

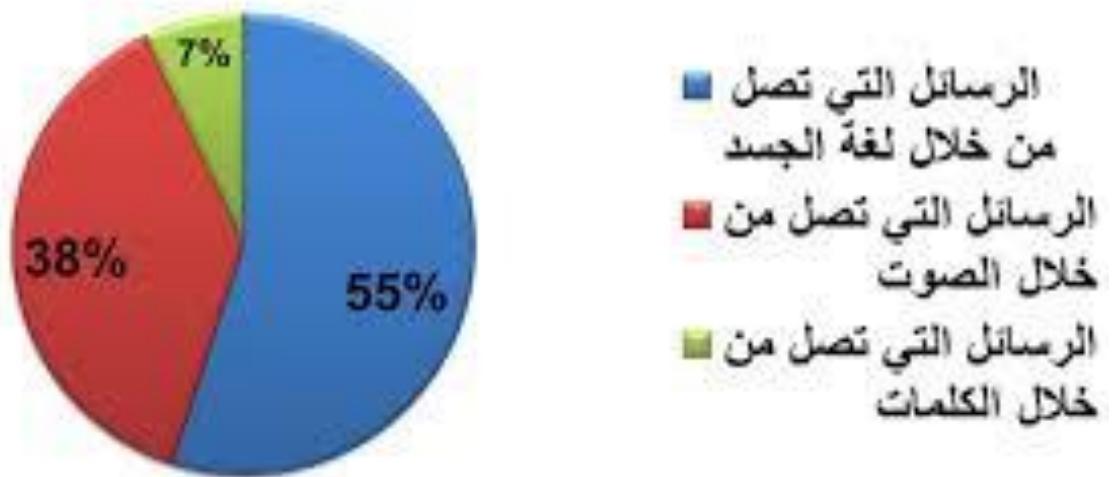
لغة الجسد في التدريب والتعليم

اعداد

ا.م.د. ضرغام سامي عبد الامير

جامعة القادسية/ كلية التربية

أهمية لغة الجسد



إنّ لغة الجسد لغةً يمكن للجميع فهمها، لهذا السبب ينبغي عليك تعلّم أنظمتها وقواعدها الأساسيّة، وإنّ أفضل طريقة لتعلّمها هو ملاحظة حركات الناس وتعابير وجوههم عند التحدّث، سواء في بلدك أو في البلدان الأخرى.

لغة الجسد مهمة في أي مجال من مجالات الحياة.

كذلك هي في مجال التعليم. حيث أن على كل معلم أن يتعلم أسرار لغة الجسد ليستطيع بناء جسر من التواصل الصحيح بينه وبين الطلاب.

وبذلك يساعدهم على الدراسة بالشكل الأمثل ويرسم لنفسه مستقبل مهني باهر. ويترك في نفوسهم أفضل أثر عنه وعن شخصيته المؤثرة. فما هي أسرار لغة الجسد التي على كل معلم أن يتقنها؟

الدراسات الحديثة تؤكد أن مضمون الكلمات لا يشكل سوى ٧ في المئة، مما يتعلمه الطلاب من المعلم،

مقابل ٣٨ في المئة من كيفية نطق الكلمات، و ٥٥ في المئة من «لغة الجسد»،

أي ما ينقله المعلم من خلال تعبيرات وجهه، وحركة يديه، وطريقة وقوفه، وكل ما لا يعبر عنه بالكلمات. فهل

أن الأوان للانتباه إلى ما «نقوله» للطلاب، بدون كلمات؟

.. من المعروف أن لغة الجسد في التدريب تلعب دورا مهما ، يفوق دور الكلمات ،

فإذا كانت اللغة الملفوظة (الكلمات) تمثل حوالي ٧% عند الاتصال لنقل معلومات أو أفكار ..فإن لغة

الجسد تمثل حوالي ٩٣% من عملية الاتصال .

ولغة الجسد هنا

هي تلك الحركات والإشارات والإيماءات الصادرة عن جسد المدرب (المرسل) سواء أكانت شعورية أو لا

شعورية أثناء عملية التدريب .

لذلك على المدرب الناجح أن يوظف لغة جسده بشكل إيجابي ، يمنحه ثقة عالية في نفسه ..ونقول ثقة وليس غرورا

..شتان بين اللفظتين ..

