

#1
الكتاب الأول
في علم
الفراسة

في وجبهك شامة

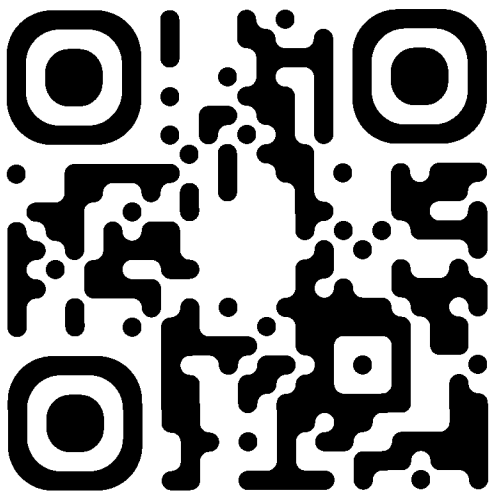
علم الفراسة وأسرار الوجوه

م. سمر البيضاني

مكتبة

t.me/soramnqraa

الهدوء
للنشر والتوزيع



سجل في مكتبة

اضغط الصفحة

SCAN QR

في وجهك شامة

علم الفراسة واسرار الوجوه

◀ الكتاب: في وجهك شامة.. علم الفراسة وأسرار الوجوه.

◀ المؤلف: سمر البيضاني

◀ التصنيف: تطوير ذات

◀ الناشر: دار ملهمون للنشر والتوزيع

◀ الطبعة الأولى: يناير 2022

◀ التصنيف العمري: E

تم تصنيف وتحديد الفئة العمرية التي تلائم محتوى الكتب وفقاً لنظام التصنيف العمري الصادر عن المجلس الوطني للإعلام.



◀ الرقم الدولي المتسلسل للكتاب، ISBN: 978-9948-458-27-2

ملهمون
DARMOLHIMON للنشر والتوزيع


مكتبة
t.me/soramnqraa





◀ الطباعة: Fujairah National Printing Press



   darmolhimon

 www.darmolhimon.com

 0097165551184

 Darmolhimon UAE, Dubai, Silicon
Oasis I Park Avenue Building, Office 405
Shj, Industrial Area I8
- shade I3 - Office I

في وجهك شامة

علم الفراسة واسرار الوجوه

مكتبة

t.me/soramnqraa

إعداد ويبحث

إحصائية تحليل الوجوه، ولغة الجسد

سمر البيضاني

التدقيق العلمي

خبير قراءة الوجه

م. أحمد رياض

الاهمون
المنشور والتوزيع

المحتويات

٩	ما الفِرَاسَةُ؟
١٥	أقسام الفِرَاسَة:
١٧	آداب عِلْمِ الفِرَاسَة:
١٩	أولاً: الجاذبية:
٢٦	ثانياً: العاطفية:
٣٢	ثالثاً: الميول الحركية أو الذهنية:
٣٨	رابعاً: اتّخاذ القرارات:
٤٦	خامساً: المهارة الاجتماعية:
٥٢	سادساً: السخاء في العطاء:
٦٠	سابعاً: الثقة الفطرية والمكتسبة:
٦٧	ثامناً المقاومة: المعارضة التلقائية:
٧٤	تاسعاً: التفكير والتحليل:
٨٠	عاشراً: الأفكار غير التقليدية:
٨٨	الحادي عشر: الاستقلالية والجماعية في العمل:
٩٤	الثاني عشر: الانتقاد:
١٠٢	الثالث عشر: الأفكار المتضاربة:
١٠٩	الرابع عشر: المحفظات المالية:
١١٤	الخامس عشر: الإدارة والقيادة:
١٢٢	السادس عشر: الدراما:

- السابع عشر: طريقة التفكير: ١٢٧
- الثامن عشر: أولويات الاهتمام: ١٣٤
- التاسع عشر: حب التفاصيل: ١٤٠
- العشرون: الحماسة ، أو المنهجية: ١٤٦
- الحادي والعشرون: التحقُّظ والغموض: ١٥٢
- الثاني والعشرون: الحِسُّ الكوميدي: ١٥٨
- الثالث والعشرون: طاقة التحمُّل ، وقوة البِنْيَة: ١٦٣
- تحليل ملامحك: ١٦٩
- تحليل شخصية أينشتاين: ١٧٢
- قصتي مع الفراسة: ١٧٦

وجهك لوحة جميلة، الله خلقها في أحسن صورة، وكل ملمح يدلُّ على مدلولات تميّز شخصيتك.

تتوازن كل الملامح لتكشف عن سِمَاتِكَ، ونقاط قوّتك وضعفك، ومن عدل الله أننا كلنا متعادلون، لدينا من الملامح ما هو متّزن بين الإيجابي والسلبي، مع أنني لا أفضل قول نقاط ضعف؛ لأن الحقيقة تكمن في استخدام الشخص لهذه السّمات، فهناك نقاط قوة استخدمها أصحابها بالنقيض حتى أصبحت نقاط ضعف، والعكس صحيح؛ لذلك حرصت على ذكر السّمة ثم ذكر الملامح التي تدلُّ عليها، أريدك أن تخرج بفائدة عظيمة -عزيزي القارئ- من هذا الكتاب، عليك أن تحصي نقاط قوتك، وأبرز ما يميّزك، وتعرف أيضًا المواطن الحفّية بك؛ لكي تستثمر ذاتك على النحو الصحيح.

إهداءً لك أيها القارئ المميّز

معنى الفِرَاسَةُ لغةً: الفِرَاسَةُ مصدرٌ، من قولك: تَفَرَّسَ، يَتَفَرَّسُ فِرَاسَةً، وهي بمعنى: التَّنَبُّهُ والنُّظَرُ، ومنه: تَفَرَّسْتَ فِيهِ حَيْرًا. أي: تَعَرَّفْتَهُ بِالظَّنِّ الصَّائِبِ. وهو يَتَفَرَّسُ، أي: يَتَنَبَّهُ وَيَنْظُرُ. تقول منه: رجل فَارِسُ النُّظَرِ، وفَارِسٌ بِذَلِكَ الأَمْرِ، إِذَا كَانَ عَالِمًا بِهِ.

معنى الفِرَاسَةُ اصطلاحًا: هو عِلْمٌ تُتَعَرَّفُ مِنْهُ أَخْلَاقُ الإِنْسَانِ: مِنْ هَيْئَتِهِ وَمَزَاجِهِ وَتَوَابِعِهِ، وَحَاصِلِهِ، الِاسْتِدْلَالُ بِالخُلُقِ الظَّاهِرِ عَلَى الخُلُقِ البَاطِنِ، وَقِيلَ: الفِرَاسَةُ هِيَ الِاسْتِدْلَالُ بِالأُمُورِ الظَّاهِرَةِ عَلَى الأُمُورِ الخَفِيَّةِ.

ظهر عِلْمُ الفِرَاسَةِ «بِكسر الفاء» فِي العصور القديمة، وَكَانَتْ لَهُ دَرَسَاتٌ وَاسِعَةٌ النِّطاقِ فِي العصور القديمة والوسطى، حَيْثُ كَانَ يَتَمُّ الكَشْفُ عَنِ العيوبِ الوَرِاثِيَّةِ مِنْ خِلالِ الخِصَائِصِ الفيزيائيَّةِ، مِثْلَ المِظْهَرِ المُمَيِّزِ لـ«مِتلازمة داون»، إِذْ يَتَصَفُّونَ بِالعُيُونِ المائِلةِ، وَالوَجْهَ المِسطَّحَ وَالوَاسِعَ، وَبَعْدَ ذَلِكَ تَطَوَّرَتْ بَعْضُ عِناصِرِ عِلْمِ الفِسيولوجيا فِي عِلْمِ وَظائِفِ الأَعْضَاءِ، وَالكِيميَاءِ الحَيَوِيَّةِ، وَكَانَ عِلْمُ الفِرَاسَةِ أَيْضًا فِي العصور الوسطى مُرتَبِطًا بِالعِرافَةِ وَالتنجيمِ، حَيْثُ كَانَ هَذَا العِلْمُ يَأْخُذُ حَيْرًا كَبِيرًا فِي الأَدبِ الخيالي، وَتَرَجَعَ أَوَّلَ دَرَسَةِ، أَوْ أَطْرُوحَةٍ فِي عِلْمِ الفِرَاسَةِ إِلَى

«أرسطو»، حيث كتب في ستة فصول ليوضّح طريقة دراسته التي كانت تتضمّن علامات عامة للشخصية، ومظاهر معينة مميّزة للتصرّفات، ونقاط القوة والضعف، والعبقرية، والغباء وغيرها، كما قام بتحديد هذه الصفات من المظهر الخارجي للشخص، مثل: لون شعره، أو جسمه، أو طريقة مشيته، أو صوته، أو شكل أنفه، وغيرها.

وهو العلم الذي يختصّ بمعرفة بعض الأحوال من خلال ظهور علامات معينة، وهو بذلك لا يدّعي علم الغيب، وإنما هي قدرة شخصية، ومنها ما هو مكتسب، ومنها ما هو محض هبة من الله، وكانت الدراسة وقتئذ تُعلّم من قبل بعض المطلّعين عليها. يُمكن التعبير عن الشر والخير في علم الفِرَاسَة من خلال إضافة بعض المظاهر الخارجيّة للشخصيّة التي ستمثل الدور، وذلك نتيجة تقديم نظرة، وتصور عن الشخصية من خلال المظاهر الخارجيّة، حيث يمكن أن تكون الدراسة للشخصية الشريرة، تتمثّل في الأسنان الحادّة والمدببة، والعينين الحمر اوين، والقرون فوق الرأس، وبذلك يُمكن التعرّف على الشخص الشرير في الأفلام، مثل أفلام ديزني، وهذا على عكس الشخصيات التي تمثل دور الخير، حيث تكون شخصية جميلة، ومفعمة بالشباب، وذات شعر طويل وجميل، بالإضافة إلى لون البشرة الطبيعيّ، ومن جانب آخر استخدم الإغريق القدامى علم الفِرَاسَة في تمييز الشخصية فقط من خلال النظر إلى الوجه، حيث استخدم المؤلفون مثل «جيفري تشوسر» الذي كتب حكايات كانتربري علم الفِرَاسَة للمساعدة في

تطوير شخصياتهم في الروايات من خلال إعطاء الشخصيات مظهرًا خاصًا يُعطي انطباعًا، وتخيلًا للقارئ عن تلك الشخصيات. قال الرسول الكريم ا - صلى الله عليه وسلم - : « اتقوا فراسة المؤمن، فإنه يرى بنور الله»^(١)، ويقول الشيخ فرحات السعيد المنجي وهو من علماء الأزهر: «إن المؤمن إذا رأى أحدًا، فإنه يستطيع أن يعلم بواطن الإنسان الذي أمامه بنظرة ثاقبة، وهذا من غير أن يعلمه أحد بهذه البواطن».

والفراسة تعني أن يعرف الإنسان بحنكة وذكاء ما يخفى عنه، ويستطيع التكهن ببواطن الأمور، خاصة تلك التي تخص سمات الناس، والفراسة تعني أيضًا الذكاء، والحنكة، وسرعة البديهة، ويرى علماء الدين أن فراسة المؤمن هي هبة من الله تعالى وهبها لعباده الصالحين الذين يتبعون أوامره، ويجتنبون فعل المعاصي، وينقادون لفعل الخير، وتطبيق شريعة الله - تعالى - . فلا يكذبون، أو يسرقون، أو يحسدون غيرهم على ما آتاهم الله من خيره، وقد وهبهم الله هذه الميزة؛ حتى يسهل عليهم أمور دنياهم، فلا يقعون في شرور غيرهم من الناس الذين لا يتبعون شرع الله .

عُرفَ العرب بأنهم يمتلكون الفراسة، واشتهروا بحياكة الألفاظ، وحلها وهذا يُعدُّ شيئًا من الذكاء، إلا أن فراسة المؤمن مختلفة، حيث إن الله - وبحسب الحديث الشريف - يهب عباده

(١) رواه الترمذي (٣١٢٧) من حديث أبي سعيد الخدري - رضي الله عنه - . واسناده ضعيف . ففيه عطية بن سعيد العوفي ضعفه أحمد وأبو زرعة . وفيه مصعب بن سلام ضعفه علي بن المديني . ولابن معين فيه قولان . وقال ابن حبان: كثير الغلط لا يحتج به . ويفني عن هذا الحديث: حديث أنس - رضي الله عنه - قال: قال النبي صلى الله عليه وسلم: إن لله عبادة يعرفون الناس بالتوسم . رواه الطبراني في الأوسط (٢٠٧/٣) . وابن جرير الطبري في "التفسير" ١/٤٦٠ . قال الهيثمي: رواه البزار . والطبراني في الأوسط . واسناده حسن . مجمع الزوائد ١٠ / ٣٦٨ . وحسنه الشيخ الألباني في السلسلة الصحيحة . ١٦٩٣ .

المؤمنين قدرة مميزة تميزهم عن غيرهم باكتشاف بواطن الأمور، والإنسان المؤمن لا يستعمل فراسته في غير محلها حيث أنه يعرف ويقدر قيمة عطاء الله له، فلا ينزل أحكاما ويطلقها على إخوته المؤمنين بغير حساب ودراية، ويستغلها لإيقاع الأذى بهم. والفراصة لا تعني أن هذا المؤمن، وكما يقال: «مرفوع عنه الحجاب»، فلا يعلم الغيب إلا الله تعالى، ولا يعرف ما في سريرة الناس إلا هو سبحانه وتعالى.

يرجع الطرح الأولي لعلم الفراصة إلى الفيلسوف أرسطو، الذي درس أنماط الشخصيات، وصنّف الخصائص المرتبطة، والمتداخلة فيما بينهم، والعوامل الشكلية؛ كحجم الجسم، ولون الشعر، وطريقة المشي، وطبيعة الصوت، كما أنه يمكّن من تمييز عدد من الصفات السلوكية؛ كدرجة النباهة، وسرعة الاستيعاب، والتصرف، والقوة البدنية، أو الضعف والتثاقل.

الفِرَاصَة في الدين الإسلامي:

ذُكرت الفِرَاصَة في مواضع في القرآن الكريم، وسُنّة الرسول - محمد صلى الله عليه وسلم - وتم الاستشهاد بها في قصص كثيرة في عهد الرسول وصحابته والائمة من بعدهم، فقد اشتهر العرب كثيرًا بالفِرَاصَة، وهي لدينا كعرب بالفطرة.

قال الله - تبارك وتعالى - : (إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّلْمُتَوَسِّمِينَ) الحِجْر: ٧٥ ، قال النَّسْفِي: (للمتفرّسين المتأمّلين، كأنّهم يعرفون باطن الشّيء بِسَمَةِ ظاهرة)، وقال ابن زيد في الآية نفسها:

(المتفكِّرون والمعتبرون، الذين يتوسَّمون الأشياء، ويتفكِّرون فيها ويعتبرون)، قال أبو المظفَّر السَّمعاني: (أي: للنَّاظرين المعتبرين. وقيل: للمتفَرِّسين، وهم الذين يعلمون النَّاسَ بِسِيَمَاهُمْ على ما يُريهم الله منها).

الفرق بين الفِرَاسَةِ وسوء الظَّنِّ:

قال أبو طالب المكي: (الفرق بين الفِرَاسَةِ وسوء الظَّنِّ: أنَّ الفِرَاسَةَ ما توسَّمته من أخيك بدليل يظهر لك، أو شاهد يبدو منه، أو علامة تشهدها فيه، فتتفَرَّس من ذلك فيه، ولا تنطق به إن كان سوءاً، ولا تُظْهره، ولا تحكم عليه، ولا تقطع به فتأثم، وسوء الظَّنِّ: ما ظننته من سوء رأيك فيه، أو لأجل حقد في نفسك عليه، أو لسوء نيَّة تكون، أو حُبِّت حال فيك، تعرفها من نفسك، فتحمل حال أخيك عليها، وتقيسه بك، فهذا هو سوء الظَّنِّ والإثم، وهو غيبة القلب.

الفرق بين الفِرَاسَةِ والإلهام:

قال المُلا علي القاري: (الفرق بين الإلهام والفِرَاسَةِ: أنَّها كشف الأمور الغيبِيَّة بواسطة تفرُّس آثار الصُّور. والإلهام كشفها بلا واسطة).

الفرق بين الفِرَاسَةِ والكهانة:

الفِرَاسَةِ: غالباً لا يدَّعي صاحبها الغيب، بخلاف الكاهن: فإنَّه يدَّعي الغيب، ويفتخر بادِّعائه، بل وربَّما كُتِرَ مريدوه؛ بسبب

هذا الادّعاء، وهذا بخلاف المتفرّس، لا يدّعي الغيب، فضلاً عن أن يفتخر به، الكهانة: لها مقدّمات غالباً غير مشروعة، وأما الفِراسَة، فإنّها تعتمد على مقدّمات مشروعة.

وذكرت الفراسة تفسيراً لبعض الآيات القرآنية، حيث ورد في السياق القرآني قوله تعالى: (لِلْفُقَرَاءِ الَّذِينَ أُحْصِرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يَسْتَطِيعُونَ ضَرْبًا فِي الْأَرْضِ يَحْسَبُهُمُ الْجَاهِلُ أَغْنِيَاءَ مِنَ التَّعَفُّفِ تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ لَا يَسْأَلُونَ النَّاسَ إِحْقَاقًا وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ) البقرة: ٢٧٣

والمقصود بقوله: «بسماهم» أي علامتهم، والتعرف عليهم يحتاج إلى فراسة المؤمن، وخبرة المجرب، وحنكة ذوي البصيرة والعقل، والتحري عنهم بالسؤال لمن يعرفهم من جيران وأقارب، وربما يستأنس بمظاهر الضمور، والنحول والضعف، وريثة الثياب، وربما لا يكون ذلك دليلاً مقنعاً، فقد يتظاهر بعضهم بالفقر، وقد يكتسي بعضهم اللباس المعقول لعزّة نفسه، ويكون هو المحتاج، وغيره هو الكاذب، وكذلك في قوله تعالى: ﴿وَلَوْ نَشَاءُ لَأَرَيْنَاكُمْ فَلَعَرَفْتَهُمْ بِسِيمَاهُمْ وَلَتَعْرِفَنَّهُمْ فِي لَحْنِ الْقَوْلِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ أَعْمَالَكُمْ﴾ محمد: ٣٠.

فالفراسة الصادقة لقلب قد تطهر، وتصقّى، وتنزّه من الأدناس، واقترب من الله، فهو ينظر بنور الله الذي جعله في قلبه.

أقسام الفراسة :

قسمها ابن القيم إلى ثلاثة أقسام:

إيمانية: وسببها: نورٌ يقذفه الله في قلب عبده، يفرِّق به بين الحقِّ والباطل، والحالي والعاطل، والصادق والكاذب. وحقيقتها: أنها خاطر يهجم على القلب، ينفي ما يصادُّه. يثب على القلب كوثوب الأسد على الفريسة، وهذه الفِرَاسَة على حسب قوَّة الإيمان، فمن كان أقوى إيمانًا، فهو أكثر فِرَاسَة، وأصل هذا النوع من الفِرَاسَة من الحياة والنُّور الذين يهبهما الله -تعالى- لمن يشاء من عباده، فيحيا القلب بذلك ويستنير، فلا تكاد فراسته تخطئ. قال الله تعالى: ﴿أَوْ مَنْ كَانَ مَيِّتًا فَأَحْيَيْنَاهُ وَجَعَلْنَا لَهُ نُورًا يَمْشِي بِهِ فِي النَّاسِ كَمَنْ مَثَلُهُ فِي الظُّلُمَاتِ لَيْسَ بِخَارِجٍ مِنْهَا﴾. الأنعام: ١٢٢.

فمن كان مَيِّتًا بالكفر والجهل، فأحياه الله بالإيمان والعلم، وجعل له - بالقرآن والإيمان - نورًا يستضيء به في الناس على قَصْد السَّبِيل، ويمشي به في الظُّلام.

فِرَاسَة الرِّيَاضَة والجوع، والسَّهَر والتَّخْلِي؛ فَإِنَّ النَّفْسَ إِذَا تَجَرَّدَتْ عَنِ الْعَوَائِقِ، صَارَ لَهَا مِنَ الْفِرَاسَة وَالْكَشْفِ بِحَسَبِ تَجَرُّدِهَا، وَهَذِهِ فِرَاسَة مَشْرُوكَة بَيْنَ الْمُؤْمِنِ وَالْكَافِرِ، وَلَا تَدُلُّ عَلَى إِيمَانٍ، وَلَا عَلَى وِلَايَة. وَكَثِيرٌ مِنَ الْجَهَّالِ يَغْتَرُّ بِهَا، وَلِلرُّهْبَانِ فِيهَا وَقَائِعٌ مَعْلُومَة، وَهِيَ فِرَاسَة لَا تَكْشِفُ عَنِ حَقِّ نَافِعٍ، وَلَا عَنِ طَرِيقِ

مستقيم، بل كشفها جزئي من جنس فِرَاسَة الولاية، وأصحاب عبارة الرؤيا والأطباء ونحوهم، وللأطباء فِرَاسَة معروفة من حدّ قههم في صناعتهم، ومن أحبّ الوقوف عليها، فليطالع تاريخهم وأخبارهم.

الفِرَاسَة الخَلْقِيَة: وهي التي يكون بها الاستدلال بالخُلُق على الخُلُق؛ لما بينهما من الارتباط الذي اقتضته حكمة الله، كالاستدلال بصِغر الرَأْس -الخارج عن العادة- على صِغر العقل وبكبره، وبسعة الصُّدر، وبُعْد ما بين جانبيه على سعة خُلُق صاحبه، واحتماله وبسُطته، وبضيقة على ضيقه، وبخمود العين وكَلَال نظرها على بِلادة صاحبها، وضعف حرارة قلبه، وبشدّة بياضها مع إِشْرابه بِحُمْرة -وهو الشَّكل- على شجاعته وإقدامه وفِطنته، وبتدويرها مع حُمرتها وكثرة تقلُّبها، على خيانتة ومكره وخداعه.

ومعظم تَعَلُّق الفِرَاسَة بالعين. فإنّها مرآة القلب، وعنوان ما فيه، ثمّ باللِّسان. فإنّه رسوله وترجمانه، وأصل هذه الفِرَاسَة: أنّ اعتدال الخِلْقة والصُّورة، هو من اعتدال المَزاج والرُّوح. وعن اعتدالها يكون اعتدال الأَخلاق والأفعال، وبحسب انحراف الخِلْقة، والصُّورة عن الاعتدال، يقع الانحراف في الأخلاق والأعمال.

مصطلحات الفِرَاسَة بالعالم الغربي:

بلا شك إذا أبحرت في الفِرَاسَة، فستجد مصطلحات مثل *physiognomy & personology*، فكلّمة فيزيونومي هي الترجمة اللفظية لكلّمة الفِرَاسَة، ولكن المعنى مختلف، فالفِرَاسَة مجال عظيم يتضمّن مجالات أخرى مثل قراءة الوجه ولغة الجسد، والجغرافولوجي، والفِرَاسَة المِهْنِيَّة، وقراءة الانفعالات وغيرها،

ولكن الفيزيونيومي هو قراءة الوجه فقط، أما البيرسونولوجي فهو قراءة الوجه وفقاً لـ ٦٨ سمة ووجهية يتم على أساسها التحليل، وفي هذا الكتاب تم الاستناد على كل الدراسات للخروج بأفضل نتيجة تتفق فيها كل علوم الفراسة دون أي تناقض.

آداب علم الفِرَاسَة : مكتبة

t.me/soramnqraa

من آداب هذا العلم: ألا يتم التركيز على سمة واحدة دون النظر إلى باقي السّمات؛ لذلك إذا كان ملمحٌ يدل على سمة، أو صفة معينة، من الممكن ألا يكون تركيز هذه السّمة عاليًا في هذا الشخص؛ لأن هناك ملمحًا آخر يقلل من تركيزها، لذلك تحليل الشخصية ينقسم إلى قسمين:

تحليل جزئي: وهو الذي يتم فيه ذكر أهم الملامح البارزة والسّمات المتعلقة بها والربط بينها.

والتحليل العميق: وهو الذي يتم فيه تحليل كل الملامح وسماتها، وقياس درجة تركيز كل ملمح على الآخر بحسب الأولوية؛ لأن خريطة الوجه تبدأ من الأعلى إلى الأسفل.

وعلم الفراسة لا يعني إطلاق الأحكام على الآخرين، بل هو علمٌ سام، يساعدك على التقبل، فيصبغك بصبغة القبول لكل الاختلافات التي تجدها في الآخرين، فأنت ستكون على بينة أن خلف أفعالهم، سماتٌ تُحركهم، فاستخدامهم لهذه السّمات شيء عائد لهم، قد تكون البيئة التي نشأوا بها قد ساهمت في

استخدامهم للسمة بالشكل الحسن، وقد تكون الظروف التي مروا بها جعلتهم يستخدمون السمة بشكل خاطئ؛ لذلك إدراكك العالي من خلال الفراسة سيجعلك تتواصل مع الآخرين وأنت ترى الجانب الأفضل فيهم، وتتقبل ردود افعالهم، وأيضًا تكتسب القدرة المثلّية في اختيارك للأقوال والأفعال التي تجعلك تُحسن التواصل الاجتماعي والتأثيري فيمن حولك.

الفراسة المهنية، الفراسة اللفظية، فراسة الأثر، قراءة الانفعالات، لغة الجسد، فراسة الملامح.. كل هذه الأنواع تتدرج تحت «عِلْمِ الْفِرَاسَةِ»، وإذا درست وتعمقت في إحداها، فسيكون لديك الشغف لمعرفة الأخرى، إذا أردت الاطلاع عليها بإمكانك تصفح حسابي على منصة الإنستجرام، أو حضور الدورات، والورش التي أقدمها في هذه المجالات.

عزيزي القارئ أتركك الآن مع السّمات واللامح الدالّة عليها، وأريدك أن تنتهي من قراءة هذا الكتاب، ولديك تصوّر جيّد جدًّا عن نقاط قوتك، وما يميّزك، قراءة مانتعة أتمنّاها لك.

أولاً: الجاذبية:

كل وجه لديه جاذبية خاصة به، وتتميز بعض الوجوه بأن عامل الجاذبية لديها مرتفع، ربما تكون ملامحهم بسيطة، وليست جميلة؛ ولكنهم محظوظون بوجود علامات الجاذبية التي من الممكن أن تشعر بأن هناك «مغناطيسًا» يجذبك للنظر نحوهم دون ملل، وللجاذبية أنواع منها: جاذبية الملامح، جاذبية الكلمات، جاذبية الصوت، جاذبية القوام، وجاذبية المظهر؛ ولأننا نستهدف الملامح، فسنحدث عن أهم السمات التي تعزز الجاذبية.

النثرة: وهي الشق الرأسي الذي يربط الشفة العليا للخم بقاعدة الأنف، وتم اشتقاق اسمها بالإنجليزي PHILTRUM من اللفظ اليوناني PHILTROM والذي يعني «إكسير الحب»، هذه المنطقة قوية وحسية، وتدل على الثقة العميقة والخصوبة، والجاذبية. ويطلق عليها البعض مسمى «الرابط الحيوي»، ويختلف شكل النثرة في تحديدها، فإذا كان من الممكن إعطاؤها قيمة متفاوتة، فستكون بين ١-١٠، فبعضها يكون منحوتًا، وواضحًا جدًا، ويبقى ظاهرًا حتى في وقت الضحك والابتسامة، ومن الممكن أن يأخذ القيمة ٨-٩ مثل ملكة جمال لبنان ٢٠١٥ فاليري أبو شقرا، والممثل الهندي هيرتك روشان شكل رقم (١) وبعضها يكون ظاهرًا، ولكن بنسبة أقل ٢-٣ ومن الممكن أن يختفي شكلها بمجرد الضحك، أو الابتسامة العريضة، أو بمعنى

أوضح: تتساوى المنطقة مع باقي الوجه في حالة انبساط عضلات الوجه أثناء الابتسامة، فلا تكون النثرة ظاهرة إلا في حالة الوجه الطبيعية، وتسمى هنا نثرة قليلة التحديد .



