لغـــــة الجسـد

- مفهومها واهميتها -

أ. د. سعاد هادي حسن الطائي

الملخص:

تعد دراسة لغة الجسد من اهم الدراسات النفسية والسلوكية والتي حظيت باهتمام الباحثين والمختصين في مجال علم النفس ،فهو لغة التواصل غير اللفظية فمن خلال الجسد وسلوكياته نستطيع ان نعبر عن مكنونات النفس وما يجول بخاطرها، ونستطيع من خلال لغة الجسد فهم من حولنا بسهولة دون الحاجة الى الاستماع الى كلمة واحدة ،كما نستطيع من خلال فهم لغة الجسد ان نتجنب كثير من الحركات والسلوكيات التي من الممكن ان توقعنا في الخطأ ونتحكم في كلماتنا قبل نطقها.

تناول البحث مفهوم لغة الجسد واهمية ذكرها في القران الكريم ومدلولاتها، فضلا عن الاشارة الى آليات لغة الجسد، وتوضيح مفهوم عدد من الحركات والايماءات الخاصة بالجسم ونظرات العين وحركة الذراعين والاصابع وطريقة الجلوس والوقوف وغيرها.

الكلمات المفتاحية: العين، النظرات، الايماءات، الاصابع، الغضب، الغيرة.

Abstract

The study of body language is one of the most important psychological and behavioral studies that have received the attention of researchers and specialists in the field of psychology is the language of non-verbal communication, through the body and its behaviors we can express the components of the soul and what is going on in its mind and we can through the body language is easily to understand around us without having to listen to a single word as we can by understanding the body language to avoid many movements and behaviors that are the same as those that are wrong and control our words before they are uttered

The research addressed the concept of body language and the importance of mentioning it in the holy Quran and its implications, as well as referring to the mechanisms of body language and clarifying the concept of a number of movements and gestures of the body and eye looks and movement of arms and fingers and the way of sitting and standing and
others.

Keywords : Looks , Gestures , Fingers ,Anger , Jealousy

المقدمة

تعد دراسة علم لغة الجسد وسلوكياته من الدراسات المهمة وازداد الاهتمام بها في الاونة الاخيرة لما تشكله من اهمية نفسية وسلوكية في معظم الدراسات الانسانية ،فضلا عن اهميتها في الحياة العامة .

فهي لغة التواصل غير اللفظية وهي رسائل شعورية ولا شعورية يرسلها الانسان لغيره تعبيرا عما يريد ان يقوله .

ان دراسة لغة الجسد تعد من الضروريات الحتمية في الوقت الحاضر اذ ان الالمام بها مهم جدا فمن خلالها نستطيع ان نتخذ سلوكا معينا دون غيره لنعبر عما يجول في دواخلنا ،وايضا تساعدنا على تجنب سلوكيات اخرى قد تكون سيئة ربما توقعنا في مشاكل عدة لذا يتوجنب علينا الحذر منها.

اسهمت دراسة لغة الجسد الى حد كبير في اعطائنا خبرة بسيطة في فهم كل من حولنا من خلال سلوكياته وحركاته الجسدية من غير ان ينطقوا كلمة واحدة ،وهذا الامر اسهم في مساعدتنا على اتخاذ قرارات حتمية ومهمة في حياتنا دون ان نشعر كل من حولنا بها او نجرحهم بكلمة .

اشرنا في بحثنا هذا الى مفهوم لغة الجسد وورودها في القران الكريم لمرات كثيرة مما يدل على اهميتها وقوة معناها ،كما تطرقنا الى آليات لغة الجسد، ومبررات استخدامها ،ومدلولاتها

والقواعد الرئيسة لقراءة الايماءات فضلا عن الاشارة الى امثلة عدة توضح طبيعة لغة الجسد وكيفية قراءتها وتفسيرها ،مثل المصافحة ومدلولاتها ،نظرات العين وحركة الذراعين وطريقة الجلوس والوقوف وغيرها.

تعريف لغة الجسد:

هو نوع من التواصل غير الشفهي ،او هو الحوار النفسي الذي يجري بين الاطراف المعنية والمعاني المنتقلة بينهم ،لا من خلال النطق بل من خلال الصمت والملامح العامة للانسان الصامت كنظرات العيون وتعبيرات الوجه وحركات الجسم ،او هو اشارات وايماءات جسدية ترسل رسالات محددة في مواقف وظروف مختلفة تظهر لك المشاعر الدفينة وتخرجها للسطح ،فتصل من خلالها معلومات او افكار عن الشخص الاخر بحيث لا يستطيع اخفاء الافكار التي تدور في ذهنه (ربايعة ،٢٠١٠،ص١٠).

وهي لغة تواصل حديثة تعتمد على تعابير الجسد ومصطلحاته وهو علم يدرس طرائق التواصل الغير لفظي(حماية ،د.ت،ص٥).

ويدعى اليوم Kinthetics واطلق عليه هذا الاسم الرائد في هذا المجال Birdwhistell في كتابه Introduction to Kinthetics في سنة ١٩٥٢(الفقي،٢٠١٠،ص٢١).

من خلال هذه التعريفات يتبين ان جميعها تؤدي الى دلالة واحدة مفادها ان لغة الجسد هي رسائل شعورية او لا شعورية تنطلق من جسد الانسان لايصال مفاهيم او وسائل معينة للاخر(ربايعة ،٢٠١٠،ص١٠).

يرى الباحث هنا انه على الرغم من تعدد الاراء حول تعريف لغة الجسد فأن مفهومها ومعناها واحد، فهذا العلم يلخص كل ما نريد قوله دون النطق بكلمة واحدة.

ان علم لغة الجسد يسمح لنا بالتفسير عن طريق قواعد مضبوطة المشاعر الصادرة من مخاطبينا ،وهذا العلم مهم جدا لجميع الاشخاص والمهن التي تعتمد في فهمها للاخر على مقدرتها على تحديد مشاعره. وفي نظر المتخصصين في هذا العلم صعوبة التواصل ليست في تصرفاتنا الذاتية بقدر ما هي قلة انتباهنا للرسائل الواردة في مخاطبينا(حماية ،د.ت،ص٩).

من احدث واكثر المواضيع جدلا هو لغة الجسد ،اذ اهتم علماء اللغة بهذا الموضوع لان العالم الكبير اصبح اليوم مجتمع صغير فكيف سيستطيع عالم ملئ بالالف اللغات الاحتكاك والتفاهم، هنا تختفي اللسانية ويبدأ الجسم نفسه بالكلام والتعبير متجاوزا كل لغة ولهجة في الاحتكاك الغيبي عندما يكون المتخاطبان لا يريان جسد الاخر –اي عبر الهاتف مثلا– العبارات اللفظية تقوم بالتعبير والاشارة الى الاشياء التي تعبر عن داخلنا ،اما في التخاطب زجها لوجه فيعتبر العلماء ان حركات الجسم تاخذ حيز ٧٠% بشكل متناغم مع سياق الحديث،حتى ان هذه الحركات قد تفصح وتعبر عن اسرار لا يمكن للجمل اللفظية ان تعبر عنها(الفقي،٢٠١٠،ص٢٠وص٢١).

ان التخاطب اللالفظي هو علم مستقل بذاته يدرس تعابير وملامح الوجه اثناء الحديث وحركات الجسم التعبيرية –حركات اليدين، القدمين، العينين، حتى نبرة الصوت الخ– والدور الذي تمارسه هذه الملامح سواء بقصد او بدون قصد في كشف ما لا تستطيع الالفاظ تعبيره كالمشاعر او المواقف. فبعض حركات الجسد تكون مشتركة بين جميع الشعوب بغض النظر عن الخلفية الثقافية لهذه الشعوب وبعضها الاخر تختلف باختلاف الخلفية الاجتماعية والثقافية للمجتمعات وتكون حكر على مجتمع معين دون غيره ،بل وتأخذ احيانا نمطا مغاير ا تماما عن شعب اخر(الفقي،٢٠١٠،ص٢١).

ان المتخصص في علم لغة الجسد يجب ان يكون على معرفة بالامور الاتية (حماية ، د.ت،ص٥). :

١-حركة اللسان تسبق اللفظ عند التواصل ،لكن الاهم ان هذه الحركة تظهر ما يفكر العقل ولا يريد اللسان النطق به.

٢-علم لغة الجسد يظهر بعض الحركات التي يقوم بها الانسان لا شعوريا.

٣-علم لغة الجسد يفصل طوبوغرافيا ومواقع تلك الحركات.

٤-الحركات اللاشعورية للجسد هي علامات مرئية لما نخفيه من محفزات ومشاعر.

يتفق الباحث مع ما ورد اعلاه في ضرورة معرفة كل من يدرس علم لغة الجسد لكي يتصرف وفقها ،ويتكلم وفق ما يصدر من الشخص المقابل من سلوكيات وانفعالات متنوعة.

*** لغة الجسد في القران الكريم:**

تضمن القران الكريم الكثير من المصطلحات الدالة على لغة الجسد ،ومن الايات التي اشارت الى ذلك:

قوله تعالى(فأشارت اليه قالوا كيف نكلم من كان في المهد صبيا). (سورة مريم، اية ٢٩).وقوله تعالى (قال رب اجعل لي اية قال ايتك الا تكلم الناس ثلاثة ايام الا رمزا).(سورة آل عمران،اية ٤١)،وقوله تعالى (وان يكاد الذن كفروا ليزلقونك بأبصارهم لما سمعوا الذكر ويقولون انه لمجنون).(سورة القلم،اية٥١). وقوله تعالى(وجوه يومئذ مسفرة ضاحكة مستبشرة)(سورة عبس،اية ٣٨و٣٩)،وقوله تعالى(وقالت اليهود يد الله مغولة غلت ايديهم ولعنوا بما قالوا بل يداه مبسوطتان ينفق كيفما يشاء).(سورة المائدة ،اية ٦٤)،وقوله تعالى(واذا قيل لهم تعالوا يستغفر لكم رسول الله لووا رؤوسهم ورايتهم يصدون وهم

يستكبرون).(سورة المنافقون،اية ٥)،وقوله تعالى (ولما سقط في ايديهم ورأوا انهم قد ضلوا قالوا لئن لم يرحمنا ربنا ويغفر لنا لنكونن من الخاسرين).(سورة الاعراف،اية ١٤٩).

***لغة الجسد بين المفهوم القراني والمفهوم العصري :**

تمثل لغة الجسد جانب الاتصال الصامت، او الاتصال غير اللفظي الذي قد يتم بصورة منفصلة عن الكلام او بصورة مصاحبة له، وعرف بانه الرسائل التواصلية الموجودة في الكون الذي نعيشه ،ونتلقاها عبر حواسنا الخمس ،ويتم تداولها عبر قنوات متعددة، وتشمل كل الرسائل التواصلية حتى تلك التي تتداخل مع اللغة اللفظية والتي تعد من ضمن بنيتها،وتتجلى وسائل الاتصال غير اللفظي عبر سلوك العين،وتعبيرات الوجه والايماءات وحركات الجسد وهيئة الجسد واوضاعه والشم واللمس والذوق والمسافة والمظهر والصوت، ومفهوم الزمن، وترتيب البيئة الطبيعية والاصطناعية وغيرها (ربايعة ،٢٠١٠،ص١٣).

ان الناظر في هذا التعريف يفهم انه شامل لكل اقسام الاتصال غير اللفظي ،وجل اصحاب هذا الفن هم من الغربيين،اذ ان العلماء العرب والمسلمين لم يهتموا به الا حديثا وبمحاولات ما زالت قليلة ،اذ لم يبدأ الحديث عنه الا قبل حوالي خمسين عاما ،وما يهمنا في هذه الدراسة هو لغة الجسد وهي جزء من الاتصال غير اللفظي وما نحتاجه هو حركة الراس وحركة العين واليد والاصابع والوجه وايحاءاته والهيئة الجسدية العامة والمشي وايحاءاته. (ربايعة ،٢٠١٠،ص١٣)

اما لغة الجسد من المنظور العصري فانها لا تبتعد كثيرا عما جاء في كتاب الله تعالى ،فأن الباحث في هذا الفن يجد التقارب والاتفاق بين المنظور القراني والمنظور العصري في الكلام عن دلالات لغة الجسد ،وتجد الباحثين في كلا الاتجاهين يبحثون وينقبون للوصول الى مدلولات الحركات الجسدية سواء اكانت مستقلة في الهيئة ام مرافقة للغة المنطوقة،فترى العلماء الذين تكلموا في لغة الجسد من منظور قراني يؤكدون على

اهمية لغة الجسد في التواصل الانساني وتوصيل المعلومة القرانية للسامع،ويؤكدون على ان القران الكريم ورد فيه ما نسبته ٧٢% من الايات التي تضمنت الاتصال غير اللفظي والذي من جملته لغة الجسد،ولاشك ان هذه النسبة تبين مدى تواجد الاتصال غير اللفظي في القران الكريم مما يعطينا الحق في الزعم بأهمية الاتصال غير اللفظي،اما العلماء الذين تكلموا عن لغة الجسد في الحياة اليومية فما زالوا يؤكدون على اهميتها في التواصل الانساني وعلى انها اساسية وجوهرية في توصيل المعلومة او ما يدور في خلجات النفس الانسانية،فلغة الجسد من الوسائل التي تحقق الكثير من التجاوب بين الناس وهي اقوى بخمس مرات من ذلك التأثير الذي تتركه الكلمات ،فقد اثبتت الدراسات الحديثة ان ما يقارب من ٥٥% من الاهداف التي يطمح المرسل الى تحقيقها يصل اليها عن طريق الايماءات والحركات بينما تحقق باقي العناصر النسبة المتبقية اي بنسبة ٤٥% ، ونستدل من ذلك ان لغة الجسد لها تأثير في الحوار وايصال المعاني والافكار بصورة تفوق تأثير الكلام المنطوق ،والملاحظ في المفهوم العصري لهذا الفن ان الامر تعدى دراسة دلالات لغة الجسد وقنوات الاتصال من خلال الجسد،الى المجالات التي يتم استخدام لغة الجسد فيها كالرقص والتمثيل الصامت ،والعرض المسرحي والفيلم السينمائي وعالم الازياء والفن التشكيلي واللغة والادب والشعر والبلاغة وغيرها ،واصبح علما يدرس في هذه المجالات كلها وتعقد له الدورات التدريبية ويعطى الاهمية الكبيرة من اجل نجاح الانسان في التواصل مع الاخرين. (ربايعة ،٢٠١٠،ص١٤وص ١٥).

