يعرف المؤمن المجرمين في مجتمعه بسيماهم، وأن يعرفهم في لحن القول بفلات لسانهم، وما تخطه أيديهم أحياناً، فلان يسمع له بالكتابة، ويطرح قضايا تنقض أصل الدين، ثم لا يرد عليه، فيعلم المؤمن بفراسته أن وراء الأكمة ما ورائها.

ومن الفراسة: معرفة أهل الحق المخلصين، تعرفهم بحرب المبطلين لهم، وتعرفهم بشنآن أهل الشهوات لهم، تعرفهم بصدق اللهجة، واضطراط المنهج، وتعرفهم بمحبة الناس لهم، وتعرفهم بما يحقق الله على أيديهم من الخير، وما يُكَفِّرُ بسببهم من الشر عن الناس. وهذه فراسة مع كل أسف لا تظهر لكثير من المسلمين. والى الله المستكفي.

أيها الأحبة: لما كان الناس قربون من ربهم، متمسكون بالدين، قلباً وقابلاً، ظاهراً وباطناً، كثر أهل الفراسة في الناس وقل عدد الأغبياء، وحصل بسبب ذلك خير كثير، ولما بعد الناس عن الدين والله المستعان حصل العكس من ذلك وكثرة الفتنة، يقول سفيان الثوري رحمه الله: كان العلماء يعرفون الفتنة قبل أن تقبل وقبل أن تأتي، فإذا ذهبت عرفها الناس، واليوم تقبل الفتنة فإذا ذهبت عرفها العلماء.

وأخيراً: فإن المسلم الملتمز حقيقة له قضية يعيش من أجلها، وليس حاله كحال الدهماء، والقضية التي يعيش من أجلها تحتاج إلى فراسة وذكاء، ولا يمكن بأي حال من الأحوال أن تنجز قضيتك بالغفلة والسذاج



## **الشخصية من الملامح**

### **الجبهة**

الجبهة هي مؤشر قوة الدماغ والاهتمام بالأمور العقلية . وعلماء الهيئة يقسمون الجبهات إلى عدة أنواع أو درجات بالنسبة إلى هيأتها وشكلها ولكل شكل طالعه الخاص :

### **الجبهة العالية :**

تشير إلى الشخصية التي تدعوها عادة بالجبين عادة بالجبين المرفوع صاحبها إنسان مق Kerr يحب الكتب والمطالعة ويرغب في تحسين اطلاعه وتوسيع معرفته . وغالباً ما يتميز بذاكرة طيبة . وهو متدين ورفع التفكير وشريف ويرتبط بكلامه وعهوده . وقد تكون الجبهة العالية ضيقة أو واسعة . الضيقه يكون صاحبها متعلماً ومتفهمًا وواعيًا ولكنه ليس أصيل التفكير أو مستقلًا . إنه يفكر بما تعلم وعرف ولكنه لا يضيف أي شيء جديد على ما أدرك أنه متحفظ وغير علني ويقى في المؤخرة . أما صاحب الجبهة العالية والعريضة فهو شخص يتميز بطاقة وقدرات كثيرة بالإضافة إلى العقل والتفكير والإمكانات العملية . إنه مقلد وخلاق في آن واحد أو قد يكون واحداً منها .

### **الجبهة المنخفضة :**

تتميز بالشخص الذي يكون طموحه قليلاً ولا يهتم كثيراً بالتفكير ويعتبر بسيطاً إلى حد ما . يتقبل الحياة على ماهي عليه ولا يحب أن يتنفس في الأمور المعقدة . لا يتميز بذاكرة قوية وغالباً ما يكون متهوراً أو مندفعاً أكثر من صاحب الجبهة العالية . وهو يمثل من نسخته " بواسطى الجبين " إلى حد ما .

### **الجبهة العريضة :**

تمثل قدرات قوية ولكن ذاكرتها أقل من ذاكرة الجبهة العالية . وذهن صاحبها لا يتعطل كثيراً بالتفكير والكتب ولكنه بناء منطقي وصاحب هذه الجبهة مثابر ويجني المال وبإمكانه أن يحقق الأشياء وهو من الأشخاص الذي غالباً ما يكونون من رجال الأعمال الناجحين .

### **الجبهة الضيقة :**

تتميز بوجهات نظر ضيقة وهي تكون حبيبة ومحافظة . هذا النوع من الناس يتمسك بكل ما هو قديم وله وجهات نظر متحيرة لاتتززعز . وهو غير موسيقي وليس محباً للغات ولا يتميز بنزعة العدالة بسبب تحizه . ولكن الجبهة الضيقة تكون صفاتها أفضل إذا تميزت ببروز مرتفع وتميل نوعاً ما إلى مميزات الجبهة العالية .

### **الجبهة المربعة :**

وهي معتدلة الارتفاع بالنسبة إلى عرضها وتتميز بعرض معايير في أعلاها وأدنائها . وهي جبهة غير مألوفة كثيراً . ولكنها جبهة ممتازة فهي أهل للثقة ونبيلة و تستطيع أن تعطي الحكم الصائب على الأشياء كما أنها نشطة و ذات وجهات نظر عملية جداً . صاحب هذه الجبهة يتميز بقدرة بناءة في أي شيء فهو بإمكانه أن يخيط بدلة ممتازة لو اتخذ هذه المهنة أو أن يكتب قصة ممتازة لو كانت حرفة الكتابة طبعاً . مع قليل من الخيال أن يتزعم ويقود في ميادين كثيرة .

### **العينان :**

العينان نافذة الروح . وهذا هو الوصف الصحيح لهما . إنهم تدلان على الحساسية والشعور والتصرف العام والطبع لكل منا .

### **العيون الكبيرة :**

قوة الملاحظة وخاصة إذا كانت مستديرة . توافق أكثر مما هي مفكرة . إنها تظهر الشخص الذي قدر الناس بالنسبة إلى مكاناتهم ويقتنن بكل ما يقرأ ولذلك فإنه سهل الانقيار وهو في القضايا الفنية مقلد أكثر مما هو خلاق . وإذا بربت العيون فإنها تعطى فكرة عن ميل كبير إلى الكلام والثرثرة .

### **العيون المتوسطة :**

وهي العيون المألوفة عند معظم الناس وتظهر الشخص الجميل المعتدل دون أن تكون به أخطاء بارزة كعيون كبيرة أو صغيرة . وأصحاب هذه العيون يتميزون بالرأي السليم .

### **العيون الصغيرة :**

تشير إلى الصرامة والعنف والتركيز . تخيل كيف يميل الناس إلى إغلاق عيونهم

قليلًا حين يفكرون أو يحسبون لأن التركيز عظيم فإن هؤلاء الأشخاص يرون أشياء أقل من الأشخاص الذين لهم عيون كبيرة ولكنهم يتعمقون في هذه الأشياء أكثر. وقد تكون ذاكرتهم أقل من أصحاب العيون الكبيرة ولكن قوة التعليل عندهم متقدمة كما أنهم مستقلون في آرائهم وتصيرفاتهم ومتفوقون في الحكم على الأشياء، إذا كانت العيون صغيرة أكثر من العادة فأنت أمام شخص يتميز بطبيعة كثيرة الارتباط وتتنزع إلى الخداع والاحتيال وتميل إلى الشج والاستئثار. وهذا كانت العيون الصغيرة ثاقبة وقوية النظارات فهي تدل على الفضول وسرعة الغضب والعناد.

العينان المتباعدتان تشير إلى شخص كريم محبوب يوثق به ولكنه يصدق كل شيء وغالباً ما يقع في شراك المخادعين.

العينان المتقاربتان تشير إلى شخصية ظنبينية لا تثق بشيء أو بأحد وتحسب لكل شيء حسابه وهي فوق كل شيء متبصرة.

### **العيون الزرق :**

تحكم بضبط النفس، متفانلة، مليئة بالنطاط والحيوية، تبصر وتحسن الحكم على الأشياء. أصحابها يرکزنون تفكيرهم جيداً وهم منطقيون ويتميزون بالأصالة وهم عملين ذاكرتهم ليست جيدة تماماً.

### **العيون الرمادية :**

أصحابها نظاميون وتحكمون بضبط النفس وواقعيون وينتظمون بالعمل وهم باردون وصارمون. ويتميزون عادة بالنجاح.

### **العيون الخضر الرمادية :**

هي رمز العقل الراجح والمواهب الكثيرة والطاقات الكبيرة وحب المشاريع وهم مزاجيين وقد ينزعون إلى الخدعة أحياناً.

### **العيون الكستنائية :**

طبيعة لطيفة رقيقة عاطفية وبراءة الطفولة حتى لو تقدمت بها السنين . وأصحاب هذه العيون لا يكونون من ذوي الشخصيات القوية إلا إذا كان شعرهم أسود يميل إلى الخمرة قليلاً .

### **العيون البنية :**

هي رمز الشخص العاطفي المقسم بحب كبير وقدرة كبيرة على البغض أيضاً . وهو طيب ومحب للفنون ومعبر . لا يقوى على التحكم بعواطفه كما يجب . ولذلك يتاثر بكل ما يحيط به ويظهر ذلك في تصرفاته .

### **العيون السود :**

إنها كالعيون البنية ولكنها زيادة على ذلك تتميز بأنها تحمل سينات العيون البنية وحسناتها في أقصى أطرافها . وهي تتسم بالحسد والغيرة ولكنها مخلصة لمن تحب .

### **المواجب :**

إنها تماثل العيون على وجه عام ولكنها تتميز ببعض الأشياء الأخرى على اعتبار أنها تدل إلى شخصية صاحبها

### **ال حاجبان الرفيعان**

شخص هادئ بطيء صامت .

### **ال حاجبات السميكان :**

طبيعة مكثفة محبة ، حاسدة يقلقها الناس أو الآراء .

### **ال حاجبان الكثان :**

قدرات غير اعتيادية ولكنها قلما تستعمل وبذلك يصبح صاحبها حاد الطبع .

### **ال حاجبان الدقيقان المسطحان :**

إرادة قوية – شخص متأنق مثابر .

### **ال حاجبان المعتدلان :**

شخصية متزنة معتدلة . لا يجاه الحاجبين أو انحرافهما تأثير أيضاً على الشخصية .

### **ال حاجيان المستقيمان :**

طبيعة حيوية جذابة .

### **ال حاجيان المنحنيان إلى أسفل :**

فراغ صبر وتهور .

### **ال حاجيان المنحنيان إلى أعلى :**

غموض في الحب ، كيد وتعقيد .

### **ال حاجيان المقوسان :**

شخصية حالمه تتعلق بالأشياء بدلاً من تقصي الحقائق .

### **الأنف :**

يقسم الأنف بالنسبة إلى شكله إلى عدة أنواع :

#### **الأنف الروماني :**

أنف كبير بجسر مقوس يعبر عن الشخص القوي الناشر السريع الذي يعمل ويأمر ويتميز بقوه عقلية وجسدية . إنه واثق وشجاع ورجل أعمال . إلا أنه ضيق الصدر لا يصبر طويلاً قلق ومقاتل .

وكلما استطال الأنف كلما أصبح صاحبه جازماً وكلما عرض هذا النوع من الأنف قويت شخصية صاحبه . إذا ارتفع واستدق أصبح أنفأ أرستقراطياً وتميز صاحبه بطبع هذه الطبقة من المجتمع .

#### **الأنف الإغريقي :**

إنه جميل ويشكل خطأً مستقيماً مع الجبين وهو يلازم ميأة الجانب المسطح ويمثل الشخص المتناسق المعتمد اللائق في تصرفاته إنه إنسان غني ومبدع يتميز بذوق رفيع وتفهم واع للعدالة . يتحكم بضبط نفسه بقدر ما يتحكم بطبعه .

### **الأنف المقوس أو الأنفى:**

مقوس في تحدب متواصل وكثيراً ما يكون كبيراً ومستدقأً كمنقار النسر. يختلف عن الأنف الروماني الذي يتحدب عند جسره فقط. هذا الأنف يميز صاحبه بما يميزه الأنف الروماني ولكن في تسام ومحبة للهدوء . إن مثل هذا الشخص قد ولد ليأمر وهو أنف أرستقراطي أيضاً. وأيضاً أنما الأنف الأنفي ويسمى بالأنف السوري أيضاً كما يقول جرجي زيدان في كتابه علم الفراسة الحديثة، ويعرف هذا الأنف بارتفاعه في وسطه قليلاً، وقد تميز أهل الباردة في البلاد العربية بمثل هذا الأنف.

وهذا النوع من الأنوف محمود ومرغوب، لأنه دليل على اقتدار مالي خارق موجود في صاحبه، وقليله في الوقت نفسه نوع من الجمال.

### **الأنف الأقطس:**

انه انف متقبض غير مقوس . و يتميز بأنه صغير وقصير يكثر وجوده بين النساء أكثر من الرجال . ويشير إلى شخص مرح اجتماعياً قلق ومتطلب ومتبرر يخفي تحت خجله طبعاً حاداً ونفوراً . صبور وملحاح في العمل لا يستقر له بال إلا في إتمام ما يهدف إليه .

## **فراسة الوجه والشعر والرأس**

دراسة أجزاء الجسم وما تدل عليه في التعرف على شخصية الأفراد الوجه هو الشيء الظاهر للبشر فكثيراً ما نسمع (سيماهم في وجوههم) أى أن صفات الشخص يتم ملاحظتها من خلال النظر إلى وجه الشخص ولوجه العديد من الأشكال والصور من ذلك:

### **الوجه العريض :**

يدل على سوء التصرف والكسل وعدم تذكر الأشياء المهمة وكذلك قد يكون غبياً فصاحب هذا الوجه دائمًا ما يدل على البلادة.

### **الوجه الطويل :**

يوحى بكثرة الحركة وإنجاز الأمور المهمة بسرعة وخففة الروح لكنه قد يواجه ما يعكر صفوه فهو حاد المزاج .

### **الوجه البارز :**

يقصد به بروز عظم الوجه وصاحب هذا الوجه هو إنسان خبيث مخادع دائم في تدبير الحيل والمكائد للأ الآخرين.

### **الوجه الصغير :**

ترى فيه رقة القلب وصفاء النية والضعف والاستسلام نتيجة قلة الحيلة.

### **الوجه المستدير :**

صاحب هذا الوجه لا يهتم بما يواجهه من مشاكل بقدر ما يهتم بما سوف يحصله من نتائج والتي غالباً ما تكون إيجابية .

## **ملاءمة حجم الوجه لحجم الجسم :**

- 1- عندما تنظر الى شخص تجد أن حجم وجهه ملائم لحجم الجسم وكذلك أعضاء وجهه متناسبة كالفم والأذن فهذا يدل على أن صاحبه متعقل دائم التفكير عند اتخاذ القرارات المصيرية لذلك فهو دائماً ما يعتلي المناصب العالية لأنه محب للرقي والسمو.
- 2- وهناك شخص تجد أن وجهه غير ملائم لحجم الجسم فرأسه من الممكن أن تكون كبيرة وجسمه صغيراً وهذا يدل على كثرة ذنبه والتي ظهرت على وجهه لكي يحتاط الناس منه.

## **فراسة الرأس :**

كلمة سر باللغة الفارسية تعنى رأساً أو رئيساً وهى تعنى أن الرأس هى رئيس أعضاء الجسم فلا يمكن الاستغناء عنها فى فهم أى شيء لأن بداخلها العقل. فصاحب الرأس الذكى قادر على التصرف فى أى موقف حتى لو كان ذلك الموقف مصيرياً لنبوغ عقله وذكائه الفطري والذى قام بتنميته من خلال اطلاعه على أمهات الكتب عكس الإنسان الغبى والذى ترك عقله يصدأ من قلة ما قرأه وتعلم، فالقراءة الكثيرة تنمو الذكاء وتعلم الشخص اتخاذ القرارات الصادقة فى كل الأمور.

كما أن الشخص الذى يكون صبوراً غير متسرع فى اتخاذ المواقف يكون أسرع فى الوصول إلى ما يريد فهذه قاعدة ليس لها شواذ وهناك أشخاص عندما تراهم تجد فى ملامح وجههم النباهة والذكاء الحاد وتتجده عند معاملتك يميل إلى الخبر والمكر فإذا تعلم ذلك الشخص من ذكر صغره وعندما يكبر تجده شيئاً مهماً فى المجال الذى تعلم ودرس فيه فتجده يعتلي المناصب العالية.

وأصحاب هذا الرأس لا يحول بينهم وبين أهدافهم شيء فهم لهم القدرة على تخطى الصعاب والواجع عن طريق الصبر مع الميل إلى الهدوء والسكينة. وكذلك يعرف من يخدعه أacula فى التقرب إليه أو لكتى يقضى له حاجة يصعب أن يفعلها بنفسه، فهذا الشخص مهم للأخرين لكنه لا يهتم بهم حتى لا يوقفوا تقدمه الذى بذل مجهوداً ضخماً للوصول إليه.

وهناك إيماءات تبين حالة الشخص عند وضع يديه على رأسه ومن ذلك:

- أن يكون ذلك الشخص مريضاً أو عنده صداع فى رأسه.
- أن يكون دائم التفكير فى مشكلة ما.
- أن يكون فعل شيئاً ويختلف أن يفتضج أمره.
- أن يكون انظر شيئاً ولم يحدث.

وللرأس خواص ثلاثة كل منها منفصلة عن الأخرى:

- إن كل فكرة يتم استشعارها عن طريق الحواس الخمس والتى تكون صورة ذهنية تنتقل الى الرأس ليتم الحكم عليها.
- هناك أعمال يجبر عليها الإنسان كالبكاء والضحك وهى تنشأ من قاعدة الرأس الى اسفل المخ دون أن يتم عرضها على القوى الإرادية مما يجعل الإنسان يقوم بالضحك او البكاء.
- عضلات الوجه تنقبض وتنبسط حسب أحوال الوجه كأن تجده فى حالة فرح أو حزن. وهذه الحالات الثلاث مرتبطة ارتباطاً وثيقاً ولكن توجد بينها حدود فاصلة تفصلها عن بعضها فى الداخل وقد يكون هناك مركز اكبر من الآخر فيأخذ دوره وينميه ويتفوق عليه.

## **فراسة الشعر:** **الشعر**

الشعر هو فروة الرأس ومبعث الدفء إلى الرأس تماما مثل الحيوان وكذلك الريش في الطيور، وقد نجد شخصاً بدون شعر (أقرع) فهو دائماً ما يحس ببرودة جلد الرأس أيام الشتاء ولكنه يرتاح أيام الصيف من كثرة العرق والانسان قليل الشعر في الغالب يكون كثير الذكاء وكذلك الخبر والدماء.

## **أولاً: أنواع الشعر:** **الشعر الطويل:**

ويتميز صاحبه بالجود والكرم فهو لا يهتم بنفسه بقدر اهتمامه بالآخرين ولكنه قد يكون عصبياً وغير صبور.

## **الشعر القصير:**

غالباً ما يتميز صاحب الشعر القصير بالطيبة وهدوء الأعصاب لكنه كثير المشاكل والهموم في عمله وفي بيته وفي الكثير من حياته.

لكنه لا ينكسر ولا يضعف فقد تتركه محبوبته ويحس انه لا يوجد له أصحاب لكنه لا ينكسر ولا يضعف فيظل يعمل ويجتهد لأن بالعمل والاجتهد يتحقق له ما يريد.

## **الشعر الأجرد:**

هو دليل المكر والسيطرة ويكون صاحب هذا النوع متسلقاً على الآخرين فقد يتزوج فتاة لا يحبها أبداً في أن يعمل عند والدها صاحب المركز والنفوذ وهو دائماً مكره من الآخرين.

### **الشعر الناعم:**

يعتبر افضل الانواع حيث ابن صاحبه دائمًا ما يكون حساساً محبًا للخير لآخرين قبل نفسه كما انه واسع الذكاء حسن التربية والأخلاق ولكن يحزن إذا تكلم عليه أحد بسوء نية لكنه لا يهتم. والشعر الناعم في النساء يوحى بجمالهن وحسنهن فمن الصفات الحسنة في النساء نوعة شعرهن وطوله ولكن في وقتنا الحاضر نجد أنه من السيدات من تقتصر شعرها على مشاعر ممثلة مشبورة قد تحبها وكذلك فهناك سيدات يلتجأن إلى الأدوات الحديثة والتي تسبب نوعة الشعر لأن شعرهن لا يعجبهن. وكذلك الرجال فمنهم من يقتصر شعره للنهاية وكذلك هناك من يضفر شعره مثل النساء.

### **ثانياً : ألوان الشعرة:**

تختلف من شخص لأخر لاختلاف المواد الدالة في تكوينها.

### **الشعر الأسود:**

يتميز صاحبه بالشدة والقوة والسبب في ذلك أن الشعر الأسود يحتوي على كميات كبيرة من الحديد تصل إليه من الدم ولا يمكن لذلك أن يحدث إلا إذا كان الحديد كثيراً في الدم، الذي هو عماد الحياة بل لا يبالغ في أن نقول: إنه الحياة نفسها، وذلك يجعل الجسم قوى البناء ويتحمل المواقف الصعبة ويتصرف فيها بكل عقل وحكمة. الشعر الأشرف: صاحبه طماع محب لجمع الأموال أيا كانت الوسيلة ويجب أن يعيش عيشة رغدة سواء كان ذلك من ماله أو من مال الآخرين فكما سبق الذكر فهو إنسان طماع.

### **الشعر الذهبي:**

وهو شخص متقلب ناقص الحزم وإذا كان لأمرأة كانت ميالة إلى المغازلة والمعاشرة. وهذا الشخص محب للطرب دائم البحث عن الاهتمام بالناس وكذلك اهتمام الناس به حيث يضمن له ذلك السرور.

ويغلب فيهن كان شعرها ذهبياً وعيونها ضاربتين إلى السمرة أن تكون ذكية شديدة الثبات المرتبط بازدياد سمرة العينين، وال حاجب الأسمري علامة القوة والأصفى علامة الضعف.

### **الشعر الأحمر:**

دلالة على شجاعة صاحبه وإقدامه ومقاومته للظلم سواء في وقت السلم أو في وقت الحرب

والمشاجرة والمشاحنة لأنّه يكون متحمّساً للدفاع عن الحق ونصرة المظلوم.

### **الشعر الخروبي:**

وهو الذي يميل إلى السمرة لكنه ليس أسمر داكنًا، فهذا الشخص يميل إلى المخاطرة والسفر وحب الإطلاع وحب الأشعار والروايات ولكنّه غير موفر لأمواله، فهو ينفقها بغير حساب فهو إنسان غير مدبر.

فإذا ازدادت سمرة الشعر ونعمته كان صاحبه ميالاً إلى الاختلاط بالآخرين ويستعملهم إليه رجالاً كانوا أو نساء وهو يظل نشيطاً ولا تبدو عليه علامات الشيخوخة رغم كبر سنه.

### **الشعر الأصفر:**

يسود في النساء أكثر من الرجال.

### **النساء:**

تكون في أغلب الأحيان سيدة جميلة تميل إلى الغناء والضحك والمعاشرة والسرور ولكنها تتصرف تصرفات قد تغضب الآخرين خاصة المقربين لها.

### **الرجال:**

الرجل الذي يكون شعره أصفر لا يستطيع اتخاذ القرارات المهمة بسهولة خاصة المصيرية فهو دائمًا حائر.

ولكن أيضًا لا يستطيع التسليم بما سبق لأن هناك من الرجال وخاصة السيدات من يغيّرن ألوان شعرهن لكي تلائم ألوان ملابسهن فقد ترى سيدة ترتدي فستانًا أسود وشعرها أساساً أصفر فتغير شعرها إلى لون الأسود ليلائم ذلك الفستان.

### **الشعر في الجسم:**

من ذلك اليد:

غزاراة شعر اليد:

يدل عند الرجل على عدم الثبات وعدم الاستقرار.

### **ندرة شعر اليد:**

يدل على الجهد والإعجاب بالنفس والتعالي على الآخرين.

### **اعتدال شعر اليد:**

يدل على القوة والشجاعة وحب الآخرين وعدم التعالي عليهم.

### **فراسة الجبهة**

#### **الجبهة**

تختلف الجبهة من شخص إلى آخر حيث لا نجد جبهة تشبه الأخرى مع الاعتراف بأن لكل قاعدة شواد.

فهناك الجبهة المتسعة وأخرى ضيقة وكما نجد هناك المستديرة والمربعة.

فالجبهة تظهر ملامح الوجه سواء كان حزيناً أو فرحاً أو خائفاً ومرعوباً إلى آخره من الصفات التي تظهر على جبهة الشخص وفي جميع الحالات المختلفة.

ولكل جبهة علامة تدل على الحالة التي يكون عليها الإنسان ومن ذلك :

### **الجبهة المتسعة:**

سعة الجبهة تدل على سعة العقل وكبر حجم الرأس ولكن هذه السعة لا تدل غالباً على التعقل

#### **الجبهة الضيقة:**

تدل على ضيق أفق صاحبها وجهله بمواطن الأمور فهو ضيق الأفق وفقير المعرفة وينظر

إلى الأمور بسطحية فقد يتصرف في أمر مهم قد يتحدد عليه مصير الناس إليه وربما

بمسيره هو نفسه بحمامة غيودي ذلك به إلى المهاك نتيجة تصرفه الأحمق ولكن قد يعتقد

انه يتصرف تصرفاً صحيحاً.

