

## الصور المحتملة

- عدم ملائمة الإشارات غير اللفظية للرسالة اللفظية : ( **صغير وكبير** " يتكلم عن شيء صغير وهو يشير بيديه عن شيء كبير " ، **يمين - يسار** " كان يشير إلى اليسار وفي حديثه يقول اليمين " ) .



- أولاً : المنطقة المكشوفة :

هي المنطقة التي يعرفها الفرد عن ذاته ويعرفها الآخرون عنه .  
وقد تكون معرفة الآخرون لها أما لأنها واضحة لا يمكن إخفائها  
أو لأنه يقدمها لهم طواعية

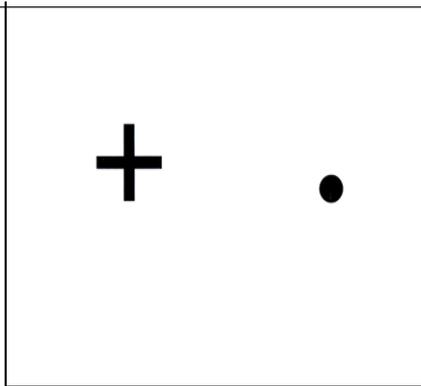


- ثانياً : منطقة الأسرار :

- معلومات يعرفها الفرد عن ذاته ، ولكنه يخفيها عن الآخرين ، وتختلف مساحتها باختلاف الأفراد وباختلاف الشخص المقابل ، ومن وقت لآخر ،  
ويحسب العلاقة ودرجة الثقة .

### اختبار المنطقة العمياء

غير موجود بالملخص ولكن موجود بالمحتوى



- رابعاً : المنطقة المجهولة :

- هي منطقة غير معروفة للفرد ولا للآخرين ، وتمثل جميع أبعاد شخصياتنا التي لم يتم اكتشافها بعد .  
- وقد تحمل هذه المنطقة مكونات ايجابية أو حتى سلبية ويتم اكتشافها بعد فترة من الزمن  
- **مثال** : النابغة في التراث الشعري العربي لم يكتشف نفسه إلا بعد الكبر .



أو قد يظن المرء أنه شجاع وعند تعرضه لموقف ما يكتشف خلاف ذلك



الأشخاص الحسيون :

- يركز الأشخاص الحسيون في تعاملهم مع الآخرين على إحساسهم و مشاعرهم ، وغالباً ما يستخدمون الكلمات والعبارات ذات الدلالات الحسية ، **مثل** : أشعر ، أحس ، ألمس .. الخ .



الأشخاص السمعيون :

- يركز الأشخاص السمعيون في تعاملهم مع الآخرين على وقع الصوت وتأثيراته واستخدام الكلمات المرتبطة بالسمع **مثل** : أسمع ، أنصت ، أتحدث ، أقول ، الخ .

مهارة التفاوض :



العرض التقديمي ( Presentation ) :

- أصبح العرض التقديمي أحد الوسائل الهامة التي يستخدمها الفرد لتقديم معلومات أو عمل أو خطة مشروع لجمهور من المستمعين باستخدام شرائح العرض .