شكل رقم (١)

في مجال السينما يفوز أصحاب النثرة الواضحة بالحظ الأكبر في الأدوار الرومانسية لمدى قدرتهم على جذب عيون المشاهد خاصة في المقاطع العاطفية، فمن الممكن أن تشعر بالألفة تجاه الشخص ذي النثرة الواضحة حتى لو كان غريباً عنك، بينما توجد وجوه منعدمة النثرة، ولا يبدو عليها هذا الشق في حالة الوجه المسترخية (الطبيعية)، فهم يفتقرون لهذا النوع من الجاذبية؛ ولكن ربما يتميّزون بإحدى سمات الجاذبية الأخرى التي سنعرفها الآن.

لمعة العينين؛ ولأن العين هي النافذة الساحرة، فلا بُد من أن تأخذ من الجاذبية نصيباً وافراً، يتميّز بعض الأشخاص بأن لديهم لمعة مميزة في أعينهم، وهي من الملامح التي تعزّز جاذبيته، وتدلل على العنصر الناري في شخصيته، وفقاً للقراءة

الصينية، ويتميز «العنصر الناري» بوفرة من الطاقة والشعور والمشاعر، مثل الممثل جاك بلاك، والممثلة آشلي جود في شكل رقم (٢)، وسيكون من الصعب أن تكبح زمام هذا الشخص إذا تعلق الأمر بالشعور.. خاصة إذا توافرت فيه ملامح أخرى تدعم العاطفية.



شكل رقم (٢)

هل سبق أن قابلت شخصًا ذاعينين ناعستين؟ ويقصد بهما أن تكون العينان نصف مفتوحة، ونصف مغلقة فطريًا، ستجد هذه السمة نادر وجودها، وإذا صادفت شخصًا على تلك الشاكلة، فسيكون فائق الرقة والإحساس، وربما يشعر البعض بأن هذا الشخص يميل إلى الحركات البطيئة، والتحدث بنبرة بطيئة، ومنخفضة أيضًا، وذلك بسبب أن برنامجه التمثيلي بعيد جدًا عن نظام الشخصية البصرية التي تتميز بسرعتها في الحديث والحركة، مثل الفنانة أنغام شكل رقم (٣).



شكل رقم (٣)

الغمازات، من أكثر السمات التي تعرّز جاذبية الشخص، حسب نوعها..

غمّازة الذقن: تسمّى أيضًا بشقّ الذقن، ويتميز صاحبها بنزعة ذاتية، وحب للظهور، كما يميل إلى لفت الانتباه، وحب أن يكون محل جذب للآخرين، وهو قادر على ذلك، وتظهر هذه السمة واضحة في ذقن الإعلامية علا الفارس في شكل رقم (٤)، وغمّازة الخد أو الفم، حيث يتميز أصحابها بشعبيتهم، وجمهورهم الواسع الذي يحبّ مرافقتهم.. إمّا لحسهم الفكاهي، وإمّا للباقتهم، وإمّا لوسامتهم وتوضح هذه السمات بارتباطها بملامح أخرى في الوجه، مثل الممثلتين بريتي زينتا وديبيكا بادكون، والممثل جون إبراهيم في شكل رقم (٤).



شكل رقم (٤)

إذا كانت هناك سمة ثانوية، من الممكن ذكرها في موضوع الجاذبية، فهي سمة العيون المكحلة، وهي التي تكون حدودها سوداء طبيعية فطرية، تعزز ظهور الرموش بشكل واضح، ويبدو أنك تعرف أن أغلب الشعراء يتغزلون بهذا النوع من العيون لما لها من جاذبية خاصة، وأسرة للقلوب خاصة للرجال؛ لذلك نلاحظ أن النساء يلجأن غالبًا إلى وضع الكحل الأسود في داخل العيون لإبرازها وإظهارها أكثر جاذبية، وتوجد هذه السمة بشكل طبيعي،

وواضح في سكان المناطق الريفية الجبلية أكثر.
تخيل معي أيها القارئ، ماذا لو توافرت أكثر من سمة للجاذبية
في ملامح شخص واحد، بالتأكيد سيكون معدل جاذبيته أعلى
وأكبر مهما كانت ملامحه بسيطة، أو عادية، وبإمكانك العودة
الآن إلى بعض الأمثلة السابقة ستشاهد أن بعضهم جمع بين أكثر
من سمة تدل على الجاذبية.

هل لديك أحد الملامح الدالة على الجاذبية؟

ثانيًا : العاطفية :

تدل بعض السّمات في الوجه على عاطفية الشخص.. تدعمها سمات أخرى تدل على قدرته على التعبير عن مشاعره، وقد تكون هناك ملامح أخرى تدل على تحفظ الشخص رغم عاطفيته، وهنا سيكون الشخص مائل إلى التعبير عن مشاعره من خلال الأفعال أكثر من الأقوال.

حدقة العين الكبيرة، هي دلالة على مشاعر الشخص الفياضة، ويمكن تحديدها من رؤية العين حين تلاحظ أن الحدقة السوداء تطفى على بياض العين، حتى أن الأطفال ذوي الحدقات الكبيرة يكون تعبيرهم اللفظي عاليًا، ويفضلون التعامل باللمس، والقرب أكثر ممّن سواهم، ومن الجدير ذكر فئة نحبها جميعًا، وتتميز بهذه السّمة هل عرفتها؟ إنني أتحدث عن «متلازمة داون»، ستلاحظ أن سمة حدقة العين لديهم كبيرة جدًا، وبالفعل هم عاطفيون من الدرجة الأولى، شاهد الشكل رقم (5).

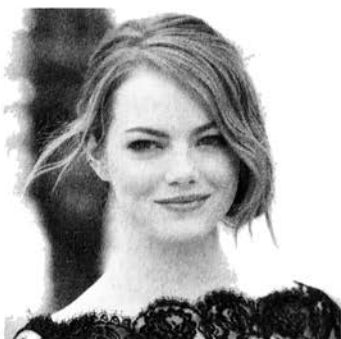


شكل رقم (٥)

الجفن العلوي الواضح، هذا النوع من الجفن يدلُّ على حب الشخص لمشاركة الآخرين، وقدرته على التعبير عن مشاعره، ورغبته الدائمة بشعور الأنس بمن حوله مثل الممثلة أنجلينا جولي، وكارن وازن في شكل رقم (٦) ، بينما الجفن متوسط الوضوح يدل على قدرة الشخص على الاعتدال بين حبه للمشاركة، وبين استقلالته العاطفية وهي السمة الأكثر انتشارًا ، بينما يختلف عنهم الشخص ذو الجفن المنعدم، أو المبطن، وهو الذي يتميز باستقلالته العاطفية، بحيث يستطيع أن يُشبع احتياجه النفسي دون الحاجة لوجود الناس حوله، فيحب أن يستمتع بمساحته الشخصية الخاصة مثل الممثلات جينيفر أنيستون، وإيمي ستون في شكل رقم (٧) ، هذا لا يعني أنه خالٍ من العاطفية، ولكن قدرته على إظهار الاهتمام العاطفي مرتبطة بمزاجيته، واستعداده لهذا الشعور، وربما يكون هذا الشخص متحفظًا وغامضًا.. خاصة إذا كانت شفة فمه من النوع الدقيق جدًا غير الممتلئ.



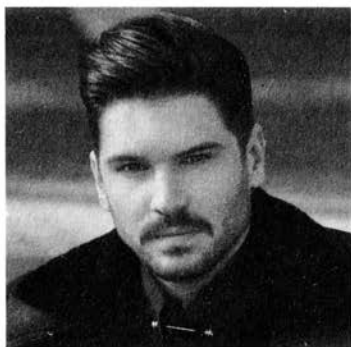
شكل رقم (٦)



شكل رقم (٧)

جفن العين السفلي، ستجد أن بعض الوجوه يكون جفنها السفلي منحنى الشكل والبعض الآخر جفنها مستقيم، وهذا له دلالة متعلقة بالحذر، والكياسة في الانفتاح العاطفي، فالشخص ذو الجفن السفلي المنحني، أو الدائري يتسم بانفتاحه العاطفي وقدرته على التعبير عمًا بداخله بسهولة، فهو مباشر في حديثه، ويفتقر إلى الحذر والتشكك في كلامه خاصة إذا دعمت هذه

السِّمَة طرف الأنف المتَّجه إلى الأعلى مثل الممثلة التركية «هاندا أرتشيل» في شكل رقم (٩)، بينما يتسم الشخص ذو الجفن السفلي المستقيم بميله للمحافظة على بعده العاطفي، وكأنه يتخذ موقفًا وقائيًا ذاتيًا ممَّا يجعل من الصعب الاندماج معه بسهولة، مثل الممثل التركي تولقهان في الشكل رقم (٩).



شكل رقم (٩)

شفة الفم العليا: يرتبط امتلاء هذه الشفة بقدرة الشخص على التعبير والحديث بسهولة سواء عن مشاعره، أم أسراره، أم تفاصيله الماضية، وقد يكون هذا هو احد المتطلبات الأساسية في أية علاقة عاطفية أن تكون مبنية على الحديث المشترك والصراحة؛، لذلك يواجه ذوو الشفاه العليا الدقيقة مشكلة في التعبير عن مشاعرهم، وذواتهم بشكل صحيح، وقد يتسبب لهم بمشكلات مع الشريك خاصة إذا كان من النوع العاطفي الذي يميل للمشاركة والانفتاح، ومن المهم أن تتوافر سمة واحدة على

الأقل تدعم العاطفية مع سمة الشفاه الممتلئة؛ كي يجيد الشخص
التحدث عن مشاعره.

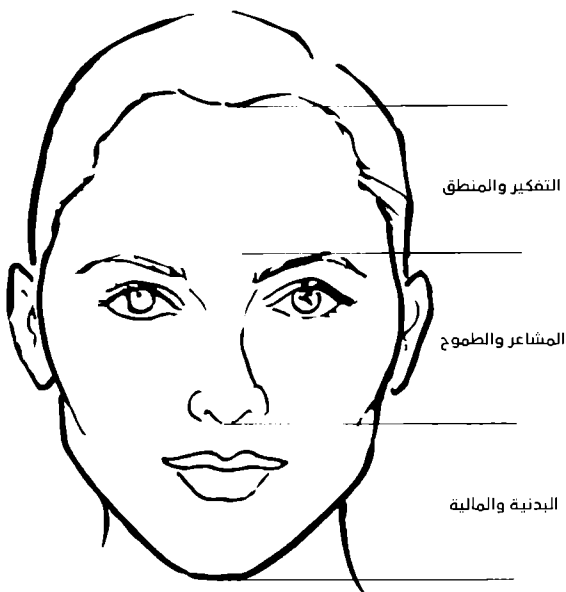
الخدود الممتلئة: الشخص ذو الخدود الممتلئة والمستديرة
يتسم بكونه مسالماً ويحمل قبولاً وتسامحاً تجاه الآخرين.. خاصة
إذا دعمت هذه السمة سمة أخرى وهي المسافة الكبيرة بين
العينين (عينين متباعدتين) ، حيث يسهل على هذا الشخص
الحصول على الدعم من الآخرين كما يميل إلى تسوية الأمور،
وإيجاد مواطن التوافق بين الآراء ، فهو يحب أن يمزج العاطفة في
تعاملاته؛ لأنه يضل الحفاظ على العلاقات والتوافق بينها، وكلما
كانت هذه الخدود بارزة وعالية، كانت إيجابية صاحبها، وقدرته
على تشجيع وإلهام الآخرين عالية، ويُطلق على هذا النوع من
الخدود «الخدود المداوية».

هل لديك أحد الملامح الدالة على العاطفة ؟

ثالثًا: الميول الحركية أو الذهنية:

تستطيع تمييز ما إذا كنت شخصًا ذا طاقة ذهنية، أو طاقة حركية، هل تميل لعمليات التحليل والتفكير المنطقي، أو تميل للأنشطة، والأعمال الحركية أكثر، من المهم جدًا أن يعرف كل شخص ميوله في الطاقة: حتى يعرف كيف يقوم بشحنها وقت الانخفاض، ولا تؤثر عليه سلبيًا من خلال ممارسة الأنشطة التي تدعم ميوله، وللتوضيح أكثر، يعاني البعض من نوع مهنته بقوله: «لا أشعر بأنها المهنة الأنسب لي .. لست كباقي زملائي.. لا أعلم لماذا لا أبداع، أشعر بأن وظيفتي لا تلائم شغفي»، إذا كنت من هؤلاء الأشخاص، فإن هذا الموضوع سيفيدك كثيرًا.

لا بد من أن تعرف أن الوجه يتكون من ثلاث مناطق أولوية، وكل منطقة تشير إلى ميول معينة، وتختلف من شخص لآخر، فالمنطقة العلوية، تلك التي تبدأ من أعلى الحاجب إلى نقطة بداية منبت الشعر في الرأس، تُسمى بمنطقة التحليل والتفكير والمنطق، بينما المنطقة الوسطى، والتي تبدأ من الحاجب حتى نهاية طرف الأنف تُسمى بمنطقة الطموح، والمشاعر، والمهنية، والمنطقة السفلية تكون من نقطة نهاية طرف الأنف حتى آخر نقطة في الذقن، وهي تشير إلى الواقعية والمالية والبدنية، ويمكن قياسهم من خلال وضع السبابة على الحاجب والإبهام في نقطة نهاية الأنف لقياس المنطقة الوسطى، ثم قم بمقارنتها بباقي المناطق؛ لتعرف ترتيب الأولويات لديك، شاهد شكل رقم (١٠).

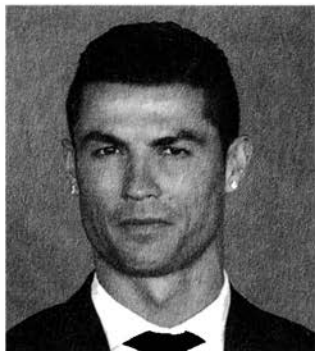


شكل رقم (١٠)

فإذا كانت منطقة الأولوية الثالثة لديك هي الأوسع، فهذا يدل على أن ميولك وطاقتك الحركية عالية، ومن المحتمل أن تكون ممارسًا للرياضة، وتفضل المهنة ذات الحركة، أكثر من التقييد في مكان واحد، أو على مكتب مغلق، مثل اللاعب «كريستيانورونالدو»، وحارسة المرمى الأمريكية «هوب سولو» شاهد شكل رقم (١١).

ستكون من الأشخاص الذين يفضلون تلقي المعلومة في وضع حركي، وحيوي لتتمكن من الاستيعاب، وهذه المناطق يمكن تمييزها بالأطفال من الصغر للتعرف على ميولهم وطريقة

استيعابهم، وهذا ما نشهده.. أن بعض الأطفال لا يجيدون مذاكرة دروسهم وهم جالسون، فيحبُّون أن يتحركوا ليتمكنوا من الحفظ والمراجعة.



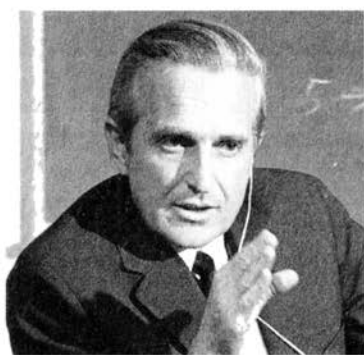
شكل رقم (١١)

من الممكن أن يتبادر سؤال في ذهنك الآن: هل من الممكن أن تتساوى منطقتان من مناطق الوجه؟ الإجابة نعم، ولكن دعني أوضح لك، من الطبيعي أن تجد منطقة أكبر من الأخرى، ولو بفرق واحد مليمتر، وهذا ما يجعلك تُدرك ان أولوياتك ومدى تمركز ذكائك مرتبطان جدًا ، تبعًا لاكتشاف الدكتور «هاوارد غاردنر» أستاذ جامعة هارفارد، أن البشر لديهم أنواع متعددة من الذكاء ، ويتمتعون بها في نسب متفاوتة ، إلا أن كل شخص لديه نوع، أو نوعان هما المهيمنان على شخصيته، وهنا -عزيمي القارئ- يجدر بي القول إن هذه الأنواع من الذكاء مرتبطة بمناطق أولويات الوجه، فمثلا: الذكاء اللغوي، والذكاء المنطقي يفوز به ذوو

المنطقة العلوية الواسعة، بينما يفوز أصحاب المنطقة الواسعة الأكثر اتساعًا بالذكاء الموسيقي والبصري، ويقع الذكاء الحركي من نصيب ذوي المنطقة السفلى الواسعة.

أقترح عليك الآن أن تتصفح بعض صور اللاعبين والمصارعين، ولاعبى الجولف، أو الطائرة، وممارسي الرياضة بشكل عام.. ستجد أن المحترفين منهم يتميزون بالمنطقة السفلية الأكثر اتساعًا؛ ولكن من المحتمل أن تقابل أشخاصًا لديهم منطقتا وجه متساويتان، ولكن هل من الممكن أن تقابل شخصًا ذا مناطق الوجه الثلاث، وتكون متساوية؟ الإجابة نعم، ولكن يندر جدًا، وهي ميزة تجعل صاحبها يميل للحفاظ على توازن حياته في الثلاث النواحي المختلف التي تدلُّ عليها مناطق الوجه، وهذا ما قالته الخبيرة «روز روزتري» في كتابها (القوة الجديدة لقراءة الوجه)، ورغم أنني لا أتفق معها كثيرًا في هذه النقطة لإيماني الشديد بأن اختلاف مناطق الوجه هو الأغلب من خلال عملي الكثير مع عدد كبير من الناس، وملاحظتي لتفاوت مناطق وجوههم.. حتى لو بفارق بسيط لا يتعدى الملليمترات الصغيرة. ماذا عن الطاقة الذهنية؟ يميل بعض الأشخاص حتى في اختيار ألعابهم الإلكترونية للألعاب التي تعتمد على التفكير، ويفضلون قراءة الأشياء الغامضة التي يعتمدون فيها على تنشيط أدمغتهم، وعقولهم بالتفكير، والتحليل الذهني.. إذا كنت من هذا النوع، فبلا شك أنك تملك جبهة واسعة، وهي التي تجعل منطقة الوجه العلوية لديك هي الأكبر، ستجد أصحاب هذا النوع

يعملون في الاختراع والابتكار، والكتابة، والبرمجة، وكل ما له صلة بالطاقة العقلية، مرفق لك صور في الشكل رقم (١٢) للعالم «روبرت نوبس» مؤسس شركة intel لمعالجات الكمبيوتر، والعالم «دوغلاس أنجليبارت» مخترع فأرة الحاسوب، توضح لك مدى اتساع المنطقة العلوية بمقارنتها مع باقي مناطق الوجه، هذا لا يعني أن أصحاب المنطقة العلوية الصغيرة لا يمكن أن يصبحوا مخترعين، أو مكتشفين، بالطبع لا ومن الممكن ذلك، فمثلاً: إذا كانت المنطقة المتوسطة هي الأكبر، فمن الممكن أن يكونوا مبتكرين حلول في مجال علم النفس، والعلاقات والمهنية، والفنية، وإذا كانوا من ذوي المنطقة السفلية الواسعة. ممكن أن يكونوا مبتكرين حلولاً جديدة في مجال البدنية، والمجال المالي.



شكل رقم (١٢)

من ملامحك وتقاسيم وجهك هل لديك طاقة حركية

بدنية؟

رابعاً: اتّخاذ القرارات:

نعلم أننا مختلفون في رؤيتنا للأمور، وبحسب رؤية كل شخص ينشأ قراره، ولكن يتميّز البعض بأنهم سريعو القرار، وربما يعتمدون على حدسهم وإحساسهم في اتّخاذهم بينما يعتمد البعض على التحليل، والأدلة، والحقائق السابقة؛ لكي تساعده في اتّخاذ قراره.

صفة السرعة، أو التّأني في اتّخاذ القرارات مرتبطة بملامح معينة أبرزها الأذن والأنف، فإذا كانت الأذن مرتفعة لمحاذاة الحاجب والعين، فهي دلالة على أن الشخص يميل إلى السرعة في اتّخاذ القرارات، والسرعة أيضاً في تحليل الأفكار، وإنجاز الأعمال مثل رئيس أمريكا السابق «بيل كلينتون» شاهد الشكل رقم (١٣)، خاصة إذا رافقت هذه السّمة سمة ارتفاع أرنبة الأنف إلى الأعلى، فهي تدل على أن الشخص لا يحب التفكير والتحليل المفرط في الأمور والقرارات والأفكار ويغلب عليه الاندفاع، وحب التجربة، لتعرف كيف يتم تحديد مستوى الأذن، عليك أن تنظر إلى الوجه من القطاع الجانبي على أن يكون الوجه في الوضع الأفقي.



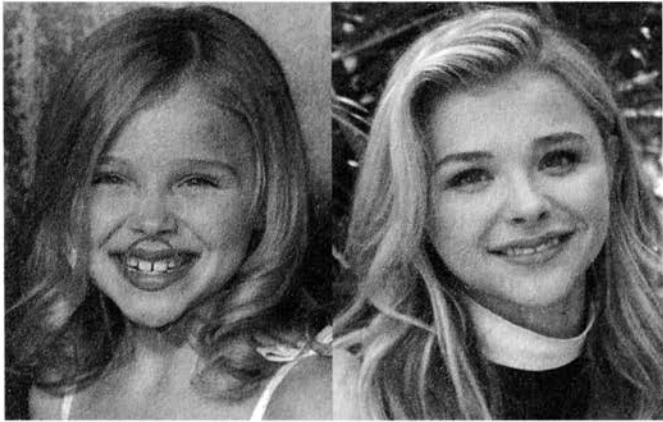
شكل رقم (١٣)

بينما إذا كانت الأذن منخفضة عن مستوى الحاجب، فهي تميز صاحبها بأنه مثالي ومتأنٌ في إنجاز الأعمال، واتخاذ القرار. خاصة إذا كان اتجاه أرنبة الأنف إلى الأسفل، فهي دليل على تشكك الشخص، وحرصه على التأكد، والتثبت قبل الإقدام على الخطوات، أو الموافقة على الأفكار الجديدة، وبالتالي يصعب عليه الموافقة السريعة، وكسر الروتين، ونستطيع القول إن أصحاب الأذن المنخفضة هم الفئة الأكثر عرضة للتسويق والتكاسل، وهذا هو التحدي الأكبر بالنسبة لهم، فهم يفضلون أن يتم حصرهم في فترة زمنية محدّدة؛ حتى يكونوا أكثر التزامًا، وانضباطًا، شاهد الممثلة «إيما واتسون» في الشكل رقم (١٣)، فهي مثال للأذن المنخفضة، ولكن مع ارتفاع أرنبة الأنف إلى الأعلى، بمعنى أن تركيز هذه الصفة ليس عاليًا لديها.

إذا ارتفعت الأذن بشكل كبير عن مستوى الحاجب، فهنا

يكون الشخص عجولاً في قراراته، وربما مندفعاً جداً، في حين إذا انخفضت الأذن بشكل كبير عن مستوى الأنف، فيكون الشخص بطيئاً، ومترددًا في قراراته، وإذا وصل لقرار معين سيكون من الصعب عليه أن يقوم بتعديله، ومن الممكن أن تشهد هذه السمة أيضًا عند بعض الأشخاص الذين يعانون تخلفاً عقلياً، أو مشكلات في نمو الدماغ.

توجد سمة أخرى تدل على جرأة الشخص وحبه للمخاطرة في أفكاره، وأفعاله وقراراته، وهي فلجة الأسنان الأمامية شاهد الممثلة كلوي مورتيز شكل رقم (١٤)، في حقبة زمنية سابقة كانت هذه الفلجة تعد من علامات الجمال؛ بل إن بعض المشاهير الذين لا توجد لديهم هذه الفلجة كانوا يتعرضون لعمليات تجميل من أجلها، ولكن في عصرنا مؤخرًا لم تعد من علامات الجمال، بل إن أصحابها يقومون بعمليات لإخفاء هذه الفلجة كما فعلت الممثلة كلوي أيضًا شاهد صورتها بين الطفولة والآن، ودلالة هذه الفلجة في علم الفراسة، أن صاحبها يتميز بالحس الجريء، واتخاذ القرار وفقًا لحده، ورؤيته الشخصية، ويجب أن يتبني الأشياء الغامضة، والمختلفة ويميل لغير المؤلف عادة.



شكل رقم (١٤)

أصحاب طرف الأنف المنخفض إلى الأسفل علاقتهم بالقرار مبنية على مدى دراستهم له، واقتناعهم بالحجج، مثلاً: حينما تعرض فكرة مشروع على شخص من ذوي طرف الأنف المنخفض سيكون عليك أن تدعم حديثك بأدلة، وحقائق وأفكار ناجحة مماثلة، وتربطه أيضاً بدراسة مستقبلية للمشروع؛ لأن هذه السمة تجعلهم يفكرون بالمستقبل أيضاً، ولن يوافق أن يضع مبلغاً مالياً إلا بعد دراسة الفكرة جيداً، بعكس الحال إذا اقترحت اقتراحاً على شخص من ذوي طرف مرتفع خاصة إذا كانت أذنه مرتفعة أيضاً، فقد لا يركز على الحقائق المتعلقة بقدر ما يركز على الفكرة الموضوعية، ومدى وجود العنصر الحماسي، والجديد في الاقتراح.. هذا الذي سيضمن لك القبول من هذا الشخص. ربما يتساءل أحدكم الآن: ما حال أصحاب الأذن المتوسطة

(بمعنى ليست مرتفعة، وليست منخفضة، وإنما تقع في المنتصف موازية للعين والأنف)؟
 عليك أن تعرف أن كلَّ سمة متوسطة في الملامح هي معتدلة في دلالاتها، فأصحاب الأذن المتوسطة هم مزيج بين السريعين والمثاليين، تارة يعتمدون على حدسهم في اتخاذ القرار، وسرعة تحليلهم للأمور، وتارة يكونون مثاليين في الإنجاز والقرار، ويعتمد ذلك على نظرتهم، ومزاجهم وقتها، ونوع الموقف الذي يمرون به، شاهد الممثلة ساندرابولوك في شكل رقم (١٥).



شكل رقم (١٥)

هل سمعت بالوجه المقعر، والوجه المحدب؟ نعم توجد وجوه مقعرة، ووجوه محدبة، ونستطيع تمييزها من حيث الجبهة، والمنطقة السفلية في الوجه، شاهد معي شكل رقم (١٦)، حيث يعتبر القائد الألماني هتلر، والسياسي البريطاني جورج غالوي مثلاً للوجه المحدب من الأعلى، والمقعر من الأسفل، وتحذب الجبهة هو دلالة على سرعة تفكير الشخص، وتحليله السريع للأمور، في حين تقع المنطقة السفلية تدلُّ على بطء تصرفه، أو بمعنى أدقّ مدى تأني الشخص في تنفيذ القرارات.



