

قُدرت وزارة التعليم تدريس
هذا الكتاب وطبعه على نطقها



وزارة التعليم
Ministry of Education

المملكة العربية السعودية

اللغة العربية 1

الكفايات اللغوية

التعليم الثانوي - نظام المسارات

السنة الأولى المشتركة

قام بالتأليف والمراجعة

فريق من المتخصصين



وزارة التعليم

Ministry of Education

2023 - 1445

طبعة 1445 - 2023

ح وزارة التعليم، ١٤٤٤ هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

وزارة التعليم

اللغة العربية ١- الكفايات اللغوية - التعليم الثانوي - نظام المسارات -
السنة الأولى المشتركة. / وزارة التعليم. - ط ١٤٤٥..- الرياض، ١٤٤٤ هـ

٤٢٠ ص : ٢٥,٥×٢١ سم

ردمك: ٤ - ٤٤٢ - ٥١١ - ٦٠٣ - ٩٧٨

١. اللغة العربية - كتب دراسية ٢. التعليم الثانوي - السعودية

أ. العنوان

١٤٤٤ / ٩٢٠٠

ديوي ٤١٠,٧١٢

رقم الإيداع: ١٤٤٤/٩٢٠٠

ردمك: ٤ - ٤٤٢ - ٥١١ - ٦٠٣ - ٩٧٨

حقوق الطبع والنشر محفوظة لوزارة التعليم

www.moe.gov.sa

مواد إثرائية وداعمة على "منصة عين الإثرائية"



ien.edu.sa

أعزاءنا المعلمين والمعلمات، والطلاب والطالبات، وأولياء الأمور، وكل مهتم بالتربية والتعليم،
يسعدنا تواصلكم؛ لتطوير الكتاب المدرسي، ومقترحاتكم محل اهتمامنا.



fb.ien.edu.sa



وزارة التعليم

Ministry of Education

2023 - 1445

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



وزارة التعليم

Ministry of Education

2023 - 1445

القسم الثاني



وزارة التعليم

Ministry of Education

2023 - 1445

الوحدة التدريبيية الخامسة





عنوان الوحدة

الذكاء التواصلي

• مكونات الذكاء التواصلي ومهاراته.

موضوعات
الوحدة

يُتوقع منك في نهاية هذه الوحدة أن:

- تُحلّل قدراتك التواصلية: لتكتشف ذاتك بصورة أكبر.
- تتعرف على سمات الآخرين وتفضيلاتهم، لتوظفها في تواصلك معهم.
- تُعبّر عن أفكارك ومشاعرك وحاجاتك بأساليب مباشرة وغير مباشرة، مستفيداً من قدراتك البلاغية.
- تتبّع خطوات إجرائية جيدة لفتح حوارات ومحادثات ناجحة مع الآخرين.
- تكتشف نوايا الآخرين وأهدافهم غير المصرح بها في أحاديثهم.
- تُواجه الجمهور، وتحدث أمامه بجرأة وطلاقة، في موضوعات تواصلية متنوعة.
- تستخدم اللغة العربية الفصحى في جميع حواراتك وأحاديثك الصفية.
- تُكوّن علاقات اجتماعية جيدة داخل المدرسة وخارجها.

الأهداف
التدريبية



إرشادات المتعلم

- خلال هذه الوحدة بالذات لا يحق لك أن تتحدث بالعامية أبدًا، التزم العربية الفصحى. لا تخش رقابة المعلم إنه سيكون أكثر تساهلاً معك في المرات الأولى، عليك أن تحسن أداءك كلما تقدمت في نشاطات الوحدة.
- استعد لأداء النشاطات الشفهية سابقًا، جهز أفكارك، ودوّن رؤوس أقلام حول الموضوع، تدرب على التحدث في منزلك ومع أصدقائك. كلما تمرست بالأداء الشفهي تحسن أداءك.
- ستجد في هذه الوحدة عددًا من المهارات التواصلية، وأنماط الذكاء التواصلية. اسأل نفسك دائمًا: هل أتمتع بهذا النوع من الذكاء؟ هل أمتلك هذه المهارة؟ كيف يمكنني أن أطور قدراتي ومهاراتي؟.... واعلم أن أحدًا لن يتبرع بإيصالك للنجاح إن لم يكن النجاح طموحك الشخصي.
- 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 يمنعك الخجل من المشاركة في الحوارات والأحاديث الصفية فتذكر أنه (من لم يصبر على ذلّ التعلم ساعة، عانى من ذل الجهل إلى قيام الساعة)، وتذكر أنك في ميدان التعلم وأنك إن فوّت هذه الفرصة فلن تتاح لك مرة أخرى. وقل لنفسك: ما الذي سأجنيه من الخجل والتردد؟!!

مراجع المتعلم

- حاول أن تقتني الكتابين الآتيين وتحفظ بهما في مكتبتك المنزلية:

- أيمن أبو الروس - كيف تكون متحدًا لبقًا وتؤثر في الناس.
- محمد بلال الجيوسي. أنت وأنا، مقدمة في مهارات التواصل الانساني - مكتب التربية العربي لدول الخليج.



النشاطات التمهيديّة



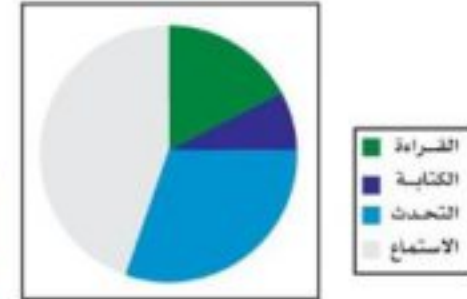
١ أساليب الاتصال اللغوي

❖ تشتمل أي عملية تواصل شفهي على أسلوبين من أساليب الاتصال.

هما:+.....

يوجد بعض الفروق بين (الاتصال)، و (التواصل الشفهي) منها.

الاتصال	التواصل الشفهي
توجيه رسالة من طرف	تبادل: الحديث / الاستماع
تمامًا أو ناقصًا	يكون لهدف معين
قد يكون جزئيًا	الاتصال مرة واحدة أما



التواصل فهو مستمر

٢ صنف الآداب الآتية في الجدول اللاحق، أضف إليها من خبرتك الشخصية ما استطعت:

النظام وعدم الفوضى في المداخلات، عدم احتكار الكلام، الإنصات بفهم، الكلام الهادئ الخالي من التوتر والصراخ، احترام آراء الآخرين، احترام مبدأ الصدق، المجاملة والرد بالحسنى، إمهال المتحدث حتى ينهي حديثه، النظر إلى المتحدث.

