

تم تحميل وعرض المادة من

موقع حلول كتبي

المدرسة أونلاين



موقع

حلول كتبي

<https://hululkitab.co>

جميع الحقوق محفوظة للقائمين على الموقع

للعودة إلى الموقع إبحث في قوغل عن: موقع حلول كتبي

قررت وزارة التعليم تدريس
هذا الكتاب وطبعه على نفقتها



المملكة العربية السعودية

اللُّغَةُ الْعَرَبِيَّةُ ٣

الكفايات اللغوية

التعليم الثانوي

(نظام المقررات)

البرنامج المشترك

قام بالتأليف والمراجعة

فريق من المتخصصين



وزارة التعليم
Ministry of Education
بمركز مناهج وتصميم
2021 - 1443

طبعة ١٤٤٣ - ٢٠٢١

موقع
حلول كتبي

الوحدة التدريبية الخامسة





التواصل الإقناعي

عنوان الوحدة

• ثلاثة أسابيع = خمس عشرة حصة.

مدة التنفيذ

• نماذج التأثير.
• العناصر المؤثرة في الموقف التواصل الإقناعي.
• الإقناع المنطقي والتأثير الوجداني.

موضوعات
الوحدة

يتوقع منك في هذه الوحدة أن:

- تميز بين المواقف التواصلية الإقناعية. وغيرها من مواقف الاتصال والتواصل.
- تستخدم أساليب متنوعة من الإثبات المنطقي (الإثبات بالتحليل. بالتعميم. بالتجزئ، بالمقارنة. بالقياس) بحسب الحاجة. وبحسب موضوع الرسالة.
- تدلل على القضايا التي تطرحها. والأفكار التي تبناها... بما يضمن اقتناع الآخرين بها.
- تحلل الأنماط الإدراكية للمستمع (بصري. سمعي. شعوري) وتوظف نتائج التحليل في التواصل معه وإقناعه.
- تراعي في تواصلك الإقناعي كفاءة المستمع وجنسه واتجاهاته...
- تتعرف على سماتك الذاتية وتطورها لتكون أكثر قدرة على التواصل الإقناعي.

الأهداف
التدريبية

إرشادات المتعلم

- خلال هذه الوحدة بالذات لا يحق لك أن تتحدث بالعامية أبدًا. التزم بالعربية الفصحى. لا تخش رقابة المعلم. إنه سيكون أكثر تساهلاً معك في المرات الأولى. وعليك أن تحسّن أداءك كلما تقدمت في نشاطات الوحدة.
- اسنعد لأداء النشاطات الشفهية سابقًا. جهّز أفكارك. ودوّن رؤوس أقلام حول الموضوع. تدرب على التحدث في منزلك ومع أصدقائك. كلما نمرست بالأداء الشفهي تحسّن أدائك.
- النجاح في التواصل هو النجاح في الحياة كلها. إن الناس المخفقين في الحياة هم أناس عجزوا عن تطوير قدراتهم التواصلية مع الآخرين. فاجعل هذه الوحدة التدريبية خطوة ممتازة في طريقك للنجاح.
- عندما يمنحك الخجل من المشاركة في الحوارات والأحداث الصفية. تذكر أنك في ميدان التعلم. وأنت إن قوّت هذه الفرصة فلن تتاح لك مرة أخرى. وقل لنفسك: ما الذي سأجنيه من الخجل والتردد؟!
- يعتمد الإقناع على البرهنة العلمية والحجاج العلمي والإثبات بالأدلة. اجمع حججك. وأدلتك قبل الدخول في أي تواصل إقناعي.
- تذكر أنك إن لم تكن مفتنّعًا بفكرتك فمن الصعب أن تقنع بها الآخرين.
- هناك فرق بين الإقناع والإصرار على الرأي. وليس معنى أنك مفتنّع بأمر ما أن يكون الناس جميعًا على مثل اقتناعك.

مراجع المتعلم

- محمد بلال الجيوسي (٢٠٠٢م): أنت وأنا. مقدمة في مهارات التواصل الإنساني. مكتب التربية العربي لدول الخليج. الرياض.
- هاري ميلز (٢٠٠١م): فن الإقناع. ترجمة وتشر مكتبة جرير. الرياض.



النشاطات التمهيديّة



استعن بخبراتك الذاتية، ومراجعك العلمية، ثم أجب:

- ١) التواصل نوع من أنواع الاتصال، يحدث عندما يلتقي شخصان أو أكثر فيتبادلان الحوار (الحديث، الاستماع) حول موضوع معين، أو مجموعة متنوعة من الموضوعات.
أي موقف مما يأتي يعد موقفاً تواصلياً؟ أعط أمثلة على المواقف التواصلية.

أمثلة على المواقف التواصلية:

- ❖ قصص وحكايات وأخبار ومناقشات... في مسامرة
- ❖ لمجموعة من الأصدقاء.
- ❖ حوار بين عدد من المفكرين حول إحدى القضايا الاجتماعية في برنامج تلفزيوني.
- ❖ جلسة عائلية بين أفراد الأسرة
- ❖ حصة دراسية بين معلم وطلابه

وسائط الاتصال

- ٢) في المواقف التواصلية اليومية يتهاى لبعض الناس مقولات رائعة الجمال تتمنى أحياناً لو كنت أنت قلتها، بينما يتهاى بعضهم مقولات رديئة أو خاطئة تثير الضحك.
تذكر أمثلة من هذه المواقف ودونها هنا، ثم أسمعها زملاءك.

موقف	حديث جيد	حديث رديء
عزاء	أحسن الله عزائك و غفر لميتك	أحسن الله عزاءك، فقدت عزيزاً، فاصبر، وتذكر ﴿إِنَّ رَبَّكَ لِيَالْبَرِّصَاءِ﴾
تهنئة بمولود	مبارك المولود الجديد	بارك الله لك فيه ما دمت حيا
غضب	قل أعوذ بالله من الشيطان الرجيم	لماذا هذه الهمجية؟ وما هذا الانفعال؟

٣ استكمل مكونات الشكل الآتي؛ لتلخص عناصر الموقف التواصلية:

<p>ما العناصر الأخرى للموقف التواصلية؟</p> <p>اللغة - قناة الاتصال المستخدمة - الرسالة</p> <p>- بيئة الاتصال</p> <p>أي عناصر الموقف التواصلية أكثر تأثيراً؟ ولماذا؟</p> <p>المواقف الوجدانية والعقلية المدعومة بالدليل، لأن الموقف الأول يلامس القلب، والثاني يخاطب العقل</p>	 <p>تعبيرات الوجه والعينين. حركات اليدين والجسم</p> <p>درجة الصوت ونبرته</p> <p>الرسالة اللفظية</p> <p>مرسل</p> <p>مستقبل</p>
---	---

٤ يقاس نجاح التواصل بتحقيق الهدف، متى يمكنك أن تحكم على المواقف التواصلية الآتية بأنها ناجحة؟

- ◆ معلم فيزياء يشرح النظرية النسبية. إذا فهم الطلاب النظرية وقاموا بتطبيقها
- ◆ مدرب رياضي يشرح خطة المباراة القادمة للفريق. إذا فهم الفريق الخطة وطبقوها داخل الملعب
- ◆ وكيل مدرسة يناقش أحد الطلاب في خطته الدراسية. إذا فهم الطالب خطته الدراسية

٥ تعتمد بلاغة الخطاب على استخدام التشبيهات والاستعارات والمجازات والكنيات... دون هنا أفضل ما سمعت

أو صنعت من أحاديث بليغة، ثم أسمعها زملاءك.

الرجل الذكي إذا دخل البيت فهد وإذا خرج أسد ولا يسأل عما عهد

٦ أعط تشبيهات أو معادلات رياضية تبين أثر نجاح الفرد في التمكن من مهارات التواصل الشفهي:

يستوعب الإنسان ربع ما يقرأ ونصف ما يسمع وكل ما يشاهد



٧ مكونات الذكاء التواصلي:

العلاقة بالتواصل	التعريف	مسؤوليته التواصلية
الذكاء الاجتماعي	القدرة على تكوين علاقات اجتماعية ناجحة قائمة على تفهم قدرات الآخرين وحاجاتهم.	ملاءمة الفعل التواصلي، أي: معرفة ماذا يقال؟ ولماذا يقال؟ وللمن يقال؟ ومتى يقال؟ وكيف يقال؟
الذكاء الذاتي	يختص بمعرفة الذات وعلاقتها بالعالم من حولها	الثقة بالنفس، الجرأة والطلاقة في الحديث، وقوف الفرد عند حدود إمكانياته ومعلوماته. القدرة على تبرير سلوكه وعواطفه في المواقف المختلفة، انسجام أقواله مع أفعاله، معرفة السلبيات التي تحد من تواصل الآخرين معه والتخلص منها.
الذكاء الانفعالي	تنظيم حالة الفرد النفسية، ضبط انفعالاته، مما يجعله أكثر انسجاماً مع الحياة، وأفضل تكيفاً مع المجتمع	<ul style="list-style-type: none"> - التروي والتفكير قبل الإقدام على فعل تواصلي ما. - ضبط النفس، واتخاذ أفضل الأساليب لمنع انفجار الغضب، في حالات الاختلاف والتواصل الحاد. - الشعور بمشاعر الآخرين، والتعاطف معهم، وإظهار الاهتمام بهم. - الشعور بالراحة والطمأنينة والرضا في أثناء التواصل مع الآخرين.
الذكاء اللغوي	هو القدرة على استخدام الكلمات بكفاءة شفويًا أو كتابيًا. واستقبال اللغة بفهم عميق وإرسالها بصورة أدق دلالة وأبلغ تأثيراً وأقوى إقناعاً	<ul style="list-style-type: none"> - القدرة على اختيار الألفاظ الأكثر دقة وملاءمة وإثارة. - إتقان بلاغة الخطاب، الاستعارات والتشبيهات والمجازات... - ترتيب الرسائل اللفظية منطقياً. - طرح أسئلة معبرة. - الإدلاء بتعليقات ذكية.

