

الفصل السابع

الاتصال اللفظي وغير اللفظي مع الطفل القائد



الفصل السابع

الاتصال اللفظي وغير اللفظي مع الطفل القائد

مفهوم الاتصال:

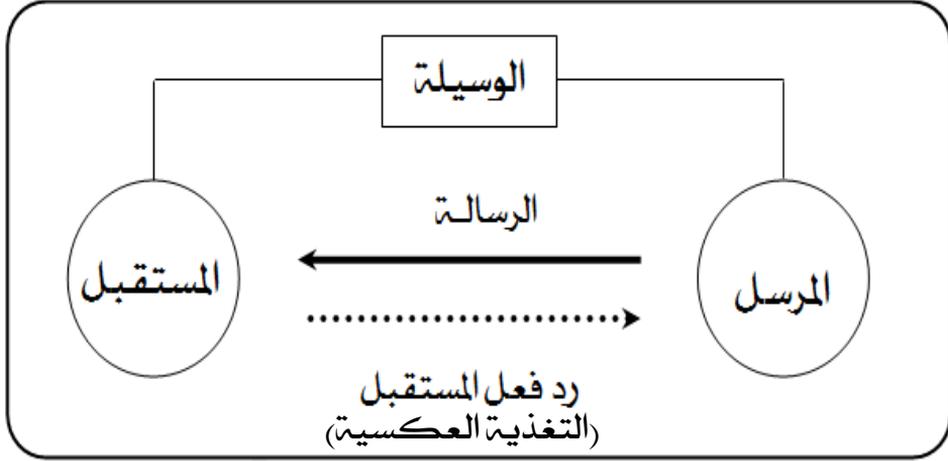
تعددت مفاهيم الاتصال حيث يرى الإداريين أن الاتصال هو: الوسيلة التي تتم بواسطتها تبادل أو نقل المعلومات، والأفكار، والحقائق، والمشاعر من جهة إلى أخرى حتى يتحقق الفهم الموحد وكذلك توافر نفس المعلومات والأفكار والحقائق لجميع الأطراف الذين تشملهم عملية الاتصال. ويرى علماء النفس أن الاتصال هو: عملية تبادل الأفكار والآراء والمعلومات عن طريق الحديث أو الكتابة أو الإشارات.

وبصفة عامة يمكن تعريف الاتصال بأنه عملية تواصل متبادل في اتجاهين بين مرسل ومستقبل لتبادل رسالة معينة قد تكون معلومة أو فكرة أو رأي أو حل ... باستخدام وسيلة أو أكثر مع الاهتمام بالتغذية العكسية الصادرة من المستقبل إلى المرسل (مدحت أبو النصر: 2004، 2010).

وبالرغم من تعدد المفاهيم للاتصال بين العلوم إلا أنهم قد اتفقوا على أن عملية الاتصال تقوم على خمسة عناصر أساسية:

- 1- العنصر الأول- المرسل: الجهة التي ترغب في إرسال معلومات، وأفكار لجهة أخرى.
- 2- العنصر الثاني - المستقبل: هي تلك الجهة المطلوب تزويدها بالمعلومات والأفكار ... الخ.
- 3- العنصر الثالث - الرسالة: وتعنى المعلومات التي يرغب في أن يرسلها المرسل إلى المستقبل.

- 4- العنصر الرابع - رد فعل المستقبل: يتوقف رد فعل المستقبل على طريقه فهمه للرسالة، فقد يقبلها أو يرفضها، أو قد يصدقها أو يكذبها أو يستاء منها أو يتجاهلها.
- 5- العنصر الخامس - القناة (الوسيلة): التي قد تكون شفوية أو كتابية، إلا أن بعض العلماء أضافوا وسائل أخرى مثل النظرة واللمسة.



مهارات الاتصال الفعال مع الطفل:

- وتتلخص مهارات الاتصال الفعال مع الطفل في الآتي:
- التعرف على مشاعر وأحاسيس الطفل.
 - فهم مشاعر الطفل والتفريق بينها.
 - استثمار هذه المشاعر والأحاسيس بفعالية.
 - إدارة المشاعر والعواطف لحل مشكلات الطفل.

