



المتحدثون ومهارة استخدام لغة الجسد

Speakers and the skill of using body language

علاء رمضان زياره مدرب معتمد

Alaa Ramadan Zayan - Certified Trainer



اهداء

عزيزي القارئ الكريم

اهدي اليك الاصدار التاسع من المكتبة الكشفية

- وأود أن أعبر لك عن امتناني وتقديري العميق لدعمك لي واستمرارك لمتابعه اعمالى فى المكتبة الكشفية التي بداءتها لقد كانت تلك التجربة تجمعاً فريداً ومميزاً، وتفوقت قيمتها بفضل مشاركتك الفعالة وتجاوبك معى على الشبكة العنكبوتية من خلال مكتبة نور للكتب والمواقع الاخرى كان لدينا الفرصة لتبادل الأفكار والخبرات.
- فى إطار حديثى عن مهارة استخدام لغة الجسد، لاحظت كيف كانت تعبيرات وحركات الجسم تعزز من قوة الاتصال وتجعل المحادثات أكثر إثارة وفهماً. إن طريقت التفاعل غير اللفظي قد أضافت الكثير إلى جودة الحوار وجعلته أكثر تأثيراً اثناء الدورات التدريبية او الورش .
- أشكرك من القلب مرة أخرى على إسهاماتك القيمة، وأتطلع إلى مشاركتنا فى الكتب القادمة. لنستمر فى بناء جسور التواصل وتعزيز مهاراتنا المشتركة.
- وأخيراً أرجو من القارئ الكريم أن يتسع صدره لزلاتي أو هفواتي، فما قصدت إلا الصواب، وقد بذلت جهدي ليكون عملي صائباً.

مع خالص التقدير،،

علاء رمضان زيان

مدرب دولى معتمد





مقدمه

- الهدف العام من الكتاب فهم لغة الجسد واحتراف قراءة الآخرين والتواصل معهم بفاعلية وخاصة العاملين بحقل التدريب والتدريس وذلك على المدرب الناجح أن يوظف لغة جسده بشكل إيجابي ، يمنحه ثقة عالية في نفسه ..ونقول ثقة وليس غرورا ..شتان بين اللفظتين فمن بين الإشارات التي تعطى ثقة للمدرب أثناء التدريب ، لا سيما إن استخدمها أثناء الكلام وليس أثناء التوقف عن الحديث.
- إن لغة الجسد تلعب دورا كبيرا في التأثير في الآخرين وإيصال الأفكار إليهم، بحيث تختصر الجهد، فتوظيف حاسة البصر في دعم حاسة السمع، من شأنه أن يسرع من عملية فهم واستقبال المعلومات والأفكار من قبل البشر.
- فاللغة وحدها لا تكفي لإيصال المعرفة بشكلها الصحيح، وإنما يلزمها تواصل بصري، فهو القادر على إيصال العواطف والانفعالات التي تغني هذه المعرفة وتجعلها ذات معنى أكبر.
- فحركات الجسد التواصلية (لغة الجسد) ذات أهمية في التواصل البشري وفي إيجاد تأثير عميق في الآخرين، مما حدا بعلماء الاتصال بشكل عام وقد برزت بعض هذه الإشارة إلى وجود هذه اللغة (لغة الجسد) في القرآن الكريم والسنة النبوية، وقد تكون هذه اللغة مترافقة مع اللغة المنطوقة ومتممة لها، أو مستقلة في إيصال المعلومة المرادة، وقد تكون فطرية غريزية، وقد تكون متعلمة مكتسبة، وقد تكون خاصة بثقافة معينة أو ثقافة ما، وقد تكون عامة لجميع بني البشر.
- ولقد حذر القرآن الكريم من ممارسة بعض الحركات الجسدية التي قد تؤذي الآخرين في مشاعرهم، مثل الغمز واللمز والهمز، وعليه يجب على أفراد المجتمع الابتعاد كل البعد عن مثل هذه الحركات الجسدية أو ما يرتبط بها.
- ضرورة تنبيه القائمين على الأوساط التربوية إلى أهمية توظيف لغة الجسد في العملية التربوية والتعليمية لما لها من دور في تحقيق الأهداف بأقل جهد وزمن.
- "وبصورة عامة فإنه يندر أن يكون الشخص المتحدث جامداً غير متحرك، بل غالباً ما يصحب كلامه حركات للرأس واليدين والقدمين والعينين، والتي تقوم بدور مهم في الاتصال البشري. لأن هذه الحركات إنما تُعبر تعبيراً بليغاً عن المشاعر والانفعالات والعواطف وردود الفعل، سواء كانت حركات مقصودة أو غير مقصودة"

علاء رمضان زيان



الفهرس	
الصفحة	الموضوع
٤-٢	اهداء - المقدمة - الفهرس
الباب الاول	
٧-٥	الفصل الاول : معنى كلمة الجسد فى المعاجم اللغوية
١٢-٨	الفصل الثانى : لغة الجسد فى القرآن الكريم
٢-١٣	الفصل الثالث : لغة الجسد فى السنة النبوية المطهرة
٢٤-٢١	الفصل الرابع : تاريخ لغة الجسد
الباب الثانى	
٢٨-٢٥	الفصل الاول : اهمية لغة الجسد
٣٢-٢٩	الفصل الثانى : مجالات لغة الجسد
٣٨-٣٣	الفصل الثالث : اسرار الحوار الناجح
٤٥-٣٩	الفصل الرابع : بعض النواحي المهمة فى لغة الجسد
الباب الثالث	
٥٢-٤٦	الفصل الاول : افضل طرق التحاور مع الناس
٦٥-٥٣	الفصل الثانى : ايسامه دوشين
٧٠-٦٦	الفصل الثالث : كيف اتعلم لغة الجسد كمتحدث وكون اكثر تاثيرا
٧٥-٧١	الفصل الرابع : لغة الجسد والقاء الخطابات والمحاضرات
الباب الرابع	
٩٦-٧٦	الفصل الاول : كيفية قراءة لغة الجسد
١١٧-٩٧	الفصل الثانى : كيفية التواصل عبر لغة الجسد
١٢٦-١١٨	الفصل الثالث : المتحدثون ولغة الجسد
١٣١-١٢٧	الفصل الرابع : الاستفادة من تاثير الدعابة اثناء التدريب
الباب الخامس	
١٤٥-١٣٢	الفصل الاول : احذروا.. حركات جسدية تترك انطباعا سيئا لدى المتدربين
١٥٠-١٤٦	الفصل الثانى : من نظرة وايسامه.. اعرف الى قدامك بيفكر إزاي من خلال لغة الجسد
١٥٨-١٥١	الفصل الثالث : اولا : محددات الاتصال والجاذبية بين الافراد ثانيا : خمس استراتيجيات فعالة للتعامل مع زهاب الوقوف امام الجمهور ثالثا : نصائح لكسر حاجز الخجل خلال إلقاء الخطابات
١٦٤-١٥٩	الفصل الرابع : نموذج للحقيبة التدريبية فن الإلقاء ومواجهة الجمهور
١٦٥	الخاتمة
١٦٩-١٦٦	المصادر والمراجع





□ الفصل الاول:

□ معنى كلمة الجسد فى المعاجم اللغوية □

تعريف ومعنى لغة الجسم فى معجم المعاني الجامع معجم عربي عربي □

□ لغة الجسم:

- إيماءات وأوضاع الجسم وتعابير الوجه اللاإرادية عادة فى الاتصال غير الشفهيّ.
- فنّ الإيماء: فنّ يعتمد على الإشارات وتقاسيم الوجه وحركات اليد والجسد فى التمثيل
- إيماء: (اسم)
- مصدر أومأ إلى / أومأ لـ
- إيماء إلى كذا: إشارة إليه،
- فنّ الإيماء: فنّ يعتمد على الإشارات وتقاسيم الوجه وحركات اليد والجسد فى التمثيل
- إلقاء المعنى فى التّفس بـخفاء وسرع

(يُومئُونَ إيماءً بالرُّكُوعِ وَالسُّجُودِ إِلَىٰ أَيِّ جِهَةٍ شَاءُوا إِلَى الْقِبْلَةِ أَوْ إِلَىٰ غَيْرِهَا)

(فأومأت إيماءً خفيًا لحبّرت والله عينا حبتر أتما فتى) شعر الشاعر: الراعي النميري

(إذا لم يستطع المريض السُّجُودَ ، أومأ برأسه إيماءً ولم يرفع إلى جنبته شيئاً) حديث

(أوترُ بخمس ، فإن لم تستطع قبتلاتٍ ، فإن لم تستطع قيوأحدةً ، فإن لم تستطع فأومئ إيماءً) حديث

(كان يُسبِّحُ وَهُوَ عَلَى ظَهْرِ رَاحِلَتِهِ ، لَا يَبَالِي حَيْثُ كَانَ وَجْهُهُ ، وَيُومِئُ بِرَأْسِهِ إيماءً " ، وكان ابنُ عُمرَ يفعلُ ذلكَ) . حديث

تعريف ومعنى الجسد فى قاموس الكل . قاموس عربي عربي □

□ الجسد :

- وفى التزييل العزيز: طه آية ٨٨ (فَأَخْرَجَ لَهُمْ عِجْلًا جَسَدًا لَهُ خُورًا) .
- والجَسَدُ الجِسَادُ، والجمع أجسادٌ.
- الجَسَدُ : كلمة أصلها الاسم (جَسَدٌ) فى صورة مفرد مذكر وجذرها (جسد) وجذعها (جسد) وتحليلها (ال + جسد)

□



□

□ تعريف لغة الجسد:

- هي دراسة شاملة للتعاطي والاتصال غير الشفهي بين الاشخاص، والتي تحدث او تترجم باستعمال الحركات والوضعيات والمسافات ، وهي انتاج للعوامل الوراثية والتأثيرات البيئية .ان التعاطي يشمل اختيار الكلمات ، ونبرة الصوت، وحركة الجسد، ومعرفة لغة الجسد تمنح الاشخاص اليات مهنية واجتماعية فهي تفسر انجذاب ونفور الاشخاص ، وتكشف عن الحقيقة والخداع وتظهر الثقة تمارس لغة الجسد افضل عندما نشعر حقا ما نقوله او نشير اليه
- تُعرّف لغة الجسد بأنها الحركات التي يقوم بها الناس مستخدمين أي شيء غير الكلمات، سواء أيديهم أو تعبيرات وجوههم أو أقدامهم أو هز الكتف أو الرأس أو حتى أو نبرات صوتهم، هذا مفهوم بالطبع، فأغلبنا قد يتمكن من فهم انطباعات مَنْ يقف أمامه دون كلام، سواء كان غاضبا أو حزينا أو مُجبا أو حتى واثقا أو مُتحديا.
- لا يتمكنون دائماً من التحدث أو يكونون غير مستعدين للتحدث بشأن خوفهم أو قلقهم أو شعورهم بالذنب أو الحزن، لكنهم في الغالب ينقلون عواطفهم من خلال لغة جسمهم وسلوكه



الباب الاول
□ : الفصل الثاني
لغة الجسد في القرآن الكريم



□ الفصل الثاني :

□ لغة الجسد في القرآن الكريم □

وردت آيات كريمة في كتاب الله العزيز تجسد فيها هذا النوع من لغة الجسد، ألا وهو الإتصال بوساطة الإيماءات والإشارات أو حركات الأعضاء.

إن هذا النوع من الإتصال شائع منذ وجود الإنسان على وجه الأرض، وأساسه يقوم على قدرة الإنسان على الحركة والفعل.

□ لغة الجسد في حركات اليد

- { فَأَشَارَتْ إِلَيْهِ طَقَالُوا كَيْفَ نُكَلِّمُ مَنْ كَانَ فِي الْمَهْدِ صَبِيًّا } [سورة الاية: ٢٩].

- { قَالَ رَبِّ اجْعَلْ لِي آيَةً طَقَالَ آيَتِكَ أَلَّا تُكَلِّمَ النَّاسَ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ إِلَّا رَمْرًا طَوَادْذُكَ رَبِّكَ كَثِيرًا وَسَبِّحَ بِالْعَشِيِّ وَالْإِبْكَارِ }

[سورة آل عمران: ٤١]

□ لغة الجسد في الوجحة

{ فَأَقْبَلَتْ امْرَأَتُهُ فِي صَرَّةٍ فَصَكَّتْ وَجْهَهَا وَقَالَتْ عَجُوزٌ عَقِيمٌ سورة الذاريات الآية ٢٩ (فصكت وجهها) أي : ضربت بيدها على جبينها ، قاله مجاهد وابن سابط .

□ الإعراض بالوجه والنأي بالجانب

إذا لم يرغب الإنسان فيمن أو فيما أمامه أعرض عنه أي: انحرف عنه بجنبه، ولم يباشره بوجهه تعبيراً منه عن رفضه له، وزهده فيه، أو استغناؤه عنه، قال تعالى { وَإِذَا أُنْعِمْنَا عَلَى الْإِنْسَانِ أَعْرَضَ وَنَأَى بِجَانِبِهِ طَووَإِذَا مَسَّهُ الشَّرُّ كَانَ يُتُوسَّأ } (الإسراء: ٨٣). [، قال الزمخشري [١٧]: "كأنه مستغن عنه، مستبد بنفسه، ونأى بجانبه: تأكيد للإعراض، لأن الإعراض عن الشيء أن يولييه عرض وجهه، والنأي بالجانب: أن يولييه عنه عطفه، ويولييه ظهره، وأراد الاستكبار؛ لأن ذلك عادة المستكبرين. إذن من الإيماءات المصاحبة للإعراض بالوجه النأي بالجانب.

□ الإعراض بالوجه وإدارة الظهر:

الاستدارة بالظهر تومئ إلى الهرب أو الخوف، ونجد هذه الإيماءة في قوله تعالى: " وَأَنْ أَلْقِي عَصَاكَ فَلَمَّا رَأَاهَا تَهْتَزُّ كَأَنَّهَا جَانٌّ وَلَّى مُدْبِرًا وَلَمْ يُعَقِّبْ يَا مُوسَى أَقْبِلْ وَلَا تَخَفْ إِنَّكَ مِنَ الْآمِنِينَ " [القصص: ٣١]، إذن موسى عليه



السلام كان مقبلا على السحرة وسحرهم بوجهه، فحينما خاف أدار وجهه، وأعطاهم ظهره، ولذلك أمره الله سبحانه بأن يرجع إلى هيئته الأولى، ولا يخاف.

المسافة بين الجالسين: ورفع أبويه على العرش وخزوا له سجدًا □

﴿ وَرَفَعَ أَبْوِيَهُ عَلَى الْعَرْشِ وَخَرُّوا لَهُ سُجَّدًا ۖ وَقَالَ يَا أَبْتِ هَذَا تَأْوِيلُ رُؤْيَايَ مِنْ قَبْلُ قَدْ جَعَلَهَا رَبِّي حَقًّا ۖ وَقَدْ أَحْسَنَ بِي إِذْ أَخْرَجَنِي مِنَ السِّجْنِ وَجَاءَ بِكُمْ مِنَ الْبَدْوِ مِنْ بَعْدِ أَنْ نَزَغَ الشَّيْطَانُ بَيْنِي وَبَيْنَ إِخْوَتِي ۗ إِنَّ رَبِّي لَطِيفٌ لِّمَا يَشَاءُ ۗ إِنَّهُ هُوَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ ﴾ [سورة يوسف: ١٠٠]

في هذه الآية ثلاث إيماءات: □

أولاهما: الجلوس على العرش، والعرش هو سرير الملك الذي يدير منه الحاكم أمور الحكم. وفي هذا إشارة إلى المكانة المرموقة التي وصل إليها يوسف عليه السلام.

ثانيتها: "رفع" وتدل على علو العرش وارتفاعه، وهذا يجعل الجالس عليه يشعر بالرفعة والقدرة على السيطرة، ويشعر من يقف بين يديه بالانخفاض والانكسار.

الثالثة: رفع أبويه على العرش، وفي ذلك دلالة على إكرامه لوالديه وتقديره لهما، قال الشعراوي [٢٧]: "وقد رفع يوسف أبويه على العرش؛ لأنه لم يجب التمييز عنهم، وهذا سلوك يدل على المحبة والتقدير والإكرام".

(الهمز واللمز) □

قال تعالى: (هَمَّازٌ مَشَاءٌ بِنَمِيمٍ) [القلم: ١١].

وقال ابن عاشور: "همزة: وصف مشتق من الهمز. وهو أن يعيب أحدًا بالإشارة بالعين أو بالشدق أو بالرأس بحضرته أو عند توليه"

. "والنمز: قال تعالى: { وَيَلَّ لِكُلِّ هُمَزَةٍ لُّمَزَةٌ } سورة الهمزة الآية رقم ١ .

والنمز: العيب في الوجه وأصله الإشارة بالعين والرأس والشفة مع كلام خفي"

إن الحركة الجسدية التي جاءت في الآيات السابقة والمعبر عنها بالهمز واللمز، تحمل دلالة العيب على الآخرين، مع وجود إشارات ترافق هذا العيب من خلال استخدام العين

الغمز □

قال تعالى: ﴿ وَإِذَا مَرُّوا بِهِمْ يَتَغَامَزُونَ ﴾ [المطففين: الآية ٣٠]

قال ابن منظور: "الغمز: الإشارة بالعين والحاجب والجفن

طاعة الرأس: □



{ ثُمَّ نَكْسُوا عَلَى رُءُوسِهِمْ لَقَدْ عَلِمْتُمْ مَا هَؤُلَاءِ يَنْطِقُونَ } سورة الأنبياء الاية ٦٥

والمشية:

للإنسان مشيات عديدة، كل مشية في حد ذاتها رسالة يقرأها ويفسرهما من ينظر إليه.

- مشية اللين: قد يمشي الإنسان مشية لينة هينة، وذلك إذا كان مهموماً، أو محزوناً، أو مهزوماً، أو ضعيفاً بدنياً أو نفسياً، أو لأنه من أصحاب الوقار والتواضع، فلا يختال في مشيته ولا يتكبر، تواضعاً لله، ورحمةً بالناس. وهذا المعنى نجده في عدة آيات: عِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا ٦٣

[الفرقان: ٦٣] وقال الزمخشري [٦]: "هونا: حال أو صفة للمشي بمعنى: هينين، أو مشيا هينا، والهون: الرفق واللين، والمعنى: أنهم يمشون بسكينة ووقار وتواضع".

ب — قال تعالى: "وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ" [لقمان: ١٩]، قال الزمخشري [٧]: "واعدل فيه حتى يكون مشيا بين مشيين: لا تدب ديب المتماوتين، وتتب وثيب الشطار".

- مشية الضياء: قد تكون المشية إيماءة إلى الحياء أو الخجل، كما حكى الله سبحانه عن ابنة شعيب فقال: "فَجَاءَتْهُ إِحْدَاهُمَا تَمْشِي عَلَى اسْتِحْيَاءٍ" [القصص: ٢٥] قال الزمخشري [٨]: " في موضع الحال، أي: مستحية متخففة" [٩]، وقيل: قد استترت بكم درعها".

- مشية الخيلاء: هي مشية الجبابة والتكبرين والمتغطسين الذين يستصغرون من حولهم، ويحتقروهم، قال تعالى: "وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّكَ لَن تَخْرِقَ الْأَرْضَ وَلَن تَبْلُغَ الْجِبَالَ طُولًا" [الإسراء: ٣٧]، فقد تضمنت هذه الآية هيا عن المشية التي فيها مرح وتكبر، ووصفت هذه المشية بأن فيها تطاول وتعال، وفيها دك للأرض، قال الزمخشري [١٠]: "لن تجعل فيها خرقاً بدوسك لها وشدة وطأتك بتطاولك، وهو تهكم بالاختال"، وقال [١١] أيضاً: "ولا يضربون بأقدامهم، ولا يخفقون بنعالهم أشرا وبطرا".

وقد تكون هذه المشية لإغظة المتعاليين والتكبرين، وهذه المشية محمودة، ولا إثم فيها، وقد فعلها أبو دجانة في غزوة أحد؛ إذ وضع عصابته الحمراء، وأخذ يتبختر في مشيته أمام الأعداء، فاستهجنها الصحابة رضوان الله عليهم، وأخبروا الرسول صلى الله عليه وسلم فقال: "إن الله يبغض هذه المشية إلا في هذا الوطن". وقد يمشي هذه المشية الواثقون من أنفسهم الذين يريدون أن يثبتوا لغيرهم أنهم ليسوا أقل منهم مكانة وقيمة.



الاستباق □

قال ابن عاشور في الآية الأولى: " والاستباق: افتعال من السبق وهو هنا بمعنى . التسابق، والمراد: الاستباق بالجري على الأرجل، وذلك من مرح الشباب ولعبهم

قال تعالى: { قَالُوا يَا أَبَانَا إِنَّا ذَهَبْنَا نَسْتَبِقُ وَتَرَكْنَا يُوسُفَ عِنْدَ مَتَاعِنَا فَأَكَلَهُ الذِّبُّ وَمَا أَنتَ بِمُؤْمِنٍ لَنَا وَلَوْ كُنَّا صَادِقِينَ } سورة يوسف الآية ١٧

سد الاذن بالاصبع:

إن وضع رأس الأصبع في الأذن لكفها عن السماع بحمل دالتين اثنتين هما:

إحدهما: الامتناع عن سماع الأصوات القوية الشديدة المرعجة، وهذا ما نجده في قوله تعالى: "يَجْعَلُونَ أَصَابِعَهُمْ فِي آذَانِهِمْ مِنَ الصَّوَاعِقِ حَذَرَ الْمَوْتِ" [البقرة: ١٩]. قال أحمد [١] بن المنير: "إنهم يبالغون في إدخال أصابعهم في آذانهم فوق العادة المعتادة في ذلك فرارا من شدة الصوت".

وأخرهما: الامتناع عن الاستماع لدعوة الحق، وهذا يتجلى في قوله سبحانه: "جَعَلُوا أَصَابِعَهُمْ فِي آذَانِهِمْ وَاسْتَعْشَوْا ثِيَابَهُمْ وَأَصْرُوا وَاسْتَكْبَرُوا اسْتِكْبَارًا" [نوح:٧]. قال الزمخشري [٢]: "سدوا مسامعهم عن استماع الدعوة".

تغطية الإنسان رأسه بثيابه □

قد يكون ذلك لأشياء كثيرة، قد يكون لتجنب البرد، أو الحر، أو خوفا من شخص لا يريده أن يراه، أو المزح، أو الاستهزاء، وقد يكون كراهة النظر إلى وجه من ينصحه ويرشده، وهذا ما نجده في قوله تعالى: "وَاسْتَعْشَوْا ثِيَابَهُمْ وَأَصْرُوا وَاسْتَكْبَرُوا اسْتِكْبَارًا" [نوح:٧]. قال الزمخشري [٣]: "استغشوا ثيابهم، وتغطوا بها، كأنهم طلبوا أن تغشاهم ثيابهم، أو تغشيهم لئلا يبصروه كراهة النظر إلى وجه من ينصحهم في دين الله، وقيل: لئلا يعرفهم".

يحدد هويتنا و علاقتنا بالآخرين

طريقة ممارستنا للاتصال غير الكلامي يسمح لنا بالتعبير عن ذاتنا في اكثر من شكل، المساحة المكانية، اللباس، تصفيف الشعر المسافة بين الأفراد، طريقة الكلام

قال تعالى: «و لا تخضعن بالقول، فيطمع الذي في قلبه مرض».

اما تحديده لطبيعة العلاقة مع الآخرين، ابتسامة مجردة، مصافحة عادية، اخذ بالأحضان..... ايضا المساحة المتاحة في المكتب او المنزل - قال تعالى: «يَوْمَ يَعَضُّ الظَّالِمُ عَلَى يَدَيْهِ يَقُولُ يَا لَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا».

قال تعالى: «تَعْرِفُ فِي وُجُوهِهِمْ نَضْرَةَ النَّعِيمِ».

قال تعالى: «وَلَا يَضُرُّنَّ بَارِئِهِنَّ لِيُعْلَمَ مَا يُخْفِينَ مِنْ زِينَتِهِنَّ».





الباب الاول

□ الفصل الثالث :

لغة الجسد في السنة النبوية المطهرة

سنتطرق لأسلوبٍ وجانبٍ واحدٍ من الأساليب النبوية في التعليم؛ ألا وهو لغة الجسد، وسيكون البحث من خلال ما جمعه صاحب كتاب "الوسائل التعليمية في السنة النبوية، مسند الإمام أحمد نموذجاً" فهد بن إبراهيم الفعيم؛ حيث قسم رسالته إلى قسمين:

• استخدام الجسم وأجزائه كوسيلة تعليمية.

• استخدام الجمادات وما في حكمها كوسيلة تعليمية.

واليك الأنواع بأمثلتها:

□ النوع الأول: استخدام لغة الجسد لتوضيح فكرة غير واضحة:

١- قال النبي صلى الله عليه وسلم: ((يُقْبَضُ الْعِلْمُ وَيُظْهِرُ الْجَهْلُ وَالْفَتَنُ، وَيَكْثُرُ الْمَرْجُ)) قيل: يا رسول الله، وما المَرْجُ؟ فقال: هكذا بيده، فحرفها؛ كأنه يريد القتل؛ رواه البخاري.

٢- أن أبا هريرة رضي الله عنه قرأ هذه الآية: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا﴾ إلى قوله تعالى: ﴿سَمِيعًا بَصِيرًا﴾ [النساء: ٥٨]، قال: رأيتُ رسول الله صلى الله عليه وسلم يضع إبهامه على أذنه والتي تليها على عينه، قال أبو هريرة: رأيت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقرؤها ويضع إصبعه. قال ابن يونس: قال المقرئ: يعني أن الله سميعٌ بصير؛ يعني أن الله سمعاً وبصراً؛ رواه أبو داود.

٣- قال الإمام أحمد: حدثنا يزيد بن هارون، أخبرنا شعبة، قال: سمعتُ سوادة القشيريَّ يحدث عن سُمرة بن جُنْدب، عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: ((لا يغرنكم أذان بلال، ولا هذا الفجر المستطيل، ولكن الفجر المستطير))، وأوماً بيده هكذا، وأشار يزيد بيده اليمنى؛ أحمد في المسند.

٤- عن عائشة رضي الله عنه قالت: أخذ رسول الله صلى الله عليه وسلم بيدي، ثم أشار إلى القمر، فقال: ((يا عائشة، استعيذي بالله من شرِّ هذا؛ فإن هذا هو الغاسق إذا وقب))؛ رواه أحمد.



٥- عن أبي بن كعب رضي الله عنه "عن النبي صلى الله عليه وسلم: (إذا جدارٌ يريد أن ينقض فأقامه)، قال بيديه فرفعهما رفعاً؛ رواه أحمد.

النوع الثاني: استخدام لغة الجسد لترسيخ وتوكيد فكرة ومفهوم واضح:

١- عن الفضل رضي الله عنه قال: "قال رسول الله صلى الله عليه وسلم عشية عرفة، غداة جمع للناس حين دفعنا: ((عليكم السكينة)) وهو كافٌ ناقته، حتى إذا دخل مني حين هبط مُحسراً، قال: ((عليكم بحصى الخذف الذي يُرمى به الجمرة))، ورسول الله صلى الله عليه وسلم يُشير بيده كما يَخذف الإنسان؛ رواه مسلم، وأحمد، واللفظ له.

٢- عن ابن عمر رضي الله عنه: أن رجلاً من أهل البادية سأل رسول الله صلى الله عليه وسلم عن صلاة الليل، فقال يا صبيعي: ((مثنى مثنى، والوتر ركعة من آخر الليل))؛ رواه أحمد.

٣- عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((لم يتكلم في المهد إلا ثلاثة: عيسى ابن مريم))، قال: ((وكان من بني إسرائيل رجل عابد يُقال له: جريج، فابتنى صومعة وتعبد فيها))، قال: ((فذكر بنو إسرائيل يوماً عبادة جريج، فقالت بغيٌ منهم: لئن شئتم لأفئتنه! فقالوا: قد شئنا))، قال: ((فأتته فتعرضت له، فلم يلتفت إليها، فأمكنت نفسها من راعٍ كان يُؤوي غنمه إلى أصل صومعة جريج، فحملت، فولدت غلاماً، فقالوا: مَن؟ قالت: من جريج. فأتوه فاستترلوه، فشتموه وضربوه، وهدموا صومعته، فقال: ما شأنكم؟! قالوا: إنك زينت بهذه البغي، فولدت غلاماً. قال: وأين هو؟ قالوا: ها هو ذا. قال: فقام فصلى ودعا، ثم انصرف إلى الغلام فطعنه بإصبعه، وقال: بالله يا غلام، من أبوك؟ قال: أنا ابن الراعي! فوثبوا إلى جريج فجعلوا يُقبّلونه، وقالوا: بني صومعتك من ذهب. قال: لا حاجة لي في ذلك، ابئوها من طين كما كانت)). قال: ((وبينما امرأةٌ في حجرها ابنٌ لها ترضعه، إذ مرَّ بها راكب ذو شارة، فقالت: اللهم اجعل ابني مثل هذا)). قال: ((فترك ثديها، وأقبل على الراكب فقال: اللهم لا تجعلني مثله)). قال: ((ثم عاد إلى ثديها يمسّه))؛ قال أبو هريرة: فكأني أنظرُ إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم يحكي عليّ صنيع الصبي ووضعَه إصبعه في فمه، فجعل يمصها. ((ثم مرَّ بأمة تُضرب، فقالت: اللهم لا تجعل ابني مثلها)). قال: ((فترك ثديها، وأقبل على الأمة فقال: اللهم اجعلني مثلها)). قال: فذلك حين تراجع الحديث، ((فقالت: حلّقي! مر الراكب ذو الشارة فقلت: اللهم اجعل ابني مثله، فقلت: اللهم لا تجعلني مثله، ومرَّ بهذه الأمة فقلت: اللهم لا تجعل ابني مثلها، فقلت: اللهم اجعلني مثلها! فقال: يا أمّته إن الراكب ذا الشارة جبارٌ من الجبابرة، وإن هذه الأمة يقولون: زنت، ولم تزن، وسرقت، ولم تسرق، وهي تقول: حسبي الله؛ رواه أحمد.



وفي رواية عند أحمد: "عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: "كان جريج يتعبّد في صومعته، قال: "فأنته أمه، فقالت: يا جريج، أنا أمك، فكلمني"، قال: "وكان أبو هريرة يصف كما كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يصفها، وضع يده على حاجبه الأيمن...".

٤- عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: "ضرب رسول الله صلى الله عليه وسلم مثل البخيل والمتصدق كمثل رجلين عليهما جبتان من حديد قد اضطرت أيديهما إلى تديهما وتراقيهما، فجعل المتصدق كلما تصدق بصدقة انبسطت عنه حتى تغشى أنامله وتعفو أثره، وجعل البخيل كلما هم بصدقة قلصت وأخذت كل حلقة بمكانها؛ قال أبو هريرة: "فأنا رأيت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول ياصبعه هكذا في جيبه، فلو رأيت يوسّعها، ولا تتوسّع!" متفق عليه.

٥- عن أنس بن مالك رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم جمع أصابعه فوضعها على الأرض، فقال: ((هذا ابن آدم))، ثم رفعها فوضعها خلف ذلك قليلاً، وقال: ((هذا أجله))، ثم رمى بيده أمامه قال: ((وتم أمه))؛ رواه أحمد.

٦- قال عقبه بن عامر رضي الله عنه: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: ((تدنو الشمس من الأرض فيعرق الناس، فمن الناس من يبلغ عرفه عقبيه، ومنهم من يبلغ إلى نصف الساق، ومنهم من يبلغ إلى ركبتيه، ومنهم من يبلغ العجز، ومنهم من يبلغ الخاصرة، ومنهم من يبلغ منكبيه، ومنهم من يبلغ عنقه، ومنهم من يبلغ وسط فيه - وأشار بيده فألجمها فاه: رأيت رسول الله صلى الله عليه وسلم يشير هكذا - ومنهم من يغطيه عرفه))، وضرب بيده إشارة؛ رواه أحمد.

٧- عن المستورد بن شداد رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((ما الدنيا في الآخرة إلا كمثل ما يجعل أحدكم إصبعه هذه في اليم، فلينظر بما يرجع))، وأشار بالسبابة؛ رواه أحمد.

٨- بعد أن عدّ النبي صلى الله عليه وسلم عددًا من أسباب دخول الجنة قال لمعاذ بن جبل رضي الله عنه: ((ألا أخبرك بملاك ذلك كله؟)) فقلت له: بلى يا نبي الله، فأخذ بلسانه، فقال: ((كفّ عليك هذا))، فقلت: يا رسول الله، وإنّا لمؤاخذون بما نتكلم به؟! فقال: ((ثكلتك أمك يا معاذ! وهل يكب الناس في النار على وجوههم - أو قال: على مناخرهم - إلا حصائد ألسنتهم؟!))؛ رواه أحمد.

٩- قال طارق بن الأشيم الأشجعي: حدثني أبي أنّه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم وإذا أتاه الإنسان يسأله قال: يا نبي الله، كيف أقول حين أسأل ربي؟ قال: ((قل: اللهم اغفر لي وارحمني واهدني وارزقني))، وقبض كفه إلا الإبهام وقال: ((هؤلاء يجمعن لك خير دنياك وآخرتك))؛ رواه أحمد.



وفي رواية عن عبدالله بن أبي أوفى رضي الله عنه قال: "أتى رجل النبي صلى الله عليه وسلم فقال: يا رسول الله، إني لا أقرأ القرآن، فمُرني بما يُجزي مني منه، فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: ((قل: الحمد لله، وسبحان الله، ولا إله إلا الله، والله أكبر، ولا حول ولا قوة إلا بالله)). قال: فقالها الرجل، وقبض كفه، وعد خمساً مع إبهامه، فقال: يا رسول الله، هذا الله تعالى فما لنفسني؟ قال: ((قل: اللهم اغفر لي وارحمني، وعافني واهدني، وارزقني)). قال: فقالها: وقبض على كفه الأخرى، وعد خمساً مع إبهامه، فانطلق الرجل وقد قبض كفيه جميعاً، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: ((لقد ملاً كفيه من الخير))؛ رواه أحمد.

