

الدكتوراة الدكتوراة

سناء محمد سليمان



سيكولوجية الاتصال الإنساني

ومهاراته

عالم الكتب



سيكولوجية الاتصال الإنساني ومهاراته

إهداء

أهدى هذا الإصدار إلى:

- زوجى الفاضل.. وأولادى.. وأحفادى.
- جميع الطلاب والطالبات.
- جميع الباحثين فى مجال علم النفس وفروع العلم المختلفة.
- الآباء والمتخصصين فى مجال التربية والإعلام والإدارة والدعوة.

المحتويات

15	-المقدمة.
	الفصل الأول
19	- مدخل إلى سيكولوجية الاتصال الإنساني.
22	- مفهوم الاتصال والتواصل.
23	الفرق بين الاتصال والتواصل.
23	- تعريف علم الاتصال.
23	المفهوم اللغوي للتواصل.
25	التعريف الاصطلاحي لعلم الاتصال كمفهوم.
26	- تعريف الاتصال كمفهوم في بعض العلوم.
26	الاتصال في علم النفس.
30	الاتصال في علم الاجتماع.
32	الاتصال في التربية.
33	الاتصال في مجال الإعلام.
34	الاتصال في مجال الإدارة.
	الفصل الثاني
37	- الهدف من الاتصال
39	- أهمية مهارات الاتصال.
42	- طرق مهارات الاتصال.
43	- خصائص الاتصال.
46	- مكونات عملية الاتصال وعناصره.
52	- عناصر الاتصال .

54	- قواعد الرسالة في عملية الاتصال.
56	- نماذج الاتصال.
61	- أدوات الاتصال.
62	- نظريات الاتصال الإنساني ومنظوراته.
	الفصل الثالث
	أنواع الاتصال.. وأشكاله
73	- أنواع الاتصال.
82	- أشكال الاتصال.
84	أولاً: الاتصال اللفظي.
88	ثانياً: الاتصال غير اللفظي.
92	ثالثاً: الاتصال غير المنظور.
92	رابعاً: الاتصال الكتابي.
94	خامساً: الاتصال الإلكتروني.
94	- العلاقة بين التواصل اللفظي وغير اللفظي.
95	- طرق التواصل.
95	أولاً: التواصل الوجهي.
95	ثانياً: لغة العيون.
98	ثالثاً: التواصل اللمسي.
98	رابعاً: الصمت.
99	- اضطرابات التواصل.
	الفصل الرابع
103	- الاتصال الاجتماعي.
103	مظاهر الذكاء الاجتماعي.
103	مجالات العلاقات الاجتماعية.
104	أهمية الاتصال الاجتماعي وخصائصه.

106	مهارات التواصل الاجتماعى التى تمنح الشخص الثقة بالنفس.
107	الخوف من الاتصال الاجتماعى وكيفية التخلص منه.
110	العوامل التى تساعد فى إنجاح أساليب الاتصال الاجتماعى.
111	طبيعة العلاقات وأنواع الاتصال بين الأفراد.
115	التواصل الفسيولوجى.
116	نمو التواصل لدى الطفل.
117	تواصل الأم مع الجنين.
122	الاتصال الأسرى.
129	- التواصل.. والاختلاف.
130	معنى الاختلاف وأنواعه.
130	أسباب الاختلاف.
132	مسالك الناس فى حل الخلاف.
132	- التواصل.. والكفاية.
133	- الاتصال.. والمؤسسة التعليمية.
133	الاتصال التربوى
133	أهداف الاتصالات التربوية
134	الاتصال المباشر فى المؤسسة التعليمية.
135	علاقات توحى بفن الاتصال فى المدرسة.
136	الجماعات المدرسية ودورها فى التواصل مع الآخر.
137	- التواصل.. والأصدقاء.
138	- الاتصال الإنسانى.. والمخ.
138	- الاتصال الإنسانى.. والبرمجة اللغوية العصبية.
	الفصل الخامس
147	- وظائف الاتصال

149	- اتجاهات الاتصال.
152	- معوقات الاتصال.
161	- أخطاء الاتصال.
162	- ثمار التواصل.
164	- شروط الاتصال.
165	- أساليب الاتصال الإنساني.
166	- مستويات عملية الاتصال.
167	- مبادئ الاتصال الفعال.
171	- الاتصال في الرسائل السماوية.
173	الاتصال الروحاني.
174	تواصل الأديان.
	الصفات التي يجب أن تتوافر للشخص حتى يكون الاتصال ناجح من
175	الناحية الدينية.
179	التواصل وعلاقته بالحب والانتماء.
	الفصل السادس
185	أكثر مهارات الاتصال شيوعًا.
186	أولاً: مهارة المحادثة.
186	خطوات مهارات المحادثة.
187	مسلمات المحادثة.
188	إدارة المحادثة.
189	المحافظة على المحادثة.
191	مقومات الحديث المؤثر.
193	خطوات إعداد الحديث.
197	ثانياً: مهارة الاستماع.
198	طبيعة الاستماع.

198	عناصر الاستماع.
198	أهمية الاستماع.
199	مصطلحات أساسية في مجال الاستماع.
200	شروط إنجاح التواصل أثناء الاستماع.
200	مبادئ الاستماع الجيد.
205	ثالثًا: مهارة الإقناع.
205	تعريف الإقناع.
206	أدوات نجاح فن الإقناع.
206	عناصر الإقناع.
208	قواعد الإقناع.
208	تحليل الإقناع.
209	عوائق الإقناع.
209	الاتصال الإقناعي.
210	الاتصال الإقناعي والاتصال التعبيري.
213	رابعًا: مهارات الاتصال الفكري.
213	خطوات نجاح الاتصال الفكري.
214	الفشل في الاتصالات الفكرية.
215	الطريقة الصحيحة لجذب انتباه الناس.
216	بعض فوائد الحوار والاتصال الفكري.
217	الاتصال.. والرأي العام.
217	أثر وسائل الإعلام على الرأي العام.
218	العناصر الأساسية للخطاب الناجح.
221	- أسئلة هامة حول الاتصال الفعال.. والإجابة عليها.

الفصل السابع

- 237 مهارات وفنون الاتصال الفعال والناجح
- 237 - مقومات الاتصال الفعال.
- 238 - مهارات الاتصال.. وخطواته.
- 243 - التواصل الوجداني.
- 245 - مهارات الاتصال الشخصي.
- 250 - فنون ومهارات التواصل الفعال.
- 265 - فن التعامل والتواصل الجيد مع الآخرين.
- 267 - مهارات الوصول إلى الاتصال الناجح.
- 270 - بعض العادات التي تقوى الاتصال الفعال.
- 274 - بعض العادات التي تدمر عملية التواصل.
- 277 - نصائح.. وفوائد.
- 279 - كلام أغلى من الذهب عن التواصل.
- 279 - الخلاصة.
- 281 - الخاتمة.
- 283 - قائمة المراجع.
- 297 - الإنتاج العلمى للمؤلفة.

المقدمة

إن الإنسان بطبيعته يميل إلى الألفة والتعاون ولا يستطيع أن يعيش بمفرده منعزلاً عن مجتمعه، وهذه طبيعة فيه فطره الله عليها، ونهاه الدين عن العزلة وأمره بلزوم الجماعة، ولكن لكي يكون الإنسان محبوباً في مجتمعه مقبولاً من غيره يجب عليه أن يتحلى بالآداب والأخلاق وأن يعرف فن اتصاله بالناس وتكوين العلاقات مع غيره.

ولما كانت عقول الناس مختلفة، وأفكارهم متفاوتة، وظروف نشأتهم متباينة، كان من وجود أمور يختلفون عليها.. ولكي يقل هذا الاختلاف فلا بد من الحوار البناء الذي يصل بالمتحاورين والمختلفين إلى الحقيقة.

ويختلف الإنسان عن الحيوان في بعض النواحي الفسيولوجية والتكوينية ولكن الأهم من ذلك هو مقدرته على تكوين رموز تعبر عن استجاباته لما حوله في البيئة فالمقدرة على الكلام واستعمال اللغة هي خصائص ينفرد بها الإنسان فقط، فالإنسان جعل الله تعالى له القدرة على أن يستجيب لخبراته السابقة والتفكير والتخطيط للمستقبل والسبب في هذا أن الإنسان يمكنه أن يدون هذه الأحداث ويتفاعل معها، وعن طريق اللغة يمكن للإنسان أن ينقل إلى غيره فكرة واضحة عن المواقف السابقة، والسلوك الواجب في مثل هذه الظروف. ويؤدي هذا إلى ازدياد ثقافة الإنسان، ويتمكن من الاستفادة من خبرات الجيل السابق، ويكون معد للتعامل مع المواقف والأحداث غير العادية والعادية على السواء. فالإنسان يتكلم وتنتقل كلماته وجها لوجه أو عن طريق الراديو أو التليفون وهذه جميعاً طرق واضحة وعامة للاتصال.

إن فن الحوار ومهارات الاتصال من أهم الأشياء التي نحتاجها الآن حيث أن الحوار به تبنى الدول والأمم، ومن خلاله نستطيع أن نتواصل مع جميع الأفراد مهما كانت جنسيتهم وحضارتهم وعاداتهم وتقاليدهم.

لقد شهد ميدان التواصل طفرة في التقدم من حيث التنظيم والبحث حتى أصبح هناك عدداً من التخصصات العلمية في بعض جوانب التواصل والتفاعل الإنساني، فالعلوم الاجتماعية تختص وتهتم بالتواصل البشري، فعلماء الأنثروبولوجيا يعرفون الثقافة على أنها تواصل، وعلماء علم النفس الاجتماعي يحددون العلاقات بين نشاط الفرد والجماعة على أنها عملية اتصالية، وعلماء اللغة يصفون بحوثهم على أنها جانب من علم التواصل.... وهكذا. ونظراً لتعدد

المجتمعات المعاصرة فقد أصبح ميدان اللغة والتواصل من الأهمية بما كان في تحقيق التقدم في الآداب والعلوم والفنون وأساسى للنجاح الأكاديمى والمهنى.

وتعد مهارات الاتصال إحدى المهارات الأساسية التى يجب أن يتعلمها القادة والمعلمون وأولياء الأمور، فإذا فشل المستمعون فى فهم ما نقول، أو إذا انصرف عدد كبير منهم عن الإنصات لنا نتيجة الإحساس بالملل مما نقول، حينئذ نكون قد فقدنا القدرة على التواصل معهم، ومن ثم فشل عملية الاتصال.

وعلى هذا يصبح تعلم وممارسة مهارات الاتصال ضرورة للنجاح بصرف النظر عن حجم العمل الذى نقوم به سواء كان شركة كبيرة أو مؤسسة صغيرة أو مدرسة أو منزل للأسرة فقد أشارت نتائج الأبحاث إلى أن نجاح الإنسان فى عمله وفى حياته الشخصية مرهون بقدرته على الاتصال وأن 85% من نجاحه يرجع إلى مهارات وفنون الاتصال.. من هذا المنطلق تأتى أهمية دراسة عملية الاتصال ومهاراته.

ومن هنا كان هذا الكتاب عن سيكولوجية الاتصال الإنسانى الفعّال ومهاراته كخطوة على طريق تحسين التعامل بين الأفراد والابتعاد عن السلوكيات التى تباعد بينهم، ويوضح للشخص كيف يستطيع أن يفهم نفسه ويفهم الآخرين فيضع نفسه فى المكان الصحيح بين الناس، ويساعد على التواصل الحسن والفعّال بدرجة تجعله يكسب ودهم ويحظى بحبهم واحترامهم.

وأرجو من الله أن يكون هذا الكتاب مرجع علمى مفيد فى موضوع الاتصال الإنسانى ومهاراته، ويساعد فى إعداد وتعلم وتنمية المعارف والمهارات التى يحتاج إليها الطالب الجامعى فى هذا الموضوع، وأن يكون عوناً للباحثين فى هذا المجال.

وأدعو الله أن أكون قد وفقت فى العرض، وأن ينتفع به الطلاب والباحثون المنفعة المرجوة. والله ولى التوفيق.

أ.د. سناء محمد سليمان

2013 م

الفصل الأول

مدخل إلى

سيكولوجية الاتصال الإنساني.

- مفهوم الاتصال والتواصل.
- الفرق بين الاتصال والتواصل.
- تعريف علم الاتصال.
- المفهوم اللغوي للتواصل.
- التعريف الاصطلاحي لعلم الاتصال.
- تعريف الاتصال كمفهوم في بعض العلوم.
- الاتصال في علم النفس.
- الاتصال في علم الاجتماع.
- الاتصال في التربية.
- الاتصال في مجال الإعلام.
- الاتصال في مجال الإدارة.

مدخل إلى سيكولوجية الاتصال الإنساني :

قد يستطيع الإنسان أن يحيا إلى حد ما بدون الشعور بالاقتراب من الآخرين والاندماج معهم وبالتالي تصبح حياته مثل التمثال الزجاجي الذى له شكل جميل من الخارج ولكنه فارغ من الداخل، وبالتالي فإن التواصل فى الحياة وتكوين علاقات ناجحة هو الذى يضىء على هذا التمثال قلب ينبض. أى أن الإنسان بدون تواصل عبارة عن جسد بلا نبض، أما الإنسان بالتواصل يعطى لجسده نبض الحياة.

لم يعد فن التواصل والحوار رفاهية، بل أصبح اكتساب هذا الفن ضرورة من ضرورات الحياة، وإذا تأملنا الحياة من حولنا فسنتكشف أن نسبة كبيرة من فرص النجاح متوقفة على إمكانية الإنسان فى الاتصال بمن حوله، كما أن الحوار هو قلب عملية الاتصال وأساسها المتين.. ويرى البعض أن الاتصال عملية تشبه المعركة، ولكنها معركة فريدة من نوعها، فإذا انتصر الطرفان فإنها ينتصران معاً وإذا انهزما فإنها ينهزمان معاً.

ويرجع ذلك بالأساس إلى أن الحوار يعنى أن يتناغم الطرفان وبالتالي يتكاملان بدلاً من الانقطاع فى التواصل الذى ينتج عنه عدم الثقة وسوء التفاهم.

ويؤكد بعض علماء النفس أن الإنسان ناجح بقدر ما هو قادر على توصيل رسالته للآخرين كما يريد لها أن تصل، فالتعبير عن النفس من أهم مقومات الشخصية الناجحة والأقدر على التواصل مع المجتمع، وإفادته والاستفادة منه.

فالإنسان كائن اجتماعى ليس له غنى عن التعامل مع الناس، فالآخرين يشكلون إمداداً لوجودنا وتدعيمنا على جانب عظيم من الأهمية للوجود، فنحن نوجد فى العالم مع الآخرين، فلا بد أن نعترف بوجود الآخر وهو بدوره يعترف بوجودى، وكل منا لا يسعه أن يوجد بمفرده منعزلاً تمام الانعزال عن الآخرين.

ويؤكد العلماء أن الإنسان اجتماعى بطبعه ولتأسيس القدرة على فهم أنفسنا وفهم الآخرين لا بد أن ندرك أن الذات الإنسانية بشكل عام ما هى إلا نتيجة مزيج من الخبرات والتأثيرات البيئية المجتمعية المحيطة بها مما ينتج عنه الشخصية الخاصة بكل منا، ولعل أبرز هذه التأثيرات على الفرد هى مسألة الحوار كمسألة أساسية فى عملية التواصل الإنسانى، فإتقان الحوار يرجع إلى عدة عوامل كأسلوب التنشئة الاجتماعية فى أول وأهم مؤسساته هى الأسرة مروراً بالمدرسة وجماعة الرفاق وهذه الوسائل التربوية هى التى تكسب الفرد الفرص المناسبة لممارسة كثير من الأدوار والمرور فى خبرات متعددة.

إذا نظرنا إلى اجتماعاتنا نرى الفرق في أسلوب الحوار من طبقة إلى أخرى ومن شخص إلى آخر، وكيفية إيصال المعلومات أو التوجيه وما يتبع ذلك من التقبل أو عدمه بحسب الأسلوب المتبع. فالقاعدة هي أن المقصود من الحوار إظهار خفى أو تفصيل مجمل أو توجيه لأمر معين، ولكن ما نراه حاليًا في غالب نقاشاتنا هو تهميش لرأى الآخر والتفنن في إظهار المصطلحات الدالة على ازدراء رأيه.

لقد شعرنا جميعًا ورأينا إحساس الإحباط الناتج عن العلاقات الاجتماعية العقيمة، ومن منا لم يشترك في محادثات غير مجدية كان فيها أحد أطرافها يكسب على حساب الطرف الآخر، وكذلك لا بد أنك قد أحسست أنه قد تم استغلالك في بعض هذه العلاقات، وربما كنت أنت من يستغل الآخرين، وربما أعطيت قلبك لشخص آخر لم يكن يهتم بك.. فالخلافات الأسرية والمشكلات العاطفية والحياة العملية المحبطة والأحلام التي لم تتحقق تنشأ كلها عن المحاولات غير المجدية للتواصل مع الآخرين.

ويعتبر فن الكلام بما يحمله من أصوات وكلمات وجمل وحتى معاني مختلفة فنًا حديثًا والإنسان البدائي لم يكن بحاجة إلى هذه التقنية المتطورة من أساليب الاتصال المعقدة بل كان يكفيه القيام بحركات تمثيلية أمام جماعته ليعرض عليهم ما يريد أو كيف انتصر على خصمه الذي غالبًا ما يكون حيوانًا مفترسًا، وفي الوقت نفسه لم يكن بحاجة إلى حركات صوتية كثيرة، ولتأمين الاتصال بجماعته بسرعة وكفاءة فرضت عليه أن يبحث عن أساليب أخرى متطورة لعملية الاتصال فكان استخدام الأبواق لإصدار الأصوات كما استخدم الدخان لإرسال إشارات وهذا لون من ألوان الاتصال إلى جانب تطويره المستمر للحوادث والكلمات والجمل.

وهكذا أخذ فن الاتصال يتطور بتطور حاجات الإنسان وقد ازدادت حصيلته اللغوية تبعًا لازدياد تلك الحاجات من جهة ولكتابة المزيد من الخبرات من جهة أخرى، ولقد خلف للإنسان القديم أصمًا تحليلية وجديرة بالاهتمام، في مقدمة ذلك الرسوم على الكهوف والمعابد والجدران الصخرية.

إن الاتصال نشأ عن حاجة استشعرها الإنسان الأول (العديد من علماء الاجتماع يسمونها اجتماعية ولكنها لم تكن كذلك عندما عاش الإنسان القديم منذ آلاف السنين في عزلة عن الآخرين من جنسه).. حاجة بدأت بكل تأكيد غريزية وانتهت إلى أن تكونت حاجة اجتماعية مكتسبة واعية هادفة كما أن الصراع من أجل البقاء هو الذى أيقظ الحاجة لدى الإنسان ودفع به بالغريزة أولًا وبالوعى المكتسب ثانيًا إلى الاتصال بأعضاء جنسه من الآخرين من أجل التجمع والتكاتف والتعاون في السراء والضراء داخل وحدة بشرية بدأت كجماعة صغيرة غير منتظمة ولا تقسيم للعمل فيها وأخذت تكبر مع الزمن لتصبح أكثر تنظيمًا لتشكيل مجتمعًا كبيرًا يمتاز بالتنظيم الدقيق وبتقسيم متوازن للعمل فيه.

إن طريقة كلامك وحديثك مع الآخرين هي التي تحدد نظرة الناس إليك وهي الوسيلة الأكثر أهمية بين العوامل التي يتم تقييمك على أساسها سواء في مجال العمل أو غيره، حيث تعد طريقته في الكلام هي أساس التواصل الإنساني بينك وبين الآخرين وليس كما يقال إنه مجرد كلام فمن خلال حديثك تستطيع أن تجنى العديد من الثمار فقد تكون طريقة تحدثك للآخرين هي التي تفتح عليك باب الرزق وتكون هي الأداة الأساسية للجاذبية والإقناع.

إن الإنسان في مختلف مراحل عمره في حاجة ملحة وقوية للتفكير والتعبير عن الذات ويعتبر اختيار الكلام من أهم المهارات العقلية التي يمكن تنميتها عند الطفل في مراحل عمره المبكرة وذلك لأن طفل اليوم هو رجل الغد وهو رجل بعد الغد وهو صانع لمستقبل بلده وقائد له ومن هنا كان من الضروري أن يهتم المجتمع والمؤسسات التعليمية بتنمية تلك الإمكانات.. حتى يصبحوا شبابًا قادرًا على الحوار الجيد والتواصل الفعال وبذلك يستطيعون مواجهة وحل مشاكلهم ومشاكل المجتمع بأسره، وذلك يؤدي إلى تطور وازدهار المجتمع بأكمله.

إذن فإن موضوع الاتصال الإنساني يعتبر من الموضوعات الهامة التي لا بد أن نتعلمها لكي تساعدنا على التواصل مع الآخرين بشكل عام والتواصل والتفاهم مع أنفسنا بشكل خاص كما أن الأديان السوية تحثنا على التواصل وتدعونا إلى الحوار والمناقشة الموضوعية فقد حثنا رسولنا الكريم عليه الصلاة والسلام على ذلك وكان يمثل لنا القدوة في هذا الأمر فكان يطبق ذلك مع صحابته وقد قال الله سبحانه وتعالى ﴿رَحِمَ مَنْ قَوْلَيْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا ظِيظًا لَأَنْفَعُوا مِنْ حَوْلِكَ﴾ كما أمر المسلمين بالشورى بينهم فقال تعالى ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ﴾ وكان هذا سبب من أسباب النهضة الإسلامية في عهد الرسول ﷺ والخلفاء الراشدين وقياسًا على ذلك يجب علينا السير على هذا المنهج وتطبيق مهارات التواصل الجيد مع الآخرين في حياتنا لكي نتلاقى بعقولنا وأفكارنا وبالتالي تتسع لنا فرصة الإبداع والنجاح.

إن مد جسور التواصل أو إيجاد نقاط تقاطع بين الأديان إنما يتم عن طريق الحوار المعمق والصريح الذي يؤدي على اكتشاف مناطق مشتركة يمكن البناء عليها، ومن أجل التواصل إلى سلام حقيقي بين الأديان وتجاوز مرحلة الصراعات الطائفية والحروب لا بد من الحوار على النطاق الواسع وليس الضيق من أجل السلام في العالم، وذلك لأن أدب الحوار ومهارات التواصل الفعالة - للأسف - يكاد يكون غير موجود في مجتمعاتنا الآن (وفي كثير من المجتمعات الأخرى) مما نرى ونشاهد آثاره السلبية بل والمدمرة على مجتمعاتنا - ولو تعلمنا فنونه ومهاراته - يمكن أن يساهم ولو قليلًا في زرع المحبة أو في إشعال شمعته فإن تشعل شمعته واحدة خير لك ألف مرة من أن تلعن الظلام.

إن التحديات والأزمات التي تواجهنا في الحياة مصدرها رغبتنا في تغير الآخرين، فنحن نريد أن يكون الآخرون مثلنا يتفوقون معنا في الرأي، ويسلكون ويقضون حياتهم وفق لرغباتنا وتحقيقًا

لأماننا ويدخلون داخل إطار التصور الفكرى الأمثل الذى شكلناه لهم فى أذهانهم.... وحينما لا يشاركونا وجهات النظر وتوقعاتنا نصاب بمشاعر سلبية. وينطلق الحوار من تأثيرات وأحاسيس فى النفوس لإظهار مبدأ أو توضيح خطأ أو نصرة حق أو غير ذلك والحوار من أهم وسائل التفاهم بين الناس وهو من أهم وسائل المعرفة والإمتاع مهما كانت الثقافات والتوجهات.

إننا نتحدث من مهارة من أهم المهارات التى يجب تتعلمها فى حياتك ويتوقف عليها جزء كبير من فعّاليتك وتأثيرك ونجاحك فى الحياة إنها مهارة الحوار والتواصل مع الآخرين، إن التعامل مع الناس فن من أهم الفنون نظرًا لاختلاف طباعهم فليس من السهل أبدًا أن تحوز على احترام وتقدير الآخرين فى المقابل سهل جدًا أن تخسر كل ذلك وكما يقال إن الهدم دائمًا أسهل من البناء فإذا استطعت توفير بناء جيد بحسن التعامل فإن هذا سيسعدك أنت فى المقام الأول لأنك ستشعر بحب الناس لك وحرصهم على مخالطتك وسيسعد من تخالط ويشعرهم بمتعة التعامل معك.

لقد نجحت البشرية فى الحقبة الأخيرة من الزمان فى تطوير آلات الاتصال من هاتف وفاكس وجوال وإنترنت وغيرها حتى سُمى عصرنا هذا الذى نعيش فيه بعصر الاتصالات وتطورت الحياة البشرية كثيرًا بتطوير وسائل الاتصال، وهكذا ستتطور حياتنا كثيرًا إذا طورنا أدوات اتصالنا مع الآخرين.

مفهوم الاتصال والتواصل

لا يمكن لفرد أن يشبع حاجاته بنفسه؛ لذلك يؤدي هذا إلى قيام علاقات بين الأفراد المختلفين، فالعلاقات هى المواقف التى يسعى فيها الأفراد أو الجماعات إلى تبادل المنافع، ومعنى هذا أن كل فرد يحاول أن يشبع حاجاته عن طريق الآخر، وكل منهم يحاول أن يؤثر فى الآخر ويعدل فى سلوكه بهدف إشباع حاجاته.

- والاتصال هو العملية التى يتم من خلالها نقل وتبادل المعلومات والأفكار والآراء أو الانطباعات بين طرفين أو أكثر سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة بوسيلة أو بعدة وسائل، وذلك بهدف الإعلام والدعاية والإيجاء بأفكار أو اتجاهات أو أهداف معينة، وعن طريق الاتصال يتم توحيد الفكر والاتفاق على المفاهيم وتسهيل عملية إصدار القرارات، ويكون هناك تفاعل بين الإنسان وغيره.

- ويعتبر الاتصال أحد السمات الإنسانية البارزة سواء أكان ذلك فى شكل كلمات أو صور أو موسيقى، مفيد أو ضار مقصود أو عشوائي، فعلى أو مستتر، واضح أو غامض، ذاتى أو مع الآخرين.

- والاتصال هو العملية التي يتم عن طريقها تكوين العلاقات بين المجتمع أكان صغيراً أو كبيراً، وتبادل المعلومات والأفكار والتجارب فيما بينهم.

- وهناك اتفاق بين العلماء على اعتبار الاتصال عملية أساسية في حياة المجتمع، ويدخل ضمن هذه العملية كل ما يتصل بانتقال الأفكار والمعلومات من فرد لآخر أو من جماعة لأخرى سواء كانت ذات طبيعة اجتماعية أو ثقافية أو علمية، وسواء كانت تتصل بالناس أنفسهم أو بالبيئة التي يعيشون فيها.

وعلم الاتصال يمتد أصوله من عدة علوم أهمها العلوم الاجتماعية وعلم النفس واللغة والاقتصاد والسياسة ويمكن النظر لعملية الاتصال في أبسط صورها على أنها عملية نظرية أساسها الحاجة إلى الكلام أو الكتابة والاستماع والتفاعل مع الآخرين.

ملاحظة هامة :

وقبل أن نبدأ عرض موضوع الاتصال والتواصل يجب أن نذكر أن هناك بعض الباحثين والعلماء ممن يفرقون بين كلمة الاتصال والتواصل وذلك على النحو التالي:

الفرق بين الاتصال والتواصل :

١ - الاتصال: ويقصر مفهوم الاتصال على وجود إيجابية من طرف واحد كالاتصال بين التليفزيون ومشاهدة البرامج.

٢ - التواصل: فيعنى المشاركة أو الاتصال ذهاباً وإياباً كما هو الحال بين المعلم وطالبة في غرفة الصف.

وهناك البعض الآخر ممن يتحدث عن المصطلحين كمرادفين وذلك على النحو التالي: * مفهوم الاتصال والتواصل:

عملية اجتماعية تفاعلية متبادلة بين الأطراف المشتركة بها (المرسل والمستقبل) ومن خلالها يتم التعبير عن الذات والأفكار والمشاعر ونقل وتبادل الأفكار والمعلومات والانطباعات والخبرات وتؤدي إلى إشاعة الفهم والتعاطف وتطوير العلاقات وتحقيق الأهداف المنشودة... ونحن نميل إلى التوجه الأخير.. وسوف نتحدث عن الاتصال والتواصل خلال العرض لهذا الموضوع على هذا الأساس.

تعريف علم الاتصال. Communication science :

المفهوم اللغوي للتواصل :

في القاموس المحيط اشتقت كلمة «تواصل» من الفعل وصل الشيء بالشيء وصلأ وصله - أى بلغة وانتهى إليه ولم ينقطع وفي المعجم الوسيط جاءت كلمة «تواصل» في باب «أوصله»

الشيء - إنائه أو إبلاغه إياه وتوصل إلى الشيء انتهى إليه وبلغه وفي مختار الصحاح وردت كلمة «تواصل» مشتقة من الفعل «وصل» ووصل إلى الشيء (وصولاً) أى بلغه.

ويعرف التواصل لغة أيضاً: أنه الاتصال والصلة والترابط والالتصام، فالاتصال في اللغة لا يخرج عن معنى القرب وبلوغ الغاية.

فالوصول هو بلوغ أى بلغ، والوصل ضد الهجران وكل شيء اتصل بشيء مما بينها وصله. والجمع «وصل» و«نوصل» إليه أى نلطف في الوصول إليه.

والتواصل ضد التصادم، وأصله مواصلة ووصولاً ومنعه المواصلة في الصوم بمعنى المداومة (هذا في اللغة).

أما في القرآن فإن لفظة «اتصال» لم ترد على هذا النحو إلا في آية واحدة في قوله تعالى في سورة النساء ﴿إِلَّا الَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَى قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ مَبْثُثٌ أَوْ جَاءَوكُمْ حَصْرَتٌ صُدُّوهُمْ أَنَّ يَقْتُلُوكُمْ أَوْ يُقْتَلُوا قَوْمَهُمْ وَلَوْ شَاءَ اللَّهُ لَسَلَّطَهُمْ عَلَيْكُمْ فَلَقْتُلُوكُمْ فَإِنِ اعْتَزَلُوكُمْ فَلَمْ يُقْتَلُوا لَأْتِيَكُمُ السَّلْمُ فَمَا جَعَلَ اللَّهُ لِكُمْ عَلَيْهِمْ سَبِيلًا﴾ [سورة النساء: الآية ٩٠].

وقوله تعالى في سورة «الفصص» ﴿وَلَقَدْ وَصَّلْنَا لَهُمُ الْقَوْلَ لَمَّا هُمْ بِنذِكْرِهِمْ﴾ [سورة الفصص: الآية ٥١]. فيه تأكيد منه - سبحانه - أنه أنزل عليهم القرآن متواصلًا متتابعًا يتبع بعضه بعضًا وهذا هو معنى الآية في ظاهرها.

وقد أورد قاموس أكسفورد الصغير ستة تعريفات مختلفة لكلمة «اتصال» تكشف عن الارتباطات المختلفة لهذا المصطلح. وفيما يلي عرضاً لهذه التعريفات:

- عملية نقل المعرفة وخاصة الأخبار وكذلك المعرفة نفسها أو المعلومات المنقولة.
- وسيلة ربط الأماكن ببعضها مثل الباب، المر، السكة الحديد، الطرق... إلخ.
- العلاقات الاجتماعية.
- وسيلة نقل بين القاعدة والجهة.
- علم أو علوم نقل المعلومات وممارسته علمياً وخاصة من خلال الوسائل الإلكترونية والميكانيكية.
- البحث الذي يقرأ على مجتمع أكاديمي أو أمام جمعية علمية.

ووفقاً لما ذهب إليه قاموس (ويستر) يمكن تعريف الاتصال بأنه:

- فن التعبير عن الأفكار أو علم نقل المعلومات ولأن هذا التعريف ينظر للاتصال من وجهة نظر المرسل يتجاهل دور المتلقي.

- فقد أوضح قاموس أكسفورد في تعريفه للاتصال:

أنه عملية نقل الأفكار والمعرفة والمعلومات وغيرها... إلخ وتبادلها عن طريق الكلام والكتابة والعلامات ويشير التبادل في هذا التعريف إلى مفهوم العملية الثنائية الاتجاه بين المرسل والمتلقي. أما مفهوم العلامات فهو يعني أن الاتصال يمكن أن يحدث دون كلمات وربما كان التعريف الأفضل للاتصال:

هو نقل المعرفة أو المعلومات وفهمها بواسطة استخدام الرموز أو العلامات الشائعة. وتعنى كلمة اتصال مدلولات عديدة فهي بمعناها المفرد (communication) تعنى تبادل الأفكار والرسائل والمعلومات ونشير فى صيغة الجمع (communications) إلى الوسائل التى تحمل مضمون الاتصال، وبالتالي فإن الاتصال بمعناه المفرد يتضمن المشاركة أو التفاهم حول شىء أو فكرة أو إحساس أو اتجاه أو سلوك أو فعل ما.

حيث أنه هو القناة التى تربطنا بالإنسانية ويمهد لكل ما نقوم به من أفعال ولكى يتم الاتصال بهذه الطريقة لا بد أن يتلقى الطرف الأول ردًا فوريًا أو مؤجلًا على رسالته وأن تستمر الردود مع استمرار توجيه الرسائل فإذا انقطعت الردود أصبحت الرسائل بئًا أحادى الاتجاه. ويتم الاتصال من خلال أو عن طريق انتقال المعلومات أو الأفكار أو الآراء أو الاتجاهات من شخص أو جماعة إلى أشخاص أو جماعات باستخدام رموز ذات معنى واحد ومفهوم بالدرجة نفسها لدى الطرفين.

التعريف الاصطلاحي لعلم الاتصال (كمفهوم):

التواصل هو الأداة الرئيسية للعلاقات، وفي معظم العلاقات يكون في الوقت نفسه أداة جمع المعلومات وأداة التأثير التى يستخدمها كل أطراف العلاقة. إن الناس يبدؤون ويعبرون يتهون علاقتهم مع بعضهم البعض عن طريق اتصال بعضهم ببعض فالنصال هو طريقهم للتأثير ووسيلتهم الآلية للتغيير.

(جورج ميد): يقول «أن عملية الاتصال تحدث كافتراض أساسى للعملية الاجتماعية وفي مقابل ذلك تعد العملية الاجتماعية افتراضاً أساسياً للاتصال الممكن».

(صلاح الدين جوهر): الاتصال كعملية يتضمن المشاركة أو التفاهم حول شىء أو فكرة أو إحساس أو اتجاه أو سلوك أو فعل ما.

(Bittnet) الاتصال هو القناة التى تربطنا بالإنسان، وهو الذى يمهد لكل ما نقوم به من أفعال.

والاتصال - communication بداية هو مشتق من المصدر (Communis) اللاتينية وتعنى الشىء العام أو المشترك أى أن الاتصال (يهدف إلى إيجاد خطوط أو أرضية عامة ومشتركة بين البشر بالرغم من اختلافهم سواء فى القدرات والميول أو الاتجاهات.... إلخ)... فالإنسان

عندما يتصل بآخر يهدف للوصول لوحدة فكر أو نتيجة بصدد موضوع الاتصال. فعملية الاتصال تعنى إنتاج وتوفير وتجميع البيانات والمعلومات الضرورية لاستمرار العمل في نقل هذه المعلومات وتبادلها وإذاعتها، ويمكن عن طريق الاتصال توحيد الفكر والاتفاق على المفاهيم وتسهيل عملية إصدار القرارات وبذلك تكون هذه العملية ضرورية طالما هناك تفاعل بين الإنسان وغيره في أى منظمة.

تعريف الاتصال كمفهوم في بعض العلوم

الاتصال في علم النفس

كما يعرفه «اران» هو نقل انطباع أو تأثير من منطقة إلى أخرى دون النقل الفعلي لمادة ما، وقد تشير إلى: «نقل انطباعات من البيئة إلى الكائن وبالعكس، أو من فرد إلى آخر».

ويستخدم مفهوم التواصل عادة في حدود المعنى الأخير للإشارة إلى الظاهرة الأساسية في علم النفس: مثال إن الكلام وسيلة من وسائل الاتصال.

ذلك أن علم النفس يتناول الاتصال بالدراسة بوصفه نسقاً جامعياً يؤثر بطريقة أو بأخرى في العلاقات المتبادلة بين أعضاء الجماعة وأرائهم واتجاهاتهم وما إلى ذلك.

وهناك اتفاق بين بعض العلماء على تعريف الاتصال على أنه:

«هو العملية التي يتم عن طريقها تكوين العلاقات بين أعضاء المجتمع سواء كان صغيراً أو كبيراً ويتبادل المعلومات والأفكار فيما بينهم».

«هو عملية أساسية في حياة المجتمع، ويدخل ضمن هذه العملية كل ما يتعلق بانتقال الأفكار والمعلومات من فرد لآخر أو من جماعة لآخرى سواء ذات طبيعة اجتماعية أو ثقافية أو عكسية».

وتعرفها الجمعية الأمريكية للتدريب على الاتصالات التنظيمية بأن عملية الاتصال «عملية تبادل الأفكار والمعلومات من أجل إيجاد فهم مشترك وثقة بين العناصر الإنسانية في المنظمة».

تعريف الاتصال من وجهة نظر المدرسة السلوكية :

«الاتصال هو عملية نقل المعاني عن طريق الرموز».

فعندما يتعامل الأفراد مع بعضهم البعض بواسطة الرموز، فإنهم يقومون بعملية الاتصال ولا يمكن القول بأن عملية الاتصال تمت بين مرسل الرموز ومستقبلها إلا إذا فهم كل منهما موقف الآخر، أو بمعنى آخر حدث تجاوب بينهما أو إدراك المستقبل وجهة نظر المرسل، وعلى هذا فلكي يتم الاتصال يجب أن يكون معنى الرمز واحداً عند المرسل والمستقبل... وهناك أمثلة كثيرة في الحياة العملية وفي التاريخ تبين إخفاق الاتصال بين الأفراد والجماعات والدول وخصوصاً بين أجناس مختلفة مما يؤدي إلى سوء التفاهم والمنازعات وأيضاً الحروب.

- تعريف كارل هوفلاند ١٩٤٨م إن الاتصال عملية يقوم بموجبها شخص (المرسل) أى القائم بالاتصال بإرسال منبهات (عادة رموز لغوية) بقصد تعديل أو تغيير سلوك شخص آخر (المستقبل) أى مستقبل الرسالة.. إذ ينبغى التعريف على أن القائم بالاتصال لا ينقل عمدًا (أى بشكل هادف) منبهات لإحداث.

- تعريف شانون وويفر ١٩٤٩م: أن الاتصال يمثل كافة الأساليب والطرق التى يؤثر بموجبها عقل فى عقل آخر باستعمال الرموز المختلفة بما فى ذلك الفنون.

- تعريف مارتين أندرسون ١٩٥٩م: إن الاتصال هو العملية التى من خلالها نفهم الآخرين ويفهمونا والاتصال ديناميكى حيث أن الاستجابة له دائمة التغير حسبها يمليه الوضع العام كله.

- تعريف برنسون وستايز ١٩٦٤م: الاتصال عملية نقل المعلومات والأفكار والمهارات بواسطة استعمال الرموز (الكلمات) الصور والأشكال والرسومات.

ويمكن تعريف الاتصال بأنه تبادل المعلومات والأفكار والاتجاهات بين الأفراد فى إطار نفسى واجتماعى وثقافى معين مما يساعد على تحقيق التفاعل بينهم من أجل تحقيق الأهداف المنشودة.

- وتوجد أيضًا تعريفات للتواصل منها ما ذهب إليه الأشول (١٩٨٧م) من أن التواصل نوع من التفاعل المتبادل حيث يكون سلوك فرد ما بمثابة مثير لسلوك فرد آخر، ففى مثل هذا النظام نجد الرموز تشير إلى محتويات الفكرة.

- ويعرف دسوقى (١٩٩٠م) التواصل بأنه: إرسال الانفعالات والاتجاهات والأفكار والأفعال من شخص إلى آخر وعن طريق التواصل تنقل عادات الفعل والتفكير والشعور من الكبار إلى الصغار.

- ويرى الشناوى (١٩٩٦م) أن التواصل (التخاطب) عملية متبادلة بين شخصين على الأقل أحدهما مرسل والثانى مستقبل. والتواصل لا يقصد به الكلام الموجب لشخص آخر والكلام مع شخص آخر وإنما هو عملية يجب أن تسير فى كلا الاتجاهين، وأن الموضوع الذى يجرى توصيله هو الذى يفهمه المستقبل، أما الذى لم يفهمه فإنه لم يتم توصيله.

- ويعرف الخطيب (١٩٩٨م) التواصل بأنه عملية تبادل الأفكار والمعلومات وهو عملية نشطة تشتمل على استقبال الرسائل وتفسيرها، وينبغى على كل من المرسل والمستقبل أن ينتبه إلى حاجات الطرف الآخر لكى يتم توصيل الرسائل بفعالية وبالمعنى الحقيقى المقصود منها فى حين أن الرشيدى وآخرون (٢٠٠٠م) يعرفون التواصل بأنه العملية التى يتفاعل بها المرسلون والمستقبلون للرسائل فى سياقات اجتماعية معينة.

وهناك عدة تعريفات للاتصال وردت في أحد المراجع منها:

١- تعريف شبرى - Cherry: يقصد بالاتصال بأنه عنصر أساسى فى الحياة الاجتماعية ومشاركة الأفراد فى الرموز والمعنى والإشارة واللغة وكافة أنواع العلاقات الاجتماعية التى تحدث فى الحياة اليومية والاتصال يجعل الأفراد يفهمون بعضهم الآخر ويجعلهم فى وحدة واحدة ربما تكون الجماعة أو المجتمع أو الثقافة ككل وفى الحقيقة نجد أن كولن شبرى: يؤكد على أهمية الاتصال فى الحياة العصرية واعتبارها عنصراً أساسياً فى هذه الحياة وتشكيلها واستمرارها وهذا ما طرحه فى مقاله المميزة عن: ما هو الاتصال؟ حيث يؤكد أيضاً على أهمية دراسة وتحليل درجات ومستويات الاتصال وطبيعة المشاركة والاتفاق والاستمرارية وتطوير وتحديث أساليب الاتصال بصورة مستمرة.

٢- تعريف فيليبو: حيث أنه يحدد الاتصال بأنه تصرف إقناعى يحث الآخرين على تغيير الأفكار بالطريقة المقصودة لدى المتحدث الكاتب.

٣- تعريف ماكويل: هو العملية التى يتم عن طريقها التفاعل الاجتماعى - Social Inter action كما أن أى عملية اجتماعية ما هى إلا اتصال وتمثل أساليب الاتصال فى الإجماع والإشارات أو اللغة أو الرمز أو الممارسات الاجتماعية.

٤- تعريف سكينز: هو سلوك شفوى أو رمزى للمرسل وذلك للتأثير على المستقبل.

٥- تعريف بيرلو: هو العملية التى يتم بها نقل المعلومات والأفكار والاتجاهات من شخص لآخر.

- ويفضل البعض تعريف الاتصال بأنه «أى سلوك يبدو الفرد الذى يقوم بإرسال البيانات ينتج عنه نقل المعنى الذى يرغب فيه الأفراد الآخرين الذين يستقبلون هذه البيانات ويتسبب عن ذلك استجابتهم بالسلوك أو الطريقة التى يرغب فيها ويتضح أنه ينبغى أن يكون الاتصال هادفاً أى يرمى إلى غرض معين ويكون الغرض منه إرسال البيانات وفهمها من فرد إلى آخر أو إلى مجموعة من الأفراد لتحقيق التعاون والعمل وقد يكون كافياً فى الاتصال الاجتماعى نقل المعانى بدون انتظار استجابة الآخرين بطريقة معينة.

وأن تحقيق هذا الهدف يتطلب أكثر من نقل البيانات شفويًا أو كتابيًا أو بأى طريقة على الأفراد وإلى الآخرين... كما أن تحقيق الاستجابة المطلوبة من جانب الأفراد ينبغى أن يتضمن ثلاث نواحي هامة هى:

أولاً: إرسال البيانات بالطريقة المناسبة.

ثانيًا: فهم الفرد الذى يستقبل البيانات للمعنى الذى يرغب المرسل لها.

ثالثاً: قبول العقل المستفيد من البيانات التي أرسلت إليه.

وإذا لم تتحقق هذه النواحي الثلاثة بالترتيب لن يتحقق الأمر الرابع وهو الهدف من الاتصال إلى العمل أو الاستجابة بالطريقة المرغوبة.

- كما أن الاتصال هو نشاط إنساني يؤدي إلى التواصل بين البشر الهدف منه تبادل المعلومات وهو نشاط ذو طبيعة خاصة لأنه متواصل غير منقطع لا يمكن إعادته كما لا يمكن محوه أو عكسه.

يتبين لنا عبر هذا التعريف أن التواصل هو جوهر العلاقات الإنسانية ومحقق تطورها. لذا، فالتواصل له وظيفتان من خلال هذا التعريف: وظيفة معرفية: تتمثل في نقل الرموز الذهنية وتبليغها بوسائل لغوية وغير لغوية، ووظيفة تأثيرية وجدانية: تقوم على تمكين العلاقات الإنسانية وتفعيلها على المستوى اللفظي وغير اللفظي.

- وهناك من يعرف التواصل بأنه: «هو العملية التي بها يتفاعل المرسلون والمستقبلون للرسائل في سياقات اجتماعية معينة». وحول هذه المعاني تقول إخصائية العلاج الشهيرة فرجينيا ساتر: «الاتصال هو عملية أخذ وعطاء للمعاني بين شخصين» وتقول أيضاً: «إن الاتصال باختصار هو إقامة علاقة مع الشخص الآخر.

والاتصال يشكل محوراً أساسياً وحيوياً وتطور المجتمعات البشرية، بوصفه يحمل معظم عمليات التفاعل الإنساني (interaction human) والتناقل المعرفي والحسي بين الأفراد والجماعات، فالإنسان كائن اجتماعي فيه نزوع إلى الاتصال بالآخرين، وتأخذ هذه النزعة صفة ملازمة طوال حياته.

مما سبق يتضح أن:

- التواصل عملية تفاعل اجتماعي بين الناس.
- التواصل نقل معلومات، ومشاعر، وأفكار ومعتقدات بين طرفين.
- عملية التواصل تتضمن طرفين: مرسل ومستقبل وبينهما رسالة.
- لا تتم عملية التواصل ما لم يتم ترجمة رموز الرسالة المنقولة ترجمة سليمة يدركها المستقبل.
- في حالة عدم قدرة المرسل على التعبير عن رموز الرسالة أو عدم فهم المستقبل لرموز الرسالة، هنا لك توجد حالة اضطراب في التواصل.
- إن الاتصال يحتوي على صلة أى علاقة بينك وبين من تتصل به.
- أن الاتصال يقتضى البلاغ وهو توصيل ما تريده إلى الآخرين بصورة صحيحة.
- أن الاتصال يعنى الاتحاد وهو الاتفاق والانسجام مع الآخرين.

إذن فإن التواصل الفعال هو المحدد الأساسى لنجاح أى علاقة مع الآخرين، فهو بالنسبة للعلاقة بمثابة القلب للجسد.. ولو أدرك كل طرفين فى علاقتهما أن التواصل هو الأساس لكانت الأمور الحياتية أفضل، ولقد أكدت الأبحاث التى تمت على شريحة كبيرة من الناس بأن عملية التواصل مهمة فى الدقائق الأربعة الأولى، فالناس يحكمون على الشخص فى الدقيقة الأولى ويحاولون تبرير ذلك الحكم فى الدقائق الثلاث التالية.

* الاتصال فى علم الاجتماع

«هو عملية تفاعل بين طرفين إلى أن تصبح مهارة معينة (فكرة أو مهارة أو اتجاه) مجالاً مشتركاً بينهما».

ذلك أن علم الاجتماع يتناول الاتصال بوصفه عملية اجتماعية، وضرورات استمرار الحياة الاجتماعية ذاتها، وتخدم فى المحل الأول وظيفة التكامل الاجتماعى.

و«يدل التواصل على عملية نقل الأفكار والتجارب وتبادل المعلومات والأحاسيس بين الأفراد والجماعات وقد يبنى على الموافقة أو على المعارضة والاختلاف».

* الاتصال فى مجال الخدمة الاجتماعية:

يعرف بأنه «هو توصيل فكرة أو معنى أو خبرة أو حالة عاطفية من شخص على آخر أو من جماعة إلى شخص أو من جماعة إلى جماعة»... إذا قام الفرد بالاتصال بأخر فإنه يحاول إقامة عملية مشاركة فى الرأى أو فى التفكير أو فى الخبرة.

- ويعتبر الاتصال عملية اجتماعية تتضمن مصدر «أى فرد ينقل رسالة من أى نوع وتكون لفظية أو غير لفظية التى نقلت للمتلقى عبر القناة والمصدر والمتلقى ربما يكون أكثر أو أقل براعة فى نقل الرسالة برموز ملائمة سواء رمزت أو لم ترمز ولدراسة أشكال ومهارات الاتصال أهمية كبرى فى الرعاية الاجتماعية لأن الإخصائىون الاجتماعىون لابد وأن تتوافر فيهم مهارات إخصائى الاتصال مع العملاء والناس الآخرين حيث تتضمن مقاييس وإجراءات يكون غالباً هدفها هو تحسين الاتصال لأن الخدمات الاجتماعية كثيراً ما يوجه إليها الانتقاد لإخفاق وفشل الاتصال فى حصول الإخصائىون على معلومات من العملاء كما أن فشل الاتصال غالباً ما يكون مسئولاً عن فشل الخدمات الاجتماعية حيث يعانى العملاء من صعوبات الاتصال بصفة عامة.

وفىما يلى عددًا من التعريفات للاتصال لبعض العلماء والباحثين:

* تشارلز كولى: «ذلك الميكانيزم الذى من خلاله توجد العلاقات الإنسانية وتنمو وتتطور الرموز العقلية بواسطة وسائل نشر، وهى تتضمن تعبيرات الوجه والإيحاءات والإشارات وكل تلك التدابير تعمل بسرعة وكفاءة على قهر بعدى الزمان والمكان».

* ريتشاردز: «الاتصال يحدث حيث يؤثر عقل في عقل آخر فتحدث في عقل المتلقى خبرة متشابهة لتلك التي حدثت في عقل المرسل ونتجت جزئيًا عنها».

* جورج ليندبرج: «الاتصال بأنه التفاعل بواسطة الرموز والإشارات التي تعمل كمنبه أو مثير يثير سلوكًا معينًا عند المتلقى».

* إبراهيم إمام: «إنه حامل العملية الاجتماعية والوسيلة التي يستخدمها الإنسان لتنظيم واستقرار وتغيير حياته الاجتماعية ونقل أشكالها ومعناها من جيل إلى جيل عن طريق التعبير والتسجيل والتعليم».

* جيهان رشتى: «هو العملية التي يتفاعل بمقتضاها متلقى ومرسل الرسالة إما كائنات حية أو بشر أو آلات في مضامين اجتماعية معينة وفي هذا التفاعل يتم نقل أفكار ومعلومات ومنبهات بين الأفراد عن قضية معينة أو معنى مجرد أو واقع معين».

* ياسين عامر: «هو ظاهرة اجتماعية حركية تؤثر وتتأثر بمكونات السلوك الفردي والعوامل المؤثرة على طرفي عملية الاتصال المشتملة على نقل وتبادل المعلومات والأفكار والمعاني المختلفة وفهمها باستخدام لغة مفهومه للطرفين من خلال قنوات معينة».

- كما يعرف الاتصال «بأنه هو التواصل الحتمى بين المرسل والمستقبل وهى عملية هادفة لنقل المعلومات والأفكار والمهارات والاتجاهات من شخص لآخر وتؤدي إلى إحداث أثر معين على متلقى الرسالة والاتصال الفعال يتم بين شخصين أو أكثر في تفسير المستقبل للرسالة بالطريقة التي أَرادها المرسل».

ويؤكد علماء الاجتماع أن أى مجتمع يضم عددًا من النظم الاجتماعية فجميع الظواهر الاجتماعية تدين للاتصال بوجودها ولكى تتم المشاركة تقوم الهيئات الإنتاجية التجارية الناجحة بعمليات اتصال مختلفة مع الجمهور لتعلن عن كل ما لديها من أفكار، ولهذا نجد أن الاتصال عملية أساسية فى أى نشاط.

والاتصال عملية أساسية للنشاط الاجتماعى والتربوى ولازمة لوجود أى مجتمع وتماسكه وتقدمه وبلون الاتصال بين أفراد المجتمع يصبحون حشدًا لا رابطة ولا علاقة اجتماعية بينهم، فالاتصال هو شريان الحياة الاجتماعية إذا توقف الاتصال بين الأفراد فى المجتمع تفكك وتحلل.

والاتصال وسيلة لتجاوز الخلافات وتجنب الحروب فى النزاعات الفردية والجماعية أو فى النزاع بين الأمم والدول والشعوب.

كما أن الاتصال: هو التفاعل فى العلاقات بين أعضاء المجتمع وتبادل المعلومات والأفكار فيما بينهم وهى العملية التى يتعامل بها المرسل والمستقبل فى سياقات اجتماعية معينة.

وهو عملية نقل المعانى عن طريق الرموز فعندما يتعامل الأفراد مع بعضهم بعضًا بواسطة الرموز فإنهم يقومون بعملية الاتصال.

والاتصال هو حامل العملية الاجتماعية وهو الوسيلة التى يستخدمها الإنسان لتنظيم واستقرار وتغيير حياته الاجتماعية ونقل أشكالها ومعناها من جيل إلى جيل.

وهو ظاهرة اجتماعية وقوة رابطة لها دورها فى تماسك المجتمع وبناء العلاقات الاجتماعية.

وهو العملية الاجتماعية الأساسية طالما كانت المعانى والأفكار التى تنتقل بواسطته مؤثرة.

الاتصال فى التربية :

• يرى - كيرت ليفن - بأن الاتصال هو « العملية التى يمكن بواسطتها نقل التغيير الذى يحدث فى إحدى مناطق المجال السلوكى إلى منطقة أخرى ».

• ويقال عن أى منطقتين فى المجال إنهما متواصلتان إذا كان التغيير فى حالة إحدهما يترتب عليه حدوث تغير فى حالة أخرى ويترتب على ذلك يتم التواصل على درجة متفاوتة.

• والاتصال هو العملية أو الطريقة التى يتم عن طريقها انتقال المعرفة من شخص لآخر حتى تصبح مشاعًا بينهما وتؤدى إلى التفاهم بين هذين الشخصين أو أكثر؛ وبذلك يصبح لهذه العملية عناصر ومكونات ولها اتجاه تسير فيه وهدف تسعى إلى تحقيقه ومجال تعمل فيه ويؤثر فيها، مما يخضعها للملاحظة والبحث والتجريب والدراسة العلمية بوجه عام.

• والاتصال الشخصى عبارة عن « عملية نقل هادفة للمعلومات، من شخص إلى آخر، بغرض إيجاد نوع من التفاهم المتبادل بينهما ».

• والاتصال أيضًا هو العملية التى يتم خلالها نقل وتبادل المعلومات والأفكار بين طرفين أو أكثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة وباستخدام وسيلة أو عدة وسائل اتصالية.

• والاتصال أيضًا عبارة عن تبادل المعانى الموجودة فى الرسائل والتى من خلالها يتفاعل الأفراد من ذوى الثقافات المختلفة وذلك من أجل إتاحة الفرصة لتوصيل المعنى وفهم الرسالة.

• والاتصال وظيفته الرئيسية من مهام القيادات التربوية فهو عملية يتم من خلالها نقل المعلومات والأفكار من مثلاً: المشرفة الفنية إلى المعلمات أو الأطفال أو أولياء الأمور، حيث تحصل على هذه المعلومات والأفكار من التوجيه الفنى باعتبارها وسيط للإرسال والاستقبال فهى تتلقى المعلومة من التوجيه بغرض إيصالها إلى الجهات المعنية سواء المعلمة أو أولياء الأمور أو إدارة رياض الأطفال كما تتلقى استفساراتهم وتحيب عليها وتعود باقتراحاتهم إلى التوجيه مرة أخرى.

• ويتم في عملية الاتصال بوجه عام نقل المعرفة بأنواعها والمعلومات المختلفة من شخص لآخر أو من نقطة إلى أخرى وتتخذ لها مسارًا يبدأ عادة من المصدر الذى تنبع منه إلى الجهة التى تستقبلها ثم يرتد ثانية وهكذا. وتتخذ هذه الارتدادات صورًا مختلفة تساعد المصدر على معرفة مدى ما تحققه من أهداف فيغير من رسالته ومن محتوياته وطريقة تقديمها وعرضها بما يحقق التفاهم المنشود.

• ويرى علماء التربية أن الاتصال عملية تعليمية تقوم بها المؤسسات الاجتماعية المدرسية وغير المدرسية لأنها ليست كالسلع التى يمكن نقلها من مكان لآخر وعندما يتحقق التعليم وتتم المشاركة فى الأفكار والمهارات.. يمكن أن تنقل بين الأفراد نقلًا ماديًا كما تنقل الأشياء.

الاتصال فى مجال الإعلام: يعرف بأنه «بث رسائل واقعية أو خيالية موحدة على أعداد كبيرة من الناس يختلفون فيما بينهما من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية وينشرون فى مناطق متفرقة».

• ويقصد بالرسائل الواقعية: مجموعة الأخبار والمعلومات والتعميمات التى تلدور حولها الأحداث.

• ويقصد بالرسائل الخيالية: القصص والمسرحيات والأغاني.

وأيضًا يعرف بأنه «هو عملية المشاركة فى المعلومات، تلك المرسله والمستقبله».

بمعنى أن الخبرة أو المعلومات ينبغى أن يتحقق من خلال عملية المشاركة بين المرسل والمستقبل من خلال عملية التغذية العكسية أو الأصداء الراجعة.

• الاتصال عند شارلز كولى: هو ذلك الميكانيزم الذى من خلاله توجد العلاقات الإنسانية وتتطور الرموز العقلية بواسطة وسائل نشر هذه الرموز عبر المكان واستمرارها عبر الزمان.

• والاتصال هو فن نقل المعلومات والآراء والاتجاهات من شخص إلى آخر وذلك عن طريق توجيه وسائل الإعلام والاتصال عن طريق الصورة أو الصوت أو الذوق أو الشم أو غيرها من حواس الإنسان.

• وهو مرور الأفكار والمعلومات والاتجاهات من شخص إلى آخر.

الاتصال فى مجال الاعلام:

فيعتبر مصطلح الاتصال المصطلح الرئيسى الذى يمثل النشاط الأساسى الذى تندرج تحته كافة أوجه النشاط الإعلامى والدعائى فهو العملية الرئيسية التى يمكن أن تنطوى بداخلها

عمليات فرعية أو أوجه نشاط متنوعة قد تختلف من حيث أهدافها ولكنها تتفق جميعًا فيما بينها في أنها عمليات اتصال بالجاهير ومن هذه الأنشطة:

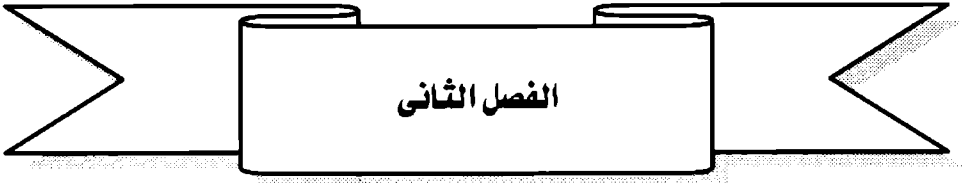
- الإعلام. - الإعلان. - المعلومات. - الدعاية.

- العلاقات العامة: حيث تستهدف كل منها تحقيق غايات وأهداف معينة في مجالات متنوعة قد تختلف عن غايات وأهداف أوجه النشاط الأخرى إلا أن المتغير الرئيسى الذى يربطها كونها عمليات اتصال تستخدم فنون الاتصال ووسائلها وتقنياته في تحقيق أهدافها.

* الاتصال في مجال الإدارة:

« يعرف بأنه عملية نقل فكرة معينة أو معنى محدد في ذهن شخص آخر أو آخرين بالحالة التى هى عليها تلك الفكرة أو هذا المعنى ».

والهدف من وصول الرسالة من المرسل منه ذهن مستقبلها كما هو الحال في محاولة لرفع الروح المعنوية للعاملين، حتى يمكن الارتفاع بمعدلات الأداء.



الفصل الثاني

- الهدف من الاتصال.
- أهمية مهارات الاتصال.
- طرق مهارات الاتصال.
- خصائص الاتصال.
- مكونات عملية الاتصال وعناصره.
- عناصر الاتصال.
- نماذج الاتصال.
- أدوات الاتصال
- نظريات الاتصال الإنساني ومنظوراته.

الهدف من الاتصال

إن هدفك من إقامة العلاقات هو ببساطة أن تصل لتحقيق ذاتك وأهدافك بغض النظر عن الظروف... إن العلاقة المثلى توفر لك بيئة آمنة لمشاركة كل الأفكار والمشاعر، فالتواصل الأمثل يجب أن يتضمن تقبل كل الرسائل المتبادلة، فيجب احترام الكرامة والحقوق والضعف ومصصلحة كل الأطراف المعنية في كل وقت وعندما تتم المشاركة في هدف مشترك نسعى وراء أفضل الطرق لتحقيقه ونحاول أن نقلها ونطبقها وكل الأطراف المعنية تلهم وتعقل وتشعر بأفضل ما عندهم فهنا يزدهر التواصل الأمثل، ولا بد من توظيف أفضل الطرق لتحقيق المصلحة العليا لكل الأطراف المعنية ولضمان نجاح التواصل الأمثل، وعن طريق احترام مشاعرنا وأفكارنا ودوافعنا نستطيع أن ننشئ تواصلًا اجتماعيًا ناجحًا ومرضيًا.

كما يهدف الاتصال أيضًا.. لتأثير المرسل في المستقبل ونقل رسالته إليه وقد يكون الهدف إكساب أو تعديل الاتجاهات الخاصة بالمستقبل أو تغييرها أو نقل فكرة إليه أو إكسابه خبرات معينة أو مهارات محددة وتحدد أهداف عملية الاتصال بالآتي:

- ١- الأهداف التوجيهية: أى إكساب المستقبل اتجاهات جديدة أو تعديل اتجاهات قديمة أو تثبيت اتجاهات مرغوب فيها.
- ٢- الأهداف التثقيفية: تتحقق عندما يتجه الاتصال نحو تبصير وتوعية المستقبلين بأمور تهمهم بقصد مساعدتهم وزيادة معارفهم واتساع أفقهم كما في وسائل الإعلام.
- ٣- الأهداف التعليمية: تتحقق حينما يتجه الاتصال نحو إكساب المستقبل خبرات جديدة أو مهارات أو مفاهيم جديدة كما في إعداد شخص ليمارس مهنة معينة.
- ٤- الأهداف الترفيحية (الترويحية): فقد يتجه الاتصال لإدخال البهجة والسرور والإقناع إلى نفس المستقبل.
- ٥- الأهداف الإدارية: تتحقق باتجاه الاتصال نحو تحسين سير العمل وتوزيع المسؤوليات ودعم التفاعل بين العاملين في المؤسسة أو الهيئة.
- ٦- الأهداف الاجتماعية: فينتج الاتصال الفرصة لزيادة احتكاك الجماهير فتقوى الصلات الاجتماعية بين الأفراد وتتحقق الأهداف الاجتماعية أو كما يحدث في التنشئة الاجتماعية.

وهناك من حدد أهداف عملية الاتصال على النحو التالي:
أهداف معرفية: تقوم على أساس توصيل معلومات بين عدد من الأفراد كثر عددهم أو قل.
أهداف إقناعية: تقوم على أساس التأثير على الناس عن طريق النواحي العاطفية والانفعالية لإقناعهم بوجهة نظر معينة.

أهداف ترويجية: تقوم على أساس الترويح والإقناع والمواثمة.

لقد ذكرنا سلفاً أن الهدف من عملية الاتصال:

هو تحريك سلوك الفرد وفي الاتصال الإذاري والأفقي والرأسي يكون السلوك المستهدف هو ذلك السلوك الذى يؤدي إلى الأداء الجيد للعمل ولا يعنى ذلك أن يكون السلوك ظاهرًا أى يمكن ملاحظته أو مراقبته ولكن يمكن أن يكون فى صورة سلوك غير ظاهر «مثل» التأثير فى اتجاهات الفرد أو ميوله أو رغباته وتحريك السلوك الظاهر وغير الظاهر للمستهدفين بعملية الاتصال لا يعطى نتائج فورية غالبًا.

وتهدف مهارات الاتصال إلى إلمام الشخص بالمفاهيم والنظريات فى مجال الاتصال الإنسانى وإكسابه المهارات الأساسية فى مجال التواصل مع الذات والآخرين وتعزيز ممارستها فى حياته اليومية والعملية باستخدام أساليب جديدة تعتمد على التدريب والتقييم المتنوع والفعال.

الأهداف العامة لمعرفة عملية الاتصال والتواصل:

- أن يلم الفرد بمفهوم التواصل الإنسانى: نظرياته وأبعاده ودوره فى نجاح الفرد على المستوى الشخصى والاجتماعى والعملى.

- أن يكتسب الفرد المهارات اللازمة للتواصل الفعال مع ذاته والآخرين فى المحيط الاجتماعى والعملى.

- أن ينجح الفرد فى تطبيق هذه المهارات فى المواقف الحياتية المختلفة.

كما يعتبر «هاولد لازويل» أول من لفت الأنظار إلى الاهتمام بدور الاتصال وما يؤديه بالنسبة للمجتمع فإنه أيضًا من أهم من فرقوا بين الأهداف والوظائف حيث حدد أهداف الاتصال فى:

١ - مراقبة البيئة - **Surveillance**:

مراقبة البيئة وما يجرى فيها وخارجها والمراقبة ليست غاية فى حد ذاتها، وإنما هى وسيلة لتوفير المعلومات والبيانات اللازمة التى تساعد المجتمع على اتخاذ القرارات المناسبة.

٢ - الترابط - **Correlation**:

إحداث الترابط بين أعضاء المجتمع هو الهدف الثانى للعملية، الاتصالية عند لازويل، وهذا

الترابط يؤدي إلى تحقيق هدف أكبر وهو إيجاد الرأى العام، فبدون الترابط لا يتكون الرأى العام خاصة تجاه القضايا المجتمعية الكبرى.

٣- نقل التراث الاجتماعى من جيل لآخر:

وهو من أهم أهداف العملية الاتصالية، وهو أساس استمرار وتطور المجتمع، ونقل التراث إلى الأجيال القادمة الجديدة يدعم ثقافة المجتمع، ويحفظها أمام تيارات الثقافات الأخرى.

٤ - التنمية:

ويؤكد ولبورشرام على هدف التنمية.. مشيرًا إلى أن وسائل الإعلام تهدف إلى تهيئة المجال لعملية التنمية، بما تبثه من أفكار جديدة حولها.

أهمية مهارات الاتصال

The importance of communication Skills

إن الاتصال بين البشر عملية ضرورية للتفاهم فيما بينهم فالاتصال وسيلة الفرد لنقل خبراته ووجهات نظره إلى الآخرين وفي الوقت نفسه يعتبر الاتصال وسيلة الآخرين في نقل خبراتهم وآرائهم ووجهات نظرهم إلى هذا الفرد، ولولا التواصل الإنسانى والاتصال بين شعب وآخر لما أمكن نقل خبرات وأفكار شعب معين إلى شعب آخر ولأصبحت الدول المختلفة كالجزء منفصلة عن بعضها تمامًا في الخبرة والثقافة.

وفيما يلي بعض جوانب أهمية حسن استخدام الاتصال:

- ١- حسن الاتصال يؤدي إلى فعّالية المجموعات التي تشارك في أى نشاط تنموى.
- ٢- عملية الاتصال الفعّالة تلعب دورًا هامًا في إحساس العاملين أو المشاركين في عملية الاتصال بملكيتهم، وذلك يحفزهم على العمل بإخلاص ويخلق لديهم روح الالتزام، وكل ذلك يجعل ثقافة العمل التنموى هى ثقافة السرعة والجودة.
- ٣- حسن الاتصال يساعد على تنظيم وقت المشاركين في عملية الاتصال ورفع كفاءة سريان المعلومات، ولا يمكن أن تتم إدارة الوقت في مناخ يسوده ضوضاء الاتصال، وعليه يجب تنقية قنوات الاتصال مع كل الشوائب الشخصية والمؤسسية.
- ٤- الاتصال هو الوسيلة الوحيدة التي يتم من خلالها إدارة أى عمل تنموى وتطوير فعّاليته وتحقيق أهدافه.
- ٥- الاتصال هو الوسيلة الوحيدة التي يتم من خلالها الحصول على المعلومات أو تبادلها،

ويجب أن يكون المستقبل للمعلومات مدرّبًا تدريبيًا جيدًا لتحليل هذه المعلومات ومعرفة ما إذا كانت تمثل حقائق أو آراء أو مشاعر أو شائعات... إلخ.

٦- رغم أن الاتصال أسلوب أبدي لتفاهم بنى البشر إلا أن أهمية الاتصال قد وصلت في هذا العصر إلى أشدها، وذلك لتنوع مصادر المعلومات ووسائل الحصول عليها وأساليب تحليلها وأهميتها في رفع عجلة التنمية.

٧- إن الاتصالات بين مجموعات العمل لها هدفان محددان هما:
أولهما: الحصول على معلومات أو تبادل هذه المعلومات.

ثانيهما: هو بناء العلاقات حيث أن حسن الاتصال بين الناس يخلق مناخًا للثقة تنمو فيه علاقات العالمين بأى مؤسسة ويؤدى ذلك إلى إيجاد المناخ الذى ينمو فيه رأس المال الاجتماعى ليتفوق في أهميته على رأس المال المادى والثروات الطبيعية.

٨- الاتصال الجيد إحدى وسائل تحقيق التنمية الشاملة في عصر ثورة المعلومات. وتتمثل أهمية الاتصال أيضًا في أنه:

- وسيلة للتخاطب والتفاعل بين الأطراف المختلفة.
- وسيلة هامة للممارسات الإدارية من تخطيط وتنظيم وتوجيه وإشراف ورقابة على الأداء.
- جوهر العملية التعليمية والبحثية.
- أداة هامة لتحقيق التنسيق بين الأنشطة والأعمال الإدارية في المؤسسات والمدارس والمصانع والإدارات المختلفة.
- وسيلة حتمية لتحقيق الأهداف الشخصية والتنظيمية.
- أسلوب للتعبير عن الفهم والتعاطف مع الآخرين.
- عملية تفاعلية بين الأطراف المشتركة.
- تقوى العلاقة بين الأفراد بحيث تجعلهم يتبادلوا المعلومات بشكل أكثر فعالية وجدوى.
- نقل رسالة محددة وواضحة وليس حديثًا لأجل الحديث.
- ترتيب وتخطيط ذهنى لما نريد إيصاله من معلومات.
- ترجع أهمية الاتصال إلى أن المقدرة على المشاركة والتفاعل مع الآخرين وتبادل الآراء والأفكار والمعلومات تزيد فرص الفرد في البقاء والنجاح والتحكم في الظروف المختلفة المحيطة به، حيث أن عدم القدرة على الاتصال مع الغير يعد نقصًا اجتماعيًا وسيكولوجيًا خطيرًا.

- الاتصال مفتاح فهم الإنسان لذاته. فهم الإنسان لغيره.
- تعلم فنون ومهارات الاتصال للإيجابيين بحيث تجعل سلوكهم الإيجابي أكثر فعالية.
- التواصل الإيجابي يثرى العلاقة بين الآباء وأبنائهم.
- مهارات التواصل الفعال تجعل العلاقة الزوجية ناجحة وسعيدة.
- التواصل الفعال يؤدي على نجاح علاقات العمل سواء بين الرؤساء والعاملين. أم بين العاملين بعضهم البعض.
- أن تعلم إستراتيجيات التواصل الفعال تمنع الكثير من الخلافات التي يسببها سوء فهم وجهات وجبات نظر الآخرين.
- السيطرة شبه الكاملة على المستمع جسمياً وفكرياً مقارنة بما يحدث في حالة الاتصال عبر الوسائل الجماهيرية فلا يمكن تجنبه أو الانصراف عنه.
- المرونة الكبيرة والمقصودة في تكييف طريقة العرض بحيث يحقق الأمر المنشود.
- الميل الواضح إلى الإقناع بوجهات النظر التي يتم عرضه وجها لوجه بواسطة أناس يعرفون ويثقون بهم.
- بعض الناس يفشلوا في الحصول على وظائف لأنهم يفتقرون لمهارات الاتصال المؤثر.
- التواصل الجيد مهم ليس فقط من الأشخاص داخل مؤسستك بل أيضاً خارج المؤسسة.
- الابتسامة الدائمة والنظر مباشرة إلى العينين والمصافحة جميعها مهارات الاتصال التي قد تعطى درجات مرتفعة عند التعامل مع العملاء.
- مفتاح النجاح في الاتصال الناجح هو الاستعداد الجيد والهدف الواضح وتفهم المستمعين والاستخدام الجيد للغة.

أهمية الاتصال في مجال الإدارة:

من الطبيعي أن نتوقع قدرًا معينًا من عدم الرضا في أي جماعة إنسانية، والإنسان يميل بطبعه إلى تساقط الهفوات وتسلط الأخطاء. وفي مجال العمل أشياء لا بد أن تكون مسار الشكوى لدى العمال كنوع العمل، أو ظروفه أو الرؤساء أو المشرفين كما أن هناك نظم اجتماعية واقتصادية كنظام دفع الأجور من شأنها أن تجعل العامل مستاء لما تقوم عليه هذه النظم من مسائل لا ترضيه وهذه الظاهرة ظاهرة عادية ومألوفة وقد تكون دليل صحة وليست بسبب الصراع.

غير أنه إذا كانت هناك ظروف خاصة من العمل من شأنها أن يشعر العامل بعدم الإنصاف أو التحكم التعسفي وكان هذا الشعور عاملاً فعالاً في سلوكه وفي إنتاجه وقد يسرى هذا الشعور إلى

زملائه في العمل مما قد يخلق جوًّا يزخر بقدر كبير من التوتر لا يتناسب مع الأسباب التي عملت من أجله.

وغنى عن البيان أو العمل على إزالة هذا التوتر وهو لا يزال في بدايته يحول دون اندلاع صراعات أكبر، أن سوء التفاهم بين الإدارة والعمال واقعة حاصلة شائعة فإذا بهؤلاء يتخذون من الإدارة موقفًا عدائياً دون أن تظنن إلى هذا العداء أو إلى أسبابه، لكي تكون العلاقات الإنسانية في الصناعة مثلاً علاقات منسجمة بحيث أن تعمل الإدارة والعمال على أن يفهم كل فريق وجهة نظر الفريق الآخر، ولتحقيق هذا التفاهم يجب أن يقوم نظام الاتصال بين جميع الأطراف - وبهذا يصبح الاتصال موضوعاً هاماً من الموضوعات التي تهتم بها الإدارات سواء في القطاع الصناعي أو في الحكم المحلي أو في مؤسسات أخرى، والاتصال يفيد في انتقال المعلومات والآراء والمشاعر والاتجاهات وتبادلها بين أفراد الجماعة.

طرق مهارات الاتصال

- ١- المجالس: تلعب دور هام في طريق التنسيق بين الأجهزة المختلفة والمشاركة في اتخاذ القرار.
- ٢- اللجان: اللجنة هي مجموعة الأفراد المتخصصين تكلف بعمل معين يوكل لها القيام بمسئولية محدودة وتمارس نشاطها عادة في صورة اجتماعات دورية.
- ٣- الاجتماعات: ويكون أثرها فعال إذا ما أحسن تنظيمها وتوجيهها بحيث تؤدي الغرض الحقيقي.
- ٤- المقابلات: لكي تنجح لا بد أن يكون الهدف واضح قبلها في ذهن الشخص، مع استخدام المل التي تلاءم المستوى التعليمي للمستمع ومستوى إدراكه، والإنصاف والإصغاء للشخص الذي تجدى معه المقابلة، عدم المضايقة من تصرفات أو حياة هذا الشخص، الابتعاد عن إصدار الحكم المباشر.
- ٥- الإعلام: تزويد الأفراد بالمعلومات الصحيحة والحقائق والأخبار الصادقة بقصد مساعدتهم على تكوين الرأي السليم إزاء مشاكل أو مسائل عامة.
- ٦- الإعلان: قد يكون أخبار أو معلومات وترفيه أو الثلاثة وتتوقف رغبة القارئ على القيمة الترفيهية للإعلان.
- ٧- الدعاية: محاولة مقصودة من أجل تشكيل اتجاهات نحو شيء معين أو موضوع محدد أو التحكم فيها وتغييرها.
- ٨- العلاقات العامة: رجل العلاقات العامة يعد محللاً للرأي العام وداعية في الوقت ذاته.

Characteristics of communication : خصائص الاتصال

يتميز التواصل بعدة خصائص تمنحه ماهيته الخاصة كما تبرز أهميته ونضىء بعض أبعاده ومن هذه الخصائص.

: الاستمرارية، Continuity

وللاستمرارية في التواصل معنيان: أولهما أننا نتواصل بصورة مستمرة عبر الزمن: في الصباح والظهر والمساء وتنقضى شهور العمر وسنواته ونحن منخرطون في عمليات التواصل والمعنى الثانى للاستمرارية هو أن الحادثة التواصلية مرتبطة بما قبلها وما بعدها فعندما يطرح الطالب على المدرس سؤالاً فإن هذا السؤال مرتبط بما يعرفه الطالب وما لا يعرفه أو بما قاله المدرس قبل قليل كما أنه مرتبط بخبرات الطالب مع هذا المدرس الذى سيجيب بالمثل في ضوء خبرات ماضية عن الطالب والموضوع، فحلقات التواصل مستمرة صحيح أننا في بعض الأحيان نرقمها لكى نفصل مقاطعها ولكننا إذا نظرنا إليها في صيرورتها الحية سنجد أن التواصل الراهن مرتبط بما سبقه ممهداً لما سيلحقه.

إذن يمتد الاتصال من الماضى مازاً بالحاضر ومتجهاً نحو المستقبل وليس للاتصال بداية أو نهاية واضحة أو فاصلة فهو جزء من حياة الإنسان يتدفق ويتغير كما تتغير بيئته وكلما تغير الإنسان تغير من حوله ممن يتفاعل معهم. والحاجات الاتصالية للإنسان ليست ثابتة أو مستقرة، ولذلك فهى تحتاج باستمرار إلى التوافق الذى يقوم على الخبرات والتجارب السابقة وعلى التوقعات المستقبلية.

: الشيووع، Commonality

إذا كانت الاستمرارية مرتبطة بالزمان فإن الشيووع مرتبط بالمكان إننا نتواصل في البيت والشارع والعمل وعيادة الطبيب والصيدلية والسوبر ماركت والسيارة.. إلخ والاستمرارية الزمنية والشيووع المكانى هما اللذان يمنحان التواصل هذا التغلغل في النسيج الاجتماعى للحياة.

إذن من خصائص الاتصال الإنسانى انتشار الاتصال في الزمان والمكان حيث يعيش الناس في عالم اتصالى وينظرون إلى اتصالحهم هذا على أنه منحة مستحقة لهم وشىء ضرورى ولا غنى عنه لذلك فهم يفتقدون الاتصال لو انتشلوا منه فجأة وتعتبر الخاصية الإنسانية الشاملة التى تتمثل في استخدام الرموز خاصية متطورة إلى أبعد الحدود في بعض من المجتمعات بينما لا تكون كذلك في مجتمعات أخرى ومع ذلك فإن استخدام الرموز هو ما يرتبط بين الناس ويربطهم بأنشطتهم وينطوى معظم السلوك الإنسانى على استخدام نسق رمزى فنحن نتحدث برموز شفوية أو منطوقة ونكتب رموز ملونة أو مكتوبة فضلاً على أننا نستخدم نسقاً من الإشارات غير

اللفظية والحركات والأفعال من أجل أن نعبر عما نريد عنه أمام شخص آخر أو مجموعة من الأشخاص. والإنسان لا يحتاج إلى الاتصال فحسب ولا يستخدمه فقط بل إنه يجده من حوله في كل مكان وفي كل لحظة من لحظات حياته اليومية فمثلاً اختيار الملابس يعتبر جزء من اتصال الإنسان بغيره من الناس فهو يعلم من خبرته السابقة أن هناك أزياء معينة تعتبر موضع قبول وتفضيل في مواقف معينة وأزياء أخرى تكون أشد ملائمة لمواقف أخرى. وإذا كان الإنسان يقوم باختيار سلوكه الاتصالي فمعنى ذلك أن الاتصال ليس عشوائياً.

التعقيد. Complexity :

نحن نقول عن عملية ما أنها معقدة إذا كانت تتضمن أكثر من عنصر متداخل يفسرها ويحدد نتائجها والتواصل بهذا المعنى عملية معقدة لأنه يتضمن عناصر كثيرة كأطرافه ومكوناته وأشكاله والعوامل المؤثرة فيه.

التفاعل. Interaxtion :

يميز علماء الاتصال بين نوعين من الاتصال:

Distinguishes two types of communication between the scientists to communicate

التفاعل وجه من وجوه التعقيد الأول هو الاتصال الخطى ويتضمن رسالة تتجه من مرسل إلى مستقبل دون استجابة في الاتجاه المعاكس وليس هذا توأصلاً. أما الوجه الثاني فهو الاتصال التفاعلي حيث تتعقد حادثة التواصل إرسالاً واستقبالاً وتغذية راجعة وإرسالاً تكميلياً... إلخ وإذا كان المعنى كما أشرنا سابقاً هو روح التواصل فإن التفاعل هو إيقاع الحياة النشط فيه إنه هو الذى يدفع التواصل وينميه ويثريه ككل.

الدينامية. Dynamic :

تعنى الدينامية التغير والتعامد فالحدث متغير لا يستقر على حال حسبها يجري بين أطرافه وحسب تغير أشكاله وتأثيرات العوامل المختلفة عليه أن تواصل ما قد يبدأ حميماً ثم ينتهى فاتراً والعكس جائز بطبيعة الحال وكذلك قد يبدأ بالرفض وينتهى بالقبول والعكس أيضاً جائز أما التعامد فهو يعنى أن أجزاء التواصل تعتمد على بعضها وأن التواصل ككل يعتمد على أجزائه وأن التواصل غير اللفظي قد يؤكد التواصل اللفظي وقد ينفيه والمستقبل يعتمد على المرسل والمعنى يعتمد على الرسالة بل أن تغيراً في جزء من التواصل يغيره كله وأن نظرة غاضبة أو إشارة غير لائقة أو تدخل عامل ما من العوامل التي تؤثر على التواصل يمكن أن يغير التواصل ككل.

التزامن والتعاقب. Synchronization and Succession :

من الممكن في التواصل أن يكون متزامناً أى أن يبعث المرسل رسالته فيتلقاها المستقبل ويأخذ بالرد عليها قبل أن تنتهى فقد تبدأ بالتحدث إلى شخص ما وفي أثناء ذلك تلاحظ ردود الفعل على ملامح وجهه فتأخذ بتعديل رسالتك أو لا تأخذ في ضوء ذلك ومن الممكن أيضاً أن يكون متعاقباً يتوالى فيه الإرسال والاستقبال.

عدم قابلية العكس. Inability of the opposite :

ما أن تصدر الرسالة عن الشخص ويتلقاها المرسل حتى يغدو من المستحيل استعادتها أو محوها فإن كلمة جارحة تصدر من شخص لآخر لا تمحى ومن الممكن أن يعتذر المرسل ويصفح المستقبل ولكن الكلمة تبقى إذ نقول في بعض الأحيان أننا على استعداد للصفح ولكننا لسنا على استعداد للنسيان؟ إن إدراك هذه الخاصية مهم حتى نفكر بروية وتعقل قبل إرسال أى رسالة قد نندم عليها فيما بعد.

التأثير. Influence :

ينبع جزء كبير من أهمية التواصل من إمكانات التأثير التى ينطوى عليها بالتواصل قد يجعل البائع زبونه يشتري السلعة وبالتواصل قد يقنع شخص آخر بفكرة وبالتواصل أيضاً قد تعاد مياه علاقة مقطوعة إلى مجاريها وكذلك قد نجعل شخصاً يصوت لصالحنا أو يقوم بعمل ما يحقق أهدافنا والأمثلة كثيرة تبين قوة التواصل المؤتمر .

الكلية. Colloge :

تصدر كلية التواصل عن كلية الإنسان عموماً فالفعل التواصلى ليس فعلاً مفرداً معزولاً.. على سبيل المثال لشخص يتحدث تراه ينطق بألفاظ ويشير بيديه ووجهه وجسمه وينفعل ونظراً عليه تغيرات فيسيولوجية داخلية .. إلخ. إن هذه الكلية تزيد من تعقيد الفعل التواصلى لأنها تجعله يتأثر بجملة عوامل متعددة.

الأخلاقية. Moral :

قد يخيل إلينا أن تعلم التواصل يعنى تعلم كيفية استخدام مهاراته في تحقيق أغراضنا فتتوسل بمعسول الكلام مفردات وتنظيماً لإقناع الآخرين بأغراضنا، وقد يخطر على بالنا في هذا السياق البائع الذى يلجأ إلى شتى سبل الإقناع لتصرف بضاعة سيئة بسعر غالى وليس هناك ما هو أبعد عن الحقيقة من هذا أن تعلم التواصل لا يعنى تعلم الكذب والمراوغة والتحايل والخداع أنه لا يعنى قلب الحقائق، أنه يعنى وببساطة قول الحقيقة بصورة مؤثرة فعالة وقد يقول البعض

إن التواصل محايد ونحن الذين نستخدمه، إما بصورة أخلاقية أو غير أخلاقية إلا أننا نفضل هنا جعل البعد الأخلاقي جزءاً من الفعل التواصلى. إن الكذب والخداع والمراوغة والتمويه ليست أفعالاً تواصلية إلا في ظاهرها وحسب أما في حقيقتها فإنها تنتمى إلى عالم الزيف والتضليل.

المرونة:

يتميز الاتصال الشخصى بدرجة عالية من المرونة - ويزداد ذلك حينما يواجه مقاومة من المستقبل لتجنب رد الفعل بدرجة كبيرة مما قد ينجح الفرد لتجريب الأفكار المستحدثة بعد اقتناعهم بها وممارستها.

التلقائية:

يتم الاتصال المباشر بشكل عفوى غير مقصود من خلال شبكة من العلاقات الشخصية غير الرسمية مما جعل بعض العلماء يرى أن عملية الاتصال الشخصى تسرى بين مختلف الطبقات دون التقيد بقواعد وإجراءات مسبقة.

مكونات عملية الاتصال وعناصره . Comonantes Communication :

والمقصود بكلمة عملية هى الظاهرة التى تظهر تغيرات مستمرة خلال فترة من الزمن، أى أن العلاقة بين الأحداث في تغيير مستمر .

- ونظرية الاتصال تعكس فكرة العملية حيث ترفض وجود أحداث ومكونات منفصلة عن أحداث أخرى في الطبيعة... فالأحداث مرتبطة ببعضها البعض، ومن خلال المفهوم لا يمكن أن تحدد بداية ونهاية مطلقة لعملية الاتصال وذلك لأن جميع العوامل تتفاعل، ولا تستطيع أن تفصل بينها لنحدد من أى شىء تتكون.

- وهذه الحركة الديناميكية التى تربط العناصر هى التى تقوم بتحديد الشكل النهائى لعملية الاتصال، ومن الصعب تحديد جميع العناصر أو المكونات التى تدخل في عملية الاتصال.

وتتكون عملية الاتصال من جزأين:

١- إرسال المعلومات: تبدأ عملية الاتصال بالفكرة التى تولد عند المرسل، ويقوم بتنظيمها وترتيبها حتى يستطيع أن ينقلها للآخرين.

٢- استقبال المعلومات: لا يمكن النظر إلى عملية استقبال المعلومات كمجرد إسقاط ذهنى للرسالة. فاستيعاب الرسالة عملية معقدة لمعالجة المعلومات الواردة، حيث أنه بجانب آليه فك مدلول الأصرف والكلمات والأصوات والأفعال فهى نشاط ذهنى متعددة الأبعاد يسعى إلى بناء تصور دلالى لما يقال أو يرسل.

والذى يحدث هو إعادة تنظيم للمعلومات المستقبلية بهدف تكوين بناء ذهنى مطابق أو مشابه للبناء الذهنى لدى المرسل.

إن نجاح الاتصال يعتمد على تكامل عناصر الرسالة (المرسل - المستقبل - مضمون الرسالة) وكذلك قنوات الاتصال (الحقائق - المشاعر والأحاسيس - القيم الذاتية والاجتماعية والثقافية - الآراء). وعناصر الرسالة من الأهمية بمكان حيث إذا تكاملت وروعى فيها بعض عوامل الفعالية فإن مضمون الرسالة يؤدي الغرض من الرسالة بسهولة ويسر في أقل وقت ممكن... ووضوح الرسالة مهم جدًا في عمليات الاتصال بأنواعها وخاصة بين جيل الرواد وجيل الشباب.

بعض العوامل التي يجب مراعاتها حتى تكون الرسالة واضحة:

أولاً: بالنسبة للمرسل: يجب على مرسل الرسالة أن يراعى التالي:

- ١ - أن يحدد بدقة المهتمين بالرسالة.
- ٢ - أن يحدد أهمية الرسالة ومبعث الاهتمام بها.
- ٣ - أن يحدد ماهية الرسالة.
- ٤ - أن يختار الوقت والمكان المناسبين لإرسال الرسالة.
- ٥ - أن يختار اللغة المناسبة والمفهومة لدى مستقبل الرسالة دون غموض أو لبس.
- ٦ - أن تظل قنوات الإرسال مفتوحة في المستقبل.

ثانياً: بالنسبة للمستقبل:

- ١ - يجب أن يكون منتبهاً لتفاصيل الرسالة.
- ٢ - يجب أن يكون استماعه للرسالة من النوع النشط.
- ٣ - يجب أن تكون الرسالة واضحة تمامًا للمستقبل وإذا شابها بعض الغموض فعليه المبادرة بالأسئلة التوضيحية.
- ٤ - أن يفتح المستقبل قنواته مع المرسل.

ثالثاً: بالنسبة لمضمون الرسالة:

يجب أن تكون الرسالة واضحة وقصيرة ومفهومة لدى جميع مستقبلها، حيث أن غموض الرسالة وغياب مناخ الحوار قد يؤدي إلى سوء فهمها واختلاف الآراء حولها مما يخلق جوًا من سوء التفاهم. وتكون النتيجة أن يتظاهر مستقبلوا الرسالة بالافتناع الخالي من الالتزام. وكلها عوامل تساعد على تدنى الثقة وظهور موجات الغضب التي قد تقود إلى العنف في العلاقات ورغم أن العنف هو أعدى أعداء تواصل الأجيال.

المكونات التي من خلالها تتم عملية الاتصال:

١- المرسل (المتصل):

وهو الشخص المبادر بالاتصال سواء كان شخصية عادية أو اعتبارية بأن يقوم بتوجيه رسالته إلى شخص أو عدة أشخاص فالمرسل هو مصدر الرسالة التي تخرج عنه في صورة كلمات أو حركات أو إشارات أو صور ينقلها للآخرين، وله من وراء ذلك هدف يسعى إليه، ولا يتحقق هذا الهدف إلا بالتأثير على الآخرين.

٢- الرسالة:

ويقصد بها المعلومات أو الأفكار أو الاتجاهات أو المشاعر التي يود نقلها إلى الآخرين، ولتأخذ شكلاً صوتياً كالكلام، أو صورياً كالكتابة والتصوير، أو حركياً كالإشارات، ومن هنا فإن الرسالة هي - بالفعل - الناتج المادي والفعل للمرسل أو المحتوى المعرفي الذي يود للمرسل توصيله إلى الآخرين، وهي الهدف من عملية الاتصال.

٣- المستقبل:

ويقصد بها مستقبل الرسالة أي الفئة المستهدفة سواء كان شخصاً واحداً أو جماعة أو جمهرة من الأشخاص هذه الفئة التي تقوم بحل رموز الرسالة وتفسير محتواها وفهم معناها.

٤- الهدف:

ولكل رسالة هدف إما أن يكون توجيه مشاعرهم أو أفكارهم نحو تصور معين أو أن يكون هدف الرسالة تحقيق طلب أو تلقي المعلومات.

٥- قناة الاتصال (الوسيلة):

وهي الوسيلة المستخدمة لنقل الرسالة، فأما أن تكون الوسيلة شفوية إذا ما كانت حالة الاتصال الشخصي، أو عن طريق وسيط مثل الكتب والمجلات التلفزيونية والإنترنت إذا كانت موجهة نحو عموم الناس (الجمهور).

٦- الظرف (البيئة):

ويقصد به الوسط الذي يتم فيه عملية الاتصال بكل عناصرها التي تتكون منها، وهذه البيئة هي التي تحدد الأسلوب الأمثل في عملية الاتصال وحجمه ونوعه.

٧- التشويش:

وهو أمر وارد أن يحدث في ثنايا أي عملية اتصالية، الأمر الذي يؤثر على الرسالة ومنتقياها.

