

المحور الخامس: فهم الإشارات التعبيرية غير الشفوية وأثرها على عملية التواصل (أسلوب التأكيد بحركة اليد، أسلوب الاستغراب والاستهجان عن طريق حركة العينين)

مقدمة:

يُعدّ التواصل الإنساني عمليةً شاملةً لا تعتمد فقط على اللغة المنطوقة أو المكتوبة، بل تشمل أيضًا مجموعة من الإشارات والإيماءات التي تُسهم في نقل المعاني والمشاعر بدقة أكبر، وتُعرف هذه الإشارات باسم الإشارات غير اللغوية أو التواصل غير اللفظي (*Nonverbal Communication*). ويكتسب هذا النوع من التواصل أهمية كبيرة لأنه يُعبّر عن الانفعالات والمواقف بطريقة فورية وصادقة، غالبًا ما تفوق الكلمات وضوحًا وتأثيرًا في الموقف التواصلية.

أولاً: مفهوم الإشارات التعبيرية غير اللغوية

الإشارات التعبيرية غير اللغوية هي حركات جسدية أو تعبيرات وجاهية أو نبرات صوتية يستخدمها الفرد بشكل إرادي أو لا إرادي أثناء التواصل، لتأكيد المعنى أو توضيحه أو استبدال الكلام به، ومن أبرز مجالاتها:

- لغة الجسد (حركات اليدين، الرأس، وضعية الجلوس أو الوقوف).
- تعبيرات الوجه (حركة العينين، الفم، الحاجبين).
- النغمة الصوتية (الارتفاع والانخفاض، السرعة، التوقف).

ثانياً: أثر الإشارات غير اللغوية في عملية التواصل

تلعب الإشارات غير اللغوية دورًا جوهريًا في تحسين التواصل بين الأفراد، حيث:

1. تُعزز المعنى اللغوي وتمنحه قوة إضافية.
2. تكشف عن المشاعر الحقيقية التي قد لا تعبر عنها الكلمات صراحة.
3. تُسهم في تنظيم الحوار وتحديد الدور بين المتحدث والمستمع.
4. تمنح الموقف التواصلية طابعًا إنسانيًا وحيويًا، خصوصًا في التعليم والحوارات الاجتماعية.

ثالثاً: أسلوب التأكيد بحركة اليد

يُعدّ استخدام اليدين أثناء الكلام من أكثر أشكال التواصل غير اللفظي شيوعًا.

• التعريف:

هو توظيف المتحدث لحركات يده أو ذراعه لتقوية الفكرة المنطوقة وتأكيدھا.

• الوظيفة:

تعمل هذه الحركات على تثبيت المعنى في ذهن المتلقي، وإبراز النقاط المهمة، وجعل الخطاب أكثر حيوية وجاذبية.

أمثلة تطبيقية:

1. عندما يقول المعلم: هذا هو المفهوم الأساسي، ويشير بيده نحو اللوح، فهو يؤكد المعنى البصري للحضور.
2. الخطيب الذي يرفع يده إلى الأعلى عند قوله: علينا أن نرتقي بقيمتنا، يُعبّر جسدياً عن الارتقاء المعنوي.
3. في الحوار اليومي، عندما يقول شخص لآخر "أقسم لك بذلك"، ويضع يده على صدره، فذلك يرمز إلى الصدق والتأكيد العاطفي.

يمكن للطلبة أثناء عروضهم الشفوية استخدام حركة اليد بشكل معتدل وموجّه، بحيث تكون مكملة للكلام وليست مشتتة، مع تجنب الحركات المبالغ فيها التي تضعف الرسالة.

رابعاً: أسلوب الاستغراب والاستهجان عن طريق حركة العينين

تُعتبر العين من أكثر أجزاء الجسد تعبيراً عن الانفعالات والمشاعر، ويُطلق عليها أحياناً "مرآة النفس".

• التعريف:

هو تعبير غير لغوي يصدر عن طريق اتساع العينين، أو رفع الحاجبين، أو توجيه النظرة بطريقة معينة، ليعبّر عن الدهشة أو الرفض أو عدم التصديق.

• الوظيفة:

تُساعد حركات العين في نقل الانفعال الداخلي بسرعة ودون الحاجة إلى كلمات، مما يجعل التواصل أكثر عمقاً وصدقاً.

أمثلة تطبيقية:

1. الطالب الذي يسمع معلومة غير متوقعة، فيرفع حاجبيه ويفتح عينيه قليلاً، يُعبّر عن الاستغراب.

2. عندما ينظر شخص إلى آخر نظرة ضيقة مع رفع حاجب واحد، فذلك يدل على الاستهجان أو الشك.

3. في موقف الحوار، يمكن لمستمع أن يظهر عدم رضاه أو اعتراضه من خلال إغلاق عينيه للحظة مع تنهد خفيف، دون أن يتكلم.

ينبغي للطلبة أن يتعلموا قراءة تعبيرات العينين، فهي جزء مهم من مهارات التواصل الفعال، وتساعدهم على فهم مواقف الآخرين من دون اللجوء إلى الأسئلة المباشرة.

خامساً: التكامل بين الإشارات اللغوية وغير اللغوية

يُظهر علم النفس التواصل أن أكثر من 60% من الرسائل في الحوار البشري تُنقل عبر الإشارات غير اللفظية (حسب دراسات ألبرت مهابيان، جامعة كاليفورنيا، 1971)، وهذا يعني أن فهم المتلقي للرسالة يعتمد كثيرًا على نغمة الصوت، وحركات الجسد، وتعبيرات الوجه أكثر مما يعتمد على الكلمات وحدها، لذلك، فالمتحدث الجيد هو من يستطيع دمج لغته اللفظية وغير اللفظية بانسجام، ليخلق تواصلًا فعالًا ومقنعًا.

الخاتمة:

إنّ فهم الإشارات التعبيرية غير اللغوية يمثل جانبًا أساسيًا في بناء تواصل فعال بين الأفراد، فالكلمة تكتسب معناها الكامل حين تدعمها الإشارة المناسبة، والعين واليد تسهمان في نقل الرسالة العاطفية والعقلية معًا.

ومن ثم، يجب على الطلبة والمربين والمنتقنين أن يدركوا قيمة التواصل غير اللفظي في التعليم، والخطابة، والعلاقات الاجتماعية، لأنه لغة صامتة لكنها تتحدث بصوت المشاعر والصدق.