شكل رقم (١٦)

في حين توجد وجوه تكون العكس، بمعنى جبهة مقعرة تدلُّ على تفكيره البطيء، ومعالجته البطيئة للأمور، واتخاذ القرارات، والمنطقة السفلية المحدبة للخارج تدل على سرعة تنفيذه،

وتصرفاته المبنية غالبًا على الحدس والشعور، من الممكن لهذا الشخص أن يقدم على فعل شيء دون أن يفكر فيه كثيرًا، من الممكن أن تشاهد هذا النوع من الوجوه في الشعوب البدائية والأفريقية بشكل منتشر.. شاهد الشكل رقم (١٧)، في الشكل أدناه أيضًا صورة القائد «مارتن لوثر كينغ»، الذي لديه المنطقة السفلية محدبة؛ ولكن الجبهة ليست مقعرة، وإنما محدبة أيضًا، ومن هنا نستطيع أن نستنتج أنه ذو تفكير سريع، وأيضًا تنفيذه سريع.



شكل رقم (١٧)

من ملامحك كيف حالك مع اتخاذ القرارات ؟

خامساً : المهارة الاجتماعية :

عندما نتحدث عن الاجتماعية، فنحن نتحدث عن مهارة مهمة جداً، يسعى الكثيرون لاكتسابها ليحصلوا على محبة وتقدير الآخرين، وحتى يكون لوجودهم سحر خاص بهم، بالإضافة إلى تسهيل أعمالهم التي تتطلب مهارة التواصل مع الآخرين، وكسر حاجز الخوف والرسمية معهم، وفي عِلْم الفِرَاسَة ضمن الملامح التي تزكي هذه الصفة لدى الشخص.

الخدود الممتلئة والمستديرة، يتّسم صاحبها بكونه مسالماً يحمل قبولاً، وقدرة على الانخراط بمن حوله بسهولة، فهو يحب أن يتلقّى الدعم المعنوي، ويميل أيضاً إلى أن يُشعر من حوله بالأهمية مثل الممثل أحمد رزق في شكل رقم (١٨) ، خاصة إذا رافق هذه السّمة سمة الجفون الواضحة التي تدل على عاطفية الشخص كما ذكرناها في فصل العاطفية، كما أن هؤلاء الأشخاص قد يميلون إلى حس الفكاهة خاصة إذا كانت حواجبهم قريبة جداً من العيون.

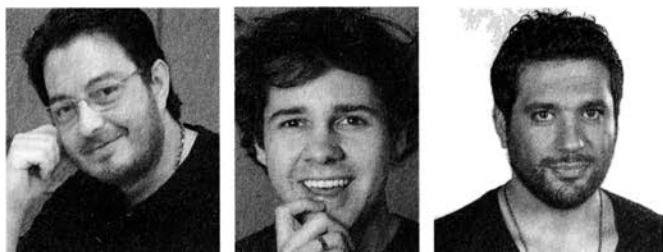


شكل رقم (١٨)

قرب الحاجبين من العينين تعتبر من السّمات الأكثر دلالة على اجتماعية الشخص، وعدم ميله إلى الرسمية في تعاملاته، فيكون أكثر وُدًا، وعفوية في حديثه ومظهره، وربما هذه الصفة ستجدها في أغلب الفكاهيين الذين يملكون الحس الكوميدي العفوي.

لقياس هذه السّمة عليك أن تفتح عينك بشكل طبيعي وأفقي، ثم تضع إصبعك السبابة بين العين والحاجب، فإذا لامست إصبعك الحاجب، فهذا يعني أن حاجبك قريب للعين، وإذا لم تلامسه يعني أن حاجبك بعيد، وإذا ملامستك له كانت متوسطه،

فهذا مؤشر إلى أن المسافة بين عينيك وحاجبيك معتدلة بمعنى أن سمة الاجتماعية لديك معتدلة حسب الموقف والأشخاص، شاهد الثلاث شخصيات في شكل رقم (١٩) حسن الرداد، وديفيد دوبريك، وأحمد زاهر، وقم بعمل مقارنة بين مسافة الحواجب من العين ستجد الفرق .



شكل رقم (١٩)

يعاني ذوو الحواجب البعيدة عن العين من عدم انخراطهم السريع بمن حولهم، وقلة قدرتهم على فتح الحوارات بأريحية، فهم يفضلون الاستقلالية والانطوائية، ويكون التحدي بالنسبة لهم إذا وُضعوا في مهامّ تلزم عليهم مهارة التواصل، وهنا تعتمد على مدى مرونة الشخصية، فمن الممكن أن يكتسب الشخص مهارة التواصل، ويتدرّب عليها، ولكن بالنسبة لذوي الحواجب البعيدة قد يكون اكتسابها مؤقتًا مع ما يتلاءم مع الوظيفة.

في إحدى الورش التي أقدمها عن علم الفراسة، وحين تحدثت عن هذه السمة بالتحديد، أخبرتني إحدى الحاضرات، وكانت من ذوي الحواجب البعيدة عن العين، وقالت لي: أعتقد أنني ممن تنطبق عليهم هذه السمة؛ ولكن في الحقيقة أنا اجتماعية مع

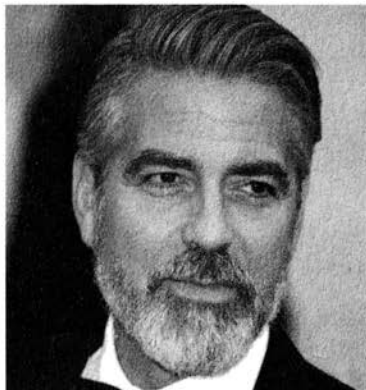
الآخرين، سألتها: ما نوع عملك؟ فأجابت: في الموارد البشرية، عدت وسألتها: هل تعتقدين أن هذه المهنة ساهمت في اكتسابك لمهارة التواصل الاجتماعي، صممت قليلاً، ثم قالت: يبدو ذلك، وبعد أن انتهينا من الورشة رفعت يدها لتحدث وقالت: بالفعل إن الوظيفة اكتسبتني؛ لأنني سافرت لمدة عامين لبلدة أخرى، ولم أكن أعرف هناك أحداً، وبالفعل لم أستطع تكوين علاقات وصدقات، وانتهت فترتي هناك دون معرفتي إلا بصاحبة السوبر ماركت الذي كنت أذهب لأشتري منه أغراض المنزل.

سيكون من الصعب عليك أن تتأكد من هذه السمة خاصة مع النساء؛ لأنهن يقمن بتغيير شكل، ورسمه الحاجب؛ لذلك إذا كنت ستختار شريكة، فاطلب صورة قديمة لها، أو من دون مكياج حتى تستطيع اكتشاف هذه السمة حقاً ههههه.

في حالة ضغط الحاجبين على العينين بشكل ملحوظ، فهذا يجعل السمة أكثر تركيزاً في الشخصية، بمعنى الاجتماعية المفرطة التي قد تتحوّل إلى السؤال في الخصوصية والأسرار الشخصية من ذوي الملمح لاعتقادهم بأن ذلك يحقق لهم الود، والعلاقات الوثيقة في التواصل مع الآخرين، ولكن في الحقيقة بعض الشخصيات لا تفسر هذه الاجتماعية المفرطة إلا أنها اختراقٌ، وتطفّل.

الحاجبان الطويلان علامة إضافية على المهارة الاجتماعية، غالباً ما تعني القدرة على تكوين صداقات كثيرة، حيث إن صاحب هذين الحاجبين يستطيع التعامل مع أصدقاء ذوي شخصيات مختلفة أسهل من تعامل شخص ليس لديه هذين الحاجبين، وما يصاحبهما من حيوية، وإنه من المؤكد أن ذوي الحواجب القصيرة

أيضًا لديهم أصدقاء، ومع ذلك فيبدو أنهم سيبدون على أتم الاستعداد للخوض في تفاصيل الحياة الشخصية لأصدقائهم، أو التعمق في صداقاتهم معهم، ما لم يكن لديهم ملمح آخر يؤثر على هذا الملمح. على كل حال إذا كان حاجباك قصيرين، فستفضل الاعتماد على نفسك، وعدم طلب المساعدة من الآخرين، شاهد شكل رقم (٢٠) جورج كلوني نموذج للحواجب الطويلة، و جويل إيدجرتون للحواجب القصيرة.



شكل رقم (٢٠)

إن درجة التقارب بين الحاجبين توضح مدى جودة تعاملك الاجتماعي، فإذا كانا متباعدين، فهذا يعني أنك تجيد التعامل مع قطاع عريض من الشخصيات؛ ولهذا تستطيع تحقيق النجاح مع فريق العمل الجماعي، وعالم الشركات ذي أعداد الموظفين الكبير، وإذا كان حاجباك قريبين من بعضهما، فهذا يعني أنك لا تميل إلى جو المنظمات؛ لأنك ستكون مضطراً للتعامل مع العديد من الشخصيات المختلفة، وهذا قد يسبب لك تحدياً نفسياً.

هل لديك أحد الملامح الدالة على المهارة الاجتماعية؟

سادسًا : السخاء في العطاء :

يوجد نوعان من العطاء: عطاء تلقائي، وعطاء انتقائي.

العطاء التلقائي: هو قدرتك على المنح في أي وقت، ولأي شخص دون النظر إلى نوع الشخص، أو مدى قرابته لك؛ لأنه في الأساس هدفك هو العطاء فقط، وربما هناك تحدُّ يواجه ذوي العطاء التلقائي، وهو عدم تقدير بعض الأشخاص لهم، فهم يشكون غالبًا من أن أعمالهم لا يُلقَى لها بالٌ، ولا يحلّ محلها الشكر والتقدير؛ بل الجحود ربما، سنذكر الآن بعض السّمات التي تميز هؤلاء الأشخاص ذوي العطاء التلقائي.

فتحات الأنف الواسعة والظاهرة.. يقصد بالواسعة أي الدائرية في شكلها، ويقصد بالظاهرة أي أنك تستطيع رؤيتها، ويكون ذلك حينما يكون طرف الأنف مرتفعًا إلى الأعلى، فبالتالي تكون واضحة الفتحات، يجدر بي القول هنا إنه ليس كل أنف مرتفعة للأعلى.. يعني ذلك أن الفتحات واسعة.. ربّما ترى فتحات على شكل مثلث، وهي تعني شيئًا مختلفًا، وبعيدًا عن العطاء التلقائي، ما أريده منك عزيزي القارئ أن تركز على الفتحات الدائرية الشكل والواسعة؛ لأنها تدعم هذه السّمة .

مثلما نعرف جميعًا أن للدماغ فصين: فص أيمن مسؤول عن الجهة اليسرى في الجسد والوجه، وهي جهة القلب، والمشاعر، والعواطف، والحديث، والعقل اللاواعي، وفص أيسر في الدماغ

مسؤول عن النصف الأيمن في الجسد والوجه، وهي جهة العقلانية، والتحليل، والمنطقة، والحسابات، والعقل الواعي، هل سبق ولاحظت اختلاف أنصاف وجهك عند تحديقك بالمرأة؟ يبدو أنك لاحظت اختلافات بسيطة، فالنصف الأيسر من الوجه عادة يكون أجمل حتى زاوية الابتسامة فيه تكون مرتفعة أكثر من الجهة اليمنى؛ لأن النصف الأيسر كما أسلفت يعكس حالتك العاطفية، والأسرية والشعورية، وهو الأسرع عُرضة للتجاعيد. تخيل معي لو أن شخصًا ذا فتحتي أنف واسعتين، ولكن فتحة أنفه اليسرى أكثر اتساعًا من فتحة أنفه اليمنى، ماذا ستنتج الآن؟ يبدو أن عطاء هذا الرجل تلقائي؛ ولأن الفتحة اليسرى أوسع؛ لذلك نتوقع أن يكون عطاؤه الأسري والعاطفي أعلى، شاهد معي شكل رقم (٢١) الشريك لستيف زونياك في شركة أبل سابقًا، لاحظ الاختلاف في فتحتي أنفه الواسعتين ستلاحظ أن الفتحة اليمنى لديه أكثر اتساعًا.



شكل رقم (٢١)

لأن سمة الأنف المفتوحة مرتبطة بارتفاع أرنبة الأنف (طرف الأنف) إلى الأعلى؛ لذلك ستجد أن الأشخاص ذوي طرف الأنف المنخفض إلى الأسفل يدرسون قراراتهم في العطاء. خاصة العطاء المالي، سيكون عليهم أن يتأكدوا قبل تقديم المساعدة، وهذا ما يجعلهم ذوي إدارة مالية عالية، مثل رائد الأعمال السعودي «عبد العزيز الجوف»، شاهد الشكل رقم (٢٢).



شكل رقم (٢٢)

يوجد نوع من أنواع الأنوف، نسمّيه ذا الطرف المتدلي، وهو الذي يجمع بين سمات الأنف المفتوحة، والطرف المنخفض كما في الشكل رقم (٢٣) رائد الأعمال السعودي، وخبير في التداول أحمد المسعري، ستجد الفتحتين واضحتين من الطرفين؛ ولكن الطرف في المنتصف منخفض، هؤلاء يكون عطاؤهم معتدلاً فلا يواجهون مشكلة في العطاء التلقائي خاصة إذا رافقت ذلك سمة الفم الممتلئ، وفي الوقت نفسه لديهم إدارة مالية ممتازة بالإضافة إلى المهارة التحليلية التي يتميزون بها.



شكل رقم (٢٣)

الضم الممتلئ (الشفتان الممتلئتان خاصة الشفة السفلية)، إحدى السّمات التي تدل على أكثر من صفة، ولكن هنا سنذكر دلالتها في موضوع العطاء، فأصحاب الشفة السفلية الممتلئة يميلون للعطاء المعنوي جدًا، مثل الممثل تيم حسن في شكل رقم (٢٤)، وقد يكون هؤلاء منغمسين في العطاء المادي خاصة إذا توافرت فيهم سمة فتحات الأنف الواسعة كما تم ذكرها سابقًا.



شكل رقم (٢٤)

أيضًا العيون المتباعدة عن بعضها تدل على أن الشخص أكثر قدرة على الإنفاق وربما يصل إلى مرحلة التبذير في حال توافرت فيه ملامح أخرى تدعم هذه السمة، وسيتم التطرق لملمح العيون المتباعدة في الفقرة التاسعة عشرة: حب التفاصيل، وأبرز مثال لها هو الممثل ويل سميث، فهو مثال للعيون المتباعدة عن بعضها، وبالفعل اشتهر بتبذيره، حتى أنه وصل للإفلاس في فترة مبكرة من شهرته.

إذا كان هناك ملمح يدل على انتفاعية الشخص، وحبّه للامتلاك، فهو ملمح الأذان البارزة، ويقصد بها الأذان الخارجة عن مستوى الرأس، فهي تدل على استقلالية الشخص، وحبه للسير وفق ما يراه صوابًا، وتأييده آراءه الشخصية مع حبه للانتفاعية، ويقصد بها أنه يميل دائمًا لسؤال هل هذا يفيدني؟

هل يعود بالمنفعة لي؟ لذلك قد يفكر الشخص ذو الأذان البارزة قبل عطائه المادي، أو المعنوي بالنتج العائد له قبل قراره. خاصة إذا كانت هناك ملامح أخرى تدعم هذه السمة مثل طرف الأنف المنخفض، أو الفم الدقيق غير الممتلئ، شاهد معي شكل رقم (٢٥) للدكتورة خلود إحدى مشاهير شبكات التواصل الاجتماعي، فهي ذات أذنين بارزتين، بالنسبة لملامحها الباقية مثل الفم والأنف لا نستطيع الحكم عليها؛ لأنها قد تكون تغيّرت بفعل عمليات التجميل، ولكي تكون قادرًا على التمييز بين الأذان البارزة، والأذان الملتصقة، فانظر إلى الدكتور «طلال أبو غزالة» مؤسس شركات الملكية الفكرية في الوطن العربي الذي تشرّفت بتحليل شخصيته

في برنامج اللقاء من الصفر على قناة MBC ، فقصته من أكثر القصص تأثيرًا في الأمانة، والنزاهة، والكفاح حتى وصل إلى النجاح والتميز الذي هو عليه الآن، انظر إليه ستلاحظ أنّ آذانه تكاد تكون ملتصقة برأسه، والآذان الملتصقة هي دلالة على حب الشخص للمبادئ، والمعتقدات المتعارف عليها، لا يفضل النفعية.



شكل رقم (٢٦)

هناك ملامح إضافية يدلّ على هذه السّمة، وهو الأنف المقعّر، والأنف المحدّب، أصحاب الأنف المقعّر إلى الداخل ستجدهم أكثر الأشخاص إنفاقًا، ليس لديهم إدارة مالية، وتقدير للقيمة بشكل كبير، يميلون للتضحية، والتعاون، والمساعدة والتطوع، بينما أصحاب الأنف المحدّب هم ذوو إدارة مالية عالية، ف لديهم تقديرٌ للأفكار والأموال جيّد جدًّا، وبالتالي من الممكن أن تجدهم يفكرون قبل أن ينفقوا، وهذه السّمة تكون أكثر تركيزًا كلما وُجِدَتْ ملامح أخرى تدلُّ على السّخاء في العطاء مع هذا الملمح، شاهد شكل رقم (٢٧).



شكل رقم (٢٧)

هل لديك أحد الملامح الدالة على السخاء في العطاء ؟

سابعاً : الثقة الفطرية والمكتسبة :

الثقة هي المصطلح، والمعنى الذي يشغل بال الكثيرين، حيث يبحث الكثيرون عن الثقة ويرغب الكثير باكتسابها، وربما البعض يعانون من المستوى العالي منها في شخصيته، ربما تكون الثقة الأكثر جذباً في الأحاديث والدورات، وفي الجانب الآخر كثير من الأشخاص يعتقدون أن مشكلاتهم أسبابها كثيرة عداها الثقة، في حين أن الحقيقة أن مشكلتهم الأساسية هي الثقة، ولكنهم يجهلون ذلك.

دعني أسألك أولاً ماذا تعرف عن الثقة؟ سألت هذا السؤال في أكثر من دورة تدريبية قمت بها، وكانت إجابات الأغلب تتمحور حول عبارة الثقة هي أن تثق في نفسك!

أعود لأسأل مرة أخرى : وماذا يعني أن تثق في نفسك؟ إذا سمحت لي عزيزي القارئ سأكون سعيدة بأن أشاركك بمعنى بسيط جداً، ولكنه عميق، الثقة بكل بساطة هي التقبُّل، وحقيقة عندما توصلت لهذا المعنى أدركت أنه لا يوجد تعبير أعمق من ذلك، ربما تتساءل الآن: وما صلة الثقة بالتقبُّل؟

التقبُّل بلا شك هو الرضا والقناعة، أليس كذلك؟ وأن تتقبَّل ذاتك هذا يعني أن تكون راضياً عن صفاتك، ومظهرك ومهاراتك، وقدراتك ومُدركاً لها، وممارسة التقبُّل مع الأيام ستصل مرحلة التقبُّل التام التي أُسمِّيها (مرحلة التصالح مع الذات) كما في

كتابي الأول - عقد صلح مع الذات- وقتها ستكون قادرًا على التغيير، ورفع مستويات وعيك، وقدراتك إلى الأفضل؛ لأنه من الصعب تغيير أية صفة، أو عادة طالما تشعر بشعور الرفض في داخلك؛ لأن الرفض هنا مناقض للتقبل.

إذا كنت على موعد مع حديث، أو خطاب أمام الجمهور، فمن المهم جدًا لكي تحافظ على ثقتك أن تتقبل الموقف، وتتقبل كل النتائج التي من الممكن حدوثها، وأيضًا تقبل شعور الخوف والتوتر ما قبل الصعود للمسرح؛ لأن هذا الشعور طبيعي جدًا، ويمرّ به كل المتحدثين، بمجرد تشبّعك بشعور التقبل، صدقتي سيكون الأمر بسيطًا عليك، وستتغلب على شعور الخوف، وستكون أكثر ثقة بلا شك، وستكون أكثر تركيزًا على (ماذا سأقدم للجمهور) أكثر من (ماذا ستكون ردة فعل الجمهور)، تذكر عزيزي، أن هذا التقبل سيضع تأثيره على لغة جسدك أيضًا وبالتالي وفتك، ومشيتك، ووضعيتك، ونبرة صوتك كلّها ستكون متأثرة إيجابًا بتقبلك، وثقتك. دعني الآن أخبرك عن أنواع الثقة، عليك أن تعرف أن الله -سبحانه وتعالى- خلقنا جميعنا بفطرة الثقة، وهناك أشخاص تكون نسبة الثقة الفطرية لديهم عالية جدًا غير قابلة للتأثر بسهولة، والبعض ثقته الفطرية أقل بالتالي من الممكن أن تؤثر عليه بعض الظروف، ونسمّيها هنا «ثقة مكتسبة»، وهناك ملمح أساسي في الوجه يدل على هذا الموضوع، وهو الجبهة الواسعة، والجبهة الضيقة.

فالجبهة الواسعة في عرضها تدل على الثقة الفطرية، من

الممكن أن تقابل طفلاً لديه هذا النوع من الجبهة، فتجده واثقاً من قراراته من الصَّغَرِ حتى في نوع الملابس التي يلبسها، أو في اختيار لعبته، بعكس أطفال آخرين يعتمدون على آراء والديهم في نوع الأكل واللبس، وغير ذلك.

عزيزي القارئ شاهد الصورة رقم (٢٨) ستلاحظ أن هناك جبهة واسعة مثل الممثل برادلي كوبر، وهناك جبهة عالية وضيقة مثل الممثلة أليتشين سانجو، وما نقصده في الثقة الفطرية هم أصحاب الجبهة الواسعة العرضية، وليس العالية.



شكل رقم (٢٨)

ماذا عن الثقة المكتسبة؟

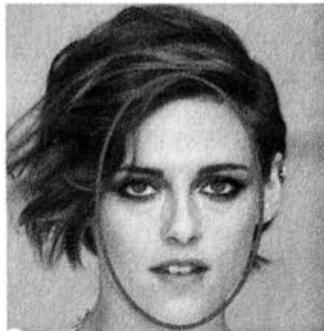
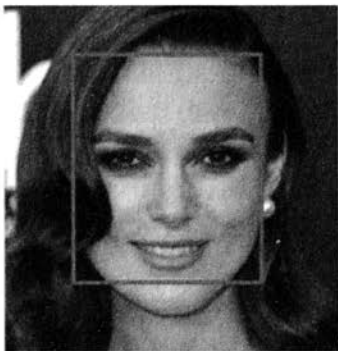
هل يعني أن ذوي الجبهة الضيقة ليست لديهم ثقة فطرية؟ لقد أخبرتك عزيزي القارئ أن جميعنا وُلدنا بثقة فطرية؛ ولكنها قابلة للتأثر؛ لذلك هناك ثقة مكتسبة، وهي تخص أصحاب

الجبهة العرضية الضيقة سواء أكانت عالية، أم منخفضة في ارتفاعها، ويُقصد بكلمة مكتسبة أي أنه يستمدّ ثقته من البيئة المحيطة به: كالوالدين، التربية، العمل، نوع الأصدقاء، الظروف التي يمرُّ بها، نوع الإنجازات التي يحققها، كل هذه العوامل تساهم في بناء، وإعادة الثقة لديه، وفي حال حصل خلل بأحدها، من الممكن أن يؤثر عليه ويصل إلى مرحلة يعتقد فيها أنه منعدم الثقة؛ ولكن الحقيقة لا يوجد شخص منعدم الثقة، وإنما توجد ناحية من نواحي شخصيتك تحتاج لإعادة الثقة لها، يسعدني أن أشاركك أهم المراحل التي تساعدك للوصول والحفاظ على حالة التقبُّل والثقة والسلام من خلال كتاب (عقد صلح مع الذات)، الذي ذكرت فيه مجموعة من التجارب، والقصص والاستراتيجيات التي ساعدت الكثير بفضل الله في الوصول لحالة السلام والسكينة.

معرفتك لهذه السِّمة اجعلها عونًا لك لتعزيز ثقتك، والله عادل، فأصحاب الثقة المكتسبة قد توجد بهم ملامح وسمات مميزة جدًا يفتقر لها أصحاب الثقة الفطرية، فاجعل معرفتك لسماتك ممزوجة بالتقبل لتحصل على الثقة.

كما نعرف جميعًا أن هناك أنواعًا للوجوه، منها الدائري، والمربع، والمثلث والبيضاوي أيضًا.

الدائري هم - غالبًا - ذوو الجبهة العرضية الواسعة، ويشارك معهم أصحاب الوجه المربع العريض، والمثلث أيضًا العريض في قاعدته، بينما الوجه البيضاوي - غالبًا - تكون جبهته أضيق، شاهد الشكل رقم (٢٩) موضحةً فيه أنواع الوجوه الأربعة.



شكل رقم (٢٩)

فصاحب الوجه الدائري، هو شخص لديه ثقة فطرية، بارع في المهارات التجارية والاجتماعية، يحب غالبًا التحفيز، ولا يواجه مشكلة في الأعمال الروتينية، بينما صاحب الوجه المربع، ستجده شخصًا عمليًا منطقيًا، وعقلانيًا، تتفوق لديه المهنية على العاطفة، يحب، ويعلم الناس كيفية أداء الأعمال وتنظيمها، ومخطط جيد، كما أننا سنعرف صاحب الوجه البيضاوي، فهو شخص مرن يرى المشكلات، والأفكار من زوايا مختلفة، من أعظم التحديات التي قد تواجهه أنه متغير في تفكيره، وقراراته سريعة، ولديه حسّ

عالٍ جدًا بالآخرين، بينما صاحب الوجه المثلث شخص ذو خيال خصب؛ لأن جبهته غالبًا ما تكون أعرض ، استفساري يحب أن يسأل حول الأشياء من حوله، ولكنه من الممكن أن يكون ملول سريعًا.

دلالات الوجوه يتم قراءتها بشكل صحيح عند مقارنتها بباقي الملامح للوصول إلى التحليل الشمولي الدقيق.

من ملامحك هل أنت ذو ثقة فطرية، أم مكتسبة؟

ثامنًا المقاومة : المعارضة التلقائية :

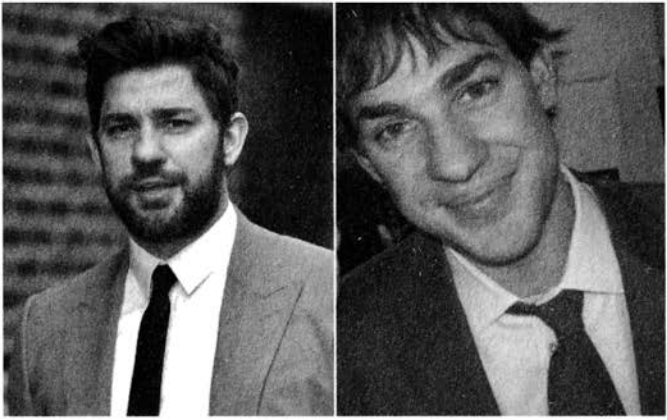
مقاومة الفعل تعني عدم قبوله إمّا لعدم صحته، وإمّا لأسباب شخصية أخرى، كأن يكون عندًا، أو رغبة في فرض الذات، أو عدم تقبُّل رأي الآخر، توجد بعض الملامح التي تدل على المقاومة، ونستطيع من خلالها اكتشافها، وأهمها ملمح الذقن... فالذقن ثلاثة أنواع:

إذا كان الذقن من النوع المربع، وهو النوع الذي يوجد فيه خط أسفل الذقن شاهد الممثل راسل كروفي شكل رقم (٣٠)، ويكشف الذقن المربع عن شخصية تحب الجدل، ويتسم صاحبها بميله لاتخاذ القرار وفقًا لما يؤمن به، يستمتع بالمواجهة وخوض التحديّات في سبيل مقاومة الأمر، والدفاع عن رأيه، أو مبادئه، يميل للحسم، وغالبًا لا يسمح لمشاعره بأن تؤثر على قراراته خاصة إذا وُجِدَت سمة أخرى تدعم قلة عاطفيته، عُذِّ لفقرة العاطفية لتعرف هذه السِّمة.