٨- الاستجابة:

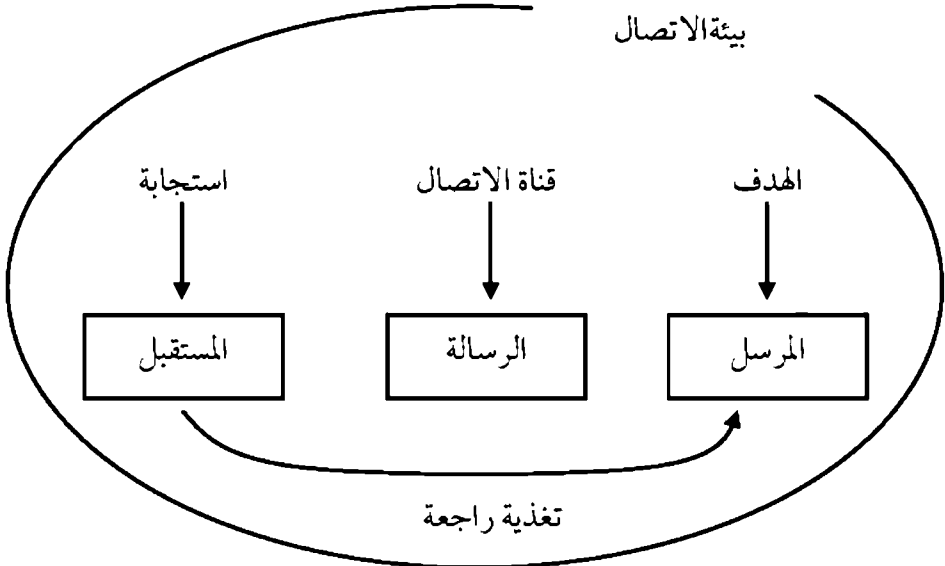
وهو ردة فعل المتلقي للرسالة سواء كانت بالسلب أو الإيجاب.

٩- التغذية الراجعة:

وهي المعلومات الراجعة من المتلقى والتي تبين مدى فعّاليته من الاتصال وتأثره بالرسالة الأمر الذي يمكن من خلاله تقييم الرسالة ثم تقويمها وتوجيهها وتعديلها نحو المسار الصحيح.

شروط عملية الاتصال الناجحة

- من حيث المرسل: يجب أن يلم بجميع عناصر الموضوع المرسل من قبله، واستيعاب وسائل الاتصال، ومعرفة الوسيلة الأنسب لكل موقف واستخدامه لحواسه الخمس استخدامًا ماهرًا إذا ما كان الاتصال شخصيًا، كما أن عليه أن يكون مقتنعًا بالعمل الذي يقوم به وفاهمًا جيدًا لنفسية الفئة المستهدفة وخصائصها.
- من حيث الرسالة: فيجب أن تكون على قدر من الدقة لمحتواها العلمي، وأن تصاغ في صورة ميسرة من الدقة بعيدة عن التعقيد، ومناسبة مع المستويات المعرفية للفئة المستهدفة وأن تتسم بالتشويق والإثارة وذلك لحسن العرض من أثر جذب الفئة المستهدفة.
- أما من حيث المتلقى: فيجب أن يكون منصتًا جيدًا وقارئًا ماهرًا، وفي حالة من الوعي والتركيز التي تمكنه من تبادل الأدوار مع المرسل ويوضح الشكل التالي عناصر وكيفية عملية الاتصال بحسب ما سبق ذكره والذي يسميه البعض الاتصال التفاعلي Interaxtive model إذ أنه يشمل كل عناصر الاتصال الفعّالة وهذه هي طبيعة العلاقات الاجتماعية التي يبنى بعضها على بعض دون انتهاء.



وهناك بعض المراجع عرضت مكونات عملية الاتصال على النحو التالي:

أ. المصدر أو المرسل:

بعد أن يحدد المصدر هدفة من الاتصال ويبدأ العملية الاتصالية سيجد أن فعالية هذه العملية تتوقف على توافر عدة شروط في كل عنصر من عناصر عملية الاتصال.

ويتوقف نجاح الاتصال على توافر أربعة شروط هي:

١- مهارات الاتصال عند المصدر:

عن طريق استخدامه رمز معبر أو استخدام الكلمات المناسبة المعبرة عن الرسالة.

٢- اتجاه المصدر نحو نفسه:

حيث تبين أن اتجاه الفرد نحو ذاته يؤثر على الطريقة التي يتصل بها.

مثل: الطالب الذي يخاف أن يوجه حديث إلى زملائه على المنصة يكون فى الغالب فكرته عن نفسه سيئة أى غير جيدة وبالتالي بهذه الطريقة ينقل هذه الفكرة إلى الآخرين لا شعوريًا.

٣- اتجاه المصدر نحو الموضوع:

مثال: ترفض كثير من الشركات تعيين مرشح معين لشغل وظيفة بائع ما لم تتأكد من أنه يؤمن بالسلعة التي يقوم ببيعها وأن اتجاهه نحوها إيجابى فمن المعروف أن أى بائع لا يستطيع أن يبيع أى سلعة إلا إذا آمن هو نفسه بها.

٤- اتجاه المصدر نحو المتلقى:

وغالبًا إنك لا تستطيع أن تقتنع بكلام شخص تشعر في أعماقك أنه لا يهتم بك أو لا يربك بغض النظر عن صحة أو منطقية المضمون.

ويتوقف كفاءة عملية الاتصال بين المرسل والمستقبل على الآتى:

- الوعى بمستوى ثقافة المستقبل وعمره وعلمه وخبرته.
- السرعة فى الاتصال حتى لا تفوت فرصة الاستجابة أو يتغير الموقف.
- ملائمة الألفاظ والحركات والإشارات للرسالة التي يراد إيصالها.
- التبسيط والبعد عن التعقيد أو استخدام المصطلحات الفنية.
- اختيار التوقيت المناسب للاتصال.

- التركيز على الهدف من الاتصال.
- الاهتمام المستمر بالتغذية المرتدة - Feedback حيث تبين لك مدى فهم وتفهم الآخر للرسائل الموجهة إليه.
- الاهتمام بقياس الأثر الذي حدث أثناء عملية الاتصال وبعدها.

ب. المتلقى أو المستقبل :

يشكل المتلقى العنصر الثانى من عناصر عملية الاتصال وينطبق على المتلقى ما سبق ذكره عن المصدر... يعتبر المتلقى أهم حلقة فى عملية الاتصال لأنه إذا لم يصل المصدر إلى المتلقى بالرسالة يصبح وكأنه يتحدث إلى نفسه.

فحينما نكتب: يكون القارئ هو المهم... وحينما نتكلم: يكون المستمع هو المهم.

ج. الرسالة أو المضمون :

هو النتاج المادى للمصدر الذى يضع فكرة فى كود الرسالة.

حينما نتحدث - الحديث - هو الرسالة... حينما نرسم - الصور - هى الرسالة.

حينما نلوح - الحركة - هى الرسالة.

١ - كود الرسالة: هى مجموعة الرموز التى إذا وضعت فى ترتيب معين يكون لها معنى عند المتلقى.

٢ - مضمون الرسالة: هو مادة الرسالة التى اختارها المصدر لتعبير عن أهدافه.

مثال: العبارة التى تقال - المعلومة التى تقدم.

د. الوسيلة :

هى القناة التى تحمل الرسالة إلى المتلقى واستخدام وسيلتين أفضل من استخدام وسيلة

واحدة ويتوقف اختيار الوسيلة على قدرات المصدر.

هـ. التأثير :

وهو تأثير الرسالة على المستقبل.

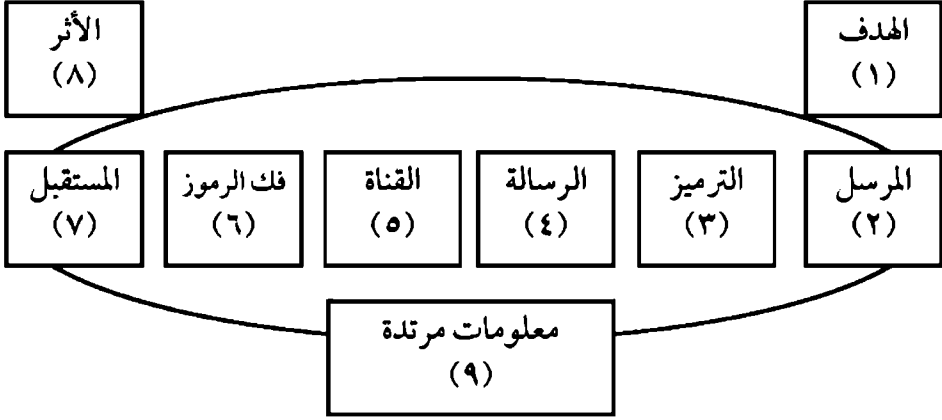
و. رجوع الصدى :

رجع الصدى هو رد المتلقى على رسالة المصدر الذى قد يستخدمه الآخر لتعديل رسالته

التالية ويجدث رجع الصدى بدرجة أكيدة فى الاتصال المباشر عن الاتصال الجهاهبرى.

عناصر الاتصال:

وتتكون دائرة الاتصال الفعال من عدة عناصر - كما ذكر في بعض المراجع - هي:



١- الهدف - Goal: يعنى به تحديد هدف مسبق لعملية الاتصال نفسها، إذ لا بد أن يسأل المرسل بعد انتهائه من الاتصال بالفئة المستهدفة.

٢- المرسل - Sender: وهو الطرف الذى يقوم بإرسال رسالة إلى طرف آخر (فرد أو أكثر). وفي حياتنا العملية نجد أن المرسل من الممكن أن يكون معلمًا، أو مدربًا، أو طبيبًا، أو محاضرًا، أو أى شخص آخر لديه معلومات وخبرات يريد أن ينقلها لفئة أخرى من الناس لتستفيد منها، والمرسل لا يظل يرسل طوال الوقت لأن عملية الاتصال عملية تبادلية فعندما يتحدث المستقبل أو يستجيب أو ينعكس الوضع.

٣- الترميز - Encoding: وتتمثل في استخدام رموز أو شفرات تعبر عن المعانى أو الأفكار المطلوب إرسالها للطرف الآخر.

٤- الرسالة - Message: وهى الرسالة العقلية التى يتم إرسالها للطرف الآخر، وهى تتيح عملية الترميز للتعبير عن الأفكار أو المعانى المرغوب نقلها للطرف الآخر، والرسالة هى محور عملية الاتصال، وهى التى تتم من أجلها عملية الاتصال بين طرفي الدائرة، فالرسالة من الممكن أن تكون عبارة عن معلومات متوافرة في مجال معين لدى شخص معين ويريد أن يفيد بها فئة معينة من الناس، أو قد تكون خبرات في عمل أو وظيفة أو مشاعر كالخوف والقلق وعدم المعرفة مثلما يحدث في حالات تقديم المشورة ويوجد نوعان من الرسائل:

- الرسائل اللفظية: وتشمل كل ما يُنطق أو يُلفظ من كلمات وألفاظ.

- الرسائل غير اللفظية: وتشمل كل ما هو غير منطوق مثل حركات الجسم وتعبيرات الوجه والإيحاءات وأثاث المكتب والملابس.

٥- القناة أو الوسيلة - Channel: وتمثل الوسيلة التي من خلالها يتم نقل الرسالة إلى الطرف الآخر أثناء عملية الاتصال، وقد تكون شفوية أو كتابية أو إلكترونية، ويتوقف نجاح نقل الرسالة على مدى مناسبة الوسيلة لتحقيق هدف الاتصال.

٦- فك الرموز - Decoding: وهي عملية يقوم بها الطرف الآخر الذي استقبل الرسالة وذلك لتفسير ما ورد في الرسالة ومدى استجابته وفهمه لها.

٧- المستقبل - Receiver: وهو الذي يستقبل الرسالة المرسل، ويصبح المستقبل مرسلًا حين يستجيب للرسالة ويتفاعل معها. أي أن المرسل يصبح مستقبلًا والمستقبل يصبح مرسلًا من خلال علاقة تبادلية مستمرة والحقيقة أن الاتصال يصبح ناجحًا حين يفهم المرسل والمستقبل المعلومات نفسها.

٨- الأثر - Effect: ونعني به ملاحظة الأثر الذي طرأ على الفئة المستهدفة أثناء الاتصال وبعده، ويقوم به المرسل لكي يتأكد من مدى تحقيق الهدف، حيث لا فائدة من اتصال لا يغير معلومة أو سلوك أو يضيف جديدًا لشخصية المستقبل.

٩- المعلومات المرتدة - Feedback: وتعكس رد فعل المستقبل واستجابته أو عدم استجابته للرسالة. لذلك فأتجاه التغذية المرتدة دائمًا يكون في عكس الاتجاه المرسل منه الرسالة. وقد سميت بهذا الاسم لأنها ترتد من المستقبل للمرسل لتغذيته بالمعلومات التي تجعله قادرًا على الاستمرار في عملية الاتصال. ولما كانت الرسائل لفظية وغير لفظية، فمن الممكن أن تكون المعلومات المرتدة كذلك، والمعلومات المرتدة غير اللفظية لا تتم إلا إذا كان الاتصال وجهًا لوجه حيث تتضمن الملاحظة والنظر وتبادل المشاعر والأحاسيس.

كما يمكن إضافة عنصر آخر لعملية الاتصال وهو:

السياق - Context:

أي الموقف الذي يتم فيه توصيل الرسالة وقد يتضمن البيئة المحيطة أو الثقافة المحلية القومية أو العالمية ويعتبر مصدرًا للعديد من المشاكل. ونظرًا لكثرة المعلومات التي تأتي من المرسل فلا بد أن يكون المرسل منطقيًا ومعقولًا في استغلال وقت المستقبل وخصوصًا في مجتمع اليوم المنشغل بالعديد من القضايا الحياتية كما أن اختلاف ثقافة المستهدفين غالبًا ما يمثل مشكلة للمرسل الذي لم يضع هذا العنصر في الاعتبار ويخضعه للبحث والدراسة سواء في داخل بلده أو مع أفراد لهم ثقافات متنوعة من الخارج.

قواعد الرسالة فى عملية الاتصال

أولاً: القواعد الفنية. Technical للرسالة:

تعتمد القواعد الفنية للرسالة على الدقة التى يتم بها نقل الرموز من المرسل إلى المستقبل هذه الرموز قد تكون كلمات مكتوبة أو منطوقة أو صور ... إلخ.

صفات القواعد الفنية:

الانقرائية. الانسيابية. الرشاقة. الوضوح. التلوين.

الانقرائية: يقصد بها نفاذ كلمات الرسالة إلى عقل المستقبل بسرعة وبسهولة مع القدرة على تذكر محتواها إذا دعت الضرورة.

ومن أهم عوامل هذه الصفة «فليش» Roudolf flesch:

١- طول الكلمة «الكلمات السهلة الرشيقة».

٢- طول الجملة. ٣- الإشارات الشخصية.

كما يجب استخدام الكلمة ذات المقطع الواحد فى معظم أجزاء الرسالة والابتعاد عن الجمل المركبة، مع الاعتماد على الإشارات الشخصية، كالأسماء والألقاب والضمائر والكلمات التى تشير إلى القرابة، بالإضافة إلى استخدام صيغة المحادثة وما تتميز به من صيغ التعجب والأمر والجمل الناقصة «الشرطية».

الانسيابية: حينما تتداعى الأفكار فى الرسالة فى انسياب طبيعى فإن القارئ لا يستطيع أن يترك الرسالة هذه دون أن يصل إلى نهايتها. بينما يتعد الفرد عن الرسالة بمجرد أن يشعر بفجوة بين أجزائها أو بعدم الترابط.

الرشاقة «مباشر»: المقصود بها أن يمس المرسل موضوعه مساً مباشراً محددًا - وأن يصل إلى هذه النقاط من أقصر طريق، فلا غموض ولا معانى مشكوك فى صحتها.

الوضوح: تساهم كل صفة من الصفات الثلاث السابقة فى إضفاء صفة الوضوح على الرسالة بما يساعد على فهمها ولكى يتحقق الوضوح فلا بد من توافر الصفات التالية:

- استخدام الكلمات ذات المعنى الواضح المحدد.
- تأكيد المعنى بكلمات أخرى، فالتكرار هنا يساعد على الوضوح بالإضافة إلى تأكيد المعنى.
- تقديم الأمثلة التى توضح المعنى للمرسل.
- استخدام المقارنات التى تساعد على الوضوح، فالأشياء تتميز بأضدادها.

- استخدام النقاط فهذا يساعد على سرعة الفهم والإلمام بمحتويات الرسالة، بالإضافة إلى أنه يؤدي إلى القدرة على تذكر عناصر الرسالة.

التلوين: الأسلوب الذي يسير على وتيرة واحدة يبعث على الملل ويجعل المستقبل ينصرف عن متابعتك بينما تضيفي الحركة والتنوع الحيوية على الأسلوب تجعل المستقبل ينجذب إليه ويتمثل هذا التنوع في الجمل الاسمية والفعلية والأسئلة والنداء واستخدام الأمر.

ثانياً: القواعد الدلالية . Semantic للرسالة :

تؤدي الرسالة الاستجابة التي يهدف إليها المرسل حينما تتوافر فيها العوامل التالية:

- ١- أن تجذب انتباه المستقبل.
- ٢- أن تستخدم رموزاً تؤدي معنى واحد عند المستقبل.
- ٣- أن تثير الرسالة احتياجات محددة عند المستقبل، وتقترح وسائل إشباعها.
- ٤- أن يكون الوقت مناسب للرسالة.

ثالثاً: القواعد النفسية للرسالة :

درس سقراط الخطابة وأسسها على الجدل والبرهان وبنائها على التحليل النفسي، مما أوجب على المرسل أن يتعرف على نفسية المستقبل لتكون الرسالة مناسبة وملائمة.

أسس القواعد النفسية:

- ١- الهجوم الجانبي والهجوم المباشر.
- ٢- عرض الجانبيين المؤيد والمعارض مع ضرورة الاعتراف بالآراء المعارضة والرد عليها.
- ٣- استخدام استمالات تعتمد على التخويف الشديد أو المعتدل أو البسيط.
- ٤- الاستمالات العاطفية: تشير بعض الدراسات إلى الرسائل التي تحتوي على استمالات عاطفية أكثر فعالية من الرسائل التي تعتمد على الحجج المنطقية وحدها.

وهناك مثل صيني يضرب في هذا الشأن:

كان هناك شاب في العشرين من عمره قرر أن يغير العالم كله خلال عشرين سنة، وبعد عشرين سنة وحينما صار في الأربعين من عمره وجد صعوبة شديدة في ذلك، وأنه لم يستطع أن يغير العالم فقرر أن يغير بلده خلال عشرين عامًا، وبعد عشرين عامًا وحينما صار في الستين من عمره وجد أنه لم يصنع شيئاً، فقرر أن يغير من مدينته خلال عشرين عامًا، وبعد عشرين عامًا وحينما صار في الثمانين من عمره، قرر أن يغير من أسرته وبعد عشرين عامًا وحينما صار في المائة من عمره، وجد أنه لم يغير شيئاً ثم اكتشف أخيراً الحقيقة المرة.

نماذج الاتصال

من الأهداف العامة التي يسعى إليها العلماء في كل علم وتخصص وهي زيادة فهم الظواهر التي تحيط بالعلم الدارس والوصول في تعميمات عن الظروف المحيطة به تدعمها الأدلة العلمية والموضوعية.

ومع أن علم الاتصال يعتبر من أحدث العلوم إلا أن علماءه استطاعوا أن يستغلوا الظروف التي أتاحتها الحرب العالمية الأولى والثانية لتتبع ودراسة وتحليل أساليب ووسائل الاتصال المتجهة دعائياً أو إعلامياً بين الدول المعادية.

* وظائف نماذج الاتصال:

١- تساعد النماذج على إعادة تقديم الخصائص الرئيسية للنظام الذي تخضعه للملاحظة كما أنها تساعد على فهم الأحداث المعقدة والعلاقات بينها وذلك عن طريق تنظيم المعلومات المتوفرة لدى الباحث وهذه الوظيفة تسمى بالوظيفة التنظيمية.

٢- تعمل النماذج على تبسيط وتسهيل نظريات الاتصال المعقدة مما يساعد على البحث العلمي وتطويره كما أن النماذج تساعد الباحث من حيث توضيحها للظاهرة على تأخير ظاهرة الدراسة وقياسها بدقة وبأسلوب علمي.

* بعض النماذج للاتصال:

١- نماذج الاتصال الذاتي: ويعني إدراك الفرد لذاته ولعلاقاته بالعالم المحيط به ودعيه بخصاله وقدراته وحدوده ويجوانب قوته وإحساسه ونقده ومناقشته للأفكار والتجارب والأحداث التي من حوله أي أن في الاتصال الذاتي يمثل المرسل ويمثل المتلقي في الوقت نفسه.. وسوف نستعرض نموذجاً من نماذج الاتصال الذاتي المتعددة.

أمثلة لبعض النماذج:

* نموذج باركر ووابرمان: وفيه يقرر الباحثان أن الفرد يتأثر:

- ١- بمنبهات داخلية ذات اعتبارات سيكولوجية فسيولوجية مثل القلق، الجوع.
- ٢- منبهات خارجية موجودة في الظروف المحيطة قد تكون عملية مثل رؤية إشارة المرور وقد تكون خلقية مثل خلقية موسيقية لمشهد تمثيلي وعادة ما يستقل الفرد هذه المنبهات الداخلية منها والخارجية على شكل نبضات عصبية تنتقل إلى مراكز الاستقبال بالمخ ويختار المخ في هذه المرحلة التي تسمى بمرحلة التمييز بعضها ليفكر فيها يلي ذلك إعادة تجميع المنبهات التي تم اختيارها في مرحلة التمييز وترتيبها

في شكل خاص له معنى عند الفرد القائم بالاتصال ويعقب ذلك مرحلة التأهب للظهور ومنها يفك الفرد شفرة المنبهات التي تم تمييزها ويحولها إلى رموز فكرية أى يحولها إلى كلمات أو حركات لا معنى لها وفي مرحلة الإرسال النهائية يتم عرض الكلمات الرمزية والحركية التي وضعت في شفرة في شكل مادي وملموس عن طريق التحدث أو الكتابة أو الرقص أو ما شابه ذلك ثم تتم عملية رجوع الصدى التي تظهر في شكل استماع الفرد لذاته.

* نماذج الاتصال بين فردين: يطلق على الاتصال بين فردين الاتصال الشخصي وهو عملية لا تختلف كثيرًا عن عملية رد الاتصال للذات لأنك عندما تتحدث إلى فرد آخر يكون الموقف على أساس أنك نظام ذاتي قائم بذاته والفرد الآخر نظام ذاتي وتتم عملية الاتصال الشخصية وهي عملية تنطوي أيضًا على خطوات وضع الفكر في شفرة وفك الشفرة ورجع الصدى مثلًا مثل عملية الاتصال الذاتي.

* نموذج شانون وويفر: وهو نموذج يقوم على مفاهيم رياضية تشبه الاتصال بعمل الآلات التي تنقل المعلومات، وعلى الرغم من أن النموذج هو نموذج هندسى متخصص فى توضيح مشاكل الاتصال إلا أنه يتسم بالليوننة الكافية التى تجعلنا قادرين إلى حد ما على استخدامه في مجالات الاتصال البشرى وذلك بعد إجراء بعض التعديلات الطفيفة والمصطلحات المستخدمة منه.

* نماذج الاتصال الجماهيرى: ازداد الاحتياج للاتصال الجماهيرى عندما زاد عدد المتلقين للرسالة زيادة مفرطة وقد اختبر نموذجًا من نماذج الاتصال الجماهيرى المتعدد.

* نموذج شران Schramm/w: قدم ولبى شران نموذجه عام ١٩٤٥م وطوره سنة ١٩٦١م وقد استعان عند تطويره ببعض النماذج المتداولة والنظريات السابقة المعروفة في ميدان الاتصال الجماهيرى... وقد حدد أهداف الفرد من المشاركة في الاتصال كما يلي:

- ١- فهم ما يحيط به من ظواهر وأحداث.
- ٢- الاستماع والاسترخاء والهروب من مشاكل الحياة.
- ٣- الحصول على معلومات جديدة تساعد على اتخاذ القرارات والتصرف بشكل مقبول اجتماعيًا.

- النموذج الأول: النموذج السلوكى:

وضعه المحلل النفسى الأمريكى لازويل - Lasswell D. Harold سنة ١٩٤٨م ويتضمن ما يلي: من؟ (المرسل) — يقول ماذا؟ (الرسالة) — بأية وسيلة؟ (وسيط) — لمن؟ (المتلقى) — ولأى تأثير؟ (أثر).

يرتكز هذا النموذج على خمسة عناصر، وهي: المرسل - الرسالة - القناة - المتلقى - الأثر. ويمكن إدراج هذا النموذج ضمن المنظور السلوكي الذي انتشر كثيرًا في الولايات المتحدة الأمريكية، ويقوم على ثنائية المثير والاستجابة. ويظهر هذا المنظور عندما يركز لازويل على الوظيفة التأثيرية، أي التأثير على المرسل إليه من أجل تغيير سلوكه إيجابًا وسلبًا. ومن سلبيات هذا النظام أنه يجعل المتلقى سلبياً في استهلاكه، ومنظوره سلطوى في استعمال وسائل التأثير في جذب المتلقى والتأثير عليه في صالح المرسل.

وللتمثيل: فالمدرس هو المرسل، والتلميذ هو المتلقى، والرسالة ما يقوله المدرس من معرفة وتجربة، ثم الوسيط الذي يتمثل في القنوات اللغوية وغير اللغوية، والأثر هو تلك الأهداف التي ينوى المدرس تحقيقها عبر تأثيره في التلميذ.

٢- النموذج الثاني: النموذج الرياضي:

وضعه المهندس كلود شانون - Claude Shannon سنة ١٩٤٩م والفيلسوف وارين - Warren Weaver. ويركز على المكونات التالية:

مرسل — ترميز — رسالة — فك الترميز — متلقى

يعتمد هذا النظام التواصلي على عملية الترميز أو التشفير، فالمرسل هو الذي يمكن أن يتقصد دوره المدرس حيث يرسل رسالة معرفية وتربوية بلغة وقواعد ذات معايير قياسية أو سماعية يتفق عليها المرسل والمرسل إليه الذي يتمثل في التلميذ أو الطالب. فالمدرس يرسل خطابه التربوي عبر قناة لغوية أو شبه لغوية أو غير لغوية نحو التلميذ / الطالب الذي يتلقى الرسالة ثم يفك شفرتها ليفهم رموزها عن طريق تأويلها واستضمار قواعدها. يهدف هذا النموذج إلى فهم الإرسال التلغرافي وذلك بفهم عملية الإرسال من نقطة A إلى B بوضوح دقيق دون إحداث أي انقطاع أو خلل في الإرسال بسبب التشويش. ويتلخص مبدأ هذا النظام بكل بساطة في: «يرسل مرسل شفرته إلى متلق يفك تلك الشفرة». ومن ثغرات هذا النظام الخطى أنه لا يطبق في كل وضعيات التواصل، خاصة إذا تعدد المستقبلون، وانعدم الفهم الاجتماعي والسيكولوجي أثناء التفاعل التواصلي بين الذوات المفكرة. كما يبقى المتلقى سلبياً في تسلمه للرسائل المشفرة.

٣- النموذج الثالث: النموذج الاجتماعي:

هو نموذج ريلي وريلي - Riley & Riley الذي يعتمد على فهم طريقة انتماء الأفراد إلى الجماعات. فالمرسل هو المعتمد والمستقبلون هم الذين يودعون في جماعات أولية اجتماعية مثل العائلات والتجمعات والجماعات الصغيرة.

وهؤلاء الأفراد يتأثرون ويفكرون ويحكمون ويرون الأشياء بمنظار الجماعات التي ينتمون إليها والتي بدورها تتطور في حوض السياق الاجتماعي الذي أفرزها، ويلاحظ أن هذا النموذج ينتمي إلى علم الاجتماع ولا سيما إلى علم النفس الاجتماعي حيث يرصد مختلف العلاقات النفسية والاجتماعية بين المتواصلين داخل السياق الاجتماعي. وهذا ما يجعل هذا النظام يساهم في تأسيس علم تواصل الجماعة.

ومن المفاهيم التواصلية المهمة داخل هذا النظام نجد مفهوم السياق الاجتماعي والانتماء إلى الجماعة.

٤- النموذج الرابع: النموذج اللساني:

يعد رومان جاكبسون Roman Jakobson واضع هذا النموذج سنة ١٩٦٤م، إذا اعتبر أن اللغة وظيفتها الأساسية هي التواصل، ورأى أن للغة ستة عناصر وهي: المرسل والرسالة والمرسل إليه والقناة والمرجع واللغة، ولكل عنصر وظيفة خاصة: فالمرسل وظيفته انفعالية تعبيرية، والرسالة وظيفتها جمالية من خلال إسقاط محور الاستبدال على محور التركيب، والمرسل إليه وظيفته تأثيرية وانتباهية، والقناة وظيفتها حفاظية، والمرجع وظيفته مرجعية أو موضوعية، واللغة أو السنن وظيفتها لغوية أو وصفية.

٥- النموذج الخامس: النموذج الإعلامي:

هذا النموذج الإعلامي قائم على توظيف التقنيات الإعلامية الجديدة كالحاسوب والإنترنت والذاكرة المنطقية المركزية في الحاسوب، ومن مميزات هذا النموذج:

١- خطوة الاتصال وخلق العلاقة الترابطية.

٢- خطوة إرسال الرسائل.

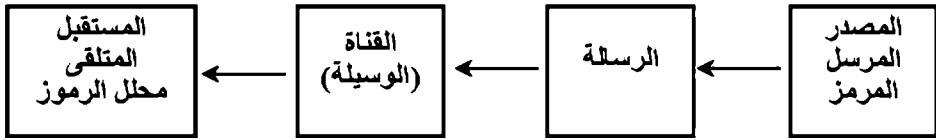
٣- خطوة الإغلاق.

ومن النماذج الشهيرة في عملية الاتصال أيضاً ما يلي:

١- نموذج بيرلو (Berlo):

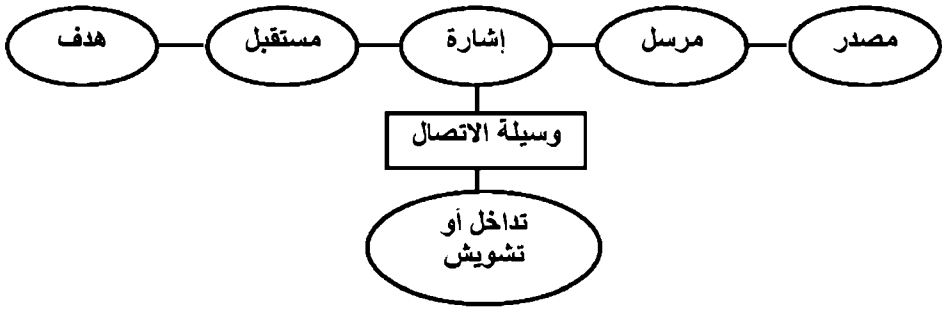
وهو من أقدم النماذج وأشهرها ويسمى أحادي الاتجاه (Linear model) وقد اعتبر بيرلو أن عملية الاتصال تتم من أربعة عناصر رئيسية وهي المصدر، الرسالة، القناة، المتلقي.. وهو نموذج للاتصال الشخصي اللفظي الذي يتوقف نجاحه على مهارة المرسل وتوجهاته مما يمكنه من التأثير على الآخرين.

أن هذا النموذج لا يعكس عملية الاتصال بدقة إذ أنه يتجاهل رجوع الصدى ورد الفعل من المستقبل تجاه ما يستقبله من الرسائل.



٢- نموذج شانون وويفر - Shannon and weaver :

ويعتبر من أكثر نماذج الاتصال شهرة، ويعتبر النموذج الأساسي لنماذج تالية حاولت شرح عناصر الاتصال، ويتكون من خمسة عناصر رئيسية هي المصدر، المرسل، الإشارة (وسيلة اتصال، تدخل أو تشويش) المستقبل، الهدف.



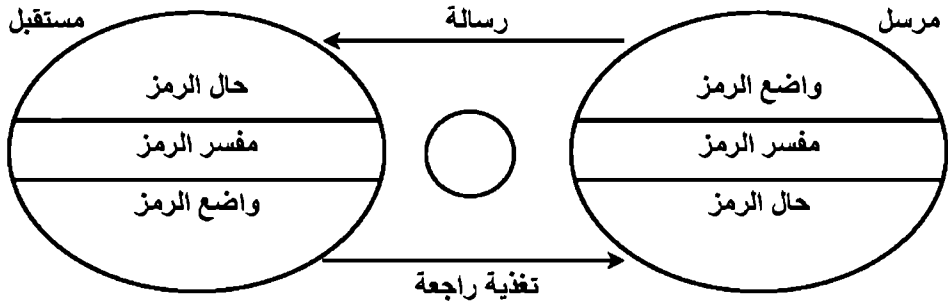
أو بمعنى آخر أن هناك مصدر للمعلومات - Source ينقل الرسالة Message عبر جهاز إرسال Transmitter ويحمل الإشارة (الرموز) Signal (Encoding) ويحدث أثناء ذلك تشويش Noise ويستقبلها ويستقبل هذه الإشارة جهاز استقبال Decoding ثم تصل إلى الهدف Destination.

٣- نموذج شرام - Schramm :

ويسمى النموذج التبادلي - Interactive model وقد نشر شرام نموذجه في عام ١٩٥٤ م من خلال موضوعه كيف يحدث في الاتصال؟ وقد أوضح طبيعة المرسل حيث يمكن أن يكون فرداً أو مؤسسة، والرسالة يمكن أن تكون بشكل مرتب، أو بشكل صوت إذاعي، إشارة باليد أو أي إشارة ذات معنى.

أما المستقبل قد يكون شخصاً مستمعاً أو مشاهدًا أو عضوًا مشاركًا في مناقشة أو جمهورًا متظاهرًا أو مشاهدة لمباراة رياضية وقد أكد شرام على أهمية تبادل الأدوار بين المرسل أو المستقبل حيث الاتصال عنده دائرة وليس في اتجاه واحد.

إن كلا الطرفين يستقبل ويرسل بينها سلوك اتصالي يعبر عن قيامها بالترميز وفك الرموز بقصد أو دون قصد ويفسر الرسائل ويفك رموزها وهو غير متنبه لها وفي كلا الحالين نجد أن التشويش مصاحب لمرحلة إرسال الرسالة واستقبالها مما يؤثر على كفاءة الاتصال وفعاليته.



نموذج الاتصال الناجح: من أهم خصائص نموذج الاتصال الناجح ما يلي:

- وجود اتفاق فكري في الاتصال (بين المرسل والمستقبل).
- وجود لغة مشتركة تعاون على سهولة فهم مضمون الرسالة وأبعادها على النحو الذي يقصده المرسل.
- إن نجاح عملية الاتصال تتوقف على درجة تقبل المستقبل مضمون الرسالة وفي ضوء حالته النفسية.
- يجب أن يكون المرسل مدركًا بحقيقة ما يريد أن ينقله للغير وملمًا جيدًا بأبعاد الرسالة.
- هيئة المصدر ومظهره وأسلوبه يساعد على تشكيل صورة طيبة للمتكلم ويكون لها تأثيرًا أكبر على اتجاهات المستمع وسلوكه.
- أن يتم الاتصال في الوقت المناسب وبالوسيلة المناسبة التي تمكن من إحداث الاتصال للأثرة.
- أن يكون الاتصال محدود ومباشر والتعبير عن مستوى الفهم وفي إطار مجال من الخبرة المشتركة.

أدوات الاتصال

نجد أن الإنسان في عملية الاتصال يعتمد على أدوات، هذه الأدوات (كما وردت في أحد المراجع) هي: حواس الإنسان ويمكن تقسيمها إلى:

- * حواس عليا.
- * حواس دنيا.

حواس عليا :

- ١- إحساسات بصرية: وأداتها الاتصالية، أن عضوها المستقبل هو العين التي تتأثر بالموجات الضوئية.
- ٢- إحساسات صوتية: وأداتها الاتصالية، أى عضوها المستقبل هو الأذن التي تتأثر بالموجات الصوتية.
- ٣- إحساسات توازنية: وأداتها الاتصالية، أى عضوها المستقبل هو الأذن الداخلية التي تتأثر بحركات الرأس في مختلف الاتجاهات.
- ٤- إحساسات كيميائية: وأداتها الاتصالية أى عضوها المستقبل هو كل من الأنف والفم أو كلاهما، اللذان يتأثران بالمركيبات الغازية أو السائلة.

حواس دنيا :

وهذه يصعب تحديد موضعها أو نوعها إلا بمزيد من الجهد والمشقة ومن أمثلتها:

- ١- إحساسات اللمس: وأداتها الاتصالية، أى عضوها المستقبل هو سطح الجلد وأداتها الاتصالية الجلد أو بعض أجزاء الجلد.
- ٢- إحساسات حرارية: وأداتها الاتصالية، أى عضوها المستقبل هو سطح الجلد. بصورة تختلف عن الإحساسات السابقة، تبعاً لتوزيع الأطراف العصبية الخاصة بها.
- ٣- إحساسات عقلية: وأداتها الاتصالية هي التقدير الذاتي للإنسان بمعنى أن الإنسان يستطيع إذا كان واقفاً - ودون أن ينظر إلى أسفل يستطيع أن يفتح ساقيه أو يرفع قدماً ويقف على الأخرى، أو يرفع إحدى رجله إلى الخلف ويمسكها بذراعه المقابل لها، وفي كل حالة يستطيع أن يحدد الزاوية أو درجة الارتفاع لحركة السيقان أو الأرجل.
- ٤- إحساسات داخلية: وأداتها الاتصالية قد تكون المعدة أو الجسم كله، ومن مظاهرها الشعور بالجوع أو التعب أو الدوخة أو المرض وهي بمثابة إحساس بألم الجوع أو الضغط العضلي أو ارتفاع أو انخفاض درجة الحرارة في الصيف والشتاء أو الشعور بعدم القدرة على الحركة مع آلام شديدة.

نظريات الاتصال الإنساني ومنظوراته

نظرية أرسطو في الاتصال:

لم يضع أرسطو نظرية مستقبلية للاتصال، فقد وضع أرسطو أسس علمية لاتزال قائمة للتفاعل بين الخطيب (المرسل) والجمهور (المستقبل) تقوم على أن يعد المرسل رسالته (خطبته)

بصورة شيقة وجذابة ومقنعة، حتى يمكن أن تؤثر في الجماهير بالصورة المستهدفة ذلك أنه لا قيمة للاتصال - من وجهة نظره - ما لم يكن مقبول أو مفهوم من الجمهور (المستقبلين).

الموقف الاتصالي عند أرسطو: وقد قسم أرسطو الموقف الاتصالي إلى ثلاث مراحل هي:

أ- الخطيب أو (الراسل). ب- الخطبة أو (الرسالة).

ج- الجمهور أو (المستقبل).

وأوجب أرسطو على الخطيب (المرسل) أن يدرك ما يعمل في نفوس الجماهير من قيم ومبادئ ومعايير وسنن اجتماعية، على أساس أن إدراك الجمهور للرسالة يتأثر بتفسيره لهذه الرسالة، وهذا التفسير يعتمد على الوضع الاجتماعي للجمهور من حيث تنشئته الاجتماعية، والإطار أو النسق القيمي الذي يأخذه.

نظرية ابن خلدون في الاتصال:

لم يضع ابن خلدون أيضًا نظرية في الاتصال وإنما يمكن الوقوف على وجهة نظره في هذا المجال من مناهجه في البحث الاجتماعي، حيث أوضح القصور بين الماضي والحاضر وارجع هذا القصور إلى (التشيعات للأراء والمذاهب) برر ذلك بقوله «إن النفس إذا كانت على حال الاعتدال في قبول الخبر أعطته خفة من التمحيص والنظر، حتى تتبين صدقه من كذبه إذا خامرها تشيع لرأى أو تحمله قبلت ما يوافقها من الاختبار لأول وهله فكأن ذلك الميل أو التشيع غطاء على عين بصيرتها عن الانتقاص أو التمحيص فتقع في الكذب ونقله ويلاحظ هنا أن ابن خلدون يوضح التميز في تقبل الرسالة الاتصالية.

كما لا يكتفى بن خلدون بذلك بل يطلب في مكان آخر من (المستقبل) أن يضع كل رسالة تصل إليه في ضوء طبيعة العمران الإنساني، حيث يقول وإذا ما اعتمد في الأخبار «على مجرد النقل ولم يحكم طبيعة العمران الإنساني. ربما لم يؤمن من العثور ومزلة القدم والحيد عن جادة الصواب».

وأوضح من قوله هذا، إلزامه للمستقبل برفض قبوله الرسالة المنقولة إليه، ما لم يضعها تحت مرآة الأوضاع الاجتماعية السائدة وبذلك لا يقع في الخطأ.

الموقف الاتصالي عند ابن خلدون: يمكن تلخيص الموقف الاتصالي لدى ابن خلدون على النحو

التالي:

* المرسل: فمن رؤية أن الناقلين (الإحصائين في الاتصال) لا يعرفون القصد مما عاينوا أو سمعوا، وينقلون الخبر على ما في ظنهم أو تخمينهم فيقعون في الكذب في كثير من الأحيان.

* الرسالة: التي من الضروري مناقشتها في ذاتها للوقوف على مدى اتفاقها مع طبيعة الأمور، ومع الظروف والملابسات التي يحكيها الراوي (المرسل) ومناقشة مادة تلك الرواية (الرسالة).

* المستقبل: أوجب عليه ابن خلدون أن يتأكد من أمانة الراوي (المرسل) وصدقة وسلامة ذهنه، وطهارة عقيدته، ومثانة خلقه، وقيمه الشخصية.

ومن هنا فإن جوهر نظرية ابن خلدون في الاتصال يتألف من:

١- الحقيقة في الرسالة. ٢- الأمانة في المرسل. ٣- الذكاء الاجتماعي في المستقبل.

نظرية كولن في الاتصال:

تعتبر نظريته من النظريات الحديثة الرائدة في مجال الاتصال والتي استخدم فيها بعض المصطلحات المستعارة من بعض العلوم الكهربية والإلكترونية مثل: المرسل - الرسالة - التدفق - المستقبل - رجوع المدى أو التغذية الرجعية - Sender - Message - flow - receiver - feedback. تعتمد هذه النظرية على: عقل الإنسان باعتباره المركز الرئيسي للاتصال بالنسبة للإنسان، سواء في الإرسال أو الاستقبال.

ذلك لأن: (العقل) هو الذي يصوغ الرسالة الذي يتولى الجهاز الصوتي إرسالها إلى المستقبل ويكمن في العقل أيضًا (الإدراك) الذي يتولى استيعاب الرسالة بالإضافة إلى (العمليات النفسية) مثل الانتباه - التذكر - التي تساعد على إرسال واستقبال تلك الرسائل.

الموقف الاتصالي عند كولن: يمكن تلخيص الموقف الاتصالي في نظرية (كولن) على النحو التالي:

- المرسل: الذي يستمد من عقله في شكل يمكن إدراكه في المرسل إليه.
- الرسالة: التي يصوغها في عقله في شكل يمكن إدراكه في المرسل إليه.
- المستقبل: الذي يستخدم عقله وقدراته واستعداداته النفسية مثل التذكر والإدراك والانتباه في استيعاب تلك الرسالة.
- التغذية العكسية أو رجوع الصدى: هي الاستجابة للرسالة (المثير) تلك التي تعود إلى المرسل وبذلك تكتمل الدورة الاتصالية.

ويلاحظ أن تلك النظرية تعتمد كلية على الدراسات النفسية، وتعتبر من النظريات المتكاملة لقيامها على أساس أن الاتصال دورة مستمرة.

نظرية (ستيفنسون) فى الاتصال:

ربط (ستيفنسون) بين نظريته فى الاتصال والإمتاع على أساس أن المستقبل يشعر بالاستغراق والمتعة فيما يقرأ أو يشاهد لاسيما فى الاتصال الجمعى.

ربط (ستيفنسون) كذلك بين الاتصال وتكوين الرأى العام والارتقاء بالأذواق العامة والثقافة.

شروط الموقف الاتصالي عند ستيفنسون: يلاحظ أن الموقف الاتصالي فى هذه النظرية له شروط هي:

١- إلزام المرسل بأيدولوجيا المجتمع التى من أهدافها ربط المواطنين بمجتمعهم والارتقاء بأذواقهم فى مختلف النواحي الاجتماعية والثقافية.

٢- صياغة الرسالة فى أسلوب شيق يعتمد على الإمتاع بشكل يجعل المستقبل على اتصال مستمر بمصادر المعلومات.

٣- إتاحة الفرصة للمستقبل للدخول فى حوار مع المرسل حتى يؤدى ذلك إلى تكوين رأى عام مستنير يعتمد على الحقائق الواضحة.

تلك النظرية تقوم على مراعاة النواحي الاجتماعية والنفسية التى تعيشها الجماهير الكادحة، والتى من حقها أن تشترك بالرأى فى أمور مجتمعتها من خلال استمرار اتصالاتها بمصادر المعلومات فى المجتمع ذلك أن الاتصال الذى تضعه تلك النظرية ملحوظاً بالمواد الإمتاعية.

نظرية اسفير يوس فى الاتصال:

تناول الاتصال لأول مرة كظاهرة اجتماعيه ومن ثم تميزت نظريته بالعمق، والبعد عن الأساليب الدعائية والإعلامية حيث لم يركز على أجهزة ووسائل الاتصال وإنما ركز على العملية الاتصالية كظاهرة اجتماعية تقوم على التفاعل الذى يتحقق فى المجتمع وعلى الارتباط ببقية الظواهر الاجتماعية الأخرى وبذلك أعاد الاتصال موضوعاً إنسانياً بالدرجة الأولى:

هدف الاتصال فى نظريته:

هو زيادة التماسك فى المجتمع وتحويله إلى وحدة اجتماعية متكاملة.

الوسيلة لذلك: تأخذ شكل التعبير الظاهرى أو الأساليب التعبيرية، والمهم هنا هو الحقائق الكامنه وراء تلك الأساليب التعبيرية، على أساس أن ظاهرة الاتصال الجماعى هى القوة الديناميه فى المجتمع، لقيامه على الأخذ والعطاء، والإرسال والاستقبال المتفاعلين.

الموقف الاتصالي عند اسفيريوس:

وعلى ذلك فإن الموقف الاتصالي في هذه النظرية يقوم على:

المرسل: هو المجتمع.

الرسالة: هي التعبير الموضوعي عن عقلية الجماهير وروحها وميولها واتجاهاتها.

المستقبل: هو المجتمع أيضاً.

وسائل الاتصال: مثل الإذاعة، والتليفزيون والصحف وهي المناير التي لا يرتقيها القادة السياسيون فحسب، والتي يجب أن ترتقيها الجماهير أيضاً، لكي تعبر عن مطالبها وآمالها، ولكي تشارك بالرأى في شئون المجتمع التي ليست حكراً لأحد.

التمييز بين الاتصال والإعلام: لقد ميز بين الاتصال والإعلام على اعتبار:

جوهر الاتصال: هو التعبير الموضوعي عن عقلية الجماهير وروحها وميولها واتجاهاتها.

جوهر الإعلام: هو أن يكون موثقاً جيداً للمعلومات والأخبار وردود أفعالها، أى انعكاساتها بين الجماهير وقيادتها.

نظرية الانتقالات:

إن الإنسان الذي يتصل الآن بالآخر بكل سهولة والذي يدرس قواعد الاتصال والكتابة والإدارة الفعالة حيث أنه في حين من الدهر لم يكن لديه من القدرة على الكلام أو الكتابة، فالبشرية مرت بعدد من المراحل حتى تكتسب القدرة على الاتصال السليم ونحن هنا نتعرض للتغيرات الجذرية التي حدثت في قدرة الإنسان على فهم المعاني وكيفية نقلها للآخرين وهذا ما يطلق عليه نظرية الانتقالات وهي النظرية التي تقسم مراحل تطور الاتصال إلى:

المرحلة الأولى: (عصر الإشارات والعلامات):

عصر الإشارات والعلامات كان يتعين عليهم التمسك بأن تكون رسائلهم بسيطة وبأن ينقلوا هذه الرسائل بطريقة بطيئة وسهلة فكلما كانت أدوات الإنسان القديم بدائية كانت طرق اتصالاتهم غير كافية ومزعجة إذا لم ينظم اللغة والتخاطب وكان لهذه القدرة المحددة على الاتصال تأثير هام على الحياة الاجتماعية وخاصة بالنسبة لعمليات التفكير حيث تشير الدلائل إلى أن الأساليب التي نستخدمها في الاتصال مع أنفسنا كما أن التفكير شكل داخلي من أشكال اللغة.

المرحلة الثانية: (عصر التخاطب واللغة):

يبدو أن اللغة أو التخاطب قد ظهرت في وقت ما خلال الفترة ما بين ٣٥ - ٤٠ ألف سنة

مضت بين مخلوقات تشبه الجنس البشرى الحالى من الناحية الجسمية ويطلق عليها اسم الكرومانيون (Gromagnon) الذى عثر على بقاياها فى كهف كرومانيون بفرنسا.

المرحلة الثالثة: (عصر الكتابة):

إن قصة الكتابة هى قصة الانتقال من الكتابة التصويرية عن طريق الصور والرسومات المعبرة إلى الكتابة الرمزية التى تستخدم حروف بسيطة للتعبير عن أصوات محددة.

المرحلة الرابعة: (عصر الطباعة):

تعد الطباعة أحد أبرز الابتكارات البشرية فى كل العصور وللنقطة المهمة فى نشأة الطباعة فى العالم العربى هى أن الورق حل مكان المخطوطات.

(الورق) Parch Ment فى العالم الإسلامى خلال القرن الثامن الميلادى نقلاً عن الصينيين ثم انتشر الورق فى أوروبا بعد فتح العرب للأندلس ولم يفقد رجال الدين والقادة والعلماء وكتبه المخطوطات احتكارهم للقراءة والكتابة إلا بعد اختراع المطبعة فى القرن الخامس عشر.

المرحلة الخامسة: (عصر الاتصال الجماهيرى):

مع ظهور ونجاح الصحافة الجماهيرية الآن أصبحت سرعة نشاط الاتصال البشرى فى زيادة مضطردة فقد شهد القرن ١٩ عالم ثورة وسائل الاتصال الجماهيرية التى اكتمل نموها فى النصف الأول من القرن العشرين.

المرحلة السادسة: (عصر الاتصال التفاعلى):

حيث شهد النصف الثانى من القرن العشرين أشكال تكنولوجيا الاتصال الكثيرة مما يتضاءل أمامه كل ما تحقق فى عدة قرون سابقة ولعل أبرز مظاهر تلك التكنولوجيا ذلك الاندماج الذى حدث بين تكنولوجيا الحاسبات الإلكترونية وتكنولوجيا الأقمار الصناعية.

منظورات الاتصال الإنسانى:

هناك مجموعة مؤثرات ساهمت فى تشكيل مجال دراسة الاتصال الإنسانى فى مختلف المراحل، فمنذ التراث الأدبى المبكر والمنظور الآلى الذى قدمه النموذج الرياضى لنظرية المعلومات إلى تلك الإسهامات السيكلوجية الاجتماعية، ثم نظرية الاتساق العامة، ظل الاتصال الإنسانى يجذب اهتمام العديد من الباحثين والعلماء، وهذا يجعلنا نتحدث عن المنظورات الأساسية للاتصال الإنسانى وهى:

أولاً: منظور الفعل - Action Perspective :

يشارك التراث الأدبي مع نظرية المعلومات في النظر إلى الاتصال باعتباره يتكون من «فعل ذي اتجاه - One-way act»، وهو يشبه عملية توجيه السهم إلى الهدف ومن ثم يتركز نشاط الاتصال برمته حول أداء شخص معين لفعل معين، ولذلك كان الاهتمام يتركز على «المصدر» أو «المرسل» وقدراته الرمزية وكانت التساؤلات الأساسية تنصب على ما ينبغي أن يفعله المتكلم من أجل أن يقنع شخص آخر، أو يعاونه في حل مشكلة ما أو يغير سلوكه، ويعتمد هذا المنظور أيضًا على معرفة أنه إذا عرف المرسل المعاني الصحيحة للكلمات واستطاع أن يستخدمها بطريقة ملائمة لن يحدث أي مظهر من مظاهر سوء الفهم، وعندما لا يكون الاتصال كاملاً فمعناه أن المرسل لم يؤديه على النحو الملائم، بمعنى أنه أخفق في اختيار الكلمات أو اختار كلمات خاطئة أو لم ينظم رسالته بالقدر الكافي، أو أنه لا يحظى بالقدرة الكلامية، أي أنه لم يتمكن من التصويب نحو الهدف بطريقة مستقيمة ومباشرة.

ثانيًا: منظور التفاعل - Interaction Perspective :

هناك طريقة أخرى للنظر إلى الاتصال بواسطة مقارنته بأسلوب العطاء والأخذ، فأنت تقول شيئاً وأنا أرد عليه، ثم تقول المزيد وأنا أجيب مرة أخرى.

أو أنني أسأل وأنت تجيب مرة أخرى، وكلا منا يقوم بدور المرسل والمستقبل في آن واحد والحقيقة أن هذا المنظور يتناول الجوانب المعقدة لعملية الاتصال الإنساني لأنه ينطوي على المستقبل "Receiver" بإضافته لمفهوم «التغذية المرتدة الخطبة» "Linear Feed Back" الذي يتيح للمرسل ممارسة درجة أعلى من درجات الضبط تجاه اتصاله ومع ذلك فقد عولجت عملية الاتصال، حيث أدركت أعلى من درجات الضبط تجاه اتصاله ومع ذلك فقد عولجت عملية الاتصال، حيث أدركت بصفته «علاقة خطية» بين السبب والنتيجة فأنا أتحدث وأنت تجيبني، ولكن أخذ على هذا المنظور لأنه لم يقسم الاتصال إلى الطرفين يقوم أحدهما بوظيفة المنبه، بينما يقوم الآخر بدور الاستجابة أو الفعل ورد الفعل والواقع يكشف عن أن المرسلين والمستقبلين لا يتبادلون ببساطة أدوار الإرسال والاستقبال ولذلك فإن هذا النموذج الخطي البسيط الذي يعبر عن علاقة مباشرة بين السبب والنتيجة، لا يلائم جوانب عملية الاتصال المعقدة.

ثالثًا: منظور التحول المتبادل - Transaction Perspective :

وهو ينطوي على فكرة أساسية تشير إلى أن الاتصال ليس مجرد تفاعل بسيط بين المرسلين والمستقبلين ولكن هناك تعاملًا متبادلًا وتحويليًا Transactional ينطوي على السببية ذات الاعتماد المتبادل بين مكونات النسق، وعلى ذلك فإن الاتصال الإنساني يشبه أية عملية دينامية

أخرى في أنه يمكن فهمه بوضوح لو نظرنا إليه على أنه نسق يتحول المرسلون فيه إلى مستقبلين، فالاتصال من منظور الفعل لا يتضح اعتبارًا خاصًا لأفعال المرسل وردود الفعل الناجمة عنها من جانب المستقبل، ولذلك فإن قضية من الذي يبدأ عملية الاتصال، ليست واردة في هذا المنظور طالما أنه ليست هناك بدايات محددة أو نهايات لما يسمى «بالعمليات» والحقيقة أن أى «سلوك اتصالي» نريد أن نعزله في لحظة معينة من أجل أن يقوم بتحليله ودراسته هو سلوك له ماضيه ومستقبله أى أنه سلوك يتميز بالبعد التاريخي... فقد وجد بدايته في عقل المتحدث وارتبط بعقل المستقبل، وقد عاش هذان العقلان في أماكن وأنحاء كثيرة ومتفرقة، وتحدثنا عن أشياء كثيرة من قبل، ربما إلى بعضها أو إلى أطرافها أخرى ونحن عندما نقوم بعزل فعل اتصالي معين، فإننا نضع له نقطة بداية افتراضية، وكذلك نضع له نقطة انتهاء افتراضية لعملية غير متناهية، وربما نحتاج إلى ذلك لكي نفهم الفعل الاتصالي ولكن لا ينبغي أن يغيب عن الذهن ذلك الثراء الذي يتميز به تدفق الاتصال بين الناس.

الفصل الثالث

أنواع الاتصال .. وأشكاله

- أنواع الاتصال.
- أشكال الاتصال.
- أولاً: الاتصال اللفظي.
- ثانياً: الاتصال غير اللفظي.
- ثالثاً: الاتصال غير المنظور.
- رابعاً: الاتصال الكتابي.
- خامساً: الاتصال الإلكتروني.
- العلاقة بين التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- طرق التواصل:
- أولاً: التواصل الوجيه ثانياً: لغة العيون
- ثالثاً: التواصل اللمسي رابعاً: الصمت
- اضطرابات التواصل.

11

أنواع الاتصال .. وأشكاله

يؤدي التواصل دورًا أساسيًا في حياة الإنسان بداية من إشباع حاجاته الطبيعية وانتهاء بتقدير الذات، إلا أن تقدير الذات لا يتم إلا من خلال التفاعل مع الآخرين في الأسرة أو المدرسة أو العمل .. إلخ، وعلى الرغم من أن التواصل موجود في كل زمان ومكان، إلا أن الإنسان يمارسه في الأغلب بشكل آلي أو فطري، سواء أكان بالإشارة أو باللغة، وهذا ما يجعله عرضة للخطأ أو الصواب في تحقيق أهدافه.

وقد أكدت شريعتنا أهمية التواصل، حيث ورد في محكم التنزيل: ﴿فِيمَا رَحِمْتُم مِّنَ اللَّوَلِيَاتِ لَهُم مَّا وَرَّثْتُمْ لَكُم مَّا ظَلَمْتُم لَهُنَّ خَالَصًا مِّنَ اللَّوَلِيَاتِ لَئِن لَّمْ يَكُن لَّهُنَّ الْوَلِيُّ لَمَّا يَكُن لَّكُم مَّا رَزَقْتُم مِّنْهُنَّ فَاصْبِرُوا فِيهَا عَسَىٰ أُنسَىٰ مَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ﴾ [آل عمران: ١٥٩].

وقال أيضًا: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَعْرِضَةِ الْحَسَنَةِ وَحَدِّ لَّهُم بِاللَّغْوِ حُدًّا إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ [النحل: ١٢٥].

وفي الحديث الشريف قال رسول الله ﷺ: «اتقوا النار ولو بشق تمرة، فإن لم يكن فبكلمة طيبة». [رواه البخاري]. كما أكدت هذه الأهمية عاداتنا وتقاليدنا العربية الأصلية على المستويين الفردي والجماعي، إلا أننا نلاحظ ندرة الدراسات العلمية والكتابات التي تناولت هذا الموضوع الحيوي.

فال اتصال هو هواء الحياة الإنسانية، الاجتماعية ولا تكون إلا به، وإذا كانت له هذه الصفة فلا بد أن له أهمية قصوى.... وتنبثق أهمية التواصل من ارتباطه بالحاجات الإنسانية، فالإنسان كائن يتحرك في الحياة مدفوعًا بحاجاته الفسيولوجية مثل الطعام والشراب وحاجاته النفسية والاجتماعية أيضًا.. وغالبًا ما يكون التواصل هو الطريق لإشباع هذه الحاجات.

أنواع الاتصال

هناك ثلاث أنواع للاتصال هي:

- ١- الاتصال المكاني: اتصال من خلال علاقة الحوار وما يستتبع ذلك من رؤية متبادلة بين الأطراف وتميز كل منها بسمات وخصائص تهم الطرف الآخر.
- ٢- الاتصال النفسي: له علاقة بالصدقة التي تتطلب ظهور اهتمام متبادل واتصال نفسي مباشر يقوم على الملاحظة والاهتمام المتبادل المباشر.

٣- الاتصال الاجتماعي: نسق معين يدخل في إطاره فردين على الأقل أوّلاً: وثانياً قيمة ما هي أساس هذا الاتصال، ثالثاً تفاعل ما يرتبط بهذه القيمة.

- كما قسم الاتصال أيضاً إلى مباشر وغير مباشر:

١- الاتصال المباشر: أن يكون المرسل والمرسل إليه يتفاعلان وجهاً لوجه. مثال: يتناقش الإخصائي الاجتماعي مع العميل أو المدرس مع تلاميذه أو المهندس مع عماله.

٢- الاتصال غير المباشر: كما هو الحال عند استخدام المرسل لأداة التليفون لنقل الرسالة إلى المستقبل فتتضمن موضوعاً يهم الطرفين.

- ومن أنواع الاتصال من حيث درجة التأثير كما ورد في أحد المراجع ما يلي:

١- الاتصال الشخصي المباشر:

ويقصد به العملية التي يتم بمقتضاها تبادل المعلومات والأفكار والاتجاهات بين الأشخاص بالطريقة المباشرة وجهاً لوجه وفي اتجاهين دون عوامل أو قنوات وسيطة أو وسائل نقل صناعية، حيث فيه يصبح المرسل والمستقبل على اتصال ببعضها وجهاً لوجه في مكان محدد ويكون فيه التفاعل من الجانبين.

٢- الاتصال الجماهيري:

ويقصد به الإشارة على نقل رسالة بواسطة وسائل فنية جماهيرية معينة كالصحف والمجلات والأفلام والإذاعية والتلفزيون وهي يمكن المصدر (سواء كان فرداً) من الوصول إلى المستقبل أو الجمهور قراء ومشاهدين ومستمعين. ويتميز الاتصال الجماهيري بالعناصر الآتية:

- إمكانية وجود جمهور كبير تصل إليه الرسالة.
- وضوح أسلوب الوساطة أو التوسط في الاتصال بين المرسل والمستقبل.
- احتمال تأخر الاستقبال. - صعوبة الحصول على معلومات من المستقبلين.

خصائص الاتصال الجماهيري

- يعتمد الاتصال الجماهيري على التكنولوجيا أو وسائط النقل سواء كانت ميكانيكية أو إلكترونية، بهدف نشر الرسائل على نطاق واسع وبسرعة كبيرة إلى الجماهير المتناثرة ويغير استخدام كل وسيلة من طبيعة الاتصال إلى حد ما.
- يعمل الاتصال الجماهيري على تقديم معانى مشتركة للملايين الأشخاص الذين لا يعرفون بعضهم بعضاً معرفة شخصية.
- تتسم المصادر في الاتصال الجماهيري بكونها ناتجة عن منظمات رسمية مثل الشبكات والسلاسل.

- تتسم رسائل الاتصال الجماهيري بالعمومية حتى تكون مقبولة ومفهومة من الجماهير المتعددة.
 - يتم التحكم فى الاتصال الجماهيري من خلال العديد من حراس البوابة الإعلامية وهم مجموعة من الأشخاص الذين يتحكمون فى شكل ومحتوى الرسائل التى تنقلها وسائل الإعلام.
 - يكون رجع الصدى متأخرًا فى الاتصال الجماهيري عن أنواع الاتصال الأخرى.
- ومن أنواع وأنماط الاتصال أيضًا كما أكد عليها بعض العلماء ما يلي:

أولاً: أنواع الاتصال حسب الوسائل المستخدمة:

- الاتصال اللفظي: ويستخدم فيه اللفظ كوسيلة تمكن المرسل من نقل رسالته إلى المستقبل سواء كانت مكتوبة أو غير مكتوبة، مثل (المذكرات، الخطابات، التقارير، الكتب..... إلخ).
- الاتصال غير اللفظي: هو عبارة عن تعبيرات منظمة تشير إلى مجموعة من معاني يستخدمها الإنسان أو يقصدها فى احتكاكه بالآخرين، (لغة الصمت، والتعبيرات الحسية والفيولوجية)

ثانياً: أنواع الاتصال من حيث درجة الرسمية:

- الاتصال الرسمى: هو الاتصال الذى يتم بين المستويات الإدارية المختلفة فى هيئة أو فى مؤسسة بالطريقة الرسمية المتفق عليها فى نظمها وتقليدها وهو يعتمد على التقارير والمذكرات.
- الاتصال غير الرسمى: هو الاتصال الذى يتم التفاعل فيه بطريقة غير رسمية بين العاملين بتبادل المعلومات أو وجهات النظر والأفكار فى الموضوعات التى تتصل بعملهم وتهمهم أو تبادل المعلومات من خارج منافذ الاتصال الرسمية.

- ومن وسائل الاتصال (النوع الرسمى والنوع غير الرسمى) ما يلي:

- ١- المقابلات الخاصة.
- ٢- الاجتماعات على مستوى الإدارة أو القسم.
- ٣- الاجتماعات العامة.
- ٤- المؤتمرات.
- ٥- المكالمات التليفونية.
- ٦- المحلات والجرائد الداخلية (التي تصدرها الشركة).
- ٧- التقرير السنوى للموظفين.
- ٨- الخطابات البريدية المباشرة.
- ٩- الملصقات على الحائط.
- ١٠- النشرات الدورية.
- ١١- النشرات الخاصة.

ويلاحظ أن كل وسيلة من الوسائل السابقة لها استخدامهما الخاص.. ولذا نجد أن اختيار إحداها تتوقف على عدد من الاعتبارات مثل نوع الرسالة المطلوب توصيلها ومدى أهميتها ودرجة السرية الواجب توافرها وعدد المطلوب الاتصال بهم، السرعة اللازمة في الاتصال، والتكلفة التي يمكن تحوّلها.... وعلى ضوء هذه الاعتبارات وغيرها يمكن للمسئول أن يختار الوسائل التي تحقق فعالية الاتصال.

ثالثاً: نوع الاتصال من حيث حجم المشاركين في العملية الاتصالية:

١ - الاتصال الداخلي الفردي - Interpersonal Communication:

والمقصود به إدراك الفرد لذاته ولعلاقاته بالعالم المحيط به وتحديدته وإدراكه الدقيق لجوانب القوة والضعف التي يملكها، بصفة خاصة إدراكه لتلك الأفعال التي تؤدي إلى التطور في أدائه، والأعمال الأخرى التي تؤدي إلى التدهور، ومعرفة الشخص لنفسه تسهل له رؤية الآخرين، فكلما كانت معرفة الفرد لصفاته الذاتية ضعيفة ضعفت قدراته في إدراك صفة الآخرين.

فصفات الفرد ذاته تؤثر في تحديد المعايير التي يستخدمها في تقييم صفات الآخرين، فعندما يكون الإنسان مرحاً فإنه يعطى وزناً أكثر لصفة الفرح عند الآخرين، فإن الصفات الهامة التي تميز الفرد هي التي سوف يستخدمها عند تكوين انطباعه عن الآخرين أو تقييمهم.... وليس غريباً أن يجد الفرد نفسه محباً للآخرين الذين لديهم صفات مقبولة لديه ويرفض أولئك الذين لهم صفات لا يحبها، ويمكن القول أن الفرد يميل إلى تفسير شعور الآخرين نحوه في ضوء ما يحمله من شعور نحوه.

والدقة في تصرفات الآخرين قد تعتمد على مدى قدرة الفرد على التمييز بين الفوارق بينهم، وحسن اتصال الفرد مع نفسه يجعله أكثر قدرة على توظيف إمكانياته توظيفاً كاملاً، الأمر الذي يضمن بدرجة كبيرة فعاليته في التفاعل مع الآخرين.... ويكون وعي الفرد بمثابة الضوء لكافة أركان الشخصية التي يقود سلوكها الفرد، والوعي هو التعرض للعالم السلوكي الحقيقي والانفتاح عليه وليس الانحصار في عالم داخلي من التمثيل.

وعن طريق الوعي يمكن أن يكون الإنسان حاضرًا دائماً مع نفسه بحيث يتمكن من إدراكه لنفسه ويدرك مدى اتصالها بالعالم الخارجي ويمكن تكييف إدراكه وسلوكه بل وإعادة تشكيل شخصيته أيضاً، وهذا التخيل يعطى فرصة للفرد لتعديل مسار نموه وإعادة بناء علاقاته مع البيئة واتصالاته بها ويمثل ذلك الوظائف الأساسية للوعي الذي يحرر الفرد من سوء الاتصال والانغلاق، وتعتبر تلك الامكانية الإنسانية من الأشكال السلوكية الهادفة إلى تحسين الذات.

وهناك من أطلق على هذا النوع من الاتصال الإنساني مصطلح الاتصال الذاتي :
والاتصال الذاتي كما اتضح سلفاً ما يحدث داخل الفرد، حين يتحدث الفرد مع نفسه وهو
اتصال يحدث داخل عقل الفرد ويتضمن أفكاره وتجاربه ومداركاته ويتضمن الاتصال الذاتي
الأنماط التي يطورها الفرد في عملية الإدراك أى أسلوب الفرد في إعطاء معنى وتقييم للأفكار
والأحداث والتجارب المحيطة به.

واتصال الفرد مع نفسه أى ذاته يعتمد على فكرته عن نفسه، وإدراكه الصحيح
لخصائصه وإمكانياته ووعيه بأسلوب حياته، ويمثل ذلك ركيزة العلاقات الاتصالية الإنسانية
مع نفسه والآخرين والمجتمع.

٢- الاتصال المباشر بين الفرد والآخرين - Personal Communication (الاتصال
الشخصي أو المواجهي):

الأدوار: هى نتائج خبرات السلوك، أى أنها أساليب مكتسبة من السلوك تعمل على ترجمة
القيم إلى أنماط من العمل والأداء، ولذلك يكون التعلم الاجتماعى هو العمل الحاسم فى تعلم
الأدوار التى تنمو مع الفرد بنمو خبراته فى الوسط الاجتماعى الذى يعيش فيه.... ويرتبط إدراك
الفرد لنفسه ارتباطاً قوياً بإدراكه للآخرين ويتطور العملية الاتصالية فى سياق الأدوار التى يقوم
بها الفرد، وتحدد الأدوار فى ضوء الأفعال التى يمارسها لكى يدعم الموقع الذى يحتله فى نظام
العلاقات الاجتماعية والإنتاجية.

ويتحدد دور الفرد أيضاً على أنه نموذج للسلوك الاجتماعى الذى يبلو ملائمةً للفرد من
الناحية الموقفية فى ضوء مطالب وتوقعات الأفراد فى جماعة، وهذه التوقعات تتوافق مع توقعات
الآخرين.... والفرد الذى يتمتع بمدى أكثر اتساعاً من الأدوار التى يستطيع ممارستها لا يكون
قادراً على الاتصال والتفاعل مع الآخرين فى عدد كبير من المواقف فقط ولكنه يكون أيضاً قادراً
على التعاطف مع الآخرين.

ويبدل التعاطف على قدرة الفرد على تخيل دور الفرد الآخر وعلى إدراك المواقف بالطريقة التى
يراهها الأشخاص الآخرون، وهذه العملية لا تدل على درجة مرتفعة من الإدراك الاجتماعى فقط،
بل تدل أيضاً على قدرة عالية من الاتصال بالآخرين... ويستطيع الفرد أن يحقق النجاح عندما
تكون لديه القدرة على رؤية الأمور والأحداث بنظارات الآخرين وليس بنظارته فقط.

- إن الاتصال المباشر بين الفرد والآخرين يتم فى صورة كلامية شفوية أو مكتوبة بحيث
يترتب عليها تفاهماً حول موضوع معين.

كما أن نجاح التفاعل الاتصالى بين الأفراد: يتوقف على القدر الذى يكون عنده

الأشخاص المشتركون في العملية الاتصالية على وعى بحاجات بعضهم من حيث المشاعر والاتجاهات والقيم.

ويحقق هذا النوع من الاتصال للمرسل:

- الاحترام الكافي للآخرين.
- توصيل المعلومات بالأسلوب الذى يسمح بخلق بيئة تنظيمية مؤثرة وفعالة، حتى يمكن الوصول إلى الكفاءة وتطوير الفرد والاستفادة من الاختلافات.
- يودى الوضوح والصراحة إلى التقليل من شعور الطرفين (المرسل والمستقبل) بالإجهاد حيث يستطيعان أن يعبرا عن آرائهما بسهولة ويتقبلا أيضاً التغذية العكسية دون صعوبة.
- كما أن من نتيجة الاتصال المباشر (المواجهى) تتكون الصداقات والعلاقات الحميمة بين الأفراد ويتيح فرصة للتصرف الفورى والمباشر على تأثير الرسالة ومن ثم تصبح الفرصة أمام القائم بالاتصال سانحة لتعديل رسالته وتوجيهها بحيث تصبح أكثر فعالية أو إقناع.

٣- الاتصال بين الجماعات الاجتماعية - Gnter Social Groups:

يعمل الاتصال كأساس للعلاقات الاجتماعية بكل أنواعها، حيث يمثل أداة الربط بين الناس في الأنظمة الاجتماعية... وتصبح الجماعات الاجتماعية أنظمة اجتماعية فعالة من خلال الاتصال، كما أن محاولات الاتصال تؤدي إلى تكوين الجماعات التي توجد بفضل التفاعل الاتصالي الذى يحدث بين أعضائها... ويتأثر سلوك أعضاء الجماعات بأنماط تلك الجماعات التي ينتمون إليها.

وهناك الكثير من الأنماط ذات التأثير على السلوك الاتصالي وأهمها:

أ- الاتصال في الجماعات الأولية Communication Gn Primary Groups:

وهي الجماعات التي يتراد فيها تأثير الجماعة على الاتجاهات والسلوك والعلاقات، وفيها يتحقق الاتصال وجهاً لوجه بصورة متكررة على نحو أكثر تأثيراً، وتبرز الخاصية الرئيسية للجماعات الأولية في تأثيرها على العلاقات الاجتماعية للفرد.

وتمثل الأسرة وجماعات العمل أو أي جماعة ترتبط ببعضها بشكل قوى وعميق جماعة أولية وتعتبر هذه الجماعة في الغالب جماعات غير شكلية.

ب- الاتصال في الجماعات الثانوية: Commucation in Socondary Groups

وفيها تكون العلاقة بين الأعضاء ذات طابع رسمى أو تعاقدى، وتختلف عن الجماعة الأولية في أن الاتصال فيها يعتمد على تبادل المصالح والخدمات والمعلومات والمكاسب المادية، بينما يتصف الاتصال في الجماعات الأولية بالصفة العاطفية.

والجماعات الثانوية كجماعات شكلية تتطلب درجة معقدة من التركيب لكى تحافظ على نفسها وتحقق أهدافها، وإن كان تركيبها ضعيفاً تكون غير مستقرة مثل الجماعات المؤقتة أو التى تلتقى بالصدفة أو بشكل غير دورى؛ أى أن تركيب الجماعة فى بناء متشابك الأدوار والاتصالات تساعد على جعل الجماعة أكثر استقراراً ويمكنها من مقاومة التغيرات الشديدة، ويؤدى ذلك إلى تمكنها من البقاء لفترات طويلة.

ج - الاتصال فى الجماعات المغلقة: **Communication in Exclusive Groups**

والجماعات المغلقة هى التى تقتصر عضويتها على فئات معينة مهنية أو وظيفية وتفرض هذه الجماعات مواصفات واهتمامات خاصة، منها ضرورة تقبل الأهداف والقواعد التى تنظم العلاقة والعمل المشترك والاتصال فى هذه الجماعات يتم فى ضوء المحددات السابقة ويستخدم لتحقيق أهداف هذه الجماعة، وهو غالباً ما يكون مقيداً.

د - الاتصال فى الجماعات المفتوحة: **Communication in Inclusive Groups**

الجماعات المفتوحة هى كل الجماعات التى تفتح أبوابها لكل من يرغب فى عضويتها، وفى أحيان كثيرة تسعى هذه الجماعات إلى ضم أعضاء جدد إليها، وهذه الجماعات لا تفرض مواصفات خاصة للعضوية، إلا فى اهتماماتها وتقبل النظم المعمول بها، والقبول فى هذه الجماعات غير مقيد حيث يرتبط بتنوع الشخصيات والاهتمامات.

هـ - الاتصال فى الجماعات المتتمة: **Communication in Groups**

تتصف الجماعات المتتمة بإحساس قوى بالتوحد والترابط وعدم القدرة على الابتعاد عن بعضها، والعضوية فى هذه الجماعات نتيجة الاتصال القوى تؤدى إلى مشاعر قوية من الإخلاص والتعاطف.

و غالباً يكون للجماعات المتتمة قدر أكبر من القوة والفعالية فى المجتمع وتفرض هذه الجماعات قيوداً كبيرة للانضمام إليها لضمان الإخلاص والترابط القوى.

و - الاتصال فى الجماعات المرجعية: **Communication in Reference Groups**

الجماعة المرجعية هى التى يكون لها تأثير معيارى على سلوكنا، حيث نرجع سلوكنا دائماً إلى معاييرها والعضوية فى هذه الجماعات غالباً ما تكون متفقة مع اتجاهاتها فى تقبل معاييرها تجاه تحديد نوع السلوك المناسب.

وتستطيع الجماعة المرجعية إحداث التغير فى سلوكيات الأعضاء وغالباً ما يكون الاتصال بين أعضاء هذه الجماعات قوياً وتكون ثقة الأعضاء فى عملية الاتصال بهم كبيرة.

٤ - الاتصال الوسطى : Media Communication

يسمى هذا النوع بالاتصال الوسطى لأنه يحتل مكاناً وسطاً بين الاتصال المواجهى والاتصال الجماهيري، ويشتمل الاتصال الوسطى على الاتصال بالراديو والأفلام التليفزيونية من خلال الدوائر المغلقة.

ويشبه الاتصال الوسطى اتصال المواجهة من حيث قلة عدد المشاركين في الاتصال وفي الغالب يكون المتلقى شخصاً واحداً - وكذلك يكونون معروفين للقائم بالاتصال، وتكون الرسالة ذات طابع خاص فهي محظورة على التعميم.

والمشاركون فيه عادة ذو ثقة مشتركة ومرتبون باتصال شخصي، وغالباً ما يكون الاتصال الشخصي غير محكم البناء - Unstructured.

ويمتلك الاتصال الوسطى ببعض خصائص الاتصال الجماهيري إذ يمكن أن يكون الفرد جمهوره غير متجانس، ويمكن أن يكون المشاركين فيه بعيدين مكانياً عن بعضهم بعضاً، حيث يستقبلون نفس الرسالة في أماكن متعددة، وكذلك فإن الرسالة تنقل بسرعة وتصل الأفراد في أن واحد، وقد يكون المتصل شخصاً عادياً، أو عضواً في مؤسسة، إلا أنه يستخدم قنوات اتصال باهظة التكاليف (كما هو الحال في الاتصال بشبكات المعلومات وعقد المؤتمرات عن بعد) ويشبه الاتصال الوسطى الاتصال الجماهيري من حيث استخدام معدات ميكانيكية أو إلكترونية في نقل الرسالة.

٥ - الاتصال العام : Public Communication

ويعنى وجود الفرد مع مجموعة كبيرة من الأفراد كما هو الحال في المحاضرات والندوات والأمسيات الثقافية وعروض المسرح ويتميز التفاعل بين أعضاء هذا النوع من الاتصال بأنه مرتفع، كما يتميز بوحدة الاهتمام والمصلحة والالتقاء حول الأهداف العامة، ويضم أعضاء الجماعة تنظيم داخلي وإن كانت تقام خصيصاً لهذه الأغراض.

٦ - الاتصال الجماهيري : Mass Communication

ظهرت الحاجة إلى توسيع دائرة الاتصال عندما حلت الهيئات والتنظيمات بأنشطتها وأهدافها المختلفة محل الأفراد في عملية الاتصال وذلك مع تطور المجتمعات ونموها وزيادة أعداد المستهدفين من الجمهور وظهور وسائل الاتصال الجماهيري.

مميزات الاتصال الجماهيري:

يتميز الاتصال الجماهيري بقدرته على الوصول إلى أعداد كبيرة من الجمهور في الوقت ذاته وبأقل تكاليف، من خلال ما تقدمه التكنولوجيا الحديثة من اختراعات حتى استطاعت أن تجعل

العالم كله كقرية صغيرة يستطيع أى فرد أن يتعرف على ما يدور فيها من أحداث وأخبار فور حدوثها.

معوقات الاتصال الجماهيرى:

يواجه الاتصال الجماهيرى صعوبة فى الحصول على التغذية العكسية (رجع الصدى) بصورة فورية إلا فى بعض الأجهزة التى تستخدم عند عقد اللقاءات والندوات من مسافة طويلة.

تخطى صعوبات التواصل الجماهيرى:

اهتم العاملون فى مجال التواصل الجماهيرى بمعالجة معوقات الاتصال الجماهيرى وتوصلوا إلى أساليب متعددة للحصول على رجع الصدى مثل بحوث قيام رأى العام واستطلاع آراء المشاهدين أو المستمعين أو القراء حسب وسيلة الاتصال المستخدمه، بجانب وجود مراكز وبرامج متخصصة للحصول على هذه الآراء من خلال التليفونات والخطابات والمقابلات الشخصية.

وسائل الاتصال الجماهيرى:

تعددت وسائل الاتصال الجماهيرى بداية من الكلمة والصورة المقروءة والمطبوعة من خلال الصحف والمجلات إلى الكلمة المسموعة من خلال أجهزة الاستماع بأنواعها المختلفة حتى وصلت إلى أجهزة التليفزيون والكمبيوتر وشبكات الإنترنت وما تقدمه من إمكانات سريعة لنقل الصورة والكلمة بسرعة فائقة عبر الأقمار الصناعية وشبكات الاتصال بأنواعها المختلفة.

شروط الاتصال الجماهيرى:

- وجود قاعدة اقتصادية متينة توفر التمويل اللازم للحصول على تكنولوجيا الاتصال.
- وجود قاعدة علمية وثقافية فى المجتمع يكون بإمكانها إنتاج المعلومات وتوزيعها واستهلاكها، ويدخل فى هذا المجال زيادة التعليم بين أفراد المجتمع فالعلاقة بين المستوى العلمى والثقافى وزيادة التعليم تتناسب طردياً مع تقدم وسائل الإعلام.
- وجود قدر من الكثافة السكانية فى المجتمع ذلك أن وسائل الإعلام ذات تكلفة باهظة وتشغيل هذه الوسائل بفعالية يحتاج إلى كثافة سكانية يمكنها أن تستهلك نتائج الوسائل الإعلامية.
- وجود مناخ ملائم لحرية الرأى والتعبير، فى المجتمعات التى تتيح المجال لإظهار الرأى والرأى الآخر وحرية التعبير.
- الإمكانيات التكنولوجية المتاحة للاتصال مثل: البرق والهاتف والأقمار الصناعية والمطابع الحديثة فإن توافرها سوف يسهم فى دعم وتطوير وسائل الاتصال الجماهيرية.

أشكال الاتصال . Forms of communication

ينصب مفهوم الشكل في التواصل على الرسالة التي قد تتخذ شكلاً دون آخر ومن بين هذه الأشكال ما يأتي:

حديث الذات: Self- talk

تظهر الذات في كثير من الأحيان على نحو ثنائي وتتضح هذه الخاصية في الخطاب اللغوي كأن يقول المرء أحياناً: قلت لنفسى، فكأن هناك اثنان في داخل الذات واحد يقول والثاني يستمع أو يقول سولت لى نفسى أو أفنعت نفسى أو لمتها أو أتيت عليها إلى آخر هذه العبارات التي تتضح بمثل هذه الثنائية، وحديث الذات أو التواصل الذاتى شأنه في ذلك شأن التواصل مع الآخرين له مظاهره وآلياته ووظائفه وعواقبه وعوائقه وهو على صلة خاصة مع مفهوم الذات والصحة النفسية للشخص.

التواصل بين الأشخاص - Communication between people

هو شكل التواصل الرئيسى الذى يتم بين شخصين وجهًا لوجه والثنائية لها أولوية في التواصل إذ حتى لو اجتمع عدة أشخاص معًا فغالبًا ما يدور الحوار بين اثنين.

التواصل بين الفرد والجماعة:

Communication between the individual and the group

وهو الشكل الذى يتخذه التواصل عندما يكون بين فرد واحد وجماعة كما في قاعة الصف أو في محاضرة عامة شريطة أن يكون عدد الحاضرين محدودًا حتى لا تنتقل من التواصل إلى الاتصال.. وينقسم التواصل، كما ذكرنا إلى تواصل لفظى، وتواصل غير لفظى.

التواصل اللفظى: Verbally

وهو الشكل الشائع من التواصل حيث تتخذ اللغة اللفظية وسيلة له سواء كانت منطوقة/ مسموعة أو مكتوبة/ مقروءة.

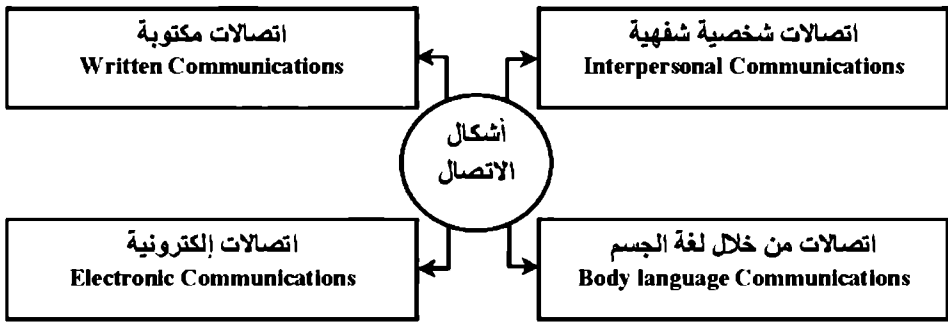
التواصل غير اللفظى: Non- verbal

لم يحظى التواصل غير اللفظى بما حظى به التواصل اللفظى من اهتمام ربما لأنه يحدث بصورة شبه طبيعية ويبدو في غالب الأحيان وكأنه في خلفية التواصل ويشمل التواصل غير اللفظى كل أشكال التواصل التي لا تستخدم الألفاظ وبهذا المعنى فإن حركات الجسم والوجه والملابس والألوان والموسيقى وإيقاعات الصوت وطبقاته والمكان والزمان والإشارات الرمزية كإشارات المرور والدخان تعتبر كلها أنماط تواصل غير لفظى وإذا كانت هذه الأنماط لم تحظ بمثل ما حظيت به الأنماط اللفظية من اهتمام فإن هذا لا يعنى بأى حال من الأحوال أنها غير مهمة.

قد تكون الرسالة التي يطلقها شخص ما مقصودة أى موجهة إلى مستقبل معين بغرض تحقيق هدف معين وهذه الرسالة تكون واعية وهادفة بالنسبة للمرسل كما أن الاستقبال يمكن أن يكون مقصودًا من خلال الاستماع والانتباه.

وعلى النقيض من الرسالة المقصودة فإن الرسالة غير المقصودة لا تكون واعية. إن زلة لسان أو كلمة تطلق في ثورة غضب أو إشارة عفوية أو تعبيرًا لا يكون مبناه ومعناه منسجمين - هي أمثلة عن رسائل غير مقصودة - والإرسال والاستقبال يمكن أن يكونا مقصودين أو غير مقصودين وإذا كان الإرسال المقصود وكذلك الاستقبال المقصود هي أشكال واضحة لقصدية التواصل أو عدمها فإن الاستقبال غير المقصود هو الاستقبال العارض كأن أسمع كلمة دون قصد أو بالمصادفة فتتعقد حادثة تواصل بسيطة جدًا غير مقصودة.

وهناك عدة أشكال للاتصال.. ويوضح الشكل التالي أهم أشكال الاتصال وأنواعه.



- وفيما يلي عرض لهذه الأشكال بشيء من التفصيل:-

الاتصال الشفهي

وهناك نوعين من الاتصال الشفهي:

- ١- الاتصال اللفظي (Verbal Communication) عن طريق الكلام.. ويؤثر بنسبة ٧٪ على الاتصال.
- ٢- الاتصال غير اللفظي (non verbal Communication) ويطلق عليه أحيانًا اللغة الصامتة ويقسم بعض العلماء الاتصال غير اللفظي إلى:
 - نبرة الصوت: تؤثر بنسبة ٣٨٪ على الاتصال.
 - لغة الجسم والإيماءات الجسدية: وتؤثر بنسبة ٥٥٪ على الاتصال. والتوازن في النسب يخضع لطبيعة الرسالة وطبيعة المستهدفين.
 - الاتصال غير المنظور: من خلال الأثاث والديكور والملابس (أى من خلال الأشياء).

• الاتصال الكتابي.

• الاتصال الإلكتروني.

- وفيما يلي شرح موجز لهذه الأنواع:

أولاً: الاتصال (التواصل) اللفظي:

ويهتم أساسًا بالكلمات المنطوقة أو المكتوبة حيث تعد اللغة من أهم وسائل الاتصال في المواقف المختلفة سواء كانت تعليمية أو إدارية أو مؤسسية أو جماهيرية، ونلاحظ اختلاف الاتصال اللفظي من شخص إلى آخر بمعنى أن كل شخص يستطيع أن يعبر عن الفكرة نفسها ولكن باستخدام كلمات مختلفة (شعر، نثر، زجل، أو لغة عامية) وهذا هو الذي يؤدي إلى التنوع في عملية الاتصال. ويمكن تقسيم الأفراد بناء على الاتصال اللفظي لثلاث أنماط:

• النمط الأول (النمط البصري): وهو الذي يستخدم كلمات مثل: أنا أرى، من وجهة نظري.. أى أنه يستخدم العبارات التي تميل إلى النظر.

• النمط الثاني (النمط السمعي): وهو الذي يستخدم كلمات مثل: هل سمعت عما جرى، دعنا نفكر بصوت عال... أى يستخدم عبارات تميل إلى السمع.

• النمط الثالث (النمط الحسي): وهو الذي يستخدم كلمات مثل: أنا أشعر، أنا لذي إحساس بأن... أى يستخدم عبارات تصف المشاعر والأحاسيس.

لذا فأول خطوة في الاتصال الناجح أن يعرف المرسل من أى نوع هو ومن أى نوع المستقبل حتى يستخدم الكلمات المناسبة.

ويقصد بالتواصل اللفظي الرمزية اللفظية باستخدام اللغة كنظام من التفاعل بين شخصين أو جماعة من الناس في ترميز المعاني... وفي ذلك تشمل اللغة عدة مكونات هي النطق والأصوات الكلامية وقواعد النحو والصرف والتراكيب اللغوية ودلالات المعاني.. وبناء على ذلك فإن للغة عدة وظائف هي:

• تعتبر اللغة من أهم وسائل التواصل الوجداني والفكري بين البشر.

• تعتبر اللغة وسيلة التعبير والتفاهم الإنساني التي يعبر بها عن نفسه.

• تعتبر اللغة هي أساس مهم للحياة الاجتماعية.

لغة وظيفية تعبيرية: إن اللغة وسيلة الإنسان للتعبير عن حاجته ورغباته وأحاسيسه الداخلية ومشاعره وانفعالاته ومواقفه... ويرى علماء التحليل النفسي أن التعبير باللغة يسهم إسهامًا بالغًا في عملية التفريغ النفسي للشحنات النفسية المؤلمة التي تجعل الفرد ينغمس في الأحلام التي تأخذه بعيدًا عن الواقع.

لغة وظيفية تفسيرية: إنها تساعد على نقل أفكار الفرد ومشاعره للآخرين فإنها تساهم في نقل هذا العالم إلى الفرد كى يعيشه، فهي تساعد الإنسان على تفسير ما لديه من معلومات وأفكار حتى يتضح له ما يدور حوله، يهتم بها لأنها هامة للسمع والإدراك وتفسير معانى الكلمات أو الرسالة المنطوقة التى يرسلها المرسل لأنه لا بد من تفسير الرسالة.

كما أنه من خلال اللغة يستطيع الفرد أن يهرب من البيئة وكآبة الواقع والهرب إلى الخيال الذى ينقسم بدوره إلى:

- أ- هروب مرضى: من خلال وقوع الفرد فريسة للأمراض العقلية - الذهانية والجنون.
- ب - هروب صحى: من خلال الإبداع والخيال ولذا فأن فرويد (مؤسس مدرسة التحليل النفسى) يرى أن المجنون أو الأديب أو المبدع يشتركان معاً في صفة الهروب من الواقع إلى الأحلام والخيال غير أن الفارق الأساسى بينهما أن الأديب أو المبدع ينجح في العودة إلى الواقع مرة أخرى وهو أكثر تمتعاً بالصحة النفسية في حين أن المجنون يفشل في العودة إلى الواقع مرة أخرى ويظل في جدل وصراع بين معتقداته وضلالاته المرضية وبالتالي تسوء العلاقة بينه وبين الآخرين لأنه غير (مستبصر) بالواقع وقوانينه.

كذلك فأن اللغة لها وظيفة تخيلية - **Imaginative Function**:

- إن اللغة لها وظيفة رمزية - **Symbolic Function** حيث تمثل اللغة رموزاً تشير إلى الأشياء في العالم الخارجى مما يجعلها تخدم كوظيفة رمزية.
- إن اللغة لها وظيفة تفاعلية - **Interpersonal Function** حيث تستخدم اللغة في التفاعل والتواصل مع الآخرين ذلك لأن الإنسان كائن اجتماعى يتواصل ويتفاعل والتواصل مع الآخرين ذلك لأن الإنسان كائن اجتماعى يتواصل ويتفاعل مع الآخرين طوال الوقت. وصدق المثل الشعبى المصرى القائل «جنة من غير ناس ما تنداس» أى أنه لو قدر لك أن تعيش ولو في قصر كالجنة يخلو من البشر أو «الناس الآخرين» فإنك سوف ترفض البقاء في هذه الجنة وتفضل أن تكون في البديل الآخر «النار» أى مكان للتواضع وبسيط وسوف تتحملها لأنك في حضرة الآخرين ومع الناس.

أهمية التواصل الشفوى:

يعتبر التواصل الشفوى من أقدم وأهم عمليات التواصل. فقد عرفه الإنسان وأدرك أهميته منذ أقدم العصور وبصورة عامة فإن التواصل الشفوى المباشر يتسم بسيات خاصة أهمها:

* يعد أقصر الطرق وأيسرها.

* أقل الطرق تكلفة وجهداً.

* يقوم على أساس الصداقة والوضوح.

* يتم بالود والبعد عن التكلف والشكليات الرسمية.

وتكمن أهمية التواصل الشفوي - أيضًا - في العديد من الأسباب:

١ - تحتل اللغة الشفوية مكان بارزًا في عملية التواصل الشفوي في المجتمع نظرًا لأننا لا نستطيع أن نعيشه بدون تواصل، ولأنه بدون التواصل لا نستطيع أن نناقش أو نشرح، نفيد ونعلق ونوجه ونقبل ونرفض خاصة في المواقف الاجتماعية التي لا تباح لنا فيها استخدام الورقة والقلم.

٢ - إن اللغة الشفوية هي الوسيلة الأساسية للتعليم في السنوات الأولى من التعليم الابتدائي.

٣ - تعد اللغة الشفوية المدخل المنطقي لتعليم اللغة.

