بحث عن لغة الجسد وعلاقتها بالاتصال الفعال

Men and women tend to display different types of body language. However, everyone provides non-verbal clues if you just learn how to read them. Attraction and body language go hand-in-hand in forming good communication skills.

هناك دائما علاقة بين لغة الجسد أو Body language وبين الاتصال الفعال فى العملية التعليمية حيث أن فى لغة الجسد أولا :

يشير العلماء إلى أن فهم هذه اللغة تساعد كثيرا في اختزال الوقت في التفكير في نوايا الآخرين ومحاولة تفسيرها، حيث تؤكد الدراسات أن هذه اللغة أصدق خمس مرات من استخدام اللغات العادية، ومن خلالها يستطيع الفرد التعرف على درجة صدق الآخر، ومدى اهتمامه بالرسالة الموجهة إليها من خلال فك رموز الإيماءات والإيحاءات التي يصدرها كرد فعل على الكلام العادي أو على الرموز من نفس اللغة .

ويتجه الشخص إلى استخدام [لغة الجسد](http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/tags/6419/posts) في حالة عدم التيقن من صدق من يحدثه، أو عندما يسعى لمعرفة دوافعه ومدى اهتمامه وشكل اتجاهه نحو الرسالة الموجه إليه، كما تساعد في تسهيل عملية الفهم للآخر من الحديث والحوار، كما تساعد أيضا في التحكم في الحوار للوصول إلى علاقة أفضل مع الآخرين من خلال إرسال إيماءات ورسالات توحي بذلك ، والابتعاد عن الحركات والإيحاءات التي تضر بالتواصل مع الآخر .

وسوف نتناول فى البداية الاساليب التى يمكن ان تستخدم فى لغة الجسد والشائع منها :

1. العين :تمنحك واحدا من أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك توا شيئا أسعده، أما إذا ضاق بؤبؤ العين فالعكس هو ما حدث، وإذا ضاقت عيناه أكثر أو فركهما ربما يدل على أنك حدثته عن شيء لا يصدقه. أو إذا حاول أن يتجنب النظر في عيون الناس ومن حوله فهذا يدل على انه فاقد الثقة بنفسه.
2. الحواجب :إذا رفع المرء حاجبا فان ذلك يدل على انك قلت له شيئا اما انه لايصدقه او يراه مستحيلا اما رفع كلا الحجبين فذلك يدل على المفاجأة.
3. وللأنف والأذن لغتهما: إذا قام من تحدثه بحك أنفه أو قام بسحب أذنيه ، فإن ذلك يعني أنه متحير مما تقوله، وربما يكون لا يفهمه أصلا ، أما إذا وضع اليد أسفل الأنف فوق الشفة العليا دليل أنه يخفي عنك شيئًا ويخاف أن يظهر، وإذا قام بقرص الأنف مع إغماض العينين ، فهي إشارة إلى تقييم سلبي لما تقول ، وإذا قطب جبينه وطأطأ رأسه للأرض في عبوس، فإن ذلك يعني أنه متحير ولا يحب سماع ما قلته، أما إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى، فإن ذلك يدل على دهشته مما تقول .
4. الاكتاف واليدين والاصابع: عندما يهز الشخص كتفه يعني أنه لا يبالي بما تقول ، وعندما تراه حانيًا كتفيه ورأسه متجنبًا النظر في عينيك فإن ذلك دليل على أنه شخص فاقد للثقة بالنفس أو مكتئب، وفي حالة وقوفه مكتوف اليدين، فإن هذه يشير إلى أنه منطوي على نفسه ويريد الابتعاد على الآخرين، وفي حالة تشبيك اليدين وراء الظهر ، فإنه إذا في حالة قلق وغضب، وإذا نقر بأصابعه على ذراع المقعد فأنه بذلك شخصية عصبية ومتعجلة .

Body language is a universal language, which is not only a common language in humans, but also in animals. Valkarod for example, has a graphical language based on the movements ofher body, as if covering her face when you feel embarrassed, andrub her stomach to reflect that they feel hungry. And talent to communicate with others without words is a talent born with every human being, there are people from different regions and countries using facial expressions and hand gestures themselves, in order to express the feelings of many, such as interest and joy, anger, contempt, fear, although they did not meet some of thembefore. However, it is sometimes to be some kind of meaningsare different, even contradictory if we moved from one country to another, according to the different cultures of the world. This may be careful when you are using an body language with strangerson the culture of your country.