يستنتج الباحث من خلال ذلك ان هناك ترابط واضح بين المفهوم القراني والعصري للغة الجسد،ويرى الباحث في هذا الصدد التاكيد على تدريس لغة الجسد في عموم المستويات التعليمية من اجل توسيع مدارك المتعلمين ومخيلاتهم.

***آليات علم لغة الجسد:**

ان المتعارف عليه ان المتخصص في لغة الجسد يدقق النظر في اجزاء الجسم التي يعتقد كل واحد منا انها ليست محل ملاحظة ،وعند نسيانها فأن هذه الاجزاء والاعضاء تتحرك لا شعوريا ومن ثم تتكلم-الاعضاء-.كما ان الاخطاء التي يقع بها كثير من الناس وهي اخطاء لغة الجسد،كما انها مهمة بالنسبة لرجال الاعمال وسيدات الاعمال وتكون اكثر اهمية في الاجتماعات وعقد الصفقات وغيرها من المقابلات ،واهميتها بالنسبة للاشخاص العاديين بالزيارات ويهمك ان تعرف الشخص المقابل هو مرحب بك ام انك ضيف ثقيل عليه.ان لغة الجسد الايجابية تتسم بالقوة كما ان الرسائل السلبية غير الشفهية التي تبعث بها الى الاخرين عادة ما تكون مفرطة للقوة ،وتأخذ اتجاها معاكسا لما نريد(حماية ،د.ت،ص٩وص١٠).

لذا تجنب الاتي (حماية ،د.ت،ص١٠وص١١):

١-الدخول المتردد:لا تجر قدميك او تتسلل الى الغرفة .تحرك مباشرة وفي ثقة كما لو كان هناك هدف تبتغيه.

٢-النظرات المسدلة:لا تجعل نظراتك مسدلة او مكتئبة ،ابدأ التخاطب بالعيون واحتفظ به قائما طوال الوقت.

٣-امالة الذقن الى الاسفل:ان هذه الطريقة لا تؤدي الى استحالة ممارسة لغة التخاطب بالعين فقط بل تؤدي ايضا الى ان يكون الشخص في وضع دفاعي.

٤-مصافحة الايدي ببرود:وهي تعني قلة الاهتمام بالشخص الاخر.

٥-سحق الايدي عند المصافحة :لن تستفيد بأي شكل اذا جعلت الشخص الذي تصافحه يشعر بعدم الراحة.

٦-التململ:ان التململ مثل التثاؤب ،اذ سيبدأ الجميع بالملل من حولك والعصبية والاحباط والرغبة في الرحيل.

٧-التنهد:وهو يعني ان الموقف سوف يخيم عليه اليأس.

٨-التثاؤب: انقل الاهتمام ولا تنقل الملل.

٩- هرش الراس ويعد دليلا على الارتباك.

١٠-عض الشفة:وهي اشارة قوية على القلق.

١١-فرك مؤخرة الراس او العنق:وهذه ايماءة تنقل الاحباط ونفاذ الصبر.

١٢-تضييق العينين:ايماءة سلبية قوية وتعني عدم الموافقة والاستياء او الغضب اما العينين المغمضتين بالكامل فتعني الحيرة.

١٣-رفع الحاجبين:لا ترفع الحاجبين كثيرا ،فأن ذلك يعني عدم التصديق بمعنى انك لا تصدق ما يقوله الشخص الاخر.

١٤-النظر الى الشخص الاخر من فوق نظارتك:وهذا يعني ايضا عدم التصديق.

١٥-تقاطع اليدين امام الصدر:ان هذا الوضع الشائع هو رسالة قوية للتحدي وانغلاق التفكير ،وكلما كان تقاطع اليدين قويا والى اعلى كانت درجة العدوانية اكبر.

١٦-فرك العينين والاذنين او جانب الانف :كل هذه الايماءات تعني الشك وعدم الثقة بالذات وهي ايماءات يمكن ان تدمر اي رسالة.

يتفق الباحث مع ما ورد اعلاه اذ يتوجب على الجميع الالتزام بالنقاط اعلاه من اجل تجنب بعض السلوكيات والحركات والايماءات الخاطئة والتي من الممكن ان توقعنا في مشاكل عدة.

***اهمية لغة الجسد في عملية التواصل:**

يختلف الانسان عن الحيوان انه عند مواجهة العدو تكون اكثر اعضائنا حيوية وحساسية مكشوفة امام هذا العدو دون حماية ،وذلك على عكس كافة المخلوقات الاخرى ،اذ يستخدم الانسان يديه لاقامة حواجز بينه وبين االخرين وليس بالضرورة ان يكون ذلك اثناء دفاعه عن نفسه في معركة ما ،فعلى سبيل المثال قد يكون عقد الشخص لذراعيه على صدره وتشبيكه ليديه اشاره واضحة لعدم شعوره بالارتياح اثناء محادثته ،وهو ما يمثل شكلا من اشكال اقامة حواجز معنوية بينه وبين الشخص الذي امامه ،ومن الاشكال الاخرى لهذه الحواجز تلك التي نراها في ذلك الشخص الذي يقوم بتعديل اكمام قميصه باستمرار اثناء المحادثة فهو بذلك وبلا وعي منه يصرف الانتباه عن نفسه ويجعله يتجه الى ما يقوم به،فأن معظم الانماط والاشكال المختلفة للحركات الجسدية الاخرى مثل قضم الاظافر ،وفرقعة الاصابع وتعديل شكل القميص تعبر عن اخراج الطاقة العصبية في الانسان(هارتلى، كارينش ،٢٠٠٨،ص٨٢وص٨٣) .

من اهم خصائص الاتصال عن طريق لغة الجسد انه امر لا يمكن تحاشيه او الهروب منه فعندما لا يقول المرء شيئا ويظل صامتا فأنه في الحقيقة لم ينقطع عن الاتصال بل هو عكس نموذجا من نماذجه ،واذا استطاع ان يكف عن الكلام فأنه لايستطيع ان يكف عن الحركة وعن التعبير عن ذاته بوسائل اخرى،مثل حركات الجسم واليدين وتعبيرات الوجه ، ولهذا نستطيع ان نوجز اهم مزايا الاتصال عن طريق لغة الجسد في النقاط الاتية :(ربايعة ، ٢٠١٠، ص٢٢)

١-انه يعبر عن معلومات وجدانية في مقابل تعبير لغة الجسد عن معلومات تتصل بالمضمون ،يمكن من خلالها ايصال الحب والبغض والكره والاهتمام والثقة والرغبة والدهشة والموافقة .

٢-ان الاتصال عن طريق لغة الجسد ينطوي ايضا على معلومات متصلة بمضمون الرسالة اللفظية فهو يمدنا بأدوات لتفسير الكلمات التي نسمعها وينطبق ذلك على نبرة الصوت مثلا والتوكيد فضلا عن انه يوفر المعلومات التي تفيد في فهم طبيعة العلاقة بين الاطراف المشتركة في عملية الاتصال.

٣-رسائل لغة الجسد تتميز بصدقها ويحتاج الانسان عادة الى نماذج كثيرة للسلوك غير اللفظي التي يصدرها الاخرون حتى يثق بهم.

اما اهم المبررات لاستخدام هذه اللغة فهي (ربايعة ،٢٠١٠،ص٢٢وص٢٣).

١-نقص الترميز اللفظي في بعض المجالات :فمثلا هناك كلمات قليلة تجسد الاشكال الهندسية لذلك فأن ايماءات اليدين اكثر فعالية في تجسيد الاشكال من الكلمات كما ان السلوكيات غير اللفظية اكثر فعالية في التعبير عن الشخصية.

٢-ان الرموز غير اللفظية اكثر قوة لان ادراكها يتم مباشرة وتكون الاستجابات غير اللفظية اكثر فورية.

٣-يصعب التحكم في الرموز غير اللفظية لذا غالبا ما تكون عفوية ،مما يكسبها مصداقية اكثر من الرموز اللفظية.

٤-يتسبب تركيز الانتباه في بعض الرموز اللفظية او جعلها اكثر صراحة في قدر من الازعاج والاحلال بالنظام لذا تتم الاستعاضة عنها بالرموز غير اللفظية في ايصال المضمون بكيفية ضمنية.

٥- تعد القدرة على استخدام قناة ثانية الى جانب اللغة امرا مفيدا ولاسيما اذا كانت هذه القناة تحمل قدرا كبيرا من المعلومات التي تدعم اللغة ،لكن التعبير عنها بالرموز اللفظية امر مربك وغير ملائم.

ويمكن استخلاص قنوات الاتصال بوساطة لغة الجسد مع التاكيد على ان لغة الجسد هي الجزء المهم من الاتصال الصامت ،وتتلخص قنوات الاتصال بوساطة لغة الجسد في القران الكريم فيما يلي (ربايعة ،٢٠١٠،ص٢٦).

١- الاتصال بوساطة العيون.

٢- الاتصال بوساطة تعبيرات الوجه.

٣- الاتصال بوساطة حركات اعضاء الجسم.

٤- الاتصال بوساطة الهيئة والمظهر.

***ماذا يدرس علم لغة الجسد:**

١- الافعال التي يكون بها الجسد actions وتقسم الى(الفقي،٢٠١٠،ص٢٢،بهيج،د.ت،ص١٨وص١٩) :

أ-افعال ولادية :تخلق معنا عند الولادة وهي الافعال البيولوجية التي يقوم بها الجسد والتي يشترك فيها جميع البشر بدون اي اعتبار لانتماءاتهم اللغوية.وهنا نستطيع ان ندرس لغة الاطفال ،وكيف يعبرون عن اوجاعهم ومتطلباتهم الاخرى.

ب-افعال مكتشفة وهي الافعال الشخصية التي يكتشفها الانسان في ذاته.

ج-افعال مكتسبة وهي الافعال المكتسبة التي يتعلمها الانسان بلا وعي وهنا يكون للبيئة المحيطة دور كبير في هذه الافعال.

د-الافعال المختلطة وهنا افعال قد تبدو للبعض مكتسبة وقد تبدو تدريبية او تكون للبعض مكتشفة وللبعض تدريبية وهكذا.

٢- ملامح الوجه وتقسم الى ما ياتي (الفقي،٢٠١٠، ص،٢٢وص٢٣، بهيج، د.ت، ص١٩-٢٠):

أ-ملامح عرضية وهي الملامح التي توافق الكلام،وتكون عفوية تظهر مع العبارات اللفظية كمتمم للمعنى.

ب-ملامح تعبيرية وهي الملامح البيولوجية التي تظهر على الوجه تعبر عن حالة عصبية معينة.

ج-ملامح تقليدية وهي الملامح التي يقوم الانسان بتقليدها لتأخذ شكل معين تقليدي.

د-ملامح رمزية وهي الملامح التي تظهر على وجه الانسان لا اراديا لتفك رموز شخصيته او مزاجه او نفسيته.

هـ-ملامح تقنية وهي الملامح التي يرسمها الشخص على وجه بحسب متطلبات معينة او مهنة معينة ،مثلا ملامح الطبيب عندما يشخص مريضه،او مثلا الاستاذ عندما يشرح الدرس.

يستنتج الباحث من خلال ماورد اعلاه اهم ما يدرسه علم لغة الجسد من افعال مكتسبة ومكتشفة وولادية وملامح عرضية وتعبيرية وتقنية وغيرها ،ويلخص الباحث من خلال ذلك ان النتائج التي يحصل عليها من خلال دراسته هذه مستوحاة من خلال ما يفهمه من سلوك وملامح ترسم على وجوه كل من حولنا.

***تفسير حركات اليد:**

نشير هنا الى مجموعة من حركات اليد والتي لها دلالات معينة وهي كالاتي(بهيج،د.ت،ص٣٠):

١-ضم الذراعين :عندما يقوم الشخص الذي تتحدث اليه بضم ذراعيه فهو يريد ان يقول اتركني لوحدي او لا اتقبل ما تقوله او غير مهتم به.

٢-الذراعان خلف الراس ،والميلان الى الوراء:في علاقة جديدة غالبا ما تستخدم للتعبير عن الرغبة في السيطرة او القوة.

٣-الجسم المشدود :التصلب او الحركة الجسدية المتشنجة او اليدان المشدودتان اماما او راحتا اليد المتجهتان نحو الاسف على الطاولة كل هذا يشير الى الاهتمام بالموضوع.

٤-اليد التي تغطي الفم واللحية:يدل هذا على انك غير صريح او ربما تقول الكذب او ربما تشعر بعدم الامان والضعف ،واذا لمست وجهك حينما يتحدث اليك شخص ما اخر فيمكن ان يعني هذا بأنك لا تصدق ما يجري قوله امامك.

٥-التململ :ان الحركة هنا وهناك واللعب ببعض الاشياء والنقر بالاصابع كلها امارات تدل على السأم او العصبية او نفاذ الصبر .

