

**لغة الجسد وأهميتها في تأهيل قيادات الصف الأول والثاني
(دراسة تحليلية لخطابات القادة)**

إعداد

أ.سمر عبد السلام سليم إبراهيم الجالي
باحثة ماجستير

د / خالد السيد شحاتة
مدرس علم الاجتماع

أ.د.م . مجدي أحمد بيومي
أستاذ علم الاجتماع المساعد

كلية الآداب - جامعة دمنهور

**دورية الانسانيات . كلية الآداب . جامعة دمنهور
العدد الستون - الجزء الثالث - يناير - لسنة 2023**

لغة الجسد و أهميتها في تأهيل قيادات الصف الأول و الثاني (دراسة تحليلية لخطابات القادة)

أسمر عبد السلام الجالى
أ.د.م . مجدي أحمد بيومي
د / خالد السيد شحاتة

مقدمة:

ان لنجاح القيادات وخصوصا (رئيس الجمهورية - نائب رئيس الجمهورية - وزير - نائب وزير - محافظ - نائب محافظ) وغيرها من قيادات الصف الأول و الثاني في إنشاء علاقات شخصية ناجحة فلغة الجسد بالنسبة لهم غاية الأهمية ، حيث أنه في أحيان كثيرة الكلمات وحدها لا تعبر تماما عن مشاعرنا ، فأجسامنا تقوم بتمرير مشاعرنا بصورة واضحة لتكشف اسرار مشاعرنا وتفكيرنا فتصل علي شكل رموز ليقراها المحيطون بنا و يمكن للغة جسدنا ان تقف ضدنا ، وهذا يؤكد علي أهمية التواصل غير اللفظي في المجال السياسي ، حيث أن بعض النواحي الصغيرة التي تفعل عادة دون انتباه أو وعي مثل المصافحة ، تجنب النظر في عيون الآخرين .

إن الحديث ينقل 30 % فقط من الرسالة المقصود إيصاله" ، هكذا يؤكد خبراء الاتصال، فيما تتولى لغة الجسد نقل الـ70% المتبقية من الرسالة.

وتؤثر لغة الجسد بشكل قوى فى العقل الباطن، الذى يؤثر بدوره على قراراتنا واختياراتنا وشعورنا بالراحة أو النفور من شخص معين، وهذا ما قد يسهم فى تفسير تفضيلنا مرشحاً ما فى الانتخابات دون سبب واضح، ولأن هذا التأثير معروف لدى الساسة والشخصيات العامة؛ فهم يحرصون كل الحرص على استخدامه لبناء الصورة الأولية والدائمة لشخصيتهم عند الجمهور، ومن ثم اكتساب الشعبية والأصوات.

و متى أصبح الشخص في موقع القيادة(رئيس الجمهورية - نائب رئيس الجمهورية - وزير - نائب وزير - محافظ - نائب محافظ) وغيرها من قيادات الصف الأول و الثاني أو في مناصب عالية ومهمة، تصبح جميع حركاته وكلماته تحت المراقبة من هنا، يجب على جميع الرؤساء في جميع البلدان العمل على توسيع معرفتهم بلغة الجسد أو ما يسمى "علم الفراسة"، لما له من أهمية في توصيل المعلومات والأفكار إلى الشعوب، وعلى الرغم من معرفة الزعماء لمدى أهمية إتقانهم هذه اللغة، إلا أن القلة منهم يعتمدونه خاصة في الدول الغربية.

نشاهد يومياً فيديوهات وصور لرؤساء دول العالم أو السياسيين خلال الاجتماعات أو المؤتمرات الصحفية، وغالباً ما نكتفى بمعرفة سياق اللقاء أو ما ورد فيه من تصريحات، ونغفل قراءة الرسائل الخفية المختبئة وراء الحركات والأصوات والملابس، رغم أنها تحمل الجزء الأكبر من الرسالة.

ولعل من أشهر المقاطع المصورة التي بيّنت أهمية ضبط لغة الجسد بين السياسيين، الفيديو الذى جمع الرئيس التركى رجب طيب أردوغان مع الرئيس الأمريكى السابق باراك أوباما، ويظهر فيه اهتمام أردوغان بتعديل جلسته لتلائم جلسة أوباما وتكون متوافقة مع موازين القوى بين تركيا والولايات المتحدة.¹

ومن هنا نتضح لنا مشكلة الدراسة في أنها تتناول لغة الجسد و أهميتها لقيادات الصف الأول والصف الثاني من خلال دراسة تحليلية لخطابات قادة الصف الأول و الصف الثاني.

ومن هنا تحددت الأهداف الرئيسية فيما يلي :-

أهداف الدراسة :

هدف رئيسي: "التعرف على أهمية لغة الجسد في تأهيل قيادات الصف الأول والثاني .

أهداف فرعية:

- 1- إيضاح أهمية لغة الجسد في تأهيل القائد .
- 2-لقاء الضوء علي المشاكل الدبلوماسية و السياسية الناتجة عن الجهل باستخدام لغة الجسد .
- 3-التعرف على أهمية الاعتماد علي لغة الجسد لدي القيادات .
- 4-التعرف على الخطوات التي يتبناها القائد من اجل تحقيق الاستفاده المثلي من لغة الجسد.
- 5-التعرف علي النتائج الايجابية المترتبة علي استخدام القيادات لغة الجسد بالشكل الأمثل.

