

لغة الجسد في مقر العقل

مؤلفا الكتاب الأكثر
مبيعًا في العالم.
"المرجع الأكيد
في لغة الجسد"

آلان وباربرا بيز



تم تجهيز هذه النسخة بواسطة:

حنين



https://t.me/osn_osn



Scan me!

لغة
الجسد
في مقر
العمل



لغة الجسد في مقر العقل





للنشر و التوزيع

إدارة التوزيع

00201150636428

لمراسلة الدار:

email: P.bookjuice@yahoo.com

Web-site: www.aseeralkotb.com

- العنوان الأصلي: body language in the workplace
- العنوان العربي: لغة الجسد في مقر العمل
- طبع بواسطة: Orion
- طبع بواسطة: أوريون
- حقوق النشر: 2011 آلان وباربرا بيز
copyrights: 2011 Alan and Barbara pease
- حقوق الترجمة: محفوظة لدار عصير الكتب
- المترجم: إيمان سعودي
- تدقيق لغوي: نهال جمال
- تنسيق داخلي: معزز حسنين علي
- الطبعة الأولى: مايو/ 2021م
- رقم الإيداع: 10924/ 2021م
- الترقيم الدولي: 4-1-85878-977-978

الآراء الواردة في هذا الكتاب تُعبر عن وجهة نظر الكاتب
ولا تُعبر بالضرورة عن وجهة نظر الدار

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة © لدار «عصير الكتب» للنشر والتوزيع
يحظر طبع أو نشر أو تصوير أو تخزين أي جزء من هذا الكتاب بأية وسيلة إلكترونية
أو ميكانيكية أو بالتصوير أو خلاف ذلك إلا بإذن كتابي من الناشر فقط.



لغة الجسد في مقر العقل

مؤلفا الكتاب الأكثر
مبيعا في العالم.
"المرجع الأكيـد
في لغة الجسد"

آلان وباربارا بييز



مكتبة إيلينا
Elena book



المحتويات

9	مقدمة.....
13	مقابلات العمل.....
13	كيف تحظى بالوظيفة.. في كل مرة.....
25	هل تجلس بارتياح؟ كيف تجلس، أين، ولماذا؟.....
	كيف تملك مسيرتك المهنية بين يديك: فن المصافحة، والتواصل، والتأقلم في حفلات العمل.....
41	العروض التقديمية المقنعة.....
65	إجادة الاجتماعات وإتقان مؤتمرات الهاتف والفيديو.....
79	الأسرار الكبرى لرجال الأعمال الناجحين.....
95	العولمة: أخطارها وسلبياتها.....
109	سياسات المكتب، ومحبو السيطرة، والرومانسية، وقنابل موقوتة أخرى.....
123	خاتمة.....
139	لماذا لا تستعين بالآن بيز لتقديم محاضرة في مؤتمر أو ندوتك المقبلة؟.....
143	

مكتبة إيلينا
Elena book



<https>



sn

هذا الكتاب إهداء إلى كل من يبصر بعينه
لكنه لا يرى الكثير.



مكتبة إيلينا
Elena book

https://t.me/osn_osn

مقدمة

لطالما أدركت منذ صغري أن ما يقوله الناس ليس بالضرورة هو ما يعنونه أو يشعرون به، وأن بمقدوري أن أجعلهم يفعلون ما أريد إذا استطعت قراءة مشاعرهم الحقيقية واستجبت لاحتياجاتهم كما ينبغي. وفي الحادية عشرة من عمري، بدأت مسيرتي المهنية في التسويق ببيع إسفنجات التنظيف من منزلٍ لآخر بعد المدرسة، لكسب مصروفي الخاص، وسرعان ما توصلت إلى طريقة لمعرفة ما إذا كان الشخص ميالاً إلى الشراء أو لا. فإذا طرقت أحد الأبواب وطلب مني المالك الانصراف بيدٍ مفتوحة وكفٍّ ظاهرة، كنت أعلم أن لا بأس من مواصلة عرضي، ذلك لأن هذا الشخص -على الرغم مما أبداه من رفض- لم يكن عدوانياً. أما إن طلب مني أحدهم الانصراف بصوت ناعم ولكن بإصبعٍ مشهَر أو يدٍ مطبقة، كنت أعلم أن وقت المغادرة قد حان. لقد أحببت وظيفة المبيعات تلك وكنت بارعاً فيها. وفي فترة مراهقتي، عملت مندوباً لبيع القدور والمقالي ليلاً، قدرتي على قراءة الناس أكسبتني ما يكفي من المال لأشتري منزلي الأول. لقد منحني البيع فرصة لمقابلة الناس ودراستهم عن قرب، ولتقييم ما إذا كانوا يريدون الشراء أو لا، فقط بمراقبة لغة جسدهم.

وفي العشرين من عمري صرتُ مندوب مبيعات لتأمينات الحياة لدى أضخم شركة في أستراليا، وبعد أن أصبحت أصغر مندوب يبيع ما قيمته أكثر من مليون دولار في عامه الأول، مضيت لأحطم عديدًا من الأرقام القياسية في مجال المبيعات. وقد أهّلني هذا الإنجاز لشغل مقعد في اتحاد مائة المليون دولار المستديرة (MDRT) المرموقة في الولايات المتحدة، ثم لأحصل بعدها على الزمالة. إن الأساليب التي تعلمتها في صغري لقراءة لغة الجسد في أثناء بيعي القدر والمقالي يمكن أن تُوظف لخدمة مجالات البيع الأخرى. لقد أدركت أنه ما دمتُ أتسلح بهذه المهارة، يمكنني أن أحرز النجاح في أي عمل تجاري تقريبًا.

ألان بيز

إن القدرة على قراءة لغة الجسد وفك شفرتها هي دون شك المؤهل الأفضل لمسيرة مهنية مكللة بالنجاح.

سنشارككم في هذا الكتاب الأساليب التي ابتكرناها لإحراز النجاح في المبيعات والعمل، وسنعلمكم مفردات لغة الجسد التي راكمناها أنا وآلان طيلة حياتنا المهنية، والتي كانت دومًا مثمرة. لقد تغير مقر العمل قليلًا على مر السنين، بيد أن ظهور التقنيات الحديثة كالمؤتمرات الهاتفية، وهواتف البلاك بيري والأيفون، والبريد الإلكتروني، والحواسيب المحمولة، وسيطرة الطابع العالمي على العمل بصورة متزايدة - قد وضعت تحديات وفرصًا جديدة أمام رجل أعمال القرن الحادي والعشرين. يتضمن كتاب لغة الجسد في مقر العمل النصائح المحدثة التي ستضعك على رأس اللعبة. سيجعلك هذا الكتاب أكثر إدراكًا

لإشاراتك وتلميحاتك غير اللفظية، وسيريك كيفية استخدامها للتواصل بفاعلية مع زملائك وشركائك في العمل، والحصول على الاستجابات التي تريدها في أي لقاء مهني.

قد تبدو بيئة العمل في بعض الأحيان كحقلٍ للألغام، أو كغرفة مظلمة لا يسعك إلا التخبط بين أركانها. هذا الكتاب هو بمنزلة الأنوار التي تضيئها فتُريك ما كان دومًا موجودًا، لكنك ستصبح حينها مدركًا تمامًا لما يجري، وما ينبغي لك فعله. بعد أن تتسلح بالمعلومات التي تحملها طيات هذا الكتاب، نأمل أن يصبح العمل بالنسبة إليك متعة بينما ترتقي في سُلّمك الوظيفي، وتتخطى أي عوائق، بسهولة ويسر.

باربرا بيز



https://t.me/osn_osn

مقابلات العمل
كيف تحظى بالوظيفة..
في كل مرة





مكتبة إيلينا
Elena book

https://t.me/osn_osn

غادر آدم المقابلة معتقداً أنه لم يُبل فيها حسناً. هل أضع فرصته حينما قال ما قاله؟ أم أنهم نفروا منه بسبب حُلته البنية الداكنة، ولحية العنزة، ووشمه، والقرط في أذنه، وحقيبته المكدسة؟ أم أنه قد جلس ببساطة في الكرسي الخاطئ؟

الانطباعات الأولى هي الأهم دائماً

غالبًا ما تكون مقابلات العمل مضيعة للوقت، لأن الدراسات أظهرت ارتباطًا وثيقًا بين مدى إعجاب مُجري المقابلة بالمتقدم، وبين احتمالية حصوله على الوظيفة. ففي النهاية، تُنسى أغلب المعلومات الفعلية الواردة في السيرة الذاتية، على الرغم من أنها التعريف الحقيقي بالمرشح الذي يُعدُّ مؤشرًا جيدًا لأدائه، ولا يعلق بالذاكرة سوى الانطباع الذي تركه المرشح لدى مُجري المقابلة.

الانطباعات الأولى في عالم العمل هي بمكانة «الحب من النظرة الأولى».

والأدهى أن البحوث أثبتت أن الثواني الخمس عشرة الأولى في المقابلة هي الحاسمة، ما يثبت أنك لن تحظى حقًا بفرصة ثانية لتعطي انطباعتك الأول، فالآخرون يشكلون ما يصل إلى 90 % من رأيهم فيك في الدقائق الأربع الأولى، و60 إلى 80 % من الأثر الذي تُحدثه لا يكون لفظيًا. إن أسلوبك ومصافحتك ولغة جسدك بجملتها هي ما سيحدد في

النهاية حصيلة مقابلتك، فإذا أردت أن تصبح مرشحًا من الدرجة الأولى، تذكر أن تضع الانطباعات الأولى أولاً.

قلل من إيماءاتك تنجح في مقابلاتك

يستخدم الأفراد ذوو المناصب العليا إيماءات قليلة مقارنةً بذوي المناصب الدنيا؛ لا يحتاج أصحاب السلطة إلى التحرك كثيرًا. فالشخص الرصين، الهادئ، رابط الجأش، الذي يملك زمام عواطفه يختار حركات مدروسة وواضحة. فإذا أردت أن تترك انطباعًا جيدًا، قلل من حركات جسمك لأدنى حد.

يتمتع جيمس بوند برباطة جأش تمكنه من ممارسة الحب فور انتهائه من قتل عشرة أشرار.. ولك أن تضمن أنه لن يخفق أبدًا في مقابلة عمل.

يستخدم العميل السري جيمس بوند هذه المبادئ لتحقيق أعظم الأثر. عندما يتعرض للترهيب من الأشرار، أو الإهانة، أو إطلاق النيران، يحافظ على ثباته ويتحدث بعبارات قصيرة ومرحة. ثم يأتي في المقابل ممثلون مثل جيم كاري، الذين غالبًا ما يلعبون أدوارًا كثيرة الحركة، تؤكد افتقارهم إلى السيطرة، وعادةً ما يلعبون دور الرجل العاجز المتخوف. إن اضطررت إلى إجراء مقابلة مع جيمس بوند أو جيم كاري لمنصب تنفيذي، أي الرجلين سيحظى بالوظيفة؟ ما دمنا نتحدث عن الإيماءات في مقابلات العمل، فالقليل منها هو حتمًا الأعظم أثرًا.

لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 1

احمل دومًا حقيبة أو حاسوبًا محمولًا عند ذهابك إلى مقابلة أو اجتماع، ويفضل أن تحملها بيدك اليسرى، ما يتيح لك مصافحة الآخرين بيدك اليمنى بسلاسة دون تعثر. وإن كنتِ امرأة، لا تحملي أبدًا حقيبة عمل أو حاسوبًا محمولًا وحقيبة يد في آن واحد، فتلك إشارة على أنك غير جادة في العمل وغير منظمة. ولا تجعلِي الحقيبة حاجزًا بينك وبين شخصٍ آخر، فذلك يوحي بانعدام الثقة والقلق، كما لو أنك تحاولين حماية جسدك وإخفاء توترك. أظهرِي ثقتك من خلال جعل لغة جسدك منفتحة.

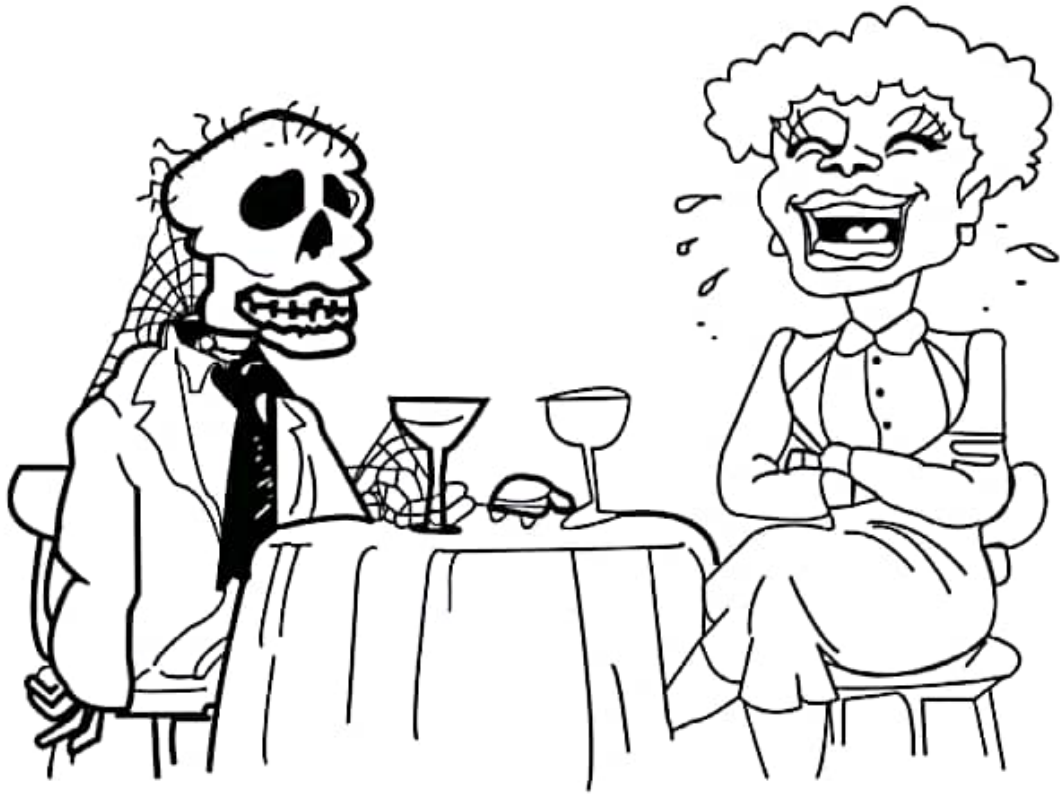
لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 2

احترم المساحة الشخصية للطرف الآخر، والتي تكون أكبر في الدقائق الافتتاحية للمقابلة. فإذا اقتربت أكثر من اللازم، قد يستجيب مُجري المقابلة بالتراجع في مقعده، أو الميل بعيدًا عنك، أو استخدام إيماءات تكرارية كالنقر بالأصابع.

العبث بالحلي وساعات اليد والهواتف المحمولة وأزرار الأكمات جميعها من الأمور المحظورة في مقابلات العمل. حركة ضبط أزرار الكم هي العلامة الأشهر لدى الأمير تشارلز، والمفضلة لدى أولئك الذين يطغى عليهم القلق وانعدام الثقة.

خمسة أشياء عليك ألا تفعلها أبداً في مقابلات العمل :

1. لا تظهر في مقابلة عمل بلحية عنزة (خصوصاً إذا كنتِ امرأة).
فبينما قد تكون تلك اللحية إحدى صيحات الموضة، لكنها تسبب نفوراً لا شعورياً لدى كبار السن بسبب ارتباطها المبطن بالرسوم الكاريكاتورية للشيطان، حتى إن الأشرار في أفلام هوليوود يظهرون بتلك اللحية للدلالة على خبثهم.
2. لا تملأ أبداً حقيبتك أو حافظتك عن آخرها، ستظهرك بمظهر الشخص غير المنظم.
3. لا تجلس أبداً على أريكة منخفضة تغوص بك لدرجة لا يبدو منك سوى زوجين عملاقين من السيقان يعلوهما رأس صغير. وإن لزم الأمر، فاجلس مستقيماً على الحافة حتى يسعك التحكم في لغة جسدك وإيماءاتك.
4. تجنب الحديث لفترات مطوّلة. إن الأفراد ذوي المناصب العليا يعبرون عن آرائهم بفعالية بعبارات قصيرة وواضحة، لذا لا تسهب في الحديث. يكون هذا ضرورياً بصفة خاصة في مقابلات العمل الهاتفية، حيث لا يملك مُجري المقابلة ما يحكم عليك منه سوى ما تقوله.
5. لا تصافح مُجري المقابلة مباشرةً عبر مكتبه. اتجه نحو يسار المكتب المستطيل بينما تقترب منه، كي تتفادى أن تكون صاحب اليد السفلى في المصافحة، ما قد يضعك فوراً في المركز الأضعف.



«أرجو ألا أكون قد تحدثت كثيرًا!»

خمسة أشياء عليك فعلها دائماً في مقابلات العمل:

1. ادخل مقابلتك بثقة. فطريقة دخولك تخبر الآخرين بالطريقة التي تتوقع منهم أن يعاملوك بها. لا تقف في المدخل كالصبي المشاغب منتظراً أن تقابل ناظر المدرسة! حتى وإن كان مُجري المقابلة منشغلاً بمكالمة هاتفية، سر بخطوات نشيطة وناعمة، ضع حقيبتك، أو حقيبة حاسوبك، أو حافظتك، ثم صافحه واجلس على الفور.
2. استخدم اسم مُجري المقابلة مرتين في أول خمس عشرة ثانية. فذلك لن يُشعره فقط بالأهمية، بل سيساعدك أيضاً في تذكر اسمه بالتكرار.
3. اجعل كرسيك أو جسمك بزاوية 45 درجة من مُجري المقابلة. ذلك سيُجنبك أن تعلق في وضع المواجهة «التوبيخي» ويخفف من ضغط المقابلة.
4. استخدم كلمات تعبر عن السيطرة، لا سيما في المقابلات الهاتفية. فقد أظهرت البحوث أن بعضاً من الكلمات الأكثر إقناعاً هي «اكتشاف»، و«ضمان»، و«حب»، و«صحة»، و«مال»، و«سهولة»، و«أنت».
5. خطط لخروجك. احزم أشياءك بهدوء وتأن، وليس بالطريقة المحمومة حيث تصافح سريعاً ثم تستدر وتخرج، وإذا كان الباب مغلقاً قبل أن تدخل، أغلقه بعد مغادرتك.

لغة الجسد في العمل بالنسبة إلى المرأة

ينبغي للمرأة في مقابلاتها وعملها أن تضع أحمر شفاه ذا لونٍ باهت. فقد أثبتت الدراسات أن النساء اللاتي لا يضعن أحمر شفاه مُطلقًا في العمل يُنظر إليهن على أنهن جادات أكثر من الرجال، لكن تنقصهن المهارات الشخصية، بينما أولئك اللاتي يضعن ألوان داكنة أو فاتحة فيُرىن جادات وشغوفات بمسيرتهن المهنية. لا ينبغي للمرأة أن تضع أحمر شفاه لامعًا إلا إذا كانت تتقدم لوظيفة هدفها ترويج الصورة الأنثوية وجاذبيتها، كالملابس ومستحضرات التجميل وتصفيف الشعر.



إنه يعجبني أنا أيضًا يا هاري، لكن لا بد أنه زائف!

لغة الجسد في العمل بالنسبة إلى الرجل

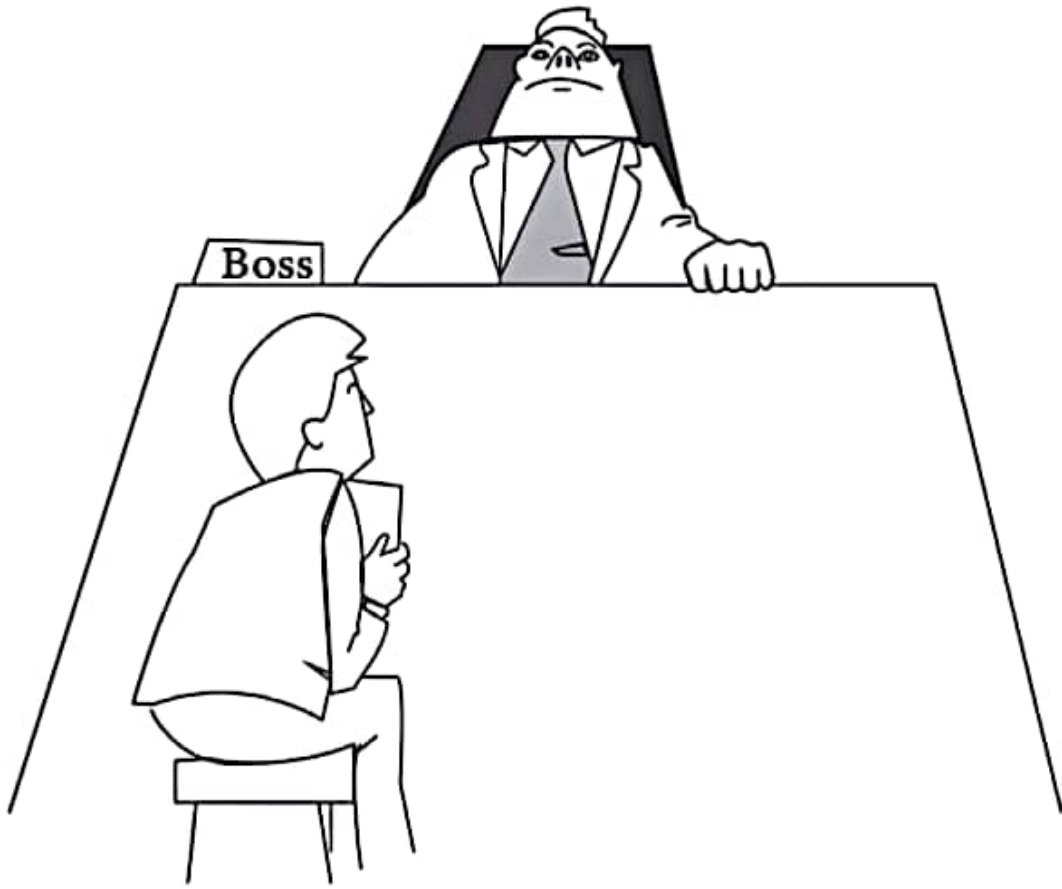
لا ينبغي للرجل أبدًا ارتداء حلة ذات لون بني داكن إذا كان يجري المقابلة مع امرأة، فقد بينت الدراسات أن النساء ترى هذا اللون منفردًا، فمن الناحية التاريخية، كانت الملابس البنية هي لون فراء الحيوانات، ثم أصبحت في الأزمنة اللاحقة الشارة المميزة للذكور الأدنى منزلة. إن المرأة تنظر إلى طول شعر الرجل المرشَّح، ومدى تناسق ملابسه وتصميمها، والتجاعيد في سرواله، ومدى لمعان حذائه. ولا يملك أغلب الرجال أدنى فكرة أن النساء ينظرن إلى حالة الجهة الخلفية من حذائهم حين يسرون مبتعدين، وأنهن يقيمنهم على أساس مظهرهم. لذا إن كنت رجلًا، لمُع حذاءك كاملًا، وليس مقدمته فقط.

السر الأكبر للمتقدمين الناجحين

يتعلم العديد من الناس أن عليك الحفاظ على تواصل بصري مع مُجري المقابلة حتى تجلس في مقعدك، بيد أن هذا يسبب مشكلة للطرفين كليهما، فالرجل يريد تفحص مظهر المرأة العام، فإذا واصلت هي النظر إلى عينيه، ستقيّد تلك العملية، وتجعله يحاول استراق النظرات إليها خلال المقابلة دون أن يُفتضح أمره، ومن ثم يتشتت عن الإجراء الفعلي للمقابلة. تُصاب بعض النساء بخيبة أمل لأن الرجال ما زالوا يفعلون ذلك، حتى في القرن الحادي والعشرين حيث المساواة المفترضة، لكن الكاميرات الخفية أظهرت أن ذلك حقيقة من حقائق عالم العمل، فحتى إذا كان من يجري المقابلة امرأة، فإنها تقوم بعملية التقييم ذاتها، سواءً كان المتقدم رجلًا أو امرأة، لكن رؤيتها المحيطة الأوسع نطاقًا تعني أنها قلما يُقبَض عليها متلبسة.

السر إذا عند ذهابك لمقابلة أن تصافح مُجري المقابلة، ثم امنحه من اثنتين إلى ثلاث ثوانٍ متواصلة كي ينهي عملية تفحصك. انظر إلى أسفل لفتح حقيبتك أو حافظتك، أو لترتيب أي أوراق قد تحتاج إليها، أغلق هاتفك البلاك بيري أو الأيفون، استدر لتعليق معطفك، أو حرّك مقعدك لتقريبه، ثم ارفع عينيك إليه.

هل تجلس بارتياح؟ كيف تجلس، أين، ولماذا؟



«عدّ نفسك في منزلك وأخبرني بكل ما يزعجك!».



https://t.me/osn_osn

ليس المهم هو ما تقول، المهم هو أين تجلس.
فيما يلي معلومات حول ترتيب مواضع الجلوس الشائعة لدى رجال الأعمال اليوم:

1. المكتب المستطيل، الذي عادة ما يكون مكتب العمل، ويستخدم للأنشطة التي تخص العمل، وللمحادثات المختصرة والتعريف وما شابه. يسمح المكتب المستطيل للجميع بالتعبير عن رأيهم في الموضوع الجاري ويشجع على التواصل البصري.
2. الطاولة المستديرة، التي غالباً ما تكون طاولة قهوة تحيط بها مقاعد مريحة أو كراسي أقصر طولاً، وتستخدم لخلق جو مريح وغير رسمي أو للإقناع. وقد استخدم الملك آرثر هذه الطاولة ليمنح فرسانه سلطة متساوية. من الناحية النظرية؛ الجميع سواسية، لكن عملياً؛ إذا كان أحد الجالسين على الطاولة أعلى شأنًا من الآخرين، فإنه يغير توزيع النفوذ. كلما كنت أقرب إلى الملك، زاد نفوذك.
3. الطاولات المربعة تُنشئ تعاوناً بينك وبين الشخص الجالس بجوارك، لكنها تخلق مقاومة بينك وبين الجالس في مواجهتك، فإذا جلس أربعة أشخاص، يصبح لدى كل منهم من يجلس في مواجهته. تنتمي الطاولات المربعة إلى المطاعم.