من آداب الاستماع	من آداب التحدث
الهدوء	عدم احتكار الكلام
الانصات	التكلم بهدوء دون انفعال
احترام الآراء الأخرى	التزام الصدق في الأقوال
التزام آداب الحديث	الرد بالحسنى
النظر إلى المتحدث	

٣ أعط تفسيرات من عندك للمقولات الآتية:

المقولة	تفسيرك الشخصي لها
إنّ البلاء موكل بالمنطق	اللسان عنون الشخص
وكائن ترى من صامت لك معجب زيادته أو نقصه في التكلّم	المرء بما ينطق به
لا خيل عندك تهبها ولا مال فليسعد النطق إن لم تسعد الحال	إذا لم تملك شيء فتصدق بالكلام



٤ أجرِ مناظرة مُتخيَّلة بين (الصمت، والكلام):

اختصم الصمت والكلام أيهما أكثر نفعاً، وأسلم عاقبة:

فقال الصمت:.. أنا أفضل من الثرثرة .

قال الكلام : أنا أبين منك عند المرء

قال الصمت : أنا من سمات الصالحين

فقال الكلام :أنا ممن عناه ربنا ((علمه البيان))

فقال الصمت : من كان قانلاً ، فليقل خيراً أو ليصمت .

قال الكلام : أنا من أنقل العلم بين الناس ولا غنى عني .

٥ التواصل الشفهي ليس مجرد كلام واستماع. بيِّن علاقة المقولات الآتية بعملية التواصل الشفهي:

علاقتها بالتواصل الشفهي	المقولات
أشارت بيدها وعيناها	أشارت بأطراف البنان وودعت وأومت بعينيها متى أنت راجع فقلت لها والله ما من مسافر يسير ويدري ما به الله صانع
نطق اللسان دليل الشخصية	إن الكلام لفي الفؤاد وإنما جعل اللسان على الفؤاد دليلاً
للعيون لغة عندما تتحرك	والعين تعرف من عيني محدثها إن كان من حزبها أو من أعاديها
يظهر الضيق على وجه صاحبه	وعين الرضا عن كل عيب كليله ولكن عين السخط تبدي المساويا
للتبسم تأثير في المجاورين	إذا كنت لا تبسم فلا تفتح متجرًا (مثل صيني)

٦ علل كما تعتقد، مبيِّناً ما يمكن أن تستفيده:

❖ يذكر عن الرئيس الأمريكي (روزفلت) أنه كان يحرص قبل مقابلة ضيوفه من الزعماء والرؤساء على قضاء

الليلة السابقة لموعد الزيارة في قراءة أحد الموضوعات التي كان يعرف أن ضيفه يستمتع بالحديث عنها.

لأن التواصل في موضوع مشترك واهتمامات واحدة تظهر الود والألفة وتجعل

الجو الحوارى ودوداً وتفتح سبلاً كثيرةً للتفاهم بين المتحاورين .

❖ في إحدى القاعات الجامعية استمع الدارسون إلى حديث إذاعي مفصل عن الأضرار التدميرية للأسلحة الكيميائية، وأخبروا أن المتحدث خبير عسكري. وفي قاعة أخرى أعيد الحديث نفسه، أخبر الدارسون أن المتحدث طبيب متخصص، أما في القاعة الثالثة فقد قيل للدارسين إن المتحدث هو أحد الذين تعرضوا مباشرة لإصابات خطيرة بالأسلحة الكيميائية. وعندما حُللت استجابات الدارسين تبين أن الفرقة الثالثة كانت أكثر الفرق تأثراً بالحديث واقتناعاً بمحتواه.

لأنه عاش التجربة ومر بظروفها فهو سيكون الأقدر على الإلمام بالمعلومات
وسيكون للطلبة الثقة بكل ما يقوله .

٧ رتب المؤثرات الآتية بحسب أهميتها في التواصل الشفهي، من وجهة نظرك:

❖ انتقاء العبارات البليغة ذات التأثير الوجداني والعقلي على السامع. (٢)

❖ الاقتراب الجسدي من المخاطب وإشعاره بأنه صديق حميم. (٥)

❖ استخدام الإشارات والإيماءات المساعدة على إيصال الفكرة. (٣)

❖ التحدث في موضوعات ذات اهتمام مشترك. (٦)

❖ اختيار الوقت المناسب للتحدث. (١)

❖ مراقبة حالة المستمع ومدى رغبته في مواصلة التحدث في الموضوع. (٤)

٨ راقب أحد البرامج التلفازية الحوارية، ودون ملحوظاتك: (منزلي)

يترك للطالب

❖ عنوان البرنامج التلفازي

موضوعه

❖ ملاحظات على لغة المتحاورين:

❖ الإشارات والإيماءات وحركات الجسد المصاحبة للحوار:

❖ قدرة المتحاورين على التأثير في المشاهدين عقلياً ووجدانياً:

❖ من أنماط تنظيم الكلام:





اختبار قبلي



أولاً: افترض أنك تحدث شخصاً لم يرَ السيارة في حياته، ولم يسمع بها أصلاً. كيف يمكنك أن تصفها له بحيث تضمن أنه عرفها تماماً؟ سجل هنا ما ستفعله، وما ستقوله، ثم أسمعك زملاءك.

السيارة هي وسيلة نقل سريعة لها أربع عجلات تتحرك بعد ملء خزانها بالوقود وفيها مقاعد مريحة لتجلس عليها أثناء التحرك، ولها مصابيح لتنير الطريق في الظلام ولها طرق مخصصة لتمنع الحوادث وللمحافظة عليها من العطب.

ثانياً: سجل أكبر قدر ممكن من الأفكار والتداعيات والأحداث... التي تثيرها في ذهنك عبارة: (في الثاني السلامة، وفي العجلة الندامة)، ثم أسمعها زملاءك، أضف إليها أجمل ما تسمعه منهم:

الاستعجال يفقدنا الفرص، التمهّل يساعدنا على الاختيار الصحيح، ثوانٍ قليلة في التفكير تحدث فرقاً كبيراً في النتائج.