وتبلورت أهداف الدراسة في عدة تساؤلات هي :

- 1- ما أهمية لغة الجسد في تأهيل القائد ؟.
- 2- ما الخطوات التي يتبناها القائد من اجل تحقيق الاستفاده المثلي من لغة الجسد ؟.
- 3- ما أهمية الاعتماد علي لغة الجسد لدي القيادات ؟.

¹ <https://www.mobtada.com/details/562244>

- 4- ما المشاكل الدبلوماسية و السياسية الناتجة عن الجهل باستخدام لغة الجسد ؟
5- ما النتائج الايجابية المترتبة علي استخدام القِيادات لغة الجسد بالشكل الأمثل ؟

الأطار النظري

أولاً : ماهية لغة الجسد و أهميتها :

من خلال استعراض كتابات المهتمين والعلماء في هذا المجال تبين لدينا ما يلي :
لغة الجسد Body Language يدرس :

1- الأفعال التي يقوم بها الجسد (actions) وتنقسم إلى :

أ- أفعال وُلادية inborn actions : تخلق معنا عند الولادة ، وهي الأفعال البيولوجية التي يقوم بها الجسد والتي يشترك فيها جميع البشر بدون أي إعتبار لانتمائاتهم اللغوية . وهنا نستطيع أن ندرس لغة الأطفال ، كيف نستطيع أن نفهم الطفل ، كيف يشترك الأطفال في التعبير عن جوعهم ، أو جاعهم ، متطلباتهم .
ب- أفعال مكتشفة discovered actions : وهي الأفعال الشخصية التي يكتشفها الإنسان في ذاته (كمعرفة مهارته) .

ج- أفعال مكتسبة absorbod actions : وهي الأفعال المكتسبة التي يتعلمها الإنسان بلا وعي ، وهنا يكون البيئة المحيطة دور كبير في هذه الأفعال (وتتم من خلال عمليات التنشئة الاجتماعية) .

د- أفعال تدريبية trained actions : وهي الأفعال التي يدرّبها ويعلمها جيل بعد جيل ، أي يتعلمها الإنسان بوعي ، وهنا أيضا تكون البيئة المحيطة هي صاحبة الدور .
هـ- الأفعال المختلطة mixed actions : وهذا أفعال قد تبدو للبعض مكتسبة ، وقد تبدو تدريبية ، أو تكون للبعض مكتشفة وللبعض تدريبية ، وهكذا .

2- ملامح الوجه gestures : وتنقسم إلى :

أ- ملامح عرضية incidental gesturos : وهي الملامح التي توافق الكلام . وتكون عفوية تظهر مع العبارات اللفظية كمتعم للمعنى .
ب- ملامح تعبيرية expressive gestures : وهي الملامح البيولوجية التي تظهر على الوجه وتعبّر عن حالة عصبية معينة.²

² Turner, B.(1992) Regulating bodies :Essays in medical sociology, Routledge, London and New York.

ج- ملامح تقليدية mimic gesturos : وهي الملامح التي يقوم الإنسان بتقليدها لتأخذ شكل معين تقليدي .

د- ملامح رمزية symbolic gestures : وهي الملامح التي تظهر على وجه الإنسان لا إراديا لتفك رموز شخصيته أو مزاجه أو نفسيته .

هـ- ملامح تقنية technical gestures : وهي الملامح التي يرسمها الشخص على وجهه بحسب متطلبات معينة أو مهنة معينة . مثلا ملامح الطبيب عندما يشخص مريضه ، أو مثلا الإستاذ عندما يشرح الدرس.

3 - الملامح ذات الرسائل المتعددة multi - massagegestures : وهي الملامح التي تنقل أكثر من تعبير أو رسالة في نفس الوقت .

4 - تعددية الملامح gosture variations : أي أن ملامح متعددة تستطيع التعبير عن شعور واحد أو تنقل رسالة واحدة ، مثلا للسعادة العديد من الملامح التي يمكن أن يعبر الجسد عنها .

5 - ملامح إقليمية regional gestures : وهي الملامح الخاصة بإقليم معين والتي تحدد الطبيعة الجغرافية.

6 - شارات التوجه guide signs : وهي الإشارات التي تقوم بها اليد لتحديد نقاط التوجه . مثلا يمين . يسار .

7- علامات الإجابة النفي yes , no signals : وهي العلامات التي يشير بها الإنسان عن موافقته أو معارضته .

8 - تصرف العين gaze behavior : أي دراسة كيفية التدقيق في حركات العين

9 - مظاهر التحية salutation displays : أي طرق إلقاء التحية . وهنا طبعا تختلف بحسب الخلفية الثقافية للشعوب .

10 - علامات القرباة tio signs : وهي العلامات التي يعبر عنها الجسد وتشير إلى الرابطة التي تربط بين الشخصيين المتخاطبين ويتضح من خلالها معرفة هل هم غرباء عن بعضهم أم أصدقاء³ .

11 - التلامس الجسدي وعلامات القرب body contact and ties signs : طبعا التلامس الجسدي يساعد في فهم الرابطة التي تربط بين الشخصيين المتخاطبين .

³ Loenhoff, J. (1997) The negation of the body: A problem of Communication theory, Body & Society , Vol.3 , No.2.