٤ - أكثر أشكال اللغة استخدامًا هي اللغة الشفوية فيها نستمع ونتحدث أكبر مما نقرأ ونكتب فهي ضرورة لبناء وتنمية الكفاءة الشخصية والحضارية والوظيفية للإنسان.

٥ - شيوع اللغة الشفوية حيث أن الجانب الشفوي يمثل ٩٥٪ من التواصل اللغوي.

٦ - عناية الإسلام بالكلمة المنظوفة والمسموعة ففي القرآن الكريم والحديث الشريف والسيرة النبوية ما يدل دلالة قاطعة على اهتمام الإسلام ببيان مكانة اللغة.

في القرآن: قال تعالى ﴿ وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ﴾ [سورة البقرة: ٣١].

وبين الإسلام أيضًا خطورة الكلمة إذا استخدمت في غير موضعها تؤدي بصاحبها إلى الهلاك يقول الرسول ﷺ: «إن أخوف ما أخاف على أمتي كل منافق عليم اللسان».

وفي نهاية حديث رواه معاذ بن جبل يقول رسول الله ﷺ: «وهل يكب الناس على وجوههم في النار إلا حصائد ألسنتهم».

وللاتصال الشفهي الشخصي عدة مزايا منها: أنه يوفر الوقت ويسمح بالاتصال الشخصي، ويخلق روح الصداقة والتعاون ويشجع الأسئلة والإجابات ويتيح فرصة التغذية المرتدة.

مهارات الاتصال الشخصي الشفهي

١ - مهارات التحدث: وتحدد تبعًا لكل من:

* سرعة الصوت. * مستوى الصوت. * حدة الصوت.

٢ - مهارات الإصغاء: يمر الإصغاء بعدة مراحل هي:

* السماع. * التذكر. * التفسير.

* التقييم. * الاستيعاب. * الاستجابة.

ولكى تكون مصغياً جيداً وليس مستمعاً فحسب عليك بما يلي:

- سماع الرسالة وتفسيرها واستيعابها.
- للتأكد من فهمك لما قيل لا تتردد أن تطلب إعادة صياغة المرسل من الراسل حيث يعمل هذا على تقريب وجهات النظر.
- ركز انتباهك على حديث المرسل. - لا تقاطع، وانتظر حتى يتوقف.
- تعمق في مضمون الكلمات، فقد تحمل في طياتها معاني أخرى غير واضحة.
- لاحظ الاتصالات غير اللفظية التي تصدر من المرسل (إشارات، حركاته، إيماءاته.. إلخ).
- اطرح أسئلة مغلقة أو مفتوحة. - توخ المرونة في الاستجابة للحديث.
- لا تتسرع في إصدار الأحكام.

ولكى يؤدي الاتصال اللفظي وظيفته الأساسية لا بد من مراعاة:

- مستوى المستمعين واهتماماتهم. - تحديد الفكر موضوع الحديث.
- تحديد الهدف. - تنظيم مادة العرض.
- أن يبرز الفرد مشاعره في صوته ومدركاته.
- أن يتفاعل مع الجمهور. - المرونة وملاحظة تجاوب الآخرين.
- التغيير حسب مصلحة الجمهور.
- التحكم بصيغ المشاركة بدلاً من الصيغ الدالة على الذات.
- الرفق والكياسة بالبشر عاطفيون ويزعجهم التوبيخ وغيره.
- أن يدعو المتحدث الحاضرين بأسمائهم وأحسن القابهم.
- تشجيع طرح الأسئلة في مختلف القضايا.
- الابتعاد عن الحديث عن النواحي الشخصية.
- الصمت في بعض الأحيان فالمتحدث هو المستمع الجيد.
- منح كل عضو فرصة للمشاركة. - تهيئة جو مريح.
- تشجيع الخجولين على الحديث.
- تشجيع المعارضين على إبداء وجهة نظرهم.
- تلخيص ما تم الاتفاق عليه. - عمل محضر اجتماع وتوزيعه.
- متابعة التنفيذ. - تقييم الاجتماع ونتائجه.

ثانياً: الاتصال (التواصل) غير اللفظي

لا تقتصر الطريقة التي نتعامل بها مع الآخر على اللغة بل تتعداها إلى استخدام الإيماءات الجسدية والاتصال البصري ونبرة الصوت، ويمكن للتعبيرات غير اللفظية أن تكون وسيلة لتوضيح الرسالة اللفظية أو تأكيدها.

ويشكل عدم تطابق الرسالة اللفظية مع غير اللفظية أحد معوقات الاتصال، وعلى الرغم من أهمية الاتصال اللفظي إلا أن التعبيرات غير اللفظية أكثر قدرة على توصيل الاتجاهات والمشاعر بل إنها أكثر ثباتاً في الذاكرة لأنها ترى بالعين أو الحواس الأخرى (حيث تستخدم فيها أعضاء الجسم، العين، الأيدي، حركة الأرجل، تعبير الوجه).

ويعرف التواصل غير اللفظي بأنه: كل وقائع الاتصال الإنساني التي تتجاوز الكلمات المنطوقة أو المكتوبة وأن كثيراً من السلوكيات غير اللفظية تفسدها الرموز اللفظية.

أبعاد وأساليب التواصل غير اللفظي:

١- التواصل البدني أو التواصل الحركي: ويقصد به حركات الجسم ويشمل على الإيماءات وتغيرات الوجه والنشاط الجسمي المرئي من ذلك ما يلي:

- * التواصل بالعيون.
- * حركات الفم.
- * تغيرات الوجه.
- * حركات الساقين والقدمين.
- * حركات الرأس.
- * حركات الكتفين.
- * حركات اليدين والذراعين
- * حركات الجسم كله.

٢- التواصل غير اللفظي المرتبط باللغة: يرتبط التواصل غير اللفظي المرتبط باللغة إلى الأصوات التي يتم إنتاجها عند التحدث من حيث نغمة الصوت ومدى طلاقة الحديث.

بالنسبة لمستوى الصوت ونغمته: فالكلام الهامس يدل على صعوبة الانفتاح عند التواصل وتغيرات نغمة الصوت تدل على أن موضوعات المناقشة لها معانٍ انفعالية مختلفة.

بالنسبة لطلاقة الحديث: إن اللجاجة عند الكلام والتردد وأخطاء اللغة تدل على حساسية موضوع المناقشة أو القلق أو التوتر.

ويعتبر الاتصال الجسدي من أهم عناصر الاتصال غير اللفظي وعليه يجب أن نراعى الآتي:

- أن نقوم عادة بتوزيع نظرنا بين الحضور.
- أن نوجه بعض الرسائل غير اللفظية من خلال نظرنا المعبرة للحضور.

- تعبيرات الوجه: حاول تجنب الوجه الجامد الجليدى عند التحدث، فى الوقت نفسه حاول تجنب الإفراط فى التعبيرات المسرحية.
- المظهر: ينبغى أن يتميز المظهر بالاعتدال والنظافة والتناسق والجاذبية.
- إشارات اليد: ينبغى أن تكون معبرة دون مغالاة ولا توحى بقيم سلبية.
- الوقت: الانتقال من مكان لآخر بتلقائية ونشاط وثقة من أهم عناصر لغة الجسم، ولا يفضل وضع اليدين بالجانب أو تشبيك الذراعين أو الإفراط بالنظر لأسفل أو لأعلى.

الاتصال غير اللفظى - Nonverbal Communication

** إذن يدخل ضمن كل أنواع الاتصال التى تعتمد على اللغة غير اللفظية، ويطلق عليه أحياناً اللغة الصامتة - Silent Language ويقسم بعض العلماء الاتصال غير اللفظى إلى ثلاث لغات هى:

أ - لغة الإشارة: Silent Language وهى تتكون من الإشارات البسيطة أو المعقدة التى يستخدمها الإنسان فى الاتصال بغيره.

ب - لغة الحركة أو الأفعال: Action Language وتتضمن جميع الحركات التى يأتيها الإنسان لينقل لغيره ما يريد من معان أو مشاعر.

ج - لغة الأشياء: Object Language ويقصد بها ما يستخدمه مصدر الاتصال غير الإشارة والأدوات والحركة للتعبير عن معان أو أحاسيس يريد نقلها للمتلقى، فالملابس والأدوات الفرعونية التى تستخدم على المسرح مثلاً يقصد من استعمالها نقل الإحساس بالجو والزمان الفرعونى إلى المشاهدين لكى يعيشوا فيها طوال عرض المسرحية، وارتداء اللون الأسود فى كثير من المجتمعات يقصد به إشعار الآخرين بالحزن الذى يعيش فيه من يرتدى ملابس سوداء.

ويذهب راندال هاريسون - Randall Harrison إلى أن الاتصال غير اللفظى يمتد ليشمل تعبيرات الوجه والإبهاات والأزياء والرموز والرقص والبروتوكولات الدبلوماسية.. ويقسم هاريسون أنواع الإشارات غير اللفظية إلى أربعة هى:

أ - رموز الأداء: Performance Code وتشمل حركات الجسد.. مثل تعبيرات الوجه وحركات العيون والإبهاات وكذلك ما أطلق عليه «شبه اللغة» مثل.. نوعية الصوت، الضحك، الكحة.

ب - رموز اصطناعية: مثل: نوع الملابس، وأدوات التجميل، والأثاث والمعمار والرموز المعبرة عن مكانة الإنسان.

ج - رموز إعلامية: نتيجة الاختبارات والترتيب والابتكارات من خلال استخدام وسائل الاتصال الجماهيرية مثل: حجم «البنط» الخط ونوع الصورة والألوان والظلال ونوع اللفظة التليفزيونية.. بعيدة أو متوسطة أو مقربة وكذلك أسلوب استخدام الموسيقى والمؤثرات الصوتية.

د - رموز ظرفية: وتنبع من استخدامنا للوقت والمكان ومن خلال ترتيب المتصلين والأشياء حولهم مثل ترتيب جلوس الزوار حسب أهميتهم الاجتماعية أو تجاهل شخص تعرف بطريقة متعمدة.

وضع الجسم والعلاقات المكانية عند التواصل:

وتشير تلك النقطة إلى المسافة بين المرسل والمستقبل أثناء عملية التواصل والتقارب أو الابتعاد بينها.

لغة الجسم: Body Language

فيما يلي بعض الدلالات للسلوك غير اللفظي وهي تعتمد على الملاحظات:

التصرف غير اللفظي	الدلالات العلمية
• الابتسامة.	• الارتياح أو الرضا أو الموافقة.
• قضم الشفاه.	• العصبية أو الغضب أو الضيق.
• رفع الحواجب.	• المفاجأة أو عدم التصديق أو الدهشة.
• رفع الحواجب مع تحريك الشفاه أو الكتف.	• التعجب أو الاندهاش.
• رفع الحواجب مع ابتسامة مصطنعة.	• التهكم أو السخرية.
• تضيق العين.	• عدم الموافقة أو الشعور السلبي.
• الإبهامات لأعلى ولأسفل.	• المتابعة والإنصات أو التأثير.
• الانحناء للأمام.	• الاهتمام أو العناية.
• الحركة الكثيرة في الجلسة على الكرسي.	• القلق والسأم أو التعب.
• الاستقامة والاعتدال في الجلسة.	• الثقة بالنفس.
• الاسترخاء على الكرسي.	• السأم واللامبالاة.

التصرف غير اللفظي	الدلالات العلمية
• تركيز العين في عين الطرف الآخر.	• الإنصات أو تركيز الانتباه.
• تجنب تلاقي الأعين.	• البرود أو الهروب أو اللامبالاة أو العصبية.
• الثأوب.	• الملل والضجر.
• التريبت على الكتف.	• الموافقة أو الطمأنينة أو التشجيع أو الصداقة.

وقد ذكر بعض العلماء أن هناك ثلاث جوانب أخرى هامة للاتصال غير اللفظي من جانب المرشد وهي: الحساسية والتطابق التزامن.

(أ) الحساسية: **Sensitivity** أن المرشد الماهر بوسعه في أثناء المقابلات أن يرسل رسائل غير لفظية فعالة (للمسترشد) أكثر من المرشد غير الفعال، وهذه العملية تمضي بين الترميز (الإرسال) **encoding** وعملية فك الشفرة أو فك الرموز **decoding** (الاستقبال) وتدل نتائج البحوث على أن الإناث في مختلف الثقافات أكثر مهارة من الذكور في عملية فك الرموز بمعنى أنهم أكثر حساسية للإشارات غير اللفظية الصادرة عن الآخرين.

(ب) التطابق: (الأصالة) **Congruence** إن العلاقات الإنسانية بين سلوكيات المرشد غير اللفظية وسلوكياته اللفظية (رسائله اللفظية) لها نتائج على العلاقات الإرشادية، بصفة خاصة عندما تكون هذه الرسائل مختلطة أو غير متطابقة. فالرسائل المختلطة تصبح مشوشة وغير مفهومة بالنسبة للمرشد.

وفي رأي جازدا وزملائه (gazada et al ١٩٧٧م) أن هناك رسالتان أحدهما لفظية والأخرى غير لفظية.. فإن المرشد يكون في الغالب أكثر ميلاً لتصديق الرسالة غير اللفظية، كما لو وجد المرشد التطابق بين أقوال المرشد وأفعاله وتصرفاته (الجوانب غير اللفظية) فإن العلاقة بين المرشد والمسترشد تمضي في طريق ميسر وتزداد قوتها.

(ج) التزامن: **Synchrony** يقصد بالتزامن درجة التناغم بين السلوك غير اللفظي بين المرشد والمسترشد؛ ولكي تساعد المرشد في تفاعلاته في الجلسات الإرشادية وبصفة خاصة الأولى منها قد يكون من الضروري أن تضاهاى السلوكيات غير اللفظية للمسترشد، وهذا من شأنه أن يبنى الألفة والمشاركة ولا يعنى ذلك أن يقلد المرشد، كل حركة تصدر عن المرشد.

ويحدث عدم التناغم أو التوافق عندما يأخذ المرشد والمسترشد أوضاعاً متنافرة كأن يميل

المسترشد للخلف في استرخاء بينما يثنى المرشد إلى الأمام في انتباه عندما يبدو على وجهه وكذلك عندما يتحدث المرشد في صوت خافت ضعيف بينما يعمد المرشد إلى رفع صوته بشكل ملحوظ.

- إن التعرف على الجوانب غير اللفظية لدى المرشد واكتشافها من الأمور الهامة في عملية الإرشاد لعدة أسباب منها:

- أن السلوكيات غير اللفظية الصادرة عن المرشدين تعتبر أدلة لانفعالاتهم.
- أن هذه السلوكيات غير اللفظية تعتبر جانبًا من تعبير المرشدين عن أنفسهم.

ثالثًا: الاتصال غير المنظور من خلال الأثاث والديكور والملابس

ديكور المكتب: لاحظ الطريقة التي يستخدمها البعض في تزيين مكاتبهم وترتيبها. يمكن لهذا الأمر أن يقول شيئًا عن شاغلي هذه المكاتب؟ يمكن أن يحقق اتصالًا فعالاً؟
الملابس: كذلك نوع الملابس ومستواها يمكنه أن يرسل رسالة من مرتديها إلى مستقبلها عن مكانة المرسل أو وظيفته أو مستواه الاجتماعي.

رابعًا: الاتصال الكتابي

إن الاتصال الكتابي الفعال له قواعده الواضحة البسيطة وحتى تصل إلى القارئ يجب أن تضع النقاط التالية في الاعتبار:

- اعرف الموضوع الذي تطرحه: لا بد أن تصل إلى الموضوع بسرعة ومنذ البداية فإنه من الأفضل أن يعرف القارئ ما تريد طرحه من أول فقرة أو على الأكثر الفقرة الثانية.
- اعرف القارئ: بالطبع أنت تعرف القارئ المستهدف وأنت تكتب الرسالة، فمستوى ثقافة قرائك يجعلك تحدد لغتك، والطريقة التي تعرض بها أفكارك، ونوع الحوار الذي تختاره والنقاط التي تركز عليها.
- نظم أفكارك: أي رسالة لا بد أن تنظم كالآتي: افتتاحية، مقدمة، عرض الموضوع الرئيسي، مع تضمين توصياتك ثم الخاتمة.

وتتعدد أنواع الاتصال الكتابي ونذكر منها الآتي:

- اجتماعات العمل: ولكي ينجح الاجتماع يمكن أن تقوم بالآتي:
 - * شارك الآخرين في جدول الأعمال مقدمًا.
 - * ادع فقط أهم الأفراد.
 - * تجنب ازدحام الجدول بالعديد من الموضوعات.
 - * اختر المكان المناسب.
 - * راع الراحة والإضاءة للحاضرين.
 - * دَوِّن ملاحظات ووزعها بعد الاجتماع.

العرض:

- * ادرس الموضوع ونظمه مسبقاً.
- * اعرف ما يمكنك معرفته عن مستمعك قدر الإمكان.
- * استخدم الفيديو أو الوسائل السمعية لكي تزيد من الفهم وتجذب الانتباه.
- * قم بإعداد مذكرة صغيرة ولكن لا تقرأ منها.
- * قم بعمل بروفة على العرض وخاصة للمحتوى الجديد.
- * توقع أسئلة معينة وحاول تجهيز إجابة لها.

الخطابات:

- * نظم أفكارك قبل أن تبدأ.
- * اكتب مسودة أولى.
- * راجع بدقة.
- * نظم الخطاب.
- * صحح الأخطاء اللغوية.
- * اكتب المسودة النهائية.

التعميمات:

- * يجب أن يكون التعميم مهذباً ومباشراً.
- * يجب أن يتم شرح النقاط بوضوح.
- * نظم محتوى التعميم.

التقارير:

- * افهم هدفك قبل كتابة المسودة فالمضمون له أهمية كبيرة حتى يكون سهل القراءة.
- * ضع عنواناً رئيسياً وعناوين جانبية.
- * ضع جدولاً للمحتوى.
- * ضع مقدمة.
- * ضع ملخصاً للتقرير.
- ويستحسن في كل الأعمال الكتابية المراجعة أكثر من مرة، ويمكن الاستعانة بشخص آخر في المراجعة لزيادة المصداقية.

إعداد المذكرات وكتابتها:

- يراعى عند كتابة المذكرة ما يلي:
- * تحديد الهدف من كتابة المذكرة.
- * تحديد موضوع المذكرة.
- * تحديد الشخص أو الجهة التي توجه إليها المذكرة.
- * اختيار المفردات والعبارات الواضحة التي تعبر بدقة عن موضوع المذكرة.
- * كتابة المذكرة بإيجاز ودون «حشو» أو أخطاء لغوية.
- * مراجعة المذكرة وإخراجها بشكل نهائي.

خامساً: الاتصال الإلكتروني:

ويتمثل في الإنترنت، الفاكس، التلكس، الفيديو كونفرانس، وغيرها من وسائل الاتصالات الحديثة التي ساهمت في جعل العالم يبدو كقرية صغيرة.

العلاقة بين التواصل اللفظي والتواصل غير اللفظي:

أن العلاقة بين التواصل اللفظي، والتواصل غير اللفظي: هي بمثابة علاقة تبادلية، ربما يؤكد بعضها البعض، أو يمل بعضهما مكان الآخر، ويكمل بعضها البعض الآخر وقد يتعارض مع بعضها البعض.. وذلك على النحو التالي:

١- التكرار: فمثلاً عندما تكون الرسالة لفظية وقيل لشخص «تفضل اجلس في المقعد» ويشير المتحدث إلى داخل الغرفة وإلى المقعد - فهذه الإشارة تعتبر تكراراً غير لفظي لما قاله.

٢- التعرض: فإذا قلت لشخص «إني أحبك» ولكن نبرات الصوت في صورة فظة غاضبة - فإن الدلائل تشير إلى أنه: عندما نستقبل رسالتين متعارضتين: إحداهما لفظية فإننا نميل إلى تصديق الرسالة غير اللفظية.

٣- الإحلال أو البديل: في كثير من الأحيان نستخدم الرسالة غير اللفظية مكان الرسالة اللفظية، فحين تسأل شخصاً ما كيف حالك؟ فإنك قد تتلقى منه ابتسامة، وهذه الابتسامة تحل محل الجواب اللفظي: أنا بخير.

٤- التكملة: يمكن أن تقوم الرسالة غير اللفظية بدور التكملة لرسالة لفظية عن طريق تعديلها أو تقويمها فإذا كان شخص ما يتحدث عن الإحساس بعدم الارتياح وكانت كلماته متسارعة ويشوبها أخطاء في النطق، فإن هذه الرسالة غير اللفظية تضيف إلى التعبير اللفظي حالة عدم الارتياح.

٥- الخبرة: إن الرسائل غير اللفظية يمكن أن تؤكد الرسائل اللفظية - وهي غالباً تؤيد من تأثيرها فإذا كانت تنقل انشغالك أو اهتمامك عن طريق الكلمات فإن رسالتك يمكن أن تكون أقوى عن طريق تلميحات غير لفظية أقوى مثل تقطيب الجبين والحاجبين أو العبوس أو الدموع وهذا النوع من العاطفة الذي ينقله الفرد يظهر أكثر بتعبيرات الوجه وينقل البدن وصفاً أفضل لشدة الانفعال.

٦- التنظيم: يساعد التواصل غير اللفظي على تنظيم انسياب المحادثة فمعظمنا يلاحظ أنه عندما يوميء برأسه لشخص بعد أن يتحدث فإن هذا الشخص يميل إلى الاستمرار في الحديث، ولكن إذا أشحنا بوجهنا بعيداً أو غيرنا في وضع الجلسة، فإن الشخص قد

يتوقف عن الحديث ولو مؤقتاً، إننا كثيراً ما نعتمد على الإشارات كردود فعل لبدء أو إيقاف عادة وللدلالة على ما إذا كان الشخص الآخر مصغيّاً لنا.

طرق التواصل . Modes of communication

لقد تم عرض طرق التواصل في أحد المراجع على النحو التالي:

أولاً: التواصل الوجيه . Facial communication

خلال تفاعلاتنا التواصلية تنقل وجوهنا رسائل خصوصاً رسائل عن انفعالاتنا مثل انفعالات السعادة والدهشة والخوف والغضب والحزن والاشمئزاز والاحتقار والاهتمام والحيرة والتصميم.

ويدرس الباحثون هذه التعبيرات وتشابها واختلافها بين الناس بتقسيم الوجه إلى ثلاث مناطق للتعبير الانفعالي وهي: الجبهة والحاجبان، العيون والجفون والمنطقة السفلى من الوجه بدءاً من قنطرة الأنف إلى الذقن وبعض التعبيرات أكثر وضوحاً من غيرها فقد تعرض المفحوصون في بعض الدراسات على تعبيرات السعادة بدقة تتراوح بين ٥٪ - ١٠٠٪ والدهشة من ٣٨٪ - ٨٦٪ والحزن من ١٩٪ - ٨٨٪ وتظهر دراسات في هذا المجال أن النساء والبنات أكثر دقة في الحكم على معنى التعبيرات الوجيهة من الرجال والأولاد.

وتدرك التعبيرات الوجيهة على نحو مختلف وفقاً للسياق الذي تتم فيه فعندما قدم وجه مبتسم ينظر إلى وجه كئيب قدر المشاهد الذي قدم له الوجه أنه لثيم وساخر أما عندما قدم الوجه ذاته وهو ينظر إلى وجه مقطب فقد حكم عليه بأنه مسالم وودى.

تميز التعبيرات الوجيهة أيضاً الاستجابات التي تسمح ثقافة ما بإظهارها علناً وتلك التي لا تسمح بها. ففي إحدى الدراسات شاهد تلاميذ أمريكيون ويابانيون فيلماً يصور عملية جراحية وسجلت أشرطة فيديو لتعبيرات الطلاب الوجيهة أثناء مشاهدتهم للقيم لوحدهم وكذلك عندما شاهدوه مع آخرين وقد أظهر الطلاب الأمريكيون واليابانيون استجابات متماثلة عندما كانوا بمفردهم أما عندما كان هناك آخرون فقد أظهر الطلاب الأمريكيون تعبيرات وجهية تشعر بعدم المتعة في حين أن الطلاب اليابانيين لم يظهروا أى انفعالات عميقة.

ثانياً: لغة العيون : The eye Language

بينما تقبع الأذنان خاملتين على طرفي الوجه وخاليتين من أى أثر للحركة أو النشاط باستثناء احمرارهما أحياناً فإن العينين تحتلان مكانة بارزة في أعلى منتصف الوجه: شاشتان ملونتان تغمضان وتفتحان بدرجات متفاوتة وتحركان بيسرة ويتفاوت حجمهما وشكلهما ولونهما

عند الناس بصورة لافتة بالإضافة إلى أنها تعكسان الأحوال الصحية والنفسية للمرء لقد شكلت جمالية العيون وقدرتها التعبيرية موضوعات كثيرة للشعراء والكتاب فالعيون أداة تواصل حية وفعالة.

وقد حدد الباحثون في مجال التواصل غير اللفظي عدة وظائف مهمة تؤديها نظرة العين منها:

أ- وظائف نظرة العين: **Jobs eye look**

ب- مراقبة التغذية الراجعة: **A feedback control**

عندما نتحدث مع شخص ما فأنت تنظر إلى الشخص وكأنك تسأله عما يفكر فيه أو كأنك تحفه على أن يستجيب لما قلته، كما أنك تنظر إلى المتكلم حتى تشعره بأنك تستمع إليه، وقد لوحظ أن المستمعين ينظرون إلى المتكلم بأكثر مما ينظر المتكلمون إلى المستمع وتراوح النسبة المثوية للتفاعل البصرى في أثناء الاستماع من ٦٢٪ - ٧٥٪ أما في أثناء الحديث فتكون بين ٣٨٪ - ٤١٪ فإذا انعكس الوضع فإن التواصل يضطرب.

ب- المحافظة على الاهتمام والانتباه: **Maintain interest and attention**

عندما نتحدث مع شخصين أو ثلاثة فأنت تحافظ على التواصل البصرى حتى تضمن انتباه المستمعين واهتمامهم وعندما لا يتتبع أحد لك فمن المحتمل أن تزيد من تواصلك البصرى معه على أمل أن يزيد هذا من اهتمامه وعندما تحاول أن تقول شيئاً مهماً فأنت تنظر بتركيز إلى مستمعيك وكأنك تمارس ضرباً من السلطة البصرية مانعاً إياهم من الانتباه إلى أى شىء آخر.

ج- الإيدان بتبادل الدور في الحديث:

Authorize the exchange of the role in the interview:

يمكن للتواصل البصرى أن يفيد في أخبار الطرف الآخر في الحديث بأن قناة التواصل مفتوحة وأن في وسعه أن يتحدث الآن فعندما يطرح المعلم سؤالاً ثم ينظر إلى طالب معين فإن هذا يشير دون أى رسالة لفظية إلى أن هذا الطالب هو الذى سيجيب ويفترض عادة أن من تنتهى النظرة عنده هو الذى سيرد.

د- توضيح طبيعة العلاقة: **The nature of the relationship:**

يساعد التواصل البصرى على بيان ما إذا كانت العلاقة بين شخصين سلبية أو إيجابية فعندما تحب شخصاً ما فأنت تزيد من تواصلك البصرى معه، ويرى أحد الباحثين أنه عندما يتجاوز التواصل البصرى ٦٠٪ من تفاعل ما فإن الناس في هذه الحالة يكونون مهتمين ببعضهم أكثر من

اهتمامهم بالرسائل اللفظية المتبادلة ويمكن للتواصل البصرى أن يكشف عن نزعة سلطوية فالشخص العادى ينظر عندما يسمع أكثر مما يفعل ذلك عندما يتكلم.

٢- وظائف التجنب البصرى: Avoidance of visual functions

إن ننظر فى اتجاه شخص بعينه فهذا له أكثر من مغزى وأن تشيح بنظرك عن شخص بعينه فهذا له أيضًا أكثر من مغزى منها ما يلى:

أ- المحافظة على توازن النظر والإشاحة:

To maintain a balance of view and Bridling

لا ينظر المرسل والمستقبل إلى بعضهما عادة طوال فترة التواصل دون انقطاع فكأن هناك فواصل راحة لا بد منها وتتفاوت مدة هذه التواصل وفقاً لاعتبارات مختلفة.

ب- تخفيف الحرج : Ease Critical

يصعب على شخص مذنب أن ينظر مباشرة إلى عيني شخص له علاقة بهذا الحرج أو الذنب فإن التلميذ الذى ضبط وهو يغش أو الابن الذى كذب على والده أو الموظف الذى أهمل فى أداء واجبه يصعب عليهم النظر فى وجه المدرس أو الأب أو المدير على التوالى. إن هذه الإشاحة تعبير عن الاعتراف بالذنب والتندم لاقرافه أما إذا قرر هؤلاء إنكار ما فعلوه فإنهم يتعمدون عدم الإشاحة بنظرهم مبالغة منهم فى تأكيد براءتهم.

ج- الالتزام بالقيم الدينية والاجتماعية والثقافية:

Commitment to religious values, social and cultural rights

تحدد هذه القيم قواعد لإشاحة النظر كفض الرجل طرفه عن امرأة وكذلك المحافظة على خصوصية الناس عموماً فإذا رأيت شخصين يتجادلان بشىء من الحدة فقد أشيح ببصرى عنهما حتى لا يبدو نظرى إليهما اختراقاً لخصوصية موقفهما.

د- الانسجام مع السلوك الإنسانى العام:

Harmony with human behavior- General

نحن نقوم بهذا بصورة تكاد تكون طبيعية فالناس عموماً لا يحملقون فى وجوه بعضهم خصوصاً إذا كانوا لا يعرفون بعضهم وحتى لو كان أحدنا يحملق فى شخص آخر دون أن يحس فإنه سرعان ما يتظاهر بأنه لم يكن ينظر إليه إذا أحس به أن العيون أدوات قارة فى محاجرها لكنها تعطى انطباعاً قوياً باختراق حلود الآخرين ولتجنب إعطاء مثل هذا الانطباع المزعج للناس فإننا نشيح بأبصارنا عنهم.

هـ - التعبير عن اللامبالاة وعدم الاهتمام:

Expression of indifference and lack of interest

إذا لم أكن مهتمًا بشيء أو بشخص فإني لا أنظر إليه وإذا كنت مهتمًا به ولا أريد إظهار هذا الاهتمام فإني أشيح ببصري أيضًا

و - التعبير عن الغضب: And the expression of anger

ونشوح بأبصارنا عن الناس تعبيرًا عن استيائنا منهم لسبب ما وحتى عندما يتخاصم اثنان ويلتقيان بالصدفة في مكان ما فإنهما لا ينظران إلى بعضهما بعضًا، وهكذا فإن النظر أو الإشاحة يحملان رسائل تواصلية ذات مغزى وأدوات تعبيرية ومخفضات للحرج والقلق ولا بد من استخدام هاتين الأداتين المهمتين على نحو مدروس ضمانًا لتحقيق أهدافنا التواصلية.

ثالثًا: التواصل اللمسي: Tactile communication

اللمس ضرب قوى من ضروب التعبير التواصلى فالأم تحتضن ابنها والمدرس يربت على كتف تلميذه والناس يتصافحون مع بعضهم بعضًا وغير ذلك من سلوكيات لمسية نشى بمعان تواصلية ويمكن للمس أن يوصل معان رئيسية هي:

المشاعر الإيجابية: Positive emotions

كالدعم والتقدير والحب ويتم التعبير عنها لمسيًا خصوصًا بين الناس الذين تربطهم علاقات حميمة.

الضبط: Settings

كأن نحث على سلوك ما أو نوقف سلوكًا آخر واللمس بهذا المعنى يوحى بالسلطة فيبدأ صاحب السلطة الأعلى باللمس (كان يضع يده على كتف صاحب السلطة الأدنى) وبالمقابل سيكون من عدم اللياقة أن يبدأ صاحب السلطة الأدنى بمثل هذا السلوك.

رابعًا: الصمت: Silencia

الصمت أداة اتصال فهو يمكن أن يكون دالًا وبلغيًا أنه قد يعبر عن الرضى أو الرفض أو الاحتجاج أو الخوف أو الحزن.. إلخ. والصمت يؤدي عدة وظائف منها:
أ- إتاحة الوقت للتفكير وتميئة المرسل للإرسال وكذلك تميئة المستقبل للاستماع.
ب- العقاب أو إظهار اللامبالاة. ج- استجابة للقلق أو الخجل أو التهديد.
د- تفادى التواصل لمنع نتائج سلبية. هـ- توصيل المشاعر.
و- الإشعار بعدم وجود شيء يقال.

اضطرابات التواصل

يعرف اضطراب التواصل بأنه: قصور في قدرة الفرد على التفاعل والتواصل مع الآخرين، ونتيجة لذلك يكون عاجزاً عن تلبية رغباته والتعبير عنها، وبالتالي يكون في حالة تبعية دائمة لغيره بحيث يحتاج إلى مساعدة الغير، وينعكس هذا العجز في كل جوانب حياته النفسية والاجتماعية.

وبذلك يقصد باضطرابات التواصل ما يلي:

١- اضطراب التواصل اللفظي (اضطرابات اللغة والكلام):

ويقصد بها الاضطرابات التي تحدث في عملية النطق والكلام وهي اضطرابات تتعلق بمجرى الكلام أو الحديث ومحتواه ومدلوله أو معناه وشكله وسياقه وترابط الأفكار والأهداف ومدى فهمه من الآخرين، وأسلوب الحديث، والألفاظ المستخدمة، وسرعة الكلام.

٢- اضطراب التواصل غير اللفظي (قصور المهارات الاجتماعية):

يقصد باضطراب التواصل غير اللفظي: الاضطراب الذي يحدث لكل وقائع الاتصال الإنساني التي تتجاوز الكلمات المنطوقة أو المكتوبة، ويمكن أن نطلق عليها المهارات الاجتماعية والتي يحدث بها نقص أو اضطراب وتؤدي إلى سوء التوافق الاجتماعي للفرد، واضطراب مهارات السلوك غير اللفظي (المهارات الاجتماعية) عديدة منها: عدم القدرة على التعبير الانفعالي السليم، عدم القدرة على ضبط الانفعالات، نقص الحساسية الانفعالية، نقص مهارة التفاعل الاجتماعي أثناء عملية التواصل، عدم القدرة على فهم الإشارات والإيماءات والحركات المصاحبة للكلام أو كيفية توظيفها.. وغيرها من الاضطرابات. والنقص في المهارات الاجتماعية الذي يحدث للطفل نتيجة أسباب عديدة منها: العضوية والوظيفية والنفسية والبيئية، والتي بدورها تؤدي إلى عرقلة عملية التواصل الاجتماعي وإلى سوء التوافق الاجتماعي خاصة لدى الأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة.

الفصل الرابع

- الاتصال الاجتماعي.
- التواصل .. والاختلاف.
- التواصل .. والكفاية.
- الاتصال .. والمؤسسة التعليمية.
- التواصل .. والأصدقاء.
- الاتصال الإنساني .. والمخ.
- الاتصال الإنساني .. والبرمجة اللغوية العصبية.

الاتصال الاجتماعي

قبل أن نتحدث عن الاتصال الاجتماعي... سوف نتحدث بإيجاز عن الذكاء الاجتماعي....
والذكاء الاجتماعي «هو القدرة على إدراك العلاقات الاجتماعية، وفهم الناس والتفاعل معهم،
وحسن التصرف في المواقف الاجتماعية ونجاح الفرد في حياته الاجتماعية».
ويعرف «حامد زهران» الذكاء الاجتماعي إجرائياً: أنه حسن التصرف في المواقف
الاجتماعية، القدرة على التعرف على الحالة النفسية للمتكلم، والقدرة على تذكر الأسماء
والوجوه وسلامة الحكم على السلوك الإنساني.

مظاهر الذكاء الاجتماعي

هناك مظاهر عامة ومظاهر خاصة للذكاء الاجتماعي هي:

أولاً: المظاهر العامة:

- التوافق الاجتماعي: يتضمن السعادة مع الآخرين والالتزام بأخلاقيات المجتمع.
- النجاح الاجتماعي: يتضمن النجاح في معاملة الآخرين والاتصال الاجتماعي بهم.
- الكفاءة الاجتماعية: يتضمن بذل كل جهد لتحقيق الرضا في العلاقات الاجتماعية.
- الإتيكيت: يتضمن اتباع السلوك المرغوب اجتماعياً وأصول المعاملة والتعامل السليم مع الآخرين.

ثانياً: المظاهر الخاصة:

- التعرف على الحالة النفسية للآخرين.
- حسن التصرف في المواقف الاجتماعية.
- سلامة الحكم على السلوك الإنساني.
- روح الدعابة والمرح والاشترك مع الآخرين في مرحهم.

مجالات العلاقات الاجتماعية

١- الأسرة: إن الأسرة أول مجال يظهر فيه الفرد مهاراته الاجتماعية، ففيها يحادث أبويه
وإخوته ويشارك معهم في الأنشطة المختلفة، مثل العمل المنزلي والنزهات، والمناقشات

وغيرها من الأنشطة التي تؤثر على إكساب الفرد القدرة على الحديث والتحاور فيجب على الفرد أن يشارك في ذلك حتى يدرّب نفسه على التعاطف والرحمة والمودة في أسما معانيها.

٢- الأقارب: إن علاقات القرابة هي أهم علاقات داخل المنزل وتأتي أهمية هذه العلاقة في أن الأقارب مستعدون لتقديم العون عند الحاجة ومعدل التواصل معهم يعتبر كبير فيجب على الفرد أن يندمج معهم فهم أول من يكتشفون إمكانيات الفرد الاجتماعية بعد الأسرة.

٣- الجيران: الجيران مهمون جدًا خصوصًا لأفراد الأسر الذين يقضون معظم أوقاتهم في المنزل، وذلك بحكم القرب المكاني، فعلى الفرد الخروج معهم وعرض مساعدته عليهم ومشاركتهم في تنظيم الشارع والحديقة وري النبات فهي طريقة لاكتساب المهارات الاجتماعية والتواصل الجيد.

٤- الأصدقاء: إن تكوين عدد كبير من الأصدقاء يساعد في قضاء وقت أطول بينهم وذلك يؤدي إلى انخراط الفرد معهم ومشاركتهم في الأنشطة الاجتماعية كالحفلات والمناسبات والمجاملات.

٥- زملاء العمل: إنك تقضي مع زملاء العمل وقت كبير فإذا تواصلت معهم بكفاءة وفعالية عن طريق الباشاشة والقبول والمناقشات المتزنة والتعاون والحميمة وهنا تكون فرصة الفرد كبيرة في النجاح الاجتماعي بشكل عام.

٦- الغرباء: وهم الذين لا نعرفهم، كمن نشاهدهم في جهاز التلفزيون أو نراهم لأول مرة في الطريق، أو نتحدث معهم صدفة ولا شك أن المشاعر التي تدهمنا إزائهم هي التوجس والريب، فإرد الآخر بفتور أو باستغراب!! خصوصًا في هذا الزمن الذي ضعفت فيه أواصر العلاقات الاجتماعية الطيبة وبطيعة الحال لا يشغل بالنا الغريب إلا إذا احتجنا إلى مساعدته.

أهمية الاتصال الاجتماعي وخصائصه

إن الاتصال حاجة نفسية واجتماعية أساسية لا غنى عنها للإنسان، إنها تبدأ منذ اللحظات الأولى في حياته وتستمر مع استمرار الحياة. ويمكن تلخيص أهمية الاتصال الاجتماعي فيما يلي:

١- التعليم: يعمل الاتصال على نشر المعرفة الإنسانية الهادفة وتعميمها، ذلك إن نشر المعرفة يثرى العقل والشخصية ويساعد في رصد مهارات الإنسان وزيادة قدراته عبر مراحل نموه ويمكنه من مواجهة المشاكل المستجدة والتغلب عليها.

٢- التثقيف: يعمل الاتصال على نشر الإبداع الفنى والثقافى وحفظ التراث وتطويره مما يؤدي إلى توسيع آفاق الفرد المعرفية وإيقاظ الخيالات والمواهب والإبداع ونقل خبرات وأفكار ومبتكرات شعب معين لشعب آخر ومن جيل لآخر ومن جماعة لآخرى.

٣- التقارب الاجتماعى: يتيح الاتصال الفرصة للإنسان كى يتزود بأبناء الآخرين فى محيطه الاجتماعى والإنسانى، وهذا يزيد من فرص التعارف الاجتماعى، والتقارب والتفاهم لظروف وأحوال الآخرين والشعور معهم.

٤- التنشئة الاجتماعية: تعرف التنشئة الاجتماعية بأنها عملية مستمرة مدى الحياة، يكتسب المرء من خلالها المعايير والقيم والسلوكيات المقبولة اجتماعياً.

٥- الحاجة إلى تأكيد الذات: ويتم تحقيق الذات من خلال تأثر الفرد بالآخرين وتأثيره فيهم فالإنسان بحاجة لأن يؤثر فى غيره وأن يحقق النجاح، وأن يعبر عما فى صدره، وأن لا يبقى مجالاً للتأثير فى الآخرين فقط، وبالاتصال ندفع الآخرين للمشاركة فى المسائل التى تشغلها، فتتأثر بهم كما يتأثرون بنا وبأفكارنا.

٦- الحفز: بما يوفر الاتصال من أسباب المناقشة الشريفة الهادفة، من خلال تسليط الضوء على القوى التى حققت النجاح والإنجازات المتفوقة وبيان العوامل والأساليب التى أدت إلى ذلك وحفز الأفراد وإثارة أمالهم وطموحاتهم لمحاكات هؤلاء.

٧- الترفيه: يعمل الاتصال على تخفيض المعاناة والتوتر الذى يستشعره الإنسان الحديث نتيجة ضغوط الحياة عن طريق تقديم المسرحيات والتمثليات وفنون الرقص والغناء والموسيقى والرياضة، وتزيد الفائدة إذا اتجه الترفيه نحو البناء فتستغل رغبة الأفراد فى الاستماع بالمواد المعروضة، وفى الوقت ذاته الذى نتعلم فيه أشياء جديدة تساعد فى تثبيت قيم موجودة أو تعديلها.

ويهدف الاتصال فى المنظمات الإدارية إلى مساعدة الأفراد على فهم أغراض وواجبات المنظمة، ولمساعدتهم أيضاً على التعاون فيما بينهم بطريقة بناءة، والاتصال عملية حيوية لا لمساعدة الأفراد على فهم أغراض وواجبات المنظمة فحسب، بل حيوية كذلك لعملية اتخاذ القرار فى عملية التخطيط والتوجيه والتنسيق والتقييم وتوصيل الإرشادات والتوجيهات إلى المرءوسين من قبل الرؤساء.

مراحل عملية الاتصال الاجتماعى

١- مرحلة اتخاذ القرار: وفى هذه المرحلة يتخذ المنشئ أو المرسل فرداً أو جماعة قراراً بضرورة إجراء عملية الاتصال، وذلك استناداً إلى عوامل وأهداف معينة.

٢- مرحلة الإنشاء: وفيها ينشئ المرسل مضمون الاتصال فيحول مضمون الرسالة إلى لغز أو رموز مناسبة ليرسلها.

٣- مرحلة اختيار الوسيلة: في هذه المرحلة يقوم المرسل باختيار الطريقة والإدارة التي يرغب في استخدامها، وقد تكون وسيلة الاتصال كتاباً أو محاضرة أو فيلمًا أو نشاطاً أو مشروع... إلخ ويتطلب نجاح عملية الاتصال أن تكون الوسيلة مناسبة يمكن استخدامها، وبسيطة وواضحة للطرف الآخر وغير معقدة.

٤- مرحلة تلقي الاتصال: في هذه المرحلة يتلقى المستقبل، فرداً أو جماعة مضمون الاتصال وتصبح لديه خلفية عن الاتصال ويفترض أن يمهد هذا إلى إيجاد تفاهم مشترك بين طرفي الاتصال حول القضية.

٥- مرحلة رد الفعل «الاستجابة»: في هذه المرحلة يتقبل المستقبل فرداً أو جماعة مضمون الرسالة أو يرفضه ويعتمد ذلك على خلفية المستقبل الثقافية والاجتماعية والنفسية، وعلى طريقة توصيل مضمون الرسالة، وعلى الخبرات السابقة، وعلى عوامل أخرى متعددة تكشف عنها التغذية الراجعة.

٦- مرحلة تبادل الاتصال: في هذه المرحلة يكون هناك اتصال اجتماعي بين الطرفين «المرسل والمستقبل» سواء كان قبول متبادل أو رفض، وقد يتفقان على إعادة الاتصال أو تأجيله.

مهارات التواصل الاجتماعي إلى تمنح الشخص الثقة بالنفس

من منا لا يحتاج إلى مهارات التواصل الاجتماعي؟

بالطبع جميعنا يحتاجها.. بغض النظر عن المستوى التعليمي أو مستوى الدخل أو المهنة أو السن؛ نحن نحتاج إلى المهارات التي تمنحنا الثقة بالنفس والقدرة على التخفيف من قلق الآخرين عند التعرض لمواقف حرجة. كلنا نذكر تلك التوجيهات التي كنا نتلقاها في طفولتنا، مثل:

«لا تتكلم مع الغرباء» و«السلامة خير من الندامة»، والتي قد تشكل عندنا في فترة لاحقة حواجز من شأنها أن تحد من مهارتنا الاجتماعية في التواصل مع الآخرين.. إن الانتقال إلى دور قيادي على مستوى العلاقات الاجتماعية؛ من تعريف الآخرين بالنفس، وتعريف الآخرين ببعضهم، والمبادرة في فتح الحوار في جلسة ما (ببساطة «كسر جمود الجو العام»)، قد يحمل معه جانباً من المجازفة. ورغم أن الالتقاء بأناس جدد يسبب لمعظمنا شعوراً بالحرج، إلا أنه باستطاعتنا تجاوز ذلك بسهولة من خلال تطوير المهارات التالية:

١- التعريف بالنفس: أول خطوة في الوصول إلى الثقة بالنفس تكمن في قدرتك على تقديم أو تعريف الآخرين بنفسك عند لقائك بهم للمرة الأولى. والمسألة غاية في البساطة..

تمشى باتجاه أحدهم مبتسماً وانظر إليه، ثم قل: «مرحباً، أنا (فلان)». ومن يتبع ذلك سواء في مناسبات رسمية أو غير رسمية، وبغض النظر أكان شاباً أم كبيراً في السن، سيكون قادراً على تشكيل صداقات بشكل سريع. مديك واطهر مودتك.. وبالطبع هذا لا يعنى مطلقاً أنه يمكنك تجاوز حدود اللياقة وإبداء الكثير من الحميمية؛ فمن شأن هذا أن يثير اللغظ والشائعات في لمح البصر. ومن الضروري أيضاً أن تكون واثقاً من رغبتك في لقاء الطرف الآخر.

٢- التعريف بالآخرين: بعدما تنتهى من التعريف بنفسك، سيكون عليك تقديم صديقك الجديد إلى الآخرين.. وهنا، لا بد من مراعاة القواعد الآتية:

- عند التعريف بشخصين يجب الانتباه إلى ذكر اسم الشخص الأهم أولاً؛ أى ذكر اسم الشخص الذى يفترض أن يلقى الاهتمام الأكبر من المجموعة.
- يتم تقديم الشخص الأصغر سناً إلى الأشخاص الأكبر منه سناً.
- يتم تقديم الرجال إلى النساء. - يتم تقديم الموظفين إلى المديرين.

الخوف من الاتصال الاجتماعى وكيفية التخلص منه :

يشكو كثير من الناس من الخوف من الاتصال الاجتماعى. لقد أشارت بعض الأبحاث إلى أن ٦٠٪ من الناس ذكروا بأنهم يشعرون بالخوف من الاتصال بالآخرين بين وقت وآخر. وإن ٩٠٪ أشاروا إلى أنهم شعروا بالخوف فعلاً عند الاتصال بفرد أو بجماعة خلال حياتهم. يمكننا أن نجزم بأن جميع الناس يشعرون بالارتباك أمام الجمهور في الدقائق الأولى من إلقاء محاضرة أو كلمة أو خطبة، ويعتمد طول فترة الارتباك على الموقف وحالة الفرد النفسية آنذاك. وقد سبق أن أجرى استفساراً بهذا الخصوص من أساتذة الجامعة الذين يشتركون في المؤتمرات. كانت الإجابة بنعم أنهم يتعرضون لمثل ذلك الشعور ولكن لفترة قصيرة ثم يزول تدريجياً. ويلعب التدريب دوراً مهماً في التقليل من مثل هذا الارتباك.

هناك جوانب مهمة تتعلق بمضمون الموضوع المطروح الذى يساعد على سير الاتصال الاجتماعى بشكل إيجابى، منها معرفة الحقائق التى يرغب الفرد أن يطرحها، والتفكير الإيجابى بها والسيطرة على النفس وعلى الصراع الذاتى الذى يعانى منه الفرد، والتحكم بالشعور بالخجل وعلى الصراعات والمشاحنات الزوجية التى تساهم في إرباك الفرد، وتصحيح إدراك واتجاهات الفرد السلبية نحو الذات..

كما تلعب المظاهر المختلفة مثل: التعزيز والاطمئنان والإدراك والدوافع دوراً مهماً في نمو الذات. يتعلم الفرد تلك المظاهر خلال التنشئة الاجتماعية، عن طريق العائلة والأصدقاء والمعلمين ورجال الدين.

هناك مظاهر أخرى متعددة تعمل على إعاقة الاتصال الاجتماعي، منها القلق والخجل الذي يؤثر تأثيرًا مباشرًا على عملية الاتصال بين الأفراد من حيث إرسال واستلام المعلومات التي تتعلق بذلك الاتصال. كما يعمق الخوف والجزع والانزعاج والاضطراب جميعًا مسيرة ذلك الاتصال الاجتماعي.. ويتجنب الأفراد المواقف التي يتوقعون منها المردود السلبى، ويحاولون الإكثار من الانضمام إلى المواقف التي يتوقعون منها مردودًا إيجابيًا.

- هناك بعض الحالات التي يعانى منها الفرد العيوب اللغوية، أو ضعف في المفردات اللغوية عند التحدث بلغة أجنبية. قد يحدث ذلك نتيجة اختلاف أفكار الفرد عن أفكار الآخرين، أو عدم انتمائه على تلك الجماعة السياسية، أو هناك اختلاف في العقيدة كاختلاف العقائد الدينية.

- قد تعمل السلطة العائلية والمدرسية على زرع الخوف والخجل من الاتصال في نفوس الأطفال أحيانًا، وذلك من خلال عدم إعطاء الأطفال الفرصة للتعبير عن النفس، أو طرح الأسئلة من قبلهم أو الاشتراك مع أفراد العائلة في إعطاء بعض القرارات التي تخص العائلة أو التعبير عن الانفعالات.

ويؤدى الخوف من الاتصال الاجتماعي إلى نتائج سلبية عديدة منها يأتي:

١- من الصعب على الفرد الخائف من الاتصال الاجتماعي أن يكون صداقات حميمة وذلك نتيجة لعدم جرأته على النظر في عيون الذين يتعامل معهم، ويوصف بأنه غير ودود، وغير آمن ومنعزل.

٢- يكون الفرد الذى يتجنب الاتصال الاجتماعي غير نافع لأفراد المجتمع وغير متفهم منهم. كما يؤثر هذا على مستوى كلامه ويكون ذلك المستوى منخفض.

٣- يمكن أن يؤدى خجل الفرد من الاتصال الاجتماعي بالغرباء إلى فوبيا المواقف الجديدة، كما يتغير سلوكه عندما يتصل بالآخرين، وعندها يحاول الابتعاد عنهم والانزواء بمفرده.

٤- يؤدى الخجل إلى صعوبة التحدث مع الأشخاص الجدد والحرمان من التعرف بهم.

٥- يؤدى هذا النوع من الخوف إلى صعوبة فى الإجابة فى الكلام بحيث لا يستطيع الفرد التعبير عن ملاحظاته وقيمه.

٦- يشعر الفرد بالكآبة ويشك من أفراد المجتمع بأنهم ينظرون إليه بتمعين وانتقاد ويراقبون حركاته وسكناته.

٧- تكون قدرة الخائف ضعيفة عندما يحاول المشاركة فى إظهار الحقيقة مع الآخرين، كما لا يستطيع أن يتحكم بعالمه ومواقفه بسبب تجنبه للآخرين.

وفيما يلي بعض التوصيات التي ينبغي اتباعها والتي تفيد في التخلص من مشكلة الخوف من التواصل والاتصال الاجتماعي:

١- على الفرد أن يناقش الموضوع مع نفسه ويضع إصبعه على السبب الأساسي لتلك الحالة وتساعد معرفة السبب على العلاج، ولا ننسى أن كثيرًا من الناس إنما يعالجون أنفسهم بأنفسهم. والأمثلة كثيرة على الذين أصبحوا مشاهير العالم بعد التخلص من الحالة التي يعانون منها بأنفسهم.

٢- إن الخجل ليس بمرض وإنما يتعلمه الفرد من خلال المواقف التي يتعرض لها، وينبغي على الفرد أن لا يدع لنفسه فرصة لتعلم ذلك الخوف من الاتصال.

٣- على الفرد التدريب على الاتصال الاجتماعي وذلك بالتخلص من الخوف الذي يحول دون ذلك. كثيرًا ما يسيطر الخوف على الأفراد الذين ليست لديهم خبرات كافية في المواقف، ولم يكونوا قد جربوها. أما الأفراد الذين يعرفون الموضوع ولديهم خبرة فيه أو يحاولون كشف سره يكونون أقل خوفًا من أولئك الذين ليست لديهم تلك الخبرة.

٤- لنعلم أن المشاكل لا تنحل بالمهرب منها وإنما بمواجهتها بعزيمة وإرادة قوية. فعليه ينبغي علينا أن نمارس مهارة التدريب على الاتصال، وذلك بالسيطرة على الفكرة التي نرغب في طرحها على الآخرين بخلق ظروف ماثلة للموقف الذي ستعرض له كالوقوف أمام المرأة للتحدث لها أو الطلب من المقربين لنا أن يستمعوا ونحن نلقى عليهم كلماتنا، بحيث يكون الوضع بعيدًا عن التهكم والانتقاد.

٥- علينا السيطرة على اللغة التي نتعامل بها مع الأفراد والجماعات. فإن كنا نعاني من ضعف في هذا المجال علينا الإكثار من قراءة القصص التي تزودنا بثروة لغوية واسعة. أما قراءة القرآن الكريم بصوت عال ففيها اطمئنان للنفس والتعود على اللفظ الجيد.

٦- على الفرد أن يحاول أن يتكلم أمام الجمهور، وأن يناقش معهم الأفكار التي يريد أن يطرحها أو التي طرحها بالفعل. عندما ينوي التكلم مع الآخرين أو يحاول قراءة شيء أمام الجمهور عليه أن لا يشغل فكرة بما يفكرون به نحوه.

٧- على الفرد أن ينتمي إلى الجماعه التي يعتقد بأنها تنسجم مع أهدافه واتجاهاته ودوافعه، ويصبح عضوا فعالاً في هذه الجماعة ذلك لأن الانتماء إلى جماعة معينة إنما تقوى الثقة بالنفس.

٨- علينا أن نتعرف على المواقف والأهداف التي نبتغيها من وراء ذلك الاتصال الاجتماعي.

٩- أن يتم الفرد بتقوية الذات ويتعلم مهارة الاتصال مع الآخرين وذلك بجعل المناقشة نشطة بينه وبين الآخرين بعيدة عن الانفعالات والتوترات.

١٠- أن نتخلص من التوتر ونتعود على الاسترخاء بمختلف الطرق ويعتمد الموقف على تفضيل الفرد لأى منها كالعبادات والصلاة والتفكير بقدره الله سبحانه وتعالى، على سبيل المثال نسترخى في مكان هادئ ونفكر بأن الله قد أعطانا القدرة والقابلية والذكاء مما يساعدنا على الراحة والثقة بالنفس وغيرها.

١١- ينبغي تحليل الموقف تحليلًا علميًا صحيحًا بتحديد جوانبه الإيجابية والسلبية. فالفرد الذى يفكر بنواحي المواقف السلبية فقط إنما يواجه صعوبات شتى، وعليه تحويل ذلك التفكير على النواحي الإيجابية. فالشخص الذى يفكر بأنه سيقع في خطأ عند قراءة جملة معينة عليه أن يحول تفكيره بأنه سيقول الصحيح والمنطقي.

١٢- أن يتجنب الفرد من وصف نفسه بكلمات سلبية، وأن يغير اتجاهه السلبى نحو نفسه إلى اتجاه إيجابى. كما عليه أن يقوى إرادته بشتى الطرق.

١٣- يسهل التفاعل الاجتماعى الإيجابى عملية الاتصال ويساعد على تخفيف الخوف منها، أى كلما كان التفاعل الاجتماعى قويًا كلما كان الخوف من الاتصال منخفضًا.

١٤- إن شعر الفرد بأن هناك أحدًا يحاول أن يستهزأ به أو يحبط من قدراته عليه أن يحاول أن يتعد عنه أو يحد من سلوكياته نحوه.

العوامل التى تساعد فى إنجاح أساليب الاتصال الاجتماعى :

١- هية المصدر: تؤكد من التجارب أن الرسالة الواحدة يكون لها تأثيرًا أكبر على اتجاهات المستمع وسلوكه، إذا كانت آتية من مصدر له هيته.

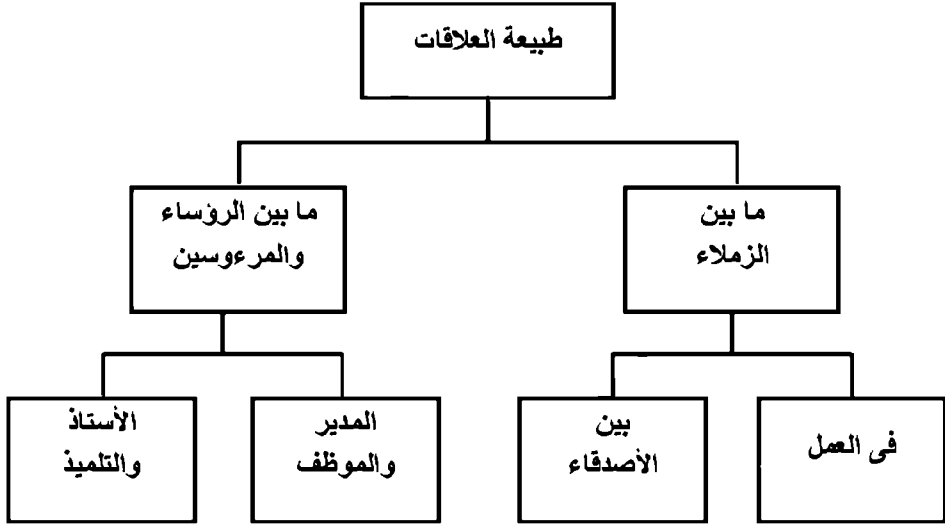
فالخطاب عندما يلقى مجموعة من المتكلمين، يكون لكل منهما تأثير مختلف وتزداد التأثيرات إذا كان المتحدث خبيرًا، أو مخلصًا، أو ذا سمعة طيبة وليس من الضروري دائمًا أن يكون المتكلم خبيرًا، بل يكفي أن «يتصور المستمع هذا». ومما يساعد على تشكيل صورة طيبة للمتكلم عن ماضيه الصادق غير الزائف. وقد يساعد المظهر والأسلوب الجذاب للمصدر على هذا: كما في حالة القادة الدينيين الناجحين. كذلك الطريقة التى يقدمه بها المجرب (في التجارب العملية)، أو الرئيس للمستمع.

٢- شخصية المتكلم: يلعب هذا العامل دورًا خطيرًا في حالة وجود اتصال مباشر بالمستمع، ولعل من أهم جوانب الشخصية تأثيرًا: مهارة المتكلم الاجتماعية في الحكم على استجابة المستمع، وقدرته على ضبط الحالة المزاجية لمستعبيه، وقدرته بشكل خاص على استثارة درجة ما من الإثارة الانفعالية. ولا يستطيع القيام بهذا الدور شخص هادئ خجول انطوائى قلق. فعادة ما يكون المتحدث الناجح ذا شخصية متوهجة، واثقة بالنفس، منبسطة، يجب أن يكون الشخص قادرًا أيضًا على إشاعة السحر والجاذبية من حوله. وأن يقدم المتكلم الدليل دائمًا على إخلاصه، وإيمانه.

٣- استشارة الدافع: ويؤدى هذا العامل إلى تأثير أكبر. وقد قامت بضعة تجارب بدراسة تأثير استشارة القلق. وتبين تلك الدراسات أن التغيير في السلوك أو الاتجاهات يحدث تأثير القلق قبل إعطاء الرسالة المقنعة لا بعدها. وإذا زادت استشارة القلق كثيراً قل التأثير، ويختفى التأثير تماماً إذا كان الأشخاص أنفسهم من المرتفعين في القلق لأنهم ببساطة ينحون الرسالة «المزعجة» بعيداً عن بؤرة تفكيرهم بسبب عدم قدرتهم على التحكم في قلقهم، وهم في ذلك أشبه بالشخص الذى قرأ عن مزار التدخين في الإصابة بسرطان الرئة فتوقف عن قراءة الجرائد، وتقوم الجمعيات الدينية في اجتماعاتها باستشارة قلق الموت، والجحيم ثم تبين للحاضرين طريق الخلاص ويمكن استشارة بعض الحالات الدافعية الأخرى بطريقة مماثلة.

طبيعة العلاقات وأنواع الاتصال بين الأفراد:

طبيعة العلاقات وأنواع الاتصال بين الأفراد متمثلة في:



أولاً: الاتصال بين الزملاء:

أ- الاتصال بين الزملاء فى العمل: تتم الحوارات الرسمية فى العمل بأشكال مختلفة، تتنوع بحسب أطراف الحوار فهناك الحوارات الفردية بين الزملاء، وبين الرؤساء ومرءوسيهم حول مواضيع مختلفة مواضيع العمل وهى حوارات تأخذ على الأغلب صورة حوارات غير رسمية، إلا أنها فى حالات كثيرة يكون لها شكلاً رسمياً وذلك عندما تصبح حوارات كتابية. وهناك حوارات جماعية منها حوارات المجالس واللجان والاجتماعات والمؤتمرات، ومواضيعها تتمحور

حول المنشأة وأسلوب عملها، وأهدافها، وكيفية تحقيقها، والظروف المحيطة بها، والخطط والبرامج والميزانيات.

وهي حوارات إيجابية غالباً ما تؤدي إلى نتائج تفيد في تحديد الأهداف، ووضع الأسس والقواعد الملزمة لتحقيقها، وتنسيق المواقف والأفعال، وتحسين وسائل وظروف العمل. أما في علاقات زملاء العمل يشغل العاملون في محيط عملهم كل بدوره وذلك ليحققوا أهداف المنظمة بشكل منسق ومنظم، فيعكسوا بيئة المنظمة الفعالة.

أهمية علاقات زملاء العمل: في محيط العمل يتم تقسيم العمل على العاملين مما يوفر نوعاً من العدل والموازنة بين العاملين، فكل يؤدي عمله المنوط به، ثم تأتي مرحلة إعادة تجميع هذا العمل المقسم وهو الذي نقصد به العلاقة والتعامل بين زملاء العمل، ولضمان تناغم وانسجام هذه العلاقة وتجنب الازدواجية يجب أن يكون رئيس العمل على درجة عالية من المهارة والخبرة لتحقيق الانسجام الفعال سواء كان أفقياً أو رأسياً بنشر الوعي والشفافية بين العاملين.

كيفية بناء علاقات إيجابية بين زملاء العمل:

****** وضع احتياجات الآخرين في الاعتبار: يجب التعامل مع زملاء العمل باعتبارهم أناس يمتلكون أحاسيس وأفكاراً وطرقاً مختلفة عن بعضهم البعض، ولتتعامل بمبدأ (ما تزرعه تحصد) فإذا زرعت ورداً جنيته ورداً وإذا زرعت شوكتاً فلك أن تتحمل ما يأتيك من الألم والمصاعب!!

إن أحد أهم العوامل لبناء العلاقات الإيجابية مع الزملاء هو التعاطف (وهو القدرة على أن تشعر بما يشعر به موظف آخر) من خلال فهم نفسياتهم ومعايشتهم مما يوجد نوعاً من الوفاق والألفة مما يزيد مساحة الأرض المشتركة بين زملاء العمل.

****** تطوير أرضية مشتركة: قد يصعب حل المشاكل في بيئات عمل تنعدم فيها وجود أرضية مشتركة بين زملاء العمل؛ لذا من المهم المساهمة في تكوين أرضية مشتركة بين زملاء العمل وذلك من خلال ما يلي:

- الشبكة: وهي مجموعة من الناس تعمل داخل وخارج المجموعة لزيادة التوافق والملاءمة بين المجموعة، وهم جميعاً يشتركون بالقيم والأهداف نفسها ومساندة كل منهم الآخر مساندة قيمة، وربما تكون هذه المجموعات غير رسمية ويكون لها تأثير قوى سواء في البناء أو الهدم لبيئة العمل.

- كن متيقظاً للحاجة إلى تكوين تكتل: ولذلك بترتيب لقاءات غير رسمية واستثمرها فيما يلي:

أ- انصت واستمع لكل الأخبار بشكل دقيق.

ب- انتبه للإشارات غير المنطوقة من الناس.

ج- تحدث عن الأهداف المشتركة في الاجتماعات الرسمية وغير الرسمية.

د- تجنب الجدال ووجه المجموعة بهدوء.

- الاستشارة: من الأشياء الأساسية التي يعتمد عليها في بناء علاقات إيجابية هي (المرونة) مما يتيح المشاركة بالأراء والأفكار بشكل مفتوح والتعامل مع المواقف والأشخاص بشكل مرن، ونجد أن ذا وذاك يصب في تعزيز العلاقات التعاونية بين زملاء العمل.

**** تجنب التصرفات التي تثير غضب زملائك:**

في فرق العمل يندر أن تكون هناك نزاعات أو خلافات شخصية، ولكنها ربما تتعلق بأسباب أخرى منها:

- عدم التوافق: وقد يكون هذا في عدم التوافق الزمني أو الاهتمام أو ربما الجهد مما يجعل بعض الموظفين يشعر بالظلم أو ازدحام الأعمال لافتقار الآخرين للالتزام والجدية في أدائهم.

- تولى السلطة غير المناسبة: إن محاولة أحد الموظفين التمسك بالسلطة غير المناسبة والتحكم بإصدار الأوامر سوف تسبب استياء من قبل زملائه في العمل، وربما رفضوا كل أفكاره حتى ولو كانت صحيحة.

- التكبر والغطرسة: إن التصرف بطريقة التكبر والغطرسة تجعل زملاء العمل ييحثون عن الطرق التي يرفضون بها ما يقترحه زميلهم صاحب الكبر والغطرسة والتعالي، وفي النهاية المتضرر الوحيد من هذا السلوك ليس صاحب السلوك فحسب؛ بل المهام والأعمال المكلف بها.

- الإذعان الشديد لزملائك: إن الإذعان المفرط من قبل المسئول لأراء الزملاء في كل صغيرة وكبيرة قد يصيب زملاء العمل بالإحباط واهتزاز ثقتهم بذلك المسئول؛ لذا انتبه من الوقوع في شرك الإذعان المفرط.

ب- الاتصال (بين الأصدقاء):

يتم الحوار بين الأصدقاء بأشكال وظروف مختلفة جدًا، منها:

- الحوار من أجل التسلية: وهو حوار يغلب على حوارات الأصدقاء، فهم غالبًا لا يتطرقون إلى مسائل تثير الحساسيات والخلافات بينهم. فتجد كلامهم ينصب على تبادل المجاملات، والنكات والدعايات، والأحاديث العامة، والهوايات، والدراسة، والعمل،

والطقس، والمناسبات العامة، والرياضة، والأفلام، والمسلسلات، ومواضيع لا حصر لها.

- الحوارات الأخرى: (في المواضيع ذات الحساسية الخاصة كالدين والقومية والانتهاكات السياسية). فقد يحدث حولها حوارات وفي ظروف بين بعض الأصدقاء، وعلى مستويات معينة، وغالبًا ما تحدث مثل هذه الحوارات بين بعض المتممين إلى تيارات معينة، ومن إناس متعصبين نوعًا ما، إما بهدف إقناع الآخرين بوجهة نظرهم، وإما دفاعًا عن تيارهم الذى ينتمون إليه. وفي كثير من هذه الأحوال تحصل خلافات وتشنجات، إلا إذا كان المتحاورين على جانب من الثقة بالنفس ومن ذوى الثقافة العالية والقدرة على الاتصال الجيد.

- العلاقات بين التلاميذ: يمكن للمدرسة أن تعمل على تكييف وتوافق التلاميذ توافقًا سويًا مع بعضهم البعض وذلك بأشباع حاجاتهم، وتقبلهم وشعورهم بالانتماء للمدرسة، ولكى تصل المدرسة لذلك يمكن أن تكثُر من المناقشات لإبداء الرأى والإكثار من الأنشطة لإشباع ميول التلاميذ والعمل على توزيع التلاميذ فى الفصول على أساس التجانس بينهم ومعالجة المتأخرين منهم.

ثانيًا كيفية الاتصال بين الرؤساء والمرءوسين:

أ- العلاقة بين المدير والموظف:

يعتبر مجال العمل من المجالات التى يتأثر بها الفرد بسلوكيات رئيسه ومرءوسيه، ولكن تؤثر إيجابيًا فى هذا المجال ينبغى أن تكتسب عدة سمات أهمها:

- متانة الخلق.
- أن تكون واثق من نفسك ولديك القدرة على اتخاذ القرار.
- أن تتسم شخصيتك بالحكمة وعدم التهور.
- أن تكون شجاعًا وقادرًا على التصرف والمواجهة.
- أن تكون لديك القدرة على الإنجاز وإدارة العمل بنجاح.

ب- العلاقة بين المعلمين والتلاميذ:

يجب أن يسود هذا النوع من العلاقات التعاطف والاحترام المتبادل. ولذا كان من الضروري أن يعرف المدرس دورة كقائد ويعرف طريقة القيادة السليمة بأن يعين التلاميذ على الوصول إلى أهداف واضحة محددة مقبولة ويعطيهم فرصة الإسهام فى العمل وتقديرهم بالمدح نتيجة الأداء الحسن وزيادة الاندماج وتشجيع أسلوب المناقشة فى المدارس واتباع سياسة موحدة فى معالجة التلاميذ.

وتلعب العلاقة بين المدرسين والتلاميذ دوراً طيباً في تحقيق المدرسة لأهدافها ووصول المدرسة لذلك يعتمد على الألفة والانسجام والتعاون بينهما، ويأتي ذلك كله بوضوح السياسة التي تضعها المدرسة في أذهان المدرسين ولا بد من الاعتماد في وضعها على أخذ رأي المدرسين أنفسهم وتبادل آرائهم حولها.

التواصل الفسيولوجي

التواصل الفسيولوجي يعتبر مصطلح غريب لكن لو أمعنا النظر فيه نجد إن الجسم البشري هو عبارة عن حالة من التواصل المعقد المستمر طوال حياة الإنسان منذ أن يتحد الحيوان المنوي مع البويضة وحتى أن تخرج الروح من الجسد.... ولقد ضرب لنا رسولنا الكريم حديث يدل على ذلك، بالرغم من أنه يعطى فيه مثالاً على التواصل الفسيولوجي ويحث فيه المسلم أن تكون علاقته بأخاه المسلم مثل علاقة الجسد ببعضه البعض.

عن النعمان بن بشير رضي الله عنه، قال: قال رسول الله ﷺ: «مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم، مثل الجسد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى» رواه مسلم.... في النصف الثاني من الحديث نلاحظ أن سيدنا محمد ﷺ يوضح لنا: إن الجسد عندما يتعرض لمرض ما في إحدى الأعضاء نجد أن هذا المرض يؤثر على بقية الأعضاء ويحدث اختلالاً من نوعاً ما.

مثال: سوء التغذية ونقص الفيتامينات: Malnutrition.

نقص حمض النيكوتين وهو أحد مركبات فيتامين B المركب يسبب: مرض البلاجرا - Pellagra وهذا المرض يسبب:

- ١- التهاب على الجلد فوق منطقة العظام البارزة.
- ٢- مخاطية الفم.
- ٣- القيء والإسهال.
- ٤- التهاب الأعصاب الطرفية.
- ٥- اضطراب التفكير وتغييم الوعي.

مثال آخر: العمليات الجراحية: Surgical operations. كاستئصال الرحم أو البروستاتا أو بتر الأطراف والعمليات التي تجرى على العين. يمكن أن ينتج عنها أحياناً:

* نوبات من الاكتئاب. * الشك في الآخرين. * الحقد على الآخرين.

مثال آخر: أمراض المخ العضوية: Organic brain diseases.

أورام المخ تضغط بنموها الطبيعي على الأنسجة المجاورة لها: فتسبب زيادة الضغط داخل الرأس، فينتج عن ذلك:

* الصداع. * تأثر العصب البصري.

• اضطراب الذاكرة وتغيرات سلوكية.

التهاب المخ - Encephalitis يسبب:

* الأرق. * التخلف العقلي.

* تغيرات في الشخصية واضطراب السلوك الاجتماعي.

نمو التواصل لدى الطفل

من الأهداف العامة والرئيسية التي تحققها اللغة للفرد هي نقل أفكاره للآخرين وذلك بغرض تحقيق قدر معقول من التواصل والتفاعل الاجتماعي بينه وبين المحيطين به ولكي يتعلم الطفل اللغة عليه أن يتعلم قواعد التواصل الجيد أي معرفة القواعد التي تحدد له استخدام صحيح في السياقات الاجتماعية المختلفة فعل الطفل أن يتعلم متى يقول وماذا ولمن؟... وتوجد بعض الشروط اللازم توافرها لتحقيق هذا النوع من التواصل ومن هذه الشروط مثلاً معرفة خصائص المستمع ماذا يريد أن يسمع، فهم السياق الاجتماعي الذي يحدث فيه التواصل.

- ولقد كشفت الدراسات الارتقائية عن حدوث درجة عالية من النمو والارتقاء في مهارات التواصل المختلفة لدى الأطفال في الثانية من العمر. ثم تسجيل مظاهر التواصل التي تحدث بين هؤلاء الأطفال أثناء اللعب باستخدام جهاز فيديو. ومن النتائج المثيرة التي كشفت عنها هذه الدراسة أنه أمكن تسجيل ٣٠٠ إشارة استخدامها الأطفال فيما بينهم لتوضيح ما يريدون قوله لزملائهم أثناء اللعب... كذلك كشفت دراسات أخرى عن أن الأطفال في عمر مبكرة غالباً ما يطلبون توضيح ما يريد المتكلم وأن هذه المهارة تنمو تدريجياً مع العمر ويتعلم أخذ الأدوار عند المحادثة وتقصد بها معرفة الطفل متى يبدأ الكلام ومتى يتوقف ليستمع إلى محدثه.... كذلك كشفت دراسة أخرى من أن الأطفال في عمر ٢-٣ سنوات يستطيعون تعديل طريقة كلامهم طبقاً لعمر المتحدث معهم، فيتحدثون مع الأطفال الرضع بطريقة مختلفة عن الطريقة التي يتحدثون بها مع الأم أو مع أخواتهم من السن نفسه.

وتؤكد مثل هذه النتائج بعض الانتقادات التي وجهت من قبل باحثين آخرين لنظرية بياجيه والتي ترى أن الطفل متمرکزًا حول نفسه حيث يكون غير قادر على تبنى وجهة نظر الآخرين والذي ينعكس في كلام الطفل ولم يتحدث معه حيث لا يبالي بما يشعر به الآخر أو ما يريد أن يسمعه من الآخر.

فجوة الاتصال عند الأطفال

تعريف فجوة الاتصال بين الأشخاص: يتم الاتصال بين الأشخاص عندما يفسر المستقبل رسالة المرسل بالطريقة التي يريد المرسل، وتحدث الفجوة في الاتصال بين الأفراد

عندما يتم تفسير معنى الرسالة والرد بطريقة مختلفة عما هو مقصود بالفعل حيث إن معظم السلوكيات يعبر عنها الشخص بسلوك لفظي مثل وضع الجسم ونبرة الصوت وملامح الوجه.

فجوة الاتصال عند الأطفال:

- 1- تؤدي المشكلات السلوكية للأطفال وما يأتون به من سلوكيات مضادة للمجتمع إلى بندهم من جانب أقرانهم وبالتالي شعورهم بالوحدة والعزلة وهو ما يؤثر عليهم سلباً.
- 2- المشكلات السلوكية: تمثل المشكلات السلوكية كما يرى «كازرين» انعكاساً للسلوك المضاد للمجتمع الذي يمثل أو يعكس بدورة خرقاً لقاعدة اجتماعية ما أو لأفعال معينة توجه ضد الآخرين في سبيل إلحاق الأذى بهم أو يعكس الأمرين معاً. ويتحول ذلك السلوك إلى اضطراب عندما يصل مستوى مرتفع أو حاد من اختلال الأداء الوظيفي اليومي للطفل سواء في المنزل أو المدرسة. ويتم الحكم على ذلك السلوك بأنه لا يقبل الترويض وذلك من قبل الآخرين ذوى الأهمية بالنسبة للطفل.

لماذا يكون الاتصال الفوري معهم؟ يعتمد الكائن البشرى غير الناضج على سد حاجاته الأساسية من المحيطين به البالغين لمدة أطول من أى حيوان. لقد أكد بعض علماء النفس أن الآباء يمرون بفترة حرجة بعد ولادة أطفالهم حينما يكونوا قد ارتبطوا بسهولة وبعمق بأطفالهم وعندما تثبت هذه الأحاسيس الأساسية فإن الآباء يكونوا ميالين للكلام مع أطفالهم وحملهم ومرحلتهم وتلبية حاجاتهم بمثابرة أكثر. ولا شك أن التنبيه الاجتماعي يزيد من الرعاية كما أن الثرثرة والابتسام للصغار والإيحاءات تزيد من الارتباط بين الآباء والأطفال بقوة أكثر. وبناء عليه فإن الارتباط المبكر يمكن أن يدعم من البداية وخلال مرحلة الرعاية الطفولية والخدمة والحماية أكثر، ومع ذلك فإن معظم الأمهات يقررون الإحساس بالارتباط القوي تجاه أطفالهن سواء في حالة الاتصال الفوري أو عدمه.

تواصل الأم مع الجنين

الغالبية العظمى من الناس ترى أن الجنين ليس له إحساس وأنه غير واعى بما يدور حوله، وأنه في بطن أمه ليس له علاقة بأرض الواقع ولا يوجد علاقة بينه وبين أمه، وهنا سوف نفرض أن هناك علاقة بين الأم والجنين حتى قبل أن يتكون.

نظرة الطب النفسى إلى الجنين: يقول طبيب الأمراض النفسية والعصبية (توماس فيرنى) «يولد المولود ويأتى إلى هذه الحياة لا يبدأ بالتعرف على عالم كان يجمله، وإنما هو يتابع خبراته التى تكونت عنده وأمتلكها من بطن أمه.

أهمية التواصل مع الجنين: يلخص (برنار ناهيس) في عام ١٩٨٠م بباريس الهدف والأهمية

من تقوية الاتصال مع الجنين يقول: «إنه يمكن الحصول على أطفال متبهيين ويقظين منذ ولادتهم، ويتميزون بإدراك أقوى وصحة أفضل مع تحمل المرض ومقاومة للأوبئة والتعب».... كشف العلماء عن وجود اتصال عاطفي بين الأم الحامل والجنين الذي تحمله وأطلق عليه اسم (الرباط - Bonding).

فما هو الرباط وما شأنه؟ عرف العلم الرباط بأنه «تواصل مستمر وكثيف في العواطف والانفعالات بين الأم والجنين قبل الولادة في رباط أول وبعد الولادة في رباط ثان».

الرباط الأول (التواصل قبل الولادة):

الطريقة الأولى لنمو التواصل: يبدأ هذا التواصل قبل حدوث الحمل منذ أن تصمم الأم نفسياً على حصول الحمل وتعقد العزم عليه، إذ تتهيأ لملاقاة المواليد.... حين يتم الحمل أو حين يتم تلقيح البويضة ينمو الرباط عن طريق رضى الأم والحلم بالمولود واغتباطها العميق بأنظاره فترسل له دفعات من العواطف الغامرة، قوامها الفرح والمودة والتقبل المستمر فيستيقظ شعوره ويبادل أمه الابتهاج ويعبر عن ابتهاجه بحركات في بطنها وصفت بأنها لطيفة ساحرة وفي منتهى العنوبة على مشاعر أمه.

الطريقة الثانية لنمو التواصل: يؤكد (توماس فيرنى) على أهمية التواصل مع الجنين فيقول: «أيتها الأم غنى لولدك بل وتحديثي معه وإياك أن تهتمى بسخرية أحد.... وينصح الدكتور (تاهيس) الأم:

- أن تتمدد وهي مستلقية.
- أن تبدأ بالاسترخاء حتى تشعر بالراحة الكاملة لعضلات بطنها وذلك حتى تتوصل إلى ارتخاء تام بالجدار العضلي الذي يشكل حاجزاً بينها وبين جنينها.
- منذ أن تغدو بطنها في ليونه تامة تستطيع أن تبدأ برنامج التسلية مع ولدها، ولتأخذ بطنها بين يديها بشكل محكم وكامل.
- تحافظ على هذا الوضع بعض الوقت حتى يكون لديها إحساس بالضغط على بطنها.
- تبدأ في الغناء بصوت خافت وتكون أغنية هادئة أو تتحدث إليه وتحكى له قصص قصيرة.

كما ينصح (تاهيس) أيضاً الأم:

- إسماع الطفل في الشهر الثامن بانتظام لمقطوعة موسيقية خفيفة وخافته أو تسجيل صوت الأب وجعل التسجيل قريب من بطن الأم.
- النتيجة: أن الطفل يستجيب للمقطوعة الموسيقية أو صوت الأب ببعض الحركات الخفيفة.

الرباط الثانى (التواصل بعد الولادة):

- يقوم التواصل بين الأم والأب والجنين بعد الولادة من خلال:

إعادة المقطوعة الموسيقية ذاتها أو صوت الأب بعد الولادة ونجد النتيجة لهذه الإعادة إلى: توقف الطفل عن الحركات برهة ثم تملو الابتسامة شفثيه ويشرق وجهه... ذلك لأن هذه المقطوعة التى يسمعها تعيد إليه وتذكرة بالطمأنينة التى كانت تغمره عنوبتها فتبعث البهجة فى نفسه من جديد.

- فإذا بالمولود يخلد إلى الهدوء ويتوقف كمن يستعيد ذكريات السكينة السابقة.

وهنا الرباط الثانى يعزز - بعد الولادة - الرباط الأول ويزيده قوة ووضوحًا ويحول الاستعدادات النفسية التى تكونت فى الجنين إلى قدرات ومهارات وإمكانيات تتجاوز العاطفة إلى الوعى كما تتجاوز العاطفة والوعى إلى تكوين اتجاه نفسى قوى، يهئ المولود إلى حسن التكيف فى الداخل وفى الخارج. ويسهم فى تنشئة الإنسان وضمان مستقبله المشرق وشخصيته المتألقة.

بداية الاتصال فى عالم الطفل: إذا تركنا تجمعات الحشرات والطيور والشديدات إلى عالم الإنسان نجد الطفل البشرى منذ ميلاده يتميز بخصوبته الاتصالية التى تمتاز بها الطبيعة البشرية، ولأن كانت مظاهر هذه الخصوبة لا تبلغ قيمتها إلا فى نهاية السنة الثالثة من العمر، فالطفل البشرى يتابع حركات وجه الأم فى الأسبوع الثالث من عمره، وفى الأسبوع الرابع يستطيع تحريك رأسه قليلاً مما يتيح له فرصة متابعة المرثيات فى أفق أوسع، بل إن النظرات المائعة التى لا هدف لها تخفى، كما يميل للابتسام «ابتسامة مستقره قليلاً» لبضعة ثوانى - رداً على المداعبة بالحركات والأصوت. ويذهب «هوير» إلى أن الطفل فى نهاية الشهر الأول يظهر بداخلة السرور استجابة للمناغاة، وخاصة إذا كانت مصحوبة ببعض التريبت، على حين إن «لويس» يؤكد أنه يستجيب بالتوقف عن البكاء إذا سمع صوت أحد من البالغين، وتأييد هذا الرأى بملاحظات «بول جيوم» على طفليه، وملاحظات «هنرى وتيودور هات» على ١٢٦ طفلاً تتراوح أعمارهم بين يوم واحد وخمسة شهور. وانتهى إلى أنه فى نهاية الشهر الأول تبدأ أواصر «الصلة» تنعقد بين الطفل والآخرين بينما تندعم وحدته الداخلية وتزداد تغايراً.

غير أن الارتباط من طرف واحد، يعتمد على البكاء والابتسام من ناحية الطفل والاستجابة التفسيرية من ناحية الأم، ومعنى ذلك أنها صلة من طرف واحد. ولا يستمر هذا الوضع طويلاً، حيث يبدأ الطفل فى الاستجابة لأصوات البالغين بإصدار صوت هو الآخر فى نهاية الأسبوع السابع من عمره. ولاحظ «شرون» حدوث ذلك فى نهاية الأسبوع التاسع ومن هنا تبرز أهمية الصوت بشكل واضح، ويدخل التغاير على طريقة استخدامه له، فبعد أن كان يستخدمه مرتبطاً بالتعبير عن الألم والجوع فحسب، أصبح يستخدم للتعبير عن حالة وجدانية أخرى وبعد إن كان

يستخدم دون اعتبار إلا لطرف واحد فحسب هو الطفل، أصبح يستخدمه على سبيل التبادل، أو على الأقل بدأت تباشر هذا الاستخدام. ومن ذلك بوادر الشعور بالآخر والاعتراف الضمني به. ولا تنتهي السنة الأولى إلا وتبدأ المناغاة بين الطفل وأمه ثم بقية أفراد الأسرة وعلى ذلك فإن الاتصال الاجتماعي بصورته الفعلية يتحقق في حياة الإنسان منذ نهاية السنة الأولى من عمره أو قبلها قليلاً أو بعدها بقليل متمثلاً في المناادة إلى الأب «بابا» والأم «ماما» والدادة «دادة».... إلخ.

مثال على التواصل بين الأم والجنين:

يحكى دكتور (توماس فيرنى) أنه كان في عطلة نهاية الأسبوع وذهب مع مجموعة من الأصدقاء إلى منتجع صيفي ونزلوا في منزل كانت صاحبه حامل في الشهر السابع وقد لفتوا أنظارهم خلال ذلك ما كانوا يسمعون منها في نهاية السهرة من دندنة تصدر عن السيدة في غرفتها الخاصة قبل النوم كما لو كانت تغنى أو تدندن لطفل تريده أن ينام وعند سؤالها في الصباح لمن تغنى قالت: «أغنى للجنين لكي ينام ويهدأ ويمضى ليله هادئة. ظننا أن الأمر يتضمن نوعاً من المزاج.

فسأل دكتور (توماس) هل ترين فائدة حقيقية من الغناء؟

فأجابت: تعالو بعد شهرين لترؤن بأنفسكم بعض الفوائد.

يقول الطبيب فيرنى:

ذهب بعد الولادة ليرى ما الفائدة من الغناء؟

قالت الأم: سترى كل شيء بعينيك؟

دخل الغرفة على الطفلة وكانت ممددة في السرير تدير وجهها صوب النافذة. تقدمت السيدة من ابنتها من الخلف، شرعت الأم تدندن بالأغنية... تلك التي سمعها مراراً من قبل.

والمفاجأة: أن الطفلة تلفتت صوب صوت أمها، وقد أشرق وجهها بابتسامة عريضة وعذبة وكأنها تقول أنا أتذكر هذه الأغنية. هذه الابتسامة لا يستطيع أن يقوم بها طفل عادى إلا بعد أن يصبح في الشهر الثالث أو الرابع من عمره.

فوائد الاتصال الفعال بين الأم والجنين:

* انتظام النوم. * يكون أقوى وأقرب إلى التفاهم.

* التهام قدر أكبر من الغذاء المتوفر في السائل الأمينوسى الذى يغلفه أو يحيط به داخل بطن أمه.

* توفر شروط أكبر وأفضل في التنفس ومجالات للنمو في كافة أشكاله وصوره العاطفية والحركية والعقلية.

* التأهيل لحياة راضية أليفه ولسوف يألفك ويألف الناس ويؤلف منهم.

* يندمج في الحياة الاجتماعية في وقت مبكر.

* يكون منه إنسان فز نشيط أدنى إلى السواء وأقرب إلى التكيف والتفاهم مع الحياة.

مثال حتى على ذلك: شوهد مواليد لا تزيد أعمارهم عن ٧ أيام تمكنوا من الجلوس وظهورهم مسنده. وذلك بفضل النمو الذي تحقق قبل الولادة باستخدام أمهاتهم طريقة التحدث والغناء.... إذ أن: الأطفال العاديين يتطلب منهم القيام بذلك بعد بلوغ ثلاثة شهور أو أربعة.

سوء التواصل بين الأم والجنين: أسبابه:

- ١- موقف الأم من الجنين وعدم تقبلها أياه.
 - ٢- الحمل بطريقة غير شرعية فيصبح تورط أو شعور بالإثم.
 - ٣- حجم الأسرة وعدد أطفالهم وأعمارهم.
 - ٤- انعكاس هذا الحمل على مهنة الأم وأوضاعها الاقتصادية والاجتماعية.
- آثار عدم التواصل على الأم والجنين: حين لا ترغب الأم بالحمل فيتم بغير رضاها فإنها تمنع تكون الرباط، فيحيا الجنين على الرغم من أمه.. ويترتب على ذلك..
- حاله انكماش ويقع في سلوك بلبله أول الأمر أو عدم التوازن.

ويكون نتيجة ذلك ما يلي:-

- أ- المشاكسة والاكئاب ويعبر عنها بضربات أو ركلات بقدميه.
- ب- في حالات كثيرة يصبح سقطاً في ولادة غير ناضجة.
- ج- إذا لم يسقط يكبت العدوان في نفسه.
- د- يعاني من التناقض العاطفي أو ما يمكن تسميته تولد الصراع عنده بين أمرين:
* رغبته الذاتية بالبقاء. * تجاهل أمه رغبته هذه وعدم تقبلها إياه.
ويصبح بهذا كله مهياً لسلوك الرفض: «وهذا أول الانحراف عن السواء».

هناك حالات أخرى ينزعج منها الجنين:

- حين تقوم الأم بالتدخين فيؤذي الجنين أذى كبير إذ يعرقل النيكوتين الذي في السجائر إمكانية اتحاد الأوكسجين بدم الجنين.
- استماع الأم إلى الموسيقى الصاخبة فتجعل الجنين وكأنه يفقد وعيه وكثيراً ما يتعرض للسقوط أو الولادة المبكرة بسبب الحفلات التي تشترك فيها الأم الحامل.

مثال على عدم التواصل (تجربة):

لقد رفضت (كرستينا) إثر ولادتها أن تتناول اللبن من ثدى أمها وأصررت على هذا الرفض عدة أيام، ولكنها قبلت أن ترضع من مرضع آخر، وهنا أغمضت عينها وأعيدت إلى أمها معصوية العينين، فرفضت الرضاعة من جديد. وعند سؤال الأم كشفت أنها لم تكن ترغب أبدًا في الحمل ولكن زوجها ألزمها به لأنه يحب الأولاد.

النتيجة المنطقية: أن الطفلة كانت مرفوضة ومحاطة بجو الرفض في بطن أمها، وحرمت من الروابط العاطفية التي يتوق إليها الإنسان عامة والجنين بوجه خاص، مما أدى بها إلى عدم تقبل والدتها وإلى أن تسلك إزائها سلوكًا مائلًا هو سلوك الرفض.

نتائج الرفض وسوء التوافق بين الأم والجنين:

- إثبات نتائج عن رؤية جذور جديدة للسلوك المنحرف ومن مختلف النواحي العقلية والمزاجية والاجتماعية.
- الاستعداد للوسواس والهستيريا والجنوح والجريمة والاكتئاب وعشرات الظواهر المرضية.

الاتصال الأسرى

إن الاتصال الأسرى هو أهم أشكال الاتصال في الحياة الاجتماعية فهو البداية إما لتنمية التواصل أو لفقده بين أفراد المجتمع وبعضهم.

ويمكن تعريف التواصل الأسرى بكونه الاتصال الذى يكون بين طرفين (الزوجين) أو عدة أطراف (الوالدين والأبناء - الأبناء والأبناء) والذى يتخذ عدة أشكال تواصلية، كالحوار والتشاور والتفاهم والإقناع والتوافق والاتفاق والتعاون والتوجيه والمساعدة.

التواصل الأسرى بين التوهج والضعف: يرى أحدا الخبراء أن كثير من حاجات أفراد الأسرة تتحقق من خلال ما يسود بينها من تواصل شامل وعميق يجمع بين القول والفعل والشعور ويتدخل فيه الروح والجسم فيتقوى كل طرف منهما بالطرف الآخر ويتبادل معه التأثير، مضيئًا أنه ثمة وحشة في النفس البشرية لا يزيلها إلا الانغماس في أجواء الأسرة واستمرار التواصل بين أعضائها. فعندما يغيب الفرد عن الأسرة يرتفع شوقه إليها وتشتاق إليه إلى درجة افتقاد القدرة على احتمال معاناة الغربة والفراق لكن هذا يحصل على قدر بلوغ التواصل مستوى جيد من القوة والسواء.

ويمكننا تقسيم الاتصال الأسرى إلى عناصره الأساسية:

أ- الاتصال بين الأزواج.

ب- الاتصال بين الأزواج والأبناء.

ج- الاتصال بين الأبناء والأبناء.

وفيا يلي عرض مختصر لكل عنصر من هذه العناصر:-

الاتصال بين الأزواج:

العلاقة بين الأزواج تمثل صورة للتواصل الجسمي واللفظي والقلبي والفكري وتتأثر هذه العلاقة بكل تراجع يطرأ على أى تواصل من هذه الأنواع التى لا ينفك عن باقيها.

أنواع الاتصال بين الأزواج:

* تواصل جسمى . * تواصل قولى . * تواصل قلبى .

