

الاتصال غير اللفظي

عكروت فريدة

2 - معلومات اشارية indicielle : وهي تلك التي تحمل (برفع التاء) على المتكلم بهدف تعريف وإدارة الدور الذي يلعبه أثناء المحادثة،

3 - معلومات أمرية injonctive أو تسمى أيضا معرفية conative: وهي تبادل بين المشاركين لإثارة المحادثة أو اختلاف بين المتحاطبين للوصول إلى نتيجة⁽⁴⁾.

أما السلوكات والوسائل المستعملة لإيصال معلومة ما يمكن أن تكون مرتبة حسب نوعين مختلفين: صوتية، غير صوتية (كلمة، إشارة، سلوك) وكذا غير اللفظية (ملامح الوجه، الحركات التصرفات).

كما توجد طريقة أخرى لترتيب الوسائل المستعملة:

- الوسائل اللغوية:السان بالسلوك و بتركيب صوتي،

- الوسائل المختلفة المتعددة اللغة paralinguistique (اللسانيات) :بوعي ما أكثر تكون مفهومة من طرف الأعضاء الذين يتمنون إلى نفس الثقافة:الغير اللفظي (نبرة الصوت) ،الغير صوتي (الإشارة) ،

- الوسائل الفوق اللغوية extraliguinstique : وهي التي تفلت من مراقبة المتحدث أثناء المحادثة:الصوتي(نوعية الصوت) القادم إلى المستمع معلومات بيولوجية بسيكولوجية أو اجتماعية عن المتحدث،الغير صوتي (طريقة اللبس) ومن هنا يمكن ربط المعلومات والوسائل المستعملة:

1 - المعلومات المعرفية: مرتبطة بالوسائل اللسانية واللسانية المتعددة (إشارات استبدالية للكلمة substitutifs) ،

2 - معلومات أمرية:مرتبطة خاصة بالوسائل الفوق لسانية (إشارات حركات طريقة الأداء التي تعرض على المشاركة اخذ الكلمة) وفي بعض الأحيان ترتبط بوسائل لسانية(لغوية) حمل طقوسية للترحيب،

3 - معلومات اشارية تصل بكل الوسائل. تتكون التفاصيل البيولوجية للكلمة من لدن الوسائل الخارجية والفوق لسانية فهي معلومات بسيكولوجية واجتماعية تعود إلى وسائل لسانية ومختلفة ومتعددة،أن تشاكل (تقارب) الحالات الثلاث يسمح للمستمع باحتضان مميزات المتحدث⁽⁵⁾.

ولذا فإننا نقول دائما أن الاتصال بالإشارة أو الرموز،جزء منه غير لفظي كما جاء على لسان اوجر ستيفانيك oger stefanink (1987:56):"إننا نعلم اليوم و بفضل اكتشافات علم النفس وعلم النفس الاجتماعي (الذي هو دراسة العلاقات الشخصية) وكذا علم

تعد هذه الورقة تكملة للحديث عن الاتصال ، فهي عملية تضم الاتصال اللفظي وهو ما قد تحدثنا عنه فيما سبق و نود مواصلة الحديث في التالي عن الجزء الاخر من العملية الاتصالية من خلال التطرق للاتصال الغير اللفظي والذي يسميه د.هول المختص في أنتروبولوجيا الاتصال باللغة الصامتة (the silent language) حيث ينطبق الاتصال الغير اللفظي كما يرى راندال هاريسون RANDALL HARRISON على ظاهرة ذات مدى واسع:"اذ تشتمل تعبيرات الوجه، والأزياء الرموز، الرقص، البروتوكولات، الدبلوماسية والعنف... الخ⁽¹⁾.

إن الإشارات والرموز الاجتماعية لنموذج الكفاءات الاجتماعية، تعد في اغلبها غير لفظية فالإدراك ورد الفعل feedback نابعان من الاتصال الغير لفظي للأخر والإثبات أو التثبيت مثلا في العمل وإعطاء المنح يتطلب نوع من الاتصال الغير اللفظي خاص بمستوى الصوت،الوجه والسلوك حيث ان هناك عامل مشترك للتعبير الغير اللفظي في مثل هذه الحالات :

- مختلف تعبيرات الوجه، بالأخص الابتسامة،
- النظرة الحادة،
- قرب مسافة المعني،من يقدم له المنحة،
- صوت قوي،أكثر حدة و أكثر تعبيراً،
- حركات كثيرة موجهة نحو الآخرين،اقل منها موجهة للذات⁽²⁾.

يميل الاتصال الغير لفظي إلى إعلامنا بمضمون الرسالة اللفظية،و هي تمنحنا قرائن (indices) لترجمة الرسائل اللفظية فنفس المضمون إذا قيل بنبرات صوتية مختلفة فانه يدل على أشياء مختلفة. و يعلمنا أيضا بنوع العلاقة التي تجمع بين الأشخاص المحيطين بنا فحتى نستطيع الحكم على هذه العلاقة بأنها طيبة حميمة سطحية أو غير ذلك،من خلال محادثة (conversation) يجب ان نتمكن من تحليل العديد من المتغيرات كالنبرة الصوتية طريقة النظر المسافة الفاصلة... الخ⁽³⁾.

تختلف الوسائل الاتصالية في محادثة بين المشاركين،فهم يستعملون نظاما كاملا من الاتصال وكذلك الأمر بالنسبة للفعل بين شخصين،ففي التبادل يوجد ثلاث أنواع من المعلومات:

1 - المعلومات المعرفية cognitive: وهي مضمون الإشارات اللغوية المتبادل.

نفس الجينات (psychogénétique) وأيضاً التحليل النفسي (psychanalyse)، علم العبادات (ethologie) وهي دراسة سلوكيات الكائنات الحية) أن أهم ما في الاتصال هو غير لفظي، فقد حقق علماء و باحثين أمريكيان والمجوسكسونيين نتائج عظيمة من خلال تجارب استعمال الفيديو و بينوا بالملاحظة المباشرة أو من خلال كميرات أن 75% على الأقل من الاتصال بين الأفراد غير لفظي⁽⁶⁾.

مميزات الاتصال الغير اللفظي:

لا يوجد فكر خالص بدون جسد يرتبط به و لا يرتبط فقط بما هو إنساني فكل اتصال لا يمكنه التخلص من هذا التميز الذي يتحكم في العلاقات بين الكلمة المنطوقة (parole articulée) و مجموع الحركات العضلية للجسم. ولكن فقد يفلت هذا الجسم من تحكمننا أكثر من إفلات الفكر، فهو يظهر بطريق أفضل مما نحتفظ به في فكرنا أو نفضح عنه بكلمات بسيطة.⁽⁷⁾

1- التعبير عن المشاعر:

ينقل الاتصال الغير اللفظي مشاعرنا بطريقة واضحة وقوية وهي مهمته الأساسية حيث تتمثل هذه المهمة في إشراك الآخرين مشاعرنا وإقامة علاقات معهم، مثلاً: الطريقة التي ينظر بها إلى شخص آخر قد تدل على حب، كره أو رغبة أو نزعة جنسية أو عدم فهم أو غموض أو إعجاب... الخ. وما أكثر الأحاسيس التي غالباً ما نعجز عن التعبير عنها لفظياً، كذلك نقوم بنقل الانفعالات فالضرب بأطراف الأصابع على الطاولة أو تحريك الرجل بصفة مكررة توصل لنا رسالة مفادها أن الفرد في حالة قلق، أما الوجه فله قدرة على التعبير عما نريده أو نرفضه، و ما نحبه أو نكرهه⁽⁸⁾.