٨ الإقناع فن تواصلي يمكن تعليمه وإتقانه، إننا جميعاً نمارسه مع أسرنا وأصدقائنا وجميع المحيطين بنا. وتزداد حاجتنا إليه عندما نريد التسويق لأفكارنا ومنتجاتنا، أو حين نريد من الآخرين تعديل مواقفهم تجاهنا... هل تعتقد أنك ماهر في فن التواصل الإقناعي؟ هل تشعر بالحاجة إلى معرفة المزيد؟

ما أتقنه من مهارات التواصل الإقناعي	ما أريد معرفته وإتقانه من مهارات الإقناع
فن الحوار- الإثبات المنطقي - التعليل بالأسباب	القياس - المقارنة - سعة الصدر - مراعاة حالة المستمع - التأثير الصوتي

٩ قدم تعليلات منطقية مقنعة تثبت صحة المقولات الآتية :

التعليل	العبارة
لأن العدو العاقل يقدر خطورة الموقف , أما الصديق الجاهل قد يفسد أكثر مما يصلح	عدو عاقل خير من صديق جاهل
الكلام البليغ يؤثر في المجتمع	التعبير نصف التجارة
إذا اختلفت الآراء وتبادلت الأحاديث , حرص كل من المختلفين أن يظهر كل ما عنده من تميز	الاختلاف أساس التميز
يشعر الفرد بثقة عندما يحقق النجاح , ويسعى ليحقق نجاح آخر	النجاح يوئد النجاح
من عين الحوادث ورأى الأشلاء والداء سيتأثر أكثر ممن يسمع عنها	ليس من رأى كمن سمع

١٠ أثبت منطقياً، أو باستخدام الدليل، أو بالتمثيل من الواقع، أسمع زملاءك ما كتبت.

القضية	الإثبات (بالدليل، أو بالمنطق، أو بالمثال)
غالباً ما تكون ردة الفعل أقوى من الفعل	تلميذ أهين من قبل معلمه, فأخبر والده فغضب ثم حضر إلى المدرسة وأسمع المعلم كلمات قاسية
يمكن تحويل الأشياء الضارة إلى أشياء نافعة	يوجد في المدرسة أحواض فيها تراب أحولها إلى أحواض جميلة بالورود والزهور
يمكنك أن تخدع بعض الناس بعض الوقت، ولكن لا يمكنك أن تخدع كل الناس كل الوقت	-تحويل سم الثعابين أو المواد الكيميائية الضارة إلى أدوية ومضادات - إذا كانت حقيقة الأمر غائبة عن الناس في أول مرة فلن تغيب عنهم دائماً

اختبار قبلي



فسّر المقولات الآتية، مبيناً علاقتها بمهارة التواصل، ثم ناقشها مع زملائك.

التفسير	النص
التواصل البلاغي	البلاغة إظهار ما غمض من الحق، وتصوير الباطل في صورة الحق.
التواصل العقلي المنطقي	لسان العاقل من وراء قلبه، فإذا أراد الكلام تفكر، فإن كان له قال، وإن كان عليه سكت. وقلب الجاهل من وراء لسانه، فإن همَّ بالكلام تكلم به، له أو عليه.
التواصل الوجداني	اللهم إني أعوذ بك من السلاطة والهدر، كما أعوذ بك من العي والحصر. الجاحظ
التواصل الحواري	كان أحد تلامذة الحكيم اليوناني (سقراط) ملازمًا للصمت، فقال له سقراط يوماً: يا بني، تكلم كي أراك.
التواصل البياني	وكم من عائب قولاً صحيحاً وأفته من الفهم السقيم (المتنبى)

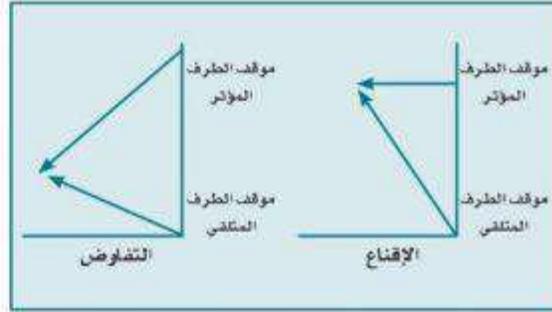




مثل الدور مع أحد زملائك

- أ- حدّدًا سؤالًا للنقاش من اختياركما، مثلًا:
- ❖ هل يمكن أن يحتفظ (الكتاب) بمكانته كمصدر للمعرفة في عصر الإنترنت والنشر الإلكتروني؟
 - ❖ هل يفترض أن يضمن الأب وظيفة لكل ابن من أبنائه؟
 - ❖ لماذا لا نستفيد من خدمة الإنترنت والبريد الإلكتروني لإنشاء (مدرسة بدون طلاب) على غرار الجامعة المفتوحة؟
- ب- كوّنًا موقفين متناقضين من الموضوع، بحيث تكون إجابة أحدهما معارضة لإجابة الآخر ومضادة لها.
- ج- تأمّلًا الشكل المصاحب، إنه يمثل نموذجين من التأثير. كيف يمكن لحواركما أن يحقق كلا منهما؟ مثلًا الدور أمام زملائكما مرتين بحيث يقود كل مرة إلى تحقيق نوع منهما.

نماذج التأثير



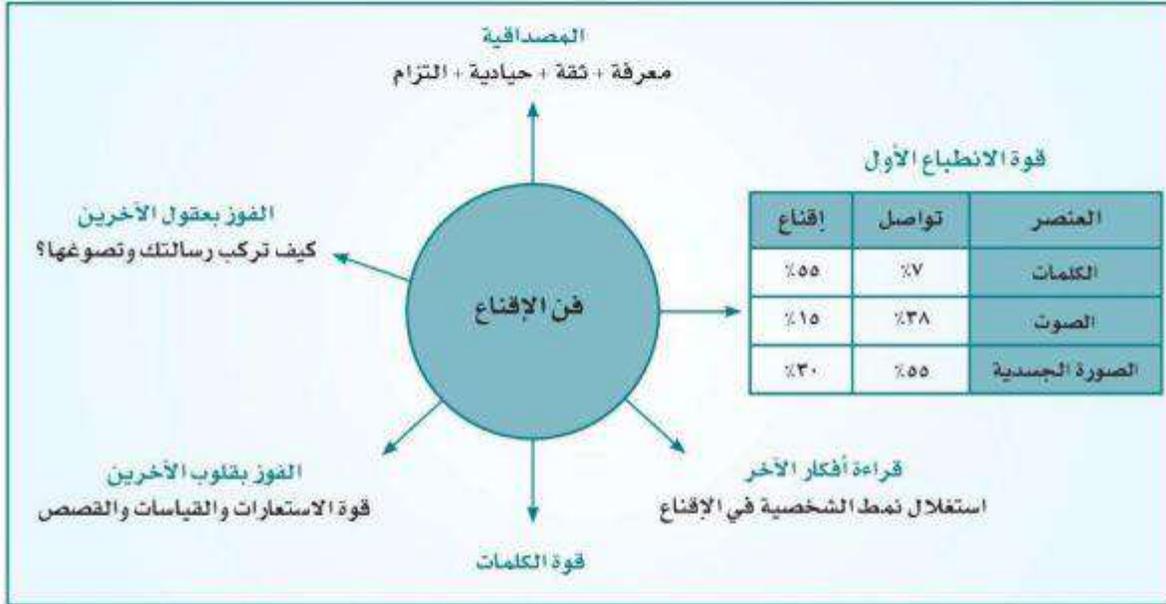
نوع التأثير	ملحوظات على لغة الحوار وسلوك المتحاورين	نتائج الحوار
إقناع	منطقي يعتمد على الحقائق والأرقام، هادئة	التوافق
تفاوض	يعتمد على البدائل، النقاش	التنازل

عناصر الموقف التواصلي الإقناعي

التفسير:

* في الموقف الأول: تكون الكلمات هادئة تجذب مسامع الآخرين بالأدلة المقنعة

* في الموقف الثاني: تكون الكلمات معتدلة لتتنازل الطرفين عن الخصومة والتوصل للوفاق



بيّن العلاقة بين عناصر الإقناع والمقولات الآتية:

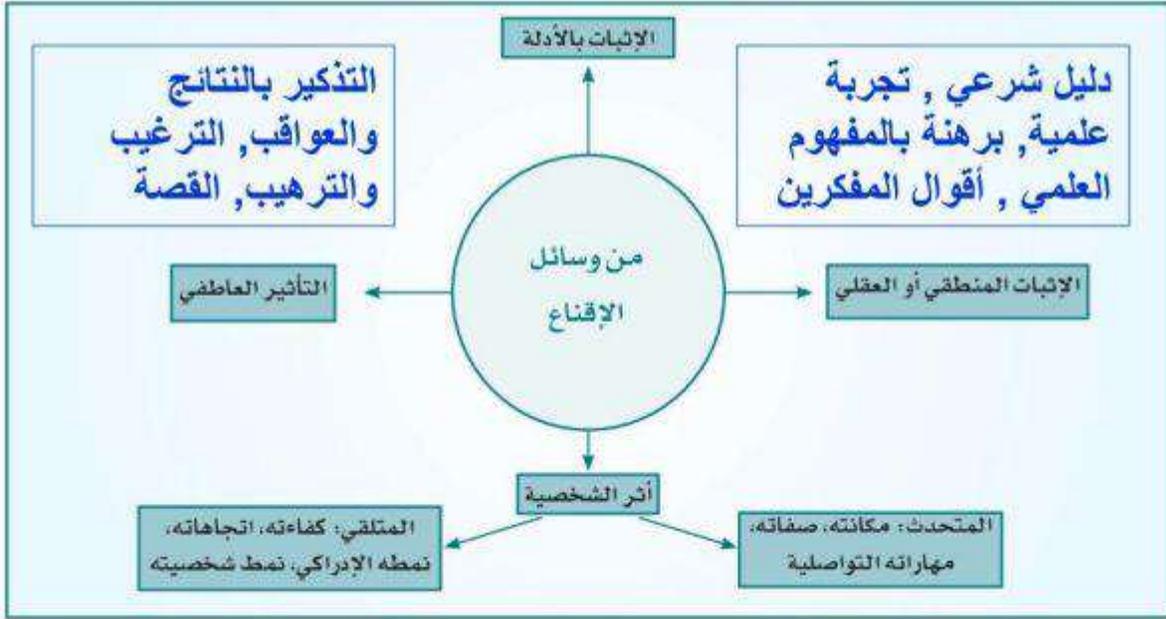
التعليق	النص
عندما يخالف فعلك قولك تفقد مصداقيتك	يا أيها الرجل المعلم غيره هلا لنفسك كان ذا التعليم أبو الأسود الدؤلي
إن لم تكن متفهماً في الموضوع خبيراً بتفصيلاته فن تكون مقنعاً	يقولون أقوالاً ولا يفقهونها وإن قبل هاتوا حققوا لم يحققوا أنس بن أبي أيمن
غموض الكلام يؤدي إلى عدم الفهم	في وصف أحد الخطباء: مليء بهجر والتفات وسعة ومسحة عثنون وهتل الأصابع
اللغة الجميلة المؤثرة الموحية ذات أثر كبير	(إن من البيان لسحراً).
الصديق الحق يظهر في المواقف الحرجة	أصدقاؤك لا يخذلوك.
القدرة على إقناع الآخرين	لا يكون الصدق صدقاً ما لم يصدقه الآخرون



نشاطات التعلم



١ ناقش عناصر الشكل الآتي مع زملائك، أعط أمثلة على كل عنصر.