قواعد الاتصال الفعال:

- القاعدة الأولى: النظر إلى الطفل عندما يتحدث إليك.
- القاعدة الثانية: تشجيع الطفل على إلقاء الأسئلة.
- القاعدة الثالثة: عدم مقاطعة الطفل أثناء الحديث معه.

- القاعدة الرابعة: إذا اضطرت إلى المقاطعة فلا تلجأ إلى تغيير الموضوع.
- القاعدة الخامسة: أن تصغي لطفلك باهتمام وتجاوبه بأمانه على الأسئلة.

خصائص الاتصال الفعال:

- هناك الكثير من المميزات التي يتصف بها الاتصال الفعال داخل الأسرة، من بينها:
- تقوية العلاقات بين أفراد الأسرة.
 - الاتصال يساعد في بناء الثقة والتعاون بين الأسرة.
 - الاتصال يساعد على إزالة اللبس وسوء الفهم ويقلل من الخلافات العائلية.
 - الاتصال يزيد من مشاركة أفراد العائلة وتفاعلهم.

معوقات الاتصال الفعال داخل الأسرة



- هناك الكثير من المعوقات التي تؤثر على حدوث الاتصال الفعال بين الطفل وعائلته:
- 1- غموض الهدف وعدم وضوح المطلوب عمله بالضبط.
 - 2- الاضطراب والسرعة في العرض.
 - 3- عدم الاهتمام بردود فعل الطفل.
 - 4- التناقض بين الاتصاليين اللفظي وغير اللفظي.
 - 5- التقديم الخاطئ للموضوع.
 - 6- الشرود وعدم الانتباه والتركيز.

أهمية الاتصالات غير اللفظية للتعامل مع الطفل القائد:

تنبع أهمية الاتصالات غير اللفظية Non - Verbal Communication في أنها أصدق في إظهار المشاعر والأحاسيس من الاتصالات اللفظية، وهي أقوى بالنسبة لإطلاق حرية التعبير أيضاً، كذلك من الممكن الاعتماد عليها والوثوق فيها؛ لأن الكلمات في (الاتصال

اللفظي) من الممكن التحكم بها ولكن الاتصالات غير اللفظية لا يمكن التحكم بها وفي واقع الأمر أن الاتصالات اللفظية لا تعطي معنى إلا من خلال الاتصالات غير اللفظية، كذلك الاتصالات غير اللفظية تعبر عن الرسالة اللفظية وتكررها.

الفرق بين الاتصال اللفظي وغير اللفظي (لغة الجسد):

الاتصال غير اللفظي (لغة الجسد)	الاتصال اللفظي
<ul style="list-style-type: none"> • مؤثر في الروح المعنوية للأطفال حيث إن الأفعال تتحدث بصوت أعلى من الكلمات. • له أثره البالغ لدى الطفل ذوي الكفاءة العالية. <p>مثل:</p> <ul style="list-style-type: none"> • الإيماءات. • حركات الوجه. • السكوت والغضب والانفعال. • السلام باليد. • الابتسامة. 	<ul style="list-style-type: none"> • يقوي روح التعاون بين الطفل وأهله. • يزيل التوتر والضغط نتيجة إخراج ما في نفس الطفل. • يشجع على تبادل الأسئلة ولذلك فهو فعال في تقريب المفاهيم. • يسرع عملية تبادل الأفكار والمعلومات ويوفر الوقت والجهد. <p>مثل:</p> <ul style="list-style-type: none"> • الجلسات العائلية. • المكالمات التليفونية. • المناسبات المختلفة



الفرق بين الاتصال اللفظي وغير اللفظي:

يتمثل هذا الفرق في نوع المعلومات التي نحصل عليها من كل منهما، فالاتصال اللفظي يناسب الحالات التي تتطلب التعبير عن الأفكار وتبادل المعارف أما الاتصال غير اللفظي فعادة

ما يكون لتبادل المشاعر والأحاسيس والعواطف، والوقوف على بعض المعاني الاجتماعية التي يتسم بها المرسل.