هذه الأنواع من التواصلات ليست كلها على مستوى واحد فى كل وقت ومرحلة وإنما تتناوبها حالات من الضعف والوهن فتكون لذلك انعكاسات مباشرة على التواصلات الأخرى، أظهرها القلبى الذى قد ينشط أى تواصل آخر أو يعرقله ويجعله يتدنى إلى الأسفل.

وقد أعطى الإسلام ترتيب للأنواع: فقد أعطى ما هو قلبى وفكرى واعتقادى الأولوية على غيره من الجوانب الأخرى فى القرآن الكريم: ﴿ وَمِنَ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يُفَكِّرُونَ ﴾ [سورة الروم: ٢١].

وفى الحديث الشريف: «تنكح المرأة لأربع لمالها ولحسبها ولجمالها ولدينها فاظفر بذات الدين تربت يداك» (الشيخان) وأيضًا: «لا يفرك مؤمن مؤمنة إن كره منها خلقًا رضى منها آخر» (مسلم).

فعندما يكون الارتباط القلبى قويًا ومؤسسًا على العقيدة والإيمان والصلاح الاعتقادى والتعبدى والأخلاقي، فإنه يقلل من قيمة أى نقص فى الجوانب الأخرى.... فالزوجان مسئولان عن تحسين ودوام التواصل بينهما حتى يتمكنوا من تعرف كل منهما على مشاعر ومطالب ومعاناة صاحبه، فيتحول على عجل للتجاوب معها بما يخفف من ضغطها ويقلل من أثارها، قبل استحكام الخلاف وانقطاع التواصل الأمر الذى من نتائجه أن يفتح الباب على كثير من التوتر والجفاء والتنافر.

أسباب غياب التواصل بين الزوجين: هناك العديد من الأسباب التى تعوق عملية التواصل بين الزوجين وهى:

الأسباب التربوية:

- أ - غياب التربية في تعليم مهارات التواصل وقيم الحوار بين الجنسين في المدرسة والأسرة.
- ب - سيادة بعض القيم التربوية السلبية التي تفرق وتميز بين الجنسين.

الأسباب الاجتماعية:

أ - خضوع الزوجين للضغوط وللتبعية السلبية لأسرتهما، حيث يتدخل أكثر من طرف في الشؤون الداخلية للأسرة، وتصبح أسرة الزوجين هي المحاور بدل التواصل المباشر للزوجين في أمورهما الخاصة وأمور أسرتهما.

ب - ضغوطات ومسئوليات وضروريات الأسرة، وخصوصًا لدى الزوجين المنتمين اجتماعيًا إلى الفئات الفقيرة والمتدنية ثقافيًا، حيث يزداد العنف واللامبالاة في العلاقة مع الطرف الآخر.

ج - التنشئة الاجتماعية السلبية التي خضع لها الزوجين، والتي لا تؤكد القيم والعلاقات الاجتماعية التي تشجع على ثقافة التواصل مع الآخر، وعلى الروح الجماعية في تدبير الحياة الجماعية المشتركة، وعلى التشبع بأخلاقيات التواصل الإيجابي والفعل مع الطرف الآخر مثل: (الأخلاقيات الدينية للحياة الزوجية).

ويرصد أحد العلماء خطأ شائع في التواصل بين الزوجين: يكمن في توجيه كل طرف الاهتمام إلى الطرف الآخر على أنه هو المسئول عن تعطيل التواصل وتدينة... كما أنه كلما تراجع التواصل بين الزوجين تقدم سوء الظن ليأخذ مكانه والعمل على إيقاف التفاهم تمامًا أو تدهوره.

ومن أجل تواصل فعال بين الزوجين يجب مراعاة ما يلي:

١ - البلمس الشافي لإعادة التواصل لا يكون الا بانهام كل طرف لنفسه عما يطرأ في الحياة الزوجية من فتور أو سوء فهم.

٢ - تقديم ما يلزم من نصحيات وتنازلات لاستمرار التواصل واستئنافه فور توقيفه دون أي تراخ قد يحوله إلى واقعًا يشق تجاوزه.

٣ - مواجهة المشاكل البسيطة في العلاقة الزوجية وعدم كبتها فإن التواصل الطبيعي كافيًا يارجاعها إلى حجمها الحقيقي، وعدم السماح لها بأن تنمو نموا سرطانيًا قاتلًا للتفاهم والوثام ومدمرًا لكيان الحياة الزوجية.

٤ - الكلمة الطيبة وتوفير بعض الوقت للحوار والنقاش بين الزوجين وحتى يخرج كل منهما ما لديه من مشاعر فياضة أو مشاعر سلبية.

ولعل الدين الإسلامي قدم لنا أسس التواصل بين الأزواج عن طريق حقوق وواجبات كلاً من الزوج والزوجة وأيضًا الأحاديث الشريفة ومنها:

قال الله تعالى: ﴿الرِّجَالُ قَوَّامُونَ عَلَى النِّسَاءِ بِمَا فَضَّلَ اللَّهُ بَعْضَهُمْ عَلَى بَعْضٍ وَبِمَا أَنْفَقُوا مِنْ أَمْوَالِهِمْ فَالضَّرِيبُ حَنْظَلٌ حَفِظْتُمْ لِقَائِهِمْ وَمَا حَفِظَ اللَّهُ﴾ [سورة النساء: ٣٤].

عن ابن عمر رضي الله عنهما عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «كلكم راع، وكلكم مسئول عن رعيته، والأمير راع، والرجل راع على أهل بيته، والمرأة راعية على بيت زوجها وولده، فكلكم راع كلكم مسئول عن رعيته».

قال الله تعالى: ﴿وَمَنْ آيَنَيْتُمْ أَنْ تَخْلُقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ زَوْجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَتَعْمَلُ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً﴾ [سورة الروم: ٢١].

قال الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قُوا أَنْفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا﴾ [سورة التحريم: ٦].

قال الله تعالى: ﴿هَنْ لِيَأْسَ لَكُمْ وَأَنْتُمْ لِيَأْسَ لَهُنَّ﴾ [سورة البقرة: ١٨٧].

قال الله تعالى: ﴿وَعَاشِرُوهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ فَإِنْ كَرِهْتُمُوهُنَّ فَمَسُوهُنَّ أَنْ تَكْرَهُنَّ شَيْئًا وَمَجْعَلُ اللَّهِ فِتْنًا كَثِيرًا﴾ [سورة النساء: ١٨].

ويعتقد علماء علم النفس أن عدم الاستماع أو الاستماع بشكل غير كاف هو أحد أهم الأسباب التي تؤدي إلى التوتر والمشاكل في العلاقة الزوجية. فضعف الاستماع سواء في أحد الأطراف أو كلاهما يعد مؤثرًا على فشل هذا الزواج، بينما كلما زادت نسبة الاستماع الجيد والفهم بين الزوجين كلما ارتفعت احتمالات نجاح الزواج، ويشعر الطرف الآخر بأنك تستمع إلى ما يقوله، ويعزز هذا الشعور، ورغبته في معرفة المزيد، وإبداء الاهتمام بما تقوله له. حيث يشعره الاهتمام بأنه موضوع احترام وبأنك موجود لمساعدته على التحدث عن المشاكل التي تلدور في ذهنه. لذلك تعتبر مهارات فن التواصل والاتصال بين الزوجين أهم المهارات التي يجب أن يشجعها الطرفان، ولا نقل أبدًا إن زوجتي هادئة بطبيعتها أو أن زوجي لا يتدخل في أمور المنزل، فهذه سلبية سيئة في العلاقة، فلو اتخذ كل طرف جانبًا في العلاقة وأدار الطرف الآخر مجمل العلاقة بالقوانين، والتصرفات، والمسئوليات فليست معادلة صعبة ولن تؤدي للدور الذي أسسه زوجان متحابان.... ولتعزيز العلاقة فهناك بعض النصائح تفيد في هذا الشأن - فما الفارق لو كنت صديقًا رائعًا ومستمعًا خارج المنزل وعضو غير فعّال داخله.. عليك مراعاة التالي:

- اترك الطرف المتكلم دون انتقاده المباشر.
- امنح الآخر الاهتمام أثناء الحديث.
- استمع لمشاعره دون أن تأخذ موقف الحكم.
- لا تقاطعه أبدًا عند الحديث عن مشاعره.

الاتصال بين الأزواج والأبناء:

يؤكد العلماء أن الأسرة كوسط اجتماعي يتفاعل فيه ما هو نفسي عاطفي وما هو معرفي تربوي، فهي التي تؤمن للطفل توافقه الشخصي والنفسى وتكيفه الاجتماعى من خلال إشباع رغباته البيولوجية والعاطفية والاجتماعية والثقافية وفي كنفها يتعلم الطفل قواعد الحوار وآداب التواصل، وفي ظلها يدرك حرته ويميز بين حقوقه وواجباته.

عوامل غياب التواصل بين الوالدين والأبناء:

١- قد يحدث للأزواج أنهم لا يتحدثون مع أبنائهم، وغالبًا ما يكون الكلام تقريبًا أو تأدييًا أو أوامر مما يجعل الأجواء الأسرية متوترة ومشحونة، قد يكفى تصرف صغير ليفجر الوضع داخل الأسرة بسبب الجهل الكامل بقواعد التواصل ومزاياه وعدم إدراك أهمية الحوار بين الوالدين وأبنائهم.

٢- سيادة قيم سلبية اتجاه الأطفال من طرف الراشدين، كضرورة انصياع الأبناء لرغبات وقرارات الوالدين دون مناقشتها في ذلك.

٣- سوء التعامل مع التليفزيون الذى يستحوذ على وقت اجتماع الأسرة القصير ويوجه اهتمامها إلى برامج الجذابة.

٤- انشغال الآباء طيلة اليوم بأعمالهم والعودة إلى المنزل فى وقت متأخر من الليل.

٥- إقامة حواجز بين الآباء والأبناء باسم الحياء والوقار فهو يحرم الأبناء من تجارب أبنائهم فى الحياة وتوجيهاتهم، مثلما يفوت على الآباء فرصة تتبع أبنائهم ومساعدتهم تذيلاً لما قد يعترضهم من صعوبات ومشكلات.

٦- وما أجل التوجيه النبوى لما دعا الآباء ليتأخوا - يتخونهم أخوه - مع أبنائهم حيث يقول ﷺ: «وأخيه سبعا».

• ويشتد خطرهما فى غياب وعى الآباء بها نتيجة ضعف التواصل الأسرى أو غيابها فى فترات حرجه جدًا من حياة الأطفال والشباب.

• لجوء الأبناء لتعويض التواصل الأسرى المفقود بتواصل مع زملائهم فى المدرسة أو أبناء الجيران، فيصبح لهم التأثير المباشر فى تشكيل تصوراتهم وأخلاقهم على نحو قد يتعارض تمامًا والتنشئة السوية ولا يرضى الوالدين إطلاقاً فقد يصبحون:

• عازفين عن المذاكرة والتحصيل.

• مدمنين للمخدرات.

• مرتكبين لبعض الجرائم والفواحش والعادات المفسدة للأمزجة والأبدان.

- ومن جهة أخرى فإن ضعف التواصل بين الأولاد والوالدين يفقد العلاقة الحميمة بينهما متانتها في نفوس الأبناء فينعكس ذلك على العلاقة بينهم ويؤدى إلى:
- عقود الوالدين.

• اتخاذهم طرقاً معاكسة لما يتمناه الآباء.

٧- وأيضاً قوله ﷺ «الزموا أولادكم وأحسنوا أديهم» (رواه ابن ماجه).

وخير مثال على تربية الأبناء وعظمة التواصل بينهم: (أسماء بنت أبي بكر).

قالت: لابنها عبد الله بن الزبير قبل استشهاده في معركته مع الحجاج وقد جاء يستشيرها في مواصلة المعركة: «يا بنى إن كنت تعلم أنك على حق فما ينبغي أن ترجع عنه وإن كنت على حق وتبين لى خلافة فبئس المرء أنت، أهلكت نفسك، وأهلكت قومك».

ولما قال لها: أخشى أن يمثل بى صبيان بنى أميه بعد الموت.

فقلت له: يا بنى إن الشاه المذبوحة لا تتألم من السلخ.

وقد قال الله سبحانه وتعالى: ﴿وَأَعْبُدُوا اللَّهَ وَلَا تُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا وَبِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَالْجَارِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَالْجَارِ الْجُنُبِ وَالصَّاحِبِ بِالْجَنبِ وَابْنِ السَّبِيلِ وَمَا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ مَن كَانَ مُخْتَالًا فَخُورًا﴾ [سورة النساء: ٣٦].

إن التفاهم المشترك بين الآباء والأبناء من شأنه أن يعزز أى علاقة إنسانية بينهما وينشأ الخلاف بين الآباء والأبناء بسبب عدم فهم وجهات النظر المتباينة فالحديث المشترك بينهما والاتصال غير اللفظى أو تعبيرات الوجه أحياناً تعبر عن كثير من مظاهر السلوك من تقبل ورفض للآراء التى يبدىها كل طرف للآخر ويشير «سمك» Schmuck في بحثه ١٩٦٥م أن عدم إنصات الآباء لما يود أن يقوله الأبناء جاء على رأس المشكلات لمجموعة من المراهقين فكانت رغبة هؤلاء المراهقين أن ينصت الآباء إليهم.

وقد قام «دوب» Dubb 1956م بدراسة أجراها على (١٠٠) طالب جامعى ممن يعانون مصاعب فى الاتصال بالآباء فأوضح هؤلاء الطلاب أن موضوعات الجنس كانت فى مقدمة الموضوعات التى يصعب على الأبناء والبنات مناقشتها مع الآباء والأمهات، وإن الإناث يجدن صعوبة فى التحدث مع الأمهات حول أمور الزواج وسوء السلوك، فى حين أن الذكور يجدون صعوبة فى التحدث مع الآباء عن الفشل والإخفاق والهزائم وسوء السلوك، ولهذا يرى «سمك» أن احترام السرية من الأمور الهامة لدى المراهق فالآباء الذين يحاولون تقصى وتتبع أحوال أبنائهم بفضول شديد يعرضون أبنائهم للحرج الشديد وجرح الكبرياء لأن هذا يتعارض مع ما ينشدونه من سرية وخصوصية لذلك نجد أن المراهقين يعترضون دائماً على ميل الآباء لاستقصاء الأخبار عنهم من أصدقائهم أو التصنت على محادثاتهم التليفونية.

وقد أوضح (فاربروجين) Farber & Jenne 1963م أن ارتفاع مستوى سلامة الاتصال بين الأب والمراهق يوجد في الأسر التي يحظى الزوج أو الزوجة فيها باتصال طيب فيما بينهم. إذ يكون الزوجان متفقين على القيم العائلية التي تتحدد على أساسها الأدوار المتوقعة لكل منهما تجاه الآخر.... ولا شك أنه إذا توافرت أواصر الصلة ووجود الثقة بين الآباء والأبناء يستطيع أن يتحدث الأبناء إلى آباؤهم ويشركونهم في شئونهم ومشكلاتهم ويلتمسون منهم المشورة والإرشاد فيما يصادفهم من عقبات ومشكلات.

نستخلص مما سبق أنه إذا كان الحوار بين الزوجين ضروري وملحًا، فإنه بين الآباء والأبناء أكثر إلحاحًا لأنه:

- ١- يؤسس الثقة بينهما.
- ٢- يساعد على تداول كل القضايا مهما كانت حساسة.
- ٣- تبادل للرأى أو بحثًا عن حلول لما يستجد في حياة الأبناء، عوضًا عن أن يتكتم - لا سيما البنات - عن همومهم فتتفاقم وتتطور إلى حالات انحراف.

وسائل إرساء التواصل الأسرى:

- ١- استشعار أهمية التواصل من جهة سده لحاجات حقيقية لجميع أفراد الأسرة ويدخل في التنشئة الاجتماعية.
- ٢- الحرص على حسن العشرة بالمعروف وكف الأذى حتى يشعر الجميع بفائدة ملموسة للتواصل.
- ٣- الحرص على أداء الواجبات قبل المطالبة بالحقوق.
- ٤- العناية بإقامة الدين في الأسرة وصرح الأخلاق والحياة الجادة المنتجة لجميع أفرادها ومنها:

- أ- التذكير بالصلوات الخمس تواصل . ب- مرافقة الأبناء إلى المسجد تواصل .
- ج- بذل النصح في اللباس وغيره من الآداب . د- تحفيظ القرآن للأبناء تواصل .
- ٥- الكلمة الطيبة وتزين الوجه بالابتسام واعتماد الهدايا ولو كانت رمزية.
- ٦- عقد مجلس أسرى يناقش شؤون الأسرة مهما بدت بسيطة لغرس سلوك الحوار في نفوس الأبناء.
- ٧- المشاركة الوجدانية في الأوقات العصيبة.. قال رسول الله ﷺ: «علموا أنفسكم وأهلكم الخير وأدبواهم» (أخرجه عبد الرزاق وسعيد بن منصور وغيرهم).

وينصح بعض علماء النفس كل زوج وزوجة بالآتي:

- حافظ على أن تبقى خطوط الاتصال مع شريكة الحياة مفتوحة، حافظ على الحديث عن علاقتك الوحيدة بشريكة. كن صبورًا ولا تتوقع الكمال كما لا تتوقع تحول مفاجئ بين يوم وليلة. اجعل شريكة حياتك أفضل صديق ولكن لا تجعلها صورة بالكربون منك. وهذا يعني أن تشارك زوجتك في أشياء كثيرة حسنة أو سيئة أكثر من أي شخص آخر.

- ولا شك أنه إذا تحدث الزوجين معًا فيما يتعرضهم من مشكلات فإنهم لا يستطيعون أن يأتوا بأفكار عديدة لحل هذه المشكلات وفي نفس الوقت يصبح لديهم القدرة على أن يرى كل منهما الآخر، وأن كل منهما بالفعل يعنى بالآخر. ولكن قلة الحديث مع بعضهما البعض يجعل حل المشكلة أو التعبير عن جبهها أمر مستحيل، وإذا استمر هذا النوع من عدم الاتصال فسوف تكبر مشاكليهما ويقل جبهها. ماذا تستطيع أن تفعل لتكون إيجابيا في علاقتك؟ وماذا تستطيع أن تفعل لتقلل من عدد الاتصالات السلبية؟

درس عالم النفس «جون جوتمان» John Gottman وتلاميذه عام ١٩٩٦م سلسلة كاملة من الحيل لاتباعها الناس لتحسين اتصالاتهم مع بعضهم البعض وتبدو هذه الحيل بأنها مخططة وصلبة فإذا استعملها الشخص بهدوء وعن قصد فإنه سيتعرف على استعمالها بسرعة وستصبح طبيعية ومن هذه الحيل مثلا محاولة عقد جلسة للتحدث عن بعض المشاكل فبعض الناس يشعرون برفض محبيهم. ولذلك فإن جلسة المحادثات ضرورية لحل الكثير من المشاكل التي تعترض الحياة الزوجية. وفي إحدى الحيل الأخرى يطلب من الشخص أن يسأل ماذا نستطيع أن نفعل لتكون الأمور أفضل؟ إمنح الإخلاص والرعاية والمحبة وتدريب على أن تكون مستمعًا أكثر من كونك متكلمًا.

التواصل.. والاختلاف

إن وقوع الخلاف أمر مسلم به في دنيا البشر، وهو سنة الله - عز وجل - في خلقه، فهم مختلفون في ألوانهم وأجناسهم وألستهم وطباعهم ومداركهم ومعارفهم وعقولهم وأشكالهم، قال الله تعالى ﴿وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ ﴿١١٨﴾ إِلَّا مَنْ رَحِمَ رَبُّكَ وَلِذَلِكَ خَلَقَهُمْ﴾ [سورة هود: ١١٨ - ١١٩] وينشأ الاختلاف الفكري من اختلاف الطباع والعقول البشرية، فهو من طبيعة البشر، كم يتعب في حياته من ينتظر أن يجد له نظيرًا يصاحبه بحيث يطابقه في كل الميول والطباع والأفكار؛ لأن الله - عز وجل - جعل من البشر صفحات متنوعة تتفق في أشياء وتختلف في غيرها، وجعل هذا التنوع صورة من صور قدرته - عز وجل - وإنما يتقارب الناس ويتجاذبون بسبب تعدد صور التقارب فيما بينهم وليس بسبب التطابق، فكل مخلوق كيان قائم بذاته، أثر فيه عوامل كثيرة من الوراثة والبيئة.

معنى الاختلاف وأنواعه :

الخلاف والاختلاف بمعنى واحد يشير إلى عدم الاتفاق على مسألة ما يقول الفيروز أبادى في تعريف الاختلاف: أن يأخذ كل واحد طريقاً غير طريق الآخر في حالة أو فعلة.

أنواع الخلاف: يمكن أن نقسم الخلاف إلى ثلاثة أنواع:

١- خلاف مذموم. ٢- خلاف محمود. ٣- خلاف سائغ.

أما الخلاف المذموم: فإن له صوراً كثيراً بعضها أشد ذمًا من بعض، منها: اختلاف البشر إلى مؤمن وكافر وهذا الخلاف منشؤه الهوى والتقليد الأعمى للموروثات الفاسدة، ومنها خلاف أهل الأهواء والبدع كخلاف الخوارج وأشباههم مما دعاهم إلى الخروج على جماعة المسلمين واستحلالهم دمايتهم وهذا النوع من الخلاف هو الذى يطلب من المؤمنين رفعه والابتعاد عنه وما يمكن أن نسميه بالخلاف غير السائغ. ومن هذا الخلاف خلاف الجاهل للعالم، أو بالجملة خلاف من لا يملك أهلية الاجتهاد والنظر.

وأما الخلاف المحمود: فهو خلاف أملاه الحق، ودفع إليه العلم، واقتضاه العقل، وفرضه الإيمان، فمخالفة أهل الإيمان لأهل الكفر والشرك والنفاق خلاف واجب لا يمكن لمؤمن أن يتخلى عنه أو يدعو لإزالته؛ لأنه خلاف سدها الإيمان ولحمته الحق. ومنه خلاف المسلم مع أهل العقائد والأفكار المنحرفة.

وأما الخلاف السائغ: فهو اختلاف المجتهدين من فقهاء ومفتين في المسائل الاجتهادية. وفيه «إن الاختلاف بين أهل الحق سائغ وواقع، وما دام في حدود الشريعة وضوابطها فإنه لا يكون مذمومًا بل يكون محمودًا ومصدرًا من مصادر الإثراء الفكرى ووسيلة للوصول إلى القرار الصائب، وما مبدأ الشورى الذى قرره الإسلام إلا تشريعاً لهذا الاختلاف الحميد ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ﴾. وهو الذى لا يمكن دفعه ولا رفعه بل ولم تكلف الأمة بذلك وحصوله يكون لأسباب.

أسباب الاختلاف:

- * اختلاف العقول والمدارك.
- * تفاوت العلم؛ فهذا عالم، وهذا أقل.
- * عدم بلوغ الدليل.
- * الهوى والتعصب لقول، أو مذهب، أو رأى، أو شيخ.

آداب الاختلاف:

إن الحق ليس حكراً على أحد، والخلاف فى الرأى لا يجوز أن يكون مصدر لجاجة أو غضب، إن من شأن المجتهدين أن يختلفوا ونتائج هذا الاختلاف مقبولة من غير تشنج ولا تعصب، ومن غير أن يبنى على هذا شقاق، أو تتنامى بسببه أحقاد. ومن المؤسف أن يتحول الخلاف فى وجهات النظر إلى عناد شخصى وانتصار ذاتى أو عدا.

- لذا فهذه بعض القواعد والآداب التي يجب أن تراعى عند حدوث الخلاف:
- ١- التثبت من قول المخالف: وذلك بالطرق الممكنة، كالسماع من صاحب الرأى نفسه، أو قراءة ما ينقل عنه من كتبه لا مما يتناقله الناس.
 - ٢- تحديد محل الخلاف: كثيراً ما يقع الخلاف بين المختلفين ويستمر النقاش والردود وهم لا يعرفون على التحديد ما نقاط الخلاف بينهم، ولذلك يجب أولاً قبل الدخول فى نقاش أو جدال تحدى مواطن الخلاف تحديداً واضحاً حتى يتبين أساس الخلاف، ولا يتجادلان فى شىء قد يكونان هما متفقان عليه، وكثيراً ما يكون الخلاف بين المختلفين ليس فى المعانى وإنما فى الألفاظ فقط، فلو استبدل أحد المختلفين لفظة بلفظة أخرى لزال الإشكال بينهم.
 - ٣- لا تتهم النيات: مهما كان مخالفتك مخالفاً للحق فى نظرك فإياك أن تتهم نيته وناظره على هذا الأساس، وكن سليم الصدر نحوه.
 - ٤- أخلص النية لله: أجعل نيتك فى المناظرة هى الوصول إلى الحق وإرضاء الله سبحانه وتعالى.
 - ٥- ادخل إلى المناظرة: وفى نيتك أن تتبع الحق وإن كان مع خصمك.
 - ٦- حدد مصطلحاتك واعرف جيداً مصطلحات مخالفتك.
 - ٧- التزام الحوار بالنهى هى أحسن.
 - ٨- التفريق بين مواضع الإجماع ومواضع الخلاف.
 - ٩- نقل أقوال الطرف الآخر نقلاً دقيقاً أميناً من مصادره بلا زيادة ولا نقصان.
 - ١٠- تحديد محل النزاع تحديداً دقيقاً.
 - ١١- ينبغي ترك بعض المستحبات المختلف فيها تأليفاً للقلوب.

فوائد الاختلاف:

- إن الخلاف إذا تحلى بالآداب والتزم الناس حدوده كان له بعض الإيجابيات منها:
- أنه يتيح إذا صدقت النوايا التعرف على جميع الاحتمالات التى يمكن أن يكون الدليل رمى إليها بوجه من وجوه الأدلة.
 - أن فيه رياضة للأذهان، تلاقى الآراء، وفتح مجالات التفكير للوصول إلى سائر الافتراضات التى تستطيع العقول المختلفة الوصول إليها.
 - تعدد الحلول أمام صاحب كل واقعة ليهتدى إلى الحل المناسب للوضع الذى هو فيه، وغيرها من الإيجابيات.

مسالك الناس في حل الخلاف:

وحيثما يختلف الناس - سواء كانت اختلافاتهم كلية أو جزئية - فإنهم يسلكون في معالجة هذا الخلاف مسالك شتى منها ما يلي:

- الحرب: فالحرب تكون - أحياناً - وسيلة لحل الخلاف، وإنهاء الخصومات، وإثبات الحجة، إلا أنها لا تصلح أن تكون الحل الأول في ذلك؛ إذ إننا نجد أن كثيراً من المبادئ والنظريات التي قامت على القوة، وعلى الحديد والنار - كما يقال - سرعان ما تهاوت وسقطت.

- الحوار: إن الحوار يكون - أحياناً - أقوى من الأسلحة العسكرية كلها؛ لأنه يعتمد على القناعات الداخلية الذاتية؛ بل ربما أفلح الحوار فيما لا تفلح فيه الحروب الطاحنة.

الخلاصة:

عندما يحصل اختلاف أو تعارض في المصالح ونرغب في التوصل إلى حل مقنع فإن الطريق الأفضل هو الحوار... ومن أجل أن يكون الحديث بناءً لا بد لنا من أن نتواصل مع الطرف الآخر أولاً ونتفاهم معه بشكل واضح ومثمر ثانياً.. إن الكل منا يمتلك قدرات فردية ومهارات أخلاقية يدير بها علاقاته مع الآخرين ويستخدمها في العديد من مواقف المساومة والتفاوض.. إلا أن في مواقف الاختلاف أو النزاع التي في الغالب تثير شحنة قوية من الانفعالات فإننا أحياناً ننسى القواعد الأساسية للتواصل والحوار الهادئ.

فاستخدام قواعد التفاهم البناء يسهل علينا التفاهم في كل مراحل الحوار أو أكثرها.. لأنه يمهّد ويسهل الطريق للتواصل.. والالتقاء. وتوفر لنا مجالات جيدة للتعبير الواضح عن رغباتنا واحتياجاتنا وطموحاتنا، ويزيد جسور الثقة قوة وتماسكاً، ونقترب معها أكثر فأكثر نحو التفاهم والتعاون وتبادل وجهات النظر بشكل حقيقي وصادق.

التواصل.. والكفاية - Enough

الكفاية في التواصل نوعان: كفاية لغوية وأخرى تواصلية، وعندما نتحدث عن الكفاية اللغوية فإننا نشير أولاً إلى معرفة المتواصلين - المرسل والمستقبل - باللغة التي يتواصلان بها أي معرفة نظام اللغة الصوتي وكيف تركيب الأصوات الفردية لتشكيل كلمات ذات معان، وتركيبات نحوية أساسية معروفة وكيف تنسج الكلمات المختلفة مع بعضها بعضاً كى تشكل جملًا وعبارات وأسئلة تستخدم بدورها لتشكيل نصوص معقدة ومركبة ومن الكفاية اللغوية أيضًا غياب النطق أو الاستماع. أما الكفاية التواصلية فتتضمن. (وأن كانت تعتمد إلى حد كبير على الكفاية اللغوية) - معرفة بالقواعد التي تحكم التفاعل التواصلى، والقدرة على استخدام هذه القواعد على نحو ملائم وفعال.

- إن معرفة كيفية مخاطبة بعضنا بعضا ومراعاة الدور الذى تلعبه المكانة في تحديد كيفية مخاطبة رئيس العمل أو الصديق أو الزميل، والتعامل مع الغضب الشخصى وغضب الآخرين، والتغلب على الخوف من التواصل هى التى تشكل مضمون الكفاية التواصلية التى تتضمن معرفة التفاعل غير اللفظى، ومتى نتحدث أو نصمت وملاتمة اللمسة وحجم الصوت واعتبارات المكان والزمان... ونحن نتعلم الكفاية التواصلية كما نتعلم المهارات الأخرى بالملاحظة والتقليد والتعليم المباشر والتعليم الذاتى والمحاولة والخطأ.. الخ... والبعض يتعلم مهارات هذه الكفاية أكثر من غيرة فنجد التواصل معهم عمومًا أفضل إذ يبدو أنهم يعرفون ما يفعلون وكيف يفعلونه.

- إن أحد الأهداف الرئيسية لدراسة التواصل هو تحسين مهارات الدارسين التواصلية، وكلما تحسنت كفاية الشخص التواصلية كلما زاد عدد اختياراته في هذا المجال، وهذا يشبه تعلم المفردات فكلما زادت مفرداتك كلما ازدادت فرصك للتعبير عن ذاتك.... لقد كشفت البحوث الحديثة عن علاقة موجبة بين الكفاية التواصلية والنجاح في الجامعة. ومعنى ذلك أن جزءًا كبيرًا من نجاح الطالب يعتمد على الأسئلة والمشاركة والمناقشة وهى أمور تتطلب كفاية تواصلية. لقد وجدت بحوث أخرى أن الناس ذوى المهارات التواصلية المرتفعة يعانون على نحو أقل من أولئك الذين لا يتمتعون بمثل هذه المهارات من القلق والاكتئاب والوحدة ذلك أن الكفاية التواصلية تمكننا من تنمية علاقات مشبعة في حياتنا تخفف من تلك الأعراض النفسية السلبية.

الاتصال .. والمؤسسة التعليمية

الاتصال التربوى:

يعتبر التواصل مهمة أساسية للعاملين في المجال التربوى والاتصال عملية ضرورية وهامة لكل عمليات التوافق والفهم التى يتوجب على التربويين القيام بها بهدف الوصول إلى الأهداف المنشودة للمؤسسة التربوية. والاتصال عملية اجتماعية تفاعلية تقوم وتعتمد اعتمادًا كبيرًا في حدوثها على المشاركة في المعانى بين المرسل والمستقبل والاتصال التربوى هو عملية نقل الأفكار والمعلومات التربوية من مدير المدرسة إلى المعلمين أو بالعكس أو من مجموعة من المعلمين إلى مجموعة أخرى أو من المدرسة إلى الإدارة التعليمية وبالعكس وذلك عن طريق الأسلوب الكتابى أو الشفهى مما يؤدي إلى وحدة الجهود لتحقيق أهداف المدرسة من أجل تحقيق رسالتها.

أهداف الاتصالات التربوية:

١ - نقل التعليقات والتوجيهات ووجهات النظر من مدير المدرسة إلى المعلمين من أجل القيام بوظائفهم الأساسية.

- ٢- إطلاع المعلمين على ما يجري في المدرسة من أنشطة مختلفة.
- ٣- تزويد المعلمين بالأخبار المختلفة وخاصة الاجتماعية منها لدعم الروابط الإنسانية بين العاملين.
- ٤- خلق درجة من الرضا الوظيفي والانسجام والتخلص من الضغوط المختلفة.
- ٥- تحسين سير العمل الإدارى من أجل التفاعل بين العاملين وتوجيه الجهود تجاه الهدف المنشود.
- ٦- إمداد المدير والمشرف بالمعلومات والبيانات الصحيحة مما يساعد في اتخاذ القرار السليم.
- ٧- الاتصال الفعال يمكن المدير من التأثير في المرءوسين (العاملين) والقيام بعمله من حيث التوجيه والإشراف على أكمل وجهه.

الاتصال المباشر في المؤسسة التعليمية :

الاتصال المباشر هو عملية اتصال تحدث بين فرد وآخر أو بين فرد ومجموعة أخرى على أساس المواجهة والاحتكاك المباشر وجها لوجه أو هو عملية تبادل المعلومات والأفكار والأخبار التي تتم بين الأشخاص دون عوامل أو قنوات وسيطة.

والاتصال المباشر في المؤسسة التعليمية هو ما تقوم به المدرسة أو المدرس في قاعة الدراسة بهدف إقناع التلاميذ وإعلامهم وتعليمهم وتنمية مداركهم المختلفة فهو اتصال مباشر يتميز بالشكل التعليمي في المقام الأول وقد يسمى اتصالاً جماعياً مباشراً لأنه بين شخص المعلم وبين عدة أشخاص أو جماعة معينة (الطلاب).

عناصر الاتصال المباشر في المؤسسة التعليمية :

أولاً: المرسل : وهو هنا المدرس أو المدرسة وهو العنصر الأساسى الأول من عناصر الاتصال لأنه يملك المعلومات والحقائق والقدرات والاتجاهات والأسس التي ينبغى تعليمها للمستقبل والمرسل في الاتصال المباشر هو المعلم الذى يقوم بشرح فكرة ما للتلاميذ كما قد يكون هذا المرسل هو التلميذ عندما يستأذن ويقوم بتوجيه سؤال أو مجموعة أسئلة إلى المدرس .

ثانياً: المستقبل: هو الشخص أو المجموعة التي يوجه إليها المرسل رسالته المرغوبه وهم من في الصف الدراسى أى التلاميذ الذين يجلسون وينصتون لشرح مدرسهم ولا بد للمستقبل أن يكون له القدرة على فك رموز الرسالة الموجهة إليه ويفسر معناها أى يعبر شكلياً عما فهمه ويستجيب لهذه الرسالة.

وتعد المدرسة المؤسسة التربوية الأولى التي تسهم مع الأسرة في بناء الأفراد وتربيتهم وتعليمهم وباستخدام إدارة المدرسة والمعلمين للحوار التربوى في العملية التربوية والتعليمية

تسهم في ترسيخ آداب الحوار في نفوس الطلاب، وتحقيق العديد من الأهداف التربوية المنشودة إذ تعتبر الطريقة الحوارية إحدى أهم طرق التدريس بهدف الوصول إلى حقائق ومفاهيم ومعلومات جيدة ولذا فإن للحوار التربوي العديد من الفوائد منها:

- تشجيع الطلاب على المشاركة الفعالة والإيجابية.
- تنمية الأفكار لدى الطلاب لأنهم بأنفسهم يتوصلون إلى معلومات بدلاً من أن يدلى بها إليهم المعلم.

علاقات توحى بفن الاتصال في المدرسة:

أ - العلاقات بين التلاميذ: يمكن للمدرسة أن تعمل على تكيف وتوافق التلاميذ توافقا سويًا مع بعضهم البعض وذلك بإشباع حاجاتهم، وتقبلهم وشعورهم بالانتماء للمدرسة.

ب - العلاقة بين التلاميذ والمعلمين: يجب أن يسود علاقات التعاطف والاحترام المتبادل. ولذا كان من الضروري أن يعرف المدرس دوره كقائد ويعرف طريقة القيادة السليمة بأن يساعد التلاميذ على الوصول إلى أهداف واضحة محددة مقبولة ويعطيهم فرصة الإسهام في العمل وتقديرهم بالمدح نتيجة الأداء الحسن وزيادة الاندماج وتشجيع أسلوب المناقشة في المدارس وإتباع سياسة موحده في معالجة التلاميذ.

ج - العلاقات بين المعلمين: تلعب العلاقة بين المدرسين بعضهم وبعض دورًا طيبًا في تحقيق المدرسة لأهدافها، ووصول المدرسة لذلك يعتمد على الألفة والانسجام بين المدرسين أنفسهم وتبادل آرائهم حولها.

الاتصال بين المعلم والتلاميذ من خلال المناقشة:

يقصد بالمناقشة أن يتبادل المعلم والتلاميذ فيما بينهم طرح الأسئلة والأجوبة في الموقف التعليمي من خلال الحوار: بالحديث والاستماع ولتبادل وجهات النظر في قضية من القضايا أو تبادل إبداء المقترحات الخاصة بحل مشكلة من المشكلات وذلك لبيان نقاط ومواطن الاختلاف والاتفاق فيما بينهم من أجل الوصول إلى قرار.

فالمناقشة من أهم مجالات التعليم للكبار والصغار على السواء وإذا أضفنا إلى ذلك ما تقتضيه الحياة الحديثة من اهتمام بالمناقشة والإقناع وجدنا أنها يجب أن تحظى بمكانة كبيرة في المدرسة والبيت فحياتنا بما فيها من تخطيط ومشاورات وانتخابات ونقابات وما إلى ذلك تقتضى أن يكون كل فرد قادرًا على المناقشة كى يستطيع أن يؤدي واجبه كإنسان في مجتمع كبير أو صغير على أساس من الحرية والعدالة الاجتماعية.

ومن مزايا المناقشة أنه من خلالها يتعلم الشخص كيفية إقامة حوار وإدارته مع غيره فيتعلم متى يستمع ومتى ينصت ومتى يتحدث إلى أن يكتسب آداب النقاش القائمة على النظام واحترام

الآراء... ولتنمية مهارات الاتصال للتلاميذ منخفضى الذكاء والتحصيـل يجب على المعلم تنمية من مهارات الإصغاء - التعبير الشفوي - رفع مستوى تحصيله الدراسى.

الجماعات المدرسية ودورها فى التواصل مع الآخر:

المدرسة ليست مجرد مكان يتم فيه تعلم المهارات الأكاديمية فقط إنما هى مجتمع مصغر يتفاعل فيه الأعضاء ويؤثر بعضهم على الآخر والطفل فى الجماعة المدرسية يتعلم كيف يوفق بين رغباته ورغبات الغير ويتعلم أيضًا كيف يتخلى عن رغباته وكيف يشارك غيره فى الأنشطة الاجتماعية. وجماعة المدرسة لا تقل أهمية عن جماعة الأسرة؛ وفى المدرسة تتكون الصداقات بين التلاميذ بعضهم البعض من خلال عملية التفاعل الاجتماعى التى تتولد عن طريق الأنشطة المدرسية... ويلعب التفاعل الاجتماعى الدراسى الناتج عن نشاط الجماعة دورًا هامًا فى تنمية تفكير التلميذ وفى قدرته على حل المشكلات والصعوبات التى تعترضه فى حياته اليومية.

إن التلميذ يشعر من خلال مشاركته فى النشاط المدرسى بتحمل المسئولية وقيامه بها وتحقيقه لمكانته الاجتماعية وفى جماعة الفصل يتعلم التلميذ الكثير عن نفسه وعن زملائه متمثلًا ذلك فى القيم والمعايير الاجتماعية كما تبلور آراؤه الخاصة بها.

هناك أربعة وظائف رئيسية تقوم بها الجماعة فى الفصل المدرسى لتحقيق التفاعل بين الفرد والجماعة هى:

١- جماعة الفصل تستطيع أن تعمل على تنمية حاجة الفرد للتعلم وفى جماعة الصف يتعرض التلاميذ للكثير من المشكلات الاجتماعية التى لا يستطيع الفرد وحده أن يقدم حلًا لها ومثل هذه المشكلات تتطلب حلًا جماعيًا مما يساعد على التواصل والحوار وطبيعى أن مثل هذا الأمر لا يفوت على المعلم فهو يساعد التلميذ على التفاعل مع زملائه فى المواقف المختلفة ليكتسب مهارة التعاون مع زملائه.

٢- فى الفصل يستطيع التلميذ أن يجد ذاته وكافة الأنشطة التى يشترك فى إنجازها وهى تتطلب تفاعله مع زملائه على كافة المستويات العقلية والانفعالية وإذا ساعدته المدرسة على ذلك فإنه يستطيع أن يحقق ذاته ويدفع.

٣- يعتبر الفصل الدراسى بمثابة معمل تجريبى للتلميذ فمن خلاله يجد التلميذ فرصة لاختيار مفاهيمه عن الحياة وتصرفاته الاجتماعية وعلاقته بالآخرين.

٤- تلعب خصائص الجماعة دورًا مهمًا فى التأثير على طبيعة التفاعل الاجتماعى والجو الاجتماعى ومن هذه الخصائص جو الجماعة حيث يرى أحد العلماء أن الجماعات الصغيرة تيسر فرضًا أكبر للتفاعل بين الأشخاص والمشاركة الفردية مما يسهل حدوث جو اجتماعى أكثر ملاءمة.

التواصل .. والأصدقاء

الصداقة علاقة قائمة بين شخصين أو أكثر، قائمه على الصدق فإذا انتفت هذه الفضيلة بشكل أو بآخر فإننا لا نكون أمام حالة يصدق عليها هذا الوصف.

تنمية التواصل في الصداقة:

يساعد التواصل على وجود الصداقة وذلك في ضوء توافر بعض المقومات هي:

- تشابه الميول النفسية والوجدانية وتماثل المهنة أو الحرفة.
- وحدة مكان العمل.
- التقارب في الشريحة العمرية ووحدة الجنس ووحدة المذهب أو الدين أو القومية أو الاغتراب أو وحدة المحنة أو الأزمة.

زالتواصل هو أهم عنصر لتنمية الصداقة عن طريق الإخلاص والإيثار بمعنى:

أن كلا الصديقين يخلص للآخر إخلاصًا لا شائبة فيه، ويؤثره أحيانًا على نفسه وعنصر الإخلاص، وكذلك عنصر الإيثار في علاقة الصداقة لا بد من وجودهما في علاقة الحب فإذا مرت الأيام والشهور والإخلاص قائم، ومن ثم مرت السنون والإيثار متبادل فإن التقديمية في هذه العلاقة تنمو نموًا مستدامًا ويرى قبلها التواصل من خلال المحن والأزمات التي يتعرض لها الأصدقاء.

وإذا كانت النوايا لا تشوبها أدنى شائبة، والنفوس مرتبطة ببعضها ارتباط الكف بالساعد، والعقول حريصة كل الحرص على تطور هذه العلاقة وإثرائها بالمودة وإغتنائها بالمرؤه تكون أمام صداقة صادقة انتصرت على العراقيل والمشكلات، وشعر كل صديق بدفع إنساني يناله بشكل مستدام من الآخر.

إن الظروف التي تجمع بين إنسانين دون ثالث لها تجعل عواطفهما تنسكب في مجرى واحد فيندمج الصديق بصديقه ويشعر أنه الصديق الوفي الذي لا يرى في الدنيا غيره، فتتغاثم المشاعر وتتجانس الأفكار ويجد كل صديق راحته في الآخر.

معوقات التواصل بين الأصدقاء

الصداقة كائن حي يولد وينمو ويموت ولعل أبرز عاملين جوهرين يضيفان إلى إعاقتهما ما يلي:

- الخيانة: فإذا خان صديق صديقه لم تكن الصداقة قائمة وقد تفضى إلى عداوة لا سيما إذا بدأ أحدهما بإفشاء أسرار صاحبه والإساءة إليه ببيان عيوبه.

- وفاة أحدهما: أما إذا توفي أحد الصديقين فالصداقة تنحل تلقائيًا ولكن تبقى الذكريات الطيبة والوفاء للصديق وقد ينسحب إلى أولاده فيرعى الصديق أولاد الفقيد.

مثال: الصداقة بين سيدنا محمد ﷺ وسيدنا أبو بكر ﷺ الذي لقب بالصديق لأنه كان يصدق سيدنا محمد ﷺ في كل ما يقوله ولم يكن يكذب عليه بشأن أى شىء وكما قلنا أن الصداقة علاقة قائمة على الصدق.

الاتصال الإنساني .. والمخ

- يمثل كل فرد مركزًا مستقلًا للاتصالات، فلديه جهاز عصبي يتكون من ملايين الخيوط التي تتألف منها أسلاك وشبكات فرعية تنقل الرسائل من المخ وإليه.
- ويتكون المخ من بلايين الوحدات العصبية التي تتولى تجهيز وإعداد الرسائل، وتقوم الحواس الخمسة بتلقى الرسائل وتنظيمها ونقلها بصفه مستمرة بصورة شعورية وغير شعورية.
- وحياة الإنسان مليئة بالرسائل التي يبعث بها أو يستقبلها، ولا يمكن أن نوقف عملية الاتصال حتى لو كانت لدينا الرغبة، فكل صوت أو حركة مقصودة أو غير مقصودة حتى أثناء النوم تؤدي وظيفة الاتصال.
- وعندما تقوم بالاتصال لا نستطيع أن ترسل كل ما يجول في خاطرك بصورة كاملة، لأن أفكارك ومشاعرك وخبراتك وآراءك هي من خصائصك التي تنفرد بها وتكون ذاتك، ولا يستطيع غيرك أن يشاركك فيها بصورة متشابهة تمامًا.
- وتشبه الرسالة قصة تحاول بها أن تصنع فكرة في عقل الآخرين ولكن كيف تضمن أن الطرف الآخر قد أدرك الهدف من القصة، عليك أن تدبر فكرتها بنفسك بداية من تجميع عناصرها وإعدادها فإذا لم تستطع تحديد هذه العناصر فسوف ترتجل تصرفاتك.
- ولا تصلح لك أن تستعير خبرات الآخرين من حيث الفكرة والأسلوب حيث يجب عليك أن تضيف أو تحذف كلمات وتصرفات معينة حتى تضمن أن الرسالة تسير في أفضل الطرق محققة الهدف منها.

الاتصال الإنساني .. (البرمجة اللغوية العصبية)

أن (البرمجة اللغوية العصبية) هي ملتقى العديد من طرق وإدراك الاتصال والتغير، كما أنها تشق طريقها إلى كافة مجالات الحياة الإنسانية... كما أن أساليب وإستراتيجيات هذه البرمجة مستخدمة في العلاج والإدارة والتربية والصحة والمبيعات وخلافة.

ولكن في المقام الأول.. أوجدت (البرمجة اللغوية العصبية) البيئة الملائمة لمساعدة الناس على تحسين الاتصال بأنفسهم والتخلص من المخاوف المرضية والتحكم في الانفعالات السلبية والقلق.

ولذلك فإن (البرمجة اللغوية العصبية) هي حقًا مصدر إقامة العلاقة الطيبة مع أى شخص حتى مع أصعب الناس طباعًا لقد ساعدت تكنولوجيا (البرمجة اللغوية العصبية) واسعة الانتشار ملايين الناس على التمتع بحياة أكثر سعادة وهناء.. ونجاح الآخرين هو الدليل القاطع المؤيد لذلك، حيث أنهم استطاعوا عيش حياة متزنة خالية من التحديات والمشاعر السلبية.

ماذا تعنى (البرمجة اللغوية العصبية)؟

- يقول (لاكتساب المعرفة على المرء أن يدرس، ولاكتساب الحكمة عليه أن يلاحظ).. مارلين فوسافانت.

يدرك الناس البرمجة اللغوية العصبية بطرق مختلفة، ويستفيدون منها في أشياء متباينة. لذا، فإن تعريفها يتم بصور عديدة ومتنوعة.. فهي فضول، وهى دليل استخدام العقل، أو دراسة التجريب الموضوعى، وهى (برامج تشغيل العقل) على حد قول (كارول هارس) مؤلفة كتاب (عناصر البرمجة اللغوية العصبية).

ويضيف (ستيف إندرياس) مؤلف كتاب (البرمجة اللغوية العصبية هي التكنولوجيا الجديدة للإنجاز) أن: (البرمجة اللغوية العصبية هي دراسة التفوق الإنسانى.. وهى القدرة على بذل قصارى جهدك أكثر فأكثر.. وهى الطريقة الجبارة والعملية التى تؤدى إلى التغير الشخصى.. وهى تكنولوجيا الإنجاز الجديدة).

كل هذه التفسيرات صحيحة للغاية، إلا أن هناك تفسيرًا أكثر دقة وصحة من الناحية العلمية، وضعه مؤسسوا البرمجة اللغوية العصبية أنفسهم، وهو أكثر ثقیفًا وتنويرًا:

- البرمجة: تشير إلى أفكارنا ومشاعرنا وتصرفاتنا.. حيث أنه من الممكن استبدال البرامج المألوفة بأخرى جديدة وإيجابية.

- اللغوية: المقدره الطبيعية على استخدام اللغة الملفوظة أو غير الملفوظة والملفوظة تشير إلى كيفية عكس كلمات معينة ومجموعات من الكلمات لكلماتنا الذهنية.. وغير الملفوظة لها صلة (بلغة الصمت). لغة الوضعيات والحركات والعادات التى تكشف عن أساليبنا الفكرية ومعتقداتنا.

- العصبية: تشير إلى جهازنا العصبى وهو سبيل حواسنا الخمس التى من خلالها نرى ونسمع ونشعر ونتذوق ونشم.

الافتراضات المسبقة في البرمجة اللغوية العصبية:

- ١- احترام رؤية الشخص الآخر للعالم.
- ٢- الخريطة ليس المنطقة.
- ٣- توجد نية إيجابية وراء كل سلوك.
- ٤- يبذل الناس أقصى ما في استطاعتهم بالمصادر المتوفرة لديهم.
- ٥- لا وجود لأشخاص مقاومين، إنما هناك رجال اتصال مستبدون برأيهم.
- ٦- يكمن معنى الاتصال في الاستجابة التي تحصل عليها.
- ٧- الشخص الأكثر مرونة هو الذى يسيطر على الموقف.
- ٨- لا وجود للفشل إنما هناك رأى محدد عن تجربة.
- ٩- لكل تجربة (شكلية).. فإذا غيرت الشكلية غيرت التجربة معها.
- ١٠- يتم الاتصال الإنسانى على مستويين: الواعى واللاواعى.
- ١١- تجد عند جميع البشر فى تاريخهم الماضى كافة المصادر التى يحتاجونها لأحداث تغييرات إيجابية فى حياتهم.
- ١٢- أن الجسم والعقل يؤثر كل منهما على الآخر.
- ١٣- إذا كان هناك شيئاً ممكناً لشخص ما، فمن الممكن لأى شخص أن يتعلم كيف يعمل الشيء ذاته.

١٤- إننى مسئول عن ذهنى، لذا فأنا مسئول عن النتائج التى أصل إليها.

بعض التوجيهات لتمكين الناس من تطبيق فن وعلم البرمجة اللغوية العصبية:

توصى الافتراضات المسبقة بمجموعة من التوجيهات لتمكين الناس من تطبيق فن وعلم البرمجة اللغوية العصبية وتحقيق نتائج هامة منها ما يلى:

١- احترام رؤية الشخص الآخر للعالم:

قد يبدو لك سلوك شخص آخر وكأنه تحد لك، إذا صممت على تغييره للشكل الذى تريده أنت، أو ما هو أسوأ من ذلك بكثير، قد ينتهى بك الأمر إلى أن تصدم بثبات وعدم ترحيح الناس عن قيمهم ومعتقداتهم. فإذا نجحت فى إحداث تغيير طفيف، قد يرجع ذلك إلى الخوف ويكون بلون جلوى، وسرعان ما يعود الحال إلى ما كان عليه باسترجاع الشخص لسلوكه القديم.

- مثلاً.. لى صديق من المولعين بكرة السلة، كان يطلب باستمرار من زوجته أن تحضر معه المباريات، إلا أن تلك اللعبة لم تكن تجذبها على الإطلاق، ولم يكن يكتفى أبداً

بالقدر البسيط من الاهتمام الذي كانت توليه لهذه اللعبة. ومن الصعب التصديق أن هذا الاختلاف البسيط اتسع وتضخم إلى شيء غير متوقع.. ألا وهو التفكير في الطلاق... وبعد فترة قصيرة من هذا الحدث، اتفقنا نحن الثلاثة على أن نجتمع، وفوراً بدأ صديقي في مهاجمة زوجته متها أيهاا بعدم اهتمامها المطلق بحياته.. مع أنه كان من المفروض عليه أن يعي حقيقة أساسية وجوهريّة ألا وهي أنها فردين متميزين ومختلفين تماماً، يجبان أشياء مختلفة.

وكان هو يشعر أنها لم تعد تحبه. فانفعلت زوجته وبكت قائلة: (كل ما يريد هو أن أصبح صورة طبق الأصل منه - ماذا لو لم أحب مشاهدة التلفاز؟ أين المشكلة الخطيرة في ذلك؟) والمفروض بالفعل ألا تتواجد أى مشكلة خطيرة.

وفجأة طرحت السؤال التالي: (لماذا أنتما متزوجان؟) وبعدها أضفت: (فكرا في هذا لمدة دقيقة واحدة). فتطلع كل منهما إلى الآخر، وقالت هي: (لأننا نحب بعضنا وكنا نرغب في العيش معاً ونؤسس أسرة ونعيش حياة سعيدة). وبامتنان وافق هو الآخر على هذه النقطة.

ومع ذلك.. لم يتطرق تفكير الزوج إلى شيء واضح وجلي كان غافلا عنه تماماً، أقصد بذلك الشيء أن كلا منا مختلف تماماً عن الآخر، وكان هذا الموقف يترك الزوجة وأطفالها الثلاثة عاجزين وضعفاء - فقالت معبرة عن شكرها: (رغم هذا كله، أماننا هدف رئيسي واحد إلا وهو الحب والأسرة - لو لم يكن يببالغ ويغالى في كل شيء لما واجهتنا المشاكل التي تواجهنا الآن).

- قالت (مرج بيرس): «إن الحياة هي الهبة الأولى، والحب هو الثانية، والتفاهم الثالثة» لذا فاجعل من ذلك قاعدة لحياتك، اقدم على محبة وتفهم الآخرين وسوف تعيش حياة أسعد.

٢- الخريطة ليس المنطقة:

«إن الخريطة هي إدراك بيننا المنطقة هي حياة».. أطلق العالم الرياضى البولندى «الفرد كورزبسكى» هذا التعبير لوضع التأكيد على أن الإدراك غير الواقع. بذلك تطرق كورزبسكى إلى نقطة أساسية، ألا وهي أنه بتغيير إدراكك لموقف ما، فإن حياتك تتغير معه.... يواجه جميع البشر تحديات صعبة. وكثيراً ما تكون النتيجة التحسر على النفس والشك في الذات والإحباط. في أوقات كهذه، قد يؤدي بنا الحزن والأسى إلى الشعور بأن حياتنا قد انتهت فعلاً ولكن مع مرور الوقت نكتشف أن المأساة التي نالت منا وحطمتنا في فترة من الفترات بدت لنا وكأنها بركة في مرحلة لاحقه من عمرنا.

٣- توجد فيه إيجابية وراء كل سلوك:

امتنع الكثير منا عن التحدث مع صديق مخلص وحميم، بسبب ظرف سلبى واحد - وبدلاً من أن نتعامل مع هذا السلوك السلبى على أنه حادث فريد ومعزول، ونحاول أن نترك النية التي

بررت هذا السلوك بالذات دون عن غيره وندعه يشكل إدراكنا الإجمالى الوحيد لهذا الصديق. إذا سلمنا بأن الناس ليسوا أنماط سلوكهم، وفصلنا سلوكهم عن نيتهم، نكون قد وفرنا على أنفسنا خيبات عديدة للأمل.

مثلا.. إذا سألت لصًا عن سبب سرقة، قد يقول لك إنه لجأ إلى السرقة لكى يطعم عائلته. وبلا تركيز على نية تصرفه سوف تلاحظ قدرًا من طيبة القلب. ربما قد تجد أوجه تشابه أخرى - ولكن فى الإدراك العقلى، يظل سلوكه هو قاعدة الحكم عليه وانتقاده ولو بصرامة. إذا عندما تتعامل مع الناس، من الضروري أن تفصل بين سلوكهم ونواياهم، وإلا سوف تقع فى شرك التعميمات. تذكر ألا تدع تصرفًا واحدًا للإنسان يصبح إدراكك الكلى له، لأننا نحن فى الحقيقة أكثر من تصرف واحد. وفى النهاية من الأفضل التمسك بالاعتقاد أن وراء كل سلوك نية إيجابية: قال أرسطو: «أعتقد أن الهدف من وراء كل علم وكل تساؤل، وكذلك كل نشاط مواظبة، هو قصد الخير».

٤ - يبدل الناس أقصى استطاعتهم بالمصادر المتوفرة لديهم:

هل استرجعت ما ضايقتك وتذكرت شيئًا فعلته، ثم قلت لنفسك: «كم كنت أحمقًا لأننى تصرفت بهذا الشكل!» كلنا نشعر بالندم والحسرة بشأن القرارات الخاطئة والمؤسفة التى اتخذناها فى حق أنفسنا. ولكن إذا فكرت فى الأمر، قد تجد أن مصادرك ومعارفك كانت كل ما تمتلكه حينذاك وهى التى جعلتك تتخذ هذه القرارات مهما كانت سيئة، والواقع المؤكد كليا هو أن ما يفعله الناس هو محصله أو نتيجة لقيمهم ومعتقداتهم وتجاربهم المتراكمة حتى تاريخ ما من أعمارهم. كما أن تلك المعرفة هى أساس سلوكهم. حاول أن تساعدهم على أن يفهموا بشكل أفضل أوضاعهم وأحوالهم، بهذا الشكل، لن تساعد الآخرين على أن يصبحوا أفضل ما يمكنهم فحسب، أنها سوف تضع نفسك على الطريق الصحيح لكى تصبح أستاذًا فى فن الاتصال.

٥ - لا وجود لأشخاص مقاومين إنما هناك رجال اتصال مستبدون برأيهم:

لا تعنى مقاومة الشخص للاتصال أنه قاس وعنيد بصورة مستديمة، لكن ببساطة أنه متصلب تجاه واقعه محددة أو حادثة بالذات، ذلك لا يعنى أنه كذلك دائماً ولا يمكن زحزحتهم عن آرائهم وتمكينهم من فهم الرأى الآخر، فحتى لو التقيت بشخص فى حالة «غرور وتكبر» ولم يتزحزح عن آرائه الشخصية، فى هذه الحالة اختر للتواصل معه والوصول لتحقيق تفهمه للرأى المخالف ما يعرف «مفهوم المشاركة»، وفيه تقوم بشرح وجهة نظرك بصراحة وتسأل الشخص الآخر إذا أدر كها وفهمها كما تعنيها أنت، ثم ببساطة أطلب رأيه، هكذا تكون قد ساعدته على الخروج من حالة التكبر والغرور وإبداء مزيد من المرونة والتفتح؛ فالاتصال الإيجابى من منطلق الإيذان الأكيد بالقدرة على إنجازة عن الحرص على تحقيقه.

٦- يكمن معنى الاتصال في الاستجابة التي نحصل عليها:

إثارة اهتمام شخص والتقرب منه يجب أن يتناسب مع نوع الاستجابة التي تنتظرها منه. وعلى سبيل المثال، دعنا نتخيل الموقف الحساس الذي قد نجد أنفسنا فيه، حينما نرغب في التفاهم مع زوجة قلقة ومضطربة. فسر ما تقوله وتأكد أن زوجتك فهمت ما تقصده. تذكر أن طريقة تبليغ أفكارك سوف تحدد نوع الإجابة التي تصلك.. واصل المحاولات ونوع طريقة إيصال الفكرة إلى أن تصل إلى تفاهم متبادل.

٧- الشخص الأكثر مرونة هو الذي يسيطر على الموقف:

وضع الباحثون فارا في متاهة وفي نهايتها وضعوا قطعة من الجبن. فاستعمل الفأر حاسة الشم للتحرك في المتاهة حتى وصل إلى الجبن وكرر الباحثون هذه التجربة لمدة أسبوع، وفي نهايته قاموا بتغيير مكان الجبن. وكان الفأر يتجه إلى المكان الذي اعتاده للحصول على الجبن، لكن في هذه المرة لم يجد شيئاً وبعد محاولات عديدة بأث بالفشل، تأقلم الفأر مع الموقف الجديد وبدأ بالبحث بدلاً من التوجه إلى المكان القديم ونشط في البحث حتى وفق في النهاية ونال مكافأته.

لهذين المثالين متغيرات خاصة، إلا أنها يسلطان الضوء على إمكانية الحصول على نتائج أفضل بإبداء المرونة، كما أنها يوضحان كيف أن للمرونة أو عدمها تأثير على حدوث نتيجة معينة. لا تنسى أن تظل مرناً في كل شيء تفعله، حيث أن المرونة هي القوة.

٨- لا وجود للفشل إنما هناك رأياً محددًا عن تجربة:

إن الناس ميالون إلى الالتفات بأفكارهم إلى الأشياء المؤسفة التي مضت في حياتهم، ففي مجال الأعمال - مثلاً - يجرب شخص أسلوبًا جريئًا لزيادة رقم مبيعاته ثم يحصل فقط على نتائج ضعيفة، فيتجنب أية مخاطر أو محاولة جديدة في المستقبل، وفي مجال العلاقات الإنسانية، فالمرأة التي تكتشف خيانة زوجها قد تعتقد في النهاية أن جميع الرجال غير أوفياء، ولاحقًا قد تتجنب كافة الرجال بدون تفریق ولا تميز.

إن ماضيك هو حقًا كنز من التجارب القيمة المتوفرة لديك كي تستفيد منها (جون جريندر) فعلاً على حق حينها قال: (الماضي لا يضاهاى المستقبل)... لا أهمية لعدد المرات التي تكون قد فشلت فيها في الماضي، كل ما يهم هو كيف تستفيد من هذه التجارب. كما يقول الصينيون: (يأتى النجاح من القرارات الصائبة، والقرارات الصائبة تأتي من التقدير السليم للأمور، والتقدير السليم يأتى من التجارب، والتجارب تأتي من التقدير الخاطى للأمور).

انطلق.. خاطر.. قيم الأمور.. وقم بتهيئة واستخدام تجاربك الماضية ومعرفتك حتى تنجح في المستقبل.. لأنه رغم كل شيء، لا يوجد فشل وإنما رأى محدد عن تجربة مضت.

إن وجوهنا وحركات أجسامنا مرآة لأفكارنا، والعكس صحيح. جرب ما يأتي: فكر في شيء لا تحبه - فكر فيه كما لو كان هنا أمامك الآن. أثناء التفكير فيه، لاحظ بدقة تعبيرات وجهك وحركات جسمك، والآن اعمل عكس ذلك - فكر في شيء تحبه كما لو كان هنا أمامك الآن، ومرة أخرى سجل بعناية تعبيرات جسمك.

والآن جرب مايلي: اهبط كتفيك، ونكس رأسك، وتنفس جيدًا وقل (أشعر أنتى في حالة رائحة) مع أنك غالبًا لا تشعر بهذا الشعور. جرب شيئًا آخرًا: انهض واستقم، ادفع كتفيك إلى الخلف ارفع رأسك، تنفس بعمق وقل: (إننى في حالة برس) أعتقد أن ذلك لن ينجح أيضًا. هذا ما نقصده بالتأثير المتبادل للجسم والعقل على بعضهما - كلاهما مرتبط بالآخر داخليًا. وقل لنفسك: (أنا قادر على معالجة هذا الموقف) وسوف تكون على الطريق الصحيح للسيطرة الفعلية والكاملة على عقلك.

الفصل الخامس

- وظائف الاتصال.
- اتجاهات الاتصال.
- معوقات الاتصال.
- أخطاء الاتصال.
- ثمار التواصل.
- شروط الاتصال.
- أساليب الاتصال الإنساني.
- مستويات عملية الاتصال.
- مبادئ الاتصال الفعال.
- الاتصال في الرسائل السهاوية.

11

يطلق على العصر الحالى الكثير من المسميات، منها عصر الاتصال، وأصبح العالم الآن يعيش ثورة حقيقية في مجال الاتصالات، مهدت لها الثورة التكنولوجية التي تبلورت معالمها واتضح في منتصف القرن العشرين.... ويمثل الاتصال لب العلاقات الاجتماعية، وبقدر نجاح الفرد في الاتصال مع الآخرين بقدر نجاحه في الحياة، حيث ينعكس ذلك على صحته الجسمية والنفسية بقدر نجاحه في الحياة، وبقدر نجاح الأمم في تواصلها مع ماضيها بترائه وثقافته وفي الاتصال مع الأمم الأخرى، بقدر نجاحهما في البقاء والاستمرارية والتطور.

وللاتصال مراحل مرتبة على بعضها، ونجاح الفرد في اجتياز مرحلة يؤهله للنهوض بالمرحلة التالية لها، حتى يصل الفرد إلى أعلى مراتب الاتصال وهى الاتصال الجهاهيرى، وحتى يكون الفرد قادرًا على الاتصال مع شخص آخر لا بد أن يكون قادرًا أولاً على الاتصال مع ذاته فالاتصال الذاتى أولى مراحل الاتصال، ويرتبط بالبناء المعرفى والإدراك للفرد وخصائصه النفسية الأخرى.

فالالاتصال عملية أساسية لأن المجتمع يقوم على مقدرة الإنسان على نقل نواياه ومشاعره ومعلوماته وخبراته من فرد إلى فرد، وأهمية الاتصال تظهر في المقدرة على الاتصال مع الآخرين مما يزيد من فرص الفرد في البقاء، في حين أن عدم القدرة على الاتصال تعتبر نقصًا خطيرًا في التفكير أو في المشاعر.

وعن طريق الاتصال يستطيع الإنسان أن يشبع حاجاته المختلفة الجسمية والنفسية والاجتماعية، ولذلك فالالاتصال قديم قدم الإنسان، فمنذ وجود الإنسان على هذه الأرض وهو يستخدم الاتصال بالمفهوم والكيفية التى تتناسب وحضارته واحتياجاته، فكلمما تقدمت الحضارة، كلما ازدادت احتياجات الإنسان، وكلما ازداد استخدامه للاتصال.... وتحدد بدرجة كبيرة فرص التقارب فيما بين أفراد المجتمع وفرص اندماجهم فيه، كما تقدر إمكانية الحد من التوتر أو حل النزاعات أينما ظهرت.

وظائف الاتصال . Jobs Communication

يحقق الاتصال أغراض أو وظائف متنوعة وترتبط هذه الوظائف على نحو وثيق بحاجات الإنسان الفسيولوجية والنفسية وتحقيق أهدافه المختلفة في الحياة لذلك كان الاتصال وسيطاً بين الإنسان من جهة وبين إشباع حاجاته من جهة أخرى، ومهما تنوعت صور الوظائف التى يسعى

الإنسان إلى تحقيقها فإنها تتردد إلى الحاجات الفسيولوجية والنفسية ومن أهم الوظائف الرئيسية للتواصل ما يلي:

- ١- التعلم: التواصل يزودنا بفرصة للتعلم عن أنفسنا، ومن خلال هذا التواصل مع أنفسنا ومع الآخرين نتعلم كيف نبذل لهؤلاء الذين يحبوننا أو الذين لا يحبوننا وأسباب ذلك.
- ٢- إقامة العلاقات: العلاقات تساعد في تخفيف الوحدة والاكتئاب كما تمكننا من الاشتراك في المتع وزيادتها، بالإضافة إلى أنها تجعلنا نشعر بأنفسنا على نحو أكثر إيجابية.
- ٣- التأثير: نحن غالبًا ما نحاول التأثير في اتجاهات الآخرين وسلوكهم من خلال تواصلنا معهم. فقد نرغب منهم أن يصوتوا لصالحنا. ونحن نقضي مقدارًا كبيرًا من وقتنا منخرطين في عمليات إقناع كهذه.
- ٤- اللعب: هو كل نشاط حر ومنها سرد القصص والنكات وهي فعاليات تندرج ضمن إطار التواصل اللاعب ومثل هذه الفعاليات مهمة لأنها تمنح حياتنا توازنًا ضروريًا نحتاجه حتى نتحقق أحيانًا من ثقل الجدية التي تحيط بنا.
- ٥- المساعدة: يقوم المعالجون النفسيون بمساعدة عملائهم عن طريق إرشادهم من خلال التواصل. إلا أن هذا الأمر لا يتقصر على المعالجين النفسيين وحسب فنحن نواسي أصدقائنا ونرشدهم ونقدم النصح لهم تمامًا كما يمكن أن يفعلوا هم ذلك ونجاح هذه المهمة سواء أقام بها معالج نفسى أو غيره يعتمد على التدريب على مهارات التواصل.

ولقد ذكر بعض الباحثين وظائف عملية الاتصال على النحو التالي:

- نقل الرسالة إلى الطرف الآخر أو استقبالها منه.
- استقبال المعلومات والاحتفاظ بها.
- تحليل البيانات والمعلومات المتاحة واشتقاق نتائج يمكن خلالها إعادة بناء الأحداث وزيادة القدرة على التوقع والتنبؤ بالمستقبل.
- التأثير في العمليات الفسيولوجية داخل الجسم وتعديلها.
- التأثير في الأشخاص الآخرين وتوجيههم.
- الاتصال وسيلة للثقافة والتعليم والتعلم.
- وسيلة للجماعات الاجتماعية.
- وسيلة لنجاح وتطوير الإدارة في الهيئات والمؤسسات والشركات المختلفة.
- وسيلة للعلاقة بين المجتمعات.

ويرى البعض أن للتواصل وظيفتان هما:

أ- وظيفة معرفية: تتمثل في نقل الرموز الذهنية وتبليغها بوسائل لغوية وغير لغوية.

ب - وظيفة تأثرية وجدانية: تقوم على تمتين العلاقات الإنسانية وتفعيلها على المستوى اللفظي وغير اللفظي.

ويؤكد البعض الآخر من العلماء أن للتواصل عدة وظائف بارزة يمكن إجمالها في:

- ١- التبادل، التبليغ، والتأثير.
- ٢- الإشباع النفسي والمعنى والاجتماعي: يطرح (كانزوبلومر) رؤية مؤداها أن الناس لا يتعاملون مع وسائل الاتصال بشكل سلبي وإنما يتعاملون معها لإشباع حاجات وتوقعات معينة لديهم.
- ٣- التعليم والتثقيف: وهي من الوظائف التي يحققها الفرد من العملية الاتصالية وتسهم وسائل الاتصال في العملية التعليمية سواء بطريقة مباشرة عن طريق البرامج التعليمية والدوائر التلفزيونية المغلقة أو بطريقة غير مباشرة عن طريق ما تقدمه من دراما تجذب إليها الجماهير على اختلاف مستوياتهم التعليمية والثقافية.
- ٤- التسلية والترفيه: جزء كبير من تعرضنا لوسائل الاتصال يكون بهدف الترفيه والتسلية، وهي من الأهداف المشتركة بين المؤسسة الاتصالية والجمهور، والترفيه ليس شيئاً ثانوياً في حياة الأفراد وإنما أصبح ضرورياً، خاصة في العصر الحالى الذى يتسم بالقلق والتوتر.
- ٥- اكتساب مهارات جديدة: من الوظائف التي تحققها العملية الاتصالية للفرد هي اكتسابه مهارات جيدة تزيد من خبراته في الحياة، أو تنمية المهارات الموجودة لديه بالفعل.
- ٦- الحصول على معلومات جديدة: تلك المعلومات التي تساعد الفرد على فهم ما يحيط به من ظواهر وإحداث، لكى يستطيع التعامل معها، والتي تتيح له إضافة حقائق جديدة إلى حصيلته المعرفية، وتساعد على اتخاذ القرارات والتصرف بشكل مقبول اجتماعياً.

اتجاهات الاتصال

هناك عنصر هام من عناصر أبعاد عملية الاتصال وهو اتجاه الاتصال أى أن الاتصال إما أن يكون في اتجاه واحد أو في اتجاهين ويؤثر هذا العنصر في عملية الاتصال بصرف النظر عن المضمون.. حيث إن الاتصال في اتجاه واحد قد لا يصبح اتصالاً بالمرّة بل حديثاً في الهواء ولا يصبح هذا الحديث اتصالاً إلا إذا فهمه شخص آخر.

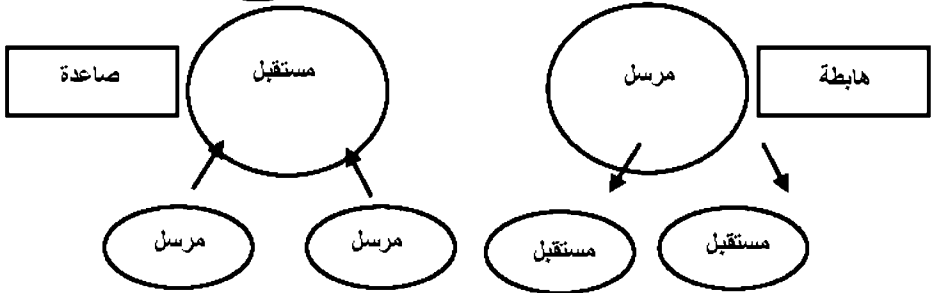
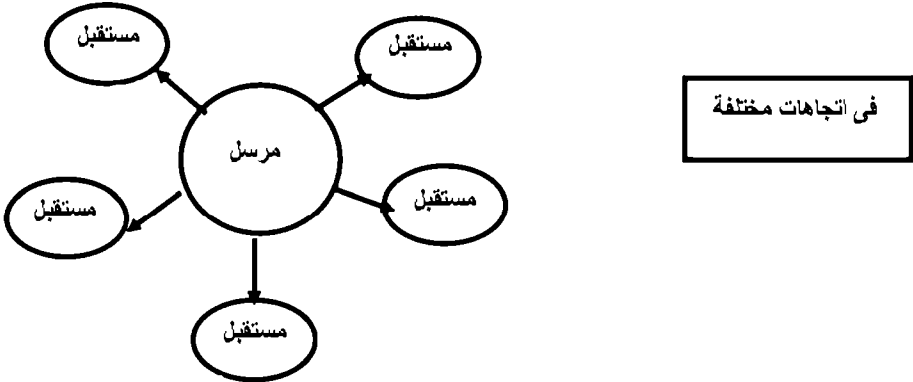
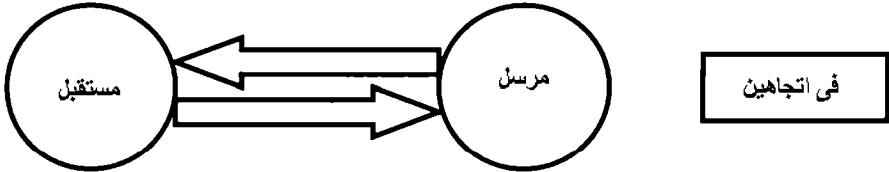
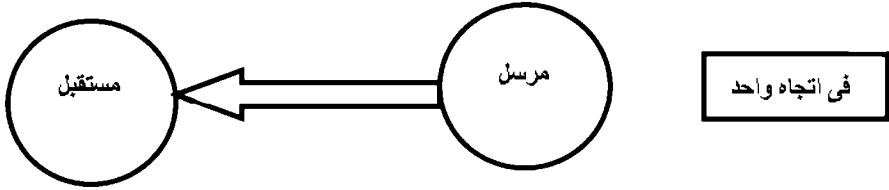
وفيما يلي عرض لاتجاهات الاتصال:

- ١- الاتصال في اتجاه واحد: كأن يشاهد الأخصائى الاجتماعى وأعضاء الجماعة التي يقوم

بريادتها فيلماً سينمائياً دون أن تتاح لهم فرصة المناقشة ويعيب هذا النوع من الاتصالات أنه لا يعطي الفرصة لاكتمال التفاعل بين طرفي التفاعل.

٢- الاتصال في اتجاهين: المناقشات التي تتم حين يبحث الاخصائي حالة فردية من خلال مقابلة تجمعها سوياً وتتم من خلالها الحصول على بيانات شخصية ودراسية هامة من خلال المناقشات والأخذ والعطاء.

- ويرى رجال العلوم الاجتماعية أن الاتصال المباشر في اتجاهين والقائم على أساس حسي يعتبر من أهم العوامل لنجاح عملية التوجيه والاتصال.
- ويوضح الشكل التالي اتجاهات عملية الاتصال



وفيا يلي عرض موجز لهذه الاتجاهات:

١- الاتصال الرأسي: يعتبر هذا النوع من الاتصال في المجال الصناعي والتجاري وهو من أهم أنواع الاتصال وأكثرها انتشارًا وتنقل عن طريقة البيانات من الأفراد الذين يشغلون المناصب الإدارية العليا وبدونه لا يمكن إعطاء التعليمات لتنفيذ الخطط الموضوعة لتحقيق هذه المنشأة أو نقل البيانات.

٢- الاتصال الصاعد: لا يقل هذا النوع من الاتصال عن الاتصال الرأسي في الأهمية وأن كان أقل منه انتشارًا وحدوثًا وخاصة في المنشأة التي تتبع المركزية في السلطة لدرجة كبيرة ولقد تبين أهمية هذا النوع من الاتصال بنتيجة الاقتراحات المقيدة التي تصل إلى الإدارة.

٣- الاتصال الأفقي: يعنى بذلك إرسال واستقبال البيانات بين الإدارات والافراد الذين يشغلون مستويات متساوية في التنظيم الرسمي للمنشأة ولذلك فإن البيانات تأخذ اتجاهات أفقية أى إلى أعلى وأسفل ويعتبر هذا الاتجاه في نقل البيانات ضروريًا لنجاح المنشأة إذن وبدونه لا يمكن تنسيق وجوه النشاط المختلفة التي تقوم بها.

- وتبادل الاتصالات الأفقية على نطاق واسع أصبح ضرورة حتمية في الوقت الحاضر نظرًا لاتساع نطاق المنشآت وتزايد تقسيم العمل. أن الاتصال الأفقى ضرورى ومناسب وبصفة خاصة في حالة الأفراد القريبين من المستويات المنخفضة من الإدارة.
- وقد أجريت تجارب متعددة للمفاضلة بين الاتصال في اتجاه واحد والاتصال في اتجاهين وأكدت النتائج ما يلي:

- الاتصال في اتجاه واحد أسرع من الاتصال في اتجاهين.
- يتميز الاتصال في الاتجاهين بالدقة إذا كان أكثر الأفراد يفهمون البيانات التي تنقل إليهم فهما دقيقًا.

- يكون المستقبلون للبيانات في حالة الاتصال في الاتجاهين أكثر تأكيدًا من فهمهم البيانات كما يستطيعون الوصول إلى الأحكام الصحيحة بخصوص صحة أو خطأ أعمالهم.

- يجعل المرسل بأنه من الناحية الدقيقة مهاجمًا من مستقبل البيانات في حالة الاتصال في الاتجاهين إذا أن جهوده يلتقط أخطاؤه ويوضحها له كما قد توجه له بعض الملاحظات الجارية الخاصة كانت أو مهارة وإذا زادت مدة المنافسة عند اشتراك الأفراد الآخرين في المناقشات بطريقة جدية بدون الغضب منه يبعد غضبه عنهم.

- يكون الاتصال في اتجاهين أكثر وضوءًا وأقل نظامًا عن الاتجاه الواحد إذا قاطع المستمعون المرسل.

- وتبدو من هذه النتائج مزايا ومشكلات كل نوع من الأنواع السابقة وأن الظروف هي التي تحدد النوع الذي يفضل استخدامه.

معوقات الاتصال Communication Barriers

ترتبط قدرة الإنسان على الاتصال ارتباطاً مباشراً بحالته المزاجية. وهذه الحالة تتعلق أساساً بدورة بيولوجية معقدة (تنتج عنها حالات اختمار دماغى وبالتالي حالات عقلية محددة). كما تتعلق الحالة المزاجية بظروف الشخص الموضوعية وبقدراته الإدراكية بشكل عام. وهكذا فإن الشخص لا يكون دائماً على نفس القدر من الاستعداد للاتصال. ولا في نفس مستوى الكفاءة لتحقيق هذا الاتصال. ويمكننا تقسيم معوقات الاتصال كما يلي:

أ - المعوقات النفسية - الجسدية: وهي من أكثر المعوقات أثراً على الاتصال. ومنها ما هو ثابت ودائم «كمثل معاناة الشخص من اضطراب الحواس أو من الاضطرابات الإدراكية المستقرة» ومنها ما هو متغير. بمعنى مرور الشخص بحالة نفسية عابرة «كمثل الاضطرابات المصاحبة للعادة الشهرية وحالات الانفعال والقلق العابرة... الخ. بحيث تؤثر هذه الحالة على الاتصال بشكل مؤقت.

ب - معوقات الاتصال من قبل المرسل: كثيراً ما تتركز الصعوبات التي يواجهها المرسل، في إيصال رسالته للمستقبل، حول الأسباب التالية:

- ١ - عجز المرسل عن صياغة رسالة واضحة.
 - ٢ - تركيز تفكير المرسل حول ذاته.
 - ٣ - التشويش الذاتي (غير ثابت).
 - ٤ - تكوين المرسل لأفكار وأحكام مسبقة تتعلق بالمستقبل.
 - ٥ - الموقف العدائي من الطرف الآخر.
 - ٦ - تدخل اللاوعي في عملية الاتصال. بمعنى أنه يقوم المرسل بإسقاط دوافعه وحاجاته اللاواعية على المستقبل. أو أن يقوم المرسل بكبت أجزاء من رسالته. أو أن (يتوحد) المرسل بشخصية أخرى... الخ وهذه التدخلات من شأنها أن تشوه الرسالة الأصلية وأن تعيق عملية التفاعل مع المرسل.
 - ٧ - قصور التخطيط لعملية الاتصال.
 - ٨ - خلل في قدرة المرسل على تقييم درجة تفاعل المستقبل مع الاتصال.
- ج - معوقات الاتصال من قبل المستقبل: بعض هذه المعوقات مشترك بين المرسل والمستقبل. ويمكننا تلخيص المعوقات الخاصة بالمستقبل بالنقاط التالية:

- ١ - سوء التقاط الرسالة: الذي قد ينجم عن التسرع في تفسير الرسالة أو عن قصور حسي أو إدراكي في التقاطها. كما أن عوامل التشويش الذاتي تؤثر على حسن التقاط الرسالة.
- ٢ - الإدراك الانتقائي المفرط: بحيث يركز المستقبل على أجزاء الرسالة ويعطيها تفسيرًا يتعارض مع تفسيرها الحقيقي.
- ٣ - سوء إرجاع الأثر: ويتجلى بعدم إعطاء ردود الفعل الدالة على حسن استقباله للرسالة وتفاعله معها مما يؤدي إلى إرباك عملية الاتصال برمتها.

ومن معوقات الاتصال أيضًا - كما وردت في أحد المراجع ما يلي:

- ١ - التشويش: يستخدم لوصف أى شىء يتداخل في أمانة النقل للرسالة ويعنى أيضًا التلوث الذى يطرأ على الرسالة بسبب دخول أشياء إضافية... منها ما يأتى:
- أ - استعمال مفردات غير مألوفة يصعب على المستقبل فهمها بسهولة مثل تقديم مواضيع لا تتوافق ومستوى الجمهور.

ب - عدم وضوح قصد المرسل في رسالته وضوحًا كافيًا.

ج - الفهم الخاطئ للمعاني بسبب التفاوت في الثقافة بين المرسل والمستقبل.

- ٢ - الشرود الذهني وعدم الانتباه: ويعنى ذلك عدم الرغبة في التفاعل مع الرسالة ويحدث لتصارع المنبهات والاهتمامات والضغوط الخارجية.

٣ - التباين في المستوى والإدراك: ويرجع ذلك إلى تباين مستويات الثقافة والمعرفة والإدراك.

٤ - النزعة الانتقائية: فيختار ما يتفق مع الميول الشخصية والاتجاه الفكرى والعقيدة الدينية.

٥ - إغلاق قنوات الاتصال بين الأطراف المشاركة في العملية الاتصالية.

٦ - عدم وجود تخطيط كاف لعملية الاتصال من حيث تحديد الغرض منه وتوقيفه.

٧ - وجود آراء وفرضيات غير واضحة.

- ٨ - الرقابة على الاتصال وحذف بعض أجزاء من الرسالة تؤدي إلى صعوبة فهمهم المقصود أو الغرض من عملية الاتصال.

٩ - عدم القدرة على فهم الطرف الآخر خلال عملية الاتصال.

ويرى بعض العلماء أنه لا يتم الاتصال في أية مؤسسة بدون مشاكل أو معوقات. فقد تظهر بعض مصادر الشوشرة أو عدم انتظام تدفق الرسالة بالشكل المطلوب نتيجة لعوامل عديدة ومن أهم هذه العوامل التى تقلل من الولاء والإيمان بالرسالة بين العاملين بالمنشأة ما يلي.

- عدم انتباه مستقبل الرسالة إلى محتوياتها.

- عدم وجود فهم دقيق للمقصود من الرسالة سواء بواسطة المرسل إليه أو المصدر.
- استخدام كلمات في الرسالة لها دلالات ومعان مختلفة لأشخاص مختلفين.
- ضغط الوقت لكل من المرسل أو المرسل إليه.
- تأثير الحكم الشخصي لمستقبل الرسالة على نجاح عملية الاتصال.

وللتغلب على تأثير هذه الصعاب في عملية الاتصال يجب مراعاة الآتي:

- 1- تقديم المعلومات بشكل يتفق ورغبات الشخص، فالشخص يقبل على المعلومات أو يعرض عنها، طبقاً لما إذا كانت تتفق مع احتياجاته أم لا، وهذا يدعو إدارة المؤسسة إلى تفهم تلك الحاجات والرغبات وتصميم وسائل الاتصال تبعاً لها.
- 2- تقديم المعلومات في وحدات صغيرة.
- 3- إتاحة الفرصة للشخص المرسل إليه المعلومات لأن يشرح وجهة نظره في المعلومات ورد الفعل نفسه - وذلك يهيئ لمرسل المعلومات الفرصة لكى يتأكد من أن المعنى الذى يقصده هو بذاته المعنى الذى فهمه المرسل إليه.

والهدف كله هو إيصال أكثر وأكبر كمية من المعلومات الدقيقة والصحيحة إلى العاملين دون تأخير أو تشويش تجنباً لانتشار الشائعات وقيام جهاز الاتصالات غير الرسمى بين العاملين بالمنظمة والذى قد يؤثر تأثيراً ضاراً في الروح المعنوية والكفاءة الإنتاجية.

ومن معوقات الاتصال أيضاً ما يلي:

- 1- التعصب للرأى: يعتبر من معوقات الاتصال الفعال فعندما يدخل بعض الأفراد في مناقشة أو حل مشكلة يحاولون الانتصار لآرائهم والتعصب لها.
- 2- التسرع في الحكم: والتسرع في الحكم على المواقف وعلى الأشخاص كثيراً ما يعطل حدوث الاتصال بين مختلف الأفراد والاتصال من الكلمات القليلة التى يستخدمها كثير من الناس بطرق ذات معان عديدة.

ويؤكد بعض العلماء أنه حينما يبدأ المرسل في إرسال رسالة للمستقبل يتمنى أن تصل الرسالة وتفهم ويستجيب المستقبل لها حتى تتم عملية الاتصال، لكن في بعض الأحيان لا تتم عملية الاتصال بالشكل الذى يحقق الهدف منها، وذلك لأنه قد تصدر منا أقوال أو أفعال تؤدي إلى عزوف الطرف الآخر عن الاتصال أو ترده أو تحاذه موقفاً دفاعياً في الحديث. أى أننا نواجه بعقبات أو معوقات تحد من فعالية عملية الاتصال.

وبالرغم من صعوبة التخلص نهائياً من معوقات الاتصال هذه، إلا إن التقليل منها أو استبعادها إلى حد ما أمر مرغوب فيه لتيسير عملية الاتصال وزيادة فعاليتها.

* * وتحقيقاً لهذا الهدف فإننا نستعرض فيما يلي أشد هذه المعوقات ضرراً وأكثرها
حدوثاً في الحياة العملية:

أولاً من جانب المرسل:

- * التسرع في التقييم أو التعليق . * استخدام العبارات التقريرية والتخصّصية.
- * مقاطعة الآخرين . * الغضب عند المقاطعة أو الاستفهام.
- * الاستثثار بالحديث . * أسئلة الاستدراج.
- * التهكم والسخرية . * التركيز على الأخطاء . * المجادلة.

وفيماء يلي شرح موجز لهذه العناصر:

١- التسرع في التقييم أو التعليق: كثيراً ما يكون التسرع في التقييم وإبداء الملاحظات مسار شكوى الكثيرين إذ أن التسرع في الاستنتاج وإصدار الأحكام قبل الإلمام بأكبر قدر من المعلومات يؤديان إلى إصدار التعليمات غير المفيدة، والأحكام غير الناضجة، ولعلنا نحسن صنعاً إذا تجنبنا عدم التسرع في الرد والتقييم.

٢- استخدام العبارات التقريرية والتخصّصية: عندما نستخدم العبارات التقريرية أى تلك التي تعيد التقرير والحسم أو العبارات التخصّصية تلك التي تفيد التخصيص فأنت تدفع الآخرين إلى اتخاذ جانب الدفاع والمقاومة، فلو أنك استخدمت إحدى هاتين العبارتين مع أحد المتعاملين معك: «دائماً تأتي متأخراً» أو «لم يحدث أن جئتني بعملية خالية من المشاكل» فأنت تلقى بفضلك في وجهه مما يضطره إلى الدفاع عن نفسه، وبدلاً من أن يبدأ حديثاً عادياً معك فإنه يجتهد في البحث عن أحد المواقف التي تثبت خطأ ما قلت أو عكس ما قلت، وعندما يحدث هذا نضيع الرسالة الأساسية التي نود توصيلها في معركة التفاصيل إذ تبدأ درجة الاستماع في الانخفاض رويداً رويداً حتى تتلاشى وينسى كل منكما المشكلة الحقيقية والحل المطلوب لها.

٣- مقاطعة الآخرين: لا شك أن مقاطعة الآخرين هي أخطر ما يهدد استرسال الآخرين في الحديث والمناقشة المجدية، فمقاطعة الآخرين تشل تفكيرهم وتسبب لهم الارتباك وبالطبع النتيجة الحتمية لذلك قليلاً من المعلومات وكثيراً من الضوضاء.... إن أكثر الأضرار التي تنجم عن المقاطعة ذلك الأثر النفسى الذى ينتاب الآخرين فهى تعنى بالنسبة لهم عدم الاكتراث بهم وعدم الاهتمام بأفكارهم مما قد يدفع بهم إلى الانسحاب والاختصار في الحديث.

٤- الغضب عند المقاطعة والاستفسار: يقصد بالغضب أن يصدر منك أقوال أو أفعال

عند المقاطعة أو الاستفسار تؤدي إلى اتخاذ مواقف دفاعية أو رد فعل سلبي وينجم عنها تقليل فعالية الاتصال.... ولا شك أن المقاطعة أو الاستفسار أثناء الحديث تحتاج منك إلى نوع خاص من المعاملة إذ من الطبيعي أن نغضب إذا ما قوطعنا أو بدأ أننا غير مفهومين للآخرين.

٥- الاستئثار بالحديث: من المهم ترك فرصة للمتعاين معك فرصة الحديث، فلو أنك أمطرته بوابل من العبارات المتتالية، فإنك تسلبه حق الكلمة، وتشعره أيضًا بعدم اهتمامك بما سيقول. إن عدم مشاركة الآخرين في الحديث لمدة طويلة يفقدهم الاهتمام، فالمشاركة تثرى المناقشة والحوار، كما يجب عليك ألا تنسى أنك بحاجة إلى أفكار الغير ومعلوماتهم حتى يمكنك اتخاذ القرارات الصائبة.

تخيل أنك جلست مستمعًا لمدة طويلة ثم سئلت عن رأيك، ما الذي يحدث غالبًا؟ في معظم الأحيان تكون الإجابة قصيرة لا تزيد عن «لا أعرف» أو «نعم» «هذا صحيح» لقد أدلى المتحدث بالعديد من النقاط وطرق الكثير من المسائل والموضوعات حتى أنك لم تعد تتذكر شيئًا منها، وفي أحسن الأحوال نقطة أو نقطتين، تذكر هذا الموقف عندما لا تريد الإجابة التي تتلقاها عن «نعم» أو «لا» ثق أنك تحدثت كثيرًا إلى الناس وليس معهم.

٦- أسئلة الاستدراج: الأسئلة الاستدرجية هي تلك الأسئلة التي تخلق المواقف الاضطرابية التي تشعر مستقبلها بالتأمر والغضب، فهو يشعر بتأمرك لأن أسئلتك لم تترك له فرصة الاختيار في الإجابة، كما أنه سوف ينتبه للمصيدة التي تنصبها له فلا تتوهم أنك أذكى منه.... إن مثل هذه الأسئلة تؤدي بك إلى فقدان ثقة الآخرين وعدم اتفاقهم معك فيما تبديه من آراء وحلول ولو كانت صائبة، ومن أمثلة تلك الأسئلة:

* ألا توافقني أن ضياع هذه الفرصة يرجع إلى الصعوبة التي واجهتكم في تخطيط الوقت.
* أعتقد أنك لا تظن بي ذلك. * لقد كانت غلطتك أليس كذلك.