***القواعد الرئيسة لقراءة الايماءات :**

ان ما تراه او تسمعه في اي موقف لا يعكس بالضرورة المواقف الحقيقية للاشخاص ولذلك انت بحاجة لاتباع ثلاث قواعد اساسية لتفهم الامور بشكل صحيح (بييز،٢٠٠٨، ص٢٠).

-القاعدة الاولى :اقرأ الايماءات في مجموعات:

احد الاخطاء الخطيرة التي يقع فيها المبتدئ في لغة الجسد هو ان يفسر ايماءة منفردة بمعزل عن الايماءات او الظروف الاخرى .على سبيل المثال حك الراس قد يعني اشياء عديدة مثل العرق او قشرة في الراس او النسيان او الكذب على حسب الايماءات الاخرى التي تحدث في نفس الوقت. ومثل اي لغة منطوقة للغة الجسد مثل كلمات او جمل او علامات ترقيم. كل ايماءة مثل كلمة واحدة وقد يكون للكلمة الواحدة معاني عدة مختلفة على سبيل المثال كلمة dressing في اللغة الانكليزية لها على الاقل عشرة معاني منها ارتداء الملابس او صلصة الطعام او ضمادة الجروح وغيرها، ولا يمكنك فهم معنى الكلمة فهما كاملا الا عندما تضعها في جملة مع كلمات اخرى ،والايماءات تأتي في جمل تسمى مجموعات وهذه المجموعات تكشف دائما مشاعر الشخص ومواقفه والمجموعة في لغة الجسد مثل الجملة المنطوقة تماما تحتاج على الاقل لثلاث كلمات اي ثلاث ايماءات قبل ان تستطيع تحديد معنى كل كلمة من الكلمات بدقة والشخص حاد الملاحظة هو الذي

يستطيع قراءة جمل لغة الجسد ومقارنتها بدقة مع الجمل اللفظية ،لهذا يجب علينا قراءة الايماءات كلها لكي نصل الى القراءة الصحيحة ،فلكل منا ايماءة متكررة او اكثر تظهر ببساطة اننا اما نشعر بالملل واما نشعر بأننا تحت ضغط ويعد لمس الشعر المتواصل او تدويره مثالا شائعا لذلك، ولكن بمعزل عن الايماءات الاخرى،الارجح ان هذه الايماءة تعني ان الشخص يشعر بعدم الثقة او القلق فالناس يملسون شعرهم او رؤوسهم لان هذه هي الطريقة التي كانت تريحهم بها امهاتهم عندما كانوا اطفالا(بييز،٢٠٠٨، ص٢١).

ان العلامة الرئيسة للتقييم النقدي هي ايماءة وضع اليد على الوجه مع توجيه السبابة لاعلى نحو الخد بينما يغطي الفم اصبع اخر،تستند الذقن الى الابهام،وهناك دليل اخر على ان هذا المستمع لديه افكار ناقدة لما يسمعه وهو وضع قدم على اخرى ،ووضع الذراع امام الصدر –وضع دفاعي –،بينما يكون الراس والذقن للاسف –سلبية عدائية– ومن هنا تقول جملة لغة الجسد هذه شيئا مثل "لا يعجبني ما تقول"،او "لا اوافقك الراي"،او"تنتابني مشاعر سلبية"(بييز،٢٠٠٨، ص٢٢).

–القاعدة الثانية :ابحث عن الانسجام

تظهر الابحاث ان تأثير الاشارات غير المنطوقة يعادل خمسة اضعاف تأثير اللغة المنطوقة،وانه عندما لا يتناغم الاثنان فالناس ولاسيما النساء يعتمدون على الرسالة غير اللفظية ولا يهتمون بالمحتوى اللفظي.فأذا كنت بأعتبارك المتحدث ستسأل المستمع الموجود بالصورة السابقة عن رايه في شيء قلته،واجابك بأنه لا يتفق معك،تكون ا لغة جسده ملائمة في هذه الحالة لعبارته اللفظية ،اي انهما في حالة انسجام .ولكن اذا قال انه يتفق مع ما قلت ،فمن الارجح انه يكذب لان كلماته وايماءاته ليست منسجمة مع بعضها البعض .ان ملاحظة مجموعات الايماءات والتأكد من انسجام او تناغم القناة الشفوية مع قناة لغة الجسد هما اساس فهم المواقف بشكل صحيح عن طريق لغة الجسد.ذكر فرويد انه بينما كانت

احدى المريضات تعبر بكلماتها عن سعادتها في حياتها الزوجية ،كانت بدون وعي تخلع خاتم الزواج من اصبعها وتضعه ثانية ،وكان فرويد منتبها لاهمية هذه الاشارة التي تحدث بدون وعي ولم يندهش عندما بدأت مشكلات الزواج تظهر على السطح .ان ملاحظة مجموعات الايماءات والتاكد من انسجام او تناغم القناة الشفوية مع قناة لغة الجسد هما اساس فهم المواقف بشكل صحيح عن طريق لغة الجسد (بييز،٢٠٠٨، ص٢٣).

-القاعدة الثالثة:اقرأ الايماءات في سياقها:

يجب التفكير في الايماءات في ظل السياق الذي تحدث فيه،فأذا كان شخص ما على سبيل المثال جالسا في موقف الحافلة ويداه متشابكتان بشدة ،ويضع احدى قدميه فوق الاخرى باحكام وذقنه للاسفل وكان يوما من ايام الشتاء الباردة ،فهذا على الارجح يعني انه يشعر بالبرد وليس في موقف دفاعي ولكن اذا استخدم الشخص نفس هذه الايماءات وهو جالس معك على مائدة بينما تحاول ان تقنعه بفكرة او بمنتج او خدمة ،يمكن تفسير هذه الايماءات على انها تعني ان لديه مشاعر سلبية او انه يرفض عرضك(بييز،٢٠٠٨، ص٢٣وص٢٤).

يستنتج الباحث من خلال ضرورة فهم جميع الايماءات الصادرة عن اي شخص من اجل فهم لغة الجسد بصورة صحيحة.

***قوة راحة اليد:**

تعد راحة يد الانسان واحدة من اشارات الجسد الاقل ملاحظة ولكن القوية جدا والتي تظهر عندما تعطي شخصا ما توجيهات او اوامر او عند التصافح ،وعندما تستخدم بطريقة معينة ،تعطي قوة راحة اليد مستخدمها قوة السلطة الصامتة .وتوجد ثلاث ايماءات رئيسة لسيطرة راحة اليد: وضع راحة اليد الاعلى ،وضع راحة اليد الاسفل، وضع ضم راحة اليد والاشارة بالاصبع. وتظهر الفروق بين الثلاثة اوضاع في هذا المثال :لنفترض انك تطلب

من شخص ان يحمل شيئا ما وينقله لموقع اخر.ولنفترض انك تستخدم نفس نبرة الصوت ونفس الكلمات ونفس تعبيرات الوجه في كل مثال وانك ستغير فقط وضع راحة يدك، تستخدم راحة اليد لاعلى كايماءة استسلام وعدم تهديد ،شبيهة بايماءة التوسل لمتسول في الشارع ،وكانت تستخدم قديما لتبين ان الشخص لا يحمل سلاحا .فالشخص الذي تطلب منه ان ينقل الشيء لن يشعر انه مجبر على ذلك.ولن يشعر ان طلبك يهدده .كما انك اذا اردت شخصا ما ان يتكلم ،يمكنك استخدام وضع راحة اليد الى الاعلى " تسليم" لتعلمه انك تتوقع منه ان يتكلم وانك مستعد لسماعه. وقد تغير معنى ايماءة راحة اليد الى الاعلى عبر القرون وتطورت ايماءات اخرى مثل راحة اليد الواحدة المرفوعة في الهواء ،وكذلك وضع راحة اليد على القلب، وغيرها من الاوضاع المتنوعة، وعندما تتحول راحة اليد لتتجه للاسفل، ستشعر فورا بالسيطرة ،وسيشعر الشخص الاخر انك اعطيته امرا لينقل الاشياء وقد يبدأ في الشعور بالعدائية نحوك وذلك حسب علاقتك به او منصبك بالنسبة له في العمل (بييز،٢٠٠٨، ص٣٦وص٣٧).

اما وضع ضم راحة اليد والاشارة بالاصبع فتستخدم فيه الاصبع المشير كهراوة رمزية ،يدفع بها مجازا المتحدث السامعين نحو الخضوع وبدون وعي تثير هذه الايماءة مشاعر سلبية لدى الاخرين حيث انها تسبق ضربة مباشرة بالذراع وهي حركة بدائية تستخدمها معظم الرئيسات في الهجوم .وتعد ايماءة ضم راحة اليد والاشارة بالاصبع واحدة من اكثر الايماءات المزعجة التي قد يستخدمها اي شخص اثناء التكلم ،وخاصة عندما تعمل كوسيلة لضبط ايقاع كلمات المتحدث .وفي بعض الدول تعد الاشارة بالاصبع نحو اي شخص اهانة ،لان هذه الايماءة تستخدم فقط للاشارة الى الحيوانات ويستخدم الماليزيون الابهام للاشارة الى الاشخاص او لاعطاء الاتجاهات(بييز،٢٠٠٨، ص٣٨).

ان اي حركة تتحركها يد الانسان في اي اتجاه تعبر عن شيء معين في حديثه ولقد اصبحت مثل هذه الايماءات جزءا من اسلوب التواصل واية ايماءة تعطي معنى حتى لو

كانت غير مقصودة .ويمكن لليدين ان تعبر عن عدة معان وانفعالات نوفي بعض الاحيان تعبر عن نوع الثقافة ،ومن تلك الاشارات ما يبدو من خلال لغة الجسد ويتم ذلك في نطاق العقل الباطن ومن اشهر هذه الاشارات ان يتخذ الكفان شكلا هرميا، ويمكن ان نشاهد امثلة على ذلك عبر شاشات التليفزيون في المقابلات مع السياسيين والخبراء، فالشخص المتحدث يضع اطراف اصابع كفيه في مواجهة بعضها البعض ثم يرفعها لتأخذ شكل مثلث او هرم وذلك دليل على احساس ذلك الشخص بأنه الافضل وصاحب اليد العليا وقد يحدث ذلك في نطاق عقله الباطن. ويمكن ان نرى مثل هذا السلوك في كل الثقافات وعلى مختلف المجتمعات بمختلف فئاتها وشكل اخر اكثر جراءة يعكس شعور المتحدث بالعظمة وهو ان يضع يديه متشابكتي الاصابع خلف راسه ،كما ان هناك اشكالا اخرى لحركة اليدين بمثل هذا الاسلوب والتي تعكس شعور الشخص بالخضوع او شعوره بالدونية او تحريك الاصابع افقية او بالاشارة الى الاسفل(هارتلى، كارينش ،٢٠٠٨،ص٨٣وص٨٤).

يرى الباحث ان الاختلاف في كيفية وضع راحة اليد له مفاهيم ومدلولات مختلفة كل واحدة منها لها رمز نستطيع من خلاله فهم الاشخاص من حولنا.

***لغة المصافحة :**

المصافحة هي غالبا اول اتصال جسدي وربما الوحيد الذي نقوم به مع شخص اخر ،كما ان كيفية المصافحة وقوتها وفترة بقائها يمكنها ان تؤثر على كيفية فهم الشخص الذي نحييه لنا. ففي جميع انحاء العالم من الشائع استخدام اليدين لتحية الاخرين على الرغم من ان الثقافة تفرض صورا مختلفة لكيفية القيام بتحية اليدين والوقت الذي نستغرقه ومدى قوة تلك التحية ،وحيث ان المصافحة هي المرة الاولى التي يتلامس فيها شخصان فعليا يمكن ان تكون لحظة فارقة في علاقتهما فضلا عن استخدام المصافحة من اجل التعرف بالاخرين

وتحيتهم الا ان هناك اشخاصا محددين يستخدمونها لاثبات السيطرة (نافارو ،٢٠١٠، ص١٥٠- ١٥١).

تعد المصافحة اثرا باقيا من الماضي البعيد في اي وقت كانت تلتقي فيه القبائل البدائية في ظروف ودية ،كانوا يعدون اذرعهم ويفتحون راحة ايديهم ليظهروا انهم لا يحملون او يخبئون اي اسحلة وفي العهد الروماني كان حمل الخنجر مخبأ في الكم امرا شائعا ولذلك قام الرومان من اجل الحماية باستخدام مسكة اسفل الذراع كتحية شائعة .والشكل الحديث لهذه التحية القديمة هو التشابك وهز راحتي اليدين.واستخدمت هذه الطريقة اول مرة في القرن التاسع عشر لاقرار صفقات تجارية بين رجال ذوي مكانة متساوية.وانتشرت بشكل كبير فقط في المائة سنة الاخيرة او نحو نحو ذلك ،وظلت كذلك في المجتمع الذكوري حتى فترات قريبة.واليوم في معظم الدول الغربية والاوربية تجري هذه المصافحة كتحية اولية وعند المغادرة في جميع اوساط الاعمال وتزيد في الحفلات والاحداث الاجتماعية ويستخدمها كل من الرجال والنساء.وحتى في بلاد اخرى مثل اليابان يعد الانحناء هو التحية التقليدية وتايلاند حيث يحيون باستخدام ايماءة تشبه الصلاة ،ففي معظم الاماكن تهز الايدي عادة من خمس الى سبع مرات ،ولكن في بعض الدول مثل المانيا تهز مرتين او ثلاثا مع ابقاء التشابك بالايدي وقتا يساوي هزتين اضافيتين ،والفرنسيون هم اكبر المصافحين ،حيث يصافحون عند التحية وعند المغادرة ويقضون وقتا كبيرا كل يوم في التصافح بالايدي(بييز،٢٠٠٨، ص٤٠وص٤١).