المكان الذي تجلس فيه في كل موقف من مواقف العمل يقول الكثير عن منزلتك، ويمكن أن يحدث أثرًا كبيرًا في علاقاتك بزملائك، فالأشخاص المنخرطون في محادثة تعاونية ودود يجلسون بجوار بعضهم بعضًا، أو إلى أحد جانبي زاوية الطاولة، بينما يجلس أولئك المنخرطون في صدام في مواجهة بعضهم بعضًا.

ولا يتعلق الأمر بالمكان الذي تجلس فيه وحسب، بل ما تجلس عليه كذلك.

هل سبق وذهبت إلى اجتماع عمل وشعرت بثقلٍ أو عجز عندما جلست في كرسي الزوار؟ فمن المحتمل أن يكون الطرف الآخر قد نظم مكتبه تنظيمًا مكرًا بحيث يرفع من منزلته وسلطته، ويحط من منزلتك أنت وسلطتك. إليك ما عليك الانتباه له:

1. **حجم المقعد وملحقاته.** إن ارتفاع ظهر الكرسي يعزز أو يحط من منزلة الشخص. كلما ارتفع زادت سلطة الشخص ومنزلته في أعين الآخرين. فكم يمتلك الحَبْر الأعظم أو الملكة من سلطة إذا كانا يجلسان دومًا على كرسي بيانو صغير بلا ظهر؟ تمنح الكراسي الدوارة سلطة ومنزلة أكبر من الثابتة، وتسمح للجالس بحرية الحركة متى شعر بالضغط.

2. **ارتفاعه.** تزداد منزلتك كلما ازداد ارتفاع كُرسيك عن الأرض مقارنة بكرسي الشخص الآخر. وقد عُرف عن بعض مسؤولي الدعاية جلوسهم في كراسي عالية الظهر مضبوطة على أقصى ارتفاع، بينما يجلس زوراهم في مواجعتهم، في الوضع الدفاعي، أو على أريكة أو مقعد منخفض جدًّا، حتى إن مستوى نظرهم يكون موازيًا لمكتب المسؤول.

3. موقعه. تُمارَس السيطرة الأكبر على الزائر عندما يكون كرسيه موضوعًا مباشرةً في مواجهة المسؤول. ومن حيل السيطرة الشائعة أن يوضع كرسي الزائر في أبعد مكان ممكن من مكتب المسؤول، ما يحط من منزلة الزائر أكثر. تجنب أن تعلق في أي موضع جسدي يسلبك ثققتك أو حضورك.

لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 3

على المدير ألا يجلس أبدًا في مواجهة موظفه مباشرةً إذا كان يريد أن يكون محبوبًا، فهذا الوضع يدفع أي ثنائي إلى الجدل، ويثير حفيظتهما، ويجعلهما أقل قدرة على تتبع ما يقال. الجلوس في مواجهة الآخرين مباشرةً يثير شعورًا سلبيًا. ولا ينبغي لك استخدام هذا الوضع إلا إذا أردت توبيخ أحدهم أو إشعاره بتفوقك عليه.

لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 4

أظهرت الدراسات أن تلاميذ المدارس يُبدون أداءً أفضل عندما يجلسون إلى يسار المعلم، إذ يركز المعلم الجزء الأكبر من انتباهه ليسار الصف مقارنة بيمينه. لذا إن كنت مندوب مبيعات، اجعل العميل يجلس إلى يسارك كي تعقد عددًا أكبر من الصفقات. أما في الاجتماعات، فاحرص على الجلوس إلى يمين المدير لتعزيز السلطة المتصورة لك.

لغة الجسد في العمل بالنسبة إلى المرأة

إن كنتِ امرأة، تجنبي وضع ساقٍ فوق أخرى عندما تجلسين بصحبة رجال العمل، إلا إذا كنت ترتدين تنورة أو ثوبًا طويلًا، أو يغطي الركبة على الأقل. فحتى في عالمنا الحالي، تكون رؤية فخذي المرأة مُشتتة لجميع الرجال تقريبًا وتنتقص من رسالتها. سيتذكرون من هي لكنهم لن يتذكروا كثيرًا ما قالته. والشيء ذاته نراه في الإعلام: فما يزيد على 90% من المذيعات التلفزيونيات يظهرن بأثواب قصيرة وسيقان مكشوفة، ذلك لأن الدراسات أثبتت أن المتابعين من الذكور يشاهدون عندها البرنامج لفترة أطول، لكن الدراسات نفسها أثبتت أيضًا أنه كلما كشفت المرأة ساقها، قلت احتمالية تذكر الرجال لما قالته. فالقاعدة هنا بسيطة: لا بأس من وضع ساقٍ مكشوفة فوق أخرى في السياقات الاجتماعية، لكن لا تفعلي ذلك في العمل.

النساء اللاتي يظهرن إشارات أنثوية عالية في اجتماعات العمل الجدية يفقدن المصداقية.

لغة الجسد في العمل بالنسبة إلى الرجل

إن كنت رجلًا تتعامل مع امرأة في العمل، قرّب ركبتيك من بعضهما، فإيماءة مباحة الساقين هي إيماءة تكاد تنحصر في الرجال وحدهم، وتُرى أيضًا بين القرود التي تحاول فرض سيطرتها على بقية أفراد جنسها. فبدلًا من المجازفة بقتال جارح، تباعد القرود ساقها، والقرود ذو المباحة الأكبر يُعد هو الأكثر هيمنة. أما

بالنسبة إلى ذكور البشر، فعلى الرغم من أن تلك الحركة عادةً ما تحدث دون وعي، فهي ترسل رسالة قوية. لتلك الحركة آثار سلبية جدًا إذا استخدمها الرجل أمام النساء في اجتماعات العمل. تستجيب العديد من النساء بوضع ساق فوق أخرى وشبك الذراعين، الأمر الذي يضعهن على الفور في موضع الدفاع، أو أن يشعرن بعدائية دون معرفة سبب شعورهن هذا.

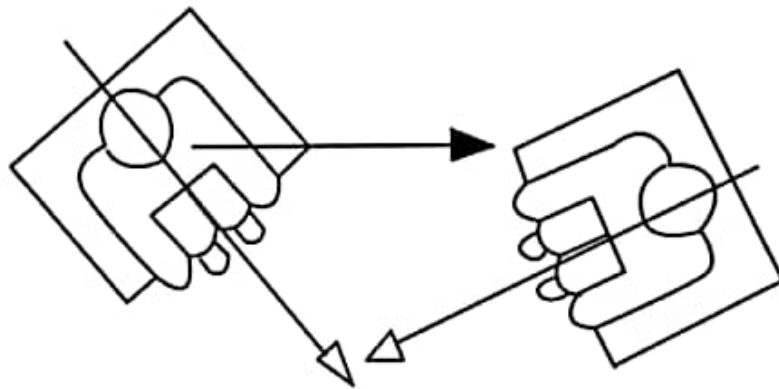
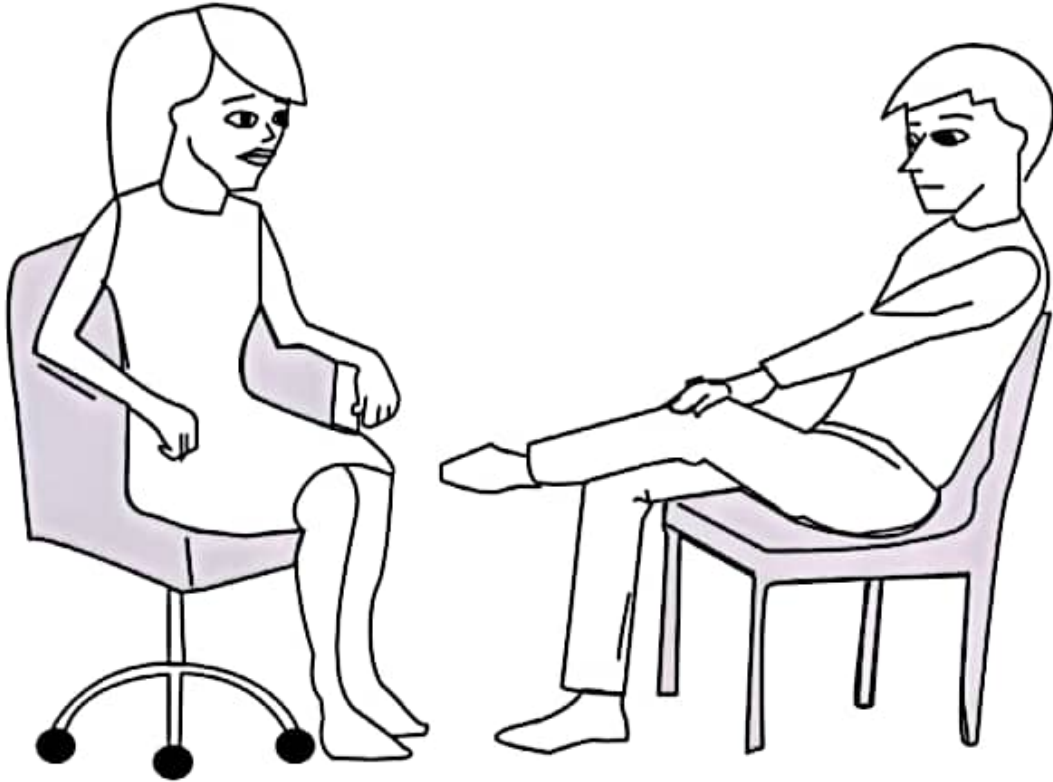
نصيحة: إذا كنتِ امرأة تواجهين طيلة الوقت إيماءة مباحة الساقين من الرجال، لا تُبدي أي رد فعل لذلك حينها. لن تعمل تلك الحركة ضدك إلا إذا استجبتِ بدفاعية.



رحلة تطور رجل الأعمال في العصر الحديث

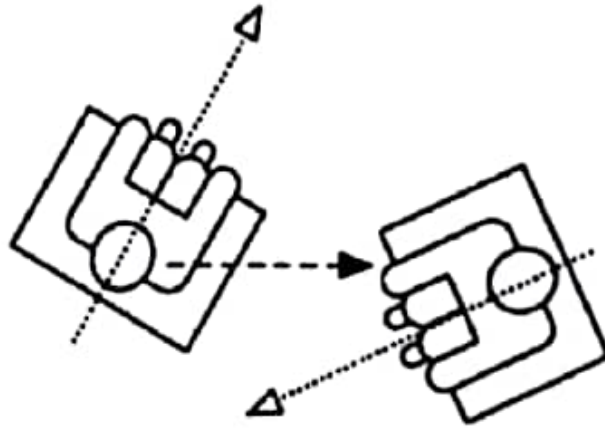
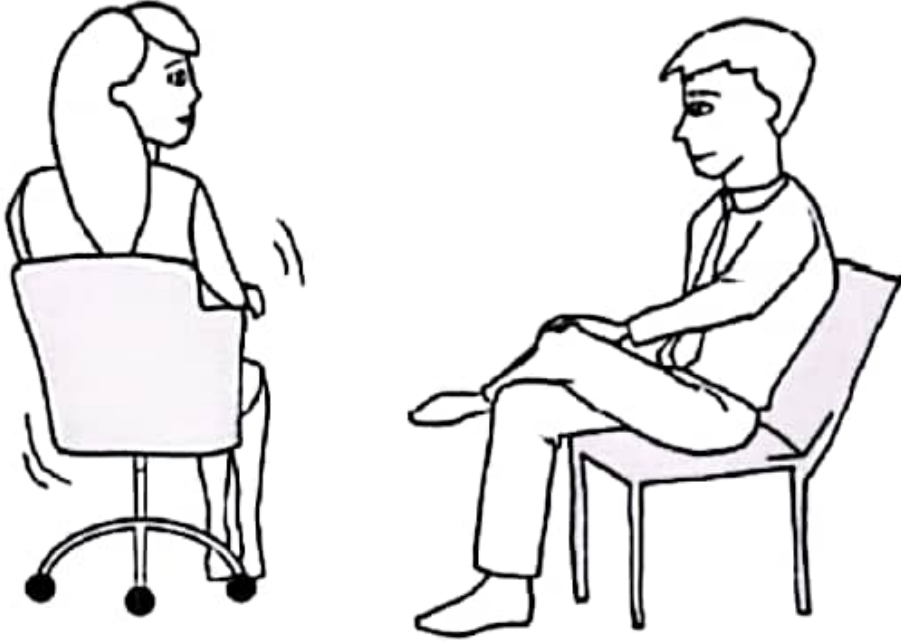
اجلس بزاوية لتبني علاقات...

إن الجلوس بزاوية 45 درجة يُكسب الاجتماعات طابعًا مسترخيًا وغير متكلف. وستكون محظوظًا إذا وجدت نفسك في هذا الوضع عند إجراء تقييمات الموظفين السنوية.



افتتاح الجلسات مستخدمًا زاوية 45 درجة يبقي الأجواء مريحة

يمكنك أن تظهر اتفاقاً غير شفهيًا مع المرؤوس من هذا الموقع من خلال محاكاتك لحركاته وإيماءاته. وعندما تضبط جسمك بزاوية 45 درجة من الشخص الآخر، تزيل ضغط مقابلة العمل. هذا الوضع ممتاز لطرح أسئلة محرجة أو حساسة، ويشجع الطرف الآخر على الإجابة عن أسئلتك بانفتاح أكبر دون أن يشعر بأنه مضغوط.

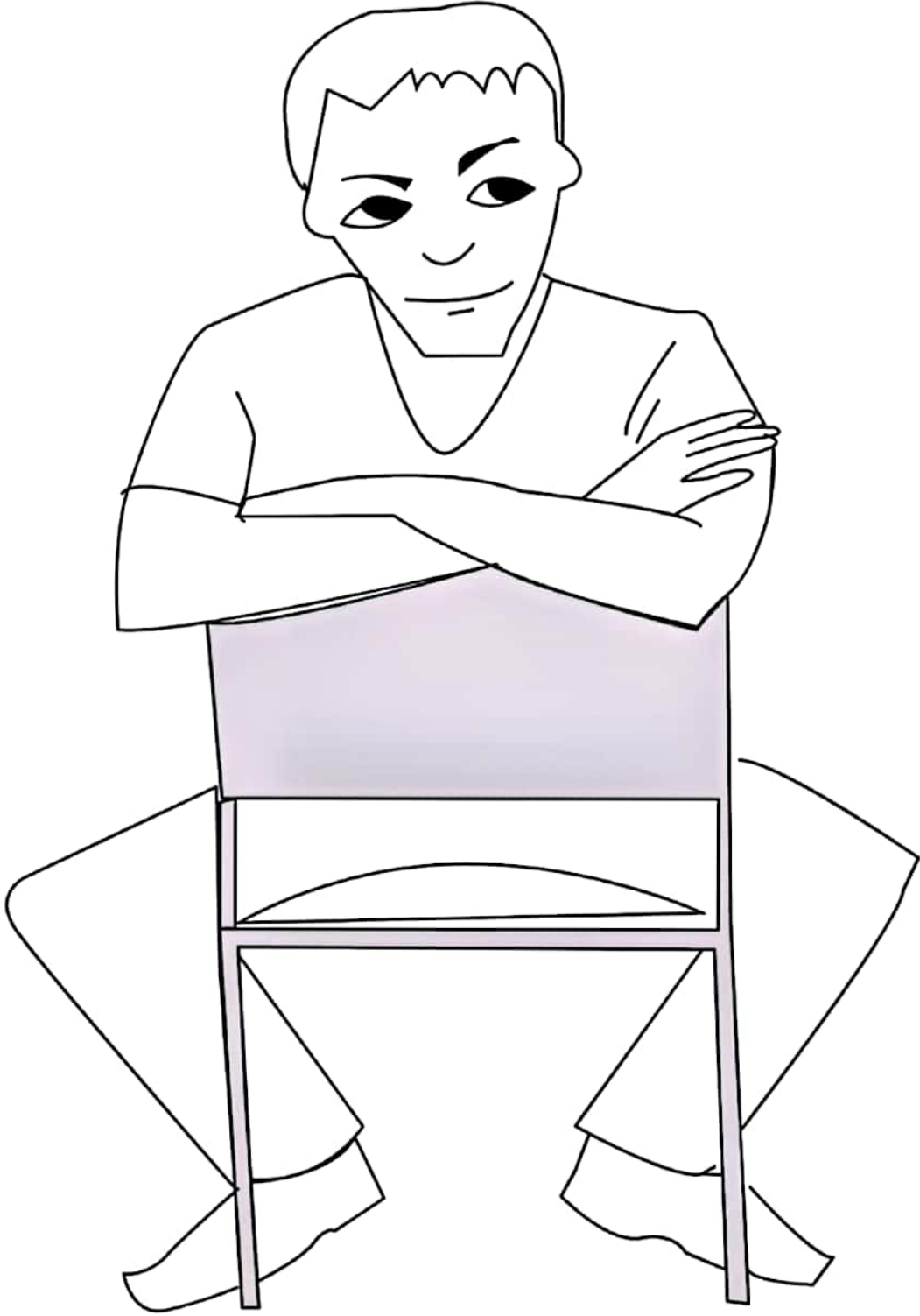


الوضع الصحيح لضبط الجسم بعيدًا بزاوية 45 درجة...
وأجلس منافسيك بحيث تكون ظهورهم للباب.

أظهرت الدراسات أنه عندما تكون ظهورنا باتجاه مساحات مفتوحة نزداد توترًا، ويرتفع ضغط الدم، وتتسارع نبضات قلوبنا، وتزداد موجاتنا الصادرة من المخ، وتتسارع أنفاسنا، بينما يستعد جسمنا نفسه لاحتمالية هجوم خلفي. هذا وضع ممتاز لتُجلِس فيه خصومك. وضعان للجلوس لا ينبغي أبدًا للرجال استخدامهم في العمل... وكيفية التعامل معهما.

منذ قرون مضت كان الرجال يستخدمون الدروع لحماية أنفسهم من العدو، واليوم يستخدم الرجل المتحضر أيًا ما يجده في المتناول متى أحس بأنه واقع تحت هجوم لفظي أو جسدي. ويشمل ذلك الوقوف خلف مكتب أو امتطاء الكرسي.

يعمل ظهر الكرسي كدرع ويمكنه أن يحول أي أحد إلى شخص عدواني. معظم مُمتطي الكراسي هم من النوع المهيمن الذي يحاول السيطرة على الآخرين عندما يملُ المحادثة، ويوفر ظهر الكرسي الحماية اللازمة من أي «هجوم» من بقية أفراد المجموعة.



يريد الجالس بهذه الطريقة أن يهيمن أو يسيطر،
بينما في الوقت ذاته يحمي جسده من الأمام.

نصيحة: أسهل الطرق لنزع أسلحة مُمتطي الكرسي هي أن تقف أو تجلس خلفه، حينها سيشعر بأنه عرضة للهجوم ويضطر إلى تغيير وضعه. تكون هذه الطريقة فعالة في المواقف الجماعية، حيث يصبح ظهر المُمتطي مكشوفًا ويصبح مجبرًا على تغيير وضعه. ويمكنك بدلًا من ذلك أن تواصل محادثتك واقفًا، ناظرًا إلى أسفل نحو المُمتطي، ومقتحمًا مساحته الشخصية. سيثير هذا أعصابه، بل وربما يسقط من كرسيه إلى الخلف في محاولة منه للابتعاد.



المقلاع: هادئ وواثق وعالم بكل الأمور،
ويعتقد أن بحوزته موزًا أكثر منك.

تكاد تنحصر إيماءة المقلع في الذكور وحدهم الذين يستخدمونها لترهيب الآخرين أو لتصنع تراخيًا يستدرجك به إلى إحساس زائف بالأمان قبل أن يشن عليك هجومه مباشرةً. يشيع استخدام تلك الإيماءة بين قرود الشمبانزي، وهي إيماءة مألوفة بين المحاسبين، والمحامين، ومديري المبيعات، وأولئك الذين يشعرون بالفوقية والهيمنة والثقة بخصوص شيء بعينه. فإذا استطعنا قراءة أفكار هذا الشخص، سنجدّه يقول: «لديّ جميع الحلول»، أو حتى: «ربما في يوم من الأيام ستصبح ذكيًا مثلي». سرعان ما تستشعر النساء نفورًا من الرجال الذين يستخدمون إيماءة المقلع في اجتماعات العمل.

نصيحة: لكي تنزع عن ممارس إيماءة المقلع أسلحته، ملّ للأمام وارفع كفيك عاليًا ثم قل: «أرى أنك تدري بهذا الأمر، فهل لنا أن نسمع رأيك فيه؟»، ثم ارجع بظهرك للوراء وانتظر الإجابة. أو ضع شيئًا بعيدًا عن متناوله واسأله: «هل رأيت هذا؟»، فترغمه بذلك على الانحناء للأمام. إن كنت رجلًا، يمكنك التعامل مع ممارس الإيماءة بمحاكاته، لأن المحاكاة ببساطة تخلق مساواة. لكن لن يفلح هذا الحل للمرأة، لأنه يبرز نهديها أكثر من اللازم، تاركًا إياها في موقف ضعيف.

حينها على المرأة أن تُكمل المحادثة واقفة، فهذا سيُجبر ممارس الإيماءة على تغيير وضعه. عندما يغير وضعه، اجلسي مجددًا. وإذا استخدمها ثانيةً، عاودي الوقوف. هذا أسلوب غير عدواني لتدريب الآخرين على عدم محاولة ترهيبك. وعلى الجانب الآخر، إذا كان من يمارس تلك الإيماءة أعلى رتبة منك ويعنفك، فسترهبه إذا قلدت هذه الإيماءة. تذكر هذا إن كنت تُقدّر وظيفتك!

حتى المرأة ذات الصدر المسطح التي تحاول استخدام إيماءة
المقلع تُعد عدوانية في نظر كل من الرجال والنساء.

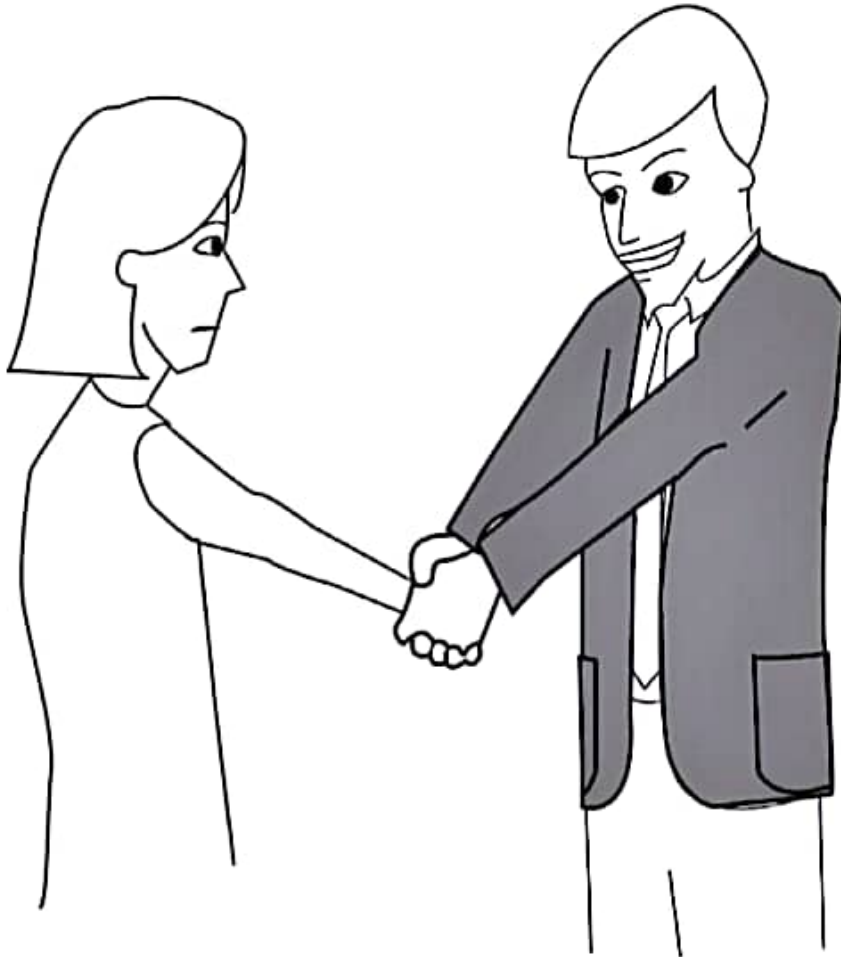
ترتيبات الجلوس في المكتب الحديث

لقد أصبح توزيع المقاعد في مساحات مفتوحة هو العُرف السائد في
معظم المكاتب، باستثناء تلك الخاصة بكبار المسؤولين. كيف يسعك
إذا تعزيت منزلتك إذا كان مكتبك مصممًا لتعزيت المساواة؟ أولاً وقبل
كل شيء، احرص أن تكون مساحة عملك منظمة ولها مظهر احترافي.
احتفظ بالصور والزينة واللمسات الشخصية الأخرى في المنزل. ولكي
تزيد من مصداقيتك، احرص في تقييمات الصحة والسلامة التالية على
أن تُمنح مقعدًا مزودًا بمسندين للذراعين وعجلات، ويسمح لك بالانحناء
للخلف، فقد أظهرت البحوث أن هذه العناصر تعطيك أكبر قدر من
السلطة المتصورة.

https://t.me/osn_osn



**كيف تملك مسيرتك المهنية بين
يديك: فن المصافحة، والتواصل،
والتأقلم في حفلات العمل**



«أنت شخص لا يُنسى ... أيا كان اسمك.»

https://t.me/osn_osn



كان أول يوم لآدم في وظيفته الجديدة في شركة للعلاقات العامة، وأراد أن يترك انطباعًا جيدًا على الجميع. وبينما قدّم نفسه لزميل بعد آخر، كان يصافح أيديهم بحماس ويمنحهم جميعًا ابتسامة واسعة. كان آدم وسيماً وأنيقاً ويبلغ من الطول 190 سم، وبدا بالتأكيد رجل علاقات عامة ناجح. كان يصافح الآخرين دائماً بحزم، تمامًا مثلما علمه أبوه في صغره. والواقع أنه كان يصافح بحزم لدرجة أن اثنتين من زميلاته كانتا تنزفان بعد مصافحته من إصبع الخاتم، وكثير من الأخريات شعرن بالألم. صافحه الرجال بقوة مماثلة - فهذا هو ما يفعله الرجال - أما النساء فقد عانين بصمت وسرعان ما بدأن التهامس: «ابتعدن عن ذلك الموظف الجديد المدعو آدم؛ إنه فظ!». لم يذكر الرجال الأمر إطلاقاً، لكن النساء ببساطة تحاشين آدم. وكان نصف مديري الشركة من النساء.

