

# المحاضرة السابعة

## لغة الجسد

الدكتورة

تغريد أحمد مسلم

# لغة الجسد

- مقدمة
- تعريف لغة الجسد
- طرق استخدام لغة الجسد ودلالاتها
- طريقة قراءة الانفعالات
- فائدة لغة الجسد وإشاراتها
- عوامل تساعد في فهم لغة الجسد
  - الأسرار العشرة
  - المسافات ودلالاتها
- خاتمة

# لغة الجسد



## لغة الجسد

- إن لغة الجسد هي لغة تواصل لا تستخدم الكلمات، وتعني قيام الإنسان بأي فعل يقوم شخص آخر باستقاء معنى محدد منه. والسلوك غير اللفظي من الأمور الدقيقة والمعقدة، إلا إنه من الممكن فهمه وإدارته في حال استخدام عدد من القواعد والمهارات.
- اذن يمكن تعريف لغة الجسد بأنها عملية اتصال لا لفظي باستخدام الصوت والحركات أو الاشارات
- فالاتصال غير اللفظي : هو الاتصال الي يقوم على الإشارات والعلامات المتعلقة بكل من الاستماع، والإبصار، والإحساس،
- وتستخدم الأفعال غير اللفظية من أجل تعزيز أو استبدال الرسائل أو التناقض المتعمد مع تلك الرسائل.
- ويمثل التواصل غير اللفظي ما يُقارب من 60% من **المعاني** خلال عملية التواصل بين الناس، حيث يساعد على فهم لغة الجسد وتقريب العلاقات مع الآخرين الا أن تأثير الاتصال اللا لفظي يصل الى 93 %

## طرق استخدام لغة الجسد ودلالاتها :

- هناك عدة طرق تساعد على استخدام لغة الجسد من أجل التواصل مع الآخرين بمصداقية، وهي كما يأتي:
  - فرد الظهر مع استرخاء الأكتاف : عدم التوتر
  - محاذاة الجسم مع الشخص المُتكلّم : الاهتمام والانجذاب
  - المُباعدة بين الساقين بشكل بسيط : الراحة
  - الميل بالجسم بشكل بسيط : التركيز والإصغاء باهتمام
  - إبقاء اليدين مسترخيتين على جانبي الجسم : الانفتاح للتواصل مع الأشخاص الآخرين
  - تحريك اليد بالإيماءات عند التحدث يساعد على تحسين مصداقية الشخص لدى المستمعين
  - التواصل بالعينين : الاهتمام بالحديث
  - الرمش بالعينين كثيراً : عدم الشعور بالراحة

## طريقة قراءة الانفعالات

- تنقسم **الانفعالات** إلى عدة أقسام هي:
  - البكاء: وهو دلالة على الحزن أو انفجار المشاعر، ومن الممكن أن يكون تعبيراً عن الفرح، وقد يكون البكاء مفتعلاً من أجل الحصول على تعاطف الآخرين.
  - الغضب: في هذه الحالة يكون الوجه موجهاً للأسفل، والعيون واسعة، والفم مفتوح، والذراعان مضمومتان بشكل مُحكم، وهو إشارة على التهديد.
  - التوتر: يُظهر الإنسان العديد من الحركات في منطقة الوجه عندما يتعرض للتوتر، حيث يتمدد الفم وتتحرك اليدين بشكل متململ، ويبدأ الإنسان بتحريك القدمين دون وعي.
  - الشعور بالارتباك والحيرة: تظهر تلك العلامات عند تحويل الرأس والعيون بعيداً، مع الابتسام بشكل مصطنع.
  - الفخر والكبرياء: تظهر تلك العلامات عن طريق الابتسام مع إمالة الرأس للخلف، ووضع اليدين على القدمين.

## • إشارات العلاقات :

• هناك عدة إشارات تكشف لنا بعض الحقائق حول العلاقات، وهي كما يأتي:

➤ التلامس والتباعد: وتعني طبيعة العلاقة بين الأشخاص، حيث إن الملامسة والقرب الجسدي هي إشارة على وجود الحب.