ما هي أهمية وفوائد استخدام لغة الجسد في التعليم؟

لغة الجسد

هي أحد أهم العوامل في تحقيق التواصل بين المرسل والمستقبل فهي تقوم على اساس عمل علاقة بين ما

يقوله المرسل وجوانب شخصيته الظاهرية والتي تشمل مظهره وحركته ووقفاته ونظراته وإيماءاته وهي أحد سبل

الإقناع دون كلام ويحاج إليها المعلم خصيصا لما لها من أثر على الطالب في استقبال المعارف والمهارات

المستهدفة

لغة الجسد

لها دور كبير في إثارة المتعلمين وذلك من خلال التمثيل الحركي الذي يصل إلى مداركهم أكثر من الكلمات، ضف إلى ذلك إضفاء الحيوية على المجلس وإبعاد الملل والسآمة عن الحضور

عندما تكون في الصف فلا توجد فقط (٦٠ أذن تسمعك) بل هناك أيضا (٦٠ عينا) ترمقك لا تتعامل مع كلامك بل مع جسديك (اليدين ، العينين ، تعبيرات الوجه ، الوقوف، التنقل ، ...) فأنت مطالب بضبط حركاتك كلها (وليس الهروب بها خلف الطاولة) فبالإضافة الأهمية لغة الجسد في إيصال المعلومة فإنها مهمة في إدارتك للصف

لغة الجسد

ترسخ لدى المتعلم الفهم وايصال المعلومة له بكل سهولة وتعتبر وسيلة لإيصال المعلومة بسرعة لدى

المتعلم

لغة الجسد

داعم مهم ومرافق لكل تحرك تعليمي أو تدريبي أو سلوكي

عمل على تحقيق التواصل بين المرسل والمستقبل فهي تقوم ببناء علاقة اساسية بين ما يقول المرسل وجوانب شخصيته الظاهرية المتمثلة في مظهره وحركاته ووقفاته ونظراته وهي أحد سبل الاقناع

إن لغة الجسم

تسهل التواصل مع الطلاب وتجعل الكل يشارك وتشد الانتباه وتنتهي التششت الفكري لطلاب

استخدام لغة الجسد هو تجسيد لكفاءات الدرس التعليمي لدى المتعلم والوصول إلى ترسيخ الدرس التعليمي في أي مجال عكس الأستاذ الذي يكتفي بسرد الدرس بشكل أقصوة مترامية الأطراف والهدف من استخدام لغة الجسد الوصول الى تحقيق كفاءات الدرس في المتعلم

إثارة التشويق لدى المتعلم والتعامل مع بعض أنواع الذكاء لدى المتعلمين كالذكاء البصري لترسيخ المعلومة في الأذهان

تأثير لغة الجسد على علاقة المعلم بالطلاب

في مجال مهنة التعليم خصوصاً، ثمة أمور إذا لم تكن صحيحة ومتقنة منذ البداية، قد يفلت الزمام ويصعب تدارك الوضع. فالانطباعات الأولى، ومنذ اللقاء الأول بين المعلم المتدرب، حديث العهد بالتجربة العملية، والتلاميذ، تلعب الدور الحاسم في مسيرة العلاقة مع تلاميذ قاعة الدرس حتى نهاية الفصل السنوي.

هنا مجموعة نصائح ثمينة مستخلصة من تجارب مثبتة، عن كيفية الاستعانة بلغة الجسد لإحكام السيطرة الإيجابية الفعالة على الفصول الدراسية، ومن دون أن تكون هناك أي ضرورة لرفع الصوت أو التأنيب أو تدخل الإدارة.

واضعين هذا المبدأ أمام أعيننا:

١- في اليوم الأول: قف بجانب الباب المخصص لدخول التلامذة عن وصولهم. استقبلهم فرداً فرداً، بنظرة مركزة تجمع بين الجد والود، ولا بأس بابتسامة عفوية خفيفة. ذلك يسهل عملية دخولهم إلى قاعة الدرس تدرجاً بطريقة منظمة، وعدم تلوّهم أو تدافعهم.

٢- بادر واقفاً، بتحية التلاميذ بصوت عال نسبياً ونبرة واثقة وواضحة ومتقائلة.

٣- عرف عن نفسك واسمك ودرجتك العلمية واختصاصك والجامعة التي تخرجت منها وتخصصت بها، وأيضاً نبذة عما قد يفيد اختصاصك في مستقبلهم وخياراتهم.