- 12 - التلامس الشخصي contact auto :** لماذا وكيف نلمس جسدنا الخاص .
- 13 - إشارات متضادة contradictory signals :** وهي إشارات يصدرها الجسد ولكن يمكن أن تعطي معاني متضادة في نفس الوقت .
- 14 - علامات مبالغ فيها signals overkill :** وهي العلامات التي يقوم بها الجسد والتي يكون مبالغ فيها . وطبعا تكون شخصية وإرادية .
- 15 - تصرفات منطقية territorial behaviors :** وهي التصرفات التي يقوم بها الجسد وفقا لمنطقة محددة جغرافيا .
- 16 - تصرفات الدفاع عن النفس protective signals :** وهي التصرفات الإرادية أو اللا إرادية التي يقوم بها الجسم لحماية نفسه .
- 17 - تصرفات الخضوع submissive signals :** وهي التصرفات التي يعبر فيها الجسد عن الخضوع أو الخشوع للطرف الآخر .
- 18 - المظاهر الدينية displays religious :** وهي المظاهر التي يقوم بها الجسد ليعبر عن حالة دينية معينة .
- 19 - حركات الإهانة insult signals :** وهي الحركات والإشارات التي يستخدمها طرف لأهله طرف آخر .
- 20 - حركات التهديد throat signals :** وهي الحركات التي يستخدمها طرف لتهديد الطرف الآخر .
- 21 - الإشارات الفاضحة over - exposed signals :** وتكون عندما يبلغ الطرف الأول في إظهار الصد أو شئ ما يشكل مبالغ به . وبشكل فاضح .⁴
- 22 - علامات الملابس clothing signals :** عندما تكون الملابس تتحدث عن الشخص الذي يرتديها. فتحدد عمله أو جنسيته او معتقداته أو حتى حالته الاجتماعية والمالية .⁵
- 23 - إشارات التغير الجنسي gender signals :** عندما تكون هناك أفعال جسدية معينة مخصصة للرجال . وبعضها الآخر مخصصة للنساء .

⁴ Hamel, J. (2005). Gender Inclusive Treatment of Intimate Partner Abuse: A Comprehensive Approach. New York: Springer publishing Company, Inc

¹ Hezser, Catherine (2017) Rabbinic Body Language: Non-Verbal Communication in Palestinian Rabbinic Literature of Late Antiquity. Leiden; Boston, MA: Brill. (Supplements to the Journal for the Study of Judaism, Volume: 179)

24 - الإشارات الجنسية signals soxual : وهي الحركات التي يأخذها الجسد في الأوضاع الجنسية .

25 - إشارات الوالدين signals parental : وهي الحركات الجسدية التي يقوم بها الوالدين للتعبير عن العلف والحنان للأبناء .

26 - علامات الرضع infantile signals : وهي الحركات البيولوجية التي يصدرها الرضيع .

27 - علامات تناول الطعام feeding signals : وهي الحركات التي يأخذها الجسد أثناء تناول الطعام .

28 - حركات الرياضة sporting signals : وهي الحركات التي يقوم بها الجسد أثناء ممارسة أنواع الرياضة .

29 - حركات الراحة resting signals : وهي الحركات التي يقوم بها الجسد ليرتاح أو ليأخذ شكلا مريحا معينا .

30 - لغة الصم والبكم mute language : دراسة لغة الصم والبكم بتفاصيله .

31 - الرقص التعبيري الصامت singes dance : دراسة مفصلة عن الرقص التعبيري .

كل هذه الأدوات تنتشارك في التعبير وليس الصوت فقط وهذه ما يسمونها بلغة الجسم ، ولهذا فاللغة ليست لغة واحدة بل لغتان هما لغة النطق أو اللغة الصوتية ثم اللغة الأخرى وهي لغة لا صوتية ينطقها الجسم بالإيماءات وبتحركات الجسم و الأعضاء ، الكثير منا لا يعرفون لغة الجسم التي تشمل حتى ومضات العين وإيماءات حاجب العين والجنون وتعابير الوجه ، لغة اللاصوت أو لغة الجسم ولغة الاصوات لاحقا علم النفس الاجتماعي في كل الأحاديث الجارية فيما يعرف بعلم النفس الشعبي وهو تعبير يراد منه تطبيق لغة الجسم مع الروابط الظاهرة في حركات الجسم اللارادية ، وهي في كثير من الاحيان موضوع غير متفق عليه فمثلا الابتسامة قد تنتج بالارادة أو اللا ارادة .⁶

أهمية لغة الجسد :

يرى المتخصصون في هذا العلم أنّ صعوبة التواصل مع الآخرين ليست في تصرفات الإنسان الذاتية بقدر ما هي قلة انتباهه وإدراكه للرسائل الواردة من الآخرين الذين يُخاطبهم، أما المُتخصّص في علم الجسد فإنّه يُدقّق النظر، ويُلاحظ بتمعّن أجزاء جسم

⁶ Borg, john (2008) Body language :7 East lessons to master the language prentice , hall life .

الإنسان والتي يعتقد الكثيرون أنّها ليست محل ملاحظةٍ أو اهتمامٍ، فعند نسيان الإنسان هذه الأعضاء و عدم الانتباه لما قد يصدر منها، فإنّها تتحرك بشكلٍ لا شعوري لتتكلم وتُخبرنا ما يُخفيه صاحبها، فهي تتكلم بلغتها الخاصة (لغة الجسد).

قد تختلف لغة الجسد من مكانٍ إلى آخر ومن مجتمعٍ إلى آخر، فما يُناسب أشخاص في بيئةٍ ما قد لا يُناسب هذا التصرف أشخاص في مناطق أخرى من العالم.