### **الجبهة المترجة:**

وهي لشخص تظهر على جبهته ثنايا وتجاعيد فبى تدل على أن صاحب هذا الوجه معيناً

بالمشاكل والهموم فقد يصادفه الكثير من المشاكل فيحاول حلها فقد يفشل وقد يصادفه الخطا

وينجح في حل هذه المشاكل.

لكنه إنسان طيب القلب يميل إلى فعل الأشياء الحسنة وإذا صادفه شخص في مشكلة أو مصيبة

ما فإنه يشاركه في مصيبته على الرغم مما يتمتع به هو من مشاكل.

ومن النهاية فإن أفضل الجبار هو المشرقة التي يوجد بها اتساع كما أنها ليست بالقصيرة أو

الطويلة فصاحبها كثيراً ما يكون شديد الخلق عظيم الشخصية.  
كما أنها نجد أشخاصاً دائني ووضع اليد على الخد فربما يكون الشخص غارقاً في التفكير  
والبحث عن شيء ما فهو في هذه الحالة يكون شديد التركيز وهذه العادة منتشرة في اشخاص  
كثرين، ولكن قد يوحي وضع اليد على الخد بالملل وعدم وجود شيء جديد يمكن فعله.

### **فراسة المواجب:**

#### **المواجب**

المواجب لها أشكال مختلفة وكل شكل له معنى ومدلول مختلف عن الآخر وفيما يلى سرد  
لأنواع المواجب:

#### **المواجب المستقيمة في خط واحد:**

فإذا اقتربنا الحاجب إلى أسفل أو التقينا عند خط واحد إلى أسفل فهذا يدل على أن صاحب  
هذه الحاجب يتميز بالغدر والشر كما يتميز بالخيانة فقد يخون أصدقائه المفترض انهم أقرب الناس  
إليه، فهذا الشخص لا يوجد مأمن من شره، ومن صفاتة السينية أيضاً الطمع فهو يطمع في كل شيء  
لكي يصل إلى ما يريد سواء كان ذلك بالخير أم بالشر وغالباً ما يكون بطريق ملتوية.

#### **الموجب المعتدلة ذات شكل نصف دائري:**

فهذا النوع من الموجب دليل على خفة الظل وتحكيم العقل والتخلص بالصبر وتحمل الأذى من  
آخرين ورغم ذلك فهو محب للأخرين ولا يضر أحداً سواء كان قريباً أو غريباً.

#### **الموجب المقوسة:**

ويتميز صاحب هذه الموجب برقعة الخلق وحسن الروح لكنه لا ينسى ما يفعله به الآخرون من  
أفعال قد تجعل نفسيته مشتتة حيث يختل توازنه ولكنه سرعان ما يسترد ثقته بنفسه، فقد  
تزوج محبوبته أحد أصدقائه لأنه قد يكون غنياً وهو فقير فذلك يسبب له ألمًا شديداً ولكنه لا  
يقع فهو ينبعض ويحاول أن يرد اعتباره.

#### **الموجب القصيرة:**

هذه الموجب دلالة على التربية وحسن الخلق والإيمان والتقوى وحسن العمل كما انه يحب  
التحرر من القيود التي قد تفرضها عليه قواعد العمل فإنه يعمل على تغييرها إلى الأحسن فهو

واسع التفكير ذو عقلية فذة.

الحاجبان يكونان نصف دائرة ومستقلان عن بعضهما:

هذا النوع تراه في النساء أكثر من الرجال فهو يدل على حسن وجه المرأة وحسن بدنها وطيب راحتها.

أما هذا النوع في الرجال فهو يدل على سرعة الانتباه والخذر وعدم الاندفاع وقوه الشخصية وسلامة النية.

## العين

نظرة العين لا تحتاج إلى ترجمة فإنك عندما تنظر إلى شخص فإنك تفهم ما يود قوله وهذه المقوله نلاحظها في العاشقين فقد تفهم الحبيبة ما يود محبها أن يقول لها عندما تنظر في عينه لشدة الترابط بينهما. فلغة العين لغة عامه لا تحتاج إلى تعليم فقد يكذب اللسان ولكن تصدق العين لما فيها من دلالة على الصدق والحقيقة. والعين لها دلالات كثيرة فهى تدل على الفرح والخوف والحزن والوداعه والتكبر والخبث .. الخ. وقد يقف المجرمون أمام الشرطى ويقسم كل منهم انه لم يسط على أحد البيوت وانه لم يسرقها ويحاول الشرطى أن يخرج من بينهم السارق فينظر إلى عيونهم فيرى في أحدهم عيون الخوف من أن يفتح أمره وعند التمعن في نظراته وخوفه تكتشف انه السارق. وقد يما كان العرب يتغون بالعيون ويولفون من أجلها بيوت الشعر والغزل حيث كان العربي يحب المرأة ذات العيون الواسعة الكبيرة والتي تدل على محسن الأخلاق ومكارمها.

### فلقد تم تقسيم العيون إلى عدة أشكال وأحجام مثل: العين الواسعة الكبيرة :

والتي سبق الحديث عنها ومدى حب العرب القدماء لها فهي عندهم آية الجمال ومن ذلك قول مجنون ليلي لحبيبه :

عيناك عيناها وجيدك جيدها ولكن عظم الساق منك دقيق وللعين الواسعة مدلول علمي فهي تدل على النظر القوى واليقظة والانتباه وصفاء الذهن .

### العين الصغيرة الضيقة :

نهى تدل على الخبث واللزام والمكر والخداع وكذلك فهي تدل على التنظر الخسيف .

العين الجاحظة :

وهي دلالة على العلم والمعرفة فهى تدل على أن صاحبها محب للتعلم ومعرفة كل ما هو جديد لمواكبة ما يدور في العالم فهم ينظرون إلى الأمور عامة ويبحثون في المواضيع بصورة عامة ولكن إذا استحق الموضوع الدراسة نظروا في جزئياته. وقد كان الجاحظ شاعر الجاملية ذات عيون جاحظة وهو شاعر جليل وما زالت أشعاره تدرس إلى اليوم.

### **العيون البارزة :**

وهي العين الدائمة النظر لصفائر الأمور حيث يتم الوصول إلى الأشياء العامة. وأصحاب هذه العيون من دائني النظر إلى الأشياء الدقيقة عكس العيون الجاحظة التي تنظر إلى الأمور عامة.

### **العين الناظرة لأعلى :**

فهي عيون تراها دائمة النظر إلى أعلى وكأنها تنظر إلى السماء فهى تدل على الطيبة والأمانة وحب الله والتعجب من كل شيء خلقه.

### **العين الناظرة لأسفل :**

فهي تدل على الخداع والشر والمكر الذي يدبره صاحب هذه العين للأخرين فدائماً ما يكون صاحب هذه العين غير أمين فقد يسرق المقربين إليه فهو لا يبتم بأحد بقدر اهتمامه بنفسه.

هذه العين قد تكون دلالة الخجل فهي دائمة النظر لأسفل فهى تدل على التربية وакتمال مكارم الأخلاق فهو يمتلك آداب الحديث فيحبه الآخرون ويقتربون منه فهو يعتبر قدوة للأخرين.

وقد تكون هذه العين غير متطلعة إلى الأمام حيث ترى أحد الأشخاص اثناء سيرك دائم النظر إلى الأرض وكأن شيئاً ضائعاً منه ولكن الحقيقة هذا الشخص خائف من الغد.

### **ألوان العين :**

### **العيون الفاخمة :**

وهي تدل على اللطف والخفة وحب المدح والبعد عن المشكلات التي قد تحتاج إلى تفكير، ومنها:

### **العيون الزرقاء:**

ويغلب أن يكون أصحابها من بلاد الإفرنج الذين يرون أن جمال الشخص في تتمتعه بالعيون الزرقاء، التي تشبه السماء الصافية، أما العرب فيرون أن العيون الزرقاء دلالة على ضعف الشخصية وكذلك انهيار الأخلاق، ففي اعتقادهم أن العيون الزرقاء تدل على الكسل وضعف الثقافة وقلة المعرفة العيون الخضراء:

لها جمال خاص فهي تتميز بالحركة والسكون وهي تمثل إلى السرور الذي قد يمتزج بالحزن، وهذه العين دلالة على أخلاق صاحبها ونبيل مدهف.

### **العيون العسلية:**

وهي تدل على الطيبة وحسن الخلق وكذلك شدة الوداعة وهدوء الطبع، كما أن صاحب هذه العيون يميل إلى أن يكون رومانسيًا في كل شيء حتى في سماعه للموسيقى، فهو يميل إلى سماع الموسيقى الهادئة، كما أنه يحب الاختلاط والانسجام مع أصدقائه وجيئ أنه فهو يحب الناس وكذلك يحب الناس.

### **العيون الغامقة:**

ودائماً ما ترى فيها القوة والإبرادة والتحمل في مواجهة أعباء الحياة المختلفة، ولكن قد يكون للموطن أثره البالغ في لون العيون فكما نجد أن بشرة جنوب أفريقيا سمراء فنجد أن عيونهم تكون قائمة عكس سكان أوروبا فأغلبهم ذو عيون زرقاء أو خضراء.

### **العيون السوداء:**

وهي مصدر إعجاب العرب بالعيون، فهي العين التي تدل على القوة في الإبرادة ورباطة الجأش والتحدي فهي طبيعة العرب وهي أيضاً عين المحب المخلص في حبه وكذلك فهي العين الهادئة الذكية التي يندر أن تعرف الابتسام، وهي العين التي تخترق جدار القلب ولا تتركه إلا صريحاً.

### **العيون الرمادية:**

وهي العيون التي تدل على الشدة والحزن، كما أن صاحبها يتمتع بالعقل السليم الذي دائمًا ما يبحث عن المعرفة والتعلم.

## **فراسة الفم :**

### **الفم**

(خلق الله الفم لأنه الجزء الذي يخرج منه الكلام وكذلك فهو وسيلة الأكل كما انه أداة من أدوات التنفس، وتعتبر الشفاه الجزء المكون للفم وهي من أشد أعضاء الجسم إحساساً. والشفاه لها أشكال مختلفة وكل شكل يدل على صفة معينة، وقد تختلف أشكال الشفاه وتتوحد الصفات.

## **والفم أنواع ومنها :**

### **الفم المتسع**

وهو دليل على القوة والثبات ورباطة الجأش وكذلك دلالة على ثبات القلب وإذا كان الفم كبيراً جداً فهو يدل على أن صاحبه يغضب سريعاً وقد لا يستطيع السيطرة على أفعاله عند تعرضه لموقف قد يثير غضبه.

### **الفم الصغير :**

هودلالة على كثرة التفكير الذي يتمتع به صاحب هذا الفم فهو دائمًا كثير التفكير الصائب لأنه يتأنى في حل ما يواجهه من مصاعب، لذلك فهو يصل إلى الحلول بشكل سريع نتيجة لصبره في حلها. وكذلك فالجمد الصغير دائمًا ما تظاهر عليه ابتسامة تضئ الوجه كلّه وتجعله أكثر إشراقاً. وفي النساء فإن الفم الصغير يدل على مدى ما تتمتع به من جمال، فهو دلالة على تناسق ملامح وجهها وعلى العكس فالجمد الكبير قد يوحى بالقبح وعدم الملاءمة حيث لا يقترب الرجال منها لأن الفم أحد زينات الوجه ولكننا نستطيع القول إن أحسن الأنوف هي المعتدلة بين السعة والضيق خلفها أسنان شديدة البياض فهذه تعتبر أحسن الأفواه التي يحبها الجميع ويرضى عنها صاحبها.

## **الصفات التي تدل عليها الأفواه:**

### **١- الكرم وحب الآخرين:**

وهذه الشفاه لها شكل مميز فتجد جزأها الأحمر غليظاً وبارزاً ومشدوداً غير مرتفع، وأصحاب هذه الشفاه منازلهم مليئة دائمًا بالأصدقاء والمعارف وكذلك الموارد المعدة لاستقبالهم، وهذه الشفاه تكون لأهل القرى أكثر منها في أهل المدن لما يتسم به أهل القرى من كرم وسخاء وهذا معروف منذ قديم الأزل.

وهنالك صفة جميلة فى أصحاب هذه الشفاه ألا وهى الحب، ويزداد الحب بمقدار ازدياد الحمرة وكذلک بقدر رقة الشفاه وجمالها، الذى يوضع ما لهذه العاطفة من تغلب على كيان صاحبها، ولكن إذا اشتدت غلظة الشفاه فإن ذلك يدل على الغيرة تماماً مثل شدة حب الزوجة لزوجها فإنها تولد الغيرة عندها إذا كان مثلاً يعمل في مكان يوجد فيه نساء فإنها بالطبع تغير عليه ولكن لهذه الغيرة درجات ولكن إذا زادت عن حدتها فسوف يحدث ما لا يحمد عقباه.

## **2- الثبات:**

ويميز هذه الصفة فم تكون الشفاه العليا له مستقيمة خالية من التعارض، وتقترب الأنفة من الثبات ويدل عليها التحدب الشديد في هذه الشفة، وإذا زاد ذلك التحدب كان صاحب تلك الشفة صعب التوجيه.. وهو يحب أن يوجه الناس ويكره أن يوجهه أى شخص أيا كانت صلته به.

## **2- المب:**

وتتوهج هذه الصفة في الشفاه الدقيقة والتي كما سبق الذكر ليست بالمتسعة ولا الضيقة، وحمرة الشفاه هي التي تميز كثرة ما يتمتع به صاحبها أو صاحبتها من حب الآخرين.

## **3- الصداقة وطيب الأخلاق:**

والشفاه التي تدل على هذه الصفة يكون الجزء الذي يتميز بالحمرة بها شديد الإحمرار، كما أنه شديد البروز، وأصحاب هذه الشفاه يتميزون بالكرم وحسن معاملة الآخرين حتى لو كانوا غرباء.

## **4- الفرح والسرور:**

قد تجد أشخاصاً دائني الفرح والانيساط يحاولون أن يبعدوا أنفسهم عن كل ما يعكر صفوهم ويدخل عليهم الأحزان، وما يميز أنفواه هؤلاء الأشخاص هو أن تكون شفاههم مائلة إلى التجعد فهى شفاه غير منبسطة.

## **5- الإقدام:**

وهي من الصفات الحسنة والتي تدل على قوة الإرادة والتحمل وأصحاب هذه الصفة تكون شفاههم في أغلب الأحيان غائرة في الوسط وبارزة في الزاويتين على جانب الفم.

## **6- الاتزان:**

ويدل على هذه الصفة انحدار طرفى الشفة العليا نحو الأسفل مع وجود تجدد بسيط حولها، وتتضح أكثر في النساء عن الرجال، وصاحب هذه الشفاه قلما يميل إلى التهور والخروج عن المألوف.

## **7- قوة العزمة:**

وهي من صفات الرجال العظام مثل القادة والسياسيين الذين يتخذون القرارات المهمة، فهم المتحكمون في حياة الشعوب فتجد الشفتين غائرتين من الوسط وبأرجلين عند زاويتي الفم مما يدل على رباطة الجأش وقوة العزيمة.. فلا تجد هؤلاء الرجال يميلون إلى التهور ولا إلى التقوّع لأن هذه طبيعة أعمالهم.

## **8- الدقة:**

وقد تحدث وبالغة في تجاعيد الفم بحيث يصبح تجعداً واحداً يستطيل إلى أسفل الذقن. وهذا الفم لا يصلح إلا للعلماء والمخترعين والمفكرين بحيث تجدهم يميلون إلى الدقة في كل شيء، لأن أي خطأ قد يشوّه له الفكرة من أساسها. ولا ينبغي أن يكون هذا الفم للعلماء والمخترعين فقط فقد يكون لل العامة أيضاً. وتتجدد الدقة عند العامة في العمل والملابس والمأكل وكل نواحي الحياة العامة.

## **9- المحافظة على الروابط الأسرية:**

وتلاحظ استطالة الجزء الظاهري من الشفة السفلية من منتصف الذقن عن أعلىها إلى منتصف الجزء الأحمر على أن يكون ذلك الوسط ممتداً. وهذا الشخص يحافظ على الروابط الأسرية وتتجده أيضاً محافظاً على وطنه وغيوراً عليه وإذا سافر إلى الخارج تجده يحن إلى وطنه وبيته وأسرته. والعرب يحبون الفم المعتمد بين السعة والضيق إلى جانب دقة الشفاه والتى وراءها الأسنان الناصعة البياض.



## **فراسة المشية والوقفة وأشياء أخرى**

### **من وقوفته**

xxxxxxxxxxxxxx

وقفة المتقدم الى الأمام الناظر لشيء ما، وموجه انتباهه اليه فذلك يظهر حنان ودفء الشخصية.  
 وقفه الانسحاب فهو لا يثبت على حال يدل على الخجل والملل والتردد.  
 وقفه المنتصب وهي تشير الى قوة التحمل وهي وقفه الفخر والزهو بالنفس والثقة.  
 وقفه التقلص والانكماس وتدل على الإذعان والخضوع والاستكانه وربما الإكتئاب.

### **من مشيته**

xxxxxxxxxxxx

الأشخاص السعداء يتمتعون بخطوات خفيفة، أما الاشخاص المقهورون فانهم يمشون ببطء  
 وتكون وقفاتهم منحنية واقدامهم ثقيلة.  
 من يضع يديه بج邈يه فانه يدل على شخصية منسحبة وغامضة ويكون عرضة لنقد الآخرين.  
 الحركة البطيئة وغير المنتظمة والراس المنحنى توقع منه ركل ما يعرض طريقه.  
 من يحني ذراعيه في الطقس الحار فهو في حالة دفاعية .واكثر من يفعل ذلك هم النساء.  
 أما من يلف ذراعيه حول جسمه فذلك يعطي ايحاء بالثقة الجسمية.  
 ومن يمشي ورأسه منحنى الى اسفل ويفكر تفكيرا عميقا ويحملق بالارض دون تركيز فهذا ليس  
 مكتتب، إنما ينتقل ببطء ليفكر بوضوح أكثر ولا يريد شيئاً يشتت أفكاره.

### **من عينيه**

xxxxxxxxxxxxxx

من يغلق عينيه أثناء المناقشة ربما كان يحاول تذكر شيء ما ويستعيد المعلومات بشكل مركز.  
 العين التي تغيراتجاهها وتحملق بسرعة ذهاباً واياباً أثناء الكلام  
 تعطى إنطباعاً هروبياً ومحاولة ايجاد مخرج أو صاحب أكثر أهمية.  
 العين المراوغة تحمل قنارة في الهواء وتارة في الارض، يتتجنب الناس النظر الطويل الى عيون

بعضهم لأن ذلك يدل على الخداع والخجل أو الحسد أو الحياة.  
الأصدقاء الحميمين لا يتداولون النظارات طويلاً عندما يتحدثون عن مشاعر شخصية.

### من طريقة سمعه

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

فرك الإذن ووضع الأصبع داخل الإذن أو ثني كل إذن للأمام، كل ذلك محاولة للتخلص من الضجيج أو من حديث ممل وغير مسل.

### من سلوكه وعاداته

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

الشخص المتوتر جداً يصاب بالعطش الشديد ويزيد من شرب السجائر.  
ومن ينفث دخانه لل أعلى فذلك يدل على ثقة كبيرة بالنفس أكثر من الذي ينفثه لأسفل.  
هل مللت من الابنات الى حديث شخص ما ؟ اذن تثاءب !!!  
المضطرب داخلياً ينفث لبسه من غبار غير موجود أصلاً، ويغسل يديه باستمرار.  
الابتلاء على جدار أو عمود وقوفاً أثناء التحدث مع آخر دل على حميمية ومعرفة تامة.

### من جلسته وقعوده

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

إذا كان الشخص جالس أو يداه ملتفتان أحدهما على الأخرى وساقاها أيضاً، فإنه لا يشعر بالأمان.

وإذا كان جسمه يتجه بعيداً عنك باتجاه أقرب مخرج فإنه يريد الفكاك والخروج.  
إذا كان من تحدث لأول مرة جالساً على كرسي واضعاً أحدي قدميه أو ساقه على ذراع الكرسي فلتدرك أنَّه لا مبالٍ ويريد التقليل من شأنك.  
اجلس جلسة دفاعية ومتحفظة يقل فهمك للموضوع المطروح، واجلس حراً ومسترخيًا تفهم كل ما يدور.  
عندما يحزن الإنسان ينكب على بطنه ويغمض عينيه.

### من نومه

xxxxxxxxxxxx

النوم بوضعية الجنين في بطن أمه، وهي وضعية دفاع عن النفس ووقاية الجسم وبها لا يشعر بالأمان.

وضع الساق ممدودة والأخرى مثنية من ينام هكذا فإن له شخصية مزدوجة وربما يكون الشخص واثقاً من نفسه وخجولاً في نفس الوقت. النبض وجهاً فهذا دقيق ونظامي ومقاتل شرس في سبيل الدفاع عن وجهة نظره. الإستلقاء على الظهر مع الاسترخاء الكامل للشخص الآمن والوايق والسعيد، وتكون لهم حركات صبيانية مما يزيد من شعبيتهم.

### من إبتسامته

xxxxxxxxxxxxxx

من يبتسم طويلاً يكون تأثيره على الآخرين أمن، فهذا نقىضه الجدي العايس تجد وجهه متجمعاً، فلا هو سعيداً ولا من يقابله كذلك. ذي الإبتسامة البسيطة التي تحصل عندما يتحول الفم بحركته إلى أعلى معبقاء الشفاه مغلقة، فهي إبتسامة مزيفة.

### من ضحكته

xxxxxxxxxxxxxx

الضحك إستجابة قريبة من الدموع، حيث توجد صور لأشخاص لا تدرى إن كانوا يضحكون أم يندبون.

(دقيقة واحدة من الضحك توفر 45 دقيقة من الاسترخاء)

### من دموعه

xxxxxxxxxxxxxx

البكاء يعطي الراحة والهدوء ويفرغ شحنة التوتر والإنفعال المكبوت الطفل يبكي ليحصل على غذانة أو لتبديل ملابسة، ويكبر فيبكي لجذب إنتباه والديه، وعندما يحصل على مراده يتوقف عن البكاء.

### من لونه المفضل

xxxxxxxxxxxxxx

(اللون الأزرق) للشخص الذي يحتاج إلى الإحساس بالهدوء، ولقد تبين أن هذا اللون يخفض ضغط الدم ويشجع على الاسترخاء والرفض الكلي لهذا اللون وجعله في ذيل القائمة يكشف عن نفسية مقلقة ومتعبة.

(الأبيض) للشخصية الشفافة والصافية.  
الأسود ..... لا تعليق.  
(الأحمر) لون الشباب والحيوية والإثارة، كما أنه لون للتفاؤل.  
(الأصفر) مثير للنزوالت ومن يحبه يتمتع بتفكير اصلي وهو منتج ذو طاقة كبيرة ،والذهبي منه يدل على شخصية متفائلة.  
(الأخضر) محب اجتماعي ونشيط وفخور بنفسه ،كما أنه يعاني من التوتر العصبي السريع ،كما أنه يتحلى بقدر كبير من الصبر.

### من شعرها

xxxxxxxxxxxxxx

ذات الشعر الطويل أكثر حنانا واثارة من ذات الشعر القصير ،  
والأخيرة جريئة وصبيانية ودلالة على اجراءها، وتبديلات هامة في نفسها .  
الشقراء تتميز بالمرح والمزاح واللطف وحب المغازلة .  
ذات الشعر الاسود ذات النضج والإقدام والذكاء .  
ذات الشعر الأحمر مثل الشقراء ، أما الأحمر الذهبي الخفي فحذاز ، إنه لذات اللسان السليم  
والذكاء الحاد والمزاج العصبي .

### من حيتها وشاربه

xxxxxxxxxxxxxx

الشعر الغير منظم يدل على عدم التركيز وعدم الانتظام ، ومع ذلك فمن يمتلك هذا النوع فهو أما فنان أو عالم .  
الأشخاص الذين يحلقون فجأة لحامم ، إنما يريدون تغييرا في حياتهم .  
صاحب الاثنتين اللحية والشارب ، فهذا حريص على نفسه ويستطيع التخطيط للنتائج التي .  
يرغب في صنعها

## لغة الجسد

### علم النفس ولغة الجسد:

يعتقد علماء النفس بأن 60% من حالات التخاطب والتواصل بين الناس تتم بصورة غير شفهية أي عن طريق الإيماءات والإيحاءات والرموز، لا عن طريق الكلام واللسان والخابيط ويقال إن هذه الطريقة ذات تأثير قوى، أقوى بخمس مرات من ذلك التأثير الذي تتركه الكلمات ومن الأخطاء الجسيمة التي نقع فيها جميعاً هي تجاهلنا للغة الجسد والإيماءات في محاولتنا فهم ما يقوله لنا أحدهم أو إدحنهن وقراءة أفكاره أو أفكارها بل إننا نمضى ساعات في تحليل الكلمات التي قيلت لنا من دون أن ندرك مغزاها لأننا لا نحسب بالشكل الكافي لغة الإيماءات.