ان الغرض من اي مصافحة هو محاولة اظهار الاخلاص او الثقة او عمق المشاعر نحو المتلقي وينبغي ملاحظة عنصرين مهمين اولا: تستخدم اليد اليسرى للتعبير عن عمق المشاعر التي يريد منشىء المصافحة توصيلها وهذا يتناسب مع المسافة التي توضع عندها اليد اليسرى لبادىء المصافحة فوق اليد اليمنى للمتلقي .فهي مثل قصد او نية التعانق وتستخدم اليد اليسرى لبادىء المصافحة مثل ترمومتر لقياس المودة وكلما وضعت اعلى

على ذراع المتلقي زادت المودة التي يريد بادىء المصافحة ان يظهرها .فبادىء المصافحة يحاول ان يظهر ارتباطاحميما بالمتلقي بينما في نفس الوقت يحاول السيطرة على حركته.على سبيل المثال تدل مسكة المرفق على قدر اكبر من المودة والسيطرة من مسكة الرسغ،وكذلك تعبر مسكة الكتف عن المودة اكثر من مسكة اعلى الذراع،ثانيا:تعد اليد اليسرى لمنشىء المصافحة انتهاكا للمساحة الشخصية للمتلقي وعامة ،فمسكة الرسغ "ومسكة المرفق امر مقبول فقط عندما يشعر شخص ما بالقرب من الشخص الاخر،وفي هذه الحالات تدخل اليد اليسرى لبادىء المصافحة في الناحية الخارجية فقط من المساحة الشخصية للمتلقي.وتظهر مسكة الكتف ومسكة اعلى الذراع المودة الحميمة وقد تؤدي كل منهما الى المعانقة .وما لم تكن المشاعر الحميمية متبادلة ،او لم يكن لدى بادىء المصفحة سبب وجيه لاستخدام اليدين،فربما يتشكك المتلقي ولا يثق بنوايا بادىء المصافحة .باختصار اذا لم يكن هناك رابط شخصي بينك وبين الشخص الاخر فلا تصافحه باستخدام يديك بأي صورة ،واذا لم يكن بينك وبين الشخص الذي يصافحك باستخدام اليدين ارتباط شخصي فابحث عن اغراضه الخفية(بييز ،٢٠٠٨، ص٥٥وص٥٦).

وتختلف المصافحة من بلد الى اخر مثلا في بريطانيا فمن المعروف ان البريطانيين يشتهرون بالبرود عن جيرانهم من قاطني القارة نفسها،وتعد المصافحة التحية الرسمية الرئيسة ،ولا تستخدم المصافحات في المناسبات غير الرسمية كما يستخدمها الشباب بصورة اقل من كبار السن،اما في فرنسا فتتم المصافحة عن طريق تحريك اليد الى اعلى واسفل في حركات سريعة ومتوالية ،وبوجه عام على الرجل ان ينتظر حتى تقدم اليه المرأة يدها لتصافحه اولا،ويتميز شعب الدنمارك بالقوة والسرعة عند المصافحة ،ويتم مصافحة المرأة اولا ،ويتعلم الاطفال مصافحة الاخرين والنظر الى العينين،وفي المانيا يتميز الرجال بالقوة في المصافحة ،وتستخدم المصافحة من قبل النساء والاطفال ولكن ليس بنفس القوة التي يصافح بها

الرجال،وعند مقابلة مجموعة من الافراد تتم مصافحتهم كلهم (كليتون،د.ت،ص١٢٠وص١٢١وص١٢٢).

استنتج الباحث من خلال ذلك ان للمصافحة طرائق كثيرة وكل واحدة منها مفهوم مغاير للاخر ،كل واحدة منها تعبر عن ما يجول في نفوس الاشخاص ووفق ذلك نستطيع تفسير مكنونات كل فرد.

***اشارات الذراع:**

١-ثني الذراعين امام الصدر :الذراعان مطويتان معا على الصدر كمحاولة لوضع حاجز بين الشخص وشخص اخر او شيء اخر لا يحبه،وهناك اوضاع كثيرة لثني الذراعين ،وهو وضع عالمي ويفسر بنفس المعنى الدفاعي او السلبي في كل مكان تقريبا ،وعادة ما يكون بين الغرباء في الاجتماعات العامة وفي الطوابير او اثناء الوقوف في الصفوف في النوادي وعند المصاعد او في اي مكان يشعر فيه الاشخاص بعدم الثقة او عدم الامان(بييز،٢٠٠٨،ص٩٣).

٢-ثني الذراعين المسلح:اذا اطبق الشخص قبضتي اليدين مع ثني الذراعين فهذا يسمى ثني الذراعين مع اطباق الكفين،ويدل على العداء وكذلك على موقف دفاعي ،واذا اجتمع مع ذلك ابتسامة الشفاه المطبقة او الاسنان المطبقة والوجه الاحمر .ويمكن ان يحدث هجوم لفظي او حتى جسدي ،وتكون بحاجة لاسلوب استرضاء لاكتشاف السبب في ذلك اذا لم يكن السبب واضحا فعلا .هذا الشخص في موقف عدواني هجومي(بييز،٢٠٠٨،ص٩٥).

٣-امساك الذراعين:يتميز امساك الذراعين المزدوج بأن تمسك اليدين بشدة بأعلى الذراعين،ويفعل ذلك من يرغب في تقوية نفسه وتجنب ظهور الجزء الامامي من الجسم،احيانا يتم مسك الذراعين بشدة لدرجة ان الاصابع ومفاصلها قد تتحول للون الابيض الشاحب بسبب انقطاع الدورة الدموية ،وهذه وسيلة يشعر بها الشخص نفسه بالراحة بشكل

يشبه احتضان النفس ،وعادة ما نجد الامساك بالذراع في غرف الانتظار بعيادات الاطباء واطباء الاسنان،او مع الاشخاص الذين يسافرون جوا لاول مرة وهم في انتظار الاقلاع وهذا يظهر موقفا سلبيا ومتحفظا.وفي قاعة المحكمة يمكن ان نرى المدعي يتخذ وضع ثني الذراعين مع اطباق الكفين بينما نجد المدعى عليه يتخذ وضع امساك الذراعين المزدوج(بييز،٢٠٠٨،ص٩٩٦وص٩٧).

٤-وضع الابهامين لاعلى:عندما تعرض قضيتك على شخص ما ويقوم بثني ذراعيه مع وضع الابهامين لاعلى قرب نهاية حديثك ومضافا الى ذلك مجموعة من الايماءات الايجابية فيدل ذلك على انه بامكانك الانتقال بسلاسة الى مطالبة هذا الشخص بالتزام.ومن ناحية اخرى اذا اتخذ الشخص الاخر في نهاية الحديث وضع ثني الذراعين مع اطباق الكفين وكان وجهه غير معبر ،فقد تبدأ المشاكل اذا حاولت ان تحصل منه على كلمة نعم ،ويكون من الافضل ان تسال اسئلة محاولا ان تكتشف اعتراضاته ،وعندما يقول شخص ما كلمة لا ردا على احد العروض يمكن ان يصبح من الصعب تغيير رايه دون ان تبدو عدوانيا . والقدرة على قراءة لغة الجسد تتيح لك ان ترى القرار السلبي قبل النطق به وتعطيك وقتا لاتخاذ تصرف بديل.ونادرا ما يستخدم الاشخاص الذين يحملون اسلحة او يرتدون دروعا واقية ايماءات ثني الاذرع لان سلاحهم او درعهم يوفر لهم الحماية الكافية للجسم فمثلا ضباط الشرطة نادرا ما يثنون اذرعهم الا اذا كانوا يقفون في الحراسة وعادة ما يستخدمون وضع اطباق الكف ليقولوا بوضوح انه غير مسموح لاي شخص ان يمر من حيث يقفون(بييز،٢٠٠٨،ص٩٨وص٩٩).

يتفق الباحث مع ما ورد من اراء ومعلومات بخصوص اشارات الذراع فكل حركة منها تعطي انطباعا مختلفا من شخص لاخر ،وهذه خير وسيلة لقراءة ما يجول في نفوسهم دون ان ينطقوا بحرف واحد.

***فرك راحتي اليدين معا:**

ان فرك راحتي اليدين معا طريقة يعبر بها الناس عن التوقع الايجابي فرامي الزهر يفركه بين راحتي يديه كعلامة لتوقعه الايجابي بالفوز ،ومنسق الاحتفالات والمراسم يفرك راحتي يديه معا ويقول لجمهوره نتطلع الان لسماع المتحدث التالي ،ويتعلم العاملون في مجال المبيعات استخدام ايماءة فرك راحتي اليدين عند وصف المنتجات او الخدمات للعملاء المحتملون ،وكذلك استخدام حركة يد سريعة لتجنب جعل المشتري في موقف دفاعي وعندما يفرك المشتري راحتي يديه معا بسرعة ويقول لنر ماذا لديك فهذا يشير انه يتوقع ان يرى شيئا جيدا وانه قد يشتري(بييز،٢٠٠٨،ص١٢٩وص١٣٠).

-فرك الابهام بالاصابع :

ان حك الابهام بالسبابة او باطراف الاصابع حركة شائعة الاستخدام كأيماءة لتوقع المال.وهي مأخوذه من حك قطعة العملة المعدنية بين الابهام واطراف الاصابع ويستخدمها غالبا البائع في الشارع الذي يقول يمكن ان اوفر لك ٤٠% ،او الشخص الذي يقول لصديقه هل يمكن ان تقرضني خمسين جنيها؟،وينبغي ان يتجنب هذه الايماءة في جميع الاوقات اي شخص محترف يتعامل مع العملاء وذلك لانها تنطوي على افكار او معان سلبية تتعلق بالمال (بييز،٢٠٠٨،ص١٣٠وص١٣١).

-اطباق اليدين معا:

تبدو هذه الايماءة كدلالة على الثقة لان بعض الاشخاص الذين يستخدمونها يبتسمون ايضا ،وتوجد ثلاثة اوضاع رئيسة لاطباق اليدين منها اطباق اليدين امام الوجه ،واطباق اليدين ووضعهما على المكتب او في الحجر وعند الوقوف،واطباق اليدين امام منطقة انفراج الرجلين،وهناك ارتباطا بين الارتفاع الذي توضع فيه اليدان ودرجة احباط الشخص بمعنى ان التعامل مع الشخص يكون اصعب عندما تكون يداه مرتفعتين كما في الوضع المتوسط مما

لو كانتا في الوضع المنخفض ،ومثل جميع الايماءات السلبية تكون بحاجة لاتخاذ اجراء يفتح اصابع الشخص بأن تقدم له مشروبا او تطلب منه ان يحمل شيئا والا فسيستمر موقفه السلبي بنفس الطريقة التي يستمر بها في اي وضع من اوضاع ثني الذراعين (بييز، ٢٠٠٨، ص١٣١- ١٣٢).

-ايماءة البرج:

ان حركة البرج تحدث غالبا بمفردها اذ تضغط اصابع احدى اليدين بخفة على اصابع اليد الاخرى مكونة شكل البرج او القمة المستدقة واحيانا تتأرجح اليدان للخلف وللامام مثل اجراء تمرين الضغط امام المرآة ،وتستخدم كثيرا في التعامل بين الرئيس والتابع وانها تدل على موقف واثق ،فالاعلى منزلة غالبا ما يستخدمون هذا الوضع عند اعطاء التعليمات او النصائح للتابعين لهم ،وهي اكثر شيوعا بين المحاسبين والمحامين والمدراء،وغالبا ما يستخدم الاشخاص الواثقون ذووا المكانة المرتفعة هذه الايماءة .وينبغي تجنبها عندما ترغب في ان تكون مقنعا او في كسب ثقة الطرف الاخر حيث يمكن احيانا ان تفهم على انها اعتداد بالنفس او تكبر.فأن اردت ان تبدو وكانك واثق ولديك جميع الحلول او الاجابات الصحيحة فان وضع البرج سيحقق ذلك(بييز،٢٠٠٨،ص١٣٢وص١٣٣وص١٣٤).

- طبق الوجه:

هذه الايماءة ليست سلبية بل ايجابية تستخدم عند التودد والمغازلة وتستخدمها اساسا النساء للفت انتباه الرجال حيث تضع المرأة احدى يديها فوق الاخرى وتقدم وجهها للرجل وكانه فوق طبق لينال اعجابه(بييز،٢٠٠٨،ص١٣٥).

-وضع اليدين خلف الظهر:

هذه الايماءة شائعة بين النبلاء والقادة ويستخدمها رجال الشرطة اثناء الحراسة ومدير المدرسة وهو يتجول في المدرسة وكبار الشخصيات العسكرية واي شخص في مركز سلطة

،والمشاعر المرتبطة بهذه الايماءة هي الاستعلاء والثقة والقوة ،فالشخص في هذه الحالة يكشف مواضع عرضة للاعتداء مثل بطنه وقلبه ومنطقة انفراج الساقين مما يظهر عدم شعوره بالخوف ،اما ايماءة مسك اليد من الرسغ فتظهر مشاعر مختلفة عن وضع راحة احدى اليدين في راحة اليد الاخرى خلف الظهر فهي علامة الاحباط ومحاولة لضبط النفس وهنا تكون احدى اليدين ممسكة برسغ او ذراع اليد الاخرى بشدة خلف الظهر كما لو ان احدى الذراعين تحاول منع الاخرى من الاندفاع بقوة،وكلما ارتفع موضع مسك احدى اليدين للذراع المقابلة كان الشخص اكثر احباطا او غضبا ،ونلاحظ هذه الايماءة غالبا ما تكون خارج قاعات المحاكم عندما تلقي الاطراف المتنازعة وجها لوجه ونراها بين العاملين بالمبيعات المنتظرين في صالة استقبال العملاء وبين المرضى المنتظرين للطبيب وهي محاولة لاخفاء العصبية او لكبح النفس (بييز،٢٠٠٨،ص١٣٧وص١٣٨).