فعلى سبيل المثال :

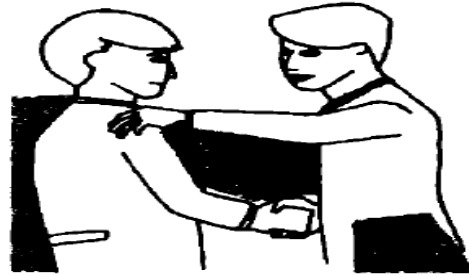
إذا كان عمل الإنسان يتطلب منه السفر إلى دولٍ أخرى، فيجب أن يكون على درايةٍ وعلم بعادات تلك المناطق والدول، وأسلوب تعاملهم مع بعضهم البعض من حيث الحركات الجسدية الصادرة من الشخص؛ فقد يصدر منه حركاتٍ أو إيماءاتٍ معينةٍ لم يُقصد بها إلا خيراً، فيُفسرها الطرف الآخر بأنّها إساءةٌ أو تعبير عن الغضب ، أو مصدرٌ للإزعاج وعدم الارتياح؛

كوضع اليد على أحد الذراعين عند المصافحة أو خلف الكتف، والتي يُعبّر بها المصافح عن الصداقة أو التهنية بأمرٍ ما؛ إلا أنّ هذه الحركة لها تفسيرٌ آخر؛ فهي تجعل الشخص يشعر بعدم الارتياح عند مناطق معينة؛ كاليابان، والولايات المتحدة الأمريكية، وإنجلترا، وكندا.⁷

(صورة توضح وضع اليد على أحد الذراعين عند المصافحة أو خلف الكتف)



مسكة أعلى الذراع



مسكة الكتف

org, John. Body Language: 7 Easy Lessons to Master the Silent Language. Prentice Hall life, 2008

Borg, John. Body Language: 7 Easy Lessons to Master the Silent Language. Prentice Hall life, 2008

ثانيا : العوامل المؤثرة في لغة الجسد**(أ) الحيز والمسافة :**

لكل المخلوقات حيز ومسافة شخصية لا تسمح بدخولها إلا للمقربين ، لا أقصد بذلك الغرفة أو المكتب أو المحفظة بل هي المسافة بالمترو والسنتم. وإذا اقترب شخص ملك مسافة لا تتسق مع مقدار معرفتك به ، سوف تصدر عنك حركات لا إرادية ، يدركها الخبير . كان تقطب حاجبيك ، أو تتكاتف وتضم يديك بينك وبينه كأنك تحمي نفسك (غالبا ما تستخدم النساء الجزدان) (المحفظة النسائية) فتضعها في المسافة الفاصلة بينها وبين الآخر) ، أو يتراجع رأسك إلى الخلف مع خجلك من تحريك قدميك ، أو تعطيه جانب جسمك وهذه المسافات نعرضها من الأبعد إلى الأقرب .

1- المجال العام : 3.6 متر وما فوق ، وهي المسافة التي تخاطب بها مجموعة من الناس ، وهي الأنسب لتكون بين المحاضر والحضور ، كمسافة منطقية بينهم وبين شخص لا يعرفونه .

2- المجال الاجتماعي : بين 1.22 - 3.6 متر (4 : 12 قدما) ... إننا نقف على هذه المسافة من الغرباء الذين نتعاطى معهم شخصا ، كالسباك وساعي البريد وصاحب الدكان والموظف الجديد في العمل ، وبشكل عام الناس الذين لا نعرفهم جيدا.

3- المجال الشخصي : (بين 46 سنتم - 122 سنتم : 18-48 بوصة) ، هذه المسافة التي تقف عندها بالنسبة للآخرين في الحفلات الرسمية وشبه الرسمية والفعاليات الاجتماعية⁸.

4- المجال الخصوصي : (بين 15 - 45 سنتم : 6-8 بوصة) : هذه المسافة يتحرك فيها الأشخاص الأهم في حياة الشخص ، كالأحباء والأبباء والأبناء والأزواج ، والحارس الشخصي . **5- المجال الخصوصي جدا :** (التماس الجسماني ، أي أقل من 15 سنتم) في حركة الكفين الحركة التي نكرناها عن كلينتون واستخدمتها زوجته وعدد كبير من الرؤساء والسياسيين الأمريكيين ، هي فتح الذراعين يمينا ويسارا مع فتح الكفين .. ولاحظوها أثناء الخطابات. المقصود بهذه الحركة هي الإيحاء (إنني لا أخفي شيئا عن الجمهور) . ويشترط أن يكون الكف واضحا للجمهور افقيا .

⁸ Adolphs, R. (2003). Cognitive neuroscience of human social behaviour. Nat. Rev. Neurosci. 4, 165–178

لنعد إلى الأصل ، ما هي أشهر حركة للكف ، حين نقصد إعلان البراءة إنها رفع الكفين مفتوحتين بالدعاء . أما لماذا الرفع إلى أعلى ، فهي لما ترسب في فكر الداعي أن من السماء تنزل الرحمات .⁹

ومن ما يقابل فكرة بقاء الكف نظيفة ، ما روي عن الفاروق عمر انه أوصى بإخراج كنه من الكفن ، ليعرف أنه مات ولم يأخذ معه شيئاً .

في مراكز المبيعات الدولية ، يمنع منعاً باتاً على الباعة وضع الكف في الجيب أو تكتيف اليدين لإخفاء الكفين أو خلف الظهر ، فإن ذلك يترك انطباعاً سيئاً لدى المشتري . فإخفاء الكف يوحي بإخفاء شيء ما ، ما يعني أن المشتري لن يكون مرتاحاً أو مصدقاً للبائع ، ويطلب في كثير من مراكز البيع أيضاً إظهار الكفين .