١٠- قال عبد الله بن مسعود رضي الله عنه: كأني أنظر إلى النبي صلى الله عليه وسلم يحكي نبياً من الأنبياء، ضربه قومه فأدموه، وهو يمسح الدم عن وجهه ويقول: ((اللهم اغفر لقومي فإنهم لا يعلمون))؛ رواه البخاري.

١١- عن عبدالله بن عمر رضي الله عنهما: أن النبي صلى الله عليه وسلم اتخذ خاتماً من ذهب، فجعله في يمينه، وجعل فصه مما يلي باطن كفه، فاتخذ الناس خواتيم الذهب، قال: فصعد رسول الله صلى الله عليه وسلم المنبر، فألقاه، "ونهى عن التختيم بالذهب"؛ رواه أحمد.

وهذا النوع والذي يليه من أكثرها تطبيقاً فيما ورد في الكتاب.

النوع الثالث: استخدام لغة الجسد كوسيلة مستقلة لتوصيل الفكرة أو بعض أجزائها: □

- ١- عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال أبو القاسم صلى الله عليه وسلم: ((في الجمعة ساعة لا يوافقها مسلمٌ وهو قائم يصلي يسأل خيراً إلا أعطاه))، وقال بيده؛ قلنا: يُقلِّلها يزهدّها؛ متفق عليه.
- ٢- عن أنس رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((بُعِثت أنا والساعة كهاتين)) قال: وضم السبابة والوسطى؛ رواه مسلم.
- ٣- عن سفيان الثقيفي رضي الله عنه قال: يا رسول الله، أخبرني بأمرٍ في الإسلام لا أسأل عنه أحداً بعدك، قال: ((قل: آمنتُ بالله، ثم استقم)) قال: يا رسول الله، فأبي شيء أتقي؟ قال: فأشار بيده إلى لسانه؛ رواه أحمد.
- ٤- قال أبو قتادة رضي الله عنه: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول على المنبر للأنصار: ((ألا إن الناس دناري، والأنصار شعاري، لو سلك الناس وادياً وسلكت الأنصارُ شعبةً لا تبعثُ شعبة الأنصار، ولولا الهجرة لكنت رجلاً من الأنصار، فمن ولي من الأنصار فليحسن إلى مُحسنهم، وليتجاوز عن مُسيئهم، ومن أفرعهم فقد أفرع هذا الذي بين هاتين)) وأشار إلى نفسه صلى الله عليه وسلم؛ رواه أحمد.
- ٥- عن أبي ذر قال: كنت أمشي مع النبي صلى الله عليه وسلم في حرّة المدينة عشاءً ونحن ننظر إلى أحد، فقال لي رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((يا أبا ذر)) قال: قلتُ: لبيك يا رسول الله، قال: ما أحبُّ أن أحدًا ذاك عندي ذهب، أمسى ثلاثةً عندي منه دينار، إلا ديناراً أرصده لدين، إلا أن أقول به في عباد الله: هكذا - حتا بين يديه -



- وهكذا - عن يمينه - وهكذا - عن شماله))، قال: ثم مشينا فقال: ((يا أبا ذر))، قال: قلت: لبيك يا رسول الله، قال: ((إن الأكثرين هم الأقلون يوم القيامة إلا من قال هكذا وهكذا وهكذا)) مثلما صنع في المرة الأولى؛ متفق عليه، واللفظ لمسلم.
- وروي نحوه مع أبي هريرة رضي الله عنه - مما يشير لتقصّد هذا الأسلوب للتعليم - رواه أحمد.
- ٦- عن أبي عثمان قال: "كتب إلينا عمرٌ ونحن بأذربيجان: أن النبي صلى الله عليه وسلم هُي عن لبس الحرير إلا هكذا؛ وصف لنا النبي صلى الله عليه وسلم إصبعيه، ورفع زهير الوسطى والسبابة؛ متفق عليه.
- ٧- عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((من عال جاريتين حتى تبلغا جاء يوم القيامة أنا وهو))، وضم أصابعه؛ رواه مسلم.
- ٨- عن سهل رضي الله عنه، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((أنا وكافل اليتيم في الجنة هكذا))، وأشار بالسبابة والوسطى، وفرّج بينهما شيئاً؛ رواه البخاري.
- ٩- عن ابن عمر رضي الله عنهما عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: ((إنا أمة أمية لا نكتب، ولا نحسب؛ الشهر هكذا وهكذا))؛ يعني: مرة تسعة وعشرين، ومرة ثلاثين؛ متفق عليه.
- ١٠- عن حذيفة رضي الله عنه قال: أخذ رسول الله صلى الله عليه وسلم بعضلة ساقى - أو بعضلة ساقه - قال: فقال: ((الإزار هاهنا، فإن أبيت فهاهنا، فإن أبيت فهاهنا، فإن أبيت فلا حق للإزار في الكعبين، أو: لا حق للكعبين في الإزار))؛ رواه أحمد.
- ١١- عن ابن عمر، عن عمر رضي الله عنهما - قال: لا أعلمه إلا رفعه - قال: ((يقول الله تبارك وتعالى: من تواضع لي هكذا - وجعل يزيد باطن كفه إلى الأرض، وأدناها إلى الأرض - رفعته هكذا))، وجعل باطن كفه إلى السماء، ورفعها نحو السماء؛ رواه أحمد.
- وهذا النوع كسابقه يكثر وجوده في الأحاديث، فيكتفى منه بهذا القدر، ويكفي من القلادة ما أحاط بالعنق.
- النوع الرابع: استخدام لغة الجسد بالتطبيق العملي للفكرة والمفهوم:** □
- ١- عن أنس رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم رأى نخامة في القبلة، فشق ذلك عليه حتى رئي في وجهه! فقام فحكّه بيده، فقال: ((إن أحدكم إذا قام في صلاته، فإنه يناجي ربه - أو: إن ربه بينه وبين القبلة - فلا يبرقن أحدكم قبل قبلته، ولكن عن يساره، أو تحت قدميه)) ثم أخذ طرف رداءه، فبصق فيه، ثم رد بعضه على بعض، فقال: ((أو يفعل هكذا))؛ رواه البخاري.
- ٢- جاء رجل إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه فقال: إني أجنبت فلم أصب الماء، فقال عمار بن ياسر لعمر بن الخطاب: أما تذكر أننا كنا في سفر أنا وأنت فأما أنت فلم تصل، وأما أنا فتمعكت فضليت، فذكرت للنبي صلى



الله عليه وسلم فقال النبي صلى الله عليه وسلم: ((إنما كان يكفيك هكذا)) فضرب النبي صلى الله عليه وسلم بكفّيه الأرضَ ونفخَ فيهما، ثم مسحَ بهما وجهه وكفّيه؟! متفق عليه.

٣- حدث عمرو بن يحيى، عن أبيه، قال: "كان عمي يُكثر من الوضوء، قال لعبدالله بن زيد: أخبرني كيف رأيتَ النبي صلى الله عليه وسلم يتوضأ؟ فدعا بتورٍ من ماء فكفأ على يديه، فغسلهما ثلاثَ مرار، ثم أدخل يده في التور، فمضمض واستنثر ثلاثَ مرات من غرفة واحدة، ثم أدخل يده فاغترف بها، فغسل وجهه ثلاثَ مرات، ثم غسل يديه إلى المرفقين مرتين مرتين، ثم أخذ بيده ماءً فمسح رأسه، فأدبر بيديه وأقبل، ثم غسل رجله فقال: هكذا رأيتَ النبي صلى الله عليه وسلم يتوضأ"؛ رواه البخاري.

٤- عن إبراهيم بن عبد الله بن حنين، عن أبيه، أن عبدالله بن العباس والمسور بن مخرمة اختلفا بالأبواء، فقال عبدالله بن عباس: يغسل المحرم رأسه، وقال المسور: لا يغسل المحرم رأسه، فأرسلني عبدالله بن العباس إلى أبي أيوب الأنصاري فوجدته يغتسل بين القرنين وهو يستر بثوب، فسلمتُ عليه، فقال: من هذا؟ فقلت: أنا عبدالله بن حنين، أرسلني إليك عبدالله بن العباس أسألك: كيف كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يغسل رأسه وهو محرم؟ فوضع أبو أيوب يده على الثوب، فطأه حتى بدا لي رأسه، ثم قال لإنسانٍ يصب عليه: اصب، فصبَّ على رأسه ثم حرك رأسه بيديه، فأقبل بهما وأدبر وقال: "هكذا رأيتَه صلى الله عليه وسلم يفعل"؛ رواه البخاري.

النوع الخامس: استخدام لغة الجسد لجذب انتباه المستمع لما سي طرح أو طرح:

أي إن الإشارة لا تدل على المعنى؛ بل المقصود منها لفتُ انتباه الموجودين وتركيزهم لما سيُقال فقط.

١- ذكرَ النبي صلى الله عليه وسلم للصحابة رضي الله عنهم ما جرى من قتل قادة المسلمين في غزوة مؤتة، ثم قال: ((ثم أخذ اللواء خالد بن الوليد ولم يكن من الأمراء؛ هو أمرَ نفسه)). فرفع رسول الله صلى الله عليه وسلم أصبعه وقال: ((اللهم هو سيف من سيوفك فانصره))؛ رواه أحمد. وهذا الرفع إما للدعاء أو لجذب الانتباه، وإن كان للدعاء فقد حقق الغاية من جذب الانتباه؛ ولذلك ذكره راوي الحديث.

٢- عن جابر بن عبدالله قال: كان رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا خطب احمرت عيناه، وعلا صوته واشتد غضبه، حتى كأنه منذرُ جيش يقول: ((صَبِّحْكُمْ وَمَسَاكُم)). ويقول: ((بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَاتَيْنِ))، ويقرون بين إصبعيه السبابة والوسطى؛ رواه مسلم.

من خلال هذا العرض يظهر جلياً أن استخدام لغة الجسد وتصوير الأفكار والمفاهيم من خلال الجسد لم يكن حدثاً عارضاً في تعليم النبي صلى الله عليه وسلم؛ بل عملاً مقصوداً؛ بدلالة كثرتة وتنوعه.



كما يلاحظ أيضاً أثره على الصحابة رضي الله عنهم، الذي ظهر جلياً في حكايتهم له واهتمامهم بذكره في الحديث؛ مما يدل على قوة تأثيره عليهم.
فصلى الله على مُعلِّم الناس الخير، وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً، والحمد لله رب العالمين.

:



-
-
-
-



تاريخ لغة الجسد

قد يعتقد البعض أن لغة الجسد هي مفهوم حديث ولكنها تحمل تاريخ عتيق، سوف نهتم بالحديث عنه خلال السطور القليلة الآتية، حيث يساعد في التعرف على أهمية لغة الجسد.

- تمكن كل من الإغريق القدماء والرومان من استكشاف الحركات الجسدية والإيماءات عبر تحليل طرق التواصل بين الأفراد.
- هذا بالإضافة إلى غنى الحضارة المصرية القديمة بالعديد من الأقوال التي تصف الشخصية وماتقوم به من تصرفات كأنها أحد صور اللغات التي يتم بها التعرف وتفهم شخصية المرء.
- كما قام العلماء المصريين القدماء بالتعبير عن لغة الجسد في عبارة شهيرة نصها (إن شخصيتنا تبرز الاختلاف بيننا)، هذا بالإضافة إلى أن أوراق البردي تحتوي على الكثير من العبارات التي تفيد بأن حركات الجسد ما هي إلا انعكاس لتعابير الروح والمشاعر الداخلية.
- تم عمل أول دراسة على مستوى العالم خلال القرن السابع عشر، والتي كانت في صورة كتاب تحت مسمى (باتو مايو تامبا)، إلا أن محاولة العلمية الفعلية للحديث عن لغة الجسد كانت من خلال كتاب التعبير عن العواطف لدى الإنسان الصادر في العام الميلادي ١٨٧٢، ويعد الأول من نوعه في هذا المجال.
- هذا بالإضافة إلى حدوث نقلة فعلية هامة في مجال دراسة لغة الجسد منذ ستينيات القرن الماضي مع بداية دراسة علماء النفس بدراسة لغة الجسد بمختلف الطرق العلمية والعملية وكتابة الكتب عنها وعمل التحليل والتطبيق اللازم لها.
- جون بول ويد قدم قبل حوالي ٣٥٠ سنة عن لغة اليد الطبيعية (علم الشيرولوجي)
- قبل القرن العشرين قام شارلز داروين بتقديم دراسته بعنوان تعابير العواطف لدى الانسان والحيوان في عام ١٨٧٢م.
- في عام ١٩٦٩م قام عالم الحيوانات ديسمون موريس بتقديم دراسة حول ترجمة للحركات الغير لفظية للانسان في كتابة الغوريلا العاري .
- بدء العامة من الناس بالتعرف على (لغة الجسد) منذ صدور كتاب لغة الجسد للكاتب جو ليس فاست عام ١٩٧٠م حيث كان ملخص لدراسات علماء السلوك للاتصال الغير اللفظي .
- قام العالم الالماني ويليم ويندب ومؤسس علم النفس التجريبي بالمانيا بنشر كتاب علم النفس العرقي والذي يحتوي على فصل يقدم النظريات فية حول لغة الايماءات .



- البرت سكيفلن وهو طبيب انساني امريكي قدم دراسة عن النشاط الذي يقوم به الانسان واختلافه في مجموعات صغيرة عن اذا ما كانت في مجموعات كبيرة .
- ادور هيس شرح كيفية اتساع بؤر العين في الانسان اذا ما اعجب بشخص او شئ ما
- في القرن التاسع عشر مدرسي الدراما والتمثيل الصامت قاموا بشرح كيفية التواصل مع الجماهير بواسطة تعابير الوجه وحركات الجسم .

التاريخ المبكر للغة الجسد والإيماءات □

كان أول من لاحظ إلى أي حد يتعلق الحديث والإيماءات ببعضهما البعض هم الإغريق القدماء والرومان. فقد أبدى كل من أبقراط وأرسطو ملاحظتهما بأن شخصياتنا تبرز الاختلافات بيننا. فقد أدرك الرومان أن الكلمات وحدها لا تصنع خطيبا عظيما. لذلك وضعوا مجالا كاملا من الإيماءات المرافقة لإلقاء الخطب. منذ ألفي عام ، اقترح الخطيب الروماني شيشرون (١٠٦ - ٤٣ ق.م) أن حركات الجسد تعبر عن مشاعر وانفعالات الروح. ورأى بأن الجسد ، والكلمات والتعابير والإيماءات تستخدم ككل واحد لتعمل كوسيلة للتخاطب.

أول عمل أكاديمي في لغة الجسد □

إن أول عمل أكاديمي باللغة الانكليزية يبحث في الإيماءات ، وجد في القرن السابع عشر. فقد بحث كتاب علم قراءة اليد لجون بولوار : التاريخ الطبيعي لليد (عام ١٦٤٤) في معنى وفائدة أكثر من مئة إيماءة باليد. ثم ألف كتاب ” باثومايوتامبا” (عام ١٦٤٩) حيث استلهمه من فرانسيس بيكون الذي كتب ” تقدم التعلم” وربط بين الإيماءات وما يشعر به المتحدث عندما يتحدث. رأى بيكون أن اللغة اللامحكية هي الشكل الطبيعي الأغلب في اللغة لأنها لم تكن تعتمد على البلد الذي تنحدر منه أو اللغة التي تتحدثها. واعتقد بأن الاصغاء والنظر هامان على قدم المساواة في الحوار.

القرنان الثامن عشر والتاسع عشر □

في نهاية القرن الثامن عشر بدأ آبيه لبييه في فرنسا بتدريس لغة الإشارة للصم ، حيث عرض عليهم طريقة استخدام الإيماءات بدلا من إجبارهم على القيام بأي نوع من المحاولات لاستخدام الكلمات أو الأصوات. مع ذلك ، كان العمل الثاني عن الإيماءات باللغة الانكليزية هو ” تشيرونوميا” لجيلبرت أوستن في عام ١٨٠٦ فقد ركز على الطريقة التي يمكن فيها استخدام الإيماءات لترافق الكلمات بحيث تصنع خطابا أكثر تأثيرا. ومن خلال هذا العمل ،



أثر في تدريس فن الخطابة في المدارس. طوال القرن التاسع عشر ، تزايد الاهتمام بين الممثلين ومعلمي فن البانتومايم (التمثيل الايمائي) بالنسبة للمشاعر التي يمكن إظهارها من خلال استخدام حركات اليد والوجه.

تشارلز داروين و لغة الجسد □

في نفس القرن ، نشر عالم الطبيعيات تشارلز داروين كتابه : التعبير عن العواطف لدى البشر والحيوانات (عام ١٨٧٢) وميز الروابط بين البشر والقروود ، مشيرا إلى الطريقة التي يعبر بها كلا النوعين عن عواطفهم من خلال التعابير الوجهية. واقترح أن القروود وبني البشر يستخدمون أصواتا وطريقة تخاطب لأمحكية لأسباب تتعلق بالمعايشة : لاستدعاء الجنس الاخر واجتذابه. أثر داروين تأثيرا جيدا في دراسة سلوك الحيوانات (إيثولوجي) والبحث في تأثير قواعد السلوك مثل علم النفس ، علم الحيوان وعلم الاثار على التخاطب. ولكن كان قد مضى قرن آخر قبل أن يبدأ البحث الأساسي في أصول اللغة بالظهور.

القرن العشرون □

في عام ١٩٢١ ، تم نشر كتاب (لغة الايماءات) لمؤلفه ويلهلم فندت ، وهو شكل أساسي في تاريخ علم النفس التجريبي. وقد خلص إل النتيجة مفادها أن الايماءات هي مرآة لعواطف المتحدث وعالمه الداخلي.

التاريخ الحديث للغة الجسد

على أية حال ، ما إن هل النصف الثاني من القرن العشرين ، حتى بدأ البحث على نطاق أوسع. فقد ركز عالم الأنثربولوجيا غريغوري باتسون في الستينات من القرن العشرين على فكرة أن الكلمات تستطيع أن تصور أفكارا مجردة بينما تمتلك لغة الجسد وظيفة مختلفة : وهي إظهار العواطف التي تشكل تأثيرا حاسما على الطريقة التي تكون بها العلاقات. ومثل علماء النفس قديما ، أكد على أنه يمكن أن يكون ثمة تضارب بين التعبير اللفظي وغير اللفظي. حيث يستطيع متحدث ما أن يناقض نفسه حتى عندما يتحدث. كان أحد أكثر الكتاب تأثيرا في العقدين الاخيرين هو عالم الحيوان ديزموند موريس. فقد نشر كتابه (القرد الاعزل) في عام (١٩٦٧) وربط لغة الجسد بالطبيعة الحيوانية للبشر. ثمة دراسات متخصصة والتي توصل اليها البحث في معنى الايماءات المختلفة قد نشرها مؤخرا علماء نفس مثل كولييت وجيفري باي.





الباب الثاني - الفصل الاول : أهمية لغة الجسد:

أهمية لغة الجسد:

تعتبر لغة الجسد أحد أشكال التواصل الغير لفظي، والتي يقوم بها الجسد في صورة إيماءات وإشارات من شأنها التعبير عن المشاعر الداخلية والأحاسيس بصورة غير شعورية، وتعتقد أهمية لغة الجسد في ما يلي:

- تعمل على تحسين لغة الاتصال للفرد التي يستعملها للتواصل مع الأشخاص الآخرين عبر أسلوب غير ناطق.
- التعبير عن ما بداخل الفرد من أحاسيس، حيث تعد رد فعل ينعكس على تصرفات وسلوكيات الفرد.
- تظهر حقيقة الفرد التي لا يمكن أن يتم التصنع فيها أو الكذب، فهي لغة صادقة إلى أقصى حد.
- تساهم في ترك انطباع أولي لدى الأفراد بمجرد النظر إلى الشخص، هذا بالإضافة إلى كونها لغة عالمية يستطيع فهمها الجميع دون الحاجة إلى تعلم لغة أخرى، الأمر الذي يساعد في تسهيل التعرف على مختلف الثقافات حول العالم.
- كما أن لها دور في تسهيل عملية التواصل مع الحيوانات الأليفة التي يمتلكها الفرد وتحسين العلاقة بينهم.
- المساعدة على فهم المراد من الشخص الذي تتحدث إليه بصوره افضل
- معرفة متى عليك انهاء الحديث
- معرفة مدى استيعاب من نتحدث اليه
- معرفة تفكير الشخص المقابل
- التنبؤ بردود افعال الاخرين
- تحديد الاسلوب المثالي للتعامل مع الاخرين

أهمية الاتصال غير اللفظي: افاد البرت مهربان ان اتصال شخص باخر هو:

٧٪ الفاظ

و ٣٨٪ درجة الصوت و النبرة

و ٥٥٪ غير لفظي. أي (جسدي او حركي).



أهمية لغة الجسد في التواصل □

- إن لغة الجسد أهمية كبيرة في التواصل بين الأشخاص، وخاصة أن ٥٥% منه معتمداً عليها كما أوضحنا سابقاً، لذلك يمكن تفهم القوة التي تتمتع بها هذه اللغة ودورها الواسع في التأثير على التفاهم البشري وتطوره كآليتي:
- تقوم لغة الجسد على تحسين عملية التواصل بين البشر ولاسيما إذا تم استعمالها بناء على معرفة لتوصيل الرسائل الاتصالية بطريقة صحيحة لا يشوبها أي سوء تفاهم.
- تجنب لغة الجسد أصحابها من الدخول في صراعات غير مجدية ولا سيما الناتجة عن سوء تفاهم.
- تساعد لغة الجسد صاحبها على التعبير الصادق لمشاعره وإحساسه حتى ولو كانت حصيلته اللغوية لا تسعفه في ذلك.
- تكشف لغات الجسد ما يحاول الأخير إخفائه أو التصنع في إظهاره، بحيث يصعب خداع المتمكنين من قراءتها جيداً.
- تساعد لغة الجسد الاحترافية في ترك انطباع أولي عن الشخص إيجابي ولاسيما في مقابلات العمل.
- تساعد لغة الجسد في اكتشاف الأشخاص المخادعين الكاذبين وهذا لكونها لغة يصعب تزيفها أو الخداع فيها.
- تتميز لغة الجسد بكونها لغة عالمية لا تحتاج لترجم، وخلالها يمكن بناء جسر تواصل بشري فعال مهما اختلفت الثقافات وتعقدت اللغات.
- تعد لغة الجسد لغة فعالة جداً ولاسيما في التواصل مع الحيوانات، حيث يمكن فهم احتياجاتهم بسهولة والعمل على إشباعها، كما يمكن توصيل رسائل مطمئنة أو تحذيرية لهم كذلك.

فائدة لغة الجسد: □

- من الأهمية السابقة للغة الجسد، يمكن تفهم الفائدة التي تعود بها على جميع المجالات البشرية ولاسيما فيما يختص منها في التواصل؛ فلغة الجسد تساعد في:
- التعرف إذا كان المخاطب فهم المحادثة أم لا؟
- معرفة وقت إنهاء الحديث وبدايته، وتأثير ذلك على المستمع.
- التعرف على مدى موافقة المخاطب على الحديث.
- معرفة قدرات المخاطب في احترام وتفهم الشخص الآخر.
- معرفة رد فعل المخاطب بالرفض أو بالقبول.
- معرفة كيفية إيصال المعلومة للمخاطب.



- معرفة ما إذا كان الحوار يحتاج إلى المزيد من المعلومات لتحسينه أم إن ما تم تقديمه من معلومات كان كافية.
- المساعدة في تطوير المناقشات بالإيجاب وذلك بناء على ردود الأفعال التي تم استنباطها من لغة الجسد وتحليلها.







الباب الثاني

الفصل الثاني : مجالات لغة الجسد

مجالات لغة الجسد

لغة الجسد هي وسيلة غير لفظية للتواصل تعتمد على حركات الجسم والتعبير الوجهية والإيماءات للتعبير عن المشاعر والأفكار. إليك بعض المجالات التي تشملها لغة الجسد:

التعبير الوجهي:

تعبيرات الوجه تشمل عيون، فم، حاجبين، وغيرها من الملامح التي تعكس المشاعر والحالة العاطفية.

الإيماءات:

حركات اليدين والرأس والجسم التي تستخدم للتعبير عن الأفكار أو توجيه الانتباه.

الموقف الجسدي:

وضع الجسم بشكل عام يمكن أن يعبر عن الثقة، الخجل، الاستعداد، الاسترخاء، الانفتاح، أو التوتر.

حركات اليدين والأطراف:

استخدام اليدين والأطراف في التحدث يمكن أن يكون له تأثير كبير على كيفية فهم الرسالة.

اللمس:

اللمس يمكن أن يكون وسيلة قوية للتواصل، سواء كانت عبارة عن مصافحة، عناق، أو لمس خفيف.

الاتصال البصري:

النظرات والتفاعل بالعيون تلعب دوراً هاماً في التواصل، حيث يمكن أن تعبر عن الاهتمام، الاستفهام، الارتباك، أو الفهم.

الانحاء والتحركات:

حركات الجسم والرأس تعبر عن مستوى الاهتمام، الاحترام، أو الرفض.





التنفس والزفير:

نمط التنفس وسرعته يمكن أن يعكسان حالة الشخص، مثل الهدوء أو التوتر.

المسافة الاجتماعية:

كيفية تحديد المسافة بين الأفراد أثناء التفاعل تعبر عن مدى الراحة أو الالتزام في اللحظة.

التوجيه الجسدي:

اتجاه الجسم والأطراف يمكن أن يظهر التفرغ أو التزاماً بالتفاعل.

هذه مجرد أمثلة قليلة من مجالات لغة الجسد، ويمكن أن تكون هذه العناصر معقدة وتتغير تبعاً للثقافة والسياق الاجتماعي.

كما تُستخدم لغة الجسد في مجموعة واسعة من المجالات والسياقات بغرض التواصل وفهم المشاعر والأفكار. إليك بعض المجالات التي تستخدم فيها لغة الجسد:

الاتصال الشخصي:

تعبيرات الوجه وحركات العينين تساعد في نقل المشاعر والمشاعر.

لغة الجسد تلعب دوراً هاماً في التعبير عن الاهتمام، الرغبة، السعادة، الحزن، والغضب.

التفاعل الاجتماعي:

يمكن استخدام لغة الجسد لتحديد حالة الشخص (هل هو مرتاح أم متوتر؟).

تساهم حركات اليدين والتعبيرات الوجهية في إيصال الرسائل بشكل فعال.

العروض والعروض التقديمية:

استخدام الجسم بشكل فعال يساعد في إبقاء الجمهور مركزاً ومهتماً.

تقديم الإشارات البصرية تعزز فهم المحتوى.





المفاوضات والاعمال:

يمكن استخدام لغة الجسد للتأثير على طريقة تلقي الرسالة من قبل الآخرين.

إشارات مثل مصافحة اليد والتفاصيل البسيطة في الحركات تلعب دوراً في إقامة العلاقات الإيجابية.

التدريس والتدريب:

المعلمون والمدربون يستخدمون لغة الجسد للتواصل مع الطلاب بشكل فعال.

الحركات والإيماءات يمكن أن تسهم في شرح المفاهيم وجعل الدورة التعليمية أكثر إيضاحاً.

العلاقات الشخصية:

لغة الجسد تلعب دوراً في فهم الشريك والتفاعل معه بشكل فعال.

إشارات الجسم يمكن أن تعزز التواصل في الصداقات والعلاقات العاطفية.

السياسة والدبلوماسية:

المسؤولين الحكوميين يستخدمون لغة الجسد في التفاوض والتواصل مع الجمهور والزملاء.

الطب والعلاج:

الأطباء والمعالجون يستخدمون لغة الجسد لفهم حالة المريض وللتواصل بشكل فعال.

تلك هي بعض المجالات الرئيسية، ويمكن أن تكون لغة الجسد ذات أهمية كبيرة في أي سياق يتطلب التواصل بين الأفراد.





الباب الثاني الفصل الثالث: اسرار الحوار الناجح

اسرار الحوار الناجح

هل تعلم أن الحوار هو أقدم وأفضل وسيلة للتعليم والتطور؟ وهو السلاح الأقوى للتأثير والإقناع والتغيير ولأن فن الحوار هو الفن الأرقى والأصعب في التواصل والتفاهم مع الآخرين إذا فأنت بحاجة إلى قراءة هذا المقال، ففيه سوف نكشف لك أسرار فن الحوار، والذي يمكن أن يجعلك شخصاً أكثر نجاحاً وسعادة في حياتك الشخصية والعامّة

اسس الحوار الناجح

الحوار الناجح هو محادثة بناءة ومفيدة تتم بين شخصين أو أكثر حول موضوع ما، وتهدف إلى تبادل الآراء والمعلومات والتوصل إلى اتفاق أو حل. لكي يكون الحوار ناجحاً، يجب اتباع بعض الأسس والمهارات التي تضمن سيره بشكل سلس وفعال.

من أهم هذه الاسس ما يلي

الإصغاء

هو مهارة تتطلب التركيز والانتباه على كلام الطرف الآخر، وفهم مضمونه ومغزاه، دون التشتت أو التظاهر أو النجاهل. الإصغاء يعبر عن احترام المتحدث واهتمامه برأيه، ويساعد على تقريب وجهات النظر والتفاعل مع الحادثة. مثلاً، يمكن أن يقول المستمع: "أنا معجب بطريقة تفكيرك" أو "أود أن أعرف المزيد عن رأيك في هذه القضية"

المهارات اللفظية

هي مهارات تتعلق بالطريقة التي يستخدم فيها المتحدث الكلام لإيصال رسالته بشكل واضح ومؤثر. من هذه المهارات: التأي في الحديث، والتركيز على الكلمات المهمة، والتنويع في نبرة الصوت، والابتعاد عن الكلام المبهم أو المبالغ فيه. مثلاً، يمكن أن يقول المتحدث: "أود أن أشارككم رأيي في هذا الموضوع" أو "أعتقد أن هذا الحل هو الأنسب للمشكلة"





المهارات غير اللفظية □

هي مهارات تتعلق بالطريقة التي يستخدم فيها المتحدث لغة الجسد لإظهار مشاعره وانفعالاته دون كلام. من هذه المهارات: التواصل البصري، وابتسامة، وحركة اليدين، والإيماءات. هذه المهارات تزيد من جذب المستمعين وإقامة علاقة ثقة معهم. مثلاً، يمكن أن يستخدم المتحدث اتصال عين لعين مع المستمع، أو يشير بإصبعه إلى شيء ما، أو يرفع حاجبيه لإظهار استغراب

احترام الآخرين □

هو مبدأ يقوم على قبول التنوع والاختلاف في الآراء والأفكار بين أطراف الحوار، دون سخرية أو ازدراء أو إساءة. احترام الآخرين يعزز من روح التعاون والتضامن والتفاهم بينهم، ويسهل إيجاد حلول مشتركة ترضي الجميع. مثلاً، يمكن أن يقول المتحدث: "أنا أحترم رأيك ولكن أختلف معك في هذه النقطة" أو "أشكرك على مشاركتي هذه المعلومات القيمة

مهارات الحوار الناجح □

مهارة الحوار هي مجموعة من الكفاءات والسلوكيات التي تمكن الشخص من المشاركة في المحادثات والنقاشات بطريقة فاعلة ومثمرة. من بين أهم مهارات الحوار ما يلي:-

التفكير قبل الحديث □

١. يجب أن يكون المحاور مدركاً لما يقوله وكيف يقوله
٢. أن يختار الكلمات المناسبة التي تعبر عن رأيه بدقة ووضوح، دون أن تسبب إساءة أو إزعاج للطرف الآخر.
٣. يجب أن يتجنب المبالغة أو التضليل أو التشويش في كلامه.
٤. وأن يكون صادقاً وموضوعياً في طرحه.

الاستماع الجيد □

١. يجب أن يكون المحاور مستمعاً جيداً للطرف الآخر.
٢. أن يولي اهتماماً لكلامه ويحترم رأيه.
٣. أن يسأله أسئلة توضيحية إذا لزم الأمر، دون أن يقاطعه أو يحكم عليه مسبقاً.
٤. كما يجب أن يكون قادراً على فهم نبرة صوته ولغة جسده، وأن يستجيب له بطريقة مناسبة.





التواضع

١. يجب أن يكون المحاور متواضعاً في حديثه.
٢. وأن لا يتكبر على الطرف الآخر أو يستخف به.
٣. وأن يقدر معرفته وخبرته في مجالات مختلفة.

التعبير عن المشاعر

١. يجب أن يكون المحاور قادراً على التعبير عن مشاعره بصدق وصراحة. دون أن تؤثر على رزائنه أو هدوئه.
٢. يجب أن يكون قادراً على فهم مشاعر الطرف الآخر، وأن يتعامل معه بتفهم وتعاطف، دون أن يستغل ضعفه أو حزنه

التعبير عن الأفكار

١. هي القدرة على صياغة الأفكار والآراء بشكل واضح ومنطقي وإيصالها بلغة سليمة وسلسة، دون تضليل أو تناقض.
٢. التعبير يعبر عن ثقة المتحدث بنفسه وبما يقول.
٣. ويساعد على إقناع المستمعين وجذب انتباههم

التفاوض

١. هي القدرة على التوصل إلى حلول مرضية للجميع في حالة وجود خلاف أو صراع بين أطراف الحوار.
٢. التفاوض يتطلب مرونة وتسامح من المتحدث.
٣. الابتعاد عن المواقف الجامدة أو المتطرفة، والبحث عن نقاط التقارب والتوافق.