يمكن فك الجدل التقليدي حول ما إذا كان الطرف الآخر يحبنا بالاعتماد على إيماءاته وإيحاءاته ورموزه لا على كلامه فقد لا يقول رجل لامرأة إنه يحبها، وقد لا تقول هي ذلك له ولكن الإيماءات جديرة بأن تقول ذلك ببلاغة أشد من الكلام.

وهذه بعض الإيماءات والإيحاءات التي تحدث في حياتنا اليومية وقد لا تكون مدركين للمغزى أو التأثير النفسي المسبب لها.

مثلاً: لمس اليد للوجه أثناء الحديث أمر مرتبط بالكذب وكذلك الحال عند لبس الأنف أثناء الكلام، وقد يلجم البعض إلى لمس الأذن عند التشكيك بكلام يقال أمامهم. في حالة غضب تميل النساء إلى التحديق في عيني الرجل محاولة طهانته ولكن لوقف ذلك رجل مع آخر، فلربما عد الأمر نوعاً من التهديد.

إذا كانت المرأة مغلقة الرداء الذي تلبس فهذا معناه أنها غير مرتاحة وغير مطمئنة.

عندما يعقد اجتماع ما لمؤسسة أو إدارة ويلقي المدير نكتة عرضية نجد أن كلاً من الحاضرين يصطنع ابتسامة مزيفة تظهر بوضوح في عضلات زاويتي فمه التي تشد وتترخي في اتجاه الأعلى أما في الابتسامة الحقيقية فإن عضلات أطراف العينين تتقلص أيضاً.

وإذا شبكت المرأة يديها بشكل لين فهذا دليل انفتاحها على الجو المحيط بها.

عندما يهز البعض رؤوسهم في إشارة إلى التأييد والاهتمام نجد أن الشخص المتكلم يزيد من سرعة كلامه.

بينما يشير تشابك الذراعين وتباطؤ رفرفة العينين إلى الملل أو إلى عدم الموافقة ما يحتمل أن

يجعل المتكلم يبطئ في كلامه.  
أن يكون الإبهامان متلاصقين فهذا يعني أن المتحدث عقلاني وكريم ومتتفق ويستطيع التأقلم مع الظروف العامة.

عندما يجرى تعريف بعض الناس إلى بعضهم الآخر يظهر مستوى ما من الاهتمام يعبر عنه بازدياد رفرفة أجفان العينين من 18 مرة إلى أكثر من 25 مرة في الدقيقة.

نحن نشاطر الآخرين الذين نكاد لا نعرفهم السوائل الباردة لأنها جاهزة ولا تتطلب وقتاً.  
نشاطر السوائل الساخنة الناس ذوى العلاقة الودية الأقوى بنا، لأنها تحتاج إلى زمن أكبر لتحضيرها فهل هذا هو السبب الذي يجعلنا نقدم ضيافة من المشروبات الساخنة للناس الذين تجمعنا بهم الألفة والمودة، وربما لهذا السبب أيضاً يعد تقديم أي مشروب آخر غير القهوة الساخنة نوعاً من الاستخفاف بالضيف الذي يشعر بشيء من برودة الاستقبال إذا لم تقدم له القهوة حضراً.

ضع اليدين على الطاولة باتجاه الشخص المتحدث فهذه بمثابة دعوة لتكوين علاقة حميمة.  
يفضل المرء أن يتوجه بعد دخول السوق أو المحلات التجارية إلى اليمين لأنّه سوف يستخدم يده اليمنى الأقوى ويسعّر بالانسراح إذا كانت المرات واسعة بينما يشعر بالضيق إذا كانت هذه المرات ضيقة ولذا يحاول أصحاب المخازن تنفيذ هذه الرغبات إذ يضعون السلع الغالية الثمن في اتجاه اليمين وفي المرات الواسعة ويجب أيضاً أن تكون السلع فيتناول الزيتون لأنه لا يشتري عادةً أي سلعة لا يمسها بيده وقلما يشتري أحدهنا سلعة كتب عليها "منع اللمس".

عندما تكون اليد مفتوحة فهذه الإيماءة تقترب بالصدق والخصوص.  
في حال كون الزراعان متصالبتيين فمعنى ذلك أن الشخص بحالة دفاعية سلبية.

تعدّ مطاعم الوجبات السريعة للإكثار من الألوان الفاقعة والحادية مثل الأحمر والأصفر وذلك لكي لا يشعر الزيتون بالراحة ويطيل الجلوس في المطعم.

وعندما تجلس المرأة على كرسي منحنية للأمام قليلاً وأوضاعه يديها على ساقيها فذلك دليل على حاجتها للرعاية وذلك لإثارة الشخص المقابل لها ليرفع الكفة.

أما الرجل الذي يجلس على كرسي وأوضاعه يده على ظهر كرسي آخر فهذا دليل أنه بحاجة إلى شرطة تكون جالسة بقرينه ليغمّرها بعطفه.

أما الغرزة بالعين اليمنى فإنها تعني أن الرجل عقلاني، ومنهجي بينما الغرزة بالعين اليسار معنّها أن الإنسان عاطفى ولديه إحساس بغرائز من يقابله تبين جميع الأبحاث المتوفّرة أن لغة الجسد هي الجزء الأهم من أي رسالة تنتقل إلى الشخص الآخر وإن ما بين 50 إلى 80 من المعلومات يمكن أن تنقل بهذه الطريقة وأن الرسالة غير الشفوية المنقوله هي غنية ومعقدة في

طبعتها وتحتوى على تعابير الوجه والقرب من الشخص المتكلم وحركات اليدين والقدمين وملابس الشخص المتكلم ونظراته وتوتره وانفعالاته وما إلى ذلك.

يوجد هناك عاملان هامان:

هل يستطيع جسدك أن يقول ما تريده منه؟  
وهل تستطيع أن تفسر لغة أجساد الآخرين؟

إن الكثيرين منا لا يعون لغات أجسامنا حيث أن هذا ينطبق على الرجال الذى لا يلاحظون الإشارات التى تنبع من أجسامهم وأجسام الآخرين ويتجاهلونها حول أشياء مهمة جداً. وأنه لمن المفید أن ينضم المرء إلى ورشة علمية تدور حول كيفية تحليل واكتشاف الإشارات المضللة للجةجسد.

والىك بعض الأشياء التى يمكن أن تجربها:  
أبدأ بالانتباه الوعى للجة أجسام الناس حيث يمكن أن تشاهد التلفزيون لمدة عشر دقائق مع إخفاء الصوت كلباً.

دون بعض الملاحظات عن لجة أجسام الناس المحبوبين والمحترمين والمسموعين:  
كيف يقفون أو يجلسون؟  
ما نوع التعابير التى يملكون؟  
ماذا تفعل أيديهم وأقدامهم؟  
ما نوع النظارات التى يملكونها؟

ما هى الوسائل غير الشفوية التى يمتلكونها؟  
هل يتصرفون بعكس لجة أجسامهم الإيجابية وهل هذا يؤثر عليهم؟  
أبدأ بالتصرف بلجة الأجسام الإيجابية لمن تحب، وتحترم، وسيبدأ الناس الآخرون بالنظر إليك بشكل مختلف عن السابق. وحدما العيون تتخطى كل اللغات وتغزو كل الحصون فتلتقى فى لحظة لتحقى بلمحة ما يعجز عنه اللسان وتنسلل إلى أعماق النفس لتقول كلماتها الخاصة جداً والصادقة جداً، فهى لجة لا تعرف الكذب ولا الرياء لجة ليست بلجة لكنها مرآة صافية تعكس مباشرة كل المشاعر وتبوح بالأسرار قد يتكلم الجسد بينما يبقى اللسان صامتاً ولا يدرك صاحبه أن جسده يفضى أسراره للأخرين، نعم فحركات الجسم تشي بمكتون النفس؛ لأن الحركات التى تصدر عن الإنسان فى مقابلة ما: تترجم إلى معانٍ عدة، والتواصل الإنسانى لا يتوقف عند حدود الكلمات المنطقية أو المقروءة، أو الحركات المتعمدة كال نقطيب، أو التبسم، أو المعانقة، أو المصافحة مثلاً. هناك حركات لأجسامنا لا نشعر بها هي تحت عدسة علماء النفس كاشفة لشخصياتنا وما تضمر من شعور.

فعلى سبيل المثال يرى المختصون في هذا المجال أن:

- رمش العين بكثرة أو فركها، علامات تدلان على الكذب.

- الشخص الذي يضع يده أسفل أنفه فوق الشفة، يخفى عنك شيئاً ويختلف أن يظهره.

- وضع اليدين على الطاولة باتجاه المتحدث بمثابة دعوة لتكوين علاقة جيدة.

وهكذا يثرثر الجسد! الجدي بالذكر أن أدعياء الديمقراطية والنزاهة قد أفادوا من هذه الدراسة للكشف عن صدق رؤسائهم في المواجهات فكانت النتائج مخيبة للأمال!.

نظريّة لغة الجسد نظرية حظيت بالاهتمام في العام 1971 من قبل الدكتور راي بيردو سيل حين كان يلقي محاضرات وندوات حول الاتصالات التي تمت وتنتمي بين الناس بواسطة الإيماءات. وقد تبعته في ذلك الكتابات النظرية والبحوث الجامعية الكثيرة التي تلقت الموضوع بروح علمية، مما أخرج مجموعة من المعلومات الفرضية من لا يملكون خبرة في التعامل مع الناس، بل كانت كلها نظريات أوراق واستطلاعات. إلا أن كاتباً واحداً استطاع أن يضع يده على الموضوع الصحيح، وحقيقة الأمر أنه ليس كاتباً محترفاً بل هو مندوب مبيعات اسمه آلن بينز يقول إنه تلقى العديد من الدورات في أساليب البيع، لكنه لم يجد في أي منها ما يتطرق إلى النواحي الضمنية وغير الكلامية في البيع من هنا بدأ الكاتب يرصد الحركات ويراقب الوضعيّات وتعبيرها عن الحالة النفسيّة، العلاقة بين الأشخاص، قابلية الآخرين على التجاوب. ويراقب حركات اليدين ومساهمتها في استقرار وضعية الجسم وتغييره، ونظارات العينين واتجاهاتهما، وتطرق حتى إلى أوضاع الرجلين وتحديد الركبتين. لن ننطرق إلى الكتاب باستعراض محتواه، بل بالدوران حوله لذلك نشير إلى أن الكاتب يعترف بأنه ليس عالماً اجتماعياً أو نفسياً بل هو باائع تعلم من التجربة والرصد مستعيناً بأبحاث هؤلاء العلماء، وهو اليوم يشرف على عدد من البرامج الاسترالية في فن البيع، وينجز أشرطة فيديو حول الموضوع.

ويقول أنه شخص في كتابه عدداً من الأبحاث التي قرأها وجمعها في علوم الاجتماع، الإنسان، والحيوان النفس، الاستشارات العائلية والمفاوضات المهنية وأخيراً المبيعات ويتمكن قارئ الكتاب حقيقة من الانتباه إلى ما لم يكن يحسب له حساباً من قبل، وهذا ما جريته بنفسه، وقد يجلب هذا الانتباه انطباعاً سيناً عن بعض الناس الذين تحس أنك تقرأ بواطن ما يفكرون به من خلال حركات الجسد.

وقد كان هذا موجوداً في علوم العرب المبنية على الفطرة، كالفراسة، أى قراءة ما يفكرون به الإنسان من خلال ملامحه. ويعتبر الكتاب آخر ما توصل إليه "علم لغة الجسد" وهو ليس من أنواع الكتب التي تدعى الوصفة السحرية، أو تعلم لغة ما أو مهنة ما في ثلاثة أيام. ولكنه يحتوى على دراسات عملية معتمدة على بعض النظريات، وعلى تجربة الكاتب نفسه في

الاتصال بالناس، وهو في الوقت نفسه ممتع لمن يريد قراءته لمجرد القراءة.

## 2- العوامل المؤثرة في لغة الجسد

### الحيز والمسافة:

لكل المخلوقات حيز ومسافة شخصية لا تسمح بدخولها إلا للمقربين، لا أقصد بذلك الغرفة أو المكتب أو المحفظة بل هي المسافة بالمتر والستون. وإذا اقترب شخص منك مسافة لا تنسق مع مقدار معرفتك به، سوف تصدر عنك حركات لا إرادية، يدركها الخبير. كأن تقطب حاجبيك، أو تتكلف وتضم يديك بينك وبينه كأنك تحمى نفسك (غالباً ما تستخدم النساء الجزدان (المحفظة النسائية) فتضنهما في المسافة الفاصلة بينها وبين الآخر)، أو يتراجع رأسك إلى الخلف مع خجلك من تحريك قدميك، أو تعطيه جانب جسمك، وهذه المسافات بعرضها من الأبعد إلى الأقرب.

6- المجال العام: 3.6 متر وما فوق، وهي المسافة التي تخاطب بها مجموعة من الناس، وهي الأنسب لتكون بين المحاضر والحضور، كمسافة منطقية بينهم وبين شخص لا يعرفونه.

7- المجال الاجتماعي: بين 1.22 - 3.6 متر (12-4 قدم). إننا نقف على هذه المسافة من الغرباء الذين نتعاطى معهم شخصياً، كالسيارات ومصلحة السجاد وسامي البريد وصاحب الدكان والموظف الجديد في العمل، وبشكل عام الناس الذين لا نعرفهم جيداً.

8- المجال الشخصي: (بين 46 سنتيم - 122 سنتيم: 18 بوصة)، هذه المسافة التي نقف عندها بالنسبة للآخرين في الحالات الرسمية وشبه الرسمية والفعاليات الاجتماعية.

9- المجال الخصوصي: (بين 45-15 سنتيم - 6 بوصة): هذه المسافة يتحرك فيها الأشخاص الأهم في حياة الشخص، كالأحباء والأباء والأبناء والأزواج، والحارس الشخصي.

10- المجال الخصوصي جداً: (التماس الجسماني، أي أقل من 15 سنتيم) في حركة الكفين الحركة التي ذكرناها عن كلينتون واستخدمتها زوجته عدد كبير من الرؤساء والسياسيين الأمريكيين، هي فتح الذراعين يميناً ويساراً مع فتح الكفين... ولاحظوا أثناء الخطابات المقصد بهذه الحركة هي الإيحاء ((أنتي لا أخفى شيئاً عن الجمهور)). ويشرط أن يكون الكفل واضحاً للجمهور أفقياً.

لنعد إلى الأصل، ما هي أشهر حركة للكف، حين تقصد إعلان البراءة إنها رفع الكفين مفتوحتين بالدعاء. أما المازا الرفع إلى أعلى، فهي لما ترسب في فكر الداعي أن من السماء تنزل الرحمات. ومن ما يقابل فكرةبقاء الكف نظيفة، ما روى عن الفاروق عمر أنه أوصى بإخراج كفه من الكفن، ليعرف أنه مات ولم يأخذ معه شيئاً. في مراكز المبيعات الدولية، يمنع منعاً باتاً على الباعة وضع الكف في الجيب أو تكتيف اليدين لإخفاء الكفين أو خلف الظهر. فإن ذلك يترك انطباعاً شيئاً لدى المشتري.

فإخفاء الكف يوحى بإخفاء شئ ما. ما يعني أن المشترى لن يكون مرتاحاً أو مصدقاً للبائع، ويطلب في كثير من مراكز البيع أيضاً إظهار الزنددين.

ولاحظوا بناء على ما سبق ذكره، أن جولات الرئيس بوش الانتخابية، كان يرتدي أثناءها قميصاً سماوي اللون مفتوح الياقة، مشمر الكمين. كاشفاً كفيه وزندنه ولل الحديث عن وسائل جذب المعجبين كثيرة، ولكن ليست كلها من لغة الجسد، وقد نعود لها مرة أخرى. يتبع الحديث عن الكف في موضوع المصادقة القدم إن شاء الله.

من أحدث وأكثر المواضيع جدلاً في هذا المجال اليوم هو موضوع - لغة الجسد Body Language - أهتم علماء اللغة بهذا الموضوع لأن العالم الكبير أصبح اليوم مجتمع صغير... فكيف سيستطيع عالم مليء بالألف اللغات الاحتياك والتفاهم. هنا تختفي اللغة اللسانية.. وببدأ الجسم نفسه بالكلام والتعبير متباوزاً كل لغة ولهجة في الاحتياك الغبي عندما يكون المتحاطبان لا يريان جسد الآخر - أى غير الهاتف مثلاً - العبارات اللغوية تقوم بالتعبير والإشارة إلى الأشياء التي تعبر عن داخلنا. أما في التخاطب وجهًا لوجه فيعتبر العلماء أن حركات الجسم تأخذ حيز 70% بشكل متناغم مع سياق الحديث. حتى أن هذه الحركات قد تفصي وتعبر عن أسرار لا يمكن للجمل اللغوية أن تعبر عنها.

إذاً التخاطب اللالغطي non-verbal communication هو علم مستقل بذاته يدرس تعابير وملامح الوجه أثناء الحديث وحركات الجسم التعبيرية - حركات اليدين، القدمين، العينين، حتى نبرة الصوت الخ - والدور الذي تلعبه هذه الملامح سواء بقصد أو بدون قصد في كشف ما لا تستطيع الألفاظ تعبيره كالمشاعر أو المواقف.

بعض حركات الجسم تكون مشتركة بين جميع الشعوب بغض النظر عن الخلفية الثقافية لهذه الشعوب. وبعضها الآخر تختلف باختلاف الخلفية الاجتماعية والثقافية للمجتمعات وتكون حكراً على مجتمع معين دون غيره: بل وتأخذ أحياناً نمطاً مخالفاً تماماً عن شعب آخر.

توقف العلماء عند نقطة: فالحركات أغلبها تكون إرادية، وهنا لا مشكلة تذكر، لأن الحديث السعيد مثلاً تتبعه ابتسامة، هنا الحركة تتبع اللغة، أو مثلاً الحزن يكون مع نبرة صوت خافتة أما الحركات اللاإرادية فهي نقطة النقاش هنا، هي التي تكشف ماهية الإنسان ونفسية، ولكن ما يحدد هل هذه الحركة إرادية أم لا إرادية؟!؛ ابتسامة مثلاً يمكن أن تكون إرادية ويمكن لها أن تكون لا إرادية.

علم الجسد يدعى اليوم Kinetics وأطلق عليها هذا الاسم الرائد في هذا المجال: L. Birdwhistell في كتابه: Introduction to Kinetics عام 1952. هنا إذا حدتنا الفكرة العامة للبحث الذي سنبدأ به، الخطوة التي تليها: قرابة فروع هذا العلم،

علينا الآن فهم هذا العلم جيداً، ماذابحث علم دراسة لغة الجسد، لأن كل واحدة من هذه الفروع تصلح أن تكون أطروحة، وكما قلنا سلفاً علينا التفرع قدر الإمكان و اختيار نقطة معينة والبحث فيها تجنبأ للأخطاء والهفوات.

### -3 ما هي لغة الجسد:

بعد قرائة المراجع السابقة التي كتبها المهتمين والعلماء في هذا المجال تبين لدينا ما يلى:  
لغة الجسد Body Language يدرس:

#### 1- الأفعال التي يكون بها الجسد -actions - وتقسم إلى:

a- أفعال ولادية inborn actions: تخلق معنا عند الولادة؛ وهي الأفعال البيولوجية التي يقوم بها الجسد والتي يشترك فيها جميع البشر بدون أى اعتبار لانت茂اتهم اللغوية. وهنا نستطيع أن ندرس لغة الأطفال، كيف نستطيع أن نفهم الطفل، كيف يشترك الأطفال في التعبير عن جرعهم، أوجاعهم، متطلباتهم.

b- أفعال مكتشفة discovered actions: وهي الأفعال الشخصية التي يكتشفها الإنسان في ذاته.

c- أفعال مكتسبة absorbed actions: وهي الأفعال المكتسبة التي يتعلمها الإنسان بلاوعي، وهنا يكون للبيئة المحيطة دور كبير في هذه الأفعال.

d- أفعال تدريبية trained actions: وهي الأفعال التي يدرّبها ويعملها جيل بعد جيل، أى يتعلّمها الإنسان بوعي، وهنا أيضاً البيئة المحيطة هي صاحبة الدور.

e- الأفعال المختلطة mixed actions: وهنا أفعال قد تبدو للبعض مكتسبة، وقد تبدو تدريبية، أو تكون للبعض مكتشفة والبعض تدريبية، ومكذا.

#### 2- ملامح الوجه gestures: وتقسم إلى:

a- ملامح عرضية incidental gestures: وهي الملامح التي توافق الكلام، وتكون عفوية تظهر مع العبارات اللفظية كتمم للمعنى.

b- ملامح تعبيرية expressive gestures: وهي الملامح البيولوجية التي تظهر على الوجه وتعبر عن حالة عصبية معينة.

c- ملامح تقليدية mimic gestures: وهي الملامح التي يقوم الإنسان بتقليلها لتأخذ شكل معين تقليدي.

d- ملامح رمزية symbolic gestures: وهي الملامح التي تظهر على وجه الإنسان لا إرادياً لتفك رموز شخصيته أو مزاجه أو نفسيته.

e- ملامح تقنية technical gestures: وهي الملامح التي يرسمها الشخص على وجه

بحسب متطلبات معينة أو مهنة معينة. مثلاً ملامح الطبيب عندما يشخص مريضه. أو مثلاً الأستاذ عندما يشرح الدرس.

### 3- الملامح ذات الرسائل المتعددة: multi-messagegestures

وهي الملامح التي تنقل أكثر من تعبير أو رسالة في نفس الوقت.

4- تعددية الملامح gesture variations: أي أن ملامح متعددة تستطيع التعبير عن شعور واحد أو تنقل رسالة واحدة. مثلاً للسعادة العديد من الملامح التي يمكن أن يعبر الجسد عنها.

5- ملامح إقليمية regional gestures: وهي الملامح الخاصة بإقليم معين والتي تحدده الطبيعة الجغرافية.

6- إشارات التوجّه guide signs: وهي الإشارات التي تقوم بها اليد لتحديد نقاط التوجّه. مثلاً يمين، يسار.

7- علامات الإجابة النفي yes, no signals: هي العلامات التي يشير بها الإنسان عن موافقته أو معارضته.

8- تصرف العين gaze behavior: هنا دراسة حركات العين. كيفية التدقيق.

9- مظاهر التحية salutation displays: أي طرق مظاهر إلقاء التحية. وهنا طبعاً تختلف بحسب الخلفية الثقافية للشعوب.

10- علامات القرابة tie signs: وهي العلامات التي يعبر عنها الجسد وتشير إلى الرابطة التي تربط بين الشخصين المخاطبين. مثلاً هل هم غرباء عن بعضهم. أم أصدقاء. أم أخوة.

11- التلامس الجسدي وعلامات القربى body contact and ties signs: طبعاً التلامس الجسدي يساعد في فهم الرابطة التي تربط بين الشخصين المخاطبين.

12- التلامس الشخصي contact auto: لماذا وكيف نلمس جسمنا الخاص.

13- إشارات متضادة Contradictory Signals: وهي إشارات يصدرها الجسد ولكن يمكن أن تعطي معانٍ متضادة في نفس الوقت.

14- علامات مبالغ فيها Signals Overkill: وهي العلامات التي يقوم بها الجسد والتي يكون مبالغ فيها. طبعاً تكون شخصية وإرادية.

15- تصرفات منطقية Territorial behaviors: وهي التصرفات التي يقوم بها الجسد وفقاً لمنطقة محددة جغرافياً.

16- تصرفات الدفاع عن النفس protective signals: وهي التصرفات الإرادية أو الإرادية التي يقوم بها الجسم لحماية نفسه.