لماذا تكمن القوة في يديك؟

مصافحة الأيدي أثر من آثار ماضيينا السحيق، فكلما التقت القبائل البدائية في ظل ظروف ودية، كان أفرادها يمدون أذرعهم للخارج ويكشفون راحات أيديهم لإظهار أنهم لا يحملون أو يخبثون أسلحة. وعلى الرغم من أن البشر يصافحون أيدي بعضهم بعضاً منذ آلاف السنين، فإن عديدًا منا لم يتقن هذا الفن بعد. الواقع أن قلة قليلة من

الأشخاص يفكرون حقًا في السلوك الذي تسلكه أيديهم أو الطريقة التي يضافحون بها أحدهم عند اللقاء، وعلى الرغم من ذلك فإن تلك الهزات الخمس أو السبع الأولى في المصافحة، هي التي تحدد ما سيجري من هيمنة أو خضوع أو حيل للسيطرة. أحسن المصافحة وستترك انطباعًا عظيمًا أو تعقد صفقة عمل، أخطئ وستجد أن زملاءك صاروا يتحدثون عنك من وراء ظهرك، وأن عملاءك صاروا يهربون منك.

المصافحة الجيدة يمكن أن تكون هي الخيط الرفيع الذي يفصل بين الإنعاش المهني والانتحار المهني.

تحديد من يملك اليد العليا

على مر التاريخ ارتبطت راحة اليد المفتوحة بالحقيقة، والصدق، والولاء، والخضوع. وما زالت العهود تؤخذ مع وضع راحة اليد على القلب، كما تُرفع راحة اليد عاليًا في الهواء عندما يدلي أحدهم بشهادته في المحكمة. وبينما يعد توجيه راحة اليد لأعلى إيماءة تعبر عن الخضوع والمسالمة، حيث جرى اقتباسها من متسولي الشارع، فإن توجيه راحتك لأسفل يعني أنك ستفرض سلطة فورية.

عندما تصافح يد أحدهم للمرة الأولى، فإن وضع راحتكما له تأثير هائل على نتيجة الاجتماع. في الأزمنة الرومانية كان يلتقي القائدان ويحييان بعضهما بعضًا بمصافحة هي أشبه بمصارعة الأذرع الحديثة. فإذا كان أحد القائدين أقوى من الآخر، ستصبح يده في النهاية فوق يد الآخر فيما قد أصبح معروفًا بوضع اليد العليا.

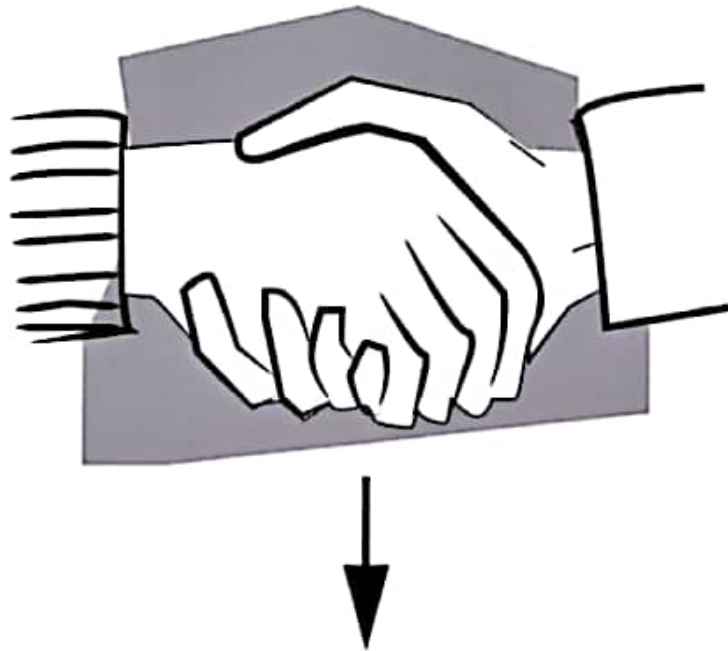
عند مصافحة الأيدي، يحدث دون وعي واحد من المواقف الثلاثة الأساسية التالية:

1. هيمنة: «هذا الشخص يحاول فرض هيمنته عليّ، حريّ بي أن أحترس».

2. الخضوع: «يمكنني فرض هيمنتي على هذا الشخص، فسوف يفعل ما أريد».

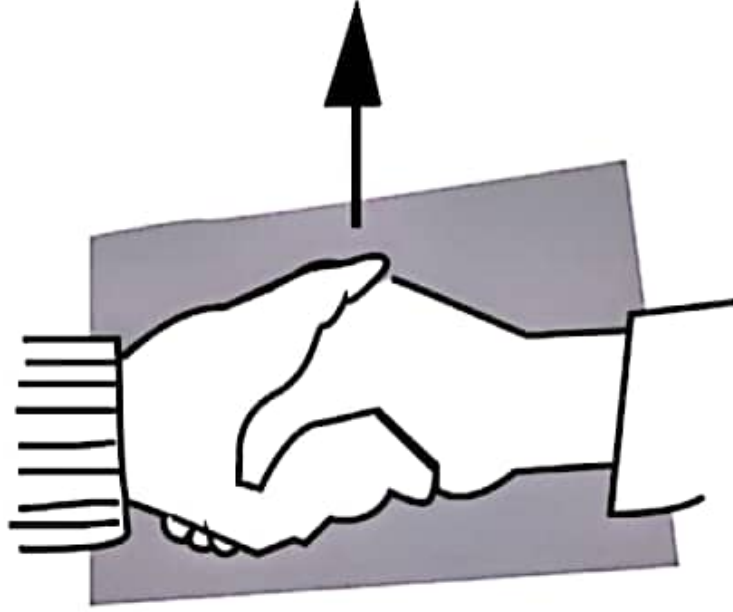
3. المساواة: «أشعر بارتياح مع هذا الشخص».

نحن نرسل هذه المواقف ونتلقاها دون وعي منا، ولكن بقليل من التدريب والتطبيق، يمكن لها أن تؤثر تأثيرًا جذريًا في أي اجتماع وجهًا لوجه.



هذا الشخص ينوي العمل

يُرسل موقف الهيمنة بقلب يديك (الكُم المخطط) بحيث توجه راحة يدك لأسفل في المصافحة. لست مضطرًا إلى أن توجهها لأسفل مباشرة، بل أن تكون اليد العليا وتنقل أنك تريد تولي زمام اللقاء.



المصافحة الخاضعة

وعكس مصافحة الهيمنة هو أن تعرض يدك (الكم المخطط) بينما راحتها موجهة لأعلى. ويمكن لهذا أن يكون فعالاً إن كنت تريد منح الطرف الآخر السيطرة أو إشعاره بأنه يملك زمام الموقف، إذا كنت، على سبيل المثال، تقدم اعتذاراً لأحد عملائك.

لإضفاء شعور من الألفة على المصافحة، أبقِ راحة يدك عمودية وامنح الطرف الآخر الضغط ذاته الذي يمنحه إياك.

لغة الجسد في العمل بالنسبة إلى المرأة

النساء اللاتي يبادرن بالمصافحة بحزم يوصفن في معظم الدول بالمنفتحات ويتركن انطباعات أولى أفضل.

قد تميل المرأة إلى منح الرجال مصافحة ناعمة تعبر عن خضوع، وهذا واحد من الأساليب التي تبرز أنوثتها، أو تلمح إلى أن الهيمنة عليها قد تكون ممكنة. ولكن في سياق العمل، يمكن لهذا النهج أن يكون كارثياً للمرأة، لأن الرجال سيولون كامل انتباههم إلى سماتها الأنثوية، ويتجاهلون مهاراتها المهنية. النساء اللاتي يظهرن أنوثة عالية في سياقات العمل لا يؤخذن بجدية من قبل زملائهن، سواء كانوا رجالاً أو نساء. وقد وجدت أيضاً إحدى الدراسات في جامعة ألاباما أن النساء المنفتحات على الأفكار الجديدة يمنحن مصافحات حازمة. في حين أن الرجال يصافحون بالطريقة نفسها سواء كانوا منفتحين على الأفكار الجديدة أو لا. لذا يعد منطقياً فيما يتعلق بالعمل أن تتدرب المرأة على المصافحة بحزم أكبر، وبخاصة مع الرجال.

النساء اللاتي يبدين إشارات أنثوية عالية في اجتماعات العمل الجادة يفقدن مصداقيتهن.

لغة الجسد في العمل بالنسبة إلى الرجل

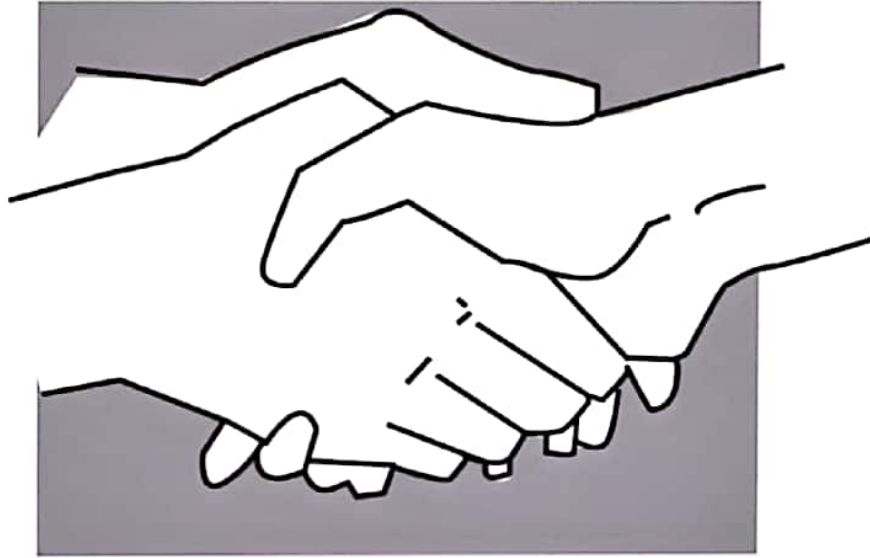
يمكن ليد الذكر العادي أن تضغط بقوة أكبر مرتين من يد الأنثى، لذا لا غرو أن نجد النساء كثيرًا ما يشتكين من قبضة الرجال القوية في المصافحات. لقد أتاح التطور لأيدي الذكور أن تقبض بقوة تصل إلى 100 رطل من أجل أنشطة مثل التمزيق والقبض والحمل والرمي والطرق. ولكن في العمل، لا ينبغي للمصافحة أن تهشم عظامًا! النصيحة المثلى هي أن تتدرب على مصافحتك مع أصدقائك وأقاربك، واطلب منهم تقييمًا.



أهم ثلاث نصائح لنزع الأسلحة من محبي السيطرة...

إذا شعرت أن زميلك في العمل يمنحك مصافحة مهيمنة ومتعجرفة،
ويجبر يدك على مواجهة الأسفل لتصبح في وضع الخضوع، ثمة عدة
طرق للتصدي لذلك:

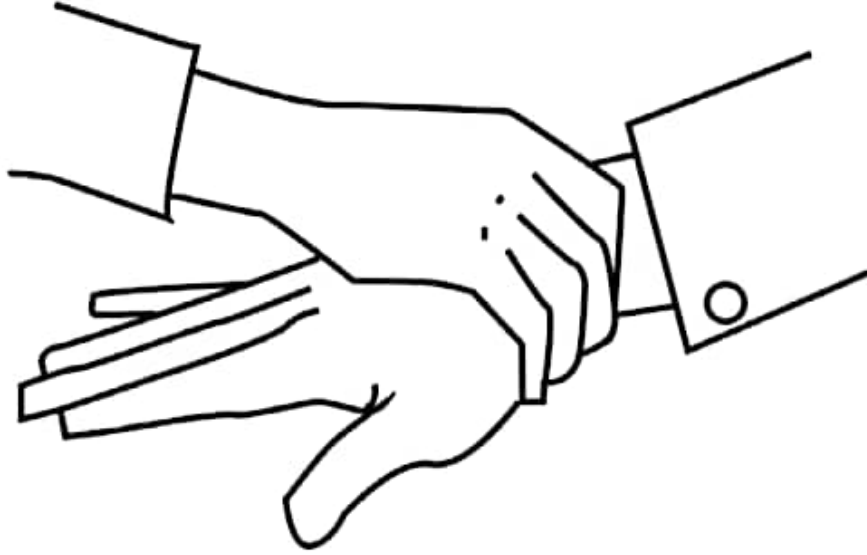
1. طريقة وضع يدك اليسرى بالأعلى. صافح بيمينك ثم ضع
يدك اليسرى فوق يده اليمنى مستخدمًا يديك ككلاهما وعدّل
المصافحة. تناسب هذه الطريقة بوجه خاص المرأة حين
تصافح رجلًا عدائيًا، إذ تنقل القوة منه إليها.



المصافحة باليدين ككلاهما

2. القدم اليسرى للأمام. يتقدم أغلب الناس للمصافحة ماديّن
قدمهم اليمنى للأمام. تدرب على التقدم بقدمك اليسرى، بحيث
تعرض خطوتك مساحة الشخص الآخر، وتسهّل عليك التعامل
مع محبي السيطرة المتحكمين.

3. الملاذ الأخير. إذا شعرت أن محب السيطرة يحاول بعزم ودأب أن يرهبك، اقبض على رسغه وهزه. يمكن لهذا أن يصدّم محب السيطرة، لذا عليك أن تتخير بعناية مع من تستخدم هذه الطريقة.



الملاذ الأخير

... ولتحقيق الألفة

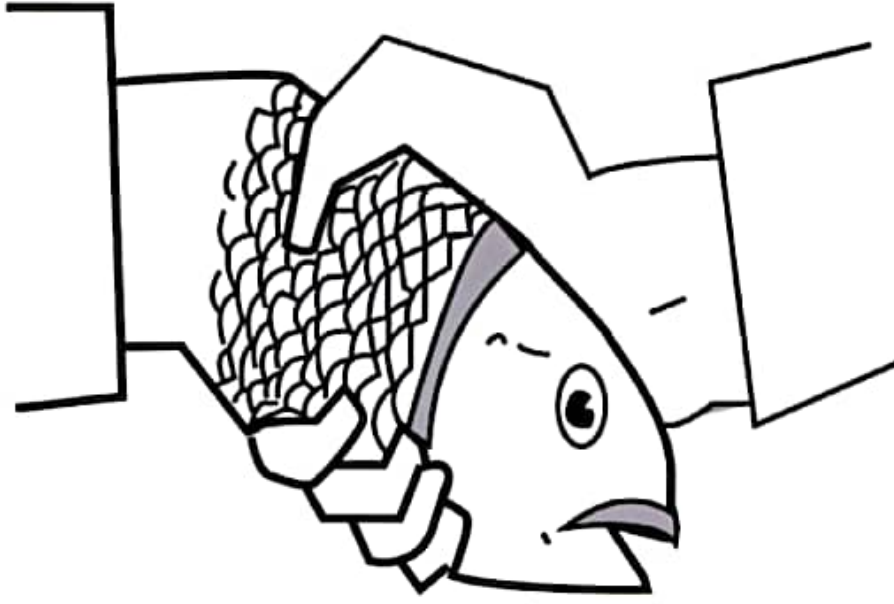
تنقل المصافحة الجيدة شعورًا بالمساواة والاحترام المتبادل، إنها أفضل افتتاحية ممكنة للقاءات مقر العمل. فيما يلي طريقة تحقيقها:

1. الوضع الرأسي. احرص على أن تكون راحتا يديكما أنت والطرف الآخر في وضع رأسي بحيث لا يكون أحدهما مهيمناً أو خاضعاً.
2. مطابقة الضغط. عليك ممارسة القدر ذاته من الضغط الذي تتلقاه. بمعنى أنه على مقياس للحزم من 1 إلى 10، إذا سجلت مصافحتك 7 بينما سجل الطرف الآخر 5، عليك سحب 20 % من قوتك. أما إذا سجلت قبضته 9 وقبضتك 7، فعليك رفع قوة قبضتك 20 %.

3. اجعلها صادقة. لقد تطورت المصافحة كإيماءة للترحيب أو الوداع أو لعقد اتفاقية، لذلك يجب أن تكون دائماً دافئة ودود وإيجابية.

نصيحة: إذا نويت مقابلة مجموعة من عشرة أشخاص، في مناسبة اجتماعية مثلاً، فستحتاج على الأرجح إلى ممارسة تعديلات كثيرة لزاوية مصافحتك وشدتها لخلق شعور من الألفة مع الجميع ولكي تبقى على قدم المساواة مع كل شخص.

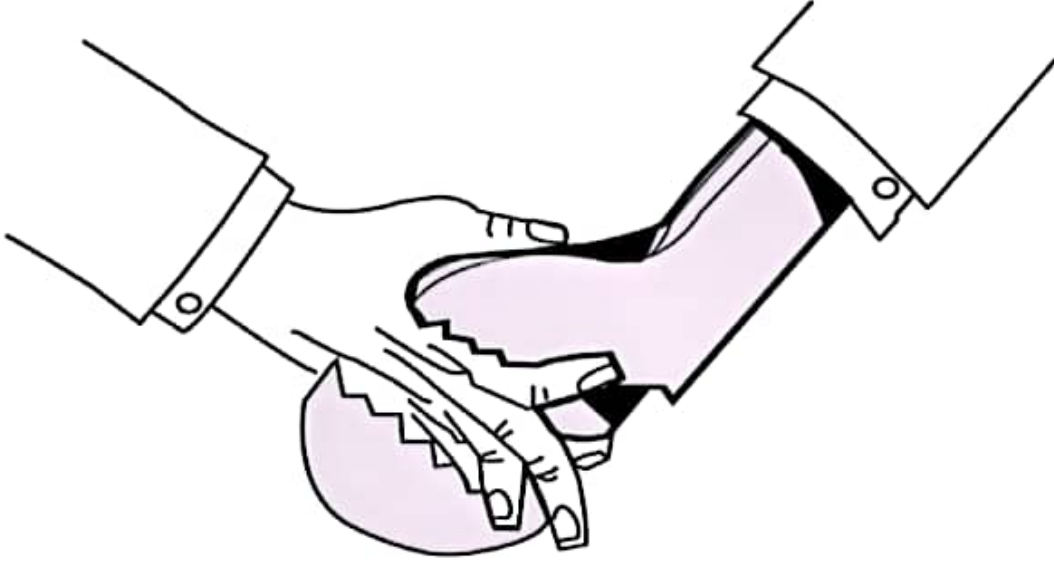
استخدم هذه المصافحات المرعبة على مسؤوليتك الخاصة ...



السمة المبللة. قليل من أساليب التحية في العمل تكون منفرة كأسلوب السمة المبللة، وبخاصة عندما تكون اليد باردة أو متعرقّة. تلك المصافحة الناعمة الهزيلة مكروهة على الصعيد العالمي ومرتبطة بالشخصية الضعيفة، وتُعد علامة فاضحة على توتر صاحبها.

نصيحة: احتفظ بمنديل في جيبك أو حقيبة يدك حتى تتمكن من تجفيف راحتك قبيل أي لقاء في العمل وتجنب ترك انطباع أولي سيئ. أو يمكنك بدلاً من ذلك ببساطة أن تتخيل قبل الاجتماع نفسك وقد رفعت راحتك أمام نيران المدفأة. فقد أثبت أسلوب التخيل هذا فعاليته في رفع درجة حرارة راحة اليد من ثلاث إلى أربع درجات.

وتجنب هذه المصافحة الكارثية إن كنت تقدر وظيفتك



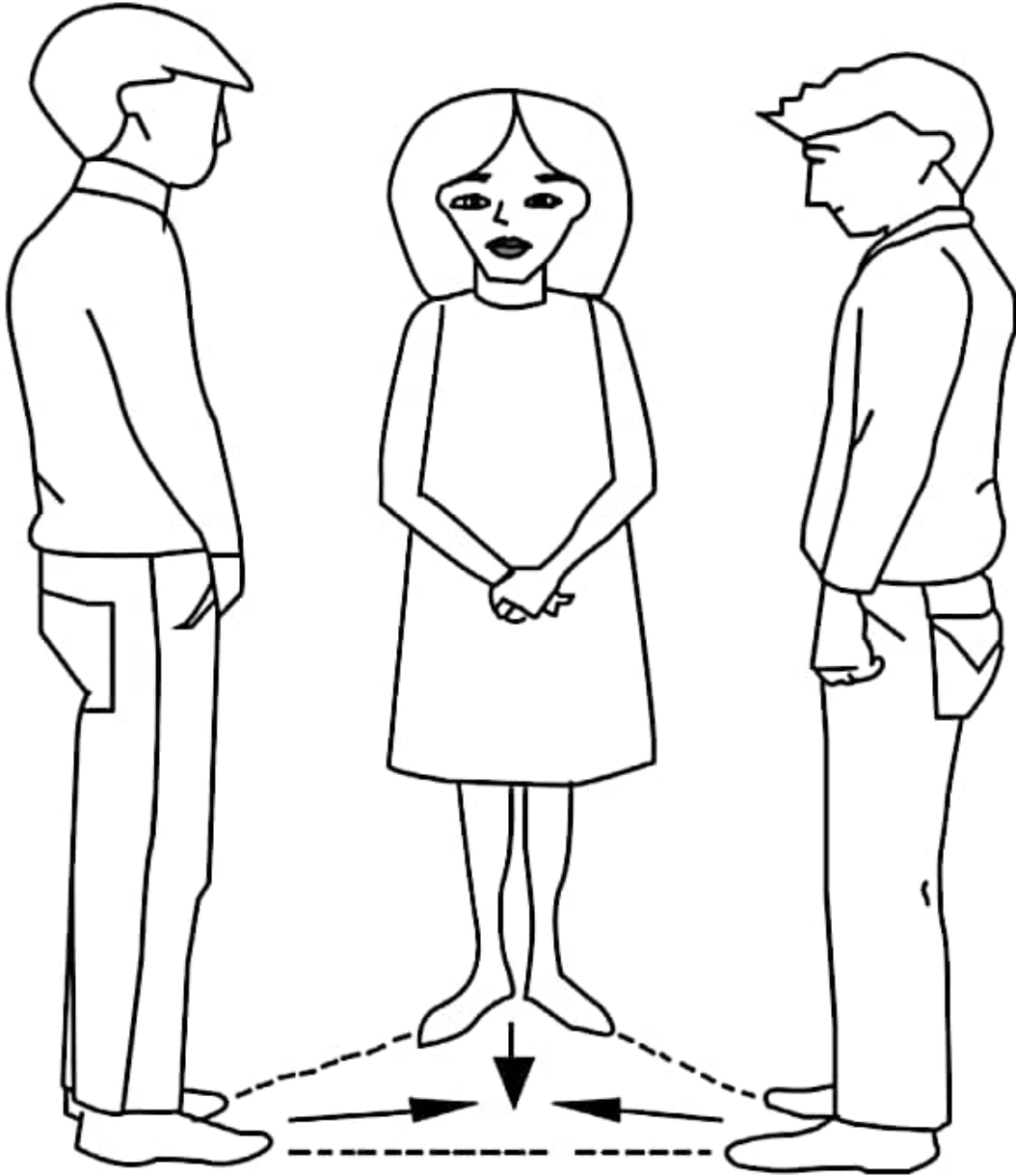
ساحقة العظام، هي المصافحة الأكثر إثارة للرعب بين جميع المصافحات، لأنها تترك ذكرى لا تُمحي من ذهن وأصابع المُتلقِي، ولا تعجب أحدًا سوى صاحبها. تعد ساحقة العظام سمة مميزة للشخصية العدوانية، التي ودون سابق إنذار، تنتهز فرصة المباغثة وتحاول إضعاف خصمها بسحق مفاصل أصابعه وتحويلها إلى عجينة ملساء. إن كنتِ امرأة، تجنبي ارتداء الخواتم في يدك اليمنى في لقاءات العمل، وإلا فستُسبب ساحقة العظام جروحًا وتتركك عرضة لبدء عملك في حالة من الصدمة.

نصيحة: على الرغم من أنه ما من أساليب فعالة للتصدي لساحقة العظام، لكن إذا كنت تعتقد أن أحدهم يمارسها عمدًا، يمكنك أن تلتفت انتباه الجميع له بقولك: «يا إلهي! لقد أمتني يدي حقًا! كانت قبضتك أقوى مما ينبغي». ذلك سينبه ممارس ساحقة العظام ألا يكرر سلوكه هذا.