ثالثاً: أعط أكبر قدر ممكن من الألفاظ والعبارات التي تشيع في واحدة من المهن الآتية: (التعليم، الزراعة، النجارة، الطب، المقاولات المعمارية)، ثم أسمعك زملاءك.

التعليم: المعلم، المدرسة، الكتب، الإدارة، الأنشطة، المذاكرة، الوسائل، الزملاء، الكراسات، الأقلام.

رابعاً: عبّر عن الفكرة الآتية بأساليب غير مباشرة، مستعيناً بالأساليب البلاغية (التشبيه، الكناية، التورية، الاستعارة...)

(قد ينجو المجرم مرة، ولكنه سوف يكتشف أمره)

لن يسلم من الخطأ كل مرة ولا بد أن يقع في يد العدالة، إن الله يمهل ولا يهمل



خامساً: عندما يتواصل الناس شفهيًا فإنهم يستخدمون:

اللغة: للتعبير عن أفكارهم ومشاعرهم وحاجاتهم.

نبرة الصوت ، لغة الجسد ، الإيماء .

سادساً: لقد كنت في سفر إلى دولة أجنبية لا تجيد لغتها، وفجأة التقيت بشخص من بلدك، لا تعرفه سابقاً. رأيتهما فرصة للتعرف عليه، والتحدث إليه. (مثل الدور مع أحد زملائك).

سابعاً: أعتقد أن أنجح الناس في التواصل الشفهي يتمتعون بالصفات الآتية:

١ - القدرة على التحاور الجيد والمثمر

٢ - السيطرة على الانفعالات

٣ - مثقفون نفسياً واجتماعياً

٤ - يمتلكون ثروة لفظية وأدبية وبلاغية عالية

٥ - احترام الرأي الآخر وعدم مصادرته .

٦ - القدرة على الإقناع

٧ - اجتماعيون ، علاقاتهم جيدة

ويحققون المكاسب الآتية:

١ - علاقاتهم اجتماعية ناجحة

٢ - تصالح مع الذات وهدوء

٣ - النجاح في العمل والصعود

٤ - كسب ثقة المجتمع

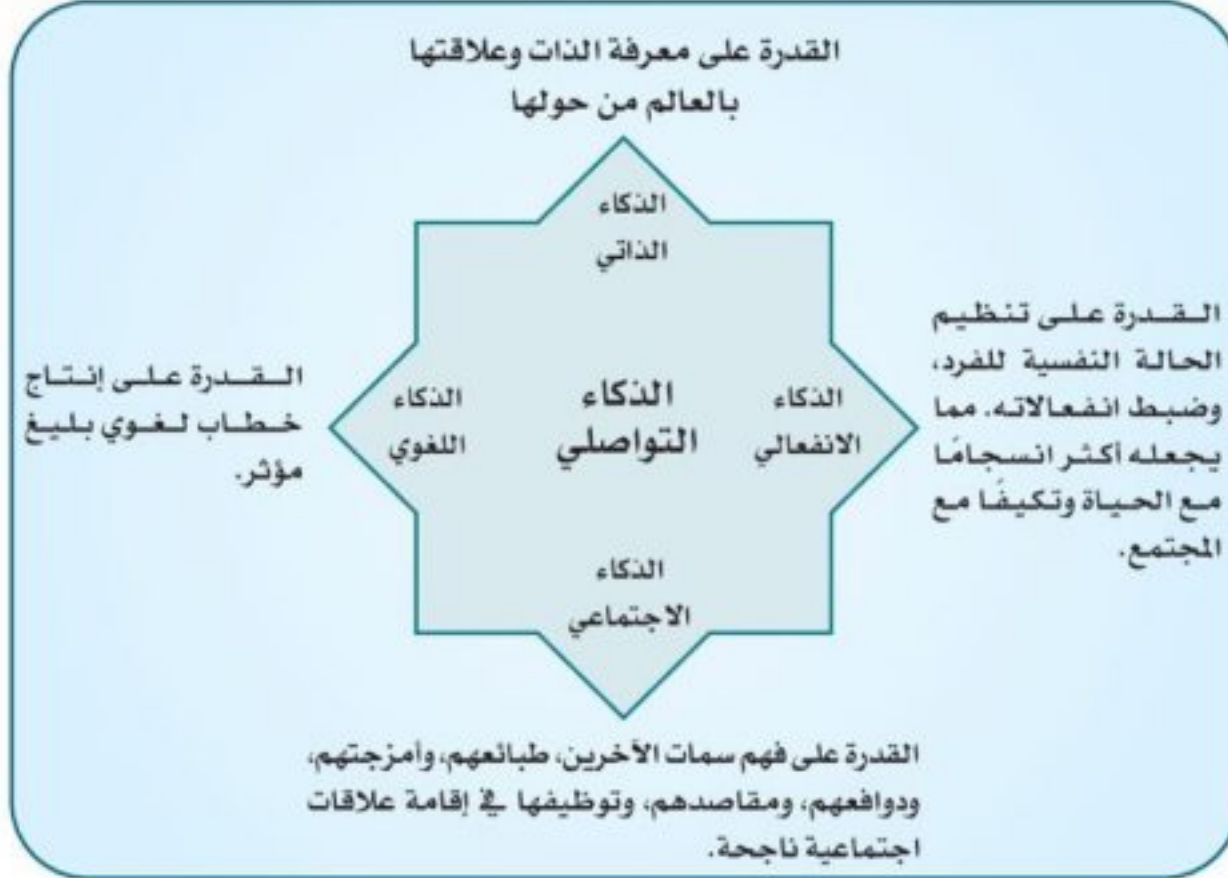
ثامناً: أعطِ مثلاً على كل نمط من أنماط تنظيم الكلام الآتية:

نمط التنظيم	مثال
التعداد	علوم البلاغة ثلاثة ، علم البيان وعلم المعاني وعلم البديع
التعليل	النجاح مطلب كل عاقل لذا علينا الأخذ بأسبابه
المقارنة	العلم يبني بيوتاً لا عماد لها والجهل يهدم بيت العز والكرم
الموازنة	للنهار فضيلة العمل والوضوح والنشاط وللليل فضيلة الهدوء والسكينة واعتدال الطقس (الموازنة بين طرفين في أمور متعددة)
القصة أو الحكاية	المثابرة والاجتهاد سر النجاح الأول ولو تذكرنا قصة السلحفاة

