



CIHAN UNIVERSITY - ERBIL

لغة الجسد
في التعليم
الفعال

**Body
Language in
Effective
Education**

DR. AHMED ABD AOUN

Ahmed.Aoun@cihanuniversity.edu.iq





لماذا لغة الجسد

أصبحت لغة الجسد من اللغات المهمة في عصرنا الحالي وأداة لتحقيق الأداء الفعال وقوة في شخصية التدريسي بشكل خاص والمتحدث بشكل عام. وتستهدف لغة الجسد شرائح كثيرة في قطاعات الصحافة والإعلام والمدراء والقيادات الإدارية العليا والعاملين في السلك الدبلوماسي والشخصيات الرسمية والفنانين والإعلاميين والمذيعين، وكل من يوجه خطابا الى الآخرين سواء في المؤتمرات أو الاجتماعات أو على شاشات التلفزة، أو داخل مؤسساتهم. أما أهميتها في المجال التدريسي فتزداد يوما بعد يوم مع تطور الحاصل في وسائل التربية وطرق التدريس.



Cihan University-Erbil

إذا كنت لا تريد أن تفهم حقيقة نفسك
وحقيقة الآخرين فلا تحاول أن تتعلم لغة
الجسد، بل عليك أن تكفي بالكلمات فقط.

اننا في مهنتنا وأثناء عملنا اليومي نحتاج
أحيانا إلى أن نفهم المعنى الحقيقي المخفي
والدوافع الكامنة في علاقات الناس وفي
اتصالاتهم ببعض. إن ذلك يتطلب دراية
بلغة الجسد والسياقات الكامنة في ذلك.

DR.AHMED ABD AOUN



Cihan University-Erbil

أن تفهم الناس في سياق لغة الجسد كأنك تفهم الغابة
بأسرها، وليست الأشجار فقط.
كيف نحقق ذلك؟؟

2- معرفة السر وراء سلوك
الآخرين ودوافع تصرفاتهم
مهما كانت طبيعة هذا السلوك

1- يجب ان نحصل على قدر كاف
من القدرة والمهارة اللازمة كي
نفهم أجسادنا و أجساد الآخرين

وباختصار فإن فهم لغة الجسد تساعدنا في فهم الآخرين بامتياز

DR.AHMED ABD AOUN

Ahmed.Aoun@cihanuniversity.edu.iq



لغة الجسد كوسيلة لمعرفة الناس

معرفة شتى أنواع الأوضاع الجسدية بمعزل عن الآخرين، وكذلك في علاقته بالآخرين، وفي أوضاع متعددة. حيث يجري العمل على المبدأ الشائع، ان الجسد يكشف دائما عن نفسه، وأنه لا يمكن ان يكذب،



شريطة أن نتعلم الطريقة الصحيحة لفهمه، ونمتلك القدرة على تفسير إيعازاته وإشاراتة العديدة. من المهم ان نتدرب على التكوينات الجسدية بهدف فهم العلاقات البشرية وفك ألغازها وإدراك المعاني الكامنة في ثناياها.

DR.AHMED ABD AOUN



لماذا نحتاج في عملنا كمدرسين الى فهم لغة الجسد؟

كتدريسين يجب ان نفهم استجابات الطلبة اثناء العملية التعليمية ومدى مشاركتهم ذهنيا ونفسيا وجسديا في عملية التلقي واستيعاب المعلومة المقدمة لهم.

ان الاستجابات الجسدية الصادرة من المجموعة المتلقية (طبعا بعد تحليلها) تعد مقياسا صحيحا لمعرفة مدى نجاحك في مهمتك المتمثلة في خلق التواصل الفعال و تحقيق التلقي المثمر.

DR.AHMED ABD AOUN



هو اتصال غير شفهي, له لغة قائمة بحد ذاتها, مستقلة عن لغة اللسان وان ترافقت معها في كثير من الاحيان. يستعمل الناس الاشارات والحركات الجسدية اما كمرادف لما يقولونه شفويا، او لإخفاء شعور باطني، او للإيحاء باتجاه معين.

وفي دراسة قام بها عالم النفس الأمريكي ألبرت ميهرابين أكتشف أن 7% فقط من الاتصال يكون بالكلمات و 38% بنبرة الصوت و 55% بلغة الجسد، ولو اختلفت الكلمات ولغة الجسد فإن الفرد يميل إلى تصديق لغة

الجسد



يستخدم المعلمون

في المدارس

والأساتذة في

الجامعات، هذه

الوسيلة في الفصول

الدراسية لتساعدهم

في نقل معلوماتهم

للطلبة



أولاً: تعبيرات الوجه: تعد تعبيرات الوجه من أكثر الأمور قدرة على تفعيل لغة الجسد. (الحاجب، العينين).