٢ هل حدث أن رويت خبراً أو أجبت عن مسألة أو عرضت فكرة... ثم شعرت أن المتلقي لم يصدق أو لم يقتنع،

فأخذ يسأل عنها غيرك بحضورك؟ ارو هذه الحادثة لزملائك، واستمع لقصصهم، ثم دون استنتاجاتك.

عندما سمعت من أحد المدرسين بالمدرسة أنه سوف يقام حفل بمناسبة تكريم الطالب المثالي اليوم، ولم تكن هناك أي أدلة واقعية مقنعة، لا ترتيبات بالمدرسة، ولا أي دليل آخر لذلك تشكك زملائي في الخبر، أخذوا في البحث عن الحقيقة

٣ أعط أمثلة تدل على أن لشخصية المتحدث ولشخصية المتلقي أثراً في نجاح التواصل الإقناعي، على غرار

المثال الآتي:

عَرَفَ الرسول ﷺ بأنه (الصادق الأمين)، وكان لهاتين الصفتين أثرهما في تصديقه وقبول دعوته.

* النبي صلى الله عليه وسلم عندما بلغ دعوته إلى الناس كان يتمتع بشخصية قوية أهم صفاتها الصدق، والإخلاص، والأمانة، وحب الآخرين، وهو حريص على هدايتهم، لذلك كان لهذه الشخصية أثر على بعض المتلقين فأمنوا به، واتبعوه ونصروه.

* عرف عبد الله بن عباس رضي الله عنهما بالدراية الواسعة بكتاب الله فكان لهذه الصفة أثراً في تفسير القرآن الكريم

٤ الأنماط الإدراكية ثلاثة أنواع: بصري، وسمعي، وشعوري.

- ◆ النمط البصري: يدرك الأشياء على نحو أفضل بواسطة الرؤية، وينعكس هذا على ألفاظه وعباراته، فهو عادة يستخدم ألفاظاً من مثل: (نظر، رؤية، تصور لمعان، وضوح، ألوان، ظلام، غيوم، مشاهد...) .
 - ◆ أما النمط السمعي: فغالباً ما تكون عباراته من مثل: (صوت، سمع، نغمات، رنين، صراخ، قال، كلام، إنصات، سؤال، إجابة...) .
 - ◆ وتكثر في عبارات النمط الشعوري ألفاظ من مثل: (شعور، إحساس، ألم، خشن، صلب، ناعم، حاد، سرور، حار، بارد، ضيق، خوف...) .
- ويمكن للمتحدث أن يكثر من استخدام الألفاظ المنتمية إلى النمط الإدراكي للمستمع، فيتوصل بها إلى إقناعه .

لاحظ كيف تتأثر ألفاظ الشخص وتعبيراته بنمطه الإدراكي المفضل:

النمط	الالفاظ الدالة	النص
شعوري	أحلامي، الألم	رمى بجسده المنهك على الأرض، ومدد يديه في إعياء شديد، لقد نيس من العثور على ابنة المفقود، فلم يترك مكاناً إلا وسأل عنه، مضى على غياب الابن ثلاثة أشهر... لا فائدة، ضاع كل شيء! انتهت أحلامي، وانسحقت حياتي، لقد مضت الأيام وأنا أصير وأناأم...
سمعي	الأصوات، باكية، ضاحكة	ثلاثة أيام مرت على بقائي هنا، أسمع في أثناء الليل وقع خطى تجتاز بابي... الأصوات الآتية عبر جدران الجص، باكية حيناً وضاحكة حيناً آخر... هدير ماء الحمام القادم من أدنى الممر، كل هذه الأشياء تذكرني بأني لست النزير الوحيد... مطلع رواية للكاتب السوداني جمال محبوب، المشمسة، ١٤٢٠هـ
بصري	أحمر، أخضر، فضي	ثم جاء ذلك اليوم الوردى.. وقد تجمّعنا رغم قساوة الشمس نشاهد الجسر.. وقد بدا كتلة رمادية هائلة تمسك بحافتي المجرى.. ولا بد أن المنظر كان مدهشاً حقاً.. فقد ساد الصمت لفترة طويلة، ثم جرى احتفال أحمر وأخضر وفضي... من حكاية الجسر: عبدالله السالمي - قاص سعودي

٥ اكتشف الأنماط الإدراكية لزملائك، اعمل مع مجموعة من خمسة أفراد.

- ✓ يحكي كل فرد حادثة أو قصة، ويحلل المستمعون ألفاظه، ويكتشفون نمطه الإدراكي (سمعي، بصري، شعوري).
- ✓ يستمع الطلاب إلى تحليلات بعضهم البعض، ويتم بناء عليها تصنيف طلاب الفصل بحسب أنماطهم الإدراكية.
- ✓ أي الأنماط أشيع؟
- ✓ هل هناك نمط محدد لكل فرد؟ أم أن الأنماط متداخلة؟
- ✓ ما الذي تستفيده تواصلياً؟

متداخلة

تنويع الأساليب

كفاية التواصل الشفهي

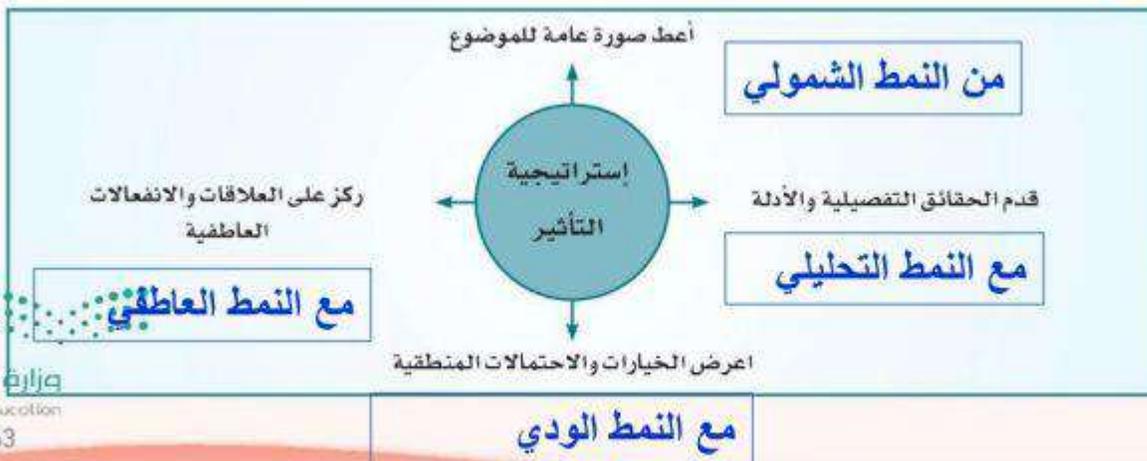
٦ كيف يمكنك أن تؤثر على صديقك وتقنعه بأن يتخلى عن أحد عيوبه الملازمة (التدخين، السهر، الغياب عن المنزل، اليأس، سوء العلاقة بالآخرين...) إذا علمت أن نمطه الإدراكي:

شعوري	سمعي	بصري
*حزن أولاد المدخن على حالة أبوهم *أشخاص ماتوا بسبب التدخين	*تحذير عن أضرار التدخين *ذكر قصة مؤثرة لمدخن توفى بسبب التدخين	*عرض صورة للمدخنين المصابين بأمراض

٧ أنماط الشخصية، صنف أصدقاءك وزملاءك ومعلميك والمحيطين بك بحسب الأنماط الآتية:

المتحفظ	التفاعل مع الآخرين	الانسياطي
التفكير بهدوء قبل التحدث		التحدث أولاً، ثم التفكير
.....	
الشمولي	الاهتمام بالمعلومات	التحليلي
أخذ فكرة عامة = رؤية الصورة الكبرى		البحث عن التفاصيل
.....	
العاطفي	اتخاذ القرار	العلمي
الاعتماد على الانفعالات والمشاعر		الاعتماد على الحقائق والدلائل
.....	
الودي	حل القضايا	الحازم
فتح المجال لخيارات متنوعة		سرعة البت
.....	