٤- اطلب من التلاميذ فرداً فرداً، التعريف عن أسمائهم، فذلك يخلق نوعاً من التعارف الأولي بينك وبينهم أولاً، وبين التلميذ ورفاق صفه الجدد الذين سيكونون زملاءه ثانياً، خصوصاً إذا كان الصف بداية مرحلة دراسية جديدة. كما قد يفيد ذكر كل واحد اسم مدينته أو المنطقة التي يقطن فيها.

٥- اسأل بشكل واضح عن مخططاتهم: "ماذا تريد أن تكون في المستقبل؟"، ذلك يزيدك معرفة كأستاذ عن نوعية طلابك وآفاق طموحاتهم، ويشعرون ضمناً، بأنك مهتم بهم وبمستقبلهم، اهتماماً مسؤولاً. ولا بأس أن تنورهم بما تعرف، عن أبعاد وظروف وآفاق الاختصاصات التي ينوون متابعتها، كما يمكنك ذلك من مشاركتهم هواياتهم، ليسود ذلك الجو الذي يشعر الجميع أنهم، وأنت في مركب واحد.

٦- لا تضع حواجز تباعد بينك وبين التلاميذ، لا تشرح الدرس وأنت واقف وراء مكتب (المكتب هنا يوحى بالقطع والفوقية).

٧- تجول في أنحاء الصف وأنت تشرح الدرس، وحاول الوقوف قليلاً بجانب كل تلميذ، وإشعاره أنك مهتم به تحديداً، فمن شأن ذلك أن يوقظ عقل التلميذ لتلقف الدرس، خصوصاً إذا أحس بالأهمية.

٨- لا تقف مباشرة أمام التلميذ ولا فوق رأسه خلال شرح الدرس.

٩- حاول ما استطعت الاتصال بالعيون، وتلقي إجابات التلاميذ بابتسامة رضا، فذلك يجلب لهم الاطمئنان، فذلك يدفعهم، خصوصاً قليلو المبالاة، إلى المزيد من التركيز وتشغيل عقولهم للعثور على الإجابة الصحيحة.

١٠- لا توجه نظرك إلى الأرض (فذلك من علامات ضعف الشخصية) ولا إلى النص المكتوب أو أي شيء آخر يجعلك تميل برأسك بعيداً عن المتلقي، أي التلميذ.

١١- عند مواجهة تلميذ سلبي السلوك، اقترب منه لتكون بمستواه. تحدث معه بهدوء تام وجدية، حول العواقب المحتملة لتصرفاته، عليه هو بصورة خاصة، لكن من دون أن ترفع صوتك أو أن توبخه، بل كن على مسافة قريبة منه ونبيهه، كصديق ناصح، وحازم من أجل مصلحته هو.

١٢- احرص أن تكون لغة جسدك سلسلة وحازمة وإيجابية وأن تظل يداك مبسوطتين خلال المناقشة، وحاذر السيطرة على انفعالك من مشاكسة السلوك السلبي، بأن تجد نفسك منساقاً إلى استعمال "لغة قبضة اليد" أو التلويح بالإبهام، فهنا لن تضمن أن يفهم التنبيه إلا تهديداً، وهذا خط أحمر يجب الانتباه إليه.

١٣- إيماءات اليدين مهمة أيضاً، عليك بتوظيفها لتناسب منها الرسائل التي تريد توصيلها بشكل طبيعي.

١٤- يمكنك استخدام اليدين للمس التلميذ لكن حاذر من أن ينتج عنه ردة فعل، أو يعتبرك تكسر الحواجز بينكما.

١٥- لا تتحدر في الوقوف، لا تجلس، لتكن وقفتك منتصبه، ولا تشبك ذراعيك.

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 مهينة 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.

٣. نسق 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 فلا بد 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 متي 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 على السبورة المتحركة".

وبينما تبدأ بقول هذه العبارة ابدأ في السير باتجاه السبورة المتحركة (التفكير)، وليكن هدفك هو البدء بالإيماءة مبكرًا، 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 على طريق الاعتياد على استخدام الإيماءات هي تحديد ما تفعله الآن إذا كنت تقوم بشي ما. على 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 متحدًا أكثر فعالية فينبغي أن تكون كاميرا الفيديو هي صديقك الوفي، لأنها صادقة ولا تتملق. وتسجيلك لنفسك هي الطريقة المثلى للتخلص من سلوكياتك المسببة للتشتت. لذا قم بالتسجيل لنفسك حتى تتعرف على عاداتك السيئة لتتخلص منها.