٧- التهكم والسخرية: يلجأ بعض الناس إلى التهكم والسخرية في اتصالاتهم بالآخرين فيصدرون التعليقات التي تحمل في مضمونها الاستهزاء بأفكار الغير أو ذكائهم ويعتقدون خطأ أنه لا غبار ولا خطأ ينبجم عن تعليقاتهم هذا طالما أنها تمر في موجة من موجات الضحك.... ولقد أثبتت بعض البحوث المبدئية أنه كلما زادت درجة الضحك التي يثيرها التعليق الساخر زادت درجة الحنق والغضب لدى الغير حتى إن لم يظهر ذلك علانية ويظل متحفزًا إلى أنه تأتيه الفرصة للرد واسترجاع كرامته ولا يعنى ذلك التزام التزمتم في الاتصال بالآخرين وارتداء حلة رسمية كاملة، بل من المفضل أحيانًا التباس في الحديث بما يزيد الفهم المتبادل.

٨- التركيز على الأخطاء: عندما يرتكب الناس خطأ أو يسيئون الحكم في أحد المواقف فإنهم عادة ما يدركون ذلك ويفكرون في طريقة أفضل لمعالجة الأمور في المستقبل، ولذلك فالإطالة في مناقشة أخطائهم والتركيز والإصرار على إظهار حماقتهم يؤدي إلى مضايقتهم، ومن الأفضل أن تجعل تحسين العلاقة في المستقبل هدفاً لك، فلا يفيد التعامل معك في شيء أن يركز على أخطائه بقدر ما يفيد اهتمامك بمعالجة الموقف.

٩- المجادلة: يندر أن تأتي المجادلة بنتائج بناءة، فالمناقشات التي تنتهي دائماً بـ «أنت على حق وأنت على باطل» تفسد العلاقات الطيبة وتترك انطباعاً بعدم السعادة للالتقاء، كما أنها تقلل من احتمال عقد المقابلات، فمن خصائص المجادلة أنها تقلل درجة التفاهم عند كلا الطرفين وتزيد من تماسك كل منهما: رأيه وتصلبه في موقفه.

ثانياً: من جانب المستقبل:

كثيراً ما يصدر عنا بعض الأفعال أو الحركات أثناء الاستماع دون أن ندري، والواقع أن مثل هذه الحركات تخلق شعوراً من الضيق لدى المتحدث وتجعله يتردد في الاستمرار في الحديث إذا كنا على وعى بهذه الحركات أو غير واعين بها فإننا لا نستطيع أن نقدم مدى تأثيرها على الطرف الآخر وتحديد ما يغضبه وما لا يغضبه منها لاختلاف إدراك كل منا عن الآخر.... ومن أمثلة هذه الأفعال ما يلي:

- الإفراط في طلب المكالمات الهاتفية مما يشعر المتحدث بعدم أهمية حديثه.
- السماح بدخول الآخرين بصورة متكررة يفقد الحديث خصوصيته مما يجعل المتحدث يتردد في الاستمرار.
- محاولة ترتيب الأوراق والملفات التي على المكتب.
- تحويل النظر بعيداً عن المتحدث.
- الانشغال برسم الخطوط والأشكال العشوائية.
- العبث بشيء ما على المكتب (الدبايس/ الأقلام/.... إلخ).
- البلاهة في تعبيرات الوجه (التجهم أو الابتسام طوال فترة الحديث).
- كتابة بعض ما يقوله المتحدث (وخاصة إذا لم تطلعه على سبب ذلك).
- التأرجح بالمقعد (التأرجح بالمقعد من جانب لآخر أو من الأمام إلى الخلف).
- تكرار النظر إلى ساعة اليد أو الحائط.
- تكرار مرات الخروج والاستئذان.

* * وهناك معوقات أخرى للاتصال تتمثل في:

١ - عوائق تنظيمية:

- عدم استقرار التنظيم: وما يتبعه من تغيرات وتداخلات في خطوط السلطة، وعدم استقرار قنوات الاتصال.
- اختلاف المستوى التنظيمي: حيث يؤدي إلى اختلاف قنوات الاتصال بين الرؤساء والمرءوسين نتيجة لعوامل الخوف من الرئيس والكرهية... إلخ.

٢- عوائق نفسية: وهي عوائق تتصلب بـ:

- ما في داخل الفرد من عادات وقيم وتقاليد وما يحيط به من هذه الأمور.
- كذلك الشعور بالعظمة الذي ينتاب البعض الأمر الذي يجعلهم يرفضون تلقي المعلومات وتقبلها وعدم الاعتراف بالآخرين ومعلوماتهم وأفكارهم وأفعالهم وأرائهم.
- التردد في تقبل المعلومات غير السارة حيث يميل المرءوس إلى حجب المعلومات خشية مضايقة رئيسه أو من معه.

٣- نقص الخبرة والكفاءة: من معوقات الاتصال داخل المنظمة افتقارها إلى أفراد

متخصصين لوضع نظام سليم للاتصال يتناسب مع ظروفها.

٤- التخصص: قد يستخدم المتخصصون في مجال معين مصطلحات فنية وعلمية يصعب

على المرسل فهمها وهذا يؤدي إلى صراعات بينهم وبين غير المتخصصين.

٥- عوائق فنية: تنشأ هذه المعوقات نتيجة قصور عنصر أو آخر من عناصر عملية الاتصال

ومن أمثلة هذه المعوقات:

- عدم قدرة المرسل على تحديد هدف واضح لعملية الاتصال.
- عدم قدرة المرسل على نقل موضوع الاتصال إلى المرسل إليه.
- عدم قدرة المرسل على اختيار وسيلة الاتصال المناسبة.
- إتمام عملية الاتصال في وقت غير مناسب.

* * وتعرض كذلك عملية الاتصال لمعوقات مختلفة تؤدي إلى تشتيت المعلومات أو

ضعف القدرة على استيعابها مما يؤثر على كفاءة العملية... وتتضمن صعوبات الاتصال كافة

الأبعاد الاتصالية التالية - كما وردت في أحد المراجع وهي:

١ - المشكلات الذاتية للمرسل والمستقبل وهى :

التمركز حول الذات: فالانشغالات الخاصة مؤثرة لأنها تفقد الشخص إحساسه بمصالح الآخرين واتصاله يقوم على علاقات مصطنعة.

المسايرة المبالغ فيها: حيث يسمى الأفراد إلى الحصول على الرضا من الآخرين على حساب الاتجاهات الشخصية وهذا الشخص يكون متسلطاً وعدوانياً مع الأشخاص المرءوسين له.

التعصب: تتم الاستجابة مع الآخرين على علاقات مبنية على معتقدات خاطئة عن المتعصبين ويتصف هؤلاء بالشعور بالنقص والنبذ والعداوة.

التمرد: النزعة إلى التمرد ضد كل أشكال السلطة فيتحول إلى الهجوم ضد كل عمليات الاتصال بالسلطة بهدف إثبات استقلاليته.

التوكل: حيث يميل إلى الاتكال بشكل متزايد على الآخرين من أجل العون المادى والسند العاطفى.

تباين الإدراك: يرجع إلى الاختلافات الفردية والبيئية ويؤدى ذلك إلى اختلاف المعانى التى يعطونها للأشياء.

الشعور بالمعرفة الكاملة: يؤدى إلى تحدث الفرد فى كل الموضوعات والتركيز على ما يقوله ويهمل الآخرين وتجاهل التغذية العكسية مع الآخرين.

القصور فى مهارات التحدث: يقوم الفرد باستيفاء كل عناصر الموضوع عند الحديث من حيث المحتوى ولكنه يفشل فى استخدام حركاته بصورة تضمن وصول الحديث للمستهدفين وإدراكهم له.

المبالغة فى الحديث: حيث يقوم الفرد بالاتصال بالآخرين فى كل شىء وفى الموضوع الواحد عدة مرات مما يفقد عملية الاتصال وأهميتها وتأثيرها.

فرض قيود كبيرة على الرسالة: حيث يخشى الفرد عند الحديث أن تسبب له أضراراً مما يجعله غير واضح متقطع الأفكار.

٢ - مشكلات معانى اللغة:

يقع الكثير من الأفراد فى خطأ بأن الآخرين يدركون معانى كلماته بالطريقة بنفسها التى يدركها هو وتكون هناك درجات من الاختلاف فى فهم الآخرين والاختلافات فى إدراك معانى الكلمات ولا يأتى الاختلاف فى المستوى العلمى فقط ولكن بالجماعة والبيئة التى ينتمى إليها الفرد ولمعالجة هذا يفضل الاعتماد على الكلمات الواضحة سهلة المعانى وشرح الصعب منها.

٣- المعوقات التنظيمية «بيئة العمل»:

يعتبر الهيكل التنظيمي مجموعة العلاقات بين مكوناته أى جميع أقسامه وإداراته ووحداته، وعدم الأخذ بالمبادئ الصحيحة يؤدي إلى ضعف عملية الاتصال، ومن أهم المبادئ التنظيمية هي:

وحدة الاتصالات : Ynity of Communication وتضمن له تحديد المستويات التي يقوم بإرسال المعلومات واستقبالها حتى لا يحدث تضارب وسوء فهم بين أعضاء المنظمة.

معوقات خاصة بنطاق الإشراف: Span of Control يتم تحديد العدد المناسب من العاملين ويتوقف تحديد هذا العدد على توفير إمكانيات الاتصال وعدم الالتزام يؤدي إلى الفشل في ضمان كفاءة الاتصال. وعدم وجود هيكل تنظيمي أو وجود هيكل ضعيف يؤدي إلى عدم وجود الاختصاصات وقصور نظام الاتصال بصفة عامة، كما أنه يمكن أن يكون نتيجة لعدم وجود سياسة واحدة، ويؤدي القصور في المعلومات أو عدم وجود مصدر لها في الأساس إلى عجز القائمين بالعمل على الحصول على البيانات اللازمة لأداء أعمالهم، والقصور في إيجاد قنوات لربط المنطقة بالبيئة الخارجية بصورة سريعة ودائمة.

٤- المعوقات الميكانيكية Mechanical Barriers:

يستخدم الأفراد في الحياة الاجتماعية والإدارية العديد من الآلات والمعدات والأجهزة لزيادة كفاءة عملية الاتصال، واستطاعت أجهزة الاتصال أن تجعل من العالم قرية صغيرة، وكلما ازدادت أجهزة الاتصال تعقيدًا كلما ظهرت الحاجة إلى تدريب الأفراد على استخدامها، وتمثل (مشكلات تشغيل هذه الأجهزة نتيجة لضعف الخبرة في استخدامها أو صيانتها أو البرامج المستخدمة في تشغيلها) معوقات كبيرة تؤثر في كفاءة عملية الاتصال وتحقيقها لأهدافها نظرًا لما تحتاجه من جهد وتكلفة وبالتالي التقليل في عملية الاتصال.

٥- معوقات عند المرسل:

بالرغم من أن الأفراد يسمح لهم في طريقة الاتصال ذو الاتجاهين بتوجيه أسئلة إلى المرسل إلا أنه من الملاحظ أن بعض المرسلون لا يقوموا بالاستفسار وبسؤالهم قد نحصل على الإجابات التالية:

* يرجع عدم توجيههم أسئلة إلى المرسل إلى الملل . * خوفهم من شغل أوقات الجماعة .

* عدم رضائهم عن الطريقة التي يتبعها المرسل .

٦- المشاكل الحديثة والروتينية في عملية الاتصال:

إذا كان مضمون الاتصال مادة حديثة فإن طريقة الاتصال ذو الاتجاهين تصبح أفضل أما إذا

كان مضمون الاتصال مسائل روتينية فإن طريقة الاتصال في اتجاه واحد تكفى لإعطاء نتائج مرضية.

٧- الإدراك الانتقائي: حيث يتجه الناس إلى سماع جزء من الرسالة وإهمال المعلومات الأخرى لعدة أسباب منها الحاجة إلى تجنب حدة التناقض المعرفي لذلك يتجه الناس إلى غض النظر عن المعلومات التي تتعارض مع المعتقدات التي رسخت فيهم من قبل، ويحدث الإدراك الانتقائي حينما يقوم المتلقى بتقويم طريقة الاتصال بما في ذلك دور وشخصية وقيم ومزاج ودوافع المرسل.

٨- ضغوط الوقت: دائماً يؤدي ضيق الوقت إلى تحريف المعلومات المتبادلة، ويعزى ضيق الوقت إلى اللجوء إلى تقصير قنوات الاتصال الرسمية كأن يصدر المدير أمراً شفويًا لأحد الموظفين لإنجاز عمل معين بحجة انتهاء فترة الدوام ومن ثم لا يسجل هذا الأمر في السجلات الرسمية لتحديد من خلاله المسؤوليات، إضافة إلى أن الموظف بسبب ضيق الوقت قد ينفذ هذا الأمر بشكل لم يكن أصلاً في ذهن المدير.

أخطاء الاتصال

يهدف الاتصال إلى أن تصل برسالتك إلى الآخرين بوضوح ودون غموض ولكي يتحقق هذا الهدف لا بد من بذل الجهد من كل من مرسل الرسالة ومستقبلها وهي عملية يمكن أن تتعرض للأخطاء، فكم من الرسائل يُساء فهمها من قبل متلقيها وحينما لا يتم تدارك هذا ورصده فقد يتسبب في ضياع الهدف من الاتصال وإهدار فرص التواصل مع الآخرين.

وهناك خطئان شائعان بين الناس في ميدان التواصل فأكثر الناس يعتقدون بأننا لدينا حرية تشغيل أو إيقاف التواصل ولكن في الحقيقة نحن لدينا حرية، ولكن تكمن حريتنا في أن نختار تواصلًا جيدًا أو تواصلًا غير جيد. ولن نستطيع أن نوقف التواصل والقاعدة الذهبية نقول: (لا نستطيع إلا أن نتواصل) فالتواصل أمر كائن دائماً، بمعنى أنك تستطيع أن لا تخرج أحد، ولا أن تقاطع أحد، وأن لا تعمل مع أحد والحقيقة فإنك قد أوصلت رسالة بذلك للآخرين بأنك لا تريد الاحتكاك بأحد.

والخطأ الثاني: هو أننا نبدأ الاتصال مع الناس من خلال صورة مسبقة عنهم وهو ما يشوش على الحوار ويجعله غير مثمر، والصحيح أن نبدأ التواصل في حالة من الحياد، ونجتهد في تفسير ما يرد إلينا من الرسائل على الوجه الصحيح، ثم نرسل رد الفعل تبعاً لذلك.

هذا فيما يخص الوظيفتين الأولى والثانية للتواصل أي التبادل والتبليغ أما بالنسبة للثالثة وهي التأثير في الآخرين فعندما تتحاور مع أي أحد فلا تبدأ أبداً بالأشياء التي تختلف معه عليها،

ولكن ابدأ بالتأكيد بالأشياء التي تتفق معه عليها فإنكما عندئذ تسعيان إلى غرض واحد والفرق بينكما هو الوسيلة لا على الهدف.. إذن حاول بكل طاقتك أن تجعل الآخر يقول نعم في بادئ الأمر وداخل بينه وبين قوله ما تريد.

- يقول أوفر ستريت في كتابه «التأثير في الطبيعة الإنسانية» - إن كلمة «لا» يصعب التغلب عليها فمتى قال أحد «لا» أوجبت عليه كبريائه أن يظل مناصرًا لنفسه. وقد يحس فيها بعد أن «لا» لم تكن في موضعها، ولكن كبريائه يكون قد وضع موضع الاعتبار، وعندئذ يتعذر عليه النكوص على عقبيه، ومن ثم كان الأدهى أن يبدأ شخصًا الحديث موليًا اهتمامك للناحية الإيجابية ومتجاهلاً الناحية السلبية.

فالمحاور اللبق، هو الذي يحصل في البداية على عدد أكبر من الإجابات بنعم، فهو عندئذ قد وجه ذهن الرجل الآخر وجهة إيجابية يصعب عليه التخلي عنها، وقد كانت طريقة الفيلسوف اليوناني سقراط في الحوار والإقناع تعتمد على طرح أسئلة محددة لا يملك الطرف الآخر إلا أن يجيب عنها بنعم، ويظل سقراط يكسب الجواب تلو الجواب حتى يجد محاوره أنه انتهى إلى مبدأ كان يستكره منذ دقائق مضت. فعندما تحاور شخصًا آخر وتريد التأثير فيه فلا تقل له أنه مخطئ بل أسأله أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم.

شمار التواصل - Osmaraltoasl

أولاً: تقوية الروابط الاجتماعية: The strengthening of social ties

تفتكك كثير من الروابط الزوجية والأسرية والروابط بين الناس بسبب افتقارهم إلى مهارات التواصل الفعال. إن الاستسلام للغضب وغياب التعاطف مع الآخر وضعف الاستماع والبعد عن التعبير اللفظي الملائم - كل ذلك يمكن أن يضعف العلاقات والروابط الاجتماعية بل ويمزقها، لذلك يساعد التمتع بمهارات تواصلية عالية فرصة واسعة لإقامة العلاقات الاجتماعية والمحافظة عليها ومعالجة أفاعها.... لننظر على سبيل المثال إلى العلاقات الزوجية: رجل وامرأة لكل منهما تربية وراثية مختلفة وتاريخ خاص به وعاشا في بيئة مختلفة يتخذان قرارًا بالعيش معًا ويفترض أن هذا القرار أبدى إنيهما سيواجهان الحياة معًا ويربيان أطفالهما معًا. تواجه هذه العلاقة صعوبات شتى وهذا أمر طبيعي إلا أن هذه الصعوبات يمكن تجاوزها بتواصل حميم متعاطف.... وهنا يمكن أن نتساءل كم من الأزواج يجلسون عندما تواجه علاقاتهم صعوبات؟ ويتحاورون بهدوء ويحاولون النفاذ إلى عواملها المتبادلة والتعاطف مع مشاعرهما المختلفة كم من الأزواج يفعلون هذا بدل التورط في شجار لن يفرض إلا إلى التوتر والمرارة وربما الكراهية في نهاية الأمر؟ كم من الزوجات سقطت بسبب غياب الذكاء العاطفي والاجتماعي وبسبب ضعف الحساسية للإشارات التي يصدرها الآخر شعوريًا أو لا شعوريًا؟

- إن علاقات الأبوين مع أطفالها لا تقل تأثراً بالتواصل عن العلاقة الزوجية. إن التنشئة فعل تواصل إلى حد كبير فقد ينسى الآباء أهمية تواصل مثمر مع الأبناء ليلجأوا بدل ذلك إلى ممارسة تسلط غاشم باسم السلطة الأبوية. كم من الآباء يستبد بهم الغضب فينفجرون على نحو يثير الخوف والإحباط في نفوس أطفالهم، وكم يجلس الآباء مع هؤلاء الأطفال؟ فيستمعون لهم بصبر ومهارة ويتعاطفون معهم ويجاوروهم بعقلانية وبالمقابل عندما يكبر الأبناء وقد فشلوا في تعلم المهارات التواصلية كم سيتأثرون من مرارة لدى الآباء نظراً لهذا العجز التواصلى الذى يبلو وكأنه سداد دين سلبى أو انتقام لا شعورى بين الأجيال.

- ويمتد أثر التواصل إلى العلاقات بين الأصدقاء والمعارف بل إن لحظة تواصلية ناجحة سريعة يمكن أن تترك أثراً طيباً في النفس. إن حواراً سريعاً مع بائع يتسم بالذكاء والفكاهة واللطف يثير السرور في النفس على الرغم من أنه سريع وعابر.

ثانياً: إثراء العلاقات - Cultivate relationships :

يستطيع الشخص الذى يتمتع بذكاء تواصلى مرتفع توسيع نطاق علاقاته نظراً لبراعته فى نسج العلاقات من خلال تواصل فعال كما تمكنه هذه البراعة أيضاً من تعميق هذه العلاقات مع الآخرين نظراً لأنه يثير في نفوسهم الإعجاب والمصداقية والثقة، وعلى هذا النحو تتوسع شبكة علاقاته وتعمق مع كل النواتج النفسية الإيجابية لمثل هذه العلاقات.

ثالثاً: معرفة الذات وحسن تقديرها: Self-knowledge and discretion

الناس فى واحدة من وظائفهم المهمة بالنسبة للذات مرابا، فنحن نتعرف على نفوسنا فى كثير من الأحيان من خلال مراقبة استجابات الناس لنا سواء أكانت هذه الاستجابات لفظية أم غير لفظية وامتلاك مهارات تواصلية فعالة يمكننا من التقاط هذه الاستجابات بفضل ذكائنا الاجتماعى (التواصلى)، ثم أن كثرة علاقاتنا يتيح لنا مرابا أكثر نجعلنا نتحقق من صدق صورتنا عن ذاتنا من خلال التركيب بين صور متعددة. يضاف إلى ذلك أن ثقة الناس بنا واقتناعهم بمصداقتنا التى اكتسبناها من خلال مهارتنا التواصلية سوف نجعل الناس أكثر حرية فى التعبير عن وجهات نظرهم بنا دون أن يخشوا ردود فعلنا الغاضبة أو العصبية.

رابعاً: تعميق الحس الديمقراطى: Deepening the sense of democratic

تصب كثير من مهارات التواصل فى أصول الديمقراطية - إن حسن الاستماع واحترام الرأى الأخر، والقبول بمبدأ الأخر وفتيات توجيه النقد البناء وتلقيه مهارات ديمقراطية - بالإضافة إلى أنها مهارات وقيم تواصلية فإذا انتشرت هذه المهارات وأصبحت جزءاً من العادات العقلية والانفعالية والسلوكية للناس فإن الديمقراطية تتلقى دعماً تواصلياً يسهم فى بنائها كما تسهم الدعائم الاقتصادية والسياسية والفلسفية الأخرى.

شروط الاتصال

لكى يتحقق التواصل فإنه يجب توافر عدة شروط تتلخص فيما يلي:

- ١- وجود مهارات اتصالية كالكلام والقراءة والكتابة والإنصات والتفكير فهذه المهارات تؤثر في مقدرتنا على التعبير عن مقاصدنا.
- ٢- وجود اتجاهات مواتية فكلما كانت اتجاهات المرسل أو المستقبل متآلفة أدى ذلك إلى زيادة فعالية الاتصال.
- ٣- توافر مستويات معرفية مناسبة ونقصد بها أولاً معرفة موضوع الاتصال وهو الأمر المؤثر في نوعية الرسالة الصادرة عن (المصدر) وفي فهم (المستقبل) لها وثانياً معرفة المصدر لعملية التواصل ذاتها أو لحقيقة اتجاهات وخصائص المستقبل والكيفية التى يصدر بها الرسالة وقنوات الاتصال وفعالية كل منها.
- ٤- توافر وضع اجتماعى لمصدر الاتصال ونعنى به الدور أو الأدوار التى يقوم بها مصدر معين في المجتمع أو الجماعة التى ينتمى إليها ومجموعة القيم والمعتقدات الثقافية التى تسهم في تشكيل شخصيته.

ومن شروط فعالية الاتصال أيضاً ما يلي:

- ١- المعرفة التامة بالمعلومات والبيانات المطلوب إيصالها للغير فالاتصال الفعال يبدأ بالفهم العميق لما هو مطلوب تحقيقه.
- ٢- مدى الثقة في مصدر الرسالة.
- ٣- أن تكون لغة الرسالة مفهومة بالنسبة للشخص الموجه إليه الرسالة ويجب تجنب استعمال المصطلحات غير المألوفة بالنسبة لمستقبل الرسالة.
- ٤- يجب أن تتضمن الرسالة معلومات محددة.
- ٥- يستحسن أن تعالج الرسالة موضوع محدد حتى يتم فهم الرسالة.
- ٦- اختيار الوقت المناسب لتوصيل الرسالة.
- ٧- الصدق في محتوى وأسلوب الرسالة مما يجعل المستقبل على استعداد لتلقيها.
- ٨- عند إجراء الاتصال يجب التأكيد على المعنى والمفاهيم الواردة بالرسالة باستخدام المؤثرات الدالة على ذلك إذا كانت شفوية يجب استخدام الإيحاءات المصاحبة ولو مكتوبة تقسم لفقرات.
- ٩- يجب التدرج في توصيل المعلومات مع استخدام أسلوب التشويق.

- ١٠- يمكن زيادة فعالية عملية الاتصال بالرسائل المعاونة سواء بصرية أو سمعية.
- ١١- يجب على المرسل أن يتابع برد الفعل أو الفعل العسكى من المستقبل ليتأكد من وصول الرسالة واستيعابه لما جاء بها.

أساليب الاتصال الإنساني

ليس هناك شخصان يتصرفان بالطريقة نفسها، كما أن الشخص لا يتصرف بالأسلوب نفسه في جميع الأحيان، ومع ذلك فإن هناك ملامح أساسية للاتصال الإنساني تمثل طرقاً مميزة للتعامل في المواقف المتبادلة بين الأفراد، ومع أن كل شخص يعتبر قادرًا على التصرف طبقًا لأكثر من أسلوب من الأساليب، إلا أنه يميل دائمًا إلى تكرار أسلوب معين وبالذات يكون مفضلًا عنده في كثير من المواقف، وقد حددت (فيرجينا ساتير) خمسة أساليب للاتصال تنطوى ما يلي:

١- أسلوب اللوم والعدوان: يميل الشخص الذى يستخدم هذا الأسلوب إلى أن يتصرف دائمًا مع الآخرين مستخدمًا لهجة الطلب، وقد يشبه آلة التصوير التى تصور أخطاء الآخرين وتقدمهم باستمرار على نحو يسوده التعالى والغطرسة. كما يتميز هؤلاء الأشخاص بالاستبداد وفرض الآراء على الآخرين وفعل ما يريدون على حساب حقوق الآخرين، والهدف النهائى لهذا الشخص هو أن يحقق اللوم والسيطرة دائمًا مع الآخرين، فيدفعهم بالتالى إلى الخسارة والهزيمة. وقد يكون الرئيس اللوام مهايا وخاصة لو كان يحظى بالقوة على مرءوسية، فيتمكن من دفعهم نحو فعل ما يريد هو، ومع ذلك فإن نتائج هذا الأسلوب تكون سلبية تمامًا على المدى البعيد، فضلًا عن أن اللوامين عادة ما يفشلون في عقد علاقات وثيقة نظرًا لأنهم يشعرون دائمًا بأنه يتعين عليهم أن يحترسوا من الآخرين ويشعرون باغترابهم عن الناس، بالإضافة إلى إحساسهم بأن الآخرين يسيئون فهمهم، وبأنهم لا يحظون بقبولهم وحبهم، ولذلك عادة ما يشعر اللوامون بالوحدة والعزلة، وليس معنى هذا أن أسلوب اللوم والنقد يعتبر مرفوضًا أو سلبيًا، فهناك مواقف معينة وظروف بالذات ينبغى أن يظهر فيها.

٢- أسلوب الاسترضاء وعدم الجزم: يحاول الأشخاص الذين يتخذون هذا الأسلوب استساح الآخرين وإنكار ذاتهم وهم نادرًا ما يرفضون أمرًا، ويتحدثون كما لو كانوا عاجزين عن أن يفعلوا شيئًا من أجل أنفسهم ولأنفسهم.

٣- الأسلوب العقلى: الأشخاص الذين يستخدمون هذا الأسلوب يعلقون أهمية قصوى على احتساب كل ما يفعلونه مع الآخرين ومعالجة عقلية.

٤- الأسلوب الملتوى أو الاحتكاري: يقوم هذا الأسلوب على أساس من عدم الاندماج في المواقف المتبادلة مع الأشخاص ويشار إليه بعبارة «ابتعد عن المواقف المهددة» والأشخاص أصحاب هذا الأسلوب يكونون كل أنواع الإستراتيجيات للمحافظة على ذاتهم بعيداً عن أطراف الاتصال غير المرغوبة.

٥- الأسلوب الواضح أو المباشر: يتميز أصحاب هذا الأسلوب بقدرتهم على الإفصاح عن حقوقهم والتعبير عن مشاعرهم وحاجاتهم وأفكارهم بطريقة مباشرة وشريفة. ومن هنا نستنتج أن هناك عدة نقاط أساسية تتعلق بأساليب الاتصال وهي:

- أن هناك كثير من أساليب الاتصال المتاحة أمام الأشخاص وهناك سبل مختلفة ومتباينة للاستجابة في المواقف المتبادلة بينهم وأن كل شخص يستخدم هذه الأساليب في موقف أو في آخر.
- أن كل أسلوب منها يعتبر إيجابياً في مواقف معينة.
- أن الاستخدام المعتاد لأسلوب واحد في المواقف كلها دون تمييز، هو الذى يمكن أن يتسبب في المشكلات.

مستويات عملية الاتصال

هناك عدة مستويات لعملية الاتصال هي: عائلي - اجتماعي - عملي ومهنى. ولدى كل مستوى من هذه المستويات متطلبات وغايات وأهداف ومهارات التى تنتج عملية تواصل ناجحة.

- يعتمد التواصل على الصعيد العائلي والاجتماعي على العاطفة.... والتسامح له تأثير عميق على حياة الفرد ويتسم بضغط معين يسيطر على حياة الفرد والمجموعة.. وغالباً ما يتم هذا التواصل بشكل فيزيائى وبطرق شفوية كما يحقق الحياة الهادئة والمستقرة والمنزهة والسعادة والروابط اللغوية.

- يستند التواصل على الصعيد المهني على الموضوعية والاحترام المتبادل، المرونة، التأقلم مع التغيير والتنوع، ويتطلب مهارات خاصة وخبرة وعملية ويتم هذا التواصل بشكل شفوي وخطي.

- الهدف الرئيس من التواصل في العمل هو تحقيق النجاح وأهداف المؤسسة أو المنظمة.

ومن أهم مهارات التواصل الفعال في مجال العمل ما يأتي:

١- تفهم التوصيف الوظيفي.

- ٢- تفهم رسالة ورؤية وخطة عمل المنظمة أو المؤسسة.
- ٣- التجاوب وليس ردود أفعال.
- ٤- مرونة لتفهم تقدير التنوع واختلاف الثقافات في جو العمل.
- ٥- يفضل استعمال التواصل الكتابي.
- ٦- الدقة والوضوح في نقل الرسالة ليستطيع تفهم السبب والمغزى من الرسالة.
- ٧- الفصل بين العلاقات الشخصية والمهنية.
- ٨- الاحترام المتبادل هو المفتاح الأساسى لإنجاح عملية التواصل.

مبادئ الاتصال الفعال

- تحدد مبادئ الاتصال الفعال في الإجابة على الأسئلة الآتية:
 لماذا؟ وتعنى ضرورة تحديد الهدف من الاتصال.
 ماذا؟ وتعنى ضرورة تحديد مضمون الرسالة أو (ماذا نقول).
 من؟ وتعنى ضرورة تحديد الشخص المستهدف من الاتصال ومعرفة خصائصه.
 كيف؟ وتشير إلى الوسيلة المناسبة التى تستخدم في الاتصال.
 متى؟ وتشير إلى الوقت المناسب للاتصال.
 أين؟ وتشير إلى المكان المناسب الذى سيتم فيه الاتصال بالطرف الآخر.
- وحين نلتزم بالمبادئ الست السابقة فلا بد أن نضع في الاعتبار عدة أمور ضرورية لإتمام عملية الاتصال الفعال منها ما يلي:
- الأمر الأول: أن المرسل موجه بالطرف الآخر (أى المستقبل) من حيث مستوى إدراكه وثقافته وتعليمه وسنه وخبرته ونوعه... إلخ «خاطبوا الناس على قدر عقولهم».
- الأمر الثانى: أن الاتصال الفعال يجب أن يكون ذا اتجاهين حيث يتم تبادل الأدوار بين المرسل والمستقبل بناءً على التغذية المرتدة، إلى جانب أن اتجاهاته قد تكون من أسفل إلى أعلى أو العكس.
- الأمر الثالث: ضرورة الاهتمام بالمعلومات المرتدة وردود الأفعال التى تصدر من الطرف الثانى (المستقبل) للتحقق من فهمه وتفهمه للرسالة، أو لمعرفة مدى استجابته.
- الأمر الرابع: الوعى بعناصر التشويش وأثرها على فعالية الاتصال، وسواء كان هذا التشويش على المرسل أم على المستقبل فهو في النهاية قد يحول دون وصول الرسالة بالشكل الذى يحقق الهدف من الاتصال.

- ولقد أكد بعض الباحثين أن هناك بعض المبادئ الهامة تساعد على الاتصال الجيد.. منها ما يلي:

المبدأ الأول: الاتصال يقوم على فهم الآخرين والتألف معهم: يختلف من جهة استقبالهم للمعلومات والتعبير عن آرائهم، ويقسم الناس إلى ثلاثة أقسام هي:

١- البصرى:

هذا الشخص يرى العالم حوله من خلال الصور والرؤية بالعين حتى أنه عند الحديث عن المعانى المجردة يحولها إلى صور مشاهدة فهو يركز أغلب انتباهه على صور وألوان التجربة، وعندما يصف حادثة معينة يصفها من خلال الصور، وتجد عباراته يكثر فيها: أرى - أنظر - يظهر - مشهد - وضوح - لمعان - ملاحظة - مراقبة - منظر - ألوان - ظلام - ظلال - شروق... هذا الشخص تجده سريعاً في حركته سريعاً في كلامه في أكله، حياته على نمط سريع وذلك بسبب تأثره بالنمط الصورى القائم على الصور المتلاحقة والضوء.

٢- السمعى:

هذا الشخص الحاسة الغالبة عليه في استقبال المعلومات وفي رؤية العالم من حوله هو السمع، هذا الشخص يحب الاستماع كثيراً وله مقدرة فائقة على الاستماع دون مقاطعة ويهتم كثيراً باختيار الألفاظ والعبارات وتجد كلامه بطيئاً، ويركز على نبرات صوته عند الكلام كما أنه يميل للمعاني التجريدية النظرية كثيراً... وتجد عباراته يكثر فيها: اسمع - انصت - إصغاء - صوت - رنين - لهجة - إزعاج - صياح - همس - ثرثرة - سهيل - زئير - رعد... الشخص السمعى يتأنى في اتخاذ القرار ويجمع أكبر قدر من المعلومات قبل اتخاذه ويقلل إلى أدنى درجة مستوى المخاطرة، فهو رجل قرار حذر أى يتخذ قراره بحذر مثل: ... قال أحد الحكماء: المستمع الجيد خطيب جيد.

٣- الحسى:

هذا الشخص ينصب اهتمامه الرئيسى على الشعور والأحاسيس، وإذا حكى لك عن تجربة معينة سيحكىها لك من خلال ما شعر به وما أحس به، ولذلك فإن قراراته مبنية على المشاعر والعواطف المستنبطة من التجربة... هذا الشخص تجد كلامه أكثر بطئاً من سابقه ويستشعر ثقل للمسئولية أكثر من غيره ولذلك ينفعل للمبادئ ويندفع للعمل لها.

وهكذا إذا فهمت شخصية الآخر، وحددت نمط إدراكه، فإن هذا سيساعدك كثيراً في تحقيق التألف معه.

ويمكن تلخيص المبدأ الأول في الخطوات التالية:

١- فهم شخصية الشخص الآخر هل هو بصرى أم سمعى أم حسى؟

٢- حقق التألف والتأزر من خلال مجازاة سلوك الشخص الآخر.

٣- بعد الاطمئنان على تحقيق التألف قم بقيادة الشخص الآخر نحو ما تريد وتأكد من ذلك من خلال تغيير سلوكك وملاحظة رد فعل الشخص الآخر.

المبدأ الثاني: ثلاثية الاتصال: يعتقد بعض الناس أنه حتى يؤثر على الآخرين ويتصل بهم اتصالاً جيداً فسيركز على الكلمات المؤثرة ويرتبها بنظام معين على حسب شخصية الآخر، وبذلك قد أتم عملية الاتصال، والواقع أنه بذلك قد حصل ٧٪ فقط من عملية الاتصال.

فقد أجريت دراسات في بريطانيا في عام ١٩٧٠م حول تأثير الكلام على الآخرين فوجدوا نسبة التأثير في الآخرين أتت على الوجه التالي:

- الكلمات والعبارات ٧٪ من التأثير.

- نبرات الصوت ٣٨٪ من التأثير.

- تعبيرات الجسم الأخرى من عيون ووجه وأيدي وجسم ٥٥٪ من التأثير وعلى الرغم من

هذه النسبة الضئيلة للكلمات والعبارات إلا أنها قد تبلغ ١٠٠٪ عند الشخص الآخر لذلك اختر كلماتك بعناية.

المبدأ الثالث: أهمية الدقة اللغوية في الاتصال: في عملية الاتصال نحتاج إلى أن تكون دقيقاً جداً في اللغة التي تستعملها، وعليك أن تتركب الجمل بصورة صحيحة محتوية على المعلومات المطلوبة من أجل الحصول على الإجابة المتوقعة. ومن ناحية أخرى فإن الآخرين أثناء حديثهم وبدون أن يشعروا كثيراً ما يرتكبون أخطاء في التعبير عما بداخلهم، أكثر الأخطاء التي تحدث هي: الحذف والتشويه والإلغاء، لكنك تحتاج أثناء اتصالك بالناس إلى اتسدادك هذه الأخطاء من خلال السؤال والاستفسار والتأكد حتى تفهم الآخرين بصورة صحيحة وتصل إليك المعلومات المقصودة.

وفيما يلي شرح موجز للأخطاء الثلاثة الشائعة في استعمال اللغة:

١- الحذف:

قد يخاطب شخص ويحذف وسط الكلام معلومات أنت تحتاجها مثال:

[١] قُتِلَ الرجل! نقول له: من القاتل؟

[٢] قتله الأسد. نقول له: من المقتول؟

[٣] أنا أكثر حكمة! نقول له: مقارنة بمن؟

٢- التشويه:

[١] مثل أن يقول لك: إنه يؤذيني. نقول له: ما هو نوع الأذى؟

[٢] أو يصدر حكماً معيناً فيقول مثلاً: من المؤكد أنك تفهم ما أقول.

فنقول: من المؤكد بالنسبة لمن؟ أو ما الذى جعله مؤكداً؟

[٣] أو يربط سبباً بنتيجة: كأن يقول: أنت لا تتصل بى أنت لا تحبنى.

فنقول: كيف أن مجرد عدم الاتصال يعنى عدم المحبة؟

٣- التعميم:

[١] مثل أن يقول: لم أنجح فى أى شىء فى حياتى.

فنقول له: فى كل حياتك! هل نجحت فى أى شىء فى حياتك ولو مرة واحدة؟

[٢] أو نقول: كل الرجال صنف خائن لم أقابل رجلاً أميناً.

فنقول لها: لا أحد على الإطلاق؟ ماذا عن والدك؟

كل هذه الأخطاء تقتضى منك أن تكون فى تركيز شديد أثناء اتصالك مع الآخرين جاعلاً حواسك متنبهة لما يحدث.

- وقد لا يترتب على هذه الأخطاء ضرر يذكر فى غالب الأحيان، ولكن هناك أحيان أخرى يكلف الخطأ فيها حياة الإنسان بل حياة أمة بأكملها.

**** وقد أكد البعض أن أهم مبادئ الاتصال الجيد ما يلى:**

١- تحدث بلغة الآخرين: وهذا يعنى أنه يجب عليك أن تكون حريصاً على قدرات من هم أمامك ولا تتحدث إلا بما يفهمون، لذا فإن كنت تتحدث مع طالب علم فتحدث بلغته وإن كنت تتحدث مع رجل من العامة أو الأمين فتحدث معهم بما يفهمون.

٢- استخدام الألفاظ السهلة: يتطلب من المتصل الجيد أن لا يستخدم الألفاظ الصعبة عند التحدث مع الآخرين، فهناك من لا يفهمها؛ لذا فإن خير الكلام السهل اللين. المقبول والمفهوم من الجميع.

٣- المقابلة قبل الحديث: حتى تستطيع أن تكمل عملية الاتصال مع الآخرين بطريقة ناجحة وموفقة فيجب عليك أن تتحلى بالبشاشة وسعة الصدر والوجه المبتسم.

٤- ابتسم دائماً: كما هو معروف فإن الوجه المبتسم دائماً يعطى الشخص الآخر الارتياح للمقابلة وبالتالي يُسهل عليه الاتصال بالآخرين.

٥- اشعر من أمامك بأهميته: قم بإعطاء من أمامك الأهمية حتى تشعره بمكانته عندك وبالتالي سيتمكن من توصيل رسالته إليك بشكل واضح ومفهوم.

٦- كُن واضحاً: الوضوح فى الحديث وصراحتة له أكبر الأثر فى الاتصال الجيد وفعاليتة وله أكبر الأثر فى ارتياح المتحدث إليه وبالتالي وصول الرسالة بشكل جيد ومفهوم.

٧- ركز على الأفكار الأساسية: يجب على المتحدث أن يركز على أهم النقاط التي تتخللها رسالتها، حيث أن الانتقال من موضوع لآخر يتشتت ذهن المستمع ويباعد بين الأفكار وبالتالي تصعب عملية الفهم الصحيحة للموضوع.

٨- اعط من أمامك الفرصة للتعبير عما يدور في خاطرة: كما أن للمتحدث الحق في الانتهاء من الموضوع الذي يتحدث عنه فإن للمستمع أيضًا الحق في التعبير عن أفكاره وما يدور في خاطره لذا فيجب على المتحدث الجيد أن يترك الفرصة لمن هو أمامه لأن يعبر عن رأيه.

٩- تنبه للغة الجسد: كثير من الناس يستخدم لغة الجسد في الاتصال والتي لها كثير من المعاني التي يجب على المتحدث التنبه لها وفهم مقصد المستمع، والجدير بالذكر فإن للغة الجسم والتي (تحدث أعلى من لغة الجسد أحيانًا) لها عدة أشكال، فقد تكون باستخدام العين أو الوجه أو الإيماءات الرأسية أو حركات اليدين أو الجسد.

الاتصال في الرسائل السماوية

كما ذكرنا - سلفًا - إن الاتصال هو «عملية المشاركة في المعلومات تلك المرسله والأخرى المستقبله».... بمعنى أن الخبرة أو الفكرة أو القاعدة الدينية أو المعلومات أو المهارات أو الاتجاهات.... ينبغي أن تتحقق من خلال عملية المشاركة واقتسام - Shareness بين المرسل والمستقبل، في ضوء عملية التغذية العكسية أو الأصداء الرجعية.

والنبوة - كما قيل - سفارة بين الله عز وجل وبين ذوى العقول من خلقه لهديتهم وتقويم سلوكهم، وتوجيههم إلى ما فيه الخير والمصلحة لهم في الوقت نفسه - كما نقول - هو عمل تواصل بالدرجة الأولى.

والنبي منبىء من الله - هو كما قيل إنسان أوحى إليه بشرع ليعمل به وإن لم يؤمر بتبليغه، فإن أمر بتبليغه كان رسولًا. وكان المعنى من النبوة جزءًا من الرسالة، إذ لا يتصور معناها دون الأنباء والأحكام التي ينزل بها الوحي من السماء.

كما يفهم من قوله تعالى: ﴿ مَا كَانَ مُحَمَّدٌ أَبَا أَحَدٍ مِّن رِّجَالِكُمْ وَلَكِن رَّسُولَ اللَّهِ وَخَاتَمَ النَّبِيِّينَ ﴾ [سورة الأحزاب: ٤٠].

ولا شك أن النبوة هبة إلهية لا تنال بالكسب والمجاهدة وإعداد النفس، وقد زودهم الله بما يدل على أنهم مبلغون عنه، إذ أيدهم بمعجزات لا تصدر إلا منه، ولا طاقة لهم - أو لغيرهم بها مما يقطع بصدق دعواهم ولا يدع مجال للشك في نبوتهم ورسالتهم، فتكون طاعتهم.. كما يقول سبحانه وتعالى: ﴿ مَن يُطِيعِ الرَّسُولَ فَقَدْ أَطَاعَ اللَّهَ ﴾ [سورة النساء: ٨٠].

وتكون منزلتهم بهذه المثابة الرفيعة التي لا يدركها اجتهاد أو إعداد، وإن لم يخرجوا على كونهم بشرًا، كما يحكى الله كلامهم لا قوامهم بقوله تعالى: ﴿قَالَتْ لَهُمْ رُسُلُهُمْ إِنْ نَحْنُ إِلَّا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ وَلَكِنَّ اللَّهَ يَمُنُّ عَلَىٰ مَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ وَمَا كَانَ لَنَا أَنْ نَأْتِيَكُمْ بِسُلْطٰنٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ﴾ [سورة إبراهيم: ١١].

ومن هنا فإن الاتصال لا يمكن أن يتحقق أو يحدث ذاتيًا، ولكنه يمكن أن يحدث كافتراض أساس للعملية الاجتماعية وفي الوقت نفسه تعد العملية الاجتماعية افتراضًا أساسيًا للاتصال، فكذاك يصبح الاتصال من العمليات الاجتماعية المستمرة.

- كيف وصلت إلينا الرسائل الساوية والإلهية؟
- هل كان الهدف من هذه الرسالة أن تصل إلى الأنبياء فحسب؟
- أم أن المرسل إليه في الرسالة الإلهية - عندما يصدر إليه الأمر الإلهي - يتحول إلى مرسل منه - أى الرسول - والناس من حوله يتحولون إلى مرسل إليهم؟
- إن الإجابة عن هذه الاستفسارات نعرضها كالآتي:

يمكن لنا أن نعروض أهم العلاقات الرئيسية على مسار الاتصال الإسلامى، وعلى ذلك فإذا كانت عملية تنطوى على مرسل ومرسل إليه وأدوات ووسائل اتصال بينها.

- يتضح أن المرسل - Information source - في الرسائل الساوية هو الله سبحانه وتعالى وكالعادة فإن المرسل في عملية الاتصال يمكن أن يرى شخصًا أو نرى صورته، ولكن المرسل في الرسائل الساوية تستحيل رؤيته.

ومن قوله: ﴿قُلْ هُوَ اللَّهُ أَحَدٌ ۝١ اللَّهُ الصَّمَدُ ۝٢ لَمْ يَكُن لَّهُ كُفُوًا يُؤَدُّ ۝٣﴾ [سورة الإخلاص].

أداة الاتصال - Devise: المرسل في عملية الاتصال يستخدم بعض الأدوات لتوصيل رسالته مثل: اللغة - الإذاعة - التلفزيون - الرسول الشخص فإن الله سبحانه وتعالى: كانت أدواته في توصيل رسالته ملك من ملائكته وهو (جبريل) عليه السلام.

هذه الأداة مثل المرسل منه لم تكن ترى أو تعرف إلا بواسطة النبى عليه الصلاة والسلام وحدة، بواسطة هذه الأداة نقلت (الرسالة Distination).

الرسالة - Message: الرسالة هي الدين الإسلامى إلى النبى أو الوسيلة - Transmitter ثم كلف النبى عليه الصلاة والسلام بأن يبلغ الرسالة.

الوسيلة - Transmitter: هو النبي عليه الصلاة والسلام كلفه الله عز وجل بأن يبلغ الرسالة أو الدين الإسلامي، كما في قوله تعالى: ﴿هُوَ الَّذِي بَعَثَ فِي الْأُمِّيَّةِ رُسُلًا مِنْهُمْ يَتْلُوا عَلَيْهِمْ آيَاتِهِ مَوْزُونًا لِيُبَيِّنَ لَهُمُ الْكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَإِنَّ كَانُوا مِنْ قَبْلُ لَفِي ضَلَالٍ مُبِينٍ﴾ [سورة الجمعة: ٢].

﴿ وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا كَافَّةً لِّلنَّاسِ بَيِّنَاتٍ وَنُذِيرًا وَلٰكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ ﴾

- وهو ﷺ كما وصف نفسه طبقاً لرواية البخارى: «إن الله اصطفى من ولد إبراهيم إسماعيل، واصطفى من إسماعيل كنانة، واصطفى من كنانة قريشاً، واصطفى من قريش بنى هاشم، واصطفاني من بنى هاشم، فأنا خيار من خيار».

المرسل إليهم - Receiver: ذوى العقول من خلق الله وهم عباد الله من البشر.

- وكان الاتصال الشخصي هو الأسلوب الذى سار عليه ﷺ وكان الهدف من هذا الاتصال هو: قلب وعقل الشخص (المرسل إليه) فإذا كسبه تمت مهمته، ثم يبدأ عمله بعد ذلك كمرىء، لا كملقن. والتربية الدينية تشمل مختلف جوانب الفرد.

ففى الناحية الفكرية تعطيه عقيدة راسخة من الله والرسول والبعث والجزاء وما يتصل بذلك، وتعطيه من هذا عقيدة، لا مجرد فكرة، تعطيه إيماناً راسخاً... إلخ.

ولا يمكن أن يتحقق ذلك الإيذان إلا عن طريق القرآن الكريم والسنة المطهرة، ولا سيما الآيات التى تدور حول الإلهيات.

الاتصال الروحاني:

هو جزء من الاتصال فى الرسالات السماوية.... فبعد أن وصل سيدنا محمد ﷺ الرسالة إلى عباد الله وأيقنوا بحقيقة وجود الله وبما بلغهم رسوله بالعقل والقلب، وبدأ يشعر الإنسان المسلم بضرورة الاتصال بصاحب هذا الدين وهو الله عز وجل.

إذن فالانصال الروحاني ظهر من خلال الإحساس الغامر العميق بالحاجة إلى الاتصال بهذه القوة الخفية المسيطرة التى أبدعت العالم الذى يعيش فيه لرغبته فى الاتصال بها والتعبير عن شعوره تجاهها.... ومنها فكر الإنسان فى كيفية التواصل مع الله، ومهد الله له الطريق إلى ذلك عبر الإيماء له ببناء المساجد التى يذكر فيها اسمه ومنها يستطيع التواصل معه، وبالتالي عبر الإنسان عن هذا من خلال: بناء للمساجد وهو مكان العبادة الذى بناه وهو مكان يذهب إليه ويحاول التواصل مع الله عز وجل.

ويؤكد ذلك فى القرآن الكريم، إذ يقول سبحانه وتعالى عن البيت العتيق أنه أول بيت وضع للناس فى قوله تعالى: ﴿ إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِّلنَّاسِ لِلَّذِي بَلَّغَنَا مَبَارَكًا وَهُدًى لِّلْعَالَمِينَ ﴿٦٦﴾ فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مِّمَّا بَدَّءَ بِهِمْ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ﴾ [سورة آل عمران: ٩٦، ٩٧].

﴿ وَلَوْلَا دَفْعُ اللَّهِ النَّاسَ بَعْضَهُم بِبَعْضٍ لَفَلَدَّتْ صَرْوَعٌ وَرَيْعٌ وَصَلَوَاتٌ وَمَسَاجِدٌ يُذَكَّرُ فِيهَا اسْمُ اللَّهِ ﴾ [سورة الحج: ٤٠].

- وقد أبدع الله وسيلة أخرى لاتصال عباده به غير المساجد هي الدعوات، والدعاء هو مخ العبادة، ويؤكد القرآن الكريم.... إذا يقول سبحانه وتعالى: ﴿ وَإِذَا سَأَلَكَ عِبَادِي عَنِّي فَإِنِّي قَرِيبٌ أُجِيبُ دَعْوَةَ الدَّاعِ إِذَا دَعَانِ ﴾ [سورة البقرة: ١٨٦].

﴿ أَمَّنْ مَّجِيبُ الْمُضْطَرِّ إِذَا دَعَاهُ وَكَشِفُ السُّوءِ ﴾ [سورة النمل: ٦٢].

﴿ وَقَالَ رَبُّكُمْ ادْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ ﴾ [سورة غافر: ٦٠].

﴿ ادْعُوا رَبَّكُمْ تَضَرُّعًا وَخُفْيَةً إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ ﴾ [سورة الأعراف: ٥٥].

وعن النعمان بن بشير رضي الله عنه، عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «الدعاء هو العبادة».

- إذن الدعاء هو أقرب وسيلة للاتصال بالله سبحانه وتعالى وهو تواصل روحاني ونحن نتصل بالله في أرواحنا ونتأكد من تواصله معنا.

تواصل الأرواح:

نقصد بالأرواح: النفوس البشرية والتواصل بينهما هو ارتياح هذه الأنفس لبعضها أو عدم الارتياح بينهم ويمكن اختصار تواصل الأرواح في حديث رسولنا الكريم صلى الله عليه وسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه أن سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم قال: «الناس معادن كمعادن الفضة والذهب، خيارهم من الجاهلية خيارهم في الإسلام إذا فقهوا، والأرواح جنود مجندة، فما تعارف منها ائتلف، وما تنافرت منها اختلف».

وهكذا يتبين لنا من كلام الرسول صلى الله عليه وسلم أن هناك تواصل قائم بين الأرواح ولكنه خفي، نشعر به فقط عندما نشعر بالارتياح لشخص ما نقابله لأول مرة. أو عندما نشعر بعدم ارتياح من شخص ما حتى لو قابلناه مائة مرة.

تواصل الأديان:

ويقصد بتواصل الأديان العلاقة القائمة بين الأديان السماوية التي جاءت لتكمل بعضها وانتهت بالدين الإسلامي الذي وضع آخر حجر في بناء التواصل مع الله سبحانه وتعالى كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم في أحاديثه.

فعن أبي هريرة رضي الله عنه عن الرسول صلى الله عليه وسلم قال: «مثل ومثل الأنبياء من قبلي، كمثل رجل بنى بنياناً فأحسنه وأجمله، إلا موضع لبنة من زاوية من زواياه، فجعل الناس يطفون به، ويعجبون له ويقولون: هلا وضعت هذه اللبنة؟ قال: فأنا اللبنة وأنا خاتم النبيين» فكل رسول من الرسل جاء ليكمل رسالة الآخر وانتهت بسيد الخلق (محمد بن عبد الله صلى الله عليه وسلم).

الصفات التي يجب أن تتوافر في الشخص حتى يكون الاتصال ناجح من الناحية الدينية:

قبل الالتحاق بأي شركة أو مؤسسة لا بد أن يكون لديك صفات تؤهلك للالتحاق بها. ونذكر لك مجموعة من الصفات تؤهلك لتكون ممتازاً في عملية الاتصال مع الآخرين، وكلما تحققت هذه الصفات في نفسك بصورة أكبر كلما كنت أنجح في الاتصال مع الآخرين.

الصفة الأولى: الصدق والأمانة:

كان رسول الله ﷺ مبلغاً في قومه بالصادق الأمين والصفة الأساسية التي تصف بها أي نبي ورسول هي الصدق والأمانة.... بل روى الإمام أحمد أن رسول الله ﷺ قال: «يطمع المؤمن على الخلال كلها إلا على الخيانة والكذب».

وسئل رسول الله ﷺ: أيكون المؤمن جبناً؟ قال: نعم، قيل له: أيكون المؤمن بخيلاً؟ قال: نعم. قيل له: أيكون المؤمن كذاباً؟ قال: لا.

- لماذا بدأنا أول الصفات المؤهلة بالصدق والأمانة؟

إن الصدق والأمانة بمثابة الأساس الذي تؤسس عليه عملية الاتصال مع الآخرين بأكملها، وأن أي شيء ستفعله في اتصالك مع الناس عليك بداية أن تكون صادقاً معهم أميناً لهم.... فحينما نتكلم عن التقدير مثلاً تقديرك للشخص الآخر عليك أن تكون صادقاً في تقديرك له وفي الصفات الحميدة فيه، لا كما يظن البعض أن التقدير يعني عبارات مدح جوفاء وتملق ليس له علاقة بالحقيقة. وكذلك كن أميناً في تقديرك تقدر الشخص وتثنى عليه بما ينفعه ويعطيه الثقة في نفسه، فلا تسرف مثلاً في الشناء والمدح حتى يصاب الشخص بالعجب والغرور.

يقول «دليل كارينجي» فما الفرق إذن بين التقدير والتملق؟

الأمر بسيط الأول نقي خالص والآخر يصدر عن اللسان، الأول مجرد من الأنانية، والثاني قطعة من الأنانية، الأول مرغوب فيه من الجميع، والآخر مغضوب عليه من الجميع.

الصفة الثانية: العدل:

العدل مأخوذ من العدالة وهي إحدى شقي حمل البعير، فالعدالة هي تعادل شقي حمل البعير وتوازنها؛ لذا فالعادل هو الذي عدل في حكمه وسوى بين طرفي القضية.

وقد جاء الأمر بالعدل في آيات كثيرة في كتاب الله وفي أحاديث رسول الله ﷺ قال تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ﴾ [سورة النحل: ٩٠] وقال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنْفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ إِنْ يَكُنْ غَنِيَةً أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىٰ أَنْ تَعْدُوا وَإِنْ تَلَّوْا أَوْ تَعْرَضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا﴾ [سورة النساء: ١٣٥].

وقال رسول الله ﷺ: «إن المقسطين عند الله على منابر من نور عن يمين الرحمن عز وجل وكلتا يديه يمين الذين يعدلون في حكمهم وأهليهم وما ولوا». فحتى تنفذ أمر الله وتفوز بمنابر من نور؛ عليك أن تحقق العدل في اتصالك مع الناس.

- وكما ذكرنا فإن العدل موازنة بين طرفين وهكذا فإن اتصالك مع الناس يجب أن يكون متوازنًا بين طرفين وهما: طرف السلبية × طرف العدوانية

فالشخص السلبي هو: الذي يقسم نفسه على أنها أقل أهمية من الآخرين ويتنازلوا عن حقوقهم وآرائهم ومشاعرهم دائمًا أمام حقوق الآخرين.

أما الشخص العدواني: فهو على العكس تمامًا فهو يقيم نفسه على أنها أكثر أهمية من الآخرين ودائمًا ما يستبد برأيه وحقوقه ومشاعره على حساب حقوق الآخرين.

أما الشخص العادل فهو: أن تدرك أن احتياجاتك وحقوقك وآرائك ومشاعرك ليست أقل أو أكثر أهمية من تلك التي تخص الآخرين، وأنها تساوى معها في الأهمية، ولذا ففى ظلال العدل فأنت تطالب بحقوقك واحتياجاتك وتعبر عن آرائك ومشاعرك فى قوة ووضوح وفى الوقت ذاته تحترم وجهة نظر الآخرين وتستمع إليها وتتقبلها.

وهذا يضمن لك أنك لن تخرج من المواقف وأنت تشعر بعدم الارتياح من نفسك أو تترك الآخرين يشعرون بعدم الارتياح.. وحتى تحقق العدل فى تعاملك مع الناس اتبع الخطوات الآتية:

- ١- قرر ما تريد.
- ٢- وضح هذا بصورة واضحة.
- ٣- فكر فى أكبر عدد ممكن من طرق التعبير عن قرارك على قدر استطاعتك.
- ٤- انصت إلى الآخرين واحترم آرائهم.
- ٥- تقبل النقد من الآخرين وناقشه، وعند انتقادهم انتقد أعمالهم لا شخصيتهم.
- ٦- لا تتردد فى قول «لا» إذا ما احتجت إليها.

- والإمام على عليه السلام يضرب لنا مثالًا للعدل: فقد سقط منه درعه فى معركة صفين فبينما يمشى فى سوق الكوفة يمر أمام يهودى يعرض درعه للبيع فقال لليهودى هذا درعى [يعبر عن حقوقه فى قوة ووضوح] فقال لليهودى بل هو درعى وأمامك القضاء [يعبر عن حقه أيضًا] فيذهب الإمام على للقاضى شريح ويقف هو واليهودى أمام شريح القاضى.

فقال شريح: البينة على من ادعى. فقال على: إن الدرع درعى وعلامته كيت وكيت. وهذا الحسن بن على شاهد على ذلك [يستخدم أكبر قدر من طرق التعبير عن رأيه] فيقول شريح يا

أمير المؤمنين إنى أعلم أنك صادق ولكن ليس عندك بينه، وشهادة الحسن لا تنفعك لأنه ابنك وقد حكمنا بالدرع لليهودى [يحترم الإمام على النقد ويقدر وجهة نظر الآخرين]. ومن خلال هذا الموقف الرائع في العدل وفي الاتصال الصحيح يدرك اليهودى أن هذا هو دين الحق فيقول: والله إن هذا الدين الذى تحتكمون إليه هو الحق التاموس الذى أنزل على موسى وأنه لدين حق إلا أن الدرع درع أمير المؤمنين، وأنى أشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله.

الصفة الثالثة: الرحمة:

يقول تعالى في كتابه لنبيه ﷺ: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ﴾ [سورة الأنبياء: ١٠٧].... ويقول النبى ﷺ: «الراحمون يرهمهم الرحمن، ارحموا من فى الأرض يرهمكم من فى السماء» ويقول أيضاً عليه الصلاة والسلام: «إنما يرحم الله من عبادة الرعماء».

الرحمة هى بلسم العلاقات مع الآخرين، وروح الاتصال الصحيح وبلونها تصبح الحياة جافة جداً وتفقد قيمتها ولا يصبح للاتصال معنى ولا روح أساس مهم جداً فى اتصالاتك وعلاقاتك الرحمة، أن تشعر بالآخرين وتحب الخير لهم وتقدر مشاعرهم وترى أحوالهم وظروفهم وبالرحمة يلتف الناس حولك ويحبونك ولا يملون من الجلوس معك والحديث إليك. قال تعالى فى كتابه الكريم: ﴿فِيمَا رَحِمْتُم مِّنْ أُمَّوَاتٍ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِى الْأَمْرِ﴾ [سورة آل عمران: ١٥٩].

- لقد وصلت هذه الصفة إلى ذروتها فى شخص رسول الله ﷺ فكان أرحم نبي بأمنه وأرحم أب بأبنائه، وأرحم زوج بأزواجه، وأرحم قائد بجنوده.

ها هى زينب بنت محمد ﷺ ترسل إلى رسول الله ﷺ أن ابنها يحتضر وتطلب منه أن يأتى إليها، فيقول رسول الله ﷺ أرسل إليها إن الله ما أعطى والله ما أخذ وكل شىء عنده بمقدار.... فقالت أقسمت عليك أن تاتى فأتى النبى ﷺ وأخذ الصبى بين يديه ولنفسه صوت قعقعة فبكى النبى ﷺ ومعه سعد بن معاذ فقال أتبكى يا رسول الله؟ قال: «نعم يا سعد هذه رحمة يجعلها الله فى قلوب عبادة».

حتى الجنة يا أخى الجنة رحمة، جاء فى الحديث أن الله يقول للجنة: «أنت رحمتى أرحم بك من أشاء من عبادى» ولا دخول الجنة ولا تنعم إلا برحمة الله تعالى.

إن البشرية اليوم تعيش فى مأساة عظيمة حروب وكوارث ومؤامرات وخيانات ويعانى ملايين النساء والأطفال والشيوخ والرجال من الظلم والقهر وقللة الأمان والخيانة والمكر

والخداع، ولذا فاتصافك بالرحمة ليس مفيدًا لك ولا للمحيط الضيق الذى تعيش فيه فحسب بل هو مفيد للبشرية المنهكة المتعبة.

الصفة الرابعة: التواضع:

قال تعالى فى كتابة الكريم: ﴿ تِلْكَ الدَّارُ الْآخِرَةُ نَجْمَعُهَا لِلَّذِينَ لَا يُرِيدُونَ ظُلْمًا فِي الْأَرْضِ وَلَا فَسَادًا وَالْعَاقِبَةُ لِلْمُتَّقِينَ ﴾ [سورة القصص: ٨٣].... وقال ﷺ: «وما تواضع أحد لله إلا رفعه الله».

التواضع أساس هام جدًا فى اتصالك مع الآخرين فالشخص المتكبر مهما تعلم من فنون الاتصال والتعامل مع الآخرين لن يصل إلى اتصال ناجح حقيقى، وذلك لأن تكبره سيظل حاجزًا منيعًا بينه وبين الناس.

إن الكبر بمثابة الجدار العازل يعزل صاحبه عن الاتصال بالعالم الخارجى فهو يمنعك من الاتصال بالله قال تعالى فى الحديث القدسى: «الكبرياء ردائى والعظمة إزارى فمن نازعنى واحداً منهما ألقيته فى النار ولا أبالى».... ويمنعك من الاتصال بالجنة ودخولها: «لا يدخل الجنة من كان فى قلبه مثقال ذرة من كبر».... ويمكن لنا أن نتأمل رجل فقد الاتصال بالله وبالجنة وبالناس ماذا ستكون قيمته ووزنه فى هذه الحياة الدنيا؟ لا شىء.

ومرة أخرى نجد الرسول ﷺ يضرب لنا المثل فى التواضع فقد روى الإمام البخارى عن أنس ﷺ قال: «إن كانت الأمة من إماء المدينة لتأخذ بيد رسول الله ﷺ فتنطلق به حيث شاءت» فكان متواضعًا محببًا سهلًا مع الناس.

الصفة الخامسة: الحلم والأناة والرفق:

تحتاج إلى هذه الصفات كثيرًا فى اتصالك مع الناس فإنه من المعلوم بالضرورة أن الكمال لله وحده عز وجل وأن النقص من طبيعة البشر لذا وينبغى أن نتوقع الخطأ والزلل من الآخرين، فعليك أن تكون حكيمًا مع الناس كاطمًا لغيظك رقيقًا بهم مقدرًا طبيعة النقص فى تكوينهم، وإن لم تفعل ذلك وسرت وراء غضبك فقد تنصرم أو اصر الأخوة والمحبة ويدب الشقاق والنزاع والخلاف، قال تعالى: ﴿ وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَلَا تَنزَعُوا أَنْفُسَكُمْ فَوُتَّخِفُوا وَأْتَدَّهَبَ رِجْسَكُمْ ﴾ [سورة الأنفال: ٤٦].

وقال رسول الله ﷺ مخاطبًا أشج عبد القيس: «إن فىك خصلتين يحبها الله الحلم والأناة».... ولم لا تتصف بالرفق وقد قال ﷺ: «إن الله رقيق يحب الرفق ويعطى على الرفق ما لا يعطى على العنف وما يعطى على ما سواه» وقال أيضًا ﷺ: «إن الرفق لا يكون فى شىء إلا زانه ولا ينزع من شىء إلا شانه».

الصفة السادسة: قبول الآخرين على ما هم عليه الآن:

تقبل الآخرين بكل ما هم فيه الآن بسلوكلهم وصفاتهم وأخلاقهم وأفكارهم ومشاعرهم، تقبل ذلك لأن هذا هو الواقع ونحن لا نعى بالتقبل إنك توافق على كل أفكارهم أو اعتقاداتهم أو مشاعرهم، فإنك ستجد في العالم حولك أصناف شتى من الناس ستجد المسلم والكافر والمؤمن والفاسق، والأمين والخائن، والصدىق والعدو، والعصامى والعظامى، والصادق والكاذب، والمتواضع والمتكبر إلى غير ذلك من المتناقضات، وإنما أقصد تقبل كل هؤلاء لتقيم علاقات معهم وتتصل بهم، وتعامل معهم بأسلوب صحيح فهذا تستفيد منه، وهذا تصلحه وهذا تحجم عن شره وهذا تغيره.

مثال: حديث الرسول ﷺ مع الأعراب كان يتكلم مع كل أعرابى على لهجته والمتبع للسنة يجد رسول الله ﷺ يقيم علاقات واتصالات مع كل الناس بجميع أصنافهم، فتجده فى موقف جالس مع كفار قريش يناقشهم ويدعوهم إلى الإسلام، وفى موقف آخر مع أصحابه يعلمهم دينهم، وفى موقف ثالث يزور جاره اليهودى المريض، وفى موقف رابع مدعو إلى طعام من رجل يهودى، وفى موقف خامس مع أزواجه يداعبهم، وفى موقف سادس مع الجارية منطلقه معه حيث شاءت.

بعض الناس وبكل أسف لا يتصل إلا مع من يوافقونه ويعزل نفسه عن مجتمعه وعن العالم الذى يعيش فيه، وبعضهم يردد كثيراً أن أغلب الناس لا يعجبونه، وأنهم بحاجة على التغير حتى يتصل بهم.. وهذا فهم خطأ، لا تنتظر التغير من أحد بل غير أنت من نفسك، أنت لديك القدرة على التعامل والاتصال مع جميع البشر ومع كل البشر ولكن إذا غيرت من نفسك وصلت لهذا المستوى العالى من الاتصال وتذكر دائماً أن التغير يأتى من الداخل لا من الخارج وأن الله لا يغير ما يقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم.

التواصل وعلاقته بالحب والانتماء

التواصل وعلاقته بالحب

الحب هو أهم عنصر ومكون من مكونات الاتصال بل هو ركن أساسى فمن دون الحب لا يوجد تواصل، لأن الإنسان لو لم يحب الآخر فما الذى يجعله يتواصل معهم، إن الإنسان فى البداية يكون علاقة حب بينه وبين المولى عز وجل ثم ينميه فيما بعد فى الحياة ويتواصل معه من خلال اتباع ما أنزل فى القرآن والسنة.

عن أبى هريرة ؓ قال: قال رسول الله ﷺ: «أن الله عز وجل إذا أحب عبداً دعا

جبريل ﷺ فقال: أتى أحب فلانًا فأحبه، قال: نعم فيحبه جبريل، ثم ينادى في السماء فيقول: إن الله عز وجل يحب فلانًا فأحبوه، فيحبه أهل السماء، قال: ثم يوضع له القبول في الأرض، وإذا أبغض الله عبدًا، دعا جبريل ﷺ: فيقول: أتى أبغض فلانًا، فابغضه، قال: فيبغضه جبريل، ثم ينادى في أهل السماء: إن الله يبغض فلانًا فابغضوه، فيبغضونه، ثم توضع له البغضاء في الأرض».

عن أبي هريرة ؓ قال: قال رسول الله ﷺ: «إن الله عز وجل يقول يوم القيامة: أين المتحابون بجلالي؟ اليوم أظلمهم في ظلي في يوم لا ظل إلا ظله».

ثم يحب رسول الله ﷺ ويتواصل معه من خلال اتباع سنة الرسول والنهج على هديه.

عن أبي هريرة ؓ عن النبي ﷺ: «إن رجلاً زار أخاه في قرية أخرى فأرصد الله له على مدرجته ملكاً، فلما أتى عليه قال: ماذا تريد؟ قال: أريد أخاً لي من هذه القرية، قال: هل لك عليه من نعمة تريدها؟ قال: لا، غير أنني أحببته في الله عز وجل، قال: فإني رسول الله إليك، أبلغك بأن الله قد أحبك كما أحببتي فيه».

ومن أحب الله ورسوله فيحب أمتهم ويتواصل معهم من خلال تعليمات الله ورسوله.

عن أبي موسى ؓ قال: قال رسول الله ﷺ قال: «المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً».

عن أبي هريرة ؓ قال: قال رسول الله ﷺ: «لا تحاسدوا، ولا تناجشوا، ولا تباغضوا، ولا تدبروا، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض، وكونوا عباد الله إخواناً، المسلم أخو المسلم لا يظلمه، ولا يخذله، ولا يحقره، التقوى ههنا» ويشير إلى صدره ثلاث مرات، «بحسب امرئ من البشر أن يحقره أخاه المسلم، كل المسلم على المسلم حرام، دمه وماله وعرضه».

﴿وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَى شَفَا حُفْرٍ مِنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِنْهَا كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ﴾ [سورة آل عمران: ١٠٣].

التواصل وعلاقته بالانتماء:

الانتماء هو شرط أساسي للتواصل الفعال المثمر مع الآخرين فإن الفرد لو لم يشعر بالانتماء لمجموعة من الناس أو حتى بالانتماء لذاته لم يستطيع القيام بعملية التواصل، وبالتالي هناك علاقة حميمة بين التواصل والانتماء.

فإذا كان دافعنا الأساسي هنا هو معرفة العلاقة بين التواصل والانتباء، فإننا نجد إن الشخص
المنتمى شديد التأثر بالناس ويقدر الآخرين بشكل هائل، ويجعل البشر في بؤرة عالمه.... إذن
فالذين لديهم درجة عالية من الانتباء يجوبون مشاهدة الناس والالتقاء بهم، حيث أنهم لا يكتفون
فقط بمجرد الجلوس على المقهى ومراقبة العالم من حولهم، بل يجذبون الناس ويبادلونهم
الحديث.

الفصل السادس

أكثر مهارات الاتصال شيوعاً.

- أولاً: مهارة المحادثة.
- ثانياً: مهارة الاستماع.
- ثالثاً: مهارة الإقناع.
- رابعاً: مهارات الاتصال الفكري.
- الاتصال.. والرأى العام.
- أسئلة هامة حول الاتصال الفعال.. والإجابة عليها.

أولاً: مهارات المحادثة

المحادثة في التواصل Conversation in contact:

عملية المحادثة The process of the conversation: هي مناقشة حرة تلقائية تجرى بين فردين حول موضوع معين.

وعرفها آخر: حوار مناقشة حرة تلقائية تجرى بين فردين أو أكثر حول موضوع معين سواء اتفقت الآراء كلها أو اختلفت أو اتفقت في جانب واختلفت في جانب آخر. والمحادثة من أهم ألوان النشاط اللغوي للصغار والكبار. وتعد أيضاً من أفضل الوسائل لتدريب الطلبة على عملية التواصل اللغوي وتطوير قدرات التفاعل الاجتماعي كما أنها تتيح الفرصة أمامهم للتعبير عن أنفسهم وخبراتهم وميولهم واتجاهاتهم وعرض آرائهم.

ومن أهم مهارات التواصل الشفوي في المحادثة:

- الانتباه والتركيز في الاستماع. - الطلاقة في التعبير.
- ترتيب الأفكار وتواصلها. - التحدث في نقطة محددة.
- حسن اختيار الأدلة والأمثلة والشواهد لتأكيد رأي ودعم وجهة نظر.

خطوات مهارات المحادثة

تعتبر مهارات الحديث من المهارات الهامة بالنسبة للأفراد الذين يتضمن عملهم قدرًا كبيرًا من التعامل مع الآخرين سواء على صورة مقابلات أو التحدث في الهاتف، وبالرغم من أن القدرة على الحديث متوافرة لدى الغالبية العظمى من البشر بغض النظر عن السن أو المستوى الثقافي أو الاجتماعي، إلا أن هناك فرق بين القدرة على الحديث ومضمون واستخدام الصوت المناسب ومراعاة الفروق الفردية بين الأفراد الذين يتحدث إليهم واختيار الوقت المناسب للحديث معرفة الأثر الذي يتركه الحديث على الآخرين.

وتتألف هذه العملية أي مهارة الحديث من خمس خطوات: الافتتاح، التغذية المتقدمة، العمل، التغذية الراجعة، الختام.

الخطوة الأولى: الافتتاح - Opening: الخطوة الأولى هي افتتاح المحادثة ويكون ذلك عادة بشكل من أشكال التحية وهي التي تؤسس علاقة بين شخصين وتفتح القنوات لتفاعل أكبر والتحية يمكن أن تكون لفظية أو غير ذلك أن أو ابتساماً أو قبلة أو مصافحة ويمكن أن يكون لها نفس دور «السلام عليكم» أو «مرحباً» أو «أهلاً وسهلاً». وفي المحادثة العادية فإن التحية ترد بتحية مشابهة من حيث الرسمية والشدة، وعندما لا يحدث هذا أي عندما يشيح الآخر بوجهه أو

يستجيب ببرود لتحيتك الدافئة فأنت تدرك أن هناك ثمة مشكلة ما . والافتتاحية تكون عادة متسقة مع الجزء الرئيسي من المحادثة فإذا كانت الافتتاحية تتسم بالدفء والمرح والود فلن يكون ما بعدها في الغالب باردًا أو حزينًا .

الخطوة الثانية: التغذية المتقدمة - **Advanced Nutrition**: نحن نعطي عادة شكلاً من التغذية المتقدمة ومن خلال هذه التغذية نعطي الشخص الآخر فكرة عامة عن جوهر المحادثة مثلاً: «أريد أن أحدثك عن (فلان) هل سمعت ما جرى معه في الفصل أمس؟» «والتغذية المتقدمة قد تحدد نغمة المحادثة» أنا مكتئب حقاً وبحاجة للحديث معك» أو أنها تحدد الوقت المطلوب: «لن يستغرق ما سأقوله لك أكثر من دقيقة» .

الخطوة الثالثة: العمل - **Work**: في الخطوة الثالثة نتحدث عن العمل وهو جوهر أو بؤرة المحادثة و«العمل» يستخدم لتأكيد أن معظم المحادثات لها هدف محدد فقد نتحدث لنتعلم أو نفتح علاقة أو نؤثر أو نلعب أو نساعد ومصطلح «العمل» عام بحيث تنطوي تحته كل أنواع التفاعلات فهو يتم من خلال تبادل الأدوار المتكلم والمستمع والتفاعلات المختصرة غير المطولة تميز معظم المحادثات الحسنة والعمل أطول خطوات المحادثة يتم التحدث والاستماع فيه عن الموضوع الرئيسي .

الخطوة الرابعة: التغذية الراجعة - **Feedback**: وهي عكس التغذية المتقدمة وهنا أنت تنعطف على المحادثة التي جرت لتشير أنه فيما يتعلق به فإن العمل قد تم وهذا قد يتضمن تعليقاً أو قراراً أو اقتراحاً وقد لا يكون العمل قد تم بالنسبة للطرف الأول فيستأنف المحادثة أيضاً أو تعليقاً أو إضافة .

الخطوة الخامسة: الاختتام - **Conclusion**: يتم الاختتام بكلمة وداع أو ما يشبه ذلك على نحو يظهر مدى رضى الشخص وقد يمهد الاختتام للمستقبل لضرب موعد جديد مثلاً .

مسلمات المحادثة - **Muslims conversation**

خلال محادثتنا نعمل وفقاً لمبدأ التعاون أى أن المتكلم والمستمع يتفقان على التعاون في محاولة فهم ما يقوله كل منهما فإذا لم تتفق على التعاون فإن التواصل سيكون صعباً للغاية إن لم يكن مستحيلاً أصلاً ويتحقق التعاون إلى حد كبير باستخدام أربع مسلمات للمحادثة وهي مبادئ يتبعها المستمعون والمتحدثون وعلى الرغم من أن أسماء هذه المبادئ قد تبدو لنا جديدة وفي وسعنا ملاحظتها في خبراتنا الاجتماعية اليومية .

المسلمة الأولى: مسلمة - **Muslim quantity**: يتبع المتحدثون مسلمة الكم فهم

يتعاونون بأن يكونوا مزودين بالمعلومات لتوصيل المعنى المقصود وهكذا فإن المتكلم يضمن كلامه معلومات تجعل المعنى أكثر وضوحًا ويجذف ما عدا ذلك وابتاع هذا المبدأ فإن المتكلم لا يعطي معلومات مبالغه في قلتها أو كثرتها ونحن نرى الناس يخالفون هذا المبدأ عندما يحاولون وصف حادثة ثم يستطردون لإعطائنا معلومات غير ضرورية فترى المستقبل يطلب من المرسل ضمناً أو صراحة أو يسرد ما حدث تمامًا كما قد يجذف المتحدث معلومات ضرورية فيضطر المستقبل للتدخل متسائلاً عن تفاصيل مهمة لفهم الحادثة.

المسلمة الثانية: مسلمة الكيف - **Muslim quantity**: المتحدثون يتعاونون بأن يقولوا ما يعرفوا أو يفترضوا أنه صحيح وبعدم قول ما يعتقدون أنه ليس كذلك وعندما نتحدث فإننا نفترض أن معلومات المتحدث صحيحة أو أنها كذلك على حد علم المتكلم وعندما نتحدث مع أشخاص يخرقون هذا المبدأ سواء بالكذب أو المبالغة أو التخفيف من مشكلات جدية فإننا لا نعود نثق بهم وتتساءل عما هو صحيح في كلامهم وما هو زائف.

المسلمة الثالثة: مسلمة الصلة - **Muslim link**: يتعاون المرسل والمستقبل بالتحدث عما هو ذو صلة بالمحادثة، وهكذا فإذا كان المتكلم يتحدث عن إكرام ويوسف وقال مثلاً: أن المال يسبب مشكلات للعلاقات فإننا نفترض حتى دون أن نفكر أن التعليق صلة بإكرام ويوسف ونرى بعض الناس ممن يخالفون هذا المبدأ فيبتعدون كثيراً عن الموضوع الرئيسي أو يدخلون تعليقات لا صلة لها به.

المسلمة الرابعة: مسلمة الطريقة أو الملائمة **Muslim or appropriate way**: يتبع المتحدثون مبدأ الملائمة عندما يتعاونون على أن يكونوا واضحين وكذلك بتجنب الإبهام وبالإيجاز النسبي غير المخل وتنظيم أفكارهم في تعاقب منطقي وهكذا فإن المتحدث يستخدم مصطلحات يفهمها المستمع ويجذف أو يوضح المصطلحات التي لا يفهمها ونحن نرى هذه المسلمة في التعاون الواضح الذي يتجلى عندما نكيف كلامنا وفقاً للمستمع الذي نتحدث إليه.... فعندما نتحدث مثلاً إلى صديق حميم فإننا نشير إلى أشخاص وخبرات مشتركة أما إذا تحدثنا إلى غريب فإننا إما أن نحذف هذه الإشارات أو نوضحها وعندما نتحدث إلى طفل فإننا نبسط مفرداتنا.

إدارة المحادثة - **Management of the conversation** :

على المستمعين والمتحدثين أن يعملوا معاً لجعل المحادثة خبرة فعالة ومرضية ويمكن تحقيق ذلك بإدارة المحادثات على أسس معينة هي:

أولاً بدء المحادثة . ثانياً: المحافظة على المحادثة . ثالثاً: اختتام المحادثة.

أولاً: بدء المحادثة Start the conversation:

تتميز بدء المحادثة بشيء من الصعوبة فغالبًا لا نكون متأكدين ماذا ينبغي أن نقول أو لا نقول وكيف نفعل ذلك فقد نخاف من عدم تجاوب المستمع أو أن لا يفهم على النحو الذي نرغبه ويمكن للإرشادات التالية أن تكون ذات فائدة في تجاوز صعوبة البدء:

أ - المرجعية الذاتية Self-reference: قل شيئًا ما عن نفسك كاسمك أو منصبك أو خبرة ما ذات صلة مررت بها.

ب - مرجعية الآخرين Reference other: قل شيئًا ما عن الآخر أو اطرح سؤالاً عليه.

ج - المرجعية العلائقية Relational reference: قل شيئًا ما عن كليكما.

د - المرجعية السياقية Contextual reference: قل شيئًا ما عن السياق المادى أو النفسى أو الزمنى... كأن تسأل: هل لديك وقت؟ أو أن تقول هذه اللوحة جميلة؟

- ولا تنسى قاعدتين مهمتين الأولى أن تكون إيجابيًا في ملاحظتك الافتتاحية، والثانية: ألا تفصح عن نفسك بإفراط في بداية المحادثة.

ثانيًا: المحافظة على المحادثة Maintain The conversation:

ولتحقيق هذا علينا أن نركز على عاملين هامين هما: تبادل الأدوار بين المتحدث والمستمع، واستخدام الحوار بدلاً من التحدث مع الذات. ونحن نحقق هذا التبادل في الأدوار من خلال قرائن لفظية وغير لفظية متنوعة تشعر بهذه التبادلية. والانتباه لهذه القرائن يساعدنا على المحافظة على تبادلية المحادثة.... وهناك أنواع مختلفة من هذه القرائن منها:

أ - قرائن المتكلم: يوجه المتكلمون حديثهم من خلال نوعين من القرائن: قرائن المحافظة على الدور، وقرائن تسليم الدور.

ب - أما قرائن المحافظة: فهي مصممة لتمكين المتحدث من المحافظة على دوره كمتحدث.

وهناك خمس قرائن من هذا النوع: وهى:

١ - أخذ نفس عميق مسموع للإشعار بأن المتحدث لم ينته بعد وأن لديه ما يقوله أيضًا.

٢ - متابعة الملامح أو الإشارات التى تفيد أن الفكرة لم تكتمل بعد.

٣ - تجنب التواصل البصرى مع المستمع على نحو يوحى له بتسلم دور المتحدث.

٤ - المحافظة على إيقاع الخطاب للإشارة إلى أن هناك للحديث بقية.

٥ - تجنب أى وقفات صوتية قد توحى للمستمع أن المتحدث قد فرغ من الكلام.

وفي معظم الحالات فإننا نتوقع أن يحافظ المتحدث على وتيرة تكلم مختصرة، وأن يترك الدور - باختياره - للمستمع عندما يشير المستمع لرغبته بهذا. أما من يسترسل في الحديث متجاهلاً رغبة المستمع في القيام بهذا الدور، فإنه يعتبر متحدثاً عملاً متمركزاً على ذاته.

في حين أن قرائن تسليم الدور: فهي تلك القرائن أو المؤشرات التي يتلقاها المستمع. وهذه القرائن توجه لمستمع محدد كى يتولى دور المتحدث. وهكذا - على سبيل المثال - ففى نهاية جملة ما يضيف المتحدث قرينة لغوية موازية مثل «آه؟».... وهى إشارة لأحد المستمعين كى يأخذ دور التكلم، ويمكن أن تحدث أثرًا متشابهًا بتخفيض إيقاع صوتك، أو بصمت مطول، أو بالتواصل البصرى مع المستمع، أو طرح سؤال عام، أو بهز الرأس فى اتجاه مستمع محدد. ويعطون هؤلاء انطباعًا بعدم الرغبة فى تولى مسئولية مشتركة عن الحديث.

ب - قرائن المستمع: يمكن للمستمع أن يوجه المحادثة باستخدام ثلاثة أنماط من القرائن:

- * قرائن طلب الدور: وهى القرائن التى تشعر المتحدث برغبتك فى التحدث، وتفعل ذلك مباشرة كأن تقول: أريد أن أقول شيئًا. وأيضًا يمكن استخدام حركات الوجه والضم.
- * قرائن إنكار الدور: وبها تشير إلى ترددك فى التحدث، كأن تقول بصوت متردد: لا أعرف، أو تتمم بصوت مبهم. وينكر المستمع دوره المحتمل كمتحدث يتجنب التواصل البصرى مع المتحدث الذى يرغب منك أن تأخذ بالتحدث.
- * قرائن القنوات الرجعة: وتستخدم هذه القرائن لتوصيل أنماط متنوعة من المعلومات إلى المتحدث دون أن يتبنى المستمع دور المتحدث.

- تستطيع التعبير عن اتفاقك مع المتحدث من خلال الابتسامات أو هزات الرأس بعيدًا عن الموافقة أو من خلال تعليقات بالغة الاختصار مثل «نعم»، «صحيح»، «طبعًا»، أو مجرد إشارات صوتية. وبالمثل يمكن أن تعبر عن رفضك لما يقوله الشخص بإشارات مماثلة.

- تستطيع إظهار درجة اندماجك أو ملك من المتحدث. فوضع الانتباه الجسمى، والانحناء للأمام. وتركيز التواصل البصرى. سوف يشير إلى مدى اندماجك فى المحادثة.

- تستطيع أن تعطى المتحدث قرائن مهدئة كأن تطلب منه التمهّل فى الحديث، أو بوضع يدك قرب أذنك والانحناء إلى الأمام. أو قرائن تسريع كهز الرأس المتواصل، ويمكن أن تكون هذه القرائن لفظية تطلب مباشرة من المتحدث.

- طلب التوضيح فتعبير وجه حائر وربما يكون مزوجًا مع انحناء بسيطة للأمام قد يشير للمتحدث بحاجتك للتوضيح.. ويمكن طلب الشىء ذاته بطلب لفظى مباشر فى صورة أسئلة.

الحوار الخفي والحوار التفاعلي في المحادثة:

تقوم المحادثة الفعالة على التواصل بين شخصين كحوار تفاعلي وليس كحوار خطي. ويشير الحوار الخفي إلى ذلك الضرب من التواصل الذي يتكلم فيه شخص واحد بينما يصغي الآخرون، ولا يكون هناك تفاعل بين المشاركين.

والتركيز في هذا الضرب من الحوار يكون فقط على شخص واحد يتكلم. أما الحوار التفاعلي فهو كما يفيد اسمه. يتطلب تفاعلاً بين شخصين، فكل شخص يتحدث ويستمع، يرسل ويستقبل. وفي التواصل التفاعلي هناك اهتمام عميق بالشخص الآخر وبالعلاقة بين المتحادثين.

وهدف الحوار هو الفهم والتعاطف المتبادل. فهناك احترام للشخص الآخر ليس بسبب ما يستطيع الشخص أن يفعله أو يعطيه ولكن - ببساطة - لأن هذا الشخص إنسان ومن ثمة فهو يستحق أن يعامل بصدق وإخلاص.

- وفي الحوار الخفي، أنت توصل ما يمكن أن يحقق أهدافك وينفعك. أما في الحوار التفاعلي، فأنت تحترم الآخر وحرية التعبير عن ذاته دون قسر أو خوف من عقاب أو ضعف اجتماعي.

- والتواصل التفاعلي يحترم الآخرين وقراراتهم، أنه على حد تعبير - كارل روجرز - يحترم الآخرين دون شروط، سواء اتفق معهم أو اختلف.

ويؤكد العلماء إنه بين كل شخصين نقاط مشتركة يتفقان عليها ويؤمنان بها والمحاور الذكي الناجح هو من يجعل موقع الاتفاق منطلقاً للدخول في صلب الموضوع وذلك لتضييق فجوة الخلاف بينهما وتقريب وجهات النظر وبناء جسر من التفاهم... وتوحيد الرؤى من أجل بناء مجتمع تسوده المحبة والأخاء وهذا ليس بالمطلب الجديد إذ أن الاسلام سعى من أجله حتى مع الكفار فيقول الله تعالى ﴿ قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا ۗ ﴾

- كذلك علينا أثناء التواصل أن نتجنب التناقض، فمن الواجب على المحاور الا يناقض كلامه بعضه بعضاً فمثلاً قول المشركين على رسولنا الكريم ﷺ «ساحر مجنون» فهذا الكلام متناقض لأن الساحر يكون من أذكياء الناس.

- وكذلك على الإنسان أثناء التواصل أو الحوار أن يتجنب تذكية النفس والإشادة بها.

مقومات الحديث المؤثر

١ - اللغة: التي تتألف من الكلمات هي الوسيلة التي يتفاهم بها البشر والكلمات ألفاظ ذات دلالات متفق عليها أنها رموز يستخدمها الإنسان لكي يتواصل مع غيره من البشر كما يستخدمها في الإشارة إلى أفكاره ووصف مشاعره وانفعالاته ومن هنا كانت اللغة هي المرآة العاكسة

لأفكارنا ومشاعرنا وخبراتنا والمرآة العاكسة لشخصيتنا من اللغة (أسلوب الكلام - المفردات المنتقاه) لإدارة الحديث والطلاقة والمرونة واللياقة، يمكن للمرء أن يتعرف على شخصية محدثه ويتعرف أيضًا على أسلوبه في التفكير وعلى الدرجة التي يتمتع بها من الذكاء الذهني والذكاء الاجتماعي كما تمكنه التعرف على طابعه الوجداني ومزاجه الشخصي.

٢- نظام الحديث: لكل حديث مؤثر نظام محدد يجب الالتزام به وذلك لأن النظام والترتيب من أهم معالم الشخصية القوية ومن أهم معالم أسلوبها في الحديث. والنظام من شأنه أن يختصر الوقت ويجنبك الدلل وهو أسرع الطرق إلى الهدف المطلوب وأقصرها.

وتنظيم الحديث له عدة مراحل أو خطوات هي:

- اختيار مادة الموضوع.
- الإعداد للحديث وترتيب خطوته العريضة (عناصره).
- التدريب على ممارسة الحديث عن موضوع بالكيفية المناسبة.

٣- طلاقة وقوة الأسلوب: المعنى بالأسلوب هنا ليس فقط الأسلوب اللغوي البلاغي بل أن كلمة الأسلوب يتسع نطاقها حتى تشمل الأسلوب في كل شيء: الحديث - التفسير - الملامح - النظرات - الحركات - السكتات - المظهر العام حتى في الملابس فالأسلوب وسيلة من الوسائل التي تنقل بها قوتنا المؤثرة إلى الآخرين، ولكي تنتقل هذه القوة وتعمل فعلها المطلوب بالكامل يجب أن يتكامل الأسلوب لدينا أي يجب أن يتسم ويتكامل أسلوب الحديث مع أداء الحديث بالحركة والتعبير مع المظهر العام لحركتنا وملابسنا، فكل ما يصدر عنا من حركات وتعبيرات وإشارات وكل ما يرسم على ملامحنا أثناء الحديث وكل لون من ملابسنا لكل ذلك شيء مما نحن عليه من حاله وجدانية ويحدد ملامحنا الشخصية بدقة متناهية لدى الغير، وهو يترك أكبر الأثر في نفسية المستمع وأفضل شيء يمكنه أن يحقق لنا المظهر المؤثر في الأسلوب هو الاتزان في كل شيء. اتزان في اختيار ألوان الملابس، اتزان في الحركة والتعبير الإشاري والإنفعالي أثناء الحديث...، اتزان في استخدام طبقات الصوت والنبرات وتنويعها لإحداث الأثر في المستمع.

- ومن أهمية الاتزان ← أنه يكسبنا الهدوء اللازم لجمع النفس والسيطرة على انفعالاتها ومخاوفها من مواجهة الغير. فإن مخاوف المواجهة خاصة مواجهة مجموعة كبيرة من الأفراد، وقد يذهب المرء ويذهب ببعض ثقته بنفسه وهذا يؤثر في قوة الحديث فلا يمكن أن يحقق الإنسان هدفه إلا إذا كان واثقًا من نفسه.

٤- العصبية: فأنت لا يمكن أن تؤثر في المستمع إن كنت عصبياً أو منفعلًا إلى حد العصبية فعلى الإنسان أن يتجنب العصبية أيًا كانت وهي أسباب خارجية أو داخلية فالخارجية منها يتعلق

بالبيئة أو المستمع نفسه والداخلية منها ما يتعلق بك أنت نفسك وبمدى حياتك الصحية والذهنية، فالإرهاق والقلق والتوتر من العوامل التي تجعل الشخص أكثر انفعالاً لمجرد التعرض لأنفه المثيرات فعلى الإنسان أن يهيم نفسه قبل الحديث مع الآخرين.

٥- الصوت: من مفسدات الحديث المؤثر الصوت الجهورى أو الصوت الهامس لأن قوة الشخصية تظهر في اتزانها واعتدالها في استخدام الإمكانيات والوسائل التي تؤثر بها ومنها الصوت لذا يجب أن نتحدث بصوت معتدل متزن لا يرتفع إلى حد الجهر المشير ولا ينخفض إلى حد الهمس الذي يبنىء بالحمل. والصوت يجب أن يتدرج في طبقاته معبراً عن انفعالاته الصادقة في الحدود المرسومة سلفاً فلا نسرف في ارتفاع الصوت ولا نسرف في خفض الصوت إلى الدرجة التي لا يسمعون فيها من نتحدث معه.