–وضع اليدين على الخصر:هذه احدى السلوكيات المستخدمة لتؤكد السيطرة ولتظهر السلطة باسم اليدين على الخصر ،يستلزم هذا السلوك غير الملفوظ ثني الشخص لكلتا ذراعيه لتأخذا شكل حرف V حيث تكون يداه موضوعتين – مع وضع اصابع الابهام للخلف–على الاوراك .وهي طريقة فعالة للنساء لأظهار انها تصمم على رايها وواثقة من نفسها ورافضة ان تتم مضايقتها (نافارو ،٢٠١٠،ص١٣٣).

وهناك اشكال متنوعة للوضع التقليدي للذراعين الموضوعين حول الخاصرة –والذي يتم عادة عندما تكون اليدان على الاوراك واصابع الابهام موجهة ناحية الظهر– والذي توضع فيه اليدان على الاوراك ولكن اصابع الابهام تكون موجهة للامام ،تتم رؤية هذا السلوك غالبا عندما يشعر الناس بالفضول وبالقلق في الوقت نفسه ،قد يتعاملون مع موقف ما وهم واضعون اذرعهم على خاصراتهم –اصابع الابهام للامام ،اليدان على الاوراك ،المرافق للخارج–لتقدير ما يحدث ،ثم يديرون ايديهم لتكون اصابع الابهام للخلف ،لتأسيس وقفة اهتمام اكثر سيطرة اذا تطلب الامر(نافارو ،٢٠١٠،ص١٣٦).

–سلوكيات تغطية الراس:هناك سلوك اخر يعبر عن السيطرة المكانية –مماثل لوضع الذراعين على الخاصرة–خلال اجتماعات الاعمال والمقابلات الاخرى المزودة بمقاعد ،وذلك عندما يميل شخص للوراء ويشبك يديه خلف راسه(نافارو ،٢٠١٠،ص١٣٧).

***الاشارات التي تسيء للاخرين:**

في العديد من البلدان تعد الاشارة بالاصبع احدى اكثر الاشارات المسيئة التي يمكن ان يظهرها الشخص ،اذ اظهرت الدراسات ان الاشخاص لا يحبون ان يشير اليهم شخص ما بأصبعه ،وان بعضا منها معروف مثل "التلويح بالقبضة"،كما ان طقطقة الاصابع لجذب انتباه شخص ما تعد سلوكا فظا (نافارو ،٢٠١٠،ص١٥٤وص١٥٥).

***سلوكيات اليد الدالة على الثقة العالية:**

قد يكون انحدار اليدين اقوى السلوكيات الدالة على الثقة العالية انه عبارة عن لمس انامل اصابع كلتا اليدين في تشارة مشابهة "لليد المتوسلة"ولكن الاصابع لا تكون متشابكة وقد لا تكون راحتا اليدين متلامستين ،يسمى هذا الوضع الانحدار لان اليدين تاخذان شكلا مدببا،في الولايات المتحدة الامريكيةة تميل النساء الى القيام بذلك بالقرب من اسفل الجسم ربما على الخصر والذي يجعل ملاحظة السلوك في بعض الاحيان صعبا ويميل الرجال الى القيام بذلك اعلى ،على مستوى الصدر ،والذي يجعل قيامهم بالامر مرئيا وقويا.يدل سلوك الانحدار على انك واثق من افكارك او موقفك ،انه يجعل الاخرين يعرفون بدقة شعورك نحو شيء ما ومدى اخلاصك لوجهة نظرك ،غالبا ما يستخدم الاشخاص اصحاب المنزلة الرفيعة المحامون ، والقضاة ،والاطباء هذا السلوك كجزء من قائمة سلوكياتهم اليومية بسبب ثقتهم في انفسهم وفي منزلتهم ،جميعنا نستخدم هذا السلوك من وقت لاخر وباساليب مختلفة ، والبعض منهم يقوم به تحت الطاولة والبعض الاخر يقومون به عاليا امامهم،والبعض الاخر فوق رؤوسهم(نافارو ،٢٠١٠،ص١٦٢وص١٦٣).

***ايماءات الكذب:**

١-**تغطية الفم:** تغطي اليد الفم وكأن المخ بدون وعي يعطيها امرا بمحاولة كبح الكلمات الخادعة التي تقال،واحيانا تتم هذه الايماءة بوضع عدة اصابع فقط على الفم او حتى بوضع قبضة اليد مغلقة ولكن معناها يظل كما هو ،ويحاول بعض الناس اخفاء ايماءة تغطية الفم بادعاء السعال وعندما يقوم الممثلون بدور افراد العصابات او المجرمين غالبا ما يستخدمون هذه الايماءة عند مناقشة انشطتهم الاجرامية مع العصابات الاخرى او عندما تستجوبهم الشرطة ،وبذلك يعلم الجمهور انهم يخفون اسرارا او انهم غير صادقين.واذا استخدم الشخص الذي يتكلم هذه الايماءة فهذا يشير الى انه قد يكون كاذبا ،اما اذا غطى السامع فمه وانت تتحدث فهذا يظهر انه قد يشعر انك تخفي شيئا ،ومن اكثر المناظر التي تزعج المتحدث في اي مؤتمر ان يرى جمهوره يستخدم هذه الايماءة اثناء تحدثه ،وهنا ينبغي ان يتوقف ويسألهم "هل يرغب احد في طرح اي اسئلة"،او "ارى ان بعضكم يختلف معي ،فهل نتلقى اسئلتكم"،وهذا يسمح باخراج اعتراضات الجمهور الى السطح ،ويعطي المتحدث الفرصة ليعدل عباراته ويجيب عن الاسئلة مثلما سيفعل اذا كانت اذرعهم مطوية ومثنية على الصدر.ان تغطية الفم قد تبدو حميدة مثل حركة"ششش"عندما توضع اصبع واحد راسيا على الشفتين ومن المرجح ان من يستخدم هذه الايماءة كان قد شاهدها من امه وابيه عندما كان طفلا وعندما كبر اصبح يستخدمها في محاولة ليخبر نفسه الا يقول شيئا يشعر به والفكرة هي انها تنبهك الى ان هناك شيئا ما يتم التكتم عليه(بييز،٢٠٠٨،ص١٤٩).

٢-**لمس الانف:** احيانا يكون لمس الانف عبارة عن عدة حكات سريعة اسفل الانف، او قد تكون لمسة واحدة سريعة وغير ملحوظة ،وتؤدي النساء هذه الايماءة بحركات اصغر من الرجال،ربما لتجنب محو المكياج والشئ المهم الذي ينبغي ان تتذكره هو ان هذا النوع من

الحركات ينبغي ان يقرأ في مجموعات وفي السياق فقد يكون الشخص مصابا بحمى القش او بنزلة برد(بييز،٢٠٠٨،ص١٥٠).

٣-**فرك العين** :وهو محاولة المخ لمنع الخداع او الشك او الشيء البغيض الذي يراه او لتجنب الاضطرار للنظر في وجه الشخص الذي يكذب عليه،والرجال عادة يفركون اعينهم بقوة واذا كانت الكذبة كذبة كبيرة فغالبا ما سينظرون بعيدا ،واستخدام النساء لفرك العين اقل،وبدلا منه يستخدمن حركات لمس لطيفة صغيرة تحت العين مباشرة ،وذلك اما لانهن اعتدن منذ الصغر تجنب عمل ايماءات قوية واضحة واما لتجنب افساد زينتهن ،والنساء ايضا يتجنبن النظر في عين المستمع بالنظر بعيدا.وتعد عبارة "الكذب عبر اسنانك"شائعة الاستخدام وهي تشير لمجموعة ايماءات مكونة من اسنان مطبقة وابتسامة زائفة فضلا عن فرك العين وهذه الايماءة يستخدمها اصحاب الثقافات المهذبة مثل الانكليز الذين يفضلون عدم اخبارك بما يفكرون فيه تماما(بييز،٢٠٠٨،ص١٥١وص١٥٢).

٤-**مسك الاذن:** هذه الايماءة يستخدمها الطفل حتى لا يسمع تأنيب والديه وهناك اشكال لايماءة مسك الاذن تشمل فرك الاذن من الخلف ، او ادخال طرف الاصبع داخل الاذن وتحريكه للامام والخلف او جذب شحمة الاذن او ثني الاذن باكملها للامام لتغطية ثقب الاذن،ويمكن ان يكون مسك الاذن اشارة لان الشخص قد يسمع ما يكفي او انه قد يرغب في التحدث ،ومثلما الحال في لمس الانف،يستخدم مسك الاذن من قبل الشخص الذي ينتابه القلق (بييز،٢٠٠٨،ص١٥٢).

٥-**حك الرقبة:** اثبتت الدراسات ان حك السبابة جانب الرقبة اسفل شحمة الاذن بمعدل خمس مرات ونادرا ما يزيد او يقل وهي تدل على الشك او عدم التاكد وهي سمة الشخص الذي يقول "انا غير متاكد من انني موافق"وتكون ملحوظة جدا عندما تتعارض معها اللغة

الشفوية ،فمثلا يمكن ان يقول الشخص شيئا مثل"افهم ما تشعر به"،غير انه حك الرقبة في هذه الطريقة يدل على انه لا يفهم(بييز،٢٠٠٨،ص١٥٣).

٦-**جذب الياقة:** ان استخدام هذه الايماءة من قبل بعض الاشخاص الذين يكذبون او يشعرون انهم انكشفوا ،فزيادة ضغط الدم من الخداع تسبب تكون العرق على الرقبة عندما يشعر المخادع انك تشك في انه لا يقول الحقيقة ،وتحدث حركة جذب الياقة ايضا عندما يشعر الشخص بالغضب او الاحباط ويكون بحاجة لجذب الياقة بعيدا عن رقبته في محاولة لجعل الهواء البارد يتخللها ،عندما ترى شخصا يستخدم هذه الايماءة اسأله"هل يمكن ان تعيد ما قلته من فضلك"،او"هل يمكن ان توضح هذه النقطة من فضلك؟"هذا قد يجعل الشخص الذي قد يكون مخادعا يصرف نظره عن اكمال اللعبة(بييز،٢٠٠٨،ص١٥٣).

٧-**وضع الاصابع في الفم:**هذه محاولة غير واعية يقوم بها الشخص ليعود للامن الذي يشعر به الطفل الذي يرضع من ثدي امه ،وتحدث عندما يشعر الشخص انه تحت الضغط،والطفل الصغير يستعيض عن ثدي امه بأبهامه او بالغطاء ،وعندما يكبر يضع اصابعه في فمه ويدخن السكائر ويرتشف الاكواب ويمضغ العلكة،ان ايماءة وضع الاصابع في الفم دلالة خارجية على حاجة داخلية للطمأنينة (بييز،٢٠٠٨،ص١٥٤).

يرى الباحث ان دراسة ايماءات الكذب واشاراته اصبحت من اهم الدراسات اذ تخصص عدد كبير من العلماء في دراستها لاهميتها النفسية ،فمن خلالها نستطيع فهم سلوكيات وتصرفات ووجهات نظر من حولنا وقياس درجة مصداقيتهم.

***ايماءات الملل** :عندما يبدأ المستمع في استخدام يده لتدعيم راسه فتلك اشارة الى ان الملل قد بدأ يتسرب الى نفسه،وان يده المدعمة هي محاولة لحمل راسه لاعلى حتى لا يغرق في النوم ،وترتبط درجة الملل الذي يشعر به السامع بمدى تدعيم ذراعه ويده لراسه،وعادة تبدأ بدعم الابهام للذقن ثم بالقبضة بأكملها عندما يتلاشى الاهتمام ،ويظهر عدم الاهتمام الشديد

عندما تدعم اليد الراس تماما وتحدث اشارة الملل التام عندما تدعم اليدان الراس تماما ويسمع صوت النخير،والنقر بالاصابع على المنضدة وكذلك الطرق المستمر بالقدم على الارض غالبا ما يساء تفسيرهما على انهما اشارة ملل،ولكنهما في الواقع يدلان على نفاذ الصبر ،فاذا كنت تخاطب مجموعة من الناس ورايت هذه الاشارة ،يجب ان تقوم بتحرك استراتيجي لاشراك اصحابها في المحادثة وذلك لتجنب تأثيرها السلبي على المستمعين الاخرين،واي جمهور يصدر اشارات الملل ونفاذ الصبر معا يخبر المتحدث انه حان الوقت لانهاء حديثه.وتتعلق سرعة النقر بالاصابع او الطرق بالقدم بمدى نفاذ صبر الشخص فكلما كان النقر او الطرق اسرع كان شعور الشخص بنفاذ الصبر اكبر (بييز، ٢٠٠٨، ص١٥٥-١٥٦).