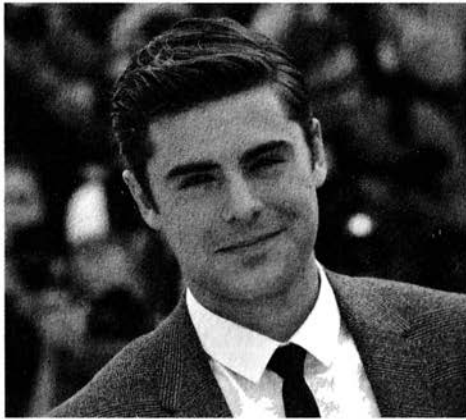
شكل رقم (٢٠)

أما إذا كان الذقن من النوع المثلث، وهذا من الأنواع الأقل وجودًا مقارنة بالذقن المربع والدائري، فهي تكشف عن شخصية تميل للسيطرة على كل ما يجري حولها، إيمانه بأرائه، ومنظوره عالٍ جدًا، ويرفض أن يتبع، ويفضل أن يُتَّبَع، من الممكن أن يفعل أشياء، أو يقولها فقط ليثبت أنه على حق، عنيد، ولديه القدرة على تولي شؤونه الخاصة بطريقته، يزيد تركيز سمة هذا الذقن إذا كان الفك أيضًا بارزًا، شاهد جون كرانسكي شكل رقم (٣١).



شكل رقم (٢١)

أصحاب الذقن المثلث، والمربع: لديهم مهارة تواصل ضعيفة، وهذا هو التحدي بالنسبة لهم، أو بمعنى أصح لديهم قوانينهم الخاصة في تواصلهم الاجتماعي، خاصة إذا اختاروا مهناً فيها احتكاكٌ، وتواصل اجتماعي واقعي، فربما يواجهون مشكلات كثيرة، ربما أكثر المواضيع التي يحتاجون إلى تعلّمها هي أسلوب الحوار، والتأثير، ومهارات التواصل، والإدارة بشكل جيد. أما النوع الثالث من أنواع الذقن، فهو الدائري أو المنحني، وهو يختلف عن أصحاب الذقن المربع والمثلث، فالمشاعر عنده مهمة، فهو اجتماعي ويتعاطف ويفهم احتياجات الآخرين، وقد يغيّر رأيه وفقاً لما يتلاءم مع من حوله، كما أنه يجيد المرونة كثيراً في آرائه وقراراته، شاهد شكل رقم (٢٢) الممثل زاك إيفرون.



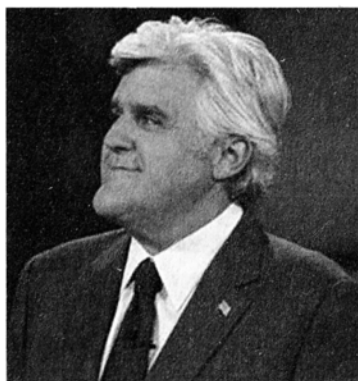
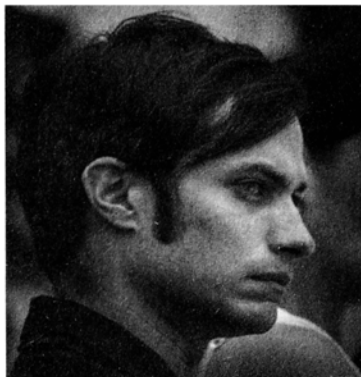
شكل رقم (٢٢)

الذقن البارز والذقن المنحسر: صاحبه يتميز بقوة إرادته، فلا يمكن إثناؤه عن أهدافه، وما يؤمن به بسهولة، ومن الممكن أن يدافع عن أفكاره، فهو شديد التعلق بأفكاره، وقراراته، وأيضًا مشاعره والأشخاص الذين يحبهم، لا يخشى المواجهات ومن الممكن أن يدخل في نزاعات للدفاع عن نفسه، صاحب الذقن البارز نستطيع أن نقول إن درجة الوفاء والولاء لديه عالية؛ لأنه يتعلق، ويقاوم لأجل ما يؤمن به ويحبه، في حين النقيض له الذقن المنحسر، أو المترجع للخلف، لا يميل للنزاعات والمواجهات المباشرة، يميل لتسوية الأمور، وإيجاد التوافق بينه وبين الآخرين، يفضل العمل الجماعي، واتباع الأوامر، والتوجيهات بدلاً من تبنيها. التعلق بالقرار يختلف تمامًا عن التعلق بالهدف، فالمتعلق بأهدافه سيفعل كل ما بوسعه للوصول إلى الهدف، حتى لو قام

بتعديل قراراته، والاستفادة من آراء الآخرين، فهو لا يهتمُّ بـ EGO، ولا يواجه مشكلة في الاستفادة من وجهات نظر الآخرين في سبيل تحقيق هدفه.

مثلاً تعرف عزيزي القارئ أنه يزيد تركيز الصفة إذا توافر أكثر من ملمح يدعمها، فتخيّل معي شخصًا ذا أذن منخفضة للأسفل، بمعنى اتّخاذه للقرارات المبنية على دراسة وخطوات، ولا يتّخذ قرارات فورية، أو كان من ذوي أطراف الأنف المنخفض جدًا الذي لديه نسبة التشكك، والتحقق من الأمور عالية جدًا، وتخيّل أن يكون هذا الشخص ذا ذقن مثلث أيضًا، ربما سيكون من الصعب أن يُتّنى عن رأيه؛ لأنه وصل له بعد دراسة، حتى لو كان مخطئًا فيه، فلن يقتنع بسهولة.

شاهد شكل رقم (٣٣)، الممثل جاي لينو مثال مميز لذوي الذقن البارز للأمام، وأيضًا الدكتورة وحي لقمان إحدى أساتذة جامعة الملك عبدالعزيز في المملكة العربية السعودية، هي أيضًا مثال للذقن البارز، وقصتها ملهمة جدًا، فهي كفيفة، ولكن إرادتها عالية جدًا، فهي ذات ذقن مثلث، وبارز أيضًا، وإذا كنت ترغب بمشاهدة الذقن المنحسر، فالممثل جيل جارسيا، والممثلة أنجيلا سرفيان فهما مثالان للذقن المنحسر إلى الداخل.



شکل رقم (۳۳)

هل لديك أحد الملامح الدالة على المقاومة؟

مكتبة
t.me/soramnqraa

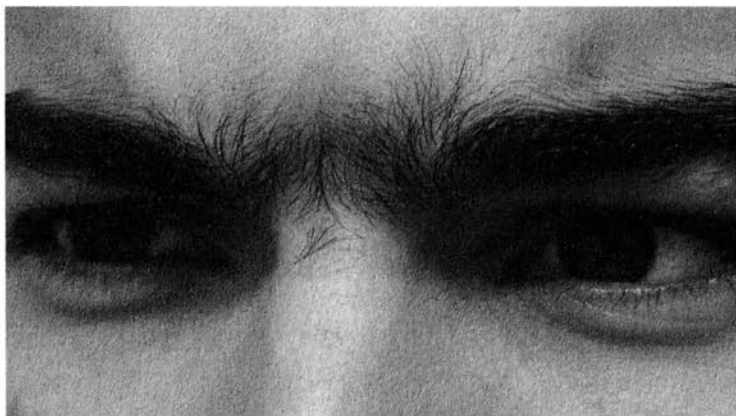
تاسعاً : التفكير والتحليل :

هناك فئة من الناس تعاني من التفكير المتواصل، التفكير غير المتوقع، تدور عقولهم بشكل مستمر، قد تصل بهم الحال إلى شيءٍ من الأرق، والإرهاق إذا لم يتحكموا فيه، وهذه السّمة توجد عند الأشخاص ذوي الحواجب المتصلة في المنتصف، يقول بعض علماء النفس: «إنَّ الحواجب المتصلة هي جسر عابر بين نصفي الدماغ الأيمن واليسر»؛ ولذلك يعاني صاحبها من اختلاط الجزء التحليلي والمنطقي الواعي مع الجزء الإبداعي والفني اللّواعي؛ لذلك يُنصح صاحب الحواجب المتصلة بنزع الشعر من هذه المنطقة المتوسطة للتحليل من حجم اتصال الفصين للدماغ، وفي ديننا الحنيف توجد الكثير من الفتاوى التي تجيز إزالة هذه المنطقة.

إذا كنت عزيزي القارئ لديك هذا النوع من الحواجب، وأنت تعاني من تفكيرك الزائد، عليك أن تعرف، وتتعلم كيف تستثمر هذه السّمة، وتحوّلها لصالحك، بإمكانك استثمارها في تحليل البرمجيات، أو المواقف والمشكلات، أو الشخصيات، وهناك العديد من المهّن التي تقوم على هذا التحليل، حتى تصرف طاقة التفكير بما ينفعك وتحوّلها إلى نقطة قوة، شاهد الصورة رقم (٣٤).

يزداد تركيز هذه السّمة، إذا كان طرف الأنف متجهًا أيضًا

إلى الأسفل، فأصحاب هذا الأنف لا يميلون إلى الإقدام على أية خطوة دون تمريرها على تفكير وتحليل، في حين يقل تركيها إذا كان طرف الأنف متجهًا للأعلى.



شكل رقم (٢٤)

شاهد الفنان تامر حسني، والممثل دانيال رادكليف نجم سلسلة هاري بوتر، فليهما هذا النوع من الحواجب، الكثيفة والمتصلة أيضًا، وكلاهما طرف أنفه متجه إلى الأسفل بنسبة معينة؛ لذلك ربما التحدي الأكبر الذي يواجهانه هو التفكير المتواصل، شكل رقم (٢٥)



شكل رقم (٢٥)

يوجد نوع آخر من التفكير مرتبط بالنشاط الذهني العالي، بمعنى.. يستطيع صاحبه أن يفكر، ويحلُّ أكثر من شيءٍ بالوقت نفسه، وهذا ما يميّز به ذوو الحواجب الكثيفة، ويقصد بالكثيفة أي كثيرة الشعر، بغضّ النظر عن لون الشعر، خاصة إذا رافق هذه السّمة أن كانت المنطقة العلوية للوجه هي الأكثر ارتفاعاً، وهي التي تدل على أن ميول هذا الشخص تحليلية تفكيرية، ومنطقية أكثر، وصاحب الحواجب الكثيفة من الممكن أن يمارس عملاً يعتمد على نصفه الأيمن في الدماغ، في حين يفعل شيئاً آخر يعتمد فيه على نصفه الأيسر، شاهد شكل رقم (٢٦) أمثلة للحواجب الكثيفة، قبل عدة سنوات كانت الحواجب الكثيفة من علامات الجمال، ثم اختفت فترة، وأصبح التركيز على الحواجب الرفيعة، ولكن يبدو أنها عادت موضحة «الحواجب الكثيفة»، لم أستطع الإشارة الى صور

مشاهير؛ لأنني لست أضمن أنهم يملكونها في الحقيقة.. ربما تكون
نتاج عمليات التجميل، أو المكياج، أو تاتو الحواجب ^_^.

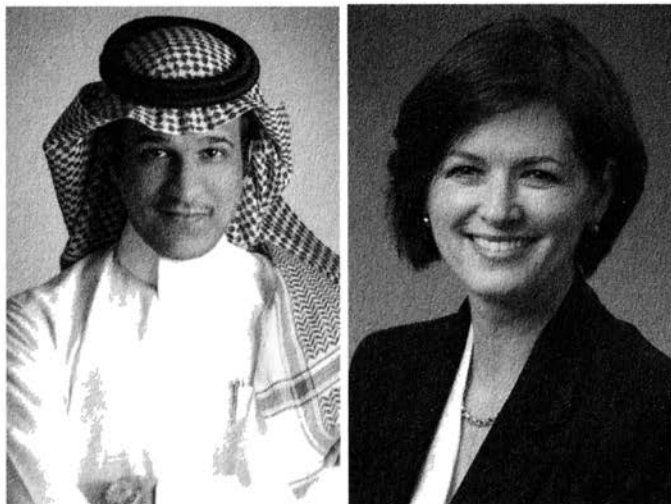


شكل رقم (٢٦)

توجد سمة أخرى أيضًا تدلُّ على التفكير التحليلي، وهي
انتفاخ المنطقة ما بين العين والحاجب، وبمعنى أدق اختفاء
الجفن العلوي للعين، وهي قدرة الشخص على تحليل كل ما يمر به،
وإيجاد تليل له، ومن الممكن أن تجد أن أغلب المحللين الماليين،
والسياسيين لديهم هذه السمة بشكل واضح، شاهد مارجريت
فرانكلين رئيسة معهد المحللين الماليين المعتمد CFA وأيضًا
المحلل المالي عاصم الرحيلي في شكل رقم (٢٧)، حينما رأيت

صورة مارجریت قُلت: لديها مهارة تحليلية عالية، وربما لأنها تملك محفظة مالية في وجهها.. أيضًا في منطقة الأنف أستطيع أن أستنتج أن مهارتها بالفعل في التحليل المالي، وحينما قرأت قصتها وشغفها في مجال الاستثمار والمال، وإشادة كل موظفيها، وأهلها بحبها لهذا المجال منذ أن كانت صغيرة لم أستغرب ذلك، حقًا سبحان الله.

عزيزي القارئ إذا استوقفتك كلمة المحفظة المالية، فقد خصصت لها فقرة خاصة في الصفحات القادمة.



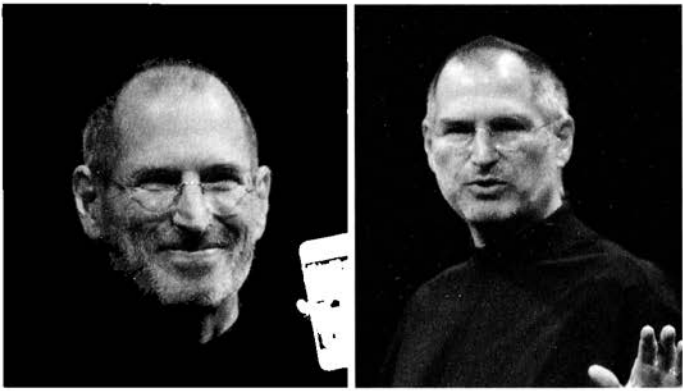
شكل رقم (٢٧)

هل لديك أحد الملامح الدالة على مهارة التحليل؟

عاشراً: الأفكار غير التقليدية :

توجد بعض الملامح التي تشير إلى أن صاحبها فريدٌ ومميّز في أفكاره، وسنذكر في هذه الفقرة مجموعة من السّمات، بإمكانك اكتشافها في ذاتك إذا كنت حتى الآن لم تستثمر نفسك بشكل صحيح، أو من الممكن أن تكتشفها فيمن حولك، أو في أطفالك أيضًا.

لا بُدّ من أنك سبق أن رأيت بروزًا عظيمًا في جوانب الجبهة، يكون أكثر وضوحًا في حالة الرؤية الجانبية للوجوه، وأيضًا بإمكانك تمييز الجبهة من الرؤية الأمامية خاصة إذا كانت مسطحة، فسيكون بروز العظام واضحًا جدًا، هذه العظام تُسمّى في علم الفِراسَة «ملكات الخيال»، فهي دلالة على أفكار صاحبها المميزة، وخياله الخصب، وقدرته على التفكير خارج الصندوق، ومدى إيمانه بأفكاره، تلك التي من الممكن أن يحوّلها إلى واقع.. خاصة إذا توافرت فيه الملامح التي تدعم الإصرار، واتخاذ القرار، شاهد ستيف جوبز في شكل رقم (٢٨).



شكل رقم (٢٨)

إذا وُجِدَتْ هذه السِّمَة في أحد أطفالك، فأنت محظوظ، ربما قبل أن تعرف معناها، كنت ستعتبر أن أفكار ولدك مجنونة، طلباته الغريبة، وميوله المختلف ربما يجعلك تستغرب، بل يثير غضبك أحياناً لمحاولة فعله أشياء غير معتادة، ولكن في الحقيقة هذه نعمة، حاول أن تُشجِّعَ طفلك على إخراج طاقته، واكتشافه للأشياء الغريبة؛ لأن ما يدور في باله مختلف تماماً عن مستوى تفكيرك. مثلما تحدثنا مسبقاً.. إن أنصاف الوجه تختلف أليس كذلك؟ ويظهر لك ذلك الاختلاف حينما تتمعَّن في وجهك في المرآة ستشاهد الفرق، ولكن دعني أخبرك بشيء، إن بعض الوجوه لا تحتاج إلى تدقيق لاكتشاف الاختلاف، بل إن مشاهدتها منذ الوهلة الأولى، ومن على بُعد.. تستطيع تمييز اختلاف أنصافهم الواضحة جدًّا والمثيرة أيضاً، وهذا الاختلاف يكون في كلِّ الملامح على حدِّ سواء، شاهد معي اللاعب حمدان الكمالي في شكل رقم (٢٩)،

فهو أحد لاعبي المنتخب الإماراتي، واشتهرَ بعبقريته في اللعب، حيث يُلقب بالصخرة الدفاعية، ستلاحظ أن حاجبيه يختلفان، ومستوى أذنيه أيضًا، بل إن زوايا فمه متفاوتة، وأنفه عوجاء، ولو حاولت أن تغطي أحد نصفي وجهه عن الآخر، فستجد أنه شخصٌ مختلفٌ عن النصف الآخر - سبحان الله - هل تعرف شخصًا كهذا؟



شكل رقم (٢٩)

اختلاف الانصاف صنفه العلماء على أنه أحد الاتجاهين، إمّا دلّته على العبقرية والذكاء، وإمّا دلّته على البلاهة! ونستطيع من خلال هذا التصنيف أن نعرف السبب وراءه؛ لكون كل نصف يتبع فصًا في الدماغ، واختلافهما مرتبط بسمات وصفات الشخصية، ونمط التفكير، وذلك المزج قد ينتهي بالقدرات الهائلة، أو بالبلاهة كما وصفها علماء النفس.

ماذا لو قابلت شخصًا نصفاه غير مختلفين بالشكل الملفت، ولكن يوجد اختلاف واضح في مستوى عينيه، أو الزوايا

الداخلية للعين، بمعنى أوضح ، لا أقصد هنا أن يكون هناك حَوْل في حدقتي العينين، أنا هنا أتحدث عن الزوايا الداخلية ومستوى العينين، للتوضيح أكثر شاهد الطفلة في شكل رقم (٤٠) وقل ما شاء الله.



شكل رقم (٤٠)

هل لاحظت اختلاف عينيها؟ في أحد لقاءات مؤتمر TEDx كنت أحد الحضور وحين وزعوا منشورات المتحدثين مع صورهم كان أحدهم مستوى عينيه مختلفًا (العين اليسرى تختلف عن العين اليمنى بشكل ملحوظ من حيث حجمها ومستوى ارتفاعها، وزواياها)، قلت في نفسي: يبدو أنه مخترع، أو مبتكر، أو سيأتي بفكرة جديدة، وبالفعل حينما جاء دوره تحدث أن لديه أكثر من ١٢ ابتكارًا، كان اسمه مشعل الهرساني، بحثت عنه في محرك جوجل؛ لتأكد من أن هذه السِّمة فطرية بالفعل وجدت أن صورته القديمة أيضًا بها هذه السِّمة، هنيئًا له سمة عقله المفكر والمبتكر، شاهد شكل رقم (٤١).



شكل رقم (٤١)

إذا لم توجد فيك إحدى الملامح الدالة على الأفكار غير التقليدية حتى الآن ، ربما يكون الملمح الأخير منها هو الموجود فيك ، هل لديك أنف محدب ذو حنية؟ شاهد أنتوني روبنز أشهر المتحدثين التحفيزيين الذي ابتكر تقنيات وإستراتيجيات لاكتشاف القدرات الكامنة في الروح البشرية وغيّر حياة الملايين ، ومارك زوكبيرج مؤسس الفيسبوك أكثر الشبكات تأثيرًا في عالم التواصل الاجتماعي والميديا ، في شكل رقم (٤٢) ، الأنف المحدب إلى الخارج مع وجود عظمة بارزة فيه ، على أن تكون هذه العظمة ليست بفعل حادث ، أو ما شابه وإنما هي فطرية من الصفر ، هذا الأنف إلى جانب أنه يدل على القيادة ، والإدارة المالية ؛ ولكنه دلالة واضحة أيضًا على أفكار الشخص غير التقليدية ، وقدرته على ابتكار الحلول والأفكار ، إن كانت هذه إيجابيات ، فسلبياته أنه من

الممكن أن يكون شخصًا متسلطًا ويجب دعم آرائه على الأغلب، ولكن لا نستطيع أن نثبت هذه السلبيات إلا باختبار كل ملامح الوجه للتأكد من عناقيد السمات المترابطة.



شكل رقم (٤٢)

وهناك ملمحٌ آخر يدلُّ على قدرة الشخص على وجهة نظره الفريدة، والمستقلة تلك التي يستطيع الدفاع عنها وفقًا لإيمانه بها، وهي الآذان المائلة..

للتوضيح أكثر شاهد شكل رقم (٤٣)، رئيسة عمليات فيسبوك شيرل سانديرج أذناها مائلتان بشكل ملفت، وحين قرأت الحوار التفاوضي الذي دار بينها وبين مارك زوكبيرج مؤسس فيسبوك تعجبت للطريقة التي حاورته بها.. - بإمكانك البحث عن ذلك الحوار- وقدرتها على الفراسة اللفظية العالية في إبراز ثقتها وقيمتها، والمكانة التي ترغب بأن تكون فيها ضمن «مؤسسة فيسبوك».



شکل رقم (٤٣)

هل لديك أحد الملامح الدالة على الأفكار غير التقليدية؟

الحادي عشر: الاستقلالية والجماعية في العمل؛

نختلف في مجال المهنية، والعمل من خلال جوانب عديدة،
أهمها:

- مقدرة الشخص على العمل في الوضع الجماعي، أو تفضيله للعمل بشكل استقلالي، ومنفرد، ومتى فهمت هذه السمات سيكون من السهل عليك تحديد نوع المهنة التي تتلاءم مع شخصيتك، وبالتالي لن تشعر بتضارب، أو إحباط في ممارستها، أقول هذا الكلام؛ لأن أغلب المشكلات النفسية تكون بسبب أن التقصير المهني يعتبره الشخص متعلقاً بشغفه، أو بعدم ثقته بنفسه؛ ولكن في الحقيقة قد يكون هذا الشخص ميالاً للعمل باستقلالية، بينما بيئة عمله تحتم عليه أن يكون في وضع الجماعة، وبالتالي هو يواجه مشكله حينما يضطر للتعامل المباشر مع كثير من الشخصيات، وذلك يؤثر على مدى إنجازه، ورضاه الذاتي.

- إن درجة التقارب بين الحاجبين توضح مدى جودة تعاملك مع الآخرين، فإذا كانا متباعدين، فهذا يعني أنك تجيد التعامل مع قطاع عريض من الشخصيات؛ ولهذا تستطيع النجاح في العمل مع فريق العمل، وعالم الشركات الكبرى ذي عدد الموظفين الأكبر، بينما إذا كان حاجباك قريبين من بعضهما، فهذا يعني أنك لا تشعر بالراحة في جو المنظمات؛ لأنك ستجد نفسك

مضطرباً للتعامل مع العديد من الشخصيات المختلفة، وحتى في حالة وجود مشرف ينظم عملية التعامل، فإن ذلك قد يسبب لك بعضاً من الضيق؛ لأنك تشعر بأنك خاضع وتابع، فطبيعة شخصيتك تميل إلى الاستقلالية أكثر.. ربما إذا بدأت عملاً خاصاً بك ستكون أكثر راحة وإنتاجية، شاهد الشكل رقم (٤٤) الإعلامي ياسر السقاف يعدُّ مثلاً للحاجبين المتباعدين، والكاتب عبد الواسع السقاف، الذي يعد مثلاً للحاجبين القريبين.



شكل رقم (٤٤)

- الخدود المسطحة، والخدود الممتلئة: هي الإشارة الثانية التي تستطيع عن طريقها أن تكشف مدى استقلالية الشخص، أو حبه للمشاركة الجماعية، فالخدود المسطحة تشير لشخصية تميل إلى العمل المنفرد؛ لأنها لا تحبُّ أن يُسيطر عليها أو يفرض عليها الأوامر، فمن الممكن أن تعمل في وضع جماعي على أن

تكون هي القائدة، أو تملك السلطة لإلقاء الأوامر، خاصة إذا كان هذا الشخص يملك حاجبين قريبين من بعضهما، فسيكون تركيز هذه السمة عاليًا لديه، عُد الآن إلى شكل (٣٨) ستجد أن الكاتب عبد الواسع أيضًا لديه سمة الخدود المسطحة، أما أصحاب الخدود الممتلئة، فهم أكثر ميلًا للأعمال الجماعية التي تعتمد على المشاركة مع الآخرين، ولا بأس عندهم بتلقّي الأوامر.

- الذقن الضيق والذقن العريض: هذا الملح نستطيع تمييزه عند مقارنة حجم الذقن بحجم الوجه، وباقي الملامح. فصاحب الذقن الضيق مع الفكّ الضيق، هو شخص لا يميل إلى المواجهات المباشرة، بل يميل لتسوية الأمور، والتوافق مع وجهات النظر المختلفة، فهو يسعى للحصول على إجماع الرأي، والتصرف وفقًا لذلك دون ميله لفرض رأيه بطريقة مباشرة، كما أنه يتمتع بقدر من المرونة، وهذا ما يجعله متوافقًا مع الأعمال الجماعية، ولا يواجه مشكلة في ذلك، ربما تحدّيه الأكبر إذا كان في مهمة فردية، وكان عليه أن يتخذ قراره الذاتي بمفرده، بينما أصحاب الذقن الكبير، والفكّ العريض لديهم حسّ عالٍ جدًا للتحدي والمنافسة، ويتمتع بقدر كبير من الإصرار والاستمرار، وعنده القدرة على تحمل كل مسؤوليات العمل بمفرده، واتخاذ القرارات بما يتوافق مع ما يصبو إليه، قد يكون من الصعب أن يعترف بخطئه وهذا قد يكون تحدّيه الأكبر إذا كان في الأعمال الجماعية قد يواجه مشكلات بسبب قوة شخصيته، وحزمه، وثباته

على رأيه غالبًا.. خاصة إذا وُجدت ملامح أخرى تدعم ثبات الرأي، شاهد الشكل رقم (٤٥) رجل الأعمال لاري إيسون مؤسس شركة أوراكل ستلاحظ أن فكه ليس متسعًا وذقنه أيضًا، ولاحظ تيم كوك الرئيس التنفيذي لشركة APPLE ذا الذقن المتسع، والفك العريض.