ولكي تحسن من أدائك للإيماءات تدرب عليها، لكن لا تفعل ذلك أثناء إلقاءك لخطاب؛ حيث يمكنك التدرب على الإيماءات خلال محادثة غير رسمية مع أصدقائك، وأفراد أسرتك، وزملائك في العمل.

ونظرًا لأن الدراسة الجامعية والتدريب العملي للمعلمين لا يركزان على أهمية التواصل مع الطلاب بدون كلام، فإن بعض الدراسات تشدد على أهمية تبادل الخبرات بين المعلمين في كل مدرسة. عن هذه القضية، يناقشون كافة التفاصيل، مثل المكان المناسب لوجود المعلم أثناء الحصة، هل يقف وراء مكتبه في مقدمة الصف، أم يتنقل بين

طلابه، وهل يجوز الجلوس بجانب أحدهم لشرح جزئية من الدرس له، أو الوقوف خلفهم جميعاً، ومتى يكون الاقتراب من الطالب زائداً عن المسموح، ومتى لا يكون كذلك؟ فمثلاً هل يجوز للمعلم معانقة الطالب الذي يبكي بعد فقدان والده، تعبيراً عن المواساة أم لا؟ وهل يجوز أن يسمح المعلم للطالب أن يهمس في أذنه، ليلبغ أنه مصاب بالمرض، ولذلك لا يستطيع التحكم في البول، ولا بد أن يغادر الصف فوراً؟

لعل أسهل الطرق لمساعدة المعلم كي يعرف أفضل الطرق للتعبير عما بداخله، هو أن يكون صادقاً في مشاعره، فمن يقول لطلابه إنه يتمنى أن يكونوا الأوائل، لا يصح أن يظهر عليه الفرح، إذا فشل نصف طلاب الصف في الإجابة عن التمارين الصعبة، التي أراد أن يتحداهم بها، كما ينبغي له أن يتأكد أنه مثل أعلى لطلابه، فإذا احترمتهم احتراموه، وإذا لم يكن منضبطاً في المواعيد، فعلوا مثله، وإذا أدار وجهه ولم يسلم عليهم خارج الصف فعلوا معه نفس الأمر، وإذا سخر منهم سخروا منه، أو بغضوه من داخلهم، فإذا أدرك مسؤوليته، ظهر عليه ذلك، ولمسه الطلاب بلا شك.

رموز بدلاً من الكلام

هناك معلمون يؤسوا من تكرار نفس الجمل في كل حصة، مثل «أخرجوا الدفاتر من حقائبكم»، أو «نظفوا الطاولة بعد الانتهاء من الرسم بالألوان المائية»، أو «انتبهوا! عندي الآن خبر هام»، أو «هدوء من فضلكم»، واستبدل هؤلاء المعلمون هذه الجمل بإشارات ورموز، ووجدوا أنها كثيراً ما تكون أشد وقعاً من الكلام.

فالمعلم الذي يبدأ الحصة بالوقوف، وعدم الجلوس في مقعده، وبالتالي استمرار وقوف الطلاب، انتظاراً لأن يصمت الجميع، وهيمنة الهدوء على الصف، يجعل الأمر يتحول تلقائياً إلى روتين يلتزم به الطلاب، بل ينبه بعضهم بعضاً لضرورة الصمت، حتى يجلس المعلم، ويجلسون هم أيضاً، ورغم أن ذلك لا يستغرق أكثر من ٣٠ ثانية، فإن الطلاب يشعرون أنها تستمر دهرًا، على عكس الحال لو بدأ المعلم في الصراخ مع كل طالب يتحدث، ويطلق الطاولة بشدة، أو يرمي بمفاتيحه أو أقلامه على الأرض، أو يقذف الطالب المتحدث بالطباشير، وهي تصرفات غير لائقة أولاً، علاوة على أنها تستغرق فترة زمنية أطول، وتجعل التوتر سيد الموقف.

