

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de L'enseignement Supérieur et de La
Recherche Scientifique

Université Ain Témouchent Belhadj Bouchaib

Facultés des Lettres et Langues et Science Sociales

Département langue et lettre arabe



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عين تموشنت بلحاج بوشعيب

كلية الآداب واللغات والعلوم الاجتماعية

قسم اللغة والأدب العربي

أنماط التواصل غير اللفظي في الخطاب اليومي

دراسة تحليلية تداولية للغة الجسد

مذكرة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماستر

تخصص: لسانيات الخطاب

إشراف الأستاذ (ة):

- سليمان سعاد

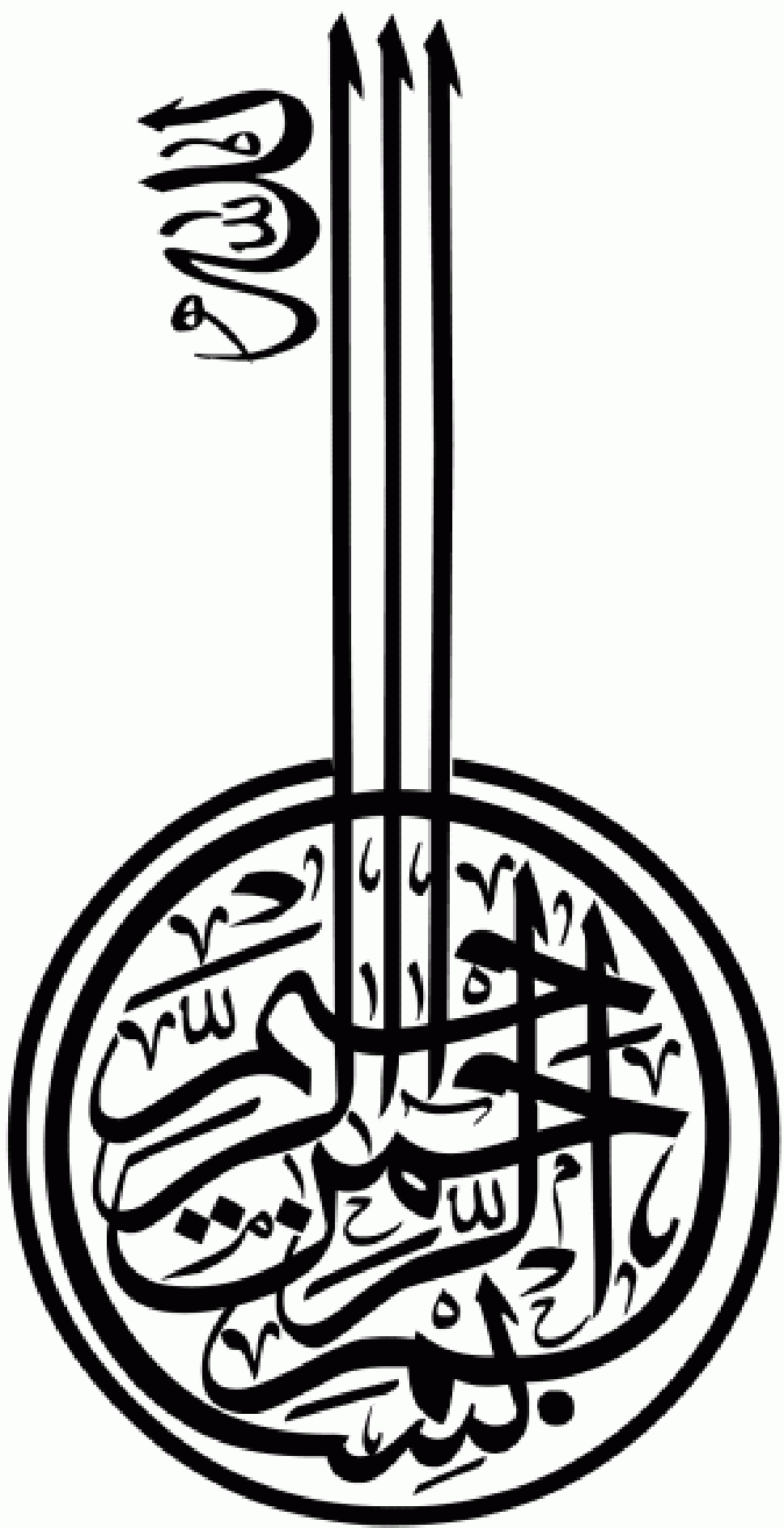
إعداد الطالبة:

- براهيم نور الإيمان

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	مؤسسة الانتماء	الصفة
أ.د. هامل شيخ	أستاذ التعليم العالي	جامعة بلحاج بوشعيب - عين تموشنت -	رئيسا
د. سليمان سعاد	أستاذة محاضرة - أ -	جامعة بلحاج بوشعيب - عين تموشنت -	مشرفا، مقرر
د. بن عيسى أسماء	أستاذة محاضرة - ب -	جامعة بلحاج بوشعيب - عين تموشنت -	ممتحنا

السنة الجامعية: 2025/2024



الله

شُكْرُهُ وَتَقْدِيرُهُ



وَكَانَ فَضْلُ اللَّهِ عَلَيْكَ عَظِيمًا

الحمد لله رب العالمين، الذي بنعمته تتم
الصالحات، وبفضله وكرمه يسر لنا إتمام
هذه المذكرة.

أتقدم بخالص الشكر وعظيم الإمتنان إلى
كل من ساهم في دعمي العلمي والمعنوي
خلال مسيرتي الدراسية وعلى وجه
الخصوص أستاذتي ومشرفتي "سليمانى
سعاد" على حسن معاملتها وتوجيهاتها
القيمة ودعمها المتواصل طوال فترة إنجاز
هذا العمل كما لا أنسى تشجيعها الدائم
الذي كان له الأثر الكبير في إتمام هذه
الدراسة.

إِهْدَاء



بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على
سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.
أستهل إهدائي هذا بحكمة "من جد وجد ومن
سار على الدرب وصل، ومن توكل على الله فهو
حسبه"

"أمي وأبي"

إلى من كانوا النور الذي أضاء دربي، والسند
الذي لا يميل، إلى أمي الحبيبة، نبع الحنان، التي
علمتني معنى الصبر والدعاء، وإلى أبي العزيز،
قدوتي الأولى، الذي زرع في قلبي حب الاجتهاد
والعطاء.

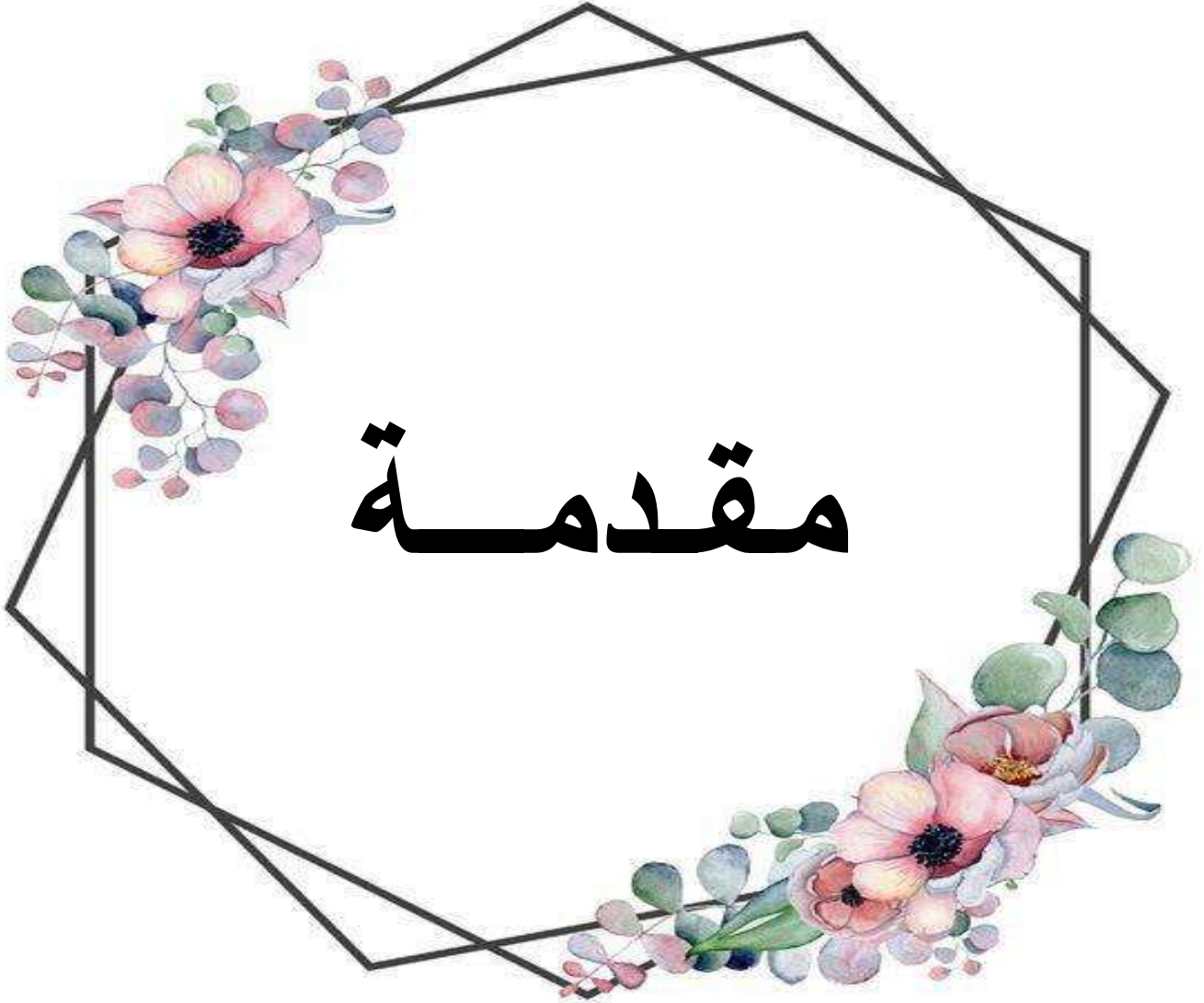
"عبدالله وعبد المجيد"

وإلى إخوتي الأعزاء، شركاء الدرب، ونصف
الإبتسامة، الذين كانوا لي دوما مصدر دعم
وقوة .

أهديكم ثمرة جهدي، عرفانا وتقديرا لوجودكم
الجميل في حياتي

براهيمي نور الإيمان





نصادف في حياتنا اليومية العديد من المواقف، والسلوكيات في مختلف السياقات التي تتطلب منا التفاعل معها سواء كان هذا التفاعل عن طريق الكلام، أو من خلال سلوك معين و ينتج هذا التفاعل عن عملية التأثير والتأثر؛ إذ أن الإنسان بطبيعته كائن اجتماعي يتفاعل مع محيطه بشكل مباشرة أو غير مباشرة، وحاجة الإنسان إلى التواصل مع الآخرين لا تتعلق بمدى كثافة هذا التواصل أو محدوديته، بقدر ماتكمن أهميته في القدرة على إيصال مشاعرنا ورغباتنا إلى الطرف الآخر، ويكون ذلك بهدف بناء علاقات عملية أو عاطفية أو صداقة مثلا، كل هذه الأبعاد تمثل ضرورة حتمية في الوسط الاجتماعي ، لذا فإن عملية التواصل تعد عنصرا أساسيا لا غنى عنه، سواء تم هذا التواصل بشكل لفظي أو غير اللفظي.

موضوعنا الأساسي في هذا البحث بعنوان: أنماط التواصل غير اللفظي في الخطاب اليومي دراسة تحليلية تداولية للغة الجسد، نحن هنا أمام مصطلحين رئيسيين: التواصل غير اللفظي والتداولية.

الطرف الأول التواصل غير اللفظي: هو تلك الإشارات والإيماءات والأفعال الحركية التي يعبر بها كل فرد سواءا كان هذا التعبير مقصود أو عفوي، يحيل إلى دلالات صادقة في أغلب الأحيان .

بالنسبة للتداول فربطه العديد من الباحثين بمجموعة من الحقول المعرفية كاللسانيات والفلسفة، والسيميائيات كذلك علم النفس المعرفي وغيرها من الحقول، فالغاية من ربط التواصل غير اللفظي بالجانب التداولي كون التداولية تهتم بالعلامات، والسياق التي تظهر فيه من خلال ما نسميه علم التراكيب فلا يمكن لتداولية؛ أن تحلل هذه السلوكيات دون تتبع تلك الأفعال التي يحيل إليها المتلقي من خلال السياق التي وقعت فيه، والعوامل المحيطة به لكي نصل إلى دلالات ونفهم المعنى من وراءها، وهنا ندخل ضمن المبحث الدلالي.

إذن التداولية تهتم بالتواصل للكشف عن أهميته، ومدى تداوله في الحياة اليومية لدى الأفراد والأثر الذي يتركه التواصل غير اللفظي في نفوس متلقيه.

يعد التواصل غير اللفظي جانبا مهما في التفاعل بين الناس، فتعابير الوجه مثلا والحركات تتقل مشاعر مختلفة، كالحزن والفرح والغضب دون الحاجة إلى الكلمات، كما أن الناس قد يميزون بعضهم ويطلقون الأحكام بناءً على إشارات غير لفظية، لكل شخص أسلوبه في التعبير غير المباشر الذي يكشف عن نواياه ومشاعره، مما يجعل لهذا النوع من التواصل دورا كبيرا في الفهم بين الأفراد عبر الثقافات المختلفة.

تعددت الدراسات حول التداولية والتواصل غير لفظي، لكن في نواحي مختلفة وجلبها متعلق بالتواصل اللفظي إلا أن هذا الموضوع بصفة خاصة، لم يدرس ولم يسلط الضوء عليه في الحياة اليومية لذلك وجب النظر فيه وإبراز أهميته، وكيف أن تداولية ليست علم جامد ويحتاج لإعادة النظر فيه وهذا ما سنكتشفه فيما بعد.

تشكل الإشكالية العنصر الأساسي الذي تقوم عليه الدراسة، وهو ما يدفعنا إلى التساؤل: إلى أي مدى يسهم التواصل غير اللفظي خاصة لغة الجسد في بناء المعنى في الخطاب اليومي؟ وكيف يمكن تحليل هذه الإشارات في ظل التداولية؟

للإجابة عن هذه الإشكالية اتبعت الخطة الآتية: وضعت مدخلا خصصته للجانب التداولي من ناحية الأهمية والنشأة وأهم المفاهيم المتعلقة به وعلاقته بالتواصل غير اللفظي، ثم فصلين الأول نظري والثاني تطبيقي، عنون الفصل الأول بـ: التواصل غير اللفظي ولغة الجسد، ويندرج تحته مبحثين كل منهما يحتوي على مطلبين، المبحث الأول بعنوان: مفهوم التواصل غير اللفظي، مطلبه الأول تناول كل من التعريف والنشأة والأهمية أما المطلب الثاني تناول أنواع الاتصال غير اللفظي هذا من جهة، المبحث الثاني عنون هو الآخر

ب: لغة الجسد والتواصل غير اللفظي، مطلبه الأول درست فيه وظائف لغة الجسد في الخطاب اليومي والمطلب الثاني: الفرق بين التواصل غير اللفظي واللفظي.

أما الفصل الثاني عنون ب: لغة الجسد: دراسة تحليلية تداولية، اشتمل هو أيضا على مبحثين الأول وسم : أدوات تحليل لغة الجسد، إحتوى على ثلاثة مطالب؛ الأول تناول معايير تحليل التواصل غير اللفظي (السياق، النوايا، المتلقي)، والمطلب الثاني يتعلق بتحليل لغة الجسد في المواقف اليومية (الحوارات، الاجتماعات، المواقف العائلية)، بالنسبة للمطلب الأخير درست فيه تأثير السياق الثقافي والاجتماعي على التواصل غير اللفظي، لنصل أخيرا للمبحث الثاني المعنون ب: تحديات التواصل غير اللفظي وتأثيراته، يندرج ضمنه مطلبين الأول يرتبط بسوء الفهم الناجم عن الإشارات غير اللفظية أما المطلب الثاني خاص بالتأثيرات النفسية والاجتماعية ، وصولا إلى الخاتمة كحوصلة لأهم النتائج.

المنهج المناسب لهذا الموضوع هو المنهج الوصفي التحليلي من خلال وصف التواصل غير اللفظي وتحليله من خلال لغة الجسد.

من الأهداف الأساسية وراء البحث: بيان أهمية التواصل غير اللفظي في الحياة اليومية كذلك دور لغة الجسد في إظهار الدلالات، الإشارة الى أهم أنماط التواصل غير اللفظي الشائعة وكيفية تأويلها.

ما دفعني لاختيار هذا الموضوع، أولا الجانب الجديد له وربطه بالتداولية؛ فهو جدير بالدراسة، كما أنه يتوافق والعصر الجديد المليء بالاختصارات، والإيماءات والرموز، بما يعطي حركية للموضوع المدروس، وهذا ما أثار إعجابي كوني أحب المواضيع الجديدة والشيقة في آن واحد.

من ناحية أخرى مثل أي شخص يقوم بدراسة ما؛ يواجه مجموعة من الصعوبات، من بينها: المجال الواسع للموضوع يصعب التحكم فيه؛ حاولت تخصيص عناصر الدراسة

وتحديد النقاط المهمة، كذلك صعوبة الإطلاع على أكبر عدد من المراجع؛ بسبب عدم وفرتها إلكترونياً.

إلا أن هذا لم يمنع من إيجاد مراجع مهمة في هذا الموضوع وهي على النحو الآتي:

1. الاتصال اللفظي وغير اللفظي (Communication(Verbal& Non verbal) لمحمود عبد الفتاح رضوان.

2. التواصل غير اللفظي: المهارات والأثر، جسور المعرفة Djousour El maarefa.

3. المرجع الاكيد في لغة الجسد، Alan & Barbara The Definitive Book of Body language ; .pease

4. الاتصال غير اللفظي في القرآن الكريم، محمد الأمين موسى أحمد.

5. لغة الجسد والتأثير، خالد بن محمد المسيهح.

6. البيان بلا لسان، دراسة في لغة الجسد، مهدي أسعر عرار.

في الأخير أود تقديم جزيل الشكر إلى أستاذتي، و المؤطرة "سليمانى سعاد" على حسن إشرافها، وتوجيهها كما أشكرها على التحفيز الذي لطالما منحتني إياه.

براهيمي نور الايمان

عين تموشنت في:

22 ذو القعدة 1446 هـ

20ماي2025.

المدخل

التواصل غير اللفظي و التداولية

✓ نشأة التداولية وتطورها

✓ التداولية مفاهيم والمصطلحات

ينتج عادة عن بعض الأشخاص حركات وتعابير إرادية أو غير إرادية، فلكل فعل من هذه الأفعال غاية ودلالة معينة، يستعملها البعض في عملية التواصل ويظهر ذلك في العديد من الميادين والأماكن المختلفة؛ بحيث تأتي في أشكال مختلفة قد تكون عبارة عن حركات جسدية متنوعة أو من خلال نبرات الصوت وما يسمى بالتعبير الصمتي، كل هذه الأشكال لها تأثير كبير في الدراسات العربية والغربية من خلال الحيز الذي شغلته والاهتمام الذي حظيت به.

من هنا نرى أن التواصل غير اللفظي مجال واسع يرتبط ارتباطاً وثيقاً بما يسمى لغة الجسد وكذلك بالإشارات وغيرها من الأمور التي تخدم هذا النوع من التواصل، وفي هذا الصدد نجد قول مجموعة من الباحثين: "بأن كثيراً ما تؤدي الإشارة دوراً في نقل الفكرة أو توصيل الإحساس، وقد تدعم التعبير الشفهي، والإشارة لغة منظورة أو لفتة متحركة، فإذا اقترنت الإشارة باللفظ في موضعها الملائم أثرت تأثيراً عظيماً"¹. من خلال هذا القول نتوصل إلى أنّ التواصل غير اللفظي مقرون بالتواصل اللفظي ومكملاً له وذلك في حالة غموض أو حينما يكون التعبير اللفظي غير كاف، فهنا يلجأ الأفراد في الحياة اليومية بشكل كبير إلى لغة الجسد في سياقاتها المختلفة سواء أكانت اجتماعية أو تعليمية أو مهنية. إن كل هذه الحالات التي تتعلق بلغة الجسد تحمل معانٍ ودلالات ضمنية قد تختلف حسب السياق الذي يتم فيه التفاعل أو حسب الخلفية الثقافية للأفراد المشاركين في عملية التواصل، ومن هنا يمكننا إبراز التواصل غير اللفظي ولغة الجسد على وجه الخصوص كموضوع خصب للتحليل في إطار التداولية؛ كون التداولية تركز على العلاقة بين

¹ - محمود عبد الفتاح رضوان: الاتصال (اللفظي وغير لفظي) (communication verbal & non verbal)، خبراء المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة، مصر، ط1، 2012م، ص: 38.

الإشارات والسياق الذي تظهر فيه، مما يتيح تفسيراً أكثر شمولية ودقة لدلالات لغة الجسد في الخطاب اليومي.

يمكننا اللجوء إلى الإطار التداولي في تفسير هذه الظواهر اللغوية فقط من خلال الوقوف على بعض خصائص الجانب التداولي، وهذا يتطلب المرور على بعض المحطات المتمثلة في نشأة التداولية وتطورها وأهم التعريفات الخاصة بها.

أولاً . نشأة التداولية وتطورها:

ارتبطت التداولية بميادين ومجالات عديدة وحظيت باهتمام كبير من طرف الفلاسفة، من بينهم شارل ساندرس بيرس (HARLES SANDERS PEIRCE) من الفلاسفة والسميائيين الأوائل الذين أحدثوا تطوراً في المجال اللساني والفلسفي حيث: "ارتبطت التداولية عنده بالمنطق ثم السميوطيقاً"¹، ولا ننسى ارتباطها بميدان المعرفة والمنهج العلمي، إن الملامح الأولى لظهور التداولية متعلّق بظهور مقالة شارل ساندرس بيرس (HARLES SANDERS PEIRCE) بعنوان "كيف نجعل أفكارنا واضحة" عام 1878م تساءل فيها: متى يكون المعنى؟ ودرس الدليل وعلل إدراكه بواسطة التفاعل الذي يحدث بين الذات والنشاط السميائي وقد حاول تطوير التجربة الإنسانية من خلال الأدلة، وربطها بالواقع الاجتماعي.

بتطور أفكار "بيرس" نحو التداولية أصبح يرى أنها ترتبط بالمنهج العلمي كون تصورنا لمواضيع معينة يقاس بالنتائج العلمية؛ التي تساعد في جعل أفكارنا أكثر وضوحاً، لقد اهتم

¹ - سحالية عبد الحكيم: التداولية، أبحاث في اللغة والأدب الجزائري، قسم الأدب العربي، جامعة بسكرة الجزائر، ع5، مارس 2005، ص: 89.

"بيرس" أيضا بالطرق التي بواسطتها يتم الاتصال بين الأفراد وجعلها نظرية وفرع من فروع السميائيات كون اللسانيات المتداولة تفترض كلا من الدراسة التركيبية والدلالية¹.

في الأخير نقول أن التداولية تعبر وتنقل الواقع، وهي وسيلة من وسائل الاتصال والمعرفة وبأنها أداة تحدد العلامة اللسانية من خلال استعمالها والمحيط الذي تنتج فيه هذه العلامة مع علامات أخرى متفق عليها².

ثانيا : تشارلز موريس (Charles Morris):

من مؤسسي ومنظري التداولية، يعتبر هو كذلك التداولية جزء من السميائية من خلال دراسته وتمييزه لثلاثة فروع والمتمثلة في: علم التراكيب، علم الدلالة والتداولية³، كما دعا إلى إمعان النظر في علاقة الرموز ومستعملها وكيفية توظيفها والأثر الذي تتركه في المتلقين، كذلك علاقة هذه الرموز بمؤيها، فكل هذه الفروع لها ارتباط وثيق ببعضها البعض، فلا يمكن للتداولية أن تدرس كيفية تفسير المتلقي للعلامة بعيدا عن البنى التركيبية والنحوية للغة المستخدمة؛ كون النظام اللغوي يتركز على الأشياء والعلامات كذلك بمراجع تحيل إليها في العالم الخارجي، ولكي نفهمها لابد من الإحالة إلى مراجعها، وهذا يدخل تحت المبحث الدلالي.

إن الغاية من اعتماد التداولية على علمي التركيب والدلالة هي الكشف عن مقاصد المتكلم من خلال تتبع موريس لمجموعة من الأدلة وبحثه عن طرق تأثيرها على المرسل إليه؛ وهذا من منظور سلوكي الذي يهتم بالمثير والاستجابة، حيث قال بأنها هي الطاغية

¹ - ينظر: محمود أحمد نخلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجامعية، مصر، ط2، 2002م، ص: 09.

² - ينظر، المرجع السابق، ص: 90.

³ - ينظر: المرجع نفسه، ص90.

على الوقف تهيئ المخاطب لإنتاج أو التصرف برد فعل معين وقال: "كل قول في وضع معين يؤدي إلى نفس الإجابة أورد الفعل، كل مرة يستوجب دليل ما اتخاذ موقف لدى المتلقي سواء كان هذا الموقف ايجابيا أم سلبيا إزاء حدث ما أم شيء ما أم مقام ما".¹

إذا أردنا إيضاح الجانب السلوكي لدى "موريس" وفيما جسده، فيمكن إيراد العناصر الأربعة التي تحكم سيرورة الدليل أو ما يعرف ب: (semiosis) من منظوره والمتمثلة في:

1-العنصر الذي يقوم مقام الدليل أي: الدال.

2-العنصر الذي يشار إليه أي: المدلول.

3-عنصر الأثر (ffet) الذي يحدث عند المخاطب أو المرسل إليه.

4-المؤول².

إن كل هذه العناصر وخاصة العنصر الثالث ألا وهو "الأثر" تبين بشكل واضح البعد السلوكي فالتفسير الصحيح عند موريس: "هو الذي يمر عبر مفهومي المثير (stimulus) والاستجابة (response).

فالأحداث العملية السابقة لعملية الكلام والأحداث اللاحقة بعملية الكلام تسهمان بشكل فعال في الوقوف على الدلالة".³

نجد "موريس" هنا إبتعد عن فكر "بيرس" بحيث أن فلسفته تنتصر إلى الموضوعية بشدة، لكن هذا لم يجعله يغفل كلية عن "بيرس" وتفكيره الجلي، وذلك من خلال كتابه الأخير

¹ المرجع السابق، ص90-91.

² ينظر: عمر بوقمرة، البحث التداولي من الإرهاصات التأويلية إلى الأفعال الكلامية، جامعة الشلف . الجزائر، دت، ص: 165.

³ ينظر: المرجع نفسه، ص: 165.

حيث قال: "إن الذرائعية هي التي تعطي دفعا للتصنيفات الدلالية أكثر من الوضعية المنطقية"¹.

في الأخير نرى أن "موريس" كان له هدف وطموح، ألا وهو توحيد العلوم الإنسانية والطبيعية والفزيائية تحت سقف السميائية، والغاية من ذلك هي إشباع السميائية وتغذيتها بهدف مزدوج لنسقية تنسجم وأفكار "بيرس" وكذا أفكار الأنسكلوبيديا الدولية لتوحيد العلوم.²

كان هذا بشأن النشأة والتطور للجانب التداولي، وأهم الدراسات التي وقفت عليه لينتقل البحث إلى وضع بعض التعريفات التي تعددت وتباينت من باحث إلى آخر.

ثالثا: التداولية مفاهيم والمصطلحات:

المفهوم اللغوي: التداولية : كلمة أصلها الاسم (تَدَاوَلُ) في صورة مفرد مذكر وجذرها (تَدَاوَل)، وتحليلها (ال+تداول+ية).

وتُدَاوَل: كلمة أصلها الفعل (دَاوَلَ) في صيغة المضارع منسوب لضمير المفرد المذكّر (أنت) وجذره (دَوَلَ) وجذعه (دَاوَلَ) وتحليلها (ت+دَاوَلَ)³.

نقول "دول" جاء في مختار الصحاح: دول : الدَوْلَةُ في الحرب أن تُدَالَ إحدى الفئتين على الأخرى يقال كانت لنا عليهم الدَوْلَةُ والجمع الدَوَالُ بكسر الدال والدَوْلَةُ بالضم المال يقال صار الفيء دَوْلَةً بينهم يَتَدَاوَلُونَهُ يكون مرة لهذا ومرة لهذا والجمع دُولَاتٌ ودُوَلٌ وقال أبو عبيد: الدَوْلَةُ بالضم اسم الشيء الذي يَتَدَاوَلُ به بعينه والدولة بالفتح الفعل وقال بعضهم هما

¹ - ينظر: صابر الحباشة، تلوين الخطاب، فصول مختارة من اللسانية والعلوم الدلالية والمعرفية والتداولية والحجاج، الدار المتوسطة للنشر، تونس، ط1، 2007م، ص: 179.

² - ينظر : عمر بوقمرة، البحث التداولي من الإرهاصات التأويلية إلى الأفعال الكلامية، جامعة الشلف . الجزائر، دت، ص: 166.

³ - ينظر: <https://www.almaany.com/ar/dict/ar>، 18/02/2025,13:47

لغتان بمعنى واحد وقال أبو عمر بن العلاء الدَّوْلَةُ بالضم في المال وبالفتح في الحرب وقال عيسى بن عمر كلتاها تكون في المال والحرب سواء وقال يونس والله ما أدري ما بينهما وإدالنا الغلبة يقال اللهم أدلني على فلان وانصرتني عليه ودالت الأيام أي دارت والله يُدَاوِلُهَا بين الناس وتَدَاوَلَتْهُ الأيدي أخذته هذه مرة وهذه مرة¹.

تداول في قاموس اللغة العربية المعاصرة فنقول: تَدَاوَلَ، يَتَدَاوَلُ فهو مُتَدَاوِلٌ، والمفعول مُتَدَاوِلٌ:

- تَدَاوَلُوا الشَّيْءَ تَبَادَلُوهُ، أَخَذَهُ هَؤُلَاءِ مَرَّةً وَأَوْلَتْكَ مَرَّةً : تَدَاوَلُوا الْمَلِكَ، تَدَاوَلَتْهُ الْيَدِيُّ، تَعَاقَبْتَهُ.
- تَدَاوَلَ النَّقْدُ : انْتَقَلَ مِنْ يَدٍ إِلَى يَدٍ فِي الْبَيْعِ وَالشِّرَاءِ .
- تَدَاوَلُوا الْأَمْرَ، تَدَاوَلُوا فِي الْأَمْرِ: نَاقَشُوهُ وَبَحَثُوا جَوَانِبَهُ: تَدَاوَلَ الْقَضَاةُ فِي الْقَضِيَّةِ.
- التَّدَاوُلُ فِي الْحُكْمِ: تَبَادُلُ الرَّأْيِ بَيْنَ أَعْضَاءِ الْمَحْكَمَةِ فِيمَا يَجِبُ الْحُكْمُ بِهِ، الْكَلَامُ الْمُتَدَاوِلُ: الْمُسْتَعْمَدُ فِي لُغَةِ الْحَيَاةِ الْيَوْمِيَّةِ قَابِلٌ لِلتَّدَاوُلِ" ويمكن نقله من شخص إلى آخر.²

مفهوم التداولية عند الباحثين:

إذا أمعنا النظر في هذا العلم التواصلية الجديد وذلك من خلال التعريف به وتحديد مصادر استمداده كذلك علاقتها بالحقول المعرفية المختلفة نجد مجموعة من الأبحاث والآراء والدراسات، ومن بين هذه الأبحاث أعمال الباحث "حافظ إسماعيلي علوي" حيث افتتح تعريفه بالتداولية بمجموعة من التساؤلات كما أشار إلى أن: "أقرب حقل معرفي إلى التداولية (La

¹ -ينظر: محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، دار النشر: مكتبة لبنان، 15 ماي 2017م، ص: 90.

² - أحمد مختار عبد الحميد عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، دار النشر: عالم الكتب، ج1، ط1(1429هـ، 2008م)، ص:787.

(pragmatique) هو اللسانيات" ¹، ووضح من خلال هذه الإشارة بأنه لتحديد مفهوم التداولية يجب مراعاة صلة التداولية باللسانيات وغيرها من الحقول المعرفية، وذلك لسببين إما لقربهما أو الاشتراك في بعض الخصائص والأسس العلمية نظرية كانت أو إجرائية من أجل الوصول إلى المفهوم المضبوط والواضح.

يرى الباحث حافظ اسماعيلي إلى أن التداولية: "تمثل حلقة وصل هامة بين حقول معرفية عديدة منها: الفلسفة ممثلة في فلسفة اللغة العادية ومنها علم النفس المعرفي ممثلاً في نظرية الملائم (T.béorie de Pertinence) على الخصوص ومنها علوم التواصل واللسانيات وعلم اللغة".²

بعد هذه الرؤية ينتقل الباحث إلى عرض النتائج بعد التطلع على ما درسته من وجهات النظر المختلفة حول مفهوم التداولية والتساؤلات التي طرحها الدارسين عن القيمة العلمية للبحوث التداولية وتشكيكهم في جدواها والمتمثلة في إقرار معظم الباحثين بأن: "قضية التداولية هي إيجاد القوانين الكلية للاستعمال اللغوي والتعرف على القدرات الإنسانية للتواصل اللغوي، وتصير التداولية من ثمّ جديرة بأن تعرف بأنها: "علم استعمال اللغة"³، وقد نقول في تعريفها: بأنها نسق معرفي استدلاي عام يعالج الملفوظات ضمن سياقتها التلفظية، والخطابات ضمن أحوالها التخاطبية.

