

تواصل بلا كلام في لقاء نادي الأحذية الثقافي.

الدمام - في أمسية ثقافية اتسمت بحسن التنظيم، وجودة الإخراج، وثرء الحوار، نظم نادي الأحذية الثقافي لقاءً استضاف فيه المهندس محمد عبد الله العيسى، وذلك مساء الأحد ليلة الاثنين: 22/4/1448هـ، الموافق 4/10/2026م، للحديث عن موضوع «تواصل بلا كلام».

نبذة عن الضيف:

المهندس محمد عبد الله العيسى:

مهندس استشاري متقاعد.

حاصل على درجة البكالوريوس في الهندسة الميكانيكية.

كاتب رأي وناشط اجتماعي.

حاصل على وسام التميز من منظمة التوستماسترز العالمية.

بطل في الخطبة الفكاهية.

محاضر في مجاله المهني وفي مجال التوستماسترز.

تواصل بلا كلام:

استعرض المهندس محمد العيسى موضوع «تواصل بلا كلام» بأسلوب مميز جذب الحضور، جامعاً بين الشرح والتوضيح، والطرّف والأمثال، منذ بداية المحاضرة حتى نهايتها. وكانت الابتسامة لا تفارق محياه، وانتهت المحاضرة دون أن نشعر بانقضاء الوقت المخصص لها، في دلالة واضحة على تفاعل الحضور واستمتاعهم بما طُرح.

بدأ المحاضر بتعريف التواصل، موضحاً أنه عملية تبادل المعلومات والأفكار والمشاعر بين طرفين أو أكثر، بهدف تحقيق فهم مشترك.

ويتكون التواصل من عدة عناصر أساسية:

المرسل: صاحب الفكرة أو الرسالة.

المستقبل: من يتلقى الرسالة ويفهمها ويفسرها.

الرسالة: محتوى لفظي وغير لفظي.

الوسيط أو القناة: وجهاً لوجه، أو عبر الهاتف، أو كتابةً، أو من خلال الوسائل الرقمية.

ما في الداخل يظهر في القول والوجه.

استشهد المحاضر بقول الإمام علي بن أبي طالب (عليه السلام): «ما أضمر أحدٌ شيئاً، إلا ظهر في فلتات لسانه، وصفحات وجهه».

والمقصود من هذه الحكمة أن الإنسان، مهما حاول إخفاء شيء مما يضره من مشاعر أو أفكار أو مواقف، فإن ذلك قد يظهر بطرق مختلفة في سلوكه وكلامه وتعبيرات وجهه.

وهذا المعنى يذكره بقول الشاعر زهير بن أبي سلمى:

ومهما تكن عند امرئٍ من خليقةٍ... وإن خالها تخفى على الناس تُعلم.

كما استشهد بقوله تعالى:

﴿وَلَا تَعْرَفْ فَنَنْصَحُكُمْ فِي لَحْنِ الْقَوْلِ ۚ وَاللَّهُ يَعْلَمُ أَعْمَالَكُمْ﴾ [سورة محمد: 30].

الجذور الداخلية وأثرها في التواصل:

أوضح المحاضر أن ما نحملة في داخلنا يؤثر بصورة مباشرة أو غير مباشرة في طريقة تواصلنا مع الآخرين، وأن هناك جوانب يراها ويسمعوها الآخرون، منها:

أسلوب الكلام: ماذا تقول؟

نبرة الصوت: كيف تقول؟

تعابير الوجه: ماذا يظهر على وجهك؟

التواصل البصري: كيف تنظر إلى الآخرين؟

الإيماءات: حركة اليدين والرأس وغيرها.

وضعية الجسد والمسافة: كيف تقف أو تجلس؟ وما المسافة التي تفصلك عن الآخرين؟

فالقناعات والمواقف والطباع والقيم لا تبقى دائماً حبيسة الداخل، بل قد تتسرب إلى أسلوب الكلام، ونبرة الصوت، وتعابير الوجه، وغيرها من الإشارات غير اللفظية.

نموذج جبل الجليد:

وطرح المحاضر فكرة «جبل الجليد»، موضحاً أن ما نراه في التواصل ليس سوى قمة الجبل، بينما ما يوجه تواصلنا أعمق من ذلك بكثير.

