

الحب في زمن كورونا.. نظرة فابتنسامة تحجبها الكمامة

العشاق يلوذون بتطبيقات التواصل الاجتماعي للتعبير عن مشاعرهم

يسعى الرجل الذي يعجب بالمرأة التي ستكون حبيبته وشريكة حياته في إشارة إعجابها، وخطوات جذب الانتباه تبدأ بنظرة فابتنسامة فلقاء، لكن ماذا لو غابت الابتسامة أو اختفت وراء كمامة فرضها وباء كورونا؟ هذا الفايروس غير قواعد الحب والإغواء، وأصبح الحب عن بعد عنوان أغلب العلاقات العاطفية.

باريس - توفّر باريس المناخ المثالي للحب، إذ إنها بجسورها وساحاتها ومقاعدها العامة، مدينة الرومانسية بامتياز، إلا أن الفرنسيين الشباب يجدون في زمن جائحة كورونا صعوبة في الإقدام على الخطوة الأولى، ولم تبق لهم من أسلحة الإغراء سوى... النظرات.

وباء كورونا لم يؤثر فقط على الشباب الباحثين عن علاقات عاطفية جديدة، بل ساهم في توتر العلاقات بين المتحابين أيضا خاصة بعد الحجر الصحي الذي فرض عليهم التباعد، واقتصرت لقاءاتهم على الاتصالات الهاتفية وتطبيقات التواصل عبر الإنترنت.

الابتسامة مهمة جدا في فن الإغواء لكن عدم التمكن من إظهار هذه التفاصيل يجعل اللقاء الأول بين العشاق أكثر تعقيدا

خبراء العلاقات العاطفية ولغة

الجسد يؤكدون على أنّ الإغراء يمرّ أولا بالعينين، ودعوا الرجل إلى ترتيب الموقف لتتشابك عيناه مع عيني الفتاة التي تعجبه، ففهم أنه مهتمّ بها. وأوضحوا أنه في حال ردت المرأة على نظرات الرجل بابتسامة، فهذا يعني أنها تبادلته الإعجاب وبالتالي يمكنه محادثتها وربما دعوتها للعشاء أو لقضاء أمسية معه.

النظرات لا تعني التحديق في المرأة، فذلك قد يترك انطباعا سلبيا عن الرجل، عليه أن يسترق النظر إلى من تعجبه ليتأكد من أنها تبادلته نظرات الإعجاب ذاتها، لكن كيف سيعرف ذلك إذا لم

تبتسم له؟ وتري جولي، وهي في سن الثامنة والعشرين، تعمل في مخبزة، وعادت إلى العزوبية قبل مدة قصيرة "لن يكون الحكم بعد اليوم على الملابس والتسريحة والنظرات وسواها من عوامل الإثارة، فالامر سيتيح أيضا

إبلاء أهمية للحديث مع الشخص الآخر". وهو أمر سيكون صعبا لأن الإعجاب هو الذي يفتح شهية الحديث مع الآخر. أما يانيس فيرى أن الكمامة لا تحول دون الإغواء، مضيفا، "نبتني بشرا تحركنا بعض المشاعر". ويؤكد الخبير في التدريب على الإغواء سليم نيدروفر، أن "قسما كبيرا من عملية التواصل يمرّ من خلال الوجه"، فالعينان ليستا الأداة الوحيدة لتحريك أحاسيس الإعجاب. ليست الكمامة وحدها المسؤولة عن الحيلولة دون الإغواء في زمن الجائحة، بل تتضافر معها محدودية فرص اللقاء بالآخرين في ظل التباعد الاجتماعي المفروض على عامة الناس في الشارع والجامعة وأماكن العمل.

أثرياء العالم ينتقمون من الوباء بالإنفاق الباذخ

نيويورك - إذا كنت ممن يعتقدون أن إجراءات الإغلاق التي تم اتخاذها حول العالم من أجل مكافحة انتشار فيروس كورونا، قد تسببت في إلحاق الضرر بسلع الترف الخفيفة، فإنك مخطئ وعليك إعادة النظر في اعتقادك.

فالمبيعات في قسم الأزياء والمصنوعات الجلدية بشركة "لويس فيتون" الراقية، ارتفعت بنسبة 12 في المائة، حيث عاد الطلب على السلع باهظة الثمن، والتي تتضمن حقائب اليد والساعات والسيارات، بمجرد تمكن المستهلكين الأثرياء من الخروج من منازلهم، كما يظهر حجم إنفاقهم لجزء من الأموال التي ادخروها أثناء فترة الإغلاق.

يشار إلى أن أوروبا تعمل حاليا على تشديد القيود المفروضة على حركة المواطنين من جديد، في ظل تسجيل بعض الدول لأعداد إصابات كبيرة مرة أخرى.

أما في الصين، التي من الممكن أن يمثل المستهلكون فيها نسبة 45 في المائة من زبائن الكماليات الفاخرة هذا العام، بحسب بيانات شركة "جيفريز"، فقد قام المتسوقون بتدليل أنفسهم، عندما أعادت المتاجر فتح أبوابها.