لذا فان كل هذه التعابير يمكن أن تظهر في ما يميز الاتصال الغير اللفظي الصمت النبرات الصوتية الحركات والإيماءات، لون الوجه، الرائحة إلا أن المجال هنا لا يتسع لحصر كل الميزات التي تعبر عن الاتصال الغير اللفظي:

- الصمت: وهو الامتناع عن الكلام، مع انه لا يمكن اعتباره غياب للاتصال فهو يقوم على مبدئين:

- إن الصمت جزء لا يتجزأ من الاتصال وأكثره حدوثاً مما تعتقده.
- إن الصمت بمختلف أنواعه و أشكاله عادة ما ينظر إليه كشيء مزعج .

للصمت أنواع كثيرة و لكل واحد منها دلالاته:

- صمت الشخص الغاضب و الغائر،

- صمت الشخص المنتبه والمولع بما يسمعه أو ما يراه،

- الصمت الناتج عن الضجر والملل،

- صمت الشخص الذي يفكر فيما قاله الأخر،

- صمت الشخص الذي لم يفهم ما قيل،

- صمت ناتج عن الاحترام والتقدير للأخر،

- صمت دوغماتي والذي يدل على انه لا يوجد شيء يقال أو

يضاف عن موضوع النقاش،

- صمت الألم و الحزن⁽⁹⁾.

هذا، وتوجد أنواع أخرى من الصمت الذي يكون نتيجة مناسبات مختلفة ووضعية مختلفة أيضاً يعطي بها الصمت دلالات مختلفة وفي هذا الصدد يقول ميز Myers: "إن التفسير الدلالي لأي نوع من أنواع الصمت أمر لازم في الاتصال ونستطيع الوصول إليه من خلال استيعابنا الذكي لبعض القرائن التي تصحب الصمت والتي بينها إشارات تموضع الجسم و الإيماءات الوجهية... الخ⁽¹⁰⁾، لذا يمكن القول إن الصمت بشئ أشكاله يستعمل بصفة قصدية أو عفوية في الاتصال الشخصي.

2 - النبرات الصوتية:

بما أن اللغة المنطوقة تكون دائماً مرفقة بنبرة و نغمة في الصوت ذلك أن تغيرات في النبرات واللهاجات، تشديد على الصمت في بعض الكلمات تقطيعات الجمل... الخ ليست حيادية لان العوامل التي تدخل بشكل ضمني في الاتصال بين الناس هي أشبه بالغوي (paralanguage) أو علم النبرات الصوتية (prosodie la)⁽¹¹⁾ تنطلق الدراسات الخاصة بالنبرات الصوتية من فكرة أساسية هي: كيف يمكننا إضافة معنى جديد من دون تعديل هذه النبرات، مثلاً: فكلمة "نعم" يمكن أن تعبر عن أحاسيس مختلفة، وهذا حسب الطريقة التي قيلت بها فقد تعني: الغضب الحرمان، الكبت، الخضوع اللامبالاة والمرافقة... الخ وقد تفسر بالطرق التالية أيضاً:

- أنا جد مسرور لفعله،

- سأفعل لكن ستكون المرة الأخيرة،

- لا تقلق نفسك سأقوم به،

- أنت تنجح دائماً في دفعي إلى فعل ما تريده،

- لقد أرحمتني سأفعله... الخ.

إن دلالة أي معنى لكلمة "نعم" نستخلصه إذن، من نبرة الصوت عادة. ذلك أن، دلالتها الصحيحة لا تمكن في الكلمة ذاتها فقط، لكن في الكيفية التي تقال بها فالنبرة أو الصوت بصفة عامة هو الذي يكشف عن حقائق خفية.

توجد النبرات الصوتية بصفة دائمة في كل ما نقوله، وقد يعجز الفرد في بعض الأحيان عن التحكم فيما يقول.. tanger عن المنتجات الشبه لغوية بأنها: "تستطيع تغطية مجال كبير من الكلام." (12).

3 - الحركات والإيماءات:

تعتبر الحركات من الرسائل التي استعملت في الاتصال بين البشر، وهذا قبل اللغة المنطوقة فكل الثقافات لها أنظمة دلالية عن طريق الحركات، وقد ترافق هذه الأخيرة اللغة أو الكلام أو تنوب عنهما من اجل نقل بعض الرسائل وكذلك الأمر بالنسبة للتعبيرات الوجهية أو الإيماءات، فوجهنا يتحرك وجسمنا يتحرك ويعبر عن أحاسيسنا وانفعالاتنا، ونقوم بهذه الحركات في بعض الحالات عن وعي كالابتسامه لصديق أو فتح العينين كإشارة للتعجب (13)

أشكال الاتصال الغير اللفظي:

1- الاتصال الجسدي أو الجسدي، la communication corporelle:

إن أجسامنا تتحدث، فإننا نرتعد خوفاً، نختنق غضباً، نتلوى ألماً شامخين رياءً، يسيل لعابنا إعجاباً، نقفز فرحاً، نحمر حياءً، نلتهب حبا. كلها أحاسيس تتمظهر فينا. ولباسنا أيضا يتحدث: فالكثير من الناس يفضل الجنس (jeans) التنورة (pull) وآخرون يفضلون البدلات الرسمية التي تليق بأستاذة الجامعة وكذا الديكور يتحدث. فالاتصال لا يمكن أن ينحصر في الحديث مع شخص ما الذي يدخل المسافة التي تعطي نتيجة الوجه للوجه، ضرورة تبادل المتخاطبين، قدرتهم على أن يكونوا حاضرين و يتجاوب الواحد مع الأخر، هذا الارتباط في الفعل بين المشاركين يؤدي، من جهة إلى إتمام الفهم المتبادل لما قيل وتعديل السلوكات وكذا قيادة الحضور الجسدي، من جهة أخرى، بمعنى موقع الأجسام في مواجهة بعضها البعض عن طريقة القواعد المتفق عليها أو (المصطلح عليها). إذا تحدثت إلى صديق فإنني أشير له باتجاه جسدي أنني أحدثه وأنا أواجهه بنظراتي الشاملة dominante، كان انظر أيضا من تحت النظرات البحث عن نظراته وأؤكد برمش العين انه يسمعي فإذا اظهر عدم الاستماع يمكنني أن اشد انتباهه ببعض الكلمات من مثل: اسمعي، سأقول لك، أترى مصحوبة بحركات من مثل: تحريك اليد تغيير وضع الجسم، أو بتوجيه إيماءة من مثل: تحريك الرأس إغلاق العينين أو الابتسامه، فإذا تحركت النظرات في كامل الغرفة أثناء تبادل الكلام أو تغيرت حركة الجسم معلنة عن تغير الحديث فان هذا ينفر المخاطب (يفتح الطاء وكسر الباء) أو يدفعه للاضطراب ويجعله بعيدا عن التوجه على الأقل وهذا ما يثبت أن

الحديث وجه لوجه لا يكون ممكننا إلا بتواجد إشارات فوق لغوية معينة يقول البر كروبيك albercrombic (1972): "إننا نتكلم بأعضائنا الصوتية ولكننا نحادث بأجسامنا" (14)

إن رسائل الكائن الإنساني غير لفظية فهي أما إشارات أو ابتسامات نظرات متبادلة بين شخصين مثل ما يحدث بين أم ورضيعها، فالطفل الرضيع يستجيب بإيماءات يدرج عليها بسرعة بحيث تصبح بمثابة قانون غير لفظي فهو لا يعرف بعد الأهمية التي تحتلها اللغة المكتوبة والمنطوقة. ولا تمر هذه الوسائل الاتصالية (ويقصد بها الإيماءات والإشارات) إلا عن طريق التربية وبطرق ضمنية.