فكل ما نظهره في تواصلنا قد يكون انعكاساً لما بداخلنا من قناعات ومواقف وطباع وقيم وغيرها. وفهم هذه الجذور يساعدنا على تفسير الإشارات غير اللفظية، والألفاظ، والتنويع الصوتي بصورة أدق، ويجعلنا أكثر تفهماً للآخرين، وأقل عرضة لسوء التفسير.

الأنماط الاجتماعية الأربعة وأثرها في التواصل:

تطرق المحاضر إلى أربعة أنماط اجتماعية، موضحاً أن فهم هذه الأنماط يساعدنا على تفسير أساليب

التواصل بصورة أعمق وأكثر عدلاً:

التعبيري: متحمس، اجتماعي، ويتحدث بحيوية.

القيادي/الحازم: مباشر، سريع، ويركز على النتائج.

التحليلي: دقيق، متأن، ويهتم بالتفاصيل.

الودود/المتآلف: هادئ، داعم، ويهتم بالعلاقات.

وأكد أن هذه الأنماط ليست قوالب جامدة، وإنما هي عدسات تساعدنا على فهم اختلاف الناس في أساليب التواصل.

أضرار التواصل الخاطئ أو غير الفعال:

أوضح المحاضر أن التواصل ليس مجرد نقل للمعلومات، بل هو جسر للعلاقات والتعاون. وعندما يكون التواصل غير واضح أو غير دقيق أو غير مناسب، فإنه قد يؤدي إلى خسائر حقيقية على المستويين الشخصي والمهني، ومنها:

• زيادة الضغوط النفسية.

• تراجع التعاون والعمل الجماعي.

• اتخاذ قرارات خاطئة.

• حدوث المشكلات والنزاعات.

• التأثير في السمعة والمصداقية.

• فقدان الفرص.

إضاعة الوقت والموارد.

فالتواصل غير الفعال لا يسبب مجرد سوء فهم بسيط، بل قد يؤدي إلى خسائر كبيرة في العلاقات والفرص والوقت والمال والسمعة.

ماذا بعد المحاضرة؟

قدم المحاضر خطة عملية بسيطة لتطوير مهارات التواصل، تضمنت أربع خطوات:

الوعي بالنفس: ابدأ من نفسك.

التعلم المستمر: وسّع معرفتك وتدرّب.

التطبيق في الحياة اليومية: حوّل المعرفة إلى ممارسة.

بناء علاقات أفضل: اجعل التواصل جسرًا لا حاجزًا.

فالتغيير يبدأ بخطوة صغيرة، ثم تصبح الخطوة عادة، ثم تصنع هذه العادة فرقًا كبيرًا في حياتنا وعلاقاتنا مع الآخرين.

الخلاصة:

أكد المحاضر أن المسألة ليست منافسة بين الكلمات والتواصل غير اللفظي، وإنما السؤال الأهم هو:

هل تعمل كلماتي وصوتي ولغة جسدي معًا لإيصال الرسالة التي أقصدها؟

وهنا يبرز السؤال: أيهما أهم: الكلمات أم التواصل غير اللفظي؟

والنتيجة أن التكامل بينهما يؤدي إلى:

• فهم أدق لدى المتلقي.

• ثقة أكبر ومصادقية أعلى.

• علاقات أفضل.

• تأثير وإقناع أقوى.

فالتواصل الفعال لا يعني أن تقول الشيء الصحيح فقط، بل أن تصل رسالتك إلى الآخر بالمعنى الذي قصدته .

لقاء يستحق التكرار:

وفي ختام اللقاء، يمكن القول إن الأمسية كانت جميلة وثرية، وقدمت نموذجًا مميزًا للقاءات الثقافية التي تجمع بين الفائدة والمتعة وحسن العرض.

ومن المؤمل أن يتكرر مثل هذا اللقاء في مناسبات ومجالات أخرى، وأن تُتاح للضيف فرصة تقديم دورات متخصصة في فن الخطابة، ومهارات التواصل، ومعالجة المشكلات الاجتماعية الناشئة عن سوء الفهم، وتحسين السلوك والتصرفات، وتعزيز مهارات التواصل الاجتماعي على مستوى الفرد والأسرة والمجتمع.

لقد كان لقاءً ثريًا، ترك أثرًا طيبًا لدى الحضور، وأكد أن التواصل الحقيقي لا يعتمد على الكلمات وحدها، بل على قدرتنا على أن نجعل الكلمة، والصوت، ولغة الجسد، والمشاعر، تعمل معًا لإيصال المعنى الذي نريد.