

كيف تؤثر بالأخرين ؟ (التواصل اللفظي وغير اللفظي)



أ.د. بتول بناي زبيري

جامعة البصرة | كلية التربية للعلوم الانسانية

أولاً: أن تسعى جاهداً للبساطة



أن تكون الاتصالات المكتوبة بسيطة وواضحة قدر الإمكان. على الرغم من أن أنه قد يكون من المفيد تضمين الكثير من التفاصيل في الاتصالات التعليمية، على سبيل المثال، يجب عليك البحث عن المناطق التي يمكنك الكتابة فيها بأكثر قدر ممكن من الوضوح حتى يفهمها جمهورك.


ثانياً: لا تعتمد على النغمة.



نظرًا لأنك تملك بعض دقة التواصل اللفظي وغير اللفظي، كن حذرًا عند محاولة توصيل نغمة معينة عند الكتابة. على سبيل المثال، محاولة ترجمة نكتة أو سخرية أو إثارة قد تترجم بشكل مختلف حسب الجمهور. بدلاً من ذلك، حاول أن تبقي كتاباتك بسيطة وسهلة قدر الإمكان وتابعها مع الاتصالات الكلامية حيث يمكنك إضافة المزيد من الشخصية.


ثالثًا: خصص بعض الوقت لمراجعة الاتصالات المكتوبة.



إن تخصيص وقت لإعادة قراءة رسائل البريد الإلكتروني أو الرسائل أو  المذكرات يمكن أن يساعدك في تحديد الأخطاء أو الفرص لقول شيء مختلف. بالنسبة إلى المراسلات المهمة أو تلك التي سيتم إرسالها إلى عدد كبير من الأشخاص، قد يكون من المفيد أن يقوم زميل موثوق بمراجعتها أيضًا.

رابعاً :- احتفظ بملف للكتابة تجده فعالاً أو ممتعاً.




إذا تلقيت كتيباً معيناً أو بريداً إلكترونياً أو مذكرة تجدها مفيدة أو ممتعة  بشكلٍ خاص، فاحفظها للرجوع إليها عند كتابة اتصالاتك الخاصة. يمكن أن يساعدك دمج الأساليب أو الأنماط التي ترغب في تحسينها بمرور الوقت.



إن مهارات القيادة تؤثر على طريقة تواصلك مع الآخرين، فيما يلي بعض مهارات الاتصال التي ستجعل منك قائدًا جيدًا ويمكن أن تحسن علاقتك مع الآخرين وتعمل على زيادة إنتاجية فريقك.

1- اعرف نفسك.



كل التواصل الجيد يبدأ من مكان الوعي الذاتي. عندما تكون على اتصال مع  أشخاص آخرين، عليك أن تكون على دراية بحديثك الداخلي حتى لا ينتهي بك الأمر إلى مزاج سيئ لشخص آخر، على افتراض أن الشخص الآخر يمكنه قراءة عقلك، كونه تمييزيًا، ويبدو غير واثق وغير ذلك على. من المهم أيضًا معرفة ما تأمل في تحقيقه من تفاعل معين حتى تتمكن من تكييف رسالتك وفقًا لذلك.

2- اعراف جمهورك



•
ينشأ أفضل اتصال من فهم من تتحدث إليه. تتيح لك معرفة دوافع جمهورك، وأساليب التواصل المفضلة، وأساليب التعلم، وما إلى ذلك، تكييف رسالتك وزيادة احتمالات التواصل الفعال. إن إجراء اتصال شخصي يسهل التعاطف، ويريح الناس ويبني الثقة.

3- أن تكون مباشرًا ومحددًا وواضحًا.



تزيد الاتصالات الواضحة من احتمال أن يفهمها الناس ويتخذوا إجراءات بشأن أي شيء تطلبه منهم. من الأفضل الإفراط في شرح شيء بدلاً من ترك مجال لسوء الفهم.

عندما تقوم بتقديم مهمة أو تطلب مساعدة من شخص ما، ركز على تقديم تعليمات بسيطة وقابلة للتنفيذ ومحددة. من المفيد إعداد أفكارك سابقاً حتى تدرج جميع التفاصيل ذات الصلة. لا تنهي محادثة حتى تتأكد من أن الشخص الآخر يفهم أهدافك وكيفية تحقيقها. قدم هذه التعليمات بطريقة ودية ومفتوحة حتى يعلم الشخص الآخر أنه بإمكانه التواصل معك مع أسئلة المتابعة.

4-إعارة الاهتمام للاتصال غير اللفظي.



تشير الكثير من الأبحاث إلى أن التواصل غير اللفظي لا يقل أهمية عما يقوله الشخص، ربما أكثر من ذلك. تلعب تعبيرات الوجه والإيماءات اليدوية والموقف والاتصال بالعين دورًا رئيسيًا في تأكيد رسالتك أو تقويضها.