***ايماءات التقييم**:يظهر التقييم بيد مغلقة توضع على الذقن او الوجنة ،وغالبا ما تكون السبابة مشيرة للاعلى،وعندما يبدأ الشخص بفقدان اهتمامه ولكن يكون لا يزال يرغب في ان يبدو مهتما بغرض المجاملة ،وسيتحول الوضع ويكون اسفل راحة اليد مدعما الراس بينما يتسلل الملل الى نفسه،ويستخدم المدراء غالبا هذه الايماءة للتظاهر بالاهتمام بالخطاب الممل الذي يلقيه رئيس الشركة ،ولكن لسوء حظهم بمجرد ان تبدأ اليد في تدعيم الراس بأي شكل من الاشكال،تكشف الامور ،ومن المرجح ان يشعر رئيس الشركة ان بعض المدراء غير المخلصين او يستخدمون التملق والاطراء الزائف،اما الاهتمام الحقيقي فيظهر عندما توضع اليد بخفة على الوجنة ،ولا تستخدم لتدعيم الراس،ولكن عندما تشير السبابة راسيا لاعلى الوجنة ،ويدعم الابهام الذقن يكون لدى المستمع افكار سلبية او ناقدة تتعلق بالمتحدث او بموضوعه واحيانا قد تحك السبابة العين عندما تستمر الافكار السلبية ،وهذه الايماءة كثيرا ما يساء فهمها بانها علامة الاهتمام ولكن الابهام المدعم اسفل الذقن يكشف حقيقة الشعور السلبي ،والاستمرار في مجموعة الايماءات يؤثر على موقف الشخص ولذلك فكلما طالت المدة التي يتخذ فيها الشخص هذه الايماءة ظل شعوره الناقد فترة

اطول،ومجموعة الايماءات هذه اشارة لان هناك حاجة لتصرف فوري على المتحدث ان يتخذه ،ما باشراك المستمع فيما يقول او انهاء اللقاء مثل اعطاء شيء للسامع ليمسكه بيده فيتخلص من ذلك الوضع يمكن ان تغير الموقف(بييز،٢٠٠٨،ص١٥٦وص١٥٧).

***النقر على الذقن** :وهي اشارة تدل على ان المستمع مستغرق في عملية اتخاذ القرار،سواء كان سلبيا ام ايجابيا ،والاستراتيجية المثلى في هذه اللحظة ان تبقى هادئا وتشاهد ايماءاتهم التالية والتي ستدل على القرار الذي توصلوا اليه فمثلا اذا تبع حك الذقن ثني الذراعين ووضع قدم على الاخرى ورجوع الشخص بظهره في مقعده فالمؤكد ان الاجابة ستكون لا وهذا يعطيك الفرصة المبكرة لان تعيد عرض المزايا قبل ان ينطق الشخص الاخر بكلمة لا ويصعب الوصول لاتفاق ،اما اذا تبع حك الذقن الميل للامام وفتح الذراعين او الامساك بعرضك المكتوب او بالعينة التي تقدمها له فالمرجح انك حصلت على نعم ويمكنك الاستمرار وكأنك حصلت على الموافقة(بييز،٢٠٠٨،ص١٥٨وص١٥٩).

***اشارات العين:**

١-**رفع الحاجب:** هذه الايماءة عبارة عن اشارة تحية من مسافة بعيدة بمعنى مرحبا ،وتستخدم في كل مكان ،ان رفع الحاجب اشارة عالمية ،وتستخدمها ايضا القردة كتحية اجتماعية،وهذا يؤكد انها ايماءة فطرية ،يرتفع الحاجب لجزء من الثانية ثم ينزل ثانية والغرض من هذه الاشارة هو جذب الاهتمام للوجه بحيث يمكن تبادل اشارات واضحة ،بينما تعد في اليابان غير لائقة ومنافية للادب ولها دلالات اخرى،وهي اشارة لا شعورية تعترف بوجود الشخص الاخر وقد تكون مرتبطة برد فعل الخوف من المفاجاة او بقول"لقد فاجاتني وانا خائف منك"،والتي تترجم الى "انا اعترف بوجودك ولا اشكل تهديدا"،ونحن لا نرفع الحاجب مع الغرباء الذين نمر بجانبهم في الشارع او الاشخاص الذين لا نحبهم

،والاشخاص الذين لا يقومون برفع الحاجب في التحية في بداية اللقاء يعتبرون عدوانيين(بييز،٢٠٠٨،ص١٧١).

٢-**النظر الى اعلى**:ان خفض الراس والنظر الى اعلى ايماءة اخرى تدل على الخضوع وتروق للرجال لانها تجعل العينين تبدوان اوسع وتجعل المراءة تبدو اكثر طفولة(بييز،٢٠٠٨،ص١٧٣).

٣-**النظرة الجانبية**: تستخدم النظرة الجانبية لابداء الاهتمام او عدم التأكد او العداء وعندما تجتمع مع رفع الحواجب بخفة او ابتسامة فانها تدل على الاهتمام،وتستخدم كثيرا كاشارة مغازلة وتودد وفي بعض الاحيان تستخدمها المراة ،اما اذا اجتمعت مع حواجب منحنية لاسفل وجبين به تجاعيد او اركان الفم منحنية لاسفل فانها تدل على موقف دال على الشك او موقف عدائي او ناقد(بييز،٢٠٠٨،ص١٧٩).

٤-اختلاج العين الزائد: معدل اختلاج العين العادي المسترخي هو ٦-٨ مرات في الدقيقة وتغلق العين لحوالي عشر الثانية فقط ،مثلا عندما يكذبون يرجح ان يزيد معدل اختلاج عيونهم بشكل كبير ،ان الاختلاج الزائد عبارة عن محاولة بلا وعي يقوم بها مخ الشخص ليحجب عنه رؤية من امامه لانه اصبح يشعر تجاهه بالملل او عدم الاهتمام او انه اعلى مكانة منه،كأن المخ لا يستطيع التسامح في التعامل مع ذلك الشخص ولذلك تغلق العين لمدة ثانيتين او ثلاث او حتى اطول من ذلك ليمحوه من البصر وتظل مغلقة حيث يمحي الشخص للحظة من العقل.والشخصيات الاعلى منزلة قد يميلون براسهم للخلف ليعطوك نظرة طويلة ويفعل ذلك ايضا الشخص الذي يشعر ان اهميته غير ملحوظة وهذه اساسا ايماءة ترتبط بالثقافة الغربية ولاسيما بالشعب الانكليزي الذين يشعرون انهم طبقة اعلى(بييز،٢٠٠٨،ص١٧٩وص١٨٠).

٥-**النظرات السريعة:** عندما تنظر العين بسرعة من جانب لاخر يبدو الامر وكان الشخص يتفحص ما يجري في الغرفة،ولكن الواقع هو ان العقل يبحث عن طريق للهروب ،وهذا يظهر عدم ارتياح لما يحدث،وعندما تكون مع شخص ممل جدا تكون الحاجة الطبيعية ان تنظر بعيدا بحثا عن طريق للهروب ولكن لان معظمنا يدرك ان النظر بعيدا يظهر عدم الاهتمام بالشخص الاخر ويشير الى رغبتنا في الهرب ،فأننا ننظر اكثر نحو الشخص الممل ونستخدم ابتسامة الشفاه المطبقة لندعي الاهتمام وهذا السلوك يوازي ما يفعله الكاذبون عندما يزيدون اتصال العين ليبدو انهم مقنعون(بييز،٢٠٠٨،ص١٨٠).

اتفق الباحث مع ما ورد من اراء عن اشارات العين وانواعها فلكل اشارة منها مدلول نفسي وسلوكي افاد منه علماء النفس والمختصون والباحثون في دراستهم المتعلقة بأشارات العين.

***لغة النظرات وانوعها:**

١- **النظرة الاجتماعية:**تظهر التجارب على النظرات انه اثناء اللقاءات الاجتماعية تنظر عينا الشخص في مساحة مثلثة من وجه الشخص الاخر بين العينين والفم لحوالي ٩٠%من وقت النظر،وهذه المساحة من الوجه التي ننظر اليها في البيئة التي لا تتضمن اي تهديد وسيفهم الشخص الاخر انك غير عدواني. (بييز،٢٠٠٨،ص١٨١).

٢-**النظرة الودية:**عندما يقترب الناس من بعضهم البعض من مسافة،فهم ينظرون بسرعة بين وجه الشخص الاخر والجزء الاسفل من بدنه ليحددوا اولا ما هو جنس الشخص،وبعد ذلك مرة ثانية لتحديد مستوى الاهتمام به،وتكون هذه النظرة عبر العينين واسفل الذقن الى الاجزاء السفلى من جسم الشخص ،وفي اللقاءات عن قرب تركز على المساحة المثلثة بين العينين والصدر ،وبالنسبة للنظر من بعد فهي من العينين وحتى اصل الفخذ او اسفل.ويستخدم الرجال والنساء هذه النظرة لاظهار الاهتمام ببعضهم البعض واذا كان الطرف الاخر مهتما فسيرد النظرة ،نحن عادة نعطي نظرتين سريعتين ثم ننظر

للوجه،وعلى الرغم من انكار معظم الناس لذلك،تظهر الدراسات بواسطة الكاميرات الخفية ان الكل يفعل ذلك (بييز،٢٠٠٨،ص١٨٢).

٣-**نظرة القوة:**تخيل ان الشخص لديه عين ثالثة في منتصف الجبهة ،وانظر في مساحة مثلثة بين اعين الشخص الثلاثة .ان تأثير هذه النظرة على الشخص الاخر يجب ان يجرب حتى يتم تصديقه.لا تغير هذه النظرة فقط الجو العام وتجعله شديد الجدية ولكنها توقف الشخص الممل وبسرعة ،بتثبيت نظرتك على هذه المنطقة ،تحكم سيطرتك عليه.وبشرط الا تسقط نظرتك اسفل مستوى عينيه ،سيظل الضغط عليه،لالتستخدم ابدا هذه النظرة في اللقاءات الودية او العاطفية ولكنها تنجح جدا مع الشخص الذي تريد ان ترهبه او مع الشخص الذي لا يصمت ابدا.اذ كانت عينيك ناعمتين او ضعيفتين ام مترددتين فمارس استخدام تحديقة القوة لتعطي نفسك مزيدا من الثقة والقوة ،واذا كنت تتعرض لهجوم من شخص ما فحاول الا تطرف بعينيك -ترمش-اثناء الاتصال بالعين معه.وعندما تنظر للمهاجم ضيق جفنيك وركز عن كثب على الشخص ،وعندما تحرك عينيك من شخص لاخر دون ان تطرف بعينك يحدث ذلك تأثيرا على كل من يراك بحيث يفقده رباطة جأشه.ولكي تفعل هذا حرك مقلتي العينين اولا وبعد ذلك اجعل راسك يتبعهما ولكن ينبغي ان تظل كتفاك ثابتتين (بييز،٢٠٠٨،ص١٨٣وص١٨٤).

استنتج الباحث اهمية دراسة مدلولات انواع النظرات الودية منها والاجتماعية والقوية ،اذ نتمكن من خلالها دراسة العينات البحثية وسلوكياتهم بدقة .

***الاوضاع الاربعة الرئيسة للوقوف:**

١- **الانتباه:**وهو وضع رسمي يدل على موقف حيادي بدون رغبة في البقاء او الذهاب ،وفي اللقاءات بين الرجل والمراءة تستخدم المراءة هذا الوضع اكثر من الرجل ،حيث انه يجعل الساقين معا كأشارة تقول "لا تعليق"،ويستخدم اطفال المدارس هذا الوضع عند التحدث مع

المدرسين،وصغار الضباط عند التحدث مع قادتهم،كما يستخدم ايضا عند مقابلة الشخصيات الملكية ويستخدمه عند التحدث مع المدير (بييز،٢٠٠٨،ص٢١٢).

٢-**الساقان المتباعدتان**:تعد هذه الايماءة خاصة بالرجال فقط،فهي تشبه الوقوف واظهار منطقة تشعب الساقين ،والشخص الذي يقف بهذه الطريقة يضع قدميه بثبات على الارض وهذا يعطي تصريحا واضحا بأنه لا ينوي المغادرة (بييز،٢٠٠٨،ص٢١٢).

عندما يجد الناس انفسهم في مواقف مواجهة سيباعدون سيقانهم واقدامهم،ليس فقط للمزيد من التوازن ولكن ايضا للمطالبة بمساحة اكبر ،يصدر ذلك رسالة قوية للملاحظ الحذر بأنه توجد على الاقل قضايا ستودئ لاحتدام الموقف او ان هناك احتمالية لظهور مشكلة حقيقية عندما يواجه اشخاص ما اختلافا ،لن ترى سيقانهم متقاطعة مطلقا وبالتالي سيكونون غير متوازنيين. ببساطة لن يسمح الدماغ الحوفي بحدوث ذلك،اذا لاحظت ان قدمي الشخص تبتعدان عن بعضهما البعض بعد ان كانتا مقتربتين تستطيع ان تكون واثقا تماما من انه اصبح غير سعيد ،وغالبا ما يباعد الناس سيقانهم عندما تزداد حدة المناقشة (نافارو،٢٠١٠،ص٧٦وص٧٧).

٣-**احدى القدمين للامام**:يتحول وزن الجسم نحو احدى الوركين،وهذا يجعل القدم الامامية تشير للامام وغالبا ما تظهر اللوحات المرسومة في العصور الوسطى الرجال ذوي المكانة الكبيرة يقفون في وضع احدى القدمين للامام،وذلك لان هذا الوضع يجعلهم يظهرون جواربهم الانيقة والحذاء والبنطلون.وهذا دليل قيم على نوايا الشخص ،وذلك لاننا نوجه قدمنا الامامية في الاتجاه الذي يرغب العقل في الذهاب اليه.ويبدو الامر وكأن الشخص سيبدأ السير في هذا الاتجاه ،وفي الموقف الذي نتواجد فيه مع جماعة من الناس ،نوجه قدمنا الامامية نحو اكثر الاشخاص تشويقا او جاذبية.ولكن عندما نريد ان نغادر المكان نوجه قدمنا نحو اقرب مكان للخروج (بييز،٢٠٠٨،ص٢١٣وص٢١٤).

