

### المحاضرة الخامسة: التعبير الشفهي وتقنية إثارة الانتباه

يعتمد التواصل اللفظي على استخدام الكلمات، سواء كانت شفوية أم مكتوبة، وينتقل التواصل غير اللفظي من خلال الإيماءات والمواقف والإشارات المرئية الأخرى، وعادةً ما يكمل كلا شكلي الاتصال بعضهما البعض لجعل الرسالة أكثر وضوحًا في العلاقات الشخصية، هناك نوعان رئيسيان من اتصالات اللفظي والشفهي الاتصالات على الرغم من أن كلا النوعين من الاتصالات يؤديان وظيفة إرسال الرسائل، إلا أن لكل منهما خصائص فريدة تميزهما.

#### التواصل اللفظي

التواصل اللفظي هو ما يتم إنتاجه من خلال استعمال العلامات اللغوية، أي الكلام أو الكتابة فنذ بداية الحياة، نبدأ بالتواصل من خلال الأصوات مثل الصراخ أو البكاء أو الضحك أو الضوضاء لاحقًا، ومع التعلم نقوم بتطوير هذه المهارات حتى تتمكن من تكوين كلمات وجمل منظمة.

من خلال التواصل اللفظي يعبر الناس عن أفكارهم أو مشاعرهم بوضوح ودقة، ولا تتضمن هذه العملية الكلمات المستخدمة فحسب، بل تتضمن أيضًا نبرة الصوت وإيقاع الرسالة وسرعتها، وهناك نوعان رئيسيان من أشكال التواصل اللفظي:

1 – **عن طريق الفم** من خلال الأصوات والكلمات المنطوقة. تتضمن الأمثلة الكلاسيكية محادثة هاتفية أو محادثة وجهًا لوجه

2 – **عن طريق الكتابة** يتم استخدامه عندما يتم الاتصال من خلال الكتابة، كما هو الحال في رسالة أو بريد إلكتروني، ويشترط في التواصل اللفظي الشفهي اتباع قواعد معينة، مثل الحفاظ على التواصل البصري واستخدام نغمة مناسبة، وتجنب مقاطعة المحاور تضمن هذه القواعد أن يكون التواصل فعالاً ويمكن تصنيف التواصل غير اللفظي إلى عدة أنواع:

أ – **الحركية**: تتعلق باستخدام الإيماءات وحركات الجسم، مثل الابتسامة أو الوضعية المستقيمة أو التلويح.

ب – **علم اللغة**: وهو يتضمن عناصر مثل نبرة الصوت أو الإيقاع أو مستوى الصوت عند التحدث والتي تصاحب التواصل اللفظي.

ج – **المسافات**: دراسة المسافات المادية بين الأشخاص وكيفية تأثيرها على التواصل

## إثارة الانتباه من خلال حركة الجسد والإيماءات

تُعد حركة الجسد ولغة الإيماءات من أهم عناصر التواصل غير اللفظي، وهي مسؤولة عن نسبة كبيرة من تأثير المتحدث على جمهوره، وعندما تُستخدم بذكاء، تصبح وسيلة فعالة لإثارة الانتباه وترسيخ الرسالة

**1- تقوية الرسالة المنطوقة:** الإيماءات الواضحة تُساعد الجمهور على فهم الفكرة بسرعة، عن طريق خلق تواصل بصري مباشر حيث أن أكثر شيء يجذب الانتباه هو الشعور بأن المتحدث ينظر إلينا بصفة مباشرة، إضافة إلى الحركات الطبيعية التي تساهم في بناء الثقة والمصداقية، ومن أهم التقنيات الحركية لإثارة الانتباه أثناء الإلقاء

**2 - التحرك المترن:** جنّب الجمود التام أو الحركة العشوائية واستخدام "حركة الانتقال" فقط عند الانتقال إلى فكرة جديدة ومثال ذلك عند قول: "لننتقل الآن إلى النقطة الثانية" تتحرك خطوة واحدة للأمام أو إلى اليسار

**3 - الإيماءات اليدوية المتناسقة:**

**الإيماءة التفسيرية:** فتح اليدين عند شرح مفهوم جديد.

**الإيماءة التأكيدية:** رفع اليد قليلاً عند ذكر حقيقة مهمة

**الإيماءة العدّية:** استخدام الأصابع عند تعداد الأفكار

**أ - الزارعين واليدين**

**\*تشابك الأذرع:** غالباً ما يشير إلى الانغلاق، الرفض، الشعور بالبرودة، أو الحاجز الدفاعي ضد الآخر أو ضد الأفكار المطروحة.

**\*إظهار باطن الكف مفتوحاً:** يدل على الصدق، الأمانة، والاستعداد للحديث بوضوح.

**\*وضع اليدين على الخصر:** قد يشير إلى إظهار القوة، السيطرة، أو الاستعداد لاتخاذ إجراء في سياقات معينة

**\*فرك اليدين معاً:** يدل على التوقع أو الحماس لشيء قادم.

**\*مسك الأنف بالإبهام والسبابة:** قد يشير إلى أن الشخص لديه ما يقوله ولكنه يمتنع عن ذلك، أو عدم تصديق

**ب - تعابير الوجه:**

**\*تقطيب الحاجبين:** غالباً ما يدل على الحيرة، عدم التصديق، أو الغضب.

**\*الابتسامة الحقيقية:** تكون مصحوبة بظهور تجاعيد خفيفة حول العينين

**\*تغطية الفم باليد:** أثناء الحديث: قد يشير إلى إخفاء الكذب أو الكلمات غير المرغوب فيها.

**ج - العيون**

**\*اتساع حدقة العين (بشكل لا إرادي):** غالباً ما يشير إلى الإعجاب، الاهتمام، الفرح، أو سماع شيء سار. يحدث

أيضاً بسبب الخوف أو الإثارة

**\*انكماش حدقة العين:** قد يدل على عدم الإعجاب، عدم التصديق، أو رؤية شيء غير مرغوب فيه.

\*النظر للأعلى واليسار: تذكر صورة بصرية (تذكر أحداث أو صور قديمة).

\*النظر للأفقي واليمين: بناء صوت (تأليف حوار جديد).

\*النظر للأفقي واليسار: تذكر صوت (تذكر مقطع صوتي أو حوار سابق).

\*النظر للأسفل واليمين: الدخول في الإحساس والمشاعر الداخلية.

\*النظر للأسفل واليسار: حوار داخلي (تحدث الشخص مع نفسه

#### د — السياق

لا يجب تفسير أي إيماءة بمفردها فتشابه الذراعين في البرد له دلالة مختلفة عن تشابكهما في اجتماع و القراءة الصحيحة للغة الجسد تتم من خلال ملاحظة مجموعة من الإيماءات المترامنة (مثل: تشابك الأذرع + انقباض الحاجبين + تجنب التواصل البصري = رفض عميق)، الاختلافات الثقافية: تختلف دلالات بعض الإيماءات من ثقافة لأخرى فالتواصل البصري المباشر مثلا قد يُعتبر وقاحة في بعض الثقافات الآسيوية ولكنه علامة ثقة في الثقافة الغربية والعربية.