كلما كنت تتحدث مع شخص ما، تدرب على أن تكون على دراية بلغتك الجسدية ولغة الجسد التي تتحدث إليها. على وجه الخصوص، انتبه إلى ما إذا كانت لغة جسدك تتماشى مع ما تقوله - هذا سيساعدك على أن تكون جهة اتصال أكثر جدارة بالثقة ويمكن أن يساعدك في أن تبدو أكثر ثقة بالنفس.


5-استمع أكثر مما تتكلم.



واحدة من أفضل الطرق لتشجيع التواصل المفتوح والصادق داخل المجموعة هي نموذج الاستماع النشط. عندما يتحدث إليك شخص ما، فعلاً، استمع إلى ما يقوله. اطرح أسئلة للمتابعة لإثبات أنك تهتم والتأكد من عدم وجود سوء فهم. ابق متفتحاً وركز على الرد بعناية على ما يقوله بدلاً من الرد على ذلك. تبني هذه الممارسة العلاقة والتفاهم بين الأطراف المتواصلة

6-كن إيجابياً ومحترماً.



إن إعطاء الأولوية للتواصل الشفاف والنزيه والاحترام داخل المجموعة هو  واحد من أفضل الاستراتيجيات لتعزيز الولاء وتعزيز أداء الفريق. لا تمسك بوضعك على أشخاص آخرين أو تستخدم الإكراه أو الخوف كحافز. بدلاً من ذلك، ركز على جلب موقف صادق وإيجابي وأقل الأنا لكل موقف ينشأ. إن العمل كقائد مشجع بدلاً من أن يكون مستبدًا يساعد في الحفاظ على الروح المعنوية ويمكن أن يسهل حتى الإبداع وحل المشكلات بشكل فعال.

تدريب 1



■ جرب قول هذه الجملة مرتين ، مرة بجدية ، ومرة بتهكم:

أشكرك على لطفك وحسن ضيافتك.

تدريب 2




- جرب هذه الجملة بنبرات مختلفة: غضب، دهشة، تنبيه، ملل ثم لاحظ كيف تتحد لغة جسدك وتعبيرات وجهك وتنفسك لكي تبدل حالتك العاطفية لتعطي المعنى:

ما انتهى الوقت؟


7- التوضيح من خلال القصص.



عندما تروي قصة جيدة، فإنك تعطي الحياة للرؤية أو الهدف أو الهدف. إن  سرد القصص الجيدة يخلق الثقة ويلتقط القلوب والعقول، ويعمل بمثابة تذكير بالرؤية. بالإضافة إلى ذلك، يجد الأشخاص أنه من الأسهل تكرار قصة أو الإشارة إلى صورة أو اقتباس بدلاً من التحدث عن بيان الرؤية أو وثيقة الاستراتيجية أو خطة المشروع.

8-التأكيد عن طريق الفعل.



إذا سمع الناس شيئاً عنك ورأوا شيئاً آخر ، فستكون مصداقيتك ضعيفة  , يحتاج الناس أن يثقوا بك. إن سلوكك وأفعالك تصل إلى عالم ابعدي كن واضحاً في الرسائل التي ترسلها عندما تتحدث للآخرين.

9- الاستعداد للخروج عن ما هو مخطط



قد يكون من المغري تحديد ما تريد تغطيته في اجتماع أو عرض تقديمي، ولكن يعرف أفضل المتحدثين كيفية قراءة الغرفة وموعد الخروج عن الخطة. سواءً كان سؤالاً ثقيلًا من زميل في العمل أو غرفة مليئة بالتعبيرات المشوشة، هذا يعني القيام بما يكفي من العمل التحضيري مقدمًا حتى تتمكن من تقديم الأسئلة بثقة وتقديم توصيات، ولكن ليس بالكثير من الإعداد بحيث يكون لديك بنية جامدة في الاعتبار.

كيف تستخدم لغة جسدك لإقناع الآخرين والتأثير بهم؟

جميعنا نقرأ ونتحدث عن أسرار لغة الجسد، هذا الفن الرائع الذي نستطيع من خلاله فهم الطرف الآخر وشرح كل مايجول في داخله، ولكن القليل منا فقط يستخدم هذه اللغة لتحقيق مصالحه والوصول إلى أهدافه، لذلك ومن خلال السطور القادمة ستعرف كيف تستطيع استخدام لغة الجسد لإقناع الآخرين والتأثير بهم


أولاً: الصوت



يلعب صوت الإنسان وطريقة كلامه دوراً مهماً وأساسياً في قدرته على جذب الآخرين والتأثير بهم، لذلك عليك أن تتحدث بثقة كبيرة أمام الناس وبلهجة مليئة بالحماس والقوة

ثانياً: العينين



يلعب التواصل البصري بين المتحدث والمستمع دوراً كبيراً في قدرة المتحدث  على إقناع المستمع بكل الأفكار والآراء التي يقومُ بطرحها، فالتواصل البصري دوراً كبيراً في قدرة المتحدث على جذب المستمع إليه والتأثير به وبشكلٍ إيجابي، لذلك عليك أن تستخدم عينيك كسلاح فعّال لجذب الآخرين واكتساب محبتهم وتقديرهم، ويتم ذلك من خلال النظر المباشر بعين الشخص الى من تتحدث معه لعدة ثواني قبل طرح الفكرة التي تريدُ طرحها.

