الاتصال غير اللفظي هو : العملية التي يتم تبادل الافكار والمعاني بين الافراد بدون كلمات مثل حركة اليد وتعبيرات الوجه ونبرة الصوت او المسافات او اللمسات

1. الاتصال غير اللفظي يشمل كل مايتواصل به المرء من دون كلمات
2. يرتبط التواصل غير اللفظي ارتباطا وثيقا بثقافة المجتماعات ويختلف باختلافها .
3. الاتصال غير اللفظي ذو مصداقة عالية وخاصة اذا توفر عنصر الخبرة لفهم الرموز والدلالات .

اهمية الاتصال غير اللفظي :

1. تاثيره اقوى من تاثير الاتصال اللفظي .
2. يفوق الاتصال اللفظي في التعبير عما تكنه النفس
3. يكون الانطباع الاول عنا

ادوات الاتصال غير اللفظي :

1. العينان اكثر وسائل التاثير التي نمتلكها فهما الاكثر صدقا وثقة .

للعين ثلاث مكنونات

1. طول مدة النظر 2- عمق النظرة 3- المساحة التي ننظر اليها

تطيل النظر الى 1- الذين يشجعونك اكثر من غيرهم 2- الذين يتجاوبون معاك

3-الواثقين بانفهسم 4- الاكثر مصداقية

ويقل الى : 1- الذين تتعامل معاهم بصفة رسمية 2- الاكثر رفضا والاقل قبولا

3-العصبيين 4- الاقل تجاوباً

تاثير طريقة النظر في مضمون الموقف الاتصالي

1. النظرة العميقة : التي تستغرق وقتا وعمقا اكثر تدل على التركيز والاهتمام الكبير
2. النظرة الشاردة : تدل على عدم العناية او الشعور بالملل او التفكير بشي اخر
3. النظرة السطحية : لاتستقرق وقتا وتدل على عدم الاهتمام المطلق

تعبيرات الوجه

1. تستعمل تعبيرات الوجة للدلالة على المشاعر المصاحبة للرساله مثل ( الرفض .. القبول .. الحزن .. الفرح ......)
2. قد يشترك في المشاعر اكثر من جزء من الوجه .
3. تعبيرات الوجه من الرسائل المهمه في التعبير عن المشاعر
4. المهارة ان تستعمل التعبير المناسب في الموقف الاتصالي .
5. من المهم جدا اتقان استعمال هذه الاداه في حالة الانصات اثناء استقبال الرسائل

الابتسامة : جزء اصيل من لغة الوجة والعينين وهو مهم جدا

الابتسامة الصادقة : علامة الابتهاج العفوي وصدق المشاعر

الابتسامة الزائفة : ابتسامه مصنعة لكونها غير متسقة مع حقيقة المشاعر

من انواع الابتسامات ابتسامة الخجل والقلق والسخرية ....

لغة الجسد :هي الاحوال التي تكون عليها اجسامنا اثناء الوقوف والجلوس والمشي وهي ترسل رسائل غير لفظية

القاعدة الاولى : اقراء الايماءات والاشارات مجتمعة لا مفرقة .

القاعدة الثانية : ابحث عن العلاقات بين الايماءات واللغة اللفظية .

القاعدة الثالثة : اقراء الايماءات في سياقها الذي تمت فيه حتى لاتسي تفسيرها

الرأس : يستعمل في معظم الثقافات للدلالة على نعم . وهي اداة قوية للاقناع الايماءة السريعة تدل على قلة الصبر او انهاء الحديث اما ببطء يدل ع الاهتمام

كذلك الايماء بالراس يولد الالفة والحميمة.

الملابس : نوع ملابسنا والوانها تدل على مكانتنا ووظائفنا ومستوانا الاجتماعي

الديكور :

الروائح : فهي تعطي رسائل عن ذوق الشخص وطبيعة عملة ومستواه الصحي والاجتماعي

اللمس : بداية بالمصافحة ونهايه بالاحتضان وهي تعبر عن مشاعر التشجيع والحنان والعطف

دلائل اللمسة

1. لمسة المصافحة : دلالة العلاقات الاجتماعية ومن خلال الاحساس بنوع العلاقة التي تسود بين الشخصين

مصافحة المساواه : تكون فيها راحتا اليد في الوضع الراسي

1. اللمسة الاخوية او لمسة الصداقة : وهي اللمسات التي تعبر عن المشاعر الاخوية بين المتقاربين كالامساك بالكتف او المعانقة عند اللقاء .
2. اللمسة العاطفية : وهي التي يقوم بها الاب او الام

نبرة الصوت : كيفية خروجه من حيث الحدة والارتفاع والانخفاض والسرعة والنغمة وتؤكد الدراسه انه يؤثر بنسبة 38%

الصوت : هو اداة التعبير عن شخصيتك فهو يعكس مابداخلنا ويعبر عن انفعالاتنا وحالاتنا العاطفية والنفسية

المسافات : ويقصد بها القرب او البعد المكاني ويعرف بالمساحة الشخصية او الحيز المحيط بالشخص

ابعاد المسافات :

1. المنطقة الحميمة : هي القريبة والملاصقة للانسان وهي الاكثر اهمية ويدخلها الوالدان والزوج والزوجة والابناء .
2. المنطقة الشخصية : تضم الاشخاص الذين تربطهم علاقات اجتماعية كالاعمام والعمات والاقارب والاصدقاء .
3. المنطقة الاجتماعية : يقف فيها الغرباء مثل البائع بالمتجر او العامل عند الاصلاحات بالبيت ورجل البريد والموظف الجديد والسائق والحارس .
4. المنطقة العامة : المسافة المريحة التي تكون بيننا وبين كل الاشخاص الذين لانعرفهم على الاطلاق او عندما نخاطب مجموعه كبيره من الاشخاص