من أهم ما يمكن أن يشار إليه هو المنبع الرئيسي لمفهوم التداولية وهذا ما نجده عند الباحث "إسماعيلي" عند تسليط الضوء على مصدر استمداده الدرس التداولي المعاصر أولاً

¹ - ينظر: حافظ اسماعيلي علوي، التداوليات: علم استعمال اللغة، دار النشر: عالم الكتب الحديث، إربد، الأردن، ط1 (1432هـ، 2011م)، ص: 31.

² - ينظر: المرجع نفسه، ص: 32.

³ - ينظر: المرجع السابق، ص32.

هو "الفلسفة التحليلية"، والذي انبثق منه أول مفهوم تداولي إلى الوجود المسمى "الأفعال الكلامية" ليس منها بصفة عامة، وإنما من فرع من فروعها الموضحة في مايلي:

1. الوجودانية المنطقية.

2. الظاهرية اللغوية .

3. فلسفة اللغة العادية، هذا الفرع الأخير هو: "الذي نشأت بين أحضانه ظاهرة (الأفعال الكلامية)، وهو الوحيد ذا منهج وظيفي تداولي في دراسة اللغة على غير الفرعين الأولين لأنهما خرجا عن التداولية، أسسه الفيلسوف "لو دفيغ فتجنشتاين" ludwig wettgenstein " وطورها فيما بعد، بحيث كانت فلسفته توصي بمراعاة الجانب الاستعمالي في اللغة، فالاستعمال هو الذي يكسب تعليم اللغة واستخدامها¹.

ينتقل البحث إلى الباحث الثاني "عبد القادر بعداني" الذي وضع مفاهيم التداولية المتعددة وأجملها في ما يلي: "هي فهم المعنى الموجود في ذهن المتكلم، أو فهم المعنى من خلال السياق، أو هي عندما يعني القول الفعل، أو هي العلم الذي يدرس المعنى مع التركيز على العلاقات بين العلامات ومستعملها والسياق"².

من خلال هذا المفهوم يظهر لنا أن التداولية تهتم بالسياق الذي ينتج فيه الكلام وكذلك منتج هذا الكلام وفهمه.

يمكن كذلك لتداولية دراسة الثقافات المختلفة من مجتمع لآخر وظروف النشأة ومدى تداول الأعمال والأفعال الكلامية، ولتوضيح ذلك نعرض ما صرح به الباحث السابق ذكره "عبد القادر بعداني"، وذلك بقوله: "هي فهم ثقافة الآخر وأسند إليها دراسة العلاقة بين

¹ - ينظر: المرجع السابق، ص:37.

² - ينظر: عبد القادر بعداني، التداولية من المعجم إلى الاستعمال اليومي ، جامعة حسيبة بن بوعلي، جسور المعرفة، مج7، ع5، ديسمبر 2021م، ص: 266.

العلامات ومستعملي هذه العلامات، وذلك بعدما بيّن أنّ تفاعل العلامات فيما بينها يشكّل بما يسمى علم التراكيب، وتفاعل العلامة يفضي إلى علم الدلالة.¹

يصل البحث في الأخير إلى أنّ التداولية هي الإطار الفعّال والمناسب لدراسة التواصل سواء كان لفظي أو غير لفظي؛ وهو الذي يتعلق بلغة الجسد كون التداولية تركّز على العلاقة بين الإشارات والسياق الذي تظهر فيه، مما يتيح تفسيراً أكثر شمولية ودقة لدلالات لغة الجسد في الخطاب اليومي .

¹ - المرجع السابق، ص: 266.

الفصل الأول:

التواصل غير اللفظي ولغة الجسد

1- مفهوم التواصل غير لفظي

أ- التعريف، النشأة، الأهمية

ب- أنواع أو عناصر الاتصال غير اللفظي

2- لغة الجسد و التواصل غير اللفظي

أ- وظائف لغة الجسد في الخطاب اليومي

ب- الفرق بين التواصل غير اللفظي و اللفظي

1. مفهوم التواصل غير لفظي:

أ- التعريف، النشأة، الأهمية:

يعد الإنسان هو الكائن الوحيد، الذي يمتلك القدرة على استخدام الرموز؛ للتعبير عن أفكاره ومشاعره حيث يمكن أن تكون هذه الرموز في شكل كلمات أو إشارات، صور، نغمات أو حتى حركات جسدية، وقد وهبه الله العقل واللغة، وهما أداتان أساسيتان في التواصل والتفاهم بين البشر، ويعتمد الاتصال الإنساني على تجسيد الأفكار والمعاني من خلال: أشكال متعددة مثل الألفاظ الرسوم والأشعار، وتعد الرموز اللغوية أرقى أشكال الرموز لما لها من قدرة على تحويل معاني من الغموض إلى الوضوح.

ومن خلال هذه التوطئة المختصرة نصل إلى وجود نوعين من الاتصال:

أولاً- الاتصال غير اللفظي (أو ما يسمى بالغير الكلامي): non communication

verbale

ثانياً- الاتصال اللفظي أو الكلامي verbale¹ communication

إن ما يهمنا هنا هو التواصل غير لفظي من خلال التعريف به والوقوف على أهم أنواعه.

مفهوم التواصل:

التعريف اللغوي: ورد مفهوم التواصل في العديد من المعاجم العربية بأساليب مختلفة إلا أنها تتفق فيما يخص المعنى نأخذ مثلاً ما جاء في لسان العرب من مادة (وصل): « وصلت الشيء وصلًا وصلّة وصلّةً والوصل خلاف الفصل واتصل الشيء بالشيء : لم ينقطع، وتوصل إليه : إنتهى إليه وبلغه، والوصلّة : الاتصال، والوصل : ضد الهجران،

¹ ينظر: محمود عبد الفتاح رضوان، الاتصال (اللفظي وغير اللفظي)، (communication(verbal.Nonverbal)، إع: خبراء المجموعة العربية للتدريب والنشر، المجموعة العبية للتدريب والنشر القاهرة (مصر)، ط2012، 1، ص38.

والتواصل ضد التصارم « فالتواصل في مفهومه اللغوي لا يخرج عن معنيين ألا وهما :
الأول هو الربط والجمع بين شيئين و بهذا يكون خلاف النأي والقطع والهجران، أما الثاني
فيكمن في الإنتهاء والبلوغ إلى مأرب ما، ومن دون شك الربط بين شيء وشيء آخر والجمع
بينهما يكون حتما لغاية معينة ولديدين محدد¹.

- تعريف التواصل اصطلاحا:

هو عملية نقل الأفكار والتجارب، و تبادل المعارف والمشاعر بين الأفراد والمجتمعات؛
والدليل على ذلك ما قاله شارل كولي charles cooley في تعريف له: "التواصل هو
الميكانيزم الذي بواسطته توجد العلاقات الانسانية وتتطور، إنه يتضمن كل رموز الذهن، مع
وسائل تبليغها عبر المجال، و تعزيزها في الزمان، ويتضمن أيضا تعابير الوجه وهيئات
الجسم والحركات، ونبرة الصوت، وكلمات والكتابات، والمطبوعات والقطارات، والتلغراف
والتليفون، وكل ما يشمله، آخر ما تم في الإكتشافات، في المكان و الزمان."²

هكذا يتبين لنا من خلال هذا التعريف؛ أن التواصل هو الوسيلة التي تمكن البشر
التعبير عن أنفسهم، ومشاركة خبراتهم ونقل معارفهم لتحقيق التقارب، والتفاهم بين الأفراد.

تعريف التواصل غير اللفظي: يعد التواصل غير اللفظي جزءا أساسيا من التفاعل
البشري؛ حيث يمكنه تعزيز أو تغيير معنى الكلمات المنطوقة، كما يساعد في فهم المشاعر
الحقيقية للأشخاص خاصة عندما يكون هناك تعارض بين ما يقال وما يتم التعبير عنه
جسديا، ولتعريف به بشكل دقيق نعرض ما جاء به مجموعة من الباحثين من خلال قولهم :

¹ ليندة زواوي، دور المعاجم في تحقيق التواصل اللغوي- معجم لسان العرب نموذجا، ألف : اللغة ، الاعلام
والمجتمع، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية (الجزائر)، مج : 09، ع: 03، 20 جوان 2022، تاريخ الاطلاع:
<https://aleph.edinum.org/6304>، 2025/05/17

² محمد الأمين موسى أحمد، الاتصال غير اللفظي في القرآن الكريم، إصدارات دائرة الثقافة والإعلام، حكومة الشارقة
(الإمارات المتحدة العربية)، ط1، 2003م، ص36.

"الاتصال غير كلامي يقصد به ذلك النوع من الاتصال الذي يستخدم فيه التصرفات، والإشارات، تعبيرات الوجه والصور وكلها رموز لمعان معينة، وكثيرا ما تؤدي الإشارة لغة منظورة أو لفظة متحركة، فإذا اقترنت الإشارة باللفظ في موضعها الملائم أثرت تأثيرا عظيما.¹ كما أشاروا أيضا إلى أن هذا النوع من الاتصال؛ يعتبر أقدم أشكال التواصل وأكثر صدقا لأنه غالبا ما يكون تلقائيا ويصعب تزويره، أو التحكم فيه بالكامل، خاصة عندما يكون هنالك خبرة مشتركة بين المرسل والمستقبل، مما يسهل فهم المعاني والإشارات غير اللفظية بشكل دقيق، على سبيل المثال: تعبيرات الوجه تعد وسيلة فعالة جدا لنقل المشاعر² مثل الفرح، الحزن، الغضب أو الدهشة وتفهم عالميا عبر مختلف الثقافات .

وفي جهة أخرى نجد الباحث "أحمد نقي"؛ يعرف بدوره الاتصال غير اللفظي بصفة عامة ثم حاول وضع تعريفات له عند كل من العرب من جهة، والغرب من جهة ثانية. الاتصال غير اللفظي أو غير الكلامي، أو غير الملفوظ أو الصامت، كلها أسماء تطلق على عملية التواصل التي تتم بطرق أخرى غير النطق، فهو العملية التي يتم من خلالها تبادل الأفكار والمعاني بدون كلمات.³

كانت دراسة لغة الجسد محل اهتمام كبير في المجال الأكاديمي، ويعتبر كتاب "تعبيرات العواطف لدى الإنسان والحيوان"، لتشارلز داروين من أبرز الأعمال المؤثرة في هذا المجال، نشر هذا الكتاب عام 1872، وأسهم بشكل كبير في تعزيز الفهم العلمي للتعبيرات العاطفية للبشر والحيوانات، على الرغم من التقدم المحرز، إلا أن الدراسات الحديثة أشارت

¹ ينظر: محمود عبد الفتاح رضوان، الاتصال (اللفظي وغير اللفظي)، (communication(verbal.Nonverbal)، إع: خبراء المجموعة العربية للتدريب والنشر، المجموعة العبية للتدريب والنشر القاهرة (مصر)، ط2012، 1، ص38.

² المرجع نفسه، ص39.

³ ينظر: أحمد نقي، التواصل غير اللفظي: المهارات والأثر، جسور المعرفة (Djousour El maarefa)، جامعة جيلالي بونعامة _ خميس مليانة_(الجزائر)، مج: 09، ع: 3، جوان 2023، ص227.

إلى تعقيد لغة جسد ودورها في نقل الأفكار والمشاعر كما أظهرت هذه الدراسات؛ أن للتعبيرات غير اللفظية تأثيرا قويا يعادل وأحيانا يتفوق على الكلمات في التواصل البشري، كما أسهم عالم الانثروبولوجيا "راي بيردوستل" رائد الدراسة الأصلية للتواصل غير اللفظي في تطوير هذا النوع من التواصل، خاصة من خلال علم حركات الجسد المعروف بـ: Kinesics وقد وضع "بيردوستيل" تقديرات تشير؛ إلى أن نسبة التواصل غير اللفظي بين البشر تتجاوز الكلمات حيث أن الشخص العادي يعبر عن نفسه عبر الكلمات المنطوقة؛ لمدة لا تتجاوز 10 او 11 دقيقة في اليوم ما يؤكد أهمية الإيماءات والحركات في التعبير، والتفاعل اليومي.¹

قدم فيرناندو بوياتوس Fernando payatos عام 1983²، تعريف للاتصال غير اللفظي ضمن الأنظمة الحسية الثقافية حيث وصفه بأنه؛ إرسال إشارات بكل أنظمة الإشارات الجسدية غير المعجمية والاصطناعية والبيئية الغير المحسوسة ضمن الثقافة، ما يستثني هذا التعريف لغة الإشارات (لغة الصم والبكم)؛ حيث تعتبر مشابهة للغة المنطوقة نظرا لقواعدها النظامية، وقد فضل بعض الباحثين استخدام مصطلح الاتصال غير لفظي بدلا من "الاتصال الصامت" إذ رأى العالم ألبرت مهربان³ (Albert Mehrabian)، أن عبارة الاتصال غير لفظي أدق وصفا للمفهوم، فالاتصال الصمتي يتميز بأنه يخضع لقواعد لغوية محددة، مما يجعله اتصالا صريحا، بينما يتسم اتصال الذي يفنقر إلى هذه القواعد في أغلب أجزائه بأنه اتصال صمتي.

¹ ينظر: آلان وباربارا ببيز، المرجع الأكيد في لغة الجسد Allan_Barbara The Definitive Book of Body languagA, pease، مكتبة الجريز، ط1، 2008، ص09.

² محمد الأمين موسى أحمد، الاتصال غير اللفظي في القرآن الكريم، المرجع السابق ص36_37.

³ ينظر: المرجع نفسه ص37.

كانت هذه بعض التعريفات فيما يخص التواصل غير اللفظي، بحيث تعددت وتتنوعت من باحث إلى آخر، وفي الأخير يمكن إضافة بعض التعريفات الحديثة لهذا النوع من التواصل كختام فيما يخص عنصر التعريف من بينها:

تعريف ديفيد كينينز David Givens مدير مركز الدراسات غير اللفظية، في إطار جهوده بوضع وإنشاء قاموس للاتصال غير اللفظي، حيث قال بأنه: **أولاً:** عملية إرسال واستقبال رسائل دون كلمات، وذلك بواسطة التعبيرات الوجهية والنظر، والإيماءات، والهيئة ونبرات الصوت، **ثانياً:** يتضمن كذلك عادات تهيئة النفس، وموضعة الجسد في الفضاء، وتصميم المنتجات الاستهلاكية (كالملابس والمنتجات الغذائية، والالوان الاصطناعية، الذوق، العطور المصنعة، والصور ووسائل الاعلام، والاشكال والرسوم الحاسوبية) كما تشمل دلالات غير اللفظية كل الإشارات التعبيرية، والرموز والدلالات (السمعية والبصرية واللمسية والكيمائية..) المستخدمة في إرسال رسائل واستقبالها بمعزل عن لغة الإشارة (لغة الصم والبكم والكلام).¹

لقد حاول كينينز Givens إلمام كل الوسائل التي تسمح، والتي تتدرج تحت التواصل غير اللفظي وإبراز أهميتها في توصيل الأفكار بشكل أعمق.

ثانياً: الباحث لوريل ج.دون Laurel J.Dunn، من قسم علم النفس بجامعة ولاية ميسوري الغربية، يعرف التواصل غير اللفظي بأنه عبارة عن مرشح صامت، له تأثير واسع على محيطنا الاجتماعي، إنه يمدنا بأسلوب في نقل الرسائل الاتصالية دون استخدام اللغة اللفظية، وربما يقوم الاتصال غير اللفظي بتدعيم الاتصال لفظي، أو يسلب جزء منه وينظم علاقات بالتأثير في تقديم التفاعل واستمراره".²

¹ المرجع السابق ص37.

² المرجع نفسه، ص38.

إن التواصل غير اللفظي وفقا لـ: لوريل ج.دون هو: وسيلة تعبيرية تعزز التفاعل الاجتماعي دون الحاجة للكلمات؛ حيث يدعم أو يحل محل تواصل اللفظي، وينظم العلاقات من خلال تأثيره المستمر والمتبادل.

1-1-1- نشأة وتطور لغة الجسد:

كانت الحضارة قديما مثل المصرية واليونانية والرومانية؛ من أولى الثقافات التي إهتمت بلغة الجسد وأعطتها أهمية خاصة، حيث استخدمت للتواصل والتعبير عن المشاعر والأفكار، ومما يدل على ذلك "التمثيل والمعابد التي تم بناؤها بواسطة هذه الحضارات،¹ وبمرور الزمن طورت هذه الحضارات أساليب مختلفة لفهم الإشارات الجسدية وتحليلها.

في عام 450 ق.م أشار الفيلسوف (أبقراط)² إلى إمكانية فهم لغة الجسد؛ من خلال تعابير الوجه حيث رأى ملامح تعكس العوامل الخارجية التي تؤثر على سلوك الإنسان، كما قام الفيلسوف اليوناني في القرن الثاني قبل الميلاد، بكتابة مخطوطة نادرة على الفراسة³؛ وذلك محاولة منه لفهم العلاقة بين الملامح الخارجية والشخصية، أما الصينيون القدماء فقد كانوا من الرواد في دراسة تعابير الوجه والإيماءات، حتى أنهم وضعوا أسسا علمية لدراسة هذه اللغة، وهم يطلقون على هذا العلم (السيانغ ميان)؛ ونعني به في فن قراءة ملامح الوجه.

لطالما كانت لغة الجسد وسيلة فعالة للتواصل، والتعبير عن المشاعر، ولم يقتصر الاهتمام بها على الحضارات القديمة فحسب؛ بل إمتد ليشمل مختلف الثقافات عبر التاريخ،

¹ رضوان محمود عبد الفتاح، لغة الجسد وقراءة الأفكار، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة (مصر)، ط1، 2013، ص12.

² ينظر: المرجع نفسه ص12.

³ ينظر: المرجع نفسه، ص12.

ومن بين هذه الثقافات كان للعرب دورا بارزا في دراسة هذه اللغة وتحليلها؛ وذلك من خلال "علم الفراسة" أو (علم الطباع)، وهو من علوم الداخلية استمدتها العرب من اليونان متأثرين بالفيلسوف (أرسطو)؛ بحيث إهتموا بهذا العلم وتوسعوا في التأليف بهذا الباب، ويعد ابن سينا 428 هـ / 1373 م أول من ذكر الفراسة، في رسالة موجزة يصف فيها العلوم العقلية، حيث وضعها في المرتبة الثالثة بعد الطب وعلم أحكام النجوم، ثم جاء (الرازي 544-626هـ) في كتابه الفراسة، وكذلك ابن الرشد والشافعي وغيرهم.¹

لقد تجلّى إهتمام العرب بلغة الجسد من خلال "إقامة تحد بين أبي نواس و جلسائه، طلبوا منه أن ينظم شعرا ليس له قافية، فأنشد ثلاثة أبيات معتمدا فيها حركات جسده".

وفي عام "1872" نشر (تشارلز داروين) كتابه (التعبير عن العواطف لدى كل من الإنسان والحيوان)، والذي أظهر فيه إهتماما كبيرا بلغة الجسد.

يمكن إرجاع الاهتمام العلمي بدراسة الاتصال غير اللفظي، أو ما يعرف بلغة الجسد إلى الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، ففي خمسينيات القرن العشرين؛ بدأت الأبحاث العلمية تسلط الضوء على هذا المجال، حيث قام كل من كيس وروشي عام 1956، بنشر كتاب يتناول موضوع الاتصال غير اللفظي، متضمنا ملاحظات حول الإدراك والتواصل، وقد إستمر الاهتمام بهذا المجال، فشهد عام 1972 إصدار كتاب مهم من تأليف "البرت مهربان" تناول فيه دور الإشارات غير اللفظية في التواصل، معتمدا على سلسلة من التجارب الدقيقة، أثبتت دراساته أن لغة الجسد تلعب دورا أساسيا؛ في نقل المعلومات حيث أشار إلى أن تعابير الوجه تعد من أبرز العناصر المؤثرة في عملية التواصل، بعد ذلك بدأت تظهر مؤلفات متخصصة تتناول لغة الجسد من زوايا مختلفة، فبعض الكتب ركزت على تعابير الوجه، بينما إهتمت أخرى بتحليل حركات الجسم ولغة العيون، ومع مرور الوقت

¹ المرجع السابق، ص12.

توسعت الدراسات لتشمل مجالات أعمق مثل لغة الجسد الصامتة؛ التي باتت تشكل جزءاً أساسياً من الأبحاث الحديثة.¹

شهد هذا المجال تطوراً ملحوظاً؛ بفضل الإهتمام المتزايد بالعلوم المرتبطة بالتواصل غير اللفظي حيث ساهم الباحثون، في تقديم دراسات وكتب متقدمة تخدم هذا التخصص، مما عزز دور لغة الجسد في مختلف العلوم والمعارف، ومن بين هذه العلوم الأنثروبولوجيا والاجتماع، ومن المهن: التربية الخاصة والخدمة الاجتماعية.

يمكننا صياغة بعض الأدلة التي تشير إلى لغة الجسد، وذلك من خلال بعض الآيات التي جاءت في القرآن الكريم من بينها:

- قال الله تعالى: ﴿ وَتَوَلَّىٰ عَنْهُمْ وَقَالَ يَا سَفِي عَلَىٰ يُوسُفَ وَأَبْيَضْتُ عَيْنَاهُ مِنَ الْحُزَنِ فَهُوَ كَظِيمٍ ﴾ (84²)

معنى الآية الكريمة أن الحزن صار واضحاً على وجهه و نتج عنه بياض العينين.

- قال الله تعالى: ﴿ يٰبَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ ﴾ (31³)

في الآية الزينة تدل على وجوب الإهتمام بالشكل، والمظهر ونظافته وذلك باتخاذ اللباس زينة.⁴

¹ رضوان محمود عبد الفتاح، لغة الجسد وقراءة الأفكار، المرجع السابق ص 13_14.

² سورة يوسف الآية: 84

³ سورة الأعراف الآية: 31

⁴ ينظر: رضوان محمود عبد الفتاح، لغة الجسد وقراءة الأفكار، المرجع السابق ص 14.

عند النظر إلى لغة الجسد نجد أنها تعد من المهارات الأساسية؛ التي تساهم في تعزيز الثقة بالنفس، والتحكم في المشاعر، مما يساعد على ترك تأثير إيجابي في الآخرين، من خلال الحركات والإيماءات المناسبة، كما أنها توفر كثير من الوقت لفهم الآخرين، والتعرف على نواياهم ومشاعرهم، دون الحاجة إلى التحدث، إذ يمكن إعتبارها وسيلة فعالة لكشف الصدق والاحتيايل، بالإضافة إلى ذلك تلعب لغة الجسد دورا حاسما في التعاملات الاجتماعية، والمهنية، حيث تعزز من قوة التعبير والتواصل الفعال بين الأفراد، ومن الناحية الفسيولوجية فهي تساعد على الإرتقاء بمستوى التفاعل الجسدي، وتحسين في قيادة الحوار والتفاوض، مما يجعل الشخص أكثر قدرة على التأثير والإقناع، و أخيرا فإن لغة الجسد وسيلة تواصل عالمية تتجاوز حدود اللغات المنطوقة، مما يجعلها ضرورية في التفاهم بين الثقافات مختلفة.¹

ب- أنواع أو عناصر الاتصال غير اللفظي:

عملية الاتصال تتم من خلال؛ مجموعة من العناصر المساعدة في إيصال الرسائل بين الطرفين أو أكثر؛ سواءً من خلال الكلام أو التعبير الصمتي، والمتمثل في الإشارات والرموز وغيرها من الأمور، وما يهمنا هنا هو التعرف على عناصر وأنواع هذا الاتصال وإبرازها.

درس العديد من الباحثين والعلماء في مختلف المجالات الاتصال بنوعيه، واهتموا بالتواصل غير اللفظي إهتماما خاصا، نظرا لأهميته والدلالات التي قد يحملها، ومن بين

¹ ينظر: خالد بن محمد المسيهح، لغة الجسد والتأثير، قرطبة للنشر والتوزيع_الرياض_(المملكة العربية السعودية)، ط3، 1435هـ_2014م، ص16.

الباحثين نجد أولاً: جولي بورغت: والتي حددت أنواع الاتصال غير اللفظي في سبعة أبعاد مختلفة وهي:¹

- حركات الجسم بما في ذلك تعبيرات الوجه والاتصال بالعيون.
- الصوتيات أو الشبه اللغوي الذي يتضمن الحجم، والمعدل.
- المظهر الشخصي.
- البيئة المادية والمصنوعات أو الأشياء التي تتكون منها.
- الفضاء الشخصي.
- اللمس.
- التسلسل الزمني أو الوقت .
- كل هذه الأبعاد تتفاعل فيما بينها، وتدعم الاتصال عبر مجموعة من الوسائل والبرامج من وجهة نظر جولي بورغن.

ثانياً: أحمد نقي:

يرى هذا الباحث أن الاتصال غير اللفظي مهم في عملية التواصل؛ كونه يحمل دلالات أو سلوكيات غرضها لفت إنتباه المتلقي، وتظهر هذه السلوكيات في العديد من

¹ إباء أحمد التجاني عمر عوض، الاتصال غير اللفظي ودوره في دعم الاتصال اللفظي بالبرامج الحوارية التلفزيونية، الجلة الدولية للاتصال الاجتماعي، جامعة عبد الحميد بن بديس_مستغانم_(الجزائر)، مج: 10، ع: 04، 2023، ص119.

الأشكال من بينها تعابير الوجه، والإيماءات والإشارات وحركات العيون، وحركات الأيدي، والأرجل، الهيئة والمسافات، والصوت والدلالات الزمنية، والمكانية وغيرها¹.

ولتفصيل أكثر في هذه العناصر نبدأ بـ:

1. الوجه : يعتبر الوجه من أهم الأجزاء في جسم الإنسان؛ من حيث التواصل مع الآخرين حيث يعبر عن المشاعر والأفكار دون الحاجة إلى الكلام؛ فهو أسرع وسيلة لنقل المعاني، إذ تعكس ملامحه ما يدور في داخلنا، مما يساعد في إيصال الرسائل بوضوح، لهذا السبب من الضروري التحكم في التعابير، وضبطها وفقا للحقوق لأن من ينظر إلى وجهنا أثناء الحديث قد يستنتج أموراً تتجاوز ما نقوله، وبما أن الوجه يحتوي على العديد من الأعضاء؛ التي تلعب دوراً في التعبيرات فإن تأثيره في عملية التواصل يكون بالغ الأهمية، ومن منظور علم الفراسة يعد الوجه مرآة تعكس الحالة النفسية للإنسان، إذ تظهر عليه مشاعر مثل الخوف والفرح أو الغضب والحزن، وبذلك يصبح الوجه دليلاً قوياً على الأخلاق الباطنة، التي قد لا تظهر في بقية الجسد، ومن الجدير بالذكر أن تعابير الوجه قد تكون طبيعية كالابتسامة، والغضب، والحزن، كما قد تكون مكتسبة كالغمز بالعينين أو الإشارة بالقبلة إلى مكان معين.

2. العيون: كثير ما نسمع بلغة العيون هي لغة لا تسمع نشعر بها، ونفهمها من خلال مجموعة من التغييرات التي تطرأ في العين، حسب المكان الذي يأثر فيها؛ سواء كان تأثيراً سلباً أم إيجاباً، فهناك العديد من الصفات التي تكتسبها العين في مواقف عديدة ومتنوعة، ولتفصيل أكثر نقول أن: " لغة العيون حساسة ولا يلتفت لها إلا من كان له

¹ أحمد نقي، التواصل غير اللفظي: المهارات والأثر، جسور المعرفة (Djousour El maarefa)، جامعة جيلالي بونعامة _ خميس مليانة_(الجزائر)، مج: 09، ع: 3، جوان 2023، ص230.

الدراية أو المعلومات بشأن محتواها، ومعناها كلغة التواصل فهي تعطي إشارة تكون واضحة في حالات الخجل، ولها دور بليغ وأساسي في تكوين العلاقات الإنسانية.¹

من جهة أخرى يمكن إيراد ما جاء به جورجى زيدان، في كتابه علم الفراسة "عنصر فراسة العين" حيث تكلم عن خصائصها، وأبرز ذلك من خلال مجموعة من الأبيات الشعرية من بينها:

ما قاله أدباء العصر:²

وإذا أعوز اللسان بيانٌ *** فعلى العين بسط تلك المعاني

فترها تجول بين جفونٍ *** تتمنى لو انها شفتانِ

كما نجد قول التعاويذي:³

عَيْنَاكَ قَدْ دَلَّتَا عَيْنِي مِّنْكَ عَلَى * * * أَشْيَاءَ لَوْلَا هُمَا مَا كُنْتُ أَرْوِيهَا

وَالْعَيْنُ تَعْلَمُ مِّنْ عَيْنِ مُحَدِّثِهَا * * * إِنْ كَانَ مِنْ حَزْبِهَا أَوْ مِنْ أَعَادِيهَا

أخيرا قول الشاعر صردر:

إن العيون لتبدي في نواظرها * * * ما في القلوب من البغضاء والمحن.

تعبر هذه الأبيات الشعرية الثلاث عن دور العين في بسط وبيان المعاني، وكل ما هو مخفي أو ما لا يسعنا التكلم عنه، أو الإفصاح به .

¹ أحمد نقي، التواصل غير اللفظي المهارات والأثر، المرجع السابق، ص 230.

² جورجى زيدان، علم الفراسة الحديث، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة_القاهرة_(مصر)، د.ط، 26 أوت 2012، ص 76.

³ المرجع نفسه، ص 75-76.

كانت هذه الأبيات الشعرية السابق ذكرها تدعيما لما جاء به الباحث، لكنه لم يتوقف عندها فقط، بل عمل على عرض خصائص هذا العضو وهو العين؛ بحيث يرى أن الناس يتخاطبون بأعينهم كما يتخاطبون بألسنتهم، ولغة النظرات باتت الآن الأكثر شيوعا وتداولاً؛ لأنها لا تحتاج إلى قاموس يترجمها فإذا أفصحت العين بشيء وناقضها اللسان كانت العين أصدق منه، كما قد تجد نفسك في جدال أو نقاش، فتسبقك نظرات من تحاوره، إلى التعبير عما يجول في خاطره قبل أن ينطق به لسانه، وما أكثر العيون التي تكشف أسرار أصحابها من غير إذن أو تحفظ، فقد تحسبها تدعو الشرطة للقبض عليك¹.

إن للعيون دلائل يعجز اللسان صياغتها، فيرى فيها خوف تارة والجرأة تارة أخرى، الإنطواء الغرور، الإنفتاح أو التواضع، وحتى مظاهر التوحش والتكبر، فالعينين يتوجان بما يحاول الإنسان إخفاءه خلف هيئته الخارجية، لتعبر في آخر المطاف عن ملامحه الحقيقية ومكانة صاحبها في المجتمع.

3. حركة الرأس وهيئاته: يشير الباحث هنا إلى أنواع وحالات هز الرأس أو تحريكه، فلكل حركة دلالة خاصة قد ترتبط بحالات نفسية أو سياقية من بينها: الدالة على القبول، أو الرفض والاستهزاء، الإنكار، كذلك الدالة على التحية، كما وضع أهم ثلاث هيئات مختلفة للرأس تكشف عن الحالة النفسية والدلالات المتباينة، من خلال ما يسمى "بعلم الحركة"² من بينها:

1- الرأس الخفيض: الذي قد يكون له محمولات دلالية لا قبل لنا بتعيينها، إلا بالسياق والحركات المصاحبة، كالخجل أو الخوف أو الخضوع أو الإستسلام أو الضعف أو الجبن.

¹ ينظر: جرجي زيدان، علم الفراسة الحديث، المرجع السابق، ص75-77.

² ينظر: المرجع نفسه، ص48.

2- الرأس المنحني المثني إلى جانب: فقد يومئ إلى الفتنة، أو الغواية أو الملاطفة أو الحنان،¹ هذه كانت أهم النقاط التي جاء بها الباحث لتوضيح دور حركات الرأس في التواصل، وإبلاغ الرسالة للمتلقي دون اللجوء للكلام.

هذا من جهة من جهة أخرى، نجد كذلك أعمال وأراء أخرى فيما يخص التواصل غير اللفظي (لغة الجسد)، من خلال ما قدمه الباحث خالد بن محمد المسيهج؛ هو كذلك يتكلم عن حركة الرأس ودلائلها؛ بحيث صرح أن إرتفاع الرأس في لغة الجسد يتبع إرتفاع البصر، وهذا يعد أعلى درجات الترقيب، والإهتمام وهذه الحالة تقع عندما يريد الشخص، الاطلاع على شيء ما في الأفق الأعلى من مستواه .

- ميز هو أيضا بين حالتين لرفع رأس:

" الأول: وهو ما يسمى بالترقب أثناء الوقوف؛ ويقصد به الوقوف ورفع الرأس مع النظر للأعلى في حال ارتقاب أمر معين، او إنتظار وقوعه.

