

كتاب تذكاري

تَمَامٌ حَسَّانٌ رَأْدًا لَغُويَا

بحوث ودراسات مهداة من تلامذته وأصدقائه

إعداد وإشراف
الدكتور

عبد الرحمن حسن العارف
جامعة أم القرى، مكة المكرمة

علاء الكتب

٢٨ شارع عبد الحفيظ لوت - طرابلس - ٢٠١٠٠١٠٠

جميع الآراء الواردة في هذا الكتاب
على مسئولية أصحابها

عالم الكتب

نشر * توزيع * طباعة

الإدارة :

١٦ شارع جواد حسيني

تليفون : ٣٩٢٤٦٢٦

فاكس : ٣٩٣٩٠٢٧

المكتبة :

٣٨ ش. عبد الخالق ثروت

تليفون : ٣٩٢٦٤٠١

ص.ب : ٦٦ محمد فريد

الرمز البريدي : ١١٥١٨

الطبعة الأولى : ٢٠٠٢/١٤٢٢

رقم الإيداع : ٢٠٠٢/١٣٤٠٨

التسجيل الدولي : 977-232-305-2

لغة بغير كلمات

أ.د. أحمد مختار عمر

عضو مجمع اللغة العربية بالقاهرة

إذا كان اللغويون المحدثون قد عرفوا اللغة بأنها «نظام من الرموز الصوتية العرفية بها يتم الاتصال والتفاعل بين أفراد المجتمع» فإن أول ما يتبادر إلى الذهن حين سماع كلمة «لغة» هو مجموعة الأصوات والألفاظ والتراكيب والجمل التي تشمل عليها لغة ما.

ولهذا فقد يبدو غريباً أن نختار لبحثنا العنوان «لغة بغير كلمات»، لأن نفي الكلمة عن اللغة يستلزم في ذهننا نفي أي وحدات أخرى أكبر منها، مما يعنى انتفاء وجود اللغة كلية.

ولكن هذا التصور للغة تصور ضيق يغفل أشكالاً أخرى من وسائل الاتصال والتفاعل، ليس بين بنى البشر وحدهم، ولكن بين أنواع الكائنات الحية جمعاء. لن نقف لتضرب أمثلة على ذلك من وسائل التفاعل بين الحيوانات والحشرات والطيور، أو طرق التفاهم بين الصم والبكم، أو استخدام البحارة نظام الإشارة بالأصوات أو بالإعلام أو بالأضواء وهم في عرض البحر، أو اعتماد المحكام في الملاعب على الإشارات والألوان حين يريدون إصدار تعليماتهم - فهذا كله خارج عن نطاق بحثنا، لأن اللغة التي نعنيها هي نوع من اللغة الإنسانية يستخدمه الناس جميعاً في حياتهم اليومية دون أن يتنبهوا إلى وجوده... هي وسيلة غير لفظية للتفاهم تعتمد على أوضاع الجسم وحركاته. كما تعتمد على الإمكانات الصوتية غير اللغوية سواء منها ما يصدر عن الجهاز التنطقي أو غيره... هي نظام تواصلى متكامل يمكن أن يؤدي وظيفته مستقلاً عن غيره، أو في صحبة وسيلة لفظية لتحقيق مستوى أعلى من الدقة أو الوضوح أو التأثير.

وقد نبه العرب إلى الدور التواصلى الذى تؤديه الوسائل غير اللفظية، والحركات الجسمية، ومنهم الجاحظ الذى تحدث عن أهم الحركات الجسمية ذات الدلالة كالإشارة باليد، أو بالرأس، أو بالعين، أو بالحاجب... وقسمها إلى ثلاثة أقسام: قسم يصاحب الكلام لإيضاحه، وقسم يستقل بنفسه فيتوب عن اللفظ ويعنى عن الخط، وقسم يدخل في باب اللغة

السرية أو الإشارة الخفية، ويحدث ذلك حين يراد تبادل رسالة بين اثنين بصورة لا يدركها الآخرون، كما عبر الشاعر عن ذلك بقوله:

أشارت بظرف العين خيفة أهلها إشارة مدعور ولم تتكلم
فأيقنت أن الطرف قد قال مرحبا وأهلاً وسهلاً بالحبيب المتيم^(١)

بل هناك إشارات أقدم من هذا بكثير إلى ما يعرف بعلم الفراسة أو قراءة الوجه Physiognomy . وتوجد أسطورة في التلمود تتحدث عن محاولة من هذا القبيل تمت في زمن موسى عليه السلام، وكما تقول الأسطورة فإن أحد الملوك قد أرسل رسام قصره ليلتقط ملامح موسى ليقوم علماء الفراسة بتحليلها وتحديد الخصائص التي جعلت منه رجلاً عظيماً، وبذا يستطيع الملك أن ينمى هذه الخصائص في نفسه، ولكن حينما عاد الرسام بالملامح ودرسها علماء الفراسة ظنوا أن الرسام قد أخطأ في رسم هذه الملامح، إنهم حينما حللوها وجدوها تحوى أسوأ تجمع محتمل يمكن أن يوجد في شخص واحد، وأرسل الملك رسولاً آخر يقارن الملامح التي صورها الرسام لوجه موسى، وحين علم موسى بالأمر قال للرسول: هذا بالضبط سبب عظمتي، إنني أملك أسوأ تجمع من الملامح يعكس أسوأ تجمع من الانفعالات، ولكن من خلال سيطرتي على هذه القوى المتعارضة تميزت على غيري^(٢).

ومع هذه الإشارات الموهلة في القدم وغيرها، لم تعالج الانصالات غير اللفظية معالجة علمية إلا منذ أوائل الخمسينيات من هذا القرن، حينما نشر عالم الأنثروبولوجيا الأمريكي Birdwhistell دراسته العملية التنظيمية عن حركات الجسم عام ١٩٥٢ في كتاب بعنوان «مدخل إلى علم الحركة الجسمية»^(٣)، وتزامن ظهور هذا الكتاب مع أنشطة علمية أخرى قام بها علماء النفس والتحليل النفسي والاجتماعي^(٤).

وقد كان المنطلق الذي بدأ منه Birdwhistell هو أن اللغة بوصفها نظاماً، لا تحدث منفردة، وإنما تصحبها عادة نظم أخرى منها الحركات الجسمية^(٥). وقد قام بتحليل هذه الحركات إلى مكوناتها الأساسية التي سماها «كينات» (قارن هذا بالمصطلح الصوتي: فونات)، ثم لاحظ أن هذه «الكينات» تتجمع في وحدات أو كما قال «كينيمات» (قارن هذا

(١) المرجع ١١٠/١٠٠، ١٠٦.

(٢) المرجع ١١٠/١٦٦.

(٣) المرجع ٤/٩٣، ١١/١٦٧.

(٤) المرجع ١١/١٦٦.

(٥) السابق ١٦٨.

بالمصطلح الصوتي فونيمات)، كما لاحظ أن هذه الحركات قد تتابع فتأخذ شكل جملة، أو حتى فقرة، واستخلص Birdwhistell من مجموع الحركات التي لاحظها ما بين خمسين وستين «كينا» ذات معنى، تركز نحو ثلاثين منها في منطقة الوجه والرأس (يشترك فيها الرأس والحاجب والعين والجفن والأنف والفم والشفة والذقن والحد) (١).

وقد رد العلماء تأخر الاهتمام بدراسة الإشارات غير اللفظية في العصر الحديث إلى جملة عوامل منها:

أولاً: الظن الخاطي أن الوسائل غير اللفظية ذات أهمية ثانوية بالنسبة للوسائل اللفظية. وقد زال هذا الوهم بعد أن أثبت العلماء أن الإشارات غير اللفظية تقف على قدم المساواة مع الإشارات اللفظية كناقلات أولية للمعاني (٢)، بل منهم من رجح كفة الإشارات غير اللفظية ونسب إليها ما يقرب من ٦٥٪ من المعنى الاجتماعي للمحادثة أو الاتصال المباشر، ونظف بعضهم فأعطى للإشارات غير اللفظية في مجال التعبير عن الانفعالات والمشاعر ما يقرب من ٩٣٪ من التأثير الكلي للرسالة، تاركاً للكلمات ٧٪ فقط (٣).

ثانياً: أما العامل الثاني الذي أحر الاهتمام بدراسة الإشارات غير اللفظية فقد كان الظن الخاطي بعدم تقعيد هذه الإشارات حتى يمكن تعلمها، وبمجزها عن التعبير عن الأفكار المركبة أو الهامة، وبكثرة ما تحويه من إشارات وإسماء تحول بين المرء وبين دراستها وحفظها. وقد تبين أيضاً فساد هذا الظن، حيث أثبت العلماء أن الإشارات غير اللفظية لغة متكاملة ذات قواعد، وأنها تُكتسب بصورة فطرية، أو تُتعلم بصورة اجتماعية، وأنها قابلة للدراسة والتحليل والتجميع على نمط ما يحدث بالنسبة للغة اللفظية (٤).

ثالثاً: وعناك عامل ثالث ذو طبيعة منهجية؛ إذ تقتضى دراسة الإشارات غير اللفظية تكرار رؤيتها وإعادة مشاهدتها حتى يمكن تحليلها بدقة، وقد كان هذا يشكل عائقاً في الماضي لتكلفته العالية، أما الآن بعد اختراع التصوير العادي والبطيء، والتصوير بالسيما، والتسجيل بالفيديو، واستخدام جهاز عرض الشرائح، فقد زالت العقبة المنهجية، ولم يعد هناك تكلفة مادية عالية في دراستها (٥).

(٢) المرجع ٥/٨، ٩.

(٤) المرجع ٥/٨، ١٠.

(١) المرجع ٤/٩٥.

(٣) المرجع ١/١٠٩، ٥/٨، ٧.

(٥) السابق ٨/١١.

ويمكن تقسيم وسائل الاتصال غير اللفظية قسمين هما:

١- الوسائل الصوتية vocalic غير اللفظية non - verbal .

٢- والوسائل غير الصوتية non - vocalic .

أما الوسائل الصوتية غير اللفظية فتضم الأصوات المستقلة غير اللغوية التي يصدرها الإنسان بوعى أو بغير وعى، للتعبير عن حالة من حالاته الداخلية، كصوت التنفس، أو الشخير، أو الغطيط في النوم، أو التجشؤ، أو السعال، أو الدندنة، أو طقطقة الأصابع^(١). كما تضم صور التداخلات الصوتية الوقوتية في تيار الكلام، مثل الوقفات، والتهتهة، واللعمثة، وعثرات اللسان، والأصوات الحشوية (مثل: آه... أم... يعنى...) ^(٢).

لكن الأهم من هذا وذلك أنها تضم الملامح النطقية غير التركيبية المصاحبة للعملية الكلامية، والمشاركة لها في أداء الرسالة، والمستخدمة لتمييز نماذج الأصوات، مثل النبر، والتنغيم، ودرجة الصوت، ومعدل سرعته أو استمرارته ونوعيته، ومدى ارتفاعه، وهو ما يمكن اعتباره واقعاً في منطقة وسط بين المجالين اللفظي وغير اللفظي.

ومن أمثلة النبر التمييزي نطق الكلمة الإنجليزية Permit بوضع النبر على المقطع الأول إذا كانت اسماً، وعلى المقطع الثاني إذا كانت فعلاً، والكلمة العربية «أرْم» بنبر المقطع الأول مع المذكر (أرْم الكرة)، والمقطع الثاني مع المؤنث (أرْمى الكرة).

أما التنغيم فيمكن التمثيل له بكلمة «لا» التي إذا نطقت بنغمة هابطة تكون جملة تقريرية بمعنى: لا أوافق، وإذا نطقت صاعدة هابطة صاعدة ندل على دهشة أو استنكار، وإذا نطقت صاعدة هابطة تكون توكيدية^(٣). كما يمكن التمثيل له بالجملة: «الساعة الخامسة» التي تأتي إجابة عن سؤال: متى تزورني؟، فيمكن أن تنطق بنغمة الخبير: الساعة الخامسة، أو بنغمة الاستفهام: الساعة الخامسة؟

أما درجة الصوت فيعنى بها التردد الأساسى للتصويت، أو النوتة الموسيقية التي ينتجها الصوت^(٤). ويتوقف هذا التردد على طول الوترين الصوتيين، ووزنهما، ودرجة توترهما.