يقول موريس monris (1986): "يوجد في كل مجموعة اجتماعية نظام من الإشارات تبدو فيه القواعد اقل صلابه من القواعد النحوية بحيث لا يوجد بلاغة عالمية للاتصال الغير اللفظي ويبقى جسدا مرجع كل اتصال أشاري أو تلقائي" (15) وحتى في الإعلام كتقديم للمعلومات، في أكثر الأحيان يكون الإعلام الغير لفظي اكبر وابلغ من الإعلام اللفظي، ذلك أن التأثير يكون بسرعة سواء عن وعي أم عن غير وعي، عن قصد أو عن غير قصد فلا يمكن للكلمات إلغاؤه (الاتصال الغير اللفظي). ويقدم برنة في المحاضرة، بصوت داخلي اخرس مقدمة طويلة، صمت عارم، هي إشارات يمكن أن تفصح عن شخصية محببة عكس ما يحدث في الاتصال اللفظي، في حالة التمرکز هنا والآن، فهو مرتبط بالوقت (الزمان) والمكان، إن لم نقل تحت القيادة المطلقة للمتحدث، فقد يفلت منه بعض الأحيان (16).

منذ داروين darwin (1872) وفرضيته حول تعبير المشاعر التي هي ميزة عالمية توصل الكثير من الباحثين إلى أن هناك تأويل جسدي للمشاعر قادر على إثارة مشاعر مماثلة عند الآخرين اعتبرت duclosetal ان التعبير ليس فقط التعبير الجبهي (الوجهي)، ولكن تعد الإيماءات حركات الجسم والأداء تعبيرا وهو ما يسمى نظام الكنيزي la kénisique . ويقول ارقول argule (1963) fery et ol (1983): "إن المتدخلين في الاتصال يعطون أهمية كبرى للاتصال الغير اللفظي الذي يسمح بفهم البعض من مظاهر المشاعر التي يحس بها الأخر وكذا نواياه وشخصيته". (17) يدخل إذا الجسم كبعد مهم في الاتصال الاجتماعي فالإشارات التي يعبرون بها حتى وإن جاءت في بعض الأحيان عن غير قصد هي مع ذلك اجتماعيا مرمزة. كانت إشارات الجفن مستعملة لإستراتيجية التسويق في البلاد العربية بالبحر المتوسط: فمساحة الجفن تعبر بصدق عن مصلحة ورغبة الفرد، هذه الإشارة تضمن للبائع معرفة سحرية لاستعدادات

زبونه وحسب هول (1991) hall ان الجسم يتدخل عن طريق الاشارات والحركات في الاتصال الكينزي وكذلك في لغة العلاقات الفضائية relations spaciales القربة la proximique وكذا الخصوصيات المرتبطة بريم الجسم chronique وبتزامنها في التفاعل⁽¹⁸⁾.

وفي أبحاثه الكثيرة عن الاتصال الغير اللفظي بين بيردوستيل birdwhistell إن الاتصال الغير اللفظي يعود أيضا إلى عوامل ثقافية، بعد أن قارن حركات الألمان، الانجليز والفرنسيين حيث وجد أن اختلافاتهم الحركية أكثر من اختلاف لغاتهم المنطوقة، مروراً بطريقة كلام بلدان الشمال والجنوب فهو يرى أن أيديهم ليست لها نفس البلاغة، أخذاً في الاعتبار التغيرات التي تظهر في مصاحبة الحركة للكلمة، كإشارة للانتماء الاجتماعي، كما سجل على لسان افرون efron (1941) إن الاتصال الكينزي للمغربين الايطاليين كان يتطور تزامناً مع تواجدهم في نيويورك، إحدى هذه الدراسات التي أجريت على عدد هام من المغتربين (1550 ممثلة، 1000 غير ممثلة) بينت ان السلوك الغير لفظي هو مظهر للتمثيل الثقافي. كما سجلت الدراسات الحديثة عن التداخل الثقافي interculturelle الذي قام به فيري و أول في 1993 frey et al أن النوعية الحديثة للاتصال الجماهيري تتمسك بملكية خاصة للصورة: تلك التي تجعل في متناول الملتقي فارق دقيق في المظهر و الإشارة يشد الإدراك الاجتماعي⁽¹⁹⁾ من جهة أخرى يقول ميم mime (1984) نوصل السلوك الغير اللفظي بالفعل الرمزي الذي يؤدي في عملية الاتصال و يساعد في تحديث (انية) التمثيلات او المظاهر التي يريد المتكلم إيصالها⁽²⁰⁾.

نظام الكينزي la kinesique^(*)

يقول كوسني cosnier (1982): "كل الثقافات لها نظام معين للاتصال بالإشارات. بحيث تتبع المحاضر أو المخاطب و يمكن أيضا أن تحل محله لقيادة بعض الرسائل، لناخذ مثالا عن إشارة الصفر: في أمريكا هو تعبير عندما يراد الإفصاح عن أمر ما أو بين انه متفق، أما عند اليابان فهو يعني النقود لأنها مستديرة مثل شكل الصفر، والفرنسيين تعني هذه الإشارة لا شيء أو بلا قيمة وفي اليونان يعتبر شتيمة للرجل أو المرأة... الخ وعليه فان البعض من الإشارات أو الحركات يمكن أن تكون نموذج مثالي برموزه.

إن تغيير الأداء، حركات الرأس، اليدين، الكفين والأرجل تمثل بمجموعة مقننة تدير مشاعرنا في بعض الوضعيات الاجتماعية: " نحن رجال العالم أو الإقليم أو اليسار... الخ"، هي حركات تتبع كلمات تؤدي إلى تعريف الأدوار والوضعيات الاجتماعية كما يعبر

جسدنا عن مشاعرنا بتوازنه، ثقله، وبرودته من خلال استقامة العمود الفقري وضعية الكتفين (حركاتهم أو سكوتهم)، فالهيئة بصفة عامة هي التي تخون حالتنا النفسية: تشنجنا أو إرخاؤنا ونحن نعلم أن المشاكل النفسية بإمكانها إيقاف البعض من أعضائنا: فضيق العيش يظهر بضغط في فقرات العنق وحركات الالتفاف إلى النفس فنحن نحتمي في أجسامنا وهو ما يترجم في اللغة العادية ب: mal baisé عكس الفرح الذي يظهر بالارتخاء والانطلاق والذي يترجم ب: toi tu t'écoutes en ce moment .

لذا فإننا نقول إن الملتقي يسجل مباشرة إشارات(حركات) و يحرك اتصاله نسبة لهذا فتخاذهل الكتفين يوحى بالخضوع، رأس مائل على الكتف يوحى بارتكاب خطأ مثل الطفل الذي يلتمس غفران أمه أو مريض يحتضن قادم جديد يوحى أن الشخص في اضطراب نفسي. وهناك الكثير من الأمثلة جاءت على لسان فرويد freud في دراساته عن المستيريا التي بين من خلالها انه ليس بإمكان الكائن الحي الاحتفاظ بسر فإذا كانت الشفتين صامتتين فهو يتكلم بأطراف أصبعه⁽²¹⁾.

إن ملاحظة كل الإشارات هو فعل أساسي لفهم ديناميكية الاتصال وهو نقطة انطلاق النظام الكينزي.

ارتكز تحليل rayboidwhistell للمجتمع على مفهوم التنضيد الاجتماعي stratification sociale القائم على ثلاث طبقات الأعلى، الأوسط الأدنى (higher. Middle. lower)، وكل واحدة من هذه العناصر ينقسم إلى قسمين: الأدنى العلوي (upper lower) والانتماء إلى واحدة منها يظهر من خلال التحام ستة مميزات(المهنة، سلم العائدات... الخ) مدعمة بعدد وافر من الإشارات الجسدية (indices corporelles) والتي تسمح بترتيب حاملها في هذا النموذج.