أما الثاني: فحصره في حال الذل والصغار وأرجحه عن الأول؛ بحيث وضع أيضا وصفا له وهو: أن يجلس المرء على ركبتيه، مع رفع الرأس إلى آخر نقطة من الارتفاع أي حتى تصبح مؤخرة الرأس ملتصقة بمنبت الرقبة بين الكتفين، مع النظر المتمعن وهذا النوع هو أشد حالات الذل، المختلط مع مشاعر الهلع، والترقب والوقوع، والعقاب"²

في الأخير يلتفت لأولئك الذين يرون أن رفع الرأس مرتبط بالعزة والكبر؛ فيتفق معهم مع إضافة توضيح من خلال سؤال "لكن متى؟" ويجيب عنه ويقول: " عندما يكون ارتفاع

¹ مهدي أسعر عرار، البيان بلا لسان دراسة في لغة الجسد، ، جامعة بيرزيت، القدس الشريف، 10 جمادى الأولى 1428هـ، / 27 أيار 2007م، ص48.

² ينظر: خالد بن محمد المسيهج، لغة الجسد في القرآن الكريم، دار لوتس للنشر الحر_الرياض_(المملكة العربية السعودية)، ط1، أكتوبر 2020، ص19.

الرأس بقدر المعقول عن المستوى الطبيعي على أن يوجه النظر للأمام، أو يكون نظر الانسان من فوق أنفه (نظر علو لدنو)؛ أما إذا حدث الرفع الشديد للرأس فهو (نظر دنو لعلو).¹

هذه كانت أهم صفات الرأس بصفة عامة والدلالة التواصلية لها.

4. دلالات المشية وإيحاءاتها: هنا تمت دراسة المشية ودلالات التي تستنبط من خلالها، والإيحاءات التي تنتج من خلال هيئاتها المختلفة، كما إلتمسوا الدوافع والأسباب التي تؤدي إلى تغيير هيئات تلك المشية بالاستعانة بالوسائل التوضيحية، كالرسوم والصور؛ التي تعين في التقسيم، الشرح، والتجلية وأشاروا إلى أن: " لكل واحد منا مشيته الخاصة به وإيقاعه وترجيح ذراعيه، وتوجيه قدميه، إن مشيتنا تؤلف جزءاً من هويتنا، ومع ذلك فقد تختلف من يوم إلى آخر، طبعا تبعا للحالة النفسية التي نجد أنفسنا فيها...، ولكن مزاجنا ليس العنصر الوحيد الذي يمكن أن يعدل مشيتنا، حتى إن للأرصاد الجوية تأثيرا فيها".²

أوضح هذا القول أن هناك عوامل تتحكم في هيئات مشية كل منا، قد تكون هذه العوامل داخلية أو خارجية.

ينتقل فيما بعد إلى وضع مجموعة من الهيئات والإعتبارات تتباين أو تختلف باختلاف الأحوال والدلالات وهي على النحو الآتي³:

1- إعتبار السرعة: وهي ثلاث أولها مشية المسرع المستعجل، والثانية البطيئة، والثالثة وهي مشية الطبيعية التي لا تنتمي إلى نوع الأول أو الثاني.

¹ خالد بن محمد المسيهح، لغة الجسد في القرآن الكريم ، المرجع السابق، ص19.

² مهدي أسعر عرار، البيان بلا لسان دراسة في لغة الجسد، المرجع السابق، ص50-51.

³، المرجع نفسه، ص50-52.

2- إعتبار الفطرة والخلقة: ويقصد بها هنا أن لكل إنسان مشيته الخاصة به فطر بها؛ أي أنها خاصة به وفطن عليها، وأصبحت هيئة دائمة فهناك من فطر على التمهّل أو البلادة في المشي ومنهم من ديدانه الجدو، الإنهماك والعجلة، فالناس يتفاوتون ويختلفون في مشيتهم منهم من يعزز قدميه في الأرض، ومنهم من ينحدر إنحدار رشيقا، ومنهم ما نسمع لقدميه وقعا فالأرض وجرها.

3- إعتبار الجنس: فلكل جسم مشيته تميزه، الأنثى لها خصائصها وكذلك الذكر وهذه الخصائص تمنحنا ميزة إذا اختلط الأمر بينهما؛ فمثلا المرأة تتخذ هيئة الرجل في المشية أو الرجل يتجسد على هيئة أنثى في مشيته وهكذا.

4- إعتبار السن: ينتوع أسلوب المشي باختلاف مراحل العمر، حيث توجد مشية خاصة بالرضيع والأخرى بالطفل الصغير، وكذلك مشية الشباب وكبار السن، وغيرها من المشيات الأخرى فهي عديدة ومتعددة، بحيث كل منهما يحمل دلالات حركية ومعان إشارية تعكس حالة النفسية والاجتماعية.

لقد حاول الباحث هنا تخصيص بعض هيئات المشي وقام بتحليلها من بينها:

○ المشية الرشيقية: ويكون الذقن فيها مرفوعا، والخطوات واسعة والخَطُّ مَوْقَعًا، والأنف شامخا.

○ المشية المهادة: "اليولدوزر" : ويكون الكعب فيها مغروزا في الأرض، والخطوة سريعة ثابتة، والنظر مستقيما موجهها إلى الأمام، مصروفا لتقاء الهدف المراد لا محيد عنه.

○ المشية المخلعة: وفيها يبدو آتيها كأنه "مركب على نوابض كل ما فيها يتحرك".¹

¹ المرجع السابق، ص55.

قام الباحث بإحصاء بعض أنواع المشيات ووصفها وشرحها؛ فكل هذه الهيئات إنما تحيل إلى دلالات معينة، كما توجد أنواع وهيئات أخرى عديدة ومتعددة فلقد قمنا بطرح الأهم والمتداول فقط.

5. دلالات اللبسة وإيحاءاتها: للباس دور هام في جلب النظر من طرف الناس أو المجتمع؛ من خلال نوعه وجودته وشكله، كل هذه الصفات تسمح بالتعرف على الشخص الذي يرتدي تلك الملابس، إن كان من طبقة اجتماعية، متوسطة، أو عليا، أو فقيرة، كذلك يميز بين التقليدي واليومي، والإنسان العاقل والمجنون كذلك نوع العمل إن أمكن.... إلخ، ولتوضيح ذلك يمكن إيراد ما جاء به الباحث حيث وضع بعض الحالات المتباينة للباس ومن ذلك:

○ الحال الدينية: فلرجل الدين لباس خاص مميز، يكاد يكون علماً دالاً عليه فهذا إذاً معنى يقوم في نفس النظارة مصدره هيئة اللباس، وإذا ما غل الباحث في التفكير والتأمل فإن تلك الهيئة ستعين الديانة، فثم هيئة خاصة بالرجال الدين الإسلامي، وأخرى برجال الدين المسيحي والثالثة باليهود، أفليست هذه دلالات معنوية مضمارها الضمنيات لا الكلاميات؟.

○ الحال المادية: ولعل هيئة اللباس قد تنص دلائل في نفس النظارة قائلة بأن ذاك من عليه القوم وأن ذا من الطبقة الفقيرة بتدله و تقشفه في زيه.

○ الحال الجنسية: لهيئة اللباس دلالات أخرى تبين عن النوع الإنساني، فثم اللباس خاص بالأنثى، ولباس خاص بالذكر، وكذلك قد تشي هيئة لباس امرئ ما بأنه خليع ماجن لتشبهه بالنساء أو الفساق، أو قد تشي هيئة اللباس امرأة بأنها متبرجة، تسلك في لباسها ذاك طرائف الغواية والفتنة، واستدعاء شهوة الرجال وأن الأخرى محصنة ملتزمة عفيفة .

○ الحال المهنية: وبهذا الاعتبار تظهر هيئة اللباس دالة في بعض الحالات على مهنة صاحبها، فالطبيب زي مهني خاص يعرف به إذا لبسه، و للمحارب العسكري زي آخر

يدل على مهنته، و الشرطي زي آخر ينبئ عن مهنته، و للمهندس أحيانا في موقع عمله زي آخر، وهكذا دواليك.

○ الحال المذهبية: ولعل أصدق مثال دال على هذه الدلالة هيئة لباس رجال الدين السنة، ولباس رجال الدين الشيعة؛ فإذا ما رأينا واحد من هذين الفريقين عرفنا أن الشيعي ذاك، ممن يقولون أنهم من أهل البيت النبوي الشريف ومن الأسياد ذلك أن العمامة السوداء خاصة بهم، و أن ذا العمامة البيضاء هو من المتشيعين لأهل البيت.¹

الحال النفسية: وقد تشي هيئة اللباس بمكونات الضمائر المستترة، فتعرف أن فلانا صاحب عجب و كبر من هيئة لباسه، و من المثل الدالة المعبرة عن هذا المعنى "في التراث" العربي نهى الرسول ﷺ . عن إسفال الثوب، أو جره بطرا وعجبا كذلك لبس المرأة والرجل لثياب السود على حد سواء، ففيه دلالة على الحزن أو فقد العزيز من ذوي القربى، وقد تشي هيئة اللباس بأن فلانا دمث انيق يعنى بمظهره وزيه عناية فائقة، وقد تدل أن الآخر متبدل أو عجل لا يعنى بمظهره وزيه، ولكل ذلك دلالات نفسية واستنباطات.

○ الحال العمرية: وهيئة اللباس تدل دلالة فاقعة الظهور على العمر، بل تتباين تلك الهيئة بتباين العمر، والحق أن تنقل المرء في طور عمري خاص بين هذه الهيئات ذو دلالات متباينة، كأن يريد الرجل الكبير أن يبقى على شبابه ولو في زيه، وكثيرا ما نسمع أو نقول: " هذا اللباس للشيوخ، فاتركه" و " هذا اللباس لا يليق بكبار السن إنه للشباب" و إذا ما تنازلت تلك الهيئات، وحلت واحدة مكان الأخرى في طور عمري فإن لذلك دلالات نفسية معينة.

¹ المرجع السابق، ص52-53.

○ الحال الجغرافية أو العرقية: وهيئة اللباس من المؤذونات بالوقوف على انتساب المرء لعرق ما، أو منطقة سكنية، فلأهل الأسكيمو هيئة لباس تميزهم فتكون علمًا دالًا عليهم، ولُنُبس لأهل الخليج في الغالب مميز عن لبس أهل الشام و غيرها من الأزياء المختلفة.¹

6. **هيات اليد ودلالاتها:** تعد اليد من وسائل الاتصال غير اللفظي، كما تساهم مساهمة كبيرة في إرسال الرسالة للمتلقى، من خلال مجموعة من الأشكال التي قد تشير إليها اليد، ولإبراز دورها في هذه العملية التواصلية نأخذ قول "هنري بورو" وهو مسؤول عن قسم جراحة اليد في مستشفى "تيمون" في "مرسيلية" حيث قال: " اليد هي أداة امتداد الدماغ، والجزء الوحيد في الجسم البشري الذي هو دوما تحت العينين، والرابطة المميزة مع العالم الخارجي".²

من خلال هذا القول نستنتج أن اليد أهم عوض في الجسد، الذي يكون تحت أنظار المتلقي في العالم الخارجي ولها مميزات ودلالات متعددة .

كما أشار الباحث إلى فئة من المقاميات، التي توضح أن اليد من وسائل اتصال غير اللفظي أولها المقولة الفرنسية الذائعة أو الشائعة "يتحدث بيديه" كذلك مقولة " فرويد" الشهيرة " ذلك الذي تصمت شفتاه يثرثر بطرف أصابعه".³

إن ما تدل عليه هذه المقولتين؛ هو أن اليد تشارك في جزء كبير من عملية التواصل غير اللفظي، كما أن لكل موقف يكون فيه الإنسان يعتمد أو تتخذ يده شكل معين؛ يصور ذلك الكلام المخفي لضرورة ما.

¹ المرجع السابق، ص53-54.

² المرجع نفسه، ص55.

³ ينظر: المرجع نفسه، ص55.

7. الحركات والإيماءات: يتخذ كل من هذين المصطلحين المتشاكلين أو المتماثلين في ثلاث أنواع في التواصل غير اللفظي والمتمثلة في: الاتصال غير اللفظي من خلال حركات فطرية أو الاتصال غير لفظي من خلال حركات مكتسبة؛ أي التي قد يراها متداولة في العالم الخارجي أما النوع الثالث يتعلق بالحركات المتعلمة؛ هنا قد تختلف الحركات على حسب المجال الذي يكون فيه المتعلم لهذه الإيماءات، ومدى حاجته لها ولتعرف عليها بشكل أوضح نمثل لكل نوع من هذه الأنواع¹:

1- حركات فطرية: وهي التي يمكن ملاحظتها بشكل واضح وجلي، لدى الأطفال الصغار لأنهم لم يدخلوا بعد في مرحلة إكتساب المهارات في هذا المجال، ومن ذلك على سبيل المثال الإبتسامة العريضة عند سماع خبر مفرح، لف الرأس إلى اليمين واليسار كتعبير عن النفي أو عدم الموافقة، ووضع اليد أمام الوجه عند الخشية من الضرب، وسد الأذنين بالأصابع عند الضجيج أو عدم الرغبة في السماع..... وغيرها، لقد أجرى العالم الألماني " إيبيل إيشفيلدت " دراسة توصل من خلالها إلى أن البسمات لذا المواليدين المصابين بالصمم والعمى تحدث بشكل فطري دون تعلم أو تقليد.

كما تأكدت هذه النتيجة عندما أجرى إيمان E.Kman وفريزن Friesen وسورتيسون soreson أبحاث عن الأشخاص من خمس ثقافات شديدة الاختلاف؛ وتبين ذلك أنهم يستخدمون نفس تعبيرات الوجه مما يدل على أنها تعبيرات فطرية، وهذا النوع حركاته لا تختلف مهما اختلفت الثقافة أو البلدان.

¹ ينظر: خالد بن محمد المسيهج، لغة الجسد والتأثير، قرطبة للنشر والتوزيع_الرياض_(المملكة العربية السعودية)، ط03، 1435هـ_2014م، ص20.

2- حركات مكتسبة: يمكن لأي شخص اكتسابها من مخالطته وتأثيره به دون وعي منه كالمصافحة، أو طرق التحية، والسلام باليدين، أو الإيماءات المتعارف عليها في حدود البلد أو الثقافة الواحدة.

3- حركات متعلمة: وهي الحركات التي يتم التدرب عليها عبر دورات تخصصية سواء في المجالات الفنية أو غيرها، أو دورة تنمية للمهارات مثل فن الإلقاء، والاتصال الفعال وغيرها، والتي يتم من خلالها التركيز على الحركات و الإيماءات الإيجابية، والتخلص من الحركات والإيماءات السلبية التي قد تؤثر سلبا على المؤذي والمتلقي.¹

أخيرا بعد التمثيل لكل هذه الأنواع وشرحها، يمكننا التوصل إلى فكرة وهي أن كل هذه الأشكال أو الأنواع تتداخل فيما بينها، كما أنها لها علاقة وطيدة بالتواصل غير اللفظي وهذا ما يهمنا وكذلك هي متداولة بين الناس في ثقافات وأماكن مختلفة.

8. **متممات المساندة:** لغة الجسد تأخذ مجموعة من المتممات أو الخصائص؛ التي تساعد في عملية الدلالة والتواصل وهذه المتممات تتنوع وتتعدد بحسب السياق التي تكون فيه، وبذلك فإن لغة الجسد أحيانا لا تكفي بالتواصل الذاتي فقط، بل تتجاوزها إلى رموز وإشارات أخرى في العالم الخارجي، التي تتيح للمتلقي فهم الرسالة الموجهة له بسهولة، وفي هذا الصدد نجد ما يلي: "يشيع في لغة الجسد مطلب من البحث في المتممات المساندة التي تسمى "الإكسسوارات" ويخص في هذا المقام ما له لحمه بالجانب الدلالي التواصلية كالنظارة، والسيجارة والسيجار، القلم والهاتف، والعصا والسبحة والسوط، والقناع والطيب، وزينة المرأة كحليها و محسناتها الجمالية وما تضعه على وجهها وعينيها وشفتيها وغير ذلك.²

¹ المرجع السابق، ص20.

² ينظر: مهدي أسعر عرار، البيان بلا لسان، المرجع السابق، ص59.

إن هذه الإكسسوارات كما أطلق عليها؛ هي المساندة والتابعة لأعضاء الجسد التي تحيل إلى دلالات معينة كما قد تحيل إلى الحالات النفسية والذهنية التي يحملها الشخص بداخله.

إذا أردنا وضع بعض الهيئات التي توضح هذه المتممات، ومدى أهميتها في التواصل غير اللفظي من ذلك مثلا: حمل المرء لقلمه دلالة على أنه كتب أو يكتب أو يفكر مطرقا ممسكا بقلمه، وقد يصل الأمر أحيانا إلى قضم القلم" وفي نفس السياق نجد أن الخاتم مثلا له دلالة فاللعب به كنزعه وإدخاله دلالة، وربطة العنق أيضا دلالة، واستعمال سيجارة دلالة أخرى يقال هنا: "أن إيماءات التدخين تلمح إلى موقف الشخص، وذلك أنها تمارس ممارسة طقوس يمكن التنبؤ بمعانيها، فتقدم تلك الهيئة إشارة تعين موقف الشخص"¹ إما تعبر عن القلق، أو الفرح أو الغضب.

لإيضاح الصورة أكثر نأخذ بعض هذه المتممات ونقوم بشرحها أكثر؛ وهي ثلاث حسب ما جاء به الباحث:

أولهما السيجارة: هناك بعض الأحداث والتفاعلات بين المدخن والسيجارة، تحيل إلى دلالة وسلوك جسدي معين يلفت إنتباه المتلقي؛ فيقوم هو بدوره باستكشاف حالة المدخن، أو الهيئة المسيطرة عليه أو ما يريد الشخص إيصاله للمتلقي من ذلك مثلا²:

1- إبتلاع الدخان ثم إخرجه بتمهل وثقة مع رفع الرأس للأعلى، وبهذا يكون الدخان الخارج علويا أي باتجاه الأعلى؛ يمكن تفسير هذه الظاهرة أن المدخن واثق من نفسه أو يشعر بالراحة، كما قد يدخل في لحظة من التأمل والتفكير..... إلخ.

¹ ينظر: مرجع السابق، ص59.

² مرجع نفسه، ص60.

2- إبتلاع دخان وكتمه قليلا، ثم إخراج بقاءة ، وانفعال والرأس مخفوض للأسفل؛ فيكون بذلك اتجاه خروج الدخان سفليا عكس الحالة الأولى، هذه الحالة يمكن أن تشير إلى دلالات مختلفة كأن يكون هذا الشخص متوتر، أو مرهقا، أو شارد البال وغيرها من الدلالات المشابهة.

3- إبتلاع الدخان ثم إخراج على شكل هيئات قد تكون دائرية، وشفاة المدخن مستديرة ونفسه متقطع تقطع منتظما؛ فهذه الحركات التي اتخذها المدخن قد يكون غرضها العبث، أو الراحة النفسية، كما تدل على المرح في فعل شيء ما وكذلك إضاعة الوقت، وغيرها من دلالات....

4- إشعال السيجارة واحدة تلو أخرى، حتى أنه لا يترك وقت بين التي أشعلها في ثانية حتى يشعل الثانية ويطفي الأولى دون أن ينتهي منها، فعند النظر إلى هذه الحالة نقول أن المدخن في حالة قلق شديد أو إطراب أو أن أفكاره مشتتة وغير منسجمة، فكل هذه الآثار تجعله مضطربا في تصرفه وحركاته.

كما هناك أيضا فعل يرتبط بالتدخين؛ وهو نفص سيجارة في المنفصة مرات عديدة أي تكرار الفعل أكثر من مرة، دون الحاجة إلى ذلك في بعض الأحيان فهذا المشهد الصامت يشير إلى دلالات متعددة، التي تنسب إلى المتممات المساندة، كون هذا الفعل يعبر عن الخوف مثلا أو الثقة، كما تدل على الغرور أو السرور أو الغرق في التأمل، كل هذه الهيئات أو الدلالات تنتج من ما هو ملحوظ على هيئة الشخص وتصرفه، كذلك علامات التي تظهر عليه.

هذه كانت بعض الحالات التي قد يصور فيها المدخن، وهنا المتلقي بدوره يستنتج بعض الإحالات أو الدلالات التي تتماشى وحالة الشخص، لا يهم إن كانت هذه الصفات سلبية أم إيجابية فالغرض هو اكتشاف المراد، أو فهم الموقف الذي يكون فيه الشخص، لننتقل فيما بعد إلى ثاني متممات وإبراز مظاهرها التواصلية أيضا.

ثانيا السبحة: تعد السبحة من المتممات المساندة، المنتسبة إلى التواصل غير اللفظي عامة وإلى لغة الجسد خاصة؛ فهي متمم يحيل إلى دلالات فحاملها قد تكون له نوايا مختلفة، ونحن نكتشف هذه النوايا من خلال ملاحظة السلوكيات وطرق حمل هذه السبحة، فحاملها لا يصرح عن السبب في غالب الأحيان، وإن صرح قد لا يكون هناك صدق تام، فذلك للغة الجسد دور مهم في إيصال بعض الحقائق إلى ذهن المشاهد و المتلقي، ولتعرف إلى بعض هذه المظاهر نضع بعض المشاهد ونفسرها:¹

1- إستعمال السبحة أداة للعبادة والتسييح، كما قد يكون حملها عادة مُسْتَحْكَمَةً في نفس صاحبها وقد يكون حملها لإظهار الغني والترف و التمتع؛ كل ذلك وغيرها مما يصدق عليه الوصف.

2- النوع الثاني نأخذ مشهد الشيخ الذي يحمل سبحة في يده؛ فهنا الدلالة أو الرسالة التي تتبادر في ذهن المتلقي؛ هي أن الشيخ يتخذ هذه السبحة وسيلة للذكر فصار لسانه لاهجا وأصابعه عادة، كل هذه تظهرها سبحته كما تكون غالبا السبحة من نوع الطويل والحبات الكثيرة.

3- هذا النوع يتعلق بعلاقة شاب بالسبحة والمراد من حملها، فعادة ما يحملها بغرض اللعب ليشغل بها يده، أو يتخذها وسيلة لإضاعة الوقت والتسلية، فيحركها بيديه أو أصابعه كلما تحركت نفسه طربا أو شوقا أو انفعال فالسبحة في هذا النوع تكون قصيرة ولونها فاقع يسر الناظرين.

4- النوع الأخير يعطي دلالات أخرى لسبحة سواء كانت دلالات معنوية أو مادية، من ذلك أن تكون محمولة من طرف يد رجل غني؛ غرضه الإدلال بغناه من جهة ومن جهة أخرى أن تكون من المعلقة النفسية في بيته أو أشياءه الخاصة، وغالبا ما تكون من

¹ المرجع السابق، ص60.

الأحجار الكريمة كالعقيق وغيره، وتكون مُنَمَّعةً بَلَعَتْ مَبْلَعًا عظيمًا من التَّجْوِيدِ
والتَّحْسِينِ".¹

هذا فيما يخص السبحة وأهم الدلالات المتداولة، في عملية التواصل غير اللفظي.

ثالثا العصا: هنا العصا يؤخذ عليه بأنه من هذه المتممات المساندة في عملية
التواصل غير اللفظي، فهو أيضا له صفات تتفاعل والمتلقي، فشكل العصا له دلالة وسمكة
أيضا ومادته المؤلفة وتنميقها،² كذلك هيئة حملها.

نجد قول الله تعالى: ﴿ قَالَ هِيَ عَصَايَ أَتَوَكَّؤُا عَلَيْهَا وَأَهشُّ بِهَا عَلَى غَنَمِي وَلِي فِيهَا
مَأْرِبٌ أُخْرَى ﴾³ (18) .

فالعصا هنا تدل على العديد من الأمور والأفعال ودلالاتها، وإنما نستنتج من خلال
إيماءات والإشارات والهيئات التي يتجسد فيها.

9. هز الكتف: يدخل الكتف ضمن لغة الجسد فاستعمال الكتف بهيئات مختلفة، سواء بطريقة
مباشرة أو غير مباشرة له دلالات معينة نأخذ ما جاء به الباحث في قوله: " يعتبر الكتف
إشارة واضحة على العديد من الرسائل، وغالبا هز الكتفين بحركة بطيئة تعني عدم
المعرفة، ويحركه أكثر سرعة تعني الرفض أو الاعتراض.⁴

إذا تمعنا في هذا القول فنجدده صحيح؛ لأن هذه حركة متعلقة بالكتف متداولة سواء في
المجتمع أو في الأماكن العامة والخاصة.

¹ المرجع السابق، ص 61.

² المرجع نفسه، ص 61-62.

³ سورة طه الآية: 18

⁴ ينظر: احمد نقى، التواصل غير اللفظي: المهارات والأثر، جسر المعرفة (Djousour El maarefa)، جامعة
جيلالي بونعامة _ خميس مليانة_(الجزائر)، مج: 09، ع: 3، جوان 2023، ص 233.

10. المصافحة: يصنف هذه المصطلح ضمن وسائل التواصل غير اللفظي، كون أن اليد هي العامل الأساسي والأداة التي من خلالها تتم عملية المصافحة، إذ تعد اليد من أهم وسائل لغة الجسد من خلال وظيفتها الأساسية؛ وهي اللمس فلا يوجد مصافحة دون تلامس وفي هذا الصدد يقول "أحمد نقي": "اليد هي عضو أساسي بالدرجة الأولى عن اللمس وتعتبر من أهم الوسائل لغة الجسد، وإن الأحكام الهامة تتخذ أحيانا بناء على المصافحة، والمصافحة اللائقة تبين ثقة الشخص بذاته، فالضغط على يد من يصافحك وإطالة مسك يديه والمحافظة على التواصل البصري معه، والابتسام في وجهه كلها لها معاني ودلالات كثيرة؛ كالقبول وضده، والتقدير والاهتمام بالطرف الآخر ونفس الشيء للمصافحة السريعة فلها دلالاتها ومعانيها".¹

من خلال القول نرى أن اليد لها هيئات مختلفة، وملامسات لها دلالات، يستنتجها متلقي تلك التحية أو الملامسة، فالمصافحة السريعة كما جاء في ما سبق قد تدل على ضيق الوقت أو حدوث أمر طارئ يستدعي الإنصراف في أقصى سرعة، أو قد تدل على عدم الإهتمام واللامبالاة للشخص الذي تقوم بمصافحته، كذلك الاضطرار للمصافحة يعني ليست رغبة من الشخص ذاته، بل بأمر من شخص معين، كما قد تكون رد فعل لفعل مستقبل ؛ بمعنى إذا تلقى الشخص مصافحة باردة و اللامبالاة فيها فإنه يعطي نفس الإحساس بنفس التصرف والعكس صحيح، أما إذا كانت المصافحة جيدة لا تستدعي لا القوة ولا البرودة في المعاملة، والتهرب أي يكون هناك ضغط معتبر على اليد فهنا قد تدل على الوحشة و الاشتياق، كما تدل على المحبة والاهتمام، بينما الضغط القوي والخارج عن سيطرة ويتألم صاحبها؛ فهنا يكون إما مزاح من العيار الثقيل أو نوع من الظلم كما يدل على

¹ المرجع السابق، ص233.

إظهار قوة الشخص الذي يصفح، إما للملاء أو بغرض تخويف متلقي المصافحة، وغيرها من الدلالات .

11. الفم: نرى كذلك للفم دلالات يتواصل بها الأفراد فيما بينهم، فهو كذلك وسيلة من وسائل لغة الجسد، نأخذ مثلا على ذلك ما تقوم به الشفتين وكذلك الفم كالابتسامة مثلا إذ تعد الابتسامة خطوة مهمة لإيصال الرسالة لمتلقيها سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة وما جاء به أحمد نقي: "إن الابتسامة من الإشارات المطلوب توظيفها في المعاملات السياسية والاجتماعية والعملية، ويميز بين نوعين من الابتسامة؛ ابتسامة قصد المجاملة و أخرى صادقة تعبر عن الشعور بالفرح والسرور، تكون مصحوبة بتجاويد بجانب العينين، إلى جانب إرتفاع في عضلة الوجنتين وزاويتي الفم بقوة ووسط و ضعف حسب درجة الغبطة و السعادة".¹

كذلك يدرج قولاً آخرًا يشير إلى إحالات أخرى لحركات الفم ودلالاتها حيث: "أن ضم الفم والشفتين إلى الداخل مع الضغط عليها؛ هي دلالة الشعور بالتوتر، والقلق، و التثاؤب، وفتح الفم بدرجة كبيرة قد يكون للشعور بالنعاس والملل، وقد يكون على الاندهاش عدم تصديق من يسمع، وللسياق دور في تمييز المعنى المتعين من تلكم الحركة".²

إذا الفم هو عضو أساسي ومهم في عملية التواصل، وإبلاغ الرسالة غير لفظية بطريقة سريعة كما تكون هذه الرسالة في أماكن عامة أو خاصة، كونها عبارة عن إشارات من خلال الجسد فلا تحتاج إلى وقت طويل أو كثرة الإنتباه هذا فيما يخص حركة الفم وإيحاءاتها.

12. الحاجبان : تعد حركة الحاجبان من الحركات المتداولة بين الناس؛ فهي حركات شيفة ولا تحتاج إلى تعمق لفهمها إلا أنها تبرز دور لغة الجسد في عملية التواصل، ولإظهار

¹ أحمد نقي، التواصل غير اللفظي: المهارات والأثر، المرجع السابق، ص232-233.

² المرجع نفسه، ص233.

بعض دلالاتها تأتي بالقول الآتي: "رفع الحاجبين دلالة على التعجب والاندھاش والمفاجأة وإذا رفع الإنسان حاجبا واحداً؛ فإنما يوحي بعدم تصديقه لكلام سمعه ويريد الإعراض عنه، أما إذا قطب جبينه وصاحبه بابتسامة فيدل ذلك على تعجبه من كلام سمعه دون أن يكذب قائله، وأما إذا كرر تحريك حواجبه بصورة مستمرة فيدل على انبهاره مما سمع"¹

كل هذه الحركات التي إرتبط بها الحاجب إنما هي مستعملة و متداولة، ويستطيع أي شخص اكتشافها سواء كان شخص عادي، أو له مكانة سياسية أو تعليمية، وغيرها كما يمكن الإشارة إلى نوع من حركة الحواجب وهو حركة الحاجب دون رغبة أو لا شعورياً؛ فهنا لا يمكن تفسيرها إلا من خلال شخص ينخرط مثلاً في مجال الصحة فقد يكون نوع من المرض، أو ما يشبه ذلك.

13. وضع الجسم: أول ما يجذب الانتباه و يجلب الناظر إلينا، هو الهيئة أو الوضع الذي يكون عليه جسم الإنسان فطريقة الجلوس، أو الوقوف، أو النوم، كلها لها دلالات خاصة بها و لتمثيل لها نذكر ما يلي:

- حركة الجلوس المسترخي إسناد الظهر على ظهر الكرسي، مع فرد الساقين إلى الأمام توحى بعدم الإكتراث و اللامبالاة .
- الوضع العمودي (المنتصب) بدل الثقة والقيادة.
- الجلوس أو الوقوف المنتصب يبرز الثقة.
- المشي الهادئ المتزن عند دخول القاعة أو القسم يبرز الثقة والتمكن.
- الميل إلى المستمع يبرز الإهتمام.

¹ المرجع السابق، ص232.

- مكان الجلوس في مؤتمر أو محاضرة، أو ندوة، يحدد مرتبة الشخص و ماذا يتوقع منه¹.

عادة نتصادف بهذه الهيئات التي يجسدها الشخص أمامنا، أو حتى نجسدها نحن بأنفسنا فكل هيئة تكون عليها تحيل إلى غرض معين، سواء كان هذا الغرض الذي تتركه في ذهن المشاهد المتلقي عن قصد أو غير قصد.

14. الصوت ونبرته : الصوت عامل مؤثر ويتغير بقوة تجعل المتلقي لهذا الصوت يفهمك بسهولة، وفي أقل وقت وذلك من خلال كان تأثيره به، وبطبيعة الحال يختلف نوع التأثير من تأثر إيجابيا وسلبيا، إلا أن التأثير يكون في كلتا الحالتين من خلال مؤثرات وضوابط يتمشى بها هذا الصوت، منها ما جاء في قول الباحث : "أن الصوت رسالة قوية، و التلون والتنويع في درجته يجعل الكلام حيا مؤثرا في المستمعين ،لذلك فهو ليس خامة، وليس نبرة، وليس صرخا ، الصوت هو علم وفن له رسائل ينبغي فهمها حتى يؤدي الرسالة المراد منه، فرفع الصوت مع الابتسامة يورث الضحك، ورفع الصوت مع تعبير الغضب يصاحبه الكثير من رسائل التهديد والتخويف ، وفي المقابل استخدام الصوت للتعبير عن الرفض والتمرد، و التعبير السلبي عن الغضب؛ لذلك نرى بعض المتظاهرين يجعلون لواصق على أفواههم أثناء الاحتجاجات و المظاهرات كتعبير عن الرفض والغضب.²

في الأخير نقول أن الصوت تتحكم فيه موجات، فكلما صعدت الموجة قليلا كانت هناك دلالة وإذا انخفضت فلها دلالة أيضا وهكذا، فالمتحكم فالصوت هو الزمان و المكان

¹ المرجع السابق، ص233.

² المرجع نفسه، ص234.

و السبب أي الغرض الذي سببه إما يرتفع الصوت أو ينخفض، فكل هذا في عملية التواصل غير اللفظي.