(١) المرجع ١/١٠٣، ١٠٤. (٢) المرجع ١/١٠٨، ١٣٣/٥.

(٣) المرجع ١٢/١٨٩، ٣١٥.

(٤) يشبه ذلك بالضغط على مفاتيح البيانو. فحين يضغط العازف على (C) المتوسطة في البيانو فإن وتر الـ (C) يتذبذب عند معدل ٢٥٦ مرة في الثانية، ومثل هذا يحدث للصوت البشرى الذي ينتج نغمة (C) المتوسطة. وكل شخص يملك شكلاً معيناً من درجات الصوت يتردد أو يتكرر أكثر من غيره في كلامه العفوى (انظر المرجع ٥/١١٩، ١٢٠).

كما يتوقف على جملة من العوامل الأخرى من أهمها الانفعال، فالشخص الحزين أو الذاهل من الأقرب أن يستعمل درجة صوتية أخفض، والشخص الشائر أو المبتهج من الأقرب أن يستعمل درجة صوتية أعلى. ومن العوامل كذلك درجة اهتمام المتكلم، ومحتوى كلامه (حقائقياً أو عاطفياً مثلاً) (١).

أما معدل السرعة Tempo فيشير إلى عدد الأصوات المتذوف بها خلال وحدة زمنية معينة عادة ما تكون الثانية، ولمعدل السرعة أثر كبير على تحسين الاتصال، والوضوح أو الاستيعاب (أو كلاهما) يناقص حينما يتجاوز المعدل ٣٠٠ كلمة في الدقيقة، على الرغم من أن الأفراد يمكن أن يُدربوا على استيعاب سادة تقدم بمعدلات أسرع، وحين يجيء معدل السرعة منخفضاً أو أبطأ من المعتاد يفقد السامع اهتمامه بالشخص الذي يحاول الاتصال به، وحين يجيء بمعدل عادى فإنه يحقق خاصة التعرف على الأصوات، ويمكن من نقل المعاني بدون عوائق، وحين يزيد على المعدل فعادة ما يعكس احتياجاً أو استثارة أو انفعالا، وكثيراً ما يتخذ معدل السرعة كميّار للحكم على طلاقة الشخص اللغوية، وعلى درجة تأثيره في الآخرين (٢).

أما نوعية الصوت voice quality فتشير إلى الملامح الصوتية التي تمكن السامع من تمييز صوت شخص عن شخص آخر، وهي ملامح لا تتطابق عند اثنين، ولذا أطلق عليها بعضهم «البصمة الصوتية». وتختلف هذه الملامح من شخص إلى آخر نتيجة الاختلاف في شكل وحجم التجاويف الأنفية والقصوية، وفي تركيب الحنجرة وحجم تجويفها، وفي طريقة تحريك أعضاء النطق، بالإضافة إلى طول الوترين الصوتيين، ووزنهما، ودرجة توترهما، وكل هذه العوامل تستقر عند سن البلوغ، وتظهر في شكل خطوط بيانية عن طريق «الراسم الطيفي» تنجم لتكون شكلاً معيناً ذا فردية مطلقة، لا يستطيع الشخص إخفاءه أو تغييره.

ويساعد في تكوين النوعية الكلية للصوت ملامح أخرى مثل الأنفية وعدمها، والتنسبة والبحة، والجشّة، والخشونة، والحدة، والانياب، والانكمام (٣).

أما مدى ارتفاع الصوت فيعطى لمحات وقتية أو لحظية عن المنصل وشكل تفاعله مع الآخرين. فالوشوشة - مثلاً - صفة صوتية مميزة، وهي تعنى أن المنصل ينقل معلومات خاصة، أو أنه يحصر رسالته في منطقتة محدودة جداً، مستبعداً أولئك الذين يعدون عن منطقتته.

(٢) المرجع ١/١٠٥، ٥/١٢٠، ١٢١.

(٤) المرجع ١/١٠٨.

(١) المرجع ١/١٠٥، ٥/١٢٠.

(٣) المرجع ٥/١٢١، ١٢٢، ٧/٢٠١.

وعكس هذا الصياح، أو رفع الصوت الذى يدل على أن المتصل يوسع من مجال نظامه التواصلى^(٤). ويحدد ارتفاع الصوت عادة على مقياس متدرج يبدأ من ١٠ ديسيبل decible إلى ١١٠ ديسيبل، وإذا تجاوزت شدة الصوت ذلك يصبح مؤذياً ومزعجاً^(١)، وإذا بلغ ١٤٠ ديسيبل يسبب ألماً حاداً^(٢).

وأخيراً لا ننسى أن نشير إلى بعض الأمثلة الأخرى للأصوات المنطقية غير اللفظية مثل طرقة اللسان (وبخاصة عند السودانيين)، والضحك بقصد السخرية، والسعال لتنبه شخص إلى خطأ وقع فيه (مثل نظرقه إلى موضوع حساس)، والنحنة التى نستخدمها لتنبه شخص إلى دخولنا غرفته واقتحامنا فراغه^(٣).

وتأتى أهمية المفاتيح الصوتية السابقة من أنها تنتج نحواً من ٣٨٪ من الرسالة اللغوية، وأنها يمكن أن تساعد فى تحديد نوع الانفعال بدقة، كما يحدث فى الحياة العامة حين تسمع صوتاً آتياً من بيت جارك دون أن تميز الكلمات، ومع ذلك يمكنك أن تقر ما إذا كان المتحدث يمزح أو يتشاجر، أو كان الجار يقيم حفلاً^(٤)، كما أنها يمكن أن يكون لها تأثير إيجابى على المتلقى حين تُستخدم بإتقان، أو تأثير سلبى حين يُساء استخدامها، فإن درجة صوت بمعدل أقل من ٣ نغمات قد تعطى انطباعاً بشك المتكلم أو عدم ثقته فى نفسه، وغلبة الصفة الأنفية أو النفية على صوت المتكلم قد تقلل من قدرته على تبليغ المعلومات بوضوح^(٥).

وقد أجرى العلماء عدداً من التجارب لفصل الإشارات أو المفاتيح الصوتية عن المحتوى اللفظى، وقياس مدى فاعلية الأولى. ومن هذه التجارب:

أولاً: محاولة استخدام نصوص غامضة لا تحمل معانى واضحة للسامع، تنطق بطريقة تجعلها تحمل انفعالات معينة عن طريق تلوين الصوت، واستخدام الإشارات الصوتية الملائمة.

(١) المرجع ١١٨، ١١٩، ١٢/٣١.

(٢) توضع اللوشوشة عند نقطة ١٠ ديسيبل، والمحادثة العادية (على مسافة ٣ أقدام) عند نقطة ٦٥ ديسيبل، وأصوات المرور فى شارع مزدحم عند ٦٨ ديسيبل، وخبطة مطرقة على صحيفة معدنية (على مسافة قدمين) عند ١١٤ ديسيبل (انظر المرجع ١١٩/٥).

(٣) المرجع ١، ١٠٩، ١١٠.

(٤) السابق / ١١٠.

(٥) المرجع ٥/١٢٣.

وهناك تجربة ثانية قامت على أساس نطق المتكلم بكلمات ومقاطع لا معنى لها لتقليص أو محو دور المحتوى اللفظي، مع استخدام الإشارات الصوتية الملائمة.

ولكن أفضل هذه التجارب وأدقها وأكثرها علمية كانت تلك التي قامت على أساس نطق جمل بلغة لا يعرفها السامع، ويطلب منه أن يخمن دلالاتها الانفعالية أو العاطفية عن طريق الإشارات أو المفاتيح الصوتية.

وقد اشترك في إجراء هذه التجارب فريقان: الفريق المتحدث ويضم عدداً من الممثلين الأكفاء المدربين على الإلقاء، والفريق السامع ويضم عدداً من طلاب الجامعة وغيرهم. وقد طلب من السامعين أن يقوموا بتوزيع الإشارات الصوتية التي يتلقونها على المشاعر الخمسة: الاحتقار - الغضب - الخوف - الحزن - اللامبالاة، فجاءت نسبة الدقة في التعرف على النحو التالي:

٨٨٪ اللامبالاة.

٨٤٪ الاحتقار.

٧٨٪ الغضب - الحزن.

٦٦٪ الخوف

وقد أثبتت جميع هذه التجارب ما يأتي:

أولاً: أن الاحتقار واللامبالاة احتلا أعلى القوائم في نسبة التعرف عليهما بدرجة عالية من الدقة.

ثانياً: أن الحب والخوف احتلا أسفل القوائم حيث ظهر أنهما يصعب تمييزهما بالاعتماد كلية على الإشارات الصوتية.

ثالثاً: أن بعض هذه الانفعالات كان يشنبه بالآخر بدرجة عالية، فقد خلط الخوف بالاهتياج تارة وبالتعامية أخرى، واختلط الزهو بالرضا تارة وبالسعادة تارة أخرى.

رابعاً: أن هناك فروقاً واضحة بين الأفراد في قدرتهم على توصيل أنواع الانفعالات عن طريق الإشارات الصوتية، أو في قدرتهم على التعرف على الانفعالات التي يعبر عنها الآخرون صوتياً. وإن حاول العلماء زيادة درجة الحساسية عن طريق تدريبات خاصة (١).

ولاتشف أهمية المفاتيح الصوتية عند مساهمتها في نقل المعنى وأداء الرسالة اللغوية، بل

(١) المرجع ٥/ ١٢٤ - ١٢٨.

تتعدى ذلك بتدخلها فى الحكم على شخصية المتكلم، وعلى مستواه الثقافى والاجتماعى، ونوع المهنة التى يمارسها، مما فتح الباب أمام التفكير فى إعداد تدريبات صوتية بقصد إحداث تغيير فى إدراك الآخرين لشخصية المتكلم. وقد بدأ العلماء اختبارات هذا النوع منذ بدأ استخدام الراديو، بقصد التعرف على الملامح التى تجذب جمهور السامعين أو تنفرهم، واستمرت التجارب والدراسات نحواً من خمسين سنة، وكان من أهم نتائجها.

أولاً: أن الصوت يحمل معلومات صحيحة عن داخل وخارج الشخصية، وأن الملامح الصوتية كانت دقيقة الدلالة على الأبعاد الهامة للشخصية، مثل الانطوائية أو الانبساطية؛ السيطرة أو الخضوع؛ الانفعالية أو الهدوء.

ثانياً: أن أكثر الصفات الشخصية قابلة للتنبؤ بها من سماع الأصوات هى الجنس (ذكر - أنثى)، والسن (شاب - عجوز)، يليها صفات أخرى مثل التحمس أو الفسور، النشاط أو الكسل، الانفعالية أو الهدوء، العاطفية أو العقلية، الاتزان أو السفاهة، الاهتمام أو اللامبالاة، العدوانية أو المسالمة.

ثالثاً: أن السامعين قد حكموا على من يستخدم تنوعاً أكبر من درجة الصوت، أو معدلاً أعلى من السرعة، بالنشاط والحيوية، ومن تغلب عليهم النغمات المستوية بالكسل والبرود، وببطء الحركة، والانسحاب من الحياة، وحكموا على من تظهر صفة الأنفية فى حديثهم بالكسل والحمق وفقد الجاذبية (١).

أما الوسائل غير الصوتية فيدخل تحتها ثلاثة أشياء هى:

أولاً: المظهر الخارجى.

ثانياً: حركة، أو حركات الجسم، والبعد الجسدى بين الشخصين.

ثالثاً: حركة، أو حركات عضو من أعضاء الجسم.

ولتبدأ بالمظهر الخارجى:

يعطى المظهر الخارجى للشخص معلومات ديموجرافية عنه تشمل الجنس والعمر والموطن، كما أنه يلعب دوراً هاماً فى النظام العام للتواصل غير اللفظى، ويخلق استجابات إيجابية أو سلبية عند الآخرين، سواء كان بمفرده، أو فى وجود إشارات لغوية أو غير لغوية أخرى (٢).