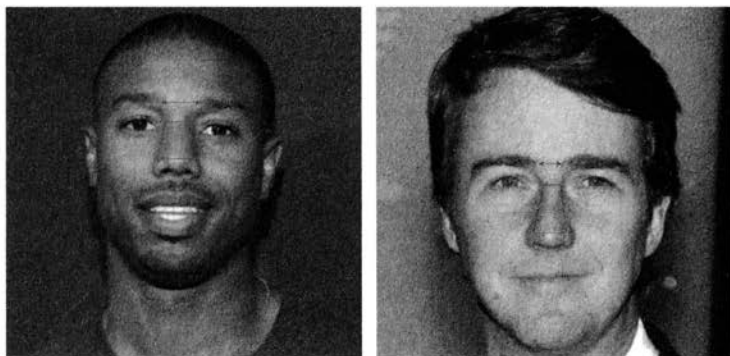


شكل رقم (٤٥)

إذا كان هناك ملمح إضافي يدعم سمة الاستقلالية، وحب العمل الجماعي، فهو قسبة الأنف، فالشخص ذو قسبة الأنف العريضة والممتلئة، يفضل أن يبدأ المهام ضمن مجموعة العمل، ومن الممكن أن يتقبل الدعم والمشاركة من الآخرين بصدق، فقابليته للتعاون والتشارك في المهام عالية، بينما تختلف الحال مع صاحب قسبة الأنف الضيقة، فهو يميل للعمل على مهامه، ومسؤولياته بشكل منفرد، لديه نزعة للاستقلال، والعمل الذاتي، وهذا ما يجعله يشعر بصعوبة في تلقي الأوامر من قبل الآخرين،

خاصة إذا كانت أنفه مستقيمة، أو لديه أحد الملامح التي تدل على الحسّ الإداري والقيادي. (شاهد هذه الملامح في فقرة الإدارة والقيادة).

شاهد الشكل رقم (٤٦) الممثل إدوارد نورتن لديه قسبة أنف ضيقة، وحاجباه متقاربان.. بينما الممثل مايكل جوردان لديه قسبة أنف واسعة، وأيضًا حاجباه متباعدان، ستلاحظ أنّ كليهما جمع بين ملمحين، فبالتالي سيكون إدوارد أكثر ميلًا للأعمال الفردية، والاستقلالية.. بينما مايكل يميل أكثر للأعمال الجماعية.



شكل رقم (٤٦)

من ملامحك، هل تميل للاستقلالية، أم الجماعية في

العمل؟

الثاني عشر: الانتقاد:

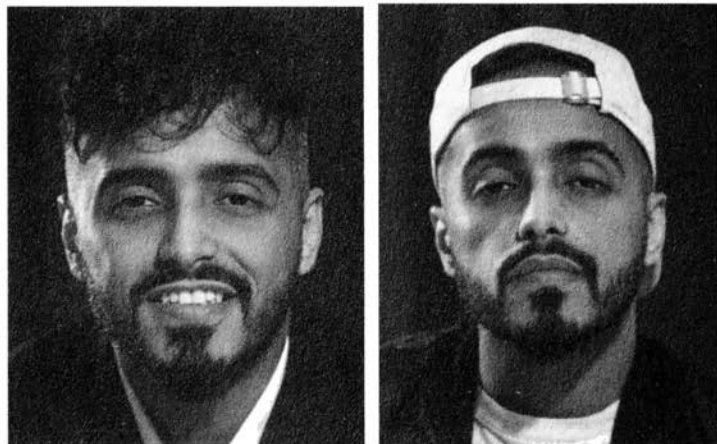
بلا شك، قد مررت بأشخاص انتقدوك، أو انتقدوا مظهرك، أو رأيك، أو أفعالك، ولا ضيرَ في الانتقاد إذا كان في قالب أسلوب مميز، أمّا إذا خالطه أسلوب نقد لاذع، أو محشو بسخرية، فهنا يأخذ مسارًا آخرًا.

هل توافقني عزيزي القارئ في أن المنتقد تكون دوافعه غالبًا نفسية؟ أو ربما مدى اقتناعه بوجهة نظره، ورأيه هما ما يجعلانه ينتقد كل شيء سواه، والأهم هو أنه قد يكون لديه ملمح في وجهه يدل على سمة الانتقاد، وبالتالي هذا من الممكن أن يخفّف عنك وطأة الموقف حين تعرف أن الموضوع ليس انتقادًا لشخصك الكريم، بل هو سمة فطرية لدى الشخص، وقد يمارسها مع الجميع إذا لم يتحكّم بها، فمن الممكن أن تصبح نقطة ضعف، وسببًا في نفور، وفشل علاقاته.

العين ذات الزاوية المنخفضة، هذا الملمح الأول الذي يدلُّ على قدرة الشخص على تمييز المشكلات، والأخطاء، والتنبؤ بوقوعها مسبقًا، وهم الأقل عرضة للإحباط؛ لأن توقعهم المسبق لها يجعلهم في وضع الاستعداد والجاهزية، لاحظ عزيزي القارئ أنني قلت: (إن هذا الملمح يدل على قدرة الشخص على تمييز الأخطاء)؛ لأن هذه السمة قد تكون نقطة قوة، ومن الممكن أن تتحول لنقطة ضعف، ويصبح الموضوع عبارة عن انتقادات تُوجه

للأشخاص، ولكل شيء حوله، فالتحكم بهذه السمة يعود إلى الشخص نفسه.

أصحاب العين ذات الزاوية المنخفضة مثلما يرى الأخطاء الخارجية، فهو أيضًا ملاحظٌ لأخطائه الشخصية، وستجده دائم النقد لذاته، ولا مشكلة لديه في الاعتراف بأخطائه، خاصة إذا كانت لديه ملامح أخرى تدل على ليونته، وسماحته، ومرونته في تغيير آرائه، وأبرز مثال على ذلك هو الإعلامي طارق الحربي، حيث إن لديه هذا النوع من العيون المنخفضة، وفي الوقت نفسه لديه الجفن الواضح الذي يدلُّ على حبه لشعور الأُنس بمن حوله بالإضافة إلى نوع ذقنه الدائري الشكل، شاهد شكل رقم (٤٧).



شكل رقم (٤٧)

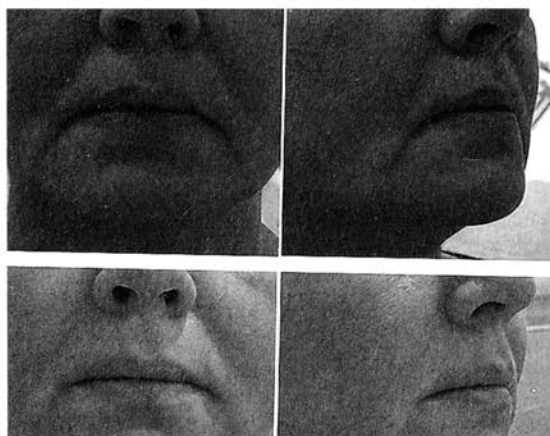
من الممكن أن يعاني أهل المنزل من أحد الأفراد؛ بسبب انتقاده الدائم حول الأكل، فلا يعجبه هذا، ولا ذاك، ويجد

دائمًا سببًا لينتقد نقص الملح، أو زيادة السكر. يبدو أنك الآن تتذكر، وتقول: نعم إنه فلان ههه، أنتي امرأة في إحدى جلسات «الكوتشنج»، وكانت تشتكي انتقاد زوجها لكل شيء... لطريقة لبسها ومظهرها، ونوع أكلها، وترتيب البيت، فقالت: مهما فعلت إلا أنه يجد سببًا لينتقد، فلا يعجبه العجب، ولا الصيام في رجب، دعني أخبرك شيئًا عزيزي القارئ: لدى المنتقد طاقة خاصة به، إذا لم يجد مكانًا ليفرغها بالشكل الصحيح، فبالتالي سيفرغها على كل شيء، توجد مهنة حاليًا منتشرة، وخاصة في العالم الغربي تُسمى (TASTER)، وهو الشخص الذي تكون مهمته تذوق الأطعمة، وانتقادها من حيث التفاصيل لتحسينها، وأيضًا توجد مهنة أخرى نحتاجها كثيرًا، وهي (Business Coach)، أو (مستشار ريادي)، أو (مستشار أعمال) وهو الشخص الذي مهمته أن يرى الشركة، وتفاصيل سير عملها، ومراقبة العمليات التي تتم بداخلها من قبَل الموظفين والعملاء، ورفع تقرير مفصّل للتغيرات التي تعرفل نمو هذه الشركة، وتعيق تقدّمها، وزيادة مبيعاتها، ويتمّ بناء عن هذا التقرير تعديلات في سير عمل الشركات، وملاحظة تغيير إيجابي عالٍ في كل التفاصيل التي قام بنقدها، فاقترحت على هذه السيدة أن يقوم زوجها باستثمار هذه السّمة والدراسة حول هذا الموضوع، وبالتالي سيكون له القدرة على إفراغ طاقة انتقاداته في المكان المناسب دون التأثير على منزله، وعلاقاته.

زوايا الفم المتجهة للأسفل: لقد سبق لك أن رأيت أشخاصًا زوايا أفواههم متجهة إلى الأسفل في حالة الوجه الطبيعية، وحين تسألهم: ما بك هل أنت متضايق؟ يخبرك بأنه لا يوجد شيء؛ ولكنه اعتاد على إيحاءة العبوس غير المقصودة أليس كذلك؟

إن اتجاه الزوايا إلى الأسفل يدل على الحس التشاؤمي لدى الشخص، وعادة يظهر عليه؛ بسبب جمود إيماءات وجهه غالبًا، أو بسبب أمور نفسية صعبة مر بها، فأثرت على ملامح الوجه بما فيه زوايا الفم، ربما تجده حتى عندما يبتسم تكون الزوايا متجهة إلى الأسفل، وتنصح هنا بأن يتدرب على تمارين الإيماءات المتعددة ويحاول ضبط ابتسامته مع انفراج الخدين؛ لأن هذا الانخفاض في الزوايا ينعكس على النفسية كثيرًا، فمن الممكن أن يصبح لديه حس الانتقاد عاليًا. خاصة نقد الذات، والبعض قد يتفاقم لديه ليتحول إلى جلد الذات!

ولذلك تظهر خطوط الحزن.. شاهد الشكل رقم (٤٨) ، وهذه الخطوط تكون مرسومة في نهاية زوايا الفم، ومتجهة إلى الأسفل، ويكون لونها أغمق من لون البشرة، وتظهر للأشخاص الذين عانوا، أو مرُّوا بظروف حياتية نفسية صعبة، وكثير من عمليات التجميل تتم لإخفاء هذه الخطوط.

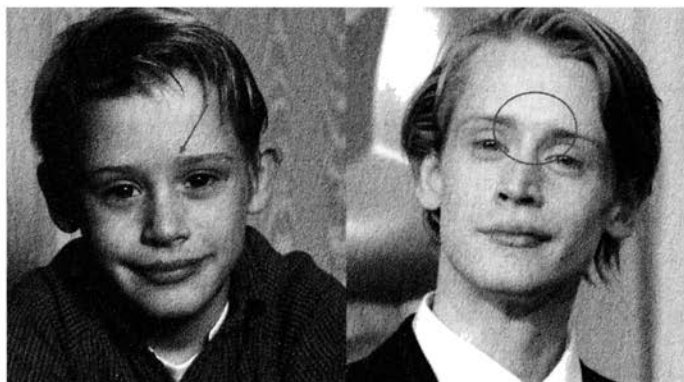


شكل رقم (٤٨)

عزيمي القارئ هناك علاقة وطيدة بين جسدك، وكلّ التغييرات التي تحدث به، وبين مشاعرك، وأفكارك، كلاهما يؤثر على الآخر، والشاهد أنك حين تقوم بتغيير تحبّه في جسدك كأن يكون لون شعرك، أو خسارة وزن زائد، أو عملية تجميل بسيطة، يصاحب كلّ هذه التغييرات تحسُّن في نفسيتك. أليس كذلك؟

هل سبق أن رأيت حواجب تبدأ بشعرات عمودية، ومهما حاولت تمسيطها تظل عمودية؟ يبدو أنك تضحك الآن مثلي تمامًا هههه، نعم لدى بعض الأشخاص هذا النوع من الحواجب.. شاهد الممثل ماكولي كولكن في شكل رقم (٤٩)؛ ولأنها سمة فطرية ستلاحظ أنها لديه منذ الطفولة، وهي دلالة على الحس التنبؤي لدى الشخص، من الممكن أن نقول أيضًا الحس النقدي، حيث تكون لديه قدرة على تمييز الثغرات الخاطئة، أو المشكلات الممكن حصولها، وهنا يجدر بي القول إن الموضوع ليس له علاقة بعلم الغيب مطلقًا، هي مجرد توقّعات، وغالبًا تصدق هذه التوقّعات؛ لأن الله سبحانه وتعالى يقول في الحديث القدسي: (أنا عند ظن عبدي بي، فليظنّ بي عبدي ما يشاء) ^(١)، دعني أضرب لك مثالًا، ولنفترض أن شخصًا ما لديه فكرة مشروع قائم، ولديه مهارة التحليل، وأيضًا الحسّ النقدي، من الممكن أن يرسم تصوّرًا، وتوقّعات، واحتمالات لنفسه حول المشروع، وهل سينجح، أم لا، وهنا يكمن السر بكيفية استثمار هذه السّمات، وتحويلها لنقاط قوة.

(١) البخاري ٧٥٠٧ ومسلم ٢٦٧٥ عن أبي هريرة.



شكل رقم (٤٩)

تحليلك وحسك النقدي اجعله لصالحك دائمًا، حتى توقعك للمشكلات، من الممكن أن يمهد لك الطريق للحلول، والاحتياطات قبل حدوثها، مع الإيمان، وحسن الظن بالله لتوقع الأفضل بعد الأخذ بالحلول، والسعي لها.

كل هذه السّمات الوجّهية مع الأيام من الممكن أن تكون سببًا في ظهور خطوط بين الحاجبين تُسمّى بـ«خطوط الدقة»، وكلّما تقدّم الشخص بالعمر، كانت أكثر وضوحًا، تكون مرسومة، وواضحة في حالة الوجه الطبيعية دون أن يضحك، أو يعبس، وهي دلالة على ملاحظة الشخص للتفاصيل وتدقيقه، وقد ينتقد أو يعقب على الأشياء التي لا تكون وفق ما يريد، خاصة إذا كانت ضمن مهامه، ومهنته أو اهتماماته، لا يقبل إلّا بأن تكون الأمور كلها تحت الجاهزية، وبأفضل صورة، هذه السّمة إيجابية؛ لأنها تساهم في الحصول على النتائج على الوجه الأمثل، ولكنها قد تكون مُجهدّة

لصاحبها، وأيضًا لمن حوله، خاصة إذا كانوا من الأشخاص الذين تُهمهم الصورة العامة أكثر من التفاصيل، فمن الممكن أن يصفوا الشخص ذا خطوط الدقة على أنه مبالغ، أو مثالي؛ لأن الأخطاء واردة، عندي يقين في أنك أيها القارئ المميّز..

لديك شخصٌ ما تعرفه لديه هذه الخطوط، فقد غدا مثلاً على هذه السّمة.. سأذكر الأستاذ «أحمد الشقيري» الذي لديه خطوط الدقة واضحة.. شاهد شكل رقم (٥٠)، وقد شاهدت إحدى المقابلات الشخصية لفريق عمله ذات مرة، وكانت إحدى العاملات في مجال الجرافيك والرسوم لبرنامج خواطر تقول: إن الأستاذ أحمد كان يدقق على كل التفاصيل، وإذا وجد شيئاً غير مناسب يطلب منا إعادة عمله من البداية ليضمن أن النتيجة من أفضل ما يمكن أن تكون.



شكل رقم (٥٠)

هل لديك أحد الملامح الدالة على ميلك للانتقاد؟

الثالث عشر: الأفكار المتضاربة:

صعوبة المشكلة عادة لا تكون من المشكلة نفسها، بل في اتخاذ القرار، أو الحل في شأنها، ومرحلة اتخاذ القرار، أو اعتماد الحل هي المرحلة التي تمر بجرعة التفكير؛ ولذلك البشر متفاوتون في نتائج قراراتهم وفي سرعتها أيضًا يعتمد ذلك على وقت تحليلهم الفكري، وهنا توجد فئة تعاني من تضارب الأفكار بمعنى أوضح.. التردد، وتداخل الحلول في بعضها قد لا تكون كلها صحيحة، وقد تكون صحيحة، ولكن مثل هؤلاء الأشخاص قد يحتاجون لموجّه، أو مرشد ولحاجتهم للدعم النفسي والاستشاري غالبًا.

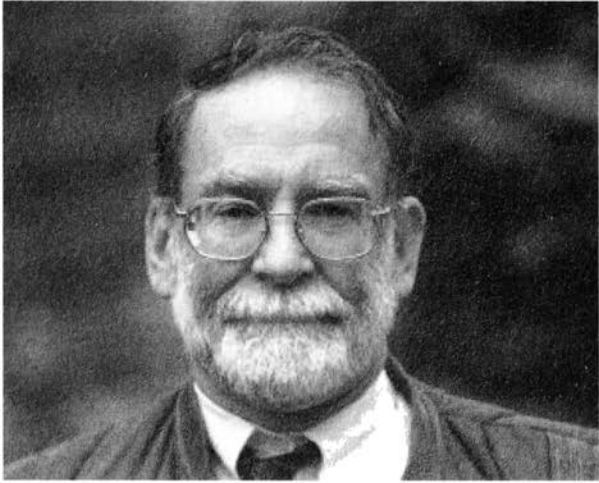
في عِلْمِ الْفِرَاسَةِ، توجد ملامح وعلامات معينة إن وُجِدَتْ دَلَّتْ على هذا النوع من الأفكار، سيتم ذكرها في هذه الفقرة، ولكن يجب التنويه لأمر غاية في الأهمية، هذه السّمة لا نستطيع تصنيفها.. إنها نقطة ضعف؛ لأن الشخص إذا اكتشف أن لديه أحد الملامح التي تدل على هذه السّمة، فمن الممكن أن يكون بعلاجها، ووضع المساعدات له عند الحاجة، بمعنى.. لنفترض أن شخصًا لديه أحد الملامح التي تدل على تضارب الأفكار لديه، وبالفعل هو يعاني عند اتخاذ القرارات، يستطيع حل الموضوع بعدم التذمر حينما يقف أمام اتخاذ قرار، ويعود للخطوات التي من الممكن أن تساعد كأن يكون طلب استشارة، أو الرجوع لموجّه شخصي له، أو مشورة الأقربين له، أو مقارنة هذا القرار بالقرارات المشابهة

له في المستقبل وتفاذي الوقوع في الخطأ نفسه، وهكذا، بدلاً من قضاء الوقت في التفكير الذي يعود به إلى النقطة نفسها التي يبدأ منها.

الأذان المختلفة، هل تتذكر أن ملمح الأذن مرتبط جداً بسمّة اتخاذ القرارات، من الممكن أن تلاحظ أشخاصاً ذوي آذان مختلفة من حيث الحجم، أو الارتفاع والانخفاض، أو البروز للخارج، والالتصاق بالرأس، شاهد معي Harold Shipman في شكل رقم (٥١)، هو طبيب ولقّب بالقاتل المتسلسل، حيث تم اكتشاف جرائم قتله لأكثر من ٢٠٠ من مرضاه.

هل تتذكر علام تدل الأذان البارزة؟ إنها دلالة لأصحاب القرارات المبنية على استقلاليتهم، ونظرتهم الشخصية، وحبّهم للنفسية، والاكساب.

في حين أن الأذان الملتصقة بالرأس دلالة على الأشخاص المحبّين للمبادئ والعادات المعترف بها، فتخيّل معي لو أن شخصاً لديه أذنان مختلفتان إحداهما ملتصقة، والأخرى بارزة كيف سيكون وضع اتخاذه للقرارات، بلا شك سيمر بفترة من التضارب والتذبذب، وإذا ما تمّ احتواء هؤلاء الأشخاص في بيئات تُبنى على الوعي الديني والأخلاقي، فربما تُصَف طاقتهم هذه في مجالات مؤذية للأسف.



شكل رقم (٥١)

من الممكن أن تجد حواجب ذوات شعرات متداخلة (تنمو في اتجاهات مختلفة)، يمرّ صاحب هذا النوع من الحواجب بأفكار متذبذبة، يتغيّر تفكيره من فكرة إلى فكرة أخرى بشكل سريع، وهذا ما قد يتحوّل إلى صراعٍ فكريّ، وتضارب، شاهد الدكتور عبد المنعم أبو الفتوح أحد المرشحين لرئاسة جمهورية مصر ٢٠١٢ في شكل رقم (٥٢) .



شكل رقم (٥٢)

الأسنان الأمامية العوجاء خاصة السفلية، من الممكن أن تشاهد أسنان متعوجة وهنا نتحدث عن الأسنان للشخص البالغ، وتكون طبيعية، وليست بفعل حادث أو مرض معين، فهي دلالة رؤية الشخص للأمور من منظوره؛ لذلك قد يصعب عليه المفاضلة بين الحلول لاتخاذ القرار الأفضل، ومن الممكن أن يكون من الأشخاص الذين من الصعب أن يقتنعوا برأي من حولهم خاصة إذا وُجِدَتْ ملامح أخرى تدعم إصرارهم، أو عنادهم، أيضًا الأنف العوجاء (الطبيعية، وليست بفعل حادث أو عملية)، هي دلالة على مزاجية الشخص، وتضارب أفكاره، وتذبذبها، شاهد الممثل إدريان برودي في شكل رقم (٥٣)، فهو مثال للأنف الأعوج الخَلْقِيّ.



شكل رقم (٥٣)

وهدة الأنف، هل سبق أن رأيت أنفًا مقسومًا في طرفه، ويقصد بذلك الخط الذي يكون على طرف الأنف، ويُسمّى في علم الفِرَاسَة الوهدة أي المنخفض، قبل أن أعطيك معناها شاهد شكل رقم (٥٤) رجل الأعمال محمد العبار مؤسس شركة إعمار العقارية، لديه وهدة واضحة جدًا، وأيضًا الممثل أشرف عبد الباقي لديه وهدة متوسطة الوضوح، هذه الوهدة تميّز أصحابها بوجهة نظرهم الفريدة، ولكن التحديّ الأعظم لهم هو أن يتخذوا قرارًا بشكل مفرد وسريع؛ لأن التشّنت يغلب عليهم، خاصة إذا وُجدت ملامح أخرى تدعم السّمة، محمد العبار أسس شركته في عمر ٢٨ عامًا، وقال: لو عاد الزمان لبدأت مبكرًا في عالم العقار، وأشرف عبد الباقي الذي كان يعمل في المقاولات من خلال مصنعه، ثم اكتشف موهبته المخرج هاني مطاوع ليشارك في إحدى المسرحيات، وكانت منها انطلاقته.



شكل رقم (٥٤)

إذا كان هناك ملمحٌ يمكن إضافته في هذه الفقرة، فهو شق الذقن، وهو الشق الذي يقسم الذقن إلى قسمين، فهو يدل على أن صاحبه ذو نزعة ذاتية تجعله مشتتًا بعض الشيء، ويكون التضارب لديه بين المنطق والعاطفة، وبين ما يرغب به لمصلحته، وبين ما هو ملزم عليه، شاهد الإعلامية علا الفارس في شكل رقم (٥٥).



شكل رقم (٥٥)

هل لديك أحد الملامح الدالة على الأفكار المتضاربة؟

الرابع عشر: المحفظات المالية :

هل تعلم أنه توجد محفظات مالية في ملامحك ، تشير إلى حب الشخص للادخار والاستثمار، توجد ٣ محافظ، الأولى في كروية طرف الأنف، فبعض الأنوف تكون نهاياتها (أرنبة الأنف) عبارة عن كرة واضحة جدًا، وهذه الكرة تشير إلى دلالات بما فيها المحفظة المالية، وأولى هذه الدلالات أن صاحبها يحب المباهج الحياتية بما فيها الاكل والتذوق، فليدهم حاسة التذوق عالية جدًا، بالإضافة الى حبهم لمعرفة التفاصيل، ستجدهم استفسارين حول ما يهمهم معرفته.. خاصة إذا رافقتها ملامح أخرى تدعم هذه السّمة، إلى جانب أن هذه الكروية تشير إلى محفظة مالية استثمارية، يميل صاحبها للادخار، والأمان المالي المستقبلي، من العجيب أنك ستجد أغلب المستثمرين لديهم هذا الملمح، شاهد الشيخ عبد الله إبراهيم السبيعي، والشيخ سليمان الراجحي اللذين يعدّان من أهم المستثمرين في المملكة العربية السعودية، في شكل رقم (٥٦).



شكل رقم (٥٦)

توجد محفظة أخرى موقعها شحمة الأذن، بلا شك أنك سبق أن رأيت اختلافاً في شحمت الأذن بين الأشخاص، فالبعض لديهم شحمة ممتلئة، وقد تكون طويلة والبعض الآخر لديهم شحمة أقل انتفاخاً، وربما تكون قصيرة أيضاً، أصحاب الشحمة الممتلئة يتميزون بحبهم للادخار والاستثمار، شاهد معي الملياردير «وارن بافيت» في شكل رقم (٥٧) اجتمعت فيه المحفظة المالية الأولى التي توجد في طرف الأنف بالإضافة إلى المحفظة الأخرى في شحمة الأذن الممتلئة، والطويلة شيء ملفت للغاية سبحانه الله، وبالفعل هو من أكبر المستثمرين في العالم ومن أشهر مستثمري البورصة الأمريكية، ويمتلك العديد من الشركات ويعتد أحد مفكري الاقتصاد، وإدارة الأعمال .



شكل رقم (٥٧)

أما المحفظة المالية الثالثة، فموقعها مميّز، وليس من السهل ملاحظتها إلا لخبراء عِلْمِ الْفِرَاسَةِ، فهي تكمن في المنطقة السفلية من الخدين، وتدل هذه المنطقة على قدرة صاحبها على تحصيل الثروة، والمحافظة عليها، لكن هذه المنطقة لا تقتصر دلالاتها على الأمور المالية فقط؛ لأنها تعني أساسًا أن لديك المزيد من الطاقة.. شاهد ستان كرونكي في شكل رقم (٥٨) وهو صاحب نادي آرسنال، ويعدّ من أشهر الأثرياء في المجال الرياضي، إذا لاحظت ستجد أن لديه انتفاخًا أسفل الخدين بناحية الفم، وأيضًا أنفه كرويّ الطرف (صغيرة)، بالإضافة إلى أن لديه انتفاخًا بسيطًا في شحمة الاذن.



شكل رقم (٥٨)

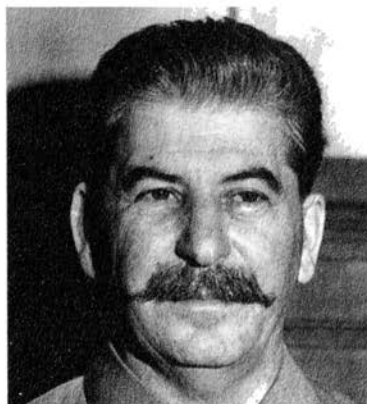
هل لديك إحدى المحفظات المالية في ملامحك؟

الخامس عشر: الإدارة والقيادة:

يتميّز بعض الأشخاص بحسّ إداريّ وقياديّ عالٍ، سواء أكانت الإدارة بشرية، أم مالية، وتدعم هذه السّمة ملامح معينة في الوجه تدلُّ على هؤلاء الأشخاص، ونستطيع اكتشافها في الأطفال من الصغر إذا وجدت فيهم، وهذا ما يجعل الطفل من الصغر عنيدًا، أو لا يقبل إلا أن يُنفذ ما يُريده، ومن الممكن أن تراه هو القائد والمبادر بين أصدقائه، وغالبًا ما أقول للأمهات اللّاتي يشتكين من أبنائهن: إذا ثبت أحد ملامح الإدارة فيهم، فالأجدر أن نقدّر هذه النعمة، وننمّيها في أطفالنا.