التواصل الاجتماعي المخطط

لم تكن يوماً علاقاتك بزملائك وعملائك ومعارفك في العمل أهم مما هي عليه في يومنا الحالي. الواقع أن الموظفين المحنكين حقاً يفهمون أن علاقات العمل لا تقل أهمية عن مدى نجاح الموظف في وظيفته، إن لم تكن أكثر. باختصار؛ ليس المهم هو ما تعرف، المهم هو من تعرف. إن تقديم نفسك كشخص واثق ومحبوب واحترافي في المؤتمرات، وحفلات ورحلات العمل، وأيام بناء الفرق، وأنشطة التواصل، ومشروبات بعد العمل، يمكن أن يساعدك في عقد الصفقات، والحصول على ترقية، بل ووضعك على السبيل الصحيح لنقلة مواتية أو تغيير مهني. سخر قوى مواقع التواصل الاجتماعي الخاصة بالعمل مثل لينكد إن، واتبع أهم نصائحنا للتواصل:

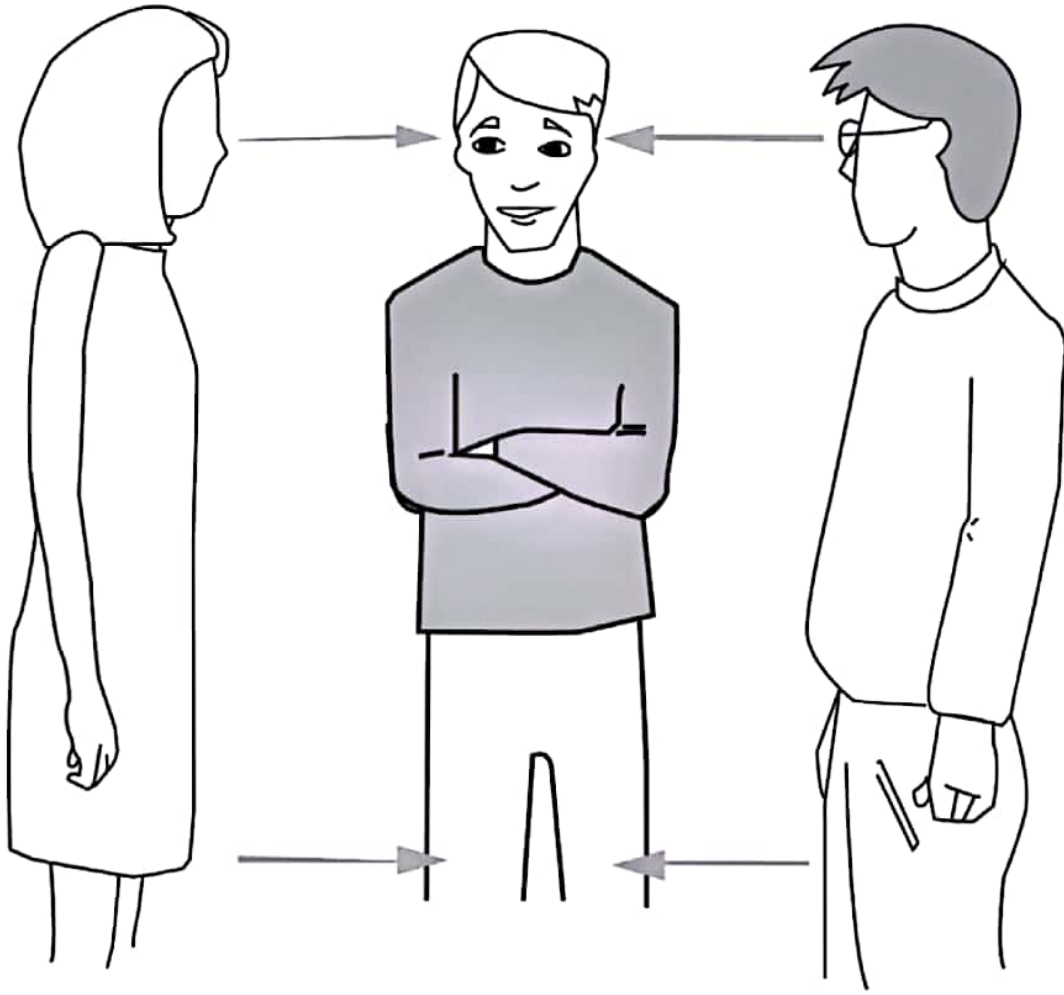
1. قف بزاوية 45 درجة أمام زميلك الجديد في العمل الذي تريد أن تُشعره بارتياح تجاهك، فذلك يعزز الانفتاح، كما يترك مساحة كافية لشخص ثالث يدخل المحادثة.
2. إذا أردت أن تحظى بمحادثة أكثر خصوصية مع أحدهم، أو أردت حقاً أن يعيرك انتباهه، قف في مواجهته مباشرة، بدلاً من الوقوف بزاوية. أما إذا كنتِ امرأة، فكوني حذرة في استخدام هذه الطريقة مع رجل، إذ إنك ستخاطرين حينها بأن يعتقد أنك تغازلينه.



وضع المثلث المفتوح يشجع على دخول شخص ثالث

3. تصرف بثقة وسيفترض الناس أنك شخص واثق ومتمكن.
تدرب على لغة الجسد المنفتحة الودود وسرعان ما ستجد الجميع يتبادلون معك بطاقات العمل.
4. إذا ذهبت للتحدث مع امرأة في مناسبة اجتماعية تخص العمل، لا تفتاحها أبدًا من الخلف (فقد أظهرت الدراسات أن النساء يخشين الهجوم الخلفي)، أما إذا كنت ذاهبًا للتحدث مع رجل، فلا تفتاحه أبدًا من الأمام (فالرجال يخشون الهجوم الأمامي).

3. تصرف بثقة وسيفترض الناس أنك شخص واثق ومتمكن.
تدرب على لغة الجسد المنفتحة الودود وسرعان ما ستجد
الجميع يتبادلون معك بطاقات العمل.
4. إذا ذهبت للتحدث مع امرأة في مناسبة اجتماعية تخص العمل،
لا تفتاحها أبدًا من الخلف (فقد أظهرت الدراسات أن النساء
يخشين الهجوم الخلفي)، أما إذا كنت ذاهبًا للتحدث مع رجل،
فلا تفتاحه أبدًا من الأمام (فالرجال يخشون الهجوم الأمامي).



حان وقت مغادرة هذه المحادثة إذا كنت تريد تفادي الوقوع
في أحد محظورات التواصل



5. اقرأ دلائل لغة الجسد قبل الدخول في محادثة جارية، حتى وإن كنت تعرف طرفيها، فوضع المثلث المفتوح يدعو للدخول، بينما يعني الوضع المغلق أنك غير مرحب بك.

لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 5

في مناسبات التواصل يكون للمس مرفق الشخص بيدك اليسرى في أثناء مصافحته باليمنى، نتيجة قوية، فاللمس يصنع رابطة لحظية بين شخصين ويترك انطباعاً لا يُنسى. ولكي يكون فعالاً، احرص على لمس مرفق الشخص مباشرة، وليس فوقه أو تحته. واحرص أيضاً على ألا تزيد فترة اللمس على ثلاث ثوانٍ، فاللمس لفترة أطول يستدعي استجابة سلبية، حيث ينظر الشخص فجأة إلى يدك ليرى ما تفعله. ويمكنك أيضاً عندما تقابل زميلاً جديداً أن تحاول تكرار اسمه لتؤكد أنك سمعته صحيحاً وراقب رد فعله، فهذا لا يجعل فقط الشخص يشعر بأهميته، بل يساعدك أيضاً في تذكر اسمه.

اللمس -عندما يحدث بحكمة- يجذب الانتباه، ويستدعي التعليقات، ويعزز تأثيرك في الآخرين، ويترك انطباعات إيجابية على الجميع.



لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 6

على الرغم من أنه من الأعراف المقبولة بصفة عامة في العمل أن تصافح الشخص لدى مقابلته للمرة الأولى، فإن مبادرتك للمصافحة قد لا تكون دومًا في صالحك. إذا ذهبت لمقابلة أشخاص في حفلة عمل أو مناسبة عمل غير رسمية، احرص على أن تسأل نفسك ما إذا كانت المصافحة فكرة جيدة أم لا، قبل أن تبادر بها، فأنت لا تريد أن تخاطر بالظهور بمظهر المتكلف أو الرجعي إذا كانت المناسبة أكثر عفوية من ذلك، بل إن إيماءة بسيطة من الرأس أحيانًا ما تلقى قبولًا أكبر.

إذا ذهبت لزيارة بلد أجنبي، تحقق أولاً من أساليب التحية المحلية التي تُستخدم هناك.

تفادي مخاطر حفلات المكتب

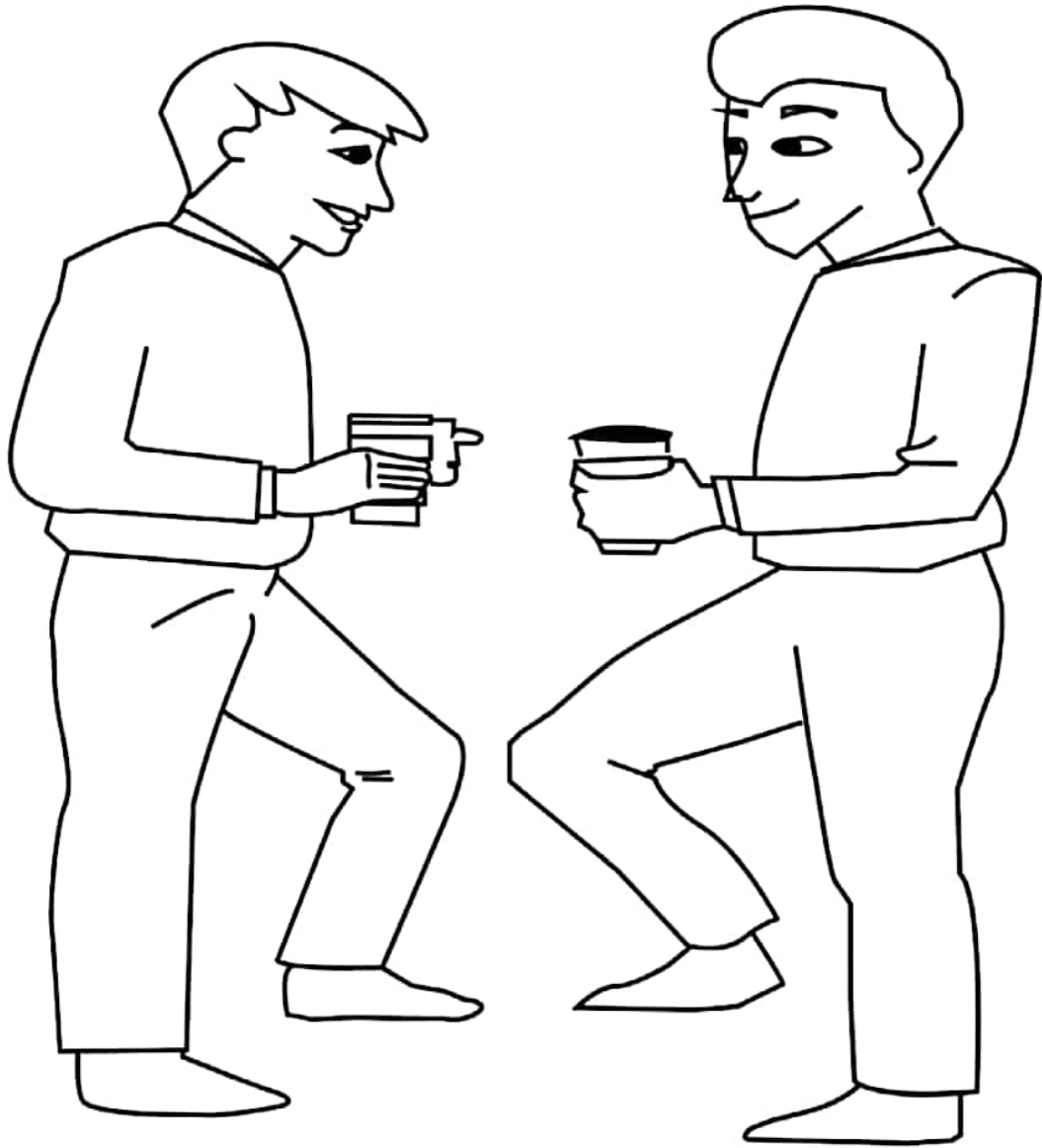
قد تبدو حفلة المكتب مناسبة اجتماعية يمكنك أن تترك العنان فيها لنفسك، لكنها تخفي تحت بساطها عددًا كبيرًا من الفخاخ لغير المتمرسين:

1. لا تشرب إلا باعتدال. بينما يكون مغريًا أن تتعامل في مناسبات العمل كما تفعل في أمسيات خروجك مع أصدقائك، تذكر أن هذا لم يزل مكان عمل، وأن هناك من يُقيّمك على أساس سلوكك، فقد رأينا جميعًا أناسًا ثملوا في حفلات المكتب وقالوا أشياء مهينة أو غازلوا مديرهم. لا تسمح لنفسك بأن تكون هذا الشخص. ومهما كان ما تفعله، ابقَ بعيدًا عن آلة تصوير المستندات!
2. لا تكثري من الابتسام لزملائك الرجال إذا كنتِ امرأة. فقد أثبتت الدراسات أن الرجال يميلون إلى الخلط بين الابتسام وبين الرغبة الحميمية، ذلك لأن الرجال، مقارنةً بالنساء، هم أكثر ميلًا لرؤية العالم في إطار جنسي، فالرجال لديهم مستويات من هرمون التستوستيرون أعلى 10-20 مرة من النساء، ما يجعلهم ينظرون إلى العالم من منظور حسي.
3. على النساء تجنب استخدام لغة الجسد التي تبرز أنوثتهن - مثل العبث بساق كأس النبيذ وتحريك الشعر وما إلى ذلك- إذا كن يردن أن يؤخذن بجدية في مقر العمل، بما في ذلك حفلات المكتب.

4. إذا كنت على علاقة عاطفية بشخص في العمل، تجنبنا التعبير العلني عن المشاعر، حتى في حفلات العمل ومناسباته. افصلا علاقتهما فصلًا تامًا عن العمل.

تعزير شعبيتك بين زملاء العمل

في المرة التالية التي تحضر فيها إحدى مناسبات العمل أو تخرج مع الزملاء لتناول بعض المشروبات، لاحظ عدد الأشخاص الذين تحاكي إيماءاتهم ووضعيتهم الشخص الذي يحدثونه، فالمحاكاة هي الطريقة التي يخبر الشخص بها غيره أنه على وفاق مع أفكاره وتوجهاته. فيقول أحدهم للآخر بصورة غير شفوية: «كما ترى، إنني أشعر تمامًا مثلما تشعر». انظر مثلًا إلى الرجلين الواقفين عند البار في الرسم أدناه، فكلاهما يحاكي الآخر، لذا من المنطقي افتراض أنهما يناقشان موضوعًا لدى كليهما الأفكار والمشاعر ذاتها حوله. إذا أبدى أحدهما إيماءة تقييم أو وقف على قدم واحدة، يتبعه الآخر مقلدًا. وإذا وضع أحدهما يده في جيبه، يقلده الآخر ثانيةً.



وتحدث المحاكاة بين الأصدقاء أو الأشخاص الذين تجمعهم طبقة واحدة، معنى ذلك إذاً أن محاكاة زملاء وشركاء العمل في أي سياق عمل غير رسمي، كحفلة مكتب أو مناسبة تواصل، يمكن أن تكون وسيلة لبناء علاقات وتحقيق ألفة.

نصيحة: اقضِ بعض الوقت في الدردشة مع الناس حول مبرد المياه، أو آلة تصوير المستندات، أو في مطبخ المكتب، وستخلق بينك وبينهم ألفة بينما تظل في الوقت ذاته على دراية بالنميمة الدائرة في المكتب. لكن لا تقضِ وقتاً أكبر مما ينبغي هناك وإلا ستخاطر بالظهور بمظهر مبدد الوقت.

عندما يتصافح النساء والرجال في العمل

يمكن أن تنحرف لقاءات العمل بين النساء والرجال عن مسارها الصحيح بسبب أسلوب مصافحة سيئ.

على الرغم من أن النساء أصبح لهن حضور قوي في سوق العمل لعقود عدة، فما زال العديد من الرجال والنساء يواجهون مستويات من التعثر والإحراج خلال التحية. يتذكر أغلب الرجال تلقيهم تدريبات أساسية على المصافحة من آبائهم في صغرهم، لكن قليلاً من النساء يتذكرن شيئاً مشابهاً. وفي عالم البالغين، يمكن لهذا أن يسبب مواقف مربكة عندما يمد رجل يده أولاً لمصافحة امرأة فلا تراه، يشعر بالإحراج فيسحب يده، لكنه ما إن يفعل حتى تمد المرأة يدها، فتبقى هي أيضاً بيده معلقة في الفراغ، يمد الرجل يده لمصافحتها ثانية، ما ينتج عنه خليط من الأصابع المتشابكة مثل أخطبوطين متلهفين في عناق حب.

نصيحة: إذا علقت في مصافحة متعثرة، خذ يمين الشخص بيدك اليسرى، ثم ضعها بشكل صحيح في يدك اليمنى وقل بابتسامة: «لنحاول فعل ذلك ثانية!». يمكن أن يكسبك هذا دفعة مصداقية هائلة عند الشخص الآخر لأنه يظهره كمظهر المهتم بما يكفي بلقائه، فتحاول أن تصافحه مصافحة جيدة. ومن الإستراتيجيات الحكيمة للمرأة في العمل هي أن تعرض يدها في أبكر وقت ممكن، للفت انتباه الطرف الآخر لنيتها، هذا سيجنبها أي تعثر.

العروض التقديمية المقنعة

وجه سؤاله للمتحدث قائلًا: «هل تتحدث في أثناء نومك؟». رد:
«لا». «إذا رجاء لا تتحدث في أثناء نومي».

قف إلى يمين جمهورك... أو إلى يسارهم

كتاب The Book of Lists - وهو مرجع سنوي يسرد في قوائم مختلف المعلومات التي تخص السلوك البشري - يقول بأن خوفنا الأكبر هو التحدث أمام الناس، بينما يحتل الخوف من الموت المركز السابع في القائمة ذاتها. فهل هذا يعني أن الناس قد يفضلون الموت على إلقاء عرض تقديمي في العمل؟

إذا طلب منك إلقاء خطبة على مجموعة أشخاص في العمل، فمن المهم أن تفهم كيف يتلقى الجمهور المعلومات ويحفظها. عندما تقف إلى يسار الجمهور - الجانب الأيمن من المسرح - تُحدث معلوماتك أثرًا أقوى في الفص الأيمن من مخ جمهورك، وهو الجانب العاطفي لدى معظم الناس. أما الوقوف إلى يمين الجمهور - الجانب الأيسر من المسرح - فيؤثر في الفص الأيسر من مخ الجمهور. ولهذا السبب يمكن أن يضحك الجمهور بشدة أكبر ولوقت أطول إذا استعملت حس الدعابة

وأنت واقف في الجانب الأيسر من المسرح، وللسبب ذاته يستجيب الجمهور بصورة أفضل للمناشآت والقصص العاطفية إذا ألقيتها من الجانب الأيمن من المسرح. لقد عرف الممثلون الكوميديون هذه المعلومة منذ عقود؛ أضحكهم من اليسار وأبكهم من اليمين. استخدم هذه الإستراتيجية في عروضك التقديمية في العمل، واحرص على أن تقف إلى يمين جمهورك.

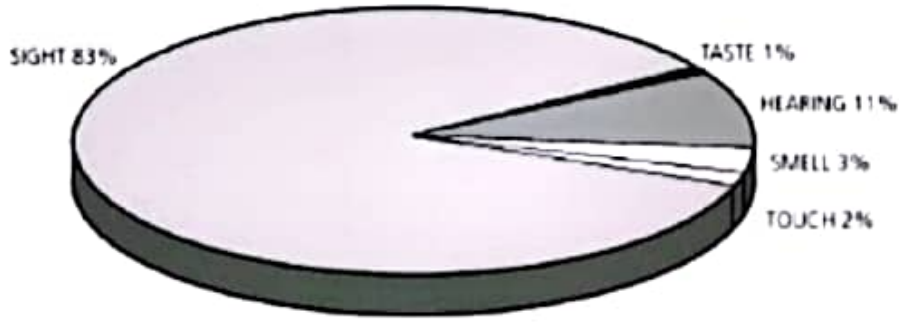
انتبه إلى مكان جلوس كل شخص

أثبتت الدراسات أن الأشخاص الذين يجلسون في الصف الأول يفهمون المعلومات ويحفظونها أكثر من بقية الجمهور، ويرجع ذلك في جزء منه إلى أن الجالسين في الصف الأول هم أكثر حرصًا على التعلم، وجزئيًا لأنهم يعيرون انتباهًا أكبر للمتحدث لتفادي التعرض للسخرية. الجالسون في الأجزاء الوسطى هم ثاني أكثر المنتبهين وهم من يسألون معظم الأسئلة، ذلك لأن الجزء الأوسط يعد منطقة آمنة محاطة بالآخرين. أما الجالسون في الأطراف والمؤخرة فأولئك هم الأقل استجابة وانتباهًا. في واحدة من التجارب التي أجريناها، وضعنا بطاقات أسماء على مقاعد المندوبين لمنعهم من الجلوس في مواضعهم المعتادة، فأجلسنا عن عمد الأشخاص المتحمسين في أطراف ومؤخرة الغرفة، وأجلسنا رهبان الصفوف الأخيرة المعروفين في المقدمة. وجدنا أن هذه الإستراتيجية لا تزيد من مساهمة وتذكر المندوبين السلبيين في العادة الذين جلسوا في المقدمة، بل قللت أيضًا من مساهمة وتذكر المندوبين النشطين في العادة الذين نُفوا إلى المؤخرة.

نصيحة: إذا أردت إلقاء عرض تقديمي في العمل ووددت حقًا أن توصل رسالة إلى شخص بعينه، أجلسه في الصف الأول. لقد تخلى بعض مقدمي العروض عن فكرة ترتيب المقاعد بأسلوب «حجرة الدراسة» في الاجتماعات التي تضم أعدادًا صغيرة واستبدلوا به أسلوب «حدوة الحصان» أو «المربع المفتوح»، لأن الدلائل تشير إلى أن هذا يجلب مساهمة أكبر وتذكرًا أفضل نتيجة التواصل البصري المتزايد بين جميع الحضور والمتحدث، ففي وضع «حدوة الحصان»، الكل يجلس في المقدمة.

قوة عروض الباور بوينت

إن استخدام الوسائل المرئية بفعالية في العمل هي الركيزة الأساسية لأي عرض تقديمي ناجح. تظهر البحوث أن المعلومات المنقولة إلى المخ في العروض المرئية تأتي بنسبة 83% من خلال العينين، و11% من خلال الأذنين، و6% من خلال الحواس الأخرى، لذا إن كنت تنوي استخدام وسائل مرئية مثل عروض الباور بوينت، أو الحاسوب المحمول، أو الرسوم البيانية، أو القوائم، فاحرص على أن تكون واضحة وغنية بالمعلومات.



النظر 83 % ، التذوق 1 %

السمع 11 % ، الشم 3 % ، اللمس 2 %

أثر المعلومات المنقولة من الحواس إلى المخ خلال العروض التقديمية المرئية

وقد وجدت إحدى الدراسات الأمريكية أن نسبة استيعاب المخ للعروض التقديمية الشفهية لا تزيد على 10%. ويعني هذا أن العروض التقديمية الشفهية تتطلب كثرة تكرار النقاط الأساسية حتى تكون فعالة. وفي المقابل، كان معدل تذكر العروض التقديمية التي تجمع بين الشفهي والمرئي 50%. بمعنى أن بإمكانك رفع معدل كفاءة عروضك بنسبة 400% باستخدام الوسائل المرئية في عروضك التقديمية في العمل.

نصيحة: إذا قررت الاعتماد على تقنيات ومعدات القرن الحادي والعشرين، كالبرمجيات، أو مكبرات الصوت، أو عروض الباور بوينت، أو الحاسوب المحمول، فاحرص دومًا على التحقق من سلامتها قبل العرض التقديمي. إن أي إخفاق سينعكس بالسلب عليك، حتى وإن لم تكن غلطتك. ليكن لديك دومًا خيار احتياطي في حال لم تسر الأمور كما خُطِّط لها.