يقول ويكين winkin: "إذا أخذنا مجموعة من الطلبة في الحرم الجامعي و طلبنا منهم تعريف الانتماء الاجتماعي للمستهلكين، من خلال طريقة المشي اللبس، الشرب أو طريقة تناول السيجارة، فمثلا عند ملاحظة امرأة لا يساورنا الشك من أنها طبقة الوسطى العلوية upper middle، حينها يستخلص الطلبة المتفائلين من دقة ملاحظتهم. كل شيء يوحى بانتمائها إلى (u.m.c) لبسها حركاتها فيقول birdwhistell خطأ نسيتم حذائها فهي أحذية l.m.c (lower middle class) هذا النوع من التثقيف العلمي و التصحيح أثناء البحث عن إشارات الهيئة يركز على فهم علمي للواقعة.

ولكن فقد أراد birdwhistell إعطاء دقة أكبر للغة الجسمية
luigistique corporelle⁽²²⁾.

كما ربط شيفلن sheflen - الذي اهتم بأعمال birdwhistell -
وهو محلل نفسي خبير بالتكوين ، العلاقة بين حركات الأداء
والكلام ليس فقط في دراسته لوضعية اتصالية ما في نظام لغوي
متزامن synchronie ، و لكن قواعد تطورها diachronie
لغوية (خصائص مدروسة على حسب تطورها الزمني) و الذي أعطى
من خلالها ثلاث مستويات للاتصال الجسدي:

النقطة زمن وضعية ما (بعض اللحظات) وضعية الأداء العام
للحسم، التقدم أو معا في الأداء⁽²³⁾.

كما حاول علم الطباع⁽²⁴⁾ تقسيم الوجه إلى ثلاثة زوايا لحصر
الشعور: الأعلى الاشغار و الجبهة التي تبين الأهمية العضلية، الجبهة
الوسطى، الأعين والجفنين التي يمكن أن تعكس لنا الحياة العاطفية
مثلا: عند رؤية المرأة ذات الجفنين الدقيقين في الخفقان نقول أنها
مغرمة، أما الجبهة السفلى وهي (الأنف الخدين، الفم و اللحية) فهي
تعبّر في اغلب الأحيان عن الذكر، رغم أن مميزاتها و حياتنا العاطفية
في محيطنا الاجتماعي تنتهي برسم قناع، فانك بعد 20 سنة من
العمر يكون لك نفس الرأس الذي خلقه لك و بعد 50 سنة لك
Médiateur du lien social:

إن الأمر هنا يخص معرفة أي المفضل مظهر من تقدم الأنا في
العلاقات الاجتماعية ولماذا؟ ، انطلاقا من فرضية إن فهم الآخر يمر
عبر معايير وقوانين اجتماعية.

قام جودلي jodelet و اوحى ohana (1982) وجودي أيضا في
1983 1984 بدراسة دامت خمسة عشرة سنة، والتي أنجزت على
مرحلتين، ما يهما هنا هي النتائج التي توصلت إليها. أو وضحت نتائج
هذه الدراسة إن مستوى طريقة العيش والتفكير عند الشخص هي
تغيرات ناجمة عن التحرر والتغيير الثقافي الذي يؤثر مباشرة في
الأشخاص وقد سجل هذا خاصة أوساط الجيل الشاب حيث
يذهب هذا التغيير إلى حد تجسيد المذهب الأكثر متعة واجتماعية
للحسم الذي يصبح بذلك مكان الصراع بين الفرد والمجتمع.

يستغل من خلاله الفرد كل ذاتيته ونلاحظ مظهر مشابه الجسم
ولكن يتناول مختلف عندما يستقر داخل التفاعل يحرك ديناميكية
النفس ويضع الاجتماعي محل رهان (enjeu) وذلك من خلال
العلاقة المباشرة مع الآخر وكذلك صورة الأنا التي تقدمها لتعريف
الهوية الاجتماعية إذا فان الاختلافات المرتبطة بالجنس والسن تضلل
أمام الاختلافات الاجتماعية المرتبطة بالتكوين، المهنة والدين وبهذا

الرس الذي تستحق. فالهنا والسعادة تشرق الوجه، أما البؤس
فيحسبه إلى الوراثة. تكون المشاعر واضحة من خلال النوايا ويتمظهر
ذلك في تناقض أعضاء الوجه: فالأس يجعد الجبهة يسقط الشفتين،
يضعف النظر بينما عندما نشيخ تظهر الشفتين في حالة راحة توحى
بما كانت عليه حياتنا. إذا كانت حياتنا تتسم بالفرح، بائسة
محبطة، بهجة أو ناعمة فان الشفتين تأخذ تلك الوضعية، فالشخص
المسن الذي اتسمت حياته بالبؤس و المشاكل يجد صعوبة في
الإفصاح عن ضحكة تظهر ضرره وحتى في أوقات الفرح تبقى
أطراف شفتيه ساقطة، ذلك لان الفم يتوسع في حالة الفرح و تشرق
العينين. إلا أن المستمع في كل هذا لا يكون حياديا فهو يغربل
الرسالة المقدمة بالملامح من خلال المشاعر التي تفسح عنها، و عليه
نتلقى رد فعله و عندما لا يعجبنا احد نحسسه بذلك فينقبض وجهها
مثلا⁽²⁴⁾

إن الاتصال مع الآخر يتطلب تبادل النظرات أولا فقبول الآخر
و قبول نظراته، ففي كل جمع اجتماعي يتبع المرؤوسون الشخصيات
المسيطرة التي تتجاهلهم و لا يتوجه اهتمام إليهم إلا في وضعيات
خاصة مثلا إذا كان الرئيس و المرؤوس صديقين.

الهئية الخارجية وسيط الرباط الاجتماعي ، le corps externe
المعنى فان الصورة الخارجية للجسم تظهر خاصة كوسيط للرباط
الاجتماعي تقوم سواء:

- 1 - كأداة للنجاح و الدمج الاجتماعي،
- 2 - للإجابة على معايير اجتماعية للتقدم،
- 3 - بنية اكتساب عطف الآخرين.

وتضم هذه النقاط الثلاث الأسئلة التي تم دراسة دور الهئية في
العلاقة مع الآخر حيث يوجد تمييز ويدر (weber) بين التوجيه
العقلاني للقيم والعاطفة.⁽²⁵⁾

تشكيل الأنا (صورة الأنا):

يؤدي الاتصال الغير اللفظي عن طريق الجسم أبعادا اجتماعية
لتمثيل الأنا والآخر، عن طريق رهان اللغة الجسمية وكذا المظاهر التي
لم يكن يرتبط بها علماء النفس الاجتماعيون في تحليلاتهم لإدراك
الأشخاص .

إن تمثيل الأنا على الساحة العامة (la scène public) و
استعمالاتها في العلاقات مع الآخرين كان محل اهتمام
السوسيولوجيين أصحاب اتجاه التفاعلات الرمزية بدء ميد g.mead
الذي بين دور الآخر في تكوين الأنا ووصولا إلى قوفمان
e.goffman الذي قدم النظرة الدرامية "drama" في دراسة العلاقات
الشخصية واهتم بإدارة الصورة التي يعطيها الأشخاص عن أنفسهم

في أداء أفعالهم وأدوارهم وكذلك في الوسائل التي يستعملونها لعملية الاتصال الجسمي تدخل في الاعتبار دور المظاهر الاجتماعية في تكوين أو تشكيل صورة الأنا والآخرين.