التي سبقت الأرنب بمثابرتها وخسر بغروره



الذكاء التواصلي



الاستنتاج



يمكن ترتيب الذكاءات الأربعة بحسب تأثيرها على نجاح التواصل الشفهي على النحو الآتي:

- ١ الذاتي ٢ الانفعالي ٣ الاجتماعي ٤ اللغوي

❖ أعتقد أن الذكاءات الأربعة تؤثر في عملية التواصل الشفهي على النحو الآتي:

الذكاء	قيمته في التواصل الشفهي
الذاتي	الابتعاد عن الأساليب المؤذية في التواصل واعتماد الأساليب الجيدة
الانفعالي	الشعور بمشاعر الآخرين والتعاطف معهم، الشعور بالراحة والاطمئنان عند التعامل مع الآخرين.
الاجتماعي	فهم الآخر وسماته الشخصية وتوظيفها في بناء علاقات اجتماعية ناجحة
اللغوي	القدرة على التأثير والإقناع

نشاطات التعلم



١ تعرف على ذاتك:

عندما أكون غاضبًا ، قلقًا ، منزعًا ، حزينًا	مواقف أتجنب فيها التواصل الشفهي:
أكون مريضًا - مرهقًا - منشغلًا بإنجاز عمل مل - أستعد للاختبار - عندما يكون الحديث خارج عن الأدب أو لا يخصني	لا أرغب في الحديث ولا الاستماع عندما:
يحسن الإنصات - عدم المقاطعة - التواصل البصري - الاستئذان قبل طرح السؤال	أحب الاستماع إلى المتحدث الذي:
تترك للطالب	أفضل الحديث في الموضوعات الآتية:
ينصت إلى حديثي ولا يقاطعني	عندما أتحدث فإني أريد من المستمع أن:
وهي أخطاء افتراضية فالغاية أن تتأمل نفسك بذكاء فتتعرف على ميزاتها وعيوبها ، ومن أمثلة الخطأ التواصلية : كثرة المقاطعة - التعصب للرأي - رفع الصوت - سرعة الغضب .	من أخطائي التواصلية:

٢ لكل مقام مقال، ماذا ستقول إذا؟

اللهم اجعله قرّة عين والديه	رزق أخوك الأكبر بمولود
هنيئًا لك يا صديقي ، اجتهدت فنلت .	حصل صديقك على جائزة
أعتذرُ لك يا صديقي ، أخطأت في حقك أتمنى لو تسامحني	أخطأت في حق زميلك
أنا آسف يا أمي لم أقصد إغضابك أرجو أن ترضي عني	غضبت منك والدتك
يعز علينا معلمنا الغالي نتمنى لك مكانًا أفضل	انتقل معلمك الأفضل
سأكون عند حسن ظنك في المرات القادمة	أخلفت توقعات والدك



٢ لمن يقال؟ وكيف يقال؟ = (نبرة الصوت، والحركات المصاحبة للحديث)

مثل الأدوار الآتية مع أحد زملائك:

الموقف اللغوي	الحالة الأولى	الحالة الثانية
إن الكلام الذي نقلته عنه أفسد كثيراً من مصالحيه. فجاءك غاضباً معاتباً.	صديقك	أستاذك
لقد عجزت عن فهم هذه المادة، تكرر رسوبك فيها. حتى كرهت المدرسة.	والدك	المرشد الطلابي
يمثل لك الزائر المرتقب أهمية بالغة، وترغب أن تكون الأمور في صالحك.	أخوك الأصغر	أخوك الأكبر
لديك مبلغ من المال تريد استثماره وتنميته.	مدير مؤسسة	صديقك

٤ أجر الحوار بينهما كما تتخيله:

الأخ: أختي العزيزة، أين أنتِ؟	
الأخت: أنا هنا يا أخي، بماذا تحتاجني؟	
الأخ: شكراً لك يا أختي العزيزة، لقد ادخرت بعض المال واشتريت لك هذه الهدية.	
الأخت: أنت رائع يا أخي أشكرك كثيراً على هذه الهدية.	
الأخ: أتمنى أن تعجبك.	
الأخت: ستعجبني بالتأكيد، فهي منك.	

٥ مثل بالإشارة والحركة:

يروى أن الملك الصالح نجم الدين أيوب ابن الملك الكامل كان إذا مدح لا ينظر إلى وجه مادحه، فتلطف (ابن مطروح) الصاحب جمال الدين الشاعر المتوفى ٦٤٩هـ وعمل قصيدة بنى قافيتها على الإشارة، فكان كلما انتهى إلى قافيته أشار بما يدل عليها فينظر إليه الملك، ومنها:

تعشقت ظبياً وجهه مشرق كذا	إذا ماس خلت الغصن من قدّه كذا
له مقلّة كحلاء نجلاء إن رنت	رمت أسهماً في قلب عاشقه كذا
أيا نسيمات الروض بالله بلغي	سلامي إلى من صرت من أجله كذا
وقولي له ذاك الغريب أمني	إليك سلاماً من تحيته كذا
عساه إذا وافت تحية عبده	يسائل عن حالي بأنمله كذا



٦ إذا اختلفت نبرة الصوت، وتنغيم الجملة اختلف المعنى. انطق كل جملة مما يأتي مرتين، ممثلاً الحالة الموصوفة:

الجملة	المعنى الأول	المعنى الثاني
لا قيمة للمذاكرة والنجاح	في حالة يأس	لتذكير صديقك بهذه الجملة التي كان يرددتها دائماً، ثم وجد قيمة المذاكرة والنجاح
افتح الباب	طلب من أخيك الصغير	تهديد لمن يريد فتحه مخالفاً رغبتك
جاء أحمد؟	سؤال باحتفاء من محب	سؤال باستهجان من محقر
هل تعود الأيام؟	سؤال بإنكار	تمنُّ
السيارة	إجابة عن سؤال	تنبيه زملائك إلى الخطر