(١) المرجع ٥ / ١٣١ - ١٣٢.

(٢) المرجع ١ / ١٣٢، ٤ / ٨٦.

وقد قسم العلماء مفاتيح المظهر الخارجى إلى ثلاثة أقسام:

* فمنها ما هو ثابت مثل عمر الشخص، وجنسه، وموطنه، ومركزه الاجتماعى، ووظيفته. وكذلك ما يميزه من صفات جسمية كالصلع، وبياض الشعر، وتجاعيد الوجه، والسمة أو النحافة، ولون الجلد، والعينين..

* ومنها ما هو شبه ثابت، وهو نوع أقل استقراراً ولكنه يظل ثابتاً خلال فترة التفاعل الواحد. وتشمل مفاتيح هذا النوع ملامح مثل طول الشعر، وطريقة تصفيفه، ودرجة حلاقتة، وطريقة تسوية الحاجبين، ولون السترة، وربطة العنق، ودرجة الاهتمام بأنافة المظهر.

ومثل هذا النوع من المفاتيح يحدد مفاهيم الشخص عن الجمال، وطريقة تعامله مع الآخرين، ومقدار طموحه.

* أما النوع الثالث فهو الوقتى أو اللحظى. ويتمثل فى تعبيرات الوجه السريعة الزوال. مثل رفع الحاجب، أو تحريك الشفتين. أو المصمصمة بهما. أو إنزال العينين، أو حك الذقن. أو تمشيط اللحية بأطراف الأصابع، أو النظر فى الساعة، أو التلفت يمناً ويسرة.

ومثل هذا النوع من المفاتيح يكشف عن الانفعالات الداخلية. ويمكن أن يقرأ لمعرفة نوع تجاوب الشخص، ومدى شعوره بالسامة أو الاهتمام. وإحساسه بالتصديق أو الشك، واتجاهه نحو القبول أو الرفض.

ويمكن أن يتدخل الشخص لتغيير كثير من هذه المفاتيح سواء منها الثابت وشبه الثابت واللحظى، كأن يرتدى شعراً مستعاراً، أو يصيغ شعره، أو يخفى تجاعيد وجهه عن طريق الشد، أو تجاعيد الرقبة عن طريق إيشارب أو كوفية أو بلوفر ذى رقبة عالية، أو يستخدم أدوات التجميل. أو يلبس نظارة سوداء لإخفاء الخطوط الموجودة حول العين. أو يجرى عملية بلاستيكية للتجميل^(١). وقد سُمى العلماء هذا النوع من التدخل بنظام التواصل الاصطناعى، وأدخلوا فيه كل الأشياء التى يرتديها الشخص أو تتصل بجسمه من أجل تعديل مظهره^(٢).

وعادة ما يحكم الإنسان على الشخص الغرب من خلال مظهره الخارجى، ويحدد على ضوء هذا الحكم مدى القرب منه أو البعد عنه، بل أكثر من هذا يخلع على هذا الغرب صفات شخصية قد تقرب أو تبعد عن الواقع.

(١) جاء فى أحد الإحصاءات أنه فى عام ١٩٧٥ قام أكثر من مليون أمريكى بإجراء عمليات جراحية من هذا النوع (انظر المرجع ١١٠/٥).

(٢) المرجع ١/١١٥، ١٣٢، ١٤٨، ٥/١٠٩، ١١٠.

وقد أثبتت الدراسة أن المظهر هام في حفلات التعارف ، وفي قرارات الزواج ، وكثيراً ما يتدخل المظهر غير المقبول في عدم حدوث التقارب بين راغبي الزواج.

وفي استبيان أجرى في الولايات المتحدة عن الصفات ذات الأولوية في الزواج (مثل المركز الاقتصادي - المنظر الحسن - السلطة - دين الأسرة - الأخلاق - الصحة - الثقافة - الذكاء - السن...) نيين أن الرجال يرفضون عادة المرأة التي يعيها مظهرها، ولا يختص الأمر بالولايات المتحدة فقد أجريت دراسات في بلدان أخرى من العالم انتهت إلى أن الرجل يبحث عن المرأة الأجل منه مظهراً، وأن المرأة تميل نحو الرجل الذي لا يقل عنها في جماله الجسدي، ومن بحث أجرى على نحو سبعمائة طالب جامعي أمريكي حضروا حفلاً راقصاً للطلاب الجدد، تبين أن المظهر الخارجي والجاذبية الجسدية كانت أهم عامل في تقبل الشخص أو رفضه من قرينه أو قرينته (١). وهناك عبارة شهيرة تنسب إلى شلوك هولمز تقول: «من أظفار الشخص.. من كم سترته.. من حذائه.. من ثنية بنطلونه.. من شكل سبابته أو إبهامه.. من أسورة قميصه.. من أي شيء من هذه الأشياء وغيرها نعرف حقيقة الشخص وتوجهاته» (٢).

وهناك أنماط للجسم قد وضعت في شكل مقاييس، عن طريق تحديدها يمكن تخمين صفات الشخص، ومفاتيح شخصيته:

- ١- فالشخص السمين الجسم يُصنّف على أنه حسن الطوية، ألوف، كسول، كثير الكلام. ويتوقع منه أن يكون دمئ الخلق، حنوناً، متعاطفاً مع غيره، يميل إلى موافقة الآخرين.
- ٢- والشخص الرياضي الجسم، المفتول العضلات يُصنّف على أنه قوى، معتمد على نفسه، مغامر، ناضج، ويتوقع منه أن يكون نشيطاً، متنافساً، أكثر طبيعية مع الآخرين.
- ٣- والشخص النحيف الطويل يُصنّف على أنه عصبى، متشائم، ويتوقع منه أن يكون متوتراً، متشككاً، متقلب المزاج، منطوياً على نفسه (٣).

وهناك دراستان طريقتان أخريان تتعلقان بتأثير المظهر الخارجي على الآخرين، أما أولاهما فتتعلق باستخدام الطالبات الجامعيات لعامل المظهر والجاذبية الخارجية كوسيلة تأثيرية على الأساتذة للحصول على درجات أعلى من درجات الطلاب، وقد أجريت التجربة على نحو مائتي طالبة مستجدة حصل الباحث على صور لهن، وطلب من أربعين عضواً من أعضاء هيئة التدريس ترتيب الصور حسب المظهر والجاذبية، وحين قارن الباحث الترتيب الناتج مع

(١) المرجع ٦٦/٤ - ٦٨.

(٢) السابق/٦٣.

(٣) المرجع ١١٠/٥، ١٣٢/١.

معدل الدرجات وترتيب الطالبة في الميلاد بين إختونها، وجد هناك علاقة موجبة بين ارتفاع معدل الدرجات وجاذبية الطالبة، وكونها أكبر إختونها. ثم تساءل الباحث: لماذا كان هذا صحيحاً بالنسبة للطالبة الأولى في أسرتها؟ وأجاب بأن ذلك يرجع إلى أن البنت الأولى في الميلاد تظهر نوعاً من السلوك المظهري الاستعراضى. وتميل إلى الجلوس في الصفوف الأولى، وتأخذ مواعيد مستمرة للقاء الأسانذة في ساعاتهم المكتبية، مما يجعل الأسانذة يتذكرونهن بسهولة ويمالتونهن^(١).

وأما الأخرى فقد أجريت خلال الحملة الانتخابية في الولايات المتحدة عام ١٩٦٠م بين كيندى ونكسون، وقد عزا المحللون انتصار كندى على خصمه إلى اللقاءات التلفزيونية التي تمت بينهما، على الرغم من أن كيندى لم يكن حتى ذلك الوقت سوى «استاتور» غير مشهور، في حين كان نكسون نائباً للرئيس لمدة ثماني سنوات.

وقد كانت استطلاعات الرأي - قبل الحوار التلفزيونى الأول - تظهر تفوق نكسون على كيندى، ولكن بعد هذا الحوار الذى شاهده حوالى ١٧ مليون أمريكى أظهرت استطلاعات الرأى تقدم كيندى بدرجة بسيطة، ثم زاد تقدمه بعد ذلك حتى كسب المعركة الانتخابية.

ومن اللافت للنظر أن الذين سمعوا الحوار فى الراديو خرجوا بانطباع متعادل وربما فى صالح نكسون، وكذلك الذين قرأوا الحوار بعد هذا فى الصحف قد خرجوا بنفس الانطباع، أما الذين شاهدوا الحوار التلفزيونى فقد وضعوا كيندى قبل منافسه.

وقد كانت الأسئلة المطروحة حيثئذ: ما الذى غير انطباعات الناخبين؟، ولماذا اختلف حكم المشاهدين عن السامعين والقارئين؟، وماذا حملت الرسالة المرئية غير اللفظية من مرجحات؟

لقد وصف جمهور المشاهدين الرجلين بصفات متساوية تتعلق بالبعد اللفظى، مثل وضوح النطق، والتركيز، والإنصاف، ولكن بالنسبة لأبعاد أخرى غير لفظية كانت النتيجة مختلفة:

فبالنسبة لصفات الشخصية: وصف كيندى بأنه أكثر جاذبية مما كان متوقعا، أكثر صداقة، نشيط، قوى، نابض بالحياة، متكلم على سجيته، هادئ، عميق، مجرب، حكيم، مكتمل الرجولة.

أما نكسون فقد وصف بصفات عكسية، مثل: ممل، فاتر، سلبى، ضعيف غير مشوق، متوتر، ضحل، قليل التجربة، أحمق.

(١) المرجع ٤/٦٤.

وبالنسبة للمفاتيح الثابتة للمظهر الخارجي وملامح الوجه: وُصف كيندى بأنه وسيم، يوحى وجهه بالاهتمام بالآخرين، والتعاطف معهم.

فى حين وصف نكسون بأنه سئى المظهر (ربما لعدم ملاءمة ملابسه له بعد إنقاصه وزنه)، ووصف وجهه بأنه يعطى انطباعاً بالمشاعر الجامدة المرتبطة بالغضب.

وبالنسبة للمفاتيح اللحظية للمظهر الخارجي: كان مظهر كيندى يعطى انطباعاً باللياقة البدنية، وكان فى وقفته منتصباً، ويشير بيده اليمنى، ويحدد أفكاره بصورة قاطعة.

أما نكسون فكان يبدو مريضاً مرهقاً، وكان يقف على رجل واحدة (الوجود جرح فى ركبته)، ويمسك المنصة بكلتا يديه، وكان يبدو متوتراً، والعرق يتصبب منه.

وكان كيندى يرتدى سترة داكنة، ورباط عنق مناسباً، وكلاهما يتقابل بوضوح مع خلفية المنظر، على عكس نيكسون الذى كان يرتدى سترة فاتحة، ورباط عنق فاتحاً.

وكان كيندى أثناء استماعه لنكسون مشغولاً بالخربشه بقلمه، هازأ رأسه، ومظهراً عدم الموافقة على ما يقوله نكسون.

فى حين كان نكسون يجلس قابضاً على ركبته، مومناً برأسه كأنه موافق على ما يقوله كيندى^(١).

وهكذا انتصر البعد غير اللفظى على البعد اللفظى، وحدد نتيجة الانتخابات.

أما الوسيلة الثانية من الوسائل غير الصوتية فهى حركة أو حركات الجسم، والبعد الجسدى بين الشخصين، وتتميز هذه الوسيلة عن حركة عضو من أعضاء الجسم بما يأتى:

١- أن الوسيلة المستخدمة هى كامل الجسم، أو عدد من أعضائه يتضمن نصف الجسم على الأقل.

٢- أنها قد تأخذ شكل الثبات، أو توقيف الحركة لفترة ما فتشكل وضماً معيناً Position يستغرق عدة ثوان، وقد تأخذ شكل حركات متتابعة قابلة للملاحظة ببداية محددة ونهاية محددة، وتضم مجموعة من الأوضاع المنسقة فى عملية التنوع.

٣- أن مقدار أجزاء الجسم المشتركة فى الاتصال ليس وحده المسئول عن تمييز هذه الوسيلة عن حركة عضو واحد، فإن الوقت المستخدم فى الاتصال كذلك يعدُّ عاملاً هاماً، فالإنسان ينتقل من حركة إلى أخرى بسرعة، ولكن وضع الجسم يتحقق فى عدة ثوان، وقد يحتاج إلى عدة دقائق^(٢).