ويطلق على الاتصال غير اللفظي مصطلح لغة الجسد Body Language. وهناك تعريفات عديدة لهذا المصطلح منها: كل ما يصدر عن جسد الإنسان من إشارات وحركات واتصال بالعين ووضعيات الجسد ونعمة الصوت... (مدحت أبو النصر: 2004).

(أ) وسائل الاتصال غير اللفظي:

إن وسائل الاتصال غير اللفظي كثيرة ومتنوعة، وتجدر الإشارة إلى أن هذه الوسائل متعددة، وتتداخل مع بعضها البعض وتستخدم في الكثير من الأحيان بصورة مزدوجة، فالتعبير عن الغضب مثلاً قد يصاحبه ارتفاع في حدة الصوت واحمرار في الوجه... إلخ، ومن وسائل الاتصالات غير اللفظية ما يلي:

1- تعبيرات الوجه والعيون:



تعتبر من المؤشرات غير اللفظية القوية التي تدل على نوع العلاقة بين الأشخاص، فتعبيرات الوجه المتنوعة كالاحمرار والابتسام تعكس مشاعر الشخص وحالته النفسية بصورة جلية، ويبدو أن بعض المشاعر تظهر على الشفاه وفي العيون، والغضب ينعكس على الحاجبين والفم، أما مشاعر الخوف والدهشة فتبدو واضحة في العيون.

وتلعب العيون دوراً مهماً في الاتصالات غير اللفظية، ويبدو أن معظم البحوث التي أجريت على الاتصال عن طريق العيون ركزت اهتمامها على المواقف التي يحاول المرء فيها أن تلتقي عيناه مع عيني الشخص الآخر، فالمرء عندما تلتقي عيناه مع عيني شخص آخر دليل على رغبته في الاتصال والعكس صحيح.

2- وضع الجسم:



تشتمل خصائص الوضع الجسماني التي تؤثر على عملية الاتصال بين الأشخاص على عناصر كثيرة تختلف آثارها ومدلولاتها باختلاف الثقافة والموقف السلوكي الذي يتم فيه الاتصال، وأهم العناصر كون المتكلم والمستمع واقفين أم جالسين عند الاتصال، فعند الجلوس دليل على رغبتها في استمرار الاتصال، ووضع الجسم هل هو مستقيم أو منحني، فإذا كان الانحناء إلى الأمام فهو دليل على الرغبة في الاتصال أما الانحناء إلى الخلف فيدل على عدم الرغبة في الاتصال.

3- خصائص الصوت:

ويقصد بخصائص الصوت التي تصاحب الكلام لحدته أو نبرته وارتفاعه أو انخفاضه ومعدل سرعته ومما لاشك فيه أن خصائص الصوت تؤثر على عملية الاتصال نفسها، لذا فإن الأفراد يحكمون على هدوء الشخص واتزانه وغير ذلك من سمات الشخصية من خلال خصائص صوته.



4- التصرفات (السلوك الفعلي):



إن تصرفات المرء تكون عادة أكثر دلالة على حقيقة مواقفه وصدق اتجاهاته من أقواله، وتجدر الإشارة إلى أن التصرفات لا تقتصر على ما يقوم به المرء في الواقع بل تشتمل كذلك ما يمتنع عن القيام به.

وإن التناقض بين الفعل والقول يؤدي إلى زعزعة الثقة وتقويض مصداقية الاتصال بين الطرفين، وفي حالة وجود تناقض ترجح كفة الأفعال على الأقوال.

5- اللمس:



إن اللمس خاصية أساسية للتعبير عن الود والراحة والثقة، وذلك ربما لأنه يعبر عن التعاطف والتقارب بين الأشخاص بعضهم لبعض، ولكن هذه الأنماط تختلف حسب النوع، السن، العلاقات والخلفية الثقافية للأفراد.

وفي مجال العمل نجد أن اللمس يعبر عن التحكم والتأثير، فلذلك نجد أن الشخص الأعلى في السلطة يستطيع لمس الأشخاص الأقل في السلطة.