التأثير

١. هي القدرة على تغيير سلوك أو رأي أو موقف الطرف الآخر بشكل إيجابي، من خلال استخدام حجج قوية وأدلة مقنعة.
٢. إظهار مصداقية وصدق في الحديث.
٣. التأثير يتطلب من المتحدث معرفة جيدة بالموضوع، وبالجمهور المستهدف، وبالأساليب المناسبة لإقناعه





التغذية الراجعة

١. هي القدرة على تقديم تقييم أو رأي أو انطباع عن كلام أو سلوك الطرف الآخر، بشكل بناء وودود، دون إساءة أو انتقاد.

٢. التغذية الراجعة تساعد على تحسين جودة الحوار

٣. زيادة ثقة المشاركين

٤. إبراز نقاط القوة والضعف

كيف يمكن تحسين مهارات الحوار

مهارات الحوار هي مهارات يمكن تعلمها وتدريبها وتحسينها بالممارسة والتجربة. لتحسين مهارات الحوار، يمكن اتباع بعض النصائح والاستراتيجيات، مثل:

١. تدرّب على الاستماع بانتباه وتفهم لكلام الطرف الآخر، وأظهر اهتمامك واحترامك بإعطائه وقته ومساحته للتعبير عن رأيه، ولا تقطعه أو تجادله بشكل عدائي .

٢. تعلم التعبير بوضوح ومنطق عن أفكارك وآرائك، واستخدم لغة سليمة وسلسة، وابتعد عن الكلام المبهم أو المبالغ فيه أو المتناقض.

٣. التفاوض بمرونة وتسامح مع الطرف الآخر، وابحث عن نقاط التقارب والتوافق، ولا تصر على موقفك دون مبرر أو دليل.

٤. تدرّب على التأثير بإيجابية على الطرف الآخر، واستخدم حجج قوية وأدلة مقنعة، وأظهر مصداقية وصدق في كلامك، ولا تستخدم التضليل أو التلاعب.

٥. قم بالتغذية الراجعة بودية مع الطرف الآخر، وأعطه تقييم أو رأي أو انطباع عن كلامه أو سلوكه، دون إساءة أو انتقاد.

٦. تدرّب على استخدام المهارات غير اللفظية بشكل مناسب مع كلامك، مثل التواصل البصري، والابتسامة، وحركة اليدين، والإيماءات، والتي تزيد من جذب المستمعين وإقامة علاقة ثقة معهم.

٧. الي جانب قراءة الكتب والمقالات المتعلقة بفن الحوار، ومشاهدة الفيديوهات والبرامج التي تعرض أمثلة عن حوارات ناجحة، والانضمام إلى الأندية أو المجموعات التي تهتم بفن الحوار، والمشاركة في المحادثات والنقاشات مع الآخرين، وطلب التغذية الراجعة عن أدائك في الحوار، والاستفادة من الانتقادات البناءة لتصحيح الأخطاء وزيادة القدرات



في هذا الاتجاه ، تعرفنا

على أسس ومهارات الحوار، وكيفية تطويره وتحسينه. نستطيع أن نستنتج من ذلك أن الحوار هو مهارة تستحق التعلم والتطبيق في حياتنا الشخصية والمهنية. فهو يزيد من قدرتنا على التواصل والتفاهم مع الآخرين، ويثري معارفنا وثقافتنا، ويجسِّدنا على الصعيد النفسي والاجتماعي. لذلك، ننصحك بممارسة مهارة الحوار في حياتك اليومية، والاستمتاع بفوائده وامتعه







الباب الثاني: الفصل الرابع : بعض النواحي المهمة في لغة الجسد للمتحدثون □

- لغة الجسد هي وسيلة غنية وفعالة للتعبير عن المشاعر والتواصل بدون استخدام الكلمات. إليك بعض النواحي

المهمة في لغة الجسد

تعبير الوجه □

- يعتبر الوجه مركز التعبير عن المشاعر. انتبه إلى تعابير العيون والحاجبين والفم، فهي تعكس مدى سعادة أو حزن الشخص.

الإشارات باليدين والاذراع □

- حركات اليدين والاذراع يمكن أن تعبر عن الثقة، الغضب، القلق، أو الرغبة في التواصل. يمكن أن تكون هذه الحركات دلالة على المشاعر الداخلية.

موقف الجسم والإشارات العامة □

- مثل وضع الجسم، واتجاه القدمين، والمسافة بين الأشخاص، يمكن أن تعكس مدى الراحة أو التوتر.

ملامح الوجه □

- قم بملاحظة علامات التعبير على الوجه، مثل الابتسامة أو العبوس، حيث تلعب دوراً كبيراً في فهم المشاعر الداخلية.

توجيه النظر □

- اتجاه النظر يمكن أن يظهر اهتماماً أو انشغالاً. قد يشير النظر المباشر إلى الثقة، بينما يمكن أن يكون النظر للأسفل علامة على الخجل أو الاضطراب.

اللمس والملاسة □

- يمكن أن تكون لمسة اليد أو الملاسة عبارة عن تعبير عن التأكيد أو الدعم أو حتى الغضب.



الإيماءات □

- استخدام الإيماءات مثل الإشارة بالرأس أو الحركات الصغيرة باليدين يمكن أن يعزز التواصل ويضيف طابعاً شخصياً للحديث.

تغيير في اللهجة الصوتية □

- التغيرات في صوت الشخص، مثل الارتفاع أو الانخفاض في اللهجة، يمكن أن تكون دلالة على المشاعر أو المزاج.

التنفس □

- يمكن لطريقة التنفس أن تكشف عن حالة الشخص، فالتنفس العميق قد يشير إلى الهدوء والاسترخاء، بينما التنفس السريع قد يشير إلى التوتر.

استخدام المسافة الشخصية □

- المسافة بين الأشخاص تعكس مستوى الراحة والعلاقة. يمكن أن تكون المسافة القريبة إيجابية في بعض الحالات وتظهر الودّ والقرب، بينما يمكن أن تكون المسافة البعيدة عبارة عن حاجز.
- فهم لغة الجسد يساهم في تحسين فهمك للآخرين ويعزز جودة التواصل بينك وبين الآخرين.
- لا تمتلك أية كلمات أو جمل ولكنها ترسل أجزاء من المعلومات التي تترابط لتكوّن رسالة كاملة.
- هذه الرسائل التي لا تكون أحياناً واضحة ومبهمة أحياناً أخرى هي بالأساس تتعلق بشعورنا.
- يستطيع الناس أن يتعلموا ويقروا تلك الرسائل بدرجة كبيرة من الدقة.
- لا تستطيع أن تتخلى عن لغة الجسد وأنك ترسل رسائل غير شفوية دائماً وطوال الوقت بشكل عفوي.
- إن حركاتك وأوضاع جسدك المفضلة تحدد ما حولك عن نوعية الشخصية التي تملك.
- إذا لم تطابق أقوالك حركات جسدك فإن الناس يصدقون حركات جسدك وليس كلماتك.
- يمكن أن تبدل من شعورك وذلك بالتغيير الواعي لحركات ولغة جسدك.



• وتحليلاً للنقطة الأخيرة من الفقرة السابقة فإن عاملين اثنين يجب أن يؤخذا بعين الاعتبار:

أولاً: إن شعورك ولغة جسدك مرتبطة تماماً، وبشكل لصيق وأن العلاقات بينهما هي علامة في كلا الاتجاهين.

ثانياً: إن ما تشعر به يعتمد كثيراً على رؤيتك لنفسك منعكساً في الآخرين وكيف يرونك.

فمثلاً إذا لم تكن واثقاً بنفسك، وأكتافك مدلاة، وجسدك متوتر، ودائم النظر إلى الأسفل وليس إلى الناس ويديك مكتوفتان، فبمقدورك أن تغير شعورك للأحسن وذلك بالوقوف منتصباً مع إرخاء عضلاتك، وفك ذراعيك، والبسمة على وجهك.

وثانياً إذا قمت بعمل هذه الأشياء فإن الناس من حولك سوف يرونك واثقاً، ومطمئناً وتقوم لغة أجسامهم ببث الرسالة إليك وعندما تقرأ هذه الرسالة ستبدأ بتصديقها فوراً دون إبطاء. وتستطيع أن تستفيد من هذا إذا:

• أصبحت متيقناً من الكيفية التي تريد أن تظهر بها وتحاكيها.

• إذا أصبحت متيقناً كذلك من الكيفية التي أصبحت عليها، وكم تختلف أنت عن الشخص المحاكي.

• إذا بدأت تتصرف كما لو أنك أنت ذلك النوع من الأشخاص الذي تود أن تكون حقيقة منهم.

كيف تستخدم لغة الجسد والإيماءات بفاعلية؟ □

تعتبر الإيماءات هي المرآة التي تعكس شخصية كل متحدث. وما ينجح مع خطيب قد لا ينجح مع آخر، ومع ذلك،

إذا طبقت القواعد السبعة التالية يمكنك أن تصبح متحدثاً نشطاً وواثقاً بنفسه، يجيد استخدام الإيماءات. وهذه القواعد كما يلي:

١. استجب بصورة طبيعية لما تفكر فيه وتشعر به وتراه.

فمن الطبيعي أن تصدر إيماءاتك، لذا لا تكبت رغبتك في إصدار إيماءة، وإلا ستصاب بالتوتر.

٢. اصنع حالة مهيئة لاستخدام الإيماءات وليس من أجل الإيماءات في حد ذاتها.

عندما تتحدث فلا بد أن تكون منخرطاً تماماً في التواصل، وليس في التفكير في حركة يديك، بل ينبغي أن يحرك محتوى الخطبة يديك.



لحذرسق الكلمات مع الكلمات والتوقيت المناسب.

ينبغي أن تتكاتف رسائلك البصرية واللفظية علي توصيل نفس الأفكار أو المشاعر. وينبغي أن يكون لكل حركة مغزى، وأن تكون هذه الحركة انعكاساً لكلماتك، ومن ثم يستشعر الجمهور التأثير وليس الإيماءات في حد ذاتها.

٤. لا تبالغ في استخدام الإيماءات.

لأنك بذلك تصرف انتباه المستمعين عن الرسالة التي تريد توصيلها. وغالباً ما يجذب الصغار من الجمهور إلي المتحدث الذي يستخدم الإيماءات القوية، ولكن الكبار والمتحفظين من الجمهور قد يرون أن هذه الحركات الجسدية مبالغ فيها أو تبعث علي الضيق.

٥. تأكد من أن إيماءاتك مقنعة.

إذا كان المقصود من إيماءاتك أن تترك انطباعات فلابد أن تكون حية وطبيعية. ولكي تكون الإيماءات فعالة لابد أن تكون نشطة بالقدر الكافي كي تكون مقنعة، لكنها في الوقت ذاته ينبغي أن تُؤدَّى ببطء كي يراها الجمهور بوضوح دون الحاجة إلي المبالغة في أدائها. على سبيل المثال، إذا أردت أن تنقل شعورك بالإثارة تجاه إحدى النقاط أو الموضوعات في خطبتك فأظهره علي وجهك بابتسامة عريضة. فإذا كنت تشعر بالإثارة ولم يظهر جسدك هذا، فأنت بذلك تبعث برسائل سلبية. وعلى ذلك ينبغي أن تتوافق إيماءاتك مع كلماتك وحالتك المزاجية.

٦. احرص على أن تكون إيماءاتك سلسلة وفي وقتها.

هذه القاعدة هي الأهم ولكنها الأصعب، لماذا؟ لأن الإيماءات لابد أن تكون مخططة مسبقاً لذا لابد أن تتدرب عليها أثناء إعدادك للخطبة. علاوة على ذلك، فإن جلسات التدريب تجعلك تستشعر متى يمكنك البدء مبكراً في إشارة أو إيماءة، ومن ثم تتزامن مع النقطة التي تتحدث عنها.

وكل إيماءة تتكون من ثلاث مراحل:

- التفكير. يبدأ جسدك بالتحرك وفقاً للفكرة.
- الحركة. الإيماءة نفسها.
- العودة. هذه تعيد جسدك إلى الوضعية المتزنة.

ينبغي أن يتم تنفيذ المراحل الثلاثة-التفكير، والحركة، والعودة-بسلاسة بحيث لا يشعر الجمهور إلا بالحركة. وبينما ينصح بالتدريب على الإيماءات، إلا أنك لا يجب أن تحاول حفظ كل حركة؛ لأن هذا يجعل الإيماءات غير طبيعية وغير فعالة. على سبيل المثال، إذا كنت تقف على الجانب الأيسر لخشبة المسرح (يسار الجمهور) وأنت في حاجة إلى



استخدام السبورة المتحركة لتوضيح نقطة ما، ولكنها موجودة على الجانب الأيمن من خشبة المسرح (يمين الجمهور) فيمكن أن تقول للجمهور: "فلنلق نظرة علي السبورة المتحركة".

وبينما تبدأ بقول هذه العبارة ابدأ في السير باتجاه السبورة المتحركة (التفكير)، وليكن هدفك هو البدء بالإيماءة مبكراً، ومن ثم يمكنك السير بطريقة طبيعية باتجاه السبورة المتحركة. وعندما تصل إلى السبورة المتحركة ضع يدك عليها، ومن ثم فإن السير ووضع يدك على السبورة يمثل الإيماءة أو الحركة. وبعد لحظات من وضع يدك على السبورة خذ يدك وعد بها إلى الوضع المريح، وبالتالي فإن هذا يمثل العودة أو اكتمال الحركة.

٧. اجعل الإيماءة عادة طبيعية وتلقائية.

الخطوة الأولى علي طريق الاعتياد علي استخدام الإيماءات هي تحديد ما تفعله الآن إذا كنت تقوم بشي ما. **علي سبيل المثال**، انتبه إلى الإيماءات التي تستخدمها خلال محادثاتك اليومية، ويمكنك إن أردت، أن تقوم بعمل تسجيلات فيديو لبعض من محادثاتك.

وإذا أردت أن تكون متحدثاً أكثر فعالية

- فينبغي أن تكون كاميرا الفيديو هي صديقك الوفي، لأنها صادقة ولا تتملق.
- وتسجيلك لنفسك هي الطريقة المثلي للتخلص من سلوكياتك المسببة للتشتت.
- لذا قم بالتسجيل لنفسك حتي تتعرف علي عاداتك السيئة لتتخلص منها.
- ولكي تحسن من أدائك للإيماءات تدرب عليها، لكن لا تفعل ذلك أثناء إلقاءك لخطاب؛ حيث يمكنك التدرب علي الإيماءات خلال محادثة غير رسمية مع أصدقائك، وأفراد أسرتك، وزملائك في العمل.

ما هي الحركات الجسدية التي يقوم بها المتحدث والتي قد تشكل رد فعل سلبي عند المتلقي؟ □

- عند مواجهة المتلقي سلبي السلوك، اقترب منه لتكون بمستواه.
- تحدّث معه بهدوء تام وجديّة، حول العواقب المحتملة لتصرفاته، عليه هو بصورة خاصة، لكن دون أن ترفع صوتك أو أن توبّخه، بل كنْ علي مسافة قريبة منه ونبّهه، كصديق ناصح، وحازم من أجل مصلحته هو.
- لا تضع حواجز تباعد بينك وبين المتلقين.
- لا تشرح الجلسة التدريبية وأنت واقف وراء مكتب (المكتب هنا يُوحى بالقطع والفوقية).
- ولا تقف مباشرة أمام المتلقي ولا فوق رأسه خلال شرح الموضوع التي تدربة.
- لا توجه نظرك إلى الأرض (فذلك من علامات ضعف الشخصية أو تهيّب الموقف) ولا إلى النص المكتوب (لئلا يقول أحدهم في سرّه أو يوشوش رفيقه: المدرب ليس متمكناً من الموضوع) أو أي شيء آخر يجعلك تميل برأسك بعيداً عن المتلقي، أي الدارس.



- كما يمكنك استخدام اليدين للمس المتلقي لكن حاذر من أن ينتج عنه ردّة فعل، أو يعتبرك تكسّر الحواجز بينكما.
 - لا تنحدر في الوقوف، لا تجلس، لتكن وقفتك منتصبة، لا تشبك ذراعيك.
 - أخيراً، احرص أن تكون لغة جسدك سلسلة وحازمة وإيجابية وأن تظل يداك مبسوطتان خلال المناقشة، وحاذر من عدم السيطرة على انفعالك بأن تجد نفسك منساقاً إلى استعمال “لغة قبضة اليد” أو التلويح بالإبهام.
- الخاتمة
- إن التواصل بين البشر لا يتم من خلال الكلام المنطوق فقط، وإنما يتعدى ذلك ليشمل صوراً أخرى، والتي من أهمها لغة الجسد، والتي تتمثل في الحركات الجسدية ذات الدلالات الخاصة، سواء كانت مستقلة أو مرافقة للغة المنطوقة.
 - إن لغة الجسد ليست قالبا واحدا، وإنما تظهر على عدة صور ترتبط بأعضاء الجسم المختلفة، كالأطراف والأصابع والوجه والقامة وغيرها، إذ تتغير المعاني والدلالات بتغير العضو وشكل الحركة.





الباب الثالث الفصل الاول □

أفضل طرق التفاوض مع الناس

هناك العديد من الطرق التي يمكن أن تساعدك في التفاوض بشكل فعال مع الناس. إليك بعض النصائح التي قد تكون مفيدة:

الاستماع الفعال: □

١. حدد وقتاً للاستماع بعناية دون التفكير فيما ستقوله بعد ذلك.
 ٢. تجنب الانقطاعات المتكررة أثناء كلام الشخص الآخر.
- الاستماع الجيد يعد الاستماع عملية يُبادر فيها المستمع لإعطاء الاهتمام والوقت الكافي للطرف الآخر (المتكلم)، ومحاولة فهم ما يُريد إيصاله من خلال نبرة صوته وكلماته ولغة جسده، فكلما شعر المتكلم أن المستمع مهتم بالاستماع له ولما يقوله حقاً، فسيكون أكثر انفتاحاً وثقة به ويُعبّر بطريقة أفضل عن مشاعره الحقيقية، ومن دور المستمع أيضاً طرح الأسئلة والتي من شأنها أن تشجّع المتكلم على الانفتاح أكثر بالتعبير عن نفسه، فكلما شعر المتكلم بأن الشخص الذي أمامه يستمع جيداً له، شعر براحة أكبر في الحديث.

التأكد من الفهم: □

١. قدم توضيحاً عند الحاجة، وتجنب الافتراضات.
٢. استخدم تعابير الوجه واللغة الجسدية لتظهر اهتمامك وفهمك.

التحدث بوضوح وببطء: □

١. تجنب الحديث بسرعة والتحدث بوضوح.
 ٢. استخدم لغة بسيطة وواضحة.
- الوضوح وعدم الاستعجال لا يُفضّل التحدّث بسرعة عندما يكون المتحدث متوتراً أو يشعر ببعض الارتباك، لذا يجب على المتكلم أن يأخذ نفساً عميقاً قبل البدء بالحديث أو أخذ استراحة قصيرة أثناء الكلام ليأخذ فيها نفساً عميقاً إذا شعر أنّه قد بدأ بالارتباك، ويُساعد التركيز على كل كلمة أثناء نطقها على التركيز لما يقوله الفرد.





استخدام الانسلوب الإيجابي: □

١. حاول البقاء إيجابياً وتشجيع الآخرين.
 ٢. تجنب النقد اللاحق وكن مفتوحاً لآراء الآخرين.
- تجنب إعطاء النصائح يميل البعض للإكثار من إعطاء النصائح في حين لم يطلب منه أحد ذلك، وهذا التصرف قد يُزعج الطرف الآخر أحياناً، لأنّ النصائح التي لم يطلبها الشخص هي بطبيعة الحال غير مرغوبة، والسبب في ذلك أنّ مُقدّم النصيحة قد يظهر بصورة الشخص الذي يفهم في كل الأمور، مما قد يؤثر على التواصل بينه وبين المتكلم، وذلك لأنّ المتحدث قد يكون هدفه من الكلام للطرف الآخر هو إيجاد من يستمع له فقط وليس السعي من أجل حل مشكلة، وبدلاً من طرح النصيحة يُفضّل سؤاله عمّا إذا أراد منه الاستماع فقط، أم المساعدة في إيجاد حل للمشكلة، فيشعر المتكلم حينها أنّ المستمع يحترم احتياجاته

فهم وتقدير الاختلافات: □

١. قدر التنوع والاختلاف في الآراء والخلفيات.
 ٢. تجنب الجدل غير الضروري وكن مستعداً لقبول وجهات النظر المختلفة.
- وتُساعد لغة الجسد الفرد على فهم الآخرين وإيصال رسالتهم، والاستعداد المناسب لما يُريد الشخص قوله أمر مهم لكن يجب أن ينسى أنّه يتحدث ويترك العنان لجسده بالتحرك سواء بحركات يديه أو حركات جسده لتعبّر عنه، أمّا التفكير الكثير فيما سيقوله وكيفية توصيله لرسالته، ستجعله يظهر بمهنة روبات وهي طريقة غير فعّالة للتواصل

التعبير عن مشاعرك بصدق:

١. لا تخفي مشاعرك، وكن صادقاً في التحدث عن مشاعرك وآرائك.
 ٢. تجنب العدوانية وكن محترماً في التعبير عن الرأي.
- إظهار الثقة بالنفس تتمثل أهمية ثقة الإنسان بنفسه في حذب الآخرين إليه كالمغناطيس؛ فيرى الآخرون أنّ الشخص الواثق من نفسه يستحق الوقت والجهد للتعرف عليه، فهو قادر على قلب الحديث من حديث بسيط إلى حديث فعال بسرعة، لقدرته على التواصل الفعال الذي يتمثل بالتواصل البصري مع من يتكلم، لأنّ انعدام التواصل البصري مع الشخص الآخر قد يجعله يشعر بعدم الاهتمام، أو عدم تصديق ما يقوله



استخدام الأسئلة الفتاكة: □

١. استخدم الأسئلة لتعزيز التفاعل وتحفيز الحوار.

٢. تجنب الأسئلة المحامية وكن مهتمًا حقًا بالإجابات.

: إظهار الاهتمام يُعد إظهار الاهتمام من أهم الأمور التي تُشجّع المتكلم على الشعور بالراحة وتعزيز ثقته بنفسه، كما أنه يخلق شعورًا لديه بأنه مُلزم للتعامل بالمثل وإظهار الاهتمام، وعلى عكس ذلك، فإن عدم منح الاهتمام الكافي وقضاء الوقت في التحدّث عن النفس، قد يُشعره بعد الاهتمام، لذا يُفضّل أن تكون المحادثة التي يتحدّث فيها الشخص عن نفسه قصيرة، يُشجّع من أمامه على التحدّث عن طريق طرح الأسئلة، ثم الاستماع بإنصات يُكمل حديثه

الحفاظ على الاحترام: □

١. كن محترمًا واحترم وجهات نظر الآخرين حتى إذا كنت غير متفق معهم.

٢. تجنب الانزعاج والهجوم الشخصي.

طرح الأسئلة يُساعد طرح الأسئلة أثناء الحوار في القدرة على التعمّق والتعرّف على الشخص المقابل بصورة أفضل، لكن هذا الأمر لن يكون متاحًا في أغلب الأوقات، وخاصة مع أولئك الذين لا يشعرون بالراحة مطلقًا لدى الحديث عن مشاعرهم أو إفشاء أسرارهم، فمن أجل مساعدتهم على التحدّث يُفضّل تغيير الأسئلة من أسئلة إجابتها نعم أو لا إلى أسئلة يستطيع الإجابة عنها باستفاضة إن أراد ذلك بالتأكيد، وفي ذلك الوقت يجب احترام حدود الآخرين العاطفية وعدم الإلحاح عليهم لقول ما لا يريدون قوله

الاستفادة من لغة الجسد: □

١. انتبه إلى لغة جسد الشخص الآخر لفهم المزيد عن مشاعره ومواقفه.

٢. حافظ على لغة جسد إيجابية ومفتوحة.

الانتباه إلى لغة الجسد تشمل لغة الجسد تعابير الوجه، وحركة الجسم والإيماءات، والتواصل البصري، ونبرة الصوت، وحتى توتر العضلات والتنفس، كلها أمور تندرج تحت مصطلح التواصل غير اللفظي وجميعها تُعبّر عمّا يشعر به الشخص أكثر من الكلمات وحدها، وتتمثل أهمية لغة الجسد في المساعدة على تطوير القدرة على الفهم والتواصل مع الآخرين، والتعبير عمّا يعنيه الفرد بصدق أكبر، كما وتُساهم في بناء علاقات أفضل في المنزل والعمل، ويُمكن تعزيز التواصل الفعّال باستخدام لغة الجسد التي تُشير إلى الاستعداد التام للاستماع



مثل؛ ترك الذراعين غير متقاطعتين، والوقوف بطريقة صحيحة أو الجلوس على حافة المقعد، إضافة للحفاظ على التواصل البصري مع الطرف الآخر

كما يمكن استخدام لغة الجسد للتأكيد على الرسالة اللفظية أو تحسينها مثل التريبت على كتف صديق بينما يمدحه على نجاحه، أو السلام بقبضة اليد لتأكيد أن رسالته قد وصلت

□ المرونة والتكيف:

١. كن مستعداً لتعديل أسلوب الحوار حسب الوضع واحتياجات الشخص الآخر.
٢. تذكر أن فن الحوار يحتاج إلى تمرين وتطوير، وكلما قمت بتطبيق هذه النصائح بانتظام، كلما تحسنت مهاراتك في التواصل مع الآخرين.

عدم التصنع تُعد القدرة على التعبير عن الأفكار والمشاعر خطوة كبيرة في التواصل الجيد مع الآخرين، فمن المهم أن يكون الشخص صادقاً ومنفتحاً وقادراً على التعبير عن المشاعر بشكل صريح، كأن يذكر أنه محبط في حال كان محبطاً، أو يُظهر رغبته في الحديث عن موضوع مُعيّن لإتاحة المجال للطرف الآخر لفهم ما يمر به، وهذا من شأنه أن يُنمّي القدرة لدى الفرد على التعبير عن أفكاره ومشاعره، مما يُسهّم في خلق تواصل جيد مع الآخرين

□ عدم التوتر:

يكون التوتر سبباً للعديد من التصرفات التي تصدر من الفرد أثناء الخلافات والتي قد تجعله يندم عليها لاحقاً؛ فتعلّم طريقة التعامل مع هذا التوتر والعودة إلى حالة الهدوء ستُجنّبته الندم، وربما تُساعد شخص آخر على تحطّي هذا التوتر، ويُمكن التغلب على التوتر باتّباع الطرق التالية

- اكتساب مهارة التواصل الفعّال تحت الضغط.
- استخدام أسلوب الملاحظة لكسب أكبر وقت ممكن للتفكير.
- التوقف لبرهة قبل اتخاذ أي قرار.
- الابتعاد عن الإجابة الطويلة واختصارها بنقطة واحدة مدعومة بمثال أو معلومة.
- التحدّث بوضوح والحفاظ على نبرة صوت متوازنة وعدم إهمال التواصل بالعينين والحفاظ على لغة جسد إيجابية.



- ختم الكلام بملخص، ثم إنهاء الحديث حتى وإن عمّ الصمت المكان.
- فهم سبب الحوار يجب تحديد الرسالة المراد إيصالها للجمهور وفهم من هو الجمهور، ومنح المتكلم الفرصة للتركيز على أهدافه حتى يتمكن من تحديد أفضل طريقة ثمكته من إنجاز مهمته، فمن المهم التعرف على التأثير المحتمل لسوء التواصل مع الآخرين، فمن الممكن أن يُسيء البعض فهم الآخر لعدم وضوح وتحديد ما أراد إيصاله، ووقتها ستحمل عواقب خطيرة إن حدث هذا في مكان العمل مثلاً، وقد يُنتج عنه أضرار ومشاكل عديدة، فمن خلال وضع الفرد نفسه مكان الشخص الآخر، سيستطيع فهم الطريقة المثلى التي تُجنبه سوء الفهم سواء أكان التواصل مباشر أو عبر البريد الإلكتروني أو غيرها من طرق التواصل.

إدارة التواصل عبر منصات التواصل الاجتماعي

ظهرت في العقود الأخيرة وسائل التواصل الاجتماعي وغيرها من أشكال التواصل الإلكتروني، والتي ينشر الأفراد أفكارهم عبرها دون الحاجة للاجتماع بغيرهم وإخبارهم بما لفظياً، وللحفاظ على التواصل السليم بين الأفراد من خلالها يجب مراقبة وإدارة هذه المنصات تجنباً لتواجد الشخص السلبي والذي ينطوي على إرسال رسائل خطيرة وغير مقبولة.

التفكير قبل الحديث:

يجب التنبه إلى أن للكلمات تأثير كبير على الآخرين، فاختيار ما يجب قوله في الوقت المناسب أمر بالغ الأهمية، فعلى سبيل المثال قول الشيء الخطأ في محادثة يُمكن أن يُرسل شخصاً بريئاً إلى السجن لفترة طويلة، لذا من المهم أن يأخذ الشخص وقته بالاستماع، ووقته قبل التحدث وأن يكون حذراً في كلامه، فالاستماع الجيد يصنع الفرق ويكسب الفرد القدرة على التحدث بطريقة أفضل، وسيُصبح الكلام استجابة لما يشعر به الآخرون وما يقولونه وما يفعلونه، أما الاتصال الضعيف يحوّل الحديث لاتجاه غير مدروس قد يكون جارح.

اختيار الكلام في التوقيت المناسب □

يقول المثل: "قل ما تقصده واعن ما تقوله"، للكلمة قوّة عظيمة، فمن المهم التفكير بما ينوي الشخص قوله قبل قوله ليتسنى له التأكد من أن ما يقوله يعكس تماماً ما يعنيه، كما أن قول الشيء الصحيح في الوقت الخطأ له عواقب تضر بالموقف والعلاقة مع الآخرين في المستقبل.





الخلاصة

يُساهم التواصل الفعال مع الآخرين في زيادة قدرة الفرد على إيصال جميع أفكاره للآخرين بصورة واضحة عن طريق الاستعانة بلغة جسده وأخذ الوقت الكافي والتفكير قبل أن يتكلم، كما ويتمكن من فهم الآخرين وكسب ثقتهم ليجعلهم يتحدثون إليه بكل حرية وانفتاح عن طريق إعطائهم كامل الاهتمام والاستماع الجيد لهم.





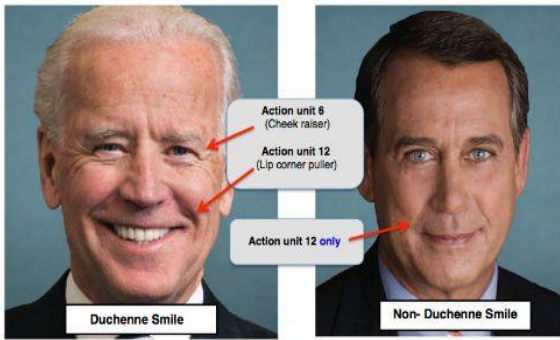
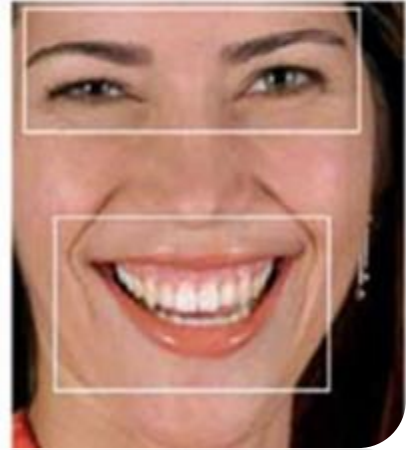
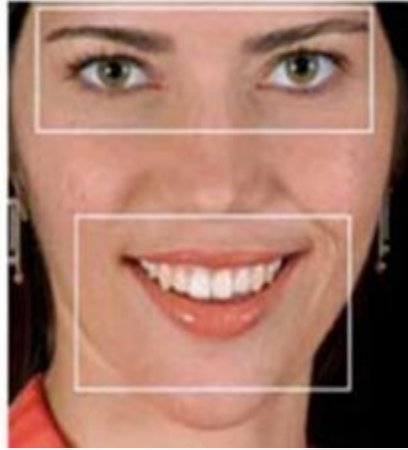


الباب الثالث

الفصل الثاني : ابتسامة دوشين

ما هي ابتسامة دوشين؟

تعرف إلى أسرار الابتسامة ولغة الجسد





من هو دوشين □

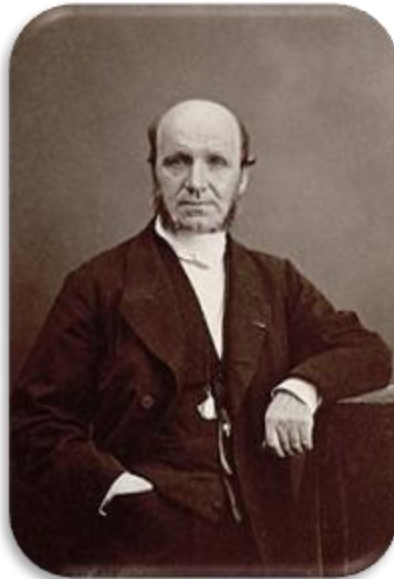
عالم تشريح فرنسي كبير ومشهور بإسهاماته الكبيرة وخصوصا تجاربه الكهربائية التي كان يجرها مع العضلات وخصوصا لدراسة العضلات المسؤلة عن تعبيرات الوجه . الراجل ده اسمه "**Guillaume Duchenne**" وفيه ابتسامه متسمية باسمه "**Duchenne smile**" ... ودي حكايتها حكاية !!

كان غيوم بنيامين أماند دوشين (١٧ سبتمبر ١٨٠٦ - ١٥ سبتمبر ١٨٧٥) طبيب أعصاب فرنسي قدم مساهمات كبيرة في مجال الطب. اشتهر بعمله في دراسة الجهاز العضلي وأبحاثه الرائدة في مجال الفيزيولوجيا الكهربائية.

