

## الفصل الرابع استخدم لغة الجسد لتعزيز رسالتك

في هذا الفصل سنتعرف علي كيفية التحكم في حركات الجسد السلبية، وكيفية توظيف الايجابية منها . وستكتشف الإرشادات التي ترسلها لغة الجسد خلال تقديمك للعرض لمساعدتك في توصيل رسالتك وبناء الحميمية مع مستمعيك .

- البداية الجيدة .
- اختر الملابس المناسبة .
- استخدم الحركات الايجابية .
- كن طبيعياً في حركاتك .
- كن طبيعياً في حديثك وتجنب الحركات المتكلفة .
- تواصل بعينيك .



## الفصل الرابع : استخدام لغة الجسد لتعزيز رسالتك

---

---

في الحقيقة أن لغة الجسد تعد واحدة من أهم طرق التواصل التي نتعلمها منذ ميلادنا، بينما نتقن الكلمات المنطوقة في وقت لاحق من حياتنا. وعندها ننسى أهمية الإشارات غير اللفظية. يقلل بعض الناس من لغة الجسد، وهذا شيء لا بأس به إذا لم يكن لديك اهتمام بالتواصل مع الآخرين. إلا أن الأمر يختلف بالنسبة لأولئك الذين يتحدثون إلي الناس. فهم يهتمون اهتماماً بالغاً بالاستفادة من لغة الجسد الصحيحة. ولذلك فإن الباحثين يتفوقون علي أن الجزء اللفظي من التواصل يستخدم لتوصيل المعلومات، بينما تستخدم لغة الجسد الجزء غير اللفظي لتوصيل القيم والمشاعر والتوجهات، وهي الأشياء التي يمكن أن تخلق الحميمية بين المحاضر والجمهور.

فيما يلي مجموعة من الأمور التي تساعد في إرسال لغة إيجابية للجسد.

### البداية الجيدة

من الطبيعي أنك قد تشعر بالخجل لأول مرة إذا لم تكن دخلت غرفة العرض من قبل وربما انعكس هذا علي طريقة مشيك أو دخولك الغرفة . وفيما يلي توضيح لأنسب ما تفعله حيال ذلك.

- يجب أن تدخل الغرفة بثبات وثقة وقامة منتصبه حتى تعزز ثقتك بنفسك. إن دخول الغرفة بخطى بطيئة ربما يجعلك تبدو وأنت تفتقر إلي الثقة بالنفس.
- بادر بالدخول قبل أن يصل الجمهور. هذا الأمر يعطيك فرصة للتأقلم مع المكان والشعور بالألفة معه

قبل العرض التقديمي. إذا دخلت الغرفة بعد أن يكون الجمهور قد وصل، ابدأ الجمهور بالتحية. وينبغي للتحية أن تنم عن روح الود والتعاون . ولا تنسَ الابتسامة الودودة. إن الابتسامة المقبوضة وتوتر عضلات الوجه غالباً ما تنم عن عدم القدرة علي معالجة الضغوط، أما العبوس أو النظر شزرا أو التحدث من فوق النظارات فيبعث رسالة تنم عن العجرفة والغطرسة. وكلها أمور يصعب معها النجاح في إلقاء العرض.

### استخدام الحركات الايجابية

إن التحكم المناسب والاستخدام الأمثل لحركات أجسادنا يمكنها مساعدتنا في التأكيد علي الملامح الايجابية لشخصيتنا.

وهذا بدورة يعزز رسالتنا أمام الجمهور. إن وضعية الجسم من أكثر العلامات التي تدل علي توتر الإنسان وعصبيته. وهذا بدورة يفقدك تعاطف الجمهور معك وربما يجعلهم يشعرون بالعداوة تجاهك.

- يعد طي الذراعين أو تقاطعهما أو الإمساك بشيء أمام الجسم، كلها طرق لإرسال رسائل سلبية إلي الجمهور فهذه الإشارة معناها أنك عصبي وغير مهياً للتواصل.
- لا تطو ذراعيك، أو تلف صدرك بيدك أو بحقيبة أو أي شئ آخر، فهذا معناه أنك تقول للجمهور "أنا هنا" ولن تستطيع التواصل معي. إن الأشخاص الذين يشعرون بالعصبية أو عدم الثقة يميلون إلي "حماية" أنفسهم.

- احتفظ بهامتك مرفوعة أو بالوقوف مستقيماً وقل لنفسك "تخيل هامتك مرفوعة وستصبح مرفوعة بالفعل".

### كن طبيعياً في حركاتك

إذا كنت تقول بفمك كلاماً مقنعاً ولكن حركات جسدك تقول شيئاً آخر فمن المحتمل أن تخرج من المحاضرة والبعض يقول لقد قال المحاضر كل شيء ولكن شيئاً فية أصابني بالضيق". لكي تتأكد أن حركات جسدك لا توحى بتوترك أثناء الحديث:

- لا بأس من الحركات الطبيعية والقليلة أو الحركات الملازمة لبعض الأشخاص والتي تعتبر جزءاً من

شخصيتهم. لأن كبت هذه الحركات غير مريح لك أثناء إلقاء العرض التقديمي .

- لا مانع أن تمسك شيئاً بيدك مثل القلم أو أداة تأشير لتعطي انطباعاً أنك أكثر ثقة وقوة.
- لا تفعل الحركات المشتتة للانتباه والتي تظهر أنك واقع تحت ضغط، مثل التحرك بعصبية أو محاشاة النظر إلي الجمهور.