ثالثاً: حركات اليد



أما بالنسبة لليدين فهي كذلك تلعب دوراً مهماً في قدرة الإنسان على جذب الآخرين وإقناعهم بطريقةٍ سلسة وسريعة بكل الأفكار التي يقومُ بطرحها، لذلك عليك أن تنتبه إلى حركة الأيدي خلال حديثك على أن تكون حركةً انسيابيةً وهادئةً وأن تبتعد عن القيام ببعض الحركات التي تدل على توترك أو انفعالك، كأن تضع مثلاً يديك في جيبك، أو وراء ظهرك، أو أن تقوم بفرقة أظافرك.

ما الذي يخطر ببالك؟



تدريب 4



تدريب 3



تدريب 5



رابعاً: الوجه



يستطيع الإنسان أن يُعبر من خلال معاني وجهه عن الكثير من المشاعر والأحاسيس التي يشعرُ بها، لذلك فإنّ الوجه يلعب دوراً مهماً في قدرة الإنسان على إقناع الآخرين وجذبهم إليه، لهذا عليك أن تستخدم تعابير الحزن في حال كنت تتحدث عن أي شيء محزن، وتعابير الفرح في حال كنت تتحدث عن شيء مفرح، كذلك عليك أن تبتعد عن لمس وجهك خلال الحديث لأنّ هذا سيترك انطباعاً سيئاً عنك في نظر الآخرين

واليك بعض النصائح



- 1- لتعزيز ثقتك بنفسك، افتح صدرك وذراعيك وابقِ ظهرك مستقيماً ،
ستجعلك هذه الوضعية تتنفس بشكل أفضل، وستشعر بأنك أكثر استرخاءً.
- 2- لتجعل حضورك مرتاحاً، عليك فقط أن تبتسم، الأبتسامة هي سلاحنا
الأقوى



- 3- لتجذب الناس، عليك أن توميء بذراعيك ويديك بطريقة طبيعية، وانظر إلى أعين حضورك بشكل مباشر. إذ يميل الناس بشكل طبيعي للانتباه والإعجاب بالشخص الذي ينظر إلى أعينهم بشكل مباشر.
- لتظهر سلطتك ، حافظ على هدوئك، واستخدم إيماءات صغيرة وحازمة. 4- بهذه الطريقة سيثق بك الناس ويرونك كشخص واثق من نفسه



5- لإضفاء النشاط على حديثك، استغل المساحة الخالية المحيطة بك وحاول التنقل والحركة فيها، على سبيل المثال، إن كنت تقدم ثلاث نقاط، تكلم عن النقطة الأولى من مكانك الأول، ثم تحرك مسافة خطوتين أو ثلاثة خطوات وتكلم عن النقطة الثانية. هذه الطريقة فإن الحركة التي تتضمن المساحة ستكون متلازمة مع حديثك.

لتحافظ على انتباه حضورك، قم بتنويع إيماءاتك خلال التقديم، ما بين 6- إيماءات مفتوحة أو صغيرة، إيماءات تنطوي على تحريك رأسك، أو تحريك يديك فقط أو رأسك فقط، أو إيماءات واسعة



(لغة الجسد) للفت الانتباه إلى عنصر معين من العرض ، قم بالإشارة .-7

إليه بشكل مباشر وانظر إليه على الشاشة في نفس الوقت. سوف يتبع جمهورك نظرة عينيك واصبعك

لتشجيع مشاركة الحضور ، استخدام الإيماءات المفتوحة، وإن كان ممكناً .-8

قم بالسير حول ونحو الجمهور. نحن نميل للمشاركة أكثر عندما نكون قريبين من المتكلم



9- لكي تجعل السؤال الصعب يبدو أسهل للجمهور، توقف، وتنفس ببطء (سيمنحك هذا وقتاً للتفكير)، ثم جاوب وأنت تنظر مباشرة في عين الشخص الذي وجه السؤال

لتجعل الحضور يقتنع بقصتك، استخدم الإيماءات الإيجابية طيلة فترة العرض ، أومئ برأسك، مثل الإيماءات بالرأس والإيماءات المفتوحة والابتسامة وعكس تعابير الحضور، إلخ

ختاماً... أقول لكم..



شكراً لكم

من الأعماق