أجرى دوشين بحثًا مكثفًا حول أمراض العضلات وفسولوجيا العضلات. وهو مشهور بشكل خاص باستخدامه للتحفيز الكهربائي لدراسة عمل العضلات. يرتبط اسم دوشين بـ "ضمور دوشين العضلي"، وهو شكل حاد من ضمور العضلات تم تسميته لاحقًا على شرفه.

إحدى مساهمات دوشين البارزة هي استخدام التصوير الفوتوغرافي لتوثيق تجاربه السريرية. تعاون مع مصور يدعى أدريان تورناشون لالتقاط تعابير الوجه باستخدام التحفيز الكهربائي، مما أدى إلى نشر العمل التاريخي "آلية تعبير الوجه البشري" ("**Mécanisme de la physionomie humaine**").

وضع عمل غيوم دوشين الأساس لفهم الاضطرابات العصبية العضلية واستخدام تخطيط كهربية العضل في التشخيص الطبي. يستمر إرثه في التأثير على مجالات علم الأعصاب وعلم وظائف الأعضاء.





ابتسامة دوتشين هي تعبير يشير إلى الاستمتاع الحقيقي. تنشأ عندما ترفع العضلة الملوتة الرئيسية زوايا فمك في نفس الوقت التي تقوم فيها عضلات العين المدارية برفع خديك وتعيد عينيك في الزوايا.

يؤثر هذا النوع من الابتسامة على كيفية رؤية الآخرين لك: ابتسامات دوتشين تجعلك تبدو جديراً بالثقة و شخص سخي ، مما قد يجعل الناس يستجيبون لك بشكل إيجابي في مختلف المواقف.

الابتسام بعينيك وفمك يمكن أن يرفع مزاجك ، ويهدئك ، ويساعدك على إقامة علاقات مع أشخاص آخرين. ونعم ، يمكنك ابتسام ابتسامة دوتشين ارادياً عن قصد ، للتأثير على جسمك وعقلك ايجابيا أو للتأثير ايجابيا على انطباعات الآخرين عنك.

Duchenne Smile

Lines formed around and under eyes.

Raised cheeks.

Smile lines.

Raised mouth corners.





هل تعلم ان المرأة تبسّم عندما تعلم أنها تخضع للمراقبة أو تشعر بالقلق؟ وقد تبسّم عندما يكون الجو مشمساً وممتعاً أكثر مما يحدث عندما يكون الجو ممطراً أو ملبداً بالغيوم.

الابتسام هو أحد أقوى الإيماءات في كل العصور، فهو لغة عالمية بامتياز، على أن هناك العديد من أنواع الابتسامات أهمها ابتسامة دوشين. فما هي ابتسامة دوشين؟ وما أسرار الابتسامة؟ تعرفي إليها مع د. نجوان فضل خبير تنمية بشرية، ولديها دورات كوتشينغ تطوير ذات في السياق التالي...

ابتسامة دوشين هي الابتسامة الحقيقية من القلب

تقول د. نجوان فضل: ابتسامة دوشين هي الابتسامة "الحقيقية"، وهي تعبير الوجه الوحيد المعترف به بدقة تصل إلى ٩٠٪ من قبل علماء من مختلف أنحاء العالم، وقد اكتشفها عالم التشريح الفرنسي دوشين دو بولوني في عام ١٨٦٢، يكمن الاختلاف الرئيسي بين هذه الابتسامة السعيدة "الحقيقية" والابتسامة السعيدة "الزائفة" في عضلات العين الدائرية، وهي العضلات التي تلتف حول العينين.

كل الابتسامات تنطوي على تقلص العضلات الوجنية الرئيسية التي ترفع زوايا الفم. لكن ابتسامة دوشين تتميز بتقلص إضافي للعين الدائرية، مما يؤدي إلى تجعد الجلد حول العينين، ولذلك أطلق عليها ابتسامة المتعة الخالصة؛ حيث اكتُشف أن ابتسامة دوشين -وليس الابتسامات الأخرى- مصحوبة بنشاط في القشرة الأمامية اليسرى للدماغ، وهي منطقة تشارك في تجربة الاستمتاع



ابتسامة دوشين هي الابتسامة الحقيقية من القلب



تؤكد د. نجوان أن الابتسامة الحقيقية يمكن تمييزها؛ حيث تشارك في رسمها عضلات العين، لمن يبتسم لأكثر من خمس ثوان، وهي التي لا يمكن تزييفها بابتسامة باهتة تعكس نية سيئة أو ضحكة صفراء.

• أنواع الابتسامات

- ابتسامة المشاهير

هي ابتسامة عريضة يقوم بها الممثلون والموديلات والمشاهير، وهي ابتسامة كبيرة لكنها لا تشير بالضرورة إلى سعادة حقيقية .



ابتسامة الشفاه المغلقة

- نصف الابتسامة



يمكن أن يظهر هذا أن شخصاً ما يخفي شيئاً ما أو قلقاً بشأن الموقف. يمكن أن تكون طبيعية وتستخدم العيون بالطريقة التي تعمل بها ابتسامة دوشين، لكنها لا تنقل الفرح دائماً. قد يكون شخص ما سعيداً بشيء لا يريد التحدث عنه، أو يحاول إخفاء عدم الارتياح.

يُطلق على نصف الابتسامة أيضاً "فرحة الخداع"، وتستخدم عندما يحاول الشخص الإفلات من شيء ما، أو يتفوق على شخص ما، أو يفلت من كذبة. إنها ابتسامة طنانة عندما تكون المشاعر الأخرى أكثر ملاءمة.



لمد ابتسامة مزيفة

تُستخدم الابتسامة المزيفة لتظهرك مقبولة اجتماعياً، ولتُبقي القنوات مفتوحة مع الآخرين، أو لكي تظهر أنك منفتحة على التواصل، وتكون ابتسامة قصيرة لا تدوم أطول من ٤ ثوان.

ابتسامة مهذبة



هي نوع من الابتسامة المزيفة، وتكون عندما تلتقي بأقاربك في حفلة ما أو مناسبة اجتماعية، أو عند لقاء شخص غريب وتريد الظهور بمظهر مرحب، أو عندما تشعر بالتوتر .

-ابتسامة مغلقة الفم

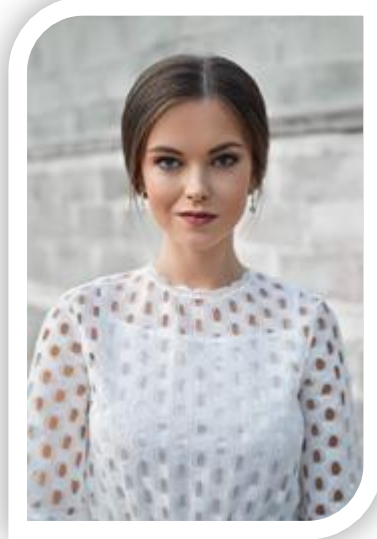
غالباً ما يُنظر إليها على أن صاحبها يعاني الخضوع، فالأشخاص الذين يجفلون بشكل خاص بشأن أسنانهم يعمدون لابتسامة الفم المغلق.





- ابتسامة ضيقة

هي ابتسامة ضيقة تتشكل عندما يتم الضغط بقوة على الجزء الأوسط من الشفاه، مع سحب زوايا الفم للخلف، كما في الابتسامة العادية، ويشير هذا إلى أن الشخص يكبح التوتر والغضب، ولكنه يحاول أن يبدو سعيداً.

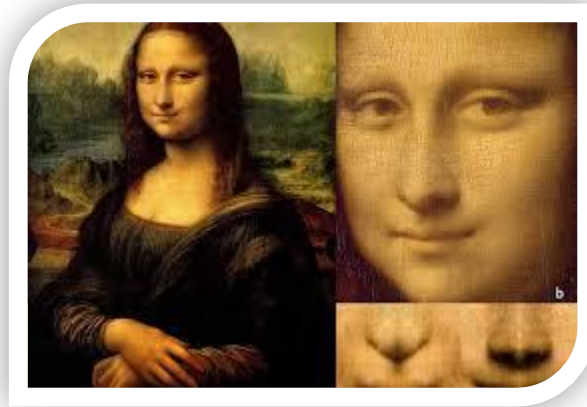


- ابتسامة مخادعة

-
-
-
-
-
-
-

عندما يكون شخص ما ارتكب خطأ ما ويتبرأ منه بابتسامة، ويستخدمها شخص مخادع أو ماكر.

- ابتسامة غير محددة



وتسمى ابتسامة الموناليزا وهي ابتسامة ذات طبيعة انتقالية؛ حيث تبدو وكأنك يمكن أن تنتقلي سريعاً إلى أي شعور الضحك أو البكاء أو الغضب أو الخوف.

-
-
-



□

الابتسامه المقلوبة □

هز الفم هو في الأساس الابتسامه المقلوبة التي تقول بشكل غير لفظي، "ليس لدي ما أقوله عن هذا"، وهذه الابتسامه عندما تقترب من هز الكتف بالكامل. فالرسالة هي "لا أعرف" أو "لا علاقة لي بـ" أو "لا أفهم".
هز الفم كذلك يعني عدم الثقة في كلمات المتحدث أو الشعور بالعجز؛ مما يعني أنه يكذب.

ابتسامه البوتوكس □

□



□

يجعل البوتوكس التجاعيد أقل وضوحًا ، ولكن يمكن أن يريح وجوه الأشخاص لدرجة يصعب فيها الابتسام الكبير. سميت بعد هذا التأثير الجانبي ، ابتسامه البوتوكس لها وجه علوي مسترخٍ وخالي من التعبيرات تقريبًا. لست بحاجة إلى البوتوكس للقيام بذلك. قد تكون متعبًا حقًا أو تحاول الابتسام من خلال الحزن.



١



الابتسامه هي تعبير لغوي غير لفظي يعبر عن الفرح أو السرور أو الود أو الرغبة في التواصل الإيجابي. يمكن تصنيف الابتسامات بناءً على عدة عوامل، من بينها الطبيعة والسياق الاجتماعي. □

إليك بعض أنواع الابتسامات:

الابتسامه العاديه: □

هي الابتسامه اليوميه التي تعبر عن الفرح أو السرور. تشمل ابتسامه الفم والعيون.

ابتسامه الابتهاج: □

تظهر عندما يكون الشخص فرحاً أو متحمساً بشكل خاص. قد تتضمن ابتسامه عريضة مع تشديد في عضلات الوجه.

الابتسامه الاجتماعيه: □

يمكن أن تكون ابتسامه مهذبه أو اجتماعيه، تظهر في السياقات الاجتماعيه للتعبير عن الود والاحترام.

ابتسامه الاستهزاء: □

تظهر عند الاستهزاء أو التحدث بطريقة ساخرة. قد تظهر هذه الابتسامه مع تحريك الفم ولكن قد لا تتضمن العيون.

الابتسامه الخجوله: □

تظهر عندما يكون الشخص خجولاً أو غير واثق. قد تكون العيون مغمضة قليلاً أو تتجنب النظر المباشر.

ابتسامه الشكر: □

يمكن أن تظهر عندما يعبر الشخص عن امتنانه أو شكره.

ابتسامه الفهم: □

تظهر عندما يفهم الشخص موقفاً أو مزاجاً آخر.

ابتسامه التحفيز: □

تظهر عندما يكون الشخص يحاول تحفيز الآخرين أو رفع معنوياتهم.

يجب أن يتم فهم الابتسامات في السياق الذي تظهر فيه، حيث قد تختلف تفسيراتها اعتماداً على الوضع والثقافة. □



كيف يمكنك قراءة ابتسامات الآخرين؟ □

الابتسامة هي واحدة من أكثر تعبيرات الحياة انتشاراً، ولكن في بعض الأحيان ربما يكون من الصعب فك شفرتها. في حين أنك عادة ما تربط الابتسام بالسعادة، إلا أن الابتسامة في الحقيقة قد تعكس حالات عدة، من فرح وتعاسة ونوايا وسيطرة.. الخ، بحسب صحيفة "ديلي ميل" البريطانية.

فقد توصلت دراسة علمية إلى أنه يمكن تصنيف الابتسامات ضمن ٣ فئات مختلفة، ويتم تعريف كل منها من خلال مجموعات معينة من العضلات.

تقول باولا نيدنتال، أستاذ علم النفس في جامعة ويسكونسن ماديسون: "عند التمييز بين الابتسامات، يميل العلماء إلى التركيز على الابتسامة الحقيقية والكاذبة.. الناس يتسمون في العديد من الظروف المختلفة وخلال العديد من الحالات العاطفية.. لذلك فإن التأكيد على أن الابتسامات فقط التي تنتج عن حالات السعادة هي "الحقيقية" يجد من فهمنا لتعبيرات الوجه المهمة."

في هذه الدراسة، تم عرض الآلاف من تعبيرات الوجه التي تم إنشاؤها بواسطة الكمبيوتر على المشاركين. وطلب من المشاركين ما تعكسه كل ابتسامة من تعبير أو رسالة اجتماعية معينة، وتحديد ما إذا كانت الابتسامة حقيقية أم زائفة.

Reward smiles



Affiliative smiles



Dominance smiles



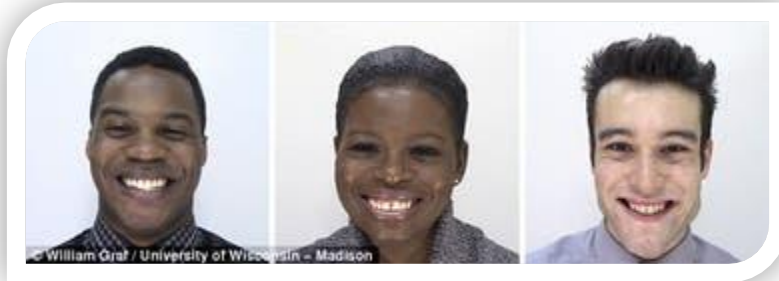


ومن المعروف أن "العظام الوجنية الكبرى" هي التي تكون مسؤولة عن الابتسام، وهي مجموعة من العضلات، على شكل شرائط، تحت عظام الخد التي تسحب زوايا الفم.

٣ أنواع من الابتسامات □

وتوصل العلماء إلى أن هناك ٣ أنواع من الابتسامات: المكافأة والمتابعة والهيمنة.

فابتسامة المكافأة هي "ربما الأكثر بديهية"، فهي نوع الابتسامة التي تستخدمها مثلا مع طفل، الذي بدوره يتسم هو الآخر أو يفعل الأشياء التي تريدها.



ويعتمد تعبير تلك الابتسامة على رفع للعضلات الوجنية، مع رفع الحاجب، وبعض السحب الحاد للشفة.

ابتسامة المكافأة □

ومن ناحية أخرى، تستخدم ابتسامات المتابعة للتعبير عن التسامح، مثلا، وفقا للباحثين، ويمكن أن تعبر عن فكرة أنك لا تشكل أي تهديد.

وهذا النوع من الابتسامة يستخدم أيضا انحرافات متناظرة من الفم، ولكن مع الضغط على الشفاه، كما لا تظهر الأسنان في هذه الحالة.





ابتسامه التسامح

أما ابتسامه الهيمنة، فوفقا لما يقوله الباحثون، تستخدم هذه الابتسامه للتعبير عن الوضع الاجتماعي.



وتتميز بأنها ابتسامه أو ضحكة غير متوازنة تعكس عدم الاحترام، مصحوبة برفع الحواجب، ورفع الخدين.

ابتسامه هيمنة

ويقول الباحثون إننا نعرف الآن أي حركات يجب أن ننظر إليها عندما نقوم بوصف وتحليل ابتسامات الآخرين.

ويعمل الباحثون أيضا على رؤية كيف يمكن لهذه التعبيرات أن تؤثر على نتائج المفاوضات مثلا.

كما يستخدم الباحثون هذه المعلومات لمساعدة الجراحين الذين يقومون بإجراء عمليات جراحية لإعادة بناء الوجه.





الباب الثالث الفصل الثالث □

كيف اتعلم لغة الجسد كمتحدث واكون أكثر تأثيراً □

١. يُعدّ التحدّث أمام الجمهور من أكثر التجارب المرهقة عصبيًا التي يواجهها العديد منا في حياته اليومية، وقد رُشحت الرهبة من ذلك ضمن قائمة أكبر مخاوف الأمريكيين في السنوات الأخيرة، ولم تهب من هذا التصنيف إلا ليحل محلها تهديدات أكثر إلحاحًا من قبيل مواجهة أسماك القرش!

٢. يرى خبير التواصل ديفيد فيليبس أن هذه الرهبة تتبع غالبًا من قلقنا بشأن ما ينبغي أن نقوله وكيف نقوله (شاهد حديث TEDxZagreb تحت عنوان: "١١٠ تقنيات للتواصل والخطابة")، وقد قضى سنوات عديدة في تحليل ما يقارب خمسة آلاف متحدث ومخاطب لأجل تحديد الطريقة الأمثل لاستعمال لغة الجسد خلال الإلقاء أمام الجمهور.

٣. ولا تقتصر لغة الجسد على حركات اليدين والذراعين، بل تتعدى ذلك بكثير؛ فمن شأن إجراء تغييرات بسيطة على طريقة الوقوف أو التحرك أو حتى التيسّم أن يسهم في جذب انتباه الجمهور وبناء التواصل معهم على النحو المطلوب. وفي حال رغبت في التعمق وتعلّم المزيد في هذا الصدد، يقدّم لك ديفيد فيليبس نظامًا كاملًا يشمل ١١٠ خطوات لتعزيز مهارات وفن الخطابة، لكنك لن تحتاج لتعلّم هذه المراحل كلها لتكون مستعدًا لعرضك التقديمي المقبل. وفيما يلي، يشارك ديفيد فيليبس سبع نصائح سهلة وفاعلة للغة الجسد يمكن لأي شخص تعلّمها بسهولة.

اتجه نحو جمهورك □

أول نصيحة يقدّمها فيليبس هي أن تتقدّم بخطواتك للأمام تجاه الجمهور وليس العكس؛ لأن اتخاذ خطوات للأمام يعث على الثقة ويعزز التواصل، في حين أن التراجع للوراء سيترك انطباعًا لديهم أنك تشعر بالرهبة أو التهديد؛ فالمرء عندما يشعر بالتهديد ينغلق على نفسه بما ينعكس على لغة جسده إذ يشد عضلاته ويشبك يديه ويتراجع للوراء، ومن ثم يبدو وكأنه في موقف دفاعي إزاء جمهوره. لذا حاول إرخاء ذراعيك وتحريكهما بطلاقة، وتقدم نحو جمهورك لكي تعطي انطباعًا بالثقة والترحاب.

طابق لغة جسّدك مع كلماتك □

يقول ديفيد إن جوهر التواصل مع الآخرين هو إيصال رسالتك بأعلى قدر من التأثير والوضوح، ولأجل ذلك ربما تستخدم إيماءاتك الجسدية، ومنها حركات اليدين، لجذب انتباه الجمهور ليفهم رسالتك. وعندما يتعلق الأمر بإيماءات اليد، فإن قاعدة فيليبس لإيصال رسالة فاعلة هي أن يكون لكل حركة هدف معين يساعد في التواصل. فإن كنت تتحدث عن ارتفاع أرقام المبيعات مثلًا، بإمكانك أن ترفع يدك بهدوء إحالة إلى الارتفاع الذي تتحدث عنه، وإن كنت



تشرح لجمهورك مسألة ما ثم قمت بعرض اختياريين بشكل بلاغي، حاول أن تبسط كلا ذراعيك إلى الجانبين وتفتح يديك وكأنك تزن أشياء فيهما. فالبشر مخلوقات بصرية بالأساس، والحركة ولغة الجسد تجذب انتباه الناس إلى حد كبير. لكن لا تفرط في الحركة؛ إذ إن الحركات التي لا هدف لها تحقق نتائج عكسية، كما يقول ديفيد فيليبس: "كل حركة لا تسهم في التواصل سرعان ما تصبح مصدر إزعاج، ولا ينبغي أن تكون الإيماءات الجسدية الضرورية لإيصال رسالتك مصدرًا للإزعاج".

□ امنح يديك قسطًا من الراحة

المعضلة التي تواجه الكثيرين هي ما ينبغي أن تفعله اليدين عند التحدث أمام الجمهور. هل نضعهما في جيوبنا؟ يقول فيليبس إن ذلك يعني أنك منغلق على نفسك). ماذا عن وضعهما خلف الظهر؟ (كلا، تلك الوضعية رسمية بشكل مفرط). لدى ديفيد معجم كامل يشمل الوضعيات التي ينبغي تحاشيها عند التحدث أمام الجمهور، مثل وضعية "الصلاة" (اليدين مشبكتان للأمام)، ووضعية "المتسول" (اليدين للأمام وراحة اليد مبسوطة لأعلى)، وأيضًا وضعية "الطاووس"، حيث تكون اليدين على الوركين مع مرفقين يرفرفان على الجانبين. يقول ديفيد: "يستخدم العديد الوضعية الأخيرة عندما يشعرون بالتوتر في محاولة منهم لبيدوا أكبر حجمًا أو أهمية من خصومهم. حاول أن ترسل يديك على الجانبين عندما لا تحتاج لاستخدامهما في حديثك".

□ اعتن بإيماءات رأسك

يقول فيليبس إن التواصل بطريقة غير لفظية متأصل فينا بشكل عميق جدًا، ولعل من بين الطرق التي نحقق بها ذلك شيء نفعله طوال الوقت، ألا وهو الإيماء بالرأس لإظهار التعاطف مع شخص ما أو إيماءتها إلى أحد الجانبين. ووفقًا لديفيد فيليبس: "يمكنك استخدام الإيماءات نفسها لإظهار تعاطفك عندما تكون أنت المتحدث".

□ ابتسم بصدق

من أهم الأشياء التي ينبغي مراعاتها عند الإلقاء أمام جمهورك هو أن ترسم على وجهك ابتسامة مشرقة، وبالأخص ابتسامة "دوشين" التي تملأ تعابير وجهك كلها. يستجيب الناس بإيجابية وبدفء إزاء هذا النوع من الابتسامات، ويرى فيليبس أنها تبعث فيك وفي جمهورك شعورًا بالراحة والاسترخاء، ويضيف: "تؤثر مشاعرنا وتتأثر في خضم تفاعلنا مع العالم من حولنا، ما يعني أن مجرد ابتسامة صادقة على وجهك وأنت أمام جمهورك ستعود بتأثير إيجابي على حالتك النفسية. تذكر أنه لا ينبغي أن تتكلف أو تزييف الابتسامة، فقط تذكر شخصًا أو مكانًا أو حيوانًا تعرف أنك حين تتذكره ترسم على وجهك ابتسامة دوشين".



إن أخطأت، فلا داعي للارتباك أو الذعر □

كلنا يمر بالتجربة نفسها:

نمضي وقتًا في التدريب على إلقاء حديثنا بل وحفظه عن ظهر قلب، لكننا حين نصعد على المنصة لنشارك ما اجتهدنا في إعدادة نجد خيط الأفكار قد انفلت منّا ولا نستطيع تذكر أي شيء. إن حدث ذلك معك فلا داعي للذعر. يقول فيليبس: "أفضل ما تفعله في هذا الموقف هو أن تحافظ على هدوئك دون الوقوع في خطأ الارتباك والذعر. ربما تشعر بحاجة ملحة في إطلاق العنان لما بداخلك من التوتر والقلق والرغبة في الاختباء والهرب من نظرات الجمهور، لكن تذكر أن هذا كله يجعلك تبدو أقل ثقة". بدلاً من ذلك، يقترح ديفيد أن تتقدم وتنحني نحو جمهورك وتقبله بابتسامة دوشين، وفي الوقت نفسه تتنفس بعمق لكي تكبح مشاعر التوتر وتفتح الباب أمام مشاعر الثقة والراحة.

تدرب مرات عدة حتى ولو بمفردك

شعار فيليبس فيما يخص لغة الجسد هو أنها مهارة مكتسبة وليست موهبة، ما يعني أن لدى كل فرد القدرة على أن يصبح متحدثًا بارعًا، حتى وإن كان من أكثر الناس إحساسًا بالتوتر والإحراج. نقطة الانطلاق التي ينصح بها ديفيد هنا هي التركيز على لغة جسدك في حياتك اليومية، بأن تلاحظ الحركات التي تؤديها بشكل طبيعي ثم تعمل على تعزيزها بحركات أخرى تساعدك في التعبير عن نفسك على نحو أفضل. وبالممارسة تصبح هذه الحركات جزءًا من أسلوبك في التواصل تلقائيًا، بحيث لا تحتاج للقلق حيالها عند إلقاء خطابك المقبل أمام الجمهور.

تعتبر لغة الجسد وسيلة فعالة للتعبير عن المشاعر والتواصل دون استخدام الكلمات. إليك بعض النصائح التي يمكن أن تساعدك في تعلم لغة الجسد:

قراءة الكتب والموارد: □

ابحث عن كتب وموارد تعلم لغة الجسد. هناك العديد من الكتب التي تقدم رؤى ومفاهيم حول كيفية فهم حركات الجسد وما تعنيه.

مشاهدة الفيديوهات والانقلام: □

قم بمشاهدة أفلام وفيديوهات ورصد الحركات والتعبير الوجهية. حاول فهم السياق وكيف يمكن أن تتغير اللغة الجسدية مع تطور الحكبة.



الممارسة العملية:

حاول تطبيق ما تعلمته في المواقف الحياتية اليومية. اتبع تفاعلات الآخرين وحاول فهم ما إذا كانوا يشعرون بالراحة أو الاستياء.

مراقبة الذات:

كن حذرًا بمراقبة حركات جسمك وتعابير وجهك أثناء التحدث والاستماع. فهم كيف يؤثر الجسم على تواصلك.

التواصل مع الآخرين:

قم بممارسة التواصل مع الآخرين وكن حساسًا لتفاعلاتهم. اسأل نفسك كيف يمكنك فهم مشاعرهم من خلال لغة الجسد.

دورات تدريبية:

قم بالبحث عن دورات تدريبية أو ورش عمل حول فهم لغة الجسد. يمكن أن توفر هذه الفعاليات تجارب تعلم عملية وتفاعلية.

تعلم لغات الجسد المحددة:

افهم معاني حركات معينة مثل لغة اليدين والعيون والتعابير الوجهية. هناك علامات واضحة قد تكون ذات معاني محددة.

استخدام المرايا:

قم بمشاهدة نفسك في المرآة وحاول تقليد بعض التعابير والحركات. هذا يمكن أن يساعدك في تحسين تواصلك غير اللفظي.

التفاعل مع ثقافات مختلفة:

التواصل مع أشخاص من خلفيات وثقافات مختلفة يمكن أن يساعدك في فهم تفاوتات لغة الجسد.

تذكر أن لغة الجسد قد تكون مختلفة بين الثقافات، لذا يفضل أن تكون حذرًا وتأخذ السياق الثقافي في اعتبارك أثناء فهم إشارات الجسم.





الباب الثالث

الفصل الرابع : لغة الجسد والقاء الخطابات والمحاضرات والجلسات التدريبية

لغة الجسد هي جزء مهم من التواصل غير اللفظي، وهي تلعب دوراً أساسياً في القاء الخطابات والمحاضرات. حيث يمكن أن تساعد المتحدث على جذب انتباه الجمهور وجعله أكثر اهتماماً بالموضوع المطروح، كما يمكن أن تساهم في تعزيز ثقة المتحدث بنفسه وتأثيره على الآخرين.

أهمية لغة الجسد في القاء الخطابات والمحاضرات والجلسات التدريبية

تتمثل أهمية لغة الجسد في القاء الخطابات والمحاضرات في الآتي:

• جذب انتباه الجمهور:

يمكن للغة الجسد الفعالة أن تساعد المتحدث على جذب انتباه الجمهور وجعله أكثر اهتماماً بالموضوع المطروح. على سبيل المثال، يمكن للمتحدث استخدام حركات اليد والإيماءات للمساعدة في توضيح النقاط الرئيسية، أو استخدام تعابير الوجه لإظهار الاهتمام والتفاعل مع الجمهور.

• تعزيز ثقة المتحدث بنفسه:

يمكن للغة الجسد الإيجابية أن تساعد المتحدث على تعزيز ثقته بنفسه وتأثيره على الآخرين. على سبيل المثال، يمكن للمتحدث الجلوس أو الوقوف بشكل مستقيم، والنظر في عيون الجمهور، والتحدث بثقة.

• إضفاء الحيوية على الخطاب:

يمكن للغة الجسد الحيوية أن تساعد في إضفاء الحيوية على الخطاب وجعله أكثر جاذبية. على سبيل المثال، يمكن للمتحدث التحرك في جميع أنحاء الغرفة، واستخدام حركات اليد والإيماءات بشكل مدروس، وتغيير نبرة صوته.

نصائح لتحسين لغة الجسد في القاء الخطابات والمحاضرات والجلسات التدريبية.





فيما يلي بعض النصائح لتحسين لغة الجسد في القاء الخطابات والمحاضرات: □

□ احرص على أن تكون مستعداً للخطاب:

عندما تكون مستعداً للخطاب، ستشعر بمزيد من الثقة، مما سيظهر في لغة جسدك.

□ انظر في عيون الجمهور:

النظر في عيون الجمهور هو طريقة رائعة لجذب انتباههم وإظهار الاهتمام بهم.

• استخدم حركات اليد والإيماءات بشكل مدروس:

يمكن لحركات اليد والإيماءات أن تساعد في توضيح النقاط الرئيسية وجعل الخطاب أكثر جاذبية. ومع ذلك، من المهم استخدامها بشكل مدروس لتجنب تشتيت انتباه الجمهور.

• اضبط نبرة صوتك:

يمكن لنبرة الصوت أن تؤثر بشكل كبير على مدى تأثير الخطاب. استخدم نبرة صوت هادئة وواضحة وبنقة.

• استخدم لغة الجسد الإيجابية:

تجنب استخدام لغة الجسد السلبية، مثل التثاؤب أو وضع اليد على الوجه. بدلاً من ذلك، استخدم لغة الجسد الإيجابية، مثل الابتسامة وفتح الذراعين.

□ أمثلة على لغة الجسد الفعالة في القاء الخطابات والمحاضرات

فيما يلي بعض الأمثلة على لغة الجسد الفعالة في القاء الخطابات والمحاضرات:

• استخدام حركات اليد والإيماءات لتوضيح النقاط الرئيسية:

على سبيل المثال، يمكن للمتحدث استخدام حركات اليد لتمثيل الحجم أو الاتجاه أو الكمية.

• استخدام تعابير الوجه لإظهار الاهتمام والتفاعل مع الجمهور:

على سبيل المثال، يمكن للمتحدث استخدام الابتسامة أو رفع الحاجبين أو إمالة الرأس لإظهار الاهتمام أو الموافقة.



- استخدام لغة الجسد لتعزيز الثقة: على سبيل المثال، يمكن للمتحدث الجلوس أو الوقوف بشكل مستقيم، والنظر في عيون الجمهور، والتحدث بثقة.

أمثلة على لغة الجسد السلبية في القاء الخطابات والمحاضرات

فيما يلي بعض الأمثلة على لغة الجسد السلبية في القاء الخطابات والمحاضرات:

التثاؤب أو وضع اليد على الوجه:

- هذه الحركات تشير إلى الملل أو عدم الاهتمام.
- التحديق في نقطة واحدة أو التنقل ببطء حول الغرفة: هذه الحركات يمكن أن تجعل المتحدث يبدو غير مستقر أو غير واثق.

• التحدث بسرعة أو ببطء شديد:

يمكن أن تجعل هذه الحركات الخطاب غير واضح أو غير ممتع.

لغة الجسد تلعب دوراً هاماً في فهم التواصل البشري، وتستخدم بشكل خاص في العديد من المجالات، بما في ذلك إعطاء الخطب والمحاضرات. إليك بعض النصائح حول لغة الجسد وكيفية تحسين قدرتك على إلقاء الخطب والمحاضرات:

التحضير:

قم بالتحضير جيداً قبل الخطبة أو المحاضرة لتزود نفسك بالمعلومات الضرورية.

فكر في الهدف من الخطبة والرسالة التي ترغب في نقلها.

تواصل العين:

حافظ على تواصل العين مع الجمهور. النظر المباشر يساعد في بناء الثقة وإظهار الاهتمام.

تنويع الحركات:

لا تكن جامداً، استخدم حركات اليدين والتعبيرات الوجهية لإضفاء حيوية على كلامك.



استخدام اللغة الجسد بشكل متناغم:

حاول تنسيق حركات الجسم مع الكلمات التي تقولها، لتعزيز فهم الجمهور.

الوقوف والإيماءات:

اختر وضعية الوقوف التي تناسبك وتبث الثقة، واستخدم الإيماءات بشكل مناسب.

التفاعل مع الجمهور:

حاول فهم تفاعل الجمهور وتكييف لغة الجسد والخطاب وفقاً لاستجاباتهم.

الاهتمام بالتنوع الصوتي:

ضبط صوتك وتنويع الطريقة التي تعبر بها يمكن أن يساعد في جذب انتباه الجمهور.

الممارسة والتدريب:

قم بالتدريب المتكرر لتحسين لغة جسدك ومهارات إلقاء الخطب والمحاضرات.

الاستفادة من التقييم:

اطلب ردود فعل من الجمهور أو من أفراد يمكنهم تقديم تقييم بناء لأدائك.

الاستمتاع بالعرض:

حاول الاستمتاع بتقديمك للمحتوى، فالشغف والاهتمام ينعكسان إيجاباً على لغة الجسد.

المزيج بين الكلمات ولغة الجسد يساعد على تعزيز فهم الجمهور وإيصال الرسالة بشكل فعال.

خاتمة

لغة الجسد هي جزء مهم من إلقاء الخطابات والمحاضرات. يمكن للغة الجسد الفعالة أن تساعد المتحدث على جذب انتباه الجمهور وجعله أكثر اهتماماً بالموضوع المطروح، كما يمكن أن تساهم في تعزيز ثقة المتحدث بنفسه وتأثيره على الآخرين.



