|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | 614-68.jpg   **شاع في السنوات الأخيرة ما يسمى بلغة الجسد Body language حتى ظن البعض أنه علم مستحدث يهتم بدلالات الحركات والإشارات الصادرة عن أعضاء الجسد المختلفة، وخاصة ملامح الوجه واليدين وتعبيراتها.**  **ومن النتائج التي كشفت عنها بعض الدراسات العلمية أن 55% من انطباعات الناس عنك تؤخذ من حركاتك ووضعك، وأن 38% تؤخذ من نبرة صوتك، و7% فقط من كلامك.**  **ومعنى هذا أن 93% من الانطباعات المأخوذة عنا لا تأتي من كلامنا، ولكن من حركاتنا وإيماءاتنا (لغة الجسد)، فهي لغة لا تعرف الكذب ولا الرياء، لغة ليست بلغة كسائر اللغات، لكنها مرآة صافية تعكس مباشرة كل المشاعر، وتبوح بالأسرار. فهل يستطيع جسدك أن يقول كل ما تريده منه؟ وهل تستطيع أن تفهم وتفسر لغة أجساد الآخرين؟**  **والحقيقة أن لغة الجسد تفيدنا في تسهيل العملية الاتصالية أو التواصل مع الآخرين، وبالتالي إنهاء أي توتر في العلاقات، وذلك من خلال:**  **لغة العيون، وما تدل عليه من معان لا حصر لها.**   **علامات الانتباه والسرحان والتركيز واللامبالاة.**   **علامات عدم التصديق والتكذيب لدى الشخص المستمع.**   **علامات الثقة بالنفس وكيفية الوصول إليها من خلال لغة الجسد.**  **فراسة العرب**  **والحقيقة، أن العرب والمسلمين اهتموا بتلك الدلالات في إطار «الفراسة».**  **فعن أبي سعيد الخدري  "رضي الله عنه"  قال: قال رسول الله  " صلى الله عليه وسلم" : «اتقوا فراسة المؤمن، فإنه ينظر بعين الله».**  **وعن أنس  "رضي الله عنه"  أن النبي  " صلى الله عليه وسلم"  قال: «إن لله عبادا يعرفون الناس بالتوسم» وفي ذلك يقول الله سبحانه وتعالى: {إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّلْمُتَوَسِّمِينَ} (الحجر:75).**  **وليس في ذلك أدنى شك، فالمؤمن قوي البصيرة حاد البصر، يرى أبعد مما يراه الإنسان العادي. ففي مجال رؤيته أو استكشافه، تتجلى أمامه خفايا شتى يصعب على غيره أن يسبر أغوارها أو أن يفك غموضها.**  **وتعتبر الفراسة إحدى أهم متطلبات ممارسة بعض المهن، مثل الطب والتحقيق والضبط والحراسة.**  **ولعل أهم ما أوصى به أبوقراط -إمام الأطباء وكبير حكماء اليونان- هو تقـوى الله وطاعته، وعد ذلك من مقومات نجاح الطبيب وفراسته، لأن شعاع الإيمان يطوي خفايا الأشياء، ولأن مجهر البصيرة أبعد من مجال رؤية العين المحدودة.**  **والفراسة من الإيمان، أو أن الإيمان يورث الفراسة، لأن اليقين والثقة بالله عزوجل تعطي المرء رصيدا ضخما من الشفافية، وهذا بالتحديد كان معهودا في سير الأنبياء والرسل والصالحين، ولعل في وصايا لقمان الحكيم لابنه وهو يعظه دليلا على فراسة وذكاء.**  **وإذا كان العرب والمسلون قد أهملوا دراسة الفراسة، حتى أصبحت مجرد قدرات ذاتية أو شخصية لدى بعض البدو، يتوارثونها جيلا بعد جيل، في مجتمعاتهم المغلقة أو شبه المغلقة، على اختلاف في ذلك من دولة إلى أخرى. فإن الغرب قد أعاد اكتشافها، مقدما إياها لنا في ثوب جديد ومسمى آخر، واضعا لها ملامح علم، أصبح من أهم علوم التنمية البشرية، وإن كانت تنقصه بعض المقومات، التي أظن أنها في طريقها للنمو.**  **لغة الجسد ومفاتيح الشخصية**  **تعتبر العين من أهم مفاتيح الشخصية التي تدلنا بصورة حقيقية على ما بداخل عقول من أمامنا، فستعرف من خلال أعينهم ما يفكرون فيه على نحو دقيق، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك في التو شيئا أسعده، أما إذا ضاق بؤبؤ العين فإن العكس يكون قد حدث. وإذا ضاقت العين فإن ذلك ربما يدل على أنه استمع منك إلى شيء يصعب إن لم يستحل تصديقه!