17- تصرفات الخضوع Submissive signals: وهي التصرفات التي يعبر فيها الجسد

- عن الخضوع أو الخشوع للطرف الآخر.
- 18- المظاهر الدينية displays religious: وهي المظاهر التي يقم بها الجسد أو يبدو عليها. ليعبر عن حالة دينية معينة.
- 19- حركات الإهانة insult signals: وهي الحركات والإشارات التي يستخدمها طرف لإهانة طرف آخر.
- 20- حركات التهديد threat signals: وهي الحركات التي يستخدمها طرف لتهديد الطرف الآخر.
- 21- الإشارات الفاقدة over-exposed signals: وتكون عندما يبالغ الطرف الأول في إظهار الجسد أو شيء ما بشكل مبالغ به. ويشكل فاضح.
- 22- علامات الملابس clothing signals: عندما تكون تتحدث الملابس التي يرتديها الشخص. فتتعدد عمله أو جنسيته أو معتقداته أو حتى حالته الاجتماعية والمالية.
- 23- إشارات التغيير الجنسي gender signals: عندما تكون هناك أفعال جسدية معينة مخصصة للرجال. وبعضاً الآخر مخصصة للنساء.
- 24- الإشارات الجنسية signals sexual: وهي الحركات التي يأخذها الجسد في الأوضاع الجنسية.
- 25- إشارات الوالدين signals parental: وهي الحركات الجسدية التي يقوم بها الوالدين لتعبير عن العطف والحنان للأبناء.
- 26- علامات الرضيع infantile signals: وهي الحركات البيولوجية التي يصدرها الرضيع.
- 27- علامات تناول الطعام feeding signals: وهي الحركات التي يأخذها الجسد أثناء تناول الطعام.
- 28- حركات الرياضة sporting signals: وهي الحركات التي يقوم بها الجسد أثناء ممارسة أنواع الرياضة.
- 29- حركات الراحة resting signals: وهي الحركات التي يقوم بها الجسد ليرتاح أو ليأخذ شكلًا مريحةً معيناً.
- 30- لغة الصم والبكم mute language: دراسة لغ الصم والبكم بتفاصيله.
- 31- الرقص التعبيري الصامت sings dance: دراسة مفصلة عن الرقص التعبيري. هذه إذا فروع دراسة لغة الجسد. علينا الآن أن نختار إحدى هذه الفروع لندرسها بشكل تفصيلي ونحدد نقاطها ونختار أي نقطة سنكتب إطروحتنا عنها.

المظاهر الدينية religious displays: وهي المظاهر التي يقوم بها الجسد أو يبدو عليها.  
ليعبر عن حالة دينية معينة.

إذن اخترنا الآن منهج المقارنة. ولكن من سيكون الطرف الآخر في المقارنة!! الخيار الأفضل لي هو الديانة المسيحية. لأنني على الأقل أعرف كيفية أداء الصلاة في الديانة المسيحية وجميعنا نعرف الفرق الواضح بين الصلاتين. وهاتان الديانتان هما الأكثر انتشاراً في عالمنا العربي وأستطيع الاعتماد عليهما ضمن بيئه ذات خلفية ثقافية مشتركة.

ال العبادة بكل أشكالها هي خضوع لسلطان الله عزوجل وهبيته. والجسد عند الخشوع والخضوع يتخد أشكالاً وحركات معينة تناسب هذا الخضوع. ولعل الصلاة هي أولى العبادات التي تصل العبد بربه. ستناقش هذه الأطروحة الممارسات والحركات الدينية التي يقوم بها المصلى في الديانتين المسيحية والإسلامية بعيداً كل البعد عن الخوض في العقيدة بحد ذاتها.

مثال: كلمة بسيطة مثل AMEN وهي كلمة مشتركة بين الديانتين يمكن أن ترافق بشك الأصابع مع بعض. أو بوضع راحة اليد على القلب. أو بإصدار لفظ الشهادة. أو بالتصليب - شبك ثلاثة أصابع ورسم إشارة الصليب - أو مثلاً بهز اليدين.

في الصلاة المسيحية الجسد حر يفعل ما يشعر به. الجسد حر يتخذ الوضعية التي تناسبه أثناء الصلاة.. مثلاً كشبك أصابع اليدين وإخضاع الرأس. الانحناء، الركوع، الوقوف، شبك السبابة والإبهام والأوسط ورسم إشارة الصليب على الجبهة والجذع والقلب... الخ.

في الصلاة الإسلامية يكون الجسد مقيد بحركات معينة يقوم بها المصلى قبل الصلاة وأنداء إقامة الصلاة، فهي 5 صلوات مفروضة يقوم بها المصلى في أوقات محددة من النهار. يؤديها المصلى بوقوفه أولاً، ثم التكبير، الانحناء، الركوع، إخضاع الرأس أثناء الركوع حتى تلامس الجبهة الأرض. ثم الجلوس في خشوع وأخيراً إنها انتحريك الرأس يميناً ويساراً. طبعاً الشفاعة تتحرك عند هذه الحركات مصدرة لفاظ وتعابير محددة وتتلوا آيات من القرآن. ولا ننسى أن هذه التعابير يجب أن تكون باللغة العربية بغض النظر عن الخلفية اللغوية للمصلحي.

وأخيراً يمكننا مناقشة بعض الرموز الدينية التي يقوم المسيحي أو المسلم بارتدائها. بمجرد أن زراه من بعد كيلو مترات نعرف أنه مسلم أو مسيحي بدون أن ينطق بكلمة واحدة.

لغة الجسم لغة أخرى تكشف بواطن الإنسان إذا قررت امرأة تقاحة وهي على أريكة مع رجل فماذا تعنى!!! الواقع أن لغة الاتصال وتبادل الحديث لا تعتمد اللسان والكلمات وما يخرج منها نطق لغوي بل تتشارك معهما أدوات الجسم بالتواءاته وبيان معانٍ للآلات الوجه والأيدي والأصابع. كل هذه الأدوات تتشارك في التعبير وليس الصوت فقط وهذه ما يسمونها بلغة الجسم. ولبذا فاللغة ليست لغة واحدة بل لغتان هما لغة النطق أو اللغة الصوتية ثم اللغة الأخرى وهي لغة

لا صوتية ينطئها الجسم بالإيماءات وينتشر حركات الجسم والأعضاء، الكثير منها لا يعرفون لغة الجسم التي تشمل حتى ومضات العين وإيماءات حاجب العين والجفون وتعابير الوجه. لغة الأصوات أو لغة الجسم ولغة الأصوات لاحقها علم النفس الاجتماعي في كل الأحاديث الجارية فيما يعرف بعلم النفس الشعبي وهو تعبر يراد منه تطبيق لغة الجسم مع الروابط الضاحكة في حركات الجسم الإرادية والإرادية، وهي في كثير من الأحيان موضوع غير متفق عليه فمثلاً الابتسامة قد تنتهي بالإرادة أو اللا إرادة، أما لغة الجسم الإرادية تعنى انتباهاً ووضعاً يؤخذ باللارادة إذ نجد الابتسامة إرادية وحركات الأيدي بل حتى تقليد الشخص المقابل لذا فإن لغة الجسم الإرادية تنطبق عن العديد من أشكال الاتصال اللاصوتي وهي حركات مقصودة كلياً أو جزئياً، ويعرف الشخص ما يريد التعبير عنه. أما لغة الجسم الإرادية ففي كثير من الأحيان تظهر بتعابير الوجه ويرى أنها من الوسائل للتعرف على انفعالات الشخص الذي يجري الكلام معه. في البداية كانت دراسة لغة الجسم قد بدأت بدراسة لغة الحيوانات وهي تشير إلى بعض أشكال اللغة التي بدأ بها الأجداد وكانت نوعاً من اللغة اللالغوية وهي التي تبدل مع الأزمنة السحرية وتركت آثارها علينا. بعض الحيوانات تستطيع معرفة لغة جسم الإنسان بطريقة إرادية ولا إرادية في طريقة تعرف بتأثير (كلفرهانس) فيما يعرف بعلم النفس المقارن وهي الطريقة التي دفعت إلى تلقين (واشو) الشاميني لغة الإشارة الأمريكية بدلاً من الكلام وقد نجحت محاولة لتفهيم القرود لغة الإنسان. الواقع أن لغة الجسم نتاج تأثيرات كل من الوراثة والمجتمع فالأطفال الضريرين يبتسمون رغم أنهم لم يروا الابتسامة بعيونهم. عالمة السلالات (أيرينس إيسنفيلد) تدعى أن عدداً من عناصر لغة الجسم كانت عالمية عبر الموروث ولابد أنها (أنماط حركة ثابتة) تحدث عبر سيطرة الغريزة.

ويensus أنماط لغة جسم الإنسان تظهر استمرارية الاتصال مع حركات القرود رغم أنها تتبدل في المعنى. وأكثر الحركات تقاؤها هي وضع النطق بـ-(نعم) وـ-(لا) بين الناس إذ تتأثر من التعلم أو المراقبة بعقوله في المجتمع. أن الكثير من الناس يرسلون ويستقبلون إشارات لغوية في كل الأوقات وهذه الإشارات تشير إلى ما يشعرون به حقاً. وهناك تكملة لقراءة الناس بطريقة دراسة صورة المرأة لنفسه بالمرأة في مقابلة تجعله يدرس حركات جسمه باطمئنان. وهذه الطريقة لا تنطبق على دراسة المصاين بصعوبة النطق لأن حركاتهم ليست اعتمادية وإن لغة الجسم هي المتحكم على لغة النطق. والأهم قوله أن لغة الجسم تلعب دوراً كبيراً في حالات التعدد العلاقات العائلية والحب. ولغة الجسم تلعب دوراً كبيراً في البيع والشراء لهذا فإن مؤسسات البيع الكبيرة تدرب أفرادها، كشركات التأمين وبيع السيارات تدرب وكلاءها على فهم لغة الجسم. وهناك إشارات جسمية تعكس حالات طبيعية ومرضية فتحت ضغوط

اليأس والقلق تبدأ الساقان بالاهتزاز وعند الكذب فإنه وجه الكاذب ينقلب ويتحاشى الاتصال بعينيه وينظر إلى اليسار لفبرقة معلومات بينما يبدأ بمسح العرق من باطن يديه. وفي حالات العنف يبدأ شد العضلات وتحوّل الأيدي إلى قبضات والجسم في استعداد تام للمواجهة وفي حالات القلق تتبدل الأوضاع وتتبدل معدلات التنفس مع حركات عصبية للرأس. أما في الحيوانات فهناك أبحاث موثقة في حالات من اللبان عند تزاوج الإناث والفشل فأحد البهائم يبدأ بمناورة أرضية ليجذب الأنثى. أما تصليب الذكر في أنواع أخرى من البهائم فتعني تحدي الآخرين من دخول المنطقة في وقت يقوم به بنط الشور القريب منه وبهذا تنجذب الأنثى له وفي كثير من الأحيان يبدأ الثور بنط شجرة لاستعراض قوته والاستعداد لجولة التوادد بين الحبيب والمحببة. عضلات الوجه في تقلصاتها وإنفراجاتها هي أكثر إسهاماً في فعاليات التوصيل والتفاهم فكل واحد منها يفهم ما معنى الابتسامة أو تجھيم الوجه وهذه مفهومات في كافة أقطار العالم دون اعتبار اللغة أو الثقافة السائدة.

وفي بعض الأحيان نجد أن الاحتضان يتكلم عن نوع الاهتمام المتواجد بين اثنين فهو صادق بين آلام وأولادها. ولعل أحسن مثل يمثل البديل للنطق بـ(نعم) أو (لا) هو الاستعاضة بلغة الجسم ويتحرّك الرأس، وهذا يعطي المرأة لغة أخرى بديلة وهي لغة الأيدي والبدن. الواقع أننا نفهم الكثير مما يتكلّم به الجسم من أوضاع التوادد والحب والكرامّة والشراسة بالبديهيّة ولكننا لا نلمسها. هناك مقوله قديمة هي (حب من النظرة الأولى) وليس (الحب من الكلمة الأولى) (ويعني ذلك التقاء العيون في قاعة أو اجتماع ويعني أن الجسم ينطّق بأكثر مما تعنيه الكلمة. اللغة الجسمية تعرض الأهداف والدوافع كما تعرّضه الإعلانات وتصيرفاتنا تؤدي إلى تفسيرات كثيرة إذ نحن نتصيرف والآخرون ينفعون بانفعالات متباعدة، وفي قاعات الاجتماعات تتبعس المتكلّمة لكن أثرها في كل واحد منا يستجيب بطريقته. لغة الجسم تسمى أيضاً السلوك غير الناطق إذ حتى عندما نصمت فأننا نندع حالتنا وأحاسيينا وعواطفنا تطلق. الواقع حين نتحدث لأنّي أنفسيهافي المرأة كيف يتتحدث جسمنا فحينما تتحدث فتاة عن صديقها وهي على مسطبة طبيب الأمراض النفسيّة المريحة قائلة أنها لا تزال تحب صديقها الذي يسعي لها فأنها تهزرأسها من جهة إلى أخرى وعندما تتكلّم دون أن تلحظ ذلك ولو كانا أميين مع أنفسنا لا لاحظنا أننا نقوم بنفس ما فعلته تلك الفتاة على طاولة الطبيب المريحة. وكثيراً ما نلجم إلى الكذب الأبيض عندما يسألنا رب العمل كيف حالك فإن الجواب الأول سنقوله (أنتي حسن) أو (جيد جداً) ولكننا مع ذلك فربما ندخلنا في تلقيون ما إذا كان قد أجبنا ما يريد رب العمل أن نقوله. يقول أحد الثقة أن الكاذب لوسؤل (هل أكلت البقلاوية الأخيرة؟) فإن إجابته تتضمّن نفس الكلمات التي وجهت له وهي (كلا لم أكل البقلاوية الأخيرة) ولو مكان صادقاً لقال (لا لم أكلها) (ويعني ذلك أن الكاذبين بدلاً من ينفوا الأمر يلجمون إلى التكراش. والكافر يتحدث بطبيعة مبالغ فيها وفيها إضافات

لإقناع الآخرين لا يرتاح لوقفات الكلام خلال التحدث. والذئاب يضيق بالتأكيدات ويركز إلى التعميم. لغة الجسم صامتة فالشخص الذي يضع أصابعه على خلفية أنه إنما يعتمد الكذب في حديثه أما كيف يحدث ذلك فإن الأمر يحتاج تحليلًا نفسياً أكبر ويقول الخبراء أن الشخص العريق في كسر القوانين لا يحرك يديه أمام المحققين وكذلك السياسيين الذين يقفون أمام كاميرات التلفزيون لا يحركون أيديهم أن هم أرادوا انحراف بعض الكذب. لهذا يقولون من باب الطرافة أن المرأة أن التي تجلس من رجل على مضجع وتنهش بيدها تفاحة فأنها تفصح عن شيء غير غامض على الرجل.

#### 4- تفسير حركات اليد:

##### توما شمانى - تورونتو

ضم الذراعين: عندما يقوم الشخص الذي تتحدث إليه بضم ذراعيه، فهو يريد أن يقول أتركني لوحدي أو لا أتقبل ما تقوله أو غير مهم به. الذراعان خلف الرأس، والميلان إلى الوراء: في علاقة جديدة، غالباً ما تستخدم هذه الحركة للتعبير عن الرغبة في السيطرة أو القوة.

الجسم المشدود: التصلب، أو الحركة الجسدية المتشنج، أو اليدان المشدودتان أماماً أو راحتا اليدين المتوجهان نحو الأسفل على الطاولة، كل هذا يشير إلى الاهتمام بالموضوع. اليد التي تخطى الفم واللحية: يدل هذا على أنه غير صريح، أو ربما يقول الكذب أو ربما تشعر بعدم الأمان والضعف. وإذا تلمس وجهك حينما يتحدث إليك شخص ما آخر، فيمكن أن يعني هذا بأنك لا تصدق ما يجري قوله أمامك.

التعلمل: إن الحركة هنا وهناك، واللعب ببعض الأشياء والنقر بالأصابع، كلها إشارات تدل على السأم، أو العصبية أو نفاد الصبر.

تقرب الركبتين عند إجابتك عن السؤال: يعني أنه جرحت مشاعر محدثك وتسعى إلى تخفيف حدة الضغط

الميل بعيداً إن تتجنب الاقتراب، حتى عند إعطاء شيء للشخص، يعد علامة سلبية جداً. ولغة الجسد السلبية لا يعتد بها إلا بشكل أقل من اللغة الإيجابية بوصفها مؤشرًا ينم عن الارتياب. إن الأفعال السلبية يمكن أن تدل على أن الشخص متغير، أو ربما ناجمة عن قضايا أخرى تنقل كاهل هذا الشخص. غالباً ما تكون وضعيات جسد المرأة أو حركاتها بلا معنى. فبعض الأشخاص يبتسمون أو يبتسون بشكل طبيعي. آخرون يميلون بروءاتهم طوال الوقت؛ فيما لا يفعلها البعض الآخر البنية. بعض الأشخاص لا يستطيعون أن يجلسوا في كرسى لأكثر من دقائق قليلة دون أن يصالبوا أنزرتهم؛ بينما يجلس آخرون متنفسين وأيديهم إلى جانبهم. ما يفهم هنا، على أية حال، هو الانتقال من وضع جسدي ما إلى وضع آخر. لكن عندما يبدأ نفس

الشخص بالانحناء إلى الخلف ومن ثم يتحرك تدريجياً إلى الأمام مع استمرار الاجتماع، فهذا يعني تواصلاً لا لغويّاً.

## **لغة الجسد..أنواع**

### **1 - لغة الجسد المغلقة:**

الإشارة بالأصابع نحو مستمعك أو نحو الطاولة بيديه عدانياً جداً أو المستمع يمتنع بذلك استخدام لغة مفتوحة.

اليدان خلف الرأس والانحناء إلى الوراء في الكرسي: يعبر عن موقف استعلاني، أثاني.

اليد على الرقبة: يعني أن الشخص الذي تتحدث معه يكون مصدر ضيق.

منع النظر بإغلاق العينين باليدين أو التحويل بعيداً (أى ليس هناك تواصل بالعينين): يشير إلى أنه لا تؤمن بما يقول / ليس بوسعهم أن يفهموك. إنه فعل دفاعي.

الذقن على اليدين: يدل على الملل.

اللعبة بالقلم أو بأى شئ فى يديك: يعبر عن الملل أو العصبية.

### **2 - لغة الجسد المفتوحة:**

- الانحناء إلى الأمام: إشارة إلى الإصغاء.

- الإيماء بالرأس: دلالة على الفهم لا تستخدم هذه الحركة أمام الكاميرا.

- إمالة الرأس (عند الإصغاء): يعني أنه مستعد لسماع الحقائق. لا تقم بهذه الحركة أمام الكاميرا.

- الراحتان المفتوحان: إننى أصدق بهذا، وتعتبر إشارة ملخصة.

- لمس مؤخرة العنق: إنك مصدر إزعاج لمتحدثك.

- لمس ذراع شخص آخر: تؤدى هذه الحركة إلى ترسیخ العلاقة.

### **3 - فن التفاوض:**

#### **ركز على الإشارات غير الكلامية:**

ربما تكون والدتك علمتك أنه من سوء الأدب أن تحملق في الآخرين، لكن عندما تتفاوض في اتفاق تجاري مثلًا فإن الملاحظة الدقيقة للخصم تكون منطقية ومطلوبة بالمشاهدة الدقيقة لكل الحركات الجسدية التي تصدر من الخصم عادة ما تستطيع التوصل إلى ما إذا كان يخفي

شيء أو لا يقول الحقيقة.

مفتاح العمل هو الا تحدق بشكل ملحوظ يعطي الخصم إحساس بعدم الارتياب فيتخذ الحذر لكن أن تكون مدرك بتحركات جسده من خلال ومضات عارضة تراها بعين بيده من مظاهرها أنها صديقة (ودودة) إلى أن تتوصل للشفرة الخاصة بهذا الإنسان. عن ماذ يجب أن تبحث؟ الخبراء الذين درسوا لغة الجسد يقترحون عملية من خطوتين.

الأولى: حدد في البداية نوع التصنّع أو التكالُف عن طريق حوار ودى قبل بدء المفاوضات لترى إذا كان خصمك يتبنّى فجأة سلوك مغاير "يجب عليك ملاحظة الناس لفترات طويلة لتعرف النمط الأساسي لكل منهم" كما قال ديفد حيانو مؤلف كتاب "Poker Faces" عندما تعرف كيف يتصرف الشخص في الأحوال العادية قد تصبح لديك القدرة على تحديد متى يرتدون قناع ويدعون في التظاهر بشئ غير حقيقي.

حيانو أستاذ متخصص في علم الانثربولوجى (علم الإنسان) من جامعة كاليفورنيا وقضى وقتاً طويلاً في دراسة لغة الجسد لدى لاعبي البوكر ووجد إنك يجب أن تقضي وقتاً في بناء صلة أو علاقة مع خصمك لماذا؟ لأنك عندما تعرف كيف يتصرف شخص ما في أحواله العادية "natural behavior" ستعرف متى يخفى شئ فمثلاً عندما تتحدث مع شخص وتتجده متدفع ومتكلم في الأحوال العادية ثم تجده اثناء المناقشات والتفاوض هادئ وحليم أو يتحرك حركات عصبية أو يفرط في عمل شئ ما كالتدخين مثلاً فلنك أن تتوقع أن شيئاً غريباً سوف يحدث. قد يكون لغز أن يكون خصمك يخفى عنك معلومات مثلاً. حياته يقول أنه في لعبة البوكر على سبيل المثال اللاعب الذي يرمي الأوراق بقوة على المائدة أو الذي يبدو فجأة متھرواً وعدوانياً قد يكون يخفى بغيرورة ضعف الورق الذي يحمله. نفس المنطق ينطبق على الخصم الذي يصرخ ويكرر أنه تنازل كثيراً وأنه صاحب حق في حين أنه لم يتنازل إلا عن القليل جداً مما كان يتوقع وأنه ليس صاحب حق أصلاً.

يوجد نطاق من المؤشرات الغير لغوية قد تساعدك مثل الرأيات الحمراء خلال المفاوضات. الخبراء يقترحون أن تهتم بشكل خاص بيدى الخصم ووجهة لفهم هذه الإشارات حيث تعمل على كشف البرنامج الذي أعده الخصم لمواجهتك كما قال ديفيد موين الخبرير النفسي للمنظمات الإشارات تتضمن على سبيل المثال انقباض الصدر وحركات الشفاة (مثل عض الشفة) والرمش اللا إرادى للعينين والازدراد (إبلاغ اللعب) وتنظيف الحنجرة فطبقاً لموين الشخص المفاوض الذى يبدأ بالتنفس بسرعة قد يكون لا يقول الحقيقة. ويمكن ملاحظة عمق وسرعة التنفس عن طريق ملاحظة حركة الأكتاف حيث ترتفع الأكتاف وتسقط إلى الأسفل مسافة أكبر من المعتاد. وقد لاحظ موين أن معظم المتدربين على مهارات التفاوض يركزون على الأوراق التي

يحملونها بدلاً من التركيز على تحركات الخصم مضيعين أهم الفرص لقراءة لغة الجسد وقد تحتاج هذه الملاحظة "إذا أردت الهرب من تركيز شخص على تحليل لغات جسدك أشغله بشئ ما (تقرير يقراءة مثلاً) كى تتفرغ أنت لإخفاء انفعالاتك وإذا كان الموقف عكسي أى إذا كان خصيك يحاول الهرب من ملاحظاتك بإعطائه تقرير ليشغلك عن ملاحظته ضع التقرير جانباً وقل له "لم لا تخبرني عنه بنفسك؟ أو ماذا بالتقدير يا سيد؟".

نكلما كان اتصالك البصري بالخصم مستمر تستطيع الحكم عما إذا كان ما يقوله لك متفق أو مختلف عما تشير إليه إشاراته غير اللغوية حتى محترفي عقد الصفات الذين يعرفون كيف ينلوفون تعبيراتهم بقناع مغاير لما يريدون الإعلان عنه بالكلمات قد يقعون في شرك أن تفضحهم أجسادهم وحركاتهم اللاإرادية". راقب علامات الخداع "كما يقول ريموند ماكجريم مؤلف "إغراء الصمت" Silent Seduction حيث أن الخداع يكشفه بعض الحركات مثل تغطية الفم باليدين أو حك جانب الأنف أو هز الرأس جانباً بسرعة أو الميل المفاجئ بالجسد بعيداً عنك إذا حدثت مثل هذه الأشياء فأنها تشير إلى شئ حيوي أو هام في عملية التفاوض. عندما يكذب الناس فأنهم لا إرادياً يريدون الاعتزاز بما بدر منهم ويشعرون بالذنب وهذا يظهر في الإشارات الغير منطقية لأجسادهم بعبارة أخرى قد تدفعك لغة الجسد للثقة بالمحظوظ أبحث عن علامات الانبساط مثل فتح راحة اليد فإنها علامة على الانفتاح الأمانة وكلما امتدت اليد المفتوحة أمامك فكان الشخص المتalking يقول ليس لدى ما أخفие.

الآن تعرف ما الذي يجب أن تبحث عنه عند التفاوض - تنبه لكل حركة ولو كانت ضئيلة يأتي بها الخصم - أحذر أن تبني رأياً على استنتاج متهرئ مبنياً على إشارة واحدة لكن بناء على أكثر من إشارة يمكنك أن تحدد على ما سوف تركز في المفاوضات.

#### 4- مظهر الجسد:

(الطلة - السيماء - المحيا) أجسادنا تقول الكثير عنا بطرق متعددة مثلما نتواصل باللغات تماماً لمن يفهم لغتها، التحركات الجسدية تستطيع أن تشير أو تحدد اتجاهك أو موقفك أو شعورك بينما أيضاً يمكنك أن تتعلم منها.