وقد انتشرت هذه الظاهرة التي تحمل اسم "الإنفاق الانتقامي" لتصل إلى الولايات المتحدة، وحتى أوروبا، حيث يقوم الأثرياء من الأفراد بإنفاق الأموال التي كانوا يعتزمون إنفاقها خلال فترة قضاء الإجازات في الخارج، وتناولهم الطعام داخل صالات المطاعم، في المحلات



لا يعيش المرء دون حب



أين نذهب؟

أكثر من 20 مليون فرنسي باتوا منذ البدء في تطبيق حظر التجول محرومين من ارتداء الحانات والمطاعم ودور المسرح والسينما التي تقفل أبوابها عند التاسعة مساء.

ويلاحظ نيدروفر، أن العمل عن بُعد، والذي بات الكثيرون يعتمدونه، يؤثر سلبا أيضا في هذا المجال، إذ غالبا ما تبدأ العلاقات العاطفية "في العمل والمكتب" حيث ينشأ الإعجاب. وبالتالي، فإن قسما كبيرا من عمليات الإغواء بات يحصل من خلال تطبيقات عبر الإنترنت تمهد لموعده أول بين شخصين.

وتشكل مواقع التواصل الاجتماعي الراعي الرسمي لهذه العلاقات العاطفية الجديدة، فاللقاء الأول صار يجري عبر الفيسبوك أو الإنستغرام، وبعد تطور العلاقة، يتحول مقر اللقاءات إلى الواتساب، حيث سيتمكن



برج إيفيل شاهد على العشاق

إعجابهم، لكن دون إلحاح، فإذا أعجبت به الفتاة فإنها ستوافق على لقاء دون أي تردد.

ويشرح أن "البداية قد تكون بتفصيل لطيف، أو مديح لائق" لما يرتديه الشخص الآخر، أو عطره أو لون شعره أو عينيه، أو "بابتنسامة كبيرة، حتى لو حجبتها" الكمامة، ولكن بعض تلك التعابير إذا كانت فيها مبالغة فقد لا تترك أثرا إيجابيا في نفس المرأة.

ويلاحظ أن الكثيرين يفضلون أن تكون الخطوة الأولى من خلال مواقع المواعدة "حيث يكون المرء في مأمن، وثمة وقت للتحدث ولطمأننة الآخر". ويختتم قائلاً "المحادثة يجب أن تتمحور حول القيم، والقيم هي ما يجمع بين شخصين على المدى الطويل، وبالتالي يحصل الجانب الإيجابي" في العلاقة.

الإنفاق الانتقامي ظاهرة جديدة حيث يقوم الأثرياء بإنفاق الأموال التي كانوا يعتزمون إنفاقها خلال فترة قضاء الإجازات في الخارج

وحقائب اليد والمجوهرات من الأغراض التي تستعمل في الظروف العادية، أما المنتجات الأخرى المرتبطة بأحدث صيحات الموضة، مثل فساتين المناسبات الرسمية والأحذية ذات الكعب العالي، فقد تتأثر بصورة أكبر بسبب قلة الفعاليات التي يجب أن يتم ارتداؤها خلالها.

الإنفاق الانتقامي ظاهرة جديدة حيث يقوم الأثرياء بإنفاق الأموال التي كانوا يعتزمون إنفاقها خلال فترة قضاء الإجازات في الخارج

وفي الوقت نفسه، فإنه مع تزايد القلق بشأن تسجيل خسائر اقتصادية كنتيجة لتدابير الجائحة، فقد يتضائل للاعتناء بشأن الإنفاق، كما أن هناك أضرارا قد تنتج بسبب حدوث موجة ثانية من إصابات فيروس كورونا في أوروبا، وبسبب حالة عدم اليقين بشأن الانتخابات الأمريكية، لدرجة تجعل حتى المستهلكين الأثرياء قد يفضلون ادخار أموالهم بدلا من إنفاقها.

وفي الوقت الحالي، عاد الإنفاق على السلع الفاخرة بقوة، مما يتيح للشركات المصنعة انتهاز فرصة تحقيق أقصى استفادة ممكنة من وراء الإقبال المتزايد على منتجاتها.

أثرياء العالم ينتقمون من الوباء بالإنفاق الباذخ

في الأسبوع الماضي تسجيل تدفق نقدي صناعي حر، بلغت قيمته المذهلة 5.1 مليار يورو خلال الفترة الربع سنوية الممتدة من يوليو وحتى سبتمبر.

ويبدو أن عملاء الشركة من ذوي الوظائف الإدارية، كانوا أقل تأثرا بالجائحة من قطاع الخدمات الأكثر تضررا.

وقد أصبحت السيارات سهلة الاستخدام أيضا في حال كان هناك قلق

وكانت مجموعة شركات "سويسرا" الشهيرة التي تقوم ببيع الساعات والمجوهرات بالتجزئة في المملكة المتحدة، أعلنت مؤخرا تحقيق مبيعات أفضل مما كان متوقعا. إلا أن تلك الإحصاءات غير المتوقعة لا تقتصر فقط على بيوت الأثرياء وشركات الساعات الثمينة.

من ناحية أخرى، أعلنت شركة "دايمر إيه جي" المالكة لشركة "مرسيدس بنز" وكانت مجموعة شركات "سويسرا" الشهيرة التي تقوم ببيع الساعات والمجوهرات بالتجزئة في المملكة المتحدة، أعلنت مؤخرا تحقيق مبيعات أفضل مما كان متوقعا. إلا أن تلك الإحصاءات غير المتوقعة لا تقتصر فقط على بيوت الأثرياء وشركات الساعات الثمينة.



إقبال على السلع الفاخرة