(٢) المرجع ٣٥/٥.

(١) المرجع ١٧٢/١ - ١٧٥.

أما الرسالة التي تحملها هذه الوسيلة فتشمل ما يأتي:

أولاً: رسالة شخصية تتعلق بالشخص نفسه، لانتعاده للكشف عن اتجاهه نحو الآخرين، ولا تقوم بوظيفة بين شخصية أو تفاعلية، وهذه يمكن قراءتها للتوصل إلى مكانة الشخص، أو مدى حيويته، أو ثقته بذاته، أو لتحديد جنسه (١).

وقد أثبتت الدراسة أن لكل جنس طريقته المعينة في الحركة والجلوس والوقوف، فحركة النساء مثلاً محدودة غير مفرطة (ربما للملابهن الضيقة أو القصيرة، ولأحذيتن غير المريحة)، ولا تشغل إلا جزءاً قليلاً من الفراغ (ربما نتيجة النقص في نفوذهن الاجتماعي)، أما الرجال فيتجنبون الحركات الناعمة، والإشارات المعينة التي تنقل أو تشكك في رجولتهم (٢).

ومعيار السلوك لكل جنس يحدد كذلك حركته، وبقيدتها أو يطلقها. فمن الممكن للرجل أن يجلس مانحاً إلى الخلف كثيراً، أو ماداً رجليه إلى الأمام، أو يحرك جزءه الأسفل دون خجل، وهو ما يحظر على المرأة، ولهذا قال بعضهم إنه عن طريق ملاحظة الحركة وحدها يمكن في الظلام وعن طريق ضوء خافت تمييز كل جنس عن الآخر (٣).

كما أثبتت الدراسة أن حالة الشخص العاطفية ومزاجه كثيراً ما ينعكسان في حركانه وسكناته، فحالة الإثارة العاطفية الحادة ترتبط بقدر كبير من حركات الجسم، وحالة الاكتئاب ترتبط بحركات قليلة من الرأس واليدين، ولكن بحركات كثيرة من الأرجل (٤).

ومن بعض الدراسات العلاجية: النفسية والسريرية، تبين أن المريض قد يغطي وجهه بيديه حين يناقش أشياء يخجل من ذكرها، وقد يقوم بحركات بجمع كفه أو يشبك أصابعه، أو يبعث ببعض الأشياء الموجودة أمامه حين يكون مهتماً أو في حالة عصبية، وقد بدلى يديه المفتوحتين بين رجليه حين يكون مصاباً بالإحباط، ويميل إلى الأمام وإلى أسفل (٥).

ثانياً: رسالة تفاعلية أو بين شخصية مستقلة بنفسها، وذلك حين تقوم حركات الجسم بتسريب معلومات عن مدى علاقة الأشخاص بعضهم ببعض.

وقد ثبت أنه في مواقف التفاعل البيئي فإن الشخص يكيف نفسه بالنسبة للآخرين، فهو قد يقف في مقابل شخص أو يقف دونه، يواجهه مباشرة أو يزور بجسده عنه، قد يميل إلى

(٢) المرجع ١١٩/٦.

(٤) المرجع ١٠٢/٤.

(١) المرجع ١٣٢ / ٥.

(٣) السابق / ١٢٤.

(٥) السابق والصفحة.

الأمام أو يستلقى إلى الخلف، قد يجلس منتصباً أو مسترخياً، قد يطوى ذراعيه وساقيه في جلسة مشدودة متحفزة، وقد يفتحهما في وضع امتداد واسترخاء.

كما ثبت بالملاحظة أن وضع الشخص يده في خصره أثناء الكلام يكثر وقوعه من الأعلى حين يتحدث للأدنى، وأن وضع الأيدي والأرجل في حالة استرخاء، يحدث عادة حينما يكون المخاطب أقل مكانه (١). كذلك لاحظ أحد الدارسين (Goffman) أنه في لقاء بأحد المستشفيات ضم جميع العاملين به - كان الأفراد ذوو المكانة العالية يجلسون في وضع استرخاء واضعين أقدامهم فوق الموائد، وغائرين في كراسيهم في وضع استلقاء، في حين جلس الأقل مكانة بصورة أكثر رسمية، معتدلين في كراسيهم (٢).

ومثل هذه الأوضاع قد تأخذ طابعاً اجتماعياً ثقافياً، ولذا تختلف من شعب إلى شعب، ومن ثقافة إلى ثقافة، فثقافات كثيرة ينحني الصغير أمام الكبير، أو يجلس عند قدمي الأعلى مقاماً، أو يتجنب الصغير أن يولى الكبير ظهره عند المغادرة... وهكذا (٣).

وقد تمت دراسة كثير من الحركات وربطها بدلالات أو مشاعر معينة. فدرجة الحب مثلا تنعكس في جلسة الشخص وفي وضع كتفيه ورجليه، فحين يكون الحديث بين أشخاص متحابين جدا تكون جلستهم حرة غير خاضعة للتكيف، والعكس بالعكس، وحين يراد طلب التأييد تصدر عن الشخص مجموعة من الإشارات تشمل الابتسام والإيماء بالرأس وتحريك اليد وغيرها، وحين يراد إدخال شخص في الحديث أو إبعاده يأخذ الجسم اتجاهاً معيناً كما يدل الشكل رقم [١] وترجمته: «لسنا مستعدين لإدخال آخرين»، والشكل رقم [٢] وترجمته: «أنا معك لست معه» (٤).

وقد قاس العلماء درجات الحيز أو الفراغ بين الشخصين وربطوها بفحوى الرسالة، وينمط التفاعل البيني، فأقرب مسافة إلى الشخص تسمى «الفراغ الخصوصي» وتتراوح بين التماس وحوالي ٤٠ سم، وهذا المجال خاص بالأسرار والأمور الشخصية التي لا يبراد الجهر بها. ويلى ذلك «الفراغ المعتاد» الذي يرتبط بمعاملات الناس العادية، ويتراوح بين ٤٠ سم و١٢٠ سم، ثم «الفراغ الاجتماعي» الذي يتعلق بالتعامل في الأمور غير الشخصية ويتراوح بين ١٢٠ سم وثلاثة أمتار ونصف، وأخيراً يأتي «الفراغ العام»، وهو المجال الذي يخاطب فيه المتكلم جمهوراً كبيراً ويمتد من ثلاثة أمتار ونصف إلى مدى السماع (٥).

(٢) المرجع ١٠١/٤.

(٤) المرجع ١٠٠/٤، ١٠٣.

(١) المرجع ١٠٣٣/١، ١٠/٤.

(٣) المرجع ١٣٣/١.

(٥) المرجع ١٥٠/١، ١٥١.

ثالثاً: رسالة تفاعلية أو بين شخصية مصاحبة أو مواكبة لرسالة لفظية تأتي لتأييدها وإيضاحها، فحين يحاول الشخص ذلك يغير - أثناء الكلام - من وضع رأسه وعينه مع كل مجموعة من الجمل القليلة، وربما أمال رأسه يمينا أو يسارا، أو انحدر بها إلى أسفل، أو رفعها إلى أعلى، وقد يتى رقبته أو يمدها ليتمكن من النظر إلى الأرض أو السقف.

ومثل هذا النوع من الحركات يتسنى تغييراً سريعاً، ومواءمة الحركات بعضها مع بعض، ولا يعتبر من النوع الذي نتحدث عنه إلا إذا وقع كجزء من تجمع حركى مركب، وتتابع ليأخذ شكل جملة، فإذا كان الشخص يتكلم عن العدوان أو الانتقام فمن الممكن أن يقرن كلامه بحركات تدل على ذلك، كأن يمسك جمع كفه بإحكام، ويغير ملامح وجهه، ويلوح بيده فى الهواء، وإذا أراد استثارة دموع الجماهير فإنه يقوم بإمرار يديه حول عينيه، أو يخلع نظارته ويمسح عينيه بمندبيله، وإذا أراد أن يظهر أنه لا يريد أن يرى مالا يرضاه فقد يثوم بتغطية عينيه بيديه أو يثيح بوجهه (١).

وإذا كان الشخص يتحدث أمام جمهور كبير فإنه يستخدم معظم أعضاء جسمه أثناء التواصل: يأخذ جلسة معينة - يستعمل يديه - يميل إلى الأمام - يتجه إلى الوراء - يشير - يضرب بكفه المائدة - يتحرك يده على إيقاع كلماته - يطوى ذراعيه - يقاطع بين ساقيه - يتحرك إلى الأمام أو الوراء (٢).

وقد تصحب هذه الحركات حركات هندامية، مثل تعديل رباط العنق، أو رفع الجورب، أو حركات دقيقة مثل الاتصال بالعين - الإيماء - الابتسام، أو معدلات ذاتية مثل تسوية الشعر، أو العض على الإصبع، أو معدلات شبيهة كاستعمال شيء موجود فى المكان واللعب به، أو دقه، أو الضغط عليه (٣).

أما الوسيلة الثالثة من الوسائل غير الصوتية فهى استخدام عضو من أعضاء الجسم (غير جهازه النطقى) لإبلاغ الرسالة، أو للمشاركة فى إيلاها.

وتتكون هذه الوسيلة من نظامين:

أولهما: النظام المرئى (ويتضمن أنظمة فرعية من الحركات).

وثانيهما: النظام غير المرئى (ويدخل فيه الشم واللمس) (٤).

(٢) المرجع ١/ ١٣٢.

(٤) المرجع ٥/ ١٤.

(١) المرجع ١ / ١٣٧، ٤/ ٩٥.

(٣) السابق / ١٣٦، ١٣٧.

وتتضمن هذه الوسيلة سبع مناطق ذات مغزى هي:

كامل الرأس - الوجه - الرقبة - منطقة الكتف والذراع - منطقة الكف - منطقة الرجل والساق - منطقة القدم.

وتعد مناطق الرجل والساق والقدم قليلة الأهمية، لأنه نادراً ما يمكن رؤيتها، (١) أما باقي المناطق فيمكن دمجها في منطقتين اثنتين هما:

أولاً: منطقة الرأس والوجه (الأخير بأجزائه التعبيرية المتعددة كالجبين، والعينين، والحاجبين، والفم، والأنف).

ثانياً: منطقة اليدين (بأجزائهما التعبيرية المتعددة كالكفين، والأصابع، والأنامل).

ويعتبر العلماء هاتين المنطقتين - بأجزائهما المتعددة - أهم الأدوات المستخدمة أثناء الاتصال، أو لتحقيق الاتصال:

فهى أولاً التى تزودنا بتدفقات من الإشارات والمنظمات التى تضمن امتداد الاتصال، وتمكّن كل مشارك من الحكم على كيفية استمرار التفاعل، وهذه الإشارات أو الأدوات التنظيمية يقوم كل أعضاء الثقافة المعينة باستخدامها بإتقان، بوعى أو بدون وعى.

كما أنها ثانياً تعد وسيلة هامة لتزويد أبناء الثقافة الواحدة بالشعارات أو الرموز المتفق عليها، مثل حركة الإبهام (إشارة إلى طلب التوصليل فى الطريق)، وعلامة النصر (التي ترسم بإصبعين على شكل ٧)، وهذا النوع من الشعارات يمكن ترجمته بجملة أو عبارة، كما يمكن فهمه منفرداً أو مقترناً برمز لفظي، وهو من النوع المكتسب الذى يتعلمه أبناء الثقافة الواحدة كما يتعلمون اللغة المنطوقة، وعادة ما يمكن استخدامه عن وعى وقصد للاتصال ونقل رسالة ما.

وهي ثالثاً يمكن استخدامها فى صحبة رموز لفظية بقصد الإيضاح، وتعد حينئذ بمثابة تعليقات على الأحداث مصاحبة للشريط المنطوق. إنها تقوم بدور الموضح، أو المحدد، أو المبرز، أو المؤكّد، أو المبكر، وعبارة أخرى بدور واضح العلامة، أو واضح الخط تحت الشئ الهام، ومن أمثلة ذلك الإشارة بالإصبع إلى الشئ المعنى، واستخدام اليدين لبيان شكل الشئ.

