كيف نفهم الآخرين من خلال لغة الجسد منصور موسى السني

قدم لنا أ. منصور السني مجموعة إصدارات تخصصية وهي :

كيف تحرك شرارة الإبداع في أبنائنا.

كيف تكون محبوباً ومحفزاً.

المعلم الناجح وطرق تدريسه.

ابني مكتشف.

كيف تطور ذاتك وتقوي شخصيتك.

كيف تكسب قلوب المراهقين.

كيف تكون مربياً إيجابياً.

ونحن نقف على أعماله التي تعتبر ونحسبها خالدة نتيجة ما يستهدف من أسئلة تكون الإجابة عليها في محل تحقيق شغف الراغبين باكتشاف تلك الإجابات.

هذا الإصدار بطبعته الأولى ١٤٤٢هـ - ٢٠٢١م. بقياس ١٤*٢٠سم ١٨٣ صفحة في مجال لغة الجسد حمل إهداءه : إلى خير البرية والمعلم الأول للبشرية، إلى من يمطراني دائماً بالحب والدعاء أمي وأبي، إلى زهور الحب في حياتي وهم أبنائي وكل أسرتي، إلى من حفزني وقدم لي التشجيع والمساعدة للرجوع للكتابة والتأليف بعد التوقف لعدة سنوات، حيث أن آخر كتاب أنجزته عام ١٤٣١هـ، إلى كل مهتم بأمور وفن التواصل مع الآخرين، وكيف يكسبهم ويجذبهم، وكيف يتعامل معهم.

هذا الكتيب البسيط والذي هو بمثابة أساسيات فقط بهذا العلم الكبير، وهو عملي للعاملين في مجال المبيعات أو القادة والرؤساء، وللمربين عامة؛ حتى يتعرفوا على أبنائهم، وللمصلحين والمهتمين بالقضايا الاجتماعية والتربوية، حتى يتمكنوا من معرفة الشخص المقابل جيداً.

إلا أني أحذر أن يكون هذا الكتيب، وهذا العلم والدراسات التي فيه، تكون للتسلية والحكم على الناس فقط من غير هدف، حيث أن ما فيه ليس من المسلمات ١٠٠٪؛لأن معرفة الحقيقة بيد الله وحده سبحانه، وأما هذه الدراسات ماهي إلا اجتهادات من الإنسان المعرض للخطأ أحياناً.

لهذا خذ منه ما يفيدك في تخصصك، وعملك وهدفك، أسأل الله أن يبارك لكم جميعًا بهذا الجهد، وأن ينفع به العباد والبلاد.

يقول أ. السني في المقدمة:

هل راقب أحدكم نفسه يومًا ليعرف كيف يعبر جسده أثناء التواصل مع الآخرين؟ فكل يجلس بطريقة، وكل له ابتسامة مختلفة، والبعض يعبر بنظرات والبعض الآخر بيديه، لتتحول كل إشارة إلى رسالة مبطنة. فتحمل كل حركة معانٍ تكون أعمق من الكلام أحيانًا، يتلقاها الآخر لاشعوريًا فيبادر ويحكم ويكتشف شخصيًا من حوله، بناء على إحساس داخلي لا يعرف في غالب الأحيان تحديده أو شرحه أو معرفة مصدره إلا أنه حدس يصدق.

أما السبب

فهو أننا نولد مع مقدرة فطرية لقراءة لغة الجسد، إلا أن اعتمادنا على الكلام يمنعنا من تنميتها فيصبح التركيز على الحديث هو الأولوية بالنسبة إلينا. ونبعد عن اللغة الأخرى الغير لفظية ألا وهي لغة الجسد، هذا العالم الذي يستحق أن نسعى لفك رموزه.

حيث يعتقد علماء النفس بأن ٦٠٪ من حالات التخاطب والتواصل بين الناس تتم بصورة غير شفهية أي عن طريق الإيماءات والإيحاءات والرموز، لا عن طريق الكلام واللسان ويقال إن هذه الطريقة ذات تأثير قوي، أقوى بخمس مرات من ذلك التأثير الذي تتركه الكلمات،ومن الأخطاء الجسيمة التي نقع فيها جميعًا هي تجاهلنا للغة الجسد والإيماءات في محاولتنا فهم ما يقوله لنا الآخرون وقراءة أفكارهم بل إننا نمضي ساعات في تحليل الكلمات التي قيلت لنا من دون أن ندرك مغزاها لأننا لا نحسب بالشكل الكافي لغة الإيماءات.

وسمعت ذات مرة أنه يمكن فك الجدل التقليدي حول ما إذا كان الطرف الآخر مرتاح لنا بالاعتماد على إيماءاته وإيحاءاته ورموزه لا على كلامه، فالإيماءات جديرة بأن تقول ذلك ببلاغة أشد من الكلام.

ومن أجل أهمية لغة الجسد في التواصل في كل الجوانب، ومع كل الفئات مع الزوجة ومع الأبناء ومع التلاميذ، ومع الموظفين ومع سائر الناس في المجتمع لقلة المهتمين والمتجهين له والملتفين إليه أحببت أن أكتب في هذا المجال حتى نستفيد معًا، ولو بأخذ فكرة بسيطة عن هذا العلم الذي يجهله الكثير، هذا وكلي أمل أن أكون قد وفقت في اختيار هذا الموضوع، وقدمت شيء يستفيد منه القارئ

والمجتمع.