٨ أربع استراتيجيات للتأثير، متى يمكن استخدامها؟ متى يمكنك الجمع بينها؟



٩ كيف تؤثر على عواطف الناس وتستميل قلوبهم؟ اتبع الإجراءات الآتية لتتقن صديقك بالإقلاع عن التدخين:

العبارة	الإجراءات
يؤذي المحيطين بك ، يصيبك بالأمراض، يتلف الرئتين	استخدم ألفاظًا جذابة تخاطب العاطفة
أنت أعز أصدقائي. إنني أحبك في الله. أنا حريص على مصلحتك. أنا أريد لك الخير.	عبر عن العلاقة الأخوية بينكما
ارو قصة محزنة لأحد المدخنين: كان شاباً بالغاً لم يكمل من العمر ثلاثون سنة، كان محرقاً في التدخين ، ولكن عمره تفانى كما يتفانى الدخان، وتوفى	وظف القصص والأمثلة الواقعية
إن المدخن كمن يسعى لحتفه بنفسه ، لو أن شخصاً يحرق كل يوم خمسة ريالات أتراه عاقلاً أم مجنوناً؟ كان محرقاً للسجائر.	استخدم التشبيهات والاستعارات

١٠ تستخدم الأدلة والبراهين والعبارة العاطفية كوسائل للإقناع والتأثير. حلل الأساليب والوسائل الإقناعية في النصين الآتيين:

تحليل أساليب الإقناع	النص
استخدام الدليل القرآني	أخذ عبيدالله بن زياد رجلاً بجناية جناها أخوه، فقال له الرجل: رأيت إن أتيتك بكتاب من أمير المؤمنين يأمرك بتخية سبيلي، فهل أنت فاعل؟ قال عبيدالله: نعم. فقال الرجل: فإني قد أتيتك بكتاب من رب أمير المؤمنين: ﴿لَمْ يَلَمْأْنَا بِمَا فِي صُحُفِ مُوسَىٰ ﴿١٥٠﴾ وَإِنزِيلِ الْكِتَابِ ﴿١٥١﴾ وَالَّذِينَ كَفَرُوا هُمُ الْمَكِيدُونَ ﴿١٥٢﴾﴾ فقال عبيدالله: دعوه فإنه رجل لُقِن حجته..
العبارة العاطفية	أقول لرجال الأمن الشجعان: إن أولاد شهدائكم أبناءنا جميعاً، وإن جراحكم تنزف في كل قلب من قلوبنا، وإن دماءكم وسام شرف يعطر تربة الوطن الغالي. أقول لهم: إن هذا الوطن الوفي لن ينسى شهيداً مات، وهو يدافع عن العقيدة والوطن، ولن ينسى بطلاً جرح وهو يؤدي واجبه، ولن يهمل يتيمًا سقط والده في معركة الحق ضد الباطل.. الملك عبدالله بن عبدالعزيز



١١ أعط عدداً من الأدلة والحجج الإقناعية التي تصدق مضمون الصورة الآتية. حاول أن تكون أدلتك غير مكررة لدى الآخرين. استمع لزملائك وأسمعهم ما كتبت.

لقد خلق الله الأرض وباركها بمن عليها وما عليها، فقد أرسل بها الرسل والأنبياء مبشرين ومنذرين لكي تعلق كلمة الحق، وتزهق كلمة الباطل فنور الله لا يطفئه ظالم، ولقد جعل الله له بيوتاً في الأرض فيبوته هي المساجد وحيذا المسجد الحرام فقد بارك الله فيه وبارك ما حوله، فهو ينير العالم كله، بل الكون كله، فمن نوره و من نور الإسلام تكاد أن تكون الأرض قمراً منيراً يضيء الكون كله بالحق والإيمان



١٢ دراسة حالة.

التعليق:
❖ قارن استعارة كل من المدير والموظف.

*المدير شبه المدرسة بالغبابة
*الموظف شبهها بجسد الإنسان

❖ لماذا كسب الموظف الجولة في الاقتناع؟
*عندما شبه عمله المنشود بحديقة جميلة

❖ ما الاستعارة البديلة التي يمكن أن يستخدمها المدير في هذا الموقف؟

*إذا شبه مكان العمل بالعائلة الكبيرة

أراد المدير أن يجري تغييراً كبيراً وشاملاً في هيكل إدارته ومهامها. لقد أصدر عدداً من الأوامر والتوجيهات قوبلت كلها بالإهمال والتدمير والمعارضة، فعقد اجتماعاً بموظفيه لإقناعهم بضرورة ما يدعو إليه من تعديلات. فقال:

عندما تسلمت مهمات الإدارة شعرت وكأنني في غابة كثيفة الأشجار متشابكة الأغصان، لا يرى فيها الإنسان موضع قدمه، ولقد عزمت على تحويلها إلى حديقة جميلة بديعة التنسيق، واضحة الطرقات...

عارضه أحد الموظفين قائلاً:

ما معنى التنسيق؟ أليس هو البتر والحذف؟ أي جزء تريد استصاله من هذا الجسد؟ تخيل أن الطبيب أراد أن يحذف عضواً من جسدك لمجرد أنه لم يعجبه؟ أأتكون سعيداً بذلك؟

إن جهل الطبيب بوظيفة ذلك العضو لا يعطيه الأهمية في بتره واستصاله... أيد الموظفون رأي زميلهم، وبذلك لم ينجح المدير في إقناعهم بضرورة التغيير.

١٣ المحاماة فن الدفاع عن الحق. كَوْن مجموعة من أربعة أفراد:

- ✓ المتهم: شاب في الخامسة عشرة من العمر.
- ✓ المدعي العام: يحدد التهم الموجهة للمتهم، ويطالب بالعقوبة.
- ✓ المحامي: يفتد التهم، ويبرر موقف المتهم، ويطالب بالعدل.
- ✓ القاضي: يستمع لحجج المدعي العام، والمحامي، ثم يصدر الحكم.

حجج المدعي العام	حجج المحامي
السرعة الزائدة	ظروف طارئة
عدم احترام قواعد المرور	عدم الانتباه للإشارة
شاب يرتاد المقاهي	ينبغي مراقبة المقاهي وإصلاحها
شاب يتسكع في الشوارع	يجب أن ترعاه الدولة



١٤ الأيدي العاملة السعودية

دائماً هناك وجهتا نظر مختلفتان حول توظيف المواطن السعودي، فهناك من ينادي بشغل المهن الصغيرة بالأيدي السعودية، كالبيع في المحلات التجارية، وممارسة المهن اليدوية... وفي المقابل هناك من يرفض هذا التوجه، ويطالب بتدريب الأيدي السعودية على ممارسة المهن ذات المستوى العالي، كالمحاسبة، والطب، وهندسة المبانى... حاول أن تحدد السلبيات والإيجابيات لكل رأي منهما؛ لتصل إلى تأييد أحد الرأيين. اعرض رأيك على زملائك، وناقش آراءهم.

المهن	السلبيات	الإيجابيات
ذات المستوى المنخفض	مدعاة للكسل، عائد ضعيف إلى امكانيات	سهولة كثيرة، لا تحتاج
ذات المستوى العالي	تحتاج إلى وقت طويل على الذات لتجويدها	توظيف الطاقات، الاعتماد

١٥ علق على النص الآتي مبيناً أثر فنون البلاغة في بيان الفكرة وقوة الإقناع:

التعليق:

عُمر الذي فاق الملوك والزهاد!

مصطفى صادق الرافعي

عمر: هبة من أخلاق نبينا ﷺ، إذا مثلت بينه وبين عظماء الملوك، ودهاقين الحكم، وأساطين الفلسفة، وعلماء الأخلاق، ورجال الحياة العملية، فقد يزيدون عليه من فنون الحياة بخيال كشعر الظلمة إذا كانوا في مواضعهم من التاريخ وكان هو في موضعه، فأما إذا جنت بهم إليه، أو جنت به إليهم فوازنت خُلُقًا بخُلُق، وفضيلة بفضيلة، وعملاً بعمل، وقوة بقوة، وغاية بغاية، فسترى شيئاً إلهياً لا طاقة به للصناعة، قد وسعه وأعجزهم، وترى ثمة أقداراً ممثلة في التاريخ على ما قدرها الله تؤكد لك تأكيداً أنه يستحيل على غير عمر أن يكون عمر.

بذ الملوك وهو زاهد، وبذ الزهاد وهو ملك، وفات الحكماء ولم يتعلم، ووقف من الأخلاق على غاية بعيدة انقطع الفلاسفة دونها.

وكيف يجتمع ملك النفس وعبوديتها، وتأتلف القوة واللين، وتتصل الرهبة والرجاء، وتنتظم البطولة والحكمة، ويحيى الدين والدنيا معاً، ويقوم العدل والقدرة على سنة واحدة، فيتساوى هذا الكل المتناقض، فيعتدل، فيتزن، فيطرد كله نسقاً واحداً في نفس وثيقة صافية مؤمنة رحيمة لا سبيل عليها إلى طوارق الشهوات وبغيات الطبيعة ونزول الحياة، فلا تبلغ من نكايتها مبلغاً ولا ما دونه، كأن هذه النفس لا تتعرف من الدنيا قريباً ولا بعيداً، على حين ليس في الدنيا قريب ولا بعيد لم تعرفه!

كان عمر بأخلاقه وأعماله كأنه التكرار الثالث لكلمة إلهية واحدة، مرسله في التاريخ، صارخة في الدنيا، مؤذنة بين الناس أذان الملائكة، فكانت سيرة النبي ﷺ التي أعجزت الخلق هي العظمة الأولى، ثم تكررت في عمر الذي بلغ سنة صاحبه.

استخدم الكاتب بعض فنون البلاغة مثل التشبيهات والاستعارة التي استخدمها لوصف شخصية عمر بن الخطاب رضي الله عنه مثل وصفه بأنه بذ الملوك وهو زاهد، وبذ الزهاد وهو ملك، وفات الحكماء ولم يتعلم، ووقف من الخلاق على غاية بعيدة انقطع الفلاسفة دونها، واجتمعت فيه القوة واللين والرهبة والرجاء والبطولة والحكمة والعدل والقدرة.