(ب) وظائف الاتصال غير اللفظي:

يقوم الاتصال غير اللفظي بعدة وظائف مهمة في عملية الاتصال الأسري، فمن خلال الاتصال غير اللفظي يمكن التحكم في الاتصال اللفظي وتوجيهه نحو تحقيق الهدف منه. والاتصال غير اللفظي ينقل إلينا الكثير من المعاني التي يصعب التعبير عنها باستخدام الاتصال اللفظي، وعموماً يمكن القول إن الاتصال غير اللفظي يقوم بالوظائف الآتية:

1- تعزيز وتأكيد الاتصال اللفظي:

وذلك بالتغيير في النبرات الصوتية وشدة الصوت أو استخدام حركات اليدين وتعبيرات الوجه، كما أنه يعمل على تكملة المعاني التي يتضمنها الاتصال اللفظي.

2- نقل المشاعر والعواطف:

إن الاتصال غير اللفظي ينقل المشاعر والعواطف والتعبير عنها تجاه أفراد الأسرة، فحرارة التحية والابتسامة على الوجه وعدم النظر في وجه المستقبل والمعانقة، كلها من

وسائل الاتصال غير اللفظي التي تعبر عن مشاعرنا مع الناس، وكثيراً ما يكون التعبير عن المشاعر باستخدام هذه الوسائل أكثر فهماً ووضوحاً من التعبير عنها باستخدام الألفاظ.

3- يكشف نوعية العلاقة:

يكشف الاتصال غير اللفظي عن نوعية العلاقة بين المرسل والمستقبل، فهو يوضح مدى المودة أو الكره بينهما، فكلما قلت المسافة بين المرسل والمستقبل دل ذلك على قوة العلاقة بين الطرفين، في حين أن بُعد المسافة بين الطرفين دليل على ضعف العلاقة بينهما.

4- نقل التناقض مع الاتصال اللفظي:

في كثير من الأحيان يحدث تناقض بين الاتصال اللفظي والاتصال غير اللفظي وذلك بأن يقوم الشخص بقول شيء ويستخدم إيماءة تدل على شيء آخر

نصائح وإرشادات عامة للاتصال الفعال بالطفل :



إن البيت هو المكان الأول الذي يتعلم فيه الطفل الأخلاقيات والقيم المختلفة فلا بد أن يكون موضع عناية واهتمام من قبل أولياء الأمور لكي يلبي احتياجات الطفل واهتماماته، فأليك عزيزي ولي الأمر بعض النصائح والإرشادات لما تستطيع عمله لمساعدة طفلك.

علينا بداية أن نقوم بتنمية مراحل ما قبل الكلام عند أطفالنا، تنمية المهارات الخاصة بالفهم والإدراك ومهارات التركيز والانتباه والجلوس، إتاحة الفرصة لطفلنا لاكتشاف الأشياء والتعرف عليها، تنمية قدرات الطفل على القيام بالتدريبات المختلفة مثل تدريبات النفخ والتنفس، تنمية مهارة التقليد، تقليد الكراكات والأفعال التي بدورها تنقلنا إلى تقليد الأصوات ثم تقليد الكلمات ... وهكذا.

أولاً: تهيئه الجو المناسب للتحدث الفعال مع الطفل: ويتم ذلك عن طريق:

- 1- خلق جو إيجابي فعال للتفاعل مع الطفل، وذلك من خلال:
 - استخدام لغة صحيحة والتحدث عن الأشياء المألوفة.
 - مشاركة جميع أفراد الأسرة وتقوية روح التعاون
 - التحدث مع الطفل أثناء اللعب وعدم جعل اللعبة صامتة.
- 2- تأكد من أن الطفل يصغي إليك وشجعه على الاستجابة لك لفظياً أو صوتياً.
- 3- يحتاج الطفل لمعرفة ما سيفعله فهو يشعر بالأمان حين يعرف ما ينبغي عليه عمله في جميع الأوقات.
- 4- أصنع المواقف والفرص لحفز الطفل على التحدث فمن المفيد عدم انتظار الوقت لحصول التواصل بينكما.
- 5- إثارة الطفل وحفزه على الاستكشاف والتعلم من غير الضغط عليه.