كانت هذه أهم أنواع التواصل غير اللفظي، والأكثر شيوعاً واستعمالاً، منها المادي و منها المعنوي فختلفت وتعددت؛ سواء في أصنافها أو دلالاتها، لتنتقل فيما بعد إلى أهم الوظائف التي تندرج تحت لغة الجسد.

2. لغة الجسد و التواصل غير اللفظي:

أ- وظائف لغة الجسد في الخطاب اليومي:

تبرز لغة الجسد وتظهر عادة في حياتنا اليومية نظر لأهميتها، ودورها في عملية التواصل فكثير ما نجد لغة الجسد متممًا للكلام، أو إثبات المراد للمتلقى، فالتواصل غير اللفظي يتخذ لغة الجسد كأداة لتواصل بين الأفراد في بيئة معينة، ومن خلاله يتم تحديد دور و وظيفة لغة الجسد في العملية التواصلية عبر قنوات مختلفة.

لقد ساهم في إبراز ووضع وظائف لغة الجسد العديد من العلماء من بينهم¹:

- 1) العالمان بول إيكمان ولاس فريزن.
- 2) مارك ناب.
- 3) اندال هاريسون.
- 4) مايكل أركايل وهو عالم النفس الاجتماعي البريطاني.
- 5) أوين هارجي - Owen Horgie عالم النفس.

¹ ينظر: محمد الأمين موسى أحمد، الاتصال غير اللفظي في القرآن الكريم، اصدرات دائرة الثقافة والإعلام، حكومة الشارقة (الإمارات المتحدة العربية)، ط1، 2003م، ص89.

1-العالم بول إيكلمان: مواليد 15 فبراير 1934 هو نفساني أمريكي رائد في دراسة علاقة المشاعر بتعابير الوجه ، ألف "اطلس المشاعر" الذي احتوي على أكثر من عشرة آلاف تعبير للوجه وعلاقتها بما يفكر ويحس به الشخص، كسب أيضا شهرة "اعظم كاشف للكذب البشري" وصل إلى مرتبة 59 من أصل 100 "عالم النفس"، أكثر استشهادا بأعمالهم في القرن العشرين كما قام إيكلمان بأبحاث مهمة و مؤثرة، أظهر بها إرتباط التفاعل بيولوجي للأحاسيس؛ وبالتالي أثبت الطابع الشمولي والتميز للعواطف بحسب النهج الدارويني، هذه كانت نبذة موجزة للعالم ايكلمان.¹

2-أولاس فريزن.

تحدث كل من هذين العالمان عن وظائف الاتصال غير اللفظي؛ سعيا منهم للمشاركة في وضع اللبنة الأولى لعلم الاتصال غير اللفظي، ابتداء من منتصف ستينات القرن الماضي فضمن جهودهما لمعرفة إستخدامات السلوك غير اللفظي، ومن بين هذه الوظائف نجد ثلاثة على النحو الآتي:

- الوظيفة الإخبارية : Informative وهي تشمل الأفعال التي لها معنى مشترك لدى المتلقين، دون أن يكون هناك تعمد وراء نقل هذا الفعل للمعلومات، ومصطلح إخباري في هذا السياق يهتم فقط بعملية التلقي، وإذا كان المعنى الذي يفهم من الفعل ذا طابع خصوصي Idiosyncratic "أكثر منه مشتركا لا يمكن اعتبار الفعل غير اللفظي إخباريا² .

¹ <http://www.adnanibrahim.net/tag,14/05/2025,20h:56>

² محمد الأمين موسى أحمد، الاتصال غير اللفظي في القرآن الكريم، المرجع السابق، ص90.

ما نفهم هنا هو أن الوظيفة الإخبارية؛ تهتم بالأفعال التي لها دلالات ومعان مشتركة بين الأشخاص كما أنها تشير إلى أن الأفعال التي يكون فيها تعمد؛ أي مقصودة هنا لا يمكن إدراجها تحت الوظيفة الإخبارية كما تستبعد كل ما هو خصوصي وتهتم بعملية التلقي.

- **الوظيفة التواصلية:** وهي من الوظائف تتضمن الأفعال التي يعتمد المرسل بكيفية واضحة وواعية أن ينقل الرسالة معينة للمتلقي، والأفعال التي تؤدي الوظيفة التواصلية حسب إصطلاح إكمان و فريزن - ترتبط بالمرسل وقد لا يكون لها معان مشتركة؛ مما قد يؤدي إلى عدم فهمها من لدن المتلقي.¹

نفهم من هذا أنها تهتم بالمرسل؛ الذي هو بدوره يقوم بضبط و إنتقاء الأفعال المناسبة في عملية التواصل بغية إبلاغ المتلقي، قد لا تكون هذه الأفعال التي تحمل دلالات مشتركة بينهما لذلك قد تفهم من طرف المتلقي كما قد لا تفهم .

- **الوظيفة التفاعلية:** فتشمل الأفعال غير اللفظية؛ التي تصدر من شخص في وضع تفاعلي فتؤثر في السلوك التفاعلي لشخص آخر، وإذا كان التأثير التفاعلي متبادلا بين المرسل والمتلقي يأخذ طابعا إخباريا تفاعليا، علما أنه ليس لكل الأفعال الإخبارية تفاعلية².

هنا الوظيفة التفاعلية تهتم بالتأثير والتأثر، فيمكن للشخص أثناء قيامه بفعل ما وفي وضع تفاعلي ما قد يؤثر على السلوك التفاعلي لشخص آخر، وقالوا بأن إذا كان تأثير التفاعلي متبادلا بين كل من المرسل والمتلقي، فهنا يأخذ طابعا إخباريا تفاعليا، مع الإشارة إلى أن ليس كل فعل خبري تفاعلي.

¹ المرجع السابق، ص90.

² ينظر: المرجع نفسه، ص90.

في الأخير نرى أن كل من إيكمان وفريزن، يوليان أهمية كبيرة للوظائف الثلاثة والتدخلات التي بينهما.

ذكرنا مما سبق ثلاث وظائف للتواصل غير اللفظي؛ مع الشرح المفصل نوعا ما وذلك في الستينات لكن بعد الدراسات المتراكمة والمتكثفة في السبعينات القرن العشرين إتضحت الرؤى حول وظائف التواصل غير اللفظي، وظهرت المزيد من الوظائف المتعلقة "بالحياة الكائن البشري بصفة خاصة و الكائنات الحية بصفة عامة"¹ و من بين مكتشفي الوظائف نجد مارك ناب لقد قام هذا الباحث بإحصاء ستة وظائف للاتصال غير اللفظي أولها:

- **التكرار Repeating** : عندما يردد السلوك غير اللفظي ما قيل لفظيا ويحدث هذا عادة باستخدام إيماءات اليد الموضحة أو المرجعية.
- **المناقضة contradicting** : إذ يتناقض السلوك غير اللفظي مع ما يقوله الشخص خاصة عندما يجبر الإنسان على التعبير عن حالة عاطفية يشعر بها فعلا، ومن الأمثلة البارزة أن يعبر المرء برضاه قولاً، بينما تعبيرات الوجهية تقول العكس، وتكمن أهمية هذه الوظيفة في كونها تعتبر المقياس الفعال في كثير من الأحيان، كمدى الصدق أو الكذب؛ فبينما يسهل التحكم في التعبيرات اللفظية يصعب التحكم في مثيلاتها غير اللفظية.
- **الإبدال (الإحلال) substitute**: تقوم بعض السلوكيات غير اللفظية كالإيماءات الرامزة . مقام الحديث- خاصة في الظروف التي يتعذر فيها الكلام، أو في حالات توافق الأفراد على مدلول سلوك غير لفظي .
- **التكميل complementing** : يستطيع السلوك غير اللفظي تعديل الحديث وإكماله قصد مواءمته للسياق العام وتحقيق الفعالية التواصلية.

¹ ينظر: المرجع السابق، ص90-91.

- **التوكيد** : Accenting يتم توكيد الحديث خاصة من لدن المتلقي، بأصوات المهمة وإيماءات الرأس واليدين التي تدل على الموافقة أو بتغيير الهيئة الفجائي، دلالة على الانتباه والحماس لما يقال.

- **الرباط والتنظيم** : Relating and Regulating: يستخدم اتصال غير اللفظي لتنظيم "التدفق التواصلي" حسب تعبير ناب بين المتفاعلين .

وتستدعي هذه الوظيفة تنظيم الربط بين الأطراف، خشية إنقطاع حبل التواصل¹.

كانت هذه أهم الوظائف التي جاء بها العالم مارك ناب، والتي تصف كيفية أداء الأفعال والسلوكيات من خلال التواصل غير اللفظي؛ كما أن الإنسان في بعض المواقف قد لا يستطيع التعبير عن مراده من خلال التواصل اللفظي، فيلجأ للتواصل غير اللفظي، وهنا تظهر وظائف التواصل غير اللفظي و أهميتها في إيصال الدلالات.

لننتقل إلى عالم آخر المسمى "راندال هاريسون"، وهو كذلك من دارسي التواصل غير اللفظي حيث انطلق سنة 1972 مما توصل إليه علماء الانثروبولوجيا والنفس، والسلوك الحيواني حيث إتضح أن الاتصال غير اللفظي سابق للاتصال اللفظي في نشوء الكائن البشري إذ نتعلم بدءاً أن نتواصل بكيفية غير لفظية، وتبقى الأنماط الاتصالية الأولى التي تعلمناها ملازمة لنا في مسيرة الحياة مع تعديلات طفيفة عندما نبدأ باكتساب اللغة.

فهاريسون حدد هنا ثلاثة وظائف عامة لسلوك غير اللفظي²:

¹ المرجع السابق، ص91.

² المرجع نفسه، ص92.

- أولها: تعريف النظام الاتصالي وتباين شروطه وحدوده، وهذه الوظيفة تتمثل بوضوح في المكونات البيئية الطبيعية والصناعية، التي يجري فيها الاتصال ضمن بعدي الزمان والمكان.
- ثانياً: المساعدة على التنظيم عملية الاتصال، على صعيد تراتب المنزلة الاجتماعية التي تحدد من له الحق في الحديث أولاً أو ثانياً، بالإضافة إلى تزويد المشاركين في عملية الاتصال بتغذية راجعة.
- ثالثاً: إيصال المضمون التواصلية عندما يكون السلوك غير لفظي أقدم على إيصال المعنى.

كان هذا فيما يخص راندال هاريسون وأهم الوظائف التي إهتم بها ودرسها .

هذا من جهة من جهة أخرى نقول؛ أن الوظائف التواصلية للغة الجسد لا تتوقف صفاتها وخصائصها عند الأعلام أو الباحثين السابق ذكرهم، وإنما هنالك باحثين آخرين اشتغلوا على هذا النوع من التواصل وأحصو مجموعة من الوظائف كل وأهميته عندها أو العكس، من خلال هذا السياق نذكر أبرز الباحثين في علم النفس الاجتماعي: البريطاني مايكل ار كايل؛ الذي صنف وظائف الاتصال غير اللفظي ضمن ثلاث مجموعات رئيسية:

1. إدارة الوضع الاجتماعي الحالي عبر:

أ- التعبير عن الاتجاهات (المواقف) الشخصية: فالناس يعبرون عن مواقفهم إتجاه الآخرين من خلال هيئتهم (عند الجلوس والوقوف..) وتعبيراتهم الوجهية، ونبرة الصوت ومظهرهم العام ونظراتهم.

ب- التعبير عن الحالة العاطفية: إذ تكشف الوجوه حالات الحزن والفرح والغضب واليأس والاشمئزاز والاندهاش، والحالات العاطفية الأخرى تقوم بقية القنوات غير اللفظية كالإيماءات ونظرات العين بدور مماثل.

ج- إبراز الذات: ويستطيع القائم بالاتصال باستخدام القنوات الاجتماعية ومكانته ومهنته وسمته الشخصية (الرجولية والأنثوية).

2. دعم الاتصال اللفظي وذلك عن طريق:

أ- تكملة معاني الألفاظ: بواسطة صفات الصوت المختلفة (الطبقة التشديد النغمة) وإيماءات (الموضحة والمكملة)

ب- ضبط التزامن وتنظيم المحادثة: عندما يتحدث شخصان أو أكثر فلا بد من تنظيم التفاعل بين المتحدث والمستمع؛ فعندما يختم المتحدث كلامه تكون هناك إشارات تجعل المستمع يأخذ زمام الحديث مثل: تغيير إتجاه النظر، وتبدل طبقة الصوت ونبرته والاتكاء إلى الخلف.

ج- الحصول على التغذية الراجعة: يحتاج المتحدث -أثناء حديثه- إلى معرفة استجابات المستمعين وعلى ضوء تلك الاستجابات يمكن تعديل رسالته، حتى يحقق التأثير المطلوب وخير وسيلة لذلك، هي سلوكيات المستمعين غير اللفظية المتزامنة التي تعبر عن مدى اهتمامهم بالحديث، وذلك لتشجيع المتحدث على الإستمرار.¹

3. إحلال محل الحديث: عندما يصبح الحديد مستحيلا؛ يتم اللجوء إلى لغة الإيماءات وهناك كثير من الأوضاع الاتصالية التي تستدعي عدم الحديث مثل: التواصل بين الصحافيين والطاقتم التقني داخل استديوهات الإذاعة والتلفزة، وكذلك استحالة الحديث تحت الماء بالنسبة للغواصين أو صعوبة سماع الصوت في الأجواء الصاخبة، كما أن أهمية

¹ ينظر: المرجع السابق، ص93.

الاتصال غير اللفظي تكمن في كونه لغة الصم والبكم؛ التي تحل محل اللغة اللفظية إحصائيا كاملا¹.

هذه أهم الوظائف التي جاء بها أركايل حيث أوردتها في ثلاث مجموعات تتضمن ثلاث عناصر كما أن أركايل قبل أن يخوض في دراسة وظائف التواصل غير اللفظي قام بإيجاد تبريرات ودوافع استخدام البشر للاتصال غير اللفظي، وهذا كانت سنة 1975 كما صنفها في خمس نقاط:

- أولها: نقطة ترميز اللفظي في بعض المجالات: فمثلا هناك كلمات قليلة تجسد الأشكال (الهندسية)، لذلك فإن إيماءات اليدين أكثر فعالية في تجسيد الأشكال من الكلمات كما أن السلوكيات غير اللفظية أكثر فعالية في التعبير عن الشخصية personality.
- ثانيا: إن الرموز غير اللفظية أكثر قوة، لأن إدراكها يتم مباشرة وتكون الاستجابات غير لفظية أكثر فورية.
- ثالثا: يصعب التحكم في الرموز غير اللفظية، لذا غالبا ما تكون عفوية مما يكسبها مصداقية أكثر من الرموز اللفظية.
- رابعا: يتسبب تركيز الانتباه في بعض الرموز اللفظية، أو جعلها أكثر صراحة في قدر من الإزعاج والإخلال بالنظام؛ لذا تتم الإستعانة بالرموز غير اللفظية في إيصال المضمون بكيفية ضمنية.
- خامسا: تعتبر القدرة على استخدام قناة ثانية إلى جانب اللغة، أمرا مفيدا خاصة إذا كانت هذه القناة تحمل قدرا كبيرا من المعلومات التي تدعم اللغة، لكن التعبير عنها

¹ المرجع السابق، ص94.

بالرموز اللفظية أمر مربك وغير ملائم¹.

نرى أن أركايل حاول إعطاء أهم تبريرات، التي توضح الدافع من إتخاذ الجانب غير اللفظي وسيلة للتواصل إلى جانب اللفظي كمساعد له، أو ملئ ما تركه أحد الطرفين. وأخيرا نختم عنصر وظائف التواصل أو لغة الجسد بما جاء به عالم النفس أوين هارجي Owen Hargie وزملاؤه وذلك بجمع أكبر قدر من الوظائف، التي يؤذيها السلوك غير اللفظي ضمن عملية الاتصال.²

- إحلال محل حديث - تكلمة الحديث - مخالفة الحديث - تدعيم الحديث - تأكيد بعض أجزاء الحديث - تنظيم اتصال بين المتحدث والمستمع - الحصول على التغذية الراجعة - تحديد العلاقات بين الأفراد بكيفية ضمنية - المساعدة على تحديد نماذج السلوك المقبولة في مختلف الأوضاع الاجتماعية.

هذا بالنسبة لهارجي وزملائه أما باترسون patterson ذكر سبع وظائف للاتصال غير اللفظي وذلك سنة 1990 :

1. تزويد بالمعلومات: يستخدم الاتصال غير اللفظي لتقديم معلومات عن حالة التي يعيشها الأفراد بداخلهم في حضرة الآخرين بالإضافة إلى دلالات عن المنزلة الاجتماعية.
2. تنظيم التفاعل أثناء المحادثة عبر الصوت والإيماءات والتعبيرات الوجهية .
3. التعبير عن المودة: يزداد تبادل النظرات عندما تصبح العلاقات حميمية وتتقلص المسافة بين المتفاعلين ويزداد معدل اللمس.

¹ المرجع السابق، ص94.

² ينظر: المرجع نفسه، ص94.

4. السيطرة الاجتماعية: وتتم عبر الإيماءات والتعبيرات الوجهية الهادفة إلى الحصول على النتيجة المبتغاة كما يستطيع المتحدثان من خلال بعض اللمسات أو النظرات التعبير عن سيطرتهم أو خضوعهم.

5. إبراز الهوية: ويتم عبر السلوكات غير اللفظية التي يقوم بها المتفاعلون لإيصال رسالة إلى طرف ثالث، تعبر عن هويتها أو العلاقة التي تجمع بينهما (كالزواج او الصداقة).

6. إدارة العواطف: استخدام سلوكات غير اللفظية لزيادة أو تقليص الشعور بعاطفة ما.¹

7. تسهيل الخدمات والمهام: عندما تقتضي مهنة معينة كمهنة الطب، القيام بسلوكات غير اللفظية وأبرزها اللمس، دون حرج بينما يصعب القيام بها خارج الإطار المهني.

نستطيع القول أن كل باحث وضع مجموعة من الوظائف منها المتشابهة، ومنها المختلفة أي لم يسبق ذكره عند باحث آخر في فترات مختلفة وصولاً إلى بعض المحاولات الحديثة والتي نحن بصدد التكلم عنها، تناولت هي أيضاً وظائف اتصال غير اللفظي (لغة الجسد) من بينها كتاب بيتر أندرسون peter.A.Anderson "الاتصال غير اللفظي: أشكال ووظائف" الصادر عام 1999.²

حيث تطرق في هذا الكتاب في قسمه الثاني، إلى وظائف الاتصال غير اللفظي ضمن البعدين الشخصي والبيئشخصي، فيما يتعلق بالعاطفة والإجهاد والفورية والعلاقات الحميمية أما القسم الثالث اهتم بوظائف الاتصال غير اللفظي في البعد العام فيما يتعلق بالتأثير والاستمالة والخداع والقوة.

هذا ما جاء في كتاب بيتر بشكل مختصر في محطات مختلفة.

¹ المرجع السابق، ص95.

² ينظر: المرجع نفسه، ص96.

لقد تكلمنا على مجموعة من الباحثين وما قاموا به بين المسبقين والمحدثين وصولاً إلى جنس الآخر وهي الباحثة سيمون كابر، حيث تطرقت هي أيضاً لوظائف التواصل غير اللفظي بحيث وضعتها في خمس نقاط وذلك في مقالها المعنون بـ: الاتصال غير اللفظي ودراسة اللغة الأجنبية.

1. الوظيفة التنظيمية أثناء المحادثة.

2. الوظيفة البيئشخصية : وتقوم بالتعبير عن الاتجاهات والعواطف في العلاقات بين الأفراد.

3. الوظيفة الرمزية وتتجسد في استخدام الإيماءات الرامزة لحمل معاني محددة.

4. الوظيفة التوضيحية الممثلة في الإيماءات الموضحة وبعض الحركات الجسدية التي تساعد على توضيح الكلام.

5. الوظيفة التكيفية: وتبرز من خلال السلوكيات غير اللفظية الشعورية التي تهدف إلى تكييف الفرد مع الوضع الذي تتم فيه عملية الاتصال، مثل مداعبة الشعر أو اللعب بقلم أثناء التفاعل مع الآخرين.¹

كان هذا أهم ما جاء به الباحثون حول وظائف لغة الجسد واهتمامهم بها ومحاولة تفسيرها وتصنيفها.

ب: الفرق بين التواصل غير اللفظي والتواصل اللفظي:

نرى أن التواصل نوعان: لفظي من خلال الكلام أو مجموعة كلمات، تؤذي وظيفة التواصل بطبيعة الحال معنى ذلك كلام مفيد، أما بالنسبة للتواصل غير اللفظي؛ فهو عملية إجرائية صامتة لا تحتاج إلى كلمات وإنما بحاجة إلى حركات أو إشارات، إيماءات، رموز

¹ محمد الأمين موسى أحمد، الاتصال غير اللفظي في القرآن الكريم، المرجع السابق، ص 96.

وغيرها من الأدوات التي تخدم لغة الجسد (التواصل غير اللفظي)، نحاول هنا وضع بعض نقاط التي تحيل إلى الفرق الشاسع والواضح بين كل من الطرفين أو النوعين، فعند ملاحظتنا أو سماعنا لكلمه فرق بين كل من التواصل اللفظي وغير اللفظي مباشرة ومن الوهلة الأولى، يخطر ببالنا أن التواصل اللفظي يتخذ الكلمات سبيل للتعبير؛ نعني بكلمات هنا ليست مكتوبة وإنما منطوقة وذلك بإخراجها عبر موجات أو ذبذبات من الأصوات التي يعبر بها كل فرد عن مبتغاه، بينما التواصل غير لفظي الذي نقصد به؛التواصل الصمتي أو لا كلام من خلال العنوان فقط "غير لفظي" تتضح الدلالة والعديد من الفروق نذكر من بينها مثلا:

الجدول 01-01: الفرق بين التواصل الغير اللفظي و اللفظي:

التواصل اللفظي	التواصل الغير اللفظي
- يحتاج الكلام لتوصيل الفكرة	- لا يحتاج الكلام
- يحتاج اللغة الجسد حتى ولو بنسبة قليلة في عملية التواصل	- يكفي بلغة الجسد أي الحركات والايحاءات لتوصيل الرسالة للمتلقي
- لكل الشعب ولكل ثقافة لغتها الخاصة وطريقة تواصله الخاصة بمعنى خاص.	- معتمد في كل الثقافات والشعوب ومن ذلك أنه عام، قد تختلف فقط طريقة الاستعمال او الدلالة.
- يحتمل الصدق والكذب	- غالبا ما يكون صادقاً
- يمكن التتميق والمراوغة فيه	- لا يمكن المراوغة فيه خاصة امام متقني لغة الجسد
- لا يستطيع الإنسان التكلم بعشوائية في كل مكان أو التعبير بحرية تامة فقد تكون بعض الاماكن التي تقيدته مثلا:	- يستعمل في اي وقت و أي مكان

<p>المساجد، الجنائز الاعراس... الخ</p> <p>- تكون في غالب الأحيان الكلمات مختارة على حسب السياق التي تكون فيه لتتناسب معه وتقدم عند المتلقي.</p>	<p>- عفوي في غالب الأحيان</p>
---	-------------------------------

هذه كانت بعض الاختلافات أو الفروق لكن هناك فروق أخرى تساعد المتلقي التمييز بينهما بصفة جيدة وواضحة وذلك من خلال بعض الفروق التي تناولها باحث في هذا المجال وهي النحو الآتي¹ :

الجدول 01-02: الفرق بين الاتصال اللفظي و الغير اللفظي:

الاتصال غير اللفظي	الاتصال اللفظي
<p>- تتحكم فيه عوامل بيولوجية.</p> <p>- عالمي الفهم مهما اختلفت ثقافته (لغة الصم والبكم إشارات المرور).</p> <p>- يحمل معاني متعددة رغم وحدة الحركة.</p> <p>- يتعلم في مراحل من النمو.</p> <p>- يتعلم بطريقة فطرية (لغة الجسد).</p> <p>- ملئ و مفعم بالعواطف الإنسانية.</p>	<p>- تتحكم فيه قواعد اللغة.</p> <p>- يقتصر فهمه على ثقافة واحدة.</p> <p>- يحمل معاني محددة الكلمات التي تقال.</p> <p>- يتعلم في مراحل متأخرة من النمو.</p> <p>- يتعلم عن طريق التنشئة الاجتماعية.</p> <p>- يخاطب العواطف الإنسانية.</p> <p>- قد يخطئ في التعبير عن المشاعر</p>

¹ ليليا شاوي، مطبوعة تقنيات الاتصال، جامعة الجزائر _"3_كلية علوم الإعلام والاتصال(قسم علوم الإعلام)، 19فيفري2022، ص82-83.

والأفكار.	- أصدق في تعبير عن المشاعر والأفكار.
- تعتمد على حاسة السمع والنطق.	- يقتصر على حاسة البصر واللمس.

بعد التطلع على أهم الفروق بين التواصل اللفظي وغير اللفظي، كما جاء أعلاه يمكننا أيضا في نفس السباق استغلال العلاقة التي بينهما في التمييز بين كل منهما وذلك من خلال الوقوف على بعض المحطات التي توحى بذلك وهي كما يلي:

1. **التكرار والإعادة** : حيث يقوم الاتصال غير اللفظي بتكرار الفكرة كلما تحدثت لفظيا وبحركات معينة أكرر نفس ما أقوله، هناك حركات معينة تكرر ما تم لفظه في الاتصال غير اللفظي مثال: : كأن يقول شخص لأخر أقبل الى هنا مع الإشارة بيده في نفس الوقت وبنفس المعنى.

2. **التناقض**: حيث يمكن أن يستخدم الاتصال غير اللفظي بصورة معينة لينفي المقصود من الاتصال اللفظي، مثلا، تناقض بين اللفظ وتعبير الوجه أو الحركات التي أقوم بها¹، أي يمكن لشخص أن يرفض ما قمت بتقديمه له أمام الناس كالأكل مثلا وقال لك (لا) إلى أن ملامحه توحى عكس ذلك؛ أي أن يرفض لفظيا و يرغب جسديا من خلال تعبير وجهه كأنه يقول لك أريد لكن ليس الآن، أو أصر على طلبك في تقديم وهكذا...

3. **الإبدال**: ويعني أن يستخدم الاتصال غير اللفظي كبديل للاتصال اللفظي حيث يكون له تأثيراً أقوى، مثلا: تعبيرات الوجه المبتسمة أو العبوسة هي بديل الكلام، ومن ذلك مثلا: حضور أحد الأقارب أو الأصدقاء لحفل معين فتقوم بسؤاله، فيما إن كان فرحا أو يشعر بالكآبة فإنه قد يعطيك إشارة تثبت أنه فرح بالأجواء التي يعيشها في هذا الحفل وهكذا.

¹ ينظر: المرجع السابق، ص83.

4. **السرعة** : استخدام الاتصال غير اللفظي بالإضافة إلى الاتصال اللفظي قد يساعد في سرعة الفهم¹.

مثلا: رفض شيء ما من خلال إستعمال اللفظ الآتي:

" لا أقبل بذلك أبداً تناقشني " مع اتباعه بإشارة الرفض والمتمثلة في: رفع السبابة و النفي عن طريق الأخذ والرد بين اليمين و اليسار؛ للدلالة على الرفض مثلا.

5. **الإكمال**: يستخدم الاتصال غير اللفظي في إكمال المعنى المقصود من الاتصال اللفظي إختصارا للوقت، مثلا: تشير إلى الطالب وأنت تحرك بيدك وكأنك تمسك بالقلم ؛ معناه يا فلان أكتب الدرس.

6. **التأكيد**: حيث يستخدم الاتصال غير اللفظي جنبا إلى جنب، ليؤكد معنى المقصود مثلا عندما تريد أن تتكلم على حجم معين مع الكلام تصحب الإشارة التي تدل على الحجم من خلال فتح اليدين بمسافة تعبر عن ذلك.

7. **مزج المشاعر بالأفكار**: حيث يستخدم الاتصال غير اللفظي وهو مفعم بالمشاعر بجانب الاتصال اللفظي.

8. **التنظيم**: حيث يقوم الاتصال غير اللفظي بدور تنظيم بين الأفراد والجماعات². حاولنا إحصاء أهم الفروقات ونقاط التي تميز التواصل اللفظي وغير اللفظي؛ من خلال إبراز صفات واستعمالات كل منهما، لاحظنا كذلك أن العلاقة التي تجمعهما رغما للاختلافات، هي دورها تعطي صورة واضحة عن أهمية التواصل غير لفظي، وضرورة إستعماله سواءً بطريقة مباشرة كانت أو عفوية.

¹ ينظر: المرجع السابق، ص84.

² المرجع نفسه، ص84.

خلاصة:

حاولنا في هذا الفصل النظري النظر في مفاهيم التواصل غير اللفظي، عند مجموعة من الباحثين في هذا المجال، كذلك تحريينا عن أهم أنواعه، والوظائف التي تتميز بها لغة الجسد في الخطاب اليومي، وكيف تساهم في إنشاء قناة تواصل من خلال الحركات والإيماءات وغيرها من العناصر الخاصة بلغة الجسد، وأهميتها في إيصال الدلالات بين الأفراد في الوسط التواصلية، وفي الأخير جمعنا المميزات التي يمتاز بها كل من طرفي التواصل سواء كان اللفظي أو غير اللفظي، وجعلنا منها نقاط فرق بينهما، لتتضح أهمية التواصل غير اللفظي وإعطاءه نوعا من الاهتمام؛ نظرا لما يحمله من دلالات تستحق الدراسة وهذا ما سنعمل عليه في الفصل الموالي لإبراز كل ما قيل بشكل واضح وجلي.

الفصل الثاني

لغة الجسد: دراسة تحليلية تداولية

1- أدوات تحليل لغة الجسد

- أ- معايير تحليل التواصل غير اللفظي (السياق، النوايا، المتلقي)
- ب- تحليل لغة الجسد في مواقف الحياة اليومية، (الحوارات، الاجتماعات، المواقف العائلية)
- ت- تأثير السياق الاجتماعي والثقافي على التواصل

2- تحديات التواصل غير اللفظي وتأثيراته

- أ- سوء الفهم الناجم عن الإشارات غير اللفظية
- ب- التأثيرات النفسية والاجتماعية

1. أدوات تحليل لغة الجسد:

أ- معايير تحليل التواصل غير اللفظي (السياق، النوايا، المتلقي):

يعد مصطلح معايير تحليل التواصل غير اللفظي؛ مصطلح شامل لما يسمى بالشروط و القواعد التي ولا بد من النظر إليها واتخاذها بعين الاعتبار، فلا يمكننا تحليل لغة الجسد أو الإيماءات أو الإشارات و غيرها بصفة عشوائية، أو كما نريد نحن أي أن لكل شخص الحرية في فهم ما يشاهده أمامه، أو ما يتعرض له في حياته اليومية، لذلك وجب إتخاذ مجموعة من القواعد والضوابط، التي تسهل وتضبط عملية تحليل هذا نوع من التواصل وللنظر عن قرب في هذه الشروط يمكننا إتخاذ خمسة قواعد، إتخذها بعض الباحثين على أنها تساعد على الفهم وضبط سيرورة عملية التحليل فيما يخص لغة الجسد.

- **أولاً: وجود المعرفة:** فالعلم بمعاني الحركات والإيماءات ضروري للخروج بنتائج صحيحة والذي لا يعرف معنى الحركة لن يستطيع الاستفادة منها¹:

بالنظر ما جاء به الشرط الأول أو القاعدة، نرى أن التعرف أو دراسة بما يسمى علم الحركات والإيماءات، أو يمكننا أن نبحث في أهم الإشارات والإيماءات، المتداولة سواء في المجتمع أو العمل وغيره، وذلك لتواخي الوقوع في الخطأ أو سوء الفهم.

- **ثانياً: صدق اللغة:** يجب التأكد من أن الحركة أو الإيماءة طبيعية، وصادقة لأنه من المحتمل أن يفتعل الشخص حركة معينة لغاية ما في نفسه، وهذا من حسن الحظ نادر الحدوث².

¹ خالد بن محمد المسيهح، لغة الجسد والتأثير، قرطبة للنشر والتوزيع، الرياض، الإمارات العربية المتحدة، ط3، 1435هـ، 2014م، ص16.

² المرجع نفسه، ص30

هنا يمكن تضمين هذا النوع أو الشرط في خانة النوايا؛ لأن إذا كانت نية المفتعل لسلوك معين مقصودة وتحمل مقصدية معينة، فهنا من المؤكد لا يمكن فهمها إلا من طرف شخص متفق معه، من طرف المؤدي لذلك السلوك، وكذلك قد يقع المفتعل لسلوك إلى سوء الفهم من طرف المتلقين، وذلك لاختلاف الآراء ووجهات النظر فوجب اتخاذ الحيطة أثناء ممارسة تلك الإيماءات، أو الاستعانة بالتواصل غير اللفظي (لغة الجسد) معنى ذلك؛ إذا كانت الحركة ناتجة من شخص معين كلما كانت عفوية وطبيعية أو صادقة كلما كان سبيل الفهم أسهل، وبذلك يتجاوز الوقوع في فخ الاحتمالات التي قد تكون سلبية تارة، وإيجابية تارة أخرى، فالسلبية من طرف جاهل أو غير عالم بهذا النوع من التواصل، ولا يعيره إهتمام رغم أنه يستخدمه دون أي شعور منه، وإيجابيا من طرف باحثي وقوي المعرفة التامة والقيمة بهذا النوع كل هذه الأمور وجب التطلع عليها؛ أثناء الخوض في تيار التواصل غير اللغوي أو ما يسمى باللغة الجسد.