لغة الجسد في مقر العمل بالنسبة إلى المرأة

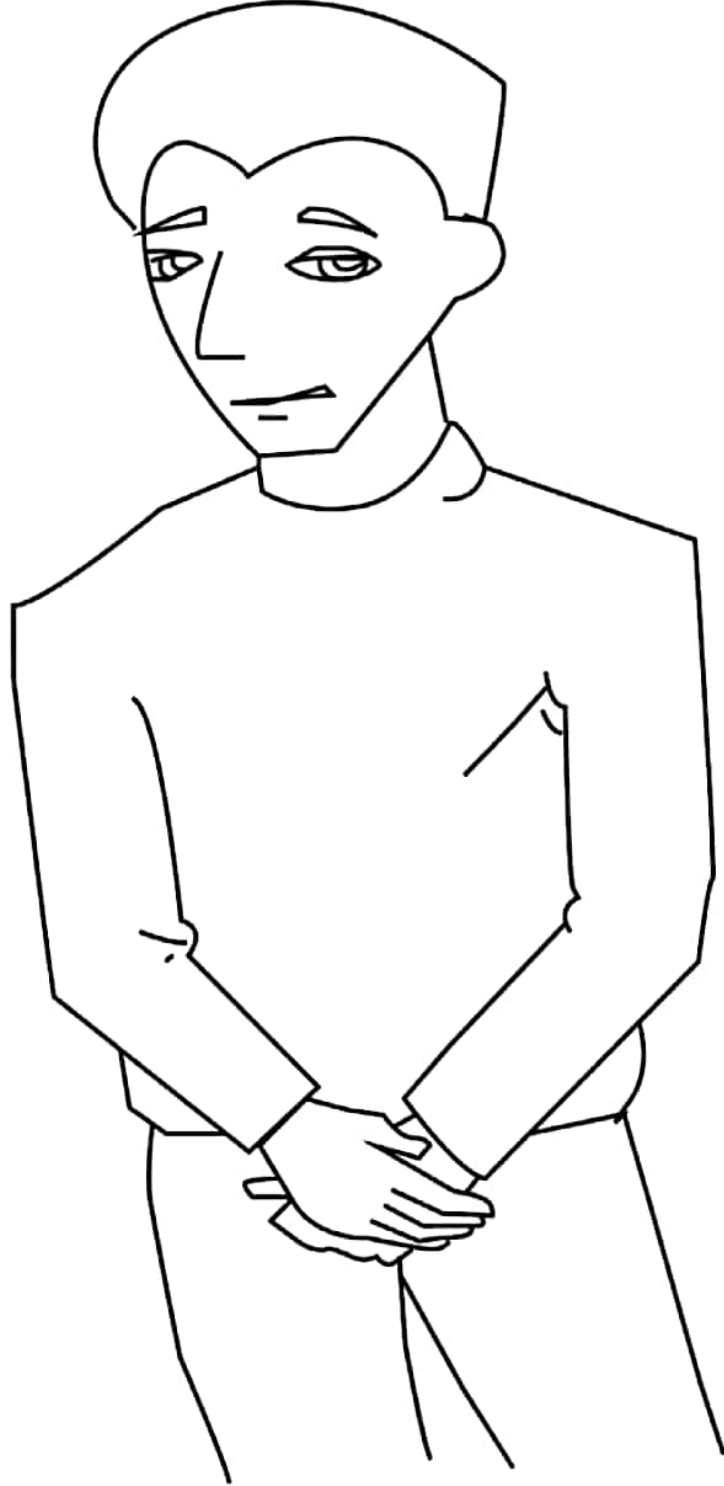
تستطيع النساء الحفاظ على التواصل البصري المباشر أكثر من الرجال خلال عروض العمل التقديمية عندما لا يتحدثن، أما في حالة حديثهن، فإنهن يحوّلن أعينهن أكثر مما يفعل الرجال. عندما تقدم المرأة عرضاً، عليها الحذر من النظر إلى أسفل نحو الأرض أو خفض رأسها بكثرة، لأن الفعلين كليهما يرسل إشارة خضوع. عليها التدرّب على رفع رأسها والحفاظ على التواصل البصري في أثناء الحديث إن كانت تريد الظهور بمظهر المسيطرة الواثقة.

أتقنت الأميرة ديانا فن خفض الرأس بحياء والنظر إلى أعلى بخضوع، وقد صنع ذلك معجزات في استثارة عطف الشعب، بيد أنه كان ليصبح كارثياً في عروض العمل التقديمية.

لغة الجسد في مقر العمل بالنسبة إلى الرجل

انتبه للطريقة التي تقف بها في أثناء تقديمك لعروضك أو في أثناء انتظار دورك لتحدث. بعض الرجال ممن تنقصهم الثقة يقفون بوضعية السحاب المفتوح، خصوصاً إذا كانوا يقدمون عرضاً جماعياً وكان أحد الزملاء يتحدث. تشعرهم تلك الوضعية بالأمان وتجنّبهم مجازياً تبعات التعرض لضربة أمامية قذرة. لكن تلك الوضعية تعبر عن انعدام الأمن والهشاشة. عليك أيضاً تجنب وضع ساق أمام الأخرى وأنت واقف في تلك الوضعية المعروفة بالمقص، فهاتان الوضعيتان تعبران عن شخصية منغلقة ومتزعزعة، في حين أن الوقوف بساقين متباعدتين قليلاً وذراعين مرخيين يظهر انفتاحاً وهيمنة، وينقل صورة أكثر إيجابية عنك لجمهورك.

الساقان المتباعدتان يظهران ثقة الرجل، أما الساقان
الملتصقتان فيظهران تحفظه.



وضع السَّحَاب المفتوح

انظر إلى جمهورك في عينيه

الحفاظ على التواصل البصري مع جمهورك يزيد من ثقتهم في مصداقيتك.

في عملنا كمتحدثين محترفين في المؤتمرات، ابتكرنا أسلوبًا للحفاظ على انتباه الجمهور وإشعاره بالمشاركة، ففي المجموعات التي تضم أقل من 50 فردًا يسهل أن تلتقي نظرتك بنظرة كل فرد منهم، بينما في المجموعات الأكبر فستقف في العادة على مسافة أبعد، لذلك يلزم اتباع نهج مختلف. إذا كنت تقف على مسافة عشرة أمتار من الصف الأمامي، وحددت نقطة ما حقيقية أو خيالية أو شخصًا معينًا في كل ركن من أركان المجموعة وفي المركز، فسيشعر نحو 20 من كل 50 شخصًا بأنك تنظر إلى كل واحدٍ منهم على حدة بينما تتحدث، وستنشئ رابطة حميمية معهم. وتلك نصيحة قيمة في حال احتجت إلى تأييد زملائك أو عملائك.

نصيحة: عند إلقاء عرض تقديمي عبر كاميرا الفيديو، احرص سلفًا على أن تضبط موضع الكاميرا ضبطًا صحيحًا بحيث تكون ناظرًا إلى زملائك مباشرةً عندما يشاهدونك، فالتواصل البصري له أهميته التي تستحق أن تضبط من أجلها زاوية تصويرك. توضع العديد من الكاميرات في أعلى شاشة الحاسوب، ما يعني أنك - بالنسبة إلى زملائك في العمل - ستكون ناظرًا إلى أسفل إذا وجهت نظرك إلى الشاشة. يمكن لهذا أن يترك انطباعًا سلبيًا، فالوضع الأمثل هو أن توضع الكاميرا أمام العينين مباشرة.

لماذا تحتاج النساء إلى التحدث بأسلوب مباشر في العمل

نظرًا إلى أن النساء قد تطورن ليصبحن مربيات، فإن لغتهن وحديثهن مصممان من أجل تفادي المواجهة وبناء العلاقات. وهن أيضًا قادرات على تتبع عدة مسارات في آنٍ واحد، بمعنى أن باستطاعتهم دمج عدة موضوعات في محادثة واحدة، وهذا يعني ميل النساء إلى استخدام عدد كلمات أكثر من الرجال لتوضيح وجهة النظر، وتلميحن بما يردن بدلًا من قوله مباشرة، وقدرتهن على التحدث في عدة أمور مختلفة في آنٍ واحد. وقد ساعد هذا النساء في الماضي، لأنه منعهن من الظهور بمظهر عدواني. لكن حديث المرأة بشكل غير مباشر في العمل يمكن أن يثير المشكلات، لأن الرجال يجدون صعوبة في تتبع المحادثات غير المباشرة. ويمكن أن تُرفض أفكار المرأة وطلباتها، لمجرد أن زملاءها من الذكور لم يملكو أدنى فكرة عما تريد. كانت ماري ضحية كلاسيكية!

بعد ستة أشهر من المفاوضات، فازت ماري أخيرًا بفرصة تقديم البرنامج الإعلاني الجديد لشركتها إلى عميل مهم. سيتألف الجمهور من ثمانية رجال وأربع نساء، وكان التمويل المطروح يساوي 200000 دولار، ولم يكن لديها سوى 30 دقيقة لتسويق فكرتها. وصلت ماري مرتدية حُلة رسمية أنيقة تصل إلى الركبة، وشعرها مرفوع إلى أعلى، وقد وضعت مساحيق تجميل خفيفة وطبيعية، وتدربت على عرض الشرائح جيدًا لدرجة أنها صارت تستطيع تقديمه في نومها.

ومع ذلك ما إن بدأت العرض، لاحظت أن الرجال يتطلعون إليها بنظرات خالية من التعبير؛ شعرت بأنهم يحكمون عليها سلبيًا، وافترضت أنهم قد فقدوا اهتمامهم بما تقول، فمضت تعدد مسارات عرضها سعيًا

لجذب انتباههم بالعودة إلى الشرائح السابقة، والحديث بأسلوب غير مباشر، ومحاولة إظهار مدى ارتباط كل الأمور ببعضها. كانت غالبية النساء يشجعنها مبتسمات وبدين مهتمات بوجه عام. تحمست ماري لاستجابات النساء وبدأت في طرح فكرتها عليهن، وتجاهلت الرجال عن غير قصد. أصبح العرض بأكمله بهلوانياً. انتهت ماري ورحلت مقتنعة بأنها قد أبلت حسناً وانتظرت الرد على أحر من جمر.

وفيما يلي المحادثة التي دارت لاحقاً بين المديرين التنفيذيين المذكور:

مدير التسويق: «هل لديكم فكرة يا رفاق عما كانت تتحدث عنه؟»
الرئيس التنفيذي: «لا... لقد أفقدتني تركيزي. قل لها أن ترسل الاقتراح مكتوباً».

عددت ماري مسارات عرضها واستخدمت حديثاً غير مباشر مع مجموعة من الرجال الذين لم تكن لديهم أدنى فكرة عما كانت تتحدث عنه. وفي حين أبدت المديرات التنفيذيات رضاهن عن العرض، لم يرغب أي رجل في الاعتراف بعدم فهمه.

عندما يعجز الرجل عن فهم حديث المرأة عن العمل،
فعلى الأرجح سيتظاهر بالفهم.

على المرأة أن تكون مباشرة مع الرجال في العمل وألا تطرح عليهم أكثر من موضوع واحد في المرة. امنحيه جداول زمنية، ومخططات، وإجابات نهائية، ومواعيد نهائية.
وما زالت ماري في انتظار الرد...

أهم خمس ملاحظات من أجل عروض تقديمية عظيمة

1. لا تخبر جمهورك أبدًا أنك تشعر بالقلق أو الرهبة: حينها سيشرع في البحث عن علامات التوتر في لغة جسدك وسيحرص على أن يجدها. لن يشك جمهورك أبدًا في أنك متوتر ما لم تخبره.
2. استخدم إيماءات تعبر عن الثقة بينما تتحدث، حتى وإن كنت مذعورًا. استخدم إيماءات البرج، ووضعيات فتح راحتي اليد وإغلاقهما وأبقِ ذراعيك مفتوحتين.
3. تجنب الإيماءات السلبية، مثل الإشارة إلى الجمهور، وعقد الذراعين، وتقاطع القدمين، ولمس الوجه، والقبض على المنصة.
4. كن معبرًا ولكن لا تبالغ. أبقِ أصابعك مغلقة عند الإيماء، وأبقِ يديك تحت مستوى الذقن.
5. كن مفعمًا بالحيوية. احرص على أن تحاكي تعبيرات وجهك ما تقول، فالناس أكثر ميلًا إلى تصديقك والتفاعل معك إذا كان وجهك يروي القصة ذاتها التي ترويها كلماتك. ولكن احرص على عدم المبالغة في ذلك.



إيماءة البرج: المفضلة لدى من يتمتعون بشخصية إدارية واثقة.

إن إظهارك للغة جسد إيجابية عند إلقاء عروضك التقديمية في العمل يعزز من مصداقيتك ويجعل جمهورك أكثر تجاوبًا مع ما تقول.

لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 7

إحدى الإستراتيجيات الممتازة التي يمكنك استخدامها في حالة ما كنت جزءًا من عرض جماعي في العمل، هي أن تحاكي إيماءات لغة الجسد التي يبديها المتحدث. اتفق مع أعضاء المجموعة مسبقًا أنه كلما أبدى المتحدث باسم الفريق إيماءة أو اتخذ وضعية ما خلال حديثه، حاكت المجموعة بأكملها ما يفعله. لن يُكسب ذلك فريقك مظهرًا قويًا و متماسكًا فحسب، بل يمكن أيضًا أن يفزع منافسيك، ويشككهم في حدوث خطب ما دون أن يستطيعوا فهمه تحديدًا.

لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 8

إذا كنت تقدم عرضًا أو تلقي خطابًا في العمل، انظر هل رؤوس جمهورك مرفوعة أم منكسة. عندما ترى الجمهور يُميلون رؤوسهم ويتكئون إلى الأمام مستخدمين إيماءات التقدير برفع اليد إلى الذقن، فقد نجحت في إيصال رسالتك، أما إذا رأيت أن أغلبهم ينكسون رؤوسهم، فعليك فعل شيء ما لإشراك جمهورك والحصول على مساهمتهم. يبدأ العديد من المتحدثين المحترفين خطبتهم بإشراك جمهورهم بطريقة ما، ويهدف هذا إلى رفع الرؤوس وضممان الانخراط.

علامات فقدان الجمهور لاهتمامه

انتبه للغة جسد الجمهور في عروض العمل التقديمية، فستخبرك ما إذا كان عرضك يسير على ما يرام، أم أنك بحاجة إلى تبني مسار مختلف للفوز بمشاركة الجمهور. فلا تصر على المسار الخاطئ. وتشمل العلامات السلبية التي يجب الحذر منها:

- الأعين المتجولة. وقد يبدو ذلك كما لو أن الشخص يتفقد النشاط الجاري في القاعة، لكن الحقيقة هي أن المخ يبحث عن منافذ للهروب.
- ابتسامة الشفاه المطبقة. إذا كانت أمامك مجموعة صغيرة، فقد يستخدم الشخص ابتسامة الشفاه المطبقة لتصنع الاهتمام، لأن أغلبنا يعلم أن النظر بعيدًا يعني عدم الاهتمام بالطرف الآخر وهو ما يُعد وقاحة.
- عقد الذراعين. هذه الإيماءة لها المعنى الدفاعي السلبي ذاته في كل مكان، إنها محاولة الشخص وضع حاجز بينه وبين شيء لا يحبه. والمتحدثون المتمرسون يعرفون أن هذه الإيماءة تعني أن عليهم «كسر الجمود» من أجل تحويل جمهورهم إلى وضعية أكثر تجاوبًا.

نصيحة: إذا كنت تقدم عرضك عبر الفيديو، فعليك أن تكون أكثر وعيًا بردود أفعال جمهورك، لأنك لن تكون قادرًا على رؤية الفروق الدقيقة في لغة جسدك. انتبه إلى إيماءات عقد الذراعين والميل بعيدًا عن الشاشة. إن تحقيق الألفة الشخصية هو المفتاح، واحرص دومًا على أن يسمعوك ويروك جيدًا قبل أن تبدأ. ليس ثمة ما هو أسوأ من الاضطرار إلى إيقاف العرض والبدء من جديد بسبب خلل فني.

إجادة الاجتماعات وإتقان مؤتمرات الهاتف والفيديو



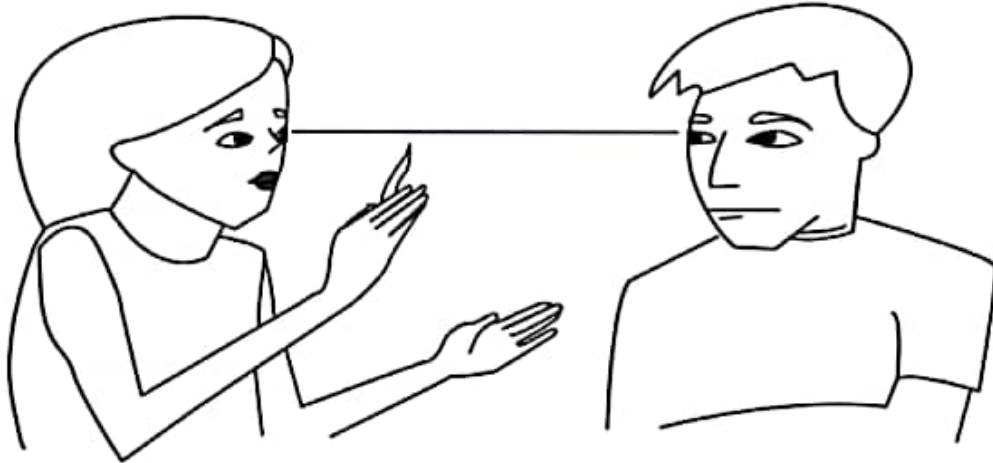
ظن مارك أن اجتماع العمل كان يسير كأفضل ما يكون،
لكنه لسوء الحظ لم ينتبه إلى أن ساقى زميله قد تقاطعتا
بعيدًا عنه مشيرتين إلى أقرب مخرج.

قف منتصبًا تكن متميزًا

أجر جميع اجتماعات صنع القرارات القصيرة وأنت واقف، فالدراسات تشير إلى أن المحادثات في وضع الوقوف تكون أقصر إلى حد كبير من المحادثات في وضع الجلوس، ويُنظر إلى الشخص الذي يجري اجتماعاته واقفًا على أنه أعلى منزلة من أولئك الذين يجلسون. حتى إن بعض الشركات الرائدة قد اعتمدت سياسة تتمثل في إجراء الاجتماعات القصيرة في وضع الوقوف لأنها تزيد من تفاعل الموظفين. ومن الوسائل الأخرى الممتازة لتوفير الوقت أن تقف كلما دخل آخرون إلى مساحة عملك، لذا فكر في إزالة جميع كراسي الزوار من منطقة عملك الخاصة، فالقرارات التي تُتخذ في وضع الوقوف تكون سريعة ودقيقة، ولن يضيع الآخرون وقتك بأحاديث اجتماعية أو أسئلة من قبيل: «كيف حال العائلة؟». والوقوف عند الحديث في الهاتف هو أيضًا فكرة جيدة، إذ إنه يجعل كلماتك تبدو أكثر ثقة ويسرّع من وتيرة أفكارك.

استخدم إيماءة رفع الأثقال

لجذب انتباه شخص ما في اجتماع فردي، استخدم قلمًا للإشارة إلى وسيلة من الوسائل المرئية، سواء كانت رسمًا بيانيًا أو حاسوبًا محمولًا، واطرح في الوقت ذاته ما يراه، ثم ارفع القلم وأمسكه بين عيني الشخص الآخر وعينيك. لهذا مفعول المغناطيس في رفع رأسه حتى ينظر إليك فيرى ويسمع ما تقول، الأمر الذي يجلب أقصى قدر من الاستيعاب لرسالتك. وأبقى راحة يدك الأخرى مفتوحة بينما تتحدث.



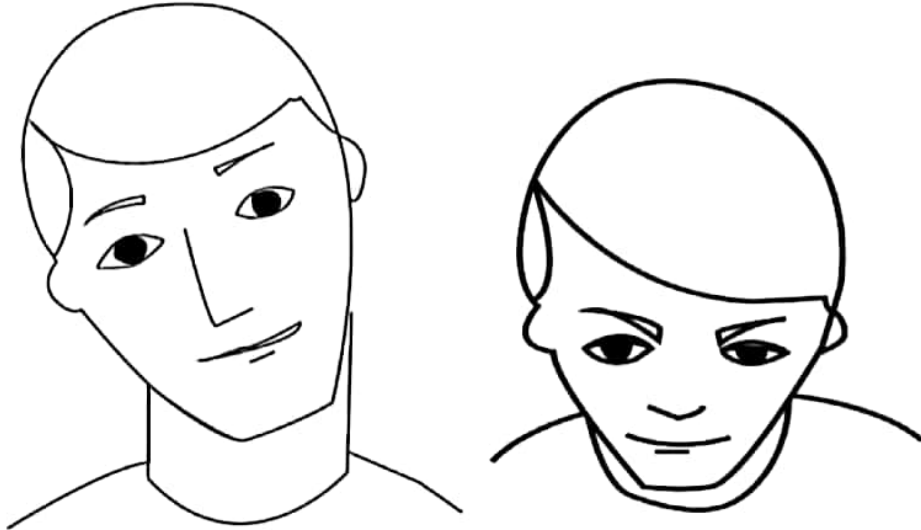
إيماءة رفع الأثقال - استخدام القلم للتحكم
في اتجاه نظر أحدهم خلال الاجتماعات

لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 9

جلوسك مع وضع مرفقيك على مسندي الكرسي هو أحد أوضاع السيطرة، وينقل عنك صورة قوية وواثقة. أما الأشخاص الخاضعون المهزومون فيتركون أذرعهم تسقط داخل الكرسي، لذا عليك دومًا تجنب ذلك ما لم يكن هدفك هو الظهور بمظهر المهزوم الخائف.

لغة الجسد في العمل القاعدة رقم 10

استخدم إيماءة إمالة الرأس عند الاستماع إلى الآخرين، لأنها تجعلك تبدو مسالمًا وتلقائيًا، وسيبدأ المستمع في الوثوق بك. ولكن في مفاوضات العمل مع الرجال، على النساء إبقاء رؤوسهن مرفوعة في جميع الأوقات لتجنب الظهور بمظهر الخاضعة.



إحراز النجاح في المؤتمرات الهاتفية

بفضل العولمة وزيادة نسبة العاملين من المنزل، بدأت معظم المكاتب تلجأ إلى المؤتمرات الهاتفية وبرامج مثل سكايب Skype لعقد الاجتماعات، ونظرًا إلى أن الصوت غالبًا ما يكون هو وسيلة الاتصال الوحيدة لديك، ولا يسعك رؤية زملائك وعملائك، قد يصعب عليك حقًا قراءة إشاراتهم. احرص على انتظار الوقفات قبل البدء في الحديث، والذي يمكن أن يكون صعبًا خادعًا إذا كان الصوت يصل متأخرًا، فما من شيء أسوأ من عدة أشخاص يتحدثون في وقت واحد. وبالمثل عندما تنتهي من الكلام عليك توضيح ذلك. حاول إنهاء حديثك بجملة مثل: «ما رأيك في ذلك؟». بذلك تمنح الشخص أو الأشخاص الآخرين إشارة واضحة إلى أن دورهم في الحديث قد جاء، ويظهرك بمظهر من يقود النقاش.

وعلى النساء التدرّب على استخدام صوت أعمق في المؤتمرات الهاتفية لكسب مصداقية أكبر.

كيف تُنشئ المكالمات الهاتفية ألفة

عند تسيير العمل عبر الهاتف، انتبه لإيقاع صوت الطرف الآخر ونبرته وسرعة حديثه. لا تتحدث أبدًا بمعدل أسرع منه، فقد كشفت الدراسات أن الآخرين يشعرون بأنهم «مضغوطون» إذا تحدث أحدهم بسرعة أكبر منهم. إن سرعة حديث الشخص تعادل سرعة مخه في تحليل المعلومات عن وعي، لذا حاول التحدث بالمعدل ذاته الذي يتحدث به الشخص الآخر أو أبطأ قليلًا، وحاك إيقاع صوته ونبرته. وإذا استطعت مزامنة أنماط

تعبيراتك مع الشخص الآخر، فسيساعدك هذا على إقامة عقلية مشتركة وتحقيق ألفة. يُعرف هذا باسم «الإيقاع»، والذي يكاد يبدو كما لو أن شخصين قد مضيا يغنيان في تناغم. وكلما نمت علاقات العمل بمرور الوقت، قلّت ضرورة محاكاة الأوضاع الأساسية للغة الجسد، حيث يبدأ كل شخص في توقع موقف الآخر، وأصبح الإيقاع الصوتي مع الطرف الآخر وسيلة أساسية للحفاظ على الألفة.

احرص على النظر أسفل المكتب...

كلما ابتعد مكان العضو الجسدي عن المخ، قل وعينا بما يفعله، وهذا يعني أن الساقين والقدمين يمكن أن يكونا مصدرًا مهمًا للمعلومات عن موقف الشخص، ففي أي اجتماع أو مفاوضة، يمكن للشخص أن يبدو رصينًا ومسيطرًا بينما تدق قدمه أسفل المكتب باستمرار أو تنتفض في الهواء، كاشفة عن إحباطه من عدم القدرة على الهروب.

أجرينا سلسلة من الاختبارات مع المديرين، الذين تلقوا تعليمات بالكذب بأسلوب مقنع في مجموعة من المقابلات المنظمة. وجدنا أن حركات القدم اللاشعورية لدى المديرين، بغض النظر عن جنسهم، قد زادت زيادة ملحوظة عندما كانوا يكذبون. استخدم معظمهم تعبيرات وجه زائفة وحاولوا التحكم في أيديهم خلال الكذب، بيد أن جميعهم تقريبًا لم يكونوا واعين بما تفعله أقدامهم وسيقانهم. لذلك إن أخبرك رئيسك في العمل أنه ما من أحد في الشركة سيحصل على علاوة هذا العام، ولا حتى هو، فاحرص على النظر أسفل المكتب للتأكد من صدقه فيما يقول.

اكتشف عالم النفس «بول إيكمان» أن الأشخاص لا يؤدون حركات أكبر بأجزاء جسمهم السفلية عندما يكذبون فحسب، بل ويحرز المراقبون أيضًا نجاحًا أكبر في كشف أكاذيب الشخص عندما يمكنهم رؤية جسم الكاذب بالكامل. ولعل هذا يفسر سبب عدم شعور عديد من المديرين التنفيذيين بارتياح إلا عند الجلوس خلف مكتب بواجهة مصمتة، حيث يكون الجزء السفلي من جسمهم مخفيًا.

... والنظر إلى سيقانهم

لقد تطورت السيقان عند البشر لخدمة غرضين: التنقل للحصول على الطعام، والهروب من الخطر. ونظرًا إلى أن المخ البشري مبرمج على هذين الهدفين -التوجه نحو ما نريد والابتعاد عما لا نريد- فإن الطريقة التي يستخدم بها الشخص ساقيه وقدميه تكشف عن المكان الذي يريد الذهاب إليه. وبمعنى آخر، تبين تلك الطريقة مدى التزام الشخص بالاستمرار في المحادثة أو تركها. وتُظهر وضعيات مباحة الساقين أو عدم تقاطعها مشاعر الانفتاح أو الهيمنة، بينما تكشف وضعيات تقاطع الساقين عن مشاعر الانغلاق أو عدم الثقة. إذا كنت في اجتماع عمل ورأيت أقدام زملائك أو عملائك تشير نحو أقرب مخرج، فتلك إشارة إلى أن عليك فعل شيء ما لجذب اهتمام الشخص ومشاركته، أو أن تنهي الاجتماع بطريقتك، سامحًا لنفسك بالحفاظ على السيطرة.