ويقسم بعض العلماء طرق التواصل بدون الكلام إلى:

قناة بصرية: فالعيون تتواصل بالنظرات، وتقول الكثير، وملامح الوجه كذلك، وطريقة الوقوف أو الجلوس، وحركة الجسم.

قناة سمعية: وتشمل إدراك نغمة الصوت، وارتفاعه، وسرعة التحدث، وإيقاع الكلام

قناة السلوكيات غير الإرادية: احمرار الوجه أو الشحوب، الإصابة بالرعشة، العرق.

القناة المكانية: الحركة في الصف، والمسافة الفاصلة بين الأشخاص.

قناة اللمس: الربت على الكتف، أو المسح على الرأس.

وإذا كانت الإحصائيات تشير إلى أن متوسط مفردات اللغة المقروءة، يبلغ في اللغة الألمانية مثلاً حوالي

١٣٠,٠٠٠ كلمة، لا يستخدم الشخص منها طوال حياته سوى ٧٥,٠٠٠ كلمة، ويتراوح متوسط عدد المفردات التي

يستخدمها الشخص يومياً بين ٦٠٠ إلى ١٣,٠٠٠ مفردة، تبعاً لمستواه الأكاديمي ودرجة ذكائه وسعة اطلاعه، فإن

مفردات لغة الجسد، لا يمكن حصرها.

نقطة أخيرة جوهرية تحتاج إلى التأمل، وهي كيفية التعامل مع لغة الجسد عند التلاميذ والطلاب؟ هل ينبغي للمعلم

أن يضيّع الحصة في تعليم الطلاب كيفية الجلوس «باحترام»؟ هل ينبه الطالب الذي يفرد ساقيه تحت الطاولة، بأن

يضمها على شكل زاوية قائمة، وأن ينبه الطالب الذي يضع رأسه فوق كفه، بأن يحملها برقبته، وليس على كفه،

وأن يعتدل من يجلس منهم مائلاً، وأن ينزل كل منهم رجله من على مقعد زميله الجالس أمامه؟

لغة الجسد وأهميتها في إدارة وضبط الصف

مهارات - التدريس تعتبر لغة الجسد من ضمن أيسر اللغات التي تعين المعلم على ضبط صفه خلال الحصة

التعليمية، ولعلها الأكثر تأثيراً، أكثر من مجرد الاعتماد على اللغة الكلامية التي قد لا تجدي نفعاً خصوصاً مع

الطلاب الأكثر شغبا وحركة داخل الفصل، وبالتالي فهم يحتاجون أحياناً إلى نظرة حادة كافية بإيصال المعنى

المطلوب بعدم الرضى عن تصرفاتهم، مع بضع كلمات أحياناً لدعم هذه النظرة

وما ذلك إلا لأن الطلاب يركزون على لغة المعلم الحركية بدقة وحتى اللفظية، فهم يراقبون باستمرار تحركاته، لذا

يجب الاهتمام بجانب قوة الملاحظة لدى التلاميذ، لتحقيق التواصل المطلوب ومن ثم توفير الجهد على المدرس

فيستعين في توجيهاته بحركاته الجسدية من نظرات ولغة الحاجبين ونبرة الصوت واستعمال الكتفين... وغيرها من الحركات الغير اللفظية.

أيضا نقطة مهمة يجب التركيز عليها، وهي بحسب الخبراء أن التواصل بلغة الجسد يجب أن يكون متبادلا، فليس فقط الطلاب المطالبون بملاحظة وفهم لغة جسد معلمهم، بل حتى المعلم مطالب بفهم لغة جسد طلابه وحركاتهم، حتى يسهل عليه فهم الرسائل التي يودون توجيهها إليه، فالطلاب يعبرون بحركاتهم أكثر من الكلام، بل وقد لا يجرؤون أحيانا على التحدث لكنهم يعبرون بنظراتهم وملامحهم أكثر، والمعلم مطالب بفهم هذه الحركات والإشارات الغير اللفظية لمساعدة الطالب على الفهم بالدرجة الأولى.