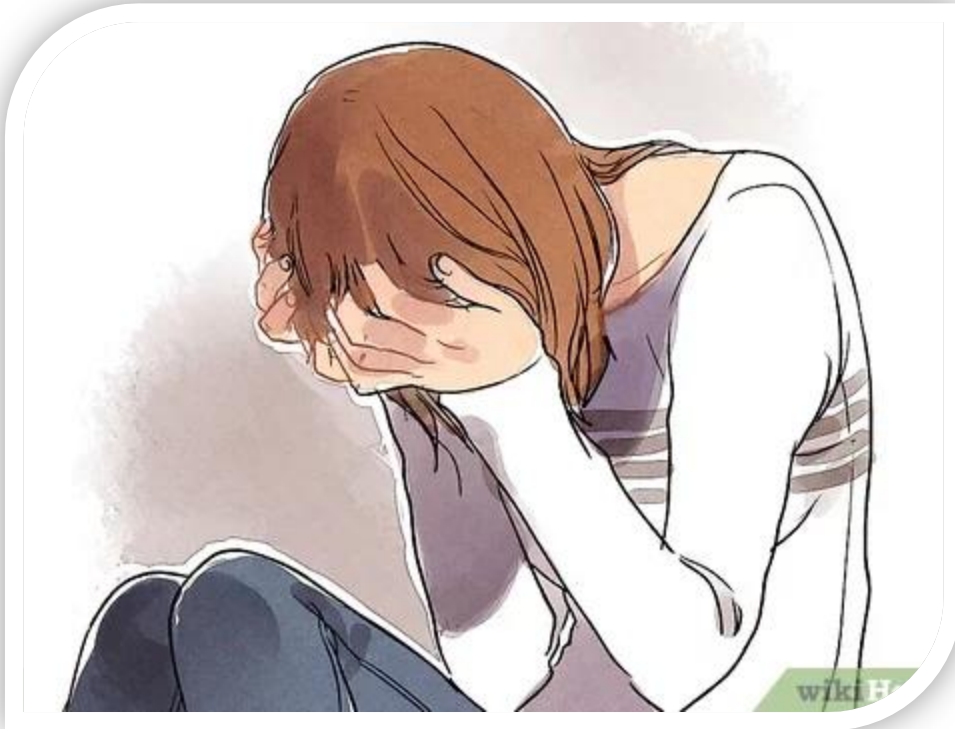


كيفية قراءة لغة الجسد

فهم لغة الجسد قد يساعد في خلق علاقات أقرب مع الآخرين، وقدرة أعلى على فهمهم، حيث أن التواصل غير اللفظي يشكل ما يصل إلى ٦٠% من المعاني في التواصل بين الأشخاص.

ملاحظة الإشارات التي يرسلها الآخرون بجسدهم وأن تكون قادرًا على فهمها بطريقة صحيحة، يعتبر مهارة بالغة الفائدة. عن طريق المزيد من اليقظة، يمكنك أن تتعلم قراءة لغة الجسد بطريقة صحيحة. وبالمزيد من الممارسة، ستصبح غريزة تلقائية وقدرة متأصلة تقوم بها بشكل تلقائي عند تعاملك مع الآخرين.

أولاً: قراءة الإشارات الانفعالية



ملد البكاء

.يعتبر انفجار المشاعر هو سبب البكاء في العديد من الثقافات. أغلب الأوقات، يعتبر البكاء إشارة على الحزن، لكن الحقيقة أن البكاء كذلك يمكن أن يكون وسيلة للتعبير على الفرح. بل قد يحدث البكاء أثناء الضحك والمزاح! لذلك عند تقييم البكاء، سوف تحتاج أن تلاحظ الإشارات المصاحبة الأخرى من أجل تحديد السياق الملائم لفهمه



البكاء قد يكون مفتعلًا أو خادعًا من أجل الحصول على التعاطف أو تضليل الآخرين. ويعرف ذلك بتعبير "دموع التماسيح"، وهو مصطلح عامي مأخوذ من أسطورة أن التماسيح تقوم بالبكاء من أجل استدراج الفريسة واصطيادها.

لقد إشارات الغضب و/أو التهديد □



إشارات الشعور بالتهديد تضم:

- الحواجب على شكل الحرف V ، والأعين الوساعة، والفم المفتوح أو الموجه لأسفل.
- الذراعان المضمومان بإحكام على بعضهما البعض تعتبر إشارة شائعة على أن هذا الشخص يشعر بالغضب، ويمنع نفسه عن التواصل معك.



علامات التوتر



- . عندما يتعرض الفرد للتوتر، فإنه يظهر حركات وجه ونظرات متزايدة، ويتمدد الفم في خط رفيع.
- الأفراد الشاعرون بالتوتر عادة يقومون بتحريك اليدين بتملّل، ولا يقدرّون على الإبقاء عليها في مكان ثابت.
- من الممكن فهم وجود حالة من التوتر عندما ترى الطرف الآخر يحرك قدميه بدون وعي، أو كانت ساقيه تهتز بحركة عصبية شديدة.



لمد علامات الحيرة والارتباك



- تظهر علامات الشعور بالحيرة عن طريق تحويل العينين أو الرأس بعيداً، أو من خلال الابتسامات المصطنعة والمتوترة.
- إذا كان شخص ما ينظر للأرض بدرجة زائدة، فهو غالباً خجول، أو شاعر بالحرج. يميل البشر كذلك إلى النظر للأسفل عند الشعور بالإحباط، أو محاول إخفاء مشاعرهم. في نفس الوقت، يشعر الأفراد عند التحديق في الأرض بالعديد من المشاعر والأفكار غير السارة.



٤٤ مراقبة علامات الفخر والكبرياء.



□

- يُظهر الأفراد إحساسهم بالكبرياء عن طريق الابتسامات الصغيرة، أو إمالة رؤوسهم للخلف، ووضع أيديهم على أرجلهم (منطقة الورك تحديداً)

قراءة الإشارات العلائقية □

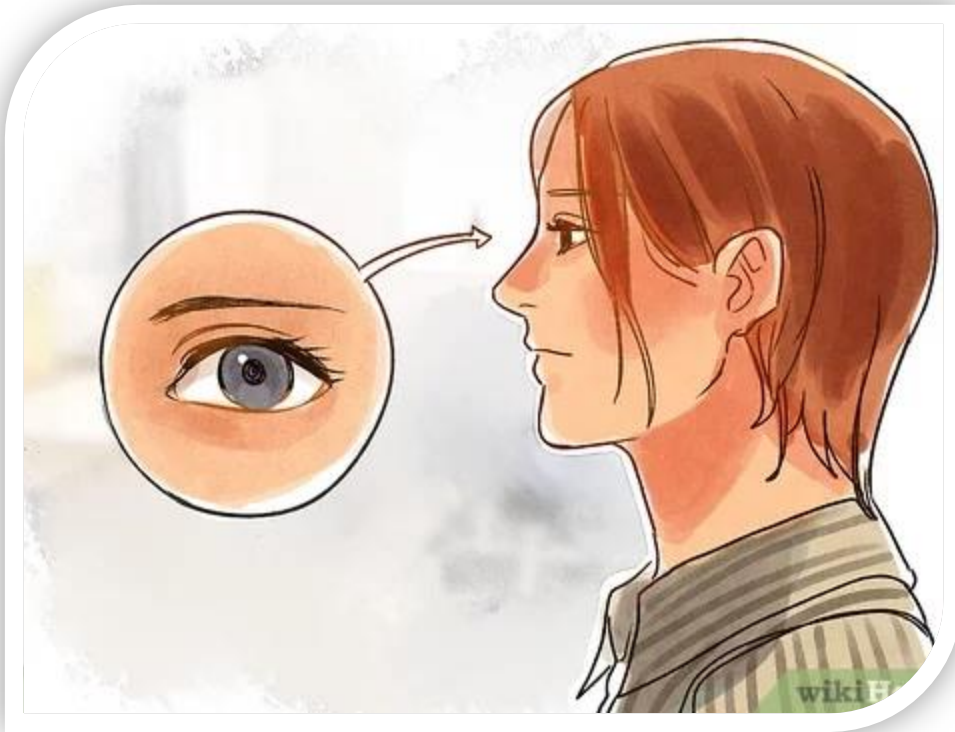
٤٥ تقييم حالات التباعد والتلامس .





- إنها طريقة من أجل قراءة طبيعة العلاقة بين الأشخاص. القرب الجسدي، والتلامس يعتبران إشارة على الإعجاب والعاطفة والحب.
- الحبيبان، في العلاقة العاطفية، يتركان مسافة أقل بين بعضهما البعض، من تلك المفروضة عند تعاملهم مع الغرباء.
- من الأمور واجبة الملاحظة، أن المساحة الشخصية، أمر متغير من كل ثقافة للأخرى. ضع في اعتبارك أن ما قد يعتبر علامة على التقارب في واحدة من الدول أو الثقافات، قد لا يكون بنفس القيمة والمعنى في دول أخرى.

١٤. قراءة العيون. □

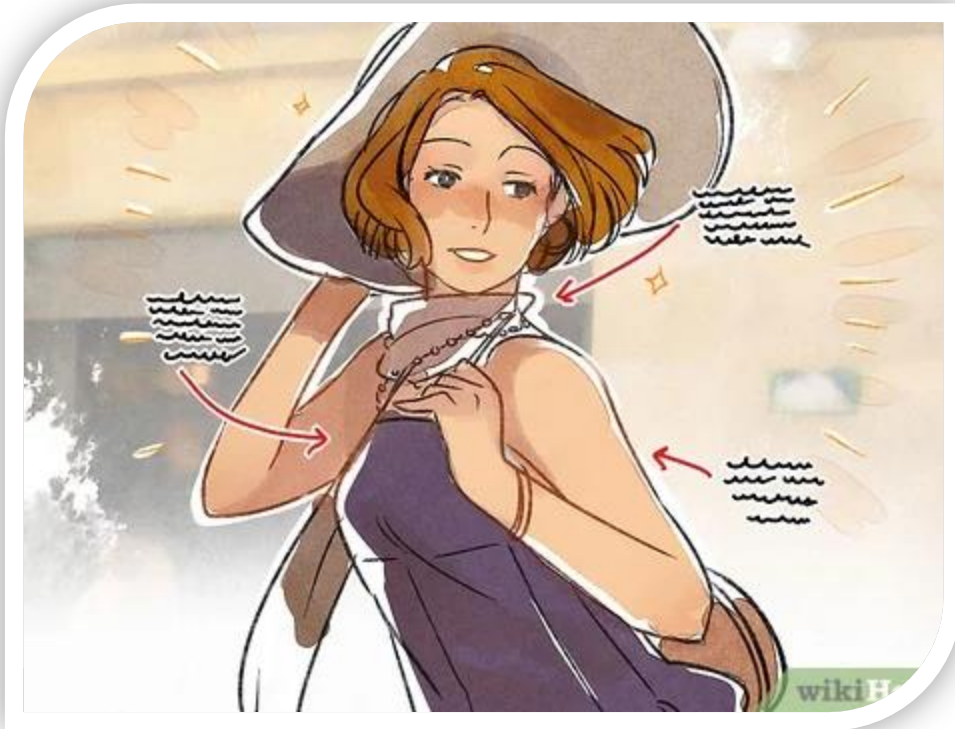


- أظهرت الدراسات أن الأفراد عندما يكونون مشاركين في محادثة شيقة، فإن أعينهم تبقى مركزة على وجه الشخص الذين يتحدثون معه، بنسبة ٨٠% من الوقت تقريباً. لا يكون التركيز على العين فقط، لكن يكون التركيز على العين لبعض الدقائق، ومن بعدها يتم الانتقال إلى الأنف أو الشفاه، وبعد ذلك يتم العودة إلى العين. قد ينصرف بنظره إلى المائدة أو أي شيء آخر مرة كل فترة، لكنه يعود للنظر في عين الطرف الآخر بشكل مباشر



- عندما ينظر الطرف الآخر لأعلى أو حوله أثناء المحادثة، فذلك يعني أنه يشعر بالملل وأنه غير راغب في مواصلة المحادثة
- اتساع حدقة العين، يعني أن هذا الشخص مهتم جداً بما يحدث. ضع في اعتبارك، كذلك، أنه هناك العديد من الأشياء التي قد تسبب اتساع حدقة العين، منها: الكحول، الكوكايين، .. LSD وغير ذلك .
- التواصل البصري، كثيراً ما، يعتبر دليلاً على الصدق. التواصل البصري المستمر بشكل مفرط أو العدواني يشير إلى أن الشخص على علم تام بالرسالة التي يحاول أن يرسلها لمن يتحدث معه. بينما الشخص الذي يحاول خداع شخص ما، فإنه يحاول افتعال تواصله البصري، بحيث لا يظهر أنه يتجنب النظر في عين من يحدثه، خوفاً مما يحاول إخفائه أو من انكشاف محاولته للكذب، وهو ما يعتبر وقتها دليلاً بنسبة كبيرة على "الكذب". لو لاحظت أن أحد أصدقائك أو معارفك يتجنب التواصل البصري معك بشكل دائم، فهو يخفي عنك شيئاً ما على كل، ضع في اعتبارك، كما ذكرنا من قبل، أنه توجد العديد من الاختلافات عندما يتعلق الأمر بالحكم على التواصل البصري أو وضعية الجسد.

إلا تفقد وضعية الجسد. □





- إذا أراح الفرد ذراعيه خلف رقبته أو رأسه، فإنه يؤكد أنه متقبل لما يتم مناقشته. لاحظ كذلك أنه قد يكون مسترخي للخلف فقط، بدون أن يعنى ذلك أي شيء!
 - الأطراف المضمومة بإحكام قد تكون إشارة على المقاومة وعدم تقبل الطرف الآخر. بشكل عام، عندما يتشكل الجسد بهذه الطريقة، فهذه إشارة على أن الشخص عقلياً، وعاطفياً، وجسدياً يحاول حماية نفسه من الطرف الآخر.
 - في دراسة لـ ٢,٠٠٠ جلسة تفاوض، تم تسجيلها بالفيديو من أجل مراقبة لغة جسد المتفاوضين، لم يحدث أي حالة توافق في أي مرة كان فيها أحد المشاركين واضحاً قدمًا على قدم، أثناء عملية التفاوض
- قراءة إشارات الانجذاب**
للد التواصل البصري.



استخدام التواصل البصري يعتبر إشارة على الإعجاب، خاصة إذا أومضت/رمشت العين أكثر من المعدل الطبيعي (٦-١٠ مرات في الدقيقة).

- الغمز قد يعتبر إشارة على المغازلة و الانجذاب. راقب، رغم ذلك، الطبيعة الثقافية الخاصة بالأفراد، فبعض الثقافات الآسيوية تُدين الغمز وتعتبره نوعاً من الوقاحة وأسلوباً غير مهذب





□ **لقد مراقبة بعض تعبيرات الوجه المعينة.**



- الابتسامة واحدة من أكثر العلامات الواضحة التي تدل على الاعجاب.
- تأكد من أنك تعرف كيفية الحكم على الابتسامة المفتعلة من الابتسامة الصادقة. يمكنك معرفة الابتسامة الكاذبة إذا لم تصل الابتسامة بشكل كامل للعينين.
- بينما الابتسامات الحقيقية والصادقة تسبب عادة تجاعيد صغيرة حول العينين.
- عندما يفتعل الناس ابتساماتهم فلن ترى تلك التجاعيد.
- رفع الحاجبين يعتبر علامة على المغازلة.



كمد راقب وضعية الجسد والإيماءات وطريقة الوقوف



- الشخص المنجذب لآخر، يحاول أن يقرب المسافة بينهما. يعني ذلك أنه قد يبادر بالميل قليلاً تجاه الطرف الآخر، وقد يكون أكثر مباشرة ويحاول لمسه. اللمسة الخفيفة أو التمسيد على الذراعين يعتبران من العلامات الدالة على الإعجاب.
- يمكن ملاحظة الانجذاب كذلك من خلال بقاء قدمي الشخص موجّهتين نحو أو مقابلتين للطرف الآخر
- كف اليد المقلوب لأعلى يعتبر إشارة على الانجذاب العاطفي، لأنه يمثل رغبة الفرد في التقرب أكثر وأكثر من الطرف الآخر



لقد كن مدركا للفروق بين الجنسين في التعبير عن الإعجاب □



- قد تختلف لغة جسد الرجال عن لغة جسد النساء فيما يتعلق بالتعبير عن الانجذاب للجنس الآخر.
- الرجل عادة يميل للأمام ويوجه جذعه نحو الفتاة المعجب بها، بينما تردد المرأة في إظهار الانجذاب للطرف الآخر يجعلها تعود بجذعها للخلف وتميل للوراء.
- الرجل المعجب قد يقوم برفع يديه فوق رأسه بزاوية قائمة (٩٠ درجة).
- لغة جسد المرأة التي تدل على انجذابها للطرف الآخر تكون عادة كالتالي: الأذرع مفتوحة، واليد قد تلامس الجسد في المنطقة بين الوركين والذقن.





قراءة إشارات القوة



١- التواصل البصري.

- التواصل البصري "الموضوع الأهم في دراسة الحركات الجسدية" يعتبر الطريقة الرئيسية التي يستخدمها الناس في فرض الهيمنة. الشخص الذي يحاول فرض هيمنته على الآخر، أثناء عملية التواصل، سوف ينتزع حق التحديق وفحص الآخرين بعينه. كما أنه سيعتمد، قدر الإمكان، أن يكون هو آخر من يلجئ إلى كسر التواصل البصري من الطرفين، لكي يظهر أنه قوي ولا يخشى شيئاً.
- ضع في اعتبارك أن التواصل البصري الثابت لفترة زائدة قد يترك شعوراً بالرعب والتهديد.





٢- الحكم على تعبيرات الوجه .

- الشخص الذي يحاول فرض هيمنته سوف يتجنب الابتسام من أجل إيصال الشعور بالجدية، وقد يعتمد كذلك العبوس وزمّ شفثيه.





علام الحكم على الإيماءات وطريقة الوقوف



الإيماءات قد تظهر رغبة الآخر في السيطرة.

- الإشارة للآخرين واستخدام الإيماءات الواسعة طريقة لإظهار قدرك وتحكمك في الوضع. بالإضافة لذلك، عندما يأخذ شخص ما وضعية وقوف أطول وأعرض مع المحافظة على البقاء مسترخياً، فهذه علامة على السيطرة.
- الأفراد المسيطرون يعتمدون استخدام المصافحة القوية. حيث يلجئون لوضع يدهم في الأعلى مع جعل الكف موجه للأسفل، مع استخدام قبضة حازمة وقوية من أجل إظهار السيطرة.



لمراقبة طريقة تحكم الفرد في مساحته الشخصية . □



- الأشخاص أصحاب المكانة العالية يحافظون على مسافة كبيرة بينهم وبين الأشخاص الأدنى مكانة منهم. تُستخدم المسافة المادية الكبيرة كذلك من أجل إظهار الهيمنة والتحكم في الوضع.
- في قول آخر، الوقفة المتفاخرة تظهر القوة والتحقق والثقة في النفس
- القوة يتم عرضها كذلك من خلال الوقوف في مقابل الجلوس. الوقوف - وخاصة في المقدمة - يعتبر وقفة أكثر قوة وسيطرة.
- الظهر المستقيم والأكتاف المائلة للوراء، بدلاً من الميل للأمام، يدعم وينقل للطرف الآخر إحساس الثقة. في المقابل، يسبب التراخي والانخفاض بالجسد، احساساً بفقدان وضعف الثقة.
- الأفراد المهيمنون يضعون أنفسهم دائماً في المقدمة، ويسيروا أمام المجموعات، ويمرون من الأبواب أولاً. إنهم يحبون أن يكونون في الواجهة دائماً.



مراقبة موعد وكيفية التلامس □



- الأفراد الذين يحاولون التأكيد على وضعيتهم القوية يخلقون لأنفسهم العديد من الاختيارات في مثل هذه المواقف، بسبب أنهم يكونون الأكثر ثقة من مكانتهم الشخصية. بشكل عام، في المواقف غير المتساوية، عندما يكون شخص ما له مكانة أكبر من الآخر، فإنه التلامس سوف يحدث بتردد كبير.
- في المواقف الاجتماعية التي يكون للطرفين نفس الوضعية المتساوية للآخر، فإن التلامس سوف يحدث بشكل متبادل بينهما وبدرجة متساوية



فهم لغة الجسد

لاد السلوكيات غير اللفظية نفسها معقدة جداً،



- السلوكيات غير اللفظية نفسها معقدة جداً، بسبب أن الأفراد مختلفون عن بعضهم البعض، وكل منا يعبر عن نفسه بشكل مغاير للآخرين.
- قراءة لغة الجسد مهمة صعبة بسبب أن تفسير الإشارات التي يقوم بها الأفراد أمامك، يتطلب وضعها في سياقها الأكبر. على سبيل المثال: هل ذكر لك هذا الشخص أنه مر بتزاع مع زوجته، أو أنه لم يحصل على الترقية الوظيفية في العمل؟ أم أنه كان متوتراً بشكل واضح أثناء الغداء؟ عند محاولة تفسير لغة الجسد، فمن الضروري قدر الإمكان، أن تضع في اعتبارك أولاً الطبيعة الشخصية، والعوامل الاجتماعية، والسلوكيات اللفظية، والوضع المحيط. عندما لا تتوفر هذه المعلومات، يكون من المفيد أن تلجأ مباشرة لقراءة لغة الجسد. البشر كائنات معقدة، لذلك لا يجب أن تتفاجئ من أن تعبيرهم عن أنفسهم من خلال أجسادهم هو شيء معقد كذلك.
- يمكن مقارنة قراءة لغة الجسد بمشاهدة برنامجك التلفزيوني المفضل. لن تقوم أبداً بمشاهدة مشهد واحد من البرنامج أو العرض، ولكنك تتابع الحلقة بأكملها من أجل الوصول للفهم الصحيح لكل مشهد منها. يجب أن تضع في اعتبارك أيضاً الحلقات السابقة، وتاريخ الشخصيات، والقصة



والأحداث بشكل عام. نفس الأمر بالنسبة لقراءة لغة الجسد، يجب عليك النظر إلى الصورة الأكبر دائماً.



❑ **مراعاة الفروق الشخصية.**



- لا يوجد قالب واحد للحكم على الجميع من خلاله. إذا كنت ترغب في فهم لغة الجسد بطريقة صحيحة، فمن اللازم عليك أن تقرأ و "تذاكر" كل شخصية بشكل منفرد لبعض الوقت. الأمر الصحيح في شخص ما، قد لا يكون كذلك مع آخر.
- على سبيل المثال: عند الكذب، يلجئ البعض إلى قطع التواصل البصري، بينما يحاول آخرون المحافظة عليه أكثر من المعتاد، بحيث لا يتم كشف أنهم كاذبون



لماذا كن على علم بأن لغة الجسد تتغير باختلاف الثقافات □



- فيما يخص العديد من الانفعالات والتعبيرات الخاصة بلغة الجسد، فإن المعنى المفهوم منها يختلف من ثقافة لأخرى.
- على سبيل المثال، في الثقافة الفنلندية، عندما يقوم الشخص بالتواصل البصري، فهي إشارة على التجاوب والترحيب. في المقابل، التواصل البصري في الثقافة اليابانية، يعتبر نوعاً من التعبير عن الغضب
- مثال آخر للمزيد من التأكيد: في الثقافة الغربية، الشخص الذي يشعر بالراحة للتعامل معك، سوف يميل ناحيتك ويوجه جسده ووجه ناحيتك.
- على الرغم من ذلك، فإن العديد من الدراسات تنص على أن بعض التعبيرات المعينة المتعلقة بلغة الجسد تعتبر عالمية وثابتة في مختلف الثقافات. خاصة بالنسبة لعلامات الخضوع والهيمنة. فوضعية الجسد المنخفضة، على سبيل المثال، تعتبر علامة على الخضوع، في كل الثقافات ..



لملاحظ أن الفهم يختلف بناءً على وسيط الرسالة غير اللفظية . □



- وسيط أو قناة الإشارات غير اللفظية هي الوسيلة التي يتم إحالة الإشارة للطرف الآخر من خلالها و بدون أي استخدام للكلمات. أهم قنوات التواصل غير اللفظي هي: الحركات الجسدية (التواصل البصري، تعبيرات الوجه، لغة الجسد)، التلامس، التنادي (المسافة الشخصية/ المسافة المكانية بين الأفراد). المقصود قوله هو أن طبيعة الوسيط تحدد نوع الرسالة.
- كقاعدة عامة، يقدر البشر على قراءة تعبيرات الوجه، وبعد ذلك لغة الجسد، وفي النهاية، تأتي القدرة على فهم التلامس والمسافة الشخصية.
- حتى فيما يتعلق بنفس الوسيط، فهناك تنوعات كبيرة. فليست كل تعبيرات الوجه سهلة الفهم. يقدر الأفراد والعامة على قراءة تعبيرات الوجه السارة أكثر من غير السارة. أظهرت واحدة من الدراسات أن البشر قادرون بشكل أكبر على تفسير السعادة، والرضا، والحماس من القدرة على فهم إشارات الغضب، أو الحزن، أو الخوف، أو الاشمئزاز.





الباب الرابع الفصل الثاني

كيفية التواصل عبر لغة الجسد

- تعد لغة الجسد أداة مهمة في عملية التواصل بين البشر ويطلق عليها أحياناً "التواصل غير اللفظي". يمكن للطريقة التي تتواصل بها من خلال لغة الجسد تحديد نسبة نجاحك في علاقاتك الشخصية وحياتك المهنية على حد سواء.
- يمكن أن تصل درجة التواصل غير اللفظي إلى نسبة ٩٣%، لذا فإن الاهتمام بالرسائل التي ترسلها عبر لغة الجسد يمكن أن يساعدك على النجاح.

فهم طبيعة لغة الجسد

لماذا اجعل جسدك منفتحاً.



- هذا يعني أن تصافح الناس مصافحة حازمة وأن تجلس بهدوء؛ أن تتحلى بالطاقة والانتباه وأن تسيطر على جميع إيماءاتك.



- يجب أن يكون جسدك في وضعية مريحة، لكن يجب أن يظل ظهرك مستقيماً. يظهر ذلك الوضع بمظهر الراحة والثقة. اجعل كلامك هادئاً مسترسلاً لا يخلُ من الوقفات عند اللزوم حتى تتمكن من جذب انتباه المستمع وإظهار الثقة عند التحدث.
- أبعد ساقيك عن بعضهما البعض كدليل على الثقة. قم بالميل قليلاً نحو الشخص المتحدث لتظهر مدى انتباهك واهتمامك (الاتكاء بعيداً يظهر عدم الاهتمام).
- لا تجلس منعقد الذراعين. اسمح لذراعيك أن تكون حرة مسترخية أو قم بضمهما معاً على ساقيك؛ هذا يدل على الانفتاح للأشخاص الآخرين.
- تأكد أنك تصافح الناس بشكل حازم وثابت، لكن ليس بقوة زائدة. انظر في عيني الشخص الآخر لكن لا تطيل النظر أكثر من اللازم فذلك يتسبب في إزعاجه، يمكنك أن ترمش ثم تنظر بعيداً في بعض الأحيان، حتى لا يشعر الشخص الآخر أنك تحاول تخويفه.
- قم بتغيير نبرة صوتك. الطريقة التي يمكن للناس أن تتواصل بثقة هي نبرة الصوت ومفتاح النجاح هو إبراز وإظهار الثقة.

لا تعرف على لغة الجسد العاطفية □





- يمكنك تحديد وفهم العواطف من خلال الاهتمام بالإشارات والتلميحات غير اللفظية، على الرغم من ذلك فإنه من المهم أن تضع في اعتبارك سياق الكلام والموقف في الوقت الذي لاحظت فيه هذه الإشارات العاطفية.
- عندما يكون الناس غاضبين تصبح وجوههم ملونة باللون الأحمر ويعضون على أسنانهم ويضغطون على قبضات أيديهم ويمكن أيضاً أن يقتحموا مساحات أمان الآخرين بالميل والتقرب نحوهم.
- عندما يكون الناس في حالة من التوتر أو القلق، تصيب وجوههم حمرة تختلف عن حمرة الغضب ويصيهم الجفاف ويشرعون في شرب الكثير من الماء أو لعق شفاههم وتتغير نبرات صوتهم في الكلام.
- تتوتر جميع عضلات أجسامهم ويمكن أن يتمسكوا بذراعيهما ويديهما مع سحب المرفقين تجاه الجسم. هناك علامات أخرى للتوتر والقلق كارتجاف الشفاه والتلململ بشكل عصبي وعدم القدرة على التنفس بشكل منتظم.

❑ **لقد تجنب إعاقة طريق الآخرين.**



إذا كنت تقوم بتقديم خطاب أو تعرض فكرة وما إلى ذلك، فأنت تحتاج لأن تكون منفتحاً تجاه جمهورك بالشكل الكافي، لذا فيجب عليك أن تقوم بإزالة جميع الحواجز المادية التي من الممكن أن تحد من قدرتك على التواصل.



من أمثلة هذه الحواجز: المنصات وأجهزة الكمبيوتر وحتى الملفات والمجلدات، كلها من الحواجز التي تخلق تلك المسافة بين المتكلم والمستمع وتحجب الشعور بالاتصال الكامل.

عقد ذراعيك أو التحدث مع شخص وأنت تجلس خلف شاشة جهاز الكمبيوتر من السلوكيات التي تبني الحواجز بينك وبين المستمع.

❑ لك اكتشاف الشخص الكاذب.

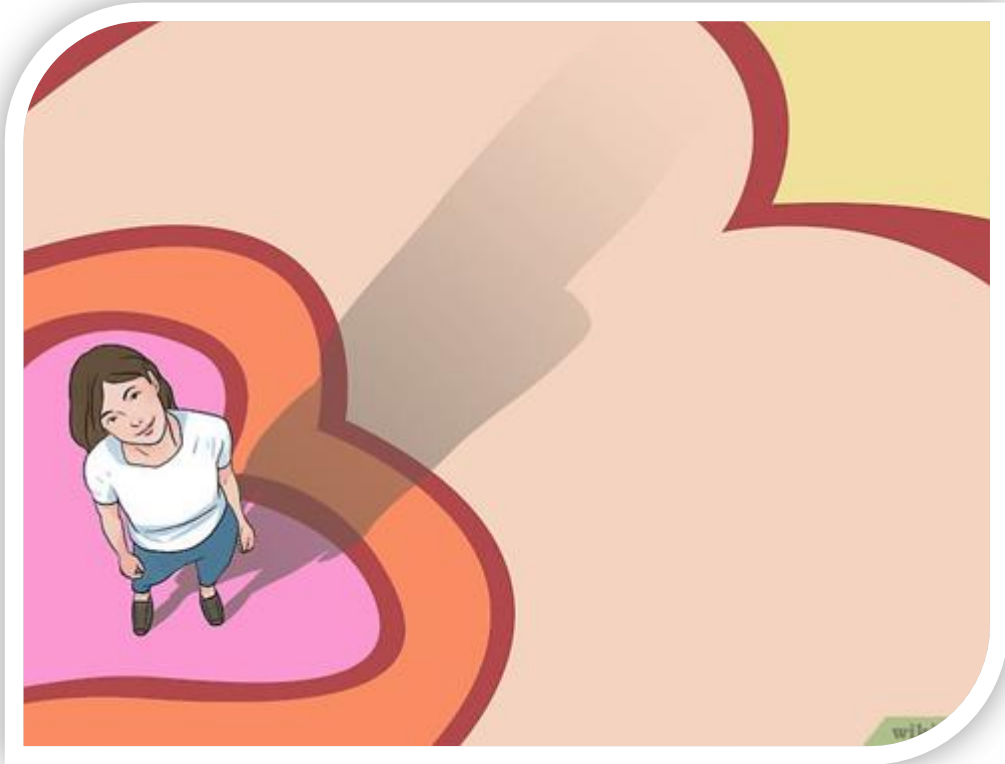


- يمكن للغة الجسد أن تفضح الكاذبين، فإن كانت كلماتهم قادرة على إخفاء الأكاذيب وجعلها حقيقة تقوم أجسادهم بالكشف عن الخداع.
- يصعب على الشخص الذي يكذب المحافظة على الاتصال بالعين حيث يتقلص بؤبؤ العين نتيجة للكذب.
- يعد توجيه الجسد بعيداً عنك من علامات الكذب.
- من العلامات الملفتة أيضاً: التغيرات في لون البشرة كاحمرار الرقبة أو الوجه، والتعرق الزائد، هذا بالإضافة إلى بعض التغيرات الصوتية.



- يجب عليك أن تدرك أن بعضاً من علامات الكذب مثل التعرق أو تجنب الاتصال بالعين يمكن أن تكون مؤشراً على التوتر والخوف.

حدد المساحات في عين الاعتبار. □



- تعددت وجهات النظر في الثقافات المختلفة عن المساحة المادية التي يجب أن يتمتع بها الشخص في التواصل، في حين أن المسافات أو المساحات الاجتماعية تنقسم إلى أربع فئات:
- المسافة الحميمة. هي المسافة من الشخص حتى ٤٥ سم إذا قمت باقتحام المسافة الحميمة للشخص فإن ذلك يكون أمراً مزعجاً إلا إن كنت موضع ترحاب أو كنت من الأشخاص المقربين له.
- المسافة الشخصية. تمتد من ٤٥ سم إلى ١.٢ متر، وهي المسافة الكافية لأن تكون قريباً لتستطيع المصافحة والتعرف على تعبيرات وجه الطرف الآخر.
- المسافة الاجتماعية. هذه هي المسافة المعتادة في الحالات غير الشخصية أو في المعاملات التجارية، تمتد من ١.٢ متر إلى ٣.٦ متر. يجب أن يكون الصوت أعلى وأن يكون هناك اتصالاً بالعينين.
- المسافة العامة. هي المسافة التي تمتد من ٣.٧ متر إلى ٤.٥ متر. هناك الكثير ممن يتعاملون من خلال تلك المسافة مثل المدرسين والأشخاص الذين يتحدثون مع الناس في مجموعات. يكون التواصل غير اللفظي بالغ



الأهمية لكن في كثير من الأحيان يكون مبالغاً فيه. تكون إيماءات اليد وحركات الرأس أكثر أهمية من تعبيرات الوجه حيث إن تعبيرات الوجه لا يُنتبه لها.