**  **والحواجب تأتي لتضيف مفتاحا آخر، فإذا رفع المرء حاجبا واحدا فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئا إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلا، أما رفع الحاجبين كليهما فإن ذلك يدل على المفاجأة أو الدهشة!**  **ويأتي الأنف والأذنان ليقدموا إشارات إضافية، فإذا حك من أمامك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحبا إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعني أنه متحير بخصوص ما تقوله، ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقا ما تريده منه أن يفعله!**  **أما جبين الشخص فيضيف أداة جديدة للتشخيص وفهم الآخر، فإذا قطب جبينه وطأطا رأسه للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متحير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته في التو واللحظة، في حين أنه إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك!**  **وتحدثنا الأكتاف معلنة اللامبالاة، فعندما يهز الشخص كتفه فإن ذلك يعني أنه لا يبالي بما تقول!**  **بينما تكشف الأصابع عن مدى الصبر وقوة الأعصاب، فحينما ينقر الشخص بأصبعه على ذراع المقعد أو على المكتب، فإن ذلك يشير إلى العصبية أو عدم الصبر!**  **وعندما يربت الشخص بذراعيه على صدره، فهذا يعني أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين، أو يدل على أنه خائف بالفعل منك!**  **وغني عن البيان أن تلك الأعضاء أو الأجزاء السبعة، بما تفصح عنه من إشارات، تقدم لنا فكرة جيدة عن لغة الجسد ككل، وكيف يمكن استخدامها ليس فقط في إبراز قوة شخصيتك، ولكن أيضا للتعرف على ما يفكر فيه الآخرون مهما حاولوا إخفاءه!**  **لغة الجسد لكشف الكذب**  **تفيدنا لغة الجسد Body language -الفراسة سابقا- في معرفة وكشف كذب الشخص المتحدث، من خلال العلامات أو الأمارات السبع التالية:**   **من نظرات الآخرين لعيونهم حتى لا يكشفوا زيغ بصرهم!**   **التكلف العصبي: حيث يميل الكذاب إلى تكلف منظر الجاد في سيماء وجهه وفي نبرات صوته، كما يختار كلمات جيدة، غير أنه لا يفطن إلى أنه يكشف نفسه ببعض التصرفات العصبية اللاإرادية، من قبيل: مسح النظارة، أو لمس الوجه، أو غير ذلك من الإشارات العصبية التي تنم عن الكذب!**   **استخدام كلمات قليلة: فمعتادو الكذب يستخدمون أقل عدد ممكن من الكلمات ويتكلمون ببطء، كما لو كان من الصعب عليهم إيجاد الكلمات، وهم في الحقيقة يفكرون فيما عساهم يقولون من أكاذيب ويحاولون ترجمة تخيلاتهم، وهناك أيضا كذابون ينهجون العكس تماما ليثبتوا أنهم صادقون، لأنهم يعرفون أنهم إذا تكلموا بسرعة وتحدثوا كثيرا فإنهم يربكون المستمع فلا يجد وقتا لاكتشاف كذبهم!**   **التكرار: فالكذاب يميل غالبا إلى استخدام ذات الكلمات مرات متتالية، وكذلك ذات المبررات.**   **التعميم: إذ يحاول الكاذب تجنب مسؤولية أفعاله باستخدام أسلوب التعميم، كأن يتعلل المتأخر بظروف المواصلات أو وقوع حادثة، كما أن الكاذب يطلق كثيرا من التعبيرات العامة دون تحديد يكشفه ويفضح كذبه!**   **تجنب الإشارة إلى الذات: حيث يتجنب الكذاب كلمة «أنا» ويستخدم بدلا منها كلمة «نحن» أو «الناس».**   **إطلاق كلمات الاستخفاف بالآخرين: فالكذاب يميل إلى أن ينسب للآخرين تصرفات أو أقوالا رديئة، مثل رذيلة الكذب التي هو مصاب بها.** | |