ونلاحظ بناء على ما سبق ذكره ، أن جولات الرئيس بوش الانتخابية ، كان يرتدي أثناءها قميصاً سماوي اللون مفتوح الياقة ، مشمر الكمين . كاشفاً كفيه وزنديه وللحديث عن وسائل جذب المعجبين كثيرة .

من أحدث وأكثر المواضيع جدلاً في هذا المجال اليوم هو موضوع - لغة الجسد Body Language - . اهتم علماء اللغة بهذا الموضوع لأن العالم الكبير أصبح اليوم مجتمع صغير فكيف سيستطيع عالم مليئاً بألاف اللغات الإحتكاك والتفاهم . هذا تختفي اللغة اللسانية .. ويبدأ الجمد نفسه بالكلام والتعبير متجاوزاً كل لغة ولهجة في الإحتكاك الغيبي عندما يكون المتخاطبان لا يريان جسد الآخر - أي عبر الهاتف مثلاً - العبارات اللفظية تقوم بالتعبير والإشارة إلى الأشياء التي تعبر عن داخلنا . أما في التخاطب وجهاً لوجه فيعتبر العلماء أن حركات الجسم تأخذ حيز 70 % بشكل متناغم مع سياق الحديث . حتى أن هذه الحركات قد تفصح وتعبّر عن أسرار لا يمكن للجمل اللفظية أن تعبر عنها . إذا : التخاطب الالفظي non - verbal communication هو علم مستقل بذاته يدرس تعابير وملامح الوجه أثناء الحديث وحركات الجسم التعبيرية - حركات اليدين ، القدمين ، العينين ، حتى نبذة الصوت إلخ - والدور الذي تلعبه هذه الملامح سواء بقصد أو بدون قصد في كشف ما لا تستطيع الألفاظ تعبيره كالمشاعر أو المواقف .

بعض حركات الجسد تكون مشتركة بين جميع الشعوب بغض النظر عن الخلفية الثقافية لهذه الشعوب . وبعضها الآخر تختلف باختلاف الخلفية الإجتماعية والثقافية

⁹ Heap, C. (2003). The city as a sexual laboratory: The queer heritage of the Chicago School. Qualitative Sociology. 26(4): 457-87

للمجتمعات وتكون حكر على مجتمع معين دون غيره ، بل وتأخذ أحيانا لعطا مغاير تماما عن شعب آخر .

توقف العلماء عند نقطة : فالحركات أطلبها تكون إرادية ، وهنا لا مشكلة تذكر ، لأن الحديث السعيد مثلا تتبعه إبتسامة ، هذا الحركة تتبع اللغة ، أو مثلا الحزن يكون مع نبرة صوت خافته أما الحركات اللاإرادية فهي نقطة النقاش هنا ، هي التي تكشف ماهية الإنسان ونفسيته ، ولكن من يحدد هل هذه الحركة إرادية أم لا إرادية !! ؟ إبتسامة مثلا يمكن أن تكون إرادية ويمكن لها أن تكون لا إرادية .

هنا إذا حددنا الفكرة العامة للبحث الذي ستبدأ به ، الخطوة التي تليها : قراءة فروع هذا العلم ، علينا الآن فهم هذا العلم جيدا " ، ماذا يبحث علم دراسة لغة الجسد ، لأن كل واحدة من هذه الفروع تصلح أن تكون موضوعاً للبحث .¹⁰

(ب) تفسير حركات اليد :

ضم الذراعين : عندما يقوم الشخص الذي نتحدث إليه بضم ذراعيه ، فهو يريد أن يقول اتركني لوحدي أو لا أتقبل ما تقوله او غير مهتم به .

الذراعان خلف الرأس ، والميلان إلى الوراء : في علاقة جديدة ، غالبا ما تستخدم هذه الحركة للتعبير عن الرغبة في السيطرة أو القوة .

الجسم المشدود : التصلب، أو الحركة الجسدية المتشنجة ، أو اليدين المشدودتان أماما أو راحتا اليد المتجهتان نحو الأسفل على الطاولة ، كل هذا يشير إلى الإهتمام بالموضوع. **اليد التي تغطي الفم و اللحية :** يدل هذا على أنك غير صريح ، أو ربما تقول الكتب أو ربما تشعر بعدم الأمان والضعف ، وإذ تلمس وجهك حينما يتحدث إليك شخص ما آخر فيمكن أن يعني هذا بنك لا تصدق ما يجري قوله أمامك .

التلمل : إن الحركة هنا وهناك ، واللعب ببعض الأشياء والنقر بالأصابع ، كلها إمارات تدل - على السلم ، أو العصبية أو نفاذ الصبر .

تقارب الركبتين عند إجابتك عن السؤال : يعني أنك جرحت مشاعر محدثك وتسعى إلى تخفيف حدة الضغط .

¹⁰ Alseini, R., 2014. The Effect of Hand Movements on Communication in Saudi Society. Unpublished Paper. King Abdulaziz University.

الميل بعيدا : إن تجنب الاقتراب ، حتى عند إعطاء شيء ما للشخص ، بعد علامة سلبية جدا ولغة الجسد السلبية لا يعتد بها إلا بشكل أقل من اللغة الإيجابية بوصفها مؤشرا يلم عن الإرتياح.

ثالثا: أنواع لغة الجسد:

1- لغة الجسد المغلقة .