٤-**تقاطع الساقين**:ان الاشخاص الذين يقفون بهذه الطريقة فانهم يقفون على بعد من بعضهم البعض اكبر من المسافة الاجتماعية المعتادة،واذا كانوا يرتدون معاطف او سترات فستكون الازرار مغلقة على الارجح وهذه هي الطريقة التي يقف بها معظم الاشخاص عندما يكونون بين اناس لا يعرفونهم جيدا،واذا تعاملت معهم فستجد احدهم او جميعهم لا يألفون باقي المجموعة،وبينما السيقان المفتوحة الانفتاح او السيطرة تظهر السيقان المتقاطعة موقفا منغلقا او خاضعا او دفاعيا ،وبالنسبة للمرأة ترسل اوضاع مثل المقص والتقاطع باحدى الساقين رسالتين:الاولى انها تعتزم البقاء ومتابعة المحادثة،والثانية انها على الرغم من ذلك لا تسمح بالاقتراب (بييز،٢٠٠٨،ص٢١٤وص٢١٥).

عندما ترى اثنين من الزملاء يتحدثان الى بعضهما وكلاهما يقف وساقاه متقاطعتان فهما يشعران بالراحة لبعضهما ،اولا لان هذا يعد بمثابة انعكاس للسلوكيات بين الشخصين ،وثانيا لان تقاطع الساقين هو احد مظاهر الراحة الشديدة (نافارو،٢٠١٠،ص٨٠)

يرى الباحث ان اختلاف وقفة القدمين له تفاسير ومفاهيم عدة مختلفة فبعضها يعبر عن السعادة والاخر عن القلق والاخر عن الراحة وغيرها ،فمن خلال طريقة الوقوف نستطيع ان نتعرف على حالة كل فرد وما يجول بخاطره ووضعه النفسي.

***السلوكيات غير الملفوظة المرتبطة بالاقدام والسيقان**

١-**الاقدام البعيدة:** وهي تصريح واضح واشارة الى ان الشخص يشعر بأنه يحصل على ما يريد او انه في موقف مميز سيمكنه من الحصول على شيء ذي قيمة من شخص اخر او من شيء اخر من البيئة المحيطة به ،ان رؤية الاحباب لبعضهم بعد فراق طويل سينتج عنها اقدام سعيدة خلال جمع شملهم في المطار(نافارو،٢٠١٠،ص٦٧)

٢-**وضع اليدين على الركبتين** :اذا كان الشخص يجلس واضعا كلتا يديه على ركبتيه مع احكام قبضته على الركبتين هذه اشارة واضحة الى انه مستعد في عقله لانهاء المقابلة والرحيل ،وغالبا ما تتبع اشارة اليدين على الركبتين هذه بميل الجذع للامام او تحول الجزء السفلي من الجسد نحو حافة المقعد ،فكلا الامرين يعد بمثابة حركات تعبر عن القصد ،وعندما تلاحظ هذه الاشارات ولاسيما عندما تأتي ممن هم ارفع مقاما منك،فاعلم ان هذا هو الوقت الامثل لانهاء محادثتك (نافارو،٢٠١٠،ص٧٢وص٧٣).

***سلوكيات القدم المقاومة للجاذبية:**

عندما نكون سعداء ومنفعلين نمشي وكاننا نحلق في الهواء ،نرى ذلك مع المحبين المشدودين للبقاء مع بعضهم وايضا مع الاطفال المتلهفين للدخول الى حديقة عامة.يبدو ان الجاذبية لا تمثل اي عائق للذين يشعرون بالاثارة.تلك السلوكيات واضحة تماما.ومع ذلك من الواضح انها تحدث يوميا حولنا دون ان نلاحظها،وعندما نكون متحمسين لشيء ما او نشعر بالايجابية الشديدة تجاه ظروفنا نميل الى ان نقاوم الجاذبية من خلال القيام ببعض الاشياء مثل التأرجح صعودا ونزولا على اطراف اقدامنا او نمشي بقليل من التمايل في خطوتنا هذا هو تأثير الدماغ الحوفي يظهر في سلوكياتنا غير الملفوظة(نافارو،٢٠١٠،ص٧٣).

١-**سكون القدم**:اذا هز شخص قدميه او ساقيه او حركهما باستمرار ثم توقف فجأة ،ويدل هذا على ان الشخص يواجه قلقا او تغيرا عاطفيا او يشعر بالتهديد بطريقة ما (نافارو،٢٠١٠،ص٩٢).

٢-**تشابك القدمين**:عندما يحرك الشخص اطراف اصابعه للداخل بطريقة مفاجئة او يشبك قدميه فهده اشارة الى انه غير امن وقلق او يشعر بالتهديد (نافارو،٢٠١٠،ص٩٢).

يتفق الباحث مع ما ذكر سابقا فكل حركة للقدم تعبر عن مفهوم ما ،فكثرة حركتها يدل على القلق وان شبك قدميه فهذا يدل على عدم شعوره بالامن .

***ايماءات الراس:**

تستخدم الايماء بالراس في معظم الثقافات للدلالة على نعم "الموافقة"،فهو شكل مصغر للانحناء ،فالشخص الذي يبدأ الانحناء رمزا ولكنه يجعله قصيرا فينتج ايماء بالراس ،والانحناء ايماءة خضوع لذلك يظهر الايماء بالراس اننا نتفق مع وجهة نظر الشخص الاخر.وتظهر الابحاث التي تم اجراؤها على الاشخاص المولودين مصابين بالصم والبكم والعمى انهم ايضا يستخدمون هذه الايماءة للدلالة على "نعم" لذلك يبدو انها ايماءة فطرية على الخضوع.وفي الهند يتم هز الراس من جانب لاخر للدلالة على "نعم" وهذا يربك الغربيين والاوربيين الذين يستخدمون هذه الايماءة ليقولوا "نعم" وربما "لا" ،والايماء بالراس في اليابان لا يعني بالضرورة "نعم" اوافق ،ولكنه يعني عادة نعم اسمعك .وفي الدول العربية يستخدمون حركة الراس واحدة لاعلى لتعني" لا " ،بينما يستخدم البلغاريون ايماءة "لا" المعروفة ليعنوا "نعم" (بييز،٢٠٠٨،ص٢٣٠).

***هز الراس:** تشير الابحاث ايضا الى ان الراس للدلالة على "لا"عادة وربما هي الاخرى ايماءة فطرية،ويعتقد علماء الاحياء ان هذه اول ايماءة تعلمها البشر،وتقول هذه النظرية بانه عندما يحصل الطفل حديث الولادة على كفايته من الحليب يقوم بهز راسه من جانب لاخر رافضا ثدي امه ،وبنفس الطريقة فالطفل الذي يحصل على ما يكفيه من الطعام يستخدم ايماءة هز الراس ليرفض محاولات اطعامه بالملعقة،وعندما يحاول شخص اقناعك بشيء لاحظ ما اذا كان يستخدم ايماءة هز الراس اثناء تصريحه بالموافقة .فالشخص الذي يقول "استطيع فهم وجهة نظرك"او"يبدو هذا جيدا"،او"سوف نعمل معا بكل تاكيد"،بينما في نفس الوقت يهز راسه من جانب لاخر ربما يبدو مقنعا ،ولكن ايماءة هز الراس تشير في الحقيقة

الى موقفه السلبي ،ولهذا ينبغي عليك العمل هي ان تشكك فيما يصرح به (بييز،٢٠٠٨،ص٢٣٢).

***اوضاع الراس الرئيسة:**

١- **الراس لاعلى:** توجد ثلاثة اوضاع رئيسة للراس.الاول هو وضع الراس لاعلى ،وهو الوضع الذي يتخذه الشخص الذي يتبنى موقفا محايدا تجاه ما يقوله المتحدث.وهنا يظل الراس ثابتا،وربما يومىء براسه ايماءات صغيرة من آن لاخر ،وعادة ما تستخدم ايماءات اليد مع الذقن –وهي من ايماءات التقييم–مع هذا الوضع.وعندما يرتفع الراس لاعلى ،مع تقديم الذقن للامام .فهذا يشير الى التعالي او عدم الخوف او الغرور ،وهنا يقوم الشخص عن عمد باظهار منطقة الحلق.ويعطي راسه ارتفاعا اكبر،مما يسمح له بالنظر اليك بتعال وتكبر ،والذقن الكبيرة هي نتيجة لمستويات التستوسترون المرتفعة ،ولذلك ترتبط حركة رفع الذقن لاعلى بالقوة والعداونية (بييز،٢٠٠٨،ص٢٣٣).

٢- **امالة الراس:** امالة الراس الى الجانب هي اشارة خضوع ،لانها تكشف منطقة الحلق والرقبة. وتجعل الشخص يبدو اصغر حجما واقل تهديدا.ومن المحتمل ان اصل هذه الايماءة يرجع الى الرضيع عندما يضع راسه على كتف او صدر امه،ويبدو ان معظم الناس ولاسيما النساء،يفهمون بطريقة غير واضحة معنى الخضوع وعدم التهديد الذي تدل عليه هذه الايماءة (بييز،٢٠٠٨،ص٢٣٣).

٣-**الراس للاسفل:**عندما يكون الذقن للاسفل يشير ذلك الى وجود سلبي او انتقادي او عدواني وعادة ما يتم عمل مجموعات التقييم الناقد بوضع الراس لاسفل ،والى ان يرفع الشخص راسه لاعلى او يقوم بأمالتها فيمكن ان تكون امام مشكلة وغالبا ما يواجه المقدمون والمدربون المحترفون بجماهير يجلس افرادها ورؤوسهم لاسفل واذرعهم مطوية على صدورهم.ومتحدثو المؤتمرات والمقدمون المتمرسون يقومون بعمل شيء ما لاشراك جمهورهم واثارة اهتمامهم

قبل بدأ التقديم،والهدف من هذا الاجراء هو حمل الجمهور على رفع رؤوسهم لاعلى وعلى المشاركة الفعالة.واذا نجح الاسلوب الذي اتبعه المتحدث في تحقيق هذه النتيجة فان الوضع التالي الذي سيتخذه الجمهور هو وضع امالة الراس،وعند الانكليز ايماءة تحية خاصة يطلق عليها لف الرقبة ،وفيها ينحني الراس لاسفل مع تدويره لاحد الجانبين،وهي مأخوذه من العصور الوسطى ،وعندما كان الرجال يرفعون قبعاتهم كأسلوب للتحية،ثم تطورت هذه الايماءة الى مجرد خفض الراس ولمس القبعة اما الصورة الحديثة لايماءة لف الرقبة الان فهي النقر على الجبهة عند مقابلة شخص ما (بييز،٢٠٠٨،ص٢٣٤وص٢٣٥).

يرى الباحث ان الاختلاف في حركة الراس سواء كانت للاعلى او الاسفل او الجانب امر مهم وله مفاهيم مختلفة من شخص لاخر بعضها يرمز للقوة والاخر للخضوع والاخر يرمز الى حصول امر سلبي،ومن خلالها نستطيع الوصول الى نتائج دقيقة للحقيقة التي نبحث عنها.

***لغة اصابع اليد:**

ان للاصابع فضلا عن معانيها الرمزية البدائية التي سوف تجدها في كل جزء من الاجزاء المخصصة لمختلف اصابع اليد ،لغة تركيبية ترتكز عليها اسس التشريح النفسي،مثال على ذلك السبابة اليمنى في محاكاتها للشارب فوق الشفة العليا هي حركة مألوفة ولكن ماذا تعني ؟ .ترمز السبابة اليمنى الى اثبات الذات وترمز الشفة العليا الى الغضب او الكذب ،فأثبات الذات +الغضب = شعور لا يبعث على الراحة ،انها حركة الرئيس الذي يرفض مشروع مرؤوسيه ،وحركة الاستاذ الذي يقوم معارف تلميذه ،انها تشير في جميع الحالات الى الغيظ والغضب (ميسنجر،٢٠٠٧،ص٤١)

***رمزية الاصابع :**

للاصابع معنى رمزي فكل واحد منها مرتبط باستعداد جوهري وهذه الاستعدادات هي مصدر الابداع الذي لولاه لما كان الانسان. يتعلق كل اصبع من الاصابع بمجال مفضل ضروري جدا لتحقيق الذات،وهي كالاتي(ميسنجر ،٢٠٠٨،٤٣وص٤٤) :

١-**الابهامان:** الابهام الايسر ويمكن ان نقرن به الخيال والحلم والابداع وترتبط هذه النماذج المعيارية ارتباطا وثيقا بالانفعالات وبالمخ الايمن الانثوي،او النصف الايمن من الكرة المخية ويسمى المخ الوجداني او المخ الانفعالي .

اما الابهام الايمن: هو اصبع الرغبة تنشأ كل رغبة من اعداد فكري او من حساب عن دراية، والميزة الثانوية للرغبة،يرتبط لتعبير عن الرغبة بالمخ الايسر،المخ الادراكي ولكن مع اسهام انفعالي كبير للمخ.

٢-**السبابتان**:اليمنى هي اصبع الكينونة واثبات الذات والسلطة الابوية وضبط النفس او طاقاتها الكامنة والسلطة.اما اليسرى:هي اصبع التملك والاندماج والارضية وسلطة الام والحيازة او الغيرة.

٣-**الوسطيان** :الوسطى اليسرى هو اصبع النرجسية وتقدير الذات وصورة الذات او الصورة العامة،اما الوسطى اليمنى هو اصبع التنظيم النفسي والاستعدادات الفكرية وهي اصبع التفكير بامتياز والثقة بالذات وبقناعاتها حتى لو كانت افكارا مبتكرة.