**كن طبيعياً في حديثك وتجنب الحركات المتكلفة**

انتبه لنبرة صوتك وللطريقة التي تتحدث بها أثناء عرضك التقديمي. إن طريقة نطقك تتحكم في توصيل المعاني إلي الجمهور. فحتى بالنسبة لكلمة بسيطة مثل "مرحباً" يمكن

## الفصل الرابع : استخدام لغة الجسد لتعزيز رسالتك

---

---

حسب الطريقة نطقك لها أن توصل العديد من المعاني ومنها الود أو العداوة أو الشك .... أو غير ذلك .

من الطبيعي أن تتوقع من الجمهور الإصغاء جيداً لما تقول. وعندما لا تتعارض لغة الجسد مع كلامك، فستكون موضع تصديق. وعندما تكون لغة جسدك مكملة لكلامك السمعي، فإن رسالتك سيكون لها أبلغ الأثر. ولكن عندما تتعارض مع ما تقول فمن الطبيعي بالنسبة للجمهور أن يصاب بالشك. موجز القول أنك إذا تحكمت في حركات جسدك السلبية خلال إلقاء العرض، وكيفية استخدام إشارات الجسد الايجابية ستزيد فرصتك في إقناع الجمهور بما تقول.

وبعد أن قلنا ذلك ، هناك بعض الأمور البسيطة التي يجب تذكرها أثناء إلقاء العرض التقديمي

- تحدث إلي الجمهور بمودة. ولكن لا تبالغ في ذلك حتى لا تبدو متكلفاً.
- تحدث بوضوح وبصوت مرتفع لإيصال رسالتك إلي الجميع.
- تجنب المهمات والتوقفات قدر استطاعتك أثناء حديثك لكي تبدو بمظهر احترافي.
- تكلم بالسرعة المناسبة أثناء إلقاء العرض. فالتحدث ببطء أكثر مما يجب يدل أحياناً علي أنك تشعر بالقلق. وفي كل الأحوال الوسط هو الخيار الأكثر أماناً.

### تواصل بعينيك

إن النظر ألي شخص ما ، يعني الاهتمام به وهذا بحد ذاته يعد خطوة هائلة نحو خلق الانطباع الجيد .

هناك بعض الأمور التي يجب تذكرها فيما يتعلق بحركات العينين.

- عند تقديم العرض لا تنظر إلي الأسفل لأن هذا يجعلك تبدو خجولاً. ولا تنظر إلي السقف لأن هذا يجعلك تبدو منعزلاً.
- حافظ علي التواصل بالعين مع الجمهور بقدر استطاعتك، وانظر إلي كل الحاضرين حتى تكسب مودتهم وتشعرهم بنوع من الروابط الشخصية معك. لاشك أن هذا الأمر يعزز رسالتك .

- هناك فرق بين النظر إلي شخص والتحديق فيه. اجعل نظراتك للجمهور طبيعية ومريحة.
- ابق علي نظرتك هادئة ومستقرة وغير محدقة. يمكن للتحول بعينيك بعيداً عن الجمهور طول الوقت أو لإغلاق عينيك أثناء الشرح أن يترك انطباعاً خاطئاً .

### اختر الملابس المناسبة

إذا لم تتردّ الزى المناسب. فلا تتوقع عرضاً جيداً. إن اللحظة التي تقع فيها أعيننا علي شخص ما تصدر فيها عقولنا أحكاماً وتقديرات بسرعة فائقة. وقد يكون هذا صحيحاً بالنسبة للجمهور والمتوقع أن يتفاعل معك.

كيف تفترض أن شخصاً يقنع الناس بالعرض الذي يقدمه ما لم يعد نفسه بشكل جيد ؟ في الواقع سيترك مظهرك الجيد

انطباعاً ملموساً أكثر مما تفعل الكلمات، وذلك لأن ذاكرتنا تتعلق أكثر بالصور والانطباعات التي نأخذها. وعلي أقل تقدير يمكنك أن تتوقع أن ما تقوله سيصبح ذا تأثير قوى في عقل من يستمع إليك من خلال الطريقة التي تقدم بها نفسك. المظهر الجذاب سيجعلك تشعر باحترام الذات والثقة بالنفس. وقد يكون هذا هو أهم المزايا علي الإطلاق. إن احترام الذات والثقة بالنفس يجعلك تسيطر علي أعصابك ويزيل الشعور بالقلق الذي يعكر علي معظم المتحدثين صقوهم. وهناك عدد من الأمور التي يجب أن تفكر فيها.

- إن أكثر الأساليب قبولاً هو الأسلوب التقليدي والمحافظ. لذلك حاول أن تستثمر حُلة حسنة المظهر وجيدة الصنع.

- إذا كنت تقدم عرضاً غير رسمي لمجموعة من الزملاء فمن الممكن أن ترتدي نفس الملابس العادية التي ترتديها في مكتبك، أما إذا كنت تقدم العرض بصفة رسمية، فربما يكون من الأنسب أن ترتدي حُلة رسمية أكثر.

### الخلاصة

كلما كانت حركات جسدك أكثر إيجابية خلال العرض التقديمي، كلما زادت هيبتك في عين الجمهور ، إن فهم لغة جسدك وتوجيهها بإيجابية ستمنحك ثقة بالنفس وستجعلك تودع القلق وتسيطر علي أعصابك .

أدخل القاعة بثقة وقامة مرفوعة، مرتديا الملابس اللائقة. كن طبيعياً في حركاتك، وتحدث بالسرعة المناسبة. حافظ علي

الفصل الرابع : استخدام لغة الجسد لتعزيز رسالتك

---

---

تواصل عنيك مع كل الحاضرين ولا تتحفظ في تعبيرات وجهك أكثر من اللازم.

