

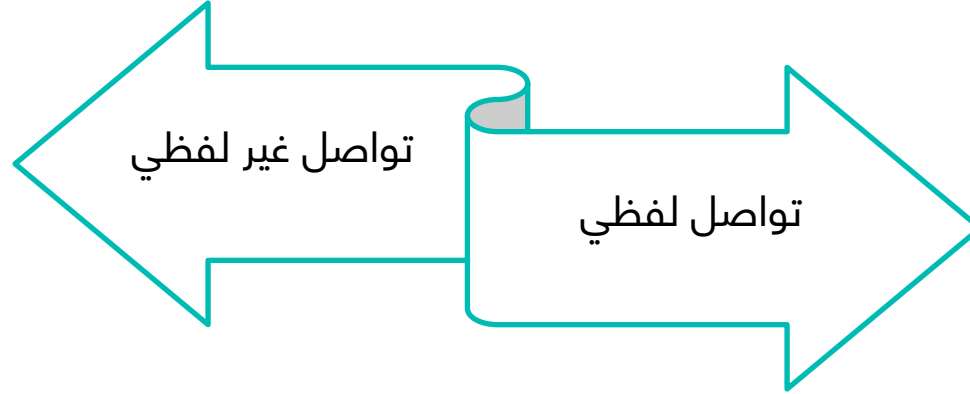
# مهارات التواصل



## أنواع مهارات التواصل

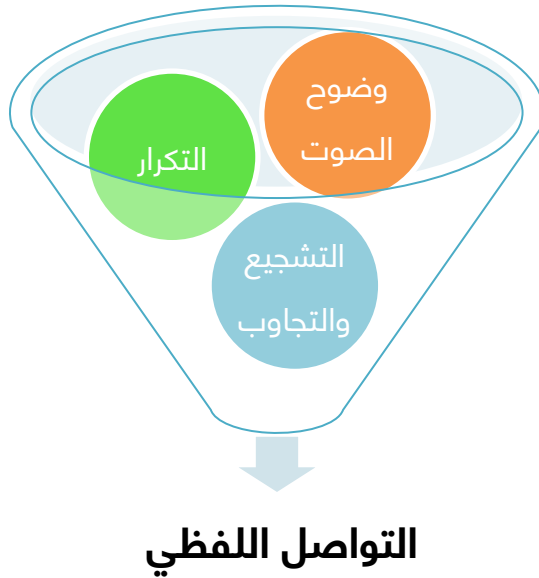


تنقسم مهارات التواصل إلى قسمين:



## التواصل اللفظي

عملية نقل أو توصيل أو تبادل الأفكار أو المعلومات أو المشاعر،  
بالكلام أو الكتابة أو الإشارة بين مرسل ومستقبل.  
ويرتكز التواصل اللفظي على:



## التواصل الغير اللفظي

### لغة الجسد

تعد لغة الجسد أحد وسائل التخاطب يستخدم فيها تعابير الوجه والإيماءات والوقفات المتنوعة وغيرها من الإشارات غير اللفظية. وتتلخص الإشارات الغير لفظية في النقاط التالية :

#### • التواصل البصري Eye contact

التواصل البصري، قناة مهمة للاتصال بين الأشخاص، ويساعد على سلاسة التواصل. فالتواصل البصري مع الجمهور يزيد مصداقية المتحدث ويوضح مدى الإهتمام بالموضوع.



## التواصل الغير اللفظي

• تعابير الوجه Facial expressions

تعابير الوجه هي أقوى أجزاء الجسد في التواصل غير اللفظي بعد التواصل البصري، فوجه الإنسان قادر على التعبير عن عدد لا يحصى من المشاعر والأحاسيس دون أن يتفوه بكلمه واحدة فأدق حركات وتعابير الوجه تؤثر بشكل كبير على الإنطباع الأول عنك.

• نبرة الصوت Voice tone

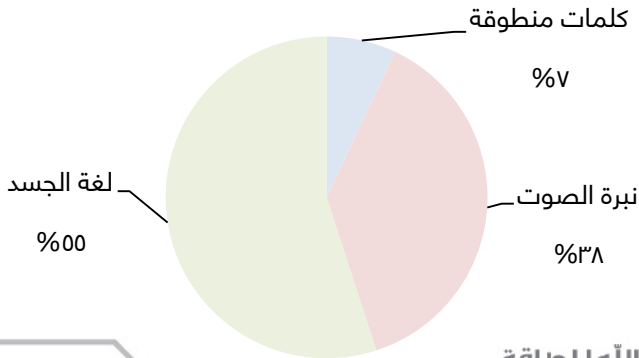
إن نبرة الصوت هي أمر مهم جدًا في الاتصال فالأمر لا يتعلق بما تقوله بقدر ما يتعلق بكيف تقوله وعلى حسب نبرة الصوت المستخدمة للموقف يمكن التأثير على الآخرين لذا حاول أن تستخدم النبرة المناسبة لكل موقف.



# التواصل الغير اللفظي

## • Posture الوقفة

يمكن توصيل العديد من الرسائل من خلال المشي، والحديث، والوقوف والجلوس. فأفضل وضع يأخذه المرشد هو أن يقف منتصباً، ولكن ليست جامدة، ويميل قليلاً إلى الأمام ليصل للآخرين أنك ودود وقد أثبت علم الإتصال الفعال ومهارات العرض والتقديم أن كل شخص يتحدث مع الشخص الآخر يقوم بنقل حديثه إليه على شكل رسالة تتكون من ثلاثة أجزاء:



# التواصل الغير اللفظي

• الإيماءات Gestures

الإيماءات، هي تحريك المتحدث ليديه وذراعيه ورأسه أثناء الحديث أو الإلقاء.

ومن أهم الوضعيات هي :

○ الانفتاح

• عندما تبسط جسدك للآخرين فذلك يدل على شعورك بالراحة والإيجابية نحوهم، فتفرد ذراعيك وتفتح ساقيك عند الجلوس، وقد توازيهما عند الوقوف.



# التواصل الغير اللفظي

## • الانغلاق

عندما تغلق جسدك للآخرين فذلك يدل على شعورك بعدم الراحة وأنتك شخص دفاعي، فتشابك الأذرع وتشابك الأرجل يخلق حاجزاً قوياً بين الأشخاص في أغلب المواقف.

## • نسخ الوضعية (الانعكاس)

كلما كان في مقدورك نسخ وضعية الشخص المقابل لك من حركة اليد وإيماءات الرأس ووضعية الجسد زادت احتمالية خلق الألفة بينكما فالحصول على الألفة يعد باباً لخلق العلاقات.





# التواصل الغير اللفظي

## • إيماءات الرأس

أما بالنسبة للرأس فهو بارع في التعبير، فالأشخاص الذين يحركون رؤوسهم أثناء الحديث ليبينوا أنهم ينصتون للحديث، والإيماء البطيء يدل على استماع واهتمام المستمع، أما الإيماء السريع فيدل على أن المستمع يرغب بإنهاء الحديث.



## المصادر



- <http://www.learningstyles.org>
- كتيب الجيب في لغة الجسد للمؤلف ماكس إيه إيجرت
- كتاب التعلم النشط بين النظرية والتطبيق للمؤلف أ.د جودت سعادة
- كتاب نظريات التعلم للمؤلف [أ.د محمد جاسم محمد](#)