- **ثالثا: عناقيد الحركات:** وتسمى أيضا قاعدة، فهناك حركات لا تكفي وحدها في إعطاء معنى، ولا تعتبر كافية ما لم يكن هناك ما يؤيدها، لا سيما وأن هناك احتمال لوجود ظروف أخرى جعلت الشخص يقوم بها، دون أن تكون لها أي دلالات سلوكية لذلك يجب وضع الحركة في جملة من الحركات، ككلمة "السادس" لا يمكن أن تعطي دلالة واضحة ما لم توضع في سياق جملة مفيدة.¹
- نستنتج هنا أن الكلمة لا تفهم لوحدها؛ إلا إن وضعت في جملة مفيدة فذلك بالنسبة للحركة لا تفهم لوحدها، إلا إذا وضعت هي الأخرى في جملة من الحركات، يمكن أن نطرح السؤال كيف ذلك؟

¹ خالد بن محمد المسيهح، لغة الجسد والتأثير، المرجع السابق، ص 30.

الإجابة تكمن في: نأخذ مثلا معلما داخل القسم؛ أثناء شرح الدرس للتلاميذ فغالبا ما نراه يحرك يديه بكثرة بإشارات مختلفة، هنا يتضح موقف المعلم إذ كان متمكن أو لا من خلال هذه الإيماءات، فإذا كانت حركات يديه عشوائية بدرجة قسوة؛ أي أنها مثلا نفس الحركة دائما ولا تحيل إلى أي معنى، فقط نوع من فرط الحركة هنا لا تدل على شيء وتصبح حركة غير مفهومة، بينما إذا كانت في سياق أي تساندها مجموعة من الحركات الأخرى، كإيماءة باليد مع التحرك والإشارة إلى أشياء معينة هنا كل حركة تساند الأخرى، وتنتج مجموعة من دلالات كلفت انتباه التلاميذ وتقريب الكلام المكتوب عن طريق الإيماءات والتمثيل لها لتبسيطها، كما قد تكون مزيج من لفت الانتباه وسلب العقول؛ لتركيز بدقة وكذلك نوع من التحذير لمجموعة من التلاميذ الذين قد لا يكونا منتبهين للمعلم، أو أنهم مصدر تشويش له وتارة أخرى يمكن أن تحيل إلى تشجيع وتحفيز للدخول في جو المشاركة، وتبادل الإجابات والمعارف... إلى آخره.

– رابعا: التوافق والانسجام: يجب أن يكون هناك توافق وانسجام بين اللغة اللفظية ولغة الجسد؛ لأن أي اختلاف بينهما؛ يشير إلى وجود خلل في الرسالة والاعتماد هنا يكون على ما يصدر من الجسد وليس اللسان.¹

هذه النقطة مهمة جدا، كما يمكن الإعتماد عليها أثناء الكشف عن مدى الصدق و الكذب وذلك من خلال، ما ينتج عن المتكلم وعلى حسب المكان الذي يكون فيه والسياق الذي يفرض مجموعة من الشروط، التي يجب ضبطها فإذا كانت هناك مثلا قضية في محكمة فالمعتقل أو الموكل يمكن إدانته من خلال؛ ما ينتج أو ما يتجسد في حالته الجسدية، من حركات وغيرها فمثلا: إن يتكلم وهو يفرك يديه أو يقوم بحك أنفه أو تحمر

¹ المرجع السابق، ص 30.

عينيه كذلك إصفرار الوجه؛ كل هذا يحيل إلى توتر ذلك الشخص وأن الكلام المتلفظ به ما هو إلا أكاذيب؛ يحاول بها كسب ثقة المتلقي والاختفاء وراءها ضرورة توافق لغة الجسد مع الملفوظ به مهمة جدا، كأن أقول لفظة "لا" و أشير بالسبابة أو أحرك رأسي يمين ويسار، فذلك يؤكد على الرفض القطعي مثلا وهكذا وهذه من الأمور المتداولة ومن السهل استيعابها.

- **خامسا : القراءة في السياق الصحيح:** أيضا وحتى تصبح القراءة صحيحة يجب أن تقرأ أي حركة أو إيماء أو وضع في السياق الطبيعي ، (أي في ظروف طبيعة داخلية وليست خارجية).

فمثلا عقد الذراعين في الشتاء قد لا يعني بضرورة أن هناك موقف دفاعي ، كذلك لا يعني أن يضع الإنسان يده في فمه بعد فراغه من الطعام ، أو سحبه لياقته في يوم حار أو لمس عينه في يوم عاصف ومغبر، إن هذه الإشارات تعطي دلالة صحيحة على أن هذا الشخص يكذب، لذلك فإن هذا الشرط يعتبر من أهم شروط القراءة الصحيحة، وعدم التقيد به يؤدي إلى نتائج غير دقيقة¹.

هنا السياق هو العنصر الأساسي في تحديد القراءة الصحيحة، فإذا كانت الحركة تتوافق مع السياق فلا داعي لإضافة تأويلات أخرى قد تشتت المقصود.

تكلما سابقا عن شروط تحليل لغة الجسد وفهمها، وكانت عبارة عن خمس شروط إضافة لهذه الشروط نأخذ ما يسمى قواعد القراءة الدقيقة، وهي نفس سياق الشروط إلا أنها تساعد على دراسة لغة الجسد دراسة معمقة ودقيقة، كما أنها تجعل الباحث فيها يميز

¹ ينظر: المرجع السابق ص 30.

بين الصحيح والخطأ، ويكتسب المهارة في التحليل وإصدار آراء والأحكام بأريحية عما يشاهده أمامه من سلوكيات، وللتعرف على هذه القراءات وهي ثلاث على النحو الآتي:

• **القراءة الأولى: قراءة الإيماءات في مجموعات¹**: هذه القراءة تفرض قراءة الإيماءة داخل مجموعة من الإيماءات من ثلاثة فما فوق، إذ لا يمكن دراسة وتحليل صائب لإيماءة في حالتها الفردية، وهذا من الأخطاء التي قد يقع فيها المحللون المبتدئون في لغة الجسد، لذلك وجب مراعاة الحيز والظروف التي تحيط بتلك الإيماءات، وعدم عزلها عن الإيماءات الأخرى نأخذ بعض الأمثلة:

1- الإبتسامة دون سبب في وسط مجموعة من الأشخاص، قد تفسر على أنها قلة أدب مثلاً أو الاستهزاء بأمر معين، أو على مظهر لأحد الجالسين في تلك المجموعة كما قد تدل على أن الموضوع؛ لا يمكن أخذه في جدية وتافه بالنسبة للشخص المبتسم.

2- كانت هذه بعض الإقتراحات بعد فعل الإبتسام المباشر، دون النظر إلى الأمور اللاحقة أو التي رسمت مع هذا السلوك، معنى ذلك أننا أغفلنا الإيماءات التي تماشت والسلوك الناتج، كما أننا لم نركز مع السياق الذي وردت فيه.

3- إبتسام شخص وهو شارد قد يكون؛ برفع الرأس للأعلى، والنظر للسماء أو شيء ما، كذلك الإبتسام وصولاً إلى الضحك بصوت عالي، متبوع بحركات عشوائية وفرط في الحركة واللعب بالأيدي، كذلك التكلم مع النفس بشكل غير مفهوم كل هذه الإحتمالات تدل؛ إما الشخص يستحضر بعض المواقف عاشها في الماضي أو يتذكر محادثات طريفة مع بعض الأصدقاء، أو مشاهد مضحكة شاهدها ورسخت في ذهنه ويستحضرها

¹ ينظر: آلان وباربارا بيبز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، Alan & barbar pease، مكتبة الجرير، ط1، 2008، ص21.

بين الحين والآخر، هذا بالنسبة للإحتمال الأول، أما الإحتمال الثاني فقد يدل على أن الشخص مريض، وهو جالس في مكان غير مناسب أو الخطأ، أو أن هذا الشخص يعيش إضطرابات نفسية لفترة معينة من الزمن نتيجة ضغوطات أو وقائع مؤلمة عاشها.

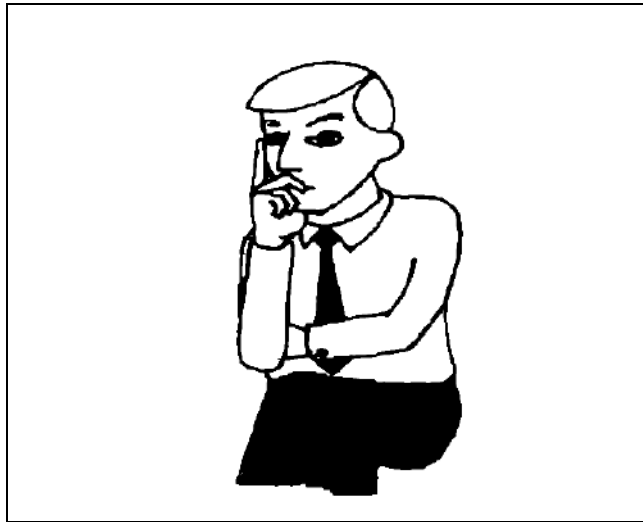
نستنتج أن السياق ضروري جداً، وكذلك الربط بين الإيماءات والإشارات أثناء تحليل ظاهرة معينة؛ وذلك لتقادي الظلم أو سوء الفهم كما أن هذا يكسبنا الخبرة في التعرف أكثر على لغة الجسد، وتفتح لنا باب التفاعل مع المعارف ومناقشة تأويلات جديدة كانت مخفية أو مهملة، كذلك قد تؤدي إلى حل وفك بعض العقد والمشاكل التي قد لا يعيرها البعض اهتماماً، مما تسبب الفشل لمرتكبي هذه الحركات كما تعرضهم لظلم وسوء الفهم.

● **القراءة الثانية أو القاعدة:** البحث عن الإنسجام: ترتبط هذه القاعدة بالتي قبلها ونقصد بالإنسجام هنا هو ترابط أو توافق الكلمات مع الإيماءات أي لغة الجسد هي الكاشف عن صحة الكلام أو الموقف مثال عن ذلك¹:

- وأنت في صدد إلقاء محاضرة أو مقالة، أو يمكن بعض الأبحاث التي قمت بها والمستمع لك كان يجلس وهو ينظر إليك من خلال " وضع رجل فوق رجل و ووضع اليد على الوجه مع توجيه السبابة للأعلى نحو الخد، بينما يغطي الفم اصبع آخر وتستند الذقن إلى الإبهام".²

¹ ينظر: آلان وباربارا بيبز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، المرجع السابق، ص 23.

² ينظر: المرجع نفسه، ص 22-23.



بعد إنتهائك من الإلقاء تقوم بسؤاله عن رأيه، فيما قدمته فإذا قال لك أنه غير راضي بصفة كلية عن ما قلته، أو هناك بعض التعديلات وغيرها من الإنتقادات حول الموضوع فهذا يدل على صدقه؛ لأن ما تكلم به وما هو مجسد من خلال إيماءاته وسلوكه منسجمان ومتوافقان، أما إذا وافقك الرأي ومدحك أو قال أنه كلام صائب وسكت فهنا، "قد يكون كذب في الموضوع لأن كلماته وإيماءاته ليست منسجمة مع بعضها البعض"¹

يمكننا أيضا إضافة ما جاء به أو ما ذكره سيغموند فرويد ذات مرة: "أنه بينما كانت إحدى المريضات تعبر بكلماتها عن سعادتها في حياتها الزوجية، كانت بدون وعي تخلع خاتم الزواج من إصبعها وتضعه ثانية، وكان فرويد منتبهاً لأهمية هذه الإشارة التي تحدث بدون وعي، ولم يندهش عندما بدأت مشكلات الزواج تظهر على السطح"².

هنا كان هناك تباين فيما يقول وما هو مخبئ، وما كشف المخبئ والخفي هي تلك الإيماءات التي قامت بها المرأة، قد يأتي الشخص ويقول يمكن أن الخاتم يسبب لها نوع من الحساسية أو أنه صغير نوعاً ما، أو أنها تجعله وسيلة للتسلية أثناء الكلام فقط...، يمكن

¹ المرجع السابق، ص 23.

² المرجع نفسه، ص 23.

ذلك لكن هل من المعقول أن باحث كبير ومتمن وحامل العديد من المعارف ذو خبرة في عدة مجالات أن يفسر ظاهر ما بشكل خاطئ؟ لا يعقل لأن كل أدلة تحيل إلى صدق قوله وتفسيره؛ لو أن المرأة نزعت الخاتم قبل الحديث عن موضوع الزواج كان بالإمكان وضع إقتراحات وتجاوز ما توصل إليه، وحتى إن قلنا أنه صغير نوعاً ما لماذا لم تضعه في الأصبع الذي يساعدها، أو تشعر بالراحة عند إرتدائها فيه، وأخيراً إذا توقعنا أنها تتعرض للحساسية فلا يمكن للشخص أن يتحسس من أمر ما ولا يتخلص منه أو يأخذ بعض إحتياجاته... الخ .

في الأخير نقول أن الإنسجام الذي يخلق بين لغة الجسد، التي يجسدها الشخص مع ما يقوله ضروري جداً وخاصة أمام من يهتم بهذه الأمور، أو عند طرح موضوع حساس بالنسبة للمتلقى؛ لأن حينها يكون تركيزه لك أو اتجاهك مئة بالمئة.

● **القراءة الثالثة : اقرأ الإيماءات في سياقها:** يتم تحليل لغة الجسد عادة ضمن سياق معين وهذا هو الصحيح؛ لأن السياق هو الذي يحيل ويعطي الإحالة والتفسير الصادق للإيماءة التي يستعملها الشخص، في ظل السياق الذي تحدث فيه من ذلك مثلاً: "إذ كان الشخص جالساً في موقف أو توبيس (الحافلة)، ويداه متشابكتان بشدة، ويضع إحدى قدميه فوق الأخرى بإحكام وذقنه للأسفل وكان يوم من أيام الشتاء الباردة، فهذا على الأرجح يعني أنه يشعر بالبرد وليس أنه في موقف دفاعي، ولكن إذا استخدم شخص نفس هذه الإيماءات وهو جالس معك على مائدة بينما تحاول أن تقنعه بفكرة، أو بمنتج أو خدمة يمكن تفسير هذه الإيماءات على أنها تعني أن لديه مشاعر سلبية أو أنه يرفض عرضك".¹

¹ المرجع السابق، ص 24.



لقد رأينا كيف تتغير الرؤى والمفاهيم للغة الجسد حسب الموقف والسياق الذي يكون فيه الشخص. فهذا السياق ضروري لتقادي الخطأ وتعرض الأشخاص للظلم نتيجة سوء الفهم.

ب- تحليل لغة الجسد في مواقف الحياة اليومية، (الحوارات، الاجتماعات، المواقف العائلية):

يحدث عادة في حياتنا اليومية؛ أننا نستعمل أثناء تواصلنا مع الناس سواء بطريقة مباشرة أي بتوجيه بعض الإيماءات بصفة مباشرة أو غير مباشرة، من خلال التلميح أو جلب الانتباه لكي يتم تفهم الموقف إما بغرض إعادة الكلام، أو بغرض إيقاف ذلك السلوك كونه يعتبر إزعاجا بالنسبة لطرف الآخر، وهذا بما يسمى التواصل غير اللفظي أو لغة الجسد؛ فهي الأداة المعبرة عن ما يجور في خاطر الإنسان وكل هذا يحدث في مختلف الأماكن والأزمنة، في المؤسسات التعليمية وكذلك الطبية في المجالس السياسية وفي المساجد، القنوات التلفزيونية سواء كانت حصص ترفيهية أو رسوم متحركة أو كانت أفلام كرتونية من ذلك مثلا: "مستربين" وهو أكثر شخصيات المحبوبة فهو فلم متعدد الأجزاء والحلقات؛ حيث نال إعجاب كبير من المشاهدين والجمهور بحيث أنتج منه كرتون للأطفال الصغار؛ كونه يحمل بين طياته مواقف مضحكة جدا ومسلية، وكذلك سهولة فهم ما تفعله هذه الشخصية

رغم أن الوسيلة الرئيسية التي اعتمدها "مستريين" هي التواصل غير لفظي، وهذا لم يكن حاجزا لنجاح الفيلم أو الكرتون وإنما كان له قبول من طرف الصغار والكبار، فكل هذا القبول والنجاح الذي استحقه هذا الممثل البارِع؛ يعود إلى مجموعة من الأسباب نذكر منها:

1-إستعمال إيماءات مناسبة مع السياق مفهومة ومضبوطة.

2-جلب ذهن المتفرج من خلال اعتماد مجموعة من الحركات المتداولة في حياة اليومية بين الناس.

3-كذلك جعل المتلقي أو المشاهد هذه الأفلام يتعلم مجموعة من الوسائل التواصل غير اللفظي أو لغة الجسد لفهمها حيث يتصادف مع مواقف متشابهة وذلك من خلال الاستمرارية لكسب الخبرة.

4-أن للأشياء في العالم الخارجي، وكذلك حواسنا سواء كانت اليد أو الأرجل.... الخ، كلها لها دور ولها دلالات ورسائل تحيل إليها، وكل هذا من خلال الاستعمال من المؤكد، فمثلاً إشارات المرور هي تواصل غير لفظي تحيل لزمان التوقف وانطلاق وكذلك الاستعداد، مثلاً رفع الأصبع أثناء الدرس يعني المشاركة أو طلب الاذن؛ لإبداء الرأي في مسألة ما وغيرها من المواقف.

ولتوضيح أكثر نأخذ فيلم "مستر بين" الفصل الثاني، الحلقة الأولى، مشهد الذي عرض بين الدقيقة 15 و 16:21 ثانياً؛ هنا كان "مستر بين" في بادئ الأمر يبحث عن الصوت المزعج من أين يصدر كون الذي أمامه، لا تظهر عليه علامات المفعل لذلك الصوت إلى أن فتح فمه هنا اكتشف " مستريين" من الذي أصدره، من ثم تبدأ ملامح

الإزعاج والقلق على وجه "مستر بين" وذلك عند رفع رأسه قليلاً، والنظر بعينه نظرات حادة وفيها نوع من التعجب كما يظهر في المقطع المسجل وما توضح الصورة الآتية¹:



الحلقة الأولى من السيد بين | حلقة كاملة | مستر بين عربي

https://youtu.be/EFZRBjMHIlg?si=L1i8_wTp_ebVEt8Y

وفي الدقيقة 16 و19 ثانية وصولاً إلى الدقيقة 17: ظهر التوتر شديد من الصوت من طرف المفتعل، ولم يستطع "مستر بين" تحمل الأمر وذلك عند استعماله مجموعة من الإيماءات التي تحيل إلى ذلك كما في الصورة الآتية:

¹ https://youtu.be/EFZRBjMHIlg?si=L1i8_wTp_ebVEt8Y



توضح الصورة كيف أراد "مستر بين" أن يمنع الصوت الوصول إلى أذنيه، فقام بوضع كفيه ليغطي أذنيه في المحاولة الأولى، والمحاولة الثانية وضع أصابعه ليغطي الغشاء الذي يستقبل الصوت، وفي المحاولة الثالثة حاول وضع قطعة من القماش في أذنيه لنفس الغرض وهو منع الصوت مع كل هذا إلا أنه لم يتمكن من منعه، وأخيرا قام بلف رأسه بمعطفه الذي يرتديه هروبا من الصوت كل هذه الإشارات والحركات التي قام بها "مستر بين" متداولة وكلها مستعملة من طرف العديد من الأشخاص الذين يكونون في نفس الموقف.

في الدقيقة 17 و45 ثانية: هنا مسبب الإزعاج قام برفع رأسه ليشاهد "مستر بين" يضع جواربه في أذنيه، أول ما يظهر على وجهه مفتعل الصوت هو الاستغراب، دون النظر إلى السبب أو الالتفات لنفسه كونه مسبب الإزعاج، هنا نرى أن قوة الإيماءة في جلب الانتباه أكثر من الصوت أو اللفظ نفسه، فمنظر "مستر بين" وهو يضع جواربه في أذنيه غريب بدرجة أولى، وكل من شاهد الموقف سيستغرب لأن الجوارب مكانها في الأرجل وليس الأذنين:



ننتقل إلى الزمن ساعة ونصف وخمسة وثلاثون ثانية من الفصل الثاني، بعد دخول "مستر بين" إلى الكنيسة وانتهاء من قراءة كتابهم كما يظهر في البث، جلس إلى جانب الرجل ليستمع لإلقاء صاحب الكنيسة، فكان هنا حسب الصورة وحسب ما يظهر على "مستر بين" والشخص الذي بجانبه أن ذلك شخص مهتما للاستماع، وذلك من خلال طي يديه على صدره ورفع رأسه اتجاه الملقي وتوجيه عينيه صوبه، وذلك يدل على محاولة التركيز، لكن "مستر بين" فهو عكس ذلك، كون حركاته تدل على العكس حيث يديه مشتبكتان مع بعضهما البعض، وينظر هنا وهناك وعينيه ليست مستقرتان، مرة ينظر إلى أعلى ومرة إلى الجانب إلا تأتي عينيه صوب أعين الذي بجانبه، كل هذه الحركات تدل على عدم الاهتمام لما يحدث في المكان.

كذلك يعد هذا النوع من الحركات والتصرفات إزعاج للطرف الآخر، خاصة أن المكان يحتاج إلى هدوء بينما "مستر بين" دون التلفظ بأي كلام قام بتشتيت انتباه الشخص الذي بجانبه، وهذا إن دل على شيء فهو يدل على أن لغة الجسد أكثر استعمالاً، وخاصة في المواقف التي لا يمكن فيها التحدث، وإنها أصدق من الكلام بحيث تعبر عن الشعور الحقيقي الذي ينتاب الإنسان.

نلاحظ أيضاً عند الزمن 1:32:40 شعور "مستر بين" بالنعاس؛ من خلال فقدان السيطرة على عينيه وذلك بغلقهم دون شعور، ومحاولة فتحهم وصولاً إلى انخفاض الرأس

وميوله فجأة يصدر صوت ليستيقظ في حالة هلع لفترة جد قصيرة، ويرى نفسه بجانب شخص ما فيحاول مرة أخرى إظهار أنه مهتم بما يسمعه، وذلك بتوظيف يديه كما هو موضح في الصورة الآتية مع هز الرأس لدلالة على تتبع الكلام والموافقة لما يسمعه.



الحلقة الأولى من السيد بين | حلقة كاملة | مستر بين عربي



الحلقة الأولى من السيد بين | حلقة كاملة | مستر بين عربي



الحلقة الأولى من السيد بين | حلقة كاملة | مستر بين عربي



الحلقة الأولى من السيد بين | حلقة كاملة | مستر بين عربي

كانت هذه بعض المقتطفات من فيلم مستر بين، اخترت هذه الحالات كونها متداولة بين الناس، ويمكن فهمها ببساطة ولا تشكل تعقيدا، كما أنها تخاطب العقول مباشرة أي أنها تشير إلى نفس الدلالات في كل المجتمعات، وذلك كون السياق واحد والإيماءات المستعملة تخدم ذلك السياق بشكل مباشر.

تكلما في الأول عن "ميستر بين" وأعماله في العصر الحاضر، والآن نعود خطوة إلى الوراء وذلك للتعرف من أين استقى الممثل الإنجليزي "مستر بين" الخبرة التواصلية، من خلال لغة الجسد ليتضح لنا؛ أنه كان معجبا بأداء ومهارة الممثل الماهر "شارلي شابلين" CHARLS CHAPLIM حيث قام بالعديد من الأعمال السينمائية معتمد لغة الجسد كلغة

تواصل، فإذا أردنا لمحة عن هذا الممثل نقول بأنه، عاش خلال الفترة من 1889 - 1977 م، فكانت أفلامه كلها من الفن الصامت، الذي يعتمد بشكل كامل على الحركات والإيماءات والأصوات والانفعالات والتعبيرات، كما كان يصنع المواقف ويضحك الناس وحظي بكثير من القبول والجماهيرية دون أن ينطق بكلمة، بل أن اعتماده على هذا اللون جعل بإمكان أي إنسان متابعته مهما كانت درجة تعليمه متدنية، وأي كانت لغته. فالיום أصبحت صناعة السينما تعتمد بشكل أساسي على لغة الجسد، بل أن معيار جودة العمل يتوقف على مدى إتقان الممثلين للتعبير من خلال لغة أجسادهم، لم يعد من الواضح للمشاهد أن هذه التعبيرات كانت مصطنعة، وفي المقابل نجد أن الممثل الذي لا يتقن لغة الجسد أدائه بارداً يصيبك بالملل¹.

إذا أردنا إحصاء عدد المواقفين لهذا الكلام، فنجد جل المشاهدين أو حتى لغير مهتمين بالأعمال السينمائية يتقنون على أن؛ الممثل أو صاحب دور معين لا يمكنه التأثير فالمشاهد أو المتفرج وغيره دون أن يكون متقناً للغة الجسد، ويحسن التصرف واستخدام كل عنصر أو كل إيماءة أو إشارة في المكان والوقت المناسب، ويكون هناك تناسق مذكّل بين لقطة أو الحركة والأخرى، فمثلاً في الساحة السينمائية، عندما يكون موقف محزن بالدرجة الأولى فإن الممثل يبرز مهاراته بمدى تجسيده للدور وليس بكلامه؛ وذلك من خلال طريقة وقوفه وتلقين الخبر المحزن وردة فعله بعد ذلك سواء في الغفیان أو التعبير عن الصدمة واتباعها بالبكاء الشديد والصراخ القوي مع احمرار على الوجه وغيرها من الحركات، كل هذا له دور في لفت الانتباه المتفرج والمشاهد، كما أنه يستطيع بذلك التحكم في نفسية المتفرج بين الحزن والفرح والغضب والتوتر وغيرها من الصفات فكل هذا ليس هباءً، وإنما إبرازاً لدور التواصل غير اللفظي وأهميته.

¹ خالد بن محمد المسيهح، لغة الجسد والتأثير، المرجع السابق، ص18.

من أفلام "شابلن" نجد:

Chaplin's 'A Night Out' Colorized: 1915 Silent Classic Splashed with Vibrant Hues!

وهو واحد من الأفلام الكلاسيكية الصامتة، والمميز في هذا الممثل هو أنه أبدع بطريقة متكاملة ومتناسقة في تمثيله كيف ذلك؟، بطبيعة الحال من خلال تلك المجموعة الهائلة من أفلامه التي لطالما كان الإبداع فيها ظاهر من خلال هيئة الممثل، سواء كان شابلن أو غيره أي الذين كان لهم دور في اكتمال هذا الدور.

إن ما يميز أفعال "شابلن" في أدائه الصامت، هو أنه التزم بصمت الدائم طوال أداء أدواره كان جسده فقط يتحرك، ومن خلال إيماءاته وحركاته ومشيته، يتم استنتاج الموقف الذي يكون فيه الممثل سعيدا أو حزينا، أو في حالة غضب.

ذكرنا في الفصل الأول أن المشية؛ هي من هيئات التي لها دلالات عديدة في التواصل غير اللفظي وهذه الدلالة تتغير بتغير المشية على حسب الموقف، وهذا ما جسده شابلن في جل أعماله كما لاحظنا أنه قليل الابتسام، لديه مواقف محددة يظهر فيها ابتسامته ومن المواقف أن تكون بجانبه فتاة فيقابلها بابتسامته؛ من أجل التقرب إليها والحديث معها.. الخ هذا من جهة ومن جهة أخرى، نرى أن التفاعل مع أداء شابلن كبير جدا عندما لا يظهر أي ابتسامته على وجهه فهنا تكون العملية عكسية، فالمتفرج أو المشاهد قد يكون في حالة هستيرية من الضحك إلا أن شابلن لا يبدي أي انفعال وهذا يدل على حذاقة الممثل في إتقان دوره وتجسيده بكل حواسه.

في الأخير نقول أن الخبرة في استعمال الجسد، وإعطاء لكل عضو في الجسم دوره في الوقت والمكان المناسب مهم جدا في تبليغ الرسالة، وهذا ما نلاحظه في أكثر أعمال شابلن ومساعدته له؛ كونهم قاموا بنفس الأداء دون الحاجة إلى الكلام في غالب الأحيان.

بعض الصور لشابلين في بعض المواقف من أفلامه:



نقول أن التواصل غير لفظي أكثر مصداقية؛ كونه عفوي وأكثر مصداقية لأنه مباشر وهذا ما ذكرناه سابقاً، وما لاحظناه في جل الأعمال، فالتصرف العفوي والحركات الجسدية المتناسقة، والمعبرة، تجذب الانتباه ومقنعة أكثر من التواصل اللفظي والذي قد يحتمل الكذب أو الصدق؛ كونه يتميز بالتميق والتجميل الكلامي والمبالغة في بعض الأحيان، كما أن الكلام الزائد أي في غير محله قد يكون إزعاج للآخر، فغالباً من يعاني من كثرة الكلام يلجأ لتعبير عن بعض الأشياء بواسطة الإيماءات والحركات، والإشارات وغيرها من الأمور.

تكلما في بادئ الأمر عن بعض البرامج الحوارية، بواسطة لغة الجسد الآن ننتقل إلى بعض الاجتماعات؛ التي تعرض من خلال القنوات التلفزيونية أيضاً لكن من نوع آخر والمتمثل في، نقاش حول المدرسة الجزائرية وأهم أحداث التي تهدد سلامتها وسلامة سيرورة نظامها، من خلال المضيف لقناة الشروق وضيف مستشار التربية مرزوق التيرندي، والسيدة التي استضيفت من خلال المكالمات الهاتفية "حفصة حيدر" وهي مدربة مختصة في برامج تعليم أطفال.

نقوم بتحليل هذا النقاش والوقوف على أهم أنواع التواصل غير اللفظي ودوره:

- أولاً: بالنسبة للمضيف من خلال البث نلاحظ من بداية تقديمه إلى نهايته أي طوال 27 دقيقة و 54 ثانية لم يضع القلم من يديه، كما كانت هناك بعض الإيماءات والحركات المتبوعة لكلام مقدم هذا اللقاء، وإذا تمعنا في هذه الإيماءات وعدنا قليلاً للوراء نجد أننا رأينا أشكالها فيما يسمى بالإكسسوارات¹



- ويندرج هذا المصطلح فيما يسمى أيضاً المتممات المساندة؛ أي المساعدة في عملية التواصل غير اللفظي، والتي تكشف بعض الأمور التي لا يمكن تلفظ بها أو إظهارها والقلم واحد من هذه الإكسسوارات المساندة، في عملية التواصل غير اللفظي ولاحظنا أن دلالة حمل القلم قد يدل تارة أن حامله كتب، أو في صدد عملية الكتابة أو هو أداة تساعد على التفكير، وذلك من خلال وجود مجموعة من الأشخاص يحملون الأقلام.

¹ ينظر: مهدي أسعر عرار، البيان بلا لسان، دراسة في لغة الجسد، جامعة بيرزيت، القدس الشريف، 10 جمادى الأولى 1428هـ، / 27 أيار 2007م، ص 45.

لكن ليست لغاية الكتابة أو غيرها؛ وإنما فقط وسيلة يشتغل بها في عملية التفكير وكلما زاد فعل التفكير والتركيز، كلما زادت رغبة الشخص في مسك القلم وقد يصل إلى قضمه وهذا له دلالات كذلك كالتوتر أو رد فعل لرغبة معينة، أو غضب وغيرها من الإيحاءات¹.

كذلك نلاحظ الثبات في هيئة الوقوف، ووضع يده على الطاولة بحيث اتجاه حركة اليد نحو الأسفل، وهذا دليل على السيطرة معنى ذلك؛ أن المقدم مسيطر على الواضع ومتحكم في زمام الموضوع بين الإلقاء وتوجيه الكلام، وغيره من البروتوكولات أخرى.

نرى أيضا أن هناك بعض الإشارات لا يمكن الاستغناء عنها، أثناء التحدث وذلك لقوة دلالتها ولأنها تفرض نفسها في سياق التواصل، وتميز الكلام الموجه بصفات منها التخصيص والتوضيح وغيرها من الصفات، فمثلا في الدقيقة السادسة عندما سأل المقدم ضيف ونطق كلمة "أنتم" متبوعة بإشارة باليد؛ أي هنا تخصيص لطرف الآخر.



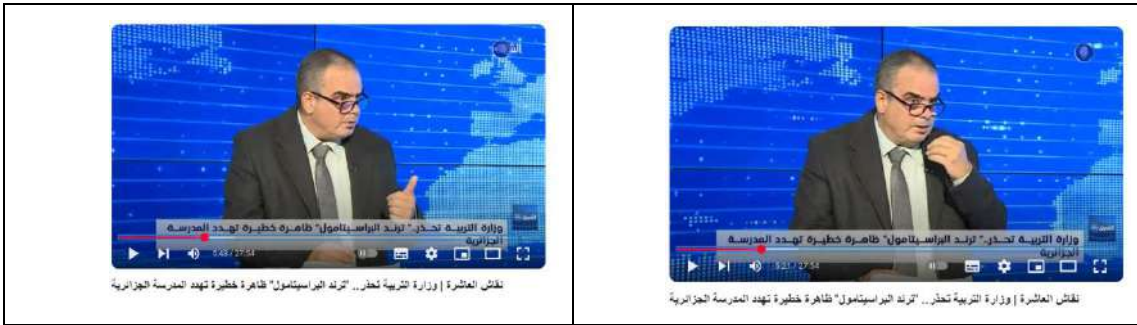
أخيرا التفاعل قائم بين المتصلة والمشاركة في هذا اللقاء المدعوة "حفص حيدر" ومقدم البرنامج؛ بحيث نلاحظه، أثناء انصاته لما تقول هذه المدربة يقوم بهز رأسه للفوق و الأسفل

¹ ينظر: المرجع السابق، ص 59.