□ تحدد أنماط لغة الجسد.



- ابدل جهداً واعياً في عملية التفكير بما يقوم به جسدك في كثير من التفاعلات المختلفة مع أشخاص مختلفين. يمكن لاستخدام المرآة أن يكون مفيداً في دراسة تعابير وجهك وحركات جسدك، ولكن أهم ما يجب عليك أن تهتم به هو التركيز على ما يفعله جسدك في حالات الغضب والعصبية والسعادة.
- حدد ما إذا كانت لغة جسدك في حالة تزامن مع رسالتك أم لا. تكون لغة الجسد فعالة في حالة الاتفاق والتزامن مع الرسالة التي تحاول توصيلها. هل وضع جسدك يبرز تواصلك الثقة، أم أنها تجعلك تظهر بميئة شخص لا يتمتع بالثقة الكافية وليس متأكداً من ثقته بنفسه رغم أن كلماته تخرج منه بشكل واثق.
- إذا كان اتصالك غير اللفظي يتطابق مع كلماتك، فإن الأمر لن يقتصر فقط على التواصل بشكل جيد وأكثر وضوحاً، بل سيجعلك تظهر بمظهر فائن جذاب للمستمعين



استخدام الإيماءات للتواصل □

لماذا استخدم إيماءات اليد عند التحدث. □



- يؤمن الخبراء أن المتحدثين البارِعون هم الذين يعرفون كيف يستخدمون أيديهم أثناء الحديث، ويعتقدون بأن الإيماءات اليدوية تجعل المستمعين يشعرون بثقة أكبر في المتحدث.
- ترتبط الإيماءات الأكثر تعقيداً والتي تكون باستخدام اليدين معاً أعلى مستوى الخصر مع حالات التفكير المعقد.
- يعتبر العديد من الساسة العالميين أمثال باراك أوباما وأوبرا وينفري وإبراهيم الفقي متحدثين لديهم الكاريزما والقبول لدى الجمهور ويرجع ذلك لأنهم يستخدمون الإيماءات اليدوية.



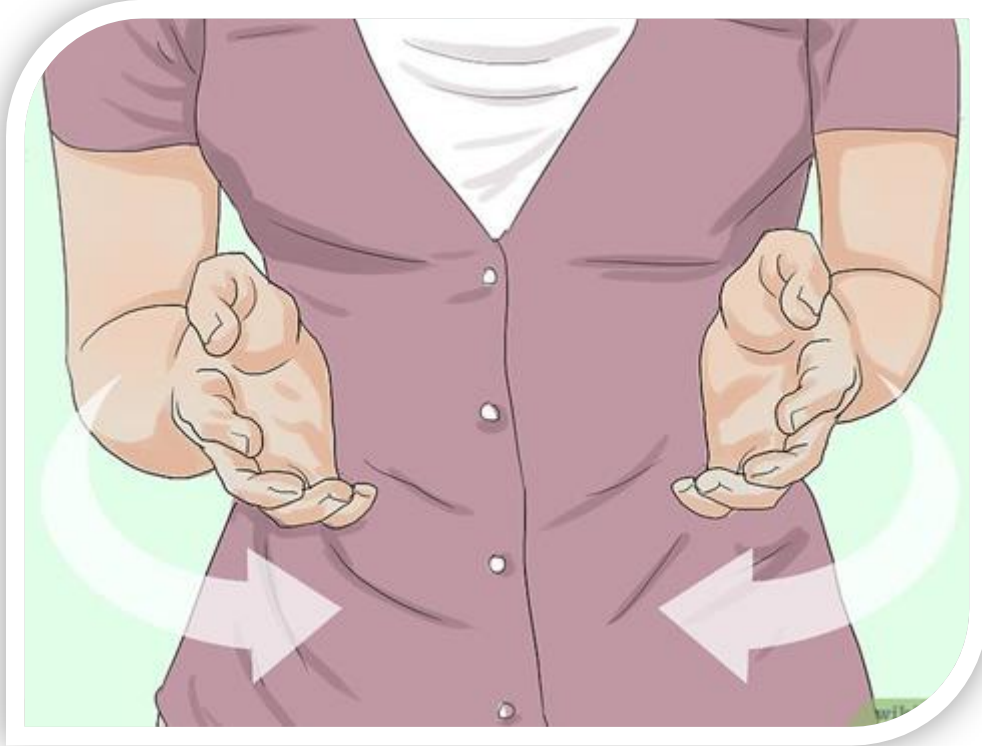
لا تحرك في جميع أنحاء الغرفة .



- لا تعتمد فقط على حركات يديك، فالمتحدثون الرائعون يتحركون ويشيرون إلى المادة البصرية المعروضة ويتوجهون نحو الناس، فهم لا يبقون على مسافة بعيدة منهم.
- تجنب وضع يديك في جيوبك أثناء إجراء محادثة أو حوار، فذلك يجعلك تبدو كشخص لا يشعر بالأمان ومنغلق على ذاتك.
- إذا كنت تقوم بإجراء حوار أو محادثة وذراعيك في حالة حرة وكف يديك يتجه إلى أعلى، فإن هذا يثبت أنك شخص محبوب ويمكن تصديقك والثقة بك.



كلام ميمز الشعارات . □



- هناك بعض الإيماءات التي تعادل بعض الكلمات في معناها وتأثيرها؛ يمكن قبول بعض من تلك الحركات الرمزية في حين يكون بعضها الآخر غير مقبول. تذكر أن تلك الإشارات والإيماءات يمكن أن تكون لها معانٍ مختلفة باختلاف الثقافات.
- يمكن أن يكون الضغط على قبضة اليد بقوة علامة على العداوة، كما لو كان الشخص يستعد للقتال. كذلك مواجهة الناس والجلوس بالقرب منهم والقيام بحركات مفاجئة قد يكون علامة أيضاً على العداوة.
- في المقابل نجد بعض الإيماءات التي تدل على القبول والانفتاح تجاه الآخرين مثلما عندما تبعد ذراعيك قليلاً وتحافظ بكفي يديك في اتجاه جانبي في وضع يشبه عنقاً وهمياً. تدل الإيماءات البطيئة والهادئة مع خفض الرأس عندما يتحدث أحد الأشخاص على اتفاقك مع كلام هذا الشخص وعلى كونك مستمتع جيداً.



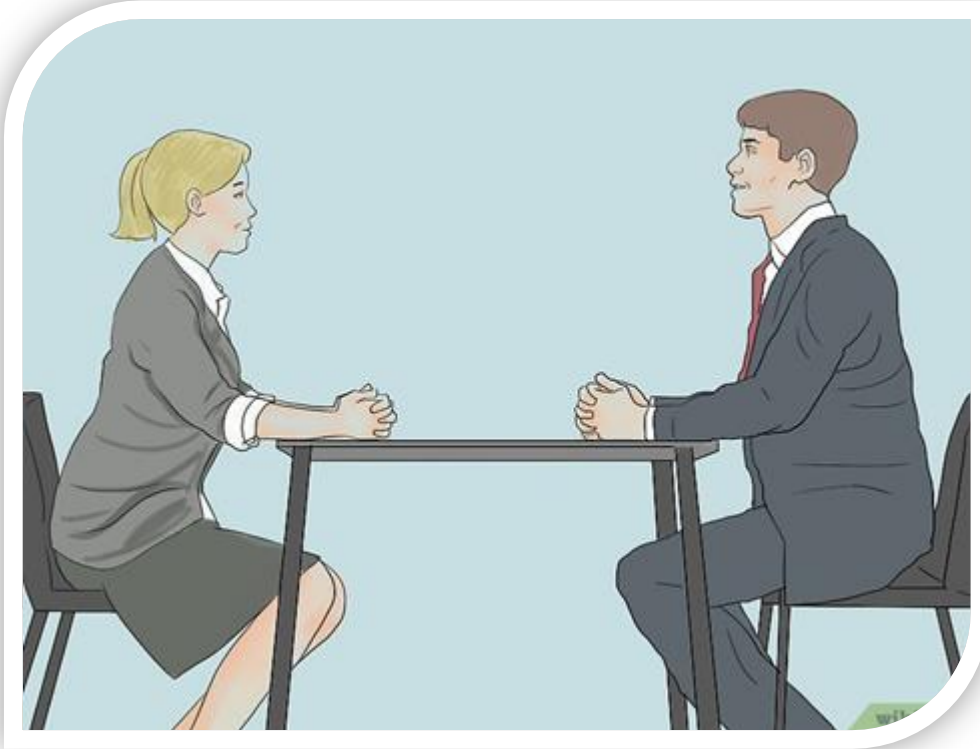
□. لحد تمتع بوضع جيد.



- إذا ذهبت إلى مقابلة عمل وكان جسدك في وضعية سيئة فسيكون مظهرك كله غير مناسب، وستكون مقابلة سيئة جدًا بالنسبة لك.
- يربط الناس وضعية جسدك السيئة بضعف ثقتك بنفسك وعدم قدرتك على التفاعل مع الآخرين، سيعتقد الناس أيضًا أنك كسول وغير متحمس للعمل لأنك لا تجلس في وضعية مستقيمة.
- لتحصل على وضع جيد لجسدك يجب أن تكون رأسك مرفوعة لأعلى ورقبتك مستقيمة، ميل قليلًا للأمام إن كنت جالسًا. اجلس على الجزء الأمامي من الكرسي الخاص بك، وقم بالحناءة طفيفة إلى الأمام لتظهر مدى اهتمامك ورغبتك في المشاركة.



□ لم تكن مرآة الشخص الآخر. □



- عندما تتحرك بشكل مطابق لحالة الشخص الذي يجلس أمامك، فإنك تجعلهم يشعرون بالتواصل معك والثقة بك.
- يمكنك أن تقوم بمحاكاة نبرة الصوت ولغة الجسد أو وضعية الجسم الخاصة بالطرف الآخر، يجب ألا تفعل ذلك بشكل متكرر أو مزعج، افعل ذلك مرة واحدة بمهارة كافية.
- يُعتبر تقليد الشخص الذي تتعامل معه كالمراة من أكثر الطرق فعالية في بناء علاقة مع شخص ما عن طريق لغة الجسد.



لأكد وجهة نظرك باستخدام الإيماءات □



- استخدم أكثر من إيماءة واحدة، فذلك سيساعدك في التأكيد على فكرتك. إذا أردت التأكيد من أن فكرتك تم فهمها بالشكل الصحيح، قم بتكرار الإيماءات التي استخدمتها عند التحدث عن الفكرة بصوت عالٍ.
- إذا لم يقيم المستمع بالتفاعل مع إحدى الإيماءات فإنه سيتفاعل مع الأخرى بكل تأكيد، ولا يعني الأمر أنك تحتاج لاستخدام الإيماءات مع كل كلمة. لكنه يجب عليك أن يكون لديك مجموعة من الإيماءات التي تستطيع استخدامها لإيضاح المفاهيم الهامة التي يمكن تفسيرها بسهولة.
- وجه الإيماءات الأكثر إيجابية تجاه المستمع. يجعلك ذلك الفعل متأكدًا من أنك تتيح للمستمع الوصول إلى أفضل نتيجة مناسبة له. عندما يتعلق الأمر بالإيماءات السلبية فإنه يتوجب عليك أن تجعلها بعيدة عنك وبعيدة عن المستمع. بهذه الطريقة تكون متأكدًا من أنه لا يوجد أية عقبات بينك وبين المستمع والرسالة المقصود توجيهها.



❑ لاد واقرأ لغة الجسد خاصتك



- جنب الإيماءات التي تظهر العصبية أو انعدام الأمان. اجعل نفسك دائماً واعياً لجميع إشارات جسدك .
انتبه لحركة عينيك ويديك، والطريقة التي تتنفس بها.
- يُعد لمس الوجه من علامات القلق. قم بتحسين وضعية جسدك، فإذا كنت تقوم بالانحناء أو لمس وجهك كثيراً فلن تظهر أبداً بمظهر الثقة أو بمظهر ودود، ولهذا يقتضي عليك أن تعمل على تحسين وضعية جسدك، والعمل على القضاء على التشنجات اللاإرادية. من الطبيعي أن يكون الأمر في بدايته صعباً ويحتاج بعض الوقت، ولكنك ستصل سريعاً إلى الشعور بالتحسن وستنجح في تطوير تواصلك غير اللفظي بشكل عام.
- تضمن لك هذه الإيماءات الصغيرة أن تصل رسالتك بشكل جيد للمستمع. لا تقلق إذا قمت ببعض الأخطاء في وقت ما.



تفسير تعبيرات الوجه

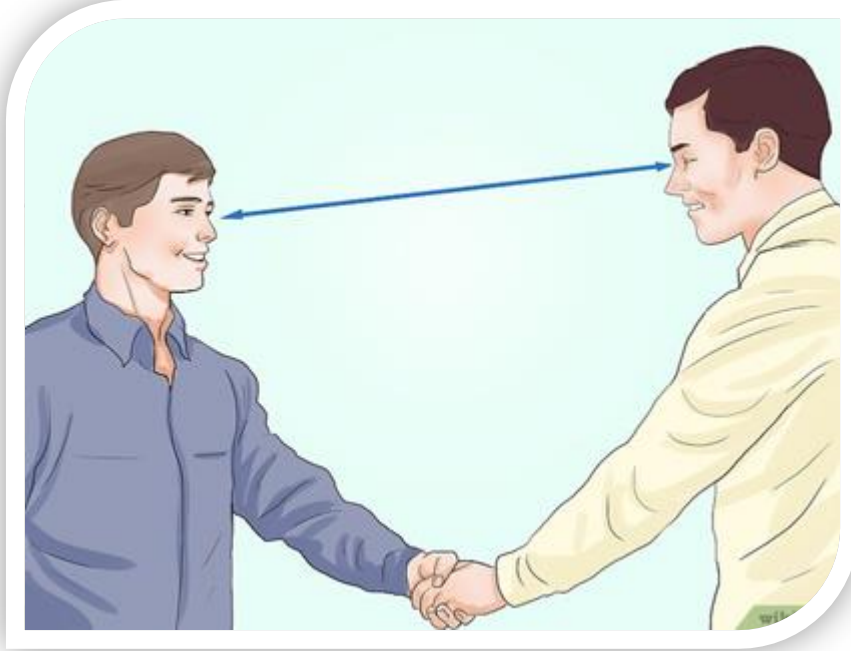
لماذا تعرف على "نسبة الهيمنة البصرية"؟



- "عندما تتحدث مع شخص ما حاول أن تكون الشخص الذي يهيمن بصرياً في المحادثة لإظهار الثقة. يتم تحديد تلك النسبة من خلال معرفة من الذي يحافظ على التواصل البصري بشكل أكبر ومن يحاول أن ينظر بعيداً.
- تساعد معرفة نسبة الهيمنة البصرية في تحديد المكان الذي تقف فيه في التسلسل الاجتماعي للهيمنة مقارنة مع الشخص الآخر في المحادثة، فالأشخاص الذين يقضون الوقت في محاولة النظر بعيداً هم الأقل في المكانة الاجتماعية أو هم الذين لديهم نسبة هيمنة اجتماعية منخفضة، أما الذين لا ينظرون بعيداً فيكونون في المراتب الأعلى.
- يُعبر النظر لأسفل عن العجز حيث ينقل انطباع عن تجنب الانتقاد أو أي نوع من أنواع الصراعات.



٤٤ استخدم الاتصال بالعين لإرسال الرسائل. □



- يقول المثل العيون هي نوافذ الروح، وبناء عليه يمكنك أن تتعلم الكثير عن شخص ما من خلال الانتباه لكيفية استخدامه لعينه.
- يُعتبر كل من تجنب الاتصال بالعين والنظر لأسفل دلالات على الدفاعية. يكون الاتصال بالعين أكثر استمرارية في حالة أن الشخص يحاول الاستماع إليك بدلاً من أن يكون المتحدث، في حين أن النظر بعيداً عن الشخص الآخر يمكن أن يكون علامة على أن المتحدث ليس مستعد للتوقف عن الكلام والبدء في الاستماع حتى الآن.
- يُعتبر النظر إلى شخص ما من علامات الانجذاب، فالأشخاص الذين يكونون مهتمين بشخص ما يكون لديهم اتصال مباشر قوي بالعين ويميلون نحو الشخص الآخر أثناء المحادثة.
- يُعتمد على التواصل البصري في إظهار الاحترام اعتماداً على سياق الحديث. اعمل ذلك عند تقديم عرض تقديمي لغرفة مليئة بالأشخاص، قم بتقسيم الغرفة إلى ثلاثة أثلاث، قم باختيار شخص في كل جزء وقم بالنظر إليه أثناء الحديث؛ سيظن الجميع أنك تقوم بالنظر إليهم مما سيجعلهم يمنحوك تقدير مرتفع كمتحدث.



الهدف المشاعر المتصنعة



- انتبه أشد الانتباه إلى تعبيرات الوجه التي تقوم بنقل العاطفة، خاصة إذا كانت تتعارض مع الكلمات التي ينطقها المتحدث، حيث يمكن أن تساعدك في معرفة المشاعر الحقيقية للمتحدث.
- هناك بعض تعبيرات الوجه التي تساعد في الحصول على فهم ردود الفعل خلال المحادثة، مثل إيماءات الرأس والتعبيرات التي تبرز الشعور بالاهتمام أو الملل. تسمح تلك التعبيرات للشخص الآخر بتقييم وفهم مدى الاتفاق أو الاعتراض خلال المحادثة، أهم ما يميز تلك التعبيرات أنها توفر فهم ردود الفعل.
- يمكن إظهار التعاطف تجاه الآخر من خلال بعض الحركات الإيجابية، مثل إيماءات الرأس مع الابتسام. تستخدم هذه الإيماءات عندما يتحدث الشخص الآخر وأنت تحاول منحة التعزية أو التشجيع أو إبداء موافقتك على ما يقول.



للمحتجب الدفاعية



- تدل بعض إيماءات جسدك وتعبيرات الوجه على أنك تتواصل مع الآخرين بشكل دفاعي يخلو من الثقة، ولذا فهي تجعلك تبدو مفتقدًا للتحكم والسيطرة.
- تدل تعبيرات الوجه المحدودة والصغيرة مع تقريب اليد والذراعين من الجسم على الدفاعية.
- تحريك الجسد بعيدًا عن الشخص المتكلم أو عقد ذراعيك أمام جسدك من المؤشرات الدفاعية.



لحذائبه من الانفصال عن الحضور



- اذا كنت تقوم بتقديم عرض تقديمي، فأنت ترغب في أن يكون الحضور متواصل ومشارك معك، في حين لو كنت أنت من يشاهد العرض التقديمي ستود أن تكون متفاعلاً. هناك بعض العلامات التي يمكنك البحث عنها لتعرف إذا كان هناك ترابط أم لا ومنها:
 - من علامات الانفصال: ميل الرأس للأسفل مع تحديق الأنظار بعيداً.
 - الاسترخاء على الكرسي وعدم الاهتمام والرسم والكتابة، جميعها علامات على خسارة الارتباط بين المتحدث والمستمع



أفكار مفيدة

- تعرف على المقاييس الثقافية للغة الجسد. إذا انتقلت مؤخرًا إلى ثقافة جديدة عليك أن تقوم بضبط لغة جسدك حيث إن اختلاف البيئة الثقافية والاجتماعية له أن يحدد كيفية التصرف بلغة الجسد، هذا يحدث في المسافة التي يجب أن تكون بينك وبين الشخص الذي تحدثه، والمدة المعتادة لعملية الاتصال بالعين، وما هي الإيماءات التي لا يجب عليك استخدامها في هذا المجتمع. إذا كنت تستخدم لغة جسد تختلف مع السكان المحليين فإنك تتعرض لسوء الفهم، وهذا قد يكون له الكثير من العواقب غير المرغوبة.
- ركز على المواقف الصعبة. من المهم جدًا أن تتأكد من أن لغة جسدك واضحة في التفاعلات مع الأشخاص الذين لا تعرفهم جيدًا. هذا يشمل المواقف التي تستحق بعض الاهتمام مثل لقاء المواعدة الأول ومقابلات العمل.
- قم بمراقبة تعبيراتك الخاصة واستخدم لغة جسدك لتساعد على الشعور. إن كنت غير متأكد من شعورك حيال أمر ما راقب رد الفعل لجسدك.
- اعتمد على الإيماءات الإيجابية (والسلبية في حالة الضرورة القصوى). قم بالتركيز على تعبيرات الوجه، فنحن نشكل انطباعاتنا الأكثر تمييزًا في أول خمس ثوان، ولكننا نقوم بتشكيل الانطباع الحاسم خلال آخر خمس ثوان.
- كُن صادقًا ولا تصدر أحكامًا على الناس، وتذكر أن الكلام والإيماءات هي أدوات للتعبير وأنتك إن قلت ما تعنيه فإن جسدك يتبعك في التعبير عنه.



تحذيرات □

- عليك أن تفهم أن فهم لغة جسدك بشكل خاطئ هو أمر يعود للآخرين، ولهذا حاول دائماً أن تكون واضحاً في إظهار المعنى الحقيقي الخاص بك.
- لا تفترض أنك قمت بفهم لغة جسد شخص ما بشكل صحيح تماماً دون التحقق، فسياق الكلام يكون مؤثراً أيضاً. على سبيل المثال: دائماً ما يقوم الناس بتفسير عقد الذراعين كعلامة من علامات الانغلاق وأن هؤلاء الأشخاص دفاعيون، في حين أنه من الممكن أنهم يشعرون بالبرد.
- تجنب أن تقوم باستخدام إيماءة غير حقيقية لتوصيل معنى معين، فإن ذلك يعد كذباً وقد يتم فهمه بهذا النحو. عندما يقول الناس عن أحدهم بأنه شخصية زائفة، فإنهم غالباً يشيرون إلى تصرفاته التي تبدو وهمية.
- تختلف الإيماءات في معناها من دولة لأخرى، ومن مدينة لأخرى على حسب طبيعة الحياة والبيئة المحيطة. على سبيل المثال نجد أن في الولايات المتحدة يعني الوقوف مع إبعاد الساقين أنك متمسك بموقفك، في حين أن نفس المعنى يصل في دولة اليابان ولكن بشكل مختلف عندما تضم قدميك بالقرب من بعضهما البعض وتضع ذراعيك جانباً.





□ الباب الرابع الفصل الثالث

المتحدثون و لغة الجسد

لغة الجسد تلعب دوراً هاماً في التواصل، والمتحدثون يستخدمون حركاتهم وتعابير وجوههم لتعزيز وفهم المحتوى اللفظي. إليك بعض النقاط حول دور المتحدثين و لغة الجسد:

□ التعبير عن المشاعر:

المتحدثون يستخدمون لغة الجسد لتعزيز المشاعر والعواطف المعبر عنها في كلامهم. على سبيل المثال، يمكن للتعبيرات الوجهية وحركات اليد نقل السعادة، الحزن، الغضب، الارتباك، إلخ.

□ توضيح الأفكار:

المتحدثون يستخدمون حركات اليد والإيماءات لتوضيح الأفكار وجعل المعلومات أكثر وضوحاً. يمكن أن تساعد الحركات في توجيه انتباه الجمهور إلى نقاط مهمة أو في توضيح المفاهيم المعقدة.

□ تحفيز المشاركة:

بواسطة لغة الجسد، يمكن للمتحدثين تحفيز المشاركة والتفاعل من الجمهور. على سبيل المثال، يمكن استخدام الإيماءات لدعوة الجمهور للمشاركة في المناقشة.

□ تأثير على الانطباع:

لغة الجسد تلعب دوراً في تشكيل انطباع الجمهور عن المتحدث. النظرة في العيون، والابتسامة، والتواصل الجسدي الإيجابي يمكن أن يساهم في تحسين تقديم المتحدث.

□ تكامل اللغة اللفظية:

تستخدم لغة الجسد كتكملة للغة اللفظية. يمكن أن تعزز الحركات والتعابير الوجهية المعنى الذي يتم نقله عبر الكلمات.

□ التحكم في التواصل:



المتحدثون يستخدمون حركات اليد للتحكم في التواصل، مثل استخدام اليدين للتأكيد، أو للتشديد على نقطة معينة.



الثقة والاحترافية:

استخدام لغة الجسد بشكل فعال يمكن أن يزيد من ثقة الجمهور في المتحدث ويعزز انطباع الاحترافية.

في النهاية، يعتمد فهم لغة الجسد على السياق والثقافة، ويجب أن يكون المتحدثون حساسين لتأثير حركاتهم وتعابير وجوههم على فهم الجمهور للمحتوى اللفظي.

اولاً : ما هو دور المدرب فى استخدام لغة الجسد اثناء التدريب وبعده

دور المدرب في استخدام لغة الجسد خلال التدريب وبعده يكون حيويًا لتحسين فعالية التواصل وتحقيق أهداف التدريب. إليك بعض الجوانب التي يمكن للمدرب أداءها باستخدام لغة الجسد:

توضيح الأفكار:

المدرب يمكنه استخدام حركات اليد والإيماءات لتوضيح الأفكار والمفاهيم التي يقوم بشرحها. هذا يساعد في جعل المحتوى أكثر فهمًا للمتدربين.

تحفيز المشاركة:

باستخدام لغة الجسد، يمكن للمدرب تحفيز المشاركة من قبل المتدربين. الإيماءات الإيجابية والتفاعل الجسدي يمكن أن يشجع على المشاركة الفعالة.

نقل المشاعر والحماس:

يمكن للمدرب استخدام لغة الجسد لنقل المشاعر والحماس. على سبيل المثال، التحركات النشطة والابتسامات يمكن أن تعكس الحماس والإيجابية.

تصحيح السلوك:

يمكن استخدام لغة الجسد لتصحيح السلوك أو التركيز على نقاط معينة. على سبيل المثال، يمكن للمدرب استخدام إيماءات اليد للتأكيد على نقطة مهمة أو لتصحيح اتجاه معين.





□

□□ الثقة والتواصل الغير لفظي:

يمكن للمدرب استخدام لغة الجسد لبناء الثقة بينه وبين المتدربين، وذلك من خلال استخدام تعابير وجه إيجابية ومشجعة.

□ تحسين تواصل ما بعد التدريب:

بعد انتهاء التدريب، يمكن استخدام لغة الجسد في التفاعل مع المشاركين وجعلهم يشعرون بالتقدير والدعم.

□□ التأكيد على الهدف:

المدرب يستخدم لغة الجسد لتأكيد الهدف من الدورة التدريبية أو للتأكيد على الأفكار الرئيسية.

□ الاستماع الفعال:

الاستخدام الجيد لحركات اليد يعزز فهم المدرب لمشاعر واحتياجات المتدربين، ويظهر اهتماماً فعالاً واستماعاً. بشكل عام، يلعب استخدام لغة الجسد دوراً كبيراً في إثراء تجربة التدريب وتعزيز التواصل بين المدرب والمتدربين.

ثانياً: الخوف أمام الجماهير خلال اللقاءات العامة يعد أمراً طبيعياً:

ولكن يمكن التغلب عليه بتبني بعض التقنيات واستخدام لغة الجسد بشكل فعال. إليك بعض النصائح:

□ التحضير والتدريب:

قم بالتحضير جيداً للقاء وقم بالتدريب على المحتوى الذي ستقدمه. كلما زادت ثقتك في الموضوع، زادت فرص تقليل الخوف.

□ التنفس العميق:

قبل بداية اللقاء، قم بأخذ تنفسات عميقة للتهديئة. هذا يساعد في تخفيف التوتر وتحسين تركيزك.

□ التفكير بإيجابية:

حاول تحويل الأفكار السلبية إلى أفكار إيجابية. تخيل نجاح اللقاء وكيف سيستفيد الجمهور من محتواك.

□



□

□ توجيه نظرات إيجابية:

قم بتوجيه نظرات إيجابية إلى الجمهور. الابتسام والنظر بثقة يمكن أن يعكسان الانفتاح والاستعداد للتواصل.

□ استخدام حركات اليد بشكل إيجابي:

قم بتوظيف حركات اليد بشكل طبيعي وإيجابي. تجنب الحركات العصبية أو الهمسات غير الضرورية.

□ الوقوف والمشي بثقة:

اسمح للوقوف والمشي بثقة أن يعكسان اتزانك واستعدادك لتقديم المحتوى. تجنب الوقوف بشكل متردد أو الحركات الزائدة.

□ التفاعل الجسدي مع الجمهور:

ابتعد عن الوقوف بعيداً عن الجمهور. اقترب قليلاً وحاول التفاعل مع الجمهور بشكل طبيعي.

□ استخدام التشديد الصوتي بشكل فعال:

استخدم التشديد الصوتي بشكل مناسب لتوجيه انتباه الجمهور. هذا يمكن أن يزيد من ثقتك ويجذب الانتباه.

□ التفكير في الجمهور كصديق:

حاول تصور الجمهور كأصدقاء مهتمين بمحتواك، وليس كعدو.

□ التفاعل مع الجمهور:

اتصل بالجمهور بشكل فعال واستجب لتفاعلهم. ذلك يمكن أن يخفف من الإحساس بالعزلة ويزيد من الثقة.

بشكل عام، يكون استخدام لغة الجسد بشكل إيجابي جزءاً من استراتيجية شاملة للتغلب على الخوف وتحسين تجربة المتحدث أمام الجماهير.

□

□

□

□



ثالثاً: كيف نتحدث بمهارة امام الآخرين □

التحدث بمهارة مع الآخرين يتطلب تطوير عدة مهارات، وفيما يلي بعض النصائح التي قد تساعدك في تحسين قدرتك على التحدث بفعالية:

الاستماع الفعال: □

- كن حاضراً واستمع بعناية لما يقوله الآخرون.
- حافظ على اتصال بصري واستخدم لغة الجسد لتظهر اهتمامك.

التحدث ببطء ووضوح: □

- تحدث بوتيرة مناسبة وتجنب الحديث بسرعة.
- قم بتحسين نبرتك الصوتية وتأكد من وضوح النطق.

استخدم لغة الجسد: □

- قدم إشارات بصرية تدعم كلامك.
- تجنب التحركات المفرطة واستخدم اللغة الجسدية بشكل طبيعي.

كن واضحاً في الفكر: □

- قدم أفكارك بشكل منظم وواضح.
- استخدم الأمثلة والرؤى لتوضيح نقاطك.

تحفيز المحادثة: □

- اطرح أسئلة مفتوحة لتشجيع المحادثة.
- استخدم تعابير الوجه والإيماءات لإظهار اهتمامك.

تجنب الانحرافات: □

- حاول الابتعاد عن التحدث عن مواضيع غير مهمة.
- احرص على البقاء على موضوع المحادثة.

تعلم الفنون الاجتماعية: □

- فهم قواعد الاجتماع والتصرف بلباقة واحترام.
- تجنب الإساءة وكن محترماً تجاه الآخرين.



رابعاً : تحسين مهارات التواصل الغير لفظي:

- انظر إلى علامات الجسم والتعبيرات الوجهية لفهم المزيد من الحادثة.

تدريب مهارات التحدث:

- تحدث أمام المرآة أو قدم نفسك أمام أصدقائك لتحسين ثقتك بنفسك.
- انضم إلى نوادي أو دورات تحدث أمام الجمهور لتجربة ممارسة الحديث.

القراءة والاطلاع:

- قراءة كثيرة توسع آفاقك اللغوية وتزيد من مفرداتك.
- كن على اطلاع دائم بمواضيع متنوعة لتكون قادراً على المشاركة في محادثات مختلفة.
- التحدث بمهارة يتطلب الوقت والتدريب المستمر، لذا كن مستمراً في تحسين نفسك وتطوير مهاراتك في التواصل.

استخدام لغة الجسد بصورة فعالة

- استخدام لغة الجسد بشكل فعال يمكن أن يكون مفتاحاً لتحسين التواصل وفهم الآخرين. فيما يلي بعض النصائح لاستخدام لغة الجسد بفعالية:

محافظة على اتصال بصري:

- حافظ على تحديق عينيك في عيون الشخص الذي تتحدث إليه، وذلك ليعرف أنك مهتم ومركز في الحادثة.

الابتسامة:

- الابتسامة تعكس الود والاهتمام. استخدمها بشكل طبيعي وغير مفرط، حيث يمكنها تخفيف التوتر وتحسين جو الحادثة.

استخدام الإيماءات:

- استخدم الإيماءات بشكل طبيعي لدعم كلامك. على سبيل المثال، رفع الإبهام للتأكيد أو إشارة باليد لتوضيح فكرة.

تفادي الإشارات السلبية:

- تجنب الإشارات السلبية مثل التحركات الزائدة أو الحركات التي تعبر عن الاستياء. حافظ على لغة جسد إيجابية.

استخدام التحركات برفق:



تحكم في حركاتك ولا تكن مفرطاً في استخدام اليدين أو التحركات الزائدة، حيث يمكن أن تشعر الآخرين بالاضطراب.

الاستماع النشط بالجسم:

حافظ على وضعية جسم مفتوحة ومستقبلة، مما يعكس استعدادك للاستماع والتفاعل.

تحديد اتجاه الجسم:

حدد اتجاه جسمك نحو الشخص الذي تتحدث معه لتظهر اهتمامك الفعّال.

التواصل مع الوجه:

تجنب تحجيب وجهك باليدين أو بأي شيء آخر، وحافظ على تواصل وجهي فعّال.

تكيف لغة الجسد مع الثقافة:

افهم الفروق الثقافية في استخدام لغة الجسد وكن حذراً من تكييفها وفقاً للسياق الثقافي.

تحليل ردود الفعل:

• كن حساساً لردود الفعل الجسدية للآخرين وحاول قراءة عبارات وجوانب لغة الجسد لتدرك مدى استيعابهم لما تقول.