٤- **البنصران:** الايمن هو اصبع الايمن هو اصبع الارادة والاليات والتصميم والثبات والمواظبة،اما الايسر فهو اصبع الانفعالات

٥-**الخنصران**:الخنصر الايمن هو اصبع الطموح والزهو والمستقبل والفضول ،اما الايسر هو اصبع الذاكرة والجذور والطفولة ويرمز الى الموهبة الموروثة.

استنتج الباحث من خلال استعراض ما يرمز له كل اصبع ان كل واحد منها له خصوصية يختلف بها عن الاخر ومن خلاله نستطيع اصدار احكامنا وارائنا عن الاشخاص.

الخاتمة

تمخض عن دراستي هذه جملة من النتائج المهمة نذكر عددا منها :

١-اهمية دراسة علم لغة الجسد لما له من اهمية علمية في معظم الدراسات العلمية الانسانية منها والعلمية .

٢- اهمية دراسة علم الجسد لا تقتصر على اصحاب الاختصاص فقط بل من المهم جدا ان يلم الجميع بها لاثرها في فهم سلوكيات عدة لكل من حولنا مما يساعدنا على اتخاذ قرارات حتمية ومهمة في حياتنا.

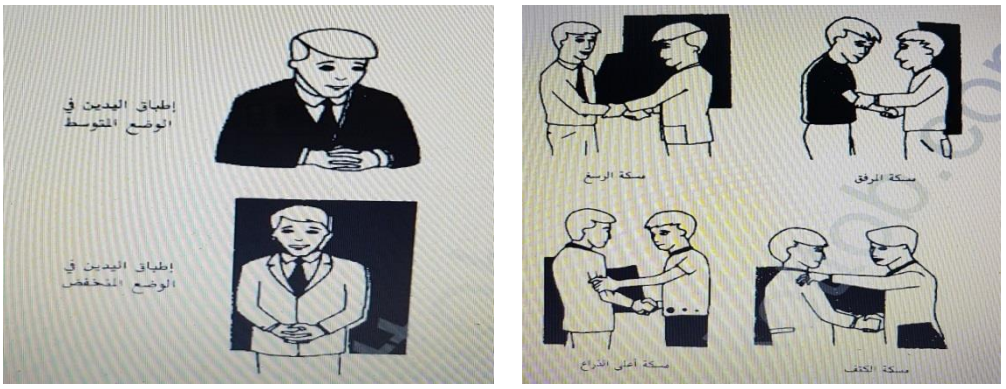
٣-علم لغة الجسد هو تعبير غير لفظي عن كل ما نود قوله ولا نستطيع،ونعبر عنه من خلال سلوكياتنا وحركات جسدنا .

٤-ان علم لغة الجسد يدرس الافعال التي يكون بها الجسد ومنها افعال ولادية، وافعال مكتشفة ،افعال مكتسبة،والافعال المختلطة ،فضلا عن داسة ملامح الوجه وهي ملامح عرضية، وملامح تعبيرية ،وملامح تقليدية ،وملامح رمزية، وملامح تقنية .

٥-هناك انواع من لغة المصافحة كل واحدة منها لها مفهوم يختلف عن الاخر،فضلا عن تنوع مفهوم نظرات العين وحركة الذراع والساقين واليد والاصابع والراس مع اختلاف مفهوم طريقة الوقوف .

الملاحق

ينظر (تيكل،د.ت،ص٤٩وص٥٦وص٥٩وص٦٢)



ينظر:(بييز، ، ٢٠٠٨،ص٥٦ وص٦١وص١٢٩ وص١٣٠ وص١٣٢)

ينظر :(كليتون، د.ت،ص١٠وص١١وص٢٠ص١٤٦وص١٤٧ وص١٥٠ وص١٥١)

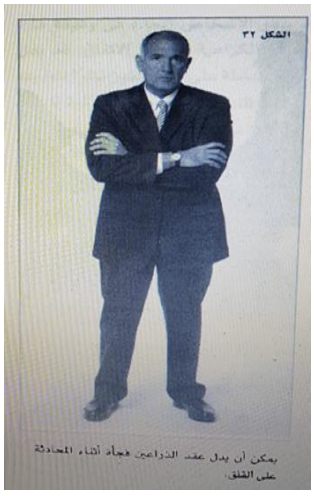
تبتعد عن الأشياء والأشخاص الذين لا تحبهم، حتى عن الزملاء عندما يقولون أشياء لا تتفق معهم فيها.

في المواقف العامة، يطابق العديد منا أذرعهم بيسر أثناء الانتظار أو الاستماع لمتحدث. بالكاد نجلس داخل المنزل بهذه الطريقة إلا إذا كان هناك شيء يقلقنا، مثل انتظار نزهة متأخرة.

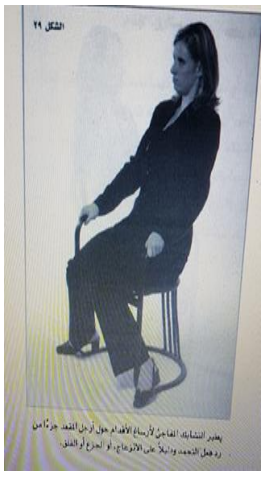
الأذرع المتقاطعة مع اليدين اللتين تمسكان الذراعين بقوة هي دليل واضح على القلق.

تميل النساء إلى استخدام وضع اليدين على الحاسرة بصورة أقل من الرجال. لاحظ وضع أصابع الإبهام في هذه الصور.

في هذه الصورة نجد أن الأذرع موضوعة على الحاسرة. ولكن لاحظ أن أصابع الإبهام متجهة للأمام، هذا وضع يشير لوجود المزيد من التحرر على الصورة الأخرى، حيث تكون أصابع الإبهام متجهة للخلف، في وضع يوحي بأن "هناك شيء مختلف".



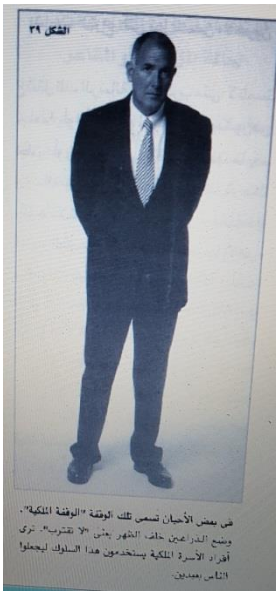
يمكن أن يدل عقد الذراعين فجأة أثناء المحادثة على القلق.



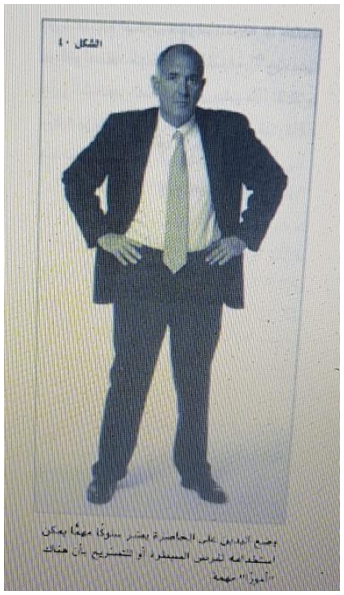
يعبر التشابك الفاتر لأرساغ الأقدام حول أرجل المقعد جزئياً عن رد فعل التعدد والبلاء على الأذرع، أو الجرح أو القلق.

تستخدم هذ الكتفين لإظهار نقص المعرفة أو الارتياب. ابعث عن الذراعين المرتفعين عندما يرتفع جانب واحد، لتكون الرسالة محل شك.

الهز الجزئي للكتف يدل على نقص الالتزام أو عدم الأمان.

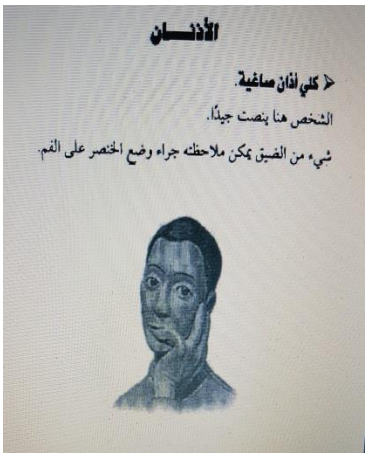


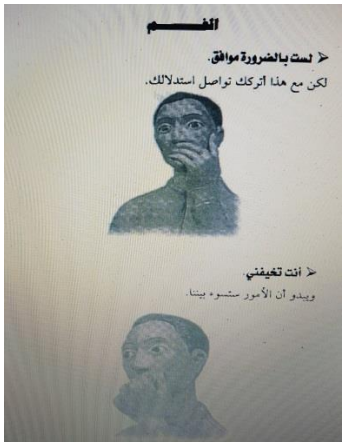
في بعض الأحيان تسمى تلك الوقفة "الوقفة الملكية". ويضع الذراعين خلف الظهر يعني "لا تقترب". ترى أفراد الأسرة الملكية يستخدمون هذا السلوك ليجعلوا الناس يعتذرون.

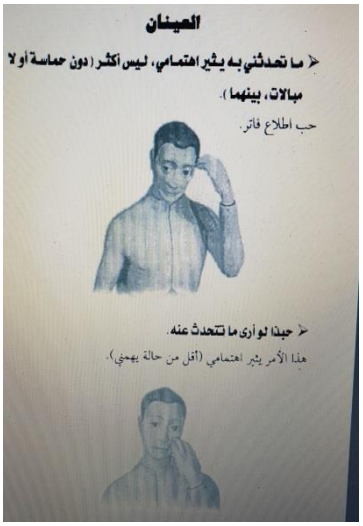


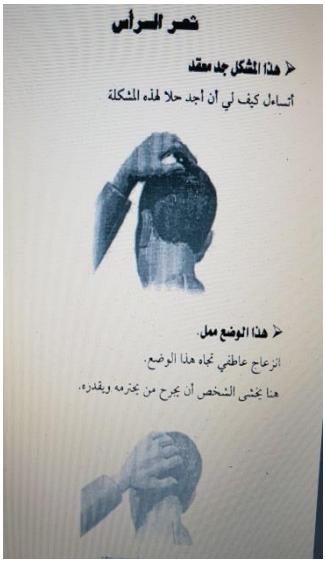
وضع اليدين على الحاسرة يعتبر مملوكة مهيمنة، يمكن استخدامه للرجل المسيطرة أو للتشريع بأن هناك "أموراً" مهمة.

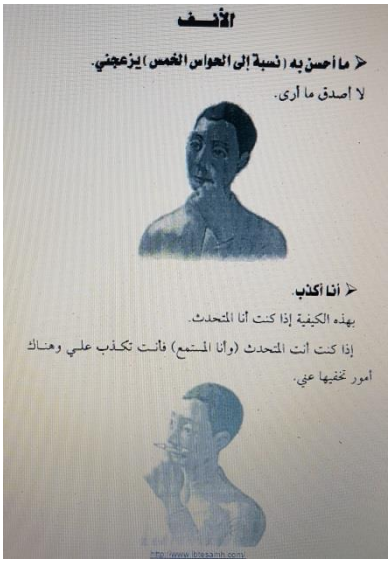
ينظر :(نافارو، ٢٠١٠،ص٩٤وص١١٨وص١٠٣وص١٣٠وص١٣٤وص١٣٦)



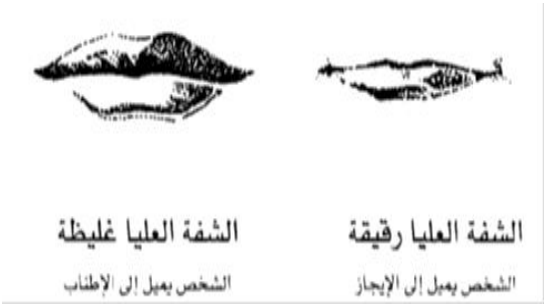








ينظر :(حماية ، د.ت،ص ٢١ وص ٥٤ وص ٦٢ وص ٦٧ وص ٦٨ وص ٧٢ وص ٧٤ وص ٧٦)



ينظر : (تيكل،د.ت ص٧٥وص٨٠وص١٢٩وص١٥٥)

قائمة المصادر

*القران الكريم

١-بهيج،أ،(د.ت)،الفراسة،مكتب الهلال للنشر والتوزيع،د.ط، القاهرة.

٢-بيز،آ ، (٢٠٠٨)،المرجع الاكيد في لغة الجسد،مكتبة جرير،ط١، المملكة العربية السعودية..

٣-تيكل،ن، ،(د.ت)،بأمكانك قراءة لغة الوجوه، مكتبة جرير،د.ط، المملكة العربية السعودية..

٤-حماية ،ي،(د.ت)،فن لغة الجسد،كنوز للنشر والتوزيع،د.ط.د.م.

٥-ربايعة ،أ،(٢٠١٠)،لغة الجسد في القران الكريم،جامعة النجاح الوطنية،كلية الدراسات العليا،فلسطين.

٦-الفقي،ا،(٢٠١٠)،احترف فن الفراسة،الحياة ،د.ط،د.م.

٧ -كليتون،ب،(د.ت)،لغة الجسد،اعداد مهند الخيري،دار الفاروق،د.ط،د.م.

٨-ميسنجر،ج،(٢٠٠٧)،لغة الجسد النفسية، ترجمة محمد عبد الكريم ابراهيم،دار علاء الدين،ط١،دمشق.

٩-نافارو،ج ،(٢٠١٠)،ما يقوله كل جسد، مكتبة جرير،ط٢، المملكة العربية السعودية..

١٠-هارتلى،ج،كارينش،م،(٢٠٠٨)،كيف تكشف الكذاب، مكتبة جرير،ط٣،المملكة العربية السعودية.