إذا كنت في اجتماع وشككت في صدق ما يُقال لك، انظر أسفل المكتب.

كيف يمكن للمشروبات أن تبرم صفقة

تقديم المشروبات خلال مفاوضات العمل أو اجتماعاته، هي إحدى الإستراتيجيات الممتازة لمعرفة كيفية تلقي الطرف الآخر لوجهات نظرك أو عرضك، فالمكان الذي يضع فيه الشخص فنجانَه بعد أخذ رشفة مباشرة هو مؤشر قوي على مدى اقتناعه أو انفتاحه لما تقول. إن الشخص الذي يشعر بالتردد أو الريبة أو السلبية تجاه ما يسمعه يميل إلى وضع كوبه أمام جسده لصنع حاجز، أما إذا كان متقبلًا لما يسمع، فإنه يضع كوبه جانبًا، مظهرًا انفتاحه وتجاوبه.



حاجز الذراع يقول: «لا».



إنها الآن منفتحة لأفكارك.

كيف تتخذ قرارًا على العشاء؟

في يومنا هذا أصبح اتخاذ القرارات التي تخص العمل ممكنًا داخل مقر العمل وخارجه، لذلك لننظر في حركات تحفيز الاستجابات المواتية لمقترحات العمل في المطاعم. يسهل اتخاذ القرار الإيجابي عندما يكون الطرف الآخر مسترخيًا وخافضًا حواجزه. ولحصول ذلك عليك اتباع بعض القواعد البسيطة:

- **أجلس الشخص الآخر بحيث يكون ظهره إلى جدار أو حاجز صلب، فهذا يقلل من معدل التوتر والقلق.**
- **اختر مكانًا يتميز بأجواء مريحة، مع إضاءة خافتة وموسيقى منخفضة في الخلفية. غالبًا ما تضم المطاعم المرموقة مدفأة مفتوحة أو صورة طبق الأصل لها، لأنهم يعلمون أن العميل المسترخي ينفق مالا أكثر.**

سأل العميل وقد بدا كشجرة عيد ميلاد مزينة: «لم أحمل كل أقلام الحبر والرصاص والكتيبات هذه؟». أجاب البائع: «سأرد على هذه النقطة لاحقًا».

- **اختر طاولة مستديرة وأبعد المشتتات. إذا أردت الاستحواذ على انتباه رفيقك، احجب عنه رؤية الآخرين مستعينًا بحاجز أو نبات أخضر كبير، وابتعد عن الطاولات الصاخبة القريبة من المطبخ أو المشرب.**
- **انته من أغلب المناقشة قبل وصول الطعام، فقد تصل المناقشة إلى طريق مسدود بمجرد أن تبدأ في تناول الطعام، وتسبب**

الكحوليات خمولاً في المخ. وبعد تناول الطعام، تسحب المعدة
الدماء من المخ إلى المعدة للمساعدة على الهضم، ما يجعل
التفكير بوضوح أكثر صعوبة. اعرض مقترحاتك والجميع
متيقظون.

ما من أحد يستطيع اتخاذ قرار يخص العمل وفمه ممتلئ
بالطعام.

لغة الجسد في مقر العمل القاعدة رقم 11

راقب أضرار معاطفهم. أظهرت الدراسة التي أُجريت على
المواجهات المسجلة بالفيديو -بين النقابات والشركات مثلاً- أن
معدل التوصل إلى اتفاق يكون أعلى عندما يترك الأشخاص أضرار
معاطفهم مفتوحة. أما أولئك الذين يعقدون أذرعهم أمام صدورهم
فغالبًا ما يفعلون ذلك بسترات مغلقة الأضرار ويكونون أكثر سلبية.
عندما يفك شخص ما أضرار سترته فجأة في اجتماع، يمكنك أن
تفترض إلى حد ما أنه قد فتح عقله أيضًا للتو.

لغة الجسد في مقر العمل القاعدة رقم 12

إذا كنت في اجتماع أو مفاوضة مبيعات ورأيت أن لغة جسد مستمعك قد أصبحت دفاعية -على سبيل المثال؛ عقد الذراعين، أو الرجوع بظهره إلى الوراء، أو الميل بعيدًا عنك- فالطريقة البسيطة والفعالة للحد من موقفه السلبي هي إعطاؤه شيئًا ليمسك به أو يفعله. إن إعطائه قلمًا أو كتابًا أو نشرة أو عينة أو اختبارًا مكتوبًا، يجبره على بسط ذراعيه والانحناء إلى الأمام، وهذا يدخله في وضعية أكثر انفتاحًا، ومن ثم، شعور أكثر انفتاحًا. وقد تكون أيضًا مطالبتك له بالانحناء إلى الأمام للنظر إلى الحاسوب وسيلة فعالة لتهدئة الوضع الدفاعي. بل ويمكنك أن تميل ناحيته مع رفع راحتي يديك قائلاً: «أرى أن لديك سؤالًا ... ما الذي تود معرفته؟» أو: «ما رأيك؟». ثم اجلس أو ارجع بظهرك إلى الوراء لإعلامه بأن دوره في الكلام قد حان. باستخدامك راحتي يديك، تخبره بأسلوب غير شفهي أنك تريد منه انفتاحًا وصدقًا لأن هذا هو ما تشعر به.



شروطنا الخمسة من أجل إتقان الاجتماعات

1. أبقِ أصابعك قريبة من بعضها. فالأشخاص الذين يبقون أصابعهم قريبة من بعضها في إيماءاتهم ويبقون أيديهم تحت مستوى الذقن يحظون بالقدر الأكبر من الانتباه ويرون على أنهم أكثر قوة.
2. محاكاة الشخص الآخر بدهاء، بما في ذلك وضع جلوسه ووقفته وزاوية جسده وإيماءاته وتعبيراته ونبرة صوته. تلك واحدة من أقوى الطرق وأسرعها لتحقيق الألفة، فحينها سينتابه شعور بأنه يحب شيئاً ما فيك ويصبح في حالة ذهنية أكثر تجاوباً واسترخاءً.
3. لا تجلس أقرب من اللازم من زميلك أو عميلك. كقاعدة ثابتة، يمكنك الجلوس بالقرب من الأشخاص المألوفين، ولكن ابتعد عن أولئك الجدد. يقترب الرجال عمومًا من النساء اللاتي يعملن معهم، بينما تبتعد النساء عن الرجال.

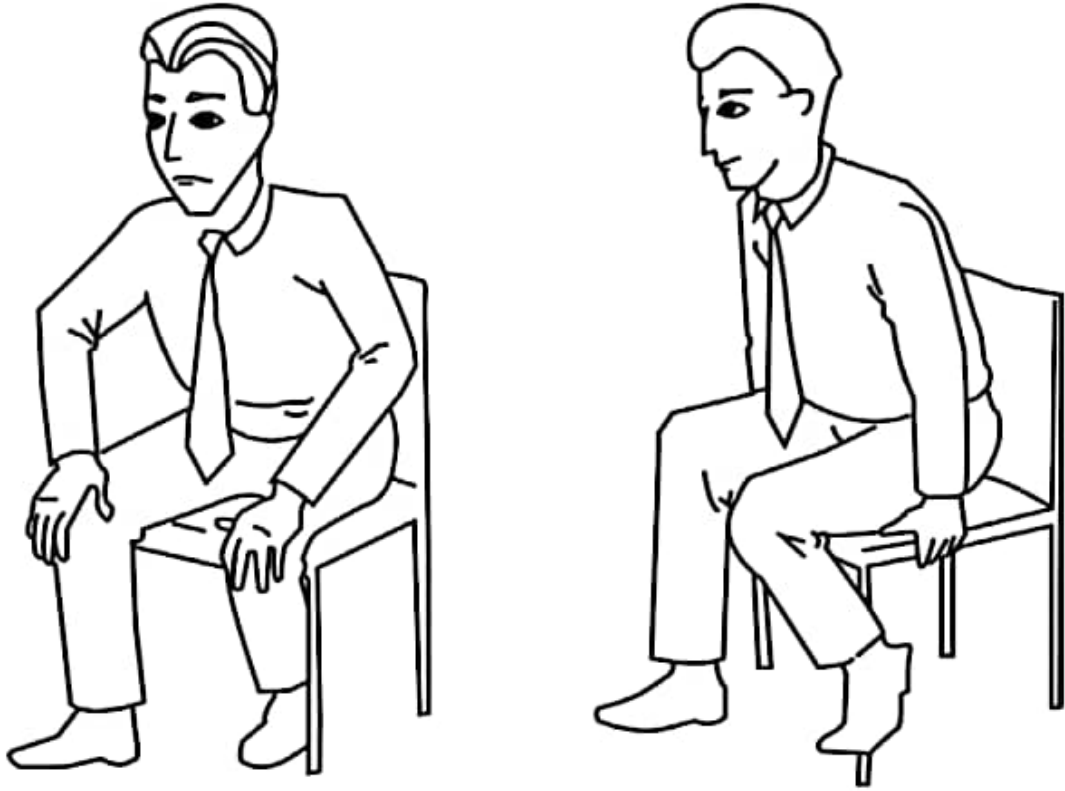
يقل استخدام الوسائل المرئية، مثل الباور بوينت والحواسيب المحمولة، متوسط فترة اجتماع العمل من 25.7 دقيقة إلى 18.6 دقيقة، ما يوفر الوقت بنسبة 28%.

4. أومئ برأسك: إنها أداة إقناع قوية. تشير الإيماءة البطيئة إلى أن المستمع مهتم بما يقوله المتحدث، لذا أومئ بمجموعات بطيئة ومتروية من ثلاث إيماءات عندما يطرح الشخص الآخر وجهة نظره. أما الإيماءة السريعة فتخبر المتحدث بأنك قد سمعت ما يكفي أو أنك تريد منه أن ينهي الحديث أو يعطيك دورك فيه.

5. تدرب على لغة الجسد الإيجابية وتخيلها. قبل أن تذهب إلى اجتماع مهم، اجلس بهدوء لخمس دقائق وتدريب ذهنيًا بتخيل نفسك تفعل هذه الأمور وتبلي فيها حسنًا. عندما يراها عقلك بوضوح، يصبح جسمك قادرًا على تنفيذها ويتفاعل الآخرون وفقًا لذلك.

وأخيرًا، اعرف متى تنهي الاجتماع

وتشمل الإيماءات التي تبين الرغبة في ختم الاجتماع الانحناء إلى الأمام مع وضع اليدين على الركبتين، أو الانحناء للأمام مع الإمساك بالكرسي باليدين كليهما كما لو كان الشخص في بداية سباق. إذا حدث أي من هذين الأمرين خلال الاجتماع، فمن الحكمة أن تبادر بتجديد المحادثة، أو تغيير اتجاهها، أو إنهاؤها.



خذوا أماكنكم، استعداداً: عند نقطة الانطلاق -

غير المسار وإلا فهذا الاجتماع منتهٍ

الأسرار الكبرى لرجال الأعمال الناجحين

وصف البعض روجر بأنه عماد المؤسسة، على عكس الآخرين الذين لم يرتقوا لهذا الحد.

ارتقي بنفسك فوق المنافسة...

لا يحظى طوال القائمة بأفضل الوظائف في الشركات الأمريكية فحسب، بل يحصلون أيضًا على رواتب أعلى في بداية التعيين، ففي إحدى الدراسات، حصل أولئك الذين يزيد طولهم على ستة أقدام وبوصتين على رواتب أعلى بمقدار 12 % ممن يقل طولهم عن ستة أقدام.

بغض النظر عما قد يكون من الصائب سياسيًا اعتقاده، فقد أثبتت الدراسات بالأدلة الدامغة أن الأشخاص الأطول قاموا أكثر نجاحًا من القصار. كثيرًا ما نرى كيف أن المديرين رفيعي المستوى يكونون أطول بصورة ملحوظة من الآخرين. ويرتبط الطول أيضًا بالنجاح المالي، فقد وجدت بحوثنا أن كل بوصة ارتفاع أعلى من المعتاد في الشركة تضيف ما يقرب من 400 جنيه إسترليني إلى راتب ذلك الشخص، بغض النظر عن جنسه.

إن لاختلافات الطول أثرًا كبيرًا على معاملات العمل، لكن الطول والسلطة كثيرًا ما يكونان مجرد تصورات، فإذا كنت شخصًا قصير القامة، يمكنك باستخدام عدة إستراتيجيات أن تُبطل سلطة الأشخاص الأطول قامة الذين يحاولون ترهيبك. هذا مهم إذا كنتِ امرأة، لأن النساء في المتوسط أقصر طولًا من الرجال بمقدار بوصتين.

بصفتك امرأة، كلما كنتِ أقصر، زادت احتمالية مقاطعة الرجال لكلامك. احرصى على الوقوف عند تقديم العروض وستحظين على الفور بسلطة أكبر.

... مستعينًا بالنصائح الخمس التالية للظهور بمظهر أطول وأكثر سيطرة...

1. تحكم في البيئة عن طريق الحصول على مقاعد متفاوتة الطول، واطلب من الأشخاص طوال القامة الجلوس على الكراسي المنخفضة، لأن الجلوس يبطل مفعول الطول، فجلوس هالك الخارق Incredible Hulk على أريكة منخفضة يُضعف من سلطته المتصورة.
2. اجلس عند الطرف الآخر من المائدة لمعادلة الأطوال، أو اتكئ على باب مكتب الشخص للتحديث معه بينما هو جالس.
3. تصدّ لزملائك المتعجرفين الذين يقفون أمامك وأنت جالس بالنهوض، ثم المشي إلى النافذة والتحديث إلى الخارج بينما تناقش قضية ما. ستبدو كما لو كنت تُمعن التفكير في المناقشة، وفي الوقت ذاته لن يتمتع الشخص الأطول بميزة الارتفاع عندما تبعد نظرك عنه.

لم يكن نابليون يبلغ من الطول سوى خمسة أقدام وأربع بوصات، بيد أن من يراه في اللوحات يتصور أن طوله يتجاوز الستة أقدام.

4. تصرف بحزم. إن الوقوف منتصبًا، والجلوس باعتدال، و«المشي بشموخ» جميعها طرق تمنح بها نفسك مظهرًا واثقًا، وبفضل قانون السبب والنتيجة، ستشعر بمزيد من الثقة عندما تفعل هذه الأشياء.
5. زد من طولك المتصور واحتمالية ظهورك بمظهر الطويل من خلال ارتداء الملابس داكنة اللون، والحُلل أو السراويل

المخططة، ومساحيق تجميل أكثر نعومة وهدوءًا (للنساء)،
وساعات الكرونوغراف الكبيرة، فكلما صغرت ساعة اليد، قلت
الهيبة التي يتمتع بها صاحبها.

...ولكن لا تبالغ في التعالي

لكن كونك طويلًا ليس دومًا مكسبًا في العمل، فبينما يحظى طوال
القامة في الغالب باحترام أكبر من قصار القامة، يمكن أيضًا لطول
القامة أن يكون مدمرًا لبعض جوانب التواصل الفردي، عندما تحتاج
على سبيل المثال إلى أن تحدث زميلًا «في نفس مستواك» أو تناقشه
«عينًا بعين» ولا تريد منه أن يراك «متعاليًا».

في بريطانيا، أسس فيليب هاينيسي -وهو مندوب مبيعات للمواد
الكيميائية يبلغ طوله ستة أقدام وثمانين بوصة- جمعية لطوال القامة
سمّاها Tall Person's Club لتلبية احتياجات أعضاء المجتمع الطوال.
لقد اكتشف أن طوله كان يمثل تهديدًا لزملائه، حيث كانوا يشعرون
بأنهم مضغوطون وعاجزون عن التركيز فيما يريد قوله. واكتشف أنه
عندما قدم عرض المبيعات وهو جالس، لم تصبح الأجواء أكثر تشجيعًا
على التواصل الجيد وحسب، بل إن تنحية تهديده الجسدي أدت أيضًا
إلى زيادة مبيعاته النهائية بنسبة هائلة بلغت 62%.

نصيحة: إذا كنت أطول مما ينبغي أو أردت أن تخلق جوًا مريحًا
لنشر الألفة، أجر اجتماعاتك وعروضك التقديمية وأنت جالس.

لماذا يملك كلارك كينت سيطرة أكبر من سوبرمان

في استطلاع بإحدى الدراسات، قيّم المشاركون الشخص الذي يرتدي النظارات بأنه أذكى أربع عشرة نقطة في اختبار الذكاء مقارنة بالوقت الذي لم يرتدها فيه. الواقع أنه عند إضافة النظارات للوجه في سياق العمل، يصف المشاركون مرتديها بأنه «مجتهد»، و«ذكي»، و«محافظة»، و«متقف»، و«صادق». لا غرو أن سوبرمان يرتدي النظارات عندما يتقمص شخصيته الأخرى، الصحفي كلارك كنت. فالنظارات في العمل هي مظهر من مظاهر السيطرة، ولكن احذر النظارات عديمة الإطار أو ذات الأطر الصغيرة أو الرفيعة، فهي تنقل صورة واهنة عنك وتُظهر أكثر اهتمامًا بالموضة منك بالعمل. في حين أن ارتداء زوج من النظارات دون وصفة طبية يمكن أن يكون إستراتيجية ممتازة لاجتماعات العمل. واحرص أيضًا على تجنب النظارات ذات العدسات كبيرة الحجم أو الأطر الملونة على طراز إيلتون جون، أو نظارات الماركات العالمية التي تُظهر الأحرف الأولى المشتتة على الإطار.

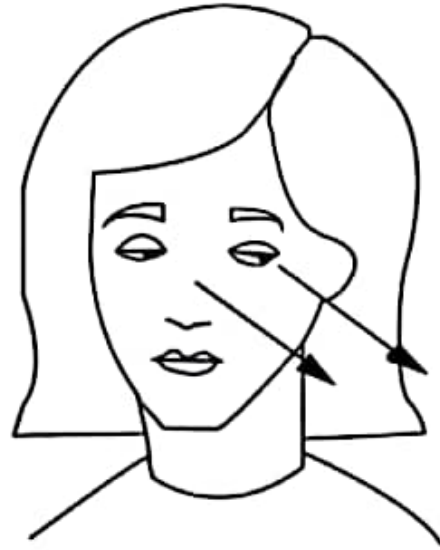
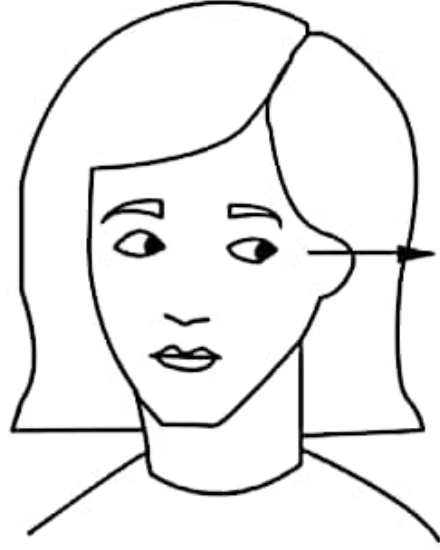
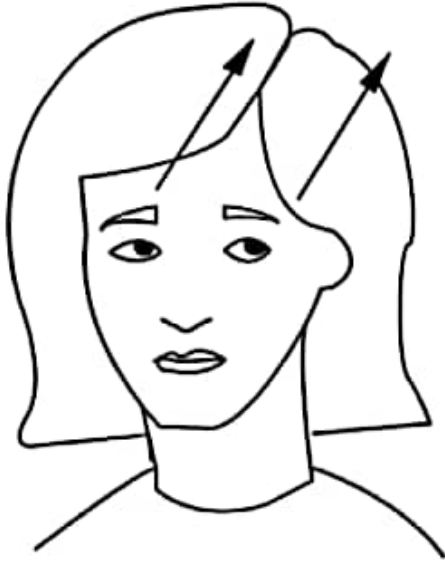
على الشخص ذي منصب السلطة ارتداء إطارات أقوى عند عرض وجهات النظر الجادة، كقراءة الميزانية المالية، ونظارات عديمة الأطر عند رغبته في الظهور بمظهر «الرجل اللطيف» أو أنه «واحد من الرفاق».

نصيحة: إذا كنت من مرتدي النظارات، اخلعها عند التحدث ثم ضعها ثانيةً عند الاستماع، فهذا لا يريح الطرف الآخر فحسب، بل يتيح لك التحكم في المحادثة، فسرعان ما يتأقلم المستمع على أنك عندما تخلع نظاراتك تستحوذ على الحديث، وعندما تضعها يحين دوره هو في الحديث.

نصيحة: «جُمعة الملابس غير الرسمية» هي إحدى الظواهر الجديدة في العمل التي تشجع الموظفين على ارتداء الملابس على سجيتهم ليوم واحد في الأسبوع. لكن الأشخاص الناجحين يعلمون مدى ضرورة الحفاظ على صورتهم الاحترافية في العمل، فيتغافلون ببساطة عن مبادرات الموارد البشرية التي تريد منهم أن يرتدوا ملابس تليق بالشاطئ في حين أنهم سيجلسون في قاعة الاجتماعات طوال اليوم.

سخر قوة البرمجة اللغوية العصبية

يمكن لحركات عين الشخص (سواء إلى أعلى، أو إلى الجانب، أو أسفل ناحية اليمين، أو أسفل ناحية اليسار) أن تكشف ما يركز عليه ذهنه عن طريق إخبارك ما إذا كان يستحضر شيئاً شاهده، أو سمعه، أو شمّه، أو تذوقه، أو لمسّه. تُعرّف هذه التقنية باسم البرمجة اللغوية العصبية -NLP- ويمكن أن تعطي حياتك المهنية دفعة حقيقية.



أ. تتذكر صورة ب. تتذكر صوتاً
ج. تتذكر شعوراً د. تتحدث مع نفسها

إن تعلم قراءة هذه الحركات اللحظية سيخبرك بكيفية تكييف لغتك من أجل التواصل بفعالية في العمل. فمثلًا، الشخص الذي ينظر إلى أعلى، يشير إلى أنه يتذكر صورة، ويفضل قناة المعلومات المرئية وسيستخدم عبارات مثل: «أرى ما تعنيه»، و«هل بإمكانك أن تريني ذلك؟». ويمكنك لفت انتباهه بأن تريه صورًا ومخططات ورسومًا بيانية، وأن تسأله عما إذا كان قد «فهم الصورة». أما الأشخاص الذين يفضلون قناة المشاعر ويقولون أشياء من قبيل: «دعنا نقُلب تلك الفكرة في رأسنا»، و«إن فرعنا بحاجة إلى دفعة تشجيعية»، يحبون اختبار الأمور والمشاركة في تجربة توضيحية حتى يتمكنوا من «إدراك الفكرة». إنك من خلال فهمك لزملائك وعملائك، تصبح قادرًا على تكييف سلوكك ليناسب الشخص.

البرمجة اللغوية العصبية اكتشاف استثنائي وأداة قوية للتواصل ينبغي التطرق لها كموضوع منفصل. لذا نقترح عليك متابعة هذه المسألة بالبحث في البرمجة اللغوية العصبية.

لغة الجسد في العمل بالنسبة إلى المرأة

إن العدسات اللاصقة عاكسة للضوء، ويمكن أن تمنحك مظهرًا أكثر نعومة وحسية وتجعل بؤبؤ العين يبدو أكثر اتساعًا. ولكن نظرًا إلى أن بؤبؤ العين لا يتسع إلا عند رؤية شيء محفز أو مثير، فإن ارتداء العدسات اللاصقة يمكن أن يكون كارثيًا في العمل، وبخاصة بالنسبة إلى المرأة، فقد تجد المرأة نفسها تبذل قصارى جهدها لإقناع رجل أعمال بشراء أفكارها، بينما هو مفتون بالأثر الحسي لعدساتها اللاصقة ولا يسمع كلمة مما تقول. الأجدر بالنساء ارتداء النظارات في أماكن العمل بدلًا من العدسات اللاصقة.

لغة الجسد في العمل بالنسبة إلى الرجل

يرتبط حجم حقيبة الشخص بانطباعات عن منزلته، فأولئك الذين يحملون حقائب ضخمة مكدسة يُعتقد أنهم يتحملون مسؤولية أعباء العمل كلها وربما يأخذون عملهم إلى المنزل لأنهم سيئون في إدارة الوقت. أما الحقائب الصغيرة فتقول بأن مالكها لا يهتم سوى المحصلة النهائية ومن ثم يتمتع بمنزلة أكبر. لذلك يحمل رجال الأعمال الناجحون حقائب صغيرة أو لا يحملون حقائب من الأساس.

يعرف المتمرسون الناجحون كيف يتواصلون بصريًا

لن تؤسس قاعدة تواصل حقيقية مع شخص آخر إلا عندما
تستطيع التواصل معه بصريًا.

في يومنا هذا، أصبح النجاح في عالم العمل الشرس له علاقة وثيقة ببناء العلاقات، فبينما نشعر بارتياح لدى تحدثنا مع بعض الأشخاص، نشعر بالسوء مع آخرين، ويبدو البعض غير جديرين بالثقة. في البداية، يكون هذا مرتبطًا بطول الفترة التي ينظرون فيها إلينا أو المدة التي يجذبون نظرنا فيها إليهم بينما يتحدثون. في معظم الثقافات، لكي تحقق ألفة حسنة مع شخص آخر، يجب أن تلتقي نظراتك بنظراته في نحو 60-70% من الوقت. حينها أيضًا سينتابه شعور بالإعجاب بك. لا غرو إذا أننا نادرًا ما ننق في مندوب المبيعات المتوتر الخجول الذي لا تلتقي نظرتَه بنظرنا إلا في ثلث الوقت. ولهذا السبب أيضًا ينبغي تجنب ارتداء النظارات ذات العدسات الداكنة في المفاوضات، لأنها تجعل الآخرين يشعرون بأنك إما تحمق فيهم أو تحاول تحاشيهم. كما يُنظر إلى الأشخاص الذين يرتدون نظارات شمسية داكنة في الاجتماعات، حتى في تلك التي تُجرى في أماكن مفتوحة، على أنهم مريبون ومتكتمون ويفتقرون إلى الثقة.