ومما ورد في هذا النطاق فيما يخص لغة الجسد من مختصر كتاب ١٠٠ فكرة لإدارة سلوك الطلاب والطالبات، يمكن الاستعانة بهذه الأفكار:

عندما تكون في الصف فلا توجد فقط (٦٠ أذن تسمعك) بل هناك أيضا (٦٠ عينا) ترمقك لا تتعامل مع كلامك بل مع جسدك (اليدين ، العينين ، تعبيرات الوجه ، الوقوف، التنقل ، ...) فأنت مطالب بضبط حركاتك كلها (وليس الهروب بها خلف الطاولة)

فبالإضافة الأهمية لغة الجسد في إيصال المعلومة فإنها مهمة في إدارتك للصف وهذه

بعض القواعد للغة الجسد تساعد في ضبط الصف .

١- نظراتك وحركاتك واثقة .

٢- قف باستقامة .

٣- تابع الطلاب باستمرار من خلال نظراتك .

٤- تنبيهك للطلاب عما يصدر منهم يشعرهم بمدى اطلاعك وتابعتك لما يفعلونه .

٥- ضع بالاتفاق مع الطلاب إشارات حركية تدل على عمليات لضبط الصف .

٦- اجعل جميع لوازيمك في متناول يدك حتى لا تتصرف بارتباك فتتسبب بحدوث فوضى .

٧- قف بشكل واضح لجميع الطلاب عندما تشير لسبورتك .

٨- قف في المكان الذي يتيح لك متابعة كل الصف

٩- اصدر تعليماتك بهدوء وبنقة .

١٠ - تجنب العجلة والارتباك .

فلغة الجسد، إذا، لغة لا تعتمد على الكلمات فقط في التعبير عن المراد، بل هي لغة تعلمك كيف تجعل من حركات جسدك رافداً يعين كلامك في التعبير عن المعنى المقصود. وهنا لا بدّ أن نشير إلى أنّ التكلّف في لغة الجسد سيبدو أمراً مصطنعاً، لذا فالأفضل أن تكون حركاتك طبيعيّة وتعابير وجهك غير متكلّفة لأنّ هذا سينقل رسالتك على أكمل وجه. فإذا يجب أردت أن توصل رسالة إيجابيّة مفادها أنك سعيد فإنّ لغة جسدك يجب أن تكون طبيعيّة ترافق الكلمات التي تقولها. والعكس بالعكس إذا أردت أن تُفهم من حولك أنك حزين فيجب أن تكون تعبيرات الحزن ترافق ما تتفوّه به من كلمات.

ثمّة آداب للغة الجسد وقواعد إذا اتّبعتها ستجعل من يستمع إليك مرتاحاً للحديث معك، منها:

إشارات اليد

إنّ إشارات أيدينا مهمّة جدّاً عندما نتكلّم، ولو أنّك نظرت إلى أي شخص يتحدّث نفس لغتك الأصليّة فستلاحظ أنّه يستخدم إشارات اليد في أثناء كلامه.

وتساعدنا إشارات الأيدي وإيماءاتها في توصيل الرسالة التي نريد أن نقولها، إذ إنّنا نستعمل أيدينا وأصابعنا للتعبير عن معاني كثيرة نريدها، من ذلك أنّنا نشير بأيدينا إلى حجم أي شيء سواء كان صغيراً أو كبيراً، ومن ذلك أيضاً أنّنا نرفع إصبعنا بما يشبه الرقم (١) للدلالة على الغضب والوعيد، ومنه أيضاً أنّنا قد نرحّب بأشخاص فنشير بأيدينا ليجلسوا على الكرسيّ أو في أي مكان آخر.

فكما ترى، تستطيع إشارات الأيدي أن تنقل طائفة منوعة من الرسائل المختلفة. غير أنّه عليك الانتباه، لأنّ إشارة اليد في منطقة ما قد تعني في منطقة أخرى معنًى مغايراً تماماً.

تعابير الوجه

تعابير الوجه مهمّة جدّاً في تواصلك مع الآخرين، وذلك لأنّ الناس ينظرون إلى وجهك عندما تتكلّم، لذا فإنّ تعابير الوجه تجعل المستمع مدرّكاً لمشاعرك وللرسالة التي تريد إيصالها.

في تعلمك للإنجليزية فإنَّ الابتسامَة عند التحدّث طريقة جيّدة تعرب من خلالها عن امتنانك. وعندما تستمع للأشخاص الذين يتحدّثون الإنجليزية فإنَّ من الذوق أن تبتسم أو تومئ برأسك لتشعر المتكلّم أنّك تفهم ما يُقال. أمّا إن كنت لا تفهم ما يقوله فإنَّ رفع كتفك واضطراب تعابير وجهك تجعل الذي أمامك يعرف أنّ ثمة مشكلة ما فيحاول إصلاحها.