٦- المرح: هو من أفضل وسائل قياده الحديث خاصة في المواقف الحرجه.. ولكن دون مبالغة ولا زيادة عن الحد المعقول.

٧- الإيجاء: هو الحديث المباشر عن أهدافك النهائية والذي لم يؤتى بشار مؤكدة والأفضل فيه أن نوحى بما نريده عن الحوار منذ البدء وتمهد قليلاً لقضيتك مستخدماً الإيجاء ومن خلال اهتمامك وقبول محدثك أو لا.

٨- رأى المستمع: المستمع هو الهدف الأول والأخير وعندما نتوجه إليه بالحديث لتحقيق أهداف بعينها في أى ما نقوله بالغ الأهمية ويجب أن نحرص دائماً على كسب المستمع إلى جانبنا.

٩- فن الإقناع: الإقناع شأنه شأن الحديث المؤثر له شروط ومواصفات والهدف من الإقناع هو كسب تأييد ممكن لقضية أو موقف أو رأى.

١٠- الجدل: وسيلة من وسائل المناقشة وإدارة الحوار والإقناع. ولا بد أن يكون الجدل مقيداً ومحددًا ومثيرًا.

١١- المرونة: هو عدم إحراج الطرف الآخر فإن تفاجئه مثلاً بقولنا هذا الموضوع قديم لا جديد فيه أو هذا الكلام سخيف أو أى رأى هو الأصوب بكل تأكيد ويجب أن تستخدم العبارات المرنة والموحية غير مباشرة حتى لا ينقطع حبل الحديث ولكى لا تخسر من تحادثهم.

خطوات إعداد الحديث

لإعداد الحديث ست خطوات:

١- معرفة صفات أو نوعية الجمهور المستمع. ٢- اختيار الموضوع.

٣- تحديد الغرض منه. ٤- جمع المعلومات.

٥- تنظيم محتوى الحديث. ٦- طريقة تقديم الحديث.

وفيا يلي عرض موجز لهذه الخطوات ...

١ - صفات الجمهور المستمع: يجب أن تكون لديك فكره عامة عن خصائص من يستمعون إليك: متوسط أعمارهم، ومستوى تعليمهم، واتجاهاتهم نحو موضوع الحديث، وحجم هذا الجمهور.

* العمر ومستوى التعليم: تختلف قدرة الناس على الفهم تبعًا لحصيلتهم اللغوية في مراحل عمرهم، وتبعًا لمستوى تعليمهم، فحديثك عن موضوع مثلًا لمجموعة من الأطفال دون الثامنة يجب أن يختلف عن حديثك عن نفس الموضوع لطلاب في نهاية المرحلة الثانوية، والاختلاف يكون عادة في المفردات والتراكيب وأنواع الوقائع والمعلومات التي تقدمها.

* اتجاهات المستمع: إذا كنت ستحدث في موضوع جدلي، فعليك أن تعرف اتجاه جمهورك نحوه: هل معظمهم موافقون عن وجهة نظرك أم أنهم لا يبالون؟ فإذا كان اتجاههم مخالفًا لاتجاهك، أو إذا كانوا غير مباليين فأنت مطالب بجمع كثير من الحقائق والمعلومات لاقتناعهم.

* عدد المستمعين: تتطلب المجموعة كثيرة العدد حديثًا أكثر رسمية من المجموعة قليلة العدد، والحديث لمجموعة كبيرة قد يكون من منبر أو منصه، بينما يمكن أن تتحدث مع مجموعة صغيرة وأنت جالس في مقعدك، هذا بالإضافة إلى أثر حجم الجمهور في الأسلوب العام لإلقائه.

٢- اختيار الموضوع: عند اختيار الموضوع يجب مراعاة ما يلي:

أولاً: اختر موضوعًا يملك أو تعرف عنه كثيرًا، ففي هذا عون لك على أن تكون استجابات جمهورك طيبة.

ثانيًا: ضع في اعتبارك اهتمامات الجمهور، وحدث الناس عن ما يهمهم ويشغلهم.

ثالثًا: أجعل نبرات صوتك ملائمة لمقام الحديث، فالحديث عن موضوع في المؤسسة التي تعمل بها يختلف عن إلقاء موضوع الحديث ذاته في نادى رياضى.

رابعًا: حدد الموضوع بدقة، واجمع معلومات عنه، وحدد زمن الحديث، حتى تكون قادرًا على تغطية كل جوانبه.

٣- تحديد الغرض من الحديث: تقدم الأحاديث - غالبًا لتحقيق واحد أو أكثر من

الأغراض الرئيسية التالية:

- الأخبار: ويكون بتقديم حقائق ومعلومات بطريقة مباشرة.
- الإقناع: وذلك حين تحاول إقناع الجمهور بضرورة فعل ما، أو تبني فكره معينه ويعتمد فيه - بجانب الوقائع - على مخاطبة عواطف الجمهور.

• الإمتاع: ويكون بتقديم خبرات تشعر جمهورك بالسرور والبهجة، ويكون - عادة - ذا طابع أقل في رسميته من النوعين السابقين.

٤ - جمع المعلومات: إذا لم تكن لديك معلومات عن موضوع الحديث، أو كانت معلوماتك قليلة فأتبع ما يلي:

• شاهد الموضوع على الطبيعة، فإذا كان حديثك عن إعادة تدوير ورق الصحف فأنت بحاجة لزيارة مصنع يقوم بهذه العملية.

• استخدم مقتنيات المكتبة، فالكتب والمجلات والصحف والأفلام والخرائط وغيرها تحتوي على ثروة هائلة من المعلومات.

• استخدم مصادر المعلومات الإلكترونية الموجودة في المكتبات الرقمية والإلكترونية أو باستخدام حاسبك الشخصي، ومن بين هذه المصادر: الاتصال المباشر، والأقراص المرنة، والاسطوانات المدجة، وأقراص الليزر المتراصة (CD-ROM)، والإنترنت، والوسائط المتعددة، والدوريات الإلكترونية، وأقراص الديو في دي الرقمية.

• قم بإجراء مقابلات مع نوى الخبرة والمعرفة بموضوعك فإن كان حديثك عن أثر حجم ميزانية التعليم على المدرسة، فأنت بحاجة إلى إجراء مقابلات مع عدد من معلمى المدارس في المنطقة أو الحى... «أنظر: دليل مهارات البحث لمعرفة كيفية إجراء البحث».

٥ - تنظيم محتوى الحديث: يتطلب الحديث الناجح - شأن التقرير المكتوب - عناية تنظيمية في:

* مقدمة. * متن. * خاتمة.

أجعل مقدمة حديثك جذابه، تشد انتباه الجمهور، وتجبره بموضوع الحديث بصورة تستميل الجمهور ولا تنفره، فلا تبدأ بالقول: حديثى ينصب على.. وإنما افتتح حديثك بنادره شخصية أو عبارات مؤثره.

أما متن الحديث وهو صلبه، فقدم فيه نقاطه الرئيسية، ودعم كلامها بالشواهد والتفاصيل، و قدم النقاط الرئيسية بعدة وجوه، فقد ترتب حسب الأهمية، الأهم أولاً ثم ما يليه، وقد ترتب زمنياً حسب تسلسل حدوثها، وإذا عرضت نقطه تظن أن استيعابها صعب، فحاول أن تبسطها إلى وقائع بسيطة متدرجة، أو إلى ما يعرفه الجمهور عنها.

وخاتمة الحديث خلاصته وهى آخر فرصه متاحة لك لتحدث انطباًحاً عميقاً فى المستمعين، فحاول أن تختم حديثك بأمر تدعو المستمعين إلى التفكير، وقد يفيد فى الخاتمة الاستشهاد باقتباسات من مصادر مهمة أو بأقوال شخصيات مرموقة.

٦- طريقة تقديم الحديث: عليك أن تقرر فى البداية طريقة إلقاءك للحديث... وثمة ثلاث طرق:

أ- قراءة الحديث. ب- استظهار الحديث. ج- ارتجال الحديث.

أ- قراءة الحديث: تبدو عملية سهلة، ومن مزاياها تضمن عدم نسيان نقاط معينة فى الحديث، وملائمة الحديث للوقت المتاح لك، ولكن لها مساوئ، منها أنك قد تستغرق فى القراءة ولا تواجه الجمهور، وقد تقرأ برتابة تفقده الاهتمام كما أنه يصعب عليك تعديل ما تقرأ لابتلاء مع ردود فعل الجمهور، عليك إذ اخترت قراءة حديثك أن تكتبه بعناية ودقة، وبعض المتحدثين يكتبون أحاديثهم على بطاقات مستقلة أو صفحات على جهاز كمبيوتر وجهاز عرض، تسمح لهم بمتابعه رد فعل الجمهور عند نهاية كل بطاقة أو صفحة.

ب- استظهار الحديث: المراد به حفظ الحديث، وهو عملية صعبة، تستغرق ساعات أو أياماً، تبعاً لطول الحديث، ومن عيوبها أنك قد تنسى عند الإلقاء نقاط مهمة، كما أنها لا تسمح بتعديلات فى الحديث ليلاءم الجمهور، إذا قررت حفظ الحديث يجب عند إلقائه أن تكون هادئاً وطبيعياً.

ج- ارتجال الحديث: يندر استخدامه فى الأحاديث الرسمية، ويستخدم فى اجتماعات اللجان والأندية وفرق العمل، ويمتاز بكونه عفويًا وحيويًا، ويلاءم - غالبًا - مزاج الجمهور، ومن عيوبه: أنه - إذا لم ينظم قبل إلقائه - يؤدي إلى إهمال بعض النقاط، ولذا فإنه يحسن قبل الارتجال أن تنظم أفكارك، وأن تسجل الرئيسى منها فى كلمات على ورقة صغيرة.

كيفية الحفاظ على اهتمام الآخرين بحديثي:

هناك بعض النقاط التى تجعل الآخرين على اهتمام بحديثك نوجزها فيما يلى:

- اعرف اهتمامات المشاهد: ماذا يشغل وقتهم؟ ما الشئ المستحوذ على اهتمامهم فى هذه الحياة فأن أكثر الموضوعات إقناعا فى العالم تلك التى تتحدث عن أنفسنا.
- واكب التيار: فإن ما يشغل الناس هذا الأسبوع قد لا يشغلهم الأسبوع الثانى.
- تعامل مع المشاعر: فأن أفضل طريقة للتعامل مع الآخرين هى التقرب منهم عن طريق مشاعرهم، بماذا يشعرون فالقلب والعقل لا ينفصلان والقلب دائماً أفضل موصل للعقل.
- أعرف الاهتمام العام: أن الاهتمام يختلف من شخص إلى آخر فعلى أن أسأل نفسى ما الخصائص العامة لكل هذا الجمهور وأحاول مراعاة هذه الخصائص أثناء تواصلى وحديثي إليهم.

- أصبح وأيقظ: إن الاهتمامات والمستويات متفاوتة. وبعض الناس يهتمون كلياً بموضوع قد لا يلقى عند آخرين أى اكتراث به. وهنا عليك أن تصمم المحاضرة أو الموضوع بشكل يوضح حماس أولئك المهتمين، ويوقظ اهتمام الأقل انشغالا بالموضوع.
- حدد هدف المشاهد: بالتركيز على نوعية الجمهور ومراعاة الاهتمام العام يمكنك أن تستقطب اهتمام أى فرد بسهولة.

ثالثاً: اختتام المحادثة

- إن اختتام المحادثة صعب تقريباً كافتتاحها، وغالباً ما يكون جزءاً مزعجاً من التفاعل التواصلي. وهذه بعض الاقتراحات التى يمكن أن تخفف من هذا الانزعاج.
- أ- تأمل فى المحادثة التى كنت منخرطاً فيها ولخصها باختصار على نحو يقفلها. قل مثلاً: وأنا سعيد أنى التقيتكم وعرفت ما الذى جرى فى الاجتماع، وسوف أراك - بإذن الله - فى الاجتماعات المقبلة.
- ب- عبر مباشرة عن الرغبة فى إنهاء المحادثة للقيام بأشياء أخرى. قل - على سبيل المثال - أنى أحب مواصلة الحديث معك ولكن على أن أنطلق مسرعاً، سوف أراك فيما بعد.
- ج- أشر إلى تواصلات مقبلة: قل على سبيل المثال: لماذا لا نجتمع الأسبوع المقبل ونواصل الحديث.
- د- أطلب الإقفال: أسأل المستمع مثلاً: هل استطعت أن أوضح النقاط التى طلبتها منى؟
- هـ- عبر عن استمتاعك بالتفاعل، قل مثلاً: لقد استمتعت حقاً بالحديث معك.
- وقد تضطر لاستخدام أساليب أكثر مباشرة مع من لا يمتلكون حساسية كافية للأساليب غير المباشرة التى اشرنا إليها.

ثانياً: مهارة الاستماع

- عندما يتم إطلاق صفة متحدث جيد على أحد الأشخاص فهذا يعنى أن هذا الشخص مستمع جيد فعند الاستماع يجب أن تتبع قواعد لغة الجسم كالنظر إلى المتحدث ثم الاتجاه ببطء وتحريك الرأس قليلاً وذكر بعض التعبيرات التى توضح إنك مستقبل جيد مثل (نعم/ أسمعك) أو التركيز فى عينيه.
- تعريف الاستماع: هو وسيلة للفهم والتفكير وكذلك وسيلة اتصال بين المتحدث والسامع وهى مهارة تستخدم فى الحياة اليومية.

طبيعة الاستماع

الاستماع مثل القراءة التي تؤدي للفهم، والاستماع هو القراءة بالأذن تصاحبها العمليات الفكرية، والاستماع مهارة تتميز بالتوسع في فهم الأفكار والمصطلحات والأحداث وهو الأساس في كثير من المواقف التي تتطلب الإنتباه.... والاستماع الجيد يعتمد على فهم وإدراك الموضوع بصورة عامة وإعادة تخزينه.

ويستخدم الاستماع في تكوين علاقات اجتماعية مع التخزين، والمتحدث يجب أن يكون واعياً بسامعيه ومدركاً لميولهم وحاجاتهم ورغباتهم وأن يقدم انتباهاً جاداً أو مركزاً للمتحدث.

عناصر الاستماع

- * إدراك هدف المتحدث. * إدراك معاني الكلمات.
- * فهم الأفكار. * اختيار المعلومات ذات الأهمية.
- * تقويم وجهات نظر المتحدث.
- * تلخيص الطالب لما سمعه في وضوح ورؤية فكرية تدل على الانتباه واليقظة.

أهمية الاستماع

يؤكد العلماء أنه كما ترغب في أن تكون متحدثاً جيداً... عليك بالمقابل أن تحيد فن الإصغاء لمن يحدثك.. فمقاطعتك له تضع أفكاره وتفقد السيطرة على حديثه.. وبالتالي تجعله يشعر بالحرج منك ويستصغر نفسه، وبالتالي يتجنب الاختلاط بك.. بينما إصغائك إليه يعطيه الثقة ويمجسه بأهميته وأهمية حديثه عندك.

ولا يوجد أسهل مجهوداً، ولا أفضل تأثيراً في تملك قلوب الناس من الإنصات إليهم، فعندما تشعر بالضيق من أمر ما، أو تكاد تطير فرحاً إلى من تتجه؟ بالتأكيد إلى من يحسن الإنصات، فأنتك ستفضله على غيره، تذكر أن تجربة اليمّة أو سعيدة جداً.. هل تذكر إنك استغرقت وقتاً طويلاً لمعرفة من تقولها له، بالتأكيد لا فاسمه يأتيك بسرعة وبمنظرة فاحصة على أصدقائنا الذين (نحبهم) نجد أنهم يشتركون في صفة الإنصات إلينا، ولذلك نحبهم.

وترجع أهمية الاستماع إلى النقاط الآتية:

- الاستماع هو أسبق الحواس وأساس النمو اللغوي. فهو السبيل الأساسي للتعلم في بداية المراحل التعليمية وفي سنوات الأطفال الأساسية.
- أنه المدخل الحقيقي لإكساب اللغة وتحصيل أشكال المعارف والمعلوم وهو أيضاً أهم مهارات الاستقبال المعروفة.

- حسن الاستماع سمة حضارية. تدعوا إليها كافة الحضارات الحديثة. بل إن القرآن قد سبق في هذا الشأن بمدة طويلة قال تعالى ﴿ وَإِذَا قُرِئَتْ الْقُرْآنُ فَاسْتَمِعُوا لِلَّهِ وَأَنْصِتُوا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴾ [سورة الأعراف: ٢٠٤].
- وتحتنا أيضًا السنة النبوية على الصمت في حالات كثيرة. قال الرسول ﷺ: «من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليقل خبيرًا أو ليصمت».
- تشير الدراسات إلى أن الاستماع من أكثر أساليب التواصل شيوعًا إذ أظهرت أن الإنسان يقضى ٤٥٪ منها في الاستماع.
- يعتبر الاستماع وسيلة ضرورية أو من العوامل الرئيسية المطلوبة لفهم الآخرين لأن هذا الفهم يعتبر ضرورة للتواصل والتعامل مع الآخرين.
- الاستماع النشط يساعد المتحدث على قول ما يدور في ذهنه.
- الاستماع الجيد أساس إبداء الرأي الموضوعي الصحيح.
- الاستماع ضروري لتحقيق الاستجابة الصادرة من المستمع إذا ما أحسن فهم ما استمع إليه والفهم هو الهدف الأساسي للاستماع.

مصطلحات أساسية في مجال الاستماع:

(السمع - السماع - الإنصات - الإصغاء - الاستماع)

- ١- السمع Auding: هو حاسة من حواس الإنسان وآلته الأذن ويولد الإنسان مزودًا بها. فهي الحاسة الأولى التي تتضح لدى الطفل.... وقد ذكر السمع قبل الإبصار لعدة اعتبارات منها أن السمع أهم من البصر في عملية الإدراك الحسى والتعلم. فمن الممكن إذا فقد الإنسان بصره فمن الممكن أن يتعلم ويحصل العلوم. ولكن إذا فقد سمعه تعذر عليه تعليم اللغة وتحصيل العلوم إلا في مدارس خاصة وطرق خاصة أيضًا.
- ٢- السماع Hearing: هو استقبال الأذن لذبذبات صوتية دون انتباه مقصود. وهذا يعنى أن الإنسان في هذه الحالة لا يتفاعل إيجابيًا مع ما يسمعه.
- ٣- الاستماع Listening: يختلف العديد حول تعريف الاستماع فمنهم من عرفه وفقًا للمنبهات الصوتية أو طبقًا للغة المنطوقة أو الإشارات المصاحبة.
- ٤- الإنصات: هو قدرة الفرد على تركيز انتباهه على ما يسمع من أجل تحقيق هدف محدد. والفرق بين الاستماع والإنصات فرق في الدرجة وليس في النوع.
- ٥- الإصغاء: هو استماع مستمر غير متقطع مع شدة الانتباه والتركيز لكل ما يسمع ويمكن القول أن كل إنصات يتضمن استماعًا وليس كل استماع يتضمن إنصاتًا.

ومن خلال ذلك فإن الاستماع والإنصات والإصغاء عبارة عن نشاط عقلي يهدف إلى إدراك وفهم الرسالة الشفهية وغير الشفهية المصاحبة لها في الموقف التواصل. وهذه العملية العقلية لا تتم من طرف واحد.

علمًا بأنه لا يتساوى الأفراد في القدرة على الاستماع لكننا جميعًا قادرون على تعلم فن الاستماع، إذا لم نبذل جهدًا واعيًا. وحتى نكون مستمعين ناجحين علينا أن الآتي:

أ- نتعمد الاستماع. ب- نمنع عقولنا أو أفكارنا عن الشرود.

ج- نركز على ما يقال. د- نقاوم انصراف انتباهنا إلى شيء آخر.

هـ- نجلس في المقدمة وندون ملاحظات.

وعلينا أن نكبح «الأننا» فينا وألا نفكر فقط فيما نريد أن نقول وحينما يسعى المتحدث في حديثه يجب علينا أن نصت للأفكار وأن نحكم على الرسالة بناء على مزايا مضمونها وليس على أساس طريقته كما يجب أن يكون لدينا الصبر الكافي في الإنصات إلى المتحدث بانتباه وألا نقطعه. وعلينا أن نفهم بجديده ما يقوله الشخص الآخر. وتتم ممارسة كل ذلك بوعى وصبر.

شروط إنجاح التواصل أثناء الاستماع:

١- الإنصات: وهو السكوت من أجل الاستماع ولا يعنى ذلك الامتناع عن الكلام فقط بل

الصمت الداخلى بالابتعاد عن الأفكار التى تشغلنا.

٢- التعاطف: بأن نضع أنفسنا في مكان المتكلم والشعور بشعوره.

٣- الانتباه والتركيز: وهو عمق وشمولية كل الرسائل اللفظية وغير اللفظية الصادرة عن

المرسل وهذا له علاقة باندفاع المستمع.

٤- التواصل البصرى عبر العين.

٥- عدم المقاطعة غير الضرورية لأنها تشتت المتحدث وتساعد على قطع التواصل.

٦- استكمال المعلومات من أجل الحصول على الفهم.

مبادئ الاستماع الجيد:

ومن أهم قواعد الاستماع الجيد التى تؤدى إلى التفاعل الجيد مع الآخرين.. كما أكد عليه

بعض العلماء ما يلي:

١- أثناء الاستماع تفرغ لمحدثك تماما:

فعلينا أن نحارب غرورنا الذاتى الذى يجعلنا نعتقد بارتفاع درجة براعتنا على الاستيعاب

وهكذا فاحدى قواعد تنمية المهارات هو أن تفرغ نفسك تمامًا لكل مهمة على حده خلال عملية

الاتصال.

٢- أنصت إلى التعبير غير اللفظي :

لا بد من التفرغ التام لمن يحدثنا ولقد أصبح معروفا في علم الاتصال والعلاقات الإنسانية عموماً أن أهم ما يحاول محدثنا أن ينقله إلينا يمر من خلال اللغة غير اللفظية.

٣- التركيز على الأفكار الأساسية ولا تفرق في التفاصيل :

المعلومات التي ترد إلينا تكون محملة بكثير من التفاصيل ومن إحدى مهارات الاستماع تلك القدرة على فرز هذه المعلومات وانتقاء الأساسى منها وإهمال الباقي أو إعطائه أهمية ثانوية وهذه القدرة تساعد المستمع على متابعة تسلسل الأفكار الرئيسية.

٤- تجنب سرعة الاستنتاج :

فالفائز في عملية الاتصال هو الذى يعطى محدثه الفرصة كى يعرض كل المعلومات التى لديه ويعطى لنفسه الفرصة كى يستوعب كل المعطيات التى تحملها الرسالة.

٥- تجنب تصنيف المتحدث وإطلاق الأحكام القطعية عليه :

ليس التسرع فقط في التعميم والقفز إلى الاستنتاجات هو مدعاة للتورط في سوء التفاهم بل الميل المصاحب له لسرعة تكوين الأحكام القطعية على المتحدث وينتج عن ذلك الصراع بين الأطراف ويؤثر بذلك على عملية الاتصال.

٦- إرجاع الأثر :

من أبرز مهارات فن الاستماع معرفة الأسلوب الناجح لفن الأثر الذى يوثق الصلة ويغنى الاتصال ويرقى به.... ومن شروط إرجاع الأثر ما يلي :

- أن يكون وصفا وليس تقويما.
- أن يكون محدد وليس عام.
- أن يأخذ بعين الاعتبار حاجات المرسل وقدرة احتمال الصراحة.
- يجب أن يكون مطلوبا وليس مفروضاً.
- يجب أن يركز على ما يمكن تطويره من أساليب السلوك.
- يجب أن يحسن توقيته واختيار اللحظة المناسبة التى يكون فيها الطرف الآخر مستعدا لتلقيته وقبوله.

وهناك بعض النقاط التى يمكن من خلالها أن يصبح الشخص مستمع جيد وأن

يفيده ذلك في علاقات التواصل :

* حب الاستطلاع ومعرفة أخبار الآخرين. * خفة الظل.

* الرغبة في إسعاد الآخرين. * اللغة الجيدة التي تساعد على الحديث بالتزام.

* الرغبة في الحديث عن الانجازات والتجارب الشخصية وتوجيه الاهتمام إلى الحديث مع الآخرين.

٧- التغذية الراجعة:

وهي الرسائل التي يعيها المستقبل استجابة لرسائل المرسل وقد تأخذ أشكال سمعية (جواب/ استنكار/ قبول) وبصرية (هزة الرأس/ ابتسامة) وهذا يدل على المتابعة ويشجع على مواصلة حديثه.

هل القدرة على التواصل الفعال صفة فطرية أم مهارة يمكن اكتسابها؟

على الرغم من عدم وجود أصول وراثية لما يسمى بالذكاء التواصلى إلا أنه لا يمكن تجاهل دور البيئة في تشكيل هذا الذكاء لذلك فالتربية والتعليم يمكن أن تلعب دورًا هامًا في تنمية وتعلم مهارات التواصل وتطويرها.

وبالرغم من أنه ليس هناك اهتمام يذكر لتدريس مادة الإنصات في دول عديدة، كمادة أساسية للتعليم مقارنة بالقراءة والكتابة والتحدث، إلا أننا نحظى بعدد لا بأس به من المنصتين في هذه الكرة الأرضية الجميلة، ويشارك هؤلاء بمحبتنا لهم.

لماذا يحب الناس الشخص المنصت؟ يحب الناس المنصت، لأنه المغناطيس الذي يلجأ إليه الناس، لتفريغ همومهم وأحزانهم وحتى أفراحهم فهو الذى يشعرهم في كنفه بالاحتضان والتقدير، فما أجل أن ترى أذنا صاغية بهدوء ووقار، لشخص يكاد يضيع بالغضب أو الحزن ذرعاً إنها خدمة جلييلة يقدمها إلينا من دون مقابل مادي.

ويرى المنصت لقلّة أخطاء لسانه، فمقارنة بعشاق التحدث، فإنه أقل عرضة لزلّة اللسان، وأقل تصادمًا معهم، سواء في النقاشات أو المشدات الكلامية وغيرها، المنصت يفضل حسب لسانه، ويرسل أذنيه إلى عالم المتحدثين الصاحب.

المنصت لا يعرف من بين الحضور، إلا عندما تكتشفه أعين المتحدثين، وهو منزعج في هدوء وترقب فتتابعه بحرص، علمًا بأنه لم ينطق ببنت شفة، وذلك دليل على أن المنصت شخصية لا تقل أهمية في المجالس، عن كثيرى الأسئلة والمتحدثين، فإنصاته يعرهم بالقبول والمتابعة.

كيف ترى مجلسًا تتحدث فيه ولا أحد ينصت إليك؟

- يزود الإنصات المنصت بمعلومات كثيرة فكلما زاد إنصاته زادت معلوماته، زادت حاجة الناس إليه والأنس بوجوده.

- كما يندر أن يجابه دخول المنصت إلى مجلس ما، بالاشمزاز أو التأفف، فهو يحمل رصيديًا يكاد يكون خاليًا من الصدمات أو الأحقاد في المجالس التي يذهب إليها لقلّة حديثه.. وصدق القائل: (لسانك حصانك.. أن صنته صانك... وأن خنته خانك).

- والمنصت ليس كما يتصوره البعض قليل الأصدقاء، فهو معروف بإنصاته لكل ما تأتي به ألسنه جلساته ويكفيه ذلك فخراً.

عدم الإنصات والمشاكل:

من أهم أسباب مشاكل الناس، هي عدم إحسان الإنصات إليهم، فكم من موضوع اسئ فهمه، سواء كان مع أسرنا، أصدقائنا، زملائنا في العمل... إلخ. وأدى إلى قطعه أو خلاف بدا صغيرًا، ثم انتهى كبيرًا.

كيف تكون منصتًا جيدًا؟

- الإنصات بالعينين! أن تكون منصتًا جيدًا، ليس معناه أن تنصت بإذنك فقط، وإنما بعينك أيضًا! هذه ليست دعاية، فقط أثبتت دراسات عديدة أن تتبع المنصتين لأعين المتحدثين، يزيد الفئة الأولى تركيزًا ومتابعة، ويزيد الثانية راحة أكثر في الحديث وفي مجتمعاتنا الشرقية نعود أطفالنا على عدم النظر إلى عيني الكبار، حيث يعتبرونها نوعًا من أنواع عدم الاحترام، وفي الحقيقة هي نظرية ليست صحيحة.
- المقاطعة: لا تقاطع أبدًا، بل انتظر حين انتهاء محدثك، فذلك من شأنه تعويدهم على أسلوبك، والذي سيكون سببًا في ارتياحهم عند التحدث إليك.
- التفاعل والتمثيل: تفاعل مع ما يقال بصدق ومن دون التمثيل، وتذكر أن هناك إناسًا كثيرون لديهم من الفطنة والبداهة، ما قد يفوق توقعاتك مرة أخرى، لا تتصنع المتابعة فرائحتها يسهل على أي شخص التعرف عليها، مما قد يفسد عليك جميع محاولاتك.
- الوقت والمكان: إن اختيار الوقت والمكان هما في غاية الأهمية، فكيف يراد من شخص ما أن ينصت وهو مستغرق في متابعة برنامج تليفزيوني محبوب لديه أو مستغرقًا في عمل يدوي ما أو أن يكون على وشك الخروج من منزله أو مكتبه، فمن يريد إنصاتا يرضيه، فليختر الوقت والمكان المناسبين).

يقول أبو حامد الغزالي في صفات المنصتين الجيدين: (أن يكون مصغيًا إلى ما يقوله القائل، حاضر القلب، قليل الالتفات إلى الجوانب متحرزًا عن النظر إلى وجوه المستمعين وما يظهر عليهم من أحوال الوجد، مشتغلا بنفسه ومراعاة قلبه، ومراقبة ما يفتح الله تعالى له من رحمته في

سره، متحفظاً عن حركة تشوش على أصحابه... بل يكون هادئاً ومتحفظاً، رافع الرأس في جلوسه.

• انتقاء الكلمات: حاول أن تنتقى كلماتك.. فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها.. كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً للحديث.. وأن تتعد عما ينفر الناس من المواضيع.. فحديثك دليل شخصيتك.... كما ينصح دائماً في عملية الإصغاء بالبعد عن إشعار المستقبل بعدم أهمية ما يقول (مثلاً انشغال المرسل بشأن آخر) أو انتقاد طريقته في العرض، ومقاطعته أو تغيير الحديث فجأة.

ولذلك يجب أن يراعى المرسل الآتى:

- توفير الاحترام والاهتمام بردود الأفعال.
 - استخدام لغة الإشارة الإيجابية (الابتسامة، الإيحاء).
 - الإصغاء الجيد وعدم المقاطعة، ومشاركة المستمعين في الرأي.
- وتعتبر مهارات الإنصات أكثر صعوبة من مهارات التحدث والسبب الرئيسى في هذا أنها تعتمد على قاعدة من المهارات الوجدانية أو العاطفية.... والمنصت الجيد يستمع إلى المستقبل من أجل الفهم لا من أجل الهجوم، أو من أجل إعداد الرد أو الإجابة.

والسبب الآخر في صعوبة مهارة الإنصات أنها تتكون من عناصر أكثر من عناصر التحدث. فبعد أن تعطى الشخص انتباهك فما زال عليك أن تقوم بعمل أربعة أشياء هي:

- 1- استمع 2- اعترف. 3- ابحث وافحص 4- استقص.

وفيما يلي شرح موجز لهذه النقاط:

استمع: أعط الآخر انتباهك الشخصى فى محاولتك لفهم ما هية المشكلة بالنسبة له، استمع بأذنيك وعينيك، كذلك استخدم تعبيراتك اللفظية وغير اللفظية لإظهار الاهتمام.

اعترف: عرف الآخر أنك فهمت ما يريد، وحاول أن تعرض تفسيرك موضعاً أن هذا التفسير من وجهة نظرك.

افحص: تأكد أنك فهمت الرسالة مشجعاً المستقبل على أن يضيف أو يعدل في فهمك.

استقص: أسأل عدة أسئلة تساعد الشخص الآخر في أن يغير إجابته الأولى أو يعدلها إلى إجابة تعطى معلومة معينة ذكرتها، أو عن شىء يريدك أن تفعله أو تقوله بدلاً من أن تكون دفاعياً. وأهم عنصر من هذه العناصر هو الاعتراف بأنك فهمت ما يريد فهو يحسن من استخدامك للعناصر الأخرى.

ولتحسين مهاراتك في الاستماع عليك بإتباع ما يلي:

- راقب أسلوب المتحدث عن طريق سؤال نفسك ما الذى يعرفه المتحدث أكثر مما تعرفه أنت.
- قم بتنحية شخصيتك جانبك وذلك حتى تقلل من تأثيرك العاطفى تجاه ما تم قوله ولكى تكون أكثر قدرة على سماع الرسالة كلها.
- استمع إلى كل من الأفكار والحقائق وتعرف على الفرق بين الحقيقة والمبدأ وبين الفكرة المثال وبين الأدلة النقاش.
- احتفظ بذهنك حاضرًا واسأل بعض الأسئلة التى تساعدك على الفهم.
- دون بعض الملاحظات المختصرة والمركزة.
- ابتعد عن التشتت فى الفكر وإغلاق الأبواب والراديو والتليفزيون والاقتراب أكثر من المتحدث.
- قم بمتابعة المتحدث عن طريق محاولة توقع ما سوف يتم قوله وعن طريق التفكير فيما تتم قوله فعلاً.
- استخدم المهارات التعبيرية لمساعدتك على التركيز مثل النظرات والإشارات.
- قم بتقييم ونقد محتوى الرسالة وليس المتحدث.
- قم بزيادة مهاراتك فى الاستماع عن طريق سماع المحاضرات أو ما شابه ذلك.

ثالثاً: مهارة الإقناع

تعريف الإقناع:

للإقناع عدة تعريفات منها ما يلي.

- استخدام المتحدث أو الكاتب للألفاظ والإشارات التى يمكن أن تؤثر فى تغيير الاتجاهات والميول والسلوكيات.
- عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة أو رأى.
- تأثير سليم ومقبول على القناعات لتغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة مقبولة وواضحة.
- وهو أيضاً عملية التأثير على قيم الشخص الآخر ومعتقداته ومواقفه وسلوكه، ويشكل مفهوم التأثير مفتاح فهم عملية الإقناع، ففى الغالب تساوى بين عملية الإقناع والقوة، ولكن الإقناع بالضرورة القوة (فالقوة تشير إلى السيطرة أو التحكم بالآخر).

ويظهر جلياً من التعريفات السابقة أن الإقناع مهارة من مهارات الاتصال والتمكن من فنون الحوار وآدابه. وتتداخل بعض الكلمات في المعنى مع الإقناع مع وجود فوارق قد تكون دقيقة إلى درجة خفائها عن البعض؛ ومن أمثال هذه الكلمات: الخداع، الإغراء، التفاوض. فبعضها تمهيج للغرائز وبعضها تزييف للحقائق وبعضها مجرد حل وسط واتفاق دون اقتناع وهكذا.

أدوات نجاح فن الإقناع

- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.
- معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم.
- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة: حسن الخلق - أناة المظهر - الثقافة الواسعة - التفاعل الإيجابي مع الشخص الآخر.
- التمكن من مهارات الإقناع واللياقة من خلال امتلاك مهارات الاتصال وإجادة فنون الحوار مع الالتزام بآدابه.

عناصر مهارة الإقناع

- ١- المصدر: ويجب أن تتوافر فيه صفات منها:
 - الثقة: ويحصل عليها من تأريخ المصدر إضافة إلى مدى اهتمامه بمصالح الآخرين.
 - المصداقية: في الوعود والأخبار والتقييم.
 - القدرة على استخدام عدة أساليب للإقناع: كلمة، مقالة، منطق، عاطفة.
 - المستوى العلمي والثقافي والمعرفي.
 - الالتزام بالمبادئ والقناعات التي يريد إقناع الآخرين بها.
- ٢- الرسالة: لا بد أن تكون:
 - واضحة لا غموض فيها بحيث يستطيع جمهور المخاطبين فهمها فهماً متائلاً.
 - بروز الهدف منها دون حاجة لعناء البحث عنه.
 - مرتبة ترتيباً منطقياً مع التأكيد على الأدلة والبراهين.
 - مناسبة العبارات والجمل حتى لا تسبب إشكالاً أو حرجاً ولكل مقام مقال.
 - بعيدة عن الجدل واستعداء الآخرين؛ لأن المحاصر أو المعادي سيقاوم دون شك.
- ٣- المستقبل: ينبغي مراعاة ما يلي:
 - الفروق العمرية والبيئية.

- الاختلافات الثقافية والمذهبية.
 - المكانة العلمية والمالية والاجتماعية.
 - مستوى الثقة بالنفس.
 - الانفتاح الذهني.
- ويعتمد نجاح الإقناع على ما يلي:
- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.
 - معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم وترتيبها.
 - الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة: حسن الخلق، أناقة المظهر، الثقافة الواسعة.
 - التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.
 - التمكن من مهارات الإقناع وآلياته من خلال إمتلاك مهارات الاتصال وإجادة فنون الحوار مع الالتزام بأدابه.
 - التوكل على الله ودعائه مع حسن الظن به سبحانه.
- ما يجب عليك فعله فيما يتعلق بموضوع الإقناع:
- أولاً: قبل الإقناع:
- الإعداد الكامل فعدم الاهتمام بإعداد الموضوع فيه إتلاف للجهد ومضيعة للأوقات.
 - البدء بالأهم أولاً خشية طغيان ما لا يهم على المهم.
 - اختيار التوقيت المناسب لك وللطرف الآخر.
- ثانياً: في أثناء الإقناع:
- توضيح الفكرة بالقدر الذي يزيل اللبس عنها.
 - المنطقية والتدرج.
 - العناية بحاجات الطرف الآخر.
 - تفعيل أثر المشاعر.
- ثالثاً: بعد الإقناع:
- دحض الشبهات والرد على الاعتراضات.
 - التأكد من درجة الإقناع من خلال إخبار الطرف الآخر أو مشاركته في الجواب عن الاعتراضات أو حماسه للعمل المبني على إقتناعه.
 - تفعيل السلوكي المباشر.

قواعد مهارة الإقناع

هناك بعض قواعد لفن الإقناع إذا اتبعها الشخص باهتمام ودقة سوف يكون من أكثر الناس حبًا وقبولاً من الآخرين.. ومن أهم هذه القواعد ما يلي:

- أن يكون القيام بعملية الإقناع خالصًا لله سبحانه وتعالى.
- الالتجاء لله بطلب العون والتوفيق ووضوح الحق.
- وجود متطلبات الإقناع الرئيسة وهي:
 - الاقتناع بالفكرة ووضوحها. - القدرة على إيضاها.
 - القوة في طرح الفكرة. - توافر الخصال الضرورية في مصدر الإقناع.
- معرفة شخصية المتلقى وقيمة واحتياجاته مع تحديد تربيها، وقد ينبغي عليك تقمص شخصيته للتعرف على دوافعه ووجهة نظره، كما يجب معرفة حيله وألعيه حتى لا تقع في شركها.
- حصر مميزات الفكرة التي تدعو إليها مع معرفة مأخذها الحقيقية أو المتوهمة وتحليل المعارضة السلبية المحتملة وإعداد الجواب الشافي عنها.
- وأعلم أن أسلم طريقة للتغلب على الاعتراض أن تجعله من ضمن حديثك.
- اختيار الأحوال المناسبة للإقناع: زمانيه ومكانيه ونفسيه وجسديه؛ مع تعيين الفرصة المناسبة لتحقيق ذلك.

تحليل مهارة الإقناع: يمكن تحليل مهارة الإقناع إلى:

- مقدمات متفق عليها كالحقائق والمسلمات.
- نتائج منطقية مبنية على المقدمات.
- الابتعاد عن الجدل والتحدى واتهام النوايا، لأن جعل الطرف الآخر متهمًا يلزمه بالدفاع وربما المكابرة والعناد.
- إذا كنت ستطرح فكرة في محيط ما: فروج لها عند أركان ذلك المحيط قبل البدء بنشرها.
- تعلم أن تقارن بين حالين ومسلكين لتعزيز فكرتك.
- حدد مسبقًا متى وكيف تنهى حديثك.
- لخص الأفكار الأساسية حتى لا تضع في متاهة الحديث المتشعب.
- اضبط نفسك حتى لا يستثيرك أحد؛ وراقب لغة جسدك حتى لا تخونك.

- أشعر الطرف المقابل باهتمامك من خلال: ربط بداية حديثك بنهاية حديثه ما أمكن.
- تعزيز جوانب الاتفاق.
- أشعره بمحبتك وعذرك إياه.

عوائق مهارة الإقناع

- من عوائق الإقناع التي لا بد على الفرد أن يتجنبها ما يلي:
- الاستبداد والتسلط: لأن موافقة الطرف الآخر شكلية تزول بزوال الاستبداد.
- طبيعة الشخص المقابل: فيصعب إقناع المعتد برأيه وتعاظم الصعوبة إذا كان المعتمد بنفسه جاهلاً جهلاً مركباً.
- كثرة الأفكار مما يربك الذهن.
- تذبذب مستوى القناعة أو ضعف أداء الرسالة من قبل المصدر.
- الاعتقاد الخاطئ بصعوبة التغيير أو استحالته وهذه نتيجة مبكرة تقضى على كل جهد قبل تمامه.
- اختفاء ثقافة الإشادة بحق من قبل المصدر تجاه المستقبل.

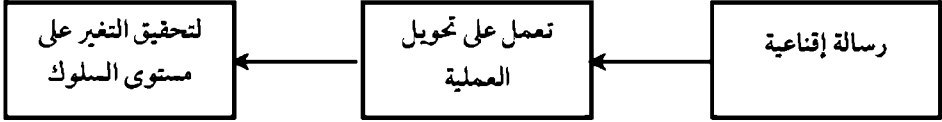
الاتصال الإقناعي

يشير مفهوم الاتصال الإقناعي Persuasive communication إلى علم التفاعلات بين الأفراد التي هي شأنها أن تحدث أثارا سلوكية.

ومن ثم فالاتصال الإقناعي، اتصال مخطط Planned communication ينطوى على تلك التدخلات المقصودة التي تستهدف تحقيق تغيرات محددة سلفاً في السلوك العلني والمستتر والخفي للمستقبل المستهدف، ويفيد هذا العلم من أبحاث الاتصال، لتوظيف مبادئه العامة، كإطار مرجعي في اتخاذ القرارات المتعلقة بالاتصال الإقناعي والمخطط.

وعلى الرغم من أن الإقناع ليس هو الأثر Effect الوحيد للاتصال إلا أن الكثير من الباحثين يذهبون إلى أن الرسالة المنقنة والفعالة هي تلك التي تتميز بخصائص جديدة بتحويل الوظيفة السيكولوجية للفرد على النحو الذي يجعله يستجيب علنا تجاه موضوع الإقناع، ومفرداته وبالأساليب التي يريدها القائم بالاتصال Communicator أو التي يوحى بها.

ومعنى ذلك «أن هناك افتراضاً يشير إلى أن أداة الإقناع إنما تمكن في تعديل البناء السيكولوجي الداخلي للفرد، كمشاهدة تعزيز الموقف الشرائي تجاه نوع معين من الدواء بواسطة إثارة الخوف في نفوس الناس (عملية سيكولوجية). وهذا هو النموذج السيكولوجي لعملية الإقناع.

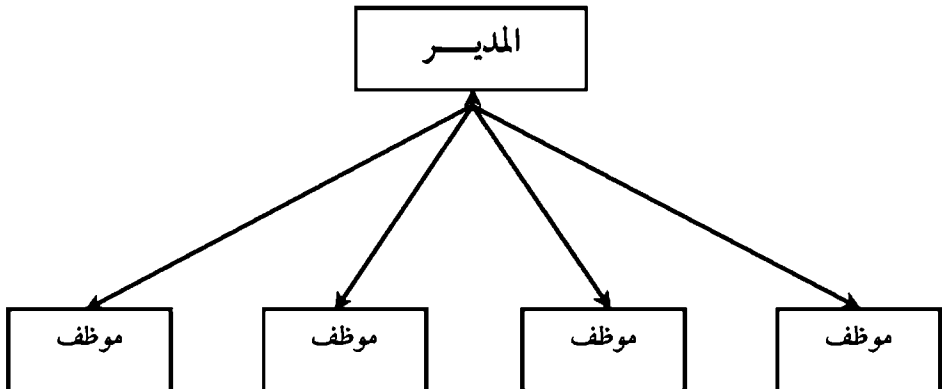


الاتصال الإقناعي والاتصال التعبيري:

والاتصال الإقناعي يوظف في فنونه، أساليب الاتصال التعبيري، والإعلام، لغايته (الإقناعية) عن طريق تحريك الأفكار وإثارة المشاعر معًا. فالأسلوب في الاتصال التعبيري والإعلامي والخطابي يعتمد على اللغة الواضحة الدقيقة. دون إسفاف وفي الاتصال الإقناعي يستعين المرسل بأساليب الاتصال التعبيري في إثارة الانفعالات، و«تمثيل المنظر أمام العيون» بحيث تبدو كأنها درامية في تقديمها، من أن يرى زملاءه. فالرؤيا هي أحد أشكال الاتصال. ومن الواضح أنه في مثل هذه الظروف لا يستطيع المدير أن يقود موظفيه. فليست هناك وسيلة يدرك بها الموظف رغبات المدير، كما لا يستطيع المدير أن يصدر توجيهات لمؤسسه فليس في مقدوره إثارة دوافع الموظفين حيث أنه لا يدرك حاجاتهم أو رغباتهم.

وعندما يتعذر حدوث الاتصال لوجود جدار الصمت فإنه يستحيل الحصول على الجهود الجماعية ويتمثل في أذهان العاملين مما يجعل الاتصال متعذرًا أو صعبًا لتعذر الرؤيا، وغالبًا ما نجد أن هذه الحواجز البشرية كورقة الترشيح حيث تسمح بمرور بعض الاتصال وتجزئ البعض الآخر مما يجعل الاتصال غير متكافئ. والنتيجة الحتمية لذلك هو سوء الفهم وعدم القدرة على اتخاذ قرارات سليمة.

وإذا ما أزيل حواجز الصمت بين المدير وموظفيه بحيث يستطيعون التواصل بينهم فإنهم يتمكنوا من التفاعل والعمل سوياً.

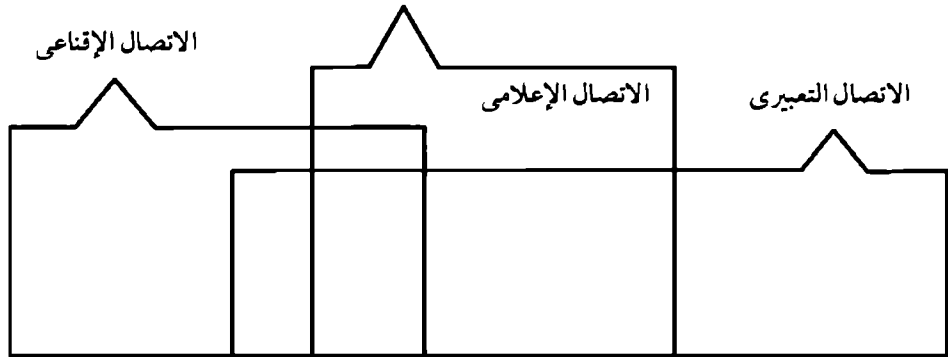


ويتضح من الشكل السابق إن أهداف الاتصال تكمن في تيسير الحصول على المعلومات والفهم اللازم لعمل الجماعة... فعندما يستطيع الناس الاتصال بعضهم البعض الآخر فأنهم بالتالي يتمكنون من العمل سويًا ولكن هل من الضروري أن تعمل الجماعة متكاملة في هذه الحالة؟ إن هذا يتوقف على معنويات الجماعة واتجاهاتهم نحو التعاون. ويستنتج من هذا أن من أهداف الاتصال تنمية الاتجاهات اللازمة لإثارة الواقعية والتعاون وتحقيق الإشباع المهني.

وتساعد عملية الاتصال على تحقيق الأهداف التي ينشدها المدير سواء فيما يتعلق بالانتاج والتوزيع أو الخدمة أو أى هدف آخر فعملية الاتصال هي بمثابة الوصلة التي تربط بين الجهود الذهنية والجسمية للأفراد وتخلق منهم فريق منتج على مستوى المسؤولية تتوافر لديه رغبة أكيدة في إنجاز ما يكلف به من عمل.

الإقناع وأنماط الاتصال

يتضح لنا مما سبق أن الاتصال يتضمن الإعلام والإقناع، والتعبير، والاتصال بالجمهور يشتمل على هذه الأنماط الاتصالية وذلك كما هو موضح في الشكل التالى:



ويبين الشكل السابق أن هذه الأنماط الاتصالية، ليست مستقلة عن بعضها البعض ولكنها متداخلة في بعضها البعض، على طول السلم الاتصالي، ولكن هذا التصنيف يقصد به التأكيد على كيفية كل فن من فنون الاتصال، وفي إطار المفهوم الذى يذهب على أن الاتصال بالجمهور هو « بث رسائل واقعية أو خيالية موحدة على أعداد كبيرة من الناس يختلفون فيما بينهم من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية وينتشر في مناطق متفرقة.

- والرسائل الواقعية في هذا السياق تشير إلى الاتصال الإعلامى، الذى يتضمن الأخبار والمعلومات والتعليقات التى تدور حول الأحداث، وتنشرها الصحف وتذيعها الإذاعة المسموعة والمرئية.

- أما الرسائل الخيالية، فتشير إلى الاتصال التعبيرى الذى يشمل القصص والتمثيلات

والروايات والموسيقى وغيرها من ألوان الإبداع الفنى، التى قد تركز على الواقع، لكنها تنسج منه صورة فنية، أو قد تكون من نسج الخيال، ولكنها من حيث التعبير الاتصالى ترتبط بواقع المجتمع وما فيه من اتجاهات ومبادئ ومعتقدات وقيم وفى الاتصال الجماهيرى الحديث تتعرض الجماهير المختلفة من حيث السن أو الحالة الاقتصادية، أو المكانة الاجتماعية أو الثقافية، لنفس المؤثرات الناتجة عن الاتصال الإعلامى، والتعبيرى، مهما تباعدت مناطق إقامتهم.

- ويتضمن الاتصال الإقناعى: أشكال الدعاية، والإعلان، والتعليم والعلاقات العامة وغيرها من الأشكال التى قد تتصل بالفنون، والاتصال التعبيرى لأداء أغراضها الإقناعية وكما تبين فى الشكل السابق، فإن الاتصال الإقناعى يتداخل مع نمطى الاتصال: الإعلامى، والتعبيرى، ذلك إنه يتوصل بنفس الوسائل الاتصالية، ويفيد من فنية الإعلام، والفنون، لتوكيد هدفه الإقناعى، لكى يغير من مظاهر الاستجابة، عبر الدائرة الاتصالية العامة، التى تشترك فيها أنماط الاتصال جميعاً الأمر الذى يمكن توضيحه من خلال عناصره الأساسية، وهى:

أولاً: المرسل أو المصدر: وهو فى الاتصال الإقناعى، الشخص الذى يقوم بالاتصال بعد أن توافرت لديه النية فى العمل على تغيير مظاهر الاستجابة المرتبطة بموقف معين والمعبرة عنه، وهنا يفترض الاتصال الإقناعى فى منطقتين: منطق مملكة الشخص الذى توجه إليه، ومنطق آخر يملكه المرسل أو القائم بالاتصال الإقناعى وهناك «صراع بين هذين المنطقتين ينتهى إلى تغليب منطق المرسل على منطق المستقبل لكى يعتبر العمل الدعائى - مثلاً - ناجحاً».

ثانياً: الرموز المكتوبة أو المنطوقة: التى يستخدمها المرسل للتعبير عن مفاهيمه وأفكاره التى تقوم بعملية التأثير والإجاء أو الاضطراب والتمويه، وهى تعتبر - كما هو الحال فى الدعاية - بمثابة «عناصر تخلق نوعاً من الصدمات الفكرية التى تؤدى إلى سير منطق التفكير السرى فى غير طريقة الطبيعى».

ثالثاً: قناة الاتصال: التى تربط المرسل بالمستقبل، وتتحرك فنون الاتصال الإقناعى من خلالها، من المصدر إلى المصب، مرسله بوسائل الاتصال، من صحافة، وإذاعة وتلفزيون، وسينما ومسرح، واسطوانات، ومنشورات، ومعارض فنية، وهى نفس الوسائل التى يرسل بها الاتصال الإعلامى والتعبيرى، على النحو الذى يجعل التمييز بين أنماط الاتصال فى هذه القنوات أمراً ضرورياً.

رابعاً: الجمهور أو المستقبل: وهو المستهدف فى عملية الاتصال الإقناعى ولذلك تلجأ الدعاية إلى «قادة الرأى» فى عملية الإقناع لأن ذلك من شأنه أن يؤدى إلى اتخاذ مواقف قدوة للآخرين، تتسم بالتأثير والقابلية للانتشار والمحاكاة.

خامساً: المنطق الإقناعى: وهو الذى يسمح بالتجانس فى عناصر الإستراتيجية الإقناعية.

فالدعاية مثلاً، لا يمكن أن يكون جوهرها «صادقاً في جميع عناصره»، وإلا لما كانت هناك حاجة إلى الدعاية، كذلك لا يجوز أن يكون منطقتها كاذباً في جميع عناصره، وإلا فالدعاية مقضى عليها بالفشل - ولذلك يتمثل المنطق الدعائي في تحقيق أكبر قسط ممكن من الإقناع ولو كان ذلك على حساب الحقيقة.

رابعاً: مهارات الاتصال الفكرى

تستخدم مهارات الاتصال في نقل الأفكار للآخرين... ونستخدم مهارات الاتصال حينما نتصل بأشخاص آخرين وتعامل معهم وجها لوجه أو غير ذلك.... وقد يمضى الناس معظم أوقاتهم في محاولة لإيصال أفكارهم للآخرين ولكن للأسف تواجههم مشكلات متعددة.

- ومن أغرب أشكال الاتصال هو الاتصال الفكرى وهو الذى يزداد فيه شعور الشخص بأنك تتحدث إليه وحده وكلما حدث ذلك كلما تعاضم تأثير تواصلك معه وزادت ثقته بك.... وهناك مبدأ قديم وصحيح يقول: (إن إيمانك بكلام شخص ما نابع من الثقة المتبادلة بينكما) فالثقة أساس تقويمك في أذهان الآخرين وتقويمهم في ذهنك أيضاً وأيضاً وإنما أمر حاسم لأنها تحدد موقفهم تجاهك وتجاه رسالتك ولهذا فعليك أن تبذل كل ما بوسعك لتدفع من مكانتك بينهم ولتحظى بأكثر تصديق ممكن من قبل كل من تتعامل معهم.

وكلما توحدت عناصر الموضوع في وحدة واحدة كان الاتصال الفكرى أعظم ولكن يحدث ذلك سيحتاج كل عنصر من هذه العناصر إلى قوة المعنى وذلك عن طريق وضعه مع بقية العناصر بشكل متناسك ومتجانس.

النجاح فى الاتصال الفكرى

تعتبر درجة التغير أهم مقياس للنجاح، فباستطاعتك نقل المستمع من حالة إلى حالة أخرى تريد الوصول إليها، وقد يتناول هذا التغير النواحي العاطفية أو التعليمية أو الجسدية أو الثلاثة معاً، وبناءً عليه يجب أن تحاول النجاح في محاولتك هذه وإلا ستصبح محاولتك كالذى ينفخ هواءً ساخناً في ليلة عاصفة.

خطوات نجاح الاتصال الفكرى

إن اختلاف اللغة يستوجب وجود مترجم يترجم بأمانة الأفكار بصورة صحيحة ومفهومة للمستمع.

عملية التفسير (التأويل): تجمع هذه العملية كل وسائل الاتصال الفكرى، فالشخص الذى يريد نقل أفكاره لشخص آخر أو المترجم يتلقى تلك الأفكار والكلمات ويصبها في قالب واحد

مناسب، لكى يساعد المستمع على فهم ما يفعله، وهذا ما يتم في جميع عمليات الاتصال الفكرى.... ونقل الأفكار لا يعنى فقط ترجمته من لغة إلى لغة الحوار، وهناك نواحي ثلاثة يجب إتباعها أثناء التحدث للآخرين، والتعبير عن الأفكار، وهى:

- هضم واستيعاب الأفكار المراد إيصالها للآخرين.
- صياغة هذه الأفكار بكلمات بسيطة، وتعتبر هذه العملية عملية عقلية.
- إيصال هذه الأفكار للمستمع بشكل شيق.

ومن أهم خطوات النجاح للاتصال الفكرى أيضًا ما يلى:

- 1- عملية التفسير (التأويل): فالشخص يريد نقل أفكاره لشخص آخر يتلقى تلك الأفكار والكلمات ويضعها في قالب مناسب يساعد المستمع على الفهم.
- 2- الفشل في الاتصالات الفكرية: إن الجميع في الاتصالات الفكرية لهم هدف مشترك وهو إغراء المستمع وإنك تريد إقناع الناس بشراء أشياء لا يحتاجونها كاللدعاية، أو بموضوع معين.
- 3- النجاح في الاتصال الفكرى: تعتبر درجة التعبير أهم مقياس النجاح فاستطاعتك نقل المستمع من حالة إلى حالة أخرى تريد الوصول إليها.

الفشل فى الاتصالات الفكرية

جميع الاتصالات الفكرية لها هدف مشترك وهو تغير المستمع أو التأثير عليه، وكمثال على ذلك أنك تريد إقناع الناس بشراء أشياء لا يحتاجونها (كاللدعايات مثلاً)، أو جعلهم يؤمنون بفكرة بعيدة كل البعد عن أفكارهم، أو أن تفهمهم شيئاً لم يسبق لهم معرفته، أو أن يقوموا بفعل عمل ما لم يسبق لهم ممارسته من قبل، وأظن أنه ليس هناك أى سبب حقيقى لهذا الاتصال، إذ لم يتوفر هدف واحد من الأهداف التى سبقت، وإلا فستكون كمن يتكلم مع نفسه وإليها.

- يمضى الناس معظم أوقاتهم في محاولة لإيصال أفكارهم للآخرين، ولكن للأسف تواجههم مشكلات متعددة. ونجد في حياتنا العملية أمثلة كثيرة منها:

- كانت جهود الأستاذ «أوليفر» في التدريس فاشلة، إذ لا يستطيع إيصال ما يدور بذهنه من أفكار إلى طلابه، ولا يحسن التعبير، حتى لقب بالغبى.

إن أكبر خطأ يقع فيه الناس أنهم حين يتعاملون مع بعضهم بعضاً، فإنهم يفترضون أن المعنى المقصود قد فهم تماماً. ولكن ولكى يتم الاتصال الفكرى الناجح يجب أن يكون المعنى منقولاً بصورة سهلة سلسلة تساعد على الفهم.

هل هناك علاقة حتمية بين الضجيج والاتصال الفكرى؟

هناك علاقة حتمية بين الضجيج والاتصال الفكرى ويكون سبباً لعدم وجود جو الانسجام الفكرى بين المتحدث والمستمع والضجيج قد يكون حسياً (بكاء الأطفال، الكلام، صوت الشخير،... إلخ).... ولكن لينجح الاتصال الفكرى عليك أن تتغلب على مثل هذه الصعوبات ويمكنك حصر هذه العقبات ضمن أنواع منها:

- ١- يمكن أن تكون العقبة الأولى صوتك المرتفع جداً أو المنخفض جداً.
- ٢- استخدامك للغة غير واضحة للمستمع أو أخطاءً نحوية أو تعبيراً بالإضافة إلى الأخطاء الطباعية.
- ٣- مكان الاجتماع. ٤- شعور المخاطب بالنعاس بعد الغداء.
- ٥- صوت عاصفة هوجاء في الخارج. ٦- ارتفاع درجة الحرارة.
- ٧- صوت سحب الكراسى والمقاعد. ٨- صوت طنين دبور أو حشرة.
- ٩- جهل المخاطب بالموضوع المطروح.

وهناك مثال يوضح لنا الطريقة أو الفكرة لتحسين أى تواصل فكرى:

عانى أحد مديري شركة صنع الألواح الخشبية من نزاع مستمر بين الموظفين والعمال، فكل فريق منهم يعد نفسه الأهم للعمل، وأخيراً قرر هذا المدير أن يعقد اجتماعاً لحل المشكلة.... وأخبرهم في الاجتماع أن شركتنا مثل الدراجة لها عجلتين فإذا كانت إحدهما أصغر من الثانية أو تعطلت فتتعطل الدراجة. ولكن إن كانتا في توازن فستعمل بسهولة. وهكذا فهم الجميع الفكرة فالمدبر نجح في إيصال الفكرة معهم لأنه استخدم صورة قوية لأذهانهم. والصورة عظيمة الفائدة لمساعدتنا في حل مشكلات التواصل الفكرى.

الطريقة الصحيحة لجذب انتباه الناس

لا بد لكل شخص يتلقى المعلومات من احتواء معنى معين في ذهنه. ومن هذا المنطلق كان الهدف الأساسى للمتحدث إيصال ما يريده بالمعنى الدقيق؛ عن طريق جذب المستمع بشدة إلى المتحدث وهو الخطوة الأساسية؛ ولهذا فعلى المتحدث لتحقيق ذلك أن يعرف كيف يربط بين ما يقوله وبين ما يتلقاه المستمع وعليه أن يصوغ أفكاره بأسلوب بسيط وقريب من السامع. والاتصال الفكرى له ثلاث أهداف رئيسية، وهى:

- ١- جعل المستمعين تحت تأثير فكره معينه يستمعون إليها.
- ٢- إجبار المستمعين على إحساسهم بعقدة المسألة أو صعوبة الموضوع للمساعدة في حلها.
- ٣- جعلهم يقومون بعمل معين.

وبذلك تصبح طريقة المتكلم حافزاً عظيماً لجعل السامع يفكر كثيراً، وعن طريق هذا التفكير سيطبق المرء ما يسمعه ومع أن التفكير والشعور والفعل أمور داخلية غير مرئية، فإن تحقيقها لا يكون إلا بطرق خارجية مؤثره جداً.... أمثلة على ذلك:

- أضطر المجتمع الأمريكي المبلى بسرطان التدخين إدخال دعايات تلفزيونية تطالب بإيقاف التدخين وقد أظهرت هذه الدعايات أطفالاً يرتدون ملابس آبائهم، بالإضافة إلى صورة لفافة تبغ في طبق رماد لفائف التبغ، وكان هدفهم إظهار تقليد الأطفال لأبائهم، وكانت هذه الصورة كافية لجعل الشخص المدخن يشعر بخطورة تدخينه في دفع أطفاله إلى هذه العادة السيئة.
- إن لفت انتباه الناس لموضوعك ليس بالأمر السهل لأنه يجب عليك أن تعرف ما أهم شيء للقارئ أو السامع أو المشاهد. هذا بالإضافة إلى ضرورة معرفتك ما يجب ويكره وما أهدافه ومعتقداته ومخاوفه.
- كلما ازداد شعور كل واحد من جمهورك كأنك تتحدث إليه وحدة تعاضم تأثير تواصلك معه لذلك أعطى كل فرد من الجمهور إحساس بأنك تتحدث معه شخصياً في جلسته خاصة. وسيقابلك باستجابة إيجابية، ويهتم بك وبموضوعك بدرجة كبيرة.

كيف تستحوذ على ثقة الآخرين؟

- هناك مثل قديم وصحيح يقول (أن إيمانك بكلام شخص ما نابع من ثقتك به) فالثقة أساس تقويمك في إذهان الناس. إنها أمر حاسم لأنه يحدد موقف الجمهور تجاهك وتجاه رسالتك. ولهذا فعليك أن تبذل ما بوسعك. لترفع مكانتك بينهم، ولتحظى بأكثر تصديق ممكن من قبل الناس... مثلاً على الثقة:
- من حياة بيكاسو: هناك قصة عن رجل تقدم من بيكاسو في مقهى، وقال الرجل بإعجاب عن أعمال بيكاسو الرائعة خذ هذا الشيك الموقع بعشرة آلاف دولار ثمناً لبعض أعمالك الأدبية فنزعه بيكاسو منه مجيياً عندما سأصرف الشيك، ستستلم الرسومات. فابتهج الرجل كثيراً وشكره بامتنان. والسؤال هو ما الذي جعل هذا الرجل يدفع عشرة آلاف دولار ثمناً لرسومات عابثة؟

بعض فوائد الحوار والاتصال الفكري

- كسب حب الآخرين والتواصل معهم يجعل الناس يتألفون مع بعضهم فالحوار من أهم أدوات التألف، وتكون العلاقات طيبة وقوية مع كل المحيطين به في المنزل والمدرسة والعمل.

- الحوار من أهم وسائل الاتصال والتأثير في الآخرين حيث الاتصال المباشر المتبادل يحقق سرعة التفاهم ويضمن توصيل القيم والحقائق أكثر وأفضل وأسرع من وسائل الاتصال.
- الحوار وسيلة الإصلاح بين الناس وإشاعه روح الحب والود بما يحقق قوة المجتمع وتماسكه ويضمن السلام والأمن الاجتماعى من خلال تقريب وجهات النظر. والتفاهم والتنسيق والحوار وسيلة لتغيير اتجاهات الآخرين وميولهم بعد اقتناعهم عقلياً ووجدانياً بمفاهيم ومعان جديدة.
- الحوار وسيلة للرد على الشبهات بأسلوب حضارى.
- عن طريق الحوار يمكن الحفاظ على الحقوق والمصالح حيث أن الحوار هم الأداة الرئيسية في التفاوض في جميع المجالات.
- الحوار وسيلة لكسب رضا الله تعالى والاهتداء بالآداب الرفيعة في استخدام أسلوب الحوار.

الاتصال.. والرأى العام

تعريف معجم المصطلحات الإعلامية للرأى العام:

- هو وجهة نظر أغلبية الجماعة الذى لا يفوقه رأى آخر وذلك في وقت معين وإزاء مسألة تعنى الجماعة وتدور حوله المناقشة صراحة أو ضمناً في إطار هذه الجماعة.
- عبارة نستعمل عادة للدلالة على تكامل إزاء الناس وليس مجرد التقاء آرائهم أو تجمعها أو ذلك بشأن مسألة أو مسائل تعنى المجتمع الذى لا يتحوى هؤلاء الناس على نحو من الأنحاء وعلى ذلك الأساس يمكن أن يعتبر الرأى العام صورة من صور السلوك الاجتماعى.

أثر وسائل الإعلام على الرأى العام

- في مقالة بعنوان (الاتصال والرأى العام) قام برناد بيراسون بدراسة عن تأثير وسائل الإعلام على الرأى العام ويقترح المعادلة التالية لمناقشة هذه التأثيرات. بعض أنواع الاتصال بتجذب انتباه بعض الناس لبعض أنواع القضايا تحت بعض أنواع من الظروف ويكون لها بعض الأنواع من التأثير. ويرى بيرلسون أن هناك تظهر (خمسة مجموعات من العوامل المرتبطة بعمليات الاتصال). والتي تؤثر على الرأى العام منها:
- أنواع الاتصال: وهو يرى بأنه كلما تزداد الطبيعة الشخصية لوسائل الاتصال تزداد

فاعليتها في تحويل الآراء. فمعظم حجم الشخصية في العمل الاتصالي من المفترض أن يحقق فعالية أكثر. ويرى بيرلسون أنه بناء على هذا التصور فإن فعالية الراديو أكثر من الجريدة لأنه أكثر شخصية فالراديو يتحدث إليك أكثر مما تفعل الجريدة. وتأثير الوسيلة الاتصالية المتخصصة أكثر تأثيراً في تغيير الرأي من الوسيلة غير المتخصصة العامة. وفيما يتعلق بمضمون وسائل الإعلام وكذلك فإن المضمون العاطفي لوسائل الإعلام أكثر فعالية في تغيير الآراء من المضمون العقلاني.

• أنواع القضايا: إن نوعية القضايا عامل من العوامل المؤقتة في فعالية الإعلام في تأثيره على الرأي العام، ويرى بيرلسون أن فعالية الاتصالات في التأثير على الرأي تختلف باختلاف القضايا، ويكون مضمون الاتصال أكثر تأثيراً في الرأي العام إذا كانت القضايا جديدة وغير معادة وكذلك يكون تأثيره في الرأي العام أكثر فعالية في القضايا الهامشية من سرعة تأثيره في القضايا الحيوية.

• أنواع الناس: يختلف تأثير وسائل الإعلام على الرأي العام باختلاف نوعيات الناس، إذ أن التأثير المباشر لوسائل الإعلام عليه يمكن ممارسته على جزء فقط من الجمهور الذي يتعرض لوسائل الإعلام المختلفة، وأنه كلما كان اقتناع الناس قوياً بقضية ما يصبح صعباً على وسائل الإعلام تغيير الآراء، وكلما كان الناس أقل معرفة بالموضوع كلما كانت الفرصة أكبر في أن تقوم وسائل الإعلام بالتأثير لتغير الآراء.

• أنواع الظروف المحيطة بالاتصال: يرى بيرلسون أن فعالية الاتصال في التأثير في الرأي العام تتنوع باختلاف طبيعة الظروف المحيطة بها، فتأثير الاتصال في تغيير الرأي العام في ظرف يكون فيه احتكار الاتصال أعظم من تأثيره في ظروف تنافس الاتصال. كذلك فإن ما يعرف بالتوازن من خلال منافسة وسائل الإعلام يعني نسبة توزيع المضمون لوسائل الإعلام المتنوع ما يمكن المتابعين لقضية ما أن يقرأوا أو يشاهدوا أو يسمعوا وجهات نظر مختلفة بقدر متساوي ومعقول.

• أنواع التأثيرات: هناك عدة أنواع من التأثيرات في الرأي العام وفي هذا الإطار لا بد من التفريق بين تأثير وسائل الإعلام على اعتناق بعض الآراء أكثر من غيرها وتأثيرها على اعتناق الآراء السياسية بشكل شامل فوسائل الإعلام لها تأثير كبير في الاهتمام بالشئون العامة التي تمم الجمهور.

العناصر الأساسية للخطاب الناجح

ذكر (ويل كارينجي) في كتابه فن الخطابة إن الخامس من كانون الثاني... هو ذكرى موت السيد إرنست شاكلتون الذي توفي أثناء إبحاره في سفينة «كوست» لاكتشاف المحيط الهادئ.

أول ما يلفت الانتباه لدى المرور بهذه السفينة... هي هذه الأسطر المحفورة على وعاء من النحاس:

- إذا أمكنك أن تحلم من غير أن تجعل حلمك سيداً عليك.
 - وإذا استطعت أن تفكر من دون أن تكون الأفكار هدفاً لك.
 - وإذا أمكنك مواجهة النصر والهزيمة بروح متساوية.
 - وإذا استطعت أن تلزم قلبك وأعصابك وأوتارك لخدمتك بعد إهترائها.
 - وإذا أمكنك أن تتماسك حين لا يبقى منك شيئاً إلا الإرادة التي تقول لهم «تماسكوا».
 - فإنك ستمتلك الأرض وكل ما فيها والأكثر من ذلك.. ستكون رجلاً... يابنى.
- «لقد دعا شاكلتون هذه المقاطع «روح سفينة كوست» وهي الروح الملائمة التي يجب على أى إنسان البدء لكسب الثقة في فن الخطابة».

يؤكد العلماء أنه منذ اجتماع الناس في مكان واحد استوطنوه وتفاهموا بلسان واحد... عرفوا الخطابة... لأنه من الطبيعي أن يختلفوا في رأى أو عقيدة... ومن الطبيعي أن يتنافسوا على غنيمة أو متاع أو سلطة... فيحاول المتفوق أن يستميل إليه من يخالفون.. وأن يقنعهم.. فإذا ما اقتنعوا واستألم فهو خطيب وقوله خطبة... ويكتشف فجأة.. ومن دون أن يعرف كيف ولماذا حدث ذلك.. أنه حقق تقدماً عظيماً.. فيرتفع من المنبسط كالطائرة فيحصل فجأة على الموهبة وعلى القوة الطبيعية والثقة بقدرته الخطابية.

- ربما يتتابك دائماً خوف عارم أو نوع من الصدمة أو التوتر العصبى في الدقائق الأولى التي تواجه بها الناس. لكنك إذا تابرت.. فإنك ستجاوز كل شيء ما عدا هذا الخوف الأولى الذى هو ليس سوى خوفاً أولياً.. لا أكثر. فبعد الجمل القليلة الأولى.. تستطيع أن تسيطر على نفسك وستتحدث بارتياح.

قرار النجاح

ذات يوم.. كتب شاب ينوى دراسة القانون.. إلى إبراهيم لنيكولن يطلب نصيحته فأجاب لنيكولن إذا قررت أن تصبح محامياً.. تكون قد أنجزت نصف العمل.. تذكر دائماً أن قرارك الذاتى للنجاح هو أهم بكثير من سائر الأشياء.

كان يسير عشرين أو ثلاثين ميلاً من أجل الاستماع إلى خطيب.. وعندما يعود إلى منزله.. يمارس الخطابة في كل مكان. في الحقول والغابات.. أمام الجماهير المحتشدة في مخزن جونز للبقالة في غنتريفيل.

كان يرهقه دائماً الشعور بالنقص. ففي حضور النساء يجلس دائماً خجولاً صامتاً.. وحين

تودد إلى يودى تود .. وقف في الرواق صامتاً وغير قادر على إيجاد الكلمات .. يستمع إليها وهى تدير الحديث ومع ذلك .. كان الرجل الذى يجعل من نفسه خطيباً يتناقش مع الخطيب الشهير السيناتور دوجلاس .. وذلك من خلال الممارسة والدراسة في البيت. وهذا هو الرجل الذى أن يرتفع في غيتسبرغ وفي خطابه الافتتاحى الثانى .. إلى أعلى منزلة يصبو إليها الإنسان فلا عجب .. إزاء عاهاته وكفاحه المؤلم .. أن يكتب: إذا كنت مصمماً أن تصبح عامياً .. تكون قد أنجزت نصف العمل .

إذا شعرت بالخيبة والاستسلام في أن تصبح خطيباً تتناول ورقة الخمس دولارات التى تحمل رسم لنكولن وتتساءل ماذا يمكن أن يفعله لو واجهته ظروف ماثلة .. أنت تعلم ما الذى يمكن أن تفعله .. وتعرف ما الذى فعله. فبعد أن هزمت ستيفن أ. دوجلاس في مجلس الشيوخ الأميركى .. حث اتباعه على عدم الاستسلام بعد هزيمة واحدة ولا حتى بعد مائة هزيمة .

حتمية المكافأة

- والآن .. واستناداً إلى ما قاله البروفيسور جايمس .. يمكن القول أنه إذا تابعت الدراسة الذاتية لفن الخطابة بإخلاص وحماس .. وثابرت على التدريب الذكى يمكنك أن تتأمل بأن تستيقظ ذات صباح وتجد نفسك أحد الخطباء في مدينتك وتتوقف مسألة نجاحك كخطيب على أمرين: مقدرتك الذاتية .. وعمق وقوة رغباتك .

في أى موضوع تقريباً .. تنقذك عاطفتك نحو الموضوع .. فإذا كنت تهتم جداً للتوصل إلى نتيجة .. فإنك ستصل إليها بالتأكيد .. إذا كنت ترغب في أن تصبح غنياً .. فتصبح غنياً وإذا كنت ترغب في التعلم .. فتتعلم، وإن رغبت في أن تكون صالحاً .. ستكون كذلك ما عليك إلا أن تقرر .. وبعد ذلك ستنشأ لديك رغبة في تحقيق تلك الأشياء .

- ويضيف البروفيسور جايمس .. إذا أردت أن تكون خطيباً واثقاً من نفسك .. فإنك ستصبح خطيباً واثقاً من نفسك لكن يجب أن ترغب في ذلك .

لقد عرفت وراقبت باهتمام آلاف الرجال والنساء الذين حاولوا كسب الثقة بالنفس والقدرة على الحديث أمام الجمهور . ومن نجح منهم .. وعددهم قليل .. هل هم من الذين يتمتعون بذكاء غير عادى؟ إن معظمهم من الأشخاص العاديين الذين تجدهم في بلدتك لكنهم ثابروا والناس الأكثر ذكاء .. يصابون بالخيبة في بعض الأحيان .. إذ يتهمكون جداً في كسب المال .. فلا يحققون نجاحاً باهراً في ميدان آخر .. لكن الأفراد العاديين الذين يتمتعون بالذكاء ووحدة الهدف .. يصبحون في آخر المطاف في القمة .

إن هذا شأن إنسانى وطبعى يحدث دائماً في الصناعة والتخصصات الأخرى . لقد قال أحد

العلماء (أن العنصر الأول للنجاح في العمل هو الصبر).. وهو أيضًا العنصر الأول للنجاح هنا.
لا تفكر بالهزيمة:

إن أؤمن ما يكسبه المرء من خلال التدريب على فن الخطابة هو الثقة المتزايدة بالنفس.. وزيادة الثقة بالقدرة على الإنجاز.. وبعد ذلك.. يقرر ما هو الشيء الأكثر أهمية لنجاح المرء في أي موضوع ينوى تحقيقه.

أسئلة هامة حول الاتصال الفعال.. والإجابة عليها

فيما يلي بعض الأسئلة حول موضوع التواصل الفعال.. والإجابة عليها.

١- هل القدرة على التواصل الفعال صفة فطرية «هبة من الله» أم مهارة يمكن اكتسابها وتعلمها؟

على الرغم من عدم استبعاد وجود أصول وراثية لما يسمى بالذكاء التواصلى إلا أنه لا يمكن تجاهل دور البيئة في تشكيل هذا الذكاء، لذلك فالتربية والتعليم يمكن أن تلعب دورًا حيويًا في تنمية مهارات التواصل وتطويرها، حيث يتأثر الطفل خلال مراحل نموه بعوامل أهمها:

- النماذج الإنسانية المتاحة أمامه عن طريق الملاحظة والتقليد لسلوكيات المحيطين به (الآباء، الأقارب، الزوار)، فإذا كان الأبوان مثلاً يتمتعان بذكاء تواصلى ويبارسان مهارات التواصل بكفاءة فإن الطفل سيبدأ بتعلم أول دروسه في التواصل الحسن منذ نعومة أظفاره.

- النماذج التخيلية أى التأثير بما يراه في كتب الأطفال والالعاب الحاسوب وأفلام التلفزيون.
- التوحد أو التقمص حيث يتحول التعلم بالملاحظة إلى قوة هائلة عندما يتضافر حب الطفل لأبيه وإعجابه به وإدراكه التشابه بينها عندها يتوحد الطفل بأبيه ويفعل كل ما يفعله الأب.... لذلك تقع على عاتق الأبوين مسؤولية كبيرة في توفير مناخ تواصلى صحى جديد كى يقلده الأطفال.

- مكافأة السلوكيات التواصلية الإيجابية حتى ترسخ والعقاب العقلاى المتبصر للسلوكيات التواصلية السلبية.

- إشباع الحاجة الجسمية والنفسية للطفل كالحاجة إلى الحب والانتفاء وتقدير الذات واللعب فإشباع الحاجة يوفر له الصحة النفسية والجسدية التى تجعله أكثر قدرة على التواصل مع الآخرين بشكل هادئ وودود لأن انعدام هذه الصحة قد يصيب الطفل بالإحباط والعدوان والهياج وكلها تؤدي إلى تمزيق التواصل.

٢- متى تؤثر أساليب الاتصال في السلوك؟

- شخصية المتقبل: أثبتت التجارب أن الأشخاص المرتفعين في الإحساس بالنقص، وعدم الثقة في النفس يزيد ميلهم للإقناع عن غيرهم. كذلك تبين أن الأشخاص التسلطين يقتنعون بسهولة بما يصدر إليهم من الأشخاص المرتفعين في القوة أو المراكز في مواقف المواجهة.

- طبيعة الاتجاه أو السلوك نحو موضوع التأثير: يترك المصدر نفسه نتائج مختلفة بين الأشخاص المتماثلين في درجة قابليتهم للإقناع ويتوقف هذا الاختلاف على نوع الاتجاه أو السلوك المطلوب تغييره. فمن الصعب تغيير الاتجاهات العميقة في الشخصية، أي الاتجاهات التي ترضى دوافع قوية. أما الاتجاهات الوقتية المصطنعة بسبب الضغوط الاجتماعية فمن السهل تعديلها، وعلى سبيل المثال فإن الاتجاهات العنصرية إذا كانت عميقة الجنور، فإن من الصعب التأثير فيها ولو بالعلاج النفسى كذلك من الصعب تغيير الاتجاهات أو جوانب السلوك التى تعتبر جزءاً من نظام متسق من الاتجاهات من الناحية الوجدانية والمنطقية.

- معايير الجماعة: وهى تساعد على مقاومة تأثير أجهزة الأعلام، لأن الأشخاص يتمسكون بمعايير جماعتهم، وهذا يجعل اتجاهاتهم صعبة التعديل، وتبين التجارب أن موضوعات الاتصال إذا كانت تختلف عن معايير الجماعة، فإن الأشخاص الذين يقدرّون جماعتهم نادراً ما يتغير اتجاههم، بل ويزداد تمسكهم بالاتجاهات المعارضة لموضوعات الاتصال. كذلك إذا كان غالبية أعضاء الجماعة معارضين لموضوع الاتصال.

٣- كيف تؤسس علاقاتنا؟

التطور والتأسيس للاتصال بين الأشخاص: يمكن تعريف الاتصال بينشخصى بأنه «العملية الاتصالية التى يتبادل خلالها الأفراد رسائل شفوية وجسدية تساهم في استحداث وبناء علاقات فيما بينهم سلباً أو إيجابياً».

- تعد هذه العملية بينشخصية عملية معقدة بسبب الاختلافات والتفاوتات في توقعات واحتياجات أطراف العملية نفسها.

- أن التطور الذى صاحب النظرية الاتصالية المعاصرة كان نتاجاً للتقدم البارح في علوم النفس والاجتماع والهندسة والكمبيوتر والذى أسهم بدوره في بلورة مفهوم التبادلية الاتصالية.

طبيعة وممارسات الاتصال بينشخصى:

أن مفهومنا للاتصال بينشخصى يركز بشكل خاص على العملية الاتصالية وتميز هذه العملية بالتعقيد، حيث أنها تتأثر بتوقعات واحتياجات وخبرات الأفراد المتفاوتة. إن الاتصال

البيشخصى هو ذلك الاتصال الذى يتم فى إطار علاقات مؤسسة. إن علاقاتنا المشتركة مع الآخرين تعد بمثابة الإطار الذى يبيء لنا الاتصال بشكل عام وتؤثر فى الوقت نفسه على نوعية وعمق هذا الاتصال وعلاقة الزوج بزوجته والمدرس بطلابه ما هى إلا علاقات تشكل إطار محدوداً يحتوى ما يمكن لنا اعتباره اتصالاً بينشخصياً.

ويمكن أن تؤسس علاقاتنا مع الآخرين باتباع الخطوات التالية:

- فحص المؤثرات كالشخصية والصحة والجمال والملابس والذكاء والموهبة تساعدك على تقرير ما إذا كنت ستواصل العلاقة بعد اللقاء الأول أم لا.
- استعداد الطرف الآخر للقاء.
- افتتاح المقابلة بموضوع يثير اهتمام الطرفين كالهوايات والاهتمامات.
- ترك انطباع حسن يدعو للتواصل ويثير الاهتمام.
- التواصل البصرى.
- الابتسامة اللطيفة.
- اتخاذ وضع جسمى متقابل مع الآخر أثناء الحديث.
- تعزيز سلوكيات الآخر الإيجابية.
- تبادل عبارات المجاملة.
- تفادى الأسئلة التى يجابتها لا والأسئلة المحرجه.
- التأكيد على الإيجابيات وتفادى السلبيات والتأكيد على الأمور المشتركة.

٤- هل تنمية المهارات الشخصية ضرورة أم ترف؟

إن التعلم من عالم أو مفكر أو زميل أمر ممكن ومتحقق، أن أسعى لتنمية مداركى وتوسعة الدائرة التى احتضنتنى واحتضنتها لسنوات أمر أدمنت عليه، لكن الأجل من هذا وذاك أن أجد نفسى أتعلم من طالباتى، تقول أستاذة بإحدى الجامعات السعودية طرحت على طالباتى فكرة وصلتني من أحد أبنائنا المبتعثين فى الخارج، وهى متعلقة بإعادة تدرس عادة فى الجامعات الأوروبية، وبشكل خاص للطلبة القادمين من الشرق الأوسط وبعض دول آسيا، وتعالج هذه المادة تنمية المهارات الشخصية والاجتماعية، وما إن أنهيت حديثى حتى بادرت إحدى الطالبات طالبة فى كلية الطب بالإشارة إلى تجربتها الخاصة، من خلال مدرستها الثانوية الخاصة التى تدرس هذه المهارات، تحرص لتطبيقها على أرض الواقع، وهنا بينت طالبة أخرى وهى متخرجة من نفس المدرسة أهمية هذه المهارات فى تنمية قدرات الطالبة الفكرية والاجتماعية. ولأنى كنت قد بيت النية على دمج هذه المهارات ببعض مفردات المادة التى كلفت بتدريسها وهى (النظام

السياسى والاجتماعى فى الإسلام) لذلك طلبت فى محاضرة سابقة من الطالبه التحدث عن تجربتها الخاصة فى هذا المجال، على أن تبين فكرة سريعة عن آداب الحوار، كاحترام الوقت وعدم المقاطعة وأهمية الإنصات وغيرها من المهارات الضرورية لتفعيل النقاش بشكل إيجابى، وما إن وقفت الطالبة على المنصة حتى تحولت من طالبة فى السنة الثانية طب إلى معلمة من الدرجة الأولى، فمن خلال دقائق معدودة استطاعت توضيح الفكرة بكل جوانبها، وبدلاً من أن أهتم بشكرها صويت اهتمامى لمعرفة جدولها الدراسى، ومعرفة إمكانية استضافتها فى محاضرات أخرى، لعلها تكرر عرض الفكرة على بقية طالباتى فى الأقسام الأخرى، إلا أنى - هنا - لم أكن محظوظة بشكل كاف، فقد اعتذرت بأدب جم مبينة أن جدولها الدراسى لا يفسح لها المجال لقبول دعوتى، إلا أنها وافقت هى وزميلتها على إعداد ورقة تحمل ما تم عرضه لغرض توزيعه على بقية الأقسام، بارك الله بهما، ومع نهاية تلك المحاضرة، وبعد أن بدأت طالباتى بمغادرة القاعة، وبعد أن كدت أنهى استقبال استفسارات بعضهن، لمحت الطالبة تنتظر إنهاء حديث غيرها من الطالبات، ثم تقدمت بثبات لتقدم لى نسخة مصورة من كتاب، موضحة أنه خاص بمادة تدرس هذا العام لطلبة الثانوية المطورة، وما إن تصفحته حتى وجدته يعالج المهارات الشخصية والاجتماعية، مثل: (إدارة الصراع، العمل ضمن فريق، التواصل مع الآخر، كما يعالج مهارات تدعيم الاستقرار الأسرى وتفعيل الأدوار والمسؤوليات، مثل بناء العلاقات الأسرية وصلة الرحم، تفهم الأدوار داخل الأسرة، إدارة شؤون الأسرة، كما يتطرق لمعالجة مهارات التفكير، مثل: مهارة اتخاذ القرار، حل وإدارة المشكلات، تحديد الأهداف الشخصية، التفكير الناقد، كما اهتم بمهارات استئثار الوقت، مثل: التعامل مع وقت الفراغ، وحتى الاستمتاع بالإجازات وتنظيم الرحلات، ومهارات تنمية الوعى الاجتماعى والولاء الوطنى، مثل: تطبيق النظام، والمحافظة عليه، الذوق العام، الوطنية والمواطنة، السلوك المسئول، التطوع) كما استند الكتاب على الاستدلال بأدلة من الكتاب والسنة والتراث الإسلامى، وهذا الاستدلال يدعم حقيقة دعوة الدين الإسلامى للتفاعل الإيجابى فى كافة جوانب الحياة الأسرية والاجتماعية والوطنية. وفى نهاية الحديث توجهت الأستاذة بالشكر إلى الطالبة التى استفادت كثيراً من عرضها وفى الوقت نفسه استمتعت به، كما شكرت زميلتها على عظيم اهتمامها وحرصها الشديد، كثر الله سبحانه من أمثالها، كما تقدمت بالشكر لوزارة التربية والتعليم التى حرصت على الاستفادة من مجموعة متميزة من المتخصصين لإعداد هذا الكتاب، وتمنت لو تم تدريس هذا الكتاب لكافة الطلبة والطالبات فى المرحلة الثانوية والجامعة فهو سيزيد - بعون الله - من فعالية الطلبة وينمى قدراتهم الاجتماعية وانبثاقهم الوطنى.

٥- هل النقد والتقييم للآخرين ليس دائماً صحيحاً؟

غالبًا ما تصل المحادثات إلى التعبير عن المواقف تجاه القضايا المختلفة وهذا أمر طبيعى، ولكن

الأمر الذى ينبغى تجنبه دائماً هو أن نعبر عن رأينا بصيغة التقييم والحكم... فإن هذا من شأنه أن يثير غضب الطرف الآخر ويحرج مشاعره وربما يحسسه بانتهاك الكرامة الأمر الذى يدفعه باتجاه رد فعل معاكس وربما عنيف يحول دون مواصلة الحوار.

- ذات مرة أطلق أحد المحاورين حكماً تقييمياً تجاه مستمعه إذ قال له:

إنك جديد في تجاربك ولم تتضح بعد وهذا أمر ينقصك فينبغى عليك أن تتعلم أولاً ثم تأتي للحوار معي!!

وواضح أن مثل هذه الطريقة في المحادثات تحفز عند المستمع مشاعر الغضب وتوقظ عنده الشعور بضرورة رد الفعل الدفاعي.. وهو رد فعل قد يكون طبيعياً بما أننا بشر حيثما نشعر بانتهاك كرامتنا.

- صحيح أننا أحياناً نصادف محاورين لهم من المرونة وسعة الصدر والمهارة ما يعينهم على تجاوز مثل هذه المواقف إلا أن الأغلب لا يملكون هذه الساحة والصبر فيثورون ضدنا وبالتالي سيكون إمكان التفاهم فضلاً عن التعاون والتنسيق غير ممكن... وليس هذا فقط بل سينعكس الأمر على الموضوع الأصلي للمحادثات وربما يتحول مجرى الحديث إلى صراع شخصي وينحرف الكلام حتى يصبح موضوع الاجتماع ثانوياً وهذا بالتأكيد ليس الهدف الذى دخلنا من أجله للاجتماع.

- من هنا يتضح أن النقد والتقييم للأرين ليس دائماً صحيحاً بل وفي الكثير من الأحيان يضر ولا يفيد لأنه يقلب الود إلى توتر والتفاهم إلى عراك وربما يجتد جروحاً جثنا من أجل تضييدها.. لذا يقترح أن نستبدل التقييم بتغذية معلوماتية تتضمن شرح آراءنا ومشاعرنا وطموحاتنا وتوقعاتنا إزاء سلوك الطرف الآخر فمثلاً يمكن التعبير هكذا: لا شك أن مجال عملك يحتاج إلى المزيد من الخبرة وطول النفس والصبر وأرجو الله أن يساعدك على التوفيق فيه.... بالرغم من النجاحات الكثيرة التى حققتها فى عملك إلا أن هناك العديد من المجالات بحاجة إلى مواصلة وتجارب جديدة.. من الطبيعى أنك ملتفت إلى إننا كبشر نخطئ ونحتاج إلى المزيد من التعلم والصبر... وهكذا.

٦- هل حقاً أن المسنين أكثر تصلباً وتمسكاً بالرأى؟

يردد الكثيرون عن كبار السن أنهم يتمسكون بشدة بآرائهم وأفكارهم كلما تقدم بهم العمر. ولكن هناك دراسة حديثة أجراها بينى فيشير Penny Visser مع عدد من الباحثين بجامعة برنستون الأمريكية بينت نتائج مختلفة عما يشيع عن المسنين إذ تبين على العكس أن الراشدين فى مرحلة العمر المتوسط كانوا أكثر مقاومة لتغير اتجاهاتهم الفكرية بالمقارنة بالمسنين.

ولكى يتحقق الباحثون من ذلك قاموا بتطبيق مقاييس نفسية للتعرف على الاتجاهات الاجتماعية والسياسية التي يحملها الآلاف من الأفراد تجاه حياتهم، ثم حاول الباحثون بعد ذلك بتقدير مدى اقتناعهم وقبولهم بآراء معارضة وتناقض مع اتجاهاتهم ومعتقداتهم السابقة.... ولقد أظهرت النتائج على غير ما هو متوقع أن الأفراد الراشدين في المراحل المبكرة من منتصف العمر أظهروا مقاومة أشد للآراء الجديدة، وأصروا على التمسك بآرائهم بقوة مقارنة بكبار السن، الذين كانوا أكثر مرونة في تقبل وجهات النظر المختلفة والمعارضة.... لقد كان واضحًا أن المسنين يتقبلون الأفكار الجديدة أكثر من غيرهم، أى أنهم كانوا أقرب إلى التسامح والتقبل للآراء المختلفة عن آرائهم.

٧- كيف ننشئ تواصلًا اجتماعيًا ناجحًا مرضيًا؟

عن طريق احترام مشاعرنا وأفكارنا ودوافعنا نستطيع أن ننشئ تواصلًا اجتماعيًا ناجحًا ومرضيًا.... وذلك عن طريق مراعاة الأمور التالية:

١- اطرح أربعة أسئلة: عندما نتعامل مع الآخرين هل نوظف مهارات التواصل الأمثل؟ تخيل نفسك تتحدث مع شخص مهم بالنسبة له.... وخذ بضع دقائق لتجيب عن الأسئلة وأية معلومات مرتبطة بها؟

أ) هل أعطى انتباهي الكامل؟ إن إعطائك انتباهك الكامل للشخص ما يدل على مدى احترامك له.