ثانياً: حاول جذب انتباه الطفل:

قبل إعطاء الطفل توجيهات أو تفسيرات تأكد من انه ينظر إليك ومستعد لاستقبال رسالتك، من الضرورة استخدام كلمات واضحة وسهلة وبسيطة خالية من التعقيد، مما يزيد من فرصة الطفل لاستيعاب ما يقال له، فمثلاً عند مناداته باسمه وأن تقول له أسمع، انتبه، انظر. لعل الاستخدام الجيد لنبرة الصوت والنغمة من عوامل التي تساعد على جلب انتباه الطفل.

ثالثاً: ساعد طفلك على فهم الكلام:

- 1- حاول عند التحدث مع الطفل أن يكون وجهك عند مستوى نظر الطفل.
- 2- استخدام جمل واضحة ومفيدة وبسيطة تناسب عمر الطفل وحدد بدقه الأسماء والأشياء التي تتحدث عنها.
- 3- كرر ما تقوله إذا لزم الأمر
- 4- استخدم الحركات والإشارات التي تساعد على توضيح دلالات الكلام.

رابعاً: تكلم كلاماً مناسباً للموقف:

تكلم عن الأشياء الواضحة التي تشارك الطفل بها كالسمع والمشاهدة والشم والتذوق لحظة وقوعها فالطفل يصغي باهتمام للغة الواضحة التي تشد انتباهه.

خامساً: أعط الطفل الوقت الكافي لكي يستجيب:

إن الأطفال المتأخرين لغوياً يحتاجون أحياناً إلى وقت أطول ليستجيبوا ويتذكروا المعلومات، لذلك يجب إعطائهم وقتاً أطول ليعبروا عن أفكارهم، فأعط الطفل الفرصة ليعمل ما يريد ويقول ما يشاء ولا يستعجل منه الإجابة، ابق فقط على التواصل البصري بينكما.

سادساً: ساعد طفلك على التعلم والاستمتاع واستمع لما يريد أن يقوله:

- 1- أنظر إلى الطفل أثناء محاولته التخاطب معك وأبدي اهتمامك بما يقوله وإن كان كلامه غير واضح، اجلس مع الطفل في غرفة هادئة، وأغلق الراديو والتلفاز لأن ذلك يشعره بأنك مهتم به مما يزيد من رغبته في اللعب معك والاستماع إليك.
- 2- حاول لفت انتباه الطفل إلى الأصوات طوال اليوم.
- 3- تكلم جملاً بسيطة أو ربما كلمات مفردة تكون مفهومه للطفل ويستطيع استيعابها.
- 4- ساعد طفلك على ربط الأصوات التي يشتغل عليها نشاط معين مع مسمياتها، فعلى سبيل المثال ربط الأصوات التي تصدر عن الحيوانات مع مسمياتها، أو ربط الصورة مع الصوت (صورة قطة مع لفظ ميو).
- 5- لا تتوقع من طفلك أن ينطق صوتاً أو كلمة بصورة صحيحة من أول مرة، انه يحتاج لسمع الأصوات والكلمات مراراً وتكراراً قبل أن يستطيع تقليدها.
- 6- استخدم الإشارات عند التحدث مع الطفل. فاستخدام الإشارات والحركات الإيمائية يحسن مهارات الانتباه والإصغاء عند الطفل، ساعد الطفل على أن يرى ويسمع في نفس الوقت مؤكداً على أهمية استخدام جميع الحواس (النظر، اللمس، السمع، الشم، التذوق) في عملية اكتساب الطفل للغة.