- الإشارة بالأصابع نحو مستمعك أو نحو الطاولة يبدو عدائيا جدًا تجاة المستمع و نجدة يمقت هذا ، لذا لا بد من إستخدام لغة مفتوحة .

- اليدان خلف الرأس والانحناء إلى الوراء في الكرسي : يعبر عن موقف إستعلالي،أناني .

- اليد على الرقبة : يعني أن الشخص الذي تتحدث معه يكون مصدر ضيق .

- منع النظر بإغلاق المرتين باليدين أو التحول بعيدا (أي ليس هناك تواصل بالعيون) : يشير إلى أنك لا تؤمن بما يقول / ليس بوسعهم أن يفهموك ، إنه فعل دفاعي .

- الذقن على اليدين : يدل على الملل .

- اللعب بالقلم أو بأي شيء في يديك : يعبر عن الملل أو العصبية .¹¹

2- لغة الجسد المفتوحة :

أ. الإنحناء إلى الأمام : إشارة إلى الإصغاء .

ب. الإيماء بالرأس : دلالة على الفهم . لا تستخدم هذه الحركة أمام الكاميرا .

ج. إمالة الرأس (عند الإصغاء) : يعني أنك مستعد لسماع الحقائق لا تقم بهذه الحركة أمام الكاميرا .

د. اليدان المفتوحتان : إنني أستق بهذا . وتعد إشارة مظلمة .¹²

هـ. لمس مؤخرة العنق : أنك مصدر إزعاج لمتحدثك

و. لمس ذراع شخص آخر : تؤدي هذه الحركة إلى ترسيخ العلاقة .

3- فن التفاوض : يركز على الاشارات غير الكلامية :

¹¹ Hans, A. & Hans, E. (2015). Kinesics, Haptics and Proxemics: Aspects of Non-verbal Communication. IOSR Journal of Humanities and Social Science, 2 (2), 47-52.

¹² Biele, C. and Grabowska, A. (2006). Sex differences in perception of emotion intensity in dynamic and static facial expressions. Exp. Brain Res. 171, 1-6.

مفتاح العمل هو الا تحدد بشكل ملحوظ فذلك يعطى الخصم احساس بعدم الارتياح فيتخذ الحذر، لكن لا بد ان تكون مدرك بتحركات جسده من خلال ومضات عارضة تراها بعين يبدو من مظهرها انها صديقة (ودودة) إلى أن تتوصل للشفرة الخاصة بهذا الانسان.

ولكن لا بد من تحديد ما يجب أن نبحث عنه في الشخص المقابل فالخبراء الذين درسوا لغة الجسد يقترحون عملية من **خطوتين**:

الأولى: حدد في البداية نوع التصنع أو التكلف الذي يتميز به المستمع عن طريق حوار ودي قبل بدء المفاوضات لتري اذا كان خصمك يتبنى فجاءة سلوك مغاير " يجب عليك ملاحظة الناس الفترات طويلة لتعرف النمط الأساسي لكل منهم " كما قال " ديفد حياتو مؤلف كتاب " Poker faces " عندما تعرف كيف يتصرف الشخص في الأحوال العادية قد تصبح لديك القدرة على تحديد متى يرتدون قناع ويبدئون في التظاهر بشئ غير حقيقي .

فكلما كان اتصالك البصري بالخصم مستمر تستطيع الحكم عما اذا كان ما يقوله لك متفق أو مختلف عما تشير اليه اشاراته غير اللغوية حتى محترفي عقد الصفقات الذين يعرفون كيف يوظفون تعبيراتهم بقناع مغاير لما يريدون الاعلان عنه بالكلمات قد يقعون في شرك ان تفضحهم اجسادهم وحركاتهم اللارادية " .

راقب علامات الخداع " كما يقول " ريموند ماكبرايم " مؤلف كتاب " اغراء الصمت " " Silent Seduction " حيث ان الخداع يكشفه بعض الحركات مثل تغطية الفم باليدين أو حك جانب الانف أو هز الرأس جالبا بسرعة أو الميل المفاجئ بالجسد بعيدا عنك انا حدثت مثل هذه الاشياء فانها تشير الى شئ حيوى او هام في عملية التفاوض .

عندما يكذب الناس فانهم لا إرادياً يريدون الاعتذار عما بدر منهم ويشعرون بالذنب وهذا يظهر في الاشارات الغير منطوقة لاجسادهم بعبارة أخرى قد تدفعك لغة الجسد للثقة بالمتحدث فلذلك لا بد من البحث عن علامات الانبساط مثل فتح راحة اليد فانها علامة على الانفتاح الامانة وكلما امتدت اليد المفتوحة أمامك فكان الشخص المتكلم يقول ليس لدي ما اخفيه .¹³

¹³ ديفيد لوبروتون (1997) انثروبولوجيا الجسد والحدثة، ترجمة محمد عرب صاصيلا، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت

لقد تعرفنا علي ما الذي يجب أن نبحث عنه عند التفاوض - لابد من الانتباه لكل حركة ولو كانت ضئيلة ياتي بها الخصم- لابد من الحذر من بناء رأياً على استنتاج مشهور مبنيا على اشارة واحدة لكن لابد من بناء الرأي و استخلاصة على أكثر من اشارة يمكنك ان تحدد على ما سوف تركز في المفاوضات .

مظهر الجسد :

أجسادنا تقول الكثير عنا بطرق متعددة مثلما نتواصل باللغات تماما لمن يفهم لغتها التحركات الجسدية تستطيع ان تشير أو تحدد اتجاهك ، اوموقفك أو شعورك بينما أيضا يمكنك ان تتعلم منها .