٧ بين الدروس التي تستفيد منها من المواقف الآتية في تواصلك الشفهي مع الآخرين:
 ❖ عندما دخل المدير مكتب أحد الموظفين وجده نائماً؛ فأمر بإجراء تحقيق معه في الحال. اتضح من التحقيق أن الموظف لم يكن نائماً، إنما كان يسند رأسه على المكتب ليخفي دموعه بسبب حادث وفاة أخيه.
عدم التسرع في إطلاق الأحكام والتماس الأعذار للآخرين

❖ حاول مندوب مبيعات في إحدى الشركات أن يبيع كمية من أواني الطهي والأطباق لأحد الفنادق الكبرى، لكنه فشل في عقد هذه الصفقة رغم إلحاحه المستمر، ثم عرف بالصدفة أن مدير الفندق من أشد المعجبين بأحد الفرق الرياضية. فجمع معلومات طريفة عن أعضاء هذا الفريق وعن مواعيد مبارياته المقبلة.. وعندما التقى بمدير الفندق لم يتكلم عن منتجات شركته نهائياً، وإنما اكتفى بالتعرف عليه وبإظهار تقديره لهذا الفريق الرياضي واهتمامه بجمع أخباره، واستمر الحديث بينهما طويلاً بشكل ممتع.. وفي اليوم الآتي طلب المدير حضور مندوب المبيعات ليعرض عليه نماذج من نتاج شركته وقائمة بالأسعار، ونجح في إتمام الصفقة.
الاهتمامات المشتركة تفتح آفاقاً للتعاون قد لا نحصل عليها بالإلحاح.

❖ تظلم رجل إلى المأمون من عامل له، فقال: يا أمير المؤمنين، ما ترك لي فضة إلا فضها، ولا ذهباً إلا ذهب به، ولا غلة إلا غلها، ولا ضيعة إلا أضاعها، ولا ماشية إلا امتشها، ولا جليلاً إلا أجلاه، ولا دقيقاً إلا أدقه. فعجب من فصاحته وقضى حاجته. (القبرواني، زهر الأدب)

فصاحة اللسان تجلي الحق





❖ جرى ذكر المتنبي يوماً في مجلس سيف الدولة الحمداني. فبالغ سيف الدولة في الثناء عليه، فقال السري الرفاء الشاعر. وكان حاضراً. انتخب أيها الأمير قصيدة من عُمر قصائده لأعارضها فتعلم أنك أركبت المتنبي في غير سرجه. فقال سيف الدولة: عارض لنا قصيدته التي مطلعها:

لعينيك ما يلقي الفؤاد وما لقي وللحب ما لم يبق مني وما بقي

قال السري: فكتبت القصيدة، واعتبرتها في تلك الليلة فلم أجدها من مختارات شعره، ولكن رأيتة يقول في آخرها عن ممدوحه:

إذا شاء أن يلهو بلحية أحمق أراه غباري ثم قال له الحق

فقلت والله ما أشار سيف الدولة إلا إلى هذا البيت: فأقلعت عن معارضة القصيدة. (ابن جحة، ثمرات الأوراق)

أهمية الذكاء اللغوي

❖ ودخل إسحاق بن إبراهيم الموصلية على المعتصم وقد فرغ من بناء قصره بالميدان، فأنشده:

يا دار غيرك البلى ومحاك يا ليت شعري ما الذي أبلاك

فتطير المعتصم من قبح هذا المطلع، وأمر بهدم القصر على الفور.

وقصة ذي الرمة مع عبدالملك بن مروان تقارب قصة إسحاق مع المعتصم فإنه دخل عليه يوماً فأمره بإنشاد شيء من شعره فأنشد قوله:

ما بال عينك منها الماء ينسكب كأنه من كلى مضرية سرب

وكان بعين عبدالملك رمد فهي تدمع أبداً، فتوهم أنه خاطبه وعرض به: فقال له: سؤالك عن هذا؟ فمقته

وأمر بإخراجه.

أهمية الذكاء اللغوي

٨ تساعدك أساليب (التشبيه، الاستعارة، المجاز، الكناية، التورية...) على التعبير عن فكرتك بوضوح، وتكسب حديثك رونقاً وجمالاً.

عد إلى المشاهد الوصفية والقصصية التي قرأتها أو كتبتها في الوجدتين السابقتين، وتمثل أفكارها ومعانيها وألفاظها، ثم عبّر عنها شفهيًا، موظفًا أكبر قدر ممكن من الأساليب البلاغية.

٩ صف مشهداً أو حدثاً رأيتة مؤخراً، محاولاً توظيف مهارتك البلاغية، واسأل زملاءك رأيهم في أدائك الشفهي.



١٠ استخدم أسلوب (التورية) أو (الكناية) أو (الغز) للتعبير عن شيء معين ك: (القلم، السيارة، الكتاب، الصديق...) سيحاول زملاؤك تحديد موضوع الحديث. **كلمة من ٨ حروف تحوي جميع الحروف؟**

١١ فقدت صديقي:

اختفى صديقك عن نظرك في زحمة (الحجيج)، أخذت تبحث عنه في كل مكان، وتساءل الناس عنه، حدد أوصافه بأسلوب بليغ، ليساعدوك في البحث عنه. **أذكر بعض صفاته الجسمية ، طوله ، لون بشرته ، لباسه ، شعره**

١٢ من أكون؟

لكل مهنة (وظيفة) سماتها وخصائصها. تخير وظيفة مستقبلية وأخفها في نفسك، سي طرح عليك زملاؤك عددًا من الأسئلة، محاولين اكتشافها. أجب عن أسئلتهم مستخدمًا أساليب التورية والكناية والاستعارة...

١٣ تعاون مع أحد زملائك في إتمام أحد الحوارين، ثم مثلاه أمام زملائكما:

يبدو أن الحوار بينهما وصل إلى مرحلة متقدمة من التآزم والانفعال.
كيف يمكن أن ينتهي الحوار نهاية جيدة؟

- يبدو أن الموضوع لن يحل بهذه الطريقة لنؤجل
الحديث للقائنا القادم ونكون قد هدأنا وفهمنا خطانا
- هذا هل مناسب ، إلى اللقاء.