سابعاً: وفر لطفلك النموذج اللغوي ليقلده ويوسع قدراته اللغوية:

- 1- اختر الكلمات البسيطة والسهلة.
- 2- نوع في الكلمات لتتضمن أسماء أشخاص، وأشياء، وأفعال وصفات.
- 3- وفر لطفلك النموذج الصحيح من خلال الألعاب مثل ألعاب مبادلة الأدوار (الكرة).
- 4- من المفيد جداً إقران الكلام مع الإشارة مثلاً عند قولنا للطفل باي .. باي نستخدم التأشير باليد.

ثامناً: كافئ طفلك على كل المحاولات التي يقوم بها للتحدث وشجعه على ذلك:

- 1- ابتسم أو أومئ برأسك أو كرر الصوت الذي يتجه الطفل ما أمكن وبين له أنك تفهم ما يقول.
- 2- استخدم الإيماءات لمساعدة الطفل على التحدث.
- 3- استمع لما يقوله الطفل باهتمام وانتباه.
- 4- أنطق الصورة الصحيحة للكلمات التي تتحدث بها مع الطفل وإذا أخطأ الطفل لا تقل له أنك أخطأت فقط صحح ما قاله.
- 5- التشجيع الفوري لمحاولة الكلام يشعر الطفل أن الكلام أمر إيجابي وله مقابل.
- 6- كرر الكلمات التي تقوها لطفلك لتظهر له أنك تفهم ما يقول.
- 7- اعمل على زيادة مفردات طفلك بكلمة واحدة أو كلمتين مثلاً إذا قال الطفل "سيارة" قل "سيارة" سيارة بابا" أو سيارة كبيرة أو "سيارة حمراء".
- 8- أسأل طفلك أسئلة متعددة الخيارات مثل هل تريد كذا أو كذا؟ كأسلوب للحصول على إجابة منه.
- 9- ركز على الأصوات التي ينطقها طفلك بصورة صحيحة لكنه يقوم باستبدالها أو حذفها أحياناً مثلاً إذا قال طفلك "تمكة" بدل سمكة (محولاً السين إلى التاء) قل س س سمكة كبيرة، أحسنت يا شاطر....

تاسعا: التحفيز الضروري لفهم اللغة وإنتاج الكلام:

- 1- أنتهز فرص التحفيز اللغوي في نشاطات الحياة اليومية وتحدث عما تقوم به وما تشاهده، تحدث للطفل عن المكان الذي سيذهب إليه.
- 2- ساعد الطفل على الرابط بين الأصوات والكلمات والأشخاص والأشياء والنشاطات وذلك عن طريق تسمية الأشياء للطفل مثل الملابس، أعضاء الجسم، الألعاب ... الخ.
- 3- قلد أصوات الحيوانات وأصوات أخرى من المحيط أمام الطفل وشجعه على تقليد هذه الأصوات وربطها.
- 4- اسرد على الطفل القصص التي يفضلها واستفد من القصص المصورة والأناشيد وقصائد الأطفال التي يستمتع بها وكررها عليه باستمرار.

عاشرا: التفاعل الشخصي:

- 1- من الضروري أن تكون علاقتك مع طفلك وطيدة لتساعده على بناء اللغة، وهي مهمة للتطور لديه، التلفزيون الأشرطة، الكمبيوتر، لا يمكن أن تحل محل الاتصال الإنساني.
- 2- عندما تقرأ من كتاب حاول أن تقرأ ببطء وتكلم ببطء واشرح الكلمات الجديدة، توقف أحيانا، اعد ما قلته بشرح أكثر، هنا تكون اللمسات الإنسانية التي لا تكون موجودة في الاتصال الآلي.
- 3- عندما تعلم الطفل عمله من خلال جسمه، علمه أشياء من حوله أعباه، سريره، أدوات المنزل، كل هذه الأمور تفتح الآفاق من حوله للتحدث عن الأشياء الشائعة ليعرف ما هي؟ ويتعرف على استخداماتها؟
- 4- عندما تبدل أنبوبة الغاز مثلا أو عندما تذهب إلى المخبز خذ معك ' اشرح ما تقوم به، فالمواقف الحقيقية هي التي يمكننا الاستفادة منها في تعليم أطفالنا.
- 5- اشتر للطفل كتابا مصورا بصور ملونة مثيرة للانتباه ... يجب أن تختار الكتب بما يتناسب وقدرات الطفل حتى ولو كان يعاني من إعاقة عقلية.
- 6- كلما تحسن الطفل وشعرت بتقدمه أعمل قاموسا للصور، سوف يستمتع بالنظر إليها مرة بعد مرة.