١٦ استخدم دلالة الصور الآتية لتقديم استعارات وتشبيهات لإيصال أفكارك. ثم أسمع زملاءك ما كتبت:

النص

الصمت أكرم للفتى ما لم يكن يعي
يشينه والقول ذو خطل إذا ما لم يكن
لب بعينه

الموضوع (الفكرة)

كثرة الكلام
والثرثرة



النص

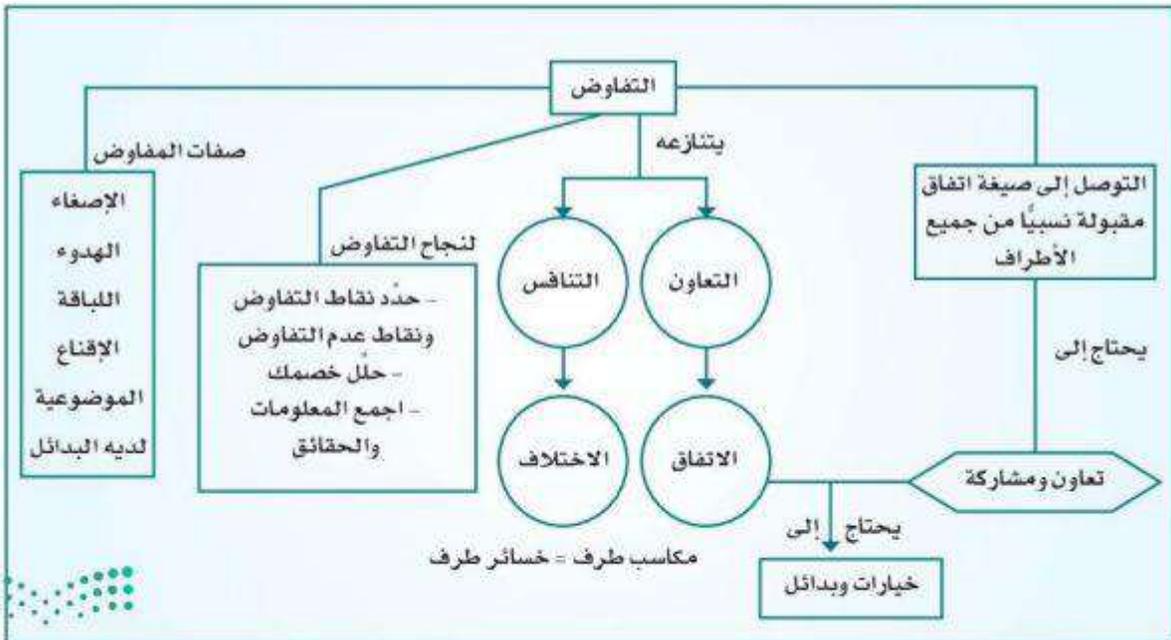
يد الله مع الجماعة

الموضوع (الفكرة)

التعاون



١٧ التفاوض فن تحقيق الممكن. تأمل محتويات الشكل، وناقش زملاءك.



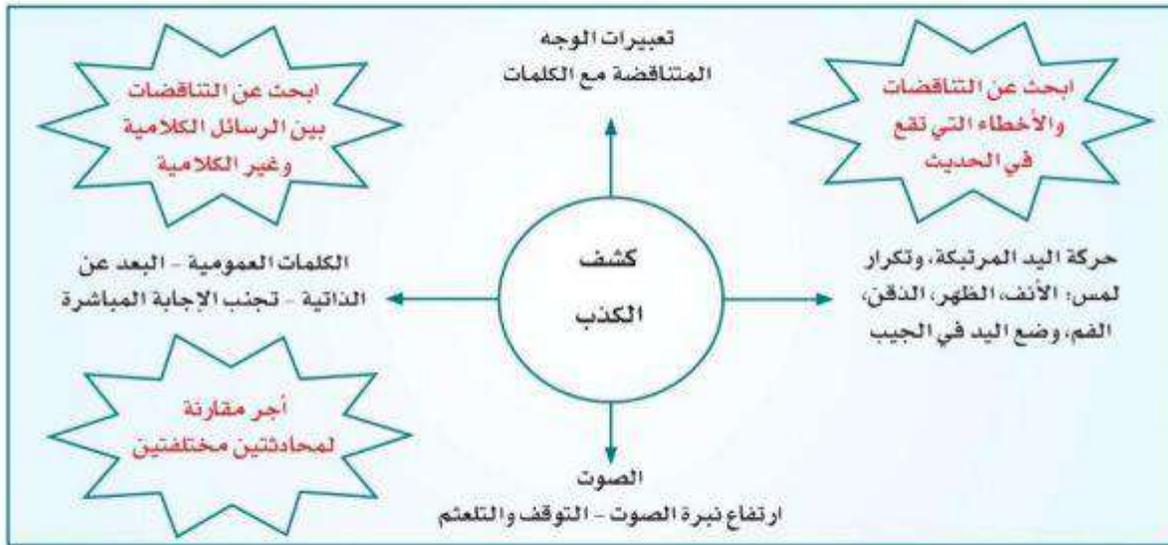
١٨ بالتعاون مع أحد زملائك، اقترحا الموضوع الذي يتفاوضان حوله، وسجلا محاور المفاوضة، والبدائل التي يطرحها كل منهما... توصلا إلى صيغة اتفاق، ثم مثلا الدور أمام زملائكما.

الموضوع: شراء بيت

-محاور المفاوضات: سعر البيت، عدد الأقساط،
صيانة وترميم ما يحتاج ذلك، موعد الاستلام.
-البدائل: التنازل عن بعض الأثاث، خصم قيمة
الصيانة من إجمالي المبلغ.
-صيغة الاتفاق: تم الاتفاق على البيع بمبلغ ستمائة
ألف ريال على ثلاثة أقسام مع إلزام البائع بصيانة
وترميم ما يحتاج ذلك قبل التسليم والذي يكون
مواعده بعد شهرين من تاريخ توقيع العقد على
الأكثر.



١٩ استراتيجيات كشف الكذب والخداع:



٢٠ تمثيل الدور:

وعلى هيئة الزملاء

يقوم عدد من الطلاب بسرد أحداث وحكايات وأخبار.. (بعضها صحيحة، وبعضها كاذبة)، وعلى هيئة الزملاء اكتشاف الحديث الكاذب، مع بيان مؤشرات كذب الحديث أو صدقه.

ب) سجل هنا بعض المواقف التي اكتشفت فيها كذب المتحدث.

ملخص الحديث الكاذب	مؤشرات كذب الحديث
أن المعلم أعطى زميلي الدرجات النهائية في الامتحان	إخفاء زميلي لكشف الدرجات، المعلم يقرأ الدرجات
زميلي في العمل يعتذر عن الحضور لإجرائه جراحة	يتحدث من أحد المطاعم التي أجلس فيها وأتناول بها غذائي
طلب من زميلي إجراء محادثة من جواله فيعتذر لأنه نسيه في المنزل	يرن جرس جواله

٢٠) في التواصل الإقناعي تحتاج إلى تحليل دعوى الآخر ونقض حججه، (مع الحذر من التسفيه أو استخدام اللغة غير المهذبة). عليك:

- ✓ بيان الأخطاء العلمية أو المغالطات الفكرية فيها.
- ✓ بيان أوجه الضعف في بنائها المنطقي.
- ✓ بيان المحاذير الشرعية أو الاجتماعية أو التطبيقية الناتجة عن تصديقها وقبولها.
- ✓ بيان أهدافها ومراميتها المبطنة، والتحذير منها.
- ✓ الاستشهاد بأدلة أو وقائع وأحداث تبين زيفها وتكشف كذبها.
- ❖ اقرأ النصين الآتيين، ثم حاول أن تنقض الحجج الواردة فيهما:

النص	الحجج	النقض
<p>هناك بعض الآليات التي يستخدمها المتحدث لإقناع من يخاطبه، أو يكتب له بوجهة نظره، معتمداً على الاستمالات بدلا من الضغط والإجبار للتأثير عليهم لتبني اتجاه أو فكرة أو سلوك أو رأي. ومن بين هذه الآليات:</p> <p>التأثير المتراكم والتكرار، إلا أن التكرار في بعض الأحيان قد يسبب الضيق والملل، ويتطلب ذلك أن يكون التكرار مع التنويع. وتبين أن الأفراد المستهدفين الذين عرض عليهم أكثر من سبب أو مسوغ واحد - أكثر استعداداً للإقناع من الذين عرض عليهم مسوغ واحد. كذلك فإن الإقناع الناتج من التعرض المتراكم للرأي أو الموضوع أكبر من التعرض مرة واحدة، ولعل ذلك يتضح عند تكرار كتابة ترشيد استهلاك الماء في كل لوحة إعلانية، وكذلك في تكرار الحث على عدم الإسراف في الماء في خطب الجمعة، فإن الناس ستدرك أن الماء من النعم العظيمة، الذي جعله الله تعالى سبباً للحياة وزاداً للأحياء، قال تعالى: ﴿وَبِعَلَّامِينَ الْمَاءِ الْحَيِّ بِحَبْلٍ﴾ [الأنبياء: ٢٠] فهو منحة كبرى وهبة عظيمة، يجب على الإنسان حفظها، وتجنب هدرها، والحذر من السرف فيها، ولو في الطاعات والمباحات، فقد كان النبي ﷺ يتوضأ بالماء، ويغسل بالصاع إلى خمسة أمداد.</p>	<p>الادعاء:</p> <p>التكرار مع التنويع يساعد على تغيير السلوك.</p> <p>الحجة:</p> <p>عند تكرار ترشيد استهلاك الماء في كل لوحة إعلانية، وحث خطيب الجمعة الناس على عدم الإسراف في الماء، فإن الناس ستدرك أن الماء منحة عظيمة.</p>	<p>تكرار الأمر يفقد مصداقيته وتأثيره، ويألف الإنسان الكلام ولا يؤثر فيه</p>

النقض	الحجج	النص
<p>الشعر فن الوجدان يقوم على العاطفة والمبالغة لكي يستطيع إيصال الفكرة</p>	<p>الادعاء؛ ينطوي الشعر العربي على عيوب نسقية خطيرة، فهو الذي أسس لثقافة الكذب والنفاق وصناعة الممدوح. الحجة؛ عرض الادعاء وكأنه من المسلمات المتفق عليها دون الحاجة إلى إقامة أي دليل.</p>	<p>في الشعر العربي جمال وأي جمال، ولكنه أيضًا ينطوي على عيوب نسقية خطيرة جداً.. فشخصية الشحاذ والكذاب والمنافق والطماع من جهة، وشخصية الفرد المتوحد ذي الأنا المتضخمة النافية للآخر من جهة ثانية، هي من السمات المترسخة في الخطاب الشعري، ومنه تسربت إلى الخطابات الأخرى، ومن ثم صارت نموذجاً سلوكياً ثقافياً، يعاد إنتاجه، مما ربى صورة الأوحاد (الممدوح).</p> <p>ولا ريب أن الاختراع الشعري الأخطر في لعبة المادح والممدوح قد جلبت معها منظومة من القيم النسقية، انغrust مع مرور الزمن لتشكل صورة للعلاقة الاجتماعية فيما بين فئات المجتمع، من ثقافة المديح التي تقوم أول ما تقوم على الكذب، مع قبول الأطراف كلها من ممدوح ومداح ومن الوسط الثقافي المزامن واللاحق لها، كلهم قبلوا ويقبلون لعبة (التكاذب) والمنافقة، ودخلوا مشاركين في هذه اللعبة، استمتعوا بها حتى صارت ديدناً ثقافياً واجتماعياً مطلوباً ومنتظراً.</p> <p>عبدالله الغدادي، النقد الثقافي</p>

٢١ فن المناظرة يقوم على الادعاء والحجة من طرف، ونقضهما من الطرف الآخر.