حركات الجسد تشمل الرأس والعينين والأكتاف والشفاه والحراجب والرقبة والساقيين والذراعين والأصابع والإشارات والإيماءات كلها قد تشير إلى أي مدى نشعر بالراحة والسعادة وال媧ودة والقلق والعصبية والعديد من الرسائل الأخرى مع وجود العديد من الأعضاء التي تنقل الرسائل قد يحدث لك ارتباك وتشویش في فهم معنى الرسائل الغير منطقية فقط فكر في الرسائل المختلفة التي تصلك في مواجهة الشخص من مسافات مختلفة وبوتقات مختلفة هنا تكون

بدأت تستخدم جسده فى توضيح المعنى.

هنا يكون الحديث تطرق بنا إلى موضوعات أخرى: دراسة المسافات بين الأشخاص في المواقف المختلفة **proxemics** والمظهر والاتصال العيني **eye contact** والتصيرات الجسدية لذا يجب أن نتطرق قليلاً منطقه منها.

دراسة المسافات بين الأشخاص في المواقف المختلفة **Proxemics**: هي المسافة أو الفراغ الموجود بيننا وبين الآخرين (الحيز) مدى تقرب الأشخاص أنفسهم من الآخرين أثناء الحديث أخذنا في الاعتبار نوع العلاقة بينهم. تختلف المساحة من مجتمع إلى آخر ومن ثقافي إلى آخر لكن في المجتمع الأمريكي فإن المسافات التالية هي المعيارية:

(0 : 45) سم مسافة الحميمة (تقتصر على أفراد الأسرة والأصدقاء المقربون).

(45 : 120) سم مسافة عادية (تستخدم في معظم التعاملات العادي).

(120 : 360) سم مسافة رسمية (تستخدم في معظم التعاملات الرسمية).

**المظاهر** **Appearance**:

المظاهر هو العامل الثاني الهام في الاتصالات غير اللغوية. في المجتمعات هذه الأيام السبب في ارتداء الملابس تغير من أشياء الحاجة إلى الدفع إلى التعبير عن الذات غالماها هن يستخدمون المؤشرة ليعبروا عن اجتماعهم على رأى أو فكر أو جماعة معينى نحن أيضاً نستخدم الملابس للتدليل على أهمية أو ثقافة مرتدتها فمثلًا نظن أن مرتدى البذلة قد يكون رجل أعمال أو موظف كبير ومرتدى الروب الأسود هو محامي أو قاض أما البالطو الأبيض والسماعة فتدل على الطبيب والعديد من المناصب التي تحتاج لارتداء زي رسمي.

الزيمة هي شكل آخر للمظاهر مثل ارتداء المجوهرات الغالية. أيضاً من المظاهر الأخرى النظافة - تصيف الشعر - تغليم الأظافر والمكياج الأنثوي.

على العموم المظاهر هو وسيلة الاتصال الغير منطقية التي يدركها الناس ويتعاملون معها ببراعة وهي تتلخص في كيف نبدو وكيف نحب أن يرانا الآخرين.

**الاتصال العيني** **Eye Contact**:

الكثيرين يقولون وارجوا أن تذكروا أن هذا عنى "العين ناذنة إلى العقل وما فيه".

هذا يوضح بقوة قدرة العينين في الاتصالات الغير ملفوظة حيث يمكن للعين توصيل رسائل المنع والمنع والدفاع والتدليل والطلب بين الناس. الأفراد الذين يستخدمون الاتصال العيني يبدون واثقين من أنفسهم مقتنعين جديرين بالثقة.

بعض الأشياء الهامة على طريقة أفعل ولا تفعل في الاتصالات العينية:  
إذا كنت تجد صعوبة في التحديق في عين الخصم ببساطة أنظر لأى شئ في وجهه.  
عندما تتكلم في مجموع أنظر لكل فرد منهم.  
تعامل وانظر مع الأشخاص المحوريين والذين عندهم القدرة على اتخاذ القرار.  
انظر إلى رد فعل المستمعين.  
لا تطرق بنظرك إلى الأرضية أو إلى النص المكتوب أو أى شئ آخر يؤدى بك إلى أهالة رأسك  
بعيداً عن المتلقى.  
لا تنظر إلى المستمعين السمين الذين قد يلبونك أو يحولوا انتباهك.



## أنماط حركات الجسد

### 1- الجسد :Body

كما ذكرنا سابقاً هناك العديد من أعضاء الجسد تحمل رسائل غير ملفوظة هذا النوع من الرسائل يسمى كود Kinesic أنه مكون من شعارات وتوضيحات وتنظيمات وتأثيرات ظاهرة وتوصيات (أو موصلات) يكون سلوكها مختلف باختلاف سلوك وحركات جسده. أول وأهم العناصر الخاصة بكود kinesic هي طريقة الوقوف أو الجلوس.

العوامل التي تؤثر على حكمنا عليها:

- درجة الاسترخاء.
- الراحة.
- عمودية الظهر (القامة المفرودة).
- مواجهة المستمع.
- الجودة في توزيع ثقل الجسم.
- توحى بالثقة بالنفس والانتباه والنظام.

تحريك جذع الجسد يطلق عليه الإيماء بالجسد. الكثير من الإيماءات تستخدم بشكل مخطط لتغيير الجو العام mood أو لجذب الانتباه أو لتدعم فكرة معينة.

مثال: التحرك جانباً لبدء تحويل الحديث أو التقدم للإمام للتأكد على معنى معين، إيماءات اليدين من أهم الإيماءات نظراً لأنها ملحوظة للمستقبل بوضوح لهذا فمن الضروري أن توظفها لتناسب منها الرسائل التي تريد توصيلها بشكل طبيعي، كما يمكنك استخدامها في التعبير عن الشكل والحجم يمكنك أيضاً استخدامها كوسيلة لمس وهي وسيلة هامة وقوية لتوصيل الرسائل والأحساس.

مع ذلك اللمس أمر خطير لأنه يجب أن تدخل للمنطقة الحميمة للشخص حتى تستطيع لمسه وقد ينتج عنه رد فعل لأنك قد لا تكون مرغوباً في وجودك بهذه المنطقة أو قد يعتبرك تكسر الحاجز بينكما. آخر منطقة هي تعبيرات الوجه وتتميز بأنها فطرية إلى حد كبير ولكن أيضاً يمكن تعلمها إلى حد ما بوجود مجموعة كبيرة من العضلات والأعضاء مثل الفم والأنف والشفاة

والخدود والعينين في الوجه فإنه يعبر أكثر المناطق المعبرة عما في داخلنا يمكن للوجه أن يسأل أو يظهر الشك أو الدهشة أو الحزن أو السعادة والكثير من الرسائل الأخرى. فيما يلى قائمة ببعض أنماط السلوك الجسدي والرسالة التي تحملها:

1- الانحدار في الوقوف / الجلوس: ضعف العزيمة / النشاط.

2- الوقفة / الجلسة المنتصبـة: نشاط / عزيمة / طاقة / ثقة بالنفس.

3- الميل بالجزء للأمام: الانفتاح والاهتمام.

4- الميل بالجزء بعيداً: لامبالاة / موقف دفاعي.

5- تشابك الذراعين: موقف دفاعي.

6- عدم تشابك الذراعين: الاستعداد للاستماع.

إرسال إشارات بدون كلام لغة الجسد هامة جداً في المقابلات الشخصية الخاصة بالحصول على وظيفة على سبيل المثال سواء كنت أنت طالب الوظيفة أو الممتحن.

عندما نشعر بالضغط العصبي وعدم الراحة لكل منا عاداتهم التي يصرّف بها انتباه الآخرين بما يقوله مثل عض الشفة أو التململ أو تحريك اليدين.

إليك بعض الحركات الضارة في المقابلة الشخصية:

٠. التحية والمصافحة.

٠. إشارات الوجه.

٠. العينين.

٠. الرأس.

٠. الغم.

٠. القدمين.

٠. علامات النجاح السبعة.

## ٢- التحية والمصافحة:

البعض يصافحون بيد كأنها سمكة ميتة (يد رخوة) وهي لا تشجع أحد على ترشيحك للوظيفة أو الثقة بك وكذلك المصافحة بيد حديدية كأنها يد بذوزر. السلام المثالي يبدأ قبل الاجتماع ويعطي التأثير المناسب بمصافحة من ثلاثة مراحل:

١- اليد نظيفة والأظافر مقلمة.

٢- يد دافئة وخالية (لا تسلم وفي يدك مفاتيح أو قلم) ولا يوجد بها ماء أو عرق.

٣- المصافحة تكون بأدب بكل الكف ويحرز مع ابتسامة دافئة.

تذكر أنك إذا بدأ المصادفة فهذا يعطى رسالة بأنك ت يريد السيطرة على المقابلة أو الاجتماع وهذا ليس انطباعاً محبباً لدى المدير المستقبلي المحتمل الأفضل أن تنتظر اللحظة المناسبة وتدعى الجالسون أمامك يمدون أيديهم أو لا. وإذا وجدت نفسك قد مدتك يدك لا تتردد ولا تسحب يدك مرة أخرى لأن هذا يعطى رسالة بألا يحلك غير حاسم ومتربدة على العكس ابتسماً بابشاراق وقم باتصال عيني جيد. استخدم يداً واحدة في المصادفة وهز يدك عمودياً وليس أفقياً ولا تمدد يدك بمحاذاة كتفك خط مواز للأرضية كأنك نخلة ولا تشدر راحة يدك كثيراً لأن هذا يعطى انطباع بأنك عدواني.

### 3- تفسير ملامح الوجه وتعبيراته:

بمجرد أن تجلس توقع أن يبدأ محدثك بالكلام فحاول أن تقل عصبيتك وتتوتر وراقب الإشارات الصادرة منك إبداء بعمل الاتصال البصري كما أن اللجنة ستقوم بذلك أيضاً (إلى توقع أن إشارات وجهك سوف تلاحظ جيداً على الأقل على مستوى اللاشعور).

اللغة التي نتكلم عنها مليئة بالتبنيات ذات المذاق المعبر عن تأثير إشارات الوجه مثلما نقول ”عيون حرامية“ ”شفايف كثومة“ ”حاجب كثيف“ ”عيون مبرقة“ ”عيون لامعة“ ”عيون سرحانة“ ”عيون قطط“ كلها تعبيرات تحاول اختزال الكثير من الكلمات في عبارات موجبة لمحاولة التنبيط والحكم بعدالة سواء بوعي أو بدون وعي على الأشخاص وقدراتهم وكفاءاتهم الحكم قد لا يكون دقيق وعادل لكن الواقع أنه يصعب تغييره.

الابتسامة الضيقه والتوتر في عضلات الوجه عادة تنم على القدرة على التعامل مع الضغط العصبي التواصل البصري لمدة قصيرة قد يعني أنك تخفي شيئاً ما حزم الشفاه وإغلاق الفم جيداً توحى بطبعية سرية للشخص.

العبوس والنظر إلى الجوانب والنظر من فوق النظارة يوحى بالغطرسة والتكبر العينين النظر الشخص ما يظهر اهتماماً ما بهذا الشخص وإظهار الاهتمام هو خطوة لإحداث التأثير المطلوب (تذكر أن كل منا يحب ذاته كثيراً) تذكر أن النظرة يجب أن تكون هادئة ثابتة غير عدوانية ولا متغيرة لأنه من السهل جداً إساءة استخدام النظرة لذا يجب أن تتمرن للتجنب العوائق مثل النظر بعيداً عن المتحدث لمدة طويلة بينما هو يتكلّم - إغلاق العينين بينما شخص يوجه لك الحديث يؤدي إلى تكرار تغيير بوزرة التركيز لنقطة أخرى مما يعطى انطباع سئ عنك.

بالطبع يوجد اختلاف كبير بين أن تنظر إلى وأن تحدث في شخص ما! بينما المتحدث ينظر للأمام طوال الوقت خالقاً مثلث ذهني بالاشتراك مع العينين والفم عيناك ستتبعان المسار الطبيعي المستمر مع النقاط الثلاثة. ثلاثة أرباع الوقت ستتجه أنك تنتهي هذا المنهج ويمكنك أن تكسر القاعدة بالنظر إلى يدي المتحدث أو النظر إلى النوتة الخاصة بك هذا يترك أثر أنك متيقظ

وملخص بينما التحديق فقط يترك إحساس أنك عدواني مولع بالتحدي والقتالي. واحرص على لا تقطع الاتصال العيني بشكل مفاجئ وتحول تركيزك بطريقة تتفوّج جو الاحتراف الذي تجلس به التحديق أسفل كتف الممتحن علامة على الألفة الزائدة وقلة الاحتشام (يجب مراعاة هذا النقطة وخاصة إذا كان الممتحن امرأة وأنت رجل أو العكس). الحواجب تبعث برسائل مثل العينين فتحت الضغط قد تتبع (تكش) وهذا يعطي انطباع سلبي حول قدرتنا على ما جهة التحديات في عالم الأعمال أفضل نصيحة أن تأخذ نفس عميق وتجمع شتات نفسك.

### **الرأس:**

من الرأس كثيراً يعطي انطباع بأنك غير صبور ومتلاطف للكلام بمجرد ما تناول لك الفرصة. ابطء من الإيماء وهز الرأس وعلى الجانب الآخر أكد على الاهتمام بما يقال وأنك تؤكّد على كلامه وتشجعه على الاستمرار (أى لا تزيد المقاطعة). أمل الرأس قليلاً بسرعة مع الاتصال البصري وابتسامه طبيعة تظهر الصداقة والجدية (لا تكثر من هذا الأسلوب).

### **الفم:**

مبداً واحد يرشدك إلى لغة جسد جديدة "اتجه لأعلى ولا تتجه لأسفل" انظر إلى اثنين من الملاكمين بعد المباراة الخاسرة سقط للأسفل وحاجبه مخيط وعينه تنظر للأرض. بينما المنتصر يبتسم بثقة يشق طريقه إلى الأمام وإلى الخارج زراعاه مفرودة لأعلى ظهره مستقيم اكتافه مربعة الأول يعطينا انطباع بالهزيمة والغضب والإحباط بينما الثاني يعطينا إحساس بالسعادة والتفتح والدفء والثقة.

### **القدمين:**

بعض الإشارات الواردة من القدمين قد تعطي انطباع سلبي حيث أن بعض الأشخاص الذين يرتدون أحذيةهم على عجل قد تجد رباط الحذاء متلوي ويصدر أصواتاً نتيجة اصطدامه بالأرض مما يعطي انطباع بالفوضوية.

## **4- إشارات النجاح السبعة:**

إلى الآن كنا نتكلّم عن الإشارات وكيف نتجنب مخاطرها لكن لم نتكلّم عن أي الرسائل يجب

أن نرسلها؟ وكيف؟

هناك قائمة منس بـ اقتراحات عامة تؤدي للغة جسد متميزة وهي:

- 1- امش ببطء وتأن بخطوات واسعة.
- 2- عند المصافحة أعط من أماكن نظرة صديق خاطفة ترفع فيها الحاجبان وتخفض بهم سريعاً مع اتصال بصري وابتسامة طبيعية.
- 3- استعمل أسلوب المرايا. اعكس الإشارات الجيدة من محدثك ولا تعكس الإشارات السلبية إذا مال محدثك للأمام مل معه كأنك تريد أن تسمع أكثر أما إذا مال إلى الخلف فلا تفعل مثله. إذا ضحك ابتسم أنت أو اضحك بنبرة أقل منه.
- 4- كن يقطأ لوضع رأسك ابقاء عاليًا وعيناك إلى الأمام دائمًا.
- 5- تذكر أن تحول بصرك من وقت إلى آخر حتى تتجنب الانطباع بأنك تحدق وعندما تفعل هذا لا تنظر أبداً للأسفل بل أنظر لليمين أو اليسار ببطء.
- 6- لا تتعجل القيام بأى حركة.
- 7- استرخ مع كل نفس.

أن تكون مدرك بتحركات جسده من خلال ومضات عارضة تراها بعين يبدو من مظهرها أنها صديقة (ودودة) إلى أن تتوصل للشفرة الخاصة بهذا الإنسان.



## قراءة الناس

### الجزء الأول: فن وعلم قراءة الناس

عنـه: مرشد عملـى وفعـال يساعدك على رؤـية ما يـفكـر فيـه النـاس بـوضـوح من خـلال فـهم شـفـرات التـواصـل، الصـوت، الـصـوـت، الـوجـه، لـغـة الـجـسـد، الـكـلام. إنـهـاـ الكتاب يـسـاعد القراء على اـجـتنـاب السـلـبـيـين منـالـنـاس وجـذـب الإـيجـابـيـين مـنـهـم.

هل تمنيت يومـاً ما إنـتـعرفـكـثـيرـاً عنـشـخـصـاًـذـىـأـمـامـكـ دونـالـحـكـمـ عـلـىـمـظـهـرـهـ؟  
هل رـاؤـكـ شـعـورـغـرـيبـ تـجـاهـ شـخـصـ لأـولـ مـرـةـ تـقـابـلـهـ وـلـكـنـ لمـ تـسـطـعـ أـنـ تـرـجـمـ هـذـاـ الشـعـورـ؟  
هل حـكـمـةـ عـلـىـ شـخـصـ بـأـنـهـ صـادـقـ أوـ كـانـ حـكـمـكـ فـىـ مـحـلـهـ وـتـرـيدـ أـنـ تـرـعـفـ كـيـفـ  
اتـخـذـتـ هـذـاـ حـكـمـ منـ قـبـلـ أـنـ تـتـعـالـمـ مـعـهـ؟

كـيـفـ تـسـطـعـ أـنـ تـقـرـأـ الآـخـرـينـ قـرـاءـةـ صـحـيـحةـ وـبـالـطـرـقـ الـعـلـمـيـ الـمـثـبـتـةـ منـ خـلالـ أـرـبـعـ شـفـراتـ  
سيـتـمـ توـضـيـحـهاـ وـحتـىـ لاـ نـصـدـرـ إـحـكـامـاـنـاـ بـنـاءـ عـلـىـ الـمـظـهـرـ الـجـسـدـيـ،ـ فـهـذـاـ أـمـرـ شـدـيدـ الـخـطـورـةـ  
وـيـنـطـوـيـ عـلـىـ إـخـلـالـ بـمـبـادـئـ الـعـقـلـ وـهـذـاـ الـكـتـابـ لـاـ يـحـثـكـ عـلـىـ ذـلـكـ،ـ وـإـنـاـ هـوـ مـصـمـمـ لـمـسـاعـدـةـ  
الـنـاسـ وـلـيـسـ التـحـاـلـمـ عـلـيـهـمـ وـالـبـعـادـ عـنـهـمـ وـسـيـسـاعـدـكـ عـلـىـ إـدـرـاكـ إـشـارـاتـ الـآـخـرـينـ وـالـتـيـ قدـ  
تـكـونـ فـىـ صـالـحـكـ أوـ ضـدـكـ.ـ فـالـكـتـابـ يـحـتـويـ عـلـىـ ثـلـاثـةـ أـجـزـاءـ رـئـيـسـيـةـ،ـ الـجـزـءـ الـأـوـلـ يـتـحـدـثـ عـنـ  
فـنـ وـعـلـمـ قـرـاءـةـ النـاسـ وـأـنـوـاعـ طـرـقـ التـواصـلـ بـيـنـ الـأـشـخـاصـ بـصـفـةـ عـامـةـ مـعـ بـعـضـ التـمـارـينـ،ـ  
الـجـزـءـ الثـانـيـ يـفـصـلـ الـشـفـراتـ الـأـرـبـعـ لـلـتـواصـلـ مـعـ الـآـخـرـينـ كـلـ شـفـرةـ عـلـىـ حـدـةـ مـعـ بـعـضـ الـتـطـبـيقـاتـ  
الـعـلـمـيـةـ المـفـيـدةـ لـذـلـكـ،ـ أـمـاـ الـجـزـءـ الثـالـثـ فـهـوـ يـوـضـعـ كـيـفـيـةـ اـسـتـخـدـامـ الـشـفـراتـ لـتـحـدـيدـ نوعـ الـشـخـصـيـةـ مـعـ  
تـوـضـيـحـ السـمـاتـ الـأـرـبـعـ عـشـرـةـ لـلـشـخـصـيـةـ وـالـتـيـ سـيـتـمـ ذـكـرـهـ،ـ أـنـ هـذـاـ التـلـخـيـصـ لـاـ يـغـنـىـ عـنـ قـرـاءـةـ  
الـكـتـابـ وـتـطـبـيقـ التـمـارـينـ الـمـوـجـودـةـ فـيـهـ،ـ وـفـكـرـةـ التـلـخـيـصـ أـنـمـاـ هـىـ لـفـهـمـ مـحـتـوىـ الـكـتـابـ وـتـوـضـيـحـ  
طـرـيـقـةـ سـيـرـةـ وـتـسـهـيلـ الـقـرـاءـةـ عـلـىـ مـنـ يـرـغـبـونـ فـىـ التـدـرـجـ بـالـقـرـاءـةـ.

لـمـاـ تـعـدـ قـرـاءـةـ الـآـخـرـينـ أـمـراـ بـالـأـهـمـيـةـ؟

أـنـ الـقـدـرـةـ عـلـىـ اـسـتـكـشـافـ حـقـيـقـةـ الـآـخـرـينـ وـتـوـافـقـ مـعـ الـظـرـوفـ الـمـحـيـطـ بـنـاـ وـبـالـعـالـمـ مـنـ حـولـنـاـ  
هـىـ قـدـرـةـ فـطـرـيةـ،ـ إـلاـ أـنـهـاـ تـخـتـلـفـ فـىـ طـبـيعـتـهـاـ مـنـ شـخـصـ إـلـىـ آـخـرـ،ـ وـتـلـكـ هـىـ الـطـبـيعـةـ الـبـشـرـيـةـ،ـ  
فـتـرـىـ أـنـ الـبـعـضـ يـرـغـبـ فـىـ قـرـاءـةـ الـآـخـرـينـ مـنـ خـلالـ النـظـرـ فـىـ أـعـيـنـهـمـ وـجـهـ الـوـجـهـ،ـ فـىـ حـينـ

يفضل البعض الآخر ذلك بطريقة مختلفة.

أنه يجعلني أشعر باشمئزازاً!

وثقت فيه منذ أن وقعت عليه عيناي!

عرفت أنه ليس سوى كذاب!

أنت تقرأ الناس كل يوم دون أن تشعر بذلك حيث تقيم ما إذا كان شخص ما طيباً أم خبيثاً، صادقاً أم كاذباً، فأنت في الأساس تعرف الغث من الثمين، ومن ثم تأتي قراءة أي شخص طبيعية، ولكن تكمن المشكلة في أن معظمها لا يعرف كيف يترجم الدوافع وراء المشاعر، ونستخدم ما يرد إلينا من معلومات لنتمكن أنفسنا من السيطرة على موقف معين، لذا يجب أن نفهم بأن ما تخبرنا به مداركنا وحواسنا هو ما يتوجب علينا اتباعه!! ولكن كيف نستطيع أن نستوعب ما تقوله حواسنا وكيف نترجمها؟

عندما نشعر بامترزازات قوية، فانت لا تنسى عن العلة، إذا كان الصوت الضعيف بداخلنا يخبرنا بأن هناك شيئاً يبدو خطأً أو غير مناسب، فإن ذلك الصوت الصغير ربما يكون على حق يجب إن ننصت له فأن أجسادنا تعرف فهو يمتلك ردة فعل لما يدور بداخلنا ويترجمها النابرకات وسكنات.

وتتمكن معرفة الآخرين واكتشافهم من خلال أربع شفرات وهي:

1- الحديث "الكلام".

2- الصوت.

3- الجسد.

4- الوجه.

وستتعلم بعض التمارين التي تعينك في تحسين قدراتك على قراءة الآخرين، وستتعلم كيف تضع هذه الشفرات في إطار واحد، يسهل لك التعرف على الصفات التي يمتلكها شخص ما والتي ربما تؤثر عليك بالإيجاب أو السلب.

### قواعد قراءة الناس:

أن القدرة على تنمية مهارة قراءة الآخرين ليست فناً، بل علمًا وهو عبارة عن إدراك راقٍ يتأتي من التألف مع الحواس والمشاعر، مثل الخوف أو الخصب أو السعادة والتي تتولد في المخ الذي يتحكم بدوره في كيفية التعبير عن هذه المشاعر من خلال تعبيرات الوجه والكلام. إن نبرة صوت الشخص وهيئته ووضع جسده وتعبيرات وجهه ما هي إلا نتيجة لعملية السيطرة والتنسيق المعقد بين جميع أجزاء الجسم التي يقوم بها المخ.