أساليب الاتصال الأربعة :

- 1- منهجي = قليل التعبير + قليل الإصرار
- 2- مباشر = قليل التعبير + كثير الإصرار
- 3- حيوي = كثير التعبير + كثير الإصرار
- 4- مراعي للآخرين = تعبير كثير + إصرار قليل

سمات الأسلوب المباشر:

- يميل أكثر ناحية أخبار الآخرين ماذا يفعلون بدلاً من أن يسألهم ماذا يعتقدون أنه يجب فعله.
- لا يظهر المشاعر بسهولة أثناء الاتصال مع الآخرين.
- أسلوبه نفعي وقد لا يراه الآخرين دائماً بهذه الطريقة.
- يبدو للآخرين أنه مقتضب وبارد وقد يأخذون الأمر على أنه شخصي.
- لا يستمع إلى الآخرين.
- يركز على النتائج أكثر من المشاعر.
- متمسك برأيه.
- لا تتوقع منه التحدث عن المسائل الشخصية.
- لا يترجع عن الصراع، وقد يبدو حاد في التعبير عن رأيه أكثر منه مصر.
- يعمل بجد وبسرعة.

كيفية التعامل مع صاحب الأسلوب المباشر:

- أسأل إذا كان لديه الوقت للتحدث قبل البدء بالاجتماع.
- أذهب للموضوع مباشرة ولا تكثر من التمهيد.
- التحدث المحدود خارج الموضوع.
- استخدم جمل قصيرة ومباشرة.
- لا تتحدث عن أشياء تجريدية.
- قدم وعود فقط بما أنت متأكد من أنه يمكنك القيام به.

- لا تسأل أو تعطي معلومات عن الأمور الشخصية حتى يبدأ هو بالحديث عنها.
- تحدث بصراحة.

سمات الأسلوب الحيوي:

- يهتم كثيراً بالصورة ككل.
- يلهم، يخترع ويكون صاحب الإبداع في الفريق.
- يميل إلى تجسيد الأفكار، العصف الذهني.
- يقضي وقت صعب لربط التفاصيل بالأفكار، الالتزام بأجندة معينة أو فكرة واحدة.
- اتصاله يكون مليء بالأفكار الكبرى والمبالغت ولكنها تميل للإقناع في البداية.
- غير ناجح دائماً في مناقشة التفاصيل في العملية.
- يستخدم في الحديث القصص للوصول إلى نقطة معينة.

كيفية التعامل مع صاحب الأسلوب الحيوي:

- استخدم أجندة محددة بوقت لكل محتوى.
- حاول إعادة الحديث إلى محتوى الأجندة بلطف.
- تفهم أنه يمكن أن يكون عظيم.
- تحده في تجزئة أفكاره إلى خطوات محددة ومخرجات.
- راجع معه الموضوعات التي وافق عليها.
- استخدم قائمة المحتويات أو أي طريقة أخرى للتذكير بما يجب عمله.

سمات الأسلوب المنهجي:

- يهتم بالحقائق والتفاصيل أكثر من الآراء والاحتمالات.
- يستخدم المنطق أثناء الاتصال.
- لا يميل للتعبير عن مشاعره.
- قد يكون أبطأ في الاستجابة حيث أنه يحلل الموقف ويبني المنطق.
- يكون سعيد بكثرة المعلومات حول الموضوع محل النقاش.

كيفية التعامل مع صاحب الأسلوب المنهجي:

- ركز على الحقائق بدلاً من الآراء الشخصية.
- تحدث بدقة بدلاً من التحدث بشكل عام.
- كن منظماً ومحددًا للوقت وتناول الموضوعات المحددة فقط عند الاتصال به.
- أعطي أسباب منطقية للأعمال التي تقوم بها وفيما تطلب منه.
- اسمح له بالوقت للبحث في أعمالك وفيما تطلب منه.
- لا تتحدث في موضوعات شخصية إلا إذا بدأ هو الحوار.