أجر مناظرة مع أحد زملائك. اتفقا على موضوع المناظرة (قضية اجتماعية، قضية مدرسية، قضية سياسية، قضية أدبية...) المهم أن يكون موقفكما منها موقفاً متناقضاً.

استعداً للمناظرة، ثم مثلاً الدور أمام زملائكما. سيقوم زملاؤكما بتقويم أدائكما في الجدول الآتي:

جدول الملاحظة والتقويم

صمم جدولاً كالاتي، وقوم أداء زملائك المتناظرين، ضع درجة من (٥) لكل مناظر تحت كل عنصر من عناصر

التقويم الآتية، ثم اجمع الدرجات، وحدد الفائز بالمناظرة.

م	موضوع المناظرة	المناظرة	وجاهة الادعاءات	قوة الحجة والدليل	التأثير الوجداني	القدرة على نقض حجج الخصم	مجموع الدرجات
١							
٢							
٣							

٣٣ تابع إحدى الحلقات الإذاعية أو التلفزيونية التي تناقش قضية ما، لاحظ أساليب الإقناع والتأثير الوجداني ثم دوّن ملحوظاتك في الجدول الآتي. (يمكنك أن تدون ملحوظاتك على موقف تواصلني حي حضرته شخصياً)

بيانات	
اسم البرنامج	الثامنة
المحطة الإذاعية أو التلفزيونية	mbc
موضوع النقاش	الجزاوي بين الحقيقة والتدليس
أسماء المتحاورين	القطران, علي الموسى, اظفي عبد اللطيف, أحمد الغامدي
مقدم البرنامج	داوود الشريان

ادعاءات قوية	حجج وبراهين قوية	ادعاءات غير مقبولة	حجج وبراهين ضعيفة	نقض البراهين الضعيفة
الإعلام المصري يقوده بعض أصحاب المال فيتّم توجيهه بحسب رغبتهم	وجود السنة لهذا الإعلام لتشويه بعض الدول القوية	جميع الإعلاميين المصريين يبحثون عن تشويه المملكة	غير صحيح لأن توجه التشويه يعمل به ثلة قليلة فقط	توجد قنوات كالقناة الأولى والثانية المصرية والنيل لا تبيّن مثل هذه الأشياء ولا تذكر المملكة إلا بالثناء والخير
العلاقات القوية بين البلدين لا يمكن أن يؤثر عليها هذا الإعلام الموجه	لا زالت اليد العاملة المصرية متواجدة بكثرة في السعودية			

(دون هنا رؤوس افلام فقط من محاضرتك، ورتب افكارك، تم الق كلمتك امام زملائك).

<p>* هذا مستشفى بُني وجُهز ثم انتدب إليه أحسن الأطباء , يتكون من عدة طوابق خصص كل طابق لقسم أو أكثر</p> <p>*أعدت للمرضى غرف للنوم بعد إجراء العمليات الجراحية لهم</p> <p>*الأسعار في المستشفى ليست مرهقة</p> <p>*الرواتب لجميع العاملين جيدة</p> <p>*النظافة والجمال والأناقة والخدمات مميزة وراقية</p> <p>*هناك تعويضات وحوافز لمن يستخدمها من العاملين والمرضى</p>
--



٣٤ في حدود خمس دقائق، قُدِّم محاضرة أو درسًا في أي مجال معرفي تختار - تقنع بها الآخرين بفكرة - احرص على: الدقة والوضوح والإقناع. سوف يدوّن زملاؤك ملحوظاتهم على أدائك في الجدول اللاحق:

الموضوع: **مشكلة التأخر الدراسي**

أساليب التأثير والإقناع	الأفكار الرئيسية
الأبوان هما المسؤولان الرئيسان عن الطالب	البيت ومسؤوليته في التأخر الدراسي
	المدرسة ومسؤوليتها في التأخر الدراسي
الرغبة في طلب العلم وجودها وعدمها وأثرها في الطالب	الطالب ومسؤوليته في التأخر الدراسي



بطاقة ملاحظة

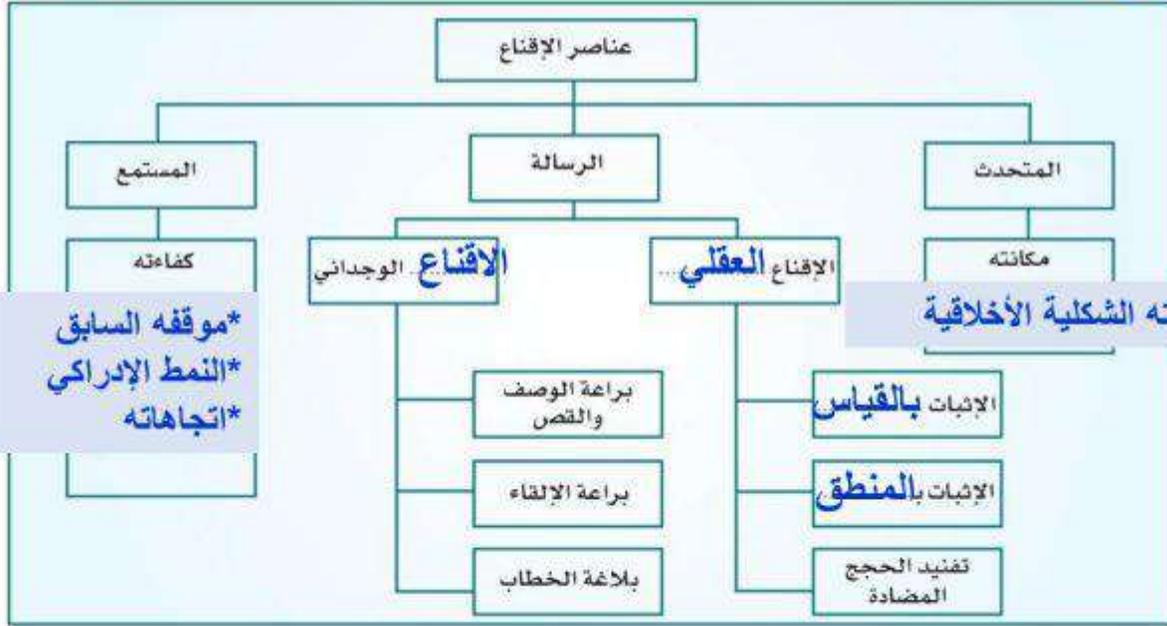
م	اسم المحاضر	الدقة العلمية	وضوح العرض	أساليب الإقناع
١				
٢				
٣				
٤				
٥				



نشاطات الغلق والتلخيص



١ استكمل مكونات الشكل الآتي؛ لتلخص العناصر الأساسية للتواصل الإقناعي:



٢ رتب أنواع الأدلة الآتية بحسب قوتها الإقناعية:

- ✓ الاستشهاد بالآيات القرآنية والأحاديث النبوية.
- ✓ أقوال العلماء والمؤلفين في الموضوع.
- ✓ أقوال الشهود الذين رأوا أو جربوا بأنفسهم.
- ✓ إمكانية التأكد بالتجريب العلمي.
- ✓ ربط الأسباب بالنتائج ربطاً عقلياً.
- ✓ الصور التلفازية الحية.

٣ من أساليب الإثبات المنطقي:

✓ التعليل

✓ التعميم

✓ التجزيء

✓ القياس



٤ كيف يمكن أن تؤثر خصائص كل من المتحدث والمستمع على التواصل الإقناعي؟

الخصائص	المتحدث	المستمع
كفاءته العلمية	تمكنه من الموضوع	الملاحظة الجيدة وتدوين الملحوظات
مكانته الاجتماعية	الإبهار	الانصات
صفاته الشكلية والأخلاقية	الاهتمام بالمظهر والتواضع	يهتم بتقدير المظهر
موقفه من الموضوع	صعوبة وسهولة توصيل المعلومة	صعوبة وسهولة الإقناع
نمطه الإدراكي	يعتمد على الجانب الشعوري	يعتمد على السمع

٥ جرب قدراتك الإقناعية، ودون ملحوظاتك على أدائك:

في حياتك اليومية كثير من المواقف التواصلية التي تحتاج فيها إلى إقناع الآخر، إنك تمارس ذلك بالفعل يومياً، مع أفراد أسرتك، ومع زملائك، ومعلميك، وأصدقائك، وحتى في المحلات التجارية، وفي الشارع مع أناس لا تعرفهم.

راقب نفسك ودون بعض المواقف التي تواصلت فيها مع الآخر في محاولة لإقناعه، تذكر أساليبك الإقناعية ومدى نجاحها في تحقيق الهدف.