وهي رابعاً وسيلة هامة من وسائل إظهار الانفعالات والمشاعر، سواء تمت بقصد أو بدون

(١) المرجع ٥ / ٢٠، ٢١.

قصد، ويعد الوجه المنطقة الأولى لهذه الوظيفة على الرغم من أن حركات كامل الجسد ربما اتخذت كمفاتيح لفهم الانفعالات الإيجابية أو السلبية.

وقد ذهب كثير من العلماء إلى أن عرض هذه الصور الدالة على الانفعال إنما هو شيء عالمي، فكل الناس في جميع أنحاء العالم يتجون «إشارات وجهية» حينما يتعرضون لانفعال معين، ولكن الثقافات تختلف في قواعد هذا العرض، وفي كيفية التحكم في التعبير عن هذه الانفعالات (إظهاراً أو تخفيفاً أو إخفاءً)، كما أن الشخص المتصل قد يظهر انفعالاً معيناً بقصد إخفاء انفعاله الحقيقي، كأن يظهر وجهاً سعيداً حين يكون نعيساً، أو يظهر أمارات القبول وهو رافض في قرارة نفسه^(١).

ولنبداً بمنطقة الرأس والوجه فنقول: إن إشاراتها تعد أغنى أنظمة الرموز عند الإنسان؛ لأنها تحوى معظم أعضاء الإحساس من ناحية (العينين - الأذنين - الأنف - الفم)، وتتمتع بقدرة عالية على حمل المعلومات ونقلها من ناحية أخرى^(٢).

ويعد تحريك الرأس ككل، والإيماء به إلى أسفل وأعلى بقصد إظهار الموافقة، أو إلى اليمين واليسر بقصد إظهار المخالفة - يعد ظاهرة عالمية، وبعضهم يرد أصل هاتين الإشارتين إلى سن الرضاع حين يحرك الرضيع رأسه إلى أعلى وإلى أسفل باحثاً عن ثدي أمه، وحين يحرك رأسه جانباً ليتخلص من حلمة الثدي أثناء الإرضاع. وتعد حركة الرأس إلى أعلى وأسفل معزراً قوياً أثناء الاتصال اللغوي، وتشجيعاً للمتحدث أن يستمر في حديثه، وحين تكون الحركة بطيئة فإنها قد تحتفظ بالمتحدث لأطول فترة ممكنة، أما حين تكون سريعة فتدل على أن السامع يتعجل إنهاء المتحدث لكلامه ربما لياخذ هو دوره في الحديث^(٣).

أما الوجه فقد كان الشغل الشاغل لكثير من الدارسين، وخرج بنصيب الأسد من اهتمامهم، ويمكن التمييز في دراساتهم بين نوعين مستقلين هما:

أولاً: دراسة أساير الوجه وملامحه.

ثانياً: دراسة تعبيرات الوجه وإشاراته.

ولا يدخل النوع الأول في اهتمام اللغويين؛ لأنه ينضوي تحت علم الفراسة أو قراءة أساير الوجه Personology أو Physiognomy لنخمين ملامح الشخصية، فضلاً عما

(١) المرجع ١/ ١٠١، ٦٠٨ - ١٠.

(٢) المرجع ١/ ١١٤، ١٣٨، ٤/ ١٠٢.

(٣) المرجع ١/ ١٢٦، ١٢٧.

في هذه المحاولة من مفاصرة واعتماد على التخمين فإنها تدرس ملامح لاندخل تحت أنظمة الرموز إلا بمقدار ما تكشف عنه من مفاتيح المظهر الخارجي، وحتى الآن لم تستطع الأبحاث الخاصة بالموضوع أن تكشف عن العلاقة بين أسرار الوجه ولامح الشخصية، كالموهبة، والذكاء، والخط، ورغم ما قبل مثلاً من دلالة انخفاض الجبهة على الغباء أو انخفاض معدل الذكاء، ودلالة ضيق العينين على انجماه إجرامى، ورغم ما ادعى من إمكانية التنبؤ بمستقبل الشخص عن طريق النظر إلى وجهه (١).

أما النوع الثانى، وهو دراسة تعبيرات الوجه وإشاراته فهو موضع اهتمام اللغويين؛ لأنه يتعامل مع حركات إرادية من ناحية، ولأنه أمكن - عن طريق ملاحظته وإجراء التجارب عليه - تقنيه من ناحية أخرى.

هناك إجماع بين الباحثين على أن الوجه أغنى أجزاء الجسم فى طاقاته التواصلية، وأنه الوسيلة الأولى للتعبير عن الحالات العاطفية، وأنه المصدر الأساسى للمعلومات بعد الكلام (٢)، وحتى قال بعضهم «إن البحث عن المعنى فى هذا العالم يبدأ وينتهى عند التعبير الوجهى» (٣).

ونقاط البحث الممكن تناولها حول هذا الموضوع كثيرة، ولكننا سنقتصر منها على نقطتين اثنتين هما:

* أنواع الانفعالات الممكن للوجه التعبير عنها، والحركات الوجهية المصاحبة لها.

* التعرف على المشاعر عن طريق الحركات الوجهية.

أما النقطة الأولى الخاصة بأنواع الانفعالات، وما يقابلها من حركات وجهية، فقد كانت وما تزال مثار جدل طويل منذ ألف دارون كتابه «التعبير عن الإحساسات عند الإنسان والحيوان» الذى دافع فيه عن فكرة أن للتعبيرات الوجهية جذورها فى السلوك الحيوانى، وأن كثيراً من التعبيرات الوجهية التى تظهر على الإنسان توجد كذلك فى الحيوانات الدنيا، وأن تعبيرات الوجه الدالة على الإحساس واحدة فى كل أنحاء العالم (٤).

ورغم كثرة المعارضين لنظرية دارون عن عالمية التعبيرات الوجهية - فقد أثبتت الدراسات

(٢) المرجع ١١٩/٤.

(٤) المرجع ١١٨/١.

(١) المرجع ١/ ١١٦، ١١٨.

(٣) المرجع ٢١/٥.

العملية صحتها إلى حد كبير، بعد أن أمكن الفصل بين أنواع الانفعالات الأساسية، ووضع مقابل تعبيرى لكل منها كما يبدو من الشكل التبسيطى رقم [٣]. (١)

وقد ظهر من الملاحظة الدقيقة أن التعبير الكامل عن المشاعر يؤدي إلى تحركات العضلات فى مناطق الوجه الثلاث (الجبين - العينين - الفم) باستثناء تعبير السعادة الذى ينعكس فى العين والفم أساساً (٢)، كما ظهر أنه من الممكن للشخص أن يعبر عن مشاعره تعبيراً جزئياً باستخدام قسم واحد من الوجه، كأن يعبر عن الدهشة برفع حاجبيه فقط، أو بنوسيع عينيه.

وتبين كذلك أن بعض تعبيرات الوجه يتم إطلاقها بسرعة فائقة لا يمكن للمعين المجردة ملاحظتها، وقد أمكن رصدها وتحليلها عن طريق التصوير البطيء (٣).

ولم يتفق العلماء على عدد الإحساسات التى يكشف عنها الوجه ويمكن نعرف الآخرين عليها:

١- فمنهم من قدم قائمة سداسية تضم: السعادة - التماسه - الغضب - الدهشة - الخوف - الاشمزاز (انظر الشكل رقم ٣).

٢- ومنهم من قدم قائمة سداسية أخرى تضم: السعادة، والدهشة، والاشمزاز (كالسابقة)، ولكنها تضع الألم والتصميم والاحتقار مكان التماسه والغضب والخوف.

٣- ومنهم من قدم قائمة ثمانية هى القائمة الأولى بزيادة الاحتقار والاهتمام، واعتبر هذه القائمة قائمة «بأجناس الانفعال»، مما يعنى أن هناك عدداً آخر من التعبيرات الوجهية المتشابهة يمكن أن يدخل تحت كل جنس (٤).

٤- ومنهم من أضاف فى قائمته التذوق والارتباك.

٥ - ومنهم من قدم قائمة عشرية لا يخرج مجموع معانيها عن الصفات السابق ذكرها. (انظر الشكل رقم ٤) (٥).

(١) المرجع ١ / ١١٩.

(٢) كثير من الدراسات عن التعبير الوجهى تأثرت بنظرية الاحساس التى طورها Silvan tomkins والتى نظرت إلى الوجه كمفتاح للأحاسيس، فحينما يشار إحساس ما عند شخص فإن جهازه العصبى يبرق برسالة إلى وجهه فتقوم بعض عضلاته بالاسترخاء وبعضها بالتقلص (انظر ١ / ١١٩).

(٣) المرجع ١ / ١٢١.

(٤) فمثلا تحت الاشمزاز يمكن أن يوجد النفور والكراهة والبغض.

(٥) المرجع ٥ / ٢٤.

أما النقطة الثانية وهي التعرف على المشاعر عن طريق الحركات الوجهية فهي النقطة الجوهرية في الموضوع؛ لأنها هي التي تحوّل الحركة الوجهية إلى ناقل لرسالة، ورمز له دلالة الاجتماعية ومحتواه اللغوي، وعن طريق هذه الحركات الوجهية يمكن للمرء أن يتعرف على أحاسيس الآخرين، وما يعتمل في نفوسهم، وبخاصة أن كثيراً منها يتم دون تحكم أو تدخل من مرسل الإشارة. إن النظر إلى وجوه الآخرين أثناء التفاعل معهم، وترجمة ملامح وجوههم قد يكون بمثابة إنذار مبكر لحالة احتياج أو غضب يمكن تجنبها قبل وقوعها، أو إرهاب مبشر بحالة سعادة ورضا يمكن استثمارها والاستفادة منها.

ويختلف الأفراد في درجة دقتهم في التعرف على مفاتيح الوجه، وترجمة إشاراته والتمييز بين الصادق منها والكاذب: فمنهم من تختلط عليه الأمور، ومنهم من يتصف بالقدرة على التعرف حتى على أدق صور التعبير الوجهي، ويعد ذلك ضرورياً لشاغلي بعض الوظائف مثل مسئولى القروض في البنوك، والمحللين النفسيين، ورجال الشرطة، والجمارك^(١).

وقد أجريت اختبارات متعددة لمعرفة ردود الأفعال غير الإرادية التي تظهر على الوجه في المواقف المختلفة، من ذلك تجربة تركزت حول السؤال التالي: إلى أي حد تكشف معالم الوجه عما يختلج في النفس من مشاعر وانطباعات بين أفراد يتيمون إلى جنسيات مختلفة؟

في بداية التجربة أطلع العلماء الأفراد المشتركين في التجربة على مجموعة من الصور المتناقضة... بعضها يعبر عن مناظر طبيعية بالغة الرقة والجمال، بينما تحمل ملامح الصور الأخرى مشاهد دامية بدءاً من صور لإصابات أليمة لعدد من الناس حتى صور الحروق المخيفة لضحايا عدد من الكوارث، وفي اللحظة التي كان المتطوعون فيها يشاهدون الصور تحركت آلة التصوير بسرعة لتسجل ما يرتسم على الوجوه من تعابير، ولأن الكاميرا كانت مخبأة عن أنظارهم فلم يشعر أحد منهم بوجودها، وبعد ذلك جاءت الخطوة الثانية حيث عُرِضت الصور على كل من اشترك في التجربة ليصف كل تعبير على حدة، ويتحدث عن نوع المنظر الذي أسهم في خلق هذا التعبير، وكسائت النتيجة مثيرة لسلاهتمام: جميع المتطوعين من الجنسيات المختلفة لمجحوا في تحديد الصور الصحيحة اعتماداً على تعابير الوجه، الأمر الذي يدعم النظرية التي تقول إن البشر في كل مكان لديهم القدرة على ترجمة هذا النوع من الاتصال غير المنطوق، مهما اختلفت جذورهم الثقافية^(٢).

(١) المرجع ١/ ١٢٢، ١٢٣.

(٢) المرجع ١٣.

كما أجريت اختبارات وفحوص كثيرة لقياس قدرات الأشخاص على التعرف على صفات الوجه، ولتحديد الرسائل التي يسهل أو يصعب حل شفرتها، وقد تبين من هذه الاختبارات والفحوص ما يأتي:

١- أن المعاني الآتية أمكن لتعبيرات الوجه نقلها، وأمكن التعرف عليها بنسبة تزيد على ٩٢٪ وهي:

الأم - السعادة - التفوق - التصميم - الدهشة - الاهتمام - الارتباك - الخوف - الاحتقار.

٢- هناك معان سببت اضطراباً للمشاهدين. فقد وجدوا صعوبة في التمييز بين كل من: الكراهية والغضب/ خيبة الأمل والتعاسة/ الاشمزاز والاحتقار^(١).

٣- أثبت التجارب أن النساء أكثر قدرة على قراءة تعابير الوجه لأسباب لم يمكن تحديدها، وإن كان من المحتمل إرجاعها إلى ما تنصف به المرأة من حساسية مفردة، وإلى خبرتها الطويلة في قراءة وجه الرجل، وما يحمله من تعبيرات شديدة التناقض^(٢).

٤- أظهرت كثير من التجارب أن النساء أقدر من الرجال على استخدام التعبيرات الوجهية، فمن بين ست دراسات أثبتت خمس منها أن وجوه النساء كانت أكثر تعبيرية^(٣).

٥- من أبرز تعبيرات الوجوه التي تحيد النساء استخدامها تعبير التبسم والضحك بأنواعه المختلفة^(٤)، سواء كان اجتماعياً بقصد التعبير عن الحرارة والصدقة والبهجة، أو بقصد بث الهدوء والطمأنينة والرضا، أو كان غير اجتماعي كما يحدث حين يكون الشخص وحده يأكل في مطعم، أو يحل لغز كلمات، أو يستمع إلى قصة مضحكة من الراديو، أو نحو ذلك^(٥).

وقد قام أحد الدارسين (Ragan 1982) بتحليلات لصور عدد من «الكتب السنوية» لطلبة وطالبات بعض الكليات والمدارس الثانوية، فأظهرت التحليلات ابتسامات أنثوية أكثر^(٦).

(١) المرجع ٥/ ٢٢ - ٣١.

(٢) المرجع ١٣.

(٣) المرجع ٦/ ٥٩.

(٤) لماذا تبسم المرأة وتضحك أكثر؟ ربما كان ذلك نتيجة المقبولات الاجتماعية عن المرأة نتيجة رؤيتها في وسائل الإعلام والإعلان وفي حياتها العادية، ولهذا فهي كثيراً ما تبسم لغير هدف مباشر أو داع. بل تلبية للضغط عليها للملازمة سلوكها مع المقبولات الاجتماعية (المرجع ٦/ ٧١).

(٥) المرجع ٦/ ٦٠ - ٦٤.

(٦) السابق/ ٦٥.

ويحتل السلوك العيني مكاناً خاصاً بين أنواع الحركة الجسمية، نظراً لقدراته التعبيرية المتنوعة ، ولذا يشار إلى العين في الشعر الإنجليزى على أنها «نافذة الروح» The window to the soul، وذلك لكثرة ما يمكن أن تقوله، ولإستطاعتها أن تقول مالا يمكن أن يقال (١).

وما أظننا نغفل عن الحركات العينية المرتبطة بأنواع الانفعال، مثل شخوص البصر عند الدهشة، كما فى قوله تعالى: ﴿وَأَقْتَرَبَ الْوَعْدُ الْحَقُّ فَإِذَا هِيَ شَاخِصَةٌ أَبْصَارُ الَّذِينَ كَفَرُوا﴾، أو إدارة العين يميناً وشمالاً عند الخوف، كقوله تعالى ﴿تَدْوَرُ أَعْيُنُهُمْ كَالَّذِي يُغْشَى عَلَيْهِ مِنَ الْمَوْتِ﴾، أو نسي كثرة التعرض لحركات العين والجفن والظرف فى تراثنا العربى للتعبير عن معان خاصة، كقول الشاعر:

ترى عَيْنَهَا عَيْنِي فَتَعْرِفُ وَحَيْهَا وتعرف عيني ما به الوحى يرجع
وقول الثانى:

جَفَنُهُ عَلَّمَ الْغَزْلَ ومن المعلم ما قتل
وقول الثالث:

فَغَضَّ الظَّرْفَ إِنَّكَ مِنْ نُمَيْرٍ فلا كعباً بلغت ولا كلاباً

وفى القرآن الكريم: ﴿يَنْظُرُونَ مِنْ طَرْفٍ خَفِيٍّ﴾، وفيه: ﴿يَنْظُرُونَ إِلَيْكَ نَظَرَ الْمَغْشَى عَلَيْهِ مِنَ الْمَوْتِ﴾.

وينقسم سلوك العين إلى قسمين: قسم لا إرادى يتم دون قصد من الشخص مثل ضيق حدقة العين عند تعرضها لضوء قوى، أو اتساعها عند وجود الشخص فى ضوء خافت، أو نتيجة عوامل نفسية تسيبها رؤية الأشياء المشيرة ، سواء كانت مبهجة جدا (فتاة جميلة - رجل أتيق - لوحة فنية رائعة) ، أو مقرزة جدا (حية - جثة مشوهة - عنكبوت). وهذا النوع لا يمكن اعتباره رمزاً تواصلياً.

أما القسم الثانى الذى يهمننا فهو القسم الإرادى الذى يقوم بدور التواصل البينى. ومن صور هذا التواصل استخدام الإشارة بالعين أو الجفن للتفاهم بين اثنين بطريقة تخفى على الآخرين. وقد أشار الجاحظ إلى هذا النوع من التواصل فى كتابه (البيان والنبين) فقال: «وفى الإشارة بالظرف والمهاجب.. مرفق كبير ومعونة حاضرة فى أمور يسترها بعض الناس من بعض، ويخفونها من المجلس وغير المجلس» (٢).

(٢) المرجع ١١/ ١٠٠.

(١) المرجع ١/ ١٢٤.

ومن صورته كذلك ما يسمى «بالتحديق»، أو مقدار إطالة النظر إلى الشيء، وهو سلوك شبه فطري يتم عن طريقه توصيل المشاعر إلى الأطفال الرضع الذين يُظهرون استجابة مبكرة لنظرات العين إليهم^(١)، كما أنه سلوك يختلف دلالاته باختلاف السياق الذي يرد فيه، كما أنه قد يقوم بدور الرمز المستقل، أو بدور مصاحب لحركات غير لفظية أخرى.

ومن أهم الدلالات التي رصدها العلماء للتحديق:

١- الاهتمام والعناية، فيدل على المودة والدعوة إلى توثيق العلاقة حين يأخذ شكله الإيجابي، ويدل على النفور والكرهية حين يأخذ شكله السلبي^(٢).

٢- وحين تصحب الحملقة المطولة بتصرف ملائم، فإنها قد تعنى هجوماً وشيك الوقوع (وأظهر نموذج لذلك حالة الحيوانات الشبيهة بالإنسان)، ولكنها مع تصرف آخر قد تكشف عن شعور بالحب والوله، أو شعور بالسيطرة والتفوق^(٣).

٣- وقد تحمل قلة التحديق على النفور والكرهية، كما أن تحويل النظر عن الشيء قد يحمل نفس المعنى، أو يحمل معنى الخجل من النظر إلى الشيء^(٤).

٤- أما إغلاق العين أثناء التواصل اليبس فقد يُحمّل إما على استغراق الشخص في التفكير، أو على عدم رغبته في استمرار التواصل^(٥).

٥- وعادة ما يتم تبادل التحديق بين المتحاورين أثناء تحاورهم، أو بين المتكلم والسامع. وكثيراً ما يتطلع المتكلم إلى عيون سامعيه إما ليجذب انتباههم، أو ليستشف مدى متابعتهم له، أو ليتبين حجم تأييدهم وموافقته لهم.

وقد أثبتت الملاحظة الدقيقة أن نظرات المشاركين بعضهم إلى بعض تتراوح - أثناء التفاعل الحوارى - بين ٢٥٪ إلى ٧٥٪ من الوقت، وتزيد النسبة حين يندمج المتحدثون في الحوار، أو حين تكون العلاقة بين الأطراف حميمة^(٦).

وأثبتت الملاحظة كذلك أن درجة التحديق تختلف من جنس إلى جنس، ومن ثقافة إلى ثقافة.

(٢) المرجع ٣/١٨٨، ٦/٧٣.

(٤) السابق والصفحة.

(٦) السابق/١٢٦، ٥/٣٧.

(١) المرجع ٦/٧٣.

(٣) المرجع ٣/١٨٨.

(٥) المرجع ١/١٢٥.

أما بالنسبة لعامل الجنس فقد تمت عليه دراسات متعددة وكثيرة انتهت إلى جملة من النتائج منها:

١- أن المرأة تطيل التحديق أكثر من الرجل^(١)، وأن هذه الخاصة تبدأ عندها منذ سنّ الرضاع، وتمتد إلى سنّ الطفولة^(٢).

٢- أن المرأة تظهر استجابة أسرع من الرجل للاتصال بالعين.

٣- أن المرأة تستخدم نسبة تكرار أكبر من الاتصال بالعين، ونسبة متوية أعلى للوقت المنفق في الاتصال بالعين^(٣).

٤- أن السلوك التحديقي للمرأة جزء من وظيفتها الأمومية، إذ إن شعورها الخنون بالنسبة لولدها لا يتطور إلا عند بدء الوليد إظهار القدرة على عمل اتصال بالعين^(٤).

٥- أن استخدام المرأة للتحديق يزيد كلما كانت المسافة قريبة (لا تزيد على ستة أقدام)؛ لأن قرب المسافة يجعل المرأة تنظر للتفاعل على أنه طبيعي وصادق مما يعد مشجعاً لها على التحديق، ولكن الوضع يختلف بالنسبة للرجل، إذ يزيد وقت الحملقة عنده كلما زادت المسافة^(٥).

٦- أن المرأة تشعر بعدم الارتياح أكثر مما يشعر الرجل حين لا ترى الشخص الذي تتحدث إليه^(٦).

وأما بالنسبة للعامل الثقافي فقد ثبت أن الإنجليز يحدقون أكثر من الأمريكان، ولذا تقتضى آداب السلوك في بريطانيا أن يحدق الشخص في محدّته بانتباه، ويطرف ببصره من أن لآخر، دلالة على اهتمامه بالحديث، أما في أمريكا فلا تلتقى العيون أثناء المحادثة العادية إلا بمقدار ثانية، ثم يتحول النظر بعد ذلك إلى اتجاه آخر^(٧). ومن عادة الإبطالي أن يحدق في المارة، وفي الناس الذين يجلسون من حوله في المطعم أو النادي أو المقهى، أما في الإسلام فغضّ البصر مطلوب وبخاصة حين يختلف الجنسان، وهو من التعاليم التي وردت في القرآن الكريم وفي الحديث النبوي الشريف. وفي بعض الثقافات يكون من الأدب أن تصرف نظرك عن محدثك حين يكون أكبر منك سنّاً أو مقاماً^(٨).

(١) المرجع ٥ / ٣٧، ٦ / ٧٨.

(٢) المرجع ٣ / ١٨٩، ٦ / ٧٥.

(٣) المرجع ٣ / ١٨٩.

(٤) السابق والصفحة ٨٣.

(٥) المرجع ٦ / ٧٨، ٨٣.

(٦) المرجع ١ / ١٢٦، ١١ / ١٦٥.

(٧) المرجع ١ / ١٢٦، ١١ / ١٦٥.

ويدخل كذلك فى منطقة الوجه دور الأنف فى تلقى الروائح. وعلى الرغم من أن ذلك يتم بطريقة لا إرادة فى العادة فإنه يؤثر على نوع الاستجابة، وعلى الانفعالات، وعلى سلوكيات الأفراد. ربما أكثر من أى إحساس آخر^(١).

وقد ثبت أن رائحة الجسم المعينة تقوم عند الحيوانات بنقل رسائل ذات تأثير معين ومدتهش على سلوكها، وعلى سبيل المثال فإن أنثى الفئران تتعرف على الذكر عن طريق الرسائل الكيميائية التى تستقبلها منه عن طريق رائحة جسمه، ومن لاحظ مجتمع النمل لابد أن يدتهش لهذه الخشرة البدائية وهى تدير نظاماً اجتماعياً معقداً، يبنى المساكن بدقة فائقة، ويقسم العمل، ويحارب الآخرين، ويُسبِر دفة مملكته أو مستعمرته عن طريق تحريك ملايين النمل بواسطة حاسة الشم البدائية. وقد أثبتت الأبحاث أن نفس الشيء يدور فى عالم الإنسان، ولذا وجد اتجاه الآن بأن الإنسان يرسل ويستقبل رسائل كيميائية خاصة بعمل كثير منها بدون وعى.

وكما يختلف الأفراد فى دقة استقبالهم للرسائل اللغوية وغير اللغوية يختلفون أيضاً فى استقبال المعانى المأخوذة من رسائل كيميائية خارجية عن طريق حاسة الشم، وقد لوحظ أن الفصامين يملكون حساسية مضاعفة تجاه الرسائل الكيميائية، وأنهم قادرون على إدراك روائح كثيرة لا يدركها الفرد العادى، ولذا فهم عادة ما يتحدثون عن قوى خارجية غريبة تؤثر فيهم.

وقد استطاع العلماء مؤخراً وضع قائمة تضم مائة واثنين وثلاثين رائحة تتوزع على عدة مجموعات منها:

* مجموعة الروائح الجميلة، وتضم سبع عشر رائحة على رأسها: رائحة الورد الأحمر، والفراولة الطازجة، وزهور البازلا. وتضم القائمة كذلك رائحة زيت البرتقال، والليمون الحلو، والموز.

* مجموعة الروائح الكريهة، وتضم خمس عشرة رائحة منها: رائحة مشتقات البترول، والسلك، والعرق، والمواد المحترقة.

* وجاء فى مجموعة الوسط: روائح البصل، والليمون الحامض، والكرز، والبنفسج.

وإن التطبيقات التواصلية لنتائج التصنيفات السابقة تعد ذات أهمية كبيرة، فما دنا نعرف الروائح التى ينلقاها الناس كروائح جميلة فإنه عن طريق الاستخدام الصحيح لهذه الروائح

(١) المرجع ٤/٧٦، ٥/١٥٧.

يمكن ترك أثر مفيد على «التمودج الشخصي»، وإتاحة فرص أمام الأفراد لتحقيق النجاح الاجتماعي والشخصي عن طريق الروائح التي يشمها غيرهم منهم.

وفي هذه الأعوام الأخيرة ظهر توسع في استخدام الروائح المصنعة بطرق متعددة، فبعض الشامبوهات تباع أكثر بسبب شذاها العطر، وليس بقدرتها على تنظيف الشعر، وحتى الملابس الداخلية والجوارب وأوراق التواليت صار لرائحتها العطرة دخل كبير في رفع نسبة مبيعاتها، كما زاد بيع العطور مؤخراً بدرجة ملحوظة لسبب رئيسي هو أن الناس يتطلعون إلى زيادة جاذبيتهم، والحصول على تأثير أكبر عن طريق الرائحة التي تفوح منهم^(١).

وهناك صور أخرى من السلوك الحركي ترتبط بمنطقة الوجه، لا يتسع المجال لتفصيل الحديث عنها، مثل رفع الحاجبين عند الدهشة أو المفاجأة، واستخدام حركات الشفتين في ابتسامة باهتة صفراء تنم عن السخرية، أو في ابتسامة عريضة تنم عن السرور، وقد نبسم ابتسامة الغيظ بحيث نُكشِّر عن أنيابنا^(٢)، وقد حذر الشاعر القديم من الاغترار بظاهر هذه الابتسامة فقال:

إذا رأيت نوب الليث بارزة فلا تظن أن الليث يتسم

والآن بعد أن انتهينا من الحديث عن المنطقة الأولى من مناطق التفاهم التي تضم الرأس والوجه وأجزاءهما، ننتقل إلى الحديث عن المنطقة الثانية التي تضم اليدين وأجزاءهما.

ومنذ القديم أشار الجاحظ في كتابه «البيان والتبيين» إلى حسن الإشارة باليد والرأس، واعتبرهما من تمام حسن البيان باللسان، كما نعى على أحد المتحدثين عدم استخدامه الإشارة باليد (وغيرها)، ووصف كلامه بأنه «كأنما يخرج من صدع صخرة»^(٣).

وفي القرآن الكريم إشارات كثيرة إلى حركات اليدين أو أجزائهما كرموز لغوية ذات دلالات كاملة مثل:

* غلَّ اليدين إلى العنق (للإشارة إلى البخل): ﴿وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ﴾ (الإسراء: ٢٩).

* بسط اليد (للإشارة إلى الكرم): ﴿بَلْ يَدَاهُ مَبْسُوطَتَانِ يُوقِنُ كَيْفَ يَشَاءُ﴾ (المائدة: ٦٤).

* عضُّ اليدين (للإشارة إلى الندم): ﴿وَيَوْمَ يَعْصُ الظَّالِمُ عَلَىٰ يَدَيْهِ يَقُولُ يَا لَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا﴾ (الفرقان: ٢٧).

(٢) المرجع ١١ / ١٦٩.

(١) المرجع ٥ / ١٥٨ - ١٦٤.

(٣) السابق / ١٠٦.

* وضع الإصبع فى الأذن (للإشارة إلى الإعراض): ﴿وَإِنِّي كَلَّمَا دَعْوَتَهُمْ لِنُغْفِرَ لَهُمْ جَعَلُوا أُصَابِعَهُمْ فِي آذَانِهِمْ﴾ (نوح: ٧).

* تَقْلِبُ الكَفِّ (للإشارة إلى الحسرة والندامة): ﴿فَأَصْبَحَ يُغْلِبُ كَفَّهُ عَلَى مَا أَنْفَقَ فِيهَا وَهِيَ خَاوِيَةٌ عَلَى عُرُوشِهَا﴾ (الكهف: ٤٢).

بل هناك من الآيات ما ينسب الكلام إلى اليدين كقوله تعالى: ﴿الْيَوْمَ نَخْتِمُ عَلَى أَفْوَاهِهِمْ وَتُكَلِّمُنَا أَيْدِيهِمْ﴾ (يس: ٦٥).

أما فى العصر الحديث فقد بدأ الاهتمام بحركات اليدين منذ الثلاثينات حين ظهرت نظرية قسمت شعوب العالم إلى أجناس أربعة أساسية، وارتبطت بها نظرية أخرى تدعى إمكانية التعرف على جنس الشخص من حركاته وإشاراته^(١).

ومن الممكن أن تُقسَّم الوظائف التى تؤدىها حركات اليد إلى أقسام أربعة هى:

أولاً: الوظيفة المستقلة حين تؤدى معنى كاملاً يمكن أن يعبر عنه بمقابل لفظى مباشر، وهى حينئذ تأخذ شكل الشعار emblem أو الاصطلاح المتفق عليه بين شعوب العالم، أو بين أبناء ثقافة معينة، أو أبناء مجموعة متجانسة.

فمما له دلالة عالمية: إدارة الإصبع على الرقبة التى تعنى الذبح، وضع الإصبعين على شكل [٧] للإشارة إلى النصر، وهى حركة اشتهرت منذ عام ١٩٤١م حين ابتدعها محام بلجيكى، ثم نشرها تشرشل حين استخدمها فى الحرب العالمية الثانية إشارة إلى النصر^(٢). ومنها كذلك رفع إصبع الإبهام فى طريق السيارات العابرة طلباً للتوصيل إلى أى مكان^(٣)، وكذلك توجيه راحتي اليدين وتحريكهما نحو الجمهور بحركة مسرحية، تنفيذ التحية إذا كانت الحركة من اليمين إلى اليسار وبالعكس، تنفيذ طلب الصمت والإنصات إذا كانت الحركة من الأمام إلى الخلف وبالعكس.

ومما له دلالة محلية ويختلف باختلاف الثقافات، وربما يؤدى إلى صعوبات أو مواقف حرجة، الإشارتان الآتيتان:

* من عادة الزعماء الروس حين يظهرون فى أمريكا أن يقوموا بإشارة روسية شائعة هى «يدان متعانقتان فوق الرأس» تعبيراً عن المحبة، وتقديراً للحفاوة التى قبولوا بها، ولكن هذه

(٢) السابق / ١٣٨، ٧/١٠.

(١) المرجع ١/ ١٣٣.

(٣) المرجع ١٠/ ٧.

الإشارة تحمل دلالة خاصة عند الأمريكيين؛ لأنها مرتبطة عندهم بحلبة الملاكمة حيث يستخدمها الملاكم حين ينتصر على خصمه (١).

* عمل شكل دائرة عن طريق الأصابع (بواسطة السبابة والابهام) محاكاة لحرف (O) الذي يعنى . O.K. أو موافق، فهذه الإشارة تحمل فى بعض الثقافات دلالات جنسية (٢).

ومما تنحصر دلالاته بين أبناء المهنة الواحدة أو التخصص الواحد:

* إمرار الإصبع على الرقبة فى استوديوهات الإذاعة والتلفزيون، للإشارة إلى ضرورة الانتهاء والتوقف (٣).

* حركات اليد التى يستخدمها مستقبلو الطائرات فى المطارات، لتوجيه الطائرة وإرشاد الطيار عند الهبوط.

* الإشارات التى يستخدمها الحكم فى ملاعب الكرة (٤).

ثأفيا؛ الوظيفة التوضيحية (٥)، أو التأكيدية، وذلك حين تأتى حركات اليد مصاحبة للكلام بقصد إيضاحه أو تأكيده (٦). وتمثل هذه الوظيفة الحركات الآتية:

* الإشارة إلى الشيء باستخدام السبابة، وهى تعنى: أريد هذا الشيء، أو تعنى الاتهام وتحديد المسئولية (٧) (انظر الشكل رقم ٥).

* استخدام راحة اليد - أثناء الكلام - بطريقة معينة، فالأحكام المصحوبة بتوجيه راحة اليد إلى أعلى تدل على مجرد الظن، أما إلى أسفل فتأتى مصاحبة للمبارات التأكيدية، أما المصحوبة بتوجيه ظهر اليد إلى أعلى فتعنى: انتظر، أو: دعنى أتكلم (٨) (انظر الشكل رقم ٦).

ومعظم نماذج الوظيفة التوضيحية يتعلمها الأفراد من الأسرة التى تمتص بدورها النماذج

(١) المرجع ١/١٣٨.

(٢) تشير إلى عضو التناسل عند المرأة. ولذا فهى ترمى إلى هدف جنسى حين توجه إلى المرأة. ونعنى الشكيبك فى الرجولة إذا وجهت إلى الرجل (انظر المرجع ١/١٣٨، ١٠/٧).

(٣) المرجع ١/١٣٨.

(٤) السابق / ١٣٩، ٥/٣٨.

(٥) يمكن أداء هذه الوظيفة بأعضاء أخرى غير اليد، أو مع اليد.

(٦) المرجع ١١/١٠٢، ١٠٣.

(٧) المرجع ١/١٣٤، ١١/١٧٥.

(٨) المرجع ١/١٣٥.

الثقافة في المجتمع. وتكثر النماذج التوضيحية حين يكون المتكلم متحمساً، أو مستغرقاً في فكرته. وكثيراً ما يستعملها دون وعي أو قصد، ولذا فليس من الغريب أن نرى المتكلم يستخدمها حتى حينما يكون بمفرده. كأن يتكلم في التليفون، أو من خلال جهاز الإنتركوم^(١) (انظر الشكل رقم ٧).

ثالثاً: الوظيفة التصويرية أو الوصفية التي تقوم فيها حركات اليد بتصوير الشيء في الهواء، أو تتخذ شكل الشيء الذي يتحدث عنه المتكلم كالحجم، أو الطول... وذلك عن طريق وضع المتكلم يديه متباعدتين يميناً وشمالاً بقدر الحجم المراد تعيينه، أو فوق وتحت بقدر الطول المراد تحديده^(٢). ومن أمثلة الوظيفة التصويرية كذلك استخدام السبابة، وإدارتها في الهواء عدة مرات لتصوير الشكل الحلزوني.

رابعاً: الوظيفة التنظيمية التي تقوم بضبط التفاعل البيئي. وتتحكم في إجراءاته. فهي تُحدد متى يسكت شخص. ومتى يبدأ آخر في الكلام، وقد تدل حركة يدوية معينة للمتكلم على معنى: «انتظر»، أو «تهل»، أو «دعني أتكلم» أو «لانتظارني». (بتحريك اليد عدة مرات بطريقة معينة)، أو تدل على معنى «الدعوة إلى الصمت» (عن طريق وضع اليد على الفم).

وهذا النوع من الوظائف يُتعلَّم من خلال الثقافة، وربما من خلال التعامل مع أفراد الأسرة، أو مع أي تجمعات أخرى، وحين ينتقل الشخص إلى ثقافة أخرى فربما يجد صعوبة في التكيف مع الحركات التنظيمية، أو لا يتبين الفروق بينها^(٣).

كذلك من الممكن تقسيم حركات اليد حسب طريقة استخدامها على النحو التالي:

١- حركات تقوم بها اليد (أو اليدين) على انفراد، وذلك مثل تجميع أصابع اليد بطريقة معينة متجهة إلى أعلى، وذلك طلباً للتأني أو التحلي بالهدوء، وقد تدل هذه الحركة على التهديد والوعيد، ومثل التلويح باليد على سبيل التحية، ومثل تدوير إصبعي السبابة والإبهام تمثيلاً لحرف (O) من O.K.، ومثل رفع الإبهام إلى أعلى الذي يعنى الموافقة والتأييد والاستحسان، ويعنى كذلك طلب توقيف سبارة. (انظر الشكل ٨/د، و).

٢- حركات تقوم بها اليد نتيجة التقائها بعضو آخر من أعضاء الجسم، مثل وضع طرف السبابة على الخد تحت العين اليمنى أولاً ثم تحت العين اليسرى ثانياً؛ للتعبير عن الاستعداد لتقديم المساعدة المطلوبة (من عيني دي وعيني دي)، ومثل عض الإصبع (علامة الندم)، ومثل

(١) المرجع ١/١٣٥، ١١/١٥٩.

(٢) المرجع ١/١٣٤، ١١/١٠٣.

(٣) المرجع ١/١٣٦.

التحية عن طريق وضع اليد اليمنى ممتدة عبر الصدر^(١)، وقد تفيد نفس الحركة في مواقف أخرى كالتوسل (علشان خاطر)، كما قد تفيد الاعتذار (حقتك على)^(٢).

٣ - حركات تقوم بها اليد نتيجة التقائها بشيء خارج عنها، ويدخل في ذلك عادة الحركات الهندامية مثل تعديل رباط العنق، أو رفع الجورب، أو جذب الفتاة ذيل ثوبها القصير لكي تغطي ركبتيها العاريتين وهي جالسة، أو تسوية الشعر، أو حك الجسد، كما يدخل الإمساك بشيء موجود في المكان أو العبث به، أو دقه أو الضغط عليه، كما يدخل فيه جذب الطفل كُم رداء أمه أو ثوبها ليلفت نظرها^(٣).

٤ - حركات يقوم بها الشخص نحو الغير، وهو ما يدخل تحت المصافحة أو الملامسة. وتختلف قواعد المصافحة من بلد إلى بلد، وبخاصة حين يختلف جنس المتصافحين، ففي أمريكا اللاتينية مثلاً يقوم النساء بالمصافحة حين يُقدَّمْنَ إلى رجل، ولكن في أمريكا الشمالية، المصافحة هنا ليست ضرورية وإنما هي اختيارية، ولا تكون ضرورية إلا في المقابلات الرسمية^(٤).

أما الملامسة فيمكن أن تتم بأي عضو من أعضاء الجسم، ولكن اليد هي وسيلتها الأولى، وتحتاج معالجة هذه النقطة إلى بحث مستقل^(٥).

وتختلف الشعوب في درجة استخدامها لإشارات اليد، فشعوب أمريكا اللاتينية وشعوب البحر المتوسط أكثر من إصدار الحركات الجسمية، وبخاصة اليدوية أثناء الكلام^(٦)، وكثيراً ما يلفت نظر السائح للبلاد العربية كثرة التلويح باليدين بمناسبة وبغير مناسبة. وقد لاحظ بعض الزائرين للجزائر وجود لافتة معلقة بجوار السائق في المركبات العامة تقول: «ممنوع التكلم مع السائق إذ إنه يحتاج إلى يديه حين يسوق»^(٧).

وهذه نماذج من أشهر الحركات اليدوية (انظرها في الشكل ٨):

أ - تقبيل الشخص أطراف أصابعه تعبيراً عن المحبة والامتنان.

ب - ضم الأصابع للبحث على الهدوء والتأني.

(٢) المرجع ١١/ ١٠٢.

(٤) المرجع ١/ ١٣٩.

(٦) المرجع ١١/ ١٥٩.

(١) المرجع ١/ ١٣٩.

(٣) المرجع ١/ ١٣٧، ٥/ ٣٨، ١١/ ١٧٠.

(٥) انظر المرجع ٩.

(٧) السابق/ ١٦٣.

ج - سحب الجفن إلى أسفل دليلاً على اليقظة والانتباه، أو إشارة إلى الاعتماد على الرؤية البصرية وليس مجرد السماع.

د - علامة O.K. أو الموافقة.

هـ - الإشارة إلى الرقبة بأطراف الأصابع بقصد التهديد.

و - الإشارة برفع الإبهام للدلالة على الموافقة، أو لتوقيف سيارة.

ز - الضغط على الإبهام بالأسنان للإشارة إلى البخل.

ح - رفع الوسطى والسبابة على شكل (V) للتعبير عن النصر.

ط - حركة التبرق من المسئولية (وانا مالى).

ي - حركة لسر شحمتى الأذن بإبهامى اليدين، وهى حركة شائعة بين الأطفال بقصد الإغاظه (١).

وبعد، فما زال هناك الكثير ليقال عن الأهمية الوظيفية لوسائل الاتصال غير اللفظية، ولكننا نختتم بحثنا باستخلاص جملة من الحقائق هى:

أولاً: غنى الأنظمة الحركية بالتعبيرات، وإمكانية الاستغناء بها فى كثير من المواقف عن الأنظمة اللفظية، حتى قال بعضهم: «لو كان نصف سكان العالم صُمّاً فلن يقلل ذلك من قدرة الفريقين على التفاهم بينهم» (٢).

ثانياً: تفوق الوسائل غير اللفظية على نظيرتها اللفظية فى كونها لاتنقع - غالباً - تحت سيطرة المتصل أو تحكمه أو وعيه، ولذا فهى عادة ما تكون صادقة خالية من الخداع والتشوية والتنضليل (٣).

ثالثاً: أن الأفراد يعتمدون - حين تتعارض الإشارات - على الإشارات غير اللفظية، كما لو عَقَبَ شخص على كلامك بقوله: «أريك واضح عندى»، ولكنه فى نفس الوقت أخذ يصدر إشارات تدل على غير ذلك، كان أخذ يحك رأسه أو ذقنه، أو أبدت ملامح وجه أمارات الحيرة (٤).

(٢) المرجع ١١/١٦٦.

(٤) السابق/ ٧،٥.

(١) المرجع ١٠/١١،٧/١١٧٦، ١٨٤.

(٣) المرجع ٥/٥.

رابعا: تتفوق الوسائل غير اللفظية كذلك في المواقف العاطفية التي تعتمد على التأثير والإيحاء، ولما كانت طبيعة بعض المواقف الانصالية عاطفية كان التعبير عنها بصورة غير مباشرة (عن طريق ابتسامة، أو نظرة، أو تكشيرة، أو إيماء بالرأس، أو تربيته على الكتف...) أفضل من التعبير عنها بصورة مباشرة، ومن أجل هذا يعتمد المعلنون عن سلعمهم على الإشارات غير اللفظية في التأثير على الناس، والإيحاء إليهم بما يريدون^(١).

خامسا: أن الوسائل غير اللفظية تقوم - في كثير من الأحيان - بدور مساعد للوسائل اللفظية، وهو دور لا يستغنى عنه في تحقيق تواصل على مستوى عال، فالتكلم يضيف بوسائله غير اللفظية مفاتيح جديدة تخدم المعنى^(٢).



(١) المرجع ٥ / ٦، ٧.

(٢) المرجع ٨ / ٨.

قائمة المصادر

- 1- Beyond Words
R.P. Harrison.
New Jersey, 1974.
- 2- Body Movement and Interpersonal Communication P. Bull & others.
1983.
- 3 - The Development of Sex Differences in Nonverbal Signals J. Haviland
& C.Malatesta
in: Gender and Nonverbal Behavior.
New York, 1981.
- 4- Nonverbal Communication
Mark L. knapp.
U.S.A., 1972.
- 5- Nonverbal Communication System
D. Leathers.
U.S.A.,1976.
- 6 - nonverbal Sex Differences
Judith A.Hall. U.S.A.,1984.
- 7 - Scientific Problems as to the Accuracy of Voiceprint
Identification Evidence
بحثاً خاصاً من إعداد
Encyclopaedia Brit annica,, Instant Research Service.
- 8 - Successful Nonverbal Communication
D. Leathers,
U.S.A. 1986.

- ٩ - الاتصال اللغوى عن طريق الجلد.
- د. أحمد مختار عمر، مجلة العربى - أغسطس ١٩٨٨ م.
- ١٠ - الحركة الواحدة والعشرون للرئيس عبدالناصر.
- أنيس منصور، مقال بصحيفة أخبار اليوم (القاهرة) - ٣١ / ١ / ١٩٨٧ م.
- ١١ - دراسات فى علم اللغة.
- د. فاطمة محجوب، النهضة العربية بالقاهرة ١٩٧٦ م.
- ١٢ - دراسة الصوت اللغوى.
- د. أحمد مختار عمر، عالم الكتب بالقاهرة ١٩٨٥ م.
- ١٣ - قراءة جديدة لتعابير الوجه
- مجدى فهمى، مقال بصحيفة الأخبار القاهرية ٣ / ٥ / ١٩٨٨ م.

ملحق البحث
«رسوم توضيحية»

الشكل ١



الشكل ٢



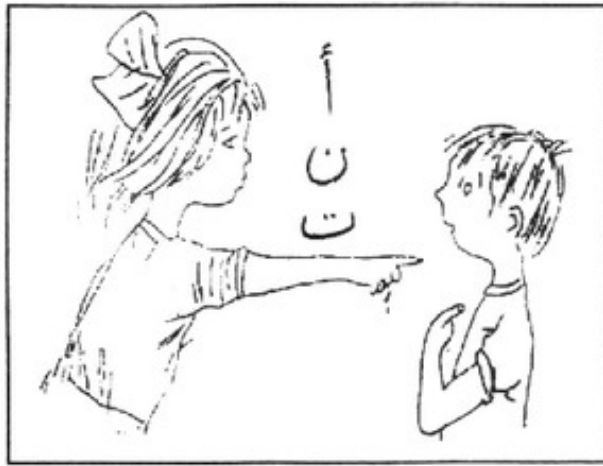
الشكل ٣



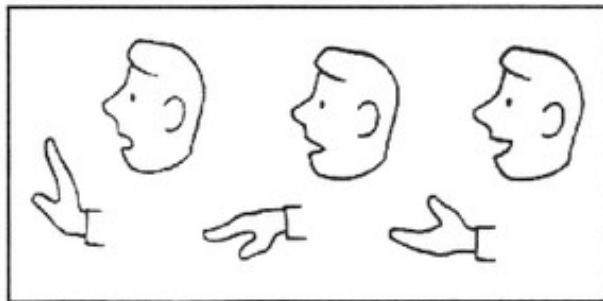
الشكل ٤

—

الشكل ٥



الشكل ٦



الشكل ٧



الشكل ٨