ثانياً: نبرات الصوت: (الصوت ذو النبرة العميقة والثرية والمتحمسة، الصوت ذو النبرة العالية، الصوت ذو النبرة المنخفضة، الصوت المرتعش).

ثالثاً: حركة الذراعين: (حركة الذراعين بمصاحبة الكلام، استخدام القلم أو الكتاب بالتأشير، الكف إلى أعلى، الكف إلى أسفل، الكف المقبوضة، الحك بالأصبع تحت العين، حكة الأنف، رفع الأصبع).

رابعاً: المشي: (، المشية الخائفة، المشية المتصنعة، المشية الواثقة... الخ).



مفهوم الجسد الفعال في الاتصال

ينبغي معرفة مفهومين في التواصل الجسدي:

1- الجسد المنفتح: هو الجسد المنفتح بوجه التواصل والاتصال. ويستقبل مبادرات الاتصال من قبل آخرين بصورة إيجابية.

2- الجسد المنغلق: هو الجسد الذي يتفادي التواصل مع آخرين، ولا يستقبل مبادرات الانفتاح من الآخرين.



DR.AHMED ABD AOUN



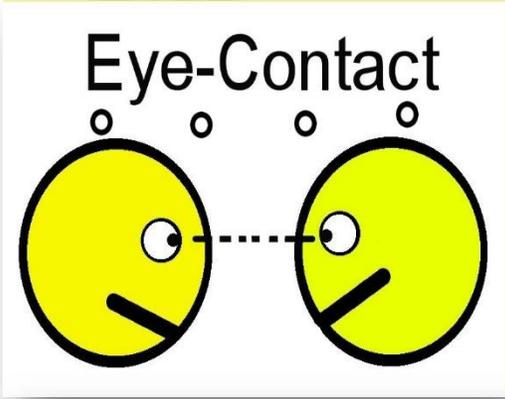
تجنب اللاءات الأربعة

- 1- تجنب حركة ورقة التوت
- 2- تجنب حركة وضع الذراعين حول الصدر
- 3- تجنب حركة وضع الذراعين خلف الظهر
- 4- تجنب حركة وضع الذراعين في الجيوب وهي فارغة



DR.AHMED ABD AOUN

Ahmed.Aoun@cihanuniversity.edu.iq



لغة الجسد الإيجابية وتعزيزها

تكرار الاتصال المباشر بالعين 😊

"يمكن ان تستخدم عينيك لإقامة اتصال وتكوين علاقة آفة وإظهار الاهتمام بالآخرين"

تعبيرات الوجه 😊

" اعطى الفرصه لوجهك ان يدعم رسالتك وذلك بالابتسام وإراحة عضلات الوجه "

الوضع المعتدل مع الشعور بالراحة 😊

" وضع الشخص عند الجلوس او الوقوف يعكس ثقة الشخص بنفسه واهتمام وتركيزه مع الاخرين كما يساعد على التحدث والتنفس بسهولة "

الايماءات العننية 😊

"الايماءات باليد والذراعين والأرجل تعكس ماتريد توصيله للآخرين



DR.AHMED ABD AOUN



كثيرا ما تكون حركاتنا داخل القاعة الدراسية هي سلبية وتفسر خطأ من قبل المتلقي وعليه يجب تجنب مثل هذه الحركات لكونها تؤثر على سير العملية التعليمية وسوف تتم الإشارة إليها فيما بعد بشكل تفصيلي

عناصر التشبث

- 1- اللعب بأزرار القميص
- 2- اللعب بالعملات او المفاتيح في الجيب
- 3- إبعاد الشعر عن الوجه
- 4- خلع النظارة أو ارتدائها
- 5- جذب الكم أو الياقة
- 6- إصدار صوت متكرر مثل: آه ، او كلمة او جملة مكررة مثل: اليس كذلك؟
- 8- تحريك اليدين دون سبب
- 9- تحريك الرجلين دون سبب

علامات عدم الانتباه اثناء الاستماع

- 1- تواصل قليل بالعين
- 2- الالتفات كثيرا
- 3- التثاؤب
- 4- النظر الى الساعة
- 5- التملل
- 6- اللجوء الى استخدام ادوات التشويش، مثل المفاتيح والنظارات و المسبحة وغيرها.