فأول هذه الملامح هي زاوية الحاجب، إذا رأيت حاجبًا يشكل الرقم ٨ عند النظر إليه، حتى إذا كانت ٨ منفرجة، المهم أنه يحتوي على زاوية من المنتصف ويعود بعدها الحاجب نزولًا إلى مستوى العين، فهذا يدل على أن صاحب هذا الحاجب شخصية قيادية يجيد الأعمال التجارية، ويميل للسيطرة على المستوى الفكري والذهني، لا يفضل أن يتم توجيهه، بل يحب العكس.. أن يقوم هو بالتوجيه والإرشاد، لديه تقدير جيّد جدًا للمال والأعمال، لديه القدرة على تقييم الأمور والاحداث، وهو دائم السؤال لنفسه: هل هذا الأمر مناسب لي؟ شاهد جوزيف ستالين القائد الثاني للاتحاد السوفييتي ١٩٤١-١٩٥٣م في شكل رقم (٥٩) ، وأيضا نيلسون مانديلا المناضل الذي عُين كأول رئيس لجنوب افريقيا

١٩٩٤-١٩٩٩م لديه هذا النوع من الحاجب رغم أن حاجبيه
يصنفان من الحواجب الخفيفة التي لها، بمعنى أن قدرته في
التركيز عالية جدًا على مهمة واحدة بمعنى يصعب عليه الانشغال
الذهني في أكثر من شيء في الوقت نفسه.



شكل رقم (٥٩)

من الممكن أن تشاهد قادة، أو إداريين ليس لديهم هذا النوع من الحاجب ربما لديهم الحاجب المستقيم الذي سنتحدث عنه لاحقًا، ومدى دلالة في التفكير العملي، وفي الجانب الآخر من الممكن أن تشاهد شخصًا لديه الحاجب ذو الزاوية مع وجود ملمح آخر يدعم الحس القيادي، وهو الأنف المستقيم والمحدّب، فهو أكثر الأنوف التي تدل على طبع صاحبها الذي يميل للعملية، والقيادية، واتخاذ القرارات لا يكون عفويًا، بل هو وفقًا لتفكيره الإداري، ومن الممكن أن يكون حازمًا وصارمًا في تفكيره العملي والمهني، لما لديه من تقدير للذات عالٍ جدًا، شاهد إبراهيم لينكولن الرئيس رقم ١٦ للولايات المتحدة الأمريكية ١٨٦٠م في شكل رقم (٦٠)، ونحن قد تطرّقنا لهذا النوع من الأنوف في فقرة الأفكار الإبداعية غير التقليدية، وقلنا: إن صاحب الأنف المستقيم ذوقية يميّز أيضًا بأفكاره المختلفة عن المعتاد.



شكل رقم (٦٠)

أصحاب الأنف الكبير في حجمه، ذلك الذي من الممكن ملاحظته على أنه الملمح الأكثر حيّزًا في الوجه عند النظر إليه، وهو دلالة على أن صاحبه يميل للعب دور مؤثر ومهمّ في عمله، ومحيط بيئته، يميل دائمًا لأن يكون ذا مكانة وبصمة، يكون في أفضل حالاته حين تُؤكل إليه مهامّ، أو دور في القيادة والإدارة، فهو لا يفضّل تلقّي الأوامر والتوجيهات، بل يفضل أن يقوم بإعطائها، تضايقه الأعمال والمهامّ الثانوية، فهو إداري وقيادي جيّد للموارد البشرية والمالية.. شاهد مصطفى الأغا مذيع قناة MBC في شكل رقم (٦١) ، بعكس الحال مع الأشخاص ذوي الأنوف الصغيرة مقارنة بباقي ملامح الوجه، فصاحب الأنف الصغير لا يميل للتحديات والمواجهات المباشرة، يُفضّل التبعية على أن يُتبع، لا مشكله لديه إن كان مجال عمله روتينيًا بعض الشيء، وأما إدارته للمال، فلا نستطيع تقييمها بأنها ضعيفة إلا إذا وُجِدَت سماتٌ أخرى تدلُّ على سخائه في العطاء، واتخاذهِ للقرارات السريعة.



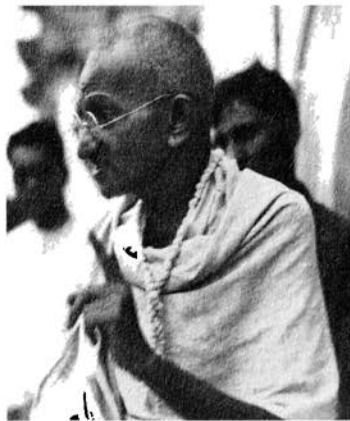
شكل رقم (٦١)

كل إداري، وقيادي يلزمه أن يتعلم آداب هذه المهنة، وضوابطها، وخاصة في الوضع الراهن الذي أصبح الناس على دراية، ووعي كافٍ لتقييم الإدارة المثالية، والتي تتمثل في الإداري الذي يشارك موظفيه الأهداف، والرؤى، ويساعدهم على الولاء للشركة من خلال إعطائهم الحق في المشاركة بأرائهم، واقتراحاتهم وتطوير قدراتهم، وأتوقع هذا البند الذي إذا وعى له الكثير من الشركات، وبدأت في تطبيقه، وتدارسه.. فسوف تتفوق، وسوف يسهم ذلك في ولاء موظفيها، ونجاح الشركة، وزيادة مبيعاتها في السوق العالمية، وتوجد أمثلة كثيرة على ذلك.

يتميّز ذوو الآذان الكبيرة والطويلة بحبّهم لمشاركة الآخرين، والأخذ بمشورتهم والسماع الدائم لهم، حيث إن استيعابهم للمعلومات متأنٌّ جدًّا، واتخاذهم للقرارات أيضا متأنٌّ، ومبنيٌّ على كمِّ كافٍ من المعلومات التي يقومون بمعالجتها، ودراستها بحكمة، وشعورهم بمشكلات الآخرين، ومشاعرهم أيضًا عالٍ، ويبدو أنك تتذكر المقولة القديمة التي كنا نسمعها من أجدادنا أن «الآذان الكبيرة تدل على الحكمة»، وهي فعلاً كذلك، فهذه المقولة مبنية على فهمهم للفراسة قديماً، هذا لا يعني أن صاحب الأذن الصغيرة ليس لديه أية حكمة، ولكنه أسرع تشبُّعاً للمعلومات، وأقل تقبُّلاً لما يسمعه من الآخرين؛ لذلك هولن يأخذ وقتاً طويلاً في السماع، أو التفكير قبل اتخاذ القرار..

كما أن استنتاجاته عادة ما تكون مبكرة وسريعة.. خاصة إذا وجدت لديه ملامح أخرى تدعم قراراته السريعة.. كأن يكون

ارتفاع مستوى الأذن عن مستوى العين، أو طرف الأنف المتجه إلى الأعلى، شاهد معي المهاتما غاندي في شكل رقم (٦٢) الذي يتميز بأذنيه الكبيرتين، بالإضافة إلى بروزهما إلى الخارج، وهي التي تدلّ على ميل الشخص لنظرته المستقلة، والدفاع عن مبادئه، وتدللّ أيضًا على نفعية الشخص، واكتسابه، ونزاعته المالية. ولكن -وكما قلت أنفا- إن القراءة الصحيحة تتم وفقًا لمقارنة كل الملامح بعضها بعضًا، والخروج بالتحليل الدقيق خال من المعارضة، والمهاتما غاندي مثال على ذلك، شفته السفلية الممتلئة، وذقنه الدائري هو ما يعادل توازن وحدة النزعة في أذنيه البارزتين.



شكل رقم (٦٢)

وماذا عن الجبهة العريضة، والفك العريض، هذه الملامح أيضا تدلُّ على قدرة الشخص على القيادة والإدارة، وميله للسيطرة على مجريات الأمور من حوله والبقاء على اطلاع نحوها، وهذا ما يساعده على أن يكون خبيرًا إداريًا وقياديًا، وميوله للتمسك بمعتقداته ومبادئه، وهنا نستطيع أن نضرب مثالاً في القائد المصري جمال عبدالناصر، لاحظ فكه العريض جدًا والواسع، شكل رقم (٦٣).



شكل رقم (٦٣).

هل لديك أحد الملامح الدالة على الإدارة والقيادة؟

السادس عشر: الدراما:

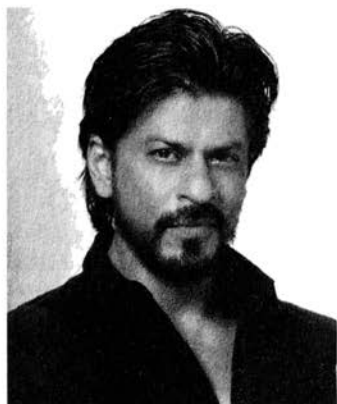
يتميز بعض الأشخاص بطريقتهم في سرد القصص والحكايات، بل المواقف أيضًا، فليدهم أسلوب مشوّق يجعلك تنسجهم معهم، ولا تملّ حديثهم مطلقًا، يبدو أنك توافقني أليس كذلك؟

يا ترى ما السر وراء ذلك؟ هل نستطيع تمييز هؤلاء الأشخاص؟ بالتأكيد نعم، توجد علامات في علم الفِرَاسَة تدلّ على الحس الدرامي لدى الشخص، وقدرته على جذب الانتباه في حديثه، ولفة جسده.

أصحاب هذه السّمة من الممكن أن يكونوا ممثلين بارعين، وأيضًا إذا قام صاحب هذه السّمة باستثمارها في تأليف القصص، والشعر، والروايات، حتى يُفرغ طاقته في شيء يجلب النفع له، ويطلق لخياله العنان؛ لأن معظم المتميزين بهذه السّمة إذا لم يستثمروها، فستنعكس على واقعه سلبيًا، فقد يصبح مروّجًا للشائعات، والأكاذيب المغايرة للحقائق، أو بارعًا في تلفيق التهم، وإثباتها بتفاسير مقنعة.

حاجب ذو زاوية هرمية، عليك أن تميّز هنا بين هذا النوع من الحواجب، وبين الحاجب ذي زاوية القيادة والإدارة، الحاجب الهرمي زاويته هرمية، ونهايته متجهة إلى الأعلى، وغالبًا تكون هذه الزاوية في نهاية الحاجب، ستجد هذا النوع من الحواجب بكثرة في أغلب الممثلين على شاشة التلفزيون، بل إنهم يحرصون على رسم مثل هذه الحواجب عند التمثيل لما لها من سلطة على عين

المشاهد في التعابير الوجهية. خاصة النساء، شاهد معي الممثل الهندي شاروخان، والممثل السوري قصي خولي لديهم هذا النوع من الحواجب في شكل رقم (٦٤).



شكل رقم (٦٤)

ستجد بعض الكُتّاب، والرواة، والشعراء لديهم أيضًا هذا النوع من الحواجب، مع قياس باقي الملامح التي تدعم هذه السّمة أيضًا شاهد معي الشاعر التركي محمد عاكف آرسوي، والشاعر المصري حافظ إبراهيم، وكذلك الشاعر بدر بن عبد المحسن، والشاعر عبد الرحمن بن مساعد شاهد شكل رقم (٦٥).





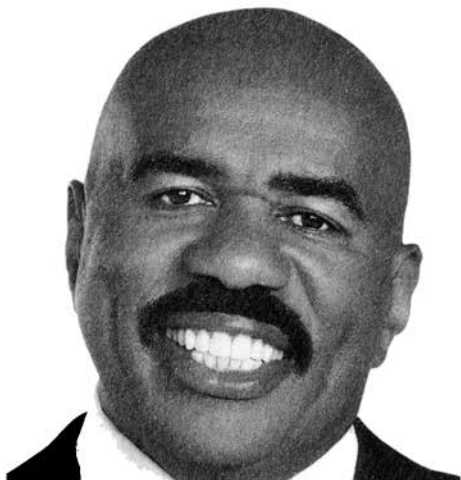
شكل رقم (٦٥)

شاهد الشاعر غازي القصيبي، والأمير خالد الفيصل أيضًا ستجد لديهم هذا النوع من الحواجب أيضًا، يوجد ملمح آخر يدلّ على فصاحة الشخص، وقدرته على التعبير والكتابة، وهو انتفاخ أسفل العين في حالة الوجه الطبيعية بمعنى حالة سكون الوجه بدون أي مؤثر، أو إيحاءة فيها انقباض، أو انبساط لتعابير الوجه، شاهد شكل رقم (٦٦) الدكتور خالد المنيف كاتب لأكثر من ١٠ مؤلفات، وعلم نجم صاحب برنامج الأغلبية الصامتة، ومؤلف كتب.



شكل رقم (٦٦)

الفم الكبير والممتلئ.. هذا الملمح أيضًا يشير إلى الشخصيات التي تستطيع فتح الحوارات، والارتجال في الحديث، وتميل للتحدث كثيرًا خاصة إذا كانت الشفة السفلية ممتلئة، والتي تدلّ على السخاء في العطاء مثلما أسلفنا القول، وأيضًا هي إشارة للقدرة على الإقناع، أصحاب هذا الملمح إذا سمحت لهم بالتحدث لن يصمتوا وربما إذا قام بتطوير نفسه في كيفية التأثير والإقناع، فسيكون حديثه لا يُملّ، وسرده للقصص والحكايات مثيرًا جدًا، بعكس الحال إذا كان الفم غير ممتلئ، أو صغير، فسيكون التحدي الأكبر له أن تُوكل إليه مهمة الحديث بدون تجهيز، أو استعداد مسبق، شاهد معي ستيف هارفي ممثل، ومؤلف، ومقدم برامج في شكل رقم (٦٧).



شكل رقم (٦٧)

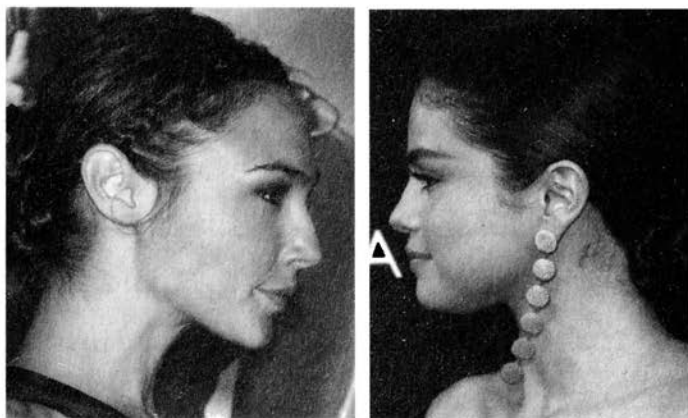
هل لديك أحد الملامح الدالة على الدراما ؟

السابع عشر: طريقة التفكير:

توجد مقاييس عالمية تقيس نمط التفكير، واختلافه من شخص لآخر، ومن أشهر هذه المقاييس: مقياس هيرمان، ومقياس DISC ومقياس MBTI، وجميعها تتحدث عن أربعة أنماط للتفكير مرتبطة بفصوص الدماغ ونصفه، أنصح بها وبشدة؛ لأنها تكشف لك نمطك الحقيقي، ونمطك الموروث، وبحكم خبرتي في الفراسة، لهذه المقاييس صلة مباشرة بالفراسة، فمن الممكن أن أشخص نمط تفكير شخص من خلال تحليل وجهه سأعرف أنه نمط تفكيره المسيطر هو A، B، C، D وفقاً لمقياس هيرمان، والعكس صحيح، فإذا رأيت نتيجة مقياس هيرمان لأحد الأشخاص سأكون متنبئاً بنوع الملامح التي تتوافق مع هذا النمط.

الجبهة العمودية والمائلة، ويتم كشفها من خلال النظر إلى القطاع الجانبي للوجه، فالجبهة العمودية تشير إلى أن صاحبها ذو تفكير متسلسل واتباعي، بمعنى إذا عرضت عليه فكرة، أو موضوع، فمن الأفضل أن تقوم بطرحه خطوة بعد خطوة مسترسلاً؛ لأن وضع الفكرة بشكل مباشر لن يحقق هدفك، ولن يستوعب منك بالشكل المطلوب، من الممكن أن يقابلك بسؤال، كيف ذلك؟ هل تقصد؟ سيطلب إيضاحات؛ حتى يستوعب الموضوع كاملاً، هذا النوع من الأشخاص لا ينطبق عليه المثل (يفهمها وهي طائفة)، ولكنه هو الأفضل من حيث التذكر ومقياس الموضوع

بشكل صحيح، بعكس الشخص ذي الجبهة المائلة، وهو صاحب الفهم الموضوعي، يتميز بسرعة بديهته، وسرعة معالجته للأمور، واستحضاره للمواقف السابقة المماثلة، والمعلومات المترابطة لتساعده في الفهم السريع، من الممكن أن يصيبه الملل سريعاً إذا أطلت الحديث عن النقطة نفسها كثيراً، ومن المحتمل أن يقاطعك رغبة في الانتقال لفكرة، أو موضوع آخر، أو إلى الحل، شاهد معي المغنية سيلينا جوميز جبهتها مستقيمة، والممثلة والعارضة غال غدوت ذات الجبهة المائلة، شاهد شكل رقم (٦٨) .



شكل رقم (٦٨)

من الممكن أن تكون شخصاً يميل لعمل مهمة واحدة، والتركيز بها أكثر من تعداد المهام الكثيرة، وهذا ما يمكن ملاحظته من خلال كثافة الحواجب، أو أن تكون خفيفة، فالحواجب الخفيفة تنم عن شخصية تتقن التركيز الذهني لمهمة واحدة، من الممكن

أن يبذل فيها قصارى جهده، ويحقق بها الأداء الأمثل، وأكبر تحدٍّ له أن تعطيه أكثر من مهمة في الوقت نفسه، فذلك يصيبه بالتشتت، وعدم الإنتاجية، في حين الحواجب الكثيفة تنمُّ عن شخصية لديها القدرة على التفكير بأكثر من شيء في الوقت نفسه، وهو ما نسميه نشاطًا ذهنيًا عاليًا، كما سبق التطرق له في فقرة التفكير والتحليل، شاهد ستيفن كوفي مؤلف الكتاب الأكثر شهرة «العادات السبع للفاعلية» وهو ذو حاجبين خفيفين، والدكتور طارق السويدان أحد أشهر مدربي التنمية البشرية، وهو مثال للحاجبين الكثيفين، في شكل رقم (٦٩).



شكل رقم (٦٩)

الحواجب الباهتة، أي الحواجب التي يكون لونها باهتًا من الممكن إذا رأيتها على بعد يُخيل لك أنها نحيفة، وغير كثيفة، والسبب أن لونها ليس غامقًا، وإنما باهت وخفيف، يتميز صاحب

هذا النوع من الحواجب بشغف فكري عالٍ، يحب عادة أن يسأل؛ لكي يفهم خاصة إذا رافق هذا النوع جبهة عريضة، أو وجه مثلث، فسيكون استفساري من الدرجة الأولى، ويصعب عليه الانتظام بفكرة، أو اهتمام واحد لفترة طويلة.

الجبهة العالية، والجبهة المنخفضة؛ لأن الجبهة تقع في المنطقة العلوية من الوجه، تلك التي تعنى بالمنطقة التحليلية الفكرية والمنطقية؛ لذلك تأخذ النصيب الأوفر من موضوعنا في الاهتمام الفكري، أصحاب الجبهة العرضية الواسعة يتميزون باهتمامات فكرية غير محدودة، بالإضافة إلى الجبهة العمودية المرتفعة تشير أيضًا لشخصية لديها ميلٌ عالٍ للتحليلات الفكرية، والفرضيات المجردة والأفكار المتجددة، مقاييسهم الفكرية عالية جدًا، وتدعم الإبداع، والمرونة في الأفكار، شاهد جاك كانفيلد من أشهر مدربي التنمية الذاتية، ومؤلف لعدد من الكتب التطويرية و John Logie Baird مخترع أول نظام تليفزيوني في عام ١٩٢٦م شاهد شكل رقم (٧٠) ، وربما توجد لديهم ملكات الإبداع والخيال التي تم ذكرها آنفًا في فقرة الأفكار غير التقليدية؛ لأن أصحاب الجبهة العمودية المرتفعة هم أكثر الفئات التي تظهر فيها هذه الملكات بشكل واضح، وبارز، وتستطيع تصفح صور كل المفكرين والمخترعين، وستجد أن القاسم المشترك بين الأغلبية العظمى منهم هو الجباه المرتفعة والعريضة.

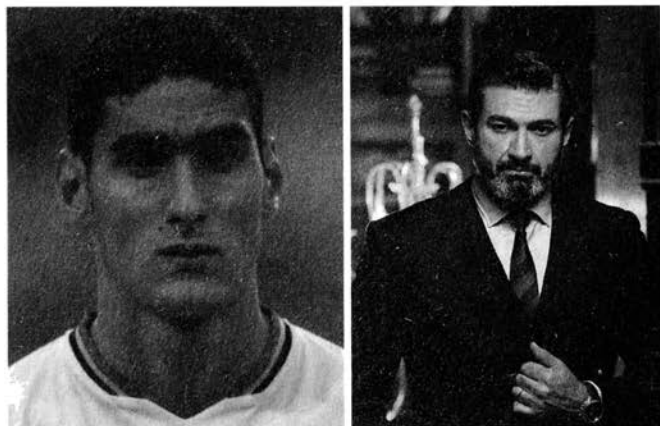
مكتبة

t.me/soramnqraa



شكل رقم (٧٠)

أما إذا كانت الجبهة العرضية ضيقة، فاهتمامه الفكري يميل للتركيز في مجال واحد؛ لأنه يفضل العادات المنتظمة، ومرونته أقل إقبالاً على التغيير، من الممكن أن يكون خبيراً متخصصاً في مجاله الخاص، في حين الجبهة العمودية القصيرة (نسبة الطول) يتسم صاحبها بالتفكير، والإنتاج العملي، لا يميل إلى التحليل الفكري، أو الخوض في الأفكار المعقدة، فهو عملي أكثر، ويميل للتنفيذ بالطرق السهلة والمتعارف عليها بعيداً عن التعقيد، شاهد شكل رقم (٧١) الممثل المصري ياسر جلال، واللاعب مروان فيلاني من ذوي الجباه القصيرة، ولكن الممثل ياسر جبهته واسعه أكثر من اللاعب مروان.



شکل رقم (۷۱)

من ملامحك ، ما طريقة تفكيرك؟

الثامن عشر: أولويات الاهتمام:

يختلف الناس في أولويات الاهتمام لديهم، كما أسلفنا في فقرة الطاقة الحركية والذهنية، فنستطيع من خلال مناطق الوجه معرفة أية منطقة هي الأكبر بالتالي ما أولوية الاهتمام لدى الشخص، هل هو فكري، ومنطقي أكثر؟ أم يميل للمشاعر والطموح والمهنية أكثر، أم أن طاقته الحركية والرياضية والمالية أكثر؟ من خلال المقارنة بين مناطق الوجه الثلاث، وفي هذه الفقرة سأكشف لكم عن ملامح أخرى تدعم هذه السّمة.

الحاجب المستقيم، والحاجب المنحني، من الممكن أن تشاهد أشخاصاً لديهم حاجب مستقيم بدون أيّ انحناء، وهو دلالة على ميل الشخص إلى ملاحظة الأفكار والمشاريع، وتقديرهم للأفكار الجديدة، والحقائق الثابتة، لديه فضول فكري، لديه قدرة على الانضباط النفسي خاصة في مجال العاطفة، من الممكن إذا كنت تتحدث مع شخص ذي حاجب مستقيم، وترغب بأن يلاحظ مشاعرك.. لن يكون قادرًا على ذلك؛ لأن تركيزه على الفكرة أكثر من الشعور خاصة إذا لم تتوفر لديه أحد ملامح العاطفة التي تحدثنا عنها في فقرة العاطفية، بعكس الحال مع الشخص ذي الحاجب المنحني، فهو أكثر قدرة على ملاحظة المشاعر، والتفاصيل المتعلقة بشعور الآخرين، من الممكن أن يتنبأ بحالتك الشعورية دون أن تتحدث، وكلما كانت الحواجب مقوسة أكثر، كان

الشخص أكثر قدرة على الملاحظة، شاهد مصمم الأزياء إيلي صعب، وفيدل كاسترو رئيس كوبا ١٩٥٩م، فهما مثال للحواجب المستقيمة، وشاهد الدكتور إبراهيم الفقي رحمه الله، والشيف أسامة السيد فهما مثال للحواجب المنحنية، في شكل رقم (٧٢).



شكل رقم (٧٢)

أيضًا هناك ميزة يتميز بها أصحاب الحواجب المنحني، وهو تفكيرهم الميكانيكي، بمعنى يستطيعون قول الشيء المناسب في

الوقت المناسب، أو يضعون الشيء المناسب بالمكان المناسب، خاصة إذا قاموا بتطوير هذه الميزة واستثمارها في مهنتهم، أو حياتهم اليومية.

الجبهة المقببة والجبهة المسطحة، يكشف هذا الملح عن أولويات الاهتمام أيضاً، يتسم الأشخاص ذوو الجبهة المقببة أو المستديرة الممتلئة باهتمامهم العالي بالأشخاص، فإذا حكيت له قصة، أو موقفاً من الممكن أن تكون أسئلته: من كان معك؟ من الشخص الذي رأيته؟ هل فلان ساعدك؟ سؤاله غالباً عن الأشخاص، بينما إذا رويت ذات القصة لشخص ذي جبهة مسطحة، فسيكون اهتمامه المنطقي بالفكرة، أو نوع الكلام الذي تقوله أكثر، ربما لن يركز على الأشخاص، أو على الأحداث العاطفية مثلما يركز على الأحداث المنطقية، وتسلسلها، شاهد المطربة ريانا ذات الجبهة المستديرة البارزة، والملكة اليزابيث وهي مثال للجبهة المسطحة في شكل رقم (٧٣).



شكل رقم (٧٣)

الأنف المقعر، والأنف المستقيم ، يميل أصحاب الأنف المقعر إلى الداخل إلى الاهتمام بمشاعر الآخرين، ويهتمون بالدعم المعنوي، تهمهم العاطفة، وأسلوبهم في التعامل خاضع للمراعاة كثيرًا، ويميلون للتضحية، ويحبون أن يكونوا تابعين مع من حولهم، لا يفضلون أن يكونوا هم المبادرين الأوائل، عادة هذه الشخصيات تحب التطوع كثيرًا، إذا وضعت هذه الشخصية في موضع قيادة، فسيكون قائدًا استرضائيًا وتشاوريًا من الدرجة الأولى، بينما أصحاب الأنف المستقيم هم أكثر تحكمًا بمشاعرهم، ولا يميلون بالسماح للمشاعر بأن تؤثر على عملهم وقراراتهم، خاصة إذا كان نوع الوجه مربعًا، أو توافرت فيه أحد ملامح الإدارة التي ذكرناها في فقرة الإدارة والقيادة، يميل أصحاب الأنف المستقيم للتفكير بعقلانية حول الخطط المهنية على المدى الطويل، شاهد الممثل الأمريكي آدم درايفر ذا الأنف المستقيم في شكل رقم (٧٤) ، وبإمكانك العودة لشكل رقم (٧٣) فالمطربة ريانا ذات أنف مقعر واضح جدًا.



شكل رقم (٧٤)

بالعودة إلى مناطق الوجه تستطيع أيضًا معرفة أولويات الاهتمام لدى الشخص، مثلما أسلفنا أن المنطقة العلوية من الوجه خاصة بالتفكير، والمنطقة الوسطى تؤشر إلى المشاعر، والمهنية، والطموح، والمنطقة السفلى تدل على الواقعية، والبدنية والمالية، ونستطيع أن نضيف عليها الطاقة الجنسية أيضًا، شاهد معي شكل رقم (٧٥) جيفري أبستين ملياردير أمريكي شاهد مناطق وجهه الثلاث، تستطيع التمييز أن المنطقة السفلية لديه هي الأكبر.