وذلك دلالة على الموافقة للكلام الذي يسمعه، كما أن الاستمرار في هذه الإيماءة في فترات متتالية تدل؛ على أن المتلقي يؤكد على ما يقال ويوافقه بشدة كذلك يعد إشارة للمتكلم نفسه بحيث يُحسّنه بأنه مركزاً كل التركيز، وهو مهتم لرأيه كما يعد نوع من التشجيع للمتكلم ليكمل كلامه بكل أرياحية، سواء كان حاضراً أو عن بعد.

هذه كانت أبرز الإيماءات التي اعتمدها الباحث دون وعي، أو عن وعي ولكل منها دلالات معينة وهدف معين.

- **ثانياً: الضيف مرزوق التيرندي:** كان الضيف يجيب عن التساؤلات التي طرحها المستضيف له، وكذلك تكلمه عن البيان الصادر، فأثناء تكلمه كان مرزوق التيرندي يقوم بحركات وإيماءات متماشية وكلامه، ومن أكثر الحركات نذكر حركة تشابك الأصابع مع الإبهام، قلنا سابقاً أنها أداة امتداد للدماغ وأهم عضو يضع المتلقي أنظاره عليه، كذلك أكدنا فيما سبق أن اليد من وسائل الاتصال غير اللفظي وكانت المقولة الفرنسية تنبئ ذلك؛ من خلال مقولة "يتحدث بيديه"، وهذا ما جسده مرزوق التيرندي كذلك "يثرثر بطرف أصابعه" وهذا ما هو موضح في الصورة الآتية¹:



¹ ينظر: مهدي أسعر عرار، البيان بلا لسان، المرجع السابق، ص 55

ولشرح هذا النوع من الحركة؛ أي ضم الأصابع نحو الإبهام نأخذ ما جاء في قول الباحث: "إذا ضمنت أصابعك نحو الإبهام لتعبر عن إيماءة (الموافقة) وتحدث وأنت تستخدم هذا الوضع



فستبدو وكأنك شخص قوي وموثوق، ولكن ليس عدوانيا وقد علمنا هذه الإيماءة لمجموعة من المتحدثين والسياسيين والقادة، في مجال الأعمال وقمنا بتقييم رد فعل الجمهور ووصف أشخاص الذين استمعوا للمتحدثين، الذين استخدموا إيماءات لمس الإبهام "الرؤوس الأصابع هؤلاء المتحدثين بأنهم عميقو التفكير"، ويركزون على الهدف¹.

بالنسبة للحركة الثانية وهي بما يطلق عليها راحة اليد، فمن منظور أحد الباحثين أن المتكلم وراحة اليد مفتوحة فإن ذلك الشخص جدير بالثقة، وصريح ويرى أن: "كلما أصبحت إيماءات راحة اليد مفتوحة أمرا معتادا، تلاشى الميل لقول الكذب².

بعد الدراسات عن راحة اليد، اكتشف الباحثون ودارسون لغة الجسد أن راحة اليد لها دور كبير في عدم اللجوء للكذب، أو عدم التوفيق فيه وذلك حسب القانون المثير

¹ آلان وباربارا بيبز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، المرجع السابق، ص39.

² المرجع نفسه، ص35.

والاستجابة.¹ كون الإيماءات مرتبطة مباشرة مع المشاعر، وهذه الإيماءة لا تمنع المتكلم نفسه فقط من الكذب بل قد تؤثر أيضا فالأشخاص الذين يحيطون بك، وجعلهم صادقين بالضرورة هم أيضا كما يقال: "يمكن أن تساعد راحة اليد المفتوحة في كبح بعض المعلومات الزائفة التي قد يقولها الآخرون وتشجعهم على أن يكونوا أكثر صراحة معك.

فلهذا وجب على المتحدث التوفيق والنظر للإيماءات، ومدى توافقها للكلام المصرح به لأنها الوحيدة التي تميز بين مدى الصدق المتحدث ومدى كذبه.

كذلك وضع راحة اليد على الطاولة أي وضعها في الأسفل فهذا دليل عن السيطرة وهذا ما نلاحظه في الصور الآتية:



كذلك قلنا أن وضع راحة اليدين على الطاولة والتكلم هذا الدليل؛ على السيطرة على المكان والقدرة على التحكم في الموضوع ومناقشته بإتقان وخبرة، وهذا الملاحظ في هذا المقطع حيث أن الضيف يجيب بكل الثقة عن المواضيع المسندة إليه.

- ثالثاً: الضيفة حفصة حيدر: تكلمنا سابقاً عن مجموعة من أنواع التواصل غير اللفظي المتعددة ودورها التي تلعبه سواء؛ في عملية التواصل أو في جلب الانتباه وغيرها من

¹ المرجع السابق ص 35.

المهام ومن بين هذه الأنواع الصوت ونبراته، لماذا اخترنا هذا النوع بالضبط؟ الجواب هو: كون هذه الضيفة أو المدربة كانت على اتصال هاتفي معنى ذلك كان التواصل سمعي فقط، وليس بصري بالنسبة للحضور و للمشاهدين فالتركيز يكون على الكلام وتسلسله وطريقة الإلقاء، فالصوت له تأثير كبير ومهم في ذهن المتلقي فكلما كان الصوت يمتاز بسلاسة، والثقة وهدهوء وغيرها من الأمور التي تجعله واضحاً جلياً للمشاهدين، وكذلك المضيفين كلما كانت درجة القبول عالية وشدة الانتباه جيدة كيف ذلك؟

إننا عندما نشاهد النقاش الذي دار بين المضيف والمدربة، نجد هناك تناسق كبير بين الكلام الذي طرحته المدربة والبيان الصادر، حاولت هذه المدربة التآني في الكلام مراعاة لعقول المشاهدين، كما نلاحظ من كلامها في بعض النقاط تبحث عن الكلام الأكثر دقة والأسهل فهما بالنسبة للمتلقى ، وهذا ما يميز صوتها فالمسافة في الكلام بين الكلمات والألفاظ بين حين وآخر، مريح للأذن يحفز العقل على الاستيعاب بدقة، كذلك يبرز الصوت المحصور بين القوة والضعف مكانة الشخص ودرجة تعلميه واستحقاقية الخبرة التي اكتسبها، وكل هذا تقريبا تستطيع القول أنه متوفر عند هذه المدربة حفصة حيدر، كما أنها لم تنتشت رغم مقاطعة المضيف لها في بعض الأحيان، لكنها تمكنت من التحكم في زمام الأمور، وهذا إن دل على شيء إنما يدل إماماً أن المدربة جاهزة تمام التجهيز، لمواجهة جميع الأسئلة المطروحة أو الهفوات التي قد تقع فيها، أو أنها تستعين بمجموعة من الخطوات التي قد تكون مسجلة على ورقة أمامها أو شيء من هذا القبيل.

كان هذا أهم ما نأخذه بعين اعتبار للضيفة والمدربة حفصة حيدر في هذا النقاش.

- **بعض المواقف العائلية:** هناك موقفين لمواقف العفوية البسيطة، ومواقف المعقدة بعض الشيء التي تحتاج إلى دراسة وهي خاصة بالصم والبكم، وكيفية التعايش معهم كل هذه الأمور تدرسهم التداولية، كون التداولية كما قلنا سابقا تركز على العلاقة بين الإشارات

والسياق، الذي تظهر فيه مما ينتج تفسيراً أكثر دقة للدلالات لغة الجسد في خطاب اليومي.

(1) نأخذ بعض المواقف البسيطة المتدولة بينها العائلات وكثيرة الاستعمال وتفهم ببساطة دون أي تفكير أو غيره:

- الموقف الأول: بين الأم وأحد أبنائها في جلسة مع الضيوف، كثيراً ما نرى أن هناك توافق كبير جداً بين الأمهات أثناء وقوع حدث محرج أو قيام أبناء بأمور مزعجة بالنسبة للضيوف فتقوم الأم في هذه الحالة بأمر أبنائها بالخروج دون إصدار أي صوت أو التلطف بالكلام وذلك من خلال بعض الإشارات من ذلك مثلاً:
- نظر بحدة وذلك بفتح العينين لأقصى حد، والتركيز على أعين أبنائها هذا يعطي تنبيه وجلب انتباه الأولاد لتركيز معهم، ثم تحرك الرأس من ناحية اليمين أو اليسار وهذا يحيل إلى أن الأم تريد من أبنائها الخروج من تلك الغرفة، والتوجه إلى الغرفة الثانية .
- أما إذا كان النظر بحدة فقط وقد يتبعها أحياناً الشد على طرف من الشفاه؛ هنا الدلالة على أن الأم تأمرهم بالسكوت أو يجلسون دون حركة الخ.
- هناك أيضاً أمر آخر يحدث وقد يتفهمه المتلقي إذا كثر استخدامه، في غير محله أو أن يعتمد في المواقف الحساسة وهذا ما يجلب انتباه المتلقي من ذلك: السعال أثناء تقوه أحد الأبناء بأمور خصوصية أمام الضيوف، أو مواضيع لا يحب الوالدين كشفها أمام أشخاص معينين وهكذا.
- نجد كذلك نوع آخر من التواصل غير لفظي المستعمل سابقاً، ولا يزال يستعمل في بعض المدن وهو قيام الزوجة بالتصفيق، وهذه رسالة موجهة لزوج الغاية منها أن يأتي إليها إما لتخبره عن شيء معين، أو أن يحمل طعام ويقدمه للضيوف.

- هذه كانت بعض المواقف المتداولة بين العائلات، و المستعملة بكثرة ومفهومة عند كل الفئات وقد لا تحتاج إلى التكرار من أجل الفهم.

(1) المواقف عائلية: أو نطلق عليها حالات تحتاج الجانب الغير اللفظي بكثرة وأكثر استعمالاً كما تحتاج إلى نوع من التركيز والمدوامة وهذا ما سنلاحظه في الفيديو التالي:



- يعالج هذا الفيديو أو يتحدث عن نوع التواصل القائم بين العائلة، رب البيت وربة البيت كلاهما لا يسمعون ولا يتكلمون؛ أي من فئة "الصم والبكم" مع أبنائهما الطبيعيين أي يسمعان ويتكلمان، هنا لغة الإشارة البسيطة نستطيع القول أنها فطرية ومفهومة بعض الشيء، لكن عندما ينعدم الكلام كلياً هنا تصبح لغة الجسد أو الإشارة أو ما يسمى بالإيماءات مكتسبة، أو متعلمة كما سبق ذكره ولإثبات ذلك نجد المقدمة عندما سألت البنت الصغير كيف تعلمت طريقة التواصل، وترجمة ما يرده أبوها فكان الجواب " التكرار والحفظ"، وذلك بعد دقيقة و30 ثانية تقريبا فكان الاستعاب التام للإيماءات، التي تقرب أو دائماً يتواصلون بها الوالدين أمام أبنائهم في خطابهم اليومي، من خلال الاستعمال المتواصل

والتكرار للإشارات ومحاولة ترجمتها في اليوم الموالي من طرف الأبناء، وذلك للكشف عن مدى أو الكَم الذي بلغه الأبناء في تعلم لغة التواصل الخاصة بوالديهم.

نستنتج هنا أن البيئة لها دور قوي فاكتساب طرق التواصل، واتباعها فالحاجة الملحة هي التي تعطينا القوة والشجاعة، لإكتساب هذا النوع من التواصل فلذلك سواء كان الأمر معقد وبسيط لايمكننا إهمال أو إنكار لغة الجسد، التي هي تحت الأعين بنسبة 99% تسعة وتسعون بالمئة فلذلك وجب التركيز عليها وبشدة.

- هنا نلاحظ الصورة وترجمتها لفظيا بين الاب والأبنة¹:



ت- تأثير السياق الاجتماعي والثقافي على التواصل:

عادة نرى أن المجتمع وكذلك الجانب الثقافي يفرض قوانينه علينا، ونحن بدورنا نلبي هذه القوانين ونطبقها ويتجسد هذا في العديد من الصور، سواء أثناء تواصلنا مع الناس أو

¹ https://youtu.be/OQDxc9_1RMI?si=7f5ApxYVorgkZT53

حضورنا في ملتقيات أو القيام بحفلات رسمية، وكذلك تقليدية فإننا نراعي بعض الجوانب التي لا بد لنا من اتباعها، وذلك لتوصيل الرسالة للشخص سواء كانوا من الوطن أو خارجه، و بهذا نحفظ ثقافتنا وكذلك شخصيتنا وإبراز هنادمانا الخاص للعامة والخاصة. كيف ذلك؟ بالطبع من خلال مجموعة من الإشارات التي توحى بثقافة معينة بالإيماءات والإيحاءات؛ تسهل سبل التواصل دون الحاجة للكلام، فالتواصل غير اللفظي هنا يصبح هو الأداة، وكذلك القناة التي يتواصل بها الناس فيما بينهم ويتحقق بذلك الفهم.

- درسنا سابقا أنواع التواصل غير اللفظي، من بينها إيحاءات اللبسة والمشية والجغرافية وغيرها كل هذه الأنواع يتحكم فيها الجانب الثقافي، والاجتماعي لكل مجتمع أو وطن ولإيضاح ذلك نأخذ بعض العينات، أو الامثلة التي توضح ذلك:

- مثلا شخص يلبس بدلة رسمية لحضور موعد العمل و أثناء خروجه من بيته فأول ما يأخذ عليه فكرة معينة هو المجتمع الذي يحيط به من جيرانه، وأصحابه وحتى الذين يشاهدهم أول مرة وكل منهم يعطي رأيه فمنهم، من يقول هو ذاهب للعمل ومن يقول لديه مناسبة معينة كالعرس أو حفلا خاص وغيره، وهذه تقريبا ثقافة مشتركة بين العديد من المجتمعات المتعارف عليها.

- كذلك دور الزي الرسمي في إبراز الشخصية، وجلب انتباه الموظفين والمدير وأعضاء العمل وبذلك يستحق الاحترام بين الرئيس والموظف، ويظهر حب العمل واحترامه من خلال مجموعة من الإيماءات بعيدا عن التواصل الغير اللفظي فهناك ما يتميز بطلاقة اللسان والذكاء، وغيرها من الصفات التي تجعله يستحق العمل والمكانة المرموقة، إلا أنها هيأته وهندامه هو العائق الأول فقبل أن يتواصل معك الرئيس أو الموظفون أول شيء يجلب انتباههم؛ هو الشكل والصورة التي تكون عليها ومنها يتم ترجمة ما أنت عليه، وما

ستكون عليه وهل سيستمر عملك لوقت أطول وهل سيكون هناك معيقات ومشاكل أو لا، كل هذا من خلال لغة الجسد أو ما يسمى التواصل غير اللفظي.

- النموذج الآخر: الحركة الجسدية بين العام والخاص، هنا كما ذكرنا سابقاً أن لكل وطن أو مجموعة أوطان ثقافة مشتركة بينهم، أو يتوافقون عليها بينما قد يكون هناك اختلاف عند بعض الأوطان، والمعنى الذي كانت تحيل إليه في وطن "ما" قد تخالفه تماماً ولتوضيح ذلك نأخذ ما جاء في بعض الأبحاث حيث قيل: ".... قد يقف وُجَاهَ حَرَكَاتٍ أُخْرَى مما هو خارج مِضمار معجم ثقافته ومن هنا لا بد في درس "لغة الجسد" من التلميح إلى أن تَمَّ لُغَةً عَالَمِيَّةً وَثَانِيَةً خَاصَّةً تَخْتَلِفُ بِاخْتِلَافِ التَّقَاتِفَاتِ وَمِنْ ذَلِكَ حَرَكَةُ جَسَدِيَّةٍ حَمَّالَةٌ لِثَلَاثِ دَلَالَاتٍ تَتَّبَايِنُ بَتَّبَايِنِ الثَّقَاتِفَةِ وَالِدْيَارِ، وَعَمَادَهَا عَقْلٌ دَائِرَةٌ مَغْلَقَةٌ بِالْإِبْهَامِ وَالسَّبَابَةِ"¹ كما هو موضح بالصورة:



- هنا حاول الباحث إعطاء نموذج والذي يختلف فيه بعض الدول، ولا يتوافقون عليه

- مثلاً في أمريكا تدل على معنى الموافقة، أو على أن الأم أو الشيء

قد بان مُعَدًّا مستحكما، أما على صعيد الآخر كفرنسا فهي مبينة عن معنى "لا

شيء" أو "هذا صفراً" أو هذا "باطل"

¹ مهدي أسعر عرار، البيان بلا لسان، المرجع السابق، ص 36.

وعلى الصعيد الثالث كاليابان تلمح الحركة الجسدية إلى النقود¹.

هذا من جهة ومن جهة أخرى نرى أيضا اختلاف كلي، في الحركة التي تدل تقريبا عالميا على الموافقة "نعم" في بلغاريا تدل عكس ذلك، وبسبب خطأ بسيط تم إعدام شاعر وتشويه الآخر، ولتوضيح ذلك نروي ما جاء في هذا القول: "... فهز الرأس المراد به "نعم" عند غيرهم يراد به "لا" عندهم، وهز الرأس المراد به "لا" يراد به "نعم" عندهم، ولما كان النازيون الألمان يعتقدون للشاعر البلغاري الشهير " نيكولا فابستاروف " وهو شاعر المقاومة والبطولة محاكمة، طلبت عائلته شهادات يدلي بها مثقفون بلغار تثبت أن " فايستاروف " شاعر مشهور، وقد زعم وقت ذاك أن تلك الشهادات ستؤخذ بتخفيف الحكم عليه، فأُتي بالشاعرة " باغريانا " : " هل فايستاروف شاعر معروف؟ أجابت بإشارة الموافقة الجسدية العالمية القائلة "نعم" والتي تعني بتشكيلها الحركي في بلغاريا "لا" فقيدت تلك الشهادة على أنها نفي وفاء بالمعنى البلغاري الخاص، وأعدم الشاعر التأثير بناء على ذلك سنة 1942 وقد ظلت " باغريانا " تحامي عن نفسها زاعمة بأنها كانت تدرس في فرنسا وأنها تعلمت من الفرنسيين إشارتهم تلك، وتعودتها كبقية شعوب العالم، وأنها كانت تعني " نعم " بالفرنسية لا " نعم " بالبلغارية"²

من هذا الاختلاف الذي وقع بين الموقفين في المحكمة، واللذان يحملان لثقافتين مختلفتين، وجب بالضرورة على الأقل على كل مواطن قبل أن يقيم في دولة معينة أو أثناء إقامته، فافي بادئ الأمر عليه التعرف على طرق التفاعل بينهم وإعطاء أهمية لطريقة فهمهم لي لغة الجسد، تفاديا للخطأ والوقوع في المشاكل التي قد يتورط فيها دون علمه.

¹ المرجع السابق، ص 36.

² المرجع نفسه ص 37.

- ضف إلى ذلك نجد ضروب أخرى، من الحركات الجسدية تدخل الجانب الثقافي ناحية والاجتماعي ناحية أخرى، كيف ذلك؟ هناك مقولة متداولة بأن لكل مجتمع ثقافته الخاصة، فالمجتمع المسلم له ثقافة والمجتمع المسيحي له ثقافة وغيره من المجتمعات وكل مجتمع يَأثر ويتأثر، قد تدخل إليه بعض الأفعال وقد يؤثر من خلال التعايش فيه ومن ذلك بعض الحركات، والأفعال المتداولة في المجتمع الإسلامي:

- لقد اخترنا المجتمع الإسلامي كونه يحوي على حركات جسدية ودينية خاصة به دون غيره وهذه الحركات بدورها كذلك تختلف من ديانة إلى أخرى نذكر مثلاً¹:

- رفع اليدين وفتح الكفين طلباً للدعاء والترجي من الله .
- ومنها حركة التَّبَرُّكِ التي عمادها مسح الوجه أو سائر الجسد عند ذكر الرسول الكريم ﷺ.

- ومنها حركة اليد الراقية الماسحة المطمئنة.
- ومنها حركات السجود والركوع الدالتان على منتهى التذلل والخضوع لصاحب العزة والجبروت ومنها هيئة الحجيج الخارجية، وزيهم الديني الذي لا يُرْتَضَى غَيْرُهُ في ذلك المقام الشريف، ودلالته التَّوْحِد والتساوي، فلا فرق بين عربي وعجمي ولا بين أبيض وأسود، ولا بين غني وفقير فكلهم قد أتوه شُعْناً غُبْراً في هيئة لباس تلك.
- ومنها رفع السبابة أو مداها في مقام التوحيد الله وإفراد الوحدانية والتشهد.

¹ينظر : المرجع السابق، ص43.

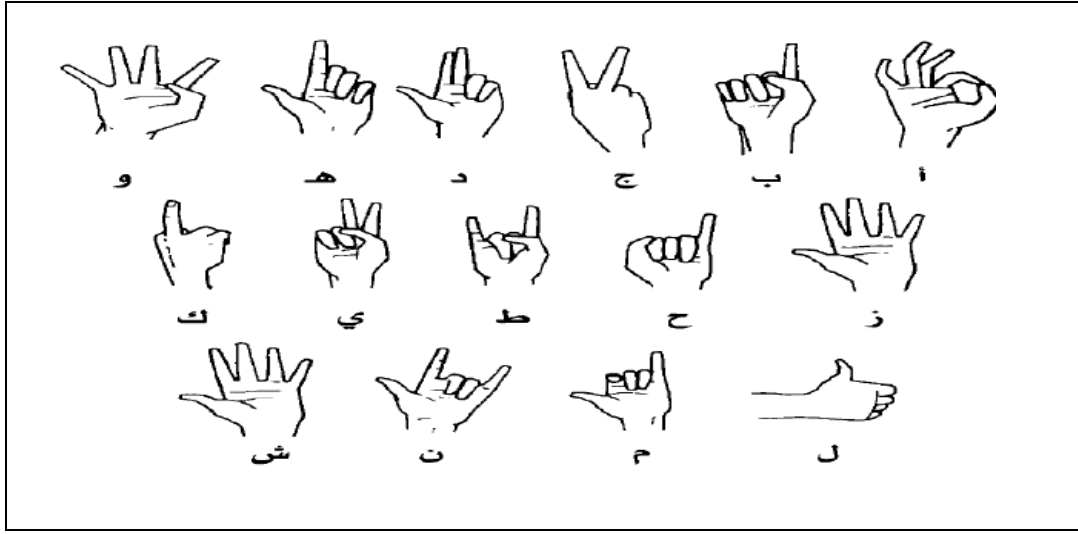
بعد الأخذ بعين الاعتبار بعض أضرب من حركة الجسد، نشير أيضاً إلى بعض اختلافات ثقافية وإبرازها من خلال تمرين بسيط كما جاء به الباحث الممثل فيمايلي¹:

إلى أي مدى تدرك إختلافات الثقافة في لغة جسد؟ جرب هذه التمارين إرفع يديك لتعرض رقم خمسة، إفعل ذلك الآن، والآن غيرها إلى رقم اثنين، إذا كنت أنجلوس كسونيا فهناك احتمال بنسبة 96% أنك سترفع أصبع الوسطى والسبابة، أما إذا كنت أوروبا فهناك احتمال بنسبة 94% أنك سترفع الإبهام والسبابة.

يبدأ الأوروبيون العد بالرقم واحد على الإبهام، اثنين على السبابة، ثلاثة على الوسطى إلى آخره ذلك، أما الإنجليز فيعدون رقم واحد على السبابة والاثنين على الوسطى وينتهون بالرقم خمسة على الإبهام.

هنا الباحث حاول إعطاء بعض الحركات التي لها دلالات عالمية تختلف باختلاف الثقافات والمجتمعات، وذلك من خلال الحساب الذي أجراه لجلب الانتباه لينتقل إلى عرض كل إشارة على حسب تفصيل الحسابي، الذي أجراه سابقاً ليصل في الأخير إلى إحصاء أغلب الإشارات المتفق عليها بين مجموعة من الدول وكذلك إبراز اختلاف الواقع بينهما وهذا ما سنوضحه فيمايلي:

¹ آلان وباربارا بيبز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، المرجع السابق، ص 107.



- بعد عرض هذه الإشارات أراد الباحث من القارئ أو المشاهد توقع ماذا قد تعنيه هذه الإشارات في مجموعة من الدول العالم ووضع الجملة الآتية¹:

"إمنح لنفسك نقطة واحدة عن كل إجابة صحيحة"

أ/ أوروبا وأمريكا الشمالية: تعني موافق.

• منطقة البحر المتوسط روسيا، برازيل، تركيا: تعني إشارة يُفْتَحُه أو ثقب، إهانة جنسية رجل شاذ.

• تونس، فرنسا، بلجيكا: تعني صفر عدم قيمة.

• اليابان: المال، عملات.

ب/ الدول الغربية: واحد، معذرة، أشهد الله، لا (للأطفال).

ج/ بريطانيا، أستراليا، نيوزيلندا، مالطة: تبا لك.

• الولايات المتحدة: اثنان.

¹ المرجع السابق، ص 109.

- ألمانيا: النصر.
- فرنسا: السلام.
- روما القديمة: يوليوس قيصر يأمر بإحضار خمسة أقداح من الجعة.
- د/ أوروبا: ثلاثة.
- الدول الكاتوليكية: نعمة من الله.
- ه/ أوروبا: اثنان.
- بريطانيا، أستراليا، نيوزيلندا: واحد.
- الولايات المتحدة نداء على النادل.
- اليابان: إهانة.
- ز/ الدول الغربية: أربعة.
- اليابان إهانة.
- الدول الغربية: رقم خمسة.
- في كل مكان توقف.
- اليونان، تركيا: إذهب إلى الجحيم.
- ح/ دول البحر المتوسط: عضو ذكري صغير.
- بالي: سيء.
- اليابان: امرأة.
- أمريكا الجنوبية: رفيع.

- فرنسا لا يمكنك خداعي.
- ط/ دول البحر المتوسط: زوجتك تخونك.
- مالطا وإيطاليا: حماية من العين الشريرة (عند الإشارة بها).
- أمريكا الجنوبية: حماية من سوء الحظ (عند تدويرها).
- الولايات المتحدة: شعار جامعة تكساس فريق كرة قدم "تيكساس لونجهرون".
- ي/ اليونان إذهب إلى الجحيم.
- الغرب: اثنان.
- ك/ روما القديمة: إهانة.
- الولايات المتحدة: تبا لك.
- ل/ أوروبا: واحد.
- أستراليا: تبا لك.
- استخدام شائع متطفلا (بإيقاف السيارات لركوبها مجانا). حسن الموافق.
- اليونان: تبا لك. (مع الدفع إلى الأمام).
- اليابان: رجل خمسة.
- م/ هاواي: إهدأ.
- هولندا: هل تريد شرابا؟.
- ن/ الولايات المتحدة : أحبك.
- ش/ الغرب: عشرة، أستسلم.

• اليونان: تبا لك مرتين.

• استخدام الشائع: إنني أقول الحق.

في الأخير، بعد إعطاء كل حرف الذي يحمل حركة أو إيماءة معينة، يقوم الباحث بإعطاء قيمة أو تحديد ثلاث مستويات من النتائج، وكل مستوى يدل على مدى معرفة المشاهد و المتلقي لهذه الإشارات على وعي واطلاع على ثقافته وثقافة غيره، فمثلا العلامة التي تتجاوز ثلاثين نقطة فهذا يدل على موهبة هذا الشخص في فهم ثقافة الآخر، وحسن معاملتهم والتأقلم معهم كما أنه يدل على زيارته لأكثر من دولة وغيره من أمور أخرى.

بينما الشخص الذي يتحصل على نقطة بين 15 و 30 نقطة، فهذا يدل على أنه هو كذلك يكتسب مهارات في فهم الآخرين، إلا أن التعامل بها وكيفية الانسجام معهم لا تزال تشكل بعض الصعوبات فقط.

وأخيراً الشخص الذي يتحصل على 15 نقطة، أو أقل نقول عنه أنه يرى بأن جُل الناس يفكرون مثله وحتى أن العالم يعيش نفس الظروف، سواء الجوية أو الثقافية أو العلمية وغيرها من الأمور، فلذلك وجب على هذا الشخص الاطلاع على ثقافة الغير وأن توسع محصلتك العلمية.¹

والآن لننتقل إلى موضوع آخر في السياق الثقافي والاجتماعي، وهو "اختلافات التحية" أي معاً نكتشف بعض أشكال التحية التي يقوم بها الأشخاص في بيئتهم تحسباً للثقافة التي تحكمهم وهذا ما نجده في مايلي:

قام الباحث هنا التلميح إلى أن هناك مواقف تخلق، من خلال الاختلافات الثقافية والتي من خلالها يقع الأشخاص في بعض المواجهات الثقافية المحرجة أو المضحكة وذلك

¹ آلان وباربارا بيبيز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، المرجع السابق، ص 111.

من خلال طريقة المصافحة وهذا عن طريق عرض بعض المناطق، وخصائص المصافحة الخاصة بها وهي على النحو الآتي:

" الزملاء في بريطانيا وأستراليا ونيوزيلاندا وألمانيا وأمريكا، يتصافحون عادة مرة عند اللقاء ومرة أخرى عند الرحيل، وتتصافح معظم الثقافات الأوروبية مرات عديدة في اليوم، ولوحظ أن بعض الفرنسيين يتصافحون ما يصل لحوالي 30 دقيقة في اليوم وقد يستمر الناس في الثقافات الهندية والأسبوية والعربية في الإمساك باليد بعد انتهاء المصافحة، والألمان والفرنسيون يقومون بهزة أو هزتين تابنتين وبعدهما مسكة قصيرة، بينما يقوم البريطانيون بثلاث إلى خمس هزات مقارنة بالأمريكيين الذين يقومون بخمس إلى سبع هزات، وهذا أمر مرح في ملاحظته في المؤتمرات الدولية، حيث يختلف معدل هزات المصافحة بين مندوبي الوفود الذين يشعرون بالدهشة بالنسبة للأمريكيين يبدو الألمان الذين يقومون بهزة واحدة غير ودودين، ولكن بالنسبة للألمان فالأمريكيون يهزون الأيدي وكأنهم ينفخون عوامة باستخدام مضخة".¹

كان هذا بالنسبة لتحية باليد وكيفية أدائها في بعض الدول.

لننتقل فيما بعد إلى التحية من خلال القبلات ودلالاتها فيقول:

"... بالتحية بقبلة على الوجنتين، يسعد الأسكندنافيون بقبلة واحدة وغالبًا ما يفضل الفرنسيون قبلتين بينما يريد الهولنديون والبلجيكيون والعرب إلى ثلاث، والأستراليون والنيوزيلديون والأمريكيون يرتكبون دائما عند قبلات التحية ويصطدمون بالأنف وهم يتحسسون طريقهم خلال قبلة سريعة واحدة، أما البريطانيون فإما يتجنبون القبلات بالرجوع للخلف، وإما سيفاجئونك بقبلتين مثل الأوروبيين، في كتابه *Avev from the summit* (بمعنى

¹ مرجع السابق، ص114.

نظرة من فوق القمة) يذكر السير إدموند هيلاري أن عند وصول قمة إفرست قابل شيبيربا تنزخ نورجاي وصافحه بتهنئة بريطانية مناسبة، ولكن نورجاي هب للأمام وقام باحتضانه وتقبيله، وهذه هي التهنئة المناسبة عند مواطني الثبت¹.

كانت هذه نظرة وجيزة عن بعض الثقافات المتنوعة، وكيف يتم تداولها بين الأشخاص في مختلف المدن وكيف يتم استقبال لغة الجسد وفهمها سواءً بطريقة عفوية أم مقصودة.

تكلما سابقاً على ثقافة كل دولة فيما يتعلق بالمصافحة، حتى وإن كان هناك اختلاف إلا أن هناك نقاط مشتركة، وهو طريقة أداء تلك المصافحات سواء كانت عن طريق القبلات أو التحية باليد....، لكن ما سنمر عليه الآن هو نوع آخر من ثقافة أخرى في مجتمع مختلف، ألا وهو الشعب الياباني حيث أن اليابان من الدول التي لا يتخذ شعبها الأيدي والأحضان والقبلات وغيرها من الوسائل للتصافح، كون ذلك يعتبر منافياً للآداب عندهم فإذا تسألنا كيف أحيي شخص ياباني أو ما هو التصرف الذي أقوم به وأنا في الوسط مجتمع الياباني وأريد مصافحة شخص معين. ؟

الجواب: هو الانحناء فاليابانيين ينحنون عند أول اللقاء فهو مثل قولك "السلام عليكم" في الدول العربية عند دخولك من مكان أو مرورك على مجموعة من الأشخاص وهكذا، كذلك هناك بعض الأولويات من ذلك مثلاً إنحناء الشخص ذو مكانة الأعلى أقل إنحناء بالنسبة للشخص ذو مكانة أدنى وإذا كان أول لقاء فتقريباً يكون إنحناء متساوٍ حيث يُقيم كل

¹ المرجع السابق، ص114.