كيف نقرأ لغة الجسد

ليس المهم ان تكون محترفا او ان تكون خبيرا من الطراز الأول لكي تكون بارعا في قراءة لغة الجسد فيكفي القليل من التدريب لتصبح قادرا على ممارسة دور المسيطر على الإدارة الصفية وفي كل ما يتعلق بسير العملية التعليمية والجداول التالية توضح قسما من الحركات ودلالاتها السلبية والايجابية





Cihan University-Erbil

الدلالة	الحركة
الاهمال	12. النظر بعيدا عن الشخص الآخر
الانتظار/اليأس	13. عقد الذراعين
القلق	14. عض القلم أو ما شابه
الترقب والقلق	15. هز الرجلين
التهديد	16. الإشارة بالأصبع مع اتصال السبابة بالإبهام
الدوران	17. إشارة دائرية باليد
غضب	18. تقطيب الجبين
التفاخر والتعالى	19. وضع ساق على ساق
الندم والتفكير	20. طأطأة الرأس والنظر للأرض
الدهشة	21. فتح الفم مع العينين

الدلالة	الحركة
التفائل	1. الابتسام
الاهتمام	2. التركيز بالعين
الارهاق	3. الاسترخاء
الغضب	4. الدق بقبضة اليد
الرزانة	5. الصوت الهادئ
الاحترام	6. الذراعان على الجانبين
التساؤل	7. فرد راحتي اليد
التحديد أو التهديد	8. الاشارة بالسبابة
الاهتمام والخصوصية	9. الجلوس أمام فرد آخر
الصحبة والخصوصية	10. وضع اليد على كتف الآخر
التفكير / الارهاق	11. وضع اليد على الجبين



Cihan University-Erbil

الدلالة	الحركة
الارتياح أو الرضا أو الموافقة.	الابتسامة.
العصبية أو الغضب أو الضيق.	قضم الشفاه.
المفاجأة أو عدم التصديق أو الدهشة.	رفع الحواجب.
التعجب أو الاندهاش.	رفع الحواجب مع تحريك الشفاه أو الكتف.
التهكم أو السخرية.	رفع الحواجب مع ابتسامة مصطنعة.
عدم الموافقة أو الشعور السلبي.	تضييق العين.
المتابعة والإنصات أو التأثير.	الإيماءات لأعلى ولأسفل.
الاهتمام أو العناية.	• الانحناء للأمام.
القلق والسأم أو التعب.	الحركة الكثيرة في الجلسة على الكرسي.
الثقة بالنفس.	الاستقامة والاعتدال في الجلسة.
السأم واللامبالاة.	الاسترخاء على الكرسي.
الإنصات أو تركيز الانتباه.	تركيز العين في عين الطرف الآخر.
البرود أو الهروب أو اللامبالاة أو العصبية.	تجنب تلاقي الأعين.
الملل والضجر.	التثاؤب.
الموافقة أو الطمأنينة أو التشجيع أو الصداقة.	التربيت على الكتف.

DR.AHMED ABD AOUN



Cihan University-Erbil

الدلالة	الحركة
دلالة الاحباط ونفاذ الصبر	فرك مؤخرة الرأس او العنق
دلالة التحدي وانغلاق التفكير	تقاطع اليدين امام الصدر
دلالة موقف متحفظ او قلق او محبط	اليدان المطبقتان امام الصدر
حركة عدائية توحى بالإهانة	الاشارة بالأصبع للآخرين
تعبير حول الشخص الاقوى وعدم الرغبة في متابعة الحديث	وضع اليدين على الخصر
كبح مشاعر سلبية او الشعور بالخوف او عدم التأكد	تقاطع الساقين او تشبيكهما اثناء الجلوس
التردد وعدم الثقة	الدخول المتردد
الخضوع او الضعف او الرفض او الحزن	امالة الذقن الى الاسفل
التعالي والغرور او القوة والعدوانية	الراس مرفوع مع تقديم الذقن الى الاعلى
قلة الاهتمام بالشخص الاخر	مصافحة الايدي ببرود
الشعور بعدم الراحة مع الطرف الاخر	الضغط بعنف على الايدي عند المصافحة
التململ يؤدي الى احساس الطرف الاخر بالعصبية والاحباط والرغبة في الرحيل	التناوب
اليأس والاحباط وبوادر الاخفاق في الموقف	التنهيد

DR.AHMED ABD AOUN



مهارات الاتصال الشخصي للتدريسي الناجح

المهارة الاولى: اتصال العين: تعد حركات العينين قناة اتصالية قوية وفعالة، فطريقة النظر الى الاخرين تؤثر على مقدار الثقة المتبادلة بين طرفي الاتصال، والنظرة المباشرة تعني الاستعداد، وتزيد من قوة التفاعل الاتصالي.

هو المهارة الاكثر تأثيرا بين تأثيرات الشخصية المتعددة، فعيناك هي الجزء الوحيد من جهازك العصبي المركزي الذي يرتبط بالشخص الاخر بشكل مباشر.

اثار الاتصال بالعين، هي:

1. الالفة. 2. التخويف. 3. المشاركة.