ب) هل أبدى اهتمامي بالكامل للشخص الآخر؟ لاحظ عالم النفس «ويليام جيمس» بمجرد أن يصبح أى شيء بالنسبة لك أمرًا شخصيًا يصبح أهم شيء بالنسبة لك في الحياة.

ج) هل أسعى للتفاهم المتبادل؟ إن التفاهم والتبادل يتطلب صراحة كاملة في التعبير فقد سمعت بالمقولة التي تقول لا تحكم على الآخرين حتى تكون مكانهم فبغض النظر عن مدى الألم الذى سببته لك رسالة عليك أن تقبل حق الآخرين في نقل حقيقتهم لك. عليك أيضًا أن تعى الغرض الأساسى لتواصلك مع الآخرين، وتبحث عن أرضية مشتركة، وتركز على ما يجمعكم، وترحب بالغموض كدليل على محاولة الوصول للأمثلية. عليك أن تكتشف ما هو أهم بالنسبة للآخرين وما يدفعهم أن يقدموا أفضل ما عندهم. فكر وتحدث بما يفيد مصلحتك العليا.

د) هل ألهم الآخرين بالعمل أو القرار الأمثل؟ شجع الآخرين على أن يحققوا أقصى استفادة من نقاط قوتهم وحدد خطوات العمل الأمثل الضرورية للحصول على أفضل نتيجة وتأكد من طرحك أفضل الأسئلة والاستماع لأفضل الإجابات.

٢- استمع للتواصل الأمثل: يقول شكسبير «أعط الكل إنسان إذناك وقليلًا صوتك» فعندما نستمع فليس بأذنك وعقلك فحسب ولكن بعينك وقلبك فأنت تظهر للآخرين أنه

بغض النظر عن رسالتهم. فهم يستحقون أن تعبرهم انتباهك الكامل.... هل تعلم أن الشخص العادي يتحدث بسرعة تصل تقريبًا إلى ١٢٥ كلمة في الدقيقة؟ وأنت في الغالب تفكر بسرعة تراوح من ٤٠٠ إلى ٦٠٠ كلمة في الدقيقة.

وهناك بعض الاقتراحات قد تفيد في هذا الشأن نستعرضها فيما يلي:

أ) اعط انتباهك الكامل: إن من أكثر السلوكيات احترامًا للآخرين منحه اهتمامك دون قيد أو شرط. اصنع جواً خاليًا من مصادر التشتت أو حاول تقليلها للحد الأدنى. ومن الأفضل أن تميل للأمام وتواجه الشخص وتنظر إلى عينه بشكل مباشر ومستمر. ابتسم وهز رأسك عند الحاجة وامتنع عن إصدار الأحكام ولكن صريحًا وواضحًا. اظهر اهتمامك للآخرين عن طريق التأكد من أنك تفهمه.... احترم آراء ومشاعر الآخرين وخاصة عندما يختلفون معك في آرائك ومشاعرك.

ب) توافق مع احتياجات الآخرين: يمكنك أن تساعد الآخر على أن يخرج ما بداخلة بأن تسأله «يلو أنك قلق بشأن شيء ما الذي يضايقك».

فالأسئلة المفتوحة تشجع الآخر على البوح وتجنب الأسئلة التي تكون إجابتها بنعم أو لا. فالأسئلة التي تبدأ بـ (من - ما - ماذا - متى - أين - كيف...) تعطى الفرصة لتواصل مفتوح. عند توقفك لتستوعب وجهة نظر الآخر توحى للمتحدث معك أنك تستمع له وتشجعه على التعبير عن رغباته مما يمكنك من اكتشافه ويمكنك أن تشجع المزيد من التعبير عن طريق استخدامك تعليقات مثل «ما الذي يدور بعقلك» إحك لي عن هذا الموضوع «استمر...» والأهم من كل هذا ألا تقاطع المتحدث.

ج) استجب بالانعكاس من الأمثل: عندما توظف أو تستخدم انعكاس المشاعر فأنت تعيد تقرير الشعور أو معنى التواصل أو كليهما بطريقة تظهر تفهمك وعدم إصدارك لأية أحكام. يمكنك أن تشجع الآخرين على اكتشاف أفضل الحلول باستخدام أسئلة مثل: «ما أفضل ما يمكنك عمله حيال هذا الأمر؟».. «ما أفضل خيار متاح لك؟».

- إن عملية عكس المشاعر تلك تحقق أعظم منافعها عندما تكون غاضبًا وفي حاجة لكى يفهم الآخرون مشاعرك كثيرًا يكون من الأفضل أن تفكر في معنى الرسالة التي تلتقها ومن الضروري تلخيص الأجزاء الهامة لمحادثة طويلة لضمان فهمك للآخر بطريقة صحيحة.

د) قلل السلوكيات غير المرغوب فيها للحد الأدنى: «إنه من ترافة الحياة أنك إذا رفضت أن تقبل أى شيء سوى الأفضل إنك في أحوال كثيرة قد تحصل عليه». دبليوسومرست موم.... وكيف يكون رد فعلك عندما تشعر أنك مهدد؟!!

إن وضع حدود توفر الأمان الذى نحتاجه وكذلك الرد المناسب على انتهاك تلك الحدود هو شىء ضرورى لسعادتك ومصالحتك فنقل رد فعلك باستخدام التوكيد الأمثل سيوجد نوعًا من الفهم عندما تشعر بالتهديد.

٨- ما هى فلسفة وسيكولوجيا الاتصال؟

تقوم فلسفة الاتصال على مبدأ التفاعل بين الأفراد والجماعات معًا بغرض بناء وتقديم اجتماعاتها الحديثة - والاتصال الإنسانى يجب أن يكون بناءً هادفًا للتعبير نحو الأفضل مهما كان نفسياً محدودًا مثل الترويح المفيد للود.. والاتصال الإنسانى هو أيضًا موقف تعامل / تفاعل اجتماعى مدنى يقوم على نظام واع من المدخلات والعمليات والمخرجات المحكومة باعتباريات خلقية متفق عليها ثقافيًا أو رسميا بالإجماع أو الاتفاق العام وإذا لم يقوم الاتصال الإنسانى على ذلك يظهر لنا الضغط والمضايقات النفسية والمعيشية والوظيفية أو العنف والارهاب التى يمارسها فرد على آخر.

٩- ما هى شخصيتك؟

أى شخصية أنت (شخصيتك) وماذا تفعل (تصرفاتك) هذان أمران يؤثران فى نظرة الناس إليك وتفكيرهم فىك. كما أن شخصيتك تؤثر فى نوع العلاقات التى تقيمها مع الناس فى المجتمع.... ويمكن أن تعرف نفسك وشخصيتك من خلال ملاحظة كيف يتصرف الناس تجاهك.

فإذا كان الناس يتجنبوك بصفه عامة، حاول معرفة ذلك، ثم حاول تغيير تلك النواحي فى شخصيتك التى تزعج المحيطين بك.

١٠- ما هو السر فى التعامل مع الناس؟

قال سيجموند فرويد فى القرن العشرين أن كل ما تقوم به ينبع من دافعين: (دافع الجنس والرغبة فى أن تكون من العظام) كما قال أن الشعور بالأهمية من أهم مكونات الشخصية، وبعض الأشخاص يصبحون معاقين لكى يحصلوا على تعاطف وأهتمام الآخرين، وتبين بعض المصادر أن بعض الأشخاص ربما يصبحون مجانين بالفعل كى يجدوا فى دنيا أحلام الجنون والشعور بالأهمية. والتعلم يجوده فى عالم الواقع القاسى حيث قال أن الطريقة الوحيدة للتأثير على الشخص الآخر هى أن تتحدث عما يريده هو، وتبين له كيف يحصل عليه وتذكر ذلك حين تحاول أن تستميل شخصًا ما للقيام بشىء.

وقدم فورد أفضل نصيحة فى فن العلاقات الإنسانية وهى: أن كان هناك سر للنجاح فإن هذا السر يكمن فى القدرة على معرفة وجه نظر الشخص الآخر ورؤية الأشياء من وجهة نظرك ومن وجهة نظر الشخص الآخر معا.

١١ - ما هو فن التعامل مع الآخرين؟

لكي يكون أسلوب تعاملك مع الآخرين ناجحًا وفعالًا لا بد من إقامة علاقة طيبة مع الذين تتعامل معهم، وأن تتواصل بوضوح، وأن تتجنب المحاباة والتحييز. وهناك كثير من الناس عملهم هو مساعدة الآخرين مثل المدرسين والأطباء وغيرهم وهذا يتطلب إقامة علاقات طيبة.... وأيضًا من فن التعامل إذا علمت أن الشخص الآخر مخطئ وأخبرته بذلك بلفظه فإن ذلك ينقلب بطريقة عكسية وقليل من الناس هم منطقيون فمعظمنا متحازون ومتحاملون ومعظمنا مصابون بأراء مشبعة بالחסد والشك والخوف والغيرة والغرور ومعظم الناس لا يرغبون في تغير أرائهم بشأن دينهم أو طريقة ليسهم أو حلاقة شعرهم وهكذا، إذا كنت تميل لأخبار الناس أنهم على خطأ فيجب أن يكون ذلك بحذر وهدوء ولباقة.

١٢ - كيف تقيم علاقات طيبة مع الناس؟

كي تقيم علاقات طيبة لا بد أن يراك الناس أثناء قيامك بعملك ولا بد أن يكون بإمكانهم مشاهدتك - ولا بد من قيامك بأعمال يحس الناس بقيمتها وفائدتها ويجب أن تصغى إليهم أيضًا. أظهر لهم اهتمامك بمشاكلهم وحاجاتهم ولا بد أن تكون موجودًا حين يحتاجون إليك.

١٣ - ما هو مفتاحك إلى النجاح والسعادة؟

إن كل ما تريده من الحياة شيئين (النجاح والسعادة) كلنا نختلف عن بعضنا لبعض، وقد تكون فكرتك عن النجاح مختلفة عن فكرتي أنا، إلا أن هناك عاملًا كبيرًا واحدًا يتعين علينا جميعًا أن نتعلم كيفية التعامل معه إن كان لنا أن ننجح أو نسعد. وتؤكد الدراسات أنك لو تعلمت كيفية التعامل مع الآخرين فإنك تكون بذلك قد قطعت ٨٥٪ من طريق النجاح في أي من الأعمال أو الوظائف أو المهن و٩٩٪ من طريق السعادة الشخصية.

١٤ - هل وجدت الناس لتبقى؟

نعم وجدت الناس لتبقى وهذه هي الحقيقة، كرهنا ذلك أم أحببناه - نحن لا نستطيع ببساطة أن نحقق أي نجاح أو سعادة في عالمنا الحديث دون أن نضع الناس الآخرين في حسابنا أبحث عن النجاح في أي اتجاه وفي أي فرع وستجد أن هناك رجل أو امرأة فمن أتقن موهبة التعامل مع الناس سنجده شخصًا يتمتع بطريقة جيدة للتواصل مع الآخرين.

١٥ - كيف يمكنك خلق الانطباع الأول الجيد؟

هناك طريقة أخرى للتحكم والسيطرة على تصرفاتك ومواقف الآخرين، وهي أن تتذكر أن الانطباع الأول الذي تتركه يميل إلى أن يكون نفس الانطباع الأخير الذي يأخذونه عنا، وأن اللقاء الأول هو ما يشكل النغمة الأساسية، وبدونه يصبح من الصعب دفع الشخص الآخر إلى

تغيير فكرته عنك، وقد يترك الكثيرون انطباعاً سيئاً عنهم بلا قصد منهم.... كما يحكم الناس عليك ليس فقط بالقيمة التي تحددها لنفسك، بل بالقيمة التي تضعها للأشياء الأخرى أيضاً مثل وظيفتك وعملك وحتى تنافسك مع الآخرين.

وهناك حكمة تقول «لا تحكم على الآخرين حتى لا يحكم الآخرون عليك» ذلك أنه في كل مرة نحكم فيها على أحد الأشياء نعطي الآخرين الإشارة للحكم علينا والصدافة لا تتم من تلقاء نفسها، فنحن نقوم «باختيار» أصدقائنا، وسواء كنا واعين أو غير واعين، ويتم اختيارنا لهم على أساس الحاجة والجوع.

١٦ - ما هي الطريقة المفيدة لاجتذاب الناس؟

لكي نجتذب الناس يمكن أن نستخدم طريقة تسمى (أسلوب ثلاثية اكتساب الأصدقاء) وهي:

أ) التقبل: تقبل الآخرين للمرء «فيتامين» في حد ذاته أننا جميعاً نشعر بالحاجة إلى تقبلنا من الآخرين على حالتنا. إننا نريد ذلك الشخص الذي يمكننا من أن «نسترخي» في وجوده، ذلك الذي نستطيع معه أن نترك شعرنا على ما هو عليه دون تمشيط وأن نتحرر من وجود أخطئنا في أقدامنا. إن القليلين جداً منا من يمتلكون شجاعة أن يكونوا أنفسهم بالكامل وبصورة طبيعية عند تعاملهم مع العالم الخارجي بصفة عامة، لكننا نحب أن يكون لدينا ذلك الشخص الذي نستطيع فيه أن نكون أنفسنا على طبيعتها معه، وذلك إننا مع مثله يمكن تقبلنا على ما نحن عليه.

ومن المطلوب منك ألا تضع معايير شخصية صارمة للطريقة التي تعتقد على الآخرين أن يتصرفوا بها، فعليك أن تعطى الطرف الآخر حق أن يكون نفسه، فليس عليك أن تصر على أن يفعل ما تفعل أنت وأن يحب كل شيء تحبه أو تهواه ودعه يتمتع بالاسترخاء عندما يكون معك.

والغرابه الشديدة هي أن أولئك الذين يتقبلون ويحبون الناس على ما هم عليه يتمتعون بأكبر تأثير في تغيير سلوك الآخرين إلى الأفضل. كما قال أحد العلماء «ليس بمقدور أحد أن يقوى إنسان آخر، ولكن بحبك لهذا الإنسان الآخر على ما هو عليه، نستطيع أن تمنحه القوة ويغير نفسه».

ب) القبول: أبحث عن شيء يتوفر في الآخرين ويحظى بقبولك قد يكون ذلك الشيء بسيطاً أو بلا قيمة كبيرة، لكن عرفة بأنك تقبل فيه هذا الشيء وترضى عنه، وعندما يشعر الطرف الآخر بقبولك العادل ورضاك سوف يعمل على البدء في التغيير في سلوكه حتى يتسنى له أن يحظى بقبول تلك الأشياء الإضافية التي زادت والرضا عنه.

ج) التقدير: أن تقدر الشخص يعني أن ترفع من قيمته، والعكس هو الخط من القيمة ويجب أن يعرف الآخرين عنك أنك تقدرهم وتقدر قيمتهم، وعاملهم على أساس أن لهم قدرهم

لديك. لا تركهم في انتظارك، ووجه إليه الشكر، وتعامل مع الناس بطريقة متميزة خاصة ومتفردة تختصهم وحدهم.

١٧ - كيف لا تكن ملحًا؟

نعرف جميعًا أن هناك من الناس من يلح في السعى لكسب قبول الآخرين ورضائهم، وهو ذلك الصنف من الناس الذى يبذل كل جهد يستطيعه من أجل أن يبدو جذابًا ولطيفًا، بل والذي لا يتورع من أمتهان نفسه من أجل استثارة مشاعر المودة في نفوس الآخرين، غير أننا نعرف أيضًا أن هذا النوع من الناس بالذات نادرًا. بل أبدًا ما يستطيع أن يحظى بالحب أو القبول.

١٨ - هل الخوف من الناس يدفعهم بعيدًا عنك؟

يشكل الخوف من أكبر المعوقات في عملية التعرف بالناس بسرعة والتعامل على أساس من الود، فإنك لو تخشى ألا يحبك الطرف الآخر فإنك تكمن داخل قوقعتك ولن تستطيع الناس الاقتراب منك ذلك لأنك بعيد عنهم، ولأن مواقفنا معديه لبعض الأمراض، وأن لها تأثيرها على الطرف الآخر، فإنهم يبدؤن الانسحاب عنهم أيضًا.

وينصح العلماء بأنه يجب أن تتغلب على خشيتك من أن يقوم الطرف الآخر بصدك، قم بالمخاطرة وراهن على أنه سوف يكون ودودًا معك. إنك لن تفوز في كل مره، إلا أن الأمور تميل جميعًا إلى أن تكون على صالحك. وعليك أن تتذكر أن معظم الناس يتشوقون إلى الصداقة كما تتشوق أنت إليها. إنها تشوق عالمي، وقد تكون أنت السبب في أن الطرف الآخر لا يظهر دائمًا مودته ووده وقد يرجع ذلك إلى خشيته من أن تقوم برده وصدده عنك. لتكن المبادرة من جانبك ولا تنتظر قليلًا على الصداقة من الطرف الآخر أبدًا بالتحرك الأول والنتيجة أنك ستراه قد بدأ في التعامل والاهتمام.

١٩ - كيف أصنع المعجزات بابتسامه؟

إذا مر بخاطرك الشخص المبتسم أو ذلك النوع من الناس الذين من السهل التعرف بهم وتعرفهم بالفعل، فسوف نجد أنهم، وبلا استثناء، من كبار المبتسمين إن الابتسامه الحقيقية المخلصة تقوم مقام السحر في خلق شعور المودة في نفوس الآخرين في لحظتها على الفور.... إن الابتسامه الطيبة الخالصة تقول أشياء عديدة للطرف الآخر أن ما تقوله ليس مجرد «إننى أحبك وأنى إليك كصديق» ولكنها تقول أيضًا «أننى أحبك وستحبنى أيضًا».

٢٠ - ما هى الغلظة الكبرى فى العلاقات الإنسانية وكيفية تجنبها؟

عليك أن تتذكر أن البشر فى داخلهم مخلوقات أنانية، وأن ما يهتمون به أولاً وأخيرًا ودائمًا هو أنفسهم وأمورهم من وظائفهم إلى عائلاتهم إلى مسقط رؤوسهم ومدنهم الأصلية، إلى أقطارهم

وحتى السؤال مثل «من أين جئت» لا يكشف سوى عن اهتمامك بالشخص الآخر وبالتالي تدفعه إلى الاهتمام بك وتذكر أنك كائن بشري أيضًا وأن الطبيعي لك أن تقع أسر الإغراء في البدء مباشرة بالتحدث مع نفسك، إنك تريد أن تلمح، وتريد أن تؤثر في الشخص الآخر، لكن في الحقيقة ستحظى بتقدير أكبر لدى الطرف الآخر، وإن حولت المحادثة إليه ولم تحوّلها لك. إنه سيزرع في نفسه فكرة أرقى عنك وسوف يعدك من الأشخاص الذين يتمتعون بذكاء كبير.

٢١ - كيف تدفع الآخرين لمساندة أرائك؟

غالبًا ما تحتاج إلى كلمة (نعم) أو (أوكي) أو موافقة شخص آخر لكي يتم الأخذ برأى لنا وتبنيه، وأفضل طريقته في العالم للحصول على تأييد الطرف الآخر هي أن تقوم بإشراكه في رأيك وبدلاً من أن تقول له «أود أن توافق على هذا» أو «أود أن يكون قرارك في صفى» حاول أن تقول لو كنت مكانى كيف يمكنك أن تعرض هذا الرأى وتحظى بالموافقة عليه.

٢٢ - كيف يمكن للشكر والثناء أن يطلق الطاقة؟

يعتقد الناس على مر العصور أن للثناء والمدح نوعًا من القوة التى تعمل على المعجزة وقد كتب «شارلز فيلمور» إن كلمات الثناء والامتنان والتعبير عن الشكر تقوم بكل الطرق بالإشعاع بالطاقة واطلاقها. إن بوسعتك أن تمدح جسدًا ضعيفًا ليتحول إلى قوة، وأن تمدح قلبًا يملؤه الخوف ليتحول إلى السكينة والثقة، والأعصاب المحطمة إلى ثبات وقوة، والمشروع الفاشل إلى نجاح وازدهار، والنقص والحاجة إلى الكفاية والرضا... على أنه يبدو أن الكثير لا يعرف كيف يمكن للثناء أن يطلق الطاقة لكن الحقيقة إن هذا الأمر يحدث بالفعل.

٢٣ - كيف تنتقد الآخرين دون أن تسبب لهم الحرج؟

في ٩٥٪ من الحالات التى تردد فيها للغير «إننى أقول لك ذلك من أجل مصلحتك» فإننا لا نقصد ذلك أن تصدقنا القول إننا نقول لك ذلك من أجل ذاتنا وتدعيمها عن طريق تصيدنا لأحد الأخطاء فيه. إن أكثر الأمور الفاشلة شيوعًا في العلاقات الإنسانية هي الطريقة التى نحاول بها أو التى تتم أحيانًا بطريقة لا واعية منا والتى تزيد من إحساسنا بالاعتزاز بذاتنا عن طريق التقليل من شأن واعتزاز الطرف الآخر بذاته واحترامه لها. وإن القيام بتصيد أخطاء الغير، والتقليل من شأن الآخرين، والتكيد عليهم، وتعرية ظهورهم ليست كلها إلا أعراض للاعتزاز الهابط بالنفس أو الاحترام منخفض الدرجة لها... على أن هناك تلك الأوقات التى يتعين على القائد الناجح أن يوضح فيها الأخطاء، وأن يصحح فيها الأمور لمن يعملون معه، وهو ما يشكل «فنًا» بالفعل وهو الفن الذى يحرص على إتقانه معظم الذين يصبحون قادة في يوم من الأيام.

٢٤ - ما هو الموقف الإيجابي الذي يجلب النجاح معه؟

علينا أن نقول أولاً إن الكثير يتوقف على السبب في رغبتك في الانسجام مع الآخرين بصورة أفضل. فإذا كنت ترغب في تعليم بعض الأساليب على أنها مجرد وسيلة (لتفادي) المتاعب أو (التهرب) من الاحتكاك مع الآخرين، فمعنى ذلك أنك تنظر إلى العلاقات الإنسانية من خلال وجهة نظر سلبية وإنك بذلك لا ينبغي الاعتماد فقط على الأفكار الملحة التي تدور في ذهنك عن المتاعب والاحتكاكات، مما يعمق لديك الإحساس بصعوبة الانسجام مع الناس ومسايرتهم ويتولد معك أيضاً أن الموقف السلبي من جانبك إنما يعمل على تجريدك من كل حماس أو رغبة في التحدى من أجل تحسين علاقاتك الإنسانية. إذا كنت تشعر أن العلاقات الإنسانية ليست سوى وسيلة للاحتفاظ برغباتك وذاتك في حالة «كبح» دائم حتى لا تترك للآخرين فرصة القيام بالاعتراض أو التصدى، أو إن كنت تعتقد أن الانسجام مع الآخرين يعنى الوضوح مع كل من هب ودب، والسماح لكل واحد فيهم أن يفعل ما يشاء بالطريقة التي يشاؤها - إن بوسع العلاقات الإنسانية أن تجلب إليك كلاً من النجاح والسعادة، وعليك أن تنظر إليها على أنها مهارة، وأنت بصدد القيام باكتسابها وتعلمها ويمكنك تحسين علاقاتك الإنسانية والارتقاء بها.... إن مثل هذه النظرة الإيجابية تقدم لك الدافع للوصول إلى أهدافك المحددة وتحقيق النجاح.

٢٥ - كيف يحقق الاتصال الهدف منه؟

- يكون الاتصال فعالاً عندما يحقق الهدف منه فعندما تقوم بالاتصال ينبغي أن يكون هدفك واضحاً ومحددًا حتى تستطيع التأثير في المرسل إليه على اتخاذ قرار معين أو القيام بتصرف ما. وهذه هي بعض النصائح التي تجعل عملية الاتصال التي تقوم بها تحقق الهدف منها:
- ليكن هدفك من الاتصال محددًا وهذا يعنى أن تحدد للمرسل إليه ما ينبغي أن يفعله وما مقدار الجهد الذي ينبغي عليه أن يبذله.
 - ليكن هدفك من الاتصال مقبولاً. بمعنى أنه لا ينبغي أن يتعارض الهدف مع قيم ومعتقدات المرسل إليه فكلما كان قبول المرسل إليه للهدف عاليًا كلما كان الاتصال أكثر كفاءة.
 - أجعل هدفك ذو نفع وفائدة للفرد، فكلما كان هدفك يحقق نفعًا وفائدة للمرسل إليه كلما كان تفاعله معك أكثر، وتكون الأهداف ذات نفع وفائدة للفرد عندما تمده بمعلومات يكون في حاجة إليها أو تحقق له نفع مادي أو معنوي أو أدبي.
 - لا تجعل أهدافك من الاتصال صعبة ولكن أجعل فيها شيئاً من التحدى (إن أردت أن تطاع فأمر بما يستطاع).

- حدد للمرسل إليه الأسلوب الذى ينبغي أن يعمل به .
- شجع المرسل إليه على توجيه الأسئلة والأستفسار عما قد يكون غير واضح لديه .
- تأكد أن المرسل إليه أستوعب وفهم الهدف من الرسالة .
- أعمل على تنمية الثقة بينك وبين المرسل إليه وكن متعاونًا معه .
- إن الاستماع الجيد يقتضى التوقف عن الكلام وإراحة الآخر وإظهار إنك تريد الاستماع وهناك مشاعر من التعاطف معه .
- ومن مميزات الاتصال الحفاظ على سمة الثقة بالنفس فى التعامل مع الآخرين من خلال احترام الذات وتقديرها .
- ومن مزايا الاتصال الناجح اتباع إستراتيجية (كسر الجليد) من خلال التواصل مع الآخرين والترحيب بالآخر والسؤال بطريقة لبقة .
- ومن آداب الحوار والاتصال الجيد أيضًا عدم الدخول فى الأسئلة الشخصية الفضولية لأنه لا بد أن يكون هناك مسافة بين الآخرين وعدم اقتحام حياته الشخصية .

الفصل السابع

مهارات وفنون الاتصال الفعال والناجح

- مقومات الاتصال الفعال.
- مهارات الاتصال .. وخطواته.
- التواصل الوجداني.
- مهارات الاتصال الشخصي.
- فنون ومهارات التواصل الفعال.
- فن التعامل والتواصل الجيد مع الآخرين.
- مهارات الوصول إلى الاتصال الناجح.
- بعض العادات التي تقوى الاتصال الفعال.
- بعض العادات التي تدمر عملية التواصل.
- بعض التوصيات التي تساهم في تحسين مهارات الاتصال.
- نصائح .. وفوائد.
- كلام أغلى من الذهب.
- الخلاصة.

مهارات وفنون الاتصال الفعال والناجح

إننا نتوجه تلقائيًا لنحب أشخاصًا يشبهوننا، ونشعر بالراحة تجاههم، وبالتالي نتواصل معهم بشكل أفضل، ومن ثم يحدث الشيء نفسه من جانبهم وعلى ذلك فإن التواصل الفعال يشمل على التوافق والتوافق وكل من يتوافر لديهم هذه القدرات يميلون إلى انتهاج تصرفات متشابهة في كثير من المواقف.

ولتحقيق الفائدة المرجوة علينا أن نعرف أولاً عوامل نجاح أو فشل التواصل، التي تنطوي على المهارة على قدر من الوعي أو «الحساسية» تجاه أنفسنا أو الطرف الآخر؟

ويعتمد مجال التواصل الإنساني بشكل خاص على مهارات تبدو في ظاهرها مواهب فطرية، ويمكنك أن تلاحظ ذلك في مجالات البيع والتفاوض والاستشارات أو المهارات الأخرى التي تظهر خلال عملية الاتصال، غير أن اكتساب هذه المهارات يسدو عملاً بالغ الصعوبة، إلا أن المهارة اللاشعورية مثل أى مهارة أخرى (قيادة السيارة مثلاً) تأتي بالممارسة، ومن ثم فإن تحقيق التواصل المستمر عن طريق ممارسة المعرفة الواعية هي امتلاك مهارات التواصل الناجح.

إن المعرفة الواعية مع امتلاك مهارات التواصل الناجح توفر لك فرص اختيار أفضل جوانب السلوك، سواء من حيث الحساسية أو العاطفة تجاه الآخرين، والتي تسلكها حين تتواجد في موقف ما، وذلك بدلاً من ترك الأمور للصدفة اعتماداً على المهارات اللاشعورية التي قد يتاح لها أو لا يتاح لها الظهور، والتي قد لا تكون مناسبة للموقف وتنطوي على قدر من الوعي أو «الحساسية» تجاه نفسك أو الطرف الآخر، ومثلما يحدث في قيادة السيارات يمكنك اتباع العادات السليمة لتحل محل العادات السيئة، وقد تتصور للحظة أنك ستفقد مهارات معينة وسيقل مستواك، ولكن على المدى الطويل سيتميز أداؤك بفعالية أكبر.

مقومات الاتصال الفعال

لا يتحقق نجاح الاتصال بمجرد وضوح الهدف من الاتصالات وتوفر الطرق والوسائل المختلفة لإرسال واستقبال المعلومات.. ولكن هناك بعض المقومات التي تساعد على نجاحه نوجز أهمها فيما يلي:

١- توفر مهارات الاتصال: الاتصال عملية تحتاج إلى اكتساب المهارات اللازمة لتحقيق

الفعّالية والنجاح للقائمين به، والعمل على تنمية هذه المهارات بحيث يستطيع المشاركون في عملية الاتصال من التعبير الواضح والدقيق عن مشاعره أو استيعاب ما يقوله الآخرين.

٢- الوضوح والتناسق المعرفي: تتحقق فعّالية عملية الاتصال عندما يكون الأفراد المشاركون فيها على درجة عالية من الوعي بمكوناتها ومقوماتها وأهدافها.

٣- القدرة على مقاومة المؤثرات الخارجية والذاتية: تمثل القدرة الداخلية للأفراد مقاومة الاستجابة للمؤثرات الخارجية أهمية كبيرة في فعّالية الاتصال فالاستجابة للمؤثرات الخارجية يعنى استسلام الفرد لهذه المؤثرات.

٤- تنشيط السلوك الاتصالي: الاتصال ظاهرة اجتماعية ونفسية، ويقف وراء الاتصال قوى محرّكة وموجهة لتنشيط عمليات التبادل المعرفي بين طرفي عملية الاتصال.

٥- بيئة الاتصال: يؤثر المناخ النفسى والاجتماعى الذى يسود بين الأطراف التى يتم بينها الاتصال على مدى دقة إدراكهم للمعارف والاتجاهات.

وعملية الاتصال يمكن أن تكون سبباً ونتيجة للمناخ الاجتماعى، فالجماعة تمثل بيئة اتصالية اجتماعية، يتلوث مناخها بعوامل نفسية مثل الشعور بالخوف وعدم الأمان والتعصب ويكون ذلك سبباً في سوء عملية الاتصال.

مهارات الاتصال وخطواته

ذكرنا سلفاً أن الاتصال هو عملية المشاركة في المعرفة ونقلها وقد يشارك الشخص ببعض المعلومات أو الأفكار والمشاعر، وتتم المشاركة بين الناس الذين يستخدمون رموز وعلامات معينة متفق عليها فيما بينهم. وتعتبر اللغة من أهم الرموز المتفق عليها في الاتصال وبالإضافة إلى اللغة فهناك العديد من الوسائل الأخرى التى ترمز للاتصال مثل الأرقام، الجداول، الرسوم البيانية والهندسية ولغة الجسم (المصافحة والإيماءات) وإشارات الدخان. والموسيقى الهادفة المعبرة وعلامات الرموز والطرق، وقد تتعلق حالة الاتصال بأشياء يتخيلها الإنسان ويرغب في أن يشارك الآخرين فيها، فالإجابة عن سؤال معين قد تعطى الكثير من الظروف والملابسات التى يتم فيها الاتصال وفيما يلي بعض الأمثلة للمهارات التى يحتاجها المسئول عن الاتصال في اتصالاته اليومية.

١- المهارة في استخدام الكلمات والتخاطب وتشمل:

- التحديد الشفهي لحقائق الموقف بوضوح ودون غموض.
- تقديم المشورة والتوجيه للآخرين شفهيّاً بطريقة غير رسمية.

- المناقشة الهادئة الهادفة للمشكلات مع الآخرين.
- ٢- المهارة في تقديم المعلومات كتابياً وتشمل:
 - إعداد مسودة بعناصر الموضوع.
 - عرض الموضوع بطريقة منظمة متكاملة.
 - عرض الرسوم التوضيحية والإحصاءات المتعلقة بالموضوع بدقة.
- ٣- المهارة في استقبال المعلومات من مصادرها العديدة وتشمل:
 - التعرف على الأجزاء المترابطة ذات الصلة الوثيقة من خلال المادة المكتوبة.
 - قياس مدى دقة الأرقام والإحصاءات باستخدام الوسائل المعنية بذلك.
 - الإشارة بدقة إلى المعلومات المقنعة وعرضها في شكل جداول أو رسم بياني.
 - كما يمكن تلخيص خطوات عملية الاتصال في الآتي «من يقول؟ وماذا يقول؟ وفي أي طريق يسلك؟ وإلى من؟ وبأي أثر؟».

والعناصر الأساسية في هذه العملية هي: الناس الذين يرسلون ويستقبلون، والوسيلة المستخدمة والرسالة المنقولة، والتأثير متضمن في هذه العناصر الثلاثة ويمثل هدف الاتصال.... وعندما يتصل الفرد «أ» بالفرد «ب» فإن عملية الاتصال تتضمن ست خطوات كما وردت في أحد المراجع هي:

التمثيل العقلي - الترميز - الانتقال - الاستقبال - التفسير - الفعل (الاستجابة).

١- التمثيل العقلي - Ideation:

هذه أول الخطوات التي يقوم بها المرسل، ليتكرر فكرة أو يختار حقيقة معينة كأساس للاتصال، وهذا هو محتوى الاتصال وأساس الرسالة التي يتضمنها، إذ يجب أن يكون لدى المرسل فكرة معينة يود أن يعبر عنها. ويتقرر التمثيل العقلي من خلال الخبرات السابقة للمرسل وقدراته وأهدافه التي يرغب التعبير عنها وشعار هذه الخطوة «لا تبدأ الحديث حتى تسبقه بالتفكير».

٢- الترميز - Encoding:

ويقصد به تنظيم الأفكار على هيئة سلسلة من الرموز التي يشعر المرسل بضرورة الاتصال بواسطتها بالمستقبل، وفي هذه المرحلة ينتقى المرسل الوسيلة الملائمة للاتصال حتى يختار الرمز المناسب لها، فالبرقية أو التلكس مثلاً تختلف في أسلوبها عن النشرة المكتوبة، كما يختلف كلاهما عن المناقشة أو المحادثة الشفهية.

٣- الانتقال - Transmission :

يختار المرسل طريقاً معيناً لنقل رسالته إلى المستقبل مستخدماً الوسيلة الملائمة، مع التحديد الدقيق للوقت المناسب للإرسال. بحيث تسترعى الرسالة اهتمام المستقبل. وعند استخدام المقابلة الشخصية يراعى الابتعاد عن كل ما يشتت التفكير.

٤- الاستقبال - Receiving :

يوجه المرسل الرسالة إلى المستقبل حيث يتلقاها في الوقت والمكان والظروف الملائمة. وإذا كانت الرسالة شفوية فينبغى أن يكون المستقبل منصتاً جيداً وإلا ضاعت الرسالة ولا تؤدي غرضها.

٥- التفسير (فك الرموز) - Decoding :

يستجلى المستقبل رموز الرسالة التي تلقاها ويفهمها، وإذا كان المستقبل ذكياً ومتعاوناً فإنه يحاول أن يستخلص من الرسالة المعاني التي قصدها المرسل، وعلى أى الحالات، لا يستطيع أن مرسل أن يدخل في قرارة نفس المستقبل، وعلى ذلك فإن مدركات كليهما قد تختلف، ولن يتطابق المعنى الذى استخلص المستقبل من هذه الرسالة مع ما يقصده المرسل تماماً إلا عند المواجهة الفعلية بين الاثنين.

٦- الفعل / الاستجابة - Action/ Response :

الخطوة الأخيرة هي الفعل أو الاستجابة التي يقوم بها المستقبل نحو الرسالة التي تلقاها. فقد يخزن المعلومات في ذاكرته، أو يسجلها في الملفات، أو يسأل عن المزيد من المعلومات. أو يقوم بتنفيذ إجراءات معينة. أو قد يرفض الرسالة أو يتركها جانباً، وطالما أن المستقبل قد فسر رموز الرسالة فإنه سيقوم بنوع معين من الاستجابة دون شك. وكلما تسر فمن الأفضل أن يقوم بنوع من التفاعل مع المرسل، كى يحدث نوع من الاتصال المزدوج. وبانتهاء هذه الخطوة تستكمل حلقات عملية الاتصال.

- وهناك من قسم مهارات الاتصال الأساسية وخطواته كما يلي:

أولاً: تحديد الهدف من الاتصال :

على الرغم من أن هذه المهارة من أهم مهارات الاتصال إلا أنها لا تلقى الاهتمام اللازم فمن الواضح أن القائم بالاتصال سواء أكان شفهياً أو كتابياً يعرف ما يريد أن يقوله أن يكتبه، وعدم القدرة على الاتصال تظهر في شكل الاختيار السيء للكلمات التي تعبر عن الرسالة، وهنا تبدو المشكلة في أن الشخص لم يكون فكرة واضحة في ذهنه عن قصده ونواياه مما يريد أن يقول أو

يكتب. أن توضيح هذه المقاصد والنوايا تتضمن التساؤل الشخصي. أى أن يسأل الشخص نفسه ما الذى أريد تحقيقه أو الوصول إليه من خلال الاتصال ويشمل أسئلة أخرى أهمها ما يلي:

١ - هل ترغب في توصيل معلومات؟ وإن كان الأمر كذلك فعليك أن تقرر:
- ما الذى تشير إليه المعلومات بدقة - نوعية المعلومات - كمية المعلومات والقدر اللازم من المعلومات.

٢ - هل تريد من شخص ما أن يقوم بعمل معين؟ وإذا كان هذا ما تريد فعليك أن تقرر:

- ما العمل أو الفعل الذى أريده؟ الطريقة التى يؤدي بها ذلك.
- وقد يكون الفعل معقد أى يتضمن حلقات متتالية من الأفعال وفى هذه الحالة:
- (مراجعة الطريقة التى يتم بها إجراء كل فعل - مراجعة تسلسل الأفعال بالطريقة الجيدة).

٣ - هل ترغب فى التأثير على رأى الطرف الآخر ووجهة نظره فى الموضوع، عن طريق المناقشة والإقناع؟ إذا كان الأمر كذلك؟ فعليك القيام بالآتى:

- إعداد قائمة بالمناقشات التى تؤيد وجهة نظرك فى الموضوع.
- إعداد قائمة بالاعتراضات التى تتوقع أن تواجهها بخصوص الموضوع.
- ضع فى اعتبارك الشخص الذى سيستقبل الرسالة ثم قرر أى المناقشات والاعتراضات سيكون أكثر تأثيراً عليه.

٤ - هل ترغب فى التأثير على مشاعر الآخرين؟

وتعد هذه أول خطوة إذ يجب على القائم بعملية الاتصال أن يحدد الهدف من عملية الاتصال. فقد يكون الهدف توضيح وتفسير حقائق للناس أو تحسين معلومات أو خبرات سبق اكتسابها، أو تكوين اتجاهات فكرية أو تنمية عادات مرغوبة... وترجع أهمية هذه الخطوة فى الآتى:

- تحديد الهدف من الاتصال يساعد على تحديد نوعية الأفراد أو الجماهير المطلوب الاتصال بهم، وكذلك تحدد نوع المعلومات والمهارات التى يمكن تزويدهم بها وكذلك تحديد اختيار الوسيلة المناسبة لتحقيق هذا الهدف.

- تحديد الهدف يساعد فى تقييم عملية الاتصال. إذ أن عملية التقييم هى عمليات مقارنة بين الأهداف المتوقعة والأهداف الفعلية التى تم تحقيقهم وفى غيبة هذه الأهداف يصعب تقييم عملية الاتصال.

ثانياً: التعرف على هوية الشخص الذى يستقبل الرسالة :

أى تحديد الأفراد والجماعات المطلوب الاتصال بهم (المستقبل) .. والهدف من مناقشة هذه المهارة هو تنمية قدرتك للتعرف على شخصية مستقبل رسالتك. فمن خلال حياتك العملية قد مارست الكثير من المواقف التى تعرفت فيها على خواص مستمعك لما يؤثر على رسالتك. لو تصورنا أنك واجهت مواقف مع طفل فى السادسة. ووالدك وأحد الأصدقاء فالموضوع الذى نتحدث عنه واحدًا لا يختلف فى كل الحالات، ولكن هل الرسالة التى تنقلها إلى كل منهم واحدة فى كل الحالات؟ فالمعلومات تتغير والكلمات المستخدمة تختلف من مستمع لآخر. فالموقف يتحكم فيه عوامل السن، التعلم، الخبرة، المعرفة، المركز الوظيفى، المكانة الاجتماعية للمستمع... هذه كلها عوامل توضع فى الاعتبار قبل توجيه الرسالة لشخص ما بالإضافة إلى مدى اهتمام الشخص بالرسالة واستجاباته لك.

ثالثاً: تقديم الرسالة بطريقة منظمة :

قد تكون هناك رسالة بسيطة أو قصيرة جدًا ولكن الكثير من الأشياء التى نريد قولها معقدة. وتنشأ المشكلة عادة عن كيفية تسلسل الأفكار استعدادًا لتقديمها، أو بشأن المعلومات التى تلبى حاجات الآخرين ويمكن القيام بذلك بطرق متعددة:

١- وفقاً لتسلسل الأفكار (الأحداث): أن تقديم المعلومات وفقاً لتسلسل الأحداث له أهمية عندما تعتمد النتائج على اتباع خطوات محددة وهذا ما يحدث عند إجراء التجارب أو إجراء اختبار معين.

٢- بترتيب تصاعدى أو تنازلى لدرجة الأهمية: يحدث أحياناً أن تقدم الأسباب المرجحة للقيام بعمل واجب معين مرتباً حسب تأثيرها على أداء هذا الواجب وتقدم عادة أقوى لأسباب فى البداية أو قد تعكس الآية وتقدم الأسباب قليلة الأهمية فى البداية.

رابعاً: تحديد الأفراد والجماعات المطلوب الاتصال بهم (المستقبل) :

وهذه الخطوة لها أهميتها إذ تتضمن تحديد المستقبلين المطلوب الاتصال بهم ودراسة خصائصهم، حيث أن عملية الاتصال تبدأ من حيث المستوى الذى يكون عليه المستقبلين للرسالة كما أن فهم المستقبلين وخصائصهم يساعد على الاختيار للوسيلة المناسبة للاتصال بهم.

خامساً: الاختيار للوسيلة المناسبة :

ويجب أن تتفق الوسيلة مع المستقبلين من حيث خبراتهم السابقة عن الموضوع ومحتويات الرسالة التى تحملها الوسيلة وارتباطها بمستوى المستقبلين فالوسيلة التى تناسب مع المعلمين قد لا تناسب مع الأميين كما أن الوسيلة التى تناسب الأفراد قد لا تناسب الجماعات. لذلك فإن

اختيار الوسيلة يرتبط بنسب المستقبلين ومستواهم التعليمي وحجمهم كما يجب عند اختيار الوسيلة أن تكون متاحة ومتوفرة وأن تكون في ضوء الموارد والإمكانات المتاحة وأن يتوفر الخبرات والفنيين القادرين على استخدام هذه الوسيلة.

سادساً: تنفيذ عملية الاتصال:

في هذه الخطوة يقوم المرسل بالاتصال بالمستقبلين باستخدام الوسيلة التي يتم اختيارها في التوقيت الزمني الذي تم تحديده لإجراء عملية الاتصال، ويبدأ المرسل اتصاله بالمستقبلين بإثارة اهتمامهم وتشويقهم إلى موضوع الاتصال ثم التدرج معهم بحسب قدرتهم على استيعاب الرسالة ومساعدة المستقبلين على ربط الأفكار والمعلومات أو الخبرات مع بعضها البعض على أن يتم الاتصال من عنصر إلى عنصر بطريقة تدريجية وبشكل مترابط مع بلورة الموضوع في نهاية الاتصال ضماناً لاستمرار ربط الأفكار بعضها ببعض.

سابعاً: المتابعة والتقييم:

من خلال المتابعة يمكن التأكد من أن خطة عملية الاتصال تسير وفق الخطوات التي تم تحديدها سلفاً والتغلب على الصعوبات التي تقابل عملية التعقيب وأن يعقب ذلك تقييم عملية الاتصال لقياس مدى نجاح عملية الاتصال نحو تحقيق الهدف.

التواصل الوجداني

إن الوصول إلى عقول الناس أمر قد يبدو سهلاً إذا كان لديك أفكار منطقية أو أفكار جديدة تعود بالفائدة عليهم.... ومواجهة الناس قد تبدو سهلة إذا كنت صاحب حق وفي الحقيقة الأمر ليس سهلاً.

إن الصلة الإنسانية لا تعتمد على المنطق أو على الحسابات الذهنية بل هي صلة وجدانية بالدرجة الأولى. هكذا الإنسان يجب أن يكره قبل أن يفكر بميل أو يتعد قبل أن يستكشف الحقائق. هكذا الإنسان في علاقته بالإنسان الآخر أما أن يتقبله أو لا، ولذا إذا أردت أن تتواصل بفعالية مع الناس عليك أن تجد طريقاً إلى وجدانهم والطريق إلى وجدان الناس سهل إذا كنت تملك هذه الموهبة أي موهبة اقتحام القلوب والوصول منها إلى الأذهان.

إن موهبة النقر الرقيق إلى الأبواب تفتح أمامك على مصراعيها للنجاح مع الناس وهذا من خلال التواصل الوجداني معهم.... وهذا الاتصال أو التواصل الوجداني يقوم على أربع محاور:

١ - تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم: من أهم عناصر التواصل الوجداني أن تفهم مشاعر الآخرين وأن تحس بهم وأن تقف على انفعاله وأن تضع نفسك مكانه وأن

ترى من زاويته وبدون ذلك لن تستطيع الوصول إلى عقله والتفاوض معه والتأثير عليه.

٢- التفاعل والإنصات: الإنصات فعل إيجابي ومؤثر. والإنصات الصحيح الفعال هو عطاء كامل، والإنصات لا بد أن يصاحبه انفعال أى أن ما أسمعته منك يركنى.... والإنصات الصحيح معناه أنك تهمنى جداً أو على الأقل يهمنى أمرك فالاهتمام هو الذى يخلق معنى لتواصلنا والاهتمام يكون فى البداية عن طريق الإنصات الإيجابى الواعى المخلص ثم عن طريق الفعل لكى تتواصل وجدانياً انصت بإخلاص فالإنصات ينقل معنى مثلما تفعل الكلمات.

٣- تعاطف ومشاركة وجدانية: قمة ارتباط إنسان بإنسان تتحقق إذا كان هناك مشاركة وجدانية أى زوال الحدود والفواصل، والتعاطف درجة والمشاركة الوجدانية درجة أعلى.... التعاطف: معناه أنى أشعر من أجلك.. أما المشاركة: أمر صعب ومجهد ولكنه مقصور على من تحب والأقرباء.

٤- كياسة فى استجابات الغير: نحن هنا لا نتحدث عن الأخذ والعطاء ذلك القانون الأذل والقديم قدم الحياة، ولكن نتحدث عن نوعية خاصة من البشر لديها شعور يسمح لها بالإحساس الدقيق والسريع لاحتياجات الطرف الآخر ونحن نريدك أن تبادر بتقديم المساعدة من باب الواجب، والحب من باب إنسانيتك ومن باب مشاركتك للناس وتعاطفك معهم.. أن ذلك يساعد على خلق رابطة متينة بينك وبين الناس ويجعلك مصدرًا للسرور ومصدرًا للثقة.

وعن طريق الإنصات والتفكير وصياغة أفكارك قبل التحدث يمكنك أن تحقق فعالية أكبر من خلال القيام بدورك كمتحدث لبق وذلك على النحو التالى:

- فكر قبل أن تتكلم. - حدد رسالتك.
- ادخل فى صلب الموضوع مباشرة عندئذ سيكون من السهل على المستمع أن يتذكر ما قلته.
- حدد النتائج التى تهدف إليها من حديثك. - كف عن الكلام واستمع.
- التحلى بقوة الإقناع فإن معظم ما تقوله يعد محاولة لإقناع الطرف الآخر بتقبل وجهة نظرنا.
- لتكن لديك خلفية مسبقة عن شخصية من ستحدث معهم.
- خطط مسبقاً لما تريد قوله وتحقيقه لتكوين شبكة تواصل ناجحة.

- يجب أن يكون الحديث مثل مباراة التنس حيث يكون لكل شخص دور في الإرسال والاستقبال لذا فن الحديث الحقيقي يتمثل في الحديث والإنصات معاً.. وذلك من خلال الآتى:

- ١- دع للطرف الآخر في المحادثة فرصة التحدث.
- ٢- احترم وجهة نظر من تحدته.
- ٣- ركز على المحادثة فإن التفكير فيما ستقوله بدلاً من الإنصات الفعلى سيبتج عنه إغفالك لبعض المعلومات المهمة.
- ٤- ساعد الآخرين على حل مشكلاتهم بأن تتحلى بالصبر على الإنصات عليهم ولا تنسى أن لديهم القدرة على حل مشكلاتهم بأنفسهم.
- فكر قبل أن تتكلم.
- إذا ركزت انتباهك فيما ستقوله فتزداد فرصتك لإقناع الشخص الآخر بوجهة نظرك، وفي الوقت نفسه ستتقلص فرص الوقوع في الأخطاء.
- توقف قليلاً وفكر وتأمل فيما تريد قوله.
- اختر الكلمات المناسبة التي تعبر عن رسالتك بوضوح.
- حدد النبرة التي تريد التحدث بها.
- حدد النتيجة التي ترغب في تحقيقها من تجاذب أطراف الحديث مع الآخرين.
- تعرف على طبيعة مستمعك إذ أمكن، ووجهة نظرهم ومستوى تفهمهم لمحور النقاش.
- ضع رسالتك بأسلوب يسهل فهمه.

مهارات الاتصال الشخصي

ورد في أحد المراجع أن هناك عددًا من مهارات الاتصال الشخصي.. سوف نستعرض أهمها خلال العرض التالى:

المهارات الأولى: اتصال العين:

الهدف السلوكى:

يقول رالف والدو إيموسون/ العين يمكن أن تهدد كما تهدد ببندقية معبأة ومصوية أو يمكن أن تهين كالركل والرفس. أما إذا كانت نظرتها حانية ولطيفة فإنه يمكنها بشعاع رقتها وعطفها أن تجعل القلب ينبض بكل بهجة.

- كيف تحسن اتصالك بالعين؟ اتصال العين هو المهارة الأكثر تأثيرًا بين تأثيراتك الشخصية المتعددة، عيونك هي الجزء الوحيد من جهازك العصبي المركزي الذي يرتبط بالشخص الآخر بشكل مباشر، وللاتصال بالعين آثار ثلاثة: (الألفة، التخويف، المشاركة).

الألفة أو التخويف تنتجان عن النظر إلى الشخص الآخر لمدة من عشر ثواني إلى دقيقة. أما المشاركة وهي التي تشكل أكثر من ٩٠٪ من اتصالنا الشخصي خاصة في مجال العمل فإنها تستدعي أن تنظر إلى الشخص الذي تتحدث معه من خمس إلى عشر ثواني قبل تحويل النظر عنه إلى مكان آخر وهذا هو الطبيعي إن كنت تتكلم مع شخص أو ألف شخص.... ولكن احذر من:

- ١- أن تنظر إلى أى شخص وفي كل جانب إلا مستمعك فإن ذلك يضيع مصداقتك ويبعث على التوتر وعدم الطمأنينه.
- ٢- إن تغمض عينك لمدة ثانيتين أو أكثر فإنك بهذا الفعل تقول لا أريد أن أكون هنا أو لا أريد أن أسمع هذا وهذا الشعور سينتقل إلى مستمعك ويشاطرونك عدم رغبتهم في الاستماع إليك.
- ٣- أن تركز نظرك على شخص أو اتجاه معين عندما تخاطب مجموعة كبيرة بل تنقل عينك إلى كل اتجاه واعط خمس ثواني مثلًا من التركيز في كل اتجاه.

المهارة الثانية: مهارة الوضع والحركة:

تعلم أن نقف منتصبًا وتتحرك بصورة طبيعية وسهلة. يجب أن تكون قادرًا على تصحيح الاتجاه العام الذي يرتخى فيه الجزء الأعلى من الجسم. فعند قيامك بعملية الاتصال يكون الوضع أكثر فعالية عندما تكون مرناً، لا أن تكون مغلقًا في وضعية متوترة هذا ينطبق على كل الملامح والحركات وينطبق أكثر على الساق والقدم؟

- الثقة تظهر عادة من خلال الوضعية الممتازة.
- أن الطريقة التي تظهر بها نفسك جسميًا يمكن أن تعكس كيف تظهر نفسك عقليًا والطريقة التي تنظر بها إلى نفسك هي عادة الانطباع الذي يكونه عنك الآخرون.
- قف منتصبًا: مظهر الجزء العلوى من جسمك يدل على رأيك في نفسك هذا الحكم ليس في كل الأحوال لكن على الأقل هذا هو رأى الآخرين فيك حتى تتكون لديهم معلومات أخرى كافية لتغير هذا الرأى.
- راقب الجزء الأسفل من جسمك. عندما تتحدث إلى الآخرين فقد تقلل من تأثيرك

بسبب الطريقة التي تقف بها، وقد تحول طاقة اتصالك الشخصي بعيداً عن مستمعك من خلال لغة الجسم غير الملائمة.

- ومن أكثر الأنماط الشائعة للوضعية الخاطئة هي:

١- التراجع إلى الخلف.

٢- الميل من جنب إلى جنب أو الاعتماد على رجل والتحول إلى الرجل الأخرى.

- عندما تتحدث إلى الآخرين، تحرك في أرجاء المكان - أخرج من خلف طاولة الحديث أو المناقشة حتى لو كنت في وضع رسمي - هذا سيزيل الحواجز بينك وبين الآخرين حرك يديك وذراعيك وتحرك يمتة ويسرة - لا تبالغ في ذلك بل تحرك ضمن مستوى طاقتك الطبيعية.

- وليست هناك طريقة صحيحة أو طريقة خاطئة للوقوف أو التحرك لكن هناك مفاهيم مفيدة تنفع في هذا السياق ومن هذه المفاهيم مفهومان هما.

* الوقوف منتصباً. * الميل بوزنك إلى الإمام.

المهارة الثالثة: ملامح وتعابير الوجه:

الهدف السلوكي / أن تتعلم أن نكون مستريحين وطبيين عندما نتكلم إننا أحياناً لا نعرف عن قياداتنا الكثير أو من أساتذتنا ولذلك نجدنا نراقبهم بشكل متقطع ونمعن النظر في ملامح وتعابير وجوههم لنستنتج من بعض الإشارات وردود الأفعال بعض الانطباعات الأولية ونبني عليها حكماً على شخصية هذا الأستاذ أو ذاك. إذا فنحن نعتمد على حدسنا وعلى مقدرتهم في قليل من الوقت على عرض الصفات التي تعجبنا ونحترمها.

ولكى تكون فعالاً في الاتصال الشخصي:

١- يجب أن تكون يداك وذراعيك مستريحة وطبيعية بجانبك.

٢- يجب أن تكون حركاتك وإيماءاتك طبيعية عندما تكون نشيطاً.

٣- يجب أن تتعلم أن تتسم تحت الضغوط النفسية بالطريقة نفسها التي تكون فيها ابتسامتك طبيعية في الظروف العادية.

وهناك عدة طرق يمكن من خلالها أن تضمن ملامح وجه أفضل:

١- اكتشف كيف تنظر إلى الآخرين عندما تكون تحت ضغوط واجعل هذا في مستوى الوعي لديك وأن تعرف الشيء الطبيعي والشيء غير الطبيعي والفرق بينهما.

٢- كلنا لديه (إشارات عصبية) تجعل الواحد منا يذهب بيديه هنا وهناك عندما نتكلم وليس أمامنا أو بجانبنا أى شيء نمسك به.

٣- ابتسم بغض النظر عن الفئة التي أنت فيها.. وأن تكون مبتهجًا في وجهك وإيحاءاتك.

- الناس ثلاثة أصناف:

- وجوه بطبعها منفتحة ومبتسمة.

- وجوه محايدة يمكن أن تتحول من ابتسامة إلى نظرة حارة وحادة.

- وجوه جادة وحارة سواء اعتقدوا بأنهم يبتسمون أو لا يبتسمون.

أكتشف من أي هذه الأنواع أنت؟

- فإن كنت من الصنف الأول فأنت ستكون متميزًا في اتصالك من الآخرين.

- إذا كنت من الصنف الثاني وتستطيع أن تتغير بسهولة من وجه مبتسم إلى وجه جدى فإنك تتمتع بمرونة جيدة.

- وإذا كنت من الصنف الثالث فيجب أن تهتم بالأمر وتعمل بجد في هذا المجال لتحسين قدرتك على الاتصال فمن المحتمل أن تبسم من الداخل ولكن وجهك يعكس كآبة من الخارج - وهذه الكآبة هي طريقتك في الاتصال بالآخرين، إن ما يدركه الآخرين في الظاهر هو الحقيقة بالنسبة لهم.

الخلاصة: إن إشاراتك خصوصًا تعابير وجهك ستظهر إنك متفتح أو قريب أو منغلقة.

وللتدريب على هذه المهارة - اكتب أنطاطًا ثلاثة من أنطاطك المألوفة بخصوص استعمالك للإشارات وتعابير الوجه التي تريد تعديلها أو تعزيزها أو التخلص منها.. ثم حاول تغييرها أو تعزيزها مع الوقت.

المهارة الرابعة: اللبس والمظهر:

الهدف السلوكى أن تلبس وتزين وتظهر بمظهر لائق لنفسك وللبيئة التي أنت فيها.

يجب أن تعلم إن الانطباع الذى تتركه لدى الآخرين فى أول مقابلة لا يمكن تكراره حيث تتكون لدينا انطباعات أنية واضحة عن الناس خلال الثوانى الخمس الأولى التى تراهم فيها.

ويؤكد الخبراء إننا نأخذ خمس دقائق أخرى لنضيف خمسين فى المائة من انطباعاتنا (السلبى أو الإيجابى) إلى الانطباع الذى تكون فى الثوانى الخمس الأولى. وبما أن تسعين بالمائة من شخصيتنا يتم تغطيتها باللباس، لذلك من الضرورى أن نكون مدركين للرسائل الاتصالية التى تحملها ملابسنا إن العشر بالمائة غير المغطاة من جسمنا هى فى العادة وجوهنا وأحيانًا غطاء الرأس وهذه العشر بالمائة الأكثر أهمية من كل الجسم لأنها المكان أو المنطقة التى ينظر إليها الناس.. ولا شك أن الانطباع الذى يستقبله الآخرون يتأثر كثيرًا بأسلوب الزينة الذى نزين به أنفسنا.

المهارة الخامسة : الصوت والتنوع الصوتي :

الهدف السلوكي : أن تتعلم كيف تستعمل صوتك بطريقة ثرية ومثيرة.

مهارة تحسين صوتك والتنوع الصوتي :

صوتك : هو الوسيلة الرئيسية التي تحمل رسالتك إنه مثل وسيلة النقل .. حيث أن صوتك رسول الحيوية والطاقة .. يجب أن ينقل صوتك بشكل الإثارة والحماس اللتان تشعر بهما . أغلبنا يصبح بشكل سريع حبيسًا لأنماط عاداته الصوتية التي من الصعب تغييرها .. بينما في الحقيقة أنه يمكن أن نغير عاداتنا ونتعلم عادات جديدة . نغمتك الصوتية ونوعيتها تشكل ٨٤٪ من رسالتك كما أشار إلى ذلك أحد العلماء في دراسته... بمعنى آخر إن نغمة جبالك الصوتية والرنين والإلقاء تشكل ٨٤٪ من المصدقية التي تكون لديك عندما لا يستطيع الناس رؤيتك كأن تكون تتحدث على الهاتف مثلًا .

أصوات الكلمة الواحدة : الخصائص الدقيقة للصوت أكبر أثرًا مما نعتقد . ويمكننا أن نقرأ الكثير من أمزجة الناس وحالاتهم النفسية من النغمة الصوتية على الهاتف خلال الشواني الأولى القليلة .

سمات الصوت الأربع : المكونات الأربع التي تكون تعبيرك الصوتي هي :

١- الاسترخاء ٢- طريقة التنفس . ٣- الإلقاء ٤- تأكيد المقاطع .

وكل مكون من هذه المكونات يمكن تعديله من خلال التدريبات لتوسيع تأثيرك الصوتي .

استعمل التنوع الصوتي :

التنوع الصوتي وسيلة عظيمة تجعل الناس مهتمين بما يسمعون ومنشغلين به .

حاول التدريب على تسجيل صوتك بألة تسجيل ، سجل بصوت مرتفع وآخر منخفض وحاول أن تنوع في الحديث .

هذا التدريب سيجعلك تدرك رتبة الصوت ويساعدك على تطوير عادة التنوع في صوتك .

المهارة السادسة : اللغة غير المنطوقة (وقفات ، كلمات) :

الهدف السلوكي : استعمال لغة واضحة وملائمة مع مستمعك بوقفات مخطط لها مبتعدًا عن الأساليب المفرغة من معناها أو الأصوات التي لا معنى لها .

تحسين استعمال اللغة : إضافة الوقفات المناسبة والتخلص من الأصوات التي لا معنى لها .

تتكون اللغة من الكلمات المفهومة والأصوات غير المفهومة ، ويكون تواصل الناس أفضل عند قدرتهم على اختيار الكلمات الصحيحة ، ويتطلب ذلك استخدام مفردات غنية ملائمة

للسياق، ولا ينبغي أن يتحدث أحدنا إلى طفل بنفس الطريقة إلى يتحدث بها إلى مجموعة من العلماء، مثلاً الكلمات غير المفهومة حواجز تقف في وجه الاتصال الفعال الواضح، والوقفات عنصر مكمل للغة، فكيف يتم توظيفها التوظيف الجيد؟

المحدث البارع يستعمل وقفات طبيعية بين الجمل، والخطباء البارزون يتوقفون أحياناً ويختارون أماكن الوقفات بعناية للتأثير في مستمعيهم.

الوقفة أداة مهمة: نعم نستطيع أن نتوقف طبيعياً لمدة تمتد من ثلاث إلى أربع ثوانى حتى في منتصف الجملة، لكن المشكلة هي أننا غير معتادين عليها وعندما نقوم بها فإن الوقفة التي تكون من ثلاث أو أربع ثوانى تبدو مثل عشرين ثانية في عقولنا.

- إذا حاولت أن تمارس وقفات طبيعية ثم فكرت في نتيجة هذه الوقفات، حاول المبالغة في الوقفات في التمرين وستجد أنك ستوظف الوقفات بشكل أفضل في محادثاتك الطبيعية.

- تخلص من الأساليب والأصوات التي لا معنى لها أو غير مفهومة وأبدلها بالوقفات.

- بقى لنا أن نتخلص من الأساليب غير المرغوبة والزائدة عن الحاجة والتي تمثل حواجز.

فنون ومهارات التواصل الفعال

أن التواصل الفعال يتكون من عدة مهارات يجب أن تتوافر في الفرد لكي ينتج عنه تواصل فعال مع الآخرين فعليه أن يحاول دائماً أن يعمل في الإطار العام لنتائجه المستهدفة من اتصاله (وما يريد بالتحديد من هذا الموقف أو المقابلة أو اللقاء أو المحاضرة أو أى تفاعل إنساني آخر) وفي الوقت نفسه يجب أن تتماشى أهدافه مع العناصر لإعداد النتائج، وهذا يتضمن الحرص على تحقيق مصالحة.

- إن التواصل الفعال يسهم بصورة كبيرة في نجاح الفرد وفي عمله وتخصه بل يسهم في تطور شخصيته وباختياره وممارساته للمهارات التي يتعلمها سيتمكن من تحسين صياغة وتحديد نتائجه المستهدفة وزيادة فرص نجاحاته في المجالات المختلفة.

- إن المعرفة الواعية مع امتلاك مهارات التواصل الناجح توفر فرص اختيار أفضل جوانب السلوك، سواء من حيث الحساسية أو العاطفة تجاه الآخرين والتي يسلكها الفرد حين يتواجد في موقف ما، وذلك بدلاً من ترك الأمور للصدفة اعتماداً على المهارات اللاشعورية التي قد يتاح لها أو لا يتاح لها الظهور، والتي قد لا تكون مناسبة للموقف وتنطوي على قدر من الوعي أو «الحساسية» تجاه الفرد أو الطرف الآخر، وقد يتصور الفرد للحظة أنه سوف يفقد مهارات معينة وسيقل مستواه ولكن على المدى البعيد سوف يتميز أداؤه بفعالية أكبر.

ولا شك أن تمتع الفرد بمهارة التواصل البناء سوف يفيد الفرد كثيراً ليس فقط في مجال عمله

وإنها أيضًا في تأثر رؤيته للأهداف التي يختارها وخاصة تلك التي تتعلق بالآخرين، والفائدة التي سوف تعود عليه هي أن يسود بينه وبين الآخرين الحب والمودة، والتواصل الناجح من خلال تحقيق الانسجام والتوائم في مجالات عديدة ومن ذلك:

- ١ - الناحية الفسيولوجية - من خلال القوام والحركة.
 - ٢ - الصوت ودرجته وسرعة الكلام وخصائصه الأخرى.
 - ٣ - أسلوب اللغة والتفكير مثل اختيار الكلام وعرض الأفكار.
 - ٤ - المعتقدات والقيم وما يرى الآخرون أنه هام وحقيقى.
 - ٥ - الخبرات والبحث عن اهتمامات مشتركة في الأنشطة والمصالح.
- وهناك أربعة طرق لكيفية إنشاء وتطوير التواصل:

١ - إقامة علاقات جديدة جيدة:

ابحث عن أناس لديهم القدرة على إقامة صداقة مرضية للطرفين والهدف هنا ليس بالضرورة أن تجعل منهم أفضل الأصدقاء وإنما أن تجد لهم مساحة في حياتك لعلاقات ومعارف إيجابية فإذا نمت علاقة أوثق، فاعتبرها عندئذ فائدة زائدة.

وبعض من تقابلهم ستشعر معهم باتصال دائم وبعضهم سيشعرون بذلك أيضًا وسيرغبون في أن يكونوا أصدقائك، ولكن آخرين لن يكونوا كذلك فلا تشعر أنك ملوم إذا لم تتوافقوا فربما كان لهذا أسباب مختلفة لا علاقة لها بك.... ومع ذلك فمعظم الناس يكونون مسرورين وممتنين لإظهارك الحب لهم. أن تثقك إذا كانت مهتزة فستجد من الصعب أن تبدأ مثل هذه الصداقات ولعلك قد قابلت بالفعل قليلا من فيهم الصفات المناسبة.

٢ - الأخلاق لها سحرها:

إن للهدوء والاحترام سحرة على تقوية التفاعل بين الناس وذلك عن طريق معاملة الأفراد على أنهم شخصيات متفردة لهم قيمتهم وتقديرهم لذاتهم وخاصة إذا كان طابع وسلوك أطراف الاتصال مختلفة، كما ينصح البعض من التقليل من وسائل الاتصال غير اللفظية مثل الإيماءات المتكررة ذلك حتى لا يحدث تشويش على الطرف الآخر، أن تنميتنا للحب والتعاون في أنفسنا وتقويتهم يؤدي إلى تيسير عملية التواصل ويجعلها أكثر تفاعلاً.

٣ - الأحاسيس الداخلية:

قد يتكون لديك إحساس بأن التواصل قد تم مع الشخص الآخر وقد يعتمد ذلك على الأحاسيس الداخلية وهذا يتطلب شيئاً من المخاطرة حيث يكون رد فعل هذا النوع من المهارات مجافياً للمنطق في بعض الأحيان، إن الأحاسيس تكمن في النصف الأيمن من المخ أو ما تسمى

بكمياء التواصل وقد لا تنجح في نقل حالة ما بصوره واضحة، لذلك عليك بموقف تكون درجة الخطورة فيه محدودة، لتجربة هذه المهارة.

٤- التغير في لون البشرة:

لاحظ التغير في لون بشرة الطرف الآخر، وهو تغير طبيعي يحدث في تلك المواقف المختلفة مثلها مثل كل التغيرات الفسيولوجية التي نعرفها، فعلى سبيل المثال يمكنك تحقيق التواصل إذا تواءمت مع الحالة المزاجية للطرف الآخر - سواء كان متفعلاً أو في حالة من النشاط أو جاداً أو سعيداً أو تواءمت مع التغيرات الفسيولوجية التي تلاحظها على وجهه. ومن الدلائل الأخرى المشابهة سرعة التنفس وحركة الشفتين واتساع حدقة العين، وحركة عضلات الوجه وكل هذه الإشارات البسيطة التي تستلزم قوة ملاحظتك.

وحتى تتمكن من تواصل فعال مع الآخرين يجب أن نضع قاعدتين أساسيتين في الاعتبار هما:

١- ليس كل ما نقوله يسمعه الآخرون.

٢- عادة يعتبرون ما يسمعونه أكثر أهمية مما نقوله.

وهناك ثلاثة عوامل نتحكم بها في طريقة التواصل هي:

١- الموضوع ٢- أسلوب المحادثة ٣- رد فعل الآخرين.

وفي بعض الأحيان خاصة عند مقابلة الشخص لأول مرة تتضح أهمية العامل الثالث بصورة واضحة لما له من تأثير قوى في عملية المحادثة وأثبتت الدراسات أن ٥٥٪ من كيفية استقبال الآخرين لما نقوله يعتمد اعتماداً كلياً على ما يصدر منا من أفعال أو كلام وأن ٧٪ تعتمد على الموضوع الذي نطرحه وأن ٣٨٪ تعتمد على أسلوبنا في المحادثة.

٥- لغة الجسم: وتعنى لغة الجسد استخدام حركات الجسد للتعبير، والاتصال وبأدائك لبعض الحركات الجسدية لإصدار والاستقبال بعض الرسائل وربما يؤدي ذلك إلى تنمية رسائلك اللفظية أو إعاقتهما.... وهناك بعض التلميحات للتأكد من نجاح استقبال الآخرين للغة الجسد... أهمها ما يلي:

أ - عدم التقييد: يمكن تنمية التواصل مع الآخرين عن طريق عدم التقييد بالمظهر فشابك الايدي يقيد من حركة الجسم ويقيم حاجزاً بينك وبين الشخص الذي تحاول الاتصال به وتميل النساء إلى تشابك الأيدي بصورة ملحوظة أكثر من الرجال.

ب - أهمية وضع الجسم والإشارات: حيث يعطى الجلوس والمشي دون مرونة العديد من المدلولات السلبية.

ج - المسافات: إن المسافة بين الشخص والطرف الآخر الذى يتحدث معه عنصر حاسم وغاية فى الأهمية لأنه يساهم فى نجاح عملية المحادثة وبصفة عامة يترك الأمريكيون مسافة يبلغ طولها ذراع تقريباً بين الشخص المتحدث والشخص الآخر الذى يتلقى الحديث.... وفى حالة تراجع الشخص الذى يتحدث معه لا يجب الاقتراب منه بل يجب منحه حرية تحديد المساحة التى تناسبه ويرتاح إليها.

د- إبداء وجهات النظر المعارضة بكياسة.

ومن أهم مهارات التواصل الفعال أيضاً ما يلي - كما وردت فى أحد المراجع:

- تتضمن مهارات الاتصال قدرة المصدر على التفكير والتعليل وترميز الرسائل وقد تكون شفوية أو كتابية بالإضافة إلى بعض المهارات الأخرى، ويستلزم التفكير بعض الوحدات العقلية وترتبط هذه الوحدات بخبراتنا السابقة، وعندما تمتد عملية التفكير إلى الاتصال تؤثر بطريقة مباشرة على طريقة التفكير وتبدو الوحدات الأساسية فى التفكير هى ذاتها الوحدات الأساسية فى اللغة فمن الصعب التفكير فى شىء لا اسم له يمتلك المصدر اتجاهات معينة تؤثر عليه من حيث الطريقة التى يتصل بها.
- ويظهر الاتجاه عندما يتولد لدى الشخص شعور معين نحو نفسه ونحو الشخص الآخر المتضمن فى موقف الاتصال أو نحو مادة الاتصال ذاتها، وقد تكون الاتجاهات سلبية أو إيجابية، وهى توجد بدرجة معينة لدى الشخص، حيث يتعذر أن يكون الشخص محايداً تماماً أو موضوعياً فيما يختص بهذه الأشياء. ونجد كثيراً من الأشخاص لديهم اتجاهات محددة نحو الموضوعات التى يناقشونها، وغالباً ما يصاحب هذه الاتجاهات شعور قوى نحو موضوعات معينة مثل المعايير الأخلاقية وما أشبه ويتعذر على الشخص أن يخفى اتجاهه نحو موضوع معين أثناء الموقف الاتصالي. وللإ اتجاهات نحو مواضيع معينة لها أهميتها فى مواقف معينة مثل المدير الذى ينبغى أن يؤمن بسياسة شركته حتى يستطيع إقناع العاملين بها وهكذا يستطيع مستقبل الرسالة أن يكشف الاتجاه الحقيقى للمصدر نحو موضوع الرسالة وغالباً ما تكذب الكلمات المشاعر ولكن يستطيع مستقبل الرسالة أن يفسر الرسالة تفسيراً صحيحاً على الرغم من أن كلمات الرسالة قد تسهر فى الاتجاه المضاد ومن المتعذر إخفاء نواحي التحيز والتحاميل.
- ويعتبر مستوى المعرفة عنصر آخر لتقرير مدى نقاء الاتصال فالمصدر يتأثر بمستوى معرفته لعدد من الأشياء وتستلزم عملية الاتصال ذاتها أن يكون المصدر ملماً إلماماً كافياً بجوانب الموضوع الذى تتضمنه الرسالة حتى تكون نقية لا تشوبها شائبة وهذه المعرفة ضرورية لإتمام عملية الاتصال على الوجه الصحيح. ولا يستطيع الشخص أن يتصل

حول شيء لا يعرف عنه شيئاً، كما إن معرفة الآخرين لها أهميتها الحيوية حتى يمكن إدراك الطريقة التي يستجيب بها مستقبلو الرسائل.

• الاتصال البصرى هو تلك النظرة الجامدة المحفوفة بالانتباه وتصدر من المرشد لتعبر عن الاهتمام بالكلام والإنصات الجيد وتصدر عن المرشد لتعبر عن الثقة بالمرشد. وقد أثبتت الدراسات أن النظرات المتبادلة الفعالة تحدث بدرجة أكبر حينما تكون المسافة الفيزيقية أكبر بين المرشد والمرشد.

• لغة الجسم: أن وضع الجسم وتوجهه يمكن أن يشجع أو يثبط التفاعلات بين شخصية وحركة الجسم القليلة إلى الأمام مع الاتصال البصرى تستقبل من قبل المرشد بإيجابية لأنها توصل له رسالة تتضمن اهتمام المرشد به.

• المسافة الشخصية: هناك منطقة ارتياح قصوى يمكن الاحتفاظ بها وهذه المسافة محكومة إلى حد ما - مثل الاتصال البصرى - بالاعتبارات الثقافية وبالنسبة للموقف الإرشادى ينبغي أن يكون المرشد واعياً بمستوى الارتياح الذى يجبره المرشد فيما يتعلق بالمسافة بينهما، ويعمل على توفير المسافة المثلى ويترك هذا الأمر لخبرة المرشد ودقة ملاحظة المرشد، وتشير بعض الدراسات أن اللمس يجعل المرشد يشعر بالرغبة فى الانفتاح والمشاركة، ولكن مبالغة المرشد فى لمس المرشد يجعل الأخير يعتقد أن مرشده أقل جدارة ومهارة.

• النعمة الصوتية: وهى جانب آخر من الجوانب المعبرة عن الاهتمام والتواصل، فنغمة الصوت الدافئة السارة التى تعكس روح الدعابة تدل بوضوح على الاهتمام والرغبة فى الاستماع، وكذلك طبقة الصوت وحجمه ومعدل الحديث فالصوت العالى الجاف مع الإيقاع السريع ينقل ثقة بالنفس تؤثر فى إدراكات المرشد للمرشد.

• المسلك اللفظى: يحدث فى بعض الحالات أن ينشغل المرشد بحديث طويل لا علاقة له بموضوع المقابلة أو بأسئلة المرشد، ويجب على المرشد فى هذه الحالة أن يظل مستمعاً دون ملل حتى يستفيد منه لأن له دلالة فى فهم المرشد وسلوك المرشد هنا يسمى بالانتباه الانتقائى.

• الصمت: يعكس الاهتمام رغم التناقض الظاهرى بين مظهره ووظيفته حيث يمكن للمرشد أن يستثمره على نحو جيد فى ضمة لأهداف المقابلة الإرشادية، وعلى المرشد أن يقرأ صمت المرشد فقد يدل على عدم التعاون أو عدم الثقة أو الإرهاق أو جهل بالأسئلة.... والصمت مطلوب أثناء الحديث من كل من المرشد والمرشد ولكنه ليس

الصمت الذى يقطع الاتصال بيننا الصمت الذى يصل ما بين جزء من حديث وجزء آخر.

• الإنصات: عمل فعال يعكس تجاوبا مع الطرف الآخر الذى يتحدث بل إنه ينقل للمسترشد رسالة بأن حديثه موضع اهتمام من المرشد، ويفيد الإنصات المرشد في فهمه نقاط معينة في حديث المسترشد ومثل معظم الفنيات لا يمكن الاستفادة منها جيداً إلا على قاعدة من التواصل الحميم بين المرشد والمسترشد.

- إن التواصل الفعال يسهم بصورة كبيرة في نجاحك في عملك وتخصصك بل يسهم في تطور شخصيتك، وباختيارك وممارستك للمهارات التى تتعلمها ستمكن من تحسين صياغة وتحديد نتائجك المستهدفة وزيادة فرص نجاحاتك في المجالات المختلفة.

ويمكن تقسيم مهارات الاتصال الفعال إلى نوعين: المهارات التعبيرية، مهارات الاستماع والإنصات، ويتطلب كل نوع قاعدة من المهارات العاطفية أو الوجدانية.

١- المهارات التعبيرية:

ونحتاج هذا النوع من المهارات لكي ننقل ما نريد من المعلومات إلى الآخرين؛ فيمكن استخدام هذه المهارات في إعطاء الأفراد المعلومات التى تخص سلوكهم أن التى تتعلق بمعتقدات المرسل ومشاعره وتساعدنا المهارات الوجدانية في قول الأشياء التى نريد قولها ولكننا نعانى صعوبة ما في قولها.

٢- مهارات الاستماع والإنصات:

وتتضمن معلومات من الآخرين يمكن المرسل الرسالة أن يستخدمها ليحصل على معلومات عن سلوكه وعن اعتقاداتهم ومشاعرهم وقصدهم. وتساعد المهارات الوجدانية في احتواء الأوجه المختلفة لما يقوله الشخص الآخر واستيعابها حتى لو كان ما يقوله خطيراً أو مهدداً بالخطر كما يمكن المرسل كذلك من تأجيل اهتماماته حتى يفهم الشخص الآخر، وتحديد أى المعلومات يجب أن تعطى أو تحجب تبعاً للموقف.

- ويشير كينبرى إكينبرى إلى بعض النصائح التى تجعل من عملية الاتصال عملية ممتعة ومفيدة حيث ذكر أن الاتصال الفعال يعتمد بشكل أساسى على مصداقية المرسل والنقاط التالية تساعد كثيراً على بناء الثقة والمصداقية:

١- إذا أردت أن يصدقك الناس فلا بد أن تقول الحقيقة.

٢- يجب أن تكون متسقاً مع نفسك في أقوالك وأفعالك.

٣- استخدم الفكاهة في الوقت المناسب.

٤- اشترك المتلقى فيما يدور، اعطه معلومات عن ما يحدث وكيف ولماذا؟ فحينما يعرف الناس معلومات أكثر عما يحدث يحسون بالطمأنينة ولا يسيئون الفهم.

٥- اعترف بالخطأ إذا حدث (من منا لا يخطئ).

٦- كن دائماً على استعداد أن تقول لا أعرف إذا كنت فعلاً لا تعرف.

٧- ونختم كما بدأنا، قل الحقيقة إذا أردت أن يصدقك الناس.

وفيما يلي بعض المهارات التي تيسر الطريق للاتصال الفعال:

• تكوين الانطباع الأول (والذي يجب أن يكون جيداً ومؤثراً فعملية الاتصال تؤسس على القبول).

• التعبير اللفظي الدقيق والحديث السلس فالمتحدث الواعي يسعى لإجادة اللغة والاستشهاد بالأدلة كما يتدرب على الإلقاء الجيد والحديث المنطقي.

• استخدام لغة الجسم الإيجابية.

• التفاعل مع الطرف الآخر. فعملية المشاركة والمناقشة وتبادل الأدوار والعمل في مجموعات والتقسيم الجماعي تبعث جواً من المودة والطمأنينة وتشجع على تقبل الآراء وتبادلها.

• ضبط النفس وعدم الانفعال بل الاعتماد على قوة الإقناع وبشئى الوسائل.

• الإقدام وعدم الخجل ما دام أن لديك ما تقوله وما دمت تعرف كيف توصله.

• اللباقة والتصرف في المواقف الحرجة وأمثلة هذه المواقف كثيرة مثل أن يُوجه إليك سؤال لا تعرف إجابته أو أن تنسى بعض المعلومات... إلخ وكلها مواقف تحتاج لتصرف سريع حتى لا يتعقد الموقف.

• التدرب على كتابة التقارير ومحاضر الاجتماعات والخطابات الرسمية فكل أمر من ذلك له أصوله.

• اجذب انتباه المتلقى عن طريق الاهتمام به وإثارة رغبته في المعرفة باستخدام الوسائل المناسبة لذلك.

استراتيجيات الاتصال الفعال

أكد أحد العلماء أن الاتصال الفعال لكى يتم يستلزم اتباع إستراتيجية معينة تتلخص خطواتها في الآتى:

١- ركز على ما تعرف. ٢- ركز على القضية وليس على الشخص.

- ٣- كن أصيلاً ولا تكن ممسوخاً. ٤- اعمل مع الناس أكثر من ابتعادك عنهم.
- ٥- كن مرناً مع الآخرين. ٦- قدر نفسك وخبراتك أى أعرف قدر نفسك جيداً.
- ٧- قدم نفسك على أنك مساو لهم ولست أعلى منهم.
- ٨- اظهر استجابات مشجعة.
- ٩- يجب أن يكون سلوكك متسقاً ما بين التلميحات اللفظية والإيماءات غير اللفظية.
- ومن فنون ومهارات التواصل أيضاً- والتي وردت فى أحد المراجع ما يلي:
- ١- الطريقة الأفضل حتى لا يصبح لك أعداء:
- اعترف «ثيودور» روزفلت أنه لو تمكن أن يكون على حق ٧٥٪ يكون قد حقق أقصى ما يأمله.

هذه النسبة هي أقصى ما يأمله رجال هذا القرن فكيف الحال الآن؟ باستطاعتك أن تخبر الشخص الآخر أنه مخطأ من خلال نظرة أو حركة بالضبط من خلال الكلمات وإن كان وجهك في وجهه أنه مخطأ. لن يوافقك في الرأي لأنك وجهت ضربة مباشرة إلى ذكائه وحكمته وغرورة واعتداده بنفسه وسيضطر إلى إعادة الضربة والتمسك برأيه ولا تستطيع أن تغير رأيه لأنك جرحت مشاعره.

لا تبدأ القول مع الآخر بـ (سأبرهن كذا كذا لك) هذا أسلوب خاطئ لأنك بذلك تقول له أنك أكثر ذكائاً منه وهذا يعتبر (رهان) فيثير العداة ويدفع الشخص الآخر إلى الكلام قبل بدء الحديث فتغير رأى الآخرين أمر صعب حتى في الظروف العادية وإن أردت أن تبرهن شىء لا تجعل أحد يشعر بك فيكون في ذكاء وصمت (يجب أن تعلم الناس وكأنك لن تعلمهم) مثلما قال «لور تشاستر» (كون أكثر حكمة بين سائر الناس إذا استطعت لكن لا تخبرهم بذلك. وإذا قال إنسان عبارة تعتقد أنها خطأ وتعلم أنها خطأ فمن الأفضل أن تبدأ قولك بـ (حسناً، انظر الآن، فكرة أخرى، ربما أكون مخطأ، أريد أن أصحح خطئى، فالنتحري الوقائع) فهذه الكلمات لها سحر إيجابى، ليس أحداً في السماء أو على الأرض أو في الماء أو تحت الأرض سيعارض قولك (ربما كنت مخطأ فلنتحري الوقائع).

- لن تقع في مشاكل إذا ما اعترفت أنك مخطأ لأن ذلك سيوقف النقاش ويوحى للشخص الآخر أنك لطيف ومنفتح ورحب الصدر وربما تجعل من أمامك يشعر أنه مخطأ.
- قليل من الناس منطقيون والأكثر متخبرون متحملون ومعظمنا مصاب بآراء مليئة بالحدة والشك والخوف والغيرة والغرور والبعض لا يرغب في تغير آرائه.
- حين نكون مخطئين ربما نعتزف بذلك في قراره أنفسنا ولكن إذا عملنا بلطف وكياسة ربما

نعترف بالخطأ أمام الآخرين ونفتخر بصراحتنا ورحابة صدرنا، ولكن الأمر يختلف حين يحاول الآخرون انتزاع الحقيقة منا.

- قال (فرانكلين) اتخذت لى قاعدة وهى أن أتحمّل كل انتقاد كدت أتواجه به نحو الآخرين وتوجيه الثناء المخلص بدلاً من ويجب منع النفس من استخدام أية كلمة أو تعبير فى اللغة يوحى برأى محدد مثل «بالتأكيد، من دون شك» إلخ.

- ونعرض عنهم بكلمات (اعتقد «افتراض» أتصور» يبدو الأمر لى فى الوقت الحالى) وتأجيل الانتقاد السريع وإظهار الخطأ فى المقترحات فربما يصح الرأى لكن الأمر يختلف فى الوضع الحالى.

هذا الأسلوب الذى أتبعه «فرانكلين» وجد فيه صعوبة بالغة فى بداية إتباعه بسبب الميول الطبيعية وبعد ذلك أصبح أمر سهل للغاية وسر نجاحه مع الجماهير يكمن فى تبني هذه القاعدة منذ تسع عشر قرناً تقريباً «قال المسيح» اتفق مع مناوئك بسرعة.

بمعنى آخر لا تناقش زبونك أو زوجك أو مناوئك لا تخبره أنه مخطئ ولا تشير غضبه لكن استخدم القليل من اللياقة والذكاء «٢٢٠٠ قبل الميلاد» قال الملك «اختوى» كن دبلوماسياً فإن ذلك سيساعدك فى وجهة نظرك.

هذه القاعدة هامة: (ابد احترامك لأراء الآخرين - ولا تخبر إنساناً أنه مخطئ).

٢- الطريق إلى تفكير الناس:

إذا أثار غضبك ونطقت بكلمة أو اثنين ستجد الوقت مناسب لتفريغ غيظك، وهل الشخص الآخر سيشارك الراحة؟ إذا ذهبت لأحد وقلت له (دعنا نجلس وننحدث وإن اختلفت آراؤنا لتفهم أسباب الخلاف عندئذ نكتشف إننا لا نختلف كثيراً) والنقاط التى لا تتفق عليها ستكون قليلة والنقاط المتفق عليها كثيرة وأن كان لدينا الصبر والنية على الاتفاق فإننا ستفوق.

أثناء التحدث إلى شخص ما لا تبدأ بمناقشة الأشياء التى تختلفان حولها بل ابدأ بالتأكيد على الأشياء التى تتفقان حولها. إذا كنتم تسعيان إلى النتيجة ذاتها وأن الفرق الوحيد بينكما يكمن فى الوسيلة وليس الهدف يقول البروفسور «أوفرستريت» فى كتابه (تأثير السلوك الإنسانى) إن الجواب السلبى هو أصعب معضلة يمكن التغلب عليها.

- إن المتحدث البارع هو من يحصل منذ البداية على عدد من الأجوبة الإيجابية فهو بذلك يحرك العمليات النفسية فى المستمع إلى الناحية الإيجابية هذه العملية تشبه حركة كره البلياردو حين تصوبها إلى جهة ما تكسب قوة للابتعاد عنه.

- كان سقراط (موقظ أثينا) فني لامع لقد فعل شيئاً لم تستطيع حفنة من رجال التاريخ أن تفعله، غير مجرى تفكير الإنسانية والآن بعد ثلاثة وعشرين قرناً من وفاته نحتفل بذكره لأنه أعقل المقنعين الذين استطاعوا التأثير بهذا العالم المتشابك.

ما هي طريقة سقراط؟ كان لا يخبر الناس أنهم مخطئون لقد كان عاقلاً جداً ليفعل ذلك فكانت طريقته تقوم على استدراج الشخص الآخر لقول «نعم» فكان يسأل محاوره أسئلة تجعله يتفق معه في الرأي فكان يكسب الموافقة حتى يحصل على ملء ذراع من أجوبه نعم.

المرّة القادمة حيث نريد أن نتظاهر بالذكاء ونريد أن نختر الشخص الآخر على أنه خطأ نتذكر سقراط نسأل أسئلة نستدعي الإجابة «بنعم».

- لدى الصينيين حكمة «من يخطو بلطف يسر طويلاً» هذه الحكمة خرجوا بها بعد دراسة خمس آلاف سنة في الطبيعة الإنسانية.

- إذا أردت أن تجذب الناس إلى تفكيرك فاستخدم القاعدة التالية:

استدرج الشخص الآخر لقول «نعم» في الحال.

٣- فرض الآراء على الآخرين:

لا بد أن تؤمن بأن الأفكار التي تكتشفها أكثر من تلك التي تقدم على طبق من فضة.. أنه من المزعج أن تفرض آراءك على الآخرين وهم يفكرون في النتائج نفسها بأنفسهم.

٤- الاعتراف بالأخطاء:

ليس من الصعب أن نستمع إلى ذكر أخطائك إذا بدأ المتحدث بالاعتراف بتواضع أنه ليس معصوماً من الخطأ فأنت لم تولد بالمعرفة «لا» والمعرفة لا تأتي إلا من خلال التجربة.

- يجب على الشخص قبل أن يشرع في انتقاد أحد لا بد أن يمدحه ويرفع قدره لأن هذا المدح يفعل مثل ما يفعل السحر.

- إذا كانت بعض الجمل من التواضع وامتداح الشخص الآخر يمكن أن تغيره من الشخص المهان إلى صديق حميم. تخيل ما تفعله الإهانة والامتداح الشخص الآخر يمكن أن تغيره من الشخص المهان إلى صديق حميم. تخيل ما تفعله الإهانة والامتداح لنا في علاقتنا اليومية إذا استخدمت هذه الطريقة بشكل صحيح. فإنها ستفعل فعل السحر في العلاقات الإنسانية.

- لكي تغير الناس من دون التسبب بالإساءة أو الإثارة إليك هذه القاعدة:

(تحدث عن أخطائك قبل انتقاد الشخص الآخر).

٥- لا لإلقاء أوامر مباشرة:

لا أحد في حياتنا يجب عليه أن يلقي بأمر إلى أحد بل يقدم مقترحات ليس أوامر لا يقل مثلاً (أفعل هذا أو أفعل ذاك، لا تفعل هذا) بل يقول (يمكنك أن تغير ذلك، هل تعتقد أن ذلك يفيد) فكان الكاتب يعطى الشخص الآخر فرصة القيام بالأشياء بنفسه فلا يطلب من معاونيه القيام بالأشياء بل يدعهم يقومون بها بأنفسهم ويتركهم يتعلمون من أخطاءهم إن مثل هذه الطريقة تسهل على الشخص الآخر تصحيح أخطاؤه كما أنها أيضاً تنقذ كبرياء الإنسان وتمنحه شعور بالأهمية وتجعله راغب في التعاون بدلاً من الثورة لكى تغير الناس دون التسبب بالإساءة أو الإثارة.

القاعدة (اسأل أسئلة بدلاً من إلقاء أوامر مباشرة).

٦- دع من حولك ينقذ ماء وجهه:

اترك من حولك ينقذ ماء وجهه. كم هذا مهم؟ عدد قليل منا من يتوقف ليفكر بالشخص الآخر الذى يتحاور معه فنحن ندوس بقوة على مشاعر الآخرين ونحاول اكتشاف الأخطاء ونصدر التهديدات فننتقد الطفل أو الموظف أمام الآخرين دون أن نعتبر بالأذى الذى توجهه إلى كبرياءه.... فمثلاً كلمة لطيفة أو كلمتان وتفهم عميق لتصرفات الآخرين يمكن أن تبعد الأذى والالم عنه.. لا بد أن تقرر إن تتعامل مع من حولك بأسلوب أكثر لباقة ولطفاً.

- كان «دويت مورو» يمتلك مقدرة فذة لمصالحة متخاصمين يكونان على وشك الإمساك بعنق أحدهما الآخر. كيف؟ كان يبحث عن الجانب الصحيح العادل فى كلا الشخصين ويمدحه ويؤكد عليه ويبرزه. ومهما يكن نوع الخلاف لم يكن ليضع أى فرد فى الجانب المخطئ.

- إن العظماء الحقيقيون هم كبار جداً لينفقوا الوقت فى التطلع إلى انتصاراتهم الشخصية وهذه القاعدة المهمة يجب الاستفادة منها: «دع الرجل الآخر ينقذ ماء وجهه».

٧- نتحدث عما يريدُه الآخر:

إن الطريقة الوحيدة للتأثير على الشخص الآخر هى إن «نتحدث عما يريدُه هو وتبين له كيف يحصل عليه» حين تحاول إن تستميل شخصاً ما للقيام بشئء.