م	وصف الحالة	الأساليب الإقناعية التي اتبعتها	ملحوظات على الأداء
١	حاولت اقناع زملائي بحضور ندوة شعرية	أسلوب الإقناع العقلي	تنفيذ الحجج المضادة
٢	اقناع التلاميذ بالمحافظة على نظافة المدرسة	أسلوب الإقناع العقلي مع الوجداني	الإثبات بالأدلة
٣	اقناع سيدة في المتجر بوضع كل شيء في مكانه	أسلوب الإقناع العقلي	الإثبات المنطقي

اختبار بعدي



أولاً: منطقيّة الرسالة:

ستقدم محاضرة عامة عن (مهارات التواصل الناجح) فكيف ستثبت القضايا الآتية؟

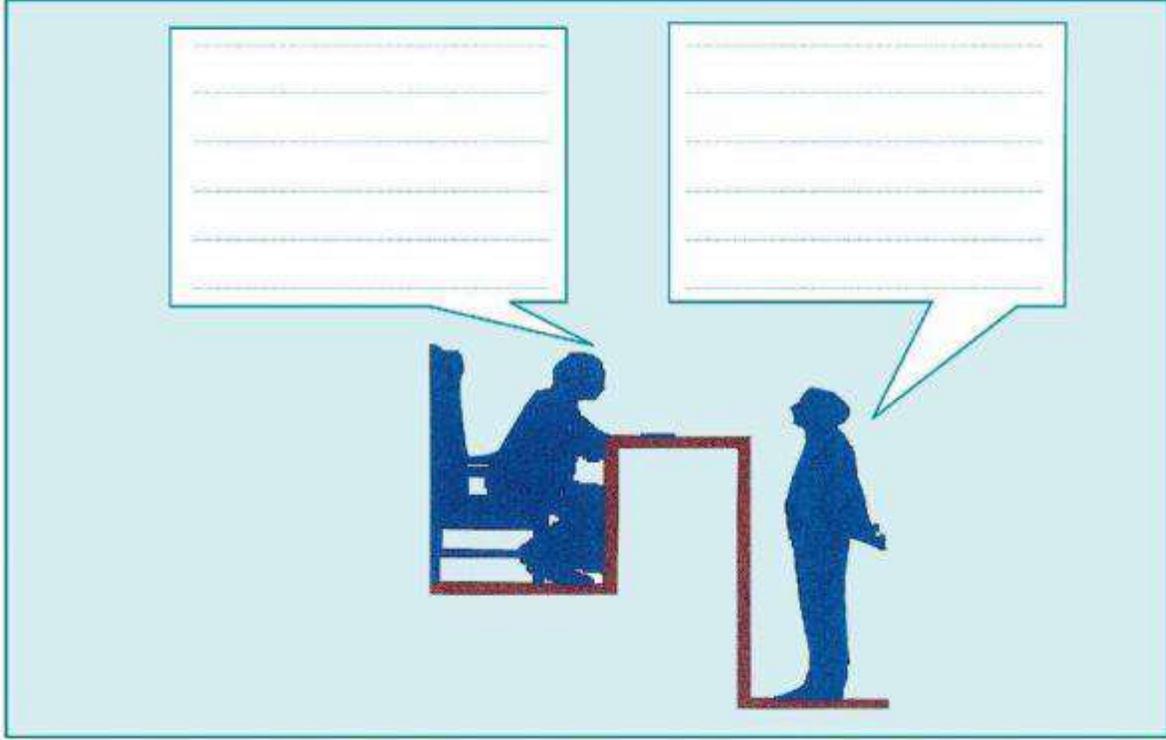
المثال	نوع الإثبات	القضية
الأطباء المهرة الذين يعالجون مرضاهم بالأسلوب العلمي والمنطقي	التعليل بالأسباب	الناجحون في الحياة هم الناجحون في التواصل
استخدام بعض الفقهاء الوقائع التي تتفق في العلل والاستدلال	القياس	يمكن للناس جميعاً أن يتعلموا فن التواصل الناجح
الخطيب البارِع المفقوه الذي يكثر التشبيهات البلاغية بأنواعها	المقارنة (التشبيه)	تأثر الناس بالكلمات
علماء الرياضيات الذين يكتشفون قانوناً رياضياً	التعميم	أثر شخصية المتحدث في نجاح التواصل

ثانياً: أنماط الآخرين من كلامهم:

الألفاظ الدالة	النمط	النص
يتحسس، ابتسم، برضا نبضات منعشة	تشبيه	أصبح وعيه دامياً، يتحسس جسده بيديه، فترتعش أصابعه وكأنه يلمس الحذر. كانت الحمى تعصف في أطرافه، تمدد لها وتركها تكمل انبساطها على أعضائه، لقد كمدت جسده بنبضات منعشة، وحين استرخى ابتسم برضا، وهو يرى يداً تمرّ على قلبه فتهدده بالإيقاعات الساخنة ... من قصة قصيرة بعنوان (لوعة الحب) للفاصل السعودي: ناصر الحجيلان
راحت تتحدث، لا يسمعها	تعميم	... ضحك بصوت مخملي، وأظهر لها حسن الموقف! راحت تتحدث عن ذاتها، عن تصاميم ملابسها وأحذيتها وأخر تسريحات شعرها، تحدثت عن أحدث مجلة أزياء، وعن أجمل لقاء فني اطلعت عليه، كان منشغلاً عنها، كأنه لا يسمعا... من قصة قصيرة بعنوان (اليك بعض أنحائي) للفاصل السعودي: خالد أحمد اليوسف
الضوء الفوسفوري صفرة	تشبيه	عشرون عاماً وهي تشرب الضوء الفسفوري النابع من القمر... عشرون عاماً وضرة الصحراء تنسكب في عينها السوداوين، فتتجر فيهما سحراً وضياءً وجاذبية... الجبال قلاع قائمة نابئة في الصحراء يحتضنها صمت جنائزي.. (والخمر) السوداء تبدو كشامات بارزة في ذراع قمحية... (غزاة من الصحراء) للفاصل السعودي: عبدالله أحمد بالقاري

كفاية التواصل الشفهي

ثالثاً: بالتعاون مع أحد زملائك، اقترحا موضوع الحوار الدائر بينهما، وسجلا رؤوس أقلام للأفكار التي يطرحانها، ثم مثلاً الدور أمام زملائكما. سيقوم زملاؤكما بتقويم أدائكما في الجدول اللاحق:



بطاقة التقويم

لاحظ أداء زملائك واستمع لحججهم وبراهينهم. ثم ضع لكل فريق درجة من (٥) تحت كل عنصر من عناصر التقويم في الجدول الآتي:

م	المتحاوران	موضوع الحوار	تنوع أساليب الإقناع	التأثير الوجداني	طلاقة الحديث	اللغة الفصحى	مجموع الدرجات
١							
٢							
٣							
٤							
٥							
٦							
٧							
٨							

تقويم الأداء



أخي الطالب / أختي الطالبة:

انتهيت الآن من دراسة الوحدة، وقمت بأداء عدد من النشاطات والاختبارات، قوم ذاتك في الجدول الآتي:

لم أتقن	أتقنت قليلاً	أتقنت بمستوى متوسط	أتقنت بمستوى عال	مهارات الوحدة
				عناصر التواصل الإقناعي
				خصائص المتحدث المقنع
				تحليل المستمع
				منطقية الرسالة
				أنواع الإثباتات المنطقية
				أنواع الأدلة
				نقض الحجج المضادة

خطتي المقترحة لرفع مستوى إتقاني باستمرار:

.....

.....





<p>إقناعي</p>	<p>التواصل الإقناعي</p> <p>التواصل: كل حدث كلامي شفهي يدور بين شخصين، أو بين فرد ومجموعة صغيرة، وجهاً لوجه. ولكل حدث تواصل هدف معين، كالتعليم، أو التأثير، أو المساعدة، أو التسلية...</p> <p>والتواصل الإقناعي: حدث كلامي يهدف إلى التأثير في اتجاهات الآخرين، وتغيير سلوكهم، وتعديل أفكارهم - برضا واختيار - لتكون موافقة لما يتبناه المتحدث ويدعو إليه.</p> <p>فالمحدث (مقنع) إذا نجح في إحداث التأثير والتغيير.</p> <p>والمستمع (مقنع) إذا قبل ما يدعو إليه المتحدث عن رضا واختيار.</p> <p>والتواصل (.....) إذا كان هدفه التأثير في الآخرين وتغيير سلوكهم أو أفكارهم.</p>
<p>الرسالة</p> <p>المتحدث</p>	<p>الأسباب التي تدعونا إلى الاقتناع بفكرة معينة، أو عرض معين، ليست دائماً واحدة، ففي بعض الأحيان نقتنع بسبب منطوية الرسالة وقوة الحجج والبراهين والأدلة. وأحياناً نقتنع لأن طريقة العرض لامست عواطفنا وأثارتها بقوة، وأحياناً أخرى نقتنع لأن المتحدث نجح في الربط بين فكرته وأهوائنا وتفضيلاتنا. وفي كثير من الأحيان يكون لشخصية المتحدث ومكانته الأثر الأكبر في الإقناع.</p> <p>ويزداد الإقناع قوة وتأثيراً كلما كان التضافر قوياً بين هذه الأطراف الثلاثة:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ منطوية وقوة الحجة. ❖ طبيعة المستمع وتفضيلاته. ❖ شخصية ومكانته.
	<p>دعنا نبدأ الحديث عن شخصية المتحدث، وأثرها في التواصل الإقناعي.</p> <p>ويهمنا من شخصية المتحدث هنا ثلاثة جوانب:</p> <p>1- مكانته: أي علاقته بالموضوع وكفاءته في هذا المجال، وشهرته فيه.</p> <p>خذ مثلاً على ذلك أطباء القلب، فجميعهم ثقة في الحديث عن أمراض القلب وطرق علاجها، إلا أن بعضهم أكثر خبرة وكفاءة من بعض؛ ولذلك يبحث المرضى عن أولئك المشهورين والمشهود لهم بالكفاءة.</p> <p>لكن تخيل أن أحد أولئك الأطباء تصدر للحديث عن الهندسة المعمارية، فكيف ستكون مصداقيته؟ وما مدى اقتناع الناس بحديثه؟ إنه باختصار سيتعرض للنقد الشديد، ولن يقتنع به أحد.</p> <p>وهذا يعني أنه كلما كان خبيراً في الموضوع مشهوراً له بالكفاءة فيه - كان أكثر مصداقية وإقناعاً.</p>