إن التمثيلات الاجتماعية في الدراسات التي قام بها موسكوفيسي moscovici منذ 1961 عرفت تطورا هائلا خاصة بعد دراسات جودلي jodelet (1993) والتي اهتمت بأشكال المعرفة اليومية التي تعد اجتماعية و يتقاسمها الأفراد إذ تعود الأهمية التي يعطيها الأفراد للتكوين الاجتماعي للأشياء الموجودة في محيطهم المادي الإنساني والاجتماعي⁽²⁶⁾. نسبة لتدخلها هذه الدراسات مدى أهمية دور الجسم في تشكيل صورة الأنا والآخر " soi et d'autrui ". أجريت هذه الدراسات على مرحلتين :

1 - كانت الأولى كمية اهتمت بالتطور الزمني للغة (مقابلات غير مباشرة محققة عبر 15 سنة) و قد سمحت بتوضيح وقع التغير الذي كان في أواخر الستينيات وعلاقته مع الجسم،
2 - وكانت الثانية، كمية أيضا أقرت بصدق النتائج المحصل عليها أثناء المرحلة الأولى وبتعميمها انطلاقا من العينة التمثيلية للمجتمع المختار نسبة لخصوصيات مختلفة (السن، الجنس، المستوى الثقافي، الطبقة السوسيو مهنية والدين)⁽²⁷⁾.

وقد أخذت مختلف تمثيلات الجسم، التي لها علاقة بالهيئة و دورها في العلاقات الاجتماعية بعين الاعتبار بحيث كان الهدف منها معرفة ما إذا كانت الأوصاف التي تغطيها من خلال إعطاء صورة الأنا للآخرين توحى بإجراءات تلقائية لنظريات محايدة لإرادة قراءة تأويل الإشارات المرتبطة بالهيئة. لقد تلقى مفهوم الهيئة إذن عدة تفضيلات، ابتداء من تقدم الأنا على الساحة العامة، طريقة اللبس أو التماسك الاجتماعي مروراً بالنظر - الهيئة - الطبيعي أو الایمائي للفرد ووصولاً إلى التعبير الجسمي، مثل (الكيفية التي يقدم بها) في العلاقات الشخصية وعليه فان تغطيته كبرى للتفاعل الاجتماعي وتقديمات الأنا والآخر المرتبطين من وجهة نظر الفعل إدراكا وانفعالا.

اعتمدت هذه الدراسة على الملاحظة الدقيقة كما لو كانت زوما " zoom " لجهاز فتوغرافي في إعطاء مختلف مستويات الهيئة التي تشد انتباه الملاحظ:

- يمكن أن يوقف نظرتنا إلى جسم سائر في الطريق و يأخذ عنه انطبعا أوليا ثم يعتمد على بعض الإشارات لتكوين فكرة حوله: من يكون؟ بمعنى إصدار حكم عليه،
- و يمكن إدخال ميكانيزمات مباشرة للإدراك والتقييم.

إن حركة الزوم zoom هذه يمكن أن تتدخل بطريقة أكثر دقة وعمقا في الكيفية التي يتصرف بها احدهم أو سلوكه، ولكن اختلاف الآخرين المدروسين يأخذ في هذا المجال التركيز على الاعتراف المباشر من خلال الأجوبة على الأسئلة المفتوحة قال زجون zajonc في 1980: " كنا نبحث عن نوع الظواهر البريئة و على الهيئات " des et sur les apparences "، بحيث لم يتسع المجال لفهم عملية الإدراك بأكثر وعي مثل ما هو عليه الأداء اليوم بالنسبة للمعرفة الخاصة بالمعالجة التلقائية الغير لفظية و ظاهرة الاستدلال المباشر حول الأشخاص⁽²⁸⁾.

استنباط الأخر:

توسع عالم الاجتماع الأمريكي شال كولي charles h. cooly توسعا كبيرا في عرض وتفصيل فكرة أن "الذات"⁽²⁹⁾ أي الشعور بالهوية أو الشخص الذي يستطيع أن يقول "أنا" "خاصيتي" هذه "الذات"، هي اجتماعية إلى حد كبير في أصولها وفي محتواها. فالشخص يبني ذاته عندما يرى نفسه في نظرات الآخرين، "من خلال صورة عن نفسه التي يخيل إليه ان هذه النظرات تحملها ومن خلال الأحكام التي يصدرها والتي ينسبها إلى هذه النظرات" وهذا ما أطلق عليه كولي "النظرة في مرآة looking-glass self الذات المنعكسة في مرآة نظرات "الغير"، إن فكرة الأنا كمرآة تضم ثلاثة عناصر خاصة بمفهوم الأنا الاجتماعية:

- 1 - الصورة المقدمة للآخرين،
- 2 - ضمير الحكم الذي يكونونه عنا،
- 3 - المشاعر الإيجابية أو السلبية الناتجة عن ذلك.

تتطور الصورة التي نكونها في كنف ما يسمى بالجماعات الأولية (التي سنستطرق لها فيما بعد في مبحث التفاعل)، المكونة من طرف المحيط القريب أو المقربين (عائلي كان أو صداقي) و الذي يرتبط به الفرد بمشاعر الانتماء المشترك للجماعة والذي يذكر بكلمة "نحن"⁽³⁰⁾.

وأما الجماعات الثانوية فتكون على قاعدة المشابهة (أو التشابه) في العمل (عمل دين وتنظيمات سياسية... الخ) ، و لا يجد الفرد نفسه إلا بالانخراط في مؤسسة مشتركة بحيث يكون لهذين النوعين من الجماعات، بالنسبة لنا، تأثير مختلف حسب السن والالتزام الاجتماعي، الأمر الذي ينتج وظائف مختلفة.

يقول كولي في الوعي بالوجود والذات: "هو حصيلة الحدس في إدراك الذات عبر "الغير"⁽³¹⁾. وهو ما يسميه "المشاركة الوجدانية" وهو كذلك حصيلة الاتصال "بالغير" على حد سواء. كما يعتبر كولي أن الوعي الأخلاقي أيضا اجتماعي و ليس الذات فقط.

وقد أوضح ميد mead من جهة أخرى بأكثر تعمق، من خلال تحليل الذات و اجتماعياتها انطلاقا من بعض الملاحظات حول وظائف اللغة واللعب و المباراة.

بصورة خاصة "كيف أن الطفل ينمو عقليا و يصبح اجتماعيا عندما يلعب دور الآخرين (الأهل و رفقاء اللعب و الأبطال) و عندما يستبطن مواقفهم و بهذا يتعلم قواعد اللعب، في الوقت الذي يتعلم فيه اعتبار نفسه كعضو في جماعة و مختلفا عن الآخرين من خلال الدور الذي يؤديه هو نفسه" (32).