يبدو أنهما سعيدان باللقاء. كيف يمكن أن ينتهي الحوار بينهما نهاية سيئة؟

- لم أرك منذ فترة ، وكيف سأراك وأنت تعتبر
اجتماعنا لا معنى له ، بل وتتهرب منه .
- لأنك كثير التمر ولا تلتزم بالمواعيد وتحول
لقائنا إلى حرب وعراك دائما .





١٤ في بعض الأحيان يلجأ الناس إلى التعبير عن أفكارهم بصورة ضمنية غير صريحة، وعلينا أن نستفيد من القرائن اللفظية وغير اللفظية والسياق للكشف عن نياتهم ومقاصدهم.

لاحظ أسلوب الطبيب في التعبير عن أفكاره. واستنتاجات المريض، في الحوار الآتي:

- الطبيب: لقد كانت صحتك في الزيارة الماضية أفضل منها الآن.

- المريض: هل حالتي الآن سيئة إلى هذا الحد؟

- الطبيب: إن تجهيزات المستشفى لدينا متواضعة جداً.

- المريض: إذن من الناحية الطبية لا توجد مشكلة!

- الطبيب: لقد قرأت خبراً عن نجاح عملية لمريض يشبه حالتك في المستشفى التخصصي.

- المريض: كيف يمكنني أن أراجع المستشفى التخصصي؟

- اكتب تعليقك على أسلوب الطبيب واستنتاجات المريض:

تصرف الطبيب كان رائعاً جداً ، حيث كان يدرك أن المريض يحتاج إلى عملية صعبة ، ونسبة نجاحها قد تكون ضئيلة ، فأعطى المريض بعض الإشارات التي تلقاها ولم يشأ أن يخرج الطبيب بمزيد من الاستفسارات حولها

١٥ تتيح لك اللغة إمكانية التعبير عن أفكارك ومشاعرك ونواياك بصورة ضمنية، ويساعدك ذلك على تجنب إيذاء الآخرين، أو التعرض للخطر، وما أشبه ذلك، دون أن تقع في الكذب. عبّر (شفهياً) عن المواقف الآتية بصورة غير مباشرة:

- تخبر صديقك بأنه لم ينجح. ربما ستحقق النجاح في المرة القادمة

- أبلغك مجموعة من أصدقائك أنهم سيقومون بزيارتك، وأنت ترحب بهذه الزيارة، إلا أنك لست راغباً في شخص

معين منهم. أسمى أسماء أصدقائي المرحب بهم وأترك اسم صديقي الذي لا أرحب بزيارته

- كان محدثك يسرد قصصاً وأخباراً كلها كذب متعمد، تريد أن تبين له معرفتك بكذبه. أتشأغل عن الاستماع له

- لقد أنفقت المبلغ الكبير الذي أخذته من والدك في الإنفاق على أصدقائك، وأنت الآن بحاجة إلى مبلغ

آخر، ولكنك تعلم أن والدك سيستغرب أن تكون أنفقت ما لديك في هذه المدة الوجيزة. اضطررت لدعوة أصدقائي أعدك

١٦ تخيّر أحد الأقوال الآتية، أو قولاً من عندك، ثم عبّر عن محتواه، إما (بالإشارة الحركية) أو (بقصة) تؤدي معناه. ليصل زملاؤك إلى القول المقصود.

- قال الشافعي: لسانك لا تذكر به عورة امرئٍ فكلك عوراتٍ وللناس ألسنُ

- من جد وجد، ومن زرع حصد.

- قال بشار بن برد: يا قوم أذني لبعض الحيّ عاشقة والأذن تعشق قبل العين أحياناً

- إياك أعني واسمعي يا جارة.

- أرسل حكيمًا ولا توصه.



١٧ في المواقف الرسمية يستعد الناس للحديث. مثل أحد المواقف الآتية مع مجموعتك بعد أن تستعدوا استعداداً جيداً.

- قام وزير التعليم بزيارة تفقدية لمدرستكم، وقد قسمت الأدوار بينكم على النحو الآتي:

- ❖ أحدكم سيلقي كلمة ترحيبية بمعالي الوزير.
- ❖ الوزير سيلقي كلمة، تعبيراً عن سعادته بأبنائه الطلاب.
- ❖ أحدكم سيتولى طرح أسئلة المعلمين والطلاب على معاليه.
- ❖ أحدكم سيلقي كلمة ختامية.

- أسند إليكم تقديم برنامج تلفازي بعنوان (حوار في الأدب العربي)، وقد قسمت الأدوار بينكم على النحو الآتي:

- ❖ أحدكم سيتولى دور المذيع: يقدم للحلقة التلفازية، وي طرح الأسئلة، وينظم الأدوار، ويختتم اللقاء.
- ❖ أحدكم سيبين للمشاهدين أهمية الأدب ووظيفته في الحياة، ويعرف بفضونه، ويذكر بعض مشاهيره.
- ❖ أحدكم سيمتدح المشاهدين بمختارات من عيون الأدب العربي.
- ❖ أحدكم سيحلل نصاً أدبياً جميلاً، مبيناً للمشاهدين مواطن الجمال الإبداعي فيه.

- لقد عازمت على الزواج، وذهبت بصحبة والدك وأقاربك للخطبة، وقد نجحت مهمتكم، فاستدعيتكم المأذون الشرعي لكتابة (عقد الزواج).

- ❖ والد العريس: يخطب خطبة النكاح...
- ❖ والد الخطيبة: يجيب على خطبة النكاح مرحباً...
- ❖ العريس: يعبر عن سعادته بالموافقة، ويعد بحياة سعيدة وعلاقة طيبة دائمة...
- ❖ الشيخ، يخطب خطبة (عقد النكاح) ويدعو للزوجين بالصلاح...

- كنتم أربعة أصدقاء أوفياء (فيصل، ومشاري، وعبدالعزیز، وإبراهيم)، حدث بالأمس سوء تفاهم بين فيصل وإبراهيم، افترقا بعدها، وكل منهما ينوي تحين الفرصة للاعتداء على الآخر. علم عبدالعزیز ومشاري، فاتفقا على أن يجمعا بينهما بدون علمهما: ليصلحا بينهما.