حركات الجسد تشمل الرأس والعينين والاكتشاف والشفاء والحواجب والرقبة والساقين والذراعين والأصابع والاشارات والايماءات كلها قد تشير الى اى مدى ما نشعر به بالراحة والسعادة والمودة والقلق والعصبية والعديد من الرسائل الأخرى مع وجود العديد من الأعضاء التي تنقل الرسائل قد يحدث لك ارتباك وتشويش في فهم معنى الرسائل الغير منطوقة فقط فكر في الرسائل المختلفة التي تصل لك في مواجهة الشخص من مسافات مختلفة وبوقفات مختلفة هنا تكون بدأت تستخدم جسدك في توضيح المعنى .

هنا يكون الحديث تطرق بنا الى موضوعات أخرى : دراسة المسافات بين الاشخاص في المواقف المختلفة proxemics والمظهر والاتصال العيني eye contact والتصرفات الجسدية لذا يجب ان نتطرق قليلا لكل منطقة منها .

دراسة المسافات بين الاشخاص في المواقف المختلفة Proxemics : هي المسافة

أو الفراغ الموجود بيننا وبين الآخرين (الحيز) مدى تقرب الاشخاص انفسهم من الآخرين اثناء الحديث اخذا في الاعتبار نوع العلاقة بينهم . تختلف المساحة من مجتمع إلى آخر ومن ثقافة الى أخرى لكن في المجتمع الأمريكي فان المسافات التالية هي المعيارية :

[0 : 50] سم مسافة الحميمية (تقتصر على افراد الاسرة والاصدقاء المقربون) .

[50 : 150] - سم مسافة عادية (تستخدم في معظم التعاملات العادية)

[150 : 370] - سم مسافة رسمية تستخدم في معظم التعاملات الرسمية)



كما هو موضح بالشكل التالي :

(شكل يوضح المسافات بين الأشخاص في المواقف المختلفة)

. المظهر Appearance :

المظهر هو العامل الثاني الهام في الاتصالات غير اللغوية . في المجتمعات هذه الايام السبب في ارتداء الملابس تغير من الحاجة إلى الدفاء الى التعبير عن الذات فالمرهقون يستخدمون الموضة ليعبروا عن اجتماعهم على رأى او فكر او جماعة معين ونحن أيضا نستخدم الملابس للدلالة على أهمية او ثقافة مرتديها فمثلا نظن ان مرتدى البدلة قد يكون رجل أعمال أو موظف كبير ومرتدى الروب الاسود هو محام او قاض أما البالطو الابيض و السماعه فيدل على الطبيب والعديد من المناصب التي تحتاج لارتداء زى رسمى .

الزينة هي شكل آخر للمظهر مثل ارتداء المجوهرات الغالية . أيضا من المظاهر الأخرى النظافة - تصفيف الشعر - تقليم الاظافر والمكياج الخاص بالأناث . على العموم المظهر هو وسيلة الاتصال الغير منطوقة التي يدركها الناس ويتعاملون معها ببراعة وهي تتلخص في كيف تبدو وكيف نحب أن يرانا الآخرين .¹⁴

الاتصال العيني Eye Contact : الكثيرين يقولون " العين نافذة إلى العقل ومافيه " هذا يوضح بقوة قدرة العينين في الاتصالات الغير ملفوظة حيث يمكن للعين توصيل رسائل المنع والمنح والدفاع والتدليل والطلب بين الناس فالافراد الذين يستخدمون الاتصال العيني ببدون واثنين من انفسهم مقدمين جديرين بالثقة .¹⁵

¹⁴ Hargie, O. (2011). Skilled Interpersonal Interaction: Research, Theory, and Practice. London: Routledge, 69.

¹⁵ De Vries, G. J. (2004). Sex differences in adult and developing brains: compensation, compensation, compensation. Endocrinology 145, 1603-1608.

بعض الأشياء الهامة على طريقة افعل ولا تفعل في الاتصالات العينية :

- اذا كنت تجد صعوبة في التحديق في عون الخصم ببساطة انظر لاي شئ في وجهه.
- عندما تتكلم في مجموعة انظر لكل فرد منهم .
- تعامل وانظر مع الاشخاص المحوريين والذين لديهم القدرة على اتخاذ القرار .
- انظر الى رد فعل المستمعين .
- لا تنظر الي المستمعين السيئين الذين قد يلهونك او يحولوا انتباهك .¹⁶

كما هو موضح في الاشكال التالية :



(صور توضيحية لتحقيق التواصل البصري بين الأشخاص)

خاتمة :

ويمكن استخدام لغة الجسد ايضاً وخاصة من المتمكنين فيها كقناع شخصي، يساعدهم أما بإخفاء شخصيتهم الحقيقية وعدم كشف أسرارهم للآخرين، أو استخدامها لإسقاط القناع عما يحاول الآخرين إخفائه وقراءتهم بمنتهي السهولة واليسر. مع ذلك، فإن البشرية لم تصل بعد لمرحلة الإتقان المتقن لهذا المجال، ولاسيما إن مفهوم لغة الجسد يعد مفهوماً حديثاً على الساحة العلمية، حتى ولو تم استخدامه فطرياً على أرض الواقع منذ الالاف السنين.