يقول ميد mead^(*) : إن ذات الطفل تنمو بتمثل الأشخاص عبر الأدوار التي يقومون بها، و بصورة خاصة باستبطان "الأخر العام" بمعنى المجموع المنظم و المنسق تنسيقا بنائيا للأدوار الأخرى التي هو مرتبط بها وكذلك فإن الطفل يبني ذاته عن طريق التمايز الذي يسمح له دوره الخاص أن يقوم به في ربط شخصه والآخرين⁽³³⁾. و يضاف إلى ذلك أن الطفل و عبر استبطان ادوار الآخرين يعتاد على القواعد التي تحكم هذه الأدوار وتنظيمها والمواقف التي تشتمل عليها،

يقول ميد^(*): " تلك هي أسس الاستبطان التدريجي لعناصر البيئة الاجتماعية الثقافية"⁽³⁴⁾ و ولكن السؤال المهم الذي طرح في هذا المجال أي عن تشكيل صورة الأنا من خلال الأخر هو: كيف يمكن إيجاد مرجعية الأنا في إعداد الأنا؟

للإجابة على هذا التساؤل أضيفت بعض الأسئلة الجديدة، و التي تضم مجموعة من الأسئلة تحدد الدور الفعال actif (الأصلي) أو المجهول passif (الخصوم) مقابل الأخر في تكوين الصورة و الفكر أو الرأي الذي نملكه عن الأنا من خلال الدراسة التي قام بها بيردويستل birdwhistell و التي سبق ذكرها يسمح السؤال الأول بمعرفة ما إذا كان للشخصية اتجاه المقارنة مع الأخر أم لا، في حالة الجواب الإيجابي توجب هذه الأخيرة (الشخصية المستوجبة) تحديد عامل أو عوامل المقارنة بجزئية، و من جهة أخرى يضم السؤال التالي مدى أهمية إعطاء الأولوية لرأي الأخر عن الهيئة، ثم مهما كانت الإجابة المقدمة، فانه يطلب من المبحوث تحديد الأشخاص الذين يعتبر حكمهم على الهيئة، انطلاقا من قائمة تعود إما إلى:

1 - المحيط المباشر (أشخاص محبوبين لديه: عائلة، أصدقاء)، فحسبه الفكر هو اجتماعي في جذوره، ذلك لأنه ينمو حتما بالاتصال و في الاتصال مع الآخرين، فهو كذلك في محتواه من الرموز الجمعية التي يستخدمها، حتى يتكون و يتواصل،

2 - المحيط الاجتماعي نوعا ما قريب منه قليلا (أشخاص يعيشون في نفس المستوى، المترددين على نفس الأمكنة - الاجتماعية - أو الذين يلتقيهم في الشارع يسكنه)،

3 - المحيط المهني (زملاء العمل) وأخيرا مجموعة ثالثة من الأسئلة ارتبطت بالمعلومات المأخوذة من نظرة الأخر:

الطريقة التي ينظر بها الآخرون للمبحوث، إذا كانت تعلمه أم لا عن جسمه و إذا كان الجواب ايجابي ماذا تعلمه؟ و توصل هذا الاستبيان مايلي:

- يميل الأشخاص إلى التقرب من آراء من يتقارنون معهم أو يعملون على تغيير آرائهم للتقرب منهم،

- تنشأ ضغوط التماثل و التشابه التي إن لم تكن مراقبة يمكنها أن تترك مكانا للعدوان و الصراع إضافة إلى نتائج أخرى لا يتسع المجال لذكرها كلها وعليه فيمكننا اعتبار جودة السلوكات الشخصية في الجماعة، و تكوين هذه الأخيرة (أي الجماعة) إلى الجماعات المرجعية، و هذا ما يعود بنا إلى نظرية المقارنة الاجتماعية ل فيستنجر festinger والتي تنطبق على عملية وضوح تقييم الجسم الشخصي⁽³⁵⁾ إذن خضوع الجسم لضوابط الاستهلاك مرتبط بضوابط العيش (مهارة العيش savoir vivre) الذي يدير الظواهر الجسمية و الاشارية أو الحركية أو النتائج على أساس الأفعال الطبيعية الاجتماعية أو الذهنية.

يقول هيدر heider: "يعتبر الإنسان الفرد، أسهل المخلوقات إدارة في اغلب الأحيان manupilanda، ذلك أن الأفراد هم مقررات لفعل يمكن أن يقوم علينا و يمكن أن نقوم عليه، بالمعنى الايجابي أو السلبي، فالأفراد موهوبون بالاستعدادات و المشاعر التي تقيمهم و على أساسهم يتصرفون، يمكنهم ملاحظتنا و يمكن ملاحظتهم فهم أنظمة لها تمثيلها كما يمكن أن يكونوا أصدقاء لنا أو أعداء لنا، و كل منا يملك خصوصيات... حيث يعود إحصاء مضمون إدراك الأخر إلى إعطاء المفاهيم النفسية الشعبية أو البسيطة⁽³⁶⁾.

الاتصال بالفضاء la communication par l'espace :

عرف هول hall. Et في مؤلفه "اللغة الصامتة" الفضاء كما يلي: هو شيء حي يملك حدا طبيعيا أو ماديا يفصله عن المحيط الخارجي، من الجرثومة إلى ابط خلية لدى الإنسان وكل عضو يملك حدودا يمكن إدراكها وهي التي تحدد بدايته ونهايته⁽³⁷⁾ ماكلوهان makluhan : "لاحظوا أولا حيزنا الإقليمي territoriqlite تجددوا أن الفضاء امتداد لنا، فسياراتنا أرائكنا

ومكاتبنا هي أشياء كلها تنتمي إلى فضائنا أو جزء لا يتجزأ منه (38) مثلا عندما نقول: "لا تدخل غرفتي"، "لا تلمس أغراضي" يصل إلى هنا الأنا إلى الأشياء بحيث تلعب فكرة الإقليم دورها في العلاقات الشخصية.

إن التواجد على الأرضية له نفس المعنى الذي يقول ملكية الفرد لمكان أو أرض فالعلاقات تتغير حسب المكان الذي نكون فيه، مثلا: إذا أراد الأستاذ أن يلتقي طلبته لإرساء علاقات أكثر وضوحا يربط صداقة معهم، فانه يلتقيهم في - الكافيتيريا وليس في مكتبه وكذلك نجد ذلك في العلاقات الديبلوماسية حيث تتوصل بلدان العالم دائما إلى إبرام معاهدات في البلدان المحايدة... الخ ذلك أن خريطة المكان توجه الاتصال، وأن علاقات الوجه للوجه تحدث علاقات المعارضة، وتثير المناقشة بينما وضعيات الجنب للجنب تنقص الاستقلالية المؤسسة.

أما الوضعية الملائمة أو الأفضل فتبدو أمّا تلك التي يشكل فيها الاستعداد 45 درجة وهي تلك التي تمنح للمشاركة في الاتصال زوايا للإفلات، علما أن قنوات الاتصال في الجماعة تكون أكثر توازنا منه حول طاولة مستديرة منه في طاولة مستطيلة بمعنى: أن الجماعات التي لا يتولى فيها احد إدارة الحوار، تكون دائما حول الموائد المستديرة، فالطاولة المستطيلة تدخل عناصر المعارضة أو المنافسة بين الجالسين حولها في القطبين، المهم إلا إذا لم يكن هذا المكان ذو نفوذ أي يمكن التحكم في كل المتدخلين، وكذا هو موقف رئيس الجلسة. وعليه يمكننا القول أن شروط و ظروف العلاقات بين الناس لا تحدد العلاقات الفضائية بل تعتبر هذه العلاقات (العلاقات الفضائية) شاملة لرموزها (39).

يحتوي مصطلح الفضاء أو المكان مجموعتين كبيرتين من الأعمال وهي تلك المتعلقة بالإقليم والمسافات الشخصية:

الإقليم: وهو كما عرفه ولسن wilson منطقة مشغولة أكثر أو اقل من طرف فرد أو مجموعة من الأفراد، و مقتصرة عليهم بواسطة التنافر الفعال أو أية طريقة اتصال أخرى (40).

وميز ب موريس pesmond morris بين ثلاث أنواع من الفضاء (الإقليم):

1 - الإقليم العشائري territoire tribal: يقول موريس: "من الصعب في أيامنا على الفرد الانتماء إلى إقليم يتألف من 50 مليون شخص أو أكثر، رغم انه يفعل كل ما في وسعه ليظهر انه يقاسم مع أعضائه الدفاع عنه، و بالتالي ليس أمامه إلا تكوين جماعات صغيرة تكون اقرب إلى الشكل القديم للعشيرة و هي أكثر حجما و قريبا منه" (41).