فمثلاً: إذا لم ترغب إن ولدك يدخن فلا تعظه ولا تتحدث عما يريدُه هو لكن أوضح له إن التدخين يمكنه أن يوفره فى لعب الجرى ولا بد أن تذكر هذه الطريقة عند التعامل مع الأطفال أو الجياد أو القروء.

- يقول البروفسور «هارى» فى كتابه الشهير «التأثير بالتصرف الإنسانى» ينبع العمل مما ترغب به أساسا وأفضل نصيحة يمكن أن تعطى لمن يحاول الإقناع فى العمل أو البيت أو المدرسة أو فى السياسة ما يلى:
- أولًا: ولد فى الشخص الآخر رغبة جامعة فمن يستطيع ذلك، يمتلك العالم ومن لم يستطيع يسبر فى الدنيا وحيثًا.
- تعلم فى بدء حياتك إن الطريقة الوحيدة للتأثير بالناس هى التحدث عما يريد الشخص الآخر، حينما ترغب فى أن تفنع شخصًا ما للقيام بشئء. قبل أن تتكلم توقف وأسأل.
- كيف أستطيع أن أجعله يرغب فى ذلك؟ هذا السؤال سيمنعنا من الاندفاع لرؤية الناس بالتحدث إليهم عن رغباتنا يجب عليك أن تدرس بعناية الميزات والمساوى التى ستعود من القرار الذى ستخذه.

ولكى تجعل اتصالك فعالًا يجب أن تراعى ما يلى:

- ١- يجب أن تأخذ فى اعتبارك أن الاتصال عبارة عن علاقة تبادلية إنسانية، أى هى تأثير الناس على الناس.
- ٢- حدد أهدافك من الاتصال مع مراعاة الكيفية التى يمكن أن يفسر بها الطرف الآخر هذه الأهداف ويتجاوب معها، وكما أن عليك أن تفهم أهدافه التى تتعارض أو تختلف مع أهدافك.
- ٣- قبل الاتصال عليك أن تكتشف الأشياء التى تثير اهتمام الطرف الآخر والأشياء التى قد تثير شكوكه أو ضيقه أو غضبه.
- ٤- يجب أن تكن رسالتك ذات قيمة للطرف الآخر على حسب مفاهيمه للأشياء ذات القيمة.
- ٥- تذكر أن الاتصال الفعال يعتمد على التفسير الجدى للرسالة، أى شرح المعنى بأسلوب تحفيزى يتقبله الطرف الآخر ويفهمه بناء على خبراته ومعلوماته السابقة.
- ٦- تذكر أن فى المقابلة الشخصية (وجهًا لوجه) غالبًا ما تعتبر طريقة المخاطبة أهم كثيرًا من المعنى.
- ٧- تذكر أنك تعبر عما تريد أن تقوله بعدة وسائل هى: (الكلمات ووضع الجسم، وتعبيرات الوجه، ونبرة الصوت، والتركيز على المقاطع).
- ٨- تذكر أن لغة المشاعر والإحساسات تكون أغلب الأحيان أكثر إقناعًا من لغة العقل.
- ٩- تخبر الكلمات مع الآخذ فى الاعتبار تأثيرها المحتمل على العقل والعواطف.

١٠- تذكر تمامًا أنك مهما كنت حريصًا فإنك غير معصوم من الخطأ وأن من الصعب على الإنسان أن يميل إلى شخص يتعالى عليه بمعلوماته.

١١- عليك أن تعطي الطرف الثاني وقتًا كافيًا للاشتراك في الحوار.

١٢- كن حساسًا لوقع الصمت المعبر عن الاتصال.

١٣- حاول أن تتنبأ بالاستقبال المحتمل لرسالتك من الطرف الآخر.

١٤- تعرف على مدى احترام الطرف الآخر لك، وعلى أسبابه.

١٥- ليكن كلامك في حدود العلاقة التي تربطك بالطرف الآخر ولا تتعدى هذه الحدود.

ما هي أهم آداب التعامل مع الآخرين؟

هناك آداب عامة يجب أن تتوافر فينا جميعًا وخاصة الشباب وهي:

١- خفة الظل: وهي السمة الغالبة والمطلوبة في التعامل، لأن التجهم غير مطلوب، فأول ما

يجذبنا للتعامل مع إنسان هو ابتسامته وروحه الخفيفة التي تضيء جوارًا من البهجة أثناء الحوار.

٢- اختيار الألفاظ: اختيارك لألفاظك هام جدًا، فالكلمة الطيبة صدقة، ويجب أن تأخذ

في اعتبارك آداب الحديث والمعاملة فإذا سنحت لك فرصة للقاء أحد الأشخاص صدفة فمن

الواجب عليك إلقاء السلام والسؤال عن حاله، وليس كما يقول كثير من الشباب الآن «إيه يا عم

أنت لسه عايش»، حتى وإن كنت تطلقها على شاب في مثل عمرك.

* التحكم في اللسان:

الحكيم من حكم لسانه إذا تكلم، وسيطر على قلمه إذا كتب، فالكلام هو مرآة للمشاعر

الموجودة في قلب الشخص وعقله من أفكار ومشاعر، ومن اتجاهات وقيم أخلاقية، وهو إفصاح

عن الكرامات النفسية التي قام اللاشعور باختزانها بعيدًا عن نطاق الشعور، فلا ينطق بها المرء إلا

كفلتات لسان غير مقصودة.

ولنا أن نقول: إن سياسة اللسان ليست من السهولة بمكان، وبتعبير آخر فإن الكثير مما يقال

يكشف النقاب عن أعماق الشخصية التي يصعب أجامها وتسييسها وحتى الصوت الذي يعبر به

المرء عما يرغب في الإفصاح عنه، يتلبس في بعض الأحيان والمواقف بما لا يكون له وقع حسن في

الأذن، أو أنه يشير من طرف خفي إلى المشاعر التي في قلب المتكلم من كراهية ومقت ونبذ تجاه

من يوجه إليه الكلام.

* تنقية القلب قبل تنقية اللسان:

أول خطوة يجب أن تتخذ بإزاء سياسة اللسان هي تنقية النفس من رواسب عكرة ومن ميول

نحو الكراهية ومن رغبة في النيل من الناس المحيطين بالمرء أو المتعاملين معه، فصفاء القلب ونقاؤه هو الشرط اللازم حتى يخرج الكلام الذى يقوله نقياً خالصاً من كل ما يعكس صفو من يتحدث معهم. وبتعبير آخر فكلما كان المتكلم نقى السريرة ولا يشوب نفسيته أى اعوجاج فإن كلامه لا يخرج من اللسان ويتوقف عند حدود الأذان بل يخرج من اللسان ويصافح القلوب التى تستقبله بسرور وابتهاج.

أهم المهارات التى تساعد الشباب على التواصل الجيد والتعامل مع الآخرين:

- الناس يحبون من يناديهم بأحب الأسماء إليهم.
- من أسهل الطرق المضمونة لاكتساب قلوب الناس تذكر أسمائهم وجعلهم يشعرون بأهميتهم.
- احفظ الاسم وكرر استخدامه أثناء الحديث وسوف يعاملك الشخص الآخر بمتهى المودة.
- كن صادقاً في كلامك مع الآخرين.
- إذا اقترب منك شخص تعرفه ولكنك لا تتذكر اسمه فاطهر على الأقل أنك لم تنساه.
- المصافحة والسلام تزيد في المودة.
- ابدأ مع الآخرين بالسلام والتحية مع ابتسامة لطيفة.
- ابذل للناس معروفًا وأقضى حوائجهم.
- احترام أهداف الآخرين وآرائهم.
- كيف تلوم الناس على أخطاء يمكن أن تقع أنت فيها، فالناس لهم مشاعر وأحاسيس لذا فلا توجه إليهم اللوم.
- اذكر الصفات الطيبة فى كل إنسان تلتقى به طوال حياتك، وأظهر اهتمامك بمن حولك.
- كن كريماً في مدحك واحترامك للناس فسوف يذكرونها حتى بعد أن ننساها نحن.
- لا تتكلم للناس عما تحب بل كلمهم عما يحبون. - ابتسم ثم ابتسم ثم ابتسم.
- لكى تصبح محادثاً بارعاً كن مستمعاً جيداً وشجع محدثك على الكلام نفسه.

إيتيكيت التعامل مع الآخرين

الإيتيكيت: مصطلح مشهور يعنى الظهور في أجمل صورة، ولا بد أن تتحلل ببعض الصفات لكى تتمكن من التعامل مع أى شخص وفي أى مكان.

وها هي بعض صفات يجب أن تتحلى بها عند التعامل:

- ١- الموضوعية: ويقصد بها أن تنتقد نفسك قبل نقدك للآخرين بالإضافة إلى تقبل نقد الآخرين لك، ويقصد هنا «النقد الإيجابي» ليس القائم على المصالح الشخصية.
- ٢- المرونة: المرونة والحياد وعدم الانحياز تظهر في تعاملاتنا وعلاقاتنا في محيط الأسرة والعمل، وقد يكون الانحياز مطلوباً وحاجة ملحة في المطالبة بالحقوق وإنجاز الأعمال وأدائها.
- ٣- التواضع: اعرف حدود قدراتك وإمكاناتك، لا تتعامل وتتهجم على من هم حولك، وأجعل الكلمة الطيبة دائماً ضمن قاموسك اللغوي الذي تستخدم مصطلحاته في حوارك مع الآخرين.
- ٤- الصبر والمثابرة: إذا كان هناك أشخاص يحاصرونك بالمضايقات عليك بالتحلى بالصبر والمثابرة والمحاولة في كل مرة تفشل فيها عند التعامل معهم حتى يتغيروا وتكفيهم حسبما تريد لكي تصل إلى نتيجة مرضيك.
- ٥- سعة الأفق: لا تشبث برأيك أثناء الحوار وتقبل الجدل والنقاش دون تعصب بل كن على استعداد لتغيير رأيك أو التخلي عنه إذا اقتنعت بذلك.
- ٦- العقلانية: عدم الخضوع للمشاعر الذاتية، فلا بد أن تكون هناك تفسيرات وأعداء مقبولة لكل فعل يقوم به الإنسان تجاه غيره.

قواعد وأساليب عملية في فن الاتصال والتعامل مع الآخرين:

- ١- قدر الشخص.
- ٢- إظهار اهتماماً حقيقياً بالشخص.
- ٣- إظهار الحب.
- ٤- حدث الآخرين بمجال اهتمامهم.
- ٥- أحسن لمن تتعامل معهم تأسر عواطفهم.
- ٦- استخدم أسلوب المدح.
- ٧- تجنب نصيد عيوب الآخرين وانشغل بإصلاح عيوبك.
- ٨- تواضع فالناس تنفر ممن يستعلى عليهم.
- ٩- تعلم فن الإنصات فالناس تحب من يصنى لها.
- ١٠- وسع دائرة معارفك واكسب في كل يوم صديقاً.
- ١١- أسعى لتنوع تخصصاتك واهتماماتك تسع دائرة معارفك وتنوع صداقاتك.
- ١٢- للناس أفراح وأحزان فشاركهم وجدانياً وللمشاركة في المناسبات المختلفة لها مكانتها في نفوس الناس.

١٣ - حاول أن تكون واضحًا في تعاملك.. وابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه..
فمهما بلغ نجاحك فسيأتي عليك يوم وتتكشف أقنعتك.. وتصبح حينئذ كمن يبنى بيتًا
يعلم أنه سيهدم.

١٤ - حافظ على مواعيدك مع الناس واحترمها.. فاحترامك لها معهم.. سيكون من احترامك
لهم.. وبالتالي سيبادلونك الاحترام ذاته.

فن التعامل والتواصل الجيد مع الآخرين

أولاً: التعامل مع الجار:

فقد وصى جبريل الرسول الكريم بصلة الجار الإحسان إليه حتى قال النبي «ما زال جبريل
يوصني بالجار حتى ظننت أنه سيورثني».

* فمن الوصايا العملية التي ترتبط بالتواصل مع الجار:

- التعرف على الجيران.
- عدم النظر إلى زوجته.
- عدم إلقاء القمامة أمام بابه.
- مشاركته والوقوف معه في الأفراح والأحزان.
- تهنته في المواسم والمناسبات.
- التبسم عند مقابله على السلم أو في الطريق.
- عدم إفشاء أسراره.
- كف الأذى عنه وتحمل أذاه.
- مساعدته إن كان محتاجًا.
- عدم إزعاجه باللعب أو برفع صوت المذياع.

ثانيًا: التعامل مع الكبير:

فالتعامل مع الكبير فن من فنون التواصل والتعامل مع الآخرين فعلينا احترام الكبير سنًا
ونوقره ونرحم صغيرنا.... «وما أكرم شابًا شيخًا لسنه إلا فيض الله له من يكرمه عند كبره
وشيخوخته».

ثالثًا: التعامل مع المدرس:

التعليم من أشرف المهن إلا أن المدرس ينبغي أن يتعلم فن التعامل مع تلاميذه وأولياء
أمورهم ثم إدارة المدرسة وزملائه ليكون على قدر المسؤولية المسنودة إليه ويؤديها خير أداء وعليه
تعليم نفسه قبل أن يعلم غيره وليكن تهذيبه يسيرته قبل تهذيب لسانه ومعلم نفسه ومهذبها أحق
بالأجلال من معلم الناس ومهذبهم.

رابعًا: التعامل مع الموظف:

ذلك الشخص الذي عينته الدولة أو المؤسسة أو الشركة في وظيفة ما لقضاء مصالح الناس

وأداء مهمة محددة وهو غالبًا ما يتعامل مع المئات بل الآلاف من الناس يوميًا حسب نوع وظيفته ولا شك أن التعامل مع الجمهور مهمة صعبة وشاقه تحتاج من صاحبها إلى قدرات خاصة ونفسية مهيئة لذلك فعليًا أن نلمس له العذر وأن نحسن معاملته حتى يتسنى له قضاء مصالحنا بسهولة ويسر.

وهناك بعض الوصايا التي يجب أن يعمل بها الموظف لكي يكون تواصله مع الناس ويتعامل معهم حتى تتحسن صورته في أذهان الناس منها ما يأتي:

- ابتسم دائمًا لمن تتعامل معهم. - لا تتكبر على صاحب المصالح.
- ساعد الناس ويسر لهم قضاء مصالحهم وإياك من فوت علينا بكره.
- لا تقبل رشوة من أحد مهما كانت.
- لا تقبل خدمة من أحد مقابل قضاء مصلحته.
- عامل الناس وزملائك ورؤسائك باحترام بلا تكبر وعظم.
- اعدل بين أصحاب المصالح وأن كان أحدهم قريبًا لك.
- اعط مزيدًا من الاهتمام لكبار السن وأصحاب الحاجات.
- حاول إنهاء مصالح الناس بأقل وقت ممكن خاصة عند الزحام.
- لا تشغل نفسك أثناء العمل بغير العمل ولو كان قراءة القرآن.
- لا تكتب تقريرًا في أحد تؤذيه به إلا بعد النصيحة وإنذاره وإعلامه بما ستفعله.

كيفية التواصل مع المراهق:

- ١- تفهم مشاعر المراهق وتفهم مشاعرنا نحوه. ٢- معاملة المراهق باحترام.
- ٣- التدخل في شئونه يجب أن يكون بالإقناع والقوة الحسنة.
- ٤- احتواء المراهق. ٥- أخذ رأي المراهق فيما يخصه.
- ٦- العمل على إدخال البهجة عليه.

كيفية التواصل مع ذوي الاحتياجات الخاصة:

- ١- تجنب سياسة عدم الثبات أو الخشونة أو السلبية الزائدة أو اللبونة.
- ٢- مساعدة الطفل المعاق على وجود مخارج لانفعالات غضبه الداخلية بطرق مقبولة اجتماعيًا.
- ٣- تجنب المواقف التي ثبت بالتجربة أنها تثير غضب الطفل المعاق.

٤- تجنب اختلاف وجهات النظر في طرق معاملته.

٥- تجنب العنف والحماية الزائدة.

كيفية تواصل الطبيب مع المريض:

- ١- المقدرة على التعرف على أعراض ومشكلة المريض بشكل محدد ودقيق.
- ٢- تحديد ما يعرفه المريض من معلومات تتعلق بمرضه وكيفية تصحيح بعض المفاهيم بشكل مبسط.
- ٣- مناقشة خيارات العلاج أو الفحوصات مع المريض وإعطائهم الفرصة للمشاركة في القرار.
- ٤- يجب أن يشعر المريض أن الدكتور يحس ويقدر مدى معاناته وأن الدكتور متعاطف مع المريض في مواجهة مشاكله سواء الصحيحة أو أى مشاكل أخرى (*).

مهارات الوصول إلى الاتصال الناجح

نجاح الاتصال يتوقف على قابليتك على التعرف على احتياجات الآخرين لمساعدتهم على مواجهة هذه الاحتياجات وتعتبر مهارة الاستماع أهم المهارات التي يجب اكتسابها لتطوير الشخصية.

١- الاستماع:

استمع أولاً وثانياً وثالثاً إذا كنت تبحث حقيقة عن الفهم نحن لا نطلب منكم مجرد استقبال الموجات الصوتية ولكننا نعنى الوصول إلى المهارات التالية:

- الرغبة الحقيقية في الاستماع.
- تركيز الانتباه.
- استقبال الكلمات بالكامل وفهما جيداً قبل اتخاذ القرار.
- لا تقاطع المتحدث.
- امنح المتحدث الوقت الكافي واستمع بصبر.
- تأكد من الفهم الصحيح لمذلول الكلمات.
- استرجع الكلمات واستوعب المشاعر المصاحبة لكلمات المتحدث.

(*) لمزيد من المعلومات عن كيفية التعامل يمكن الرجوع إلى الإصدار (٢٦) من سلسلة ثقافة سيكولوجية للجميع - فنون الإتيكيت (آداب السلوك والمعاملة الراقية) سناء محمد سليمان - ٢٠١١م - عالم الكتب - القاهرة.

- استمع بأذنيك وليس بأذن واحدة.

٢- الاستماع الجيد:

يعنى احترام المتحدث كما يساعد على جسور قوية للاتصال ولا يمكن لأى مهارة إستراتيجية أخرى أن تقيم جسور أخرى تماثلها فى القوة وأنه إعلان صريح لاحترامك للمتحدث.

- يجب أن تستمع لشركائنا وزملائنا ولأصدقائنا وبخاصة لأطفالنا.
- يجب أن تعطى مهارة حسن الاستماع حقها من الاهتمام.
- «أنا أستمع فأنا أتعلم..... وعندما أتكلم لا أتعلم».

٣- شارك بالمعلومات:

- راجع بصفة مستمرة افتراضاتك.
- اعمل فى النور وأعلن عن كل ما لديك من معلومات.
- هذه الأساسيات ستدفع الناس أيضًا لإخبارك أول بأول بما يحدث ولماذا؟
- إن التزود بالمعلومات ليس فقط هام بل وضروريًا للغاية فيجب أن تتقاسم المعلومات مع الذين يحتاجون لاستخدامها فى إنجاز وتلبية احتياجاتهم.

٤- وجه أسئلة:

كم يبدو جميلًا أن تستخرج من أفواه الآخرين وجهات نظرهم المختلفة... احتياجاتهم وبواعثهم... ورغباتهم، لا شك أن توجيه الأسئلة يدعم الحوار يسمح لك باستخدام أذنيك، وجه أسئلة مفتوحة بمعنى أدق لا يمكن للمتحدث أن يجيب بكلمة واحدة أو كلمتان وهذه الأسئلة مثل:

- «ما شعورك عن.....؟».

- «ما هى وجهة نظرك فى موضوع.....؟».

- «أخبرنى عن.....؟».

** ويعتمد نجاحنا أيضًا فى تحقيق اتصال فعال مع الآخرين على قدراتنا فى التعرف

على احتياجاتهم وقدرتنا على إشباع هذه الاحتياجات.. وذلك من خلال ما يلى:.

١- الاعتناق:

هو التقمص العاطفى وهو يعنى الرغبة فى رؤية العالم من خلال وجهة نظر الآخرين، تقع غريزة استقرار الحالة النفسية فى المرتبة التالية لغريزة حب البقاء حيث تزداد رغبة الإنسان فى تفهم

الآخرين له تأكيد ذاته واحترام النفس والشرعية، يجب أن تبذل المحاولة لرؤية الموقف من خلال عيون الآخرين. إذا كنا نريد فعلاً أن يتعامل معنا الناس بمحبة، وأن نكتسب احترامهم عندئذ نبذل المحاولة لاكتساب التقمص العاطفي بصرف النظر عن مظهرهم الخارجي، مستواهم المعيشي، ووظائفهم، ثروتهم، معتقداتهم الدينية، بصرف النظر عن مدى حبك لهم واشتمزازك منهم. فالبحت الحقيقي لتفهم وجهات نظر الآخرين هو المفتاح الحقيقي لتحقيق الاتصال الفعال.

٢- الاستقامة:

هي القدرة على توصيل استقامتك الشخصية إلى المحيط الخارجي فهي العامل الحاسم الثاني. وقول الحق يبني الثقة وهذا يعنى أن تكون صادق مع نفسك إذا كنت تتمتع باحترام الذات. قد تعتقد أن أحد لا يستطيع اكتشاف أكاذيبك ولكنك عندما تكذب فأنتك في الواقع تقتطع جزء من احترامك لذاتك، وبالترامك بمبادئ الاستقامة تكتسب شخصية إيجابية وقوية، في الوقت ذاته تكتسب قدرات هائلة لتحقيق اتصال فعال مع الآخرين.

٣- الإخلاص:

يعنى إنجاز الوعود فكن دقيقاً وحريصاً وأن تضع نصب عينيك فحص التفاصيل الدقيقة لأى موضوع.

٤- تعامل مع الناس بعقلية متفتحة:

كن دائماً مستعداً لتشجيع فتح باب الحوار للمناقشة الصحيحة والمفاوضات البناءة، اعلم أن فتح باب الحوار والتعامل مع الناس بعقلية متفتحة يسمح لك بفتح الأبواب المغلقة.

٥- الحنان:

إذا عرف الناس أنك تتعامل معهم بحنان فأنهم سيقبلون عليك ويمجدون سعادة بالغة في الاتصال بك، كن حنوناً مع الآخرين سيبادلونك المشاعر نفسها لأنهم غالباً ما يقابلون بالصد من الآخرين، انتهز أنت هذه الفرصة وأعلن لهم «تحدثوا معي كيفما شئتم وأنا دائماً على استعداد تام للترحيب بكم».

* «ماذا تظن.....؟» * «ماذا تعتقد.....؟».

إن هذه الأسئلة تمنح للمتحدث الفرصة للحديث المستفيض الأمر الذى يسمح لك بأن تسمع أكثر وتعرف أكثر.

٦- عبر عن نفسك بوضوح:

عندما نتحدث يجب اختيار كلمات سهلة بسيطة تعبر بوضوح عن أرائك الشخصية،

أحاسيسك واحتياجاتك تجنب التحدث بلغة غير مفهومة أو الأكتار من الكلمات الأجنبية المعقدة واستعن بالأمثلة التصويرية للتوضيح وجهة نظرك وتكون أمثلة بسيطة.

٧- تواصل وعش أطول:

عندما تقوم بعمل صداقات في عالمك الداخلى وفي داخل عقلك وفكرك فذلك يجعلك دائماً يقظ الفكر والوجدان. وقامت د. ليزا بيركها من كلية هارفارد لعلوم الصحة بمساعدة فريقها ببحث ٧٠٠٠ حالة وأثبتت الدراسة أن الذين يفتقرون إلى الروابط الاجتماعية يكونون أكثر عرضة ثلاث مرات للإصابة بالأمراض والموت عن أولئك الذين يتمتعون بالعلاقات الاجتماعية الواسعة.

٨- تواصل واحظ بالتعاون:

يعمل الناس في كثير من الأحيان على مساعدتك في تلبية احتياجاتك وتحقيق رغباتك أيًا كان ما تبغيه من الحياة - سواء كان الحب أو الوظيفة الرفيعة المستوى أو حتى الذهاب إلى عرض مسرحي فلا بد أنك تحتاج إلى أحدًا ليساعدك في الوصول إلى هدفك فإذا أحبك الناس فسيكونون على أتم الاستعداد لبذل الوقت والجهد من أجلك، وعلى قدر قوة العلاقة بينك وبينهم يكون مقدار البذل والنصيحة من ناحيتك.

بعض العادات التي تقوى الاتصال الفعال

هناك عادات مطلوبة لا بد من اكتسابها عند التواصل مع الآخرين، والاتصال بالآخرين من خلال الحديث الجذاب الذي يعتبر أمرًا جوهريًا يحدد مدى اجتماعية الفرد - وهناك إرشادات مهمة تجعل تفاعلك مؤثرًا منها ما يلي.

١ - نطق الألفاظ بعناية:

حاول أن تتجنب عادات النطق التي تتسم بالامبالاة والإهمال حتى لا تبدو للآخرين أقل ذكاءً وأقل وعياً، وحاول الاستماع إلى نفسك لأن لكل واحد لهجاته ومفرداته الخاصة به، فعليك التأكد من أن ما تستخدمه من كلمات وألفاظ يفهمها الآخرون جيداً.

٢ - الصمت... للوقفات:

إن التزام الصمت للحظات أو ثوان قصيرة عند الحديث يعطى الفرصة للمستمع أن يفهم ما تعنيه أو أن يستوعب الفكرة التي طرحتها وتمنحك أنت أيضاً الفرصة كي تجمع شتات أفكارك ولكن حذار من فترات الصمت الطويلة التي قد تصيب المستمع بتضاجر وتؤدي إلى تشتت الأفكار.

٣- الحماس :

لا تنتظر من الآخرين أن يرحبوا بالحديث معك إذا كان حديثك فائزًا أو جاقًا بل لا بد أن تبتدى حماسًا أو شغفًا عند التعبير عن أفكارك أو استقبال أفكارهم، فهذا يجعلك تبدو صادقًا ومخلصًا وإيجابيًا وتلقائيًا في الوقت نفسه.

٤- كن لبقًا:

إن اللباقة هي أن تقول الشيء المناسب في الوقت المناسب، فإذا وجدت نفسك غير قادر على التفوه بشيء حسن فلا تقل شيئًا على الإطلاق كما يمكنك استخدام بعض المأثورات التي تناسب المواقف المختلفة والتي تجذب سمع المستمع ولكن دون أن تبدو ثرثارًا.

٥- كن محددًا:

كثيرًا من الأحاديث تكون فوضوية لا تعبر عنها بوضوح والطريقة المثلى كي تبدو محددًا هي أن تعرف بالضبط ما الأفكار التي تريد أن تتحدث عنها حقيقة؟

لا بد أن تتعلم كيف تختار وتستعمل الكلمات التي تعبر بالضبط عما ترغب في قوله، ولا بد أن يكون أسلوبك واضحًا ومؤثرًا، وتذكر أن لغتنا تتغير باستمرار ومن ثم عليك استخدام الكلمات إلى توضيح بجلاء المعنى الذي تقصده، وتكون الكلمة الأولى التي تطرأ على ذهنك هي الأكثر قربًا من المعنى الصحيح.

٦- استخدام الجمل الجميلة:

إن استخدام الجمل الجيدة هي مسألة شخصية ولباقة، وهي الأشياء التي تتفاوت في وجودها بين الناس.. ولكن يمكن تدريب أنفسنا على استخدام الجمل المؤثرة عن طريق استخدام الجمل القريبة السهلة من قلوب الآخرين. وتذكر أن تحدد ما ترغب في قوله يساعدك على اختيار الجمل التي تعبر عنها.

٧- الابتسام:

عادة ما يؤدي الحفاظ على الابتسامة التي تضيء الوجه إلى إزالة الحواجز بينك وبين الآخرين، بل وإذابة الجليد الذي تشعر به خاصة عند مقابلتك لأشخاص لأول مرة.

والابتسامة ضرورية لترك انطباع جميل عند الآخرين بشرط أن تكون ابتسامة حقيقية غير مزيفة أو بطريقة يكرهها الناس فهم يشعرون أنها لا تصدر من قلب محب.

بعض الأساليب والمهارات الاجتماعية التي تزيد من تفاعل الاتصال:

١ - التعبير عن المشاعر:

عبر عن مشاعرك عن عمد بتلقائية وبكلمات منطوقة حتى تشجع الآخرين على تكون علاقات مريحة معك.

٢ - التأكيد السلبي:

ويعنى الاعتراف بالخطأ عندما تقوم بفعل يستحق اللوم، وذلك عندما تحس أنك قمت بخطأ يستحق اللوم والنقد وهذا يجعل الآخرين يصدقون أنك تريد أن تطوى صفحة سلبية وتبدأ صفحة إيجابية.

٣ - التساؤل السلبي:

ويعنى الاستجابة لانتقاد الآخرين بالسؤال عن مزيد من الانتقادات والأخطاء مع إبداء الاستعداد للتغير، وذلك مع الأصدقاء والأشخاص الأعزاء والمقربين.

٤ - التعمية والإرباك:

ويعنى التظاهر بالموافقة على ما يوجهه إليك بطريقة تعبر عن عدم استعدادك لتبادل الحوار في أمور تخصك وحدك، وذلك إذا كان الطرف الآخر لحوحا أو غير مستعد للتفاهم والتراجع.

٥ - تهدئة انفعالات الآخرين:

ويعنى تجاهل السلوك الغاضب للمتحدث وذلك تجنبًا للدخول في معركة خاسرة، وكما أنها طريقة للتعامل مع الانفعاليين والمتهجمين.

٦ - التلون الانفعالي:

ويعنى التدريب على الانفعالات المختلفة والمتعارضة مثل: الهجوم وتقبل المدح والنقد وإظهار الود وغيرها.

- ما يمكن تجنبه لإنجاح التواصل مع الآخرين:

- ١ - تشابك الأيدي أو تحريكها بالقرب من الوجه والشعر.
- ٢ - الاهتمام الزائد بالنفس ويحدث ذلك عندما تركز بشدة على مظهرك والانطباعات التي تريد أن يأخذها الآخرين عنك.
- ٣ - التحدث سريعاً من أجل ذكر جميع المعلومات التي تمتلكها.
- ٤ - التحدث ببطء فهذا يعطى انطباع بأنك عمل.
- ٥ - مراقبة الأشياء التي لا تتعلق بموضوع المحادثة.

٦- بدء المحادثة ببعض الجمل السلبية مثل (اعرف أنك لن تتذكرنى).

- وهناك بعض النقاط التي يجب مراعاتها أثناء الحديث ليسهل التواصل مع الآخرين كما ذكرها بعض الباحثين - منها ما يلي:-

- إن الوقوف أفضل وضعا من الجلوس في معظم الأحيان.
- يجب ضبط اللغة لتناسب مع مستوى الجماهير.
- يجب تجنب الثرثرة المفرطة وكذلك الكلام ببطء.
- من القواعد الهامة عند إلقاء الخطب والأحاديث على الملائم تجنب طرح أكثر من نقطتين للمناقشة في عشرين دقيقة.
- حدد الغرض من الحديث قبل أن تفعل أى شيء آخر.
- خصص وقتا كافيا لتحضر كلمتك وبذلك تصبح مؤثرة.
- حاول أن تجذب انتباه الجمهور من البداية لينصتوا لباقي حديثك.
- كرر على المستمعين سبب حديثك إليهم في بداية، ووسط، ونهاية الحديث.
- تغلب على الخوف من خشية المسرح - Stage Fright، واستفد من هذا الخوف بأن تجعله في صالحك.
- قيم كل حديث تلقيه وبالتالي تستطيع أن تحسن مهاراتك باستمرار.
- لا تتوقف عن التدريب مطلقا.

ولقد أثبتت الدراسات أن بعد (٧٢) ساعة من إلقاء الخطاب سيتذكر الجمهور ٢٠٪ مما ذكرته أثنائها ولذلك يجب التركيز على النقاط المهمة التي تريد أن يتذكرها الجمهور في البداية.

- تبلغ فترة انتباه معظم الأشخاص البالغين حوالي ٧ دقائق.
- يتحدث الشخص العادي بمعدل ١٦٠ كلمة في الدقيقة ولكننا نستطيع أن نستوعب معلومات ثلاثة أضعاف هذا المعدل. إلا أنه استنادا إلى إحدى الدراسات نحن ننصت فقط إلى ٢٥٪ مما يقال وهذا يسبب العديد من حالات الفهم الخاطئ في العمل، وفي البيت،.....،.....

كيف تتجنب صنع العداوات؟

أولا لكي نعرف كيف نتجنب صنع العداوات لا بد أن نعرف ما هي الأشياء التي تؤدي إلى صنع العداوات:

١- اتهام الآخرين بالخطأ بطريقة مضمونة لتكوين العداوات: لا جدوى إذا من أن

نتهم أى شخص بأنه مخطئ فعندما نفعل ذلك سنوجه النقد له والتقدير السيء ووضع العدوان أيضًا أن معظم الناس لا يطيقون أن يقول لهم أحد أن ساعتهم خطأ فما بالك بتوجيه النقد في أكثر أهمية من الساعة.

٢- اسخر من أى شخص وسوف تكسب عداواته مدى الحياة: إنك عندما تسخر من أى فرد تقلل من ذاته وستدمر إحساسه بالكبرياء والأهمية. أن السخرية تشوه نفسيته وكثيرًا ما يستمر التشويه إلى الأبد... إن الإنسان يمكن أن يتحمل أى إهانة أو هزيمة أو جرح ويتقبل بما يتم عن طيب خاطر بل إنه قد يتحمل قدر كبير من إساءاتك وبعدها يتوقف عن معاملتك كإنسان متحضر.

بعض العادات التي تدمر عملية التواصل

هناك بعض العادات التي يجب على الفرد تجنبها خلال عملية التواصل هي:

- * التحدث مع أحد ويدك في جيبيك.
- * الجلوس مع أحد ورجلك على الأخرى.
- * التدخين في حضور من لا يدخن.
- * حك الرأس والجسد كثيرًا.
- * التجشؤ (التكرع) والبصاق والتمطى والتشاؤب والتنحج الكثير أو بصوت عالى.
- * وضع اليد في الأنف والفم كثيرًا.
- * فرقة الأصابع.
- * التلويح باليد من غير ضرورة كخطابة أو تمثيل.
- * رش الماء من الفم في وجه أحد.
- * الشرب بصوت مرتفع.
- * ترويع أحد في الظلام.
- * وضع القدم في وجه أحد.
- * غلق الباب في وجه أحد.
- * النظر في الساعة عند حديث أحد.
- * النظر في الساعة في حضور ضيف.

ويوضح الجدول التالى ما يجب على الفرد أن يقوله.. وما لا يقوله خلال عملية

التواصل.

لا تقل	قل
عيل	صغير
أية	نعم
رأى غيرى خطأ	رأى صواب يتحمل الخطأ

لا تقل	قل
الجواب بأين من عنوانه.	خيرًا إن شاء الله
ليس في الإمكان أبدع مما كان	هل من رأى آخر
أنت تفعل كذا وكذا.	بعض الناس يفعلون كذا وكذا
أنا	نحن
اكتب هذا	ما رأيك لو كتبت هذا؟ ما رأيك؟
هذا رأى وأنا مصمم عليه	حسنًا ولكن ما رأيك في كذا ما رأيك
هذا خطأ	يفضل عكس ذلك
ممنوع التدخين	رجاء عدم التدخين
لا	نعم ولكن
أنت	حضرتك
لن أفعل هذا	لن استطيع للأسف أن أفعل هذا
هذا خطأ	هذا غير صحيح
هو لا يصلح لشيء أبدًا	هو يصلح لشيء آخر غير هذا
غير موافق	دعني أفكر

ويؤكد بعض العلماء على أنه لكي تكتسب مهارات الاتصال بالآخرين يجب أن تتقن ما يلي:

- أن تعرف الوقت الأنسب للتأثير فيهم ولعل أنسب الأوقات عندما يكونوا على استعداد للتأثير فيجب اغتنام اللحظة المناسبة عندما تسنح لك وتتقرب لهم قبل انقضائها.
- ألا تمس ذات الآخرين من قريب أو بعيد فكما تحب ذاتك كن محبًا لذات الآخرين.
- الإنصات والاستماع إليهم فمعظم الناس يستجيبون لمن ينصت إليهم ويفضلون الحديث مع المنصتين لهم.
- استخدم قاموسًا من الكلمات المؤثرة إيجابيًا والمشحونة عاطفيًا وابتعد عن الكلمات السطحية للتأثير أو الكلمات التي لها أكثر من معنى.
- الفهم الصحيح للأمور يجعلك على صداقة دائمة مع الآخرين فتسير غور أفكارهم

ونفوسهم لكى يتاح لك أن تلاءم بين وجهة نظرك ووجهة نظرهم، فأنت لا تستطيع صنع الآخرين من جدى أو تغييرهم إنما عملك هو أن تتوجه إلى جانب الحسن والبناء فيهم.

- امتنع عن استخدام كلمة لا وليكن أسلوبك في معالجة الأمور الرفقة واللين متجنبًا تمامًا الغضب والعنف.
- اقتنع تمامًا بالفكرة التى تريد أن توصلها للآخرين وتحمس لتنفيذها.
- أن تتحكم تمامًا بأعصابك وبقدر هذا التحكم يكون النجاح حليفك.
- السلوك الراقى يؤثر في الذين حولك فحافظ عليه وذلك عن طريق تهذيب العقل والقلب معًا.
- الاتصال عملية تبادلية مستمرة بين طرفين لها هدف ويجب أن يكون لها أثر وإلا كانت عملية الاتصال فاشلة.
- إذا فشلت عملية الاتصال فإن جزء كبير من أسباب هذا الفشل يقع على عاتق المرسل.
- الاتصال اللفظى وغير اللفظى كلاهما هام ولا تستطيع فصلهما عن بعضهما لأن كلا منهما يزيد من فعالية الآخر.
- إذا شعرت بأن اتصالك لم ينجح ، فعليك مراجعة عناصر دائرة الاتصال لتجد ما هو السبب، وأين كانت المشكلة لتستطيع معالجتها في المرات القادمة.
- حاول الاتصال بالناس بسهولة وبكثرة ولا تحاول إخفاء المعلومات لأن ذلك يساعد على نشر الإشاعات وإساءة الفهم.
- كن عطوفًا وحساسًا بصفة دائمة.
- تعلم حسن الاستماع حتى تتمكن من التعرف على احتياجات ورغبات الآخرين.
- انظر إلى نفسك بعيون الآخرين تخيل نفسك في مكان الشريك في الحياة كيف تبدو في نظر الآخرين.
- استمع إلى الصدق وتكلم الصدق فقط.
- احرص على تعلم وكسب المزيد من العلم لتدخل في زمرة الحكماء.
- راجع الجوانب الإيجابية والسلبية في كل موضوع بدقة ثم تابع العمل في الجوانب الإيجابية فقط.

نصائح... وفوائد

- لا تضع بينك وبين الآخرين حواجز لا وجود لها، أو تضع تصورًا عنهم في خيالك أنت فقط، اتجه إليهم مباشرة.
- انشر الفرحة فيمن من حولك ولا تجعل من نفسك مصدر إزعاج للآخرين في آرائك وملاحظاتك.
- كن صريحًا ومباشرًا في قلمك، لأن التحوير والتلميح يوقد الظنون السيئة ويشعل الفتن.
- فكر مرة ومرتين وثلاث عند كتابة موضوع، أهميته، فائدته والأسلوب الذى ينبغى أن تكتب به، حاول الإلمام بجميع النقاط الضرورية وراجعها جيدًا.
- أجعل أسلوبك أثناء القراءة مشوقًا وأحذر الإطالة فهى تبعد القارئ واختصر في الكلام وابتح عن ما هو مفيد.
- حاول الاجتهاد قدر المستطاع في إبراز موهبتك وسعة صدرك وتحملك النقد حيث أن ذلك أمر مطلوب، فلا تغضب فور رؤيتك نقدًا لا يعجبك، بل على العكس، المع بأخلاقك وأرقى بأهدافك فوق كل تصرفات طائشة، وأجعل من ردودك نموذج أعلى لشخصك، وكن واثقًا من كلامك، وناقش النقد بصدر رحب، وأوصل حجتك بأرق الكلمات وأعطرها حتى تؤثر في نفوس الآخرين وتحركهم نحو فكرتك. والمولى عز وجل أوصى نبيه الكريم من الخطأ الذى يقع فيه الكثيرون من الاعتقاد بعد أهميتهم.
- إن نظرت جيدًا حولك. سوف تجد أن التحدى الحقيقى فى الحياة هو أن تغير نفسك وتصبح الشخص الذى تريد أن تكونه وتستغل طاقتك الكاملة وتعيش حياة أسعد حياة خالية من التعجيزات والقيود والمشاعر السلبية. كما قال «طومس كيمبليس»: «لا تغضب لأنك لا تستطيع جعل الآخرين مثلما تود أن يكونوا، طالما عجزت أنت عن تحقيق ما تريد أن تكون «بدلا من ذلك، حاول أن تركز طاقتك على تحسين نمط حياتك، وأبدأ واستمد الطاقة اللازمة من مخزون القدرات الإيجابية داخلك واستغل طاقتك الكامنة لتصبح الإنسان الذى أردت أن تكون.
- وهكذا أبدأ رحلتك نحو حياة أكثر توفيقًا ونجاحًا، وكون لنفسك فيها عدد أكبر من الأصدقاء، وحقق تفاهمًا أوسع لوجهات نظر الآخرين، واحترامًا سابقًا لقيم ومعتقدات الناس. وسوف يؤدي التحكم أو التوازن في حكمك على الغير، وإدراكك الصحيح إلى أن تصبح شخص تمتلك مهارات الاتصال بارعًا في هذا المجال.

- قال أحد الحكماء: «تعلم من أخطاء الآخرين حيث أنك لن تعثر ما يكفيك من العمر كى تتركبها كلها بنفسك» اتخذ قرارًا واعيًا اليوم واستغل هذه المعرفة لصالحك.

وما سوف تكتسبه اليوم سوف تجده يساعذك على:

- تنمية وتوثيق الصلة بينك وبين نفسك.
- استغلال القدرة على الإحساس بالذات.
- التحكم فى إدراكك والحكم على الناس.
- توليد سلوك جديد لكى تتحول إلى رجل تمتلك مهارات الاتصال ومتفوق فى حياتك بصفة عامة.
- تحسين اتصالاتك بالغير وترقية علاقاتك بالآخرين.
- التحكم والتركيز لكى يعمل الآخرون لمصلحتك لا ضدك.
- تعلم كيفية إقامة علاقة ممتازة مع أى شخص مهما كان أصعب الناس طباعًا.
- تعلم مهارات التحكم فى الانفعالات حتى تتسم لك الحياة.

وأتمنى أن نكون قد تعلمنا كيفية التواصل وأهميته فى حياتنا اليومية وتربية أجيال صالحة فى المؤسسات التعليمية المختلفة تتسم بالمهارة اللغوية أى ارتفاع مستوى القدرة على التعامل بالألفاظ والكلمات والجمل واستخدامها بكفاءة وطلاقة للتعبير عن المعانى والأفكار التى يريد الفرد أن يوصلها على غيره وأيضًا ارتفاع مستوى قدرته على فهم المعانى التى تكمن وراء الألفاظ والكلمات والجمل التى يسمعها أو يقرأها وها وخالو حديثه من عيوب النطق المختلفة واتصاف بخارج حروفه بالوضوح والتميز إذ أن كل هذا يساعده على إيضاح ما يريد شرحه لطلابه وما ينبغى إيصاله إليهم من أفكار ومعلومات.

- أوضحنا فيما سبق أهمية التواصل الجيد بين الأزواج والأبناء والآباء وأن التواصل الجيد يودى إلى حياة أفضل لكليهما والتواصل مع الأطفال له طرق وأساليبه لأن ذلك يؤثر على قدرته العقلية والنفسية، ومن هنا يجب علينا نحن الكبار أن نفهم أسس وطرق التواصل الجيد مع الأبناء والآخرين لأنه يقرب ويوطد العلاقات الاجتماعية حيث حسن الإصغاء والتحدث بأسلوب راقى يهدف إلى تحقيق حياة أفضل للأفراد والتواصل الجيد مع الآخرين يساعده على توسيع إدراكنا وفهمنا للآخرين ومجاراتهم فى أحاديثهم، وأن الحوار هى لغة الحياة التى نعيشها، لذلك يجب أن نحترم مفاهيمها وتعلمها حتى نستطيع أن نعلمها لأطفالنا.

- كما أن آداب الحوار ومهارات التواصل هام جداً لانتشار السلام فالغضب والعنف والهمجية في التعامل يؤدي إلى انتشار العدوان والمشكلات والجرائم. فأدب الحوار يكسب الإنسان احترام الآخرين له ومعاملته معاملة إنسانية كفرد في المجتمع يؤثر فيه ويتأثر به ويشغل حيز من المجتمع ويكون له دور فعال في المجتمع، والتواصل بين الناس ينمى العلاقات الاجتماعية ويزيد التعاون والحب والتفاهم بين الجماعات، وأنه بدون ذلك لا يوجد احترام بين الناس، وبدون التحكم في النفس يختفى الحب وينتشر الفرع والحروب والعنف.

كلام أغلى من الذهب عن التواصل

- كونوا كالشجر يُرمى بالحجر ويلقى بالثمر.
- المؤمن يستر وينصح والفاجر يهتك ويعير.
- كل معصية عبرت بها أخاك فهي إليك.
- طوبى لمن شغلته عيوبه عن عيوب الناس.
- إذا عز أخوك فلا تمن.
- كما تدين تدان.
- التمس الأعداء.
- لك أخطاء كما للآخرين أخطاء.
- كن خدوماً.
- لا تغضب.
- تجنب إحراج الآخرين.
- الوحدة خير من جليس سوء.
- فكر قبل أن تتكلم.
- اكسب الآخر قبل أن تكسب منه.
- ضع نفسك مكان الآخرين.
- لا تؤذ أحداً.

الخلاصة:

- إن إتقانك لمهارات لاتصال تعتبر ضرورة ملحة في هذا العصر الذي تندفق فيه المعلومات وتربص به الساعات المفتوحة وتفتح فيه المجتمعات على بعضها البعض، فلم تعد الحدود الجغرافية كما درسناها من قبل، بل أصبح هناك احتياج للثقافات ورغبة مقصودة في توحيدها ليتحول سكان الأرض إلى عشيرة عالمية مما يمثل تحدياً للأجيال الحالية والتي تعقبها.

- إن عالم اليوم لا يفسح مكاناً لمن لا يحسن مهارات الاتصال والتحدى القادم هو تحد اتصالى؛ فالعالم يحتاج أن يعمل بانسجام وسلام.

إن نجاح التطوير في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والتربوية والإدارية والسياسية لا بد أن

يوأكبه استئثار لطاقات البشر في مجال تطوير مهارات الاتصال لديهم في كافة القطاعات الإدارية والإنتاجية والتعليمية، فبدون أن نتعلم ونعلم كيف نتواصل، سيكون إثبات الوجود أمرًا بعيد المنال.... علمًا بأنه في المستقبل القريب سيحتاج الجميع إلى مخاطبة بعضهم البعض، واحترام بعضهم البعض، وسيحتاجون أكثر إلى علم الاتصال وفنون التفاوض، مع الأبناء والأزواج والزملاء والرؤساء حيث لا يندفع التعصب، ورفع الصوت فقد ثبت عدم جدواهما وتعارضهما مع التحضر.

ولكى نتواصل مع الآخرين لا بد لنا من إتقان مهارات الاتصال وتحسين هذه المهارات باستمرار لكسب الثقة وبناء المصداقية.

الغائمة

إن الحوار والتواصل بنية نفسية واجتماعية وسياسية وثقافية إنسانية منطلقها الإنسان الفرد وهدفها مصلحة الإنسان بصفة خاصة والإنسانية بصفة عامة والقدرة على إقامة الحوار وبناء علاقة تواصل مع الآخر موهبة فردية وقيمة إنسانية وإذا كانت حاجة الفرد ضرورية لاستخدام قدرته على الحوار والتواصل مع الآخر سواء كان فرداً داخل عائلته أو مواطناً يشاركه في المجال الجغرافي والثقافي والاقتصادي، أو كان إنساناً يشاركه الانتماء، فإن حاجة المجتمعات والدول والثقافات لإقامة حوار مع غيرها أكثر إلحاحاً؛ لأن انعكاسات انغلاق الفرد وتصلبه مهما اتسعت لا يمكن أن تغفل من هم خارج محيطه الضيق. أما انعكاسات انغلاق المجتمعات والثقافات وتصلب العقليات فتنتشر بسرعة ويتسع تأثيرها إلى حد اندلاع الحروب والصدامات والنزاعات القبلية والعرقية والدولية.

فلنبداً بأنفسنا ونفتح باب الحوار مع محيطنا القريب عبر الحوار المباشر والمفتوح ولنشغل مواهبنا وقدراتنا على الحوار لنفتح أبواب التواصل مع الآخر البعيد من خلال كل الوسائل المتاحة لنا ونتحاور معاً لإيجاد قواسم مشتركة وتبادل الأفكار والآراء.... إذن فالاتصال الاجتماعي ضرورة اجتماعية ونفسية لحياة الفرد داخل المجتمع فمن دون الاتصال الاجتماعي لا توجد حياة اجتماعية ولا علاقات اجتماعية متفاعلة بين الأفراد لذا يلعب الاتصال دور مهم في بناء المجتمع وتقوية العلاقات الاجتماعية بين الأفراد والجماعات المختلفة وتوطيد أسس النسيج الاجتماعي سواء بين أفراد الجماعات أو المجتمع ككل، فلذلك فإن دراسة وتعلم مهارات الاتصال وفن الحوار ضرورة هامة كما يجب علينا أن نتذكر دائماً قول رسول الله ﷺ. «دع الجدال ولو كنت محقاً».

إن الاتصال الاجتماعي الناجح أمر في غاية السهولة وكذلك فن الحوار ولكن الأمر يحتاج إلى قدر من المرونة في التفكير واللباقة في التصرف وعدم الجمود، وإذا تصرفنا ببساطة دون تكلف وتقبل كل منا رأى الطرف الآخر بفائق الاحترام وجدنا الأمر طبعياً حيث أن الموضوع كله ينحصر بين مرسل ومستقبل، فإذا أجدنا التحكم والضبط والحكمة وصلنا إلى حوار هادف وناجح وذو قيمة، فيجب علينا أن تكون غايتنا من أي حوار هي الوصول إلى الصواب والحقيقة

وليس الجدل من أجل الجدل أو الجدل من أجل إثبات صحة رأى ومن ثم نصل إلى الاتصال الاجتماعي الناجح.

وكما قال رسول الله ﷺ «المؤمن هين لين سهل».

إن عالم اليوم لا يترك مجال لمن لا يحسن مهارات الاتصال بل إن الذين يملكون القوة في القرن القادم سيكونون بالضرورة أولئك الذين يملكون ناصية المعلومات وملكة الاتصال الفعال ولقد ساعد التقدم التكنولوجي المذهل والمتسارع على التقدم في مجال الاتصال.... فمن الناحية العملية أصبح ممكناً تطويع أجهزة الكمبيوتر والآلات الأخرى لإرسال ما نريد من معلومات بسرعة وبدقة عبر أرجاء الكون، ولم تعد اتساع الأرض عاملاً يحد من الاتصال ولكن التكنولوجيا لا تصنع الاتصال ولا تصنع الأفكار والأحاسيس وإنما البشر هم القادرون على ذلك.

إن الحواجز في عصرنا الحاضر لم تعد بسبب بعد المسافات المكانية وإنما بسبب حواجز نفسية واجتماعية وعاطفية وبالتالي أصبح من المهم التفكير أكثر بالرسالة نفسها وليس فقط بأدوات توصيل الرسالة.... وفي السنين القادمة ستصبح مهارات الاتصال أكثر من مجرد صفات يفضل أن يمتلكها الطلاب والمعلمون ورجال الأعمال والموظفون وإنما ستصبح أساسية لاغنى عنها في مجال المال، والأعمال، والسياسة والإعلام وعلى كل صعيد في حياتنا، فلا ينفع أن يكون لشركة ما إنتاجاً جيداً وإنما ستحتاج الشركات الصانعة والمصدرة لمهارات الاتصال لدى جميع أفرادها من أجل التسويق والإعلان ومن ثم النجاح والإبداع.

وفي النهاية نستطيع القول أن أبسط الطرق للتأثير في الآخرين هو أن تحبهم وتهتم بهم فيحبونك ويهتمون بك، لأن العلاقات الاجتماعية هي مصدر سعادة الإنسان كما أنها مصدر تعاسته أيضاً إذا لم تكن هناك علاقات ناجحة.

ولأن الحياة العصرية تزداد تعقيداً فيتزايد شعور الإنسان بالوحدة والاعتراب فإن ذلك يدعونا إلى أن نتمسك بالتواصل مع الناس والمعارف والأصدقاء.... فمننا من يستطيع التواصل بشكل جيد بسبب موهبته أو نشأته الاجتماعية أو طبيعة شخصيته، وهناك من لا يتقن مهارات التواصل.. فمن أجل هؤلاء أقدم هذا المرجع حيث أن التواصل مع الناس يبنى جسراً من الثقة المتبادلة وأن اللباقة تضيف حلوة لحب الناس لك وحبك لهم فكن على طبيعتك ودون تكلف واثقاً من نفسك رقيقاً ومهذباً ولبقاً وبشوشاً.

وأخيراً: [الكلمة الطيبة والضحكة الصافية وكلمة الشاء تخلق عالماً أسعد].

وقد قال أحد العلماء: إذا جالست الجهال فانصت لهم وإذا جالست العلماء فانصت لهم فإن في إنصتاتك للجهال زيادة في الحلم، وإن في إنصتاتك للعلماء زيادة في العلم.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- ١ - إبراهيم أبو عرقوب: (٢٠٠١م). الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي - مكتبة جزيرة الورد - المنصورة.
- ٢ - إبراهيم الفقى: (٢٠٠١م). البرجة اللغوية العصبية وفن الاتصال اللامحدود - (بيرناشو) - المركز الكندي للبرجة اللغوية العصبية - منار للنشر والتوزيع - دمشق - سوريا.
- ٣ - _____: (٢٠٠٨م). ٢٦٠ خطوة لتزيد ثققتك بنفسك - الحرية - القاهرة.
- ٤ - إبراهيم محمد عبد اللطيف: (٢٠٠٥م). دراسة السلوك الاتصالي الإنساني (التجربة الغربية) - ج ١ - الاتصال الشخصي والجماعي - مكتبة الأنجلو المصرية - القاهرة.
- ٥ - أبو بكر جابر الجزائري: (٢٠٠٢م). هذا الحبيب - مكتبة العلوم والحكمة - السعودية.
- ٦ - أحمد كمال أبو المجد: (٢٠٠٢م). حوار لا مواجهة - دار الشروق - القاهرة.
- ٧ - أحمد ماهر: (٢٠٠٠م). كيف ترفع مهارات الإدارة في الاتصال؟ - الدار الجامعية - القاهرة.
- ٨ - إسماعيل عبد الفتاح عبد الكافي: (٢٠٠٦م). التواصل والحوار وأهميته في تنشئة أطفالنا وشبابنا - وزارة الإعلام - الهيئة العامة للكتاب - القاهرة.
- ٩ - أ. ف. بتروفسكى، م. ج. ياروشفسكى: (١٩٩٦م). معجم علم النفس المعاصر - ترجمة: حمدى عبد الجواد، عبد السلام رضوان - دار العالم الجديد - القاهرة.
- ١٠ - أكرم رضا: (٢٠٠١م). لقاء الجماهير - برنامج الحديث الاقناعى وفن توصيل المعلومات - دار التوزيع والنشر الإسلامية - القاهرة.
- ١١ - أمل خليل السعدانى: (٢٠٠٠م). كيف تتغلب على الخجل وتكسب مودة الناس؟ - مكتبة ابن سينا للنشر - القاهرة.
- ١٢ - أميرة على محمد: (٢٠٠٦م). الاتصال التربوى - الدار العالمية - القاهرة.
- ١٣ - أميرة منصور يوسف فعلى: (١٩٩٩م). الاتصال والخدمة الاجتماعية - المكتب الجامعى - الإسكندرية.
- ١٤ - أيمن أبو الروس: (١٩٩٦م). كيف تكون محدثاً لبقاً وتؤثر في الناس؟ - مكتبة ابن سينا - القاهرة.

- ١٥ - جريفاس - ترجمة أيمن الشربيني: (٢٠٠٢م). الدليل إلى تنمية وتطوير الشخصية - هلا للنشر والتوزيع - الجيزة.
- ١٦ - أيمن العريمي: (٢٠٠٦م). كيف تكون نجمًا اجتماعيًا لامعًا - دار الأسرة للنشر والتوزيع - عمان - الأردن.
- ١٧ - أيمن محمد عبد الواحد: (٢٠٠٨م). كن متحدًا لبقًا - الحرية - القاهرة.
- ١٨ - بنى بوف، جوكوندريل: (٢٠٠٤م). (١٠١) طريقة فورية لتنمية مهارات التخاطب - مكتبة جرير - الرياض.
- ١٩ - يثودور بيترسون: (١٩٩٥م). المجتمع المصري ووسائل الاتصال بالجواهر - دار النشر للاستعلامات العامة.
- ٢٠ - جيمس فان فيلد: (٢٠٠٠م). الدليل للنجاح مع الناس - حلول فورية لأصعب المشكلات - دار المعارف - القاهرة.
- ٢١ - حامد عبد السلام زهران () : علم النفس الاجتماعي - عالم الكتب - القاهرة.
- ٢٢ - حسن عماد مكاوي، ليلي حسين السيد: (١٩٩٨م). الاتصال ونظرياته المعاصرة - الدار المصرية اللبنانية - القاهرة.
- ٢٣ - حسين نوري الياسري: (٢٠٠٦م). سيكولوجية منخفض الذكاء - الدار العربية للعلوم - بيروت.
- ٢٤ - خليل ميخائيل معوض: (١٩٩٤م). سيكولوجية النمو والطفولة والمراهقة - ط ٣ - دار الفكر العربي - الاسكندرية.
- ٢٥ - خيري خليل الجميلي: (١٩٩٧م). الاتصال ووسائله في المجتمع الحديث - المكتب الجامعي الحديث.
- ٢٦ - ديل كارينجي: (٢٠٠٩م). فن الخطابة - كنوز للنشر والتوزيع - القاهرة.
- ٢٧ - دايل كارينجي: (١٩٩٠م). كيف نتعامل مع الناس - دار الهلال للطباعة والنشر - بيروت - لبنان.
- ٢٨ - _____: (١٩٩٩م). الأعمال الكاملة - دار مكتبة الهلال - بيروت - لبنان.
- ٢٩ - راشد محمد عطية أبو صواوين: (٢٠٠٥م). تنمية مهارات التواصل الشفوي (التحدث والاستماع) - ط ٢ - إيتراك للنشر والتوزيع - القاهرة.
- ٣٠ - رشدي فام منصور، أحمد حسين الشافعي: (٢٠٠٣م). علم النفس الاجتماعي (موضوعات مختارة) - مكتبة الأنجلو المصرية - القاهرة.

- ٣١- روزى يستال: (٢٠٠١م). كيف نتعامل مع الآباء والأمهات - دار الفاروق للترجمة والنشر - القاهرة.
- ٣٢- روزالين جليكان: (٢٠٠٨م). التفكير الأمثل - كيف تحقق أفضل ما في ذاتك؟ - ترجمة عواطف علاء الدين - نهضة مصر للطباعة والنشر - مصر.
- ٣٣- ريتشارد وورث: (٢٠٠٦م). مهارات الاتصال - ترجمة نانس سمير - نهضة مصر.
- ٣٤- زيدان عبد الباقي: (١٩٧٩م). وسائل وأساليب الاتصال في المجالات الاجتماعية والإدارية والإعلامية - ط ٢ - مكتبة النهضة المصرية - القاهرة.
- ٣٥- زين العابدين درويش: (١٩٩٩م). علم النفس الاجتماعى - أسسه وتطبيقاته - دار الفكر العربى - القاهرة.
- ٣٦- سامية محمد جابر، محمد عاطف غيث: (١٩٩٨م). الاتصال الجماهيرى والمجتمع المعاصر (النظرية والتطبيق) - دار المعرفة الجامعية - مصر.
- ٣٧- سعيد ياسين عامر: (٢٠٠٠م). سلسلة التميز الإدارى «الاتصالات الفعّالة» - مركز التميز لعلوم الإدارة والحاسب - القاهرة.
- ٣٨- سليمان خلف الله: (١٩٩٨م). الحوار وبناء شخصية الطفل - مكتبة المبيكان - دبي.
- ٣٩- سليمان الدروبي: (٢٠٠٧م). كيف تحفز الآخرين وتحصل على أفضل ما لديهم؟ - دار الأسرة للنشر والتوزيع - عمان - الأردن.
- ٤٠- سمير مرقص: (٢٠٠٦م). الآخر - الحوار - المواطنة - دار الكتب - القاهرة.
- ٤١- سمير محمد حسين: (١٩٩٥م). العلاقات العامة - ط ٢ - عالم الكتب - القاهرة.
- ٤٢- سناء محمد سليمان: (٢٠١١م). التفكير (أساسياته وأنواعه.. تعليم وتنمية مهاراته - عالم الكتب - القاهرة.
- ٤٣- _____: (٢٠١١م). فنون الإتيكيت (وآداب السلوك.. والمعاملة الراقية) - سلسلة ثقافة سيكولوجية للجميع - الإصدار (٢٦) - عالم الكتب - القاهرة.
- ٤٤- _____: (٢٠٠٨م). محاضرات في سيكولوجية التعلم - ط ٣ - عالم الكتب - القاهرة.
- ٤٥- سمير جاد: (٢٠٠٣م). وسائل الإعلام والاتصال الإقناعى - الهيئة المصرية العامة للكتاب - القاهرة.
- ٤٦- سمير محمد سلامة شاش: (٢٠٠٨م). اضطرابات التواصل (التشخيص - الأسباب - العلاج - مكتبة زهراء الشرق - القاهرة.

- ٤٧- سيد عبد الحميد مرسى: (١٩٨٦م). العلاقات الإنسانية - ط ٢ - مكتبة وهبة - القاهرة.
- ٤٨- شريف الحموى: (٢٠٠٦م). مهارات الاتصال - دار يافا للنشر - عمان - الأردن.
- ٤٩- فادية علوان: (٢٠٠٣م). مقدمة في علم النفس الارتقائي - مكتبة الدار العربية للكتاب - القاهرة.
- ٥٠- فرج الله عبد البارى: (٢٠٠٤م). مناهج البحث وآداب الحوار والمناظرة - دار الأفاق العربية - القاهرة.
- ٥١- فؤاد عبد المنعم البكرى: (٢٠٠٢م). الاتصال الشخصي في عصر تكنولوجيا الاتصال - عالم الكتب - القاهرة.
- ٥٢- كمال كامل: (٢٠٠٧م). مهارات الاتصال - المركز القومى للبحوث الاجتماعى والجنايئة - القاهرة.
- ٥٣- كبرت هاتكز: (٢٠٠٢م). المهارة في نقل الأفكار إلى الآخرين - دار الرشيد - بيروت - لبنان.
- ٥٤- لطفى فطيم: (١٩٩٥م). المدخل إلى علم النفس الاجتماعى - مكتبة الأنجلو المصرية - القاهرة.
- ٥٥- ليس جبلن: (١٩٩٨م). كيفية تنمية الثقة والقوة مع الناس؟ - ط ٣ - دار المعارف - القاهرة.
- ٥٦- طارق على الحبيب: (٢٠٠٠م). كيف تحاور؟ - مؤسسة المريس للنشر والتوزيع - الرياض.
- ٥٧- طريف شوقى محمد فرج: (٢٠٠٢م). المهارات الاجتماعية والاتصالية - دراسات وبحوث نفسية - دار غريب للطباعة والنشر - القاهرة.
- ٥٨- طه الدرورى: (٢٠٠٥م). كيف تحلل شخصية جليسك؟ - عالم الثقافة للنشر والتوزيع - عمان - الأردن.
- ٥٩- عادل صادق: (٢٠٠١م). كيف تصبح عظيمًا؟ - دار الوثائق القومية للنشر - القاهرة.
- ٦٠- عاطف عدلى العبد عبيد: (١٩٩٩م). مدخل إلى الاتصال والرأى العام - ط ٣ - دار الفكر العربى - القاهرة.
- ٦١- عبد الرحمن عبد الباقي: (١٩٨٣م). دراسات في إدارة الأفراد والعلاقات الإنسانية - مكتبة عين شمس - القاهرة.

- ٦٢ - عبد القادر الشخيلي: (١٩٩٣م). أخلاقيات الحوار - دار الشروق - عمان - الأردن.
- ٦٣ - _____: (٢٠٠٦م). كيف تغبر من حياتك وتحقق ما تريد - دار الأسرة للنشر والتوزيع - عمان - الأردن.
- ٦٤ - عبد المرضى زكريا خالد: (١٩٩٧م). الحوار ورسم الشخصية في القصص القرآني - مكتبة زهران الشرق - القاهرة.
- ٦٥ - عدنان السبيعي: (١٩٩٧م). الصحة النفسية للجنين - دار الفكر - دمشق.
- ٦٦ - عبد الله الطويرقي: (١٩٩٧م). علم الاتصال المعاصر - ط ٢ - مكتبة العبيكان - الرياض.
- ٦٧ - عبد الله التطاوي: (٢٠٠٦م). الحوار الثقافي / مشروع التواصل والانتفاء - الهيئة المصرية العامة للكتاب - القاهرة.
- ٦٨ - عبد الله محمد عبد الرحمن: (٢٠٠٠م). سوسيولوجيا الاتصال والأحلام - دار المعرفة الجامعية - الإسكندرية.
- ٦٩ - علاء الدين كفاقي: (١٩٩٩م). الإرشاد والعلاج النفس الأسمى (المنظور النسقي الاتصال - دار الفكر العربي - القاهرة).
- ٧٠ - غريب سيد أحمد: (١٩٩٦م). علم اجتماع الاتصال والإعلام - دار المعرفة الجامعية - الإسكندرية.
- ٧١ - محمد أحمد التابلسي: (١٩٩١م). علم اجتماع الاتصال والإعلام - دار المعرفة الجامعية - الإسكندرية.
- ٧٢ - محمد بلال الجيوس: (٢٠٠٢م). أنت وأنا: مقدمة في مهارات التواصل الإنساني - مكتبة التربية العربي لدول الخليج - الرياض.
- ٧٣ - محمد حسن غانم: (٢٠٠٨م). فن قراءة لغة الجسد - مكتبة الأنجلو المصرية - القاهرة.
- ٧٤ - محمد حسين فضل الله: (١٩٨٥م). الحوار في القرآن - ط ٣ - المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع - بيروت - لبنان.
- ٧٥ - محمد رجائي الطحلواوي: (١٩٩٨م). هندسة التأثير وتواصل الأجيال من وحي نصر أكتوبر - مطابع روزاليوسف الجديدة - القاهرة.
- ٧٦ - محمد رفاعي: (١٩٩٧م). السلوك الإنساني في منظمات العمل - دار الإسلام للطباعة والنشر - المنصورة.
- ٧٧ - محمد سيد طنطاوي: (٢٠٠٢م). أدب الحوار في الإسلام - دار نهضة مصر - القاهرة.

- ٧٨- محمد شفيق: (١٩٩٧م). الإنسان والمجتمع - مقدمة في السلوك الإنساني ومهارات القيادة والاتصال - المكتب الجامعي الحديث - الإسكندرية.
- ٧٩- محمد صبرى فؤاد النمر: (٢٠٠٠م). أساليب الاتصال الاجتماعي - المكتب العلمي للكمبيوتر والنشر والتوزيع - الإسكندرية.
- ٨٠- محمد عطية أبو حواوين: (٢٠٠٥م). تنمية مهارات التواصل الشفوي - إيتراك للنشر والتوزيع - القاهرة.
- ٨١- محمد محمود مصطفى: (٢٠٠١م). الاتصال من منظور الخدمة الاجتماعية المعاصرة - دار الكتب - القاهرة.
- ٨٢- محمد عبد الغنى حسن هلال: (١٩٩٩م). مهارات الاتصال وفن الاستماع والحديث - مكتبة الأنجلو المصرية - القاهرة.
- ٨٣- محمد على جعلوك: (١٩٩٩م). الحوار لغة الضعفاء أم الأقوياء؟ - دار الراتب الجامعية - بيروت - لبنان.
- ٨٤- محمد مصطفى أحمد: (١٩٩٨م). الخدمة الاجتماعية فى مجال العلاقات العامة - دار المعرفة الجامعية.
- ٨٥- محمد منير حجاب: (٢٠٠١م). مهارات الاتصال للإعلاميين والتربويين والدعاة - دار الفجر للنشر والتوزيع - مصر.
- ٨٦- محمد يسرى إبراهيم دعبس: (١٩٩٩م). الاتصال والسلوك الإنساني (رؤية فى أثروبيولوجيا الاتصال) - البيطاش سنتر للتوزيع - الإسكندرية.
- ٨٧- محمود حمدى عبد الغنى: (٢٠٠٠م). إدارة الاتصال فى المجتمع المدنى - دار نور للطباعة والنشر والتوزيع - بيروت.
- ٨٨- مصطفى محمد عيسى فلاته: (٢٠٠١م). التقنيات الحديثة فى الاتصال والتعليم - مكتبة العبيكان - الرياض.
- ٨٩- منصور الرفاعى عبيد وآخرون: (٢٠٠٦م). الحوار والتواصل منتهج إنسانى - وزارة الإعلام - الهيئة العامة للاستعلامات - القاهرة.
- ٩٠- نبيل عبد الحميد عشوش: (١٩٩٧م). العلاقات العامة والإنسانية - مطابع الجامعة العمالية - القاهرة.
- ٩١- نيكولاس بوثنان: (١٩٩٣م). كيف تجعل الناس تحبك فى ٩٠ دقيقة أو أقل - ط ٤ - مكتبة جرير - الرياض.

- ٩٢- وليم ج ماكولاف: (٢٠٠٥م). فن التحدث والإقناع - ترجمة وفيق مازن - ط ٤ - دار المعارف للنشر - القاهرة.
- ٩٣- هشام الطالب (١٩٩٤م). دليل الفكر الإسلامى - دار الفكر الإسلامى - القاهرة.
- ٩٤- يسرى سعيد: (١٩٩٥م). الاتصال الإنسانى - النظرية والتطبيق فى محيط الخدمة الاجتماعية - دار الفتح - الفيوم.
- ٩٥- يوسف حلمى: (٢٠٠٩م). فن الحديث (أساسيات الحوار ومهارات الإلقاء) - المصرية للنشر والتوزيع - القاهرة.
- ٩٦- يوسف ميخائيل أسعد: (١٩٩٧م). تعلم فن التفكير والكلام - دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع - القاهرة.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 1- Alan barker (2010): Improve Your Communication Skills (Sunday Times Creating Success), 2th edition, kogan page, London.
- 2- Alexandev, J.F: (1973): Defensive and Supportive communication in Normal and deviat Families. Journal of Counsulting and clinical psychology, 40, 2, 223-231.
- 3- Barnes, L. & Olson, D.H. (1985): Parent- adolescent Communication and circumplex model. Child development, 56, 439-447.
- 4- Barnlund, d.c. (2008) Atransactional model of communixation in c.d mortenson (eds), co-mmunication theory. New bunswick, new jersey: transaction.
- 5- Berger, C.R (1982): Uncertainty in Inter personal relations (led.). London, Edwrad Arnold Company.
- 6- Callan, U.J. & Nloer, P. (1986): Perce ption of communicative relationships in Families with adolescent. Jouvnai of marriage and the family, 48, 813-820.
- 7- Colleen Mckenna (1998): Powerful communication skills: how to communicate with confidence, career press, U.S.A.
- 8- Dance, F.E & Larson, x. (1970): The concept of communication. Journal of communication, 20, 201-210.
- 9- Devito, J.A (1983): the Interpersonal communication book. New york, Harpar and Row publishers, 225-228.
- 10- Frame, mel: ssa (2000): The relationship between visual impairments and

- gestures. Journal of visual impairments and blindness. V94 n3- P155-71-Mar 2000.
- 11- Harige, o & Dickon, d (2004). Skilled interpersonal communication: research, theory and practice, London
 - 12- Harige, o, Dickon, d & Touriche d. (2004): Communication skills for effective management. Houndmills: palgrave Macmillan.
 - 13- Haw Kins, J.L. & Weisberg, C. (1980): Spouses differences in communication Style: Pre Ference, Perception, Behavior. Journal of Marriage and family, 42, 585-593.
 - 14- Hear, S.K (1982): Pragmatic of Human communication. Hew. York, Nortor, Company.
 - 15- Herry e Chambers (2001): Effective Communication Skills for Scientific and Technical Professionals, perseus publishing, Cambridge, Massachusetts.
 - 16- Hetherington, E.M & Deur, J.L (1972): The effects of father obsence on child development. In Willard w. Hart up (Ed.), The Young child, 2, 303-319, Washington: NAE yc.
 - 17- Howarth, E. (1980): Birth- order, family structure and personality Variables. Journal of personality assessment, 44, 167-181.
 - 18- Jack Gordon (2010) the Pfeiffer Book of Successful Communication Skill-Building Tools (Essential Tools Resource) ed.6). USA: Pfeiffer.
 - 19- JC and Jarvis, PE (1968) The Development of Role-taking and Communication Skills.
 - 20- Jeff Conklin (2005) Dialogue Mapping: Building Shared Understanding of Wicked Problems. England: Wiley.
 - 21- Jo Condrill & Bennie Bough (2005): 101 Ways to Improve Your Communication Skills Instantly, 4th Edition.
 - 22- John J Lliptak, Ester Leutenberg (2008): The communication skills Work book, whole person associates, Duluth, Minnesota.
 - 23- Joshua D. Guilar (2001) The Interpersonal Communication Skills Wrkshop: A Trainer's Guide (the trainer's Workshop (TM) Series). (ed.1) New York: AMACOM.
 - 24- Kemp, - N.y (1981): Social – Psychological aspects of blindness: review current psychological review- Vol. (1) 69- Apr 1981.

- 25- King, w. (1979): *Studies in Communication*. New York, Random House.
- 26- Levande, D.I. (1983): *Marriage and the family* a Boston, Houghtom Mifflin company.
- 27- Lisa Downs (2008) *Listening Skills Training (ASTD Trainer's Workshop)*. USA: ASTD Press.
- 28- Lou Pussell (2004) *Leadership Training (ASTD Trainer's Workahop Series)* USA: ASTD Press.
- 29- Mandy kotzman, Anne Kotzman (2008) *Listen to Me, Listen to You: A Step-by-Step Guide to Communication Skills Training*. Australian Council for Educational Research. Australia: ACER Press.
- 30- Matreson, R. (1974): Adolescent self- es, Teen, Family communication and marital satis faction. *Journal of Psychology*, 86, 35-47.
- 31- Matthew Mckey, Martha davis, & Patrick fanning (2009): *The Communication Skills Book*. New harbinger publication. Canada.
- 32- Maureen Orey, Jenni Prisk (2004) *Communication Skills Training (ASTD Workshop Series)*. USA: ASTD Press.
- 33- Mc Croskey, J. C. (1971): *An intro duction to interpersonal Communication*. New York Jersey, Prentice-Hall inc.
- 34- Myers, G. E(1985): *The dynamics of Human communication*. New york, Book Company- Inc.
- 35- Niemi, R.G. (1978): *How family members Perceive each other*. New Haven, CT.: Yale University Press.
- 36- Noller, P & Bagi,s. (1985): Parant- adole scant Communication- *Journal of adolescence*, 8, 125-144.
- 37- Owen Hargie (2006): *The hand book of Communication skills*, third edition.
- 38- P.S. Perkins (2008): *The Art and Science of Communication: Tools for Effective Communication in the Workplace*. Wily. Canada.
- 39- Scott, m.s. (2007): *Communicate: Improve your relationships with effective Communication skills*. Elziabeth.
- 40- Serorin,c. & Givertz,m. (2003). *Methods of social skills training and development*.
- 41- Stephen R. Covey (2004) *The 7 Habits of highly Effective People*. New York: free Press.

- 42- Stephen M.R. Covey, Stephen R. Covey, Rebecca R. Merrill (2008) the Speed of Trust: The One Thing That Changes Everything. New York: Rree Press.
- 43- Walters, J & Walters, L.H. (1986): Parent – child relationships: Areview. Jouranal of marriage and the family, 42, 807-822
- 44- Williamson, J.R & Smith, R. (1977): Interpersena Communication. San Francisco, Jossey- Boss.
- 45- Yelsma, P. (1984): Marital Communication, adjustment, Perceptual differences between happy and consulting couples. Journal of abhormal psychology, 19, 215-225.

ثالثاً: مواقع عبر الإنترنت:

- ١ - أسماء على أحمد الزهراني، خطط مقرر مادة مهارات الاتصال.
http:// www.alzahraniy.kau.com.
- ٢ - أحمد عثمان عبد الله مال، مادة مهارات الاتصال.
http:// www.aomal.kau.edu.com.
- ٣ - غالية العشاء، منار عقاد، مجلة التواصل.
http:// www.mahart.com.
- ٤ - الشيخ سلمان العودة حديث عن الحوار.
http:// www.islamwbe.net.
- ٥ - رامز طه، (٢٠٠٧م)، السيطرة على الغضب والانفعالات.
http:// www.alwhdah.com/view.php?
- ٦ - محمد هشام أبو القميص، (٢٠٠٩م).
http:// forumstop55.com/150339.htm.
- ٧ - فن التعامل مع المريض (٢٠٠٧م).
http:// www.bramjnet.com/vb3/showthread.
- ٨ - مجاهد ماسي (٢٠٠٣م).
إلى كل شخص يفقد آداب الحوار مع الآخرين.
www.yet.Org/vb/showthread-php.
- ٩ - ما الفرق بين الاتصال والتواصل، منتديات طلاب الجامعة العربية.
www.aoua.com/vb/showthread.php2t=21392.

١٠ - إستراتيجية التواصل من اللفظ إلى الإيحاء (٢٠٠٨م).

[http:// www.saidbengrade.free.fer](http://www.saidbengrade.free.fer).

١١ - فن الحوار الأسرى / منتديات الحصن النفسى / شبكة الحصن لحياة أفضل.

www.Google.com.

١٢ - الحلقة العاشرة: من إيجابيون: المشاركة المجتمعية (دوائر العلاقات ومهارات الاتصال).

www.e.holol.net/index.php?psshow-arch81id=13.

١٣ - بوابة يوم جديد المجتمعية/ تحت رعاية المجلس القومى للطفولة والأمومة.

www.gomgedid.kenanaonline.com/ropics/56932/posts/6406.

١٤ - محسن الصفار/ قصة في أدب الحوار.

www.elaphblug.com.

١٥ - صالح بن عبد الله بن حمد (٢٠٠٩م) أصول الحوار وأدابه في الإسلام - مكة المكرمة.

[http:// alfetn.net/vb3/showthread.php?p=169490](http://alfetn.net/vb3/showthread.php?p=169490).

١٦ - مساعد بن عبد الله نوح - كلية المعلمين - جامعة الملك سعود (٢٠٠٧م).

www.drmuiaedmainooh@hotmail.

١٧ - مهارات العلاقات العامة: (٢٠٠٧م).

[http:// www.aldawqh.net/dewah/mahart/m26.com](http://www.aldawqh.net/dewah/mahart/m26.com).

١٨ - الاتصال والتواصل:

www.bbs2.maktoobblog.com.

١٩ - فن الاتصال والتواصل - إبراهيم الفقى.

Ana-souri.Com/halamna/showthread.

٢٠ - خالد محمد الغمسي أدب الحوار.

Google.

٢١ - ماذا تعرفين عن آداب الحوار؟ (٢٠٠٧م).

www.forums.graam.com/60396.htm.

٢٢ - صالح بن عبد الله بن عبد الحميد (٢٠٠٩م)، أصول الحوار وأدابه في الإسلام.

[http:// www.saaid.net/mktarat/m/13.hmt](http://www.saaid.net/mktarat/m/13.hmt).

- ٢٣- مواصفات الحوار الإيجابي.
www.zain-eldin-yoo7.com.
- ٢٤- فن وآداب النقاش والحوار.
www.safeeralzb.com.
- ٢٥- عوامل نجاح الحوار والإقناع.
www.lithedu.gov.sa.
- ٢٦- صفات المحاور الجيد.
www.kairicom.com.
- ٢٧- حمزة الشهيد/ صفات المحاور الجيد.
www.forum.ma3ail.net.
- ٢٨- صفات المحاور الجيد.
www.twaif.net.
- ٢٩- فضل الهادى، أصول الحوار مع الآخر.
www.5slammenage.com
- ٣٠- عقيل عبد الرسول، فن وآداب الحوار (٢٠٠٨م).
www.almrkaz.org.
- ٣١- جميل حمداوى، مفهوم التواصل، المغرب.
www.arabicadwah.com.
- ٣٢- هشام المصرى، فن الحوار والنقد.
www.soso.com.
- ٣٣- فن وأدب الحوار فى الإسلام.
www.google.com.
- ٣٤- مفهوم أدب الحوار.
www.google.com.
- ٣٥- الملتقى (٢٠٠٨م)، (الحوار الهادف فن.. فتعلمه).
http:// islamway.com.

٣٦- عبد العزيز الشهراني (٢٠٠٨م)، (فن الحوار.. الإطارات، الأطر).

<http://muntada.islamtoday.net>.

٣٧- مهارات التواصل الفعال.

[Google/www.scienceny.com](http://www.scienceny.com).

٣٨- التواصل الاجتماعي محمد سعيد عبد المنعم (٢٠٠٧م).

[Google/www.ouarsenceny.com](http://www.ouarsenceny.com).

٣٩- التواصل التربوي محمد يوسف أبو ملوح، ٢٠٠٧م.

[Google/layoun.jeeran.com](http://layoun.jeeran.com).

٤٠- التواصل وأهم مهاراته وتكنولوجيا المعلومات إعداد هاني عبد المرید ٢٠٠٩م.

[Google/www.kenanaonline.com](http://www.kenanaonline.com).

الإنتاج العلمى للمؤلفة

أولاً: الدراسات والبحوث

- ١- تقبل الأبناء المتفوقين منهم والمتخلفين لاتجاهات آبائهم نحو تحصيلهم الدراسى وعلاقة ذلك بمستوى القلق، ١٩٧٩م - رسالة ماجستير كلية البنات/ جامعة عين شمس - تحت إشراف أ.د/ رمزية الغريب.
- ٢- "مراتب الطموح لدى الطالبة الجامعية وعلاقته بمفهوم الذات ومستوى الأداء" ١٩٨٤م - رسالة دكتوراه - كلية البنات/ جامعة عين شمس - تحت إشراف أ.د/ رمزية الغريب.
- ٣- عادات الاستذكار في علاقته بالتفوق الدراسى - المؤتمر الرابع لعلم النفس في مصر ٢٥-٢٨ يناير ١٩٨٨م - الجمعية المصرية للدراسات النفسية.
- ٤- "الانضباط لدى تلاميذ المدرسة الإعدادية وعلاقته بالمستوى الاجتماعى والثقافى ووجهة الضبط والاتجاهات الدراسية، - مجلة علم النفس - العدد السادس/ أبريل، مايو، يونيو ١٩٨٨م.
- ٥- العلاقة بين عادات الاستذكار ومهاراته وبعض العوامل الشخصية والاجتماعية لدى تلاميذ المدرسة الابتدائية، كتاب (دراسات في عادات الاستذكار ومهاراته) - دار الكتاب للطباعة والنشر ١٩٨٨م - مودع بدار الكتب المصرية.
- ٦- "عادات الاستذكار ومهاراته لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية في علاقته ببعض العوامل الشخصية والاجتماعية. كتاب (دراسات في عادات الاستذكار ومهاراته) - دار الكتاب للطباعة والنشر ١٩٨٨م - مودع بدار الكتب المصرية.
- ٧- ظاهرة العنف لدى بعض شرائح من المجتمع المصرى - دراسة استطلاعية (بالاشتراك مع د. سعيد محمد نصر) - الكتاب السنوى في علم النفس - المجلد السادس ١٩٨٩م - مكتبة الأنجلو المصرية.
- ٨- دراسة لتنمية عادات الاستذكار ومهاراته لدى بعض تلاميذ المدرسة الابتدائية، مجلة علم النفس - العدد الحادى عشر - يوليو، أغسطس، سبتمبر ١٩٨٩م - القاهرة.
- ٩- أساليب المعاملة الوالدية المرتبطة بالتحصيل في علاقتها بدافع الإنجاز والتحصيل الدراسى

لدى شرائح اجتماعية ثقافية مختلفة من الجنسين بالمدرسة الابتدائية - المؤتمر الرابع للطفل المصري - مركز دراسات الطفولة في الفترة من ٢٧ إلى ٣٠ أبريل ١٩٩١م - القاهرة.

١٠ - دراسة نفسية تحليلية للمعلم المتميز بالمدرسة الثانوية، بحوث المؤتمر السابع لعلم النفس في مصر - سبتمبر (١٩٩١م) - الجمعية المصرية للدراسات النفسية بالاشتراك مع كلية التربية/ جامعة عين شمس - القاهرة.

١١ - عدم الرضا عن بعض الجوانب الصحية والأسرية والدراسية لدى الطلاب المتفوقين بالمدرسة الثانوية - بحوث المؤتمر التاسع لعلم النفس في مصر - ٢٧/٣١ يناير ١٩٩٣م - القاهرة.

١٢ - رعاية الطلاب المتفوقين بالمدرسة الثانوية - بين الواقع والمأمول (دراسة استطلاعية) مجلة علم النفس - العدد الثامن والعشرون أكتوبر، نوفمبر، ديسمبر ١٩٩٣م - القاهرة.

١٣ - بناء اختبار لقياس الميول الدراسية والترفيهية والاجتماعية والمهنية لطلاب وطالبات المرحلة الثانوية - مجلة المركز القومي للتقويم والامتحانات ١٩٩٥م - القاهرة.

١٤ - ظاهرة غياب المعلمات السعوديات في مراحل التعليم العام بمدينة الرياض في ضوء بعض المتغيرات الشخصية والاجتماعية والمهنية (دراسة ميدانية) - المملكة العربية السعودية - الرئاسة العامة لتعليم البنات - الإدارة العامة للبحوث التربوية لإدارة الدراسات - ١٩٩٣م - الرياض.

١٥ - رياض الأطفال في المملكة العربية السعودية بين الواقع والمأمول (دراسة تحليلية تقييمية) - المملكة العربية السعودية - الرئاسة العامة لتعليم البنات - الإدارة العامة للبحوث التربوية - إدارة الدراسات ١٩٩٤م - الرياض.

١٦ - ظاهرة الغياب من المدرسة لدى طلبة الثانوية العامة وعلاقتها ببعض المتغيرات (بالاشتراك مع د. سعاد زكى) - المؤتمر الثامن في الفترة من ٤-٦ نوفمبر (٢٠٠١م) - مركز الإرشاد النفسي - جامعة عين شمس - القاهرة.

١٧ - رعاية المسنين في المملكة من المنظور الشرعي (الواقع والمأمول) (بالاشتراك مع د. محمد عليشة الأحمدى). مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية - إداره العامة لبرامج المنح - ١٤٢٩هـ / ٢٠٠٩م، (الرياض).

ثانياً: الكتب المنشورة:

- ١ - سيكولوجية الحب والانتماء - ٢٠١٣م - عالم الكتب - القاهرة.
- ٢ - فن وآدب الحوار (بين الأصالة والمعاصرة) - ٢٠١٣ - عالم الكتب - القاهرة.

- ٣- محاضرات في سيكولوجية التعلم - ٢٠١٢م - ط ٣ - عالم الكتب - القاهرة.
- ٤- التفكير (اساسياته وأنواعه . تعليمية وتنمية مهارات) - ٢٠١١م - عالم الكتب - القاهرة.
- ٥- قراءات فى علم النفس المدرسى - ٢٠١٠م - عالم الكتب - القاهرة.
- ٦- أدوات جمع البيانات فى البحوث النفسية والتربوية - ٢٠١٣م - ط ٢ - عالم الكتب - القاهرة.
- ٧- مناهج البحث العلمى - فى التربية وعلم النفس ومهاراته الأساسية - ٢٠٠٩م - عالم الكتب - القاهرة.

- ٨- سيكولوجية الفروق الفردية وقياسها: ٢٠٠٦م (ط ٢) عالم الكتب - القاهرة.
- ٩- التعلم التعاونى: أسسه - استراتيجياته - تطبيقاته: ٢٠٠٥م عالم الكتب - القاهرة.
- ١٠- الموهوبون (مشكلاتهم - اكتشافهم - رعايتهم): ١٩٩٣م - مودع بدار الكتب المصرية بالقاهرة.
- ١١- عادات الاستذكار ومهارته السليمة: ١٩٩٠م - مودع بدار الكتب المصرية بالقاهرة.

ثالثاً: سلسلة ثقافة سيكولوجية للجميع:

الإصدار الأول: التوافق الزوجى واستقرار الأسرة . . من منظور (إسلامى - نفسى - اجتماعى) ٢٠٠٥م - عالم الكتب - القاهرة.

الإصدار الثانى: مشكلة العناد عند الأطفال - ٢٠٠٥م - عالم الكتب - القاهرة.

الإصدار الثالث: مشكلة الخوف عند الأطفال - ٢٠٠٥م - عالم الكتب - القاهرة.

الإصدار الرابع: مشكلة التأخر الدراسى فى المدرسة والجامعة: ٢٠٠٥م - عالم الكتب - القاهرة.

الإصدار الخامس: عادات الاستذكار ومهاراته الدراسية السليمة: ٢٠١٢م - ط ٢ - عالم الكتب - القاهرة.

الإصدار السادس: مشكلة التبول اللاإرادى عند الأطفال: ٢٠٠٥م - عالم الكتب - القاهرة.

الإصدار السابع: تحسين مفهوم الذات - تنمية الوعى بالذات . والنجاح فى شتى مجالات الحياة: ٢٠٠٥م - عالم الكتب بالقاهرة.

الإصدار الثامن: كيف نربى أنفسنا والأبناء من أجل تنمية الإبداع؟ ٢٠٠٥م - عالم الكتب - القاهرة.

الإصدار التاسع: كيفية مواجهة المشكلات الشخصية والأزمات - ٢٠٠٦م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار العاشر: أزمة منتصف العمر لدى المرأة والرجل . . بين اليأس والأمل - ٢٠٠٦م - عالم الكتب القاهرة .

الإصدار الحادي عشر: مشكلتنا مص الأصابع وقضم الأظافر (الأسباب والأضرار - الوقاية والعلاج) - ٢٠٠٧م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار الثاني عشر: كيفية تنظيم الوقت وشغل أوقات الفراغ - بين الواقع والواجب - ٢٠٠٧م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار الثالث عشر: الغضب " أسبابه - أضراره - الوقاية - العلاج " - ٢٠٠٧م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار الرابع عشر: الأمراض النفسية والأمراض العقلية (بين الحقيقة والخيال) ٢٠٠٧م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار الخامس عشر: مشكلة العنف والعدوان (لدى الأطفال والشباب) - ٢٠٠٧م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار السادس عشر: مرحلة الشيخوخة وحياة المسنين . . بين الآمال والآلام - ٢٠٠٨م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار السابع عشر: المشكلات العاطفية والجنسية لدى المراهقين والمراهقات - ٢٠٠٨م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار الثامن عشر: التدخين (بين الصحة والسلامة والمرض والندامة) ٢٠٠٨م - عالم الكتب القاهرة .

الإصدار التاسع عشر: فن وأساليب تربية ومعاملة الأبناء (الأطفال والمراهقين) ٢٠٠٩م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار العشرون: في بيتنا كذاب . . ماذا نفعل؟ ٢٠٠٩م - عالم الكتب - القاهرة .

- الإصدار الحادى والعشرون: فى بيتنا سارق . . . ماذا نفعل ؟ ٢٠٠٩م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار الثانى والعشرون: المخدرات . . . والإدمان (بين هلاك النفوس . . . وخراب البيوت) - ٢٠١٠م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار الثالث والعشرون: السعادة . . . والرضا (أمنية عالية . . . صناعة راقية) - ٢٠١٠م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار الرابع والعشرون: ضعف العقول (بلاء ومحنة أم ابتلاء ومنحة) - ٢٠١٠م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار الخامس والعشرون: الخرافات والسحر والشعوذة . . . (بين السعادة والوفاق . . . واليأس والشقاق) ٢٠١١م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار السادس والعشرون: فنون الإتيكيت . . . وآداب السلوك والمعاملة الراقية - ٢٠١١م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار السابع والعشرون: العنوسة (ظاهرة لا يمكن إنكارها . . . وقضية تستحق الاهتمام) - ٢٠١١م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار الثامن والعشرون: مشكلة الخجل الاجتماعى (لدى الصغار والمراهقين والكبار) - ٢٠١٢م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار التاسع والعشرون: الغيرة (بين التفوق والمنافسة . . . والعداء والأنانية) - ٢٠١٢م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار الثلاثون: الصداقة الحقيقية (تحلو بها الحياة . . . ونحقق بها التوازن النفسى) - ٢٠١٢م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار الحادى والثلاثون: الطلاق (بين الإباحة والصبر ، والخطر والعدر) - ٢٠١٢م - عالم الكتب - القاهرة .
- الإصدار الثانى والثلاثون: التفاؤل . . . والأمل (من أجل حياة مشرقة ومستقبل أفضل) - ٢٠١٣م - عالم الكتب - القاهرة .

الإصدار الثالث والثلاثون: أبناؤنا الموهوبون (بين الرعاية . . والحماية) - ٢٠١٣ م - عالم
الكتب - القاهرة .

الإصدار الرابع والثلاثون: مشكلة النشاط الزائد وتشتت الانتباه لدى الأطفال - ٢٠١٣ م -
عالم الكتب - القاهرة .