شخص الآخر ويتعرف عليه من ثَمَّت يتضح الفرق بينهما ويقوم كل شخص بالإنحناء الملائم.¹

- أهمية معرفة دلالات المظهر ودورها في المحيط الاجتماعي:

الاهتمام بالمظهر ضروري في حياتنا اليومية كونه أهم عنصر مرتبط بلغة البدن أو الجسد وإثبات ذلك نأتي بالمقولة الآتية:

"... الإنسان في الغالب يقف أمام المرآة ويراجع هيئته قبل خروجه وهذا يتفق فيه جل الناس على اختلاف أجناسهم ومشاربهم في مشارق الأرض ومغاربها".²

لقد أشرنا فيما سبق إلى أن للمظهر الخارج دلالات، ودور في التواصل بحيث يحمل إيماءات عديدة فالشخص الذي يهمل نفسه ولا يهتم بمظهر سواء من جانب الحلاقة أو اللباس والنظافة وغيرها فهذا دليل إما على الاستهتار وعدم الإهتمام كما قد يدل على كثرة الانشغال أو تراكم الأعمال الشاقة، مما لا يتيح أكثر فرص للاهتمام بالمظهر فيشتغل الشخص وقته لأخذ قسط من الراحة فقط .

نأخذ عينة لبعض دلالات المظهر كقراءة سريعة كما جاء به الباحث:

- أولاً: الخروج عن المؤلف:

مظهر طي الأكمام إلى الأعلى مع فتح أزرار الرقبة، أو لبس ملابس تخالف السائد في البيئة المحيطة -إن لم يكن لذلك ما يبرره- قد يشير إلى أن صاحبه غير ملتزم بالأنظمة والتعليمات والأعراف والقواعد العامة، كما أن مؤشر شخصية عدوانية، لذا نجد أن معظم المجرمين مظاهرهم تخالف الأعراف ومجتمعاتهم فأول تمرد يحدث هو التمرد على

¹ ينظر: المرجع السابق، ص 116.

² ينظر: خالد بن محمد المسيهج، لغة الجسد والتأثير، المرجع السابق، ص 114.

القناعات الشخصية، والثوابت ثم يتبع ذلك العادات والأعراف ثم ينتهي الأمر إلى التمرد على الأنظمة والقوانين.

- ثانياً: المظهر السيء:

الذي يظهر دائماً بمظهر مزرا ولا يهتم بنظافته الشخصية شعره كث، ملابسه متسخة، ألوانها غير متناسقة ولا متجانسة، كأن بينهما عداً كل هذه مؤشرات لانعدام الثقة في النفس، وعدم تقدير الذات، وعلى العكس من ذلك تماماً الشخص الذي يهتم بهندامه و نظافته الشخصية فإن هذا الشخص اجتماعي منفتح على مجتمعه ومتعاون.

- ثالثاً: الملابس الملفتة أو العارية:

ارتداء ملابس ملفتة وبراقة، تدل على محاولة جذب الأنظار، وهي مؤشر قوي لعدم الشعور بالأمان والألفة وعدم تلقي الاهتمام اللازم، سواء داخل محيط الأسرة أو بيئة العمل، ونفس الأمر بالنسبة للملابس العارية التي تلبسها بعض نجومات السينما أو بعض النساء في الأفراح، وكلما زاد معدل هذا الاهتمام زادت الحال.

مع الموضة:

الذي يركض وراء الموضة ويتابعها بجدية فإن هذا الشخص لديه شعور بعدم الثقة في النفس وعدم رضا عنها كما أنه يهتم جداً برأي الآخرين فيه، لذلك فإنه يحاول جذب أنظارهم إلى ما يلبس وشغلهم عما في داخله من مشاعر سلبية، إضافة إلى أن الاهتمام الزائد عند الحد بالموضة دليل شعور بالنقص والاختلال في مكنون الجوهري. وكلما زاد معدل تقليد أصحاب التعليقات كان ذلك بمثابة الصراخ المتعالي الهادف إلى جذب اهتمام وتسول النظرات.

وعلى العكس تماماً عندما يلجأ الشخص إلى لبس ملابس عادية (أو أقل من العادية) فإن هذا مؤشر كخجل وتوارٍ عن الأنظار وعدم رغبة في لفت الانتباه.

- الشخصية المنظمة:

الشخص الذي يلبس ثوبا أنيقا، مغلق فيه كامل الأزرار ويرتدي الزي الوطني الكامل مع ترك الأطراف الشماغ أو الفترة مستدلة على الصدر، بعد أن تم كي هذه الملابس باهتمام، ويلبس حذاء رسميا (وإن كان يرتدي بدلة يلبس معها ربطة عنق) كل هذه العلامات ستوحي لمن يراه أن صاحب هذا المظهر شخصية منظمة، جادة جدًا وأحيانا متحفظة.

- الملابس القديمة:

من كان يلبس ملابس قديمة والبالية، أو ملابس لا تتناسب مع قدرته على الحصول عليها فإن هذا دليل على أن الشخص ليس لديه المقدرة على معايشة واقعه أو مواكبة عصره، كما أنه لا يهتم برأي الناس فيه ولا يهيمه الذوق العام، هذا طبعا إن لم يكن هذا السلوك سائداً في معظم طبقات المجتمع (كالمجتمعات الريفية) بسبب قلة الإمكانيات.

- التائق المفرط:

هناك حد طبيعي للتائق، بحيث يحرص الإنسان على نظافة الملابس وترتيبها، والاهتمام بالبدن والشعر، لكن لا يجب أن يتعداه بحيث يسرف المرء في قضاء جل وقته بهذا الأمر على حساب بقية المهام والواجبات، وإلا لعد ذلك من قبيل الإفراط الذي يعكس مدى نقص الثقة في النفس والشعور بعدم الأمان، كذلك هو مؤشر للصلابة وإنعدام المرونة.

- الزي التقليدي:

هناك صنف من الناس يعشق الملابس القديمة ولا يتأثر بالتغيير السريع، يبقى ثابت على النفس المظهر الذي يعرف به وإن كانت هناك مرتبة متأخرة في المغيرين فهي له، يعتبر بواقعه هذا النوع محافظ جدا على قيمه، وتقاليده ويصعب إقناعه بأي شيء جديد¹.

والختام هذا الجزء من دور سياق الثقافي والاجتماعي في لغة الجسد أو التواصل غير اللفظي نشير إلى أن كل جزء له دور كبير في عملية التواصل كما أن الاهتمام به يؤدي إلى التقرب حتى وإن كان بمساحة مقبولة إلى فهم، وكشف بعض الأمور التي لا يمكن لصاحبها الكشف عنها، أو لا يمكننا السؤال عنها وكذلك الإشارة أن المظهر من الأمور أكثر تداولاً، في المجتمعات مهما كانت وأينما كانت فأعين الناس، فكل مكان لذلك نجد العديد من الناس يهتمون بمظهرهم لأغراض معينة دون الحاجة للإفصاح عنها، وبالمقابل تفهم الرسالة عند مستقبلي هذا نوع من التواصل وكذلك الوضع لمهملي المظهر الخاص بهم، كما أن البعض يشبهون أنفسهم بالكتاب المفتوح أي كل شيء ظاهر عليهم ولا يحتجون لتبرير أو الإظهار ويكون ذلك إذا كانت لغة الجسد المتعلقة بالشخص مطابقة لحالته المادية والنفسية والاجتماعية وغيرها من الأمور.

2. تحديات التواصل غير اللفظي وتأثيراته:**أ- سوء الفهم الناجم عن الإشارات غير اللفظية:**

التواصل غير اللفظي ألا وهو لغة الجسد لها تأثيراً كبيراً، في حياتنا اليومية كما أنها تحدث بطريقة عفوية من خلالها نكتشف، ونتفهم وننفذ ونتحرك سواء على حسب ما نراه أو نشعر به نأخذ كتوضيح القول الآتي: " لو جربت أن تصدر أمراً لأبنائك أو طلابك بحيث

¹ خالد بن محمد المسيهج، لغة الجسد والتأثير، المرجع السابق، ص 115-117.

يخالف التعبير اللفظي في الأمر حركة الجسد ستكشف أن التنفيذ يكون تبعاً لما صدر عن الجسد وليس اللسان، لأن الرؤية لدى الإنسان أسرع النقاط من السماع وأقوى تأثيراً¹.

لذلك تعد لغة الجسد هي العنصر الأول الملفت للنظر كما قيل أن تنفيذ يكون لحركة البدن لا على ما ينطق بها اللسان، ونجد هذا في العديد من المواقف مثلاً عندما يكون نقاش بين شخصين جدي، ويقوم أحدهما بطرد الآخر فيتدخل طرف ثالث لإنهاء النقاش، فيقف مع المحق ويقوم بطرد المذنب، لكن يكون هناك بعض التحيز ويظهر ذلك عندما يتلفظ الطرف الثالث بالكلمة الآتية "أخرج فوراً" عن طريق الصراخ لكن ملامحه ترسم إبتسامة ونوع من الخداع، وذلك يثبت للمذنب أنه لا يوجد بينك وبينني أي شيء، أنا فقط أعطيك مساحة لتهرب من هذا الموقف دون خلق مشكل مع الطرف الآخر (أي المحق)، وهذا الفعل يعطي إشارة للمذنب ويفهمها دون الحاجة للكلام التوضيح.

إنَّ ما يهمنا هنا هو سوء الفهم الناجم عن بعض الإشارات، أو عن لغة الجسد أحياناً نتصادف مع مواقف قد يتبادر في ذهننا أن استخدام ذلك الشخص لمجموعة من الإيماءات إنَّما لغاية معينة، أو دلالة معينة بينما يتضح فيما بعد أن تلك الإيماءة أو الإشارة عفوية أو استعملت لغرض آخر.

من الجيد أن نتعلم لغة الجسد ونبحث في الدلالات الثانية لكل إشارة، أو حركة لكن هذا لا يعني أن نتمسك بذلك في كل المواقف، أو في أغلبيتها وهذا راجع إلى أننا قد نتصادف في حياتنا اليومية مع مجموعة من الإيماءات، التي لها الدلالات وإيحاءات مرسومة في ذهننا، لكن تستعمل لغرض آخر وهذا قد يؤدي بنا إلى فهم الشخص المعتمد

¹ المرجع السابق، ص 16.

لهذه الحركة فهما خاطئ، أو قد يضعنا أمام مجموعة من الاقتراحات والدلالات التي بحاجة للدراسة، ودراسة كذلك السياق التي وردت فيه من ذلك مثلا:

الذراعين المنعقدتين تعد في العادة خطوة للدفاع، لكنها قد تستعمل بعفوية أو غرض آخر، كأن يكون الشخص مثلا يتحدث لشخص آخر في موضوع معين وهو يقوم بهذه الحركة طوال مدة الحوار، فإن الطرف الثاني قد يتبادر لذهنه أنه متوتر ويحاول إخفاء ذلك عن طريق عقد ذراعيه، أو أن موضوعه مرفوض من طرفه وهو بذلك يخفي ما يجول في ذهنه وهكذا، بينما في حقيقة الأمر استعمال هذه الحركة الجسدية كان رد فعل مثلا؛ عن البرد الذي يشعر به ذلك الشخص ربما لأنه لا يلبس ما يكفي لتدفئة نفسه أو أنه مصاب بمرض نفسي يآثر على جسده من ذلك مثلا رعشة اليدين وغيرها فهو يحاول تخبأت ذلك كل هذه الدلالات تغطيها حركة واحدة.

لماذا لا ننتبه لهذه الأمور البسيطة، أو نضع مجموعة من الإيحاءات و الاقتراحات التي توضح لنا سبب استعمال حركة جسدية في غير محلها؟ .

الجواب هو أن في المواقف الرسمية، غالبا ما يكون لبعض الإيماءات تفسير واحد لا غير متعلق بالسياق الذي يكون فيه مفتعل تلك الحركات، وقد تقع مع خبراء في لغة الجسد فلا ننتبه لما تفعله أو تقوم به فسوء الفهم هنا قد يقع من الطرفين.

يمكننا أيضا توضيح كيف يمكن أن يقع سوء الفهم الناجم، عن الإيماءات غير اللفظية في حياتنا يوميا من خلال ما قدمه أحد الباحثين وهو على نحو الآتي:

عند قراءة لغة الجسد إحدرا دائما من التفسيرات الخاطئة، قد يشعر الشخص بالتعب فيستخدم بعض الإشارات، التي لا ينبغي أن تفسر على أنها إشارات ملل أو عدم الاهتمام أو قد يرتدي الشخص ملابس ضيقة، التي تحد من حركاته أو حركاتها ومن نوعية الإيماءات

التي يفعلونها،¹ كما تكلمنا سابقا فمن خلال قراءتنا لهذا الإشكال الذي سلط عليه الباحث الضوء، تتضح لنا كيف يتم سوء الفهم وما هي الأسباب التي تؤدي بالشخص إلى استعمال إشارات في غير محلها.

وفي نفس السياق يشير الباحث إلى لغة الجسد ويتساءل فيما إن كان بإمكان تزييفها، يتضح ذلك في ما يلي:

هل من الممكن تزييف لغة الجسد؟ اتضح أنه من الصعب جدًا القيام بذلك هناك الكثير من الإشارات التي تشترك، في عرض عنقود الحركات للآخرين وهناك العديد من الحركات الدقيقة، نحن بوعي ودون وعي نتلفظ هذه الإشارات وبالتالي وجودها ضروري جدا لنقل المعنى الصحيح، وعلاوة على ذلك يتم صدور بعض هذه الإشارات من قبل أجزاء من جسمنا، والتي لا نملك السيطرة الكاملة الواعية عليها.²

هكذا تم تفسير القراءة الخاطئة التي تقع في لغة الجسد هذا من جهة ومن جهة أخرى أورد الباحث نموذجين من هذه الأخطاء، وطرح سؤال آخر ضروري جدا فيما يتعلق بلغة الجسد وأجاب عنه في نفس السياق:

على سبيل المثال لعمل ابتسامة حقيقية نحتاج، إلى خفض عدد من العضلات القريبة من العين هذا يمكن أن يكون صعبا للغاية بالنسبة للناس العادية على الرغم أن بعض ممثلين موهوبين قادرين على القيام بهذا النوع من الأعمال، ولعل هذا هو السبب في أنهم يظهرون مقنعون جدا في أدوارهم.

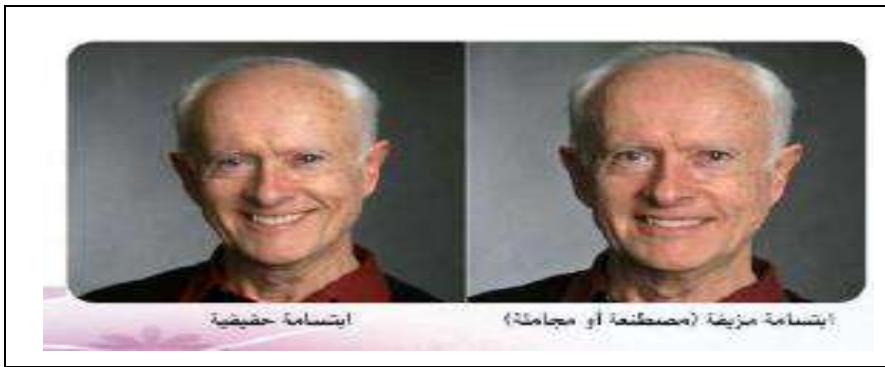
¹ ينظر: أشرف ماهر اللبيب، لغة الجسد، مركز التدريب الدولي، الجزء الأول، 16/أكتوبر/2016، ص7.

² المرجع نفسه، ص7.

هل هذا يعني أن عليك التوقف عن استخدام هذه الإشارات، أو تزويرها؟ لا على الإطلاق، بعض هذه الإشارات سهلة التمييز وعلينا أن تكون على علم بها.

نأخذ على سبيل المثال، تُعْتَبَرُ الذراعين المنعقدتين كما ذكرنا سابقاً في العادة خطوة دفاعية قد تكون معتاداً أن تقوم بعقد ذراعيك (عادة لديك)، بينما نتحدث إلى رئيسك في العمل، فتجد أن المحادثة قد لا تكون مثمرة، ويجب أن تفهم على الفور أن الوضعية الدفاعية الخاصة بك قد تكون سبباً في ذلك، يمكنك المضي قدماً وتصحيح الوضعية الخاصة بك إلى وضعية مفتوحة، لتعظيم الفرص المحادثة في النجاح¹.

بعض الصور عن الابتسامة الحقيقية والمزيفة، كيف يمكن التمييز بينهم:



نرى أيضاً وجود علامات ودلالات أخرى في حقيقة الأمر تحيل إلى الكذب من خلال الدراسة المعمقة فيها من ذلك مثلاً: "لمس الفم"، "لمس الأنف"، "لمس العين"، "سحب الياقة"، "التهرب البصري"، و "النظرات سريعة".

تم تحديد لمس الفم والأنف من علامات الكذب؛ من خلال دراسات وأبحاث الباحثين في مجال لغة الجسد فاكشفوا: " أن عملية لمس الفم وحك الأنف لا ترتبط بالكذب إلا إذا كان فاعلها يتحدث، أو سيجيب عن السؤال تطرحه عليه فجأة وينوي الإجابة عنه بما يخالف

¹ ينظر: المرجع السابق، ص7.

الواقع، أما بالنسبة للمس الأنف يكون من منتصفه فأدنى، أما لمسه من أعلى قرب العينين عند بداية الكلام أو إجابته فهو محاولة لإخفاء شعور سلبي في غالب يكون خجلاً، أو عدم ثقة وهذا الأمر يتكرر مع المراهقين قليل التواصل مع الآخرين عندما يتحدثون في مجتمع الكبار".¹

هكذا كان تحليل جل باحثين في لغة الجسد، من خلال الملاحظة دقيقة وتسجيل النتائج ذلك يحذرون الأشخاص الذين لديهم عادة لمس أحد أعضاء الوجه حتى لا يكون هناك سوء فهم أو قراءة خاطئة لما بدر من شخص معين.

على سبيل المثال هناك بعض الأشخاص يضعون أيديهم على الفم لإخفاء عيب ما في الأسنان، أو في الشفتين كذلك قد يضعها عندما يقول شيء ما ويتذكر أن الموقف أو المكان ليسوا مناسبين لما صرح به، فيدرك ذلك بعد فوات الأوان أو عند تلقيه خبر معين، وبطبيعة الحال حركة اليد أثناء لمسها للفم نوعان مثلما هو موضح في الصور التالية:



أما بالنسبة للصورة التي سنعرضها الآن، حددت على أنها من علامات النقد والتقييم، لكن نستطيع أن ندخلها في سياق إخفاء العيوب، أو محاولة كتم الكلام الذي قد يخرج غير إراديا في المكان والوقت الغير المناسب، كما قلنا سابقا فكل هذه الإشارات والحركات نحاول قدر الإمكان الابتعاد عنها، خاصة في مواقف رسمية وكذلك المواقف التي تجعلنا تحت

¹ ينظر: خالد بن محمد المسيهج، لغة الجسد والتأثير، المرجع السابق، ص38.

الأمر الواقع، الذي لا مفر منها فواجب أخذ الحيطة والحذر لتجاوز سوء التفاهم من طرف المتلقين.



أما بالنسبة للعنصر الآخر ألا وهو التهرب البصري، والنظرات السريعة هي كذلك من الحركات الدالة على أن مستخدمها يكذب، ويحاول التهرب من خلال المراوغة بأعينه لكي لا تقع نظراته مع نظرات الطرف المقابل للهدف؛ من ذلك إخفاء شيء معين أو أنه يخشى أن يرى علامات عدم تصديق لدى المستمع كلامه.

كان هذا من التحاليل التي توصل إليها الباحثين، في مجال لغة الجسد كما أنهم عاينوا أن الإرماش الزائد أو المفرط من صفات الكذب، لأن فعل الإرماش في حالة الطبيعية لا يتجاوز العشرين في الدقيقة الواحدة، فإن تجاوزت ذلك وصولاً إلى المائة ذلك يؤكد حالة القلق أو الخوف أو الكذب¹.

الآن، كيف يمكن أن يقع سوء الفهم في هذا النوع؟

بالطبع يقع سوء الفهم فمثلاً التهرب البصري، قد يكون في حالة الخجل والخجل بطبيعة الحال أنواع هناك الخجل، الذي يقع بين الجنسين الأنثى والذكر كيف ذلك؟ من المؤكد أن المرأة تخجل أن تضع عينيها في عيني الرجل الذي أمامها لمدة تفوق 20 ثانية

¹ ينظر: خالد بن محمد المسيهج، لغة الجسد والتأثير، المرجع السابق، ص40.

فما فوق؟ وكذلك بالنسبة للرجل الخاص إذا كانت هذه المرأة مثلاً زوجة أخوه أو من النساء التي وجب غض البصر عنهم أثناء الكلام هنا مهما كان الموضوع لا يكون هناك حدة في النظر من الطرفين، أما النوع الثاني الخجل الذي يتماشى مع ما نسميه الاحترام، قد يكون الشخص أقل عمراً يخجل أن يتكلم في موضوع معين وخاصة مع الشخص يكبره بكثير، أو له مكانة مقربة جداً فهنا يصبح هناك سبباً لتهرب الشخص الأصغر النظر إلى الطرف المقابل، وهكذا هنا الإشكال عند الشخص المتلقي هذه الحركات قد يسيء فهم هذه الإشارات و يترجمها على أنها كذب، أو خوف، أو عدم احترام، وغيرها من الأمور.

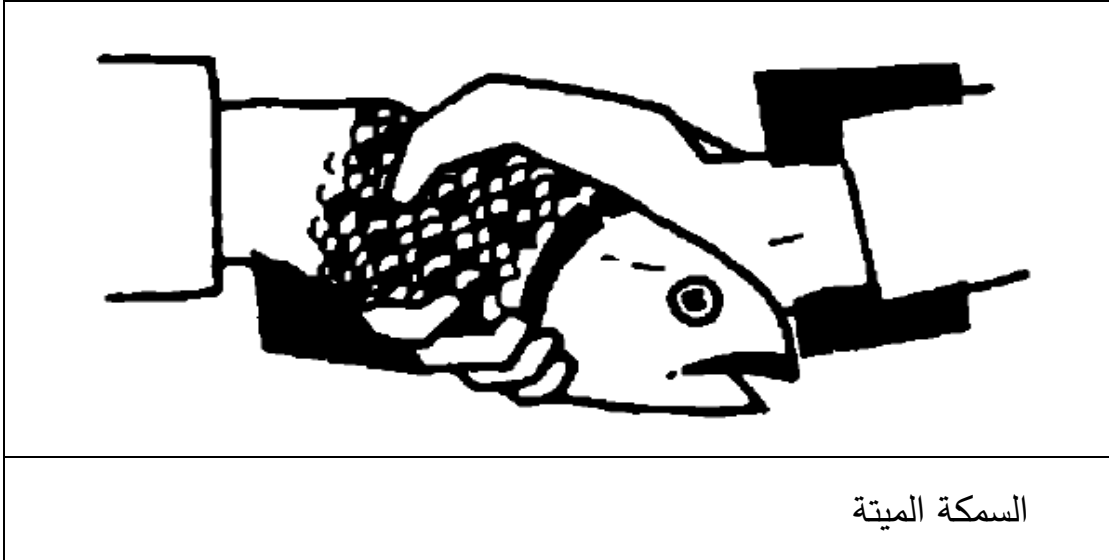
ثانياً بالنسبة "للإرماش" قد تكون أسبابه معدودة ليست بالكثير، لكن موجودة من ذلك مرض معين يفقد الشخص به السيطرة على حركة رموشه، كذلك بالنسبة للذين لا يتحملون التعرض للضوء القوي، فلا يستطيعون فتح أعينهم لفترة طويلة دون الإرماش كذلك قد تكون أسباب تجميلية بالنسبة للمرأة، من ذلك مثلاً: (رموش كبيرة الحجم أو الحرقة في العين وهكذا....).

هذه كانت أهم أسباب التي قد يقع فيها سوء الفهم، ويجب النظر فيها من الطرفين.

هناك صنف آخر من الباحثين يرون أن من السهل الخطأ في القراءة، ووضحوا ذلك من خلال المصافحة لأن المصافحة أنواع، ولكل نوع دلالة معينة من ذلك مايلي:

" الشخص الذي يصافح بأسلوب لين أو واهن، خاصة إذا كان رجلاً يمكن اتهامه بأن شخصيته ضعيفة (...). ولكن إذا كان الشخص ما مصاباً بالتهاب المفاصل فإنه أيضاً سيصافح بأسلوب لين ليتجنب الألم؛ الذي يحدث إذا صافح بقوة وبالمثل يفضل الرسامون والموسيقيون والجراحون وغيرهم، من ذوي المهن الحساسة التي تتطلب استخدام الأيدي عدم

المصافحة عموماً، ولكن إذا اضطروا لذلك فسيستخدمون التصافح بطريقة " السمكة الميتة" وذلك لحماية أيديهم¹.



هنا عنوان هذه الصورة هو السمكة المبللة يعني يمكن إدراجها تحت صنفين، الصنف الثاني هو السمكة الميتة، الفرق بينهم هو خفة المصافحة وأقل احتكاك هذا بالنسبة للسمكة الميتة، نستطيع القول أن هذا العنوان معناه لا شعور أي أثناء المصافحة بين الشخصين لا يكاد يشعر الشخص بمصافحة الطرف الذي يقابله حتى يبعد يديه، وهنا يترك أثرك سيئ في الغالب أحيانا لذا المتلقي، أما بالنسبة للسمكة المبللة فهذا يتعلق بهيئة اليد أثناء المصافحة، ولشرح أكثر نعرض مقاله الباحث:

"إن الملمس الناعم الهادي للسمكة المبللة يجعل هذا الأسلوب غير شائع عالمياً ويربط معظم الناس بينه وبين الشخصيات ضعيفة"².

¹ آلان وباربارا بيبز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، المرجع السابق، ص25.

² المرجع نفسه، ص58.

هنا الباحث يبرز الإختلاف الثقافي الذي يحمله كل شعب، عن هذا النوع من المصافحة والذي يؤدي في غالب الأحيان إلى سوء الفهم، ووضح ذلك من خلال مايلي:

" بسبب السهولة التي يمكن بها تحويل راحة اليد، ويفهم المتلقي هذا الأسلوب بأنه عدم التزام ولكن قد يكون هناك ملابسات ثقافية أو غير ذلك، ففي بعض الثقافات الآسيوية والإفريقية تعتبر المصافحة القوية إساءة، وأيضًا يعاني واحد من كل عشرين شخص من حالة تسمى "فرط التعرق" Hyperhidrosis وهي حالة وراثية تسبب العرق المزمّن، هنا الحكمة أن تحمل منديلًا لكي تمسح عرق قبل المصافحة"¹.

هذه أيضًا بعض الحالات التي فسرّها الباحث ووضّح، كيف يتم سوء الفهم وكيف يمكن معالجته، فإذا كان الشخص يعاني من مرض معين؛ فعليه اتخاذ الحيطة أثناء المصافحة، كما قيل في ما سبق وحتى لا يكون في ذهن المتلقي لهذه الإشارة روح الشخصية أو غيرها.

وأخير نلقي نظرة عن أصحاب الملابس، سواء الضيقة جدًا أو الواسعة جدًا (الفضفاضة)، هؤلاء قد يجدون صعوبة في إعطاء الحرية التامة للجسد لتعبير أي عرقلة لغة الجسد مما يؤدي إلى وقوع الخطأ، وسوء القراءة لهذه الحركات وهذا ما نجده في قول الباحث:

" الشخص الذي يرتدي ملابس فضفاضة جدًا، أو ضيقة جدًا قد يكون غير قادر على استخدام إيماءات معينة، وهذا يمكن أن يؤثر على استخدامه للغة الجسد، فمثلًا أشخاص البدناء لا يستطيعون وضع قدم على الأخرى، والمرأة التي ترتدي تنور قصيرة ستجلس وهي تضم قدميها جدًا للحماية، ولكن هذا سيوحي بأن المتحدث معها مسألة صعبة، وهذه الظروف

¹ المرجع السابق، ص 58-59.

تنطبق على أولوية من الناس ولكن من المهم أن تضع في اعتبارك القيود الجسدية، التي قد تؤثر على حركة الجسد عند الناس"¹.

كانت هذه أهم الحركات المتداولة في السياق اليومي للأشخاص، وأهم الأخطاء التي تقع بينهم، ومن خلالها ينتج سوء الفهم، لقد حاولنا وضع أصناف من الأخطاء الغير المباشرة والعفوية، مع إعطاء بعض حلول مساعدة في تجاوزها كذلك أعطينا الأسباب الحقيقية للمتلقين تلك الحركات، لكي تكون لديهم خبرة واسعة ولا يتسرعون في الحكم على هذه الحركات اللاإرادية أو مفتعلة لأسباب.

ب- التأثيرات النفسية والاجتماعية:

يُعد كل فرد مِنّا مؤثر ومتأثر داخل الوسط الاجتماعي، أو المحيط الاجتماعي ولكل دوره وتصرفاته بحيث هذه التصرفات تحكمها عوامل نفسية، ينفرد بها كل شخص في المجتمع كون ذلك الشخص قد يعيش أمور أكثر خصوصية، ليشاركوها مع الغير لكن ردود الأفعال تظهر داخل ذلك المحيط الاجتماعي، بطريقة سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة عبارة عن حركات جسدية إيماءات إشارات وغيرها من الأمور، التي تتدرج تحت التواصل غير اللفظي.

يمكننا إدراج مجموعة من الآراء، التي نقاشها مجموعة من الباحثين وكذلك آراء العلم والعلوم المتمثل في "علم الطباع" قبل البدء في طرح الموضوع نلتفت قليلاً لهذا العلم ونأخذ لمحة عنه.

"الطبع" هو مجموعة عوامل واستعدادات الوراثية، التي سوف تؤلف شخصية الإنسان فيمثل الطبع ركائز الأساسية للشخصية، أي عناصر التابعة الموروثة بيولوجيا والتي سوف

¹ المرجع السابق، ص25.

تتكون منها الشخصية نتيجة ما يكتسب، نتيجة ظروف الحياة وما بالتعلم والتربية فالموروث البيولوجي هو ما يُكونُ الطبع، والمكتسب أثناء الحياة هو الذي يحدد طبيعة وصفات الشخص أي شخصيته".¹

الغاية من هذا التعريف هو تحديد العلاقة، بين الطبع والشخصية فالطبع هو موروث بيولوجي يلد مع الإنسان، أي غير مكتسب فهو تابع أما بالنسبة لشخصية فهي تتكون من خلال صنفين أو معيارين، أولهما الطبع ويرافعه ما يكتسبه الإنسان من خلال حياته اليومية ومن التعلم وكذلك التربية فإذا أردنا إعطاء معادلة بسيطة نقول أن من خلال الطبع و الظروف الحياتية تتكون الشخصية.

الشخصية = (الطبع + الظروف و ما نكتسبه في الحياة)

أما الطبع: هو وراثي بيولوجي (ما نولد به)

يمكن أن نطرح سؤال عن علاقة الطبع بالتواصل غير اللفظي؟

الجواب: كون الطبع هو موروث مع الإنسان، فإنه من المؤكد سيؤثر على التواصل غير اللفظي نأخذ مثل صفة الخجل، أو صفة الجرأة والثقة بالنفس فإذا كان الإنسان خجول فهذا ينعكس على تصرفه، مثلا لا يستطيع استخدام قدر كافي من الإيماءات كأن يستأذن لفعل شيء معين، أو أن ينظر لشخص معين ويتواصل معه بصريا، مما يؤدي أحيانا بسوء فهم كما تكلمنا فيما سبق كذلك قد يكون منغلق على نفسه، ويظهر ذلك في طريقة جلوسه أو المساحة التي تحيط به مما يحيل إلى أنه شخص يميل إلى الوحدة، وعدم التخالط كذلك يحيل إلى ضعف، أو انعدام الثقة بسبب سيطرة الخجل عليه فهنا الطبع أثر على هيئة

¹ نبيل حاجي نائف، الطبع والشخصية، الحوار المتمدن، 2009/12/26، <https://m.ahewar.org>

وشخصية هذا الشخص، وظهر ذلك من خلال لغة جسده هذا من جهة ومن جهة أخرى، قد يكون هذا النوع الشخص إيجابيا بقدر ما يحمل من صفات سلبية كيف ذلك؟ .

بالطبع من خلال بناء شخصيته، ومحاولة تعطيب ومعالجة نقاط الضعف من خلال التعلم والانفتاح مع الناس، وإزالة جدار الخوف والتردد، وإعطاء الحرية لحركات جسده حسب ما يتناسب مع السياق، أو محيطه الاجتماعي.

أما بالنسبة للشخص الاجتماعي، فهو أقل عرضة لنتائج الطبع التي ينشأ عليها لأنه تغلب على كل فعل يعزله عن ممارسة حياته بحرية، وإنشاء رابط متين بينه وبين الأشخاص في الخارج بطبيعة الحال، من خلال لغة الجسد التي تنتج الفرصة، في ما بعد الوصول إلى تواصل اللفظي مثال عن ذلك:

الإبتسام بعفوية في وجه الناس، إعطاء الحرية التامة لإيماءاته وجسده ليسهل التواصل معه وفهمه، الابتعاد عن المرواغة البصرية أي صدق النظر ووضوح يكسب ثقة الآخر.