١٨ المجتمع مدرسة كبيرة نتعلم منها بالملاحظة والخبرة المباشرة، إننا نستفيد من الناجحين في الحياة، والمخفقين فيها، على حد سواء، إنه لا يوجد نجاح اجتماعي كالنجاح التواصلي (منزلي). لاحظ سلوك الآخرين التواصلي، ودون ملحوظاتك، وتعلم:

دائم التبسم في وجه من حوله	أعرفُ شخصاً يحبه الجميع: لأنه:
يذكر عيوب أصحابه	لم يستطع أن يُكوّن صداقات ناجحة، لأنه:
متحدث بارع ويتأكد من معلوماته قبل التحدث	يستمتع بأن يُقنع الآخرين بأرائه وأفكاره بسهولة، لأنه:
لأنه صاحب نكتة ولكنه كثير الكذب	يستمتع الناس بحديثه، ولكنهم لا يرضون أن يكونوا مثله، لأنه:
يتقارب المرء مع الأشخاص الذين يشبهون طريقة تفكيره ويبتعدون عن المخالفين لهم	المسافات التي يتركها الناس بينهم تختلف باختلاف درجة الألفة:
لأن الأشخاص الأقارب يلتقون في فترات أكثر وينتمون إلى نفس المجتمع والبيئة .	صلات القربي تساعد على التقارب بين الأصدقاء

١٩ اشترك في (مسابقة أفضل تعليق)، علق على كل صورة مما يأتي بعبارة بليغة موجزة، ثم أسمعها زملاءك:

كل إنسان يتمنى أن ينسخ نفسه	
لا تستخدمني إلا للضرورة	
في الامتحان يكرم المرء أو يهان	

٢٠ من مُسَلِّمَاتِ المحادثة:

- ❖ مُسَلِّمَةُ الكَم: سيعطي المتكلم القدر الكافي من المعلومات دون إطباب ممل أو إيجاز مخل.
- ❖ مُسَلِّمَةُ الصِدْق: ما يقوله المتكلم صحيح من وجهة نظره على الأقل دون مبالغة ولا تبسيط.
- ❖ مُسَلِّمَةُ الصَلَة: أي تعليق أو سرد حادثة... فإنها تتصل مباشرة بموضوع المحادثة.
- ❖ مُسَلِّمَةُ الطَّرِيقَة: الوضوح وتجنب الإبهام، الإيجاز غير المخل: التنظيم المنطقي، مراعاة المستمع: الجنس، العمر، الثقافة، درجة الصداقة..

تذكر بعض المواقف التواصلية التي لم ترع فيها هذه المسلمات أو بعضها وبين أثرها في نجاح التواصل:

الموقف التواصلية	(مسلمة) لم يراعها المتحدث	أثرها في نجاح التواصل
الإكثار من الكلام عند تقديم واجب العزاء	مسلمة الكَم	امتعاض أهل العزاء
التحدث بأمور طبية أثناء خطبة الجمعة	مسلمة الصَلَة	استغراب المصلين
شرح الدرس بطريقة معقدة ومن صفوف أعلى	مسلمة الطَّرِيقَة	عدم وصول الفكرة للمتلقين

٢١ اقرأ واستفد (عن أيمن أبو الروس، كيف تكون متحدثًا لبقًا) خطوات التحدث:

- ❖ فتح قنوات الاتصال بالآخرين:
- الابتسامة، التحية، وضع الجسم في شكل مفتوح، المصافحة بحرارة، الاتصال بالنظر، الإيماء بالرأس، تذكر الأسماء.
- ❖ بدء الحديث مع الآخرين:
- المرجعية الذاتية: قل شيئاً عن نفسك، اسمك، منصبك، خبرة معينة...
- مرجعية الآخرين: قل شيئاً عن الآخر، أو اطرح سؤالاً عليه.
- مرجعية العلاقة: قل شيئاً ما عن كليكما.
- المرجعية السياقية: قل شيئاً عن السياق المادي / النفسي / الاجتماعي / الزمني.
- ❖ المحافظة على استمرارية الحديث:
- تكلم في الموضوعات المفضلة لدى المستمع والأحداث الإيجابية البارزة في حياته، هواياته..
- لا تقل ما لا يحب الناس سماعه - احترم رغبة الآخرين في الحديث عن أنفسهم - لا تخطئ الآخرين بأسلوب مباشر - تكلم وأنصت - لا تصر على أن تكون صاحب الرأي الصائب - تعلم كيف تغير الموضوع.
- أبرز الاهتمامات المشتركة بينكما - انتبه لقرائن تبادل الأدوار.
- قرائن المتكلم: قرائن المحافظة على الدور، قرائن تسليم الدور.
- قرائن المستمع: قرائن طلب الدور، قرائن إنكار الدور، قرائن التغذية الراجعة.





❖ إنهاء الحديث:

اختر التوقيت المناسب - أعط إشارة لإنهاء الحديث. لخص الموضوع إن كان ذلك ممكناً. أكد استمتاعك باللقاء أبد رغبتك في لقاء آخر.

متروك للطالب

تأمل أصدقاءك، وزملاءك في المدرسة، والناس المحيطين بك، لاحظ سلوكهم التواصلية، ثم صنّفهم بحسب قدراتهم التواصلية، في ضوء معلوماتك عن (خطوات التحدث).

الاسم	المهارة	الخطوة
		فتح قنوات الاتصال
		بدء الحديث
		المحافظة على استمرارية الحديث
		إنهاء الحديث

٢٢ يختلف الناس من حيث قدراتهم على فهم مقاصد الآخرين ونياتهم، وخاصة عندما يواجهون بحديث مبطن غير صريح. تذكر موقفاً مررت به أو لاحظته، أو شاهدته في برنامج تلفزيوني... ثم احكه لزملائك، مبيناً ما إذا كان المخاطب فهم الرسالة، أم لا.

٢٣ من أشهر عوائق التواصل الشفهي:

- ❖ الإبهام: التحدث في موضوع يفتقد السامعون ثقافته ومصطلحاته.
- ❖ عدم ملاءمة الرسالة للمستقبل أو للسياق.
- ❖ سوء تنظيم الرسالة.
- ❖ تجاهل الشخص الغريب عن المجموعة (مثال: مجموعة أطباء ومعلم).
- ❖ التحدث المفرط عن الذات، أو التكتّم المفرط، مع محاولة اكتشاف كل شيء عن الآخر.
- ❖ استخدام لغة عدوانية، تستفز الآخر.