نصيحة: عند التفاوض في دول أجنبية، احرص على رصد معدل التواصل البصري المستخدم في العمل وحاكِهِ. فاليابانيون والأمريكيون الجنوبيون تتلاقى أعينهم أقل من الأوروبيين والغربيين، الذين قد يراهم البعض عدوانيين.

نصيحة: لا تستهين أبدًا بقيمة امتلاك أجهزة رقيقة المستوى،
فحملك لأحدث هاتف بلاك بيري بشبكة اتصال الجيل الرابع،
يُظهرك مهمًا بدرجة كافية، تحتاج معها إلى أن تكون متاحًا طوال
الوقت... تذكر فقط أن تغلقه قبل الاجتماعات، وتجنب نغمات الرنين
والمكالمات الشخصية اللافتة.

لماذا تضع سيدات الأعمال الرائدات عالمياً مساحيق التجميل

ربما لا يكون من الصائب سياسياً قول هذا، ولكن الدراسات أظهرت أن وضع مساحيق التجميل يزيد من المصداقية المتصورة للمرأة في العمل. ومن أجل إثبات هذا، عيناُ أربع مساعدات متشابهات في المظهر ليساعدن في بيع موادنا التدريبية في إحدى الندوات. ارتدت إحداهن نظارات ووضعت مساحيق التجميل، وارتدت الثانية نظارات ولم تضع مساحيق التجميل، ووضعت الثالثة مساحيق التجميل ولم ترتد نظارات، ولم ترتد الرابعة نظارات أو تضع مساحيق التجميل. طُلب من العملاء اختيار صفة من قائمة، لوصف كل امرأة بأفضل ما يمكن. وُصفت المرأة التي ارتدت نظارات ووضعت مساحيق تجميل بأنها «واثقة» و«ذكية» و«راقية»، و«ودود». بينما حصلت المساعدة التي وضعت مساحيق التجميل ولم ترتد نظارات على تقييمات جيدة من حيث المظهر، ولكن تقييمات أقل من حيث المهارات الشخصية، مثل الاستماع وتحقيق الألفة. أما المساعدتان اللتان لم تضعوا مساحيق التجميل فقد حصلتا على أسوأ تقييم من حيث المهارات الشخصية والمظهر الشخصي، وقد أحدث ارتداء النظارات دون مساحيق التجميل فرقاً طفيفاً في مواقف العملاء وآرائهم.

الخلاصة هنا واضحة: تعطي مساحيق التجميل انطباعاً بمزيد من الذكاء والثقة، والجمع بين النظارة ومساحيق التجميل في العمل له أكثر التأثيرات التي لا تُنسى إيجابية على الناس. ومع ذلك، على سيدات الأعمال أن يحرصن على عدم الإفراط في وضع مساحيق التجميل، وإلا فسيخاطرن بالظهور بمظهر المهتمات أكثر من اللازم بأنفسهن وبانتباه الرجال. أما مساحيق التجميل الطبيعية المحايدة فتُظهر أنهن ينوين العمل.

المصطلحات المكتبية والكلام المؤسسي

على الرغم من أنه من المفيد أن تألف اللغة والمصطلحات التي تخص مجال عملك، فعليك الحذر من استخدام نوع الكلام المؤسسي الذي ينفر الناس، أو يبدو مبتذلاً أو غامضاً وغير منطقي. فتعبيرات مثل «فتح آفاق جديدة»، و«المضي قدماً»، و«التفكير خارج الصندوق»، و«التفكير الحالم»، و«التحجيم الصحيح» (بمعنى الإطناب فيها)، قد تجعلك تبدو وكأنك قد ابتلعت دليل إدارة من النوع الرديء، فهي في الأساس أمثلة على الحديث بأسلوب غير مباشر ولها ارتباطات سلبية عند معظم الناس. على الجانب الآخر، دمجك للغة بسيطة ومباشرة في مفرداتك اليومية يمكن أن يؤدي ثماره. إن الكلمات التي تعبر عن السيطرة مثل: «حفظ»، و«جديد»، و«محصلة»، و«سهولة»، و«أمان» قد أثبتت قدرتها على الإقناع وتأثيرها الإيجابي.

الرسائل الإلكترونية الاحترافية

لقد حل البريد الإلكتروني الآن محل الهاتف بعدة المصدر الأساسي لاتصالات العمل، لذلك من المهم أن تحسن استخدامه. إن الرسائل الإلكترونية النصية تشجع المرسل على استخدام لغة وعلامات ترقيم عفوية ومرحة، مما يعطيك شعوراً زائفاً بالأمان. على النساء بوجه الخصوص أن ينتبهن إلى صيغة رسائلهن الإلكترونية، فمع ميلهن إلى الحديث بأسلوب غير مباشر – باستخدام عدد أكبر مما ينبغي من الكلمات وأنماط التفكير المعقدة – تحتاج النساء إلى إبقاء رسائل البريد الإلكتروني قصيرة وموجزة. وينبغي للجنسين كليهما الابتعاد تماماً عن الكلمات البذيئة والعامية والتوقيعات العاطفية إذا كانوا يريدون أن يؤخذوا بجدية. فإذا رأيت أنها لا ترقى إلى أسلوب الطبيب، لا تستخدمها.

تجنب النميمة أو الرسائل غير اللائقة، حتى بين الأصدقاء في العمل. جميعنا نعلم مدى سهولة إرسال رسالة بالخطأ إلى الشخص الخطأ، إن لم يكن إلى الشركة بأكملها.

نصيحة: إلمامك بأحدث التقنيات والبرامج - باور بوينت وسكايب وفيسبوك وقاعدة بيانات وأنظمة المكتب - يعزز من مصداقيتك في العمل ويكسبك سمعة المضطلع. خذ الوقت الكافي للإلمام باللغة التقنية والبرمجيات وسرعان ما سيُنظر إليك بعدك رجل أعمال القرن الحادي والعشرين صاحب التفكير الاستشراقي.

أتقن مهنة الابتسام

وجدت طبيبة علم النفس الاجتماعي الدكتورة نانسي هينلي أن النساء في المواجهات الاجتماعية يبتسمن بنسبة 87 % من الوقت مقابل 67 % بالنسبة إلى الرجال. وقد أُجريت تجربة على 257 مشاركًا طُلب منهم فيها تقييم 15 صورة لنساء يظهرن بوجوه سعيدة وحزينة ومحايطة. وُصِفَت صور النساء غير المبتسمات على أنها علامة على التعاسة، بينما وُصفت صور الرجال غير المبتسمين على أنها علامة على الهيمنة. الدروس المستفادة هنا بالنسبة إلى المرأة هي أن تقلل الابتسام عند تعاملها مع رجل مهيمن في العمل، أو أن تحاكي مقدار الابتسام الذي يبديه الرجل. وإذا كان الرجال يريدون أن يكونوا أكثر إقناعًا مع النساء في العمل، عليهم أن يكثرُوا من الابتسام.

يمكن النظر إلى سيدات الأعمال اللاتي يبتسمن كثيرًا على أنهن خاضعات أو مسالمات، لأن ابتسامة المرأة هي «شارة المهادنة خاصتها»، وغالبًا ما تُستخدم لاسترضاء رجل أكثر سيطرة.

العولمة: أخطارها وسلبياتها





https://t.me/osn_osn

لم يستطع براين فهم السبب وراء انسحاب زملائه العرب فجأة من اجتماع العمل ... حتى أوضح أحدهم له أنه بدلاً من أن يعطيهم إشارة الانطلاق لصفقة بملايين الدولارات، أعطاهم للتو إيماءة بذيئة.

عمل شانك

إن تعلم تعقيدات إيماءات لغة الجسد الأجنبية يمكن أن يكون شائكًا، وربما مهينًا.

لقد أصبح مقر العمل في القرن الحادي والعشرين عالمياً بكل معنى الكلمة. ففي الوقت الحاضر، لا نرى مشكلة في الذهاب في رحلة عمل إلى الصين، وعقد مؤتمرات عبر الفيديو مع فرع خارجي في الهند، وحضور مؤتمرات في الولايات المتحدة. ولكن الغريب أن قلة قليلة فقط من المهنيين اليوم هم من يأخذون الوقت الكافي لتعلم عادات لغة الجسد الدولية، فعندما يتعلق الأمر بممارسة العمل الدولي، يمكن للملابس الأنيقة، والمراجع الممتازة، والمقترحات الجيدة أن تذهب سدى، وللصفقة برمتها أن تفشل بسبب إيماءة صغيرة ساذجة. تظهر أبحاثنا التي أجريت في 42 دولة أن الأمريكيين هم أقل الناس حساسية، ثقافياً. ويحل البريطانيون قريباً منهم في المرتبة الثانية. ونظرًا إلى أن 86 % من الأمريكيين لا يملكون جواز سفر، بمن فيهم جورج دبليو بوش في الوقت الذي تولى فيه الرئاسة، فربما لا عجب في ذلك. وعلى الرغم من

أن البريطانيين يسافرون كثيرًا ويعملون مع ثقافات مختلفة، فما زالوا يفضلون أن يستخدم الآخرون إشارات الجسد البريطانية، ويتحدثون باللغة الإنجليزية، ويأكلون السمك ورقائق البطاطس.

ينبهر شركاء العمل الأجانب انبهارًا عظيمًا إذا استغرقت وقتًا لتعلم عادات لغة الجسد الخاصة بهم واستخدامتها، فالناس يفضلون العمل مع أولئك الذين يشعرون معهم بارتياح، ويعتمد الأمر في النهاية على الصدق وحسن السلوك. إذا دخلت بلدًا أجنبيًا من أجل العمل، ركز على تقليل نطاق لغة جسدك حتى تحظى بفرصة لمراقبة مضيفك.

في مقر العمل العالمي اليوم، عليك أن تعطي تعلم واحترام لغة الجسد الخاصة بشركائك في العمل الأولوية إذا كنت تريد إثارة إعجابهم وتفادي اللحظات المحرجة.

صانع الصفقات ومفسد الصفقات

انتشرت في الولايات المتحدة إيماءة اليد التي تعني «جيد» أو «ممتاز» خلال أوائل القرن التاسع عشر، وأصبح معناها مألوفًا في جميع البلدان الناطقة بالإنجليزية، ولكن تلك الإيماءة لها أصول ودلالات أخرى في مناطق معينة، ففي فرنسا وبلجيكا، على سبيل المثال، تعني أيضًا «صفر» أو «لا شيء». ذات مساء في أحد مطاعم باريس، أرشدنا النادل إلى طاولتنا وسألنا: «هل الطاولة جيدة؟». أشرنا له بأيدينا إشارة الاستحسان، فأجاب: «لا بأس، ما دامت لا تعجبكم، سنجد لكم طاولة أخرى...». قد فسر إشارة الاستحسان بمعنى «صفر» أو «رديئة»، بعبارة أخرى؛ ظن أننا نخبره بأن الطاولة لم تعجبنا.

وفي اليابان، يمكن أن تعني تلك الإشارة «المال»، لذلك إذا كنت تمارس عملاً في اليابان وأشرت بتلك الإشارة التي تعني «جيد»، قد يظن اليابانيون أنك تطلب منهم رشوة! أما في بعض دول حوض البحر الأبيض المتوسط، فتلك الإشارة تعني فتحة، وغالبًا ما تُستخدم للدلالة على أن رجلًا ما مثلي الجنس. أظهر لرجل أعمال يوناني إشارة «جيد» وقد يظن أنك تشير إلى أن أحدكما مثلي، بينما قد يظن التركي أنك تسبه. ويندر استخدام تلك الإيماءة في الدول العربية، حيث تكون إما إشارة تهديد وإما بذاءة. يمكن لعدم الوعي بلغة الجسد المحلية أن يسبب عواقب وخيمة. فقد يعتقد رجل الأعمال الأمريكي أنه يبرم صفقة بينما هو في الحقيقة قد قال لزملائه الأتراك: «ما أنتم إلا حفنة من الأوغاد»!

ثلاث إيماءات عليك تجنبها في العمل



تعني هذه الإيماءة «اثنين» بالنسبة إلى رجل الأعمال الأمريكي، و«النصر» بالنسبة إلى الألماني، و«تَبًّا لك» إلى البريطاني.



قد يستخدم رجل الأعمال الغربي هذه الإيماءة بمعنى «اثنين»،
لكنها بالنسبة إلى نظيره اليوناني تعني «فلتذهب إلى الجحيم!».



قد يستخدم مديرك البريطاني أو الأسترالي هذه الإشارة بمعنى
«واحد»، لكنها لزميله الأوروبي قد تعني «اثنين»، بينما تلقاها
عميله الياباني لتوه بعديها إهانة فاحشة!

أنت تقول مرحبًا؛ وأنا أقول وداعًا

تسبب اختلافات طرق المصافحة صدامات محرجة وكارثية في العمل، ففي العادة يصافح الزملاء البريطانيون والأستراليون والألمانيون والأمريكيون بعضهم بعضًا عند اللقاء، ومرة أخرى عند المغادرة. بيد أن غالبية الأوربيين يصافح بعضهم بعضًا عدة مرات في اليوم، وقد لوحظ أن بعض الفرنسيين يتصافحون لمدة تصل إلى 30 دقيقة في اليوم. وفي بعض الأحيان يواصل رجال الأعمال الهنود والآسيويون والعرب الإمساك بيدك بعد أن تنتهي المصافحة. وبينما يصافح الألمان والفرنسيون بهزة واحدة قوية أو اثنتين متبوعة بفترة إمساك قصيرة، يصافح البريطانيون بثلاث إلى خمس هزات مقارنة بالأمريكان الذين يصافحون بخمس إلى سبع هزات. من المضحك مراقبة ذلك في المؤتمرات الدولية، حيث تحدث كل تلك الفروق في هزات المصافحة بين أعضاء الوفود المدهوشين! ولن نتحدث عن أولئك الذين يحيون بقبلة! عند مصافحة الثقافات الأخرى، اتبع خطى الشخص الآخر وتكيف وفقًا لذلك إذا أردت أن تحظى باجتماع عمل ناجح.

بالنسبة إلى الأمريكيين، يبدو رجال الأعمال الألمان بمصافحتهم ذات الهزة الواحدة غير ودودين. أما بالنسبة إلى الألمان، فيبدو الأمريكيان بهزاتهم السبع كمن ينفخ سريرًا هوائيًا.

واحدة من المناطق التي لا تستخدم المصافحة هي اليابان، إذ يمكن عد مثل هذا الاتصال الجسدي فعلًا غير لائق، فاليابانيون ينحنون في بداية اللقاء، وكلما زادت مرتبة الشخص قل انحناءه، والعكس بالعكس.

في بداية الاجتماعات يتبادل الجميع فيما بينهم بطاقات العمل، فيقدر كل شخص مرتبة الآخر ويتبع ذلك بالانحناء المناسب. لا تضع بطاقة العمل الخاصة بشخص ياباني في جيب سروالك، إذ يُعد هذا بالنسبة إليه مهيناً.

عند ممارسة العمل في اليابان، تأكد من أن حذاءك نظيف وبحالة جيدة، ففي كل مرة ينحني فيها رجل الأعمال الياباني، يتفقد حذاءك.

أنت تقول نعم؛ وأنا أقول لا

تنطوي الطريقة اليابانية للاستماع إلى شخص ما على ذخيرة من الابتسامات والإيماءات والأصوات المهذبة، والتي ليس لها نظير مباشر في اللغات الأخرى. الهدف منها هو تشجيعك على مواصلة الحديث، لكن رجال الأعمال الغربيين كثيرًا ما يسيئون فهمها على أنها اتفاق، فعلى الرغم من أن إيماءة الرأس تكاد تكون إشارة عالمية معناها «نعم»، فإن اليابانيين يستخدمونها من باب التأدب.

إذا قلت شيئاً لم يتفق معه رجل أعمال ياباني، سيظل يردد: «نعم» —أو «Hai» باللغة اليابانية— كي يجعلك تواصل حديثك. عادةً ما تعني كلمة «نعم» اليابانية «نعم، لقد سمعتك»، وليس بالضرورة «نعم، أوافق». فعلى سبيل المثال، إذا سألت رجل الأعمال الياباني: «أنت توافق، أليس كذلك؟» سيومئ برأسه قائلاً: «نعم»، على الرغم من أنه قد لا يكون موافقاً، فهذا في السياق الياباني يعني: «نعم، أنت محق — أنا لا أوافق».

يمكن القول إن أبسط كلمتين هما «نعم» و«لا»،
ولكن حتى هاتين الكلمتين يمكنهما التسبب في
حالات معقدة من سوء الفهم عندما يتعامل أشخاص من
جنسيات مختلفة مع بعضهم بعضًا في العمل.

يهتم اليابانيون بحفظ ماء الوجه لدرجة أنهم ابتكروا مجموعة من
القواعد لمنع حدوث الأخطاء، لذا حاول تجنب قول لا، أو طرح أسئلة
يُحتمل أن تكون إجابتها لا. إن أقرب ما يمكن للياباني قوله لكلمة «لا»
هو: «هذا صعب للغاية» أو «سندرس الأمر دراسة وافية»، في حين أنه
في الواقع يعني: «دعنا ننسى الأمر برمته ونعود إلى المنزل».

أما الهنود فيقولون «نعم» بهز الرأس من جانب إلى جانب، فيما
يُدعى بهز الرأس. ويعد هذا أمرًا محيرًا للغربيين والأوروبيين، الذين
يستخدمون تلك الإشارة لقول: «ربما نعم - وربما لا».

وفي البلاد العربية، يرفعون رأسهم في إيماءة واحدة لأعلى لقول
«لا».

انتبه لدى ممارسة العمل في بلغاريا، حيث يعني الإيماء
بالرأس «لا»، ويعني هز الرأس «نعم».

لماذا يقود رجال الأعمال اليابانيون رقصة الفالس

في مؤتمراتنا الدولية، عادة ما يقف الأمريكيون الذين نشؤوا في المدن على مسافة 18 - 48 بوصة من بعضهم بعضاً ويظلون واقفين في المكان ذاته طيلة وقت حديثهم. إذا راقبت رجل أعمال يابانياً وآخر أمريكياً وهما يتحدثان، سترى الاثنين يتحركان ببطء حول الغرفة، يبتعد الأمريكي عن الياباني فيتقدم الياباني نحوه بدوره. تلك محاولة من كل من الأمريكي والياباني لضبط مسافة مريحة ثقافياً بينه وبين الآخر، فالياباني، بمنطقته الودية الأصغر نطاقاً البالغة 10 بوصات، يتقدم باستمرار للأمام محاولاً ضبط حاجته المكانية، ولكنه بذلك يقتحم المنطقة الودية للأمريكي، ما يجبره على التراجع للخلف لإجراء تعديله المكاني. إذا أعدنا عرض تسجيلات الفيديو لهذه الظاهرة بسرعة عالية، فسيبدو الرجلان كما لو كانا يرقصان الفالس في أنحاء الغرفة بقيادة الياباني. ولعل هذا يفسر سبب أن الآسيويين أو الأوروبيين أو الأمريكيين غالباً ما ينظرون إلى بعضهم بعضاً بارتياح عند التفاوض بخصوص العمل.

في عالم الأعمال، يصف الغربيون الآسيويين بأنهم «لحوحون» و«مألوفون»، ويصف الآسيويون الغربيين أو الأمريكيين بأنهم «باردون» و«متحفظون» و«هادئون».

لماذا تضر نزلات البرد بالعمل

ينفض الأوروبيون والغربيون أنوفهم في محرمة أو منديل، بينما يبصق الآسيويون واليابانيون أو يستنشقون. يشعر كل منهما بالفزع مما يرونه سلوكًا «مقرفًا» للآخر. هذا الاختلاف الثقافي الكبير هو النتيجة المباشرة لانتشار مرض السل في القرون الماضية، ففي أوروبا، كان لدى الشخص المصاب بالسل أمل ضئيل في النجاة، لذلك أصدرت الحكومات تعليمات للناس بنفض أنوفهم لتجنب زيادة انتشار المرض. هذا هو السبب في أن الغربيين ردود فعل قوية تجاه البصق، فالشخص الذي يبصق قد ينشر مرض السل.

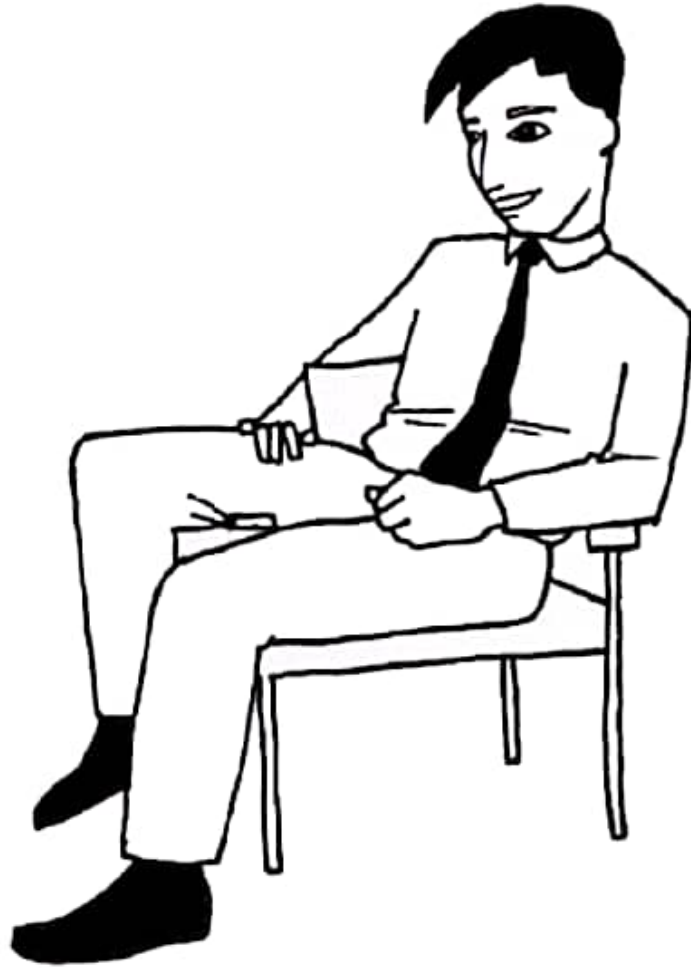
ونظرًا إلى أن مرض السل لم يكن يمثل أي مشكلة في البلدان الشرقية، يعتقد الآسيويون -وهذا صحيح- أن البصق هو الخيار الصحي. ونتيجة لذلك، يفزع اليابانيون عندما يخرج شخص ما محرمة وينفض أنفه داخلها ويعيدها مجددًا إلى جيبه أو حقيبته أو داخل كفه! كما أن اليابانيين غير معجبين بعادة رجال الأعمال الإنجليز الذين يضعون منديلًا في جيوب ستراتهم العلوية، فهذا يعادل بالنسبة إليهم إظهار لفافة من ورق المرحاض من الجيب بفخر، لتكون جاهزة للعمل. وعلى الجانب الآخر، يُعد البصق عادة مثيرة للاشمئزاز عند الغربيين، ولهذا السبب يمكن لاجتماعات العمل بين الغربيين والآسيويين أن تفشل إذا أصيب جميعهم بنزلة البرد.

عندما نتحدث، نحافظ على تواصل بصري نسبته 40-60% مقارنة بنحو 80% عند الاستماع. الاستثناء الملحوظ لهذه القاعدة هو اليابان وبعض الثقافات الآسيوية والأمريكية الجنوبية، حيث يُنظر إلى التواصل البصري

الطويل على أنه عمل عدواني أو غير محترم. يميل اليابانيون إلى النظر بعيدًا أو إلى حلقك، الأمر الذي قد يكون مقلقًا لرجال الأعمال الغربيين عديمي الخبرة ثقافيًا. القاعدة الأكثر أمانًا عند التعامل مع جنسيات أخرى، مثل اليابانيين، هي محاكاة مدة التواصل البصري للشخص الآخر.

لا تشعر بالاستياء من رجل أعمال آسيوي يبصق أو يستنشق، ولا تنفض أنفك أبدًا أمام شريك ياباني.

سياسات المكتب، ومحبو السيطرة، والرومانسية، وقنابل موقوتة أخرى



كان لدى جون شعور أكيد بأن مديره لم يأخذ طلبه
للترقية بجدية مطلقاً

https://t.me/osn_osn



اهزم المتعاليين في لعبتهم ...

يشتهر المحاسبون والمحامون والمديرون ومستشارو الأعمال -
البلاء الحقيقي لمقر العمل في القرن الحادي والعشرين- باستخدام
مجموعة من إشارات لغة الجسد المتعالية مع الأشخاص الذين يعدونهم
أقل شأنًا. يمكن أن تكون المحاكاة إستراتيجية عالية الكفاءة لترهيب
أو نزع أسلحة هذا النوع من «المتعاليين». من خلال المحاكاة، يمكنك
إرباكهم وإجبارهم على تغيير وضعيتهم. ومع ذلك، إليك تحذير: لا
تفعل هذا أبدًا مع المدير؛ قد يشعر مديرك بالإهانة بسبب لغة جسدك،
وقد تتعرض وظيفتك للخطر.