شكل رقم (٧٥)

من ملامحك، ما أولويات الاهتمام لديك؟

التاسع عشر: حب التفاصيل:

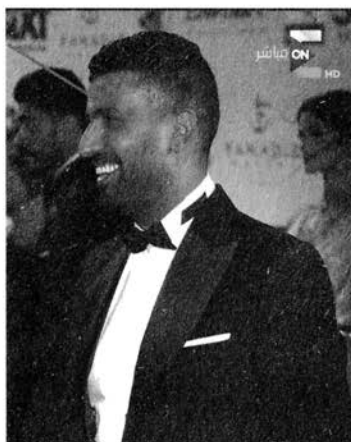
يتسم بعض الأشخاص بحبّهم لمعرفة التفاصيل، إذا تحدث معهم سيطلبون المزيد ليعرفوه، وربما تكون أسئلتهم غير متوقعة ومفاجئة، وأيضًا حين يسردون موقفًا، أو حديثًا سيركّزون على التفاصيل، غالبًا هؤلاء الأشخاص يبدعون في المهن التي تحتاج إلى التركيز على الأشياء الدقيقة، تستطيع أن تميز هؤلاء الأشخاص من بعض الملامح، أولها طرف الأنف الكروي. شاهد منال العالم إحدى أشهر الشيفات في الوطن العربي، والمخرج السوري حاتم علي في شكل رقم (٧٦)



شكل رقم (٧٦)

الانتفاخ بين الحاجبين، ستجد أن هناك انتفاخًا ملحوظًا فوق بداية الحاجبين لدى بعض الأشخاص، وهذا الانتفاخ نستطيع أن

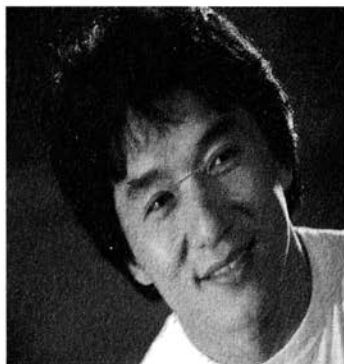
نسمّيه بيت التفاصيل والعزم، صاحبه يتميز بعزم، وإرادة عالية نحو اهتماماته وأهدافه، مع حبه للتفاصيل الخاصة بتوجهه واهتمامه، شاهد المخرج المصري محمد سامي في شكل رقم (٧٧).



شكل رقم (٧٧)

العيون المتقاربة والمتباعدة، الشخص ذو العينين المتقاربتين يتسم بقدرته على التركيز والتدقيق على التفاصيل، قد يكون أقلّ سماحة، وتسامحًا، وتقبُّلاً لوجود الخطأ، يسعى دائماً لأن تكون الأمور كما يريد، ووفقاً للخطة التي رسمها بتفاصيلها، يحب إنهاء الأعمال إلى النهاية بالمستوى المطلوب، ولا يفضل التشتت والمقاطعة أثناء ذلك، بعكس الحال مع الشخص ذي العينين المتباعدتين، ستجده أكثر سماحة وأكثر تساهلاً، تركيزه عادة يكون شمولياً على الموضوع، ومن الممكن ان يتغافل عن التفاصيل والأخطاء الصغيرة، لا يميل للاستجابة الفورية في ردود

فعله، وقراراته يفضل أن يكون هادئاً، ومن الممكن أن يتقبَّل أيَّ تغيير مفاجئ يطرأ عليه، شاهد أشهر ممثلي هوليوود ريان رينولد، وجيرارد باتلر، وهما مثالان للعيون المتقاربة، بينما جاكى شان وويل سميث مثال واضح للعيون المتباعدة، في شكل رقم (٧٨).



شكل رقم (٧٨)

وستجد أمثلة كثيرة أخرى، يمكنك أيضًا مشاهدة المخرج خالد الرفاعي ذي العينين المتباعدتين، والممثل روبرت باتنسون ذي العينين المتباعدتين أيضًا، ولكن بنسبة أقل من خالد، أما ذوو العيون المعتدلة في مسافتها، فهم معتدلون في السمات أيضًا.. بمعنى هو معتدل في سماحته، وفي تركيزه أيضًا، ويمكنك قياس هذا الملمح من خلال السؤال: هل تكفي المسافة في المنتصف لوجود عين ثالثة بنفس حجم العينين، إذا كانت الإجابة نعم، فالمسافة بعيدة، وإذا الإجابة لا، فهذا يعني أن المسافة قريبة بين العينين، وإذا كانت الإجابة نعم إلى حد ما، فهذا يعني أن المسافة معتدلة.

خط المبالغة في المسؤولية، هذا الخط الذي ستراه كالجسر بين العينين، يعدُّ أحد خطوط الوجه التي تزداد وضوحًا مع تقدّم العمر، هذا الخط يظهر للأشخاص الذين يحبون التفاصيل غالبًا، ويدققون عليها، ويشغلهم التفكير دومًا بكل شيء، حتى يصل بهم إلى المبالغة في تحمّل المسؤولية لكل من حولهم حتى الأشياء التي لا تدخل ضمن مهامهم، أو مسؤولياتهم، وهذا ما يجعلهم الأكثر عُرضة للقلق والأرق، شاهد العالم «لويس باستور» الذي اشتهر بتأسيسه لعلوم الأحياء الدقيقة وحرصه على اكتشاف أسباب الأمراض، وسبل الوقاية منها، شكل رقم (٧٩).



شكل رقم (٧٩)

هل يوجد من عائلتك شخص لديه هذا الخط؟ إذا كان هناك، فأتوقع أنه حريص دائماً على الاطمئنان، والسؤال عن كل التفاصيل، ربما إذا أخبرته بمشكلة معك لن يرتاح حتى يتابع معك إلى مرحلة وصولك إلى الحل، ستجده دائم التوقع، والأكثر احتياطاً وحرصاً، وأيضاً ربما يكون هو الشخص الأكثر شكوى من الأمراض في عائلتك.

يجدر الذكر هنا إلى أن خطوط الجبهة أيضاً من الممكن أن تدلُّ على حب الشخص للتفاصيل؛ لأن الجبهة منطقة التفكير، وظهور الخطوط بها يدلُّ على مراحل العقل التفكيرية، تلك التي قد تدل على أن الشخص يحبُّ التفاصيل في اهتماماته، وأسئلته حول ما يدور، وأيضاً اختفاء الجفن العلوي للعين كما ذكرناه في فقرة التفكير والتحليل، فهو دلالة على قدرة الشخص التحليلية، تلك التي تستند بالأساس على حبه للتفاصيل.

هل لديك أحد الملامح الدالة على حب التفاصيل؟

العشرون: الحماسة، أو المنهجية:

ماذا يعني أن يتّصف شخصٌ ما بالحماسة؟ هذا يعني أنه مبادرٌ، ومتحمّس لكلّ ما يعرض عليه، وربما يكون متحمّسًا أيضًا في الحديث، بينما المنهجية تعني أن الشخص أكثر تأنُّ، ويفضل أن تجري أموره وفقًا لمنهج وخطة مسبقة، السؤال هنا: كيف يمكننا معرفة هؤلاء الأشخاص؛ لأن معرفتهم من الممكن أن تسهل عليك نوعية الكلام، والتعامل الذي يصدر منك، بمعنى أوضح: لنفترض أنك حللت ملامح مديرك الجديد في العمل، وعلمت أنه من النوع المنهجي، هذا سيجعلك أكثر قدرة عند عرض الاقتراحات، أو الأفكار له، ستحتاج لدعمها بخطة تنفيذ محكمة مع دعمها بحقائق أكثر من اعتمادها على الحدس.

العيون الغائرة والبارزة: أصحاب العيون الغائرة أكثر جدّيّة في اتخاذهم للأمور، وأكثر حرصًا، ودقة في التنفيذ، غالبًا يستطيعون الفصل بين عواطفهم وبين ما يتطلب التفكير بعقلانية.. خاصة إذا لم توجد لديهم أحد سمات العاطفية، في حين أن ذوي العيون البارزة هم الأكثر حماسة وحبًا للتجربة والتجديد، من الممكن ألا يكونوا جديين في اتخاذهم للأمور بنفس مستوى ذوي العيون الغائرة، ستجدهم متعددي الاهتمامات، ومبادرين؛ ولكن من الممكن أن تفقد جدّيّتهم والتزامهم حين يفتقدون لعنصر الحماسة في عملهم، أو اهتمامهم، شاهد شكل رقم (٨٠) الممثلة

كارا ديليفن ذات العينين البارزتين، والممثلة إيمي آدم ذات العينين الغائرتين، نستطيع تمييز هذه السمة من خلال النظر إلى الجانب، إذا كان مستوى العين متساويًا مع خط الجبهة والخد، فهذا يعني أنها بارزة، وإذا كانت العين تتراجع عن خط الخد، والجبهة، فهذا يعني أنها غائرة.



شكل رقم (٨٠)

الحواجب البارزة: هل سبق أن رأيت شخص ذا حواجب عظمية بارزة، أتوقع أنك رأيت، ولكن لم تكن منتبهًا، هناك بعض الأشخاص خاصة الرجال ستجد عند النظر إليهم من الجانب أن الحواجب بارزة إلى الخارج، وهذا الملمح يدل على سمة المنهجية، والانتظام لدى الشخص، ويقصد بالمنهجية أن الشخص يميل إلى السير وفق منهج وخطة مسبقة، لا يميل إلى المفاجآت والأحداث غير المتوقعة، يفضل الطرق المعروفة التي أثبت نجاحها وجدارتها

مسبقًا، ولا مشكلة لديه أن يستخدم الوسائل المستخدمة نفسها كل مرة، أفضل من تجربة الجديد غير المضمون نجاحه، بعكس الأشخاص الذين لا يكون الحدّ العظمي للحواجب لديهم بارزًا، فهم أكثر مرونة في التأقلم، والتكيف مع الأنظمة والمستجدات، وأكثر انفتاحًا على الأفكار الجديدة وتجربتها، يميل للتجديد، ولا مشكلة لديه في تغيير النظام المتعارف عليه، شاهد الممثل جينسن أكليس ذا الحاجبين البارزين في شكل رقم (٨١).

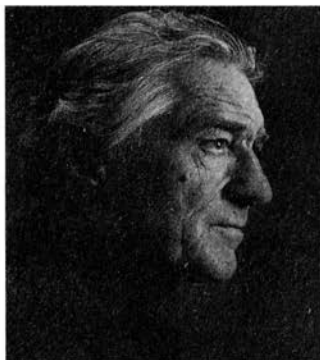


شكل رقم (٨١)

ربما تقابل أشخاصًا لديهم حاجب كثيف في بدايته، وخفيف في نهايته، لن تجد هذا الملمح مع النساء هههه.. لأنهن غالبًا ما يخفينه من خلال مساحيق التجميل، ولكن من الممكن أن تجده على طبيعته في الرجال، هل تتذكر ماذا يعني الحاجب الكثيف؟ لقد ذكرناه في فقرة التحليل والتفكير، وقلنا: إن دلالة النشاط الذهني العالي.. من الممكن صاحبه أن يفكر في أكثر من شيء في

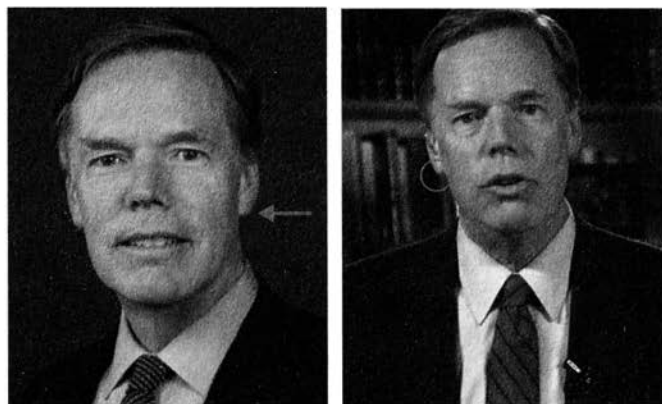
الوقت نفسه، وتكون طاقته عالية جدًا في تنفيذ الأعمال، ولكن تخيل معي هنا أن شخصًا نصف حاجبه كثيف، والنصف الآخر خفيف، هؤلاء يعانون من قلة الحماسة بعد التنفيذ، فمن الممكن أن تجده في بداية أية فكرة، أو أي عمل متحمسًا، ومبادرًا، ويودّ الخوض في التفاصيل، ولكن قد يفقد عامل الحماسة في المنتصف، ولا يقوى على الاستمرارية، هذا الشخص يحتاج لمحفّزات دائمة، إِمّا دعم معنوي من الأشخاص من حوله، وإما عنصر تجديد مستمر في مشروعه، وإما عمله، أو البيئة التي يسكن بها؛ لأنه قد يصاب بالملل، والإحباط من عدم قدرته على استكمال الأعمال والأهداف إلى نهايتها، ماذا لو شاهدت شخصًا حاجبه خفيف في البداية وكثيف في نهايته؟ سيكون أقل حماسة في بداية كل أمر حتى لو كان علاقة، ولكن يزداد شغفه وتعلقه، وطاقته مع مرور الوقت.

طرف الأنف المتّجه إلى الأسفل يدعم سِمَةَ المنهجية أيضًا، فصاحب الطرف المنخفض ليس من السهل عليه أن يبدي حماسه لأيّ شيءٍ دون تفكير مسبق، أو حقائق مثبتة، أو خطة ممنهجة، شاهد الممثل روبرت دي نيرو، فهو مثال لطرف الأنف المنخفض، شكل رقم (٨٢).



شكل رقم (٨٢)

الأشخاص المنهجيون هم الأكثر قدرة على إقناعك؛، لأن وصولهم للقرار، أو الفكرة يكون مبنياً على خطوات، ودراسة عقلية واضحة، وهذا ما يجعلهم مؤثرين ومقنعين أكثر، فإذا سنتحدث عن القدرة على المفاوضة، والإقناع، والدبلوماسية في التعامل، فهناك ملامح تدلُّ عليها منها ما هو مرتبط بالطاقة الكلامية في الفم الواسع، والشفة السفلى الممتلئة، وأن يكون لدى الشخص أنف مستقيم، وطويل حتى تكون الطاقة الكلامية مِهْنِيَّة، وليست دون هدف، ومنها ما هو مرتبط ببيروز الجزء السفلي من الأذن في حين الجزء العلوي ملتصق، وغير بارز، لاحظ نيكولاس بيرنز محاضر ودبلوماسي يعمل حالياً أستاذاً في ممارسة الدبلوماسية في كلية جون ف. كينيدي في جامعة هارفارد في شكل رقم (٨٣).



شكل رقم (٨٣)

هل لديك أحد الملامح الدالة على الحماسة، والمنهجية؟

الحادي والعشرون : التحفُّظ والغموض :

عندما يعتاد المرء على التحفظ بأسلوب تعامله مع الآخرين، فإنه يصبح من الصعب جدًّا عليه أن يكون منفتحًا قليلًا معهم، فإن المرء يجد رغبة شديدة بالانسحاب من الأحاديث التي يكون فيها الطرف الآخر يتحدث عن نفسه بأريحية ووضوح، وسبب هذه الرغبة بالانسحاب هو أنه يجد نفسه وكأنه مضطرًّا إلى تقليل تحفظاته، أو يلجأ ربما للكذب؛ حتى يظهر نفسه بمظهر الصريح، وغير المنغلق على ذاته.

الشفاه العليا الدقيقة والصغيرة هي الملمح الأكثر دلالة على الشخص المتحفظ.. الذي لا يرغب بمشاركة أسراره الشخصية، أو حياته الخاصة، ويجيد انتقاء الكلمات التي يريد قولها فقط، قد يعتبره الآخرون غامضًا خاصة إذا كانت أذناه ملتصقتين بالرأس، فسيكون مستمعًا جيّدًا.. ومتحدثًا نادرًا، بعكس الأشخاص ذوي الشفاه العليا الممتلئة الواسعة ستجدهم أكثر انفتاحًا للحديث مع الآخرين، وكلما كبر الفم، كان أكثر قدرة على التحدث مع قطاع أكبر من الناس، شاهد الممثل جيم بارسنز ذا الشفاه العليا الدقيقة في شكل رقم (٨٤) .



شكل رقم (٨٤)

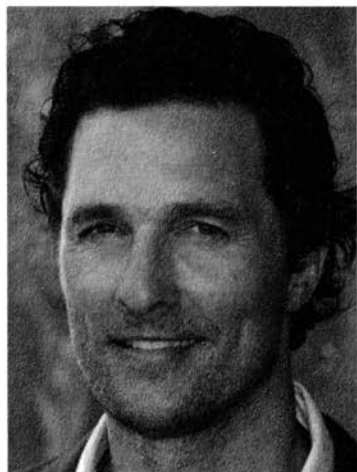
العيون الغائرة جدًا، سبق أن ذكرنا دلالتها، وعلاقتها بالحماسة والجديّة في الأمور، ولكن هنا سنذكر دلالتها الخاصة بالتحفظ، فأصحاب العيون الغائرة أكثر قدرة على إخفاء مشاعرهم، ودواخلهم الخفيّة، فهم يستطيعون كتمها، ولا يميلون للإفصاح عمّا يدور فيهم إلا بشكل انتقائي للأشخاص، بعكس الحال مع العيون البارزة، فهم أكثر قدرة على توضيح ما يشعرون به تلقائيًا، شاهد الممثل باتريك سوايزي ذا العينين الغائرتين، ولكن ستلاحظ أن شفته العليا ممتلئة، وأيضًا شفته السفلى؛ لذلك قد يخفي ما يشعر به، ولكنه سيكون سهلًا في التحدث مع الآخرين والاستماع لهم بعيدًا عن التفاصيل الدقيقة الخاصة به وبحياته، شاهد شكل رقم (٨٥).



شكل رقم (١٥)

الحواجب المستقيمة هي الملمح الثالث الذي من الممكن أن يدلنا على الشخصيات الأكثر تحفظًا وغموضًا، فأصحاب الحواجب المستقيمة كما ذكرنا في فقرة أولويات الاهتمام، يميلون لملاحظة الأفكار والمشاريع أكثر من ملاحظتهم للمشاعر، وإضافة إلى ذلك، فهم يفتقدون للقدرة على التعبير عن مشاعرهم بأريحية، سيكون المريح له أن يفهم من حوله ما يريد دون أن يتحدث، رغم أنه لا يجيد ذلك ولكن هذا ما ينتظره ممَّن حوله خاصة ممَّن يحبهم، يحتاج هذا النوع من الأشخاص التحفيز الدائم، والإشادة بأعمالهم، وأفكارهم، ومساعدتهم على التعبير عمَّا يخالج شعورهم بشكل تدريجي، خاصة إذا اجتمعت في الشخص هذه الحواجب مع ملمح الشفاه الدقيقة، فسيكون تحفظه

من الدرجة الأولى، وربما يكون هذا النوع هو الأكثر إجهادًا لمن حوله خاصة الشريك، شاهد الممثل ماثيو ماكونهي في شكل رقم (٨٦) لديه هذا النوع من الحواجب، بالإضافة إلى أن شفته العليا دقيقة أيضًا.

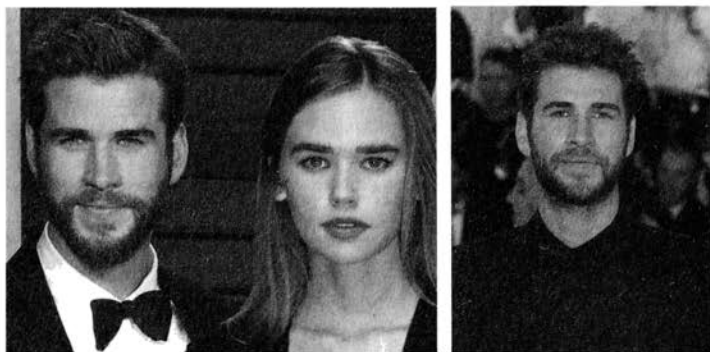


شكل رقم (٨٦)

أي انحسارات في الوجه أو غوران، فذلك يدلّ على تحفظ الشخص وغموضه، مثل العيون الغائرة، والخدود الغائرة، وانحسار الفم للداخل، والوجه المقعر إلى الداخل كل هذه الملامح تدلّ على هذه السّمة.

الجفن السفلي المستقيم، ستلاحظ أن بعض الأشخاص حين تنظر إلى أعينهم ستجد أن الجفن السفلي لا يوجد به انحناء، وإنما عبارة عن خط مستقيم، وصاحب هذا الملمح يحاول

المحافظة على بُعد العاطفي، لا يميل للكشف عن أوراقه الخاصة بسهولة، يتّسم بالحذر، والتيقظ لكلّ ما يدور حوله، وليس من السهل الاندماج معه، شاهد الممثل ليام همسورث في شكل رقم (٨٧) فهو ذو جفن سفلي مستقيم، بعكس الحال مع الأشخاص ذوي الجفن المنحني، أو الدائري، فستجدهم مباشرين، ومن السهل عليهم إبداء ما يشعرون به دون أيّ قيود، منفتحين على الآخرين، وعلى التحدث بشؤونهم الخاصة.. خاصة إذا اجتمع لديهم ملمح الشفاه الممتلئة، شاهد جفن الممثلة جابريلا بروكس الدائري مقارنة بجفن ليام المستقيم.



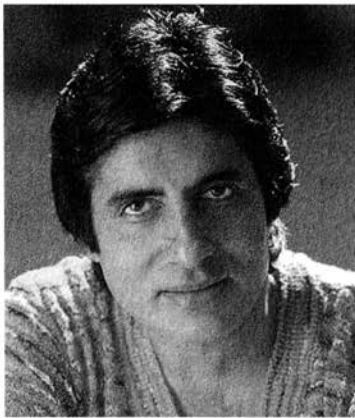
شكل رقم (٨٧)

هل لديك أحد الملامح الدالة على التحفُّظ، والغموض؟

الثاني والعشرون: الحس الكوميدي:

يمتلك بعض الأشخاص حسًا كوميديًا فكاهيًا، فهم يجيدون سرد المواقف والطرائف بطريقة مضحكة، البعض منهم يكون هذا الحس لديهم بالفطرة، والبعض يكتسبه، أو يفتعله لأجل هدف معين كأن يكون كسب اهتمام الآخرين، أو مهنته تحتم عليه أن يكون كذلك، أو لأسباب أخرى، العامل المشترك بين أغلب ذوي الحس الفكاهي هو الوجه التفاعلي، بمعنى ستجد أن وجوههم مليئة بالتعبيرات والإيماءات التي تتغير كثيرًا، وهم الأكثر عرضةً للتجاعيد، وخطوط الوجه، سنذكر في هذه الفقرة بعض الملامح التي تشير لذوي الحس الكوميدي.

الحواجب القريبة من العين، كما أشرنا مسبقًا أنها دلالة على العفوية، والاجتماعية وعدم التكلف، وهذا الملمح ستجد أغلب الكوميديان يتشاركون فيه، شاهد الممثلين الكوميديين: بين ستيلر، ويل فيرل، أميتاب باتشان، حمدي الميرغني في شكل رقم (٨٨).



شكل رقم (٨٨)

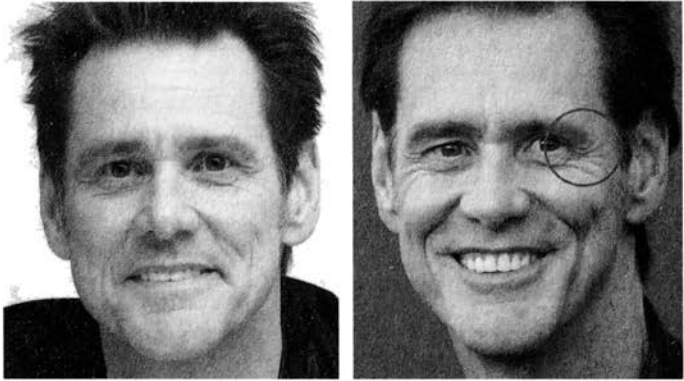
ذوي المسافة الواسعة بين الأنف والضم، نعرف أن هذه المنطقة تدخل ضمن المنطقة السفلى في الوجه، تلك التي تشير إلى الواقعية، والبدنية والمالية، ونعلم أيضًا أن هذه المنطقة هي الأرض الخصبة لوجود النثرة التي ذكرناها في أولى فقرات هذا الكتاب، تلك التي تدل على الجاذبية، ولكن من الممكن أن تقابل وجوهًا عديمة النثرة، إلا أن ذوي المنطقة الواسعة بدون نثرة ستجد لديهم عامل الاستفزاز عاليًا إلى حد ما، وأسلوبهم في التواصل يخدم رغبتهم.. حيث إن لديهم القدرة على تسخير كلماتهم وفق ما يفكرون فيه، ويرغبون به. خاصّة إذا دعمت هذه السّمة سمة الجبهة المائلة التي تشير إلى سرعة البديهة لدى الشخص، ستلاحظ أن بعض الكوميديان لديهم هذه السّمة أيضًا، سواء أكانت حواجبهم قريبة للعين، أم متوسطة في مسافتها من العين.

الخدود الممتلئة.. هذا الملمح يشير إلى الشخصية الطريفة المحبوبة، وغالبًا ما يظهر عليها إحمرار إذا أُخرجت، أو ضحكت، شاهد الممثل يونس شلبي، والفم الواسع أيضًا يشير إلى الشخصية التي تُحبّ الكلام.. خاصّة إذا كانت منطقة ما بين الأنف والفم واسعة.. أيضًا شاهد الممثل الزعيم عادل إمام، والممثل إسماعيل ياسين، في شكل رقم (٨٩).



شكل رقم (٨٩)

الشخص ذو الحس الكوميدي هو الأكثر عرضة لظهور خطوط الوجه، وأشهرها الخطوط الإشعاعية التي تنطلق من مخرة العين إلى الخدّ، من الممكن أن تشاهدها على وجوه أغلب الكوميديان حول العالم، ما لم يتمّ تغييرها، أو إخفاؤها وفقًا لعمليات التجميل، أو شدّ الوجه، شاهد معي الممثل الكوميدي جيم كاري، ستلاحظ أن خطوط الإشعاع واضحة جدًّا عليه، شكل رقم (٩٠).



شكل رقم (٩٠)

ذوو الغمازات بجانب الفم هم أيضًا من الأشخاص المتميزين بالحس الفكاهي والمرح والملفت في الوقت نفسه، يتميّزون بالجادبية كما ذكرناها مسبقًا، بالإضافة إلى الأشخاص ذوي زاوية العين المتّجهة إلى الأعلى، وزوايا الفم المتّجهة إلى الأعلى، هم أيضًا مثالٌ رائعٌ للحسّ التفاؤلي، والإيجابي، ونظرتهم المرحّة والمبسطة للأمور بعيدًا عن التكلّف، والتشاؤم، والسلبية.