• التحكم في لغة الجسد يعتبر مهارة فنية، وقد تتعلمها بالتدريب المستمر والملاحظة الدائمة لتأثيرها على التواصل.

لغة الجسد أثناء العرض:

• لغة الجسد أثناء العرض تلعب دوراً حاسماً في فهم الجمهور لك وفي نقل الرسالة بشكل فعّال. إليك بعض النصائح لاستخدام لغة الجسد بفعالية أثناء العروض:

الوقوف بثقة:

• قف بوضعية مستقيمة وثابتة، واستخدم وضعية الوقوف لتظهر الثقة والاستقرار.

• تحكم في حركات اليدين:

• استخدم حركات اليدين بشكل طبيعي لدعم كلامك، وتجنب التحركات الزائدة التي قد تشتت انتباه الجمهور.



التعبير الوجيهي:

- استخدم التعبيرات الوجهية لنقل المشاعر والعواطف. اجعل وجهك يعكس جدية الموضوع أو الفرح إذا كانت العرض إيجابياً.

تحكم في حركات الجسم:

- تجنب الحركات العصبية أو التي تعكس التوتر. حاول الحفاظ على حركات جسم هادئة ومحكمة.

التواصل مع الجمهور:

- حاول التواصل المباشر مع الجمهور بالنظر إلى مختلف أفراده والابتسام لتخلق جوًا وديًا.

استخدام المساحة بفعالية:

- انتقل بشكل طبيعي على المسرح أو المنصة لتحافظ على انتباه الجمهور وتبدي قوة الحضور.

التوقف عند النقاط الرئيسية:

- عند التحدث عن نقاط رئيسية، اتجه نحو الجمهور وقف بشكل ثابت لتبرز أهمية الفكرة.

الاستماع للجمهور:

- تفاعل مع ردود الفعل الجسدية للجمهور وحاول قراءة تفاعلهم لتكون قادرًا على ضبط أدائك.

التنقل بين الألوان الصوتية:

- غيّر نبرتك الصوتية واستخدم التغيير في الإيقاع للحفاظ على اهتمام الجمهور.

التحكم في وتيرة الكلام:

- لا تتحدث بسرعة كبيرة، واختم جملك بتوتر مناسب للإشارة إلى نهاية نقطة معينة.
- التدريب المستمر والوعي بلغة الجسد يساعدان في تحسين أدائك أثناء العروض وزيادة تأثيرك على





الباب الرابع الفصل الرابع: □

الاستفادة من تأثير الدعابة أثناء التدريب □

أولاً: التدريب بالفكاهة والألعاب □

أصبحت معظم المعاهد التدريبية العالمية المتميزة، والمدربون المتميزون يبحثون باستمرار عن طرق مميزة لتحسين عمليات التدريب لديهم، مثل مقاطع الفيديو، أو التعليم الإلكتروني، أو أي تقنية تدريب حديثة وجاذبة؛ وذلك للتنافس واستقطاب أكبر عدد ممكن من الزبائن المستهدفين وهم المتدربين. وحيث أصبح احتمال أنه يمكن تلقي الدورات المختلفة من خلال النت وشبكات التواصل الإعلامية والاجتماعية المختلفة؛ فقد سعت إدارات المعاهد التدريبية والجامعات التعليمية لإيجاد وتبني أفضل الوسائل التدريبية التي تخلق جواً من المتعة والفرح لدى المتلقي لتحقيق غايتها وأهدافها التنافسية التدريبية، والتعليمية، والربحية، فظهر ما يسمى بالتدريب بالألعاب والتدريب بالفكاهة.

بين التقليدي والحديث □

تشير الأبحاث إلى أن الفكاهة تنتج فوائد نفسية وفسولوجية تساعد المتدربين على التعلم. وتؤكد أن مفتاح الأسلوب التدريسي الأفضل هو استخدام الفكاهة لتعزيز المنهجية العلمية المملة، وذلك من خلال الاستفادة من ذكاء المتدربين، وأنماط التعلم المتعددة، بطريقة تجبرهم على التفكير بطرق متباينة واندماج حقيقي. فقد قال "توماس إديسون" ذات مرة: "إنه لم يرقم بالعمل يوماً في حياته، بل كان كل ما يقوم به أشياء ممتعة ومسلية"؛ ولذلك كان يستمر لساعات طويلة ينجز ويخترع. يجب أن تُرغّب الناس في التعلم والتدريب، لدرجة أنهم يستيقظون ويذهبون كل يوم للمعهد والجامعة من أجل الاستمتاع واللعب؛ فالأبحاث تؤكد أن الناس يتعلمون أكثر عندما يقضون وقتاً ممتعاً أكثر.

في التعليم التدريب التقليديين □

يتم قمع المرح والفكاهة والبهجة، لدرجة تفقد معها السمات الأخرى أيضاً، كالإبداع والخيال. تقول "دوبي تامبلين"، وهي ممثلة كوميدية ومؤلفة مشهورة تحولت إلى مدربة، ورئيس شركة تدريب (Humor RULES): "قد لا نولد كوميديين، لكن معظم الناس يحبون روح الدعابة بشكل فطري"، ويقول "إدوارد دي بونو"، وهو طبيب وعالم نفس مالطي، وكاتب ومؤلف في التفكير الإبداعي: "الفكاهة هي إلى حد بعيد السلوك الأكثر أهمية للعقل البشري".



عوامل مهمة □

تعتبر قدرة الشخص على تركيز جهده الذهني مهمة جداً لتحقيق الأهداف؛ فيزيد مدى الانتباه لدى الأشخاص؛ كلما كان النشاط الذي يقومون به ممتعاً لهم. وتجدر الإشارة إلى أن مدة الانتباه المستمر الاختياري المعروف أيضاً (بالانتباه المركّز)، تتراوح للمراهقين والبالغين الذين يتمتعون بصحة جيدة بين ١٠-١٥ دقيقة. ورغم أنه لا يوجد دليل تجريبي كافٍ يدعم هذه التقديرات، إلا أنها في جميع الأحوال لا تبرح ذلك، إن لم يكن أقل من ذلك. هذا في الوضع الطبيعي للمستمع، وبدون تأثير العوامل النفسية والمادية الجسدية له، والعوامل الأخرى البيئية لجو المحاضرة وأركانها التي تحول بالمرّة دون الإصغاء والتركيز للمتحدث؛ لذلك يجب على المدرسين ومحترفي التدريب إدخال عناصر من اللعب والترفيه والإبداع والفكاهة في أساليبهم التدريبية، وبالذات عند التعامل مع الموضوعات العلمية الجامدة، والمعقدة أو الفنية؛ لكي يبق المستمع على اتصال دائم ومستمر معهم.

انتبه لتفاعلك مع المتدربين □

في ضوء ذلك؛ حدد الفكاهة المناسبة لك، وحاول أن تعلق على نفسك بالسلب وتنتقد نفسك، في حين تمتدح الحضور، وعليك أن تطلق المثل السيء والمضحك على نفسك والمثال الإيجابي والمثالي على الحضور؛ لأن الإنسان المستمع بطبعه يحب المديح ويكره الانتقاد، ويمقت المتحدث عن نفسه إن كان مادحاً أو متفاخراً. كذلك يجب بناء الثقة وتشجيع المشاركة للمتدربين اليائسين من وجود الفكاهة داخل المحاضرات العلمية، وهو غائب فعلياً في بيئة التعلم فشجعهم؛ لأن أي شخص يشارك في جلسة التدريب من غير المهتمين بأسلوب التدريب بالفكاهة والألعاب، سوف يشكل عائقاً أمام قضاء وقت ممتع بالمحاضرة؛ لاعتقاده أن التدريب عمل جاد تماماً مثل العمل، والفكاهة مضيعة للوقت، والموظفون الذين يستمتعون في العمل ليسوا منتجين. ويعتقد خاطئاً أنه لا يمكننا تحقيق أهدافنا بكل هذا الضحك الصاخب. فيجب أن تدعم الفكاهة أهداف التعلم، لا أن تحل محلها. بالإضافة لذلك، انتبه دائماً إلى توفير بدائل للأنشطة الفكاهية؛ إذا كانت الفكاهة غير مناسبة لمجموعة معينة من المشاركين.

التدريب باللعب □

وعلى جانب آخر، فالتدريب باللعب هو وسيلة رائعة لصقل وتشكيل مهارة المدرب والمتعة في نفس الوقت؛ إذ يتيح له رؤية وتجربة فريدة. علاوة على أنه يتيح له رؤية العملية التدريبية من وجهة نظر المتدرب، والتي غالباً ما تكون تجربة رائعة للغاية. يساعد أيضاً أسلوب التدريب باللعب على التخلص من السلوك الخرافي المتمثل في إلقاء اللوم—عند حصول المشكلات—على الشخص المتدرب الذي نعمل معه، بدلاً من لوم الحالة التدريبية أو المدرب



نفسه. كذلك فإن اللعبة المتميزة يجب أن تحتوي على بنية (قواعد)، وتتطلب المشاركة النشطة من الجميع، والتعاون بين أعضاء الفريق وعملية المنافسة بين الفرق، وعلاقة اللعبة المباشرة بمجموعة من المهارات والمعرفة والمواقف ذات الصلة بموضوع وهدف الخاضرة. ويجب أن تُكيف وتُفصل اللعبة لكي تناسب الفريق المتدرب؛ فالمناسب للكبار قد لا يناسب الشباب، وما يصلح لمجتمع وثقافة في بلد معين، قد لا يصلح لثقافة وبلد آخر.

فوائد وتحذير □

أثبتت الدراسات أن المشاركين يتفاعلون بشكل إيجابي ويستمتعون باستخدام الألعاب التدريبية. وفيما يتعلق بنتائج التعلم إذا كانت اللعبة ذات صلة بالأهداف التعليمية، فإن المشاركين يتعلمون بفعالية من حيث الاسترجاع الفوري، والاحتفاظ بالمعلومات على المدى الطويل. أما فيما يتعلق بتغييرات السلوك، فتميل الألعاب إلى إنتاج المزيد من نقل وتطبيق المهارات المكتسبة حديثاً في مواقف العمل لموقع التدريب. وينطبق هذا بشكل خاص على ألعاب المحاكاة التي تتضمن انعكاساً حقيقياً لمواقف العمل. كذلك فإن برامج التدريب المتكررة من خلال الألعاب والمحاكاة، غالباً جديدة ومثيرة، ولكنها قد لا تروق لجميع الموظفين. وبالرغم من أن اللعبة قد تجسد فكرة وسيناريو المحتوى المطلوب والمقصود، لكن ليس كل موظف متحمس للتعلم المقدم عبر الألعاب والمحاكاة، لذلك فإن الألعاب والمحاكاة تعد مضيعة للوقت والمال؛ إذا لم يشارك بها وتُرضي المتعلمين جميعاً.

التدريب بالفكاهة واللعب والترفيه: □

تعتبر الأكثر فعالية في عالم التدريب المتطور اليوم؛ فهي تخرج الموظفين من جو الخاضرة الرسمي وتجعلهم مندفعين لتجربة التعلم بشوق ورغبة. وكلما شملت اللعبة المتعلمين في العملية وتكيفت مع قراراتهم؛ أصبحوا أكثر تقبلاً وتكيفاً مع اللعبة والمرح. إن قدرة اللعبة أو المحاكاة على جعل الموظفين مشاركين نشطين، وليس فقط مستمعين أو مراقبين، هي مفتاح النجاح، وإن ما يجعل التدريب أكثر جاذبية هو كيف يعيش المتعلمون المشاركون حدث التعلم بوعي وتركيز تام؟ وهو ما يحدث من خلال الترفيه أو اللعب أو المشاركة الفعالة بمتعة ومرح.





ثانياً: تأثير الدعابة اثناء التدريب

- الدعابة أو الفكاهة يمكن أن تكون أداة فعّالة لتحسين التواصل وتحقيق تأثير إيجابي في مختلف المواقف. إليك بعض الطرق التي يمكنك من خلالها الاستفادة من تأثير الدعابة:
 - **تخفيف التوتر:**
 - الدعابة يمكن أن تساعد في تخفيف التوتر وتخفيف الجو الجاد في المواقف الضغط.
 - **جذب الانتباه:**
 - الفكاهة تساعد في جذب انتباه الجمهور والاحتفاظ به، مما يجعل الموضوع أكثر إيجابية.
 - **تعزيز الذكر:**
 - الناس يتذكرون المواقف الطريفة والمضحكة بشكل أفضل، مما يزيد من احتمالية تذكر الرسالة التي تحاول نقلها.
 - **بناء الروابط:**
 - الدعابة يمكن أن تساهم في بناء روابط إيجابية بينك وبين الآخرين، مما يعزز التواصل والعلاقات الاجتماعية.
 - **تخفيف الجو الرسمي:**
 - في البيئات الرسمية، يمكن أن تكون الدعابة وسيلة لكسر الجو الرسمي وجعل الجميع أكثر راحة.
 - **تعزيز التفاؤل:**
 - الضحك يفرز هرمونات السعادة ويساهم في تعزيز التفاؤل والمزاج الإيجابي.
 - **تسهيل فهم المفاهيم:**
 - الدعابة يمكن أن تساعد في تسهيل فهم المفاهيم الصعبة أو المعلومات المعقدة عبر إضافة جانب من المرح.
 - **تشجيع على المشاركة:**
 - الدعابة يمكن أن تحفز المشاركة والتفاعل من قبل الجمهور، حيث يصبحون أكثر رغبة في المشاركة والمشاركة.
 - **تقديم النقد بلطف:**
 - يمكن استخدام الدعابة لتقديم النقد بلطف ودعم الأفكار بطريقة خفيفة.
 - **تقديم الشخصية:**
 - الفكاهة يمكن أن تساعد في تقديم شخصيتك بشكل أكثر إشراقاً وإيجابية.
 - مهما كان السياق، يجب أن تتناسب الدعابة مع الجمهور والموقف، ويجب أن تكون غير مسيئة أو مهينة. استخدم الدعابة بذكاء لتعزيز التواصل وتحقيق الأهداف التي تسعى إليها.

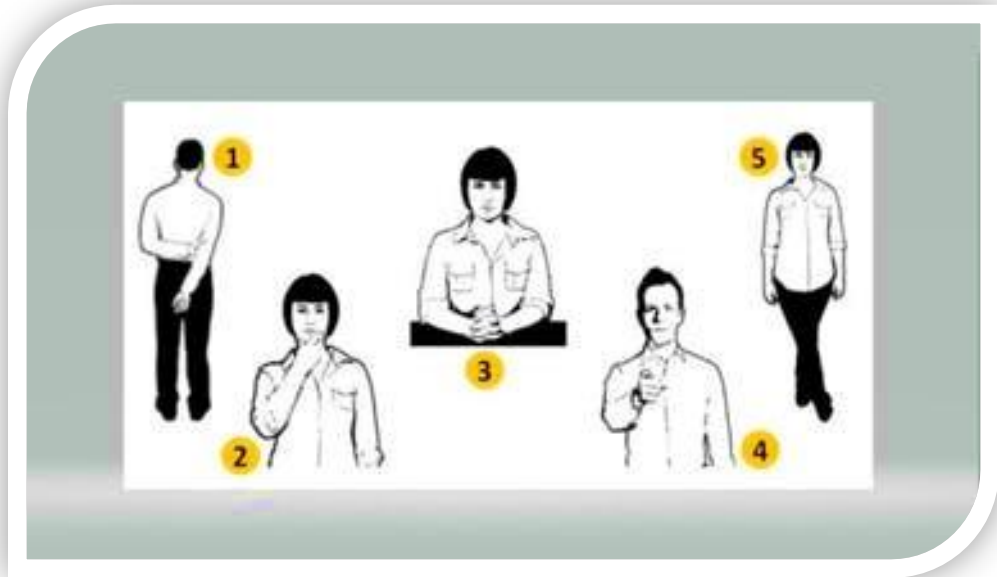




□ الباب الخامس

□ الفصل الاول: احذروا.. حركات جسدية تترك انطباعاً سيئاً لدى المتدربين

- اثبتت الدراسات العلمية أن لغة الجسد تعكس السمات الشخصية للفرد



- تعد الإيماءات ولغة الجسد أداة فعالة لإضافة التركيز والوضوح للرسائل والأفكار التي ترغب في توصيلها للآخرين. كما تعتبر إيماءات الجسد أقوى أداة غير لفظية يمكن أن يستخدمها الإنسان لنقل مستويات الثقة والعقلية والثقافة، بحسب ما نشره موقع "جارغان جوش" **Jargan Josh**.
- وأثبتت الدراسات العلمية أن لغة الجسد تعكس السمات الشخصية للفرد. ومن ثم، فإن الأشخاص الذين يمكنهم فهم كيفية توظيف لغة الجسد والإيماءات في بناء شخصيتهم والربط بينها يعرفون أنه إذا كان الشخص يرغب في تحقيق شخصية فعالة، فسيحتاج إلى تحسين لغة الجسد والإيماءات، إذ تعد وضعية التحدث الصحيحة والإيماءات وحركة الجسم وتعبيرات الوجه والاتصال بالعين مفاتيح لشخصية قوية يمكنها إحداث انطباع أول إيجابي لدى الآخرين.



- يحمل جسد الإنسان في حركاته وإيماءاته العديد من الإشارات والمدلولات تجاه الآخر، وكل ما ومن يحيط به. فللجسد لغته الخاصة، التي أضحت علماً قائماً بذاته.. ويجمع متخصصو هذا العلم على عدد من الأخطاء التي نرتكبها والتي قد تفضح نوايانا، بحسب ما أورد موقع "أم أس أن"، ومنها:

الإيماءات المفرطة

يمكن أن تُشير إلى أنك لا تُقل الحقيقة كاملة، لذا ينصح المتخصصون بأن تكون إيماءات أو حركات اليدين والرأس بسيطة ومسيطر عليها. كما يفضل دوماً استخدام الإيماءات المفتوحة مثل مباعدة الذراعين، أو إظهار راحتي اليدين.

تشابك الاذرع

- لا يرحب بالقيام بتلك الحركة لأنها تخلق عائقاً جسدياً يلمح إلى أنك لست منفتحاً إلى ما يقوله الشخص الآخر.
- طريقة عقد ذراعيك تكشف عن سماتك الشخصية!
- وضعية الذراع الأيمن ترتبط بنشاط النصف الأيسر للمخ والعكس بالعكس واليدين فوق ذراعين متقابلين يعطي ميزة الجمع بين كل السمات الشخصية المتوازنة

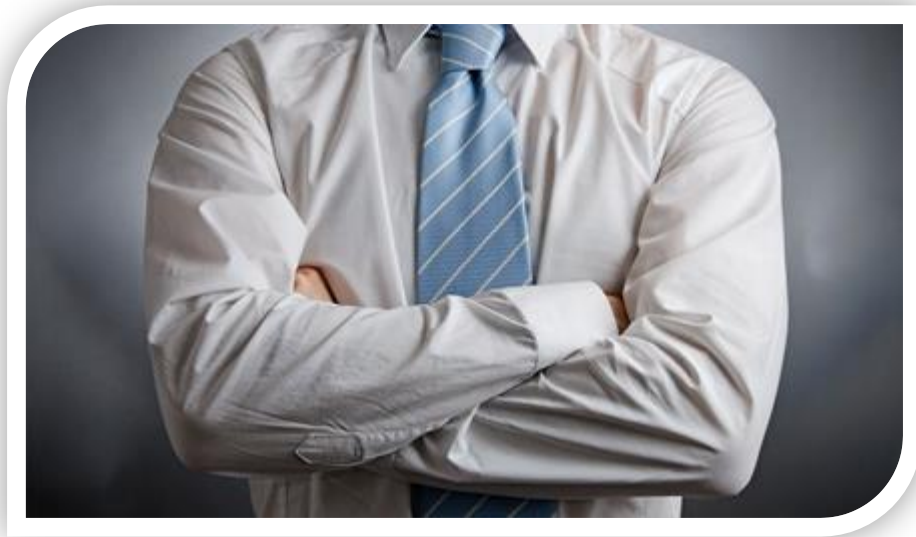


- كشفت دراسات لغة الجسد واختبارات السمات الشخصية أن الطرق المختلفة لعقد الذراعين يمكن أن تحدد الطبيعة والسمات الشخصية للأفراد بل ويمكن أن تحدد الوظائف أو الأعمال، التي يمكن أن يبرعوا فيها، بحسب ما نشره موقع JagranJosh.



١. الذراع الأيمن على الأيسر □

إذا عقد الشخص ذراعيه واضعاً الذراع الأيمن على الأيسر، يمكن أن يكون متزامناً بعمق مع مشاعره وعواطفه ويسيطر عليهما بشكل تام. ولا يكون من اليسير أن تطغى مشاعره على عقله، لأن وضع الذراع اليمنى على اليسرى يشير إلى أن الجانب الأيسر من المخ هو الأكثر تطوراً، بما يعني أن الشخص يميل إلى أن يكون أكثر اجتهاداً ومنطقية وتنظيماً. كما يتميز بنهج عقلائي تجاه حل المشكلات والتقل في الحياة بشكل عام. ويفكر بشكل نقدي ودقيق في استخلاص النتائج.



- لا يعتمد على الحدس أو العواطف في اتخاذ القرار. ويُفضل المنطق لحل المشاكل المهنية أو الشخصية. سيختار تحليلاً مفصلاً خطوة بخطوة لفهم الأمور. ويكون عادة صاحب معدل ذكاء مرتفع. ويرع في حل الألغاز والأحاجي والرياضيات والعلوم وما إلى ذلك. إنه جيد في التعامل مع الأرقام والتفكير النقدي والتفكير المنطقي. وعلى المستوى المهني ينجح ويلمع نجمه في الأبحاث العلمية وأعمال المصارف والمحاماة.
- ## ٢. الذراع اليسرى فوق اليمنى □

- إذا كان الشخص يضع ذراعه اليسرى بشكل تلقائي على ذراعه اليمنى، فهو إنسان شديد الذكاء عاطفياً. تم تطوير مهارات المعرفة بشكل تام بما يجعله ميالاً إلى أن يكون مبدعاً وبديهاً وعاطفياً أيضاً في بعض الأحيان. يشير اعتلاء الذراع اليسرى على الذراع الأيمن إلى أن نصف المخ الأيمن هو الأكثر تطوراً، وهو ما يعني أن الشخص يتصرف وفقاً لمشاعره أكثر من المنطق، إلى حد ما ولكنه يحتكم إلى المنطق أثناء اتخاذ القرارات.



- يتوافق هذا الشخص بشكل تام مع التحولات العاطفية بين الأشخاص من حوله، بما يتسبب في إصابته بالتوتر في بعض الأحيان. وفي أحيان أخرى، يواجه مشكلة في التعبير عن أفكاره بسبب المشاعر الغامرة.
- يميل إلى إيجاد طرق للتعبير عن نفسه من خلال الأنشطة الفنية مثل الرسم والرقص والموسيقى والتمثيل.
- يميل إلى أن يكون مبدعًا ويقدم أفكار من خارج الصندوق. لذا، فإن المهن والأنشطة، التي تناسبه ويتفوق فيها تشمل الفنون والسياسة والتمثيل والرسم والرقص والموسيقى.



يدان تستندان على ذراعين متقابلين □

يجمع الشخص الذي يميل إلى وضع كفي يديه على ذراعين متقابلين بين السمات الشخصية لكلا النوعين المذكورين أعلاه. يعني استناد اليدين على الذراعين المتقابلين أن كل من نصفي الدماغ الأيسر والأيمن يعملان بشكل متزامن ومتوازن. إنه يميل إلى التوازن بين النهج العقلاني والعاطفي. يقوم بتطبيق المنطق والعواطف حسب الموقف. يمكنه أن يكون بديهيًا ومنطقيًا. ولا يغرق في العواطف أو المواقف، التي تتطلب قوة ذهنية. ويكون جيدًا عند حل المسائل الرياضية بقدر جودة أدائه لأي عمل فني.

ويمنحه التوازن بين المنطق والعواطف وضوحًا لما يريد. يتميز بسمات فريدة من نوعها تجسد المنطق والذكاء والقدرة على السيطرة وكذلك المشاعر المتدفقة والصدق والطف والذكاء اللفظي. يميل الأشخاص الذين يعتقدون أذرعهم بكلتا يديهم على قمة الذراعين المتقابلين إلى أن يكونوا متعددي الأنشطة ومتنوعي البراعة والموهبة. وعلى الصعيد المهني، يمكن أن يتميزًا في مختلف المهن والأعمال.



عقد وتشابك أصابع اليدين

- إذا كنت تشبك يديك أو أصابعك أثناء التحدث إلى شخص ما، فإنك تترك انطباعاً سيئاً على العكس تماماً مما يعتقد الكثيرون من أن تشابك أيديهم أو تشابك أصابعهم يعطي مظهراً قوياً وموثوقاً. إن إمساك يديك أو تشابك أصابعك أثناء المحادثة يعطي انطباعاً بأنك قلق وعصبي ومتردد ومتوتر وتفتقر إلى الثقة. إذا واصلت الإمساك بيديك أو فركهما أثناء تقديم شيء ما أو التحدث، فيمكن أن يعني ذلك أنك تفتقر إلى الاستعداد ويكون علامة على الإحباط والتوتر والقلق.

عقد الذراعين خلف الظهر

- إذا كنت تعقد ذراعيك خلف ظهرك أثناء التحدث إلى شخص ما، فربما تترك انطباعاً سيئاً بطريقة غير لفظية، حيث ستبدو وكأنك تحاول قطع الاتصال أو تعطي انطباعاً بأنك شخص مغرور. يمكن أن تشير تلك الوضعية أيضاً إلى أنك لا تثق فيما يقوله الشخص الآخر.
- ويقول علماء النفس إن عقد اليدين أو اليدين خلف ظهرك أثناء التحدث هو وسيلة لإخبار شخص ما "أنك لست متأكدًا منه". في بعض الحالات، إذا كنت تمسك بذراعيك ويديك بإحكام، فربما يفسر المرء أيضاً أنك قد تخفي حقيقة عند طرح سؤال خلال محادثة. وإذا كنت تمسك بذراعيك خلف ظهرك بيد واحدة تمسك بيد أخرى بقوة مع ارتخاء الكتفين، فإن هذا يعد دليلاً على الإحباط والغضب والعصبية وقلة الثقة بل وعدم الشعور بالأمان أو على أقل تقدير أنك تبحث عن بعض الراحة في تلك اللحظة.



التضارب بين كلماتك وتعبيرات وجهك

- يجعل الآخريين يشعرون أن هناك شيئاً خاطئاً، ويبدأون في الشك بأنك تحاول خداعهم، حتى إن كانوا لا يعلمون تماماً لماذا أو كيف قد تفعل ذلك.



الإشارة بالإصبع

إذا كنت تشير بإصبعك إلى شخص ما أثناء التحدث، على اعتبار أن الكثيرين يستخدمون تلك الإيماءة بإصبع التأشير للتأكيد على بياهم أو للإشارة إلى شيء ما. ولكن يكفي أن تعلم أنها إيماءة تبدو وقحة وعدوانية، لذا ينصح



الخبراء بالامتناع عنها. وبينما يتصور البعض أن الإشارة بإصبع التأشير هي طريقة لكي يبدو الشخص حازماً، إلا أنها في الكثير من الأوساط الاجتماعية، يتم ترجمتها إلى أنها نقيصة في آداب التعامل مع الآخرين. أما إذا أشرت إلى شخص ما بإصبع السبابة، فهذا يشير إلى العدوان.



وضعية القدمين والساقين □

- إذا كنت تشد قدميك أثناء التحدث إلى شخص ما، فيمكن أن يترك ذلك انطباعاً سيئاً وسيبدو أنك تفتقر إلى الثقة فيما تريد قوله. وإذا وضعت ساقاً فوق الأخرى، فإنها ليست بوضعية جيدة، لأنها تؤدي إلى تجريدك من ثقتك بنفسك وتجعل كلماتك أقل قوة أو فاعلية أيضاً.
- ويمكن أن يبدو وضع أحد القدمين فوق الأخرى أثناء التحدث وكأنك تتراجع أو تشعر بالخوف أو القلق. يمكن للمرء أن يلاحظ مثل هذه الإيماءات المتقاطعة للأرجل خاصة في المصاعد عندما يقف المرء بين الأشخاص الذين لا يعرفهم. وينبغي ملاحظة أن وضعية تقاطع الساقين في منتصف المخروط يمكن أن تعكس أن الشخص في موقف دفاعي أو منغلق.





لمس الوجه أثناء التحدث

- إذا كنت تلمس وجهك أثناء التحدث إلى شخص ما، فإنك يمكن أن تترك انطباعاً سيئاً لديه بطريقة غير لفظية، حيث يعتبر لمس وجهك في منتصف محادثة أو مقابلة إيماءة منخفضة القوة للغاية. إنك تظهر علامات العصبية والقلق وقلة السيطرة وانعدام الثقة. يعد لمس وجهك أثناء التحدث من بين أربع إيماءات شائعة تؤدي إلى نفور الآخر. كما يشير أيضاً إلى أنك تفكر باستمرار في شيء ما وهو ما يكشف أن ذهنك شارد أثناء المحادثة الجارية. على الرغم من أن لمس وجه الآخر يعد دليلاً على الحميمية والعاطفة، إلا أن لمس وجهك هو بمثابة تعبير عن إخفاء مشاعرك الحقيقية.



لمس الوجه في لغة الجسد؟

- على الرغم من أن لمس الوجه قد يعكس الكثير من الأمور، إلا أنه يفضل أخذ الموضوع في مضمون مجموعة من حركات الجسد الأخرى، بالإضافة إلى المعرفة المسبقة عن شخصية الشخص للتمكن من تفسير هذه الحركات بالاعتماد على لغة الجسد.

ماذا يعني لمس الوجه في لغة الجسد

- تختلف المعاني التي يمكن أن تُفهم من لمس الوجه باختلاف الطريقة التي يقوم الشخص بها بلمس وجهه، حيث يمكن أن تنقسم هذه الحركات إلى:





لمس الشفاه □

- غالباً ما يدل لمس الشفاه على الاختلاف في الحالة المزاجية لديه، بالإضافة إلى أنه قد يعكس مجموعة أخرى من الانطباعات اعتماداً على الموقف، حيث يمكن أن يشير إلى:
- شعور الشخص بثقته بنفسه.
- تفكير الشخص بفكرة معينة أو تحليله لموضوع مستجد.
- دليل على هيمنة الشخص وقوته في الجدل.
- الشعور بالخوف أو الملل أو الإثارة.
- السيطرة على النفس لمنع النطق ببعض الكلمات، وقد يرافق هذه الحركة الضغط على الوجه بالإبهام أو بعدة أصابع.
- إخفاء الشخص لكذبه أثناء حديثه.
- عدم تصديق الشخص المقابل في حديثه.
- تهدئة النفس عن مواجهة بعض الصعوبات، حيث يمكن أن يقرص الشخص شفاهه في هذه الأثناء.

فرك الأنف □

- في معظم الأحيان، يتم فرك الأنف مرات عديدة ومتتالية، أو بحركة واحدة سريعة، حيث تعني هذه الحركة:
- إخفاء الشخص لحقيقة أمر معين، أو عدم تحدّثه بصدق.
- عدم تصديق الشخص لكلام الشخص المقابل.
- عدم موافقة الشخص لما يُقال أمامه.

لمس العين □

- يشير فرك الشخص لعينه أثناء حديثه أو حديث الشخص المقابل إلى ك:
- تجنب النظر في عيون الشخص المقابل.
- محاولة إخفاء الكذب الذي ينطق به الشخص.
- الابتعاد عن الشك من قبل الشخص المقابل.

لمس الخد □

- قد يضع الشخص يده على خده بشكل تلقائي، وذلك عند حديث الآخرين معه، مما يعني:
- اهتمامه الكبير لما يسمعه، عندما يضع الشخص يده على خده دون دعمها للرأس.
- التفكير العميق بالحديث المتبادل.



- تهدئة الشخص لنفسه، من خلال إطلاق الجسم هرمون الأندروفين المهدئ إلى الدماغ، مما ينتج عنه الشعور بالراحة وقلة التوتر.
- شعور الشخص بالملل أو التعب، ويظهر ذلك عندما يستخدم الشخص يده لدعم رأسه من السقوط.
- إظهار الاهتمام على الرغم من الملل، حيث يضع الشخص قبضة يده على الخد مع توجيه أصبع السبابة إلى أعلى.

فرك الذقن □

- عندما يلمس الشخص ذقنه أثناء حديث الآخرين، فإنه غالباً ما يظهر أنه يفكر بأمر ما، بالإضافة إلى كعدم تأكد الشخص مما يفكر به أو ما يود قوله.
- إخفاء عدم معرفة الشخص عما يُطلب منه الحديث به.
- وجود أفكار سلبية أو انتقادية للشخص.
- تقييم آراء الغير عند حديثهم.

لمس الأذن □

- ينقسم لمس الأذن إلى قسمين أساسيين، حيث يعني كل منهما أموراً مختلفة، ويمكن توضيح ذلك كما يلي ك
- فرك الأذن: مثل وضع اليد فوق الأذن أو سحب الأذن للأمام في محاولة لإغلاقها، أو وضع الإصبع في الأذن، وجميعها يعني الاكتفاء من سماع ما تم قوله، أو الرغبة في التحدث.
- حك الأذن: وتتضمن حك أسفل شحمة الأذن أو حك الرقبة أسفل الأذن، والتي تدل على عدم الموافقة أو الشك فيما يقال.

لمس العنق □

- في معظم الأحيان، يرافق لمس الشخص لعنقه ملامسة الشعر والوجه، والذي يشير إلى حدوث حالة عاطفية لدى الشخص، أو توقع الدخول في نوبة من البكاء.
- الانجذاب للشخص المقابل، والذي يبدو غالباً من خلال لمس الشخص لشعره أو لف بعض الخصل على الأصبع.