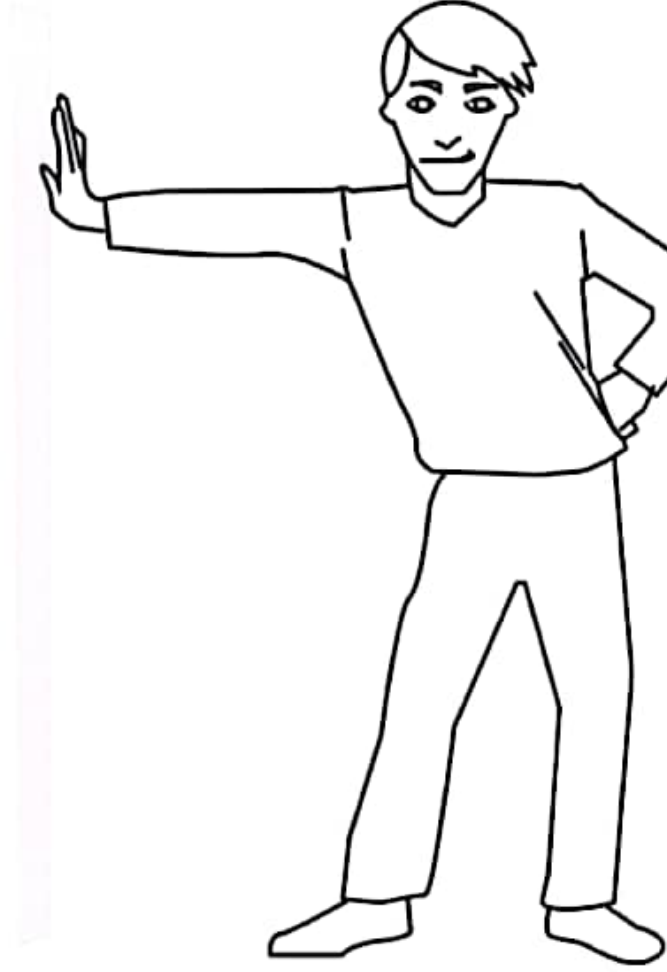


قد ينظر المدير إلى سلوك الموظف المُحاكي بعَدّه غطرسة

... وأرهب محبي السيطرة في المكتب

يحوي كل مكتب أشخاصًا محبين للسيطرة يرهبون زملاءهم أو يعادونهم ويحاولون السيطرة على الاجتماعات والقرارات، سواء كان ذلك الشخص مدير الموارد البشرية، أو مندوب الصحة والسلامة، أو مدير، أو حتى نظيرك. إذا وُضعت في مواجهة مع أحد محبي السيطرة المثيرين للرهبة، فالاتكاء على شيء ما هو أحد أساليب الهيمنة التي يمكنك استخدامها، خصوصًا إذا كان الشيء الذي تتكى عليه يخصه. فمن الطرق السهلة لترهيب أحدهم هي أن تتكى أو تجلس على ممتلكاته أو تستخدمها من دون إذنه. توجد عديد من أساليب الترهيب التي يمكنك استخدامها في العمل، أحدها هو الاتكاء على مدخل مكتب الشخص الآخر أو الجلوس على كرسيه. وتتضمن الأساليب الأكثر حذرًا وضع قدمك بقوة على ساق مكتبه أو استخدام هاتف أحدهم أو حاسوبه لتحديد حصتك في ممتلكاته.

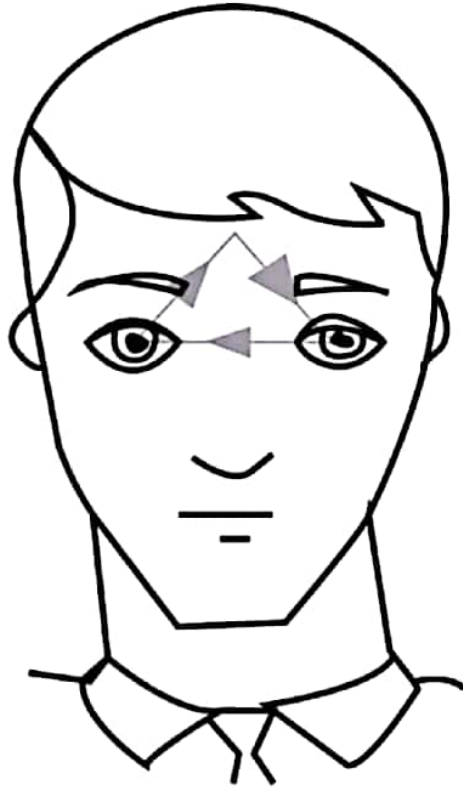
بعض الناس يتكئون على المدخل بحكم العادة، فيواصلون حياتهم مسببين الرهبة للجميع عن غير قصد من أول مقابلة. يُنصح هؤلاء الأشخاص بالتدرب على الوقفة المعتدلة مع إظهار راحتي اليدين لترك انطباع إيجابي. إن الآخرين يشكلون ما يصل إلى 90% من آرائهم عنا في الدقائق الأربع الأولى من المقابلة، ولن تحصل على فرصة ثانية أبدًا لترك انطباع أول.



وضع مدخل المكتب الترهيبى

لغة الجسد في مقر العمل القاعدة رقم 13

تؤتي النظرة المسيطرة ثمارها مع الشخص الذي تريد ترهيبه، أو مع الشخص المضجر في المكتب الذي لا ينفك يثرثر. تخيل أن للشخص عيناً ثالثة في منتصف جبهته وانظر في المنطقة المثلثة بين أعينه الثلاثة. عليك أن تجرب تأثير هذه النظرة على الشخص الآخر حتى تقتنع به. إنها لا تكتفي فقط بخلق جو أكثر جدية، بل يمكنها أن تجعل الثرثار متجمداً في مكانه. بإبقاء نظرك موجهاً إلى هذه المنطقة، تبقى الشخص مثبتاً في مكانه. سيظل الضغط قائماً عليه شريطة ألا تنخفض نظراتك عن مستوى عينيه. إنها حيلة جيدة للمدير الذي يريد تعنيف موظف مذنب.



النظرة المسيطرة

لغة الجسد في مقر العمل القاعدة رقم 14

لا ينبغي استخدام الحملقة المسيطرة إلا إذا كنت بحاجة إلى منح نفسك مزيدًا من السلطة ووقعت تحت هجوم شخص ما. عندما تنظر إلى المهاجم، ضيق جفونك وركز بشدة على الشخص دون أن ترمش. هذا ما تفعله الحيوانات المفترسة قبيل شن هجومها على فريستها. إن تحريك عينيك من شخص لآخر دون أن ترمش له تأثير موتر للأعصاب على من يراقبك. ولفعل ذلك، حرك مقلتي عينيك أولاً ثم أتبعها برأسك، واحرص على أن تظل كتفك ثابتتين. استخدم أرنولد شوارزنيجر الحملقة المسيطرة في دور المدمر Terminator واستطاع بث الخوف في قلوب المهتدين المحتملين. هذه الإيماءة هي الملاذ الأخير، لذا لا تستخدمها في العمل إلا إذا تجاوز شخص ما حدوده.

كيف تميز الرومانسية في العمل

نظرًا إلى الوقت الذي يقضيه عديد من رجال الأعمال اليوم في المكاتب، ليس مستغربًا أن تصبح الرومانسية أمرًا شائعًا في مقر العمل. وأحيانًا تكون درايتك بها مجدية، لذا استخدم هذه المؤشرات لمعرفة ما إذا كان الحب يحلق في الأجواء:

1. التقارب. كلما شعر شخصان بالقرب العاطفي من أحدهما الآخر، وقفًا أقرب من أحدهما الآخر.
2. التملك. ابحث عن الإيماءات الحميمية التي تشير بشكل غير مباشر إلى ادعاء تملك هذا الشخص، فالمرأة قد تزيل الوبر عن

كتف الرجل لتُظهر للآخرين أنه مأخوذ، والرجل قد يضع ذراعه على ظهر المرأة ليُظهر أنه يحميها.

3. لغة الجسد الغزلية. بالنسبة إلى النساء، قد يكون ذلك في صورة لمس نفسها، كأن تمسد عنقها عند الحديث، أو الإشارة بركبتها نحو من تحب عند الجلوس، أو تجميل نفسها عن طريق تحريك شعرها ولعق شفيتها. أما بالنسبة إلى الرجال، فقد يكون ذلك في صورة وضع إبهاميه في حزامه، وتعديل ملابسه، والتحديق المطوّل.

4. اللمس. انتبه للمسّات المتكررة أو العاطفية أكثر من اللازم. تشير لمسة اليد إلى مستوى أعلى من المودة مما تفعله لمسة الذراع.

مجابهة المديرين والعملاء غير المباينين

من وضعيات لغة الجسد التي لا تريد أبدًا أن تراها في العمل هي وضعية الساق فوق ذراع الكرسي. يحدث هذا بصفة أساسية من قبل الرجال لأنه يتضمن إيماءة مباعدة الساقين، وهي لا تعبر فقط عن ملكية الرجل للكرسي، بل تشير أيضًا إلى موقفه الفوضوي والعدواني. لنقل إن موظفًا قد واجه مشكلة شخصية وذهب لطلب النصح من مديره. مضى المدير يستمع بلا حراك، ثم رجع للخلف في كرسيه ووضع إحدى ساقيه فوق ذراع الكرسي. عندئذ تحول موقف المدير إلى عدم اهتمام أو لا مبالاة. بعبارة أخرى؛ لم يعد يهتم بالموظف أو مشكلته، بل وربما شعر بأن وقته يضيع في سبيل «القصة القديمة ذاتها». وما دامت ساق الرئيس فوق ذراع الكرسي، ظل موقفه اللامبالي مستمرًا.

يمكن أن تكون وضعية الساق فوق ذراع الكرسي مزعجة بصفة خاصة عندما تحدث في أثناء التفاوض، ومن الضروري جعل هذا الشخص يغير وضعيته، لأنه كلما زادت فترة استخدامه لها، طالت فترة موقفه غير المبالي أو العدوانى.

نصيحة: إحدى الطرق السهلة لجعل شخص ما يغير هذه الوضعية هي أن تطلب منه أن يميل عليك وينظر إلى شيء ما. ولأن هذه الوضعية يتخذها الرجال في العادة، فإن كنت تملك حساً خبيثاً من الدعابة، أخبره بأن هناك فتقاً في سرواله!

التعامل مع زملاء العمل الذين يبقونك منتظرًا ...

إذا أبقاك شخص ما منتظرًا لمدة تزيد على 20 دقيقة، فهذا إما سوء تنظيم منه وإما حيلة من حيل السيطرة، فإبقاء شخص ما منتظرًا هو إحدى الطرق الفعالة لتقليل منزلته وتعزيز منزلة من يبقيه كذلك.

نصيحة: إذا ذهبت إلى اجتماع عمل، خذ حاسوبًا محمولًا، أو هاتفك الأيفون، أو أي عمل مكتبي، الأمر الذي يُظهرك مشغولًا ولست مستعدًا للمضايقات. وعندما يخرج الشخص الذي أبقاك منتظرًا لمقابلتك، دعه يتحدث أولًا، ارفع رأسك ببطء عن عملك وحيه، ثم احزم أغراضك بهدوء وثقة. ومن الإستراتيجيات الجيدة الأخرى عندما يبقيك أحدهم منتظرًا هي أن تخرج بعض الأوراق المالية وآلة حاسبة وتُجري عملياتك الحسابية، وعندما يناديك قل: «سأكون جاهزًا بعد قليل، سأنتهي فقط هذه العمليات الحسابية»، أو يمكنك إجراء جميع مكالماتك الهاتفية. فالرسالة الواضحة التي ترسلها هي أنك شخص منشغل جدًا ولم تنزعج من سوء تنظيمهم. إذا شككت في أن الشخص الآخر يمارس حيلة من حيل السيطرة، فرتب لمكالمة عاجلة تأتي إليك خلال اجتماعك معه. رد على المكالمة، واذكر بصوت عالٍ مبالغ كبيرة من المال، وأدخل اسمًا مشهورًا أو اسمين، وأخبر المتصل أنك لا ترضى أبدًا بأن تكون في المرتبة الثانية، وأن عليهم إبلاغك بردهم في أقرب وقت ممكن. أغلق الهاتف واعتذر عن المقاطعة وتابع كأن شيئًا لم يحدث. ما دام قد نجح ذلك مع جيمس بوند... فسينجح معك.

... أو الذين يقاطعون الاجتماع

إذا تلقى شخص آخر مكالمة هاتفية في أثناء الاجتماع أو دخل شخص ثالث وبدأ ما يشبه محادثة طويلة، خذ حاسوبك المحمول أو هاتفك البلاك بيري أو عملك المكتبي وابدأ في القراءة، فهذا يمنحه الخصوصية ويوضح أنك لا تضيع وقتك. إذا شعرت أن الشخص يفعل تلك الأمور عمدًا، تناول هاتفك المحمول وأجرِ عدة مكالمات لمتابعة مشاريعك المهمة.

ضبط متصفح الإنترنت في العمل...

من المعروف للجميع أن معظم الناس يتصفحون الإنترنت في أثناء العمل، بل ويمارسون التسوق ويدخلون إلى حسابات فيسبوك في أثناء ساعات العمل. من المتوقع حدوث نسبة معقولة من تصفح الإنترنت غير المشروع، ولكننا وجدنا أن بعض الموظفين يقضون حرقياً ساعات من يوم عملهم في تصفح الإنترنت. كيف يسعك إذا أن تعرف إذا كان الشخص يعمل بجد كما يبدو عليه؟ أغلب الناس يديرون شاشات الحاسوب بعيداً عنك لإخفاء ما يفعلونه بينما يفترض بهم العمل، مما يصعب عليك تمييز من يعمل ومن لا يعمل. إذا أردت معرفة إذا كنت قد قاطعت لتوك شخصاً يتصفح الإنترنت خلصة -فربما كنت تشك أن موظفًا بعينه يتهرب من مهامه- ابحث عن العلامات غير المقصودة، مثل شد الياقة وحك العنق وفرك العين، فجميعها إيماءات تعبر عن المراوغة وتشير إلى أن الشخص لديه ما يخفيه أو يشتبه في أنه قد ضبط.

نصيحة: إذا كنت من متصفح الإنترنت في العمل، فإن الضغط على مفتاح الويندوز متبوعًا بحرف "M" سيصغر أي شاشات مفتوحة فورًا، ما يمنع الزملاء من رؤية ما كنت تفعله. أو يمكنك ببساطة أن تؤدي المهمة التي تأخذ راتبًا مقابل تأديتها.

... وكيف تعرف إن كان الموظف فعلاً يعمل من المنزل

أتاحت التقنيات الحديثة لمزيد من الموظفين العمل من المنزل، لكنها أتاحت أيضًا لأولئك ذوي السمعة السيئة الاستفادة، فيخبرون المديرين والموظفين بأنهم يعملون من المنزل، بينما هم في الحقيقة يخططون لفتح بريدهم الإلكتروني بضع مرات بين جولات الجولف والذهاب لتناول الغداء مع الأصدقاء. يسهل اكتشاف ما إذا كان أحدهم ينوي فعلاً العمل من المنزل إذا كنت تعرف ما ينبغي لك الحذر منه. فإذا غطى الشخص فمه في أثناء إخبارك بخططه للعمل من المنزل، يمكنك أن تشك إلى حد ما في أن العمل هو آخر شيء يدور في ذهنه. إن إيماءة تغطية الفم تكشف أن المتكلم يحاول كبح الكلمات الخادعة التي يقولها. في بعض الأحيان يمكن أن تغطي عدة أصابع الفم، أو أحيانًا يوضع إصبع واحد أسفل الفم مباشرة.



«لدي الكثير لأنجزه غداً،
لذا من الأفضل لي أن أعمل من المنزل»

لماذا يمتلك المدير العظيم مكتباً عظيماً

إذا وجدت أن علاقاتك مع الموظفين مشدودة ومتوترة، أو أن الموظفين يتحدثون عنك من وراء ظهرك، فانظر في التأثير الذي قد يحدثه تصميم مكتبك. وكي تجعل مكتبك مشجّعاً على بناء العلاقات الجيدة بين المدير وموظفيه، جرب ما يلي:

1. إذا كان مكتبك يحوي حاجزاً زجاجياً، ضع مكتبك أمامه، هكذا سيبدو مكتبك أكبر حجماً وتكون مرئياً لمن يدخل. بهذه الطريقة تصبح أنت من يرحب بالزائرين وليس مكتبك أو شاشة حاسوبك.
2. غطِّ الحاجز الزجاجي بطبقة عاكسة، ما يتيح لك رؤية ما بالخارج، ولكن لا يسمح للآخرين برؤية ما بالداخل. يعزز ذلك

من وضعك من خلال تأمين منطقتك وخلق جو أكثر حميمية داخل المكتب.

3. ضع كرسي الزوار بحيث يواجه ظهر الزائر الحائط أو الركن، وليس الباب المفتوح، مما يجعل التواصل بينكما أكثر انفتاحًا ويوفر إحساسًا بالحماية للموظفين الذين يشعرون بعدم الأمان.
4. احتفظ بطاولة مستديرة منخفضة مع ثلاثة كراسي دوارة متطابقة للاجتماعات غير الرسمية، حتى يشعر الجميع بالمساواة.

صُممت مكاتب المديرين من قِبَل مصممي المكاتب، وليس من قِبَل أولئك الذين يفهمون أوجه التفاعل بين الناس. ادرس تصميم مكان عملك وأجرِ التغييرات الإيجابية المطلوبة. وسرعان ما سيصفك الموظفون بأنك شخص «مرن» يسهل العمل معه ومدير عظيم. قد يكون التصميم الجيد للمكتب هو تحديدًا ما تحتاج إليه حياتك المهنية.

التعامل مع التوتر في مقر العمل

يمكن لبيئة العمل في يومنا هذا أن تكون موترة جدًا، حيث تساهم المواعيد النهائية والأهداف وسياسات المكتب وأعباء العمل الثقيلة في زيادة مستويات التوتر لدينا. إذا وجدت نفسك في موقف شديد التوتر، كمواجهة زميل صعب المراس أو الاستعداد لبدء اجتماع، جرّب إيماءة «السمو والثقة». اشتهر دوق إدنبرة وغيره من أفراد العائلة المالكة بعادة المشي مع رفع الرأس ومد الذقن للخارج وإمساك إحدى اليدين باليد الأخرى خلف الظهر. وتُستخدم هذه الإيماءة أيضًا من قِبَل الأطباء الذين يتفقدون موظفيهم، وكبار العسكريين وأي شخص في منصب سلطة.



إن العواطف المرتبطة بهذه الإيماءة هي السمو والثقة والسيطرة، إذ يكشف الشخص أعضائه المعرضة للخطر كالבطن والقلب والحلق وما بين الساقين بحركة لا واعية تدل على عدم الخوف. ستبدأ في الشعور بالثقة، بل وحتى السلطة، وفقاً لقانون السبب والنتيجة، ومن ثم تنخفض مستويات التوتر لديك.

إذا باءت جميع محاولاتك بالفشل، استرض مديرك بنصيحة آل بيز التالية، عند تعرضنا للهجوم، نحاول تقليص الحيز الذي نشغله من خلال تحديب الكتفين، وسحب الذراعين بالقرب من الجسد، وضم الركبتين معاً، وشبك الكاحلين أسفل الكرسي، وإسقاط الذقن على الصدر لحماية الحلق، وتجنب النظر عن طريق إشاحة البصر بعيداً. تعمل هذه الإيماءات على تنشيط «مفتاح الإيقاف» في مخ المعتدي، ويمكن من ثم تجنب الهجوم. هذا هو الوضع الأمثل لتتخذه إذا تعرضت للتعنيف من قبل مديرك وكنت تستحق التعنيف فعلاً.

أتساءل ما القاعدة الأولى في مقر العمل؟ أن تتذكّر أن دعابات مديرك دائماً مضحكة.

خاتمة

استمر التواصل من خلال لغة الجسد لملايين السنين ولكنه لم يتدارس علمياً بالقدر الكافي إلا في الثلاثين عامًا الماضية. والآن، في قرننا الحادي والعشرين، بدأ رجال الأعمال في العالم أجمع أخيراً «يكتشفون» لغة الجسد، وأصبحت جزءاً من التدريب الرسمي للعمل في كل مكان. وعلى الرغم من ذلك، ما لم تكن قد تلقيت تدريباً رسمياً، فإن قلة قليلة هم من يفكرون حقاً في كيفية التعامل مع الزملاء والعملاء والشركاء، أو تخصيص الوقت لتعلم أساسيات لغة الجسد.

لقد غيرت العولمة، والحواسيب، والهواتف المحمولة، والتقنيات الحديثة معالم مقر العمل الحالي تمامًا، صانعة تحديات جديدة لرجال الأعمال المعاصرين. ويحدونا الأمل أن يكون هذا الكتاب قد سلّحك بالمعرفة التي تحتاج إليها للنجاح في أي لقاء عمل.

وفي النهاية، نود أن نمنحك عرضاً سريعاً لأهم نقاط لغة الجسد التي يمكن أن تكون الفارق بين أن تقبع في الدرجة السفلى من السلم الوظيفي وأن تتسلق إلى أعلى قمته:

- المصافحات: يمكن أن توطد الدقائق القليلة الأولى من أي لقاء عمل العلاقة أو تفسدها. خصص وقتاً للتدرب على أساليب المصافحة مع أصدقائك، وسرعان ما ستتعلم كيفية المصافحة

بإيجابية في كل مرة. في العادة تحدث المصافحة المُثلى عندما يكون الكفان في وضع رأسي وأن يمارس المصافح القدر ذاته من الضغط الذي يتلقاه.

- التواصل البصري: تعلّم أين توجّه نظرك ومتى تحافظ على التواصل البصري ومتى تنظر بعيداً؛ سيعزز هذا من مصداقيتك في العمل.

- المحاكاة: حاك لغة جسد زملائك وشركائك بدهاء.

- الإيماءات: تجنب لغة الجسد المنغلقة أو الدفاعية، كعقد الذراعين أو القدمين.

- تدرب على لغة الجسد الإيجابية وتخيلها. استخدم الإيماءات عندما تتحدث، أمل رأسك عندما تستمع إذا كنت ذكراً، وأبقِ ذقنك مرتفعة وقف منتصباً.

- الرجل في العمل يحتاج إلى الحذر من لغة الجسد العدوانية أو المهيمنة أكثر من اللازم، مثل المقلع أو مباعدة الساقين، وبالمثل عليه ألا يذهب إلى طرف النقيض ويخاطر بأن يوصّف بأنه عديم الجدوى.

- المرأة في العمل لا تحتاج إلى التصرف بطريقة ذكورية، بل تحتاج ببساطة إلى تجنب العلامات الأنثوية، مثل المصافحة الناعمة، والتنانير القصيرة، والكعب العالي إذا كانت تريد قدرًا مساويًا من المصداقية.

- تجنب تعبيرات العمل مثل «التفكير الحالم» و«التحفيز» و«التفكير خارج الصندوق»؛ إنها إما ستُظهرك بمظهر صاحب

الأسلوب القديم أو المسائر للموضة، ولن يثق الناس بك. ولا تقل أبدًا «عصري» لأن هذا يخبر الناس فقط بأنك لست كذلك.

• استفد من أحدث التقنيات. سيمنحك أحدث طراز من الحواسيب المحمولة أو هاتف الأيفون أو البلاك بيري تعزيزًا لمكانتك، وإظهارك أنك ملم بتكنولوجيا المعلومات ومؤتمرات الفيديو والباور بوينت سيجعلك تبدو محترفًا وذكياً.

أثبتت البحوث الآن بالأدلة الدامغة أنك إذا غيرت من لغة جسدك، يمكنك تغيير أشياء كثيرة في أسلوبك في الحياة. يمكنك أن تشعر بثقة أكبر في العمل، وأن تصبح محبوبًا أكثر، وأن تكون أشد إقناعًا، وأن تبدو أكثر احترافية. عندما تغير لغة جسدك، فإنك تتفاعل بشكل مختلف مع الأشخاص من حولك، وهم بدورهم سيستجيبون لك بشكل مختلف. إن تغيير لغة جسدك ممكن. انتبه إلى الطريقة التي تقدم نفسك بها في العمل وتفاعل مع الآخرين، وراقب ارتقاء مصداقيتك ومكانتك!

رجل الأعمال الناجح هو الشخص الذي يفهم أن لغة جسده لا تقل أهمية عما يقوله.

https://t.me/osn_osn



لماذا لا تستعين بآلان بيز لتقديم محاضرة في مؤتمر أو ندوتك المقبلة؟

البريد الإلكتروني: info@peaseinternational.com
الموقع الإلكتروني: www.peaseinternational.com
هاتف: +61 7 5445 5600

البرامج المسجلة على أسطوانات DVD

- سلسلة لغة الجسد
- كيف تصبح مغناطيسًا للأشخاص؟ – طريقة آل بيز السهلة
- أفضل ما قيل عن لغة الجسد
- كيف تطور مهارات تواصل قوية؟

البرامج الصوتية

- المرجع الأكيد في لغة الجسد
- لماذا لا يصغي الرجال، ولا تستطيع النساء ركن السيارة؟
- لماذا لا يمتلك الرجال مفاتيح الحلول / لماذا تحتاج النساء دائمًا إلى المزيد من الأحذية؟

الكتب

- المرجع الأكيد في لغة الجسد
- لماذا لا يصغي الرجال، ولا تستطيع النساء ركن السيارة؟
- لماذا لا يمتلك الرجال مفاتيح الحلول / لماذا تحتاج النساء دائماً إلى المزيد من الأحذية؟
- طريقة آل بيز السهلة: المهارات الشخصية للحياة اليومية
- الأسئلة هي الإجابات
- لماذا يترك الرجل كل شيء للحظة الأخيرة وتأخذ المرأة كل شيء عندما تعد أمتعته؟
- لماذا لا يستطيع الرجال التركيز سوى على أمر واحد ولا تتوقف النساء عن الحديث؟
- ما مدى توافكك؟ - كتاب اختبار علاقتك
- لغة الكتابة
- إشارات الحب في لغة الجسد