سمات الأسلوب المراعي للآخرين:

- يراعي جداً مشاعر الآخرين.
- يريد إسعاد الآخرين وأن يتشارك معهم في مجموعاتهم.
- يفضلون العمل مع الآخرين، تقديم يد العون لهم، والاتصال على مستوى شخصي.
- إذا ما وجد صراع في المجموعة يلعب دور الوساطة لحل الصراع.
- يريد للجميع الحصول على فرصة للتعبير عن آرائهم، وحصولهم على التقدير لمشاركتهم.
- هم بطبيعتهم مدربين ومستشارين ويستمتعون بمساعدة الآخرين في الوصول للنجاح.
- يشجع على مشاركة واتصال المجموعة، على الرغم من أنه لا يميل عادةً للتعبير عن ما يجول بخاطره.
- يستمتع بالاستماع للآخرين والتعرف على كيفية عمل الآخرين.
- أكبر تحدٍ له في الاتصال مشاركة الآراء المعارضة حتى ولو كانت معلومات مهمة حيث أنه مهتم بالمحافظة على وجود سلام.

كيفية التعامل مع صاحب الأسلوب المراعي للآخرين:

- عبر بصدق عن اهتمامك بأفكاره وحياته الشخصية.
- شجعه على الأسئلة ومشاركته برأيه.
- اجعله يعرف تقديرك لمساعدته.
- اتجه لحل أي صراع بشكل سريع.

الآداب المتعلقة بلغة الجسد والتي يجب مراعاتها عند التحدث:

طرق العناية بهيئة الجسد عند الحديث:

وهذه مهارة مهمة ينبغي للمتحدث أن يتقنها، فإنَّ هيئة المتحدث وقوفاً أو جلوساً، وكذلك حركة الجسد لها أثرٌ بالغ في إيصال الفكرة وتفعيلها في نفس المخاطب.

فإنَّ تغيير هيئة الجلوس تعبير عن الاهتمام بما سيأتي من الكلام، ولفتاً لنظر المخاطب ليُقبل على المتحدث، ويعتني بما سيقال له، وما اهتمام راوي الحديث ببيان تلك الهيئة إلا دليل على ذلك.

تعايير الوجه وأثرها في نفس المخاطب:

إن الكلمة ليست لفظة مجردة تؤخذ بمنأى عن هيئة قائلها، ألسنت ترى أن الكلمة الواحدة، يتنوع فهمها باختلاف حال قائلها، بل إن الابتسامة التي هي دلالة على الرضا، قد يقترن بها ما يفهم منها غير ذلك، ولما قدّم كعب بن مالك رضي الله عنه على رسوله صلّى الله عليه وآله قال: «حتى جئت فلما سلمت تبسم تبسم المغضب» فانظر كيف استدل برؤية تقاسيم وجهه النبي صلّى الله عليه وآله على أن تبسمه تبسم مغضب.

المظهر وأثره في التعامل غير اللفظي:

يعد المظهر من العوامل المهمة في لغة الجسد، والتي تعبر عن ثقافة مرتديها ومدى احترامهم لأنفسهم وأحياناً المهن التي يعملون بها، فمثلاً بعضنا يظن أن مرتدي البدلة قد يكون رجل أعمال أو موظف كبير ومرتدي الروب الأسود هو محام أو قاض أما البالطو الأبيض والسماعة فتدل على الطبيب، كما أن الزينة وتسريحة الشعر والمكياج وارتداء المجوهرات هي أشكال أخرى لمظهر الإنسان.

في ضوء ما سبق يتضح لنا أن لغة الجسد قد تساهم بشدة في الإعلان عن الحالة المزاجية للفرد ومدى ثقته في نفسه وفي قدراته وما هي ملامح شخصيته ودرجة رقيه وتقديره للأمر، لذا فتجنب الحركات .