تفسيرات أخرى للمس الوجه □

- بالإضافة إلى ما سبق، يمكن إضافة مجموعة أخرى من التفسيرات عند لمس الوجه في لغة الجسد، والتي تعتمد على التفاصيل المختلفة للموقف، حيث يمكن أن تعني:
- شعور الشخص بالإحباط أو خيبة الأمل.
- الشعور بالصدمة مما يحدث.



- مواجهة موقف محرج بشكل مباشر .
- سخرية الشخص من المواقف .
- الشعور بالتعب والإرهاق .
- مواجهة الشخص لبعض المشاعر القوية .
- شعور الشخص بالاهتمام والرغبة بالمشاركة بالحديث .
- الانجذاب للشخص المقابل، والذي يبدو غالباً من خلال لمس الشخص لشعره أو لف بعض الخصل على

الاصبع. □

- الرغبة بالشعور بالراحة والتمكن من التنفس بشكل أفضل .
- تدني تقدير الشخص لذاته .
- الشعور بعدم الأمان .

التخلص من لمس الوجه □

- يمكن من خلال اتباع بعض الاستراتيجيات التقليل من لمس الوجه، وبالتالي التقليل من تمكن الآخرين من معرفة حقيقة مشاعر الشخص المقابل، ومن هذه الاستراتيجيات:
- وضع خاتم أو سوار في اليد: حيث أن وجود خاتم لامع أو سوار تصدر صوت عند تحريك اليد يمكن أن تلفت انتباه الشخص، مما يجذر الشخص من لمس وجهه .
- استخدام التذكيرات: مثل وضع الملصقات ذات الألوان اللافتة في الأماكن التي يتكرر عليها الشخص يساعد في تجنب الشخص من ممارسة هذا السلوك .
- ارتداء القفازات: وهي من الأمور المفيدة عند الخروج من المنزل، حيث إنها تنبه الشخص إلى عدم استخدام يديه في لمس وجهه .
- وضع عطور مركزة: بوضع هذه العطور أو الكريمات ذات الروائح المميزة على اليد يساعد على لفت انتباه الشخص بتقريب يديه من وجهه .
- إبقاء اليدين في حركة مستمرة: من خلال الضغط على كرة الإجهاد المطاطية، يمكن إلهاء يد الشخص من القرب للوجه .
- استخدام تقنيات الاسترخاء: عندما يشعر الشخص بالتوتر المستمر يمكن أن يمارس هذه السلوكيات، لذلك تساعد تقنيات الاسترخاء في التقليل من حدة توتر الشخص .
- استخدام بعض التطبيقات: يوجد بعض التطبيقات التي يمكن تثبيتها على الهاتف الذكي أو الساعة الذكية على إصدار بعض الاهتزازات عند تحريك الجهاز بالقرب من الوجه، ومن هذه التطبيقات Jalapeno .



سلبيات لمس الوجه

- بالإضافة إلى أن لمس الوجه يعكس الكثير من التفسيرات عن لغة الجسد، فإن للأمر بعض التأثيرات السلبية على الشخص، حيث إنه مع انتشار الفيروسات والكثير من الأمراض، فإن الاستمرار في لمس الوجه قد يؤدي إلى الإصابة ببعض الأمراض أو العدوى، بالإضافة إلى زيادة احتمالية دخول الفيروسات من خلال العيون والشم.
- الابتعاد عن الآخرين أو عدم النظر تجاههم أثناء المحادثة**

- يشير إلى أنك غير متفاعل، وغير مهتم، ولست مرتاحاً، وربما لست واثقاً في الشخص الذي يتحدث.
- التراخي في جلستك**

- علامة على عدم الاحترام، ويشير إلى أنك تشعر بالملل، وليست لديك رغبة في التواجد بهذا المكان.
- تجنب التواصل بالعينين**

- يجعلك تبدو وكأن لديك شيئاً تخفيه، وهذا الأمر يثير الشك.
- التواصل الحاد بالعينين**

- وعلى النقيض تماماً يعد أمراً عدوانياً أو محاولة للسيطرة.





النظر إلى الساعة أثناء التحدث مع شخص

- يعد علامة واضحة على قلة الاحترام، وعدم الصبر، والغرور الشديد.



التململ أو إصلاح شعرك

- يلمح إلى أنك متوتر، ونشيط بشكل زائد عن الحد، وخجول، ومشتت الذهن، وسيعتقد الآخرون أنك تبالغ في الاهتمام بمظهرك، ولست مهتماً بمسيرتك الوظيفية بشكل كاف.
- ### المصافحة الضعيفة باليدين

- تشير إلى أنك تفتقد المسؤولية والثقة، بينما مصافحة اليدين بقوة مفردة ربما تُفسر بأنها محاولة عدوانية للسيطرة، وهذا أمر سيء.

معاني إيماوات عامة □

- إذا تم لمس طرف الأنف فرمما لا يقول لشخص الحقيقة كاملة.
- إذا قام الشخص بتغطية الفم عند التحدث فإنه يكذب.
- عند هرش الرقبة أثناء التحدث فإن الشخص على الأرجح لا يوافق على ما يُقال.
- إذا كان الشخص يضع يده في جيبه فإنه يحاول إظهار الهيمنة.
- إذا فرك يديه على فخذه فإنه يبدو قلقاً.
- إذا قام بإرخاء كتفيه فإنه يعاني من نقص في الثقة.
- إذا كانت المصافحة باليدين مرتجفة فإنه يبدو ضعيفاً ومنعدم الثقة.
- إذا قام الشخص بفرك جبهته فإنه يريد أن يشعر بالراحة.



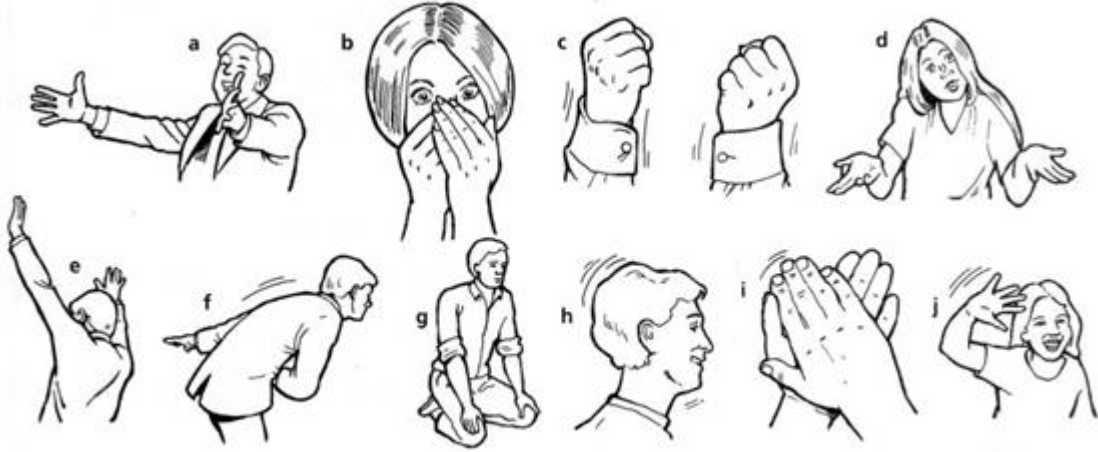


الباب الخامس □

الفصل الثانى: من نظرة وابتسامة.. اعرف اللى قدامك بيفكر إزاي من خلال لغة الجسد □

- للتخاطب صور كثيرة ليست فقط بالقلم، فهناك علم لغة الجسد الذى يفسر كل نظرة أو ابتسامة وحتى الايماءات لها لغة، يمكن مع التركيز قليلا معرفة انطباع الشخص، الذى أمامك أو ما يشعر به تجاهك فتأثير اللغات الأخرى أقوى من لغة الكلام المباشر.
- معرفة لغة الجسد توفر عليك معاناة دراسة شخصيات بعينها ومن أهم هذه اللغات:
- *لغة العيون هى أقوى المفاتيح التى من خلالها تستطيع قراءة أفكار الآخرين، الأشخاص الذين يتجنبون النظر إليك مباشرة، فإن هذا الشخص يخفى عنك سرا لا يريدك أن تعرفه أو أنه يفتقر الثقة بالنفس.
- إذا نظر الشخص على جهة اليسار أى جهة اليمين بالنسبة للشخص الجالس أمامه، فهذا يدل على أنه يحاول الكذب فى شىء ما، إذا نظر جهة اليمين أى جهة اليسار بالنسبة للشخص الجالس أمامه فهو صادق بالشىء الذى يقوله.







- وعندما يكون الشخص سعيدا أو مع أشخاص يجبههم ويشعر بالراحة معهم تتسع حدقة العين، أما إذا كان مع أشخاص يكرههم أو مكان لا يجبهه أو يشعر بالحزن أو الخوف نجد أن حدقة العين تضيق.
- *فرك اليدين من أبرز العلامات التي تدل على الارتباك وعدم الشعور بالراحة
- *وضع اليد على الفم دلالة على عدم الصدق
- *فرك العين من العلامات التي تؤكد عدم اقتناع الشخص بكلامك
- **لو بيتجنب النظر في عينيك اعرف إنه كذاب.. لغة الجسد تفضحه** □
- الكذب هو الكذب لا فرق بين أبيض وأسود، ومن أسوأ صفات الرجل على الإطلاق، ويحذر خبراء الاستشارات الزوجية من الرجل الكاذب، فإذا اعتاد الكذب يظل طوال عمره كذابا، وهناك بعض العلامات والحركات في علم لغة الجسد يمكن من خلالها معرفة كذب الرجل قدمها موقع "life hack" وهي:
- إذا تجنب النظر في عينيكى أثناء حديث هام فاعرفى أنه يكذب حيث يظل زائغ العينين مشتت الذهن والتفكير وحديثه غير مترابط.



- الرجل الذى يكذب يضع يديه متقاطعتين ليستعد للدفاع عن كذبه إذا واجهه من أمامه أنه لا يقول الحقيقة وأيضا يضم ساقيه على بعضا إذا كان جالسا.



- عندما تنظرين إلى عينيه أثناء حديثه ستجدين الحديقة ضيقة جدا ويفسر خبراء الجسد أن العين، أول لمن تفضح الكذاب.
- يستخدم يده كثيرا أثناء حديثه، ويضع يده بدون وعي على فمه ووجهه ويظل شاردا الذهن، وينسى ما قاله منذ دقيقة واحدة ولا يستطيع إعادة ترتيب أفكاره مرة أخرى إلا بعد وقت.
- الرجل الكاذب يتحدث سريعا كأنه يقول للشخص الذي أمامه سوف أرمى لك كل المعلومات دفعة واحدة لأني لا أستطيع تذكرها مرة أخرى، فالعقل لا يحتفظ بها لأنها معلومة بلامصدر ولا تاريخ.
- عندما يبالي الرجل في إظهار صدقه تستطيع بسهولة اكتشاف أنه كاذب.







الباب الخامس

الفصل الثالث :

اولا : محددات الاتصال والجاذبية بين الافراد.

ثانيا : خمس استراتيجيات فعالة للتعامل مع زهاب الوقوف أمام الجمهور

ثالثا: نصائح لكسر حاجز الخجل خلال إلقاء الخطابات.

هناك العديد من المحددات التي تؤثر على جودة الاتصال ومستوى الجاذبية بين الأفراد. يمكن تلخيص هذه المحددات فيما يلي:

لغة الجسد:

تعبيرات الوجه وحركات الجسم تلعب دوراً هاماً في فهم المشاعر والمواقف. لغة الجسد تساهم في تعزيز فهم الآخرين وتحقيق تواصل فعال.

الاتصال اللفظي:

جودة الكلام واستخدام اللغة بشكل صحيح تلعب دوراً في تحديد فهم الرسالة. استخدام كلمات مناسبة وصحيحة يساهم في تحسين جودة الاتصال.

الاهتمام والاحترام:

الاهتمام الحقيقي بما يقوله الشخص الآخر واحترام آرائه ووجهات نظره يعززان الجاذبية ويسهمان في بناء علاقات إيجابية.

الاستماع الفعال:

الاستماع بعناية وفهم لما يقوله الآخرون يساهم في تحسين جودة الاتصال. تكريم آراء الآخرين يعزز من مستوى الجاذبية.

التواصل غير اللفظي:

استخدام التواصل غير اللفظي، مثل التحية، والابتسامة، واللمس الخفيف، يساهم في تعزيز الجاذبية وتحسين جودة العلاقات.



التواصل الرياضي:

القدرة على التعامل بشكل رياضي مع الرأي الآخر والقدرة على حل النزاعات بشكل بناء تعزز جودة العلاقات.

الاعتراف والتقدير:

الاعتراف بالجهود والإسهامات والتقدير للآخرين يشعرهم بالقيمة ويعزز الاتصال الإيجابي.

الشفافية:

التحدث بصراحة والفتيح في التعامل يساهم في بناء ثقة قائمة على الصدق وتعزيز الجاذبية.

المرونة والاستجابة:

التكيف مع متغيرات الحياة والاستجابة بشكل مرون يساهم في بناء علاقات تواصل قوية.

المشاركة الفعالة:

المشاركة الفعالة في المحادثات والأنشطة تعزز العلاقات وتبني جاذبية إيجابية.

باختصار، العديد من العوامل تساهم في تشكيل جودة الاتصال ومستوى الجاذبية بين الأفراد. تحسين هذه الجوانب يمكن أن يؤدي إلى بناء علاقات أقوى وأكثر فعالية.

ثانياً: خمس استراتيجيات فعالة للتعامل مع رهاب الوقوف أمام الجمهور

رهاب الوقوف أمام الجمهور أو ما يُعرف بالرهاب الاجتماعي يمكن أن يكون تحدياً للعديد من الأشخاص. إليك خمس استراتيجيات فعالة للتعامل مع رهاب الوقوف أمام الجمهور:

التحضير الجيد:

قم بالتحضير الجيد لأي موقف تحتاج فيه إلى الوقوف أمام الجمهور. عندما تكون مستعداً وتعلم المزيد عن الموضوع، يمكن أن يزيد ذلك من ثقتك ويقلل من القلق.

تدريب التحدث أمام أصدقاء أو أمام مرآة:

قم بممارسة التحدث أمام أصدقائك أو أمام مرآة. هذا يساعدك على تحسين مهاراتك وتقليل الحرج تدريجياً.



تحديد التوتر والتفكير الإيجابي:

تعلم كيفية تحديد التوتر وتحويله إلى طاقة إيجابية. استخدم تقنيات الاسترخاء مثل التنفس العميق والتفكير الإيجابي للتغلب على القلق.

التعلم من الخبرات الإيجابية:

قم بتسليط الضوء على الخبرات الإيجابية التي قد قمت بها سابقاً في الوقوف أمام الجمهور. استخدم هذه الذكريات لتعزيز ثقتك بنفسك وقدراتك.

البداية بتحدٍ صغير:

- بدلاً من مواجهة تحديات كبيرة فوراً، قم بالبداية بتحديات صغيرة وتدرجية. على سبيل المثال، يمكنك محاولة الوقوف أمام مجموعة صغيرة من الأصدقاء قبل التحدث أمام جمهور أكبر.
- تذكر أن التغلب على رهاب الوقوف أمام الجمهور يتطلب الصبر والتدريب المتكرر.
- يمكنك أيضاً اللجوء إلى المساعدة الاحترافية من خلال البحث عن خدمات تدريب التحدث أمام الجمهور أو الاستشارة مع أخصائي نفسي للمساعدة في تحديد ومعالجة أسباب الرهاب.



□ ثالثاً: نصائح لكسر حاجز الخجل خلال إلقاء الخطابات.

كسر حاجز الخجل أثناء إلقاء الخطابات يمكن أن يكون تحدياً، ولكن باعتبارها مهارة يمكن تنميتها، يمكن أن يساعدك العمل على تحسين ثقتك وتقليل القلق. إليك ثماني نصائح لمساعدتك في كسر حاجز الخجل أثناء إلقاء الخطابات:

□ التحضير الجيد:

قم بالتحضير الجيد للموضوع الذي ستقدمه. كلما زادت معرفتك وثقتك بالموضوع، زادت فرصك في التحدث بثقة.



□ ممارسة الخطاب أمام أصدقاء أو أمام المرأة:

قم بتكرار الخطاب أمام أصدقائك أو حتى أمام نفسك أمام المرأة. ذلك يساعد في تعزيز الثقة وتحسين مهارات التواصل.





توجيه الانتباه للرسالة وليس للنفس:

ركز على نقل الرسالة بدلاً من التفكير في كيفية ظهورك. عندما تكون مركزاً على المحتوى، يمكن أن يقلل ذلك من الشعور بالخجل.

انتباه!

استخدام لغة الجسد الإيجابية:

استخدم لغة الجسد الإيجابية، مثل الابتسامة والتحرك بثقة، لتعزيز انطباعك الإيجابي على الجمهور وعلى نفسك.





توجيه الافكار إيجابياً: □

حاول تحويل الأفكار السلبية إلى أفكار إيجابية. استبدل الشكوك بالتفاؤل وتصور نفسك ناجحاً في الخطاب.

التفكير الإيجابي يلوّن الحياة

1 انظر للمشكلة من جميع الزوايا.

2 ضع احتمالات وخططاً منطقية.

3 انظر لمُحاسن الأمور قبل سلبياتها.

4 ادرس وجهات النظر الأخرى.

5 سجل ملاحظتك وابتعد عن السلبية.

6 قيم أفكارك قبل اتخاذ قراراتك.

7 تحمل مسؤولية موافك وتبعاتها.

8 تعامل مع التحديات بحماس.

9 لا تخشِ الفشل أو المجازفة.

10 اقتدِ بالناجحين.



دراسة

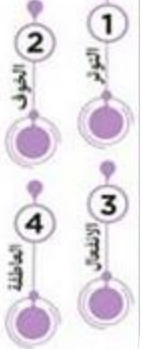
هولندية أكدت أن المرأة تتعرض للاكتئاب ولضغوطات حياتية أكبر من الرجل، ما يجعلها تحمل مشاعر سلبية أكثر منه.

لا شك في أن التفكير الإيجابي يلوّن الحياة بالنجاح والتقدم والإنجازات، ويرتقي بالإنسان ويساعده على مواجهة المواقف الصعبة بتفاؤل، وكلنا يعلم أنه يبدأ بمجرد أن يبادر الإنسان إلى وضع احتمالات واقتراح حلول لاجتياز التحديات، التي تستجد في حياته، ولكن كيف ندرّب أنفسنا عليه؟

فوائد لمرونة التفكير:
إيجاد حلول، قرارات
مجدبة، مضاعفة الإنتاج

3 4

تعبق التفكير الإيجابي:



- 1 صحة أفضل
- 2 توتر أقل
- 3 إبداع أكبر
- 4 حضور اجتماعي مؤثر

فوائد التفكير الإيجابي

3 أيام من الكتابة المكثفة عن الأمور الإيجابية كفيلاً بتقليل الومعات الصحية حسب دراسة أميركية.

10 دقائق من التأمل يومياً تعزز جودة التفكير الإيجابي حسب دراسة بريطانية.

الفتاح - غرافيك: محمد أبو عبيدة

البيان



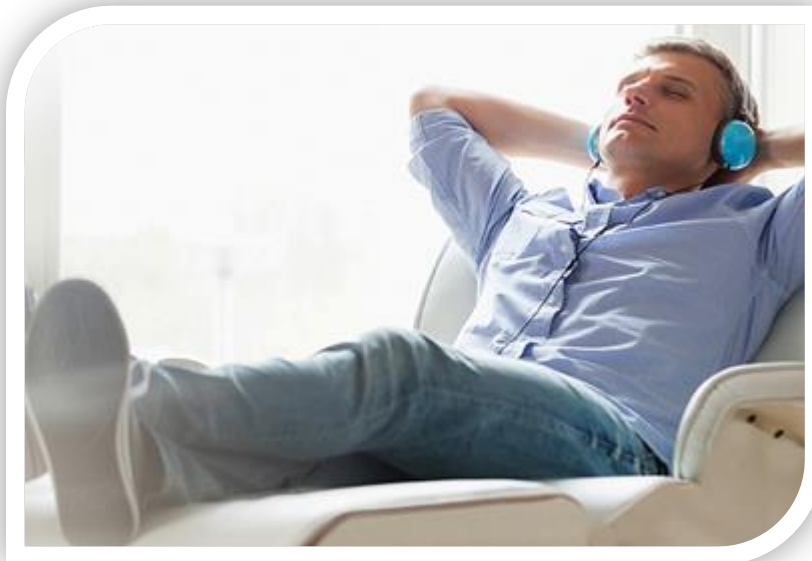
التفاعل مع الجمهور:

قم بتفاعل مع الجمهور بطرق مختلفة، مثل طرح أسئلة أو استخدام الإيماءات. هذا يخلق تفاعلاً إيجابياً ويقلل من الشعور بالعزلة.



استخدام التقنيات الاسترخاء:

- قبل الخطاب، قم بتطبيق تقنيات الاسترخاء مثل التنفس العميق للتحكم في التوتر والاستمتاع باللحظة.
- التفكير بالتحدي وليس بالفشل:
- اعتبر الخطاب تحدياً وفرصة للتطوير بدلاً من فرصة للفشل. قد تكون الأخطاء فرصاً للتعلم والنمو.
- تذكر أن الخجل طبيعي، ولكن يمكنك تجاوزه مع الوقت والممارسة. استمتع بالتحدي وكن صبوراً مع نفسك في رحلتك نحو تطوير مهارات الخطاب.





٦



الباب الخامس

الفصل الرابع: الحقيبة التدريبية فن الإلقاء ومواجهة الجمهور



فن الإلقاء ومواجهة الجمهور

٥ أيام ٢٥ ساعة

يجب ان تتضمن الحقيبة الملفات التالية:

١. شرائح العرض PowerPoint

٢. دليل المدرب Word

٣. مذكرة المتدرب Word

٤. أوراق العمل Word

٥. الاختبار القبلي والبعدي Word

٦. الدليل التعريفي للحقيبة Word

٧. استمارة تقييم دورة تدريبية





المحاور التدريبية:

الهدف العام:

تنمية مهارات واتجاهات ومعارف المشاركين في استخدام أساليب الالقاء والحوار والمناقشة لتحقيق التأثير في المستمعين وتحقيق المستوى المطلوب من الإقناع.

الاهداف التفصيلية:

- التعرف على فن الإلقاء.
- إبراز فوائد الإلقاء المؤثر.
- الاطلاع على مهارات الإلقاء.
- تحديد ٨ أخطاء يجب أن تتجنبها عند الإلقاء أمام الناس.
- التمكن من تحليل الجمهور قبل الالقاء.
- التعرف على أثر حجم الجمهور.
- إبراز ٦ أخطاء جسيمة قد يقع فيها المتحدثون أمام الجمهور.
- التعرف على مهارات العرض الأساسية
- تحديد ٥ أمور تساعدك على إتقان فن الإلقاء.
- القدرة على قراءة لغة جسد الجمهور.
- التعرف على أنواع الحركات على المنصة.
- إبراز أهمية لغة الجسد في نجاح الإلقاء أمام الجمهور.
- التعرف على حركات يجب تجنبها أثناء الإلقاء أمام الجمهور.
- التعرف على ٥ استراتيجيات فعالة للتعامل مع رُهاب الوقوف أمام الجمهور.
- الاطلاع على ٨ نصائح لكسر حاجز الخجل خلال إلقاء الخطابات.





المحاور التدريبية:

اليوم التدريبي الأول:

الجلسة التدريبية الأولى: فن الإلقاء المؤثر

- فن الإلقاء.
- الأذن تعشق قبل العين أحياناً.
- فوائد الإلقاء المؤثر.
- مهارات الإلقاء.
- ٨ أخطاء يجب أن تتجنبها عند الإلقاء أمام الناس.

الجلسة التدريبية الثانية: تابع فن الإلقاء المؤثر

- تحليل الجمهور قبل الإلقاء.
- أثر حجم الجمهور.
- ٦ أخطاء جسيمة قد يقع فيها المتحدثون أمام الجمهور.

اليوم التدريبي الثاني:

الجلسة التدريبية الأولى: متطلبات الإلقاء الجيد

- الإعداد.
- الكلمة.
- الصوت والنبهة.
- الصورة.

الجلسة التدريبية الثانية: تابع متطلبات الإلقاء الجيد

- خفة الظل أثناء الإلقاء والإلقاء: محاذير وتنبهات.
- الوقفات.
- ٧ أساليب خطابية تساعدك في التّواصل مع جمهورك.
- ٥ أمور تساعدك على إتقان فن الإلقاء.





اليوم التدريبي الثالث:

الجلسة التدريبية الاولى: كيف تصبح مقدما افضلًا؟

- أسباب تجعل مهارات التقديم ذات أهمية لكل شخص.
- عناصر أساسية عليك مراعاتها عند الاستعداد والتحضير لعرض التقديمي.
- الركائز الأربعة الأساسية لتقديم عرض عظيم ومتميز.
- طرق تساعدك على تحسين وتطوير مهارات التقديم لديك.
- أخطاء شائعة عليك تجنبها في العرض التقديمي.
- ٢٠ نصيحة لعمل عرض تقديمي ناجح وفعال.

الجلسة التدريبية الثانية: كيفية التعامل مع المواقف الصعبة

- مقدمة عن التعامل مع المواقف الصعبة.
- فهم السلوكيات المرتبطة بالتعلم.
- تقنيات تساعد في منع نشوء الخلافات.
- الخطوات التي تتخذها كمدرّب للحؤول دون ظهور خلافات أو أجواء متوترة في قاعة التدريب؟
- ما العمل عند فشل كل المحاولات الأخرى.

اليوم التدريبي الرابع:

الجلسة التدريبية الاولى: أهمية لغة الجسد في نجاح الإلقاء أمام الجمهور

- فن قراءة لغة جسد الجمهور.
- أنواع الحركات على المنصة.
- أهمية لغة الجسد في نجاح الإلقاء أمام الجمهور.
- حركات يجب تجنبها أثناء الإلقاء أمام الجمهور.
- ٥ استراتيجيات فعالة للتعامل مع رهاب الوقوف أمام الجمهور.
- ٨ نصائح لكسر حاجز الخجل خلال إلقاء الخطابات.



□

□

الجلسة التدريبية الثانية: وسائل العرض واللقاء "الايضاح" □

- وسائل الايضاح.
- أهمية وسائل الايضاح.
- مواصفات وسيلة الايضاح الجيدة.
- قواعد التعامل مع وسائل الايضاح.
- قواعد التعامل مع الصور.
- قواعد الكتابة في وسائل الإيضاح.
- أنواع وسائل الايضاح.
- مقارنة بين وسائل الايضاح.

اليوم التدريبي الخامس: □

الجلسة التدريبية الاولى: اللقاء وفن التأثير والإقناع □

- مفهوم التأثير والإقناع.
- لماذا نفشل في التأثير والإقناع؟
- تبدل الآراء وعناصر التغلب عليها.
- بعض القواعد في مهارة التأثير وإقناع الآخرين.
- اهم ٦ نظريات في علم النفس لإقناع الغير والتأثير عليه.

الجلسة التدريبية الثانية: كيف تقنع الآخرين وتؤثر فيهم □

- إعداد الإرادة الفذة.
- أقوى الشخصيات تأثيرا.
- طرق التأثير والتأثر.
- الدافع الذي يؤثر في الناس.
- الهدوء في التعامل مع الآخرين.



□ الخاتمة

- لغة الجسد قد يجهل بعض المتحدثين لغة الجسد وأهميتها في إيصال الرسائل الاتصالية، مع العلم أن لغة الجسد تؤثر بشكل كبير في صناعة الانطباع عن المدرب
- الحمد لله تعالى الذي وفقنا في تقديم هذا الكتاب ، وها هي القطرات الأخيرة في مشوار هذا الكتاب، وقد كان الكتاب يتكلم عن (المتحدثون ومهارة استخدام لغة الجسد)، وقد بذلت كل الجهد لكي يخرج هذا الكتاب في هذا الشكل.
- ونرجو من الله أن تكون رحلة ممتعة وشيقة، وكذلك نرجو أن تكون قد أرتقت بدرجات العقل الفكري، حيث لم يكن هذا الجهد بالجهد اليسير، ونحن لا ندعى الكمال فإن الكمال لله عز وجل فقط، ونحن قد قدمنا كل الجهد لهذا البحث، فإن وفقنا فمن الله عز وجل وإن أخفقنا فمن أنفسنا، وكفانا نحن شرف المحاولة، واخيراً نرجو أن يكون هذا الكتاب قد نال إعجابكم.





المصادر والمراجع

١. معجم المعاني الجامع - معجم عربي عربي
٢. قاموس عربي عربي
٣. القرآن الكريم
٤. السنة النبوية المطهرة صحيح الامام البخاري/ مسند الامام احمد <https://www.alukah.net/social/>
٥. تاريخ لغة الجسد. <https://body-language.tv/history-body-language>
٦. ^ أ ب ت . Tiffany Oakes (7/10/2017), "6 Tips On Communicating With Others", elearningindustry, .Retrieved 5/7/2021. Edited
٧. ^ أ ب . Deb Dorchak (15/11/2017), "How To Communicate With People", everydayhealth, .Retrieved 4/7/2021. Edited
٨. ^ أ ب . ..Effective Communication", helpguide, Retrieved 4/7/2021. Edited
٩. ٥ . Ways to Communicate More Effectively", kreeksspeak, 31/1/2021, Retrieved 4/7/2021. Edited
١٠. Effective Communication", helpguide, Retrieved 4/7/2021. Edited
١١. ^ أ ب ٥ . ways to make communication more effective", blog.ttsi., 5/8/2014, Retrieved 4/7/2021. Edited
١٢. ^ أ ب . Donald Owsley (20/7/2018), "21 WAYS TO COMMUNICATE EFFECTIVELY", .relavate, Retrieved 4/7/2021. Edited
١٣. ^ ٥ . Easy Ways To Communicate Better in Your Relationship", joinonlove, Retrieved 4/7/2021. Edited
١٤. ^ .How to Be a More Effective Communicator", healthline., Retrieved 4/7/2021. Edited
١٥. كيف يمكنك قراءة ابتسامات الآخرين؟ <https://www.alarabiya.net/>
١٦. ما هي ابتسامة دوشين؟ تعرفي إلى أسرار الابتسامة ولغة الجسد <https://www.sayidaty.net/node>
١٧. لغة الجسد والقاء الخطابات والمحاضرات <https://chat.openai.com/c/03ffe6ba-62cb-4b26-b62e-18b76baa68d7>
١٨. لغة الجسد والقاء الخطابات والمحاضرات <https://bard.google.com/chat/9b888a1a61ec1468>
١٩. ↑ Greene, J. O., & Burlison, B. R. (Eds.). (2003). Handbook of communication and social interaction skills. Psychology Press
٢٠. ↑ <http://www.psychologistworld.com/bodylanguage/eyes.php>
٢١. ↑ <http://www.psychologistworld.com/bodylanguage/eyes.php>



٢٢. Tipples, J. (2007). Wide eyes and an open mouth enhance facial threat. *Cognition and Emotion*, 21(3), 535-557
<https://www.psychologytoday.com/blog/fulfillment-any-age/201206/the-ultimate-guide-to-body-language>
٢٤. Harrigan, J. A., & O'Connell, D. M. (1996). How do you look when feeling anxious? Facial displays of anxiety. *Personality and Individual Differences*, 21(2), 205-212
<https://www.psychologytoday.com/blog/fulfillment-any-age/201206/the-ultimate-guide-to-body-language>
٢٦. <https://www.psychologytoday.com/blog/fulfillment-any-age/201206/the-ultimate-guide-to-body-language>
٢٧. Greene, J. O., & Bureson, B. R. (Eds.). (2003). *Handbook of communication and social interaction skills*. Psychology Press
٢٨. <http://www.forbes.com/sites/keldjensen/2012/06/12/the-naked-truth-how-body-language-reveals-the-real-you>
٢٩. [/https://blog.udemy.com/positive-body-language](https://blog.udemy.com/positive-body-language)
٣٠. http://changingminds.org/techniques/body/emotional_body.htm
٣١. <http://www.forbes.com/sites/keldjensen/2012/06/12/the-naked-truth-how-body-language-reveals-the-real-you>
٣٢. <http://elitedaily.com/life/culture/5-secrets-improving-communicate-body-language/1066180>
٣٣. [/http://elitedaily.com/life/culture/5-secrets-improving-communicate-body-language/1066180](http://elitedaily.com/life/culture/5-secrets-improving-communicate-body-language/1066180)
٣٤. [/http://elitedaily.com/life/culture/5-secrets-improving-communicate-body-language/1066180](http://elitedaily.com/life/culture/5-secrets-improving-communicate-body-language/1066180)
٣٥. <https://www.psychologytoday.com/blog/subliminal/201205/how-we-communicate-through-body-language>
٣٦. <http://www.skillsyouneed.com/ips/nonverbal-communication.htm>
٣٧. ...Message ChatGPT
٣٨. د. محمد حيدر محيلان، [التدريب بالفكاهة والألعاب](https://tanmia-idaria.ipa.edu.sa/Pages/184-5.aspx)
٣٩. [حركات جسدية تترك انطباعاً سينياً لدى المحيطين بكم](https://www.alarabiya.net/science/2022/08/03/حركات-جسدية-تترك-انطباعاً-سينياً-لدى-المحيطين-بكم)
٤٠. فن التحدث مع الآخرين بالباقة، power speak
٤١. [طريقة عقد ذراعيك تكشف عن سماتك الشخصية](https://www.alarabiya.net/medicine)
٤٢. [You Probably Touch Your Face 16 Times an Hour: Here's How to Stop]



- ٤٣ . [Why we touch our faces so much – and how to break the habit]
- ٤٤ . [NerdsUnite: What Does Touching Your Face Mean in Body Language#]
- ٤٥ . [(Hands On Face (All you need to know and more]
- ٤٦ . [Body Language :: Hand to face gesture]
- ٤٧ . جاسمين حمادى ، من نظرة وابتسامة.. اعرفى الى قدامك بيفكر إزاي من خلال لغة الجسد <https://www.3ain.net/Article>