## **الجزء الثاني: التحكم في شفرات الاتصال الأربع: شفرات الاتصال الأربع:**

تواجه أربع شفرات رئيسية للاتصال تتم معالجتها داخل المخ، اثنان منها الكلام والصوت يتم معالجتهما سمعياً، بينما يتم معالجة حركات الجسم والوجه بصرياً. وعلى الرغم من أن هناك مناطق مختلفة في المخ مخصصة لمعالجة المعلومات التي يتم استقبالها، فإن المخ يصل إلى تقييم رد الفعل الشعوري إزاء هذه الشفرات عاطفياً، وتكون النتيجة هي تكامل معالجة الشفرات الأربع مع التشكيل صورة شخصية الفرد. وبعد ذلك يبدأ الجانب الداخلي للمخ في إجراء تقييم لمدى ملائمة هذا الشخص لنا، اعتماداً على التقييم العاطفي لنمط شخصية الفرد، وترسم شفرات الاتصال هذه صوراً أكثر وضوحاً لأى سمة من السمات الأربع عشرة الشخصية. ومن خلال الشفرات الأربع تستطيع اكتشاف أن بعض تصرفات الآخرين قد تكون محتملة أو غير محتملة بالنسبة لك، وفقاً لشخصيتك، وبالتالي ستكون مهلاً لاتخاذ القرارات الصائبة حول من يفترض أحقيته وجوده في حياتكم.

### **الإنصات لشفرة الكلام:**

إن أسلوبك في الحديث يظهر الكثير عن حقيقتك الداخلية، فما تستخدمه من كلمات وما تقولها بما أهمية شديدة، ما الذي يعنيه الآخرون بما يقولونه؟ هل هم صادقون؟ هل عندما يمتدحونك يقصدون ذلك بالفعل أو لا؟ والكثير من الأسئلة التي يجب أن تركز عليها أثناء حديث الآخرين وحتى يتمنى لك تحليل ما يقوله الشخص بشكل فعال، فأنت بحاجة إلى اختبار واحد وثلاثين صفتة تساعدك على الكشف عن مزيد من المعلومات عن السمات الشخصية لمن تتحدث معهم.

#### **الاستماع إلى الشفرة الصوتية:**

الصوت لا يكذب، تعتبر الطريقة التي تتحدث بها إحدى الدلائل الهامة على طبيعة شخصيتك وكذلك الشخص المقابل، ولاحظ ذلك عندما تجيب على الهاتف، فسرعاً ما تستطيع أن تعرف الحالة المزاجية لصاحب الصوت، وهناك الكثير من الأنماط الشائعة ولكنك لا تغيرها انتباهاً كافياً، حيث إنها تشتمل على نبرة الصوت (عالية أو منخفضة) ونوعية الصوت (عدباً أو رناناً...) وكذلك حجم ومقدار الصوت، وتعامل أساساً مع الأوجه الميكانيكية لأسلوب كلام الشخص. ولكن نتمكن من تحليل الشفرة الصوتية لأى شخص وبدقة، من المهم أن تدرك أن هناك تسعة عشرة عنصراً للصوت لا بد من معرفتها وتحليلها.

## **مشاهدة شفرة لغة الجسد:**

تشبه شفرة لغة الجسد البصمة الشخصية، حيث توضح كيف يسير الشخص، وكيف يجلس ويقف، ويعتبر وضع الرأس من أحد المكونات الهامة لتحليل شفرة لغة الجسد، وكذلك كيفية استخدام الأذن والأرجل، فعلى سبيل المثال: ما مقدار المسافة التي يشغلها الشخص عندما يقعد أو ما مقدار قربه منك عندما يقف إلى جوارك؟

فشرفات لغة الجسد هي عبارة عن مجموعة من الحركات والإيماءات وطرف الكلام المميزة التي ترسل رسالات محددة في مواقف وظروف مختلفة تظهر لك المشاعر الدفينة وإخراجها للسطح، فإذا أنت جيداً إلى الناس وراقب حركات أجسادهم وتعبيرات وجههم، فسوف تتعلم الكثير وسوف تعرف إذا ما كانوا يكذبون عليك أم يقولون الحقيقة، وإذا ما كانوا يحبونك أم لا. ولكن تحدد ما يريد شخص ما بإبلاغك إياه بالتحديد من خلال لغة الجسد يتعين عليك أن تبحث أو تدرس عناصر متعددة للكيفية التي يتحرك بها هذا الشخص، وكذلك الطريقة التي يعبر بها عن نفسه، وما تعنيه بعض الحركات، والوقفات والجلسات، وأوضاع.

## **النظر إلى شفرة الوجه:**

لكل وجه تعبيراته الخاصة، ونحن نقرأ الناس من وجههم، وتوضح شفرة الوجه الطريقة التي يبدو بها وجه الشخص عندما ينصت أو يتحدث، وربما تكون قراءة لغة الوجه أو الجسم للشخص هي أفضل جهاز لقياس الحالة المزاجية من الكلمات التي ينطق بها، فكما ذكر سيموند فرويد (ذلك الذي لا يملك عينين يرى بهما وأنفين يسمع بهما ربما يقنع نفسه بأنه لا يوجد إنسان يمكنه الاحتفاظ بأحد الأسرار، فإذا كانت شفته صامتتين، فقد تنطلق أطراف أصابعه، ويظهر عليه ما يدور بداخله في كل نظرة تنظرها إليه، مما يفشي السر الذي بداخله). وربما يحاول الشخص أن يتظاهر بشئ ما، ولكن خلال جزء من الثانية يبوح وجهه بما يدور داخله، كما قال فرويد: "إن من المستحيل إخفاء المشاعر الحقيقية". وحتى تستطيع قراءة الوجه يجب عليك إن تتعرف على الحالات التعبيرية للوجوه من خلال واحد وخمسون حالة، والهدف من ذلك هو أن تكون على وعي تام وبمتهى الدقة بما تعبّر به وجوه الأشخاص عندما يتحدثون إليك، فالنظر إلى الفروق الدقيقة لتعبيرات الوجه ولسلوكيات بوجه عام يمنحك ملامح مختلفة تمام عن الوجه، وهي تلك الملامح التي لم تكن تدركها أو تعرفها من قبل، وسوف يساعدك ذلك في أن تصبح قوى الملاحظة.

## **الصفات العشر لقارئ الأشخاص الماهر:**

يتمتع الناس الذين يقرؤون الآخرين بالثقة في سلبيتهم ولديهم الكثير من السمات المشتركة بينهم، وإليك بعض هذه السمات لتجعل من تعلمها واستخدامها هدفاً لك:

- 1- يتعلمون من خبرات الماضي ولا يكررون نفس الأخطاء، ويذكرون جيداً شعورهم في الخبرات السلبية، وهم يسعون جاهدين إلى عدم حدوثه مرة أخرى.
- 2- ينتبهون جيداً لكل ما يقوله الآخرون، والطريقة التي يتحدثون بها، وكيف يكون مظهراً لهم عندما يتكلمون، وهذا يساعدهم كثيراً في تذكر ما قاله الآخرون بالضبط.
- 3- هم دانوا على أهمية الاستعداد للحظة رد فعل الشخص وحركات جسده والإيماءات ذات المعنى ولغة الوجه، ومن ثم يعرفون ما الذي يشعر به الآخرون تجاههم ويدركون أيضاً شعورهم تجاه الآخرين.
- 4- لا يخشون الإفصاح عن مشاعرهم مهما كانت، بدءاً من الغضب إلى الحب إلى الضيق، وهم يعون ما يشعرون به في كل موقف.
- 5- لديهم وعي كامل بكل ما يحدث حولهم، وغالباً ما يتذنبون أن يقعوا ضحية للمواقف الخطيرة أو التي تهدد حياتهم.
- 6- سيعرفون جيداً أنهم المنتصرون في النهاية ولديهم ثقة بهذا، وهم يعرفون جيداً أنهم لن ينتصروا فقط ولكن ستكون الغلبة لهم، وأنهم بارعون في إحاطة أنفسهم بأناس تدعمهم.
- 7- يهتمون بالتفاصيل الصغيرة ويرون الصورة العامة، يستمتعون بكل شيء مهما كان صغيراً.
- 8- لديهم ذاكرة جيدة، ينمنوا من خلال الانتباه لما يدور حولهم ومع من يقونون.
- 9- غالباً ما تكون قراراتهم في العمل صافية، والمخاطر تكون موضوعه في الحسبان، ولهذا فهم يعرفون كافة التفاصيل والخيارات المتاحة أمامهم ولا يتأثرون بضغط تنافس الزملاء.
- 10- مخلصون في صداقاتهم وبينهم علاقات ببنية حميمة، لأنهم يدركون ردود أفعال الآخرين ولديهم قدرة على الإفصاح عن مشاعرهم وأحساسهم بطريقة تجعلهم يغزون صداقاتهم، ويسحب حسهم الراقي منهم لا يسيئون اختيار الأصدقاء أو الرفاق الذين قد يؤثرون في حياتهم سلباً.

## **الجزء الثالث: استخدام الشفرات لتحديد نوع الشخصية: فهم السمات الأربع عشرة للشخصية:**

(تصنيف البشر) على مدى قرون من الزمان ظهرت كتابات كثيرة تدور حول تصنيف الشخصية، وإنها لقائمة براقة، بداية بجالن الطبيب الإغريقي القديم مروراً بيسجموند فرويد وكارل يونج.

انتهاء لعملاء النفس المعاصرين. وقام البعض الآخر من العلماء أمثال كاثلين هيرلى وثيودور دويسون. بدمج هذه السمات فى لوحة بها تسع نقاط محدودة وذلك من أجل توضيح نمط الشخصية، والتسعة أنماط هي (الشخص المساعد، والمنجز، والملاحظ، والرومنسى، والمجابة، وصانع السلام، والناجح، والمغامر، والانفرادى)، وكانت لدينا - عبر العصور - حاجة ماسة للكشف عن الصفات الجيدة الخاصة بنا وكيفية تواافقها مع الكون ومكانتنا مقارنة بما حولنا. وقد اكتشف البشر أنهم فقط من خلال فهمهم الجيد لأنفسهم وللآخرين يستطيعون أن يفهموا ما يزخر به العالم من حولهم ومن معجزات. ولكن نقيمة الشخصية البشرية يجب علينا أن ننظر إلى أعمق من المظاهر الخارجى، ويجب علينا اختبار السلوك البشرى، فمن هؤلاء؟ وكيف يتحركون؟ وكيف يتواافقون مع أنفسهم؟ وكيف يتحدون وماذا يقولون؟

### **السمات "الصفات" الأربع عشرة للشخصية:**

- 1- العدواني السلبى.
- 2- المنعزل.
- 3- الضحية.
- 4- البارد.
- 5- الجبان.
- 6- الكذاب.
- 7- الترجسي.
- 8- المتكبر.
- 9- المنافس.
- 10- المعطاء.
- 11- المشاكسن.
- 12- المرح.
- 13- الساذج.
- 14- الطيب.

لكل مظهر من مظاهر الشخصية تحليل شامل للشفرات الأربع (الكلام، الصوت، الجسد، الوجه) تستطيع من خلالها أن تحدد نمط شخصية الشخص الآخر.

## **اعتبارات نفسية:**

فى تحليلك لأنماط الشخصية ستقوم بفحص أشخاص أسواء نفسياً، وربما كانوا يعانون من بعض العصبية، إلا أنهم لا يزالون قادرين لما يتعين عليهم فعله بشكل مقبول، ومن المهم أن تعرف أن هنالك من لا يستطيع أن يؤدي وظائفه بسبب بعض المشاكل النفسية كانفصام الشخصية، أو مصاب بأزمة مرضية كالجلطة الدماغية، لأن هؤلاء الذين يعانون من اضطرابات فى الشخصية يجدون صعوبة فى تفاعلهم مع الآخرين وقد يعكس ذلك فيما يقولون وكيفية قوله والنظرات الجادة والغاضبة التى تظهر على وجههم، لذا يجب علينا هنا أن نعي حقيقة واحدة وهى أن هذه الحالات موجودة بالفعل ويجب علينا وضعها نصب أعيننا عند محاولة تحليل سمات الشخصية.

## **الانطباعات الأولى:**

قد تتمنى لك الفرصة مرة واحدة فى معظم الأحيان لكي تكون انطباعاً عن شخص ما، حيث يمكن أن تتوفر لك فرصة واحدة لتقرئ لدى من سوف تعمل أو من ستبني علاقة صداقه معه، وعلى هذا تجلى ضرورة ملاحظة الناس، فكلما فحصت النماذج الصوتية والكلامية وتعبيرات الوجه والجسد لأى شخص كان من السهل عليك أن تقرأ شخصيته ويدقته، فليس من الصعب أن تكون رأياً عن أى شخص، ويمكن أن تأخذ هذا الانطباع فى ثوانٍ معدودة وإن أسوأ شيء فى الانطباعات الأولى اعتمادها على معلومات قليلة، ومن المؤسف أن الناس الذين يحكمون على الآخرين بهذه الطريقة يبنون قراراتهم على التعمق والجهل والهوى.

ولكن فى هذا الكتاب بشكل مفصل يساعدك على عدم تكوين مثل هذه الانطباعات وسوف يمدك أيضاً بمعلومات عن أنماط الشخصيات ومن ثم يمكنك تكوين آراء دقيقة وحكيمة.



## مرشدك لقراءة لغة الجسد

### ١- دليل قراءة الناس

يعتبر الكاتب أن أهمية درس تعابير الجسد تقيد في إنقاذ الذات من السقوط في فح الكلام، فالكلام لا يستعمل دائمًا للتعبير عما في النفس إذ يستخدم أحياناً لإخفاء ما في النفس، والإنسان لا يمكنه أن يختبئ خلف جسده وإن كان بإمكانه أن يتوارى خلف كلامه. ومن اللافت للنظر أن المرأة أكثر حنكة ومعرفة في لغة الجسد وكشف دلالتها من الرجل وما قوته الحدس الأنثوي التي تتمتع بها المرأة إلا تسمية مجازية لخبرتها ومعرفتها بما تكشفه الحركات والإيماءات والوضعيات المختلفة من دلالات. وولعها بالتفاصيل من أسباب توليد هذا الحدس اليقظ. ويقول الكاتب أن هذا هو السبب في كون الرجل لا يستطيع تمريض كذبه على زوجته كثيراً لأنه سرعان ما يسقط تحت سلطان حدسها وأمتلاكه لأدوات وشفرات الإشارات الجسمية. أثر دراسة قامت بها مجموعة من علماء النفس في جامعة هارفرد، اعتمدت على عرض فيلم قصير صامت أمام مجموعة من النساء والرجال، عن حديث بين امرأة ورجل، تم الطلب من كل فتنة أن تتكلم عن الموضوع الذي تناوله الحوار الصامت.

تبين بعد عملية إحصائية إن 87% من النساء أجبن إجابات صحيحة بينما لم يجب إلا 42% من الرجال إجابات صحيحة. وتوضح الدراسة أن الرجال الذين أجابوا إجابات صحيحة كانوا يعللون فنانين أو ممثلين أو مرضى. وهذه إشارة، ولا ريب، ناطقة. والحدس ظاهر عند المرأة بسبب طبيعة الحياة التي تعيشها، فهي على تواصل من حيث هي أم مع لغة الإشارات لأن الطفل في بداية أمره لا يتكلّم، إلا أن عدم كلامه لا يعني أنه لا يتواصل، بوسائل أخرى منها حركات الجسد وتعابير الوجه، أي أن الأم تتعايشه مع لغة الإشارات الجسمية، وهذا ما لا يتوفر للرجل، مما يزودها بسلاح لا يملكه الرجل. وهذا الأمر - كما يقول الكاتب - يجعل المرأة أشد صلاحية من الرجل في المفاوضات، لأنها لا تسقط الإشارات من الاعتبار خلال التفاوض.

ويحاول الكاتب في أحد فصول الكتاب قراءة أنواع الحركات، فيرى أن منها ما هو فطري أو وراثي أو مكتسب. ويبين أن الإنساني قوم بحركات تتنمي إلى الأنواع الثلاثة، فالضحك مثلاً مسألة فطرية، حيث أن الأعمى يضحك منذ طفولته مما يعني أن الضحك فطري وليس ولد

تقليد ثمة حركات لا خيار للإنسان فيها فيقول أن الرجل يبدأ، أغلب الأحيان، بإدخال يده اليمنى في كم القيسص أما المرأة فتبدأ، أغلب الأحيان، باليد اليسرى وذلك يعود إلى أن المرأة تستخدم النصف الأيمن من الدماغ والرجل النصف الأيسر وحركة الرأس مثلاً للتعبير عن الرفض ما هي إلا امتداد لحركة الطفل الرضيع حين يشعّ. أو لحركة الطفل الصغير الذي يلجمأ إلى هذه الحركة حتى لا يسمح للملعقة بالدخول إلى فمه، وهذه الحركة تطورت بحيث أصبحت للدلالة على الرفض العام. ويشير إلى أن تعبير الوجه ليست كلها عالمية ذات دلالات ثابتة، فمنها ما يتغير من حضارة إلى أخرى، أى أن للحركات ما للكلمات من دلالات متعددة تحكمها أحياناً السياقات والحضارات.

ويقول الكاتب على المرء أن يحذر السقوط في سوء التأويل، فمن الأخطاء الشائعة في قراءة التعبير غسل الحركات بعضها عن بعض، أى تفكك الجملة الإيمانية إلى مفردات منفصلة، فمروحة دلالات حك الرأس غنية قد تكون تعبيراً عن الكذب أو القلق أو استحضاراً لأمر من الذاكرة أو مجرد قشرة في الرأس تستدعي هذه الحركة. ربط دلالة الحركة بالسياق مهم، لعدم الالتباس أو إلباس الحركة ما لا يلائمها من دلالات.

ويرى المؤلف أن المرأة لا تأخذ الكلام على محمل الجد إلا إذا كان مقروناً بحركة ملائمة أى حركة لا تنقض الكلام أو تناقضه. ينقل الكاتب عن فرويد خبراً مفاده أنه سأل امرأة عن حياتها الزوجية فقالت له أنها ممتازة لا تشوبها شائبة إلا أن المرأة وهي تتكلم كانت تلعب بالخاتم وتحركه في إصبعها، ولم ستغرب فرويد حين علم فيما بعد أن العلاقة بينها وبين زوجها متواترة وليس ممتازة كما ادعت. هنا نسبت الحركة بما لم تنبس به السفتان.

ويلاحظ آلان بيز أن حركات الجسم عند الطفل تكشف بسهولة أكثر، ليس لأن الولد لا يعرف الكذب وإنما لأن بشرة وجهه تكون مشدودة فتية، كاسفة لا تخفي خلف التجاعيد. ويتوقف الكاتب عند تطور بعض الحركات منها الحركة التي تشي بالكذب، فالطفل يخبئ فمه بكل اليدين حين يكذب، وأما البالغ فإنه يقلص الحركة أى يمارس الاختزال والحدف على هذه الحركة، فلا يبقى منها إلا حركة صغيرة خاطفة كتمرير الإصبع على طرف الشفاه.

## 2- لغة الجسد:

- فلك كل حركة تقوم بها لها معنى جميل.
- أنواع التحييات.
- ما معنى لغة الجسد؟
- إشارات اليد.

- إشارات العين.
- حركات الرجلين.
- إشارات الكف.
- من أنا؟
- حركات الوجه.

أن لغة الجسد يمكن أن تكون لغة الحوار الوحيدة التي منحها الله سبحانه وتعالى للبشر فهي الطريقة الوحيدة التي يمكن أن يتتفاهم بها شخصين مختلفين اللغة فيسهل على كل منهما فهم الآخر بالإشارات وتعبير الوجه. فأنت تستطيع بسهولة أن تشعر هل الشخص الذي أمامك حزين أم سعيداً، خائفًا أم غاضباً.

في الثلاثينيات من القرن الماضي مثلاً، قدم شارلي شابلن مجموعة من الأفلام الكوميدية التي لعب فيها شخصية الصعلوك، فالجمهور أحبه وفهمه بالرغم من أنه فناناً صامتاً، وشخصية الصعلوك لا تتحدث بل تقفز وتستبدل الكلمات بالأفعال.

فمن تطور العلم أصبحت لغة الجسد موضوع يشغل العلماء وتحول إلى علم يدرس في الجامعات وأصبح لكل حركة أو إشارة معنى وهدف فحركة واحدة بالرأس قد تغنى عن عشرات الكلمات. ولهذا قد تجد في هذا الموضع فكرة مبسطة عن حركات أجزاء الجسم ومعانيها (لغة الجسد) فتعال نتصفح الموضع معاً لعله يفتح المجال أمامك لتشغل بهذا الموضوع الشيق.

### **3- إشارات العين:**

من أعمق وأدق لغات الجسد هي لغة العينين. فعندما تنظر في عين الشخص الآخر تستطيع أن تشعر وتفهم ما يقوله لذلك عندما تتكلم مع شخص أنظر في عينه وتابع اتجاهات نظراته وحجم حدة العين لتفهم حديثه بوضوح وسهولة.

عندما يكون الإنسان غاضباً تكون حدة العين مغلقة.  
في حالة الشفف والإثارة تجد أن حدة العين مفتوحة.

عندما تتكلم مع أي شخص وتتنظر في مثلث بين العينين والفم هذا يخلق جوًّا مريحاً واجتماعياً.  
وعندما تتكلم في موضع هام تخيل مثلث على جبهة الشخص الذي تتكلم معه وتنظر فيه هنا يدل على أهمية الموضوع الذي تتكلم فيه.

عندما تنظر إلى شخص في عينيه وفي المنطقة بين العينين والصدر هذا يدل على نظرة إعجاب وحب.

## **لاحظ:**

لكى يتبع شخص ما حديثك أثناء شرح موضوع أو درس استعمل وسيلة إيضاح مثل الكتاب واستعمل القلم لتشير به على الكلام المكتوب ثم ترفعه بين عينيك وعينيه وأحرص أن يكون كف يدك الأخرى ظاهراً فبذلك تحظى بتركيزه كلياً.

### **4- تعرف على لغة الجسد:**

#### **إشارات الكف ومعاناتها:**

لحركات الكف والأصابع دلالات كثيرة استطاع الإنسان أن يستخدمها كوسيلة اتصال وحوار مع الصم والبكم فقطع بذلك كل العوائق وأصبح على اتصال بهم. بالإضافة إلى ذلك فهناك حركات للكف تمكنك أن تقرأ حال الشخص الذي أمامك.

#### **الكف إلى أعلى:**

يدل على طلب المساعدة أو المعونة.

#### **بسط اليد بهذه الطريقة:**

يدل على أن المتكلم يتكلم بوضوح وصدق وبأمانة.

#### **الكف إلى أسفل:**

يدل على إسناد أمر إلى شخص ما أقل منه في المقام.

#### **الكف مثلق والأصابع في وضع الإشارة مع الصوت المتشدد:**

يدل على إصدار أمر لشخص وعليه تنفيذ الأمر بسرعة إذا كنت من ذوات هذا النوع عليك أن تجرب وضع الكف إلى أعلى أو إلى أسفل فيها يجعلك أكثر ارتياحاً ويأتي بآ杰ابية واضحة في التأثير على الناس.

## **لاحظ**

عند الشهادة في المحكمة يرفع الشاهد يده اليمنى إلى أعلى والكف إلى الأمام دليل أنه سوف يقول الحق كل الحق ولا شيء غير الحق.

## **٥- إشارات الوجه:**

حركات عضلات الوجه كثيرة وطبيعية لا إرادية تعبّر بشكل مباشر على انطباع الشخص بل قد يكون من الصعب عليه إخفاءها نستطيع من خلالها معرفة حالته بدون حاجة للحوار.

## **٦- أنواع التحيات**

عندما تقابل مع شخص آخر وتتبادل معه التحية يختلف أسلوب التحية تبعاً لعلاقتك بهذا الشخص ومدى معرفتك به ومكانته في قبلك كيف ذلك؟ هذا ما توضحه الأشكال التالية:  
عندما تقابل شخص وتسلم عليه وكفهما في الوضع العادي يدل ذلك على إنكما في وضع متساوي وصديقين.

عندما تقابل شخص وتسلم عليه وكفك إلى الأعلى يدل ذلك أنك أنت مستعد أن تخضع لهذا الشخص.  
عندما تقابل شخص وتسلم عليه وكفك إلى أسفل يدل ذلك أنك أنت المسيطر على الأحداث القادمة.

### **لاحظ:**

تأتي برجلك اليمنى إلى الأمام وتتحرك ناحية الشمال أمام الرجل الآخر في النطاق الخاص به ثم تأتي برجلك اليسرى أمام اليمنى وتم عملية السلام عليه ف بهذه الطريقة ممكن أن تسيطر أنت على الوضع.

ثم عندما يتقدم شخص بالسلام بوضع مسيطر عليك وتريد أن تغير الوضع ممكن أن تأخذ خطوة إلى الأمام برجلك اليسرى وأنت مقبل على السلام عليه.  
على النقيد المصافحة على شكل القفاز يعطي بها المصافح الانطباع بالصدق والاحترام للشخص الآخر الذي يعرفه جيداً.

من الممكن أن تخضع يدك فوق يده وتتصبح أنت المسيطر. ولكن يجب أخذ الحظر لأن ذلك ممكن أن يثير غضب الآخر.