<p>صفاته</p>	<p>٢- صفاته: الشكلية والأخلاقية: يتعلق الجانب الشكلي بالجدبية والتأثير البصري، فالناس مفتورون على حب الجمال في المظهر والملبس والصورة، ولو أن شخصاً أشعث أغبر رث الثياب سيئ المظهر تحدث في ملا من الناس لاحتقرته الأيمن ومالت عنه القلوب. أما الجانب الأخلاقي فيتعلق بسمعة المتحدث الاجتماعية وما يتحلى به من الصفات كالصدق والأمانة وحب الخير والسعي للإصلاح. لقد اشتهر الرسول ﷺ قبل البعثة بأنه (الصادق الأمين): ولذلك تقبل الناس دعوته واقتنعوا بها، لأنهم يعلمون أن الصادق الأمين لا يمكن أن يكذب. والخلاصة: أن اقتناع الناس بما يقوله المتحدث يتأثر كثيراً بجدبية المتحدث و..... الأخلاقية.</p>
<p>أكثر</p>	<p>٣- مهاراته الاتصالية: فيما يتعلق بالجوانب الآتية: ❖ بلاغة الخطاب الشفهي: انتقاء المفردات الأكثر دقة وتأثيراً، واستخدام المجازات والصور والتشبيهات البلاغية التي تقرب الفهم وترفع مستوى التأثير، والتنظيم المنطقي للرسالة اللغوية. ❖ التأثير الصوتي: جودة الصوت وجهازته، سلامة الوقفات، والنبر والتنغيم، وتجسيد العواطف والانفعالات. ❖ اللغة غير اللفظية: تعبيرات الوجه، الإشارات والإيماءات، الحركة الجسدية، والمسافة. وكلما كان المتحدث متمكناً من هذه المهارات كان حديثه (أكثر، أقل) إقناعاً.</p> <p>ننتقل الآن للحديث عن عنصر آخر من العناصر المؤثرة في التواصل الإقناعي، وهو (منطقية الرسالة)، أي استخدام الحجج والبراهين والأدلة لإثبات القضية ودعمها، وتفنيد أوجه الاعتراض والحجج المضادة لها.</p> <p>ففي جانب إثبات القضية يمكن للمتحدث استخدام أحد أسلوبين، أو هما معاً: أ- الإثبات المنطقي: أي استخدام التعديلات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة، ومن ذلك: ❖ التعليل بالأسباب: مبررنا بالأسباب، ثم النتائج أو العكس. ❖ التعميم: ذكر حكم عام ينطبق على الحالة المقصودة وغيرها، ثم تطبيقه على الحالة. ❖ التجزيء: البدء بذكر الحالة وبيان حكمها، ثم تعميم الحكم على كل ما شابهها. ❖ المقارنة: بيان أوجه الشبه أو الاختلاف بين الحالة المقصودة بالحديث وحالة أخرى ترتبط معها بعلاقة معينة. ❖ القياس: نقل الحكم المتفق عليه في حالة معينة إلى حالة تشبهها. فالتعليل والتعميم والتجزيء والمقارنة والقياس كلها أساليب تستخدم للإثبات</p>

المصطفى



<p>التمثيل</p>	<p>ب- الإثبات بالأدلة: أدلة شرعية، أدلة من الواقع المُشاهد أو الأحداث الجارية، الاستدلال بأقوال العلماء أو المشاهير في المجال، الاستدلال بالتمثيل ... اقرأ الفقرة الآتية:</p> <p>العالم في أذهاننا هو غير العالم الحقيقي الذي نعيش فيه؛ لأن الذي في أذهاننا عالم محدود مختصر، لا يمثل الواقع تمامًا. انظر مثلًا إلى أحد أصدقائك المقربين، إنك ربما تراه من أفضل الناس خلقًا، وأحسنهم معشرًا، وأجملهم مظهرًا، بينما هو في نظر شخص آخر صعب الطباع سيئ المعشر قبيح المظهر.</p> <p>في الفقرة السابقة يريد المتحدث أن يثبت قضية، هي أن رؤيتنا للعالم لا تمثله تمثيلًا صحيحًا، واستشهد على ذلك بنوع من أنواع الأدلة هو الاستدلال ب.....</p>
<p>حجج الإثبات</p>	<p>وفي جانب تفنيد (الحجج المضادة) فإن المتحدث عادة ما يبدأ بعرض حجج الإثبات، حتى إذا اطمأن إليها، أخذ يعرض الحجج المضادة ويقننها واحدة واحدة، متبعا عدداً من الأساليب، منها:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ بيان الأخطاء العلمية أو المغالطات الفكرية فيها. ❖ بيان أوجه الضعف في بنائها المنطقي. ❖ بيان المحاذير الشرعية أو الاجتماعية أو التطبيقية الناتجة عن تصديقها وقبولها. ❖ بيان أهدافها ومراميتها المبطنة، والتحذير منها. ❖ الاستشهاد بأدلة أو وقائع وأحداث تبين زيفها وتكشف كذبها. <p>ويجب أن ينتبه المتحدث إلى أن اللجوء إلى التسفيه والسخرية، واستخدام العبارات الوصفية السيئة لا تخدم حجته، بل تضعفها.</p> <p>كما يجب أن ينتبه إلى أن البدء بذكر الحجج المضادة ربما يؤدي إلى قبولها بحكم أسبقيتها الترتيبية؛ ولذلك فإن المتحدثين البارعين يبدوون أو لا يعرض</p>
<p>أجملته / الإدراكي</p>	<p>أما العنصر الثالث في عملية التواصل الإقناعي فهو (المستمع)، وفي هذا الجانب على المتحدث أن يراعي ما يأتي:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ كفاءة المستمع: <p>أي خبرته بموضوع الحديث، ودرجة تمكنه منه. فمن السهولة أن تقع المختصين في مجال معين إذا تحريت الدقة العلمية، أما غير المختصين فالدقة وحدها لا تكفي.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ اتجاهات المستمع: <p>أي موقفه المسبق من موضوع الحديث. فلو كنت مثلاً تكره علم الفيزياء فإنه سيصعب على أي أحد أن يقنعك بالتخصص الجامعي فيه.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ النمط الإدراكي للمستمع: <p>أي الحاسة التي يستقبل بها ما حوله بصورة أفضل.</p> <p>والمهم أن تدرك إذا كنت في عملية تواصل إقناعي أن للمستمع أثراً كبيراً في نجاح مهمتك، وعليك أن تراعي كفاءته، و.....، ونمطه</p>

<p>شعوري / سمعي</p>	<p>الحواس منافذ الإدراك: يمثل الإحساس المتولد عن كل حاسة نمطاً خاصاً للإدراك، فالإدراك الناتج عن الرؤية هو النمط البصري نسبة إلى الرؤية، والإحساس الناتج عن سماع صوت هو النمط السمعي، والإدراك الناتج عن الإحساس الجسدي أو الشعور النفسي هو النمط الشعوري، ويشمل الإحساس الجسدي (الشم والذوق واللمس)، أما الشعور النفسي فيتعلق بالعواطف والانفعالات، مثل (الخوف، الحب، الألم، الغضب...)، فالأنماط الإدراكية ثلاثة أنواع: بصري، و..... و.....</p>										
<p>شعوري / سمعي</p>	<p>النمط البصري يدرك الأشياء على نحو أفضل بواسطة الرؤية، وينعكس هذا على ألفاظه وعباراته، فهو عادة يستخدم ألفاظاً من مثل: (نظر، رؤية، تصور، لمعان، وضوح، ألوان، ظلام، ظلال، غير، مشاهد).. أما النمط السمعي فغالباً ما تكون عباراته من مثل (صوت، سمع، نغمات، رنين، صراخ، قال، كلام، إنصات، سؤال، إجابة...).. وتكثر في عبارات النمط الحسي ألفاظ من مثل: (شعور، إحساس، ألم، خشن، صلب، ناعم، حاد، سرور، حار، بارد، ضيق، خوف...).. اقرأ الأبيات الآتية، وحاول أن تحدد النمط الإدراكي للشاعر:</p>										
<p>البصري</p>	<table border="0"> <tr> <td>أرأيت أحلام الطفولة</td> <td>تختفي خلف النجوم</td> </tr> <tr> <td>أم أبصرت عيناك أشب</td> <td>ساح الكهولة في الغيوم</td> </tr> <tr> <td>أم خفت أن يأتي الدجى</td> <td>يوماً ولا تأتي النجوم</td> </tr> <tr> <td>أنا لا أرى ما تلمحين</td> <td>من المشاهد إنما...</td> </tr> <tr> <td>أظلالها في ناظريك</td> <td>تنم يا سلمى عليك</td> </tr> </table> <p>إن الألفاظ (رأيت، أحلام، تختفي، النجوم، أبصرت، عيناك، أشباح، الغيوم، الدجى، تلمحين، المشاهد، أظلالها، ناظريك) هي ألفاظ تنتمي إلى النمط</p>	أرأيت أحلام الطفولة	تختفي خلف النجوم	أم أبصرت عيناك أشب	ساح الكهولة في الغيوم	أم خفت أن يأتي الدجى	يوماً ولا تأتي النجوم	أنا لا أرى ما تلمحين	من المشاهد إنما...	أظلالها في ناظريك	تنم يا سلمى عليك
أرأيت أحلام الطفولة	تختفي خلف النجوم										
أم أبصرت عيناك أشب	ساح الكهولة في الغيوم										
أم خفت أن يأتي الدجى	يوماً ولا تأتي النجوم										
أنا لا أرى ما تلمحين	من المشاهد إنما...										
أظلالها في ناظريك	تنم يا سلمى عليك										
<p>بصري</p>	<p>في التواصل الإقناعي يمكن للمتحدث أن يكثر من استخدام الألفاظ المنتمية إلى النمط الإدراكي للمستمع: فيتوصل بها إلى إقناعه. ويلجأ خبراء الدعاية إلى مثل هذا الأسلوب كثيراً: محاولين أن يجمعوا بين الأنماط الثلاثة: ليضمنوا إقبال الناس جميعاً، أو كما يقولون: إرضاء جميع الأذواق. في دعاية لنوع من المفروشات المنزلية كانت الدعاية تركز على الجوانب الآتية: ❖ المظهر الجمالي، وتناسق الألوان، والفخامة التي يضيفها على المنزل. (نمط:.....)</p> <p>❖ أحاديث الناس عن منزل كان يحتوي على هذا النوع من المفروشات، وإعجابهم به، ورغبتهم في محاكاته. (نمط سمعي)</p> <p>❖ الشعور بالراحة والبهجة والفخر بوجود هذا النوع من المفروشات في منزلك. (نمط:.....)</p>										



شعوري