إن ملاحظتنا للمفاوضات بين هيئة النقل المدني و نقابة السائقين، بعد توقف مطول عن العمل يبين أن هذا التوقف فرصة لإظهار الطقوس (les rituels). فكل جهة أو طرف له علاقته الخاصة بمكاتب الإدارة، المخازن داخل النظام، يعطي أعضائه إحساس بقوة المخزن و كذلك الشارع أثناء الالتقاءات. إن نوع الدفاع الإقليمي جاد فيما يخص المساحة على السلم الاجتماعي الخالص.

والمفاوضات بين الإدارة والنقابة هي معركة من نوع عشائري تدور في أرضية محايدة فوق طاولة المفاوضات وتتم بتحديد الإقليم أكثر منه بمشاكل الرواتب و ظروف العمل. وأخيرا وعند تنازل احد الأطراف وبأكثر سرعة وقبل تقديم الطرف الأخر لشروطه فان الراجح يحس بالانكسار ويحتاط أكثر أمام ما يمكن أن يسميه بالحيلة لأنه ينقصهم البعد الممتد للطقوس وما ضد الطقوس le rituel et contre-rituel والذي يمسك بشخصية إقليم جماعتهم. يشبه الإقليم هنا ملعب كرة القدم بحيث يحتل جزء منه من طرف مناصرين للفرق المحلي يمتاز بمباراة كلامية بين مناصري الفريقين المتنافسين اللذان يأتيان للدفاع عن صورة الجماعة من خلال رقصات أصلية وحركات توحى بالمعركة... الخ.

2 - الإقليم العائلي l'espace familial: هو حيز تملكه العائلة سواء الكبيرة أم الصغيرة ونلاحظ تجسد هذا المعنى أكثر عندما تجازف عائلة بتأسيس عش لها خارج بيتها كقضاء يوم على شاطئ البحر، هنا تبني لنفسها إقليما مؤقتة تنطلق من ملء السيارة بما تحتاجه من أكل وأغراض شخصية، وعند وصولها إلى البحر تفرش الرمل بمنشفة الحمام والقفة الحاملة للأكل، وأغراض أخرى وحتى إن غادرت هذه العائلة المكان وحلت محلها عائلة أخرى فإنها لا تقترب منه اعترافا منها على انه ملكا للعائلة المغادرة، بحيث يحافظ على خصوصيته، وتضع هذه الأخيرة أغراضها محترمة المسافة بينها وبين هذا المكان، ولا تحتك الجماعات الأخرى بهذا الفضاء إلا إذا امتلأ الشاطئ وأصبح مكتظا فيضطر القادمون الجدد إلى احتلال أقاليم اقرب إليهم، فينتابهم الإحساس بالإزعاج أنيا و نوع من الاعتداء على الأملاك حتى وإن لم يظهروا قلقا شخصيا (42).

ومنه فان الفضاء يعبر عن الأسبقية والأولوية لصاحبه إذ أننا نكون في راحة نفسية في الإقليم المقتصر على البيت أكثر مما نكون في الأماكن العمومية، فعبارة "التواجد فوق إقليمه" عادة ما تكون مرادفة للأفضلية. ومع ذلك فإننا نجد الإنسان ميالا لتخصيص الفضاءات العامة لاستعمالاته الشخصية وقد استطاع بعض الباحثين الكشف عن حالات الاستمرار على إقليم موجود في أماكن خاصة من قبل

المكتب بشموخ كما لو كان يرتديه كحزام كبير من الخشب، فوراء المكتب يحس بالأمان أمام الزائر.

وكذلك المريض، الذي يتموقع في الناحية الأخرى.

كل موقع شخصي يتنظم بما في داخله وما خارجه، فهو يملك مناطق خاصة ومناطق عامة وهكذا يتصل الشمال مع الغرب بأربعة مسافات: خاص (intime) شخصي (personnelle) اجتماعي (social) وعام (publique).

وتواجهنا لمختلف اللهجات في العالم، الأمريكية، الفرنسية، الألمانية العربية واليابانية... الخ للغات أخرى مؤسسة، فمن السهل قياس تفاعل فضائنا: ذلك أن الحديث إلى شخص في الشارع بتمديد المسافة أو تقليصها يكون بحسب الثقافة، وأما في أوروبا الغربية فنجدها بصفة عامة على حافة الأصابع، بمعنى إذا مددت يدك طرف أصبعك يكاد يلمس الطرف الأخر، أما في منطقة البحر المتوسط فنجد المسافة أقرب بين المخاطب والمستمع، منه في المناطق الأخرى التي تقدر بمسافة المرفقين، ففي بلدان أمريكا اللاتينية وفي البلدان العربية تقلص المسافة بسهولة. أن الخطاب بين أمريكي وعربي يمكن بسهولة أن يأخذ هيئة التانغو tango و هي رقصة أمريكية بطيئة ذات قياسين، فالعربي يقترب من الشخص الأمريكي ويوجه له نظرات مباشرة وحادة، بينما يتراجع الأمريكي وهكذا يحس الاثنان بالقلق. فالعربي يدخل الميدان الخاص للأمريكي بينما يتصرف الأمريكي بطريقة غير حميمة وبعيدة عن أعين الفرد العربي... الخ.

وقد شبه الباحثون هذا الفضاء بالفقاعة السيكلوجية، وأحيانا يعبر عنه كأنه قوقعة يحملها الإنسان معه حيثما ذهب (45).

يعتبر كل خطاب، إذن، مرتبط و محكم بإشارات غير لفظية، فالأفراد يتبعون كلامهم بحركات موضحة، ونبرات ملفوظة (أو لفظية بمعنى شفوية) ورنات موسيقية، فالمتحدث أمام جمع أو مجموعة من الطلبة مثلا يرفع رأسه في كل توقف وفي كل نهاية جملة للحصول على ردة الفعل (feed back) حيث تقدم له ردة الفعل هذه باستمرار بتعبيرات الوجه، إن المخاطب يحصر مقاصده المؤقتة من خلال حركات الرأس واتجاهات المستمعين، يقول أرجيل argyle "وقبل تمرير الكلمة يوجه من يتكلم نظرات نحوى المستمعين ويضعف من نبرة صوته في آخر كل جملة ويتوقف عن تحريك اليدين ويغير من بنية مقصدهم اللفظي" (46).

الهوامش:

1. صالح خليل أبو أصعب، العلاقات العامة والاتصال الإنساني، دار النشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 1998، ص36.

الشبان، وفي حيز محدد داخل قاعات الدراسة والكراسي في ديار المتقاعد. يقول كوفمان Goffman: "في نوادي الأعمال الخيرية في مستشفيات الأمراض العقلية، في ملاجئ العجزة في ديار الإقامة العائلية يلاحظ تطور لحقوق الملكية حول الكراسي أو الأماكن الأخرى، والتي تتخذ شكل الاقليم المستحوذ عليه من طرف فرد واحد..." (43).