هل لديك أحد الملامح الدائبة على الحس الكوميدي؟

الثالث والعشرون : طاقة التحمل، وقوة البنية :

يختلف الناس من حيث طاقة تحملهم، وقدرتهم على التجديد، ومرونتهم في ذلك، وبلا شك وصولك لهذا الموضوع دليل حتمي على مدى يقينك بهذا الاختلاف، سنستعرض في هذه الفقرة بعض الملامح التي تشير إلى ذلك، أولها:

١- الصبغة اللونية الفاتحة والداكنة للبشرة: فصاحب البشرة الفاتحة يتسم بانفتاحه، واستمتاعه بنمط الحياة غير المنتظم، أو التقليدي، لا مشكلة لديه في التجديد، أفكاره وعاداته أكثر انفتاحًا، وتقبُّلاً، ولكن طاقته في التحمل أقل، خاصة إذا حُمِّل بما لم يعتدَّ عليه سيكون منفتحًا، ولكن طاقته بسرعة تقل، ويتطلب فترات راحة؛ لكي يستعيد قوته، بعكس الحال مع صاحب البشرة الداكنة، أو الغامقة، فهو يتسم بميله للعيش التقليدي، وتتسم عاداته بالانتظام والجديّة، وقد يكون أكبر تحدُّ له هو خرق هذه العادات، أو تغيير ما اعتاد عليه سابقًا، ويتم تحليل هذا وفقًا لباقي ملامح الوجه للوصول إلى التحليل الشامل الدقيق الخالي من التناقض، مثلاً، لنفترض أن شخصًا ذو صبغة لونية فاتحة، ولكن لديه بروز في حواجه إلى الخارج، وهذا ما يشير إلى منهجية الشخص، وقد يتنافى هذا الملمح مع تفسير الصبغة اللونية الفاتحة، ولكن بمقارنة الملامح كلها من الممكن أن يكون هذا الشخص يحب التغيير، ومنفتحًا له، ولكن يميل أيضًا لوضع خطة للتغيير، وللخطوات التي سيقبل عليها، بمعنى أنه لا يرفض

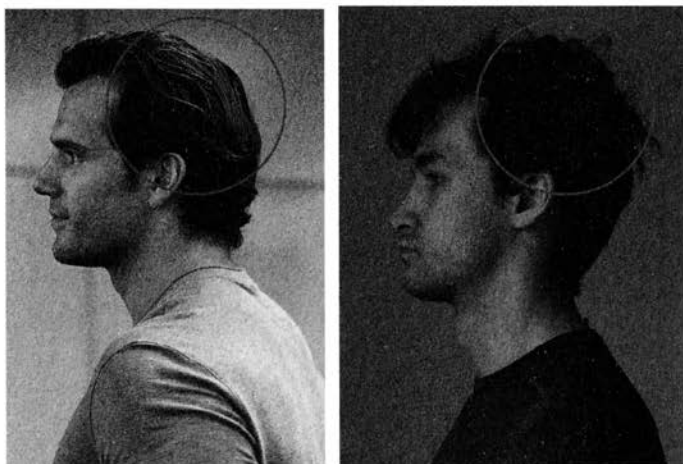
التغيير، ولكنه يميل للتخطيط له جيّدًا.

٢- يدعم موضوع الصبغة اللونية، نوع الشعر، والجلد أيضًا: فصاحب الشعر والجلد الخشن والسميك يتّسم بقلّة حساسيته، وقوة صلابته، يحب المعدل العالي من كل شيء، كأن يكون الصوت العالي، والوفرة في الطعام المفضل، الضحك بصوت مرتفع ... وهكذا، من الممكن أن يعيش في بيئات تعتمد على قوة التحمل، بعكس الحال مع ذوي الشعر الناعم، والجلد اللين، فهو أكثر حساسية، وأقلّ تحمُّلاً، يميل للمعايير العالية في مستوى العيش، من الممكن أن يتضايق بسرعة، وتُسلب طاقته سريعًا، وأيضًا يتم هذا التحليل بالمقارنة مع باقي الملامح: الجسم العريض، والفكّ العريض أيضًا يعتبر من الدلالات التي تدعم طاقة تحمل الشخص العالية للظروف، وللمناخ، ولكلّ المؤثرات الخارجية التي قد تعترضه.

كان هناك شخصٌ أعرفه من الصغر، يتميّز ببشرته اللينة، وشعره الناعم، وكان بالفعل تنطبق عليه السّمات التي ذكرناها، ثم تعرض لظروف قاسية في حياته، تحمل مسؤولية، ثم قابلته بعد سنوات لاحظت أن شعره قد تغير بالفعل، لم يعدّ ذلك الشعر الناعم كما كان، حتى أن بشرته تغيّرت، فقد أصبحت خشنة أكثر، سبحان الله، من الممكن أن تؤثر العوامل الخارجية كثيرًا على عواملك النفسية، فيتغير معها شكلك الخارجي.

٣- تاج الرأس: الشخص ذو مقدمة الرأس المرتفعة، مبادر، ويحب التجربة، من الصعب عليه إكراهه على فعل ما لا يريده،

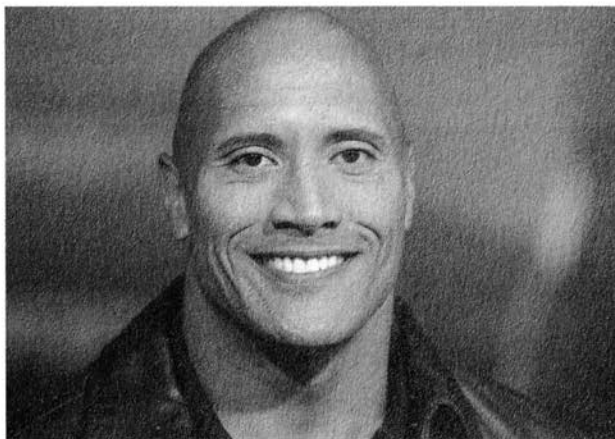
يستطيع السيطرة، والتأثير بطريقته الخاصة، يؤمن باندفاعه نحو ما يريده، بعكس الحال مع الشخص ذي تاج الرأس المنخفض، تعاطفه مع الآخرين مهم بالنسبة له، ولا يميل في ذلك للسيطرة يحتاج للتحفيز الدائم؛ لأنه قد يفقد شغفه، وهِمَّته قبل بلوغ الهدف؛ لذلك يفضل أن يكون مع فريق للعمل؛ حتى لا يشعر بالاستسلام الفردي، شاهد هنري كافيل ذا تاج الرأس المنخفض، وجيمس هارن ذا تاج الرأس المرتفع، في شكل رقم (٩١).



شكل رقم (٩١)

٤- صاحب الأنف الواسع جدًا في نهايته: تلك التي تكون فيها المسافة بين فتحتي الأنف كبيرة، هذا الملمح ستجده كثيرًا في جنوب أفريقيا، وهو أيضًا واضح جدًا في الممثل «ذا روك» في شكل رقم (٩٢)، هذا الملمح يدل على قوة شخصية صاحبه، وقوة

تحمُّله، ومدى تمسّكه برأيه، من الأفضل إذا سيكون حوارك مع شخص لديه هذا الملمح أن تكون هادئًا غير منفعل، وتنتبه لنوع كلماتك؛ لأنك ربما تخرج مهزومًا في الحوار، أو متشكِّكًا بما قلته، وأيضًا الذقن الواسع غير الضيق يدل على قوة تحمل الشخص، وصلابته وهذا متوفر أيضًا في وجه «ذا روك».



شكل رقم (٩٢)

ماذا عن الملامح الحادّة، توجد وجوه بمجرد النظر إليها يطرأ في بالك انطباع أنها شخصيات قاسية، أو عنيفة، أو حادّة في طباعها أليس كذلك، والسبب يعود لحادّة ملامحها كأن تكون نهايات العيون حادة، الخدود مسطحة جدًّا، أو غائرة إلى الداخل، الذقن محدّد، والفكّ أيضًا، من الممكن أن يكون أنفه أيضًا حادّ كالسيف، كل هذه الملامح قد تعطيك انطباعًا سريعًا، ولكن الحقيقة حتى لا نقع في سوء الظن بالآخرين، ليس كلّ ملمح حاد

يدل على الصفات السيئة، ولكن سأركز الآن على موضوع الخدود
الفائرة والعيون الحادة أيضًا، فهي تدل على شخصية قوية ذات
تركيز عالٍ، تحملها النفسي عالٍ، من الممكن أن تكون سليطة
اللسان إذا استدعى الأمر، لديها ارتباط عالٍ بأهدافها، ورؤيتها،
شاهد الممثلة صبا مبارك والممثلة إلهام علي، لديهم ملامح
حادة في العينين، وحدود الفك، والخدود المفرغة أيضًا، شكل
رقم (٩٣).



شكل رقم (٩٣)

هل لديك أحد الملامح الدالة على طاقة التحمل، وقوة الشخصية؟

تحليل ملامحك :

بما أنك وصلت إلى هذه الصفحة عزيزي القارئ، فيسعدني أن تقوم بكتابة تحليل لشخصيتك من خلال السّمات الـ ٢٤ التي تم ذكرها آنفًا لتعرف نقاط قوتك وضعفك، قم بكتابة الملمح الموجود بك في خانة السّمة، وأعطِ لنفسك نسبة تقديرية لتركيزه مقارنة ببقية السّمات.

السّمة	الملمح	نسبة التركيز
الجاذبية		
العاطفية		
الطاقة الحركية والذهنية		
اتخاذ القرارات		
المهارة الاجتماعية		
السخاء في العطاء		
الثقة الفطرية والمكتسبة		
المقاومة		
التفكير والتحليل		
الأفكار غير التقليدية		
الاستقلالية والجماعية في العمل		
الانتقاد		
الأفكار المتضاربة		
المحفظات المالية		
الإدارة والقيادة		
الدراما		
طريقة التفكير		

		اولويات الاهتمام
		حب التفاصيل
		الحماسة أو المنهجية
		التحفظ والغموض
		الحس الكوميدي
		طاقة التحمل وقوة البنية

الأسئلة الشائعة:

- هل عمليات التجميل تُغيّر في السّمات؟
- لا ، هي تغيّر نفسية الشخص بشكل مؤقت؛ لكن لا تغيّر السّمة
- يحدث أن يُولد الشخص، ولديه ملامح مشابهة لأحد والديه؛ ولكن شخصيته تختلف، بمّ يُفسر هذا الموضوع؟
- الوالدان، والعائلة بشكل عام تؤثر كثيرًا على الشخصية، ولنفترض أن طفلاً وُلد بملامح تدل على انخراطه الاجتماعي، ولكن أحد الوالدين لديه ملامح مختلفة تدل على الرسمية، والانتقائية في العلاقات، وكان دائم التقييد لأطفاله، بالتأكيد الطفل ذو السّمة الاجتماعية سيتأثر كثيرًا، ومن المحتمل أن يدخل في مرحلة الخوف قبل الانخراط بمن حوله، ولكن تأبى السّمة إلاّ الظهور؛ لذلك من المحتمل أن يكبر هذا الطفل، ويصاحب فتظهر سمته بشكل واضح جدًّا، وقتها من الممكن أن يقول إنّ شخصيته تغيّرت، ولكن الحقيقة أن البيئة التي هو فيها الآن هي البيئة المناسبة لظهور السّمة بالفعل.

□ هل الفراسة تدخل في علم الغيب؟

لا بالتأكيد، فأن أخبرك بسماتك الفطرية، ٨٠٪ ستكون أنت تعرفها؛ ولكنك لم تكن تعلم أنها سمات فطرية، وسيبدأ إدراكك لها، وبالتالي ستحدّد أنت طريقة استخدامك لهذه السّمات.

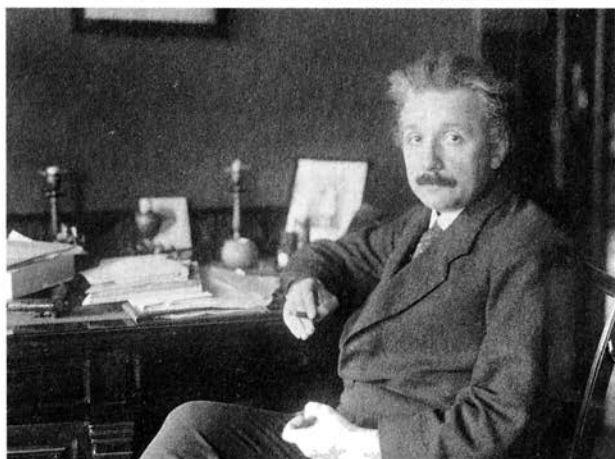
□ هل من المجدي معرفة نقاط ضعفي من السّمات؟

في الحقيقة دائماً أنصح بمعرفة نقاط القوة، فالتركيز عليها يجعلها تنمو بداخلك وعلى شخصيتك، وبالتالي نقاط الضعف ستلاشى تلقائياً بدلاً من التركيز عليها، ودعني أقل لك شيئاً مهماً: «كل سمة هي طاقة»، وتسري الطاقة حيثما يقع التركيز، فإذا ركزت على قدرتك الإقناعية، وبدأت في تطويرها، واستثمارها، وربطها بباقي السّمات القوية، ستجد أن طاقتها أصبحت أقوى في شخصيتك.

□ هل اختبارات الشخصية تتوافق مع الفراسة؟

بلا شك، العلوم الصحيحة تتوافق مع بعضها، ولا تتناقض؛ لذلك أنماط التفكير وفقاً لمقياس هيرمان، أو مقياس MBTI أو غيرها من المقاييس، والاختبارات هي كلها تتصل ببعض، فمثلاً نمط A في «مقياس هيرمان» إذا قرأت صفاته، وكنت على علم بالفراسة.. بالتأكيد ستستطيع استنتاج ما هي الملامح التي ستكون في هذه الشخصية، وتتوافق مع نمط التفكير A، وهكذا.

تحليل شخصية أينشتاين



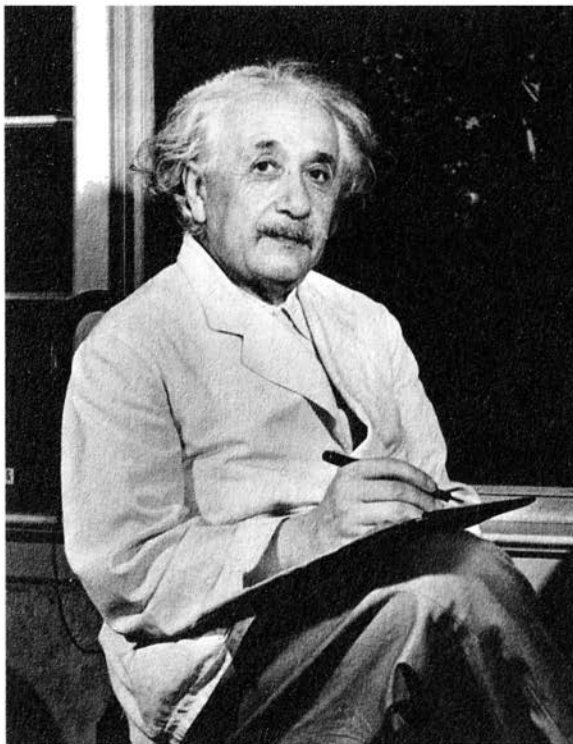
وجه أينشتاين يكشف عن أن منطقة الشعور والطموح هي الأكبر تليها منطقة التفكير والمنطق، وهذا يجعلنا نستنتج أنه يدخل ضمن ميوله الفنون، والأنشطة المهارية أيضًا، وبالفعل كان

أينشتاين ممارسًا للعزف على آلة الجيتا ، في حين المنطقة السفلية هي الأصغر، وهذا ما يشير إليه أنه لا يميل للأنشطة الحركية، نلاحظ أيضًا أن لديه المناطق الجانبية في الجبهة متأخرة، وهذا ما يدلّ أنه ذو صبر، وتركيز عالٍ.



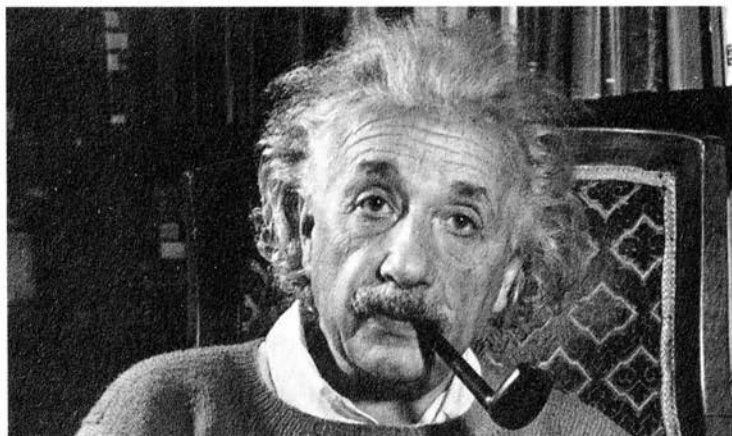
جبهته المائلة للخلف، وتحديبها يدلّ على سرعة بديته، وتفكيره السريع، في حين نلاحظ أن منطقتيه السفلية بها شيءٌ من التقعر، وانحسار الفم، وهذا ما يجعله متحفّظًا غامضًا بعض الشيء، ومتأنّيًا في تصرّفاته.

استقامة أنفه دلالة على تقديره المتّزن للأفكار، والأعمال والأموال، وهذا ما تدعمه أذنه المستقيمة أيضًا، والمنخفضة إلى الأسفل، بمعنى قراراته مثالية على المدى الطويل، بالإضافة إلى التصاق أذنيه بالرأس دلالة كافية على ميله للالتزام بالقواعد المقبولة، والمتفق عليها.

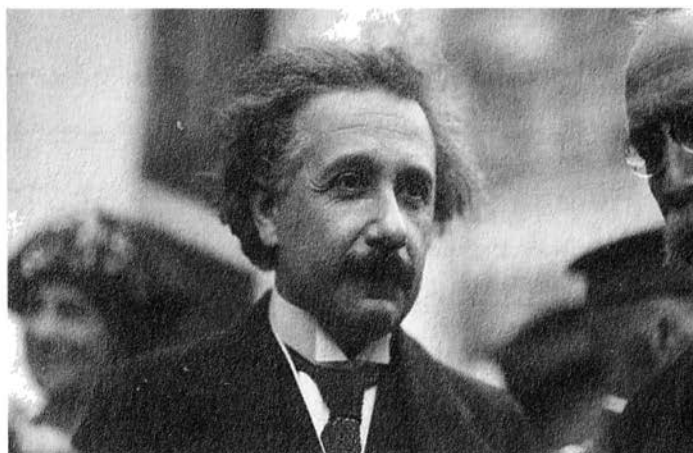


خطوط وجهه كثيرة، لديه خطوط الجبهة الواضحة وهي دلالة على تطور مراحل العقلية، بالإضافة إلى خطوط الإشعاع في مؤخرة عينيه، والتي تكشف عن شخصيته المرحية والفكاهية، وقد اشتهرت صورة له، وهو يخرج لسانه للخارج مرحاً مع أحد المصوّرين لينقل له عدم رغبته في التصوير.

طرف أنفه الكروي يكشف عن حبه للتفاصيل فيما يخص اهتماماته، وميله للاختار أيضاً (محفظة مالية)، جفنه العلوي واضح، وهذا دلالة على تقديره للمشاعر والعاطفة.



حاجباه كثيفان، كثافتهما تدلُّ على نشاطه الذهني العالي،
بعدهما عن العينين دلالة على عدم ميله للانخراط بالناس، فهو
يفتقر للمهارة الاجتماعية.



قصتي مع الفراسة :

منذ الطفولة كانت ملاحظتي لكل ما حولي عالية جدًا، وكأن الله أمدني ببصيرة من عنده ، عائلتي وأساتذتي والمحيطون بي كانوا يلاحظون ذلك بي ، وأنا حينها لم أكن أعلم شيئاً سوى أنني أمارس شيئاً لا أعلم ما هو، وماذا يُسمّى، كنت أحمل مسمّى الشخص الحَفِيّ في مدرستي، وكنت أن أتابع حركة الشباب والبنات في المدرسة، وكنت بالفعل أفهم من خلال حركاتهم ماذا ينوون فعله، وهذا ما يسمّى بلغة الجسد، وفهم الإيماءات، كان يتمّ اختياري لتدريس زملائي الطلاب الدروس الصعبة، فكنت أقف على السبورة، وأعرف من ملامحهم وإيماءاتهم إن كانوا قد استوعبوا أم لا، وربما كنت أنطق بالأسئلة التي تدور في بالهم، وأقوم بالإجابة عنها، وبالفعل كانوا يقولون لي: ستكونين معلمة بارعة، حتى في المرحلة الجامعية كنت أمارس الشيء نفسه، وأقوم بإعادة المحاضرات لزملائي بطريقتي في المدرجات.

أتذكر أن والدتي كانت تسألني دائماً: سمر، ماذا تشعرين به في هذا الموضوع، لمدى إيمانها بأن إحساسي سيكون بمحله، وجدت نفسي مع الأيام أمارس مهارات بالفعل تعتمد على الحدس، والشعور، والخاطر، كتأليف الأشعار والخواطر، ثم الفنون البصرية، ابتكار الأفكار والحلول، البرمجة وتفكيك المعادلات الرياضية ..

إلى أن تعرفت على علوم الفراسة، وأدركت حينها أنني أمارسها بالفطرة، وبعد تعمّقي بها وجدت أنه لا بدّ من أن آخذ بهذا العلم كدراسة؛ حتى أطوّره، وفي الوقت نفسه حتى أمارسه بمبادئه الصحيحة، والنافعة لي ولغيري، وهذا ما فعلته، وشاهدت أثره قد أصبح أكبر.

أتذكر أنني قدمت في إحدى الوظائف؛ وبسبب قراءتي لوجه المدير استطعت بالفعل أن أوظّف كلماتي، ولغة جسدي؛ حتى أقدم نفسي، وأسوّق لمهاراتي بالشكل الصحيح، وبالفعل لاحظت موافقته من أول عشر دقائق في اللقاء.. رغم عدم قوله ذلك، وكنت واثقة جدًّا من أنهم سيتصلون بي بشأن الموافقة، وهذه القصة ذكرتها بالتفصيل في كتابي الأول: «عقد صلح مع الذات».. بإمكانك الحصول عليه عبر مكتبة جرير.

ثم اتجهت للمجالات التي أستطيع أن أبرز فيها هذه المهارة بنفع، وأثر أكبر، دخلت في مجال التدريب والكويتنج، وبفضل الله استطعت من خلال التدريب أن أوصل رسالتي، وشغفي، وعلمي، ولا أنكر أن الفراسة، ولغة الجسد كانتا المهارتين المساعدين لي في قوة إقائي، وتواصلتي البصري، وتأثيري في المتدربين بعد فضل الله، حتى في جلسات الكويتنج، وتحليل الملامح واستدعائي لتحليل بعض الشخصيات المهمّة، وفي الحقيقة أكون في قمة سعادتي حين أساعد أحدهم في اكتشاف نسخته الفريدة، وسماته الفطرية، ونقاط قوته، ومواطنه الكامنة حتى أن إحداهن قالت لي ذات مرة في جلسة تحليل الملامح، واكتشاف الكنز: لم أكن أعلم

أن ما أتذمّر منه في شخصيتي هو الشيء نفسه الذي أمدني الله به كسمة فطرية، وأنه بإمكانني ان أجعلها نقطة قوة وأستثمرها، الحمد لله.

عزيزي القارئ.. عليك أن تعلم أننا جميعًا متفرسون بالفطرة، وأنت وأنا وكلنا نعطي مسمّيات وفقًا لشعورنا، وتفكيرنا طوال اليوم في حق أنفسنا، وفي حق الآخرين، لم لا نكتسب هذا العلم، وهذه المهارة حتى تكون مسمّياتنا مبنية على أساس صحيح، وممزوجة بالتقبُّل للاختلافات، وأنا جميعًا مميّزون بما أعطانا الله، تذكر كلامي جيّدًا ، أنت مميز، بل مميّز جدًّا بما أعطاك الله، دورك أن تكتشف سماتك الفطرية، وتقوم بتوجيهها، وتصحيح مسارها بما ينفعك، ويضع أثرك في هذا العالم.

مكتبة
t.me/soramnqraa

ما القادم؟

إذا أردت أن تختار شريكك في مشروعك..

ما الملامح التي تساعدني على اختياره؟

إذا كنت من ذوي الحديث القليل من الشريك الأمثل بالنسبة

لك؟

ما الملامح والسّمات الأفضل في شريك الحياة، وما السّمات

التي عليك أن تحذر منها؟

كيف تُقسم فريق عملك وفقاً لملامحهم، ومجالاتهم

الإبداعية؟

كيف تستفيد من طاقة نقاط قوتك للتغلب على نقاط

الضعف؟

ما الدلالات التي تستطيع أن تكتشفها في ملامح الأشخاص؛

كي توصلك إلى نمط تفكيرهم، وطريقة التعامل معهم؟

إذا عرفت نقاط قوة شخص.. كيف تستطيع أن تشجعه على

استثمارها؟

إذا وُجدت ملامح متناقضة.. كيف بإمكانني أن أعرف تركيز

الملح الأقوى؟

ما دلالات الشخصيات المثالية؟

كيف تُقوّي قراءتك للملامح من النظرة الأولى؟

علاقة لغة الجسد بفراسة الملامح، ومدى تأثير الفراسة

اللفظية فيهما؟

دلالات الفراسة المِهْنِيَّة في اختيار شركاء العمل؟
كيف أستطيع أن أجعل نفسي مؤهلاً للاختيار إن كانت هناك
سمات لا تدعم اختياري؟
ما الملامح التي تؤكد أنني شخصٌ لَدَيَّ فراسة فطرية؟
كيف أكتشف شخصية طفلي من خلال ملامحه؟
انتظروني في الكتاب القادم...

مكتبة
t.me/soramnqraa

 samar.albaidani

 samar.albaidani

 samaralbaidani

www.samaralbaidani.com

في وجهك حكاية وبين ملامحك رواية.

نقاط قوتك بارزة ونقاط ضعفك شاحبة .

انت تملك ما يجعلك مميز عن غيرك، وبك ما يجعلك مختلف عنهم.

هنا ستدرك خريطة وجهك، وستعرف سمات شخصيتك.

هنا دليلك فاكتشف مالم تعرفه عن نفسك.

كاد الأمام الشافعي ان يرمي بكتب الفراسة التي جمعها في ثلاث سنوات في اليمن وهو عاندا الى مكة بعد ما امضى ليلته في ضيافة رجل تفرس فيه اللؤم وعند الصباح وجد الرجل يطالبه بأجرة الضيافة ففرح الامام أن فراسته صحيحة وان العلم الذي درسه لم يذهب سدى، هذا الكتاب وهذا العلم وهذا قولنا فيه.

د. مسعد الخليفي: وكيل جامعة عدن للتعليم عن بعد

قليلة الكتب التي تسحرك...

هذا ليس منها، هذا كون لوحده، معلومات سردت بأسلوب الرواية ونكهة الشعر.

معلومات تخبرك عن ما يخبئه الناس من أسرار تتعلق بشخصياتهم،

وكانك حين تصافحهم وتنظر في وجوههم تبتسم وتقول في نفسك:

- ربما أعرف عنكم أكثر مما تعرفونه عن أنفسكم.

الكاتب عادل النعيمي: صاحب أربعة مؤلفات


هذا الكتاب الجميل يتميز بإسلوب عرضه المبسط والشيق في ذات الوقت؛ حيث يوضح لنا ما يمكن ان نستفيد من علوم قراءة الوجه الحديثة المعاصرة بطريقة خالية من التعقيدات؛ والتي تلامس بكلماتها المستساغة جوانب حياة القارئ اليومية وتعاملاته الانسانية مع من حوله من المقربين، وهو بكل تأكيد واحدة من الادوات المهمة التي يمكن استخدامها للتعامل مع الأشخاص الآخرين لأول مرة.

انصح به لكل مهتم بهذا المجال.


الأستاذة سمر: واحدة من القلائل الذين يتميزون بحماسهم واسلوبهم الجاذب والسهل في عرض العلوم الجديدة والمفيدة، واثوق لها مستقبل باهر ومشرق في هذا المجال، وادعو لها بالتوفيق والسداد إن شاء الله.

أحمد رياض: رائد علوم قراءة الوجه الحديثة في الوطن العربي.



 samar.albaidani

 samar.albaidani

 samaralbaidani

www.samaralbaidani.com

www.darmolthimon.com

ISBN 978-9948-458-27-2



9 789948 458272



مكتبة

t.me/soramnqraa

دارالمؤمن
للنشر والتوزيع