في عصرنا الحالي أصبحت لغة الجسد من نقاط القوّة التي يحصل عليها الشخص الذي يبحث عن النجاح، ففي مقابلات العمل وفي المناصب القيادية تمثل لغة الجسد أولوية قصوى لدى القادة والمدراء في تقييمهم لموظفيهم وفي تقييمهم لقدراتهم، ومن يستطيع أن يجسد لغة الجسد بالطريقة الإيجابية الصحيحة هو الأوفر حظاً في الوصول إلى أسمى المناصب، وهو الأقدر على القيادة والتفوق والنجاح.

في عصرنا الحالي أصبحت لغة الجسد متطلباً إجبارياً في المناهج التدريسية، ولا يتم الترويج لهذا الأمر من باب الفضول فقط أو الترويج لعلم شخص أو لصالح دولة أو ثقافة ما دون غيرها، ولكن نظراً لأهمية لغة الجسد الكبيرة في تمثيل كافة جوانب الحياة، ولكون معظم القادة والعظماء الذين مرّوا عبر التاريخ استطاعوا أن يجسدوا لغة الجسد بأفضل وسيلة ممكنة، مما جعل من لغة الجسد لغة عالمية متفاوتة في التمثيل والاستيعاب من شخص لآخر، ومن يستطيع أن يستوعب كافة تفاصيل لغة الجسد يصل إلى النجاح الذي يطمح إليه بأسرع وقت ممكن.

عندما نستعرض التاريخ نجد أبرز القيادات السياسية والعسكرية وحتّى على الصعيد الأكاديمي، استطاعوا أن يجسدوا لغة الجسد بأفضل وسيلة ممكنة، بحيث أصبحوا أنموذجاً في تحقيق النجاحات المتتالية والحصول على الشهرة العالمية، ولعلّ كاريزما الشخصية التي امتازوا بها ليست سوى لغة جسد امتزجت بتعابير الوجه ونظرات العين وحركة الجسد والمظهر الخارجي الذي تناسق مع طبيعة الشخصية، وهذا الأمر يتناسق بشكل تامّ مع تفاصيل الحالة النفسية للشخص.

القيادة تحتاج إلى لغة جسد واثقة ثابتة، مليئة بالعواطف والمشاعر وقادرة على التوافق مع جميع الطروحات الطارئة، حيث يتمكّن الأشخاص الذين يتصفون بالقيادة من تجسيد لغة الجسد بطريقة مواتية للظروف المحيطة والأشخاص الذين يتمّ التعامل معهم، فلغة الجسد التي تصنع القادة تحتاج إلى حسن التقدير وإبراز مدى الأهمية في صناعة شخصية

تمتاز بالعالمية، وعلينا أن لا نتفاجأ من التفاوت في الحصول على المناصب القيادية ما بين شخص وآخر، ولعلّ السبب في ذلك هو القدرة على توظيف لغة الجسد بالشكل الصحيح.

الحواشي

أولاً : المراجع العربية .

(1) ديفيد لوبروتون (1997) انثروبولوجيا الجسد والحدائثة، ترجمة محمد عرب صاصيلا، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت

(2) سوزان دنيس وليمز (2008) : تعريب مركز دافينشي ، موسوعة أسرار لغة الجسد ، ابداع للنشر والتوزيع ، القاهرة

ثانياً : المراجع الأجنبية

1. Adolphs, R. (2003). Cognitive neuroscience of human social behaviour. *Nat. Rev. Neurosci.* 4, 165–178
2. Biele, C. and Grabowska, A. (2006). Sex differences in perception of emotion intensity in dynamic and static facial expressions. *Exp. Brain Res.* 171, 1–6.
3. De Vries, G. J. (2004). Sex differences in adult and developing brains: compensation, compensation, compensation. *Endocrinology* 145, 1603–1608.
4. Turnball , N. (2005) *Crossing Nietzsche, Theory, Culture & Society*, Vol.22, No.3.
5. Hamel, J. (2005). *Gender Inclusive Treatment of Intimate Partner Abuse: A Comprehensive Approach*. New York: Springer publishing Company, Inc.
6. Hezser, Catherine (2017) *Rabbinic Body Language: Non-Verbal Communication in Palestinian Rabbinic Literature of Late Antiquity*. Leiden; Boston, MA: Brill. (Supplements to the *Journal for the Study of Judaism*, Volume: 179)
7. Loenhoff, J. (1997) *The negation of the body: A problem of Communication theory, Body & Society* , Vol.3 , No.2.
8. Borg, John (2008) *Body language :7 East lessons to master the language prentice , hall life .*
9. Engleberg, Isa N. *Working in Groups: Communication Principles and Strategies*. MyCommunication Kit Series, 2006. page 137 & 140-141.
10. Heap, C. (2003). The city as a sexual laboratory: The queer heritage of the Chicago School. *Qualitative Sociology.* 26(4): 457-87
11. Alseini, R., 2014. *The Effect of Hand Movements on Communication in Saudi Society*. Unpublished Paper. King Abdulaziz University.
12. Hans, A. & Hans, E. (2015). *Kinesics, Haptics and Proxemics: Aspects of Non-verbal Communication*. *IOSR Journal of Humanities and Social Science*, 2 (2), 47-52.
13. Hargie, O. (2011). *Skilled Interpersonal Interaction: Research, Theory, and Practice*. London: Routledge, 69.
14. Turner, B. (1992) *Regulating bodies :Essays in medical sociology*, Routledge, London and New York.
15. Loenhoff, J. (1997) *The negation of the body: A problem of Communication theory, Body & Society* , Vol.3 , No.2.