➤ العيون: أثبتت الدراسات بأن مشاركة العينين في المحادثة، بحيث تكون مركزة على منطقة الوجه بنسبة 80%، كما أن التركيز لا يكون على العينين فقط، بل تنتقل النظرات ما بين الذقن والأنف والوجنتين ثم تعود مجدداً للعينين.

➤ وضعية الجسم: تدل الأطراف المضمومة على المقاومة، في حين يدل وضع الفرد لذراعيه خلف منطقة الرقبة على الاسترخاء

• **إشارات الإعجاب :** هناك عدة إشارات تدل على الإعجاب، وهي كما يأتي:

• التواصل البصري: وهو دليل على وجود الإعجاب خصوصاً إن رمشت العينان بشكل أكثر من المعدل الطبيعي.

• الغمزات: هي دلالة على الانجذاب والمغازلة.

• تعبيرات الوجه: تُعدّ الابتسامة من أكثر علامات الإعجاب وضوحاً.

• وضعية الجسد والإيماءات: يدل الوقوف بالقرب من الإنسان أو الميل إليه قليلاً، أو محاولة لمس أو تمسيد الذراع. إلى الإعجاب والتقرب من الشخص

•



• **إشارات القوة :** هناك عدة إشارات تدل على القوة، وهي كما يأتي:

1. **التواصل البصري:** يُعد التواصل البصري الثابت محاولةً لفرض الهيمنة على الآخرين، وكذلك يحاول الشخص في هذه الإشارة إلى أن يكون آخر من يحدّق لتعزيز فكرة عدم الخوف والقوة.
2. **تعبيرات الوجه:** وتتمثل بتجنّب الابتسام، مما يساعد الشخص على إيصال الشعور بالجدية للآخرين.
3. **طريقة الوقوف:** تتمثل في الوقوف بطريقة أطول وأعرض مع الحفاظ على الاسترخاء، وهي إحدى علامات السيطرة.
4. **التحكّم بالمساحة الشخصية:** يتميز أصحاب المكانة المرتفعة بالحفاظ على مسافة فيزيائية كبيرة بينهم وبين الأشخاص ذوي المكانة الأدنى، وتستخدم تلك المسافة من أجل إظهار شعور التحكّم والهيمنة على الأوضاع

## فائدة لغة الجسد وإشاراتها

- إن لتركيز الانتباه على إشارات لغة الجسد فوائد، هي كما يلي:
  1. تحديد نهاية وقت المحادثة.
  2. معرفة إن كان الشخص الآخر قد فهم المعنى المقصود بالكلام.
  3. تحديد مستوى الموافقة التي حصل عليها الإنسان.
  4. معرفة درجة الدافع الحقيقي للشخص الذي يتم التحدث عنه.
  5. بناء طريقة من أجل التعبير عن الوقت.
  6. معرفة لحظة الاتصال، وبداية العلاقة الحقيقية.
  7. تحديد وقت نجاح التقارب مع شخص ما.
  8. معرفة نوع النظام التعبيري المناسب، من أجل إيصال فكرة معينة للآخرين.
  9. التعرف على قدرات الإنسان في احترام وتفهم الشخص الآخر.

## • عوامل تساعد على فهم لغة الجسد :

• تُعدّ السلوكيات غير اللفظية من العمليات المُعقّدة، وذلك لاختلاف طريقة التعبير من شخص لآخر. وقراءة هذه اللغة من الأمور الصعبة، لأنها تحتاج إلى بعض التفسيرات، ولذا من الضروري وضع عدة أمور في الاعتبار عن محاولة فهم لغة الجسد، وهي ما يأتي:

- يعبر الناس عن بعضهم بطرق مختلفة، وعند محاولة فهم التفسيرات
- من المهم معرفة طبيعة الشخص، والسلوكيات اللفظية، والعوامل الاجتماعية، والوضع المحيط بذلك الشخص.
- يجب النظر إلى الصورة الكلية عند تفسير سلوك شخص ما.
- مراعاة الفروق الشخصية لفهم لغة الجسد بالشكل الصحيح،
- يجب دراسة كل شخصية بشكل منفرد.
- مراعاة اختلاف الثقافات، حيث تختلف التعبيرات والانفعالات من ثقافة إلى أخرى.
- طبيعة الوسيط أو قناة الإشارة غير اللفظية، وهي الوسيلة التي يتم عن طريقها تحويل الإشارة للآخرين دون استخدام الكلمات.

- فائدة لغة الجسد وإشاراتها
- إن لتركيز الانتباه على إشارات لغة الجسد فوائد، هي كما يأتي:
- تحديد نهاية وقت المحادثة.
- معرفة إن كان الشخص الآخر قد فهم المعنى المقصود بالكلام.
- تحديد مستوى الموافقة التي حصل عليها الإنسان.
- معرفة درجة الدافع الحقيقي للشخص الذي يتم التحدث عنه.
- بناء طريقة من أجل التعبير عن الوقت.
- معرفة لحظة الاتصال، وبداية العلاقة الحقيقية.
- تحديد وقت نجاح التقارب مع شخص ما.
- معرفة نوع النظام التعبيري المناسب، من أجل إيصال فكرة معينة للآخرين.
- التعرف على قدرات الإنسان في احترام وتفهم الشخص الآخر.

# الأسرار العشرة

- هذه الأسرار العشرة هي عبارة عن الحركات أو الإيماءات التي تترك انطبعا قويا عند المتلقي قد لا يدركه في عقله الواعي ولكن لا بد أن يترك تأثيراً في العقل الباطن لديه .
- إلكم الأسرار العشرة :

# الاسرار العشرة:

- **1 – تقليد الحركات :** إن تقليد حركات الشخص المقابل في الذراعين أو القدمين أو وضعية الجلوس ... , يصنع نوع من الألفة بين الطرفين على مستوى العقل الباطن و لكن أخطر من التقليد الأعمى بحيث ينتبه عليه الطرف الآخر .
- **2 – التواصل البصري :** العين هي بوابة الدخول للنفس البشرية لذا حافظ على التواصل البصري مع الآخرين وخاصة عند الحديث فهذا يعطي شعورا ايجابيا صادقا و يحبب الناس بك ولكن دون الاكثار منها بشكل يزعج الطرف الآخر.
- **3 – حافظ على قوام منتصب** وظهر مستو عند الوقوف و المشي فهذا يعطي انطباعا بقوة شخصيتك و لا تبالغ في رفع الرأس يكفي أن يكون مستو نظرك أفقيا ولا مانع من إمالة الرأس للأمام عند التحدث و الاستماع للآخرين , كما أنصح بعدم الارتخاء عند الجلوس على كرسي أو أريكة حاول أن تكون جلستك بطريقة صحية و صحيحة بدون ميلان العمود الفقري إلى أحد الجانبين

- **4 - الابتسامة :** الابتسامة ليست محصورة فقط في الفم و إنما كامل الوجه يتفاعل مع الابتسامة لذا ترى في الابتسامة الحقيقية أن الزاوية الخارجية من العين تغمض و تشكل خطوط صغيرة خارجة منها نحو الخارج بشكل تجاعيد بسيطة جدا (رجل الغراب ) و يظهر جزء من الأسنان .
- **5 - المصافحة :** يفضل عند مصافحة يد الشخص الآخر مع قليل من الشد و بدون الإرخاء و أن تدوم بحدود 5 ثوان أي لا تطيلها فينفر منك ولا تقصرها فتعطي انطباعا بعدم الأهمية , و تكون المصافحة بكامل اليد وليست برؤوس الأصابع .
- **6 - تجنب الدخول في المساحة الشخصية** للطرف الآخر ما لم يكن شخصا مقربا ( زوج أو زوجة ... ) وإذا لاحظت أنه يحاول منعك من دخول دائرته الشخصية فالأفضل أن لا تدخله وتبتعد قليلاً .
- **7 - تجنب عقد الذراعين** ( تصالب ) أو القدمين فهي إشارة سلبية توحى بالعدوانية , و عدم تقبل الآخر أي أنك تتصدى لما يقوله .