تذكر بعض المواقف التي أعيق فيها التواصل الشفهي لسبب ما، ثم احكها لزملائك.

٢٤ حاول أن تستخدم كامل قدراتك البلاغية ومهاراتك التواصلية لتحقيق نجاحاً باهراً في موقف من المواقف الآتية: (اسأل زملاءك عن رأيهم في أدائك).

❖ تقدمت إلى شركة عالمية مشهورة طالباً وظيفة مرموقة فيها، وأنت اليوم على موعد مع مديرها لإجراء مقابلة شخصية معك.

❖ أنت (وزير التعليم)، لقد حضرت مؤتمراً عالمياً عن دور التعليم في تنمية روح المواطنة الصالحة لدى الشباب. وها أنت الآن تدلي ببيان صحفي في نهاية أعمال المؤتمر.

❖ اليوم هو موعد حفل تخرجك في الجامعة، على شرف وزير التعليم. لقد كلفك زملاؤك الخريجون بإلقاء كلمتهم.

❖ أنت مندوب مبيعات لأكبر شركة سيارات في البلد، إحدى الجهات الحكومية ترغب في شراء عدد ضخم من السيارات. وها أنت تلتقي بالمسؤول عن المشتريات في تلك الجهة.

٢٥ دوّن ملحوظاتك على الموقف التواصلية الآتي: في ضوء معرفتك بأنواع الذكاء ومهارات التواصل:

ملاحظات	الموقف التواصلية
<p>تمتع أبو عمران مويس بالقدرة على اكتشاف طباع الآخرين ، وبذكاء اجتماعي ونفسي .</p> <p>استطاع أن يكسب ود البخيل</p>	<p>كان (أبو الهذيل العلاف) أهدى إلى (أبي عمران موسى) دجاجة، وكانت دجاجته التي أهداها دون ما يتخذ لمويس، ولكنه بكرمه وحسن خلقه أظهر التعجب من سمنها وطيب لحمها، إذ كان يعرف أبا الهذيل بالبخل الشديد.</p> <p>فقال: وكيف رأيت يا أبا عمران تلك الدجاجة؟ قال: كانت عجباً من العجب! فيقول: وتدرى ما جنسها؟ وتدرى ما سنها؟ فإن الدجاجة إنما تطيب بالجنس والسن! وتدرى بأي شيء كنا نسمنها؟ وفي أي مكان كنا نعلفها؟ فلا يزال في هذا وأبو عمران يضحك ضحكاً نعرفه نحن ولا يعرفه أبو الهذيل.</p> <p>وكان أبو الهذيل أسلم الناس صدرًا، وأوسعهم خلقًا، وأسهلهم سهولة.</p> <p>فإن ذكروا دجاجة قال: أين كانت يا أبا عمران من تلك الدجاجة؟ وإن ذكروا بطة أو عناقًا أو جزورًا أو بقرة قال: فأين كانت هذه الجزور في الجزر من تلك الدجاجة في الدجاج؟ وإن استسمن أبو الهذيل شيئًا من الطير أو البهائم قال: لا والله ولا تلك الدجاجة! وإن ذكروا عنذوبة الشحم قال: عنذوبة الشحم في القر والبطة ويطون السمك والدجاج، ولا سيما ذلك الجنس من الدجاج. وإن ذكروا ميلاد شيء أو قدوم إنسان قال: كان ذلك بعد أن أهديتها لك بسنة. وما كان بين قدوم فلان وبين البعثة بتلك الدجاجة إلا يوم. وكانت مثلاً في شيء وتاريخًا لكل شيء.</p> <p>(من كتاب البخلاء، للجاحظ)</p>



٢٦ مفاوضة:

لما قتل جساس بن مرة بن ذهل الشيباني كليب بن ربيعة التغلبي: تشمر مهلهل بن ربيعة، واستعد لحرب بكر، وجمع إليه قومه، فأرسل رجالاً منهم إلى بني شيبان. فأتوا مرة بن ذهل بن شيبان (أبا جساس) وهو في نادي قومه. فقالوا له:

- إنكم أتيتم عظيمًا بقتلكم كليبًا بناب من الإبل، فقطعتم الرحم، وانتهكتم الحرمه. وأنا كرهنا العجلة عليكم دون الإعذار إليكم، ونحن نعرض عليكم خللاً أربعاً. لكم فيها مخرج ولنا فيها مقنع.

- فقال مرة: وما هي؟

- قالوا: تحيي لنا كليباً، أو تدفع إلينا جساساً قاتله فنقتله به، أو هماماً فإنه كفاء له، أو تمكننا من نفسك فإن فيك وفاء من دمه.

- فقال: أما إحيائي كليباً فهذا ما لا يكون، وأما جساس فإنه غلام طعن طعنة على عجل، ثم ركب فرسه فلا أدري أي البلاد احتوت عليه، وأما همام فإنه أبو عشرة وأخو عشرة وعم عشرة كلهم فرسان قومهم، فلن يسلموه لي فأدفعه إليكم يقتل بجريرة غيره، وأما أنا فهل هو إلا أن تجول الخيل جولة غداً فأكون أول قتيل فيها؟ فما أتعجل الموت. ولكن عندي خصلتان: أما إحداهما، فهؤلاء بني الباقون، فعلقوا في عنق أيهم شتم نسعة، وإلا فألف ناقة سود الحدق حمر الوبر، أقيم لكم بها كفيلاً من بني وائل.

- فغضب القوم وقالوا: لقد أسأت: تبذل لنا ولدك، وتسومنا اللبن من دم كليب. ونشبت الحرب بينهم.

❖ ما رأيك في العروض التي عرضها وفد المهلهل بن ربيعة إلى بني شيبان؟

غير مناسبة

❖ ما رأيك في إجابة مرة بن ذهل؟. منطقية ومقتعة

❖ أي حجج الفريقين كان أقوى وأكثر إقناعاً من وجهة نظرك؟

حجج مرة بن ذهل

❖ هل ترى أن أحد الفريقين كان يرغب بقوة في تجنب الحرب؟ (دل).

الثاني ، لأنه قدم عروضاً مناسبة

❖ ما الأدلة التي يمكنك الحصول عليها لإثبات أن