يعد الإقليم الشخصي (فضاء حيوي) ضرورة مطلقة للإنسان، فالطالب في قاعة المكتبة يضع مرفقيه على الطاولة و يديه حول أذنيه، فتوحي حالته باحتياجه لإقليم شخصي في مكان عام، تشكل يديه فاصل إقليمي - بمثابة إنذار واضح لكل من يحاول اختراق حيزه هذا- ، ذلك أننا ننقل كل شيء معنا حيثما ذهبنا وعليه يسمى الإقليم فضاء شخصي، و لا تتنازل عنه و إنما نضيقه في بعض الحالات. مثلا عندما نكون في زحام حافلة، أو قاعة محاضرات، فهي حالات تتنازل فيها عن احتلال إقليم و نقبل بالتصاق جسمنا مع الآخر ونطبق بذلك تقنية معينة، تضم في أذهاننا عدم الإحساس بالأجسام الأخرى فنحولها إلى أجسام بلا أشخاص، ذلك بتجاهل نظرات الآخرين وتصبح الوجوه خالية من كل أنواع التعبير بالنظر إلى السماء أو الأرض وتقلب حركات الجسم إلى أدنى حد. وبالتالي يصبح الفضاء محدد، و نلجأ إلى "فلجة رمزية cocon-symbolique للانفصال" : وبذلك تصبح الأماكن التي يتكرر تواجدنا بها أو استعمالنا لها ملكية شخصية مثلا كقولنا "أبي له أريكته المفضلة لقراءة الجريدة أو لمشاهدة التلفزيون" لذا يمكن أن تصبح الطابع الشخصية، طابع إقليمية حقيقية حتى في غياب صاحبها (44).

2 - المسافة والفضاء: ويعرف بالتجاور أو التقارب la proximique ذلك أن التصرفات الفضائية تلعب دورا مهما في الاتصال الذي يحدث بين الناس والتي تتبع وفق قواعد معينة التقارب la proxémique و هي طريقة تدرس كل العلاقات الفضائية كشكل من أشكال الاتصال. فلعبة الإقليم، طريقة استغلال الفضاء في مختلف الثقافات، الأفعال الرمزية لتنظيم الفضاء effets symbolique de l'organisation spatiale والمسافات الطبيعية للاتصال، كل هذه العوامل تحدد المسافات الفضائية في الاتصال الشخصي. ينطلق هول hall من فكرة أن الحيوانات لهم إقليم مكيف مع احتياجاتهم وأن للإنسان أيضا هذا المفهوم للفضاء الشخصي، من النظرة النفسية فهو كالحوان يستعمل الفضاء لضمان أمنه وانسجامه. وكذلك الطبيب أو رجل الأعمال الذي يجتمعي وراء مكتبه قد يحس بالعرء إذا لم يكن له مكتبا، و هو يجتني وراء

31. - Serge Moscovici, psychologie sociale des relations à autrui, p 51.

32. - عني، لاروشيه، مدخل إلى علم الاجتماع العام، ص177.

* أسهم ميد اسهاما كبيرا في تخلص علم النفس الأمريكي من الحدود الفيزيولوجية التي سجنه بما الاتجاه السلوكي الضيق، من خلال الوظائف التي أعطاها إلى الفكر و إلى الذكاء في التعلم وفي الفعل.

* نظرية المقارنة الاجتماعية: من نقاطها الأساسية هو القول انه يوجد في الرجل أو الفرد حاجة لتقييم نفسه s'auto-évaluation ذلك أن فيستنجر قد اهتم خاصة بالتقدير الذي نعطيه لآرائنا و اتجاهاتنا عندما لا يمكننا الارتكاز على خصائص موضوعية و مادة أو غير اجتماعية، فإننا نعود إلى المقارنة مع الآخر بحيث تقد هذه النظرية مجموعة من الاقتراحات فيما يخص اللجوء إلى خصائص اجتماعية. و تقر هذه النظرية أن المقارنة لا يمكنها أن تحدث إلا مع الأشخاص الذين يشبهوننا: فالفرد الذي يكون مختلفا عنا كثيرا لا يمكنه أن يكون مرجعا لنا، و ليس بإمكانه إعطاءنا تقديرا قارا، لذا فان الأفراد أكثر انجذابا للمقارنة مع الذين هم اقرب لهم فقد اهتم كثيرا هذا العنصر بالآراء والنتائج حول بناء العلاقات الاجتماعية و كذا ديناميكية الجماعة.

33. -George.H. Mead, l'ésprit, le soi et la société, traduit de l'anglais par J.Cazneuve E Kaclin et thibaut, paris, P.U.F, 1963, p 31.

34. - عني، لاروشيه، مدخل إلى علم الاجتماع العام، ص178.

35. - عني، لاروشيه، مدخل إلى علم الاجتماع العام، ص178.

36.-Heider. F, la perception d'autrui, in a levy, (éd) psychologie sociale, textes fondamentaux, Paris, dunod, p121.

37. -Hall, E.T, le langage silencieux, édition du seuil, paris, 1984, p187.

38. -la communication, p150.

39. - Mayers.E. Gail, les bases de communication interpersonnelle, p 115.

40. -Rodolphe Ghilione, l'homme communiquant, p.u.f Paris, 1986, p115.

41. -la communication, p150.

42. -Ibid, p151.

43. - Rodolphe Ghilione, l'homme communiquant, p 118.

44. -la communication, p151.

45. - Rodolphe Ghilione, l'homme communiquant, p 125.

46. - Serge Moscovici, psychologie sociale des relations à autrui, p 63.

2. -Serge Moscovici, psychologie sociale des relations à autrui, collection fac, psychologie, édition nathan 1994, p94.

3. -Mayers.E. Gail, les bases de communication interpersonnelle, 1984, P209.

4. -1-La communication, Christian Boraylon, Xavier Mignot; P142.

5. -Ibid, P142.

6- 7- Jacques Antoine Malarewicz, guide de voyageur perdu dans le dédite des relations humaines, 1992, E.S.F éditeur Paris, P33.

8. - Mayers.E. Gail, les bases de communication interpersonnelle, 1984, P209.

9. - Ibis, p194.

10. - Ibid, p195.

11. - Ibid, p197-198.

12. - Ibid, p197-198.

13. Ibid, p197-198.

14. -la communication, p143.

15. - Ibid, p143.

16. - Ibid, p143.

17. - Serge Moscovici, psychologie sociale des relations à autrui, p46-47.

18. - Ibid, p 46-47.

19. - Ibid, p 47.

20. - Ibid, p47.

*تعريف النظام الكينيزي la kinésique : نظرية تدرس مجموع الإشارات السلوكية طبيعيا أو ثقافيا و قد طبق هذا النظام بطرق اللسانيات البائية لنظام الإشارات دون إخراجها عن التفاعل اللفظي. و هي في أغلبها إنتاج ل ray boidwhistell الذي درس في جامعات فلاديلفيا ، واشنطن و تورونتو و هو المقرب الخاص ل margaret mead و bateson اللذان قاما بعدة أعمال تتعلق بدراسات السلالات البشرية بالولايات المتحدة و التي ضمت هيئة الجسم و الحركات التي تصبح آلات خاصة و اللذان انضموا الى مدرسة palo-alto المختلفة الأنظمة. حيث اشتهرا بعد نشر دراسة تضم فيلما من 9 ثواني "la cigarette de doris" الذي قدم فيه تحليلا مثاليا قدم أطروحة تضم :الإشارات، اللغة المنطوقة للمس، الشم القضاء و الزمان ، يمثلون عدة اشكال لنظام اتصالي واحد و اصبح بعد ذلك محاضرات بالجمعيات الامريكية تضم موضوع العلاقة بين الثقافة و الشخصية بين سنوات 1944، 1945.

21. -la communication, p144-145.

22. - Ibid, p146.

23. - Ibid, p146.

علم الطباع caracterologie يدرس الطبع من حيث هو مجموعة من الاستعدادات الفطرية التي تؤلف الهيكل النفسي للإنسان.

24. - Ibid, p147.

25. - Serge Moscovici, psychologie sociale des relations à autrui, p 49-50.

26. - Ibid, p49-50.

27. - Ibid, p48.

28. - Ibid, p48.

29. - Ibid, p49.

30. - عني، لاروشيه، مدخل إلى علم الاجتماع العام، ص177.