في الأخير نتوصل إلى أن الطبع المؤثر الأول، والمباشر على لغة الجسد في أول وهلة سواء بالنسبة للصغار أو الكبار، أما الشخصية فهي مكملة أو الجزء الثاني التي تأتي لتعالج بعض الطباع السلبية لتكوين شخصية قوية، أو أكثر فاعلية من خلال التعلم و الاندماج في المجتمع والمواقف اليومية.

حدد الباحث أساسيات ثلاث متعلقة بعلم الطباع، متمثلة في الفاعلية أو الحيوية والانفعالية إضافة إلى الترجيع البعيد قبل التوضيح، والاستنتاج الرابط بينهما وبين التواصل غير اللفظي نعرف كلا منهما.

1- الفعالية أو الحيوية: هي كمية الطاقة العضوية التي يتمتع بها الفرد وتستعمل هذه الطاقة في أفعال غالبا ما تكون مثمرة، فالفرد الفعال أو الحيوي، إنتاج الطاقة لديه يكون

وفير وغزير فهو دائم الحركة والنشاط، أما الإنسان غير الحيوي أو غير فعال فيمتلك مخزوناً ضعيفاً من الطاقة العضوية، وهو يستنفذ طاقته بسرعة¹.

هذا بالنسبة للحيوي بصفة أكبر أما الفعالية بحسب علم الطباع، " ليست أفعال المحمومة، أو التقلب الناتج عن الإنفعالية بل الاستعداد الطبيعي العميق والخلقي الذي يدفع الإنسان إلى التصرف.

" إن معيار لتقدير الفاعلية هو تصرف الفرد أمام العقبات، فالفرد الفعال هو الذي تقوي المصاعب عزيمته وتدفعه للمواجهة أما غير فعال فهو الذي تثبط عزيمته أي المواجهة الصعبة، فالفعال هو ذلك المثابر و في بعض الحالات قد تكون العقبة سبب لاهتمامه بأمر ما كان لفت انتباهه لولا تلك العقبة، فالفعال لا يتعب بسهولة وقادراً على استعادة طاقته العضوية بسرعة بعد المجهود الكبير إنه يبحث دائماً للحركة"².

نستنتج هنا أن الفعالية والحيوية ضرورتان، فبدون فعالية يضعف الشخص بسرعة وتصبح تصرفاته صعبة التنفيذ، ويفقد طاقته لا يستطيع استرجاعها بسرعة، فالفعالية تجمع بين النشاط والحركة، والطاقة والثقة وكل الأمور المحفزة على عكس ضعف الفاعلية، الذي يؤدي إلى كل صفات الحزم الملل والتشاؤم.

2-الإنفعالية: إن الوظيفة الأساسية للانفعالات، هي رفع جاهزية وقدرة الفعل والاستجابة إلى الدرجة التي تُعتبر مناسبة وفعالة، في مواجهة ما يتعرض له الكائن الحي، وهي موجودة فقط لدى الحيوانات الراقية بدأ من الثدييات، فهناك انفعالات أساسية نشترك بها مع الثدييات الراقية والرأسيات وهي انفعال الغضب والخوف والحب،...وهي إنفعاليات

¹ المرجع السابق.

² المرجع نفسه.

أساسية قديمة لدينا وقد نشأت لدينا نتيجة حياتنا الاجتماعية، إنفعالات جديدة وهي خاصة بنا فهي تكونت نتيجة العلاقات الاجتماعية والحضارة والثقافة والعقائد...، فقد نشأت وتطورت أنواع كثيرة من الانفعالات نتيجة ذلك"¹.

ليشير الباحث فيما بعد إلى العلاقة بين الانفعالات والأحاسيس، فمن الأحاسيس تنتج الانفعالات لا العكس، ووضع الباحث نوعين من هذه الانفعالات، كل منها لها إحساس مختلف عن الآخر، وبطبيعة الحال يختلف انفعال أو رد فعل الناتج عن هذا الانفعال وهي على النحو الآتي:

- الإنفعالات الإخبارية: كالدهوة والتعجب والترقيب والضحك.

- الإنفعالات الوجدانية: مثل الحب والحنان والصدقة والزهو، الغيرة الحسد والكراهية..

كما قلنا لكل إنفعال إحساس خاص به، فالدهوة تجلب إنتباه مباشر وتشعر بالاستغراب ويظهر ذلك على ملامحنا، بينما الحب والشعور الدافئ يشعرونا بالراحة ويظهر ذلك أيضا في تصرفاتنا وعيوننا، وطريقة إبتسامتنا وكيفية جلوسنا بجانب الشخص الذي نكُن له مشاعر الحب والإحترام، كذلك بالنسبة للغضب، لديه إحساس خاص به متمثل في التوتر الشديد وعدم التحكم في النفس، ويظهر ذلك إما في فرط الحركة، قد يتمثل في الضرب إمرار شديد للوجه ونظر بحدة، أو كسر أشياء وغيرها من الإنفعالات نتيجة عن ذلك الإحساس.

¹ المرجع السابق

يصرح الباحث بأن الإنفعالات المرتبطة بالجهاز العصبي الخاص بالغدد الصماء موجودة في الدماغ المتوسط، عندما يلتقط الدماغ تأثيرا معيناً تسري آثاره في الجسد بواسطة الجهاز العصبي الأنبائي".¹

لينتقل فيما بعد إلى محاولة شرح وتوضيح طريقة العمل الإحساس و الإنفعال من خلال قوله:

- " الإحساس هو فقط نوع من الإعلام، أما طريقة التعامل مع هذه المعرفة فهي التي ستحدد الإنفعال، والإنفعال في الواقع هو نوع من التعبير لذلك فإن إحساس ما قد لا يؤدي إلى الإنفعال ونستنتج من هنا، أن الإنفعالي حساس بالتأكيد، أما حساس فليس بالضرورة إنفعاليا"². معنى ذلك أن هناك ثلاث أصناف تأخذ بعين الاعتبار أولاً الإحساس ثم التعبير ثم الإنفعال. مثلاً: إذا جاءت رسالة معينة لشخص في وسط جماعة وكانت هذه الرسالة تحتوي أخبار سيئة كموت فلان مقرب جداً فهنا مباشرة تولد عند ذلك الشخص الإحساس بالحزن الشديد كخطوة أولى، أما الخطوة الثانية هي مزيج أو نسبي المحرك والمتحرك كيف ذلك؟.

1. إذا كانت ردة فعل شخص مستقبل الرسالة بالصراخ والبكاء والتخبط وغيره من الحركات والتصرفات هو تأثير الخطوة الثانية وهي التعبير على الإحساس وإخراجه من الداخل للخارج على شكل إنفعال.

¹ المرجع السابق

² المرجع نفسه.

2. أما إذا ظل هادئاً كاتماً في داخله ولا يظهر أي ردة فعل، فهنا يغيب التعبير عن الإنفعال، النتيجة هي أن الإحساس لا يتولد عنه بالضرورة إنفعال كون الشخص هو الذي يحدد عن طريق تعامله مع الإحساس فيما إن كان سينفعل أو لا.

3- **الترجيع البعيد**: يقصد بالترجيع بصفة عامة في سرعة استجابة الشخص للعوامل الخارجية وتأثيره بها، وهو نوعان ترجيع بعيد ترضي وترجيع قريب أو فطري ولتفصيل بشكل أدق نعرض مقاله الباحث في هذين الصنفين:

أ- **الترجيع البعيد أو الترضني**: هو الشخص الذي يكون وَقْعُ الإنطباع لديه بطيئاً وثابتاً وعاملاً.

ب- **الترجيع القريب أو الفطري**: هو الشخص الذي يكون وَقْعُ الإنطباع عليه سريع ويزول بسرعة¹.

يشير الباحث أن "الوقع" هو كالنابض² أي الزنبرك وهو عبارة عن قطعة من المعدن المرن، كلما ضغطتها أكثر تراكم فيه التوتر حتى يصل إلى حد لا يتحمل فينفجر أو ينفك فجأة، كذلك بالنسبة للشخص ذو الترجيع البعيد أو كما سُمي الترضني؛ فإنه يمتاز بوقع بطيء لا ينفعل فوراً وإنما بعد فترة معينة عندما تتجاوز هذه الضغوطات الحد الذي يمكن تحمل فسينفجر ذلك الشخص وقد تنتج عنه أفعال سيئة، من ذلك الضرب أو القيام بأمور تعرقل وتزعج الطرف المتسبب في هذا الانفجار كذلك قد يتسبب أحيانا موقف بسيط في غضب شديد، وذلك نتيجة الصبر و الكتم.

¹ المرجع السابق.

² ينظر: مرجع نفسه.

بالنسبة للوقع السريع الفطري، فردة فعله إتجاه أشياء فورية غير مطولة ويعرف الباحث بأنه: " شخص تواقا دائما الى التغيير يحب مفاجآت يمكن إرضائه بسرعة، وتزول أحقادته بالمصالحة، هو سريع الاندماج في الاوضاع المختلفة ولديه القدرة على التأقلم مع المتغيرات حتى الغير منتظرة، بلُيونة ومُرونة غير أن شدة إحساسه بتقلبات بيئته قد تؤدي إلى حالة عدم إستقرار"¹.

كانت هذه أهم صفات الوقع السريع الفطري، لننتقل فيما بعد إلى محاولة وضع نقاط تمنع الخلط بين كل من النموذج الإنفعالي، والنموذج سريع الأثر السابق ذكرهم، كون سريع التأثير مندفع غير مستقر لجوج أو غير صبور يرضى بسرعة غير حقوق أما الإنفعالي: هو سريع الغضب، يستمر انفعاله لفترة طويلة لا يرتسى.

الخلاصة من هذا الكلام هو أن سريع التأثير، ليس بالضرورة إنفعالي كونه يتميز بالمرح وغياب الحقد ردود فعله سريعة، لكن ليست دائمة أما الإنفعالي عكس ذلك تماما لا ينسى حقه، يدوم لفترة أطول.

في الأخير، وعلى حسب ما ورد نرى أن التواصل غير اللفظي يتجسد في الترجيع البعيد من خلال صنفه، سواء كان الفطري أو الترصني، وذلك من خلال ظهوره في تعابير الوجه وحركات الجسم، ونبرات الصوت فيما يخص الترجيع القريب (الفطري)، فبذلك نرى أن التواصل غير اللفظي لديه واضح ومنه تفهم نفسية الشخص دون أي غموض، كما أننا نستطيع الكشف عن حالته إن كان في حالة غضب أو فرح، لأنه لا يخفي مشاعره فإذا فرح قد يضحك بصوت عالي مثلا أو يبتسم إبتسامة عريضة وتوحي بذلك وعند الغضب فسيعقد حاجبه مباشرة، هذا من جهة ومن جهة أخرى نرى أن الترصني تعبيرات جسده محدودة؛

¹ المرجع السابق.

كونه لا يظهر مشاعره وصعب تفهمه ويمكن أن يتبادر عند الناس أنه محايدّ وبارداً، لا يبدي أي ردة تفاعل بينما هو يخفي، مشاعره عميقة وهذا يكون تواصله اللفظي أقل وضوحاً في المجتمع ويصعب تفسير حالته، يمكننا في هذا الصدد عرض مجموعة مشابهة لها لتوضيح أكثر:

- نظرية "الإنبساطي والإنطوائي" (INTROVERTED & EXTRAVERTED) لكارل يونغ تحت عنوان الانماط الشخصية، في هذه النظرية قام الباحث بتحديد صنفين ويعتبران هما الأهم على الإطلاق، بحيث وُسمَ بهما وكان له الفضل في انتشاره بين العامة.

سنعرض الآن أهم آراء يونغ حول الانطوائي والإنبساطي فيما يلي:

- الشخص الإنبساطي: "يتعلق الإنبساط بالشخصيات المنفتحة على العالم الخارجي والتي تركز على الحقائق أكثر، وتضع نصب عينيها هدفاً وراء نشاطاتها الخاصة، كما أنها تستمد طاقتها من المزاول في الأنشطة مع الآخرين"
- الشخص الإنطوائي: يتعلق بالشخصيات المتعلقة على الذات والتي تستمد حقائقها بالاستبطان وطاقاتها من قضاء الوقت وحيدة.¹

نستنتج من هنا أن هناك علاقة بين هذين الصنفين والصنفين السابق ذكرهما ألا وهما الترجيع القريب أي الفطري وكذلك الترجيع البعيد أي الترضي فيما تتمثل هذه العلاقة؟

إذا نظرنا معمقاً في التعريف الذي طرحه الباحث حسب نظريته، فإننا سننصل إلى أن هناك علاقة بين الطرف الأول في نظرية كارل يونغ الإنبساطي والطرف الثاني الذي ذكرناها سابقاً تحت عنوان الترجيع القريب أي الفطري، وتتمثل هذه العلاقة في كونهما

¹ ينظر: جواد، نظرية يونغ لأنماط الشخصية، الواقع الميرر، 2017/07/01، [/https://www.waqi3.com](https://www.waqi3.com).

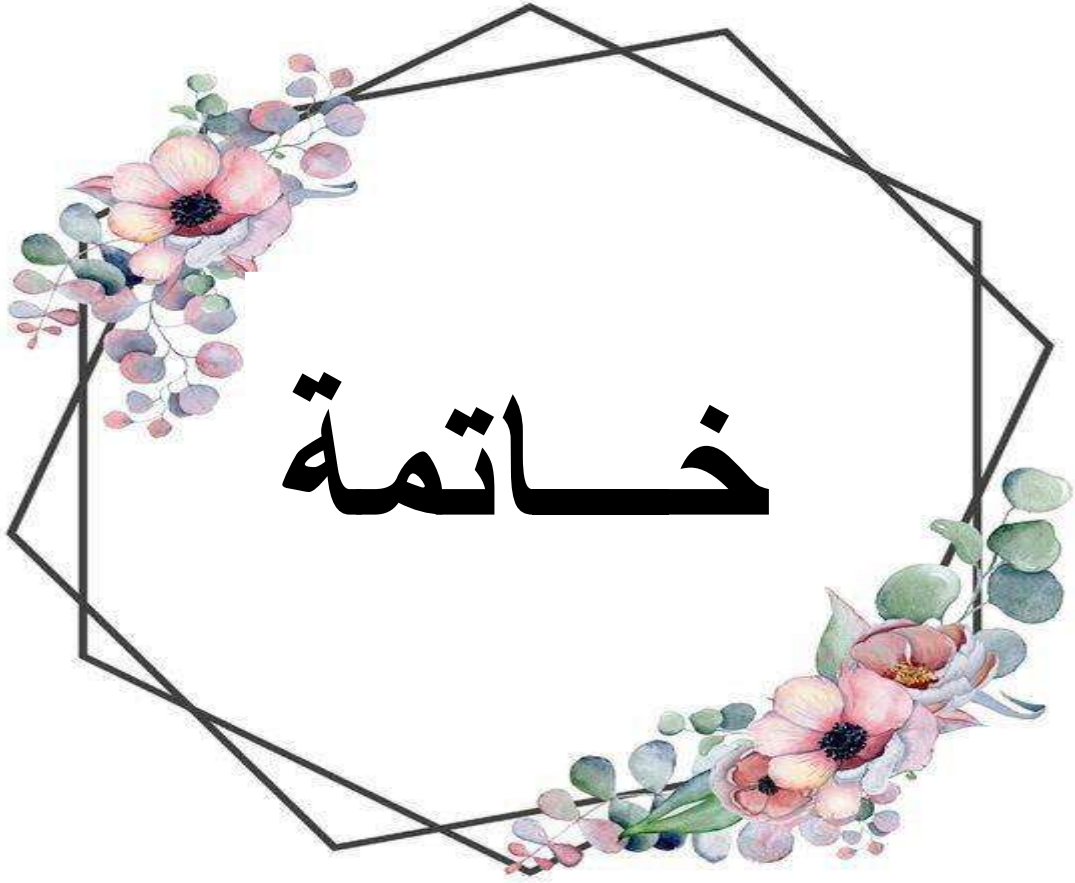
يشارك في الصفات الإنفعالية لديهم سرعة التفاعل، سهل فهم مشاعرهم، إنفتاحهم على الناس، إختلاطهم مع المجتمع والتواصل معهم بكل أرياحية.

أما الطرف الثاني لذا جونغ الإنطوائي والطرف الأول وهو الترجيع البعيد أي الترضي، لهم أيضا نقاط تشابه وإتفاق بحيث يحتاجان وقتا للتفاعل معنى ذلك بطيء التفاعل يتولد ذلك إلا من خلال ضغوطات المتراكمة، لا يظهرون مشاعرهم أو أنهم حرصين في إظهارها في بعض الأحيان يميلون إلى الوحدة في الغالب.

كانت هذه أهم الحالات النفسية، وتأثيرها على التواصل غير اللفظي في الوسط الاجتماعي وكيف أن لغة الجسد دور كبير في التواصل، ومن خلالها نكتشف في غالب الأحيان الحالة النفسية للفرد فيما إن كان مريض، أو ضعيف، أو قوي أو غير ذلك من الصفات التي تتحكم في الفرد داخليا أو خارجيا.

الخلاصة:

حاولنا في هذا الفصل رصد لغة الجسد وتحليلها من ناحية؛ تحديد المعايير المتحكمة في ذلك، كما وقفنا على بعض المواقف التي نتعايشها في حياتنا اليومية، وأشرنا إلى أهمية السياق الثقافي والاجتماعي، ومدى تأثيرهما على التواصل غير اللفظي، لننتقل فيما بعد إلى أهم التحديات التي يواجهها الأشخاص؛ من خلال هذا النوع من التواصل كسوء الفهم الناتج عنها مثلاً ومدى تأثيره، كذلك دور التأثيرات النفسية والاجتماعية في التعايش داخل الوسط الاجتماعي، كل هذه المراحل التي درسناها كانت دراسة تداولية، وذلك كون التداولية تدرس كل هذه المجالات، من خلال ما توصلنا له سابقاً بأن التداولية هي الإطار الفعال والمناسب للدراسة التواصل بنوعيه اللفظي وغير اللفظي (لغة الجسد)، وسبب رئيسي لاختيار الجانب التداولي هو تركيزها على العلاقة بين الإشارات والسياق، التي تظهر في الخطابات اليومية بدقة وأكثر شمولية.



في ختام هذه الدراسة، وبعد تناول شامل لمختلف أبعاد الموضوع وتحليل محاوره الرئيسية، يمكننا أن نخلص إلى أن أنماط التواصل غير اللفظي، ولغة الجسد خاصة؛ تلعب دورا فعالا في تعزيز المعنى وكيفية التحكم في مجرى التأويل لدى المتلقي، فالإيماءات والحركات وتعابير الوجه بأنواعها، كلها تتماشى واللغة اللفظية؛ بحيث نستطيع القول إنها موازية لها كما إنها تتحكم في مسار دلالات الخطاب وفقا لسياقات تداولية مختلفة.

إتضح لنا من هذه الدراسة أن فهم أنماط التواصل غير اللفظي، وتحليله تداوليا لا يقتصر دوره على توسيع فهمنا للخطاب فقط، وإنما يتجاوزه لما هو أعمق من ذلك كالرسائل المضمره، والنيات وراء الرسالة التواصلية، التي يعتمد إخفاءها والتي لا تفصح عنها الكلمات، هنا تبرز لغة الجسد كأداة قائمة بذاتها، وإلغاء فكرة أنها مجرد وسيلة مساندة للتواصل اللفظي، فهي تستحق البحث والتوسع أكثر في مجالها من خلال الدراسات اللسانية والتداولية القادمة.

يمكن وضع بعض النقاط المتوصل إليها، عن التواصل غير اللفظي وتداولها وهي على النحو الآتي:

1. التداولية هي العلم الصحيح والأجدر بدراسة هذه الأنماط، لاسيما لغة الجسد، ذلك أن التداولية تهتم بالسياق الذي ينتج فيه الكلام، ومنتج هذا الكلام وفهمه من طرف المتلقي.
2. يتضح من خلال هذا البحث أن التداولية تتيح إدراك التركيب التفاعلي والمعرفي الذي يؤسس الأفعال التواصلية وإنتاجها.
3. يظهر البحث أن هذه الدراسات تسهم في توسع أفاق البحث، واكتشاف أدوات جديدة لتحليل لغة الجسد(المتهمات المساندة)، ولكل منها دورها في فك شفرة الرسائل المخفية.

4. تأثير السياق الثقافي والاجتماعي والأشخاص في لغة الجسد، فالإنسان يتأثر بما حوله كأن يعبر عن كلمة (نعم) بإشارة هز الرأس، في منطقة تخالف معنى هذه الإشارة في منطقة أخرى حيث تؤدي معنى لا.

5. لغة الجسد تتميز بسلوكات وإيماءات ورموز تتفاعل فيما بينها لتنتج دلالات معينة، وهذا يحيل إلى ضرورة الأخذ بها، وتستعمل أيضا في اكتشاف صدق المتهم أو كذبه في قضية ما؛ وذلك بتعيين خبير في لغة الجسد للكشف عن ما يخفيه ذلك المتهم؛ وهذا مايفتح آفاق للبحث في اللسانيات القضائية مثلا.

6. إن تجاهل لغة الجسد كبعد حركي في تحليل الخطاب؛ يقود إلى تفريغ المواقف التواصلية من كثير من معانيها الخفية، لذا لا يجب حصر الاهتمام بلغة الجسد بما يتعلق بفئة الصم والبكم فقط، وإنما يجب دراستها وتعلمها كأداة لفهم النوايا الخفية وإدراك الثقافات المختلفة، بعيدا عن تأويلات الخاطئة، التي تؤدي إلى التواصل غير ناجح من خلال الفهم السيء لهذه الإشارات.

وبهذا نكون قد حاولنا الإحاطة بجوانب البحث؛ رغبتا في فتح سبل جديدة للباحثين والطلبة، ونسأل الله العون والسداد.

الله هو ولي التوفيق

قائمة المصادر والمراجع



✚ القرآن الكريم: برواية حفص عن عاصم.

✚ ثانيا: المعاجم

1. أحمد مختار عبد الحميد عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، دار النشر: عالم الكتب، ج1، ط1 (1429هـ، 2008م).
2. محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، دار النشر: مكتبة لبنان، 15 ماي 2017م.

✚ ثالثا: الكتب

1. آلان وباربارا ببيز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، The Definitive Book of Body language, Allan_Barbara pease، مكتبة الجريز، ط1، 2008 .
2. أشرف ماهر اللبيب، لغة الجسد، مركز التدريب الدولي، الجزء الأول، 16/أكتوبر/2016
3. جرجي زيدان، علم الفراسة الحديث، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة_القاهرة_(مصر)، د.ط، 26 أوت 2012.
4. خالد بن محمد المسيهج، لغة الجسد والتأثير، قرطبة للنشر والتوزيع_الرياض_(المملكة العربية السعودية)، ط3، 1435هـ_2014م.
5. خالد بن محمد المسيهج، لغة الجسد في القرآن الكريم، دار لوتس للنشر الحر_الرياض_(المملكة العربية السعودية)، ط1، أكتوبر2020.
6. رضوان محمود عبد الفتاح، لغة الجسد وقراءة الأفكار، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة (مصر)، ط1، 2013.
7. محمود عبد الفتاح رضوان، الاتصال(اللفظي وغير اللفظي)، إع: خبراء المجموعة العربية للتدريب والنشر، المجموعة العبية للتدريب والنشر القاهرة (مصر)، ط1، 2012.

8. محمد الأمين موسى أحمد، الاتصال غير اللفظي في القرآن الكريم، إصدارات دائرة الثقافة والإعلام، حكومة الشارقة (الإمارات المتحدة العربية)، ط1، 2003م.
9. مهدي أسعر عرار، البيان بلا لسان، دراسة في لغة الجسد، جامعة بيرزيت، القدس الشريف، 10 جمادى الأولى 1428هـ، / 27 أيار 2007م.

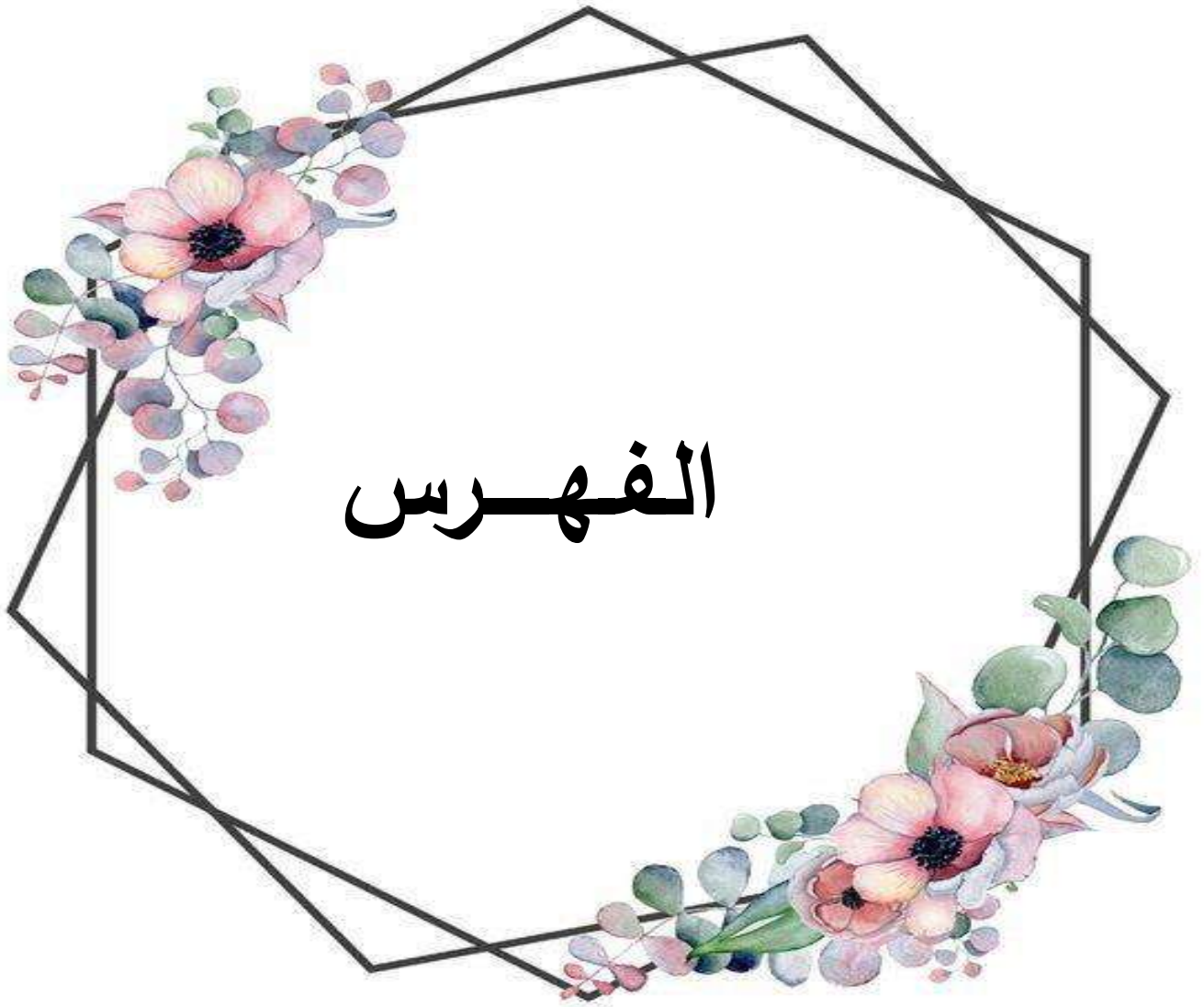
رابعاً: المجلات والمقالات

1. أحمد نقي، التواصل غير اللفظي: المهارات والأثر، جسر المعرفة (Djoussour El maarefa)، جامعة جيلالي بونعامة _ خميس مليانة_(الجزائر)، مج: 09، ع: 3، جوان 2023.
2. إباء أحمد التجاني عمر عوض، الاتصال غير اللفظي ودوره في دعم الاتصال اللفظي بالبرامج الحوارية التلفزيونية، المجلة الدولية للاتصال الاجتماعي، جامعة عبد الحميد بن بديس_مستغانم_(الجزائر)، مج: 10، ع: 04، 2023.
3. سحالية عبد الحكيم: التداولية، أبحاث في اللغة والأدب الجزائري، قسم الأدب العربي، جامعة بسكرة الجزائر، ع5، مارس 2005.
4. عبد القادر بعداني، التداولية من المعجم إلى الاستعمال اليومي ، جامعة حسيبة بن بوعلي، جسر المعرفة، مج7، ع5، ديسمبر 2021م.
5. عمر بوقمرة، البحث التداولي من الإرهاصات التأويلية إلى الأفعال الكلامية، جامعة الشلف . الجزائر، دت.
6. ليندة زواوي، دور المعاجم في تحقيق التواصل اللغوي- معجم لسان العرب نموذجاً، ألف : اللغة ، الاعلام والمجتمع، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية (الجزائر)، مج : 09، ع: 03، 20 جوان 2022، تاريخ الاطلاع: 2025/05/17.

7. ليليا شاوي، مطبوعة تقنيات الاتصال، جامعة الجزائر _"3_كلية علوم الإعلام والاتصال(قسم علوم الإعلام)، 19 فيفري 2022.

✚ خامسا: المواقع الإلكترونية:

1. <https://m.ahewar.org/>
2. <https://www.waqi3.com/>
3. <https://www.almaany.com/ar/dict/ar>
4. [http://www.adnanibrahim.net/tag,14/05/2025,20h:56.](http://www.adnanibrahim.net/tag,14/05/2025,20h:56)
5. https://youtu.be/EFZRBJmHllg?si=L1i8_wTp_ebVEt8Y
6. https://youtu.be/OQDxc9_1RMI?si=7f5ApxYVorgkZT53
7. <https://youtu.be/qxgsPNsNp3M?si=5Y18TbqVrJEgpOSh>



شكر

الإهداء

مقدمة..... أ

المدخل

التواصل غير اللفظي و التداولية

أولا . نشأة التداولية وتطورها: 3

ثانيا : تشالرز موريس (Charles Morris): 4

ثالثا: التداولية مفاهيم والمصطلحات: 6

الفصل الأول: التواصل غير اللفظي ولغة الجسد

1. مفهوم التواصل غير لفظي..... 12

أ-التعريف، النشأة، الأهمية..... 12

ب-أنواع أو عناصر الاتصال غير اللفظي: 20

2. لغة الجسد و التواصل غير اللفظي..... 41

أ-وظائف لغة الجسد في الخطاب اليومي 41

ب: الفرق بين التواصل غير اللفظي والتواصل اللفظي..... 51

خلاصة:..... 56

الفصل الثاني دراسة تحليلية تداولية للغة الجسد

1. أدوات تحليل لغة الجسد..... 58
- أ- معايير تحليل التواصل غير اللفظي (السياق، النوايا، المتلقي): 58
- ب- تحليل لغة الجسد في مواقف الحياة اليومية، (الحوارات، الاجتماعات، المواقف العائلية): 66
- ت- تأثير السياق الاجتماعي والثقافي على التواصل: 83
2. تحديات التواصل غير اللفظي وتأثيراته 98
- أ- سوء الفهم الناجم عن الإشارات غير اللفظية: 98
- ب- التأثيرات النفسية والاجتماعية: 108
- الخلاصة: 118
- خاتمة 120
- قائمة المصادر والمراجع 123
- الفهرس 127
- ملخص: 129

ملخص:

تعد لغة الجسد أحد أهم أنماط التواصل غير اللفظي، والأكثر تداولاً في الحياة اليومية في مختلف السياقات، كما أن تحليلها عادة يكون عفويًا، أكثر مما هو مقصود نظرًا لتداوله في مختلف الثقافات والشعوب، معنى ذلك أن التواصل غير اللفظي، أو لغة الجسد خاصة ليس لها مكان، محدد ولا مجال معين، ولا تستعمله شعوب وثقافات عن أخرى؛ بل الكل يتخذها أداة للتواصل؛ كما يعيرونها إهتمام كبيرًا جدًا، سواء كان هذا الإهتمام مباشرًا أو غير مباشر الفرق الوحيد هو إختلاف فالدلالة والاستعمال، من مكان وآخر وهذا جدير بأن ننظر إليه لاكتشاف المزايا المختلفة التي تبرز من خلالها لغة الجسد، كما لانسى الإشارة إلى علم التداول الذي يجمع بين معرفتين أساسيتين ألاوهما: التركيب والدلالة وبهما يتم قراءة وتحليل هذا النمط من التواصل غير اللفظي (لغة الجسد).

- الكلمات المفتاحية: التواصل غير اللفظي، لغة الجسد، التداول، الحياة اليومية.

Summry:

The arabic language is considered one of the most important means of communication through speech. However, it primarily depends on vocal articulation in various situations, which makes it difficult for those who are deaf or hard of hearing to use it in daily life. This has necessitated the emergence of other forms of communication that rely on non-verbal cues to express ideas and feelings. These include gestures and sign language, which are widely used among the deaf and hard-of-hearing community. Communication without sound or voice has become a necessity in places where speaking is not possible. Therefore, people have increasingly relied on facial expressions and body movements. Sign language has gained significant importance in recent years, particularly as a means of integrating the deaf into society and enhancing their social and educational roles. This study aims to highlight the importance of non-verbal communication in Arabic and to understand how it helps bridge the gap between the deaf and hearing. The study also attempts to analyze some examples of sentences expressed through signs without spoken words.

- **Keywords:** Non-verbal communication, Arabic sign language, deaf community, daily life.