Control your body language for effective communication:

Communicating effectively means more than knowing what to say and when to say it. Communication involves the subtle signals your body language sends to those listening. Over half of the information you provide  as you connect with others comes from your body language. Some body language provides positive information and some negative information. Positive body language says, “I am interested in what you are saying.” Negative body language says, “I don’t believe anything you are saying – and I am bored besides!”

Here are some common body actions and the impressions they create:

* **Fiddling** – Playing with your watch or a pen looks like you’re bored or impatient.
* **Clock watching** – It looks like you’re anxious to move on to something else.
* **Tapping** – Tapping your foot or fingers suggests you are impatient or nervous. Drumming your fingers, scratching, twitching, and darting eyes around room all discredit what you are saying and your image as a person good to know.
* **Staring** – An unblinking stare conveys boredom. Blink normally and nod your head to show agreement, and that you are still alive and not bored to death.
* **Body hunched** – Closing up your body profile —becoming smaller— looks like you lack confidence. Stand tall and believe what you are saying.
* **Arms crossed** – If you keep your arms folded during communication, you appear to be defending yourself against the others. Keep your posture open, except your legs. Crossed at the knee or ankle is O.K. (Depends a lot on the culture. For example, in Thailand don’t cross your legs and point your toes at anyone!)
* **Hiding your hands** – Evasive people with secrets don’t show their hands.
* **Touching your face** - When you have your hand in front of your mouth, you appear timid. Rubbing nose, eyes, ears, head, or neck shows doubt in what you are saying or hearing.
* **No eye contact** – If you won’t look the other speaker in the eye, you seem to have low interest or a lack of confidence.

<http://www.ismckenzie.com/control-your-body-language-for-effective-communication/>

Body language & communication:

Research shows that 55% of communication is conveyed by the [body language](http://www.selfgrowth.com/bodyl.html) we use, i.e.; Use of eye contact, gestures and facial expressions. 38% is conveyed in the voice, it's quality, use of tone and inflections. Only 7% is conveyed in the words we use.

This is actually a scary statistic as when planning a presentation all our time and effort go into planning what we are going to say.

It is no coincidence that 90% of the world's leaders through history were good orators, or that most company directors give good presentations. They all got there largely aided by their ability to communicate.

<http://www.selfgrowth.com/articles/Body_Language_and_Communication.html>

Your communication with others through your body language can help to convey what you're thinking and feeling to your audience. But it can also be a two edged sword - as we can also send signals out to people about how we're feeling that we don't want them to know! So improve your body language skills and try and be more concious about the communication that your body might be having with the people around you.

<http://www.communication-skills.info/body-language.shtml>

The importance of body language in effective communication was the theme point of an address given by Major (Retd) K.V. Rajan, business consultant (franchise, education & training). He was speaking to final-year students of Abdul Hakeem College, Melvisharam, at a BL Club lecture organised in the institution. The event was presented by Tata Photon+.

Major Rajan explained the nuances of various gestures and how they facilitated better communication.

The speaker stressed the importance of non-verbal communication forms such as dance, theatre and music. Though language plays an important role in verbal communication, ingredients such as body language and voice enable effective communication. “Language, like salt, should be used in the right quantity to prepare tasty food,” he said.

Language researchers have proved that language has only an 8 per cent role in effective verbal communication; the remaining 92 per cent is comprised of body language and voice.

He elaborated on the meaning of gestures and illustrated the same with a PowerPoint presentation peppered with humorous graphics.

The right use of body language enables one to excel in marketing and selling. The graphics illustrated some of the gestures, including an erect walk indicating one's confidence; standing with hands on hip, a sign of readiness and aggression; the commonly-seen hand to cheek pose indicating ones evaluation/ thinking prowess; and an open palm expresses sincerity, openness and innocence.

He impressed upon the students the need to avoid negative gestures such as biting one's nails; patting and fondling one's hair; rubbing hands; resting hands in the pocket, hunched shoulders and arms crossed across one's chest.

He gave the students tips for effective communication including looking one directly in the eye; standing up straight; a spontaneous smile; and focusing on those we are talking to.

He concluded with a cartoon presentation on how to impress others by pursuing achievable goals; presenting an endearing but genuine smile; sharing and helping; maintaining a youthful spirit; keeping cool under pressure; and being a team person with a high level of confidence.

<http://www.thehindubusinessline.com/industry-and-economy/economy/article2101562.ece>