فالألفة او التخويف تنتجان عن النظر الى الشخص الاخر لمدة عشر ثواني الى دقيقة، اما المشاركة وهي التي تشكل اكثر من (90%) من اتصالننا الشخصي خاصة في مجال العمل، فأنها تستدعي ان تنظر الى الشخص الذي تتحدث معه من خمسة الى عشر ثواني قبل تحويل النظر عنه الى مكان اخر.



Cihan University-Erbil



DR.AHMED ABD AOUN

المهارة الثانية: الوضع والحركة

الوقوف منتصبا، وان تراقب الجزء السفلي من جسمك، بالأ يكون عكس وضع الجزء العلوي كالتراجع الى الخلف او الاستناد على قدم واحدة، ويفضل ان تستخدم في الوقوف وضع الاستعداد بحيث يكون ميل الجسم للأمام، والهدف منه جعلك في وضع استعداد للتحرك في الوقت الذي تريد بسهولة ويسر.



المهارة الثالثة: ملامح الوجه وتعبيراته:

. اشارت دراسات حديثة الى ان ثلث الناس لديهم وجوه ذات طبيعة منفتحة ومبتسمة، والثلث الاخر لديهم وجوه ذات طبيعة محايدة، يمكن ان تتحول من وجوه ذات ابتسامة الى اخرى ذات نظرات حادة، اما الثلث الاخير فلديهم وجوه جدية سواء اعتقدوا بانهم يتسمون او لا يتسمون



DR.AHMED ABD AOUN



تعد ملامح الوجه اكبر مصدر للاتصال غير اللفظي، وهي اسرع الوسائل لنقل المعاني والمشاعر من المرسل الى المتلقي. ولكن ليس من السهل دائماً قراءة تعابير الوجه، فقد تبدي لنا بعض المعاني، ولكنها يمكن ان تخفي عنا الكثير.

للملبس دور اخر غير تغطية الجسد، فهو قناة مهمة للاتصال غير الكلامي " ان الانطباع الجيد الذي نتركه لدى الاخرين لأول مرة لا يمكن تكراره،

ولن نحصل على فرصة ثانية لعمله" وبالتالي فان الملبس والمظهر الخارجي

ينقل للاخرين ما يعرف ب (منهجية الانطباع)، كما يعكس الحالة المادية،

والمستوى التعليمي، والاجتماعي، والمقاييس الاخلاقية، والمعتقدات، والقيم الدينية.



DR.AHMED ABD AOUN



المهارة الخامسة: التنوع الصوتي:

المكونات الأربع التي تكون تعبيرك الصوتي هي:

1. الاسترخاء.

2. طريقة التنفس.

3. تأكيد المقاطع.

4. الالقاء.





المهارة السادسة: اللغة غير المنطوقة (الوقفات بين الكلمات):

تتكون اللغة من الكلمات المفهومة والاصوات غير المفهومة، اذ يكون تواصل الناس افضل عند قدرتهم على اختيار الكلمات الصحيحة





المهارة السابعة: اشراك المستمع:

الحاجة الى تحريك احساس المستمعين وعقولهم، وكلما كان المستمع منهمكا اكثر، ومشاركا اكثر، ومنفعلا مع ما نقوله كلما ازدادت قدرته على الاقتناع برسائلنا.
اليات اشراك المستمع والتاثير عليه:

1. اتصال العين.
2. تنويع الحركة.
3. الادوات البصرية.
4. استخدام الاسئلة.
5. جذب الانتباه.
6. تأكد من استجابة الاخر.



DR.AHMED ABD AOUN



المهارة الثامنة: استخدام المرح

تعد الدعاية واحدة من اكثر المهارات المهمة للتأثير في عملية الاتصال، لكنها في الوقت نفسه واحدة من اكثر اساليب المراوغة.

المهارة التاسعة: الذات الطبيعية

كل شخص له طبيعته الانسانية التي يتعامل من خلالها مع الاخرين. الذات الطبيعية تمكنا من التعرف على مجالات القوة والضعف في شخصية اي انسان.





يحتاج التدريسي الى تقنيات الجسد الفعال في الاتصال والتي تتلخص في:

- 1- تفعيل الجسد، اي التدريب على تقنيات الجسد الإيجابي والفعال اثناء التدريس.
- 2- اقتناء مهارات فن الاستماع الفعال التي لايمكن كسبها بشكل تلقائي ولكن يمكن تعلمها والتدريب عليها.
- 3- التدريب على الصوت والالقاء الضروري لتوصيل الخطاب الشفوي.



Cihan University-Erbil

شكرًا



25-Oct-18

Ahmed.Aoun@cihanuniversity.edu.iq

DR.AHMED ABD AOUN