ومن تعبيرات الوجه الهامّة عندما تستمع لمتحدّث إنجليزيّ أن تجعل عينيك مركّزتين على الشخص الذي تحدّثه أو تستمع إليه لأنّ هذا يعتبر من الأدب والكياسة.

الاتصال الشخصي

* الاتصال الشخصي: عملية تبادل للمعلومات بين شخصين أو أكثر

أهمية الاتصال الشخصي في المجتمعات النامية:

- تعويض الدور المحدود لوسائل الاتصال الجماهيرية
- انعدام العلاقة بين الرسالة الإعلامية والاهتمامات الخاصة بالتطوير والتنمية
- عدم الثقة الكاملة في وسيلة الاتصال الجماهيرية

أهداف الاتصال الشخصي:

- أ التبادل: وهو عملية أخذ وعطاء للمعلومات والأفكار والآراء من طرف لآخر
- أ التبليغ: ويقصد بها إيصال الرسائل إلى الطرف الآخر سواء كان فرداً أم مجموعة .
- أ التأثير: ويقصد به زيادة عدد الأفراد المؤيدين للفكرة أو الرأي أو تقليل الفجوة بين الطرفين

مهارات الاتصال الشخصي الفعال :

- ١ - اتصال العين: ويقصد به الالتقاء البصري أي أن تنظر بصدق وثبات إلى الشخص الآخر
- ٢ - وضعية الجسد: ويقصد بها أن تقف منتصباً وتتحرك حركة طبيعية بكل حرية وسهولة
- ٣ - الإشارات الطبيعية: وذلك من خلال استخدام الذراعين واليدين

- ٤ - اللبس الملائم والمظهر اللائق: وذلك بأن تلبس وتترزين وتظهر بمظهر ملائم للبيئة
 - ٥ - نبرات الصوت: حيث تعمل نبرات الصوت على تأكيد ما تقول أو تصحيح معناه
 - ٦ - استخدام الوقفات: حيث تعمل الوقفات على توضيح المعنى المقصود
 - ٧ - التجاوب: ويقصد به التجاوب مع الطرف المقابل في عملية الاتصال وذلك من خلال الاهتمام والمشاركة
 - ٨ - كن ذاتك الطبيعية: وذلك بأن تتبعد عن الافتعال والتكلف وتكون صادقاً مع نفسك .
 - ٩ - الجدية: ويقصد به أن يتناول الفرد موضوعاً مهماً ، وأن يستخدم الكلمات الجادة ذات المعنى الواضح
 - ١٠ - الابتسامات الطبيعية: تعمل الابتسامات الطبيعية على تقبل الطرف الآخر وزيادة جانب الألفة بين الطرفين
- مبدأ ثلاثية التأثير:

- ويقصد به أن تأثير الاتصال في الآخرين يتوقف على ثلاثة عناصر أساسية هي:
- الكلمات والعبارات : ويكون تأثيرها بنسبة ٧ % فقط من عملية الاتصال.
 - نبرات الصوت : ويكون تأثيرها بنسبة ٣٨ % من عملية الاتصال.
 - تعبيرات الجسم الأخرى : ويكون تأثيرها بنسبة ٥٥ % من عملية الاتصال

أسباب الانجذاب للآخرين

- المظهر الخارجي: حيث ينجذب بعض الأفراد للآخرين وفقاً للمظهر والهيئة التي يبديون عليها،
- الفائدة المتوقعة: فقد يكون من أسباب الانجذاب للآخرين ما يتوقعه كل منهما من استفادة من صاحبه،
- التشابه: حيث ينجذب الأفراد إلى الآخرين لتشابههم فكرياً
- الفكر والعقل: إذ ينجذب بعض الأفراد إلى الآخرين بناء على راحة عقلهم وأفكارهم
- الاختلاف: قد يكون سبب الانجذاب بين الأفراد هو الاختلاف في صفاتهم

• المنطق الحسن: فقد ينجذب الأفراد إلى الآخرين لمجرد حسن منطقتهم وألفاظهم ،

• الوحدة المكانية: حيث يتجاذب الأفراد نتيجة تواجدهم في مكان واحد سواء