- **8 – حاول التحدث بصوت مرتفع و واضح و نبرة مميزة فهذا يعطي انطباع قوي أمام المتلقي و تجنب الحديث بسرعة كبيرة أو ببطء شديد و كما أنصحك بالحديث مع سكتات قصيرة كل 5 دقائق ضمن الجمل كأن تقول ( وهكذا نرى أن الإنسان يمتلك .....سكتة ل 2 ثانية ..... قدرات عظيمة ). فهذا له تأثير فعال على العقل الباطن و يشد الانتباه .**
- **9 – تخلص من العادات السيئة** مثل قضم الأظافر أو هز القدمين أو النقر على الطاولة فهذه تشير أنك إما شخص ضعيف الشخصية أو متوتر منه فترك انطباعا سلبيا عنك.
- **10 – الإيماءة بالرأس** يترك انطباعا ايجابيا لدى المتلقي و خاصة عندما تتكلم , كن مصغيا للشخص عندما يتحدث و لا تشتت انتباهه بحركات فجائية أو حركات غير مبالية بحديثه.



# لغة الجسد

## %55

- المسافات (الحميمية - الشخصية - الاجتماعية - العامة)
- النظرات (الجدية - الاجتماعية - الحميمية) و(النظر الى الزبون - اتجاه النظر وطول وقصر النظرة) و(نظرة الاهتمام - نظرة التوبيخ)
- الابتسامة (الحقيقية أو الصادقة - الاستهزاء والسخرية)
- الرأس (ايماءة الرأس للاهتمام )
- اليد ( المطيعة - المسيطرة - العدائية - لإيصال الود)
- يد لأنف - يد لأذن - حك الرقبة - السأم - الانتقادية)
- حركات التقييم - حركات اتخاذ القرار
- السلام باليد(المسيطر- منح السيطرة - التوازي أو صافح كرجل - السمكة الميتة - مطحنة مفاصل الاصابع -)
- يد لذراع ويد لكتف
- الارجل (الاستعداد - التشاركية)
- سيتم التفصيل في معاني هذه الاشارات أو التعرف الى دلالاتها

# المسافات ودلالاتها

- المنطقة أو المسافة الحميمية (بين 15 – 46 سم )
- هذه هي المنطقة التي يحرسها الانسان كما لو كانت من ممتلكاته الخاصة
- الأشخاص المسموح لهم الدخول الى هذه المنطقة هم قرييون عاطفيا جدا وهذا يشمل المحبين ,والوالدين ,الأولاد الزوجة , الأصدقاء المقربين والأنسباء
- المنطقة الشخصية (بين 46 و1.22 متر)
- هذه المسافة هي التي نقف عندها من الآخرين في حفلات الكوكتيل, حفلات المكاتب, الحفلات الاجتماعية والرسمية وفي اللقاءات الودية

- المنطقة الاجتماعية (بين 1.22 و 3.6 م)
- نتقف لدى هذه المنطقة من الغرباء وعامل الصحية والنجار الذين يقومون بإصلاحات في المنزل وفي محل بيع الألبسة وساعي البريد والموظف في مكتب المدير والموظف الجديد في العمل والأشخاص الذين لا نعرفهم
- المنطقة العامة (فوق 3.6 م)
- نقف في هذه المنطقة عندما نتوجه بالكلام الى جمع غفير من الناس , فهذه هي المسافة التي نختار أن نقف عندها (القاء خطبة , القاء محاضرة , عروض البوربوينت , ..الخ)