عندما يتقدم إليك شخص للمصافحة وكفه إلى الأسفل هو يرمي أن يكون هو المسيطر على الوضع.  
الشخص العدواني يصافح ويد وذراعه متخبطة والهدف هو إبقاء مسافة كافية تجعله خارج نطاق الشخص الآخر. ولكن مصافحة شخص والإمساك بأصابعه يماثل المصافحة والذراع مخبطة على الرغم أن وجهه يعطي انطباع الحب والود لكن لها معنى آخر ففي الحقيقة هو يعاني من صغر النفس والهدف من السلام بهذه الطريقة هو ترك مسافة كافية للاطمئنان.  
وعندما يجذب الشخص المصافحة الذي يصافحه إلى نطاقه فهذا يدل على أنه يطمئن عندما يأتي بالشخص الآخر في نطاقه أو أن الشخص من مجتمع له نطاق سلام ضيق وهذا طبيعياً.

المصافحة المزدوجة الهدف منها هو الإعلان عن ما في داخل الإنسان من حب وصدق وتقارب وطمأنينة عند مقابلة الشخص الآخر. وفي ذلك عاملين أساسيين الأول: استخدام المصافح لليد اليسرى للتعبير عن شعوره وحسب عمق هذا الشعور يكون مكان وضع اليد اليسرى. فالإمساك بالكوع أعمق في التعبير من الإمساك بالمعصم، والإمساك بالكتف أعمق من الإمساك بالساعد. وأما العامل الثاني هو التقرب من منطقة الطرف الآخر.

## 7- إشارات اليد:

هذه الإشارة تدل على رقم الصفر أو فتحة من الفتحات.  
أو OK

هذه الإشارة تدل على أن كل شيء على ما يرام وفي إيطاليا يستخدم الإبهام في العدننمرة واحد أما في أمريكا وإنجلترا واستراليا يعتبر نمرة خمسة في العد.  
رفع الأصابع هكذا يدل على النصر أو رقم اثنين.

عند وضع الأصابع في الفم يدل ذلك على أن هذا الشخص تحت ضغط نفسى كبير ويحتاج إلى المساندة فهو بذلك التصرف يرجع لحالة الطفولة ويضع إبهامه في فمه.  
كالطفل الذى يحتاج أن يشعر بوجود أنه بجواره الحك بالأصبع تحت العين يستخدمها الشخص المتحدث بالكذب حتى لا ينظر في عين الشخص الذى أمامه.  
تستخدم حكة الأنف لكي يخبا الشخص المتحدث بها أكاذيبه أو العكس فمن الممكن للمستمع أن يشك أنفه عندما لا يصدق ما يقوله المتحدث.

## 8- حركات الرجلين:

وضع الرجل فوق الرجل الأخرى على شكل X يعطى انطباع يرفض داخلى للموضوع. لكن قد يحدث هذا الوضع دون عمد عندما يجلس الشخص على كرسى غير مريح لفترة طويلة.  
وضع الرجل اليمنى فوق الرجل اليسرى على شكل 4 واليدين قابضتين على القدم يدل على أن هذا الشخص سريع الغضب عنيدو صلب الرقبة ويحتاج التعامل معه بطريقة خاصة لكسر الحاجز النفسي.

### لاحظ

عندما يتقابل شخصين لأول مرة يقف كل منهما على مسافة بعيدة وأرجلهم على شكل X واليدين مكتوختين مما يدل على التحفظ والتأهب. بعد فترة وبعد الانسجام يأخذ كل منهما وضع

مفتوح والكف إلى أعلى والأرجل متباينة ونقل المسافة بينهما مما يدل على الارتياح والتقارب.

### سبع إشارات خاصة بلغة الجسد عليك أن تنتبه لها:

- 1- العين: تمنحك واحداً من أكب رمغاتيح الشخصية التي تدل ذلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك، سترى من خلال عينيه ما يفكري فيه حقيقة، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك تواشيناً أسعده، أما إذا ضاقت بؤبؤ العين فالعكس هو الذي حدث، وإذا ضاقت عيناه ربما يدل على أنك حدثته بشيء لا يصدقه.
  - 2- الحاجب: إذا رفع المرء حاجبيه واحداً لأن ذلك يدل على أنك قلت له شيئاً إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلاً، أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة.
  - 3- الأنف والأذنان: فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أنفه ساحباً إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعني أنه متغير يخصوص ماتقوله ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقاً ماتريده منك.
  - 4- جبين الشخص: فإذا قطب جبينه وطأطا رأسه للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متغير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته توا، أما إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشتة لما سمعه منك.
  - 5- الأكتاف: فعندما يهز الشخص كتفه فيعني أنه لا يبالى بما تقول.
  - 6- الأصابع: نقر الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو عدم الصبر.
  - 7- وعندما يربت الشخص بذراعيه على صدره: فهذا يعني أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل على أنه خائف بالفعل منك.
- هذه الإشارات السبع تعطيك فكرة عن لغة الجسد كل وكيف يمكن استخدامها ليس فقط في إبراز قوته شخصيتك ولكن أتعرف فيما يفكر الآخرون بالرغم من محاولاتهم إخفاء ذلك.
- نعم لغة الجسد أمر مهم بالنسبة لأولئك الذين يحرصون على فهم الآخرين بطريقة أفضل وإفهام الآخرين أيضاً.
- وهل تعلم أن الاتصال اللالفظي يؤثر على المتلقي بنسبة 7% فقط بينما الاتصال اللالفظي يؤثر بنسبة 93% توزع كالتالي:
- 30% لنبرة الصور.
  - 25% بالإيماءات الجسدية.
  - 38% لتعابير الوجه.
  - فسبحان الحالق.



## كيف تقرأ الآخرين

### كيف نقرأ الآخرين؟

توجد أربعة جوانب لابد منأخذها بعين الاعتبار عند تحليل شخص ما وقراءته هي: (الكلمات – الصوت – الوجه – الجسد).

فالكلمات وحدها لا تكفي لحكم صحيح عن صاحبها، فكم من كلمات غير صادقة تقال لنا ونظن صاحبها صادقاً، ونكشف عكس ذلك من خلال تعبيرات الوجه وحركات الجسد، فالجسد والوجه لا يكذبان.

وقد قدمت أعمال علماء (الأنتروبولوجي) المبادئ الأساسية لفهم ما يصدر عن وجه الإنسان من تعبيرات، الأمر الذي يودي بدوره إلى فهم التواصل بين البشر، حيث تقدم هذه المعلومات فهماً متزايداً لسلوك البشر مما يمنحك القدرة على رؤية شخصياتهم بعمق، كما تقدم لنا فهماً يختلف عن مجرد الاستماع لما يقولون.

وبغض النظر عن الخلفية العرقية أو الثقافية، فكلنا نشتراك في تعبيرات الوجه نفسها لمختلف المشاعر والانفعالات، ويمكننا التعرف على هذه الانفعالات بمصرف النظر عن خلفية صاحبها (ثقافته – بلده – لقته). وقد أوضحت الدراسات أنه حتى الأطفال يمكنهم التعرف على تعبيرات الوجه لأنهم مارسوا واجربوا هذه التعبيرات بأنفسهم، وقد أثبتنا نتائج الدراسات لتؤكد لنا أن 55% من التعبيرات غير الشفهية تكون عن طريق الوجه. فيمكن للشخص أن يقول الكلمات صراحة وأن يسمعك كل ما تريد أن تسمعه بطريقة معبرة ودقيقة وحاسمة جداً دون أن يتكلم، وذلك من خلال تعبيرات وجهه.

وتعتبر العين من أكثر الأعضاء قدرة على التعبير بما يدور بداخل الشخص، فهي تخبرنا بأننا محل اهتمام أحدهم أو العكس، فإذا كان الشخص يحبك فسينظر إليك كثيراً، أما إذا كان يحبك كثيراً فسوف ينظر إليك أكثر من ثلاثة نظرات في الثانية الواحدة، أضف إلى ذلك اتساع بؤبؤ العين (إنسان العين)... فذلك دليل على رد فعل عاطفى أو انفعالي إيجابى، وتعد الفروق الدقيقة لتعبيرات الوجه أساساً مهماً في قراءة الشخص، إذ يمكننا من خلالها أن نحكم بأن الشخص (سعيد أو مذهب، خائف أو متعاطف، أو شاعر بالملل).

فعندما يتجاجأ الشخص مثلاً.. فإن ذلك يظهر على عينيه فجأة، فدائماً ما يفتح الشخص المذهب

عينيه حتى يظهر بياض العين وبؤرها، ويرفع حاجبيه إلى أعلى بينما يتبدىء الفك السفلي وتبتعد الشفتان. أما الشخص الغاضب فإنه تراه يحملق بشكل مباشر إلى الشخص الذي يشعر بالغضب تجاهه، وعندما يركز الشخص نظره عليك بنظرة ثابتة فإنه يحاول بذلك أن يخيفك أو يسيطر عليك أو يهددك فالاتصال الحقيقي، أو بتعبير أدق القائم على أساس حقيقي يعتمد على العينين اللتين من خلالهما نستطيع أن نفهم الكثير، وهو ما يجعلنا نشعر بارتياح تام تجاه أحدهم عندما يتحدث إلينا.. في حين أن شخصاً آخر يجعلنا نشعر بعدم الارتياح.

وكما أن للعينين لغة.. للحاجبين والشفتين لغات، فعندما يشعر الشخص بالقلق أو بعدم حبه لك فسوف يقطب حاجبيه أو يرفعهما فوراً ويقرئهما من بعضهما البعض، فذلك وطبقاً لما قاله الباحث "ديسموند موريس" تعبير متناقض، إذ تحاول العضلات أن ترفع وتخفض الحاجبين، وهو تعبير يتضمن عناصر الحزن والألم والغضب والخوف، وهي تتجمع وتتحدى لتشكل الشعور بالقلق.

وتعتبر الابتسامة من أقوى التعبيرات التي تصدر عن الإنسان، كما أن الابتسام مرض معد، فعندما تبتسم يقلدك الآخرون وتشعر بأن التوتر الذي كنت تحس به تجاه شخص آخر قد زال، وسوف تجد أن الآخرين يميلون إليك ويشعرن بالارتياح نحوك.

والابتسامة الصارقة هي تلك التي يرتفع معها جانب الشفتين وتظهر الأسنان مع ارتفاع في الخدين. كما يظهر تجدد في المنطقة الموجودة في جانبي العينين، والابتسامة الضيقية ابتسامة زائفية، وعندما ترى شخصاً ما بيتسما بعد ساعه لحدث مؤلم أو غير مرغوب فيه فافهم أنه لا يقدر على تحمل ما سمعه، فذلك رد فعل تلقائي لشعوره بالعصبية وعدم الارتياح.

مراقبة تعبيرات الوجه تكشف ما وراء الأقنعة والمرأة تملك قدرة فطرية أكبر على التقاط الإشارات والدقائق.

## ١- الصوت والكلام:

يعطى تحليل خصائص الصوت والكلام مؤشرات للحصة العقلية لشخص ما، كما يظهر أسلوبنا في الحديث الكثير عن حقيقتنا الداخلية، وكذلك فإن معدل الصوت أو نبرته أو ارتفاعه وطبعته أو حدته يعمل كمقياس دقيق نحدد من خلالها الحالة المزاجية لأى شخص وبالتالي التعرف على سماته الشخصية، وأنت تجد ذلك عندما تجيب على الهاتف، إذ تستطيع (سريعاً) أن تعرف الحالة المزاجية لصاحب الصوت الذي يتحدث إليك.

ومثلاً ما يمكن الطبيب من خلال نقطة دم واحدة أن يحلل ما يدخله، يمكن لطبقة واحدة من صوت الإنسان أن تكشف ما يدور بداخله نفسياً. فالصوت مقياس حساس لما نشعر به تجاه

أنفسنا وتجاه العالم من حولنا، فما نفكريه ونشرعبه يخرج من خلال طبقات الصوت التي نصدرها والكلمات التي نختارها والمفردات التي ننتقيها.

إن الصوت موصل جيد ينclip أفكارنا ومساعرنا الداخلية، ولأنه يرتبط بأماكن في المخ وكذلك بالمساعر فمن الصعب إخفاء التغيرات الصوتية عندما تحدث بعض التغيرات العاطفية، لأن هذين الشيئين مرتبطان جداً، ولا عجب في أن الأشخاص قد يbedo على صوتهم اليأس أو الغضب والحنق إذا لم يكونوا سعداء، أما إذا كانوا سعداء فصوتهم سيكون زانغمة اجتماعية ونابضاً بالحياة.

وقد أشارت الدراسات إلى أن الصفات الشخصية لأى فرد والقدرة على فهم طبيعته يتدددان من نبرة صوته وأسلوب حديثه. فالآصوات الرنانة تدل على أن صاحبها شخص ذكي واجتماعي وناجح في عمله ويصلح أكثر للزواج، وصاحب الصوت الودود والجذاب والحازم يرغب في مساعدة الآخرين له، أما الأشخاص الذين يعانون من بعض المشاكل في التحدث فهم يعانون كذلك من مشكلة في تقبلهم اجتماعياً. وقد أجريت دراسات عديدة على تأثير الصوت وعلاقته بالظاهر الجمالى، وقد أشارت إحدى هذه الدراسات إلى أن الذين يتعلمون ينظرون إليهم نظرة سلبية بالمقارنة بأولئك الذين لا يعانون من ذلك.

والشخص الذي يعاني من مشكلات غير طبيعية في الوجه، ولكن أسلوب حديثه وصوته رانع يكون أكثر جاذبية من شخص جميل المظهر ولكنه يعاني من مشكلة في صوته.

ونبرة الصوت وطريقته السريعة في الحديث تدل على أن صاحبه متحفظ وعصبي فقد أشارت الدراسات إلى أن أولئك الذين يتحدثون بصورة سريعة يشعرون بعدم الأمان ويعانون من التقليل من شأن ذواتهم، وهذا هو سبب تعجلهم في كل شيء، وهم يغطون ذلك بصورة غير واعية، ورسماً يكون السبب في أعمق ذواتهم أنهم يعتقدون أن الآخرين لا يهتمون بما يقولونه.

ذو التحدث بصورة سريعة من أكثر أساليب الحديث التي تسبب ضيقاً في التواصل مع الآخرين، وكان 56% من الذين أجريت عليهم دراسات لا يشعرون بالراحة مع أولئك الذين يتحدثون بصورة سريعة، لأنهم يجعلون الآخرين يشعرون بالقلق. وقد أشارت الدراسات إلى أن الأشخاص الذين يتحدثون بسرعة يحملون بداخلهم كماً أكبر من الغضب، بينما يدل الصوت المرتفع على شخصيات مغروبة ومتعرجة وغير مدركة لما حولها اجتماعياً، تتعامل مع من حولها بشيء من الكرامية وقد أكدت الدراسات كذلك على أن أصحاب الصوت العالى مرتبطون بالغضب، فهم غاضبون يعبرون عن كراهيتهم الداخلية نحو الآخرين ونحو أنفسهم بنبرة الصوت العالية كما لو أنهم يخوضون حرباً.

والأشخاص البادرون يجذبون انتباه من حولهم عندما يطلبون منهم أن يرفعوا من أصواتهم، وهم يستمتعون بذلك داخلياً، ويستخدمونه كلعبة إثبات للقوة عندما يجبرون الآخرين على الاستماع

إليهم. ويستخدم الصوت الرقيق بأسلوب استغلالى لجذب الانتباه، وقد اكتشف الباحثون أن أصحاب هذا الصوت يميلون إلى الحزن، فالشخص الذى يتحدث دائمًا بصوت منخفض بداخله حزن داخلى عميق، ويشعر دائمًا بالعجز، غالباً ما يعاني من إحساس بعدم أهمية التحدث بصوت مسموع وبالتالي يستخدم الصوت الرقيق ليجبر الآخرين على الاستماع إليه.

## 2- الجسد لا يكذب:

يخبرك جسدك بالكثير جداً عن نفسك وعن الآخرين، فالإيماءات وأوضاع الجسم وحركاته تعنى شيئاً ما، فكل إيماءة وحركة تعتبر رسالة واضحة تعبّر عن مشاعرك، ويمكن للغة الجسد أن تعزز أو تتعارض مع الرسائل الشفهية. لأن جسم الشخص يفسح عن مشاعره الحقيقية. فأنت عندما تحب شخصاً ما فإنه تميل إليه، وعندما تكون مهتماً به بشكل كبير فسوف يندفع الجزء العلوي من الجسم إلى الأمام بينما تتأخر الساقان إلى الخلف، وعندما يكون الشخص مائلًا إلى الجانب أثناء الجلوس فذلك يعني أنه يظهر مشاعر الصدقة تجاهك.

وعندما لا تكون محبًا للشخص ما أو تشعر بالملل منه أو لا تشعر بالارتياح إيك فإنه تميل إلى الخلف مبتعداً بجسمك عنه. والشخص الذي يشعر بالسلطة أو القوة أو الثقة عادة ما يشغل مساحة أكبر أثناء جلوسه، على عكس الشخص الذي لا يشعر بالأمان أو الشخص الخائف الذي غالباً ما يعقد ذراعيه أو ساقيه وينكمش في مكانه حتى تشعر أنه كالجبنين في بطن أمه. إن القدرة على قراءة الآخرين هي قوة باطنية إضافية... وبصيرة تساعدك على معرفة الأشخاص، والمعلومات التي تلتقطها عنهم قد تنتقد من الواقع في حياة الشقاء والمأسى، وقد تساعدك في اختيار الأشخاص من حولك.. (شريك حياتك - موظف جديد - صديق...). الأمر الذي يساعدك على الدخول في علاقات تحظى بالرضا إذا كانت العيون نوافذ الروح فإن تعابير الجيد هي مرآة لمشاعرنا التي تظهر ما تختزنه أنفسنا أو ما تخفيه من تعابير أو تصرفات، فإن أي شعور لدينا نحاول أن نخفيه تفضحه حركاتنا، فعندما نشعر بالفخر أو العزم فإن تصريحات جسمنا وتعابير وجهنا وحركات أيدينا تظهر ما الشعور، كما هو الشعور بالفرح أو الحزن الذي يبدو على تعابير الوجه أو تفاصح عيوننا شعور الحب الذي تحتويه، هذه الحقيقة تجعلنا نستطيع ومن خلال دراسة بعض الحركات المعينة معرفة مشاعر الطرف الآخر أو ما يفكّر فيه، بحيث إننا إذا نظرنا إلى شخص ما يمكننا أن نخبر في أغلب الأحيان بماذا يفكّر هذا الشخص أو ما الذي يود التحدث به أو الذي يرتاح إلى الكلام عنه.

إن قراءة إشارات الجسد هي ممارسة جداس جميلة تخولنا أن نعرف أكثر عن الطرف الآخر، في حين أن هذه الدراسة لا تحتاجها عندما نتعود على شخص ما ونعرف كيفية تصرفه أو كيف

يعبر في معظم الأحيان، فإنها تصبح ضرورية عندما تكون في منصب قيادي أو إداري أو تعمل في مهنة تحتاج إلى التعامل مع أشخاص عديدين كالبانع السياسي والطبيب والمعالج النفسي ومراسل الصحافة وضابط الشرطة، الخ.

### **بعض الإحصائيات تشير إلى أن:**

- 7 بالمئة من المعلومات في التي تتلاقيه من حديث الطرف الآخر.
- 38 بالمئة من المعلومات من خلال اللهجة والصوت وترجيح طبقاته وسرعته.
- ونسبة مدهشة وهي 55 بالمئة من خلال حركات الجسم.

إن إشارات الجسم هذه اللاشفهية تساعدنا دائمًا في فهم الطرف الآخر ومعرفة حقيقة ما يقوله أو ما يقصده وأيضاً تفينا في إمكانية التعامل معه هذا لا يعني بتاتاً أنه علينا التركيز على حركات الشخص على حساب ما يقوله، إذ أن عملاً كهذا سيجعل الطرفين غير مركزين في الحديث ويجعل تفكيرهما منحصرًا في عملية المراقبة المركزية هذه مما يفقدهما القدرة على الاستمرار في التواصل.

أنه من المفيد أن نكون قادرين على قراءة حركات الجسم لكنه أيضًا من المفيد وينفس المقدار أن نتعلم كيف يمكن أن نجعل جسداً مصدر للإشارات الصحيحة وأن نخفف قدر الإمكان من الإشارات الخطأة والتي تعطي انطباعاً غير ذلك الانطباع الذي نود إبرازه أو إيصاله للطرف الآخر.

أن لغة الجسم والتعرف عليها هي من أسهل اللغات التي يمكن أن يتلقنها أي شخص بغض النظر عن مستواهم العلمي أو الفكري أو الثقافي، حتى أن بعضنا يلد ولديه بالفطرة معرفة بهذه اللغة وحالما تستطيع تعلم هذه اللغة يمكنك حينها أن تجد طريقك إلى تفكيرهم وقلوبهم وجيوبهم أيضًا إذا كان ذلك من مصلحتك. عليك الانتباه بأن حركات الجسم لا تعطي دائمًا نفس المعنى فالعديد من الحركات تعطي معانٍ مختلفة بحسب الأشخاص والأوضاع والحالة النفسية والجوية العام، ففي حالات الخوف على سبيل المثال حركات الجسم يمكن أن تفيد معانٍ معاكسة.

### **الذراعان مفتوحان:**

شخص منفتح وبشكل شجاع جداً أو تفسر في بعض (الأحيان بأن هذا الشخص يشعر بأنه معرض للهجوم طريقة جيدة لإظهار بذلك شخص سهل التواصل معه والوصول إليه وخاصة إذا رافق هذا كفين مفتوحين (كأننا نرحب بالشخص الآخر أجمل ترحيب كفين مفتوحين وراعين للأعلى تشير إلى أن دفاعات الطرف (الآخر غير محسنة وهي علامة من علامات الاستسلام تشير إلى القلب المفتوح على) الجميع كما وتشير إلى السلام الداخلي الكفين على الصدر مفتوحين (وعادة

ماتكون بهذا الشكل) وهي تشير إلى أن هذا الشخص صادق يدين إلى أما الجسد وترتفعان إلى الأعلى وهي تشير إلى أن هذا الشخص يعطي رسائل إيجابية مفتوحة.

### **يدان مثنيةتان:**

حركة دفاعية تشير إلى الشخص غير متقبل أو منفتح (لما يقال له أو يجابه به يمكن أن تعنى رفضاً) تشير إلى أن الشخص المقابل لديه بروز تجاه الرسائل التي توجه له متصلب تجاه وجهة نظره الأيدي المغلقة تعنى أن الشخص قلبه مغلق العبث بأشياء أمامه أثناء الحديث تفيد بأنه يشعر بالملل يمسك بقبضة يده يعني أن هذا الشخص يشعر بغضب ويجب اجتنابه لديه بروز جسدي جرى، منتصر ويشعر بالفوز إذا كان قبضته هذه في الهواء النظر حول المكان يبحث عن طريق للخروج أو للهرب من الموضوع الذي يتحدث به يفكر في شيء آخر يشعر بالملل من الحديث أو الموضوع يمسد بذقنه وهذا يعني في معظم الأحيان بأنه يفكر بالموضوع ويعمل على تقدير الأمور نسخ الحركات وهذا دليل على أن الشخصين يقومون وبشكل جيد في التواصل فيقوم كل شخص بتقليل حركات الشخص الآخر وبشكل مهذب وحذق.

### **يحدث عادة هذا النسخ للحركات والتصرفات في الأطر التالية:**

حركات التنفس التعبير والإيماءات حركات العين حركات الجسم من حيث الميل والتحرك حركات الأقدام من حيث وضعهما على بعض أو فردهما أنماط المحادثة تحرك اليدين أو عدم تحركهما المؤثرات العاطفية مثل التأثير، الارتياح وغيرهم وفي حال قمت بهذه العملية عليك أن تقوم بها بذكاء لأن تصبح ناسخة فقط حتى تتمكن من توفير التأثير المطلوب التناوب وهذا يعني لملل من الحديث التعب عدم الاهتمام بالموضوع أو الشعور أن الموضوع المطروح ليس للشخص الآخر ناقة فيه أو جمل حركات التفاخر (أو كما تسمى التشاوف) وهي تعنى أن الشخص الآخر يعرف أو على الأقل يعتقد أنه جذاب وكمثال على هذه الحركات عندما يبدأ الشخص الآخر باللعب بشعره أو ترتيب ياقات قبيصة أو ربطه عنقه شد الأذن بشكل خفيف التردد التفكير أو العمل على محاولة لخداع الطرف الآخر (نفع الصدر وهذا يحدث عندما يحاول الشخص الآخر عرض جاذبيته عليك الإيماء بالرأس أو هزه بشكل خفيف وهذا يحدث عندما يكون المتلقى موافقاً أو مصغياً باهتمام للحديث المطروح الإيماء بالرأس بشكل متواصل وسريعاً وهذا يشير أن الشخص الموجه له الحديث قد فقد الاهتمام ويمكن أن يعني أيضاً أنه قد بدأ يشعر بالملل تلامذة الأيدي وهي في موضع الامتداد إلى أسفل وهي تشير إلى موقف عدائى وأن الذى يقوم بهذه الحركة يشعر بالبغضاء أو يكن مشاعر الخصومة محاولة الوقوف بعيداً

بمقدار امتداد الذراع وفي حالة قيام الطرف الآخر بهذه الحركة يجب أن تتحترم هذه المسافة لإشعار الشخص الآخر بالثقة ولksesها الخطوات السريعة الممعنة بالحيوية شعور خارجي بالثقة في بعض الأحيان تعبير عن الغضب اهتزاز خفيف للقدم يشعر بالحاجة للدخول للحمام محاولة للتحفيز اهتزاز شديد للقدم تعبير عن التوجس تعبير عن التوتر يستميت للذهاب إلى الحمام يقف على أطراف أصابعه وهذا يعني أنه ينتظر شيئاً بتسوّق تنظيف أو توضيح الحنجرة (الحركات المعروفة عن المطربين أو المذيعين) لكن بدون قصد القلق) سعال أو مرض مدرى عادة محاولة ركل أشياء تخيلية على الأرض وهي تفيد بالشعور بإحباط أو خيبةأمل.

الأقدام المفتوحة (كما في حركات الصلاة) وهي تعني محاولة نسخ حركات أخرى وإعطاء الاهتمام والانتباه خود متوردة اهتمام بالشخص الآخر الإخراج (وبشكل مؤقت أو مرحل) حدقات عين متوسعة اهتمام بشخص ما التركيز مذر بشكل مرتفع، إغلاق وفتح العين (أو الترميش) وبشكل غير معتمد تحدث عندما يبدأ الاهتمام بشخص ما العصبية محاولة التخمين أو تقدير الأمور لديه مشكلة فوضى العين الرجوع للخلف رفض للأمور محاولة للهروب من الحديث محاولة التحرك بعيداً لا يملك الوقت ولديه ارتباط آخر وفي كثير من الأحيان لا يوجد معنى مخفى لهذه الحركة تململ في الجلوس شعور بالملل مستوى منخفض من الاعتماد على النفس مستوى منخفض من الثقة بالنفس أرجل المعقودة وهي حركة تقوم بها المرأة عندما تشعر باهتمام في شخص ما فتقوم بعقد أرجلها ثم فكها في حركات لا شعورية لحظة أو طرفة العين وتقوم المرأة عادة بهذه الحركة عندما تشعر بالاهتمام بشخص معين حيث تقوم بالنظر إليها نظرة طويلة وحين يلاحظ هذه النظرة تذهب بعينها عنه بعيداً، عادة ما يكون فمها مفتوح قليلاً وشققاً مبللتان، الصوت المنخفض أو الهامس وهو طريقة حديث المرأة عندما تشعر بالاهتمام بشخص معين.

تمرير اليد على القدم عندما ترى المرأة في الرجل الآخر إثارة ما الاستعداد للرحيل أصابع تطلب على أي شيء وهو تعبير عن الشعور بعدم الصبر الفم المفتوح شعور بالمحااجة من الحديث الموجه له يحاول أن يقاطع بكلمة ما بدون إعطاء المجال له انتشار الأوراك وهي إشارة لشد الانتباه ووسيلة فعالة للمغازلة النظر إلى الشخص الآخر بدون تحديق وهي إشارة إلى الثقة بالنفس عدم النظر إلى الشخص في وجهه وهي إشارة إلى عدم الثقة بالنفس أو إشارة إلى المخادعة إزاحة العين وهو على أقل تقدير عبارة عن تدليس في الكلام وفي أسوأ الأحوال محاولة للخداع عندما يصاحبها انحراف على الأنف أو همهة مثل ممم أو أنها الناس تميل للنظر إلى أسفل جهة اليسار عندما يكتبون الوقوف بشكل ثابت وفي إشارة إلى الثقة بالنفس وبالارتياب أكل الأظافر وهو شعور بفقدان الأمان أو عادة منذ الصغر (امتلك هذه العادة وللأسف).

حركات يد وذراع سريعة ونشطة ويمكن في كثير من الأحيان أن تشير إلى الكذب في الحديث، تمرير الأصابع على الشعر وهي تعبي عن الإحباط أو التباہي.

### 3- وسائل الاتصال السلوكية:

وهي طريقة أو وسيلة من وسائل الاتصال التي تعتمد على الجانب السلوكى والحركى فى الجسم دون استخدام الكلمات، وتلعب البيئة الاجتماعية فى المجتمعات المختلفة دوراً هاماً فى معنى لغة الجسد تختلف من بلد آخر.

**وهي تعتمد على:**

- 1- تعبيرات الوجه.
- 2- تعبيرات العين.
- 3- حركة اليد وإيماءاتها.
- 4- حركة الجسم.
- 5- استخدام المسافات بين الآخرين.
- 6- اللمس.

**هناك أشياء أخرى مصاحبة لها مثل:**

- درجة وشدة وحدة الصوت.
- نفمة الكلمة.
- الملابس التي يرتديها الشخص.
- راحة الجسم واستخدام العطور المعينة.
- بعض العادات والتقاليد.

والشخص كلما كبر في السن ازداد قدرة على تزييف اتصاله الكلامي أو الكتابي مع الآخرين - عكس الطفل -. أما لغة الجسد كرسالة اتصالية فيصعب عليه تزييفها، ولذا فإن يمكن الاعتماد عليها كثيراً في فهم طبيعة هذا الشخص. فقد أوضحت الأبحاث العلمية أن العلامات والحركات الجسدية تحمل في طياتها خمسة أضعاف تأثير الكلمة في الرسالة.

**حركات الجسد أدلة فعالة لفضح أكاذيب اللسان**

كل منا ينتمي أحياناً في نوع من الخداع الخفيف يعرف بالمخاتلة - أو "البلف" بالتعبير

العامي - إلى درجة معينة. ومن أكثر أنواع الخداع شيئاً الادعاء بالمعروفة فوق حدود معرفتك الحقيقة من أجل كسب أفضلية لدى الطرف الآخر، وربما يتوقع منك تقريراً أن تبالغ بالحديث عن إنجازاتك خلال مقابلة للحصول على وظيفة مثلاً. ويمكن للخداع أن يكون أيضاً شكلاً لطيفاً من أشكال الترفيه مثل حيل السحر ولعبة البوكر. ويوضح الدكتور مارتن سكينر، محاضر علم النفس بجامعة وارويك البريطانية قائلاً:

تنطوى المخاتلة في الغالب على المبالغة والإيماء وليس الكذب التام، ويلعب هذا النمط السلوكى دوراً كبيراً في تقديم الذات للأخرين.

لكن مهما كان المخادع أو "المخاتل" بارعاً ومتمراً فإن الخداع يسبب دائماً درجة من الضغط النفسي الذي يعبر عن نفسه في لغة الجسد وقال تشارلز داروين، الذي كان من بين أوائل العلماء الذين درسوا المشاعر، أن ذلك النوع من الصراع الداخلي يطفو عادة إلى السطح متمثلاً في لغة الجسد، وهي العنصر المكون من غير الشفهي للسلوك البشري وتتضمن تعابير الروجه، ووضعية الجسم وعلامات أخرى. ويقول الدكتور غلين ويلسون، من معهد طب النفس في لندن: "لغة الجسد هامة جداً. فمن الصعب على المرء أن يكتب لغة جسده ويتحكم فيها بقوله في ذات الوقت. ولذلك فإن الإشارات غير الكلامية، التي تعرف بالتسريب، تفضح أمر المخاتل عادة". وعلى سبيل المثال عندما يكذب المرء فهو اينظر في عينيك مباشرة خشية أن ترى ما وراءهما.

لكن بعض المخاتلين المتطورين ربما يجربون معك أسلوب الخداع المزدوج وذلك بالنظر إلى عينيك أكثر من العادة، وربما يتسمون لتشتيت انتباحك أو استرضائك، لكن الابتسامة الحقيقة الصادقة تتضمن تقلص العضلات حول العينين بخلاف الابتسامة المزيفة التي يقصد منها التغطية على الكذب.

معظم الناس يؤمنون بأيديهم عندما يتكلمون وهم يدركون أن هذه الإيماءات تنقل جزءاً من المعنى. وعلى الأغلب فإن المخاتل أقل استخداماً لإيماءات اليدين والذراعين من الصادق. ولذلك فإن من العلامات التي قد تدللك على المخادع وضع اليدين في الجيبين وتشبيك الكفين وضم أصابع اليد إلى الداخل بدلاً من فردهما.

والإيماءة الوحيدة التي يزداد تكرارها عند الكذب هي هز الكتفين تعبيراً عن الاستهجان أو اللامبالاة، وكأن اليدين تريدان انكار ما يقوله الفم. وإذا كنت حاذقاً ودقيق الملاحظة، وفربيما يمكنك أيضاً الانتباه إلى توتر الكاذب، من خلال قراءة اضطراب حركات جسمه الإجمالية، كالحركات الالتوائية الخفيفة وتغيير وضعية الجلوس بين الفينة والأخرى.

ولقد أظهرت الأبحاث التي أجراما عالم الانثروبولوجيا الأميركي بول إيكمان أنه من الأسهل اكتشاف أمر الكاذب بمراقبة قدمية بدلاً من مراقبة وجهه. ومن المهم أيضاً كيف يلمس المخالط وجهه وهو يلتفق قصة لا تصدق، ويورد عالم السلوك ديموند مدريس هذه القائمة بamarat الشداع: التمسيد على الذقن، الضعك على الشفتين، تغطية الفم باليد، لمس الأنف، فرك الوجنة، حكة الحاجب، لمس حلة الأذن وتوضيب الشعر.

وتعتبر حركة تغطية الفم باليد إشارة تعكس صراعاً داخل الدماغ، إذ تقوم المنطقة الدماغية التي تلتفق الكذب بإجبار الفم على مواصلة الحديث، لكن الجزء الدماغي الذي يدرك بصورة غيرية أن الكلام غير صحيح يحاول التغطية وهكذا ترتفع اليد نحو الفم أما لمس الأنف هو نسخة معدلة من الحركة السابقة لأنه يتضمن تغطية الفم جزئياً.

وهناك سبب هام آخر للمس الأنف، فالكذب يبعث على التوتر ويسبب تغيرات في تدفق الدم إلى الوجه، تتجسد على شكل احمرار في الوجه عند الأشخاص الحساسين، وتسبب هذه التغيرات أيضاً ببعض الاحتقان في أنسجة الأنف الداخلية مما يدفع الكاذب أو المخادع إلى لمس أو فرك أنفه. وخلال أدلة الرئيس الأميركي السابق بيل كلينتون بشهادته أمام هيئة المحلفين في قضية مونيكا لونيسكي، لمس أنفه حوالي 26 مرة وهو يرد على أسئلة المحكمة.

ومن الملاحظ أيضاً أن المخالط يحاول عادة تجنب التماس المباشر مع الشخص الآخر الذي يصفى للأكاذيب وذلك إبقاء مسافة فاصلة بينهما يقلص الإحساس بالذنب من جانب الكاذب. ولذلك فإن المخادعين يجدون من الأفضل لهم تلفيق الأكاذيب على الهاتف أو بينما يقومون بأعمال ثانوية أخرى خلال الكلام من أجل كبح تسرُّب علامات الكذب الإرادية من لغة جسدهم.

كما أن اختيار الكلمات يلعب دوراً مهماً أيضاً، فعندما يكذب المرء، يحاول جهده أن لا ينسِ الكلمات لنفسه، ولذلك فإنه يتتجنب استخدام الضمير "أنا" أو "نحن"، ويقول مثلاً "نعم" بدلاً من "نعم، أنا فعلت كذا" أو "نعم، أنا اتقن كذا" خلال مقابلات العمل. لكن إذا أردت أن تكتشف المتكلم عن حقيقته عليك أن توجه له أسئلة حول شعوره حيال الأشياء التي يتحدث عنها، أو يقول الدكتور سكينير "من السهل على المرء تلقيق أحداث لم تحدث، لكن من الصعب جداً عليه أن يكذب بشأن مشاعره".

#### 4- أشكال العين ومدلولاتها:

إن لغة العيون لها متغيرات وثوابت، متغيرات تتعلق بانفعالات المواقف والنطق بلغة صادمة مما يجيش في الصدور، وثوابت عن طبع وطبع ذلك الإنسان الذي ترسم على عينيه صفاتٍ

سلباً أو إيجاباً، صفات طيبة أو شريرة بلون البشرة، إلا أن يهدي الله فتحول اللغة الوسداوية المكفرة إلى نورانية تشعرك بالبهجة والراحة حينما تراه بعد ذلك.  
ولذا: (يعرف المجرمون بسمائهم ..... الرحمن 41). فالسمة أول ما تبرز من لغة العين، وهذه اللغة لها مدلولاتها في واقع الإنسان وخاصة لقارئ لغة العيون النقي الصافي صاحب الشفافية الذي ينظر بنور الله، ومن هذا الباب تتسلل بهدوء لأعمق العيون وغموضها النصل لسير غورها، فنقرأ مجتهدين هذه اللغة التي ينطق حروفها بلا مشقة أهل الصلاح الأنقياء التي نرجو الله أن يجعلنا منهم.

### **العيون الناعسة:**

شكلها: حينما تأخذ العين هذا الشكل فإنها تبدو وكأنها تريد النوم فهي ناعسة والحقيقة غير ذلك لأنها حالة من لغة العيون المعبرة عن الاستسلام والرضوخ للأمر الواقع أو الرضى الخجول ( فهي عيون خجل ) لا ثبت فيها ولا دماء ولا غباء، كذلك فهي عيون الطيبين الذين يفتقدون الكياسة.

تدل: على اللامبالاة والسكون السلبي وقبول الأمر الواقع بلا نقاش أو جدال. وحينما تبدو العين ناعسة فاعلم أن صاحبها يسلم لك القيادة ويثق فيك تماماً، ولكن احذر خيانته فإنه حليم إذا غضب آنذاك (تحت السواهي دواهى).

فلا يعني إشعارك بالاستسلام والرضا والثقة والقبول أن تستغل ذلك في الشر، قد يسمح لك ولكنه سينتقم ما أتيحت له فرصة الانتقام.

### **العيون المخدرة:** **شكالها:**

هي عيون تائهة حائرة حزينة ترسم عليها علامات الأرق والمرض يتصنّع صاحبها الطيبة وحب السلامة والهدوء.

### **تدل:**

على أن صاحبها هزيل يهزم بلا مقاومة لأنه سلبى ويفتقد لروحانية الإيمان، بل هو شجاع في اتراف المعاصي والدياثة (ليس غيوراً)، لا يعتمد عليه مطلقاً أنه يضر أكثر مما ينفع، حتى أنه يضر نفسه. أنجح شيء ينفع فيه الإصلاح بين الناس سبط الكلم، والمسكنة وجبر الخاطر بين المتخاصلين، ولكن إذا خاصل فجر والعياذ بالله. والله تعالى أعلم.

## **العيون التعلبة: شكلها:**

دهاء ومكر ورؤم وتربيص وانكسار الجفن الأعلى وتحديق بالحدقة مركز وكأنها عين صقر يوشك أن ينقض على فريسته، مع مسحة لفم واضحة على عموم العين.

### **تدل:**

على ذكاء ممزوج بدهاء وصاحبها شلطة نشاط ويركن إلى بي في الأعمال الجسيمة والخطيرة التي تتطلب حسن تصرف وتذليل عقبات وهذا الصنف من الناس يكون كالناجر (خذ وهات) لا يعرف المجاملات ولا يصاحب ولكنه يتقن عمله، وهو شخص جامد غير مرح، وكذا النساء تكره لأنها ثقيل الظل لئيم.. ولذا ينبع صاحبها في الأعمال العسكرية والأمنية فقط، أما غير ذلك فتارة ومتارة.

## **العيون الغائرة: شكلها:**

دغينة أسلف الجبهة كأنها مختبنة غائرة كأنها جرذ في حجرة يتربيص، تحيطها حالة قاتمة تنظر بترقب وحدة غامضة.

### **تدل:**

على حقد دفين وحسد لعين، وإن ظهرت بالطف والبسملة الصفراء فإنها تلتفح حولها ظلمات تغ رب عمما في القلب من سواد ويغض لم من تنظر إليه، وهذه مصاحبها إما أن يكون مظلوماً ولا يملك قوة ترد عنه الظلم مظلوماً على أمره، ولكن لن يسامح ويتحين لحظة الانتقام، وإما أن يكون حقوياً معقداً نفسياً غلت عليه السوداء وداخله مثلث من حمل الهم والغم.. فاحذره وحاول أن تكتسبه: وذلك بنصرته لو كان مظلوماً وتطيب خاطره أو تجنب معاملته لأنه يشعر بأنه مهضوم الحق فلا بد من الوصول.

## **العيون النمرية (الصارمة): شكلها:**

بيضاوى لام ثابت في نظرته كالنمر المتربيص لا بسمة فيها ولا حزن، بل الصرامة والجدية والتربيص وعدم الانكسار والثقة القوية بالنفس.

### **تدل:**

على الثبات على المبدأ والجدية في العمل والطاعة العميماء في تنفيذ الأوامر مع النقاوة وعدم المجاملة، وهذه النظرة تدل على الموقف الحازم الذي لا رجعة فيه ومع حدوث هذه النظرة في قيام مشكلة خاصة لابد وأن يعامل أصحابها بحزم موافق للبت في المشكلة وبلا هواة لأنه عنيد ومتغطرس، فالبدين كسر غطرسته بالحججة والجسم مع عدم ظلمه، لأنه لو ظلم سيغدر فالجسم مع الحسن هو علاجه.

### **العيون الطيبة:**

#### **شكلها:**

هي أجمل وأريح العيون لأن فيها البراءة تتنطق بالحسن والصفاء والنقاء والوفاء.

### **تدل:**

على طيبة قلب أصحابها وثقته وحسن ظنه ونقاء سريرته وكرمه المعهود، وأصحابها للأسف يتبعون في كل أحوالهم وأعمالهم، لأنهم يثقون في كل الناس ولا يعرفون كيف يعيشون ”بين الذئاب“، وهم حكماء عقلاً عباقرة يحبون الهدوء وينشدون الكمال في كل شيء ويحبون السلام ويكرهون العداون ولكن لا يقبلون، بل يقتضون من المعتدى، ولهم نظرية ثابتة مع أنهم يثقون فيمن لا يستحق، مع أنهم يحسون بقلوبهم ولكن غلبة الطيبة عليهم يجعلهم يسامرون ويحسنون الظن.. ومن ينظر إليهم يحبهم بلا خوف وهم سعداء ولو في أحلك المحن.

### **العيون الضاجعة:**

#### **شكلها:**

عيون صافي مبتسمة صحوكة جميلة كأنها عيون طفل صغير تتسم بالبريق والبراءة، والنظر إليها وتأمل لغتها يعطي الشعور بالراحة والاطمئنان والثقة.

### **تدل:**

على نقاء السريرة والمحبة والقبول وطيبة القلب، ولكن نصح أصحابها ألا يضحك عينيه أمام اللئام أو النساء الأجنبيات، لأن هذا سيجلب عليه سوء الظن والتجرؤ عليه، والعيون الضاحكة أصحابها قليل الهم سعيد الحال يتمتع بصحة وعافية وصفاء وسرور، لكنه مرهف الحس يؤثر السلامة على التحديات الفارغة مع أنه شجاع جداً، ولكنه حكيم لا يحب العداون محبوب من

كل الناس يكرهه أهل الأحقاد والأوغاد.

### **العيون الصفراء: شكلها:**

تشعرك فور ما تراها بانقباض عجيب، وحذر من التعامل مع صاحبها مع أنها ضيقة باهتة ممزوجة بصفة وغشاوة رمادية مرتبطة في النظارات محيرة غريبة.

### **تدل:**

على أن صاحبها مريض بمرض كبدى أوب المرارة أو في العين نفسها، ولا فصاحبها بما اكتسبت من علامات وملامح إنسان حقد حسود لنيم، ولذا يقول الناس عن الإنسان الذى لا يسامح ولا يفسح طريقاً للتفاهم، بل لديه خصام ويحمل غلاً: هذا إنسان أصفر (صفراؤى) فلتحذر معاملته والبعد عنه غنمياً لأنه موزٌ وخبيث وسيلة لعلاج الأخذ بيده لطريق الصالحين، وربط قلبه بذكر الله، وتلاوة القرآن.. أما من كان من الذين لا يهتدون ولا يريدون الهدى فالحذر منه ومن صحبته.

### **العيون الجريئة: شكلها:**

متsuma الحدقة ثابتة النظرة قوية جريئة تشعرك من أول وهلة بأن صاحبها شجاع واثق من نفسه، وقلما يغمض صاحبها عينيه أو ترتعشان أثناء الكلام.

### **تدل:**

على الانطلاق والتحرر والشجاعة مع طيبة القلب، وإن كان صاحبها يحب المزاح ولكنه سليم الطوبة نقي النية يخلص جدألىن يحبه ويقوس جدألى من يعاديه لا يعرف الوسطية، كل شئ لديه إما أسود أو أبيض رجل (دغري) كما يقولون في العامية، وصاحب العيون الجريئة امرأة لا تحتمل لجرأتها وعدم حيائها ف تكون نكبة على زوجها وعلى نفسها لأن من صلاح المرأة حياءها واخبارتها. قال تعالى: (وَقُنْنَ فِي بَيْوِتِكُنْ وَلَا تَبِرُّجْ بَرَجْ الْجَاهِلِيَّةِ الْأُولَى)... الأحزاب 33.

### **العيون التشريرة: شكلها:**

جاحظة غير مستقرة، ترمى بشرر الشر، تعلوها مسحة الكبر والتعالي ومن الوهله الأولى حينما

تنظر إليها تشعر بأن صاحبها مجرم وخائن.

### تدل:

على عقدة النقص التي تخلج بين أضلاعه كإنسان معقد حقود متكبر، غالباً ما يكون مجرماً ويحاول إخفاء إجرامه بالظهور بأنه متمكن وصادق، ولكن لغة العيون لا تكذب فتفضحه عيونه فتظهر كتكشيرة الكلب المسعور، وهذه النظرة من العيون إشارة حمراء وناقوس خطر لتحذر من صاحبها ولتعلم بأنه يكرهك إذا نظر إليك بهذه اللغة الشريرة للعيون فإنه فاقد نور الإيمان، فلذا هو أسود القلب لا يرحم وهو في الحقيقة جبان وسئ الخلق ولا يؤمن بالبيبة.

### العيون الغمازة:

#### شكلها:

كثيرة الحركة ترفع الجفن العلوي بغمز ولمز مع غض الشفة السفلية في بعض الأحيان. ترى عليها مسحة صفراء باهتة، وصاحبها كثير الالتفات لثنيم.

### تدل:

سبحان الله القائل: (وَيَلِ لُكْلُ هُمْزَةٌ لَمْزَةٌ) ١ الهمزة، وهذه العيون التي تكثر الغمز واللمز هي تترجم ما يحول بخاطر صاحبها، وما يموج بنفسه، وما يضم قلبه من لوم واستخفاف بمن ينظر إليه، وهذا الصنف يفتقد الشجاعة الأدبية ويمتلكه الخبث والأنانية والتعالي السخيف.

ويجدر بالمشهود أن يحذر هذا الشخص الغامض ويقطع صلته به تماماً، وإن لم يستطع فيجدره به أن يختصر معه الطريق ولا يحدثه إلا في حيز الحاجة الملحة، لأنه أى الشاهد غير مأمون ونمام خطير ويب الأذى، فحق على الله أن يتوعده بالويل وهو واد في جهنم.

### العيون المنكسرة:

#### شكلها:

منكسنة منكسرة مغمضة أغلب الأحيان عليها مسحة حزن وندم، يكون صاحبها أغلب وقته مهموماً قلقاً منكسر الخاطر كما يقولون أو (عينة مكسرة) بالتعبير الدارج.

## **تدل:**

على مكبوتات النفس إما نتاج حرمان أو تأنيب ضمير ولو عنة بالنفس وندامة على فقد عزيز أو شئ غال.

وهذه النظرة لا تقاوم، بل لا ترفع جفنا أو تثبت نظرة في عين من يعرف حقيقتها أو يؤمن بها، لأن الإحساس بالذنب يكسر العين، وكذلك لوعة الحزن للحرمان تكسر العين، فيجدر بنا أن نترفق ب أصحابها ونعامله بحكمة ولا نزله، بل العدل بحكم الله معه ومعالجته وإصلاحه أو تعويضه عما حرم منه بالسلوى والمواساة الرحيمة ويحمد الله على العافية

# المحتويات

5	مقدمة
9	الفراسة
23	أنواع من الفراسة
33	اقرأ.... وجوه الآخرين
37	الفراسة والإيمان
41	بين الفراسة والذكاء الإيمان
49	الشخصية من الملامة
55	فراسة الوجه والشعر والرأس
69	فراسة المشية والوقفة وأشياء أخرى
73	لغة الجسد
87	لغة الجسد..أنواع
93	أنماط حركات الجسد
99	قراءة الناس
107	مرشدك لقراءة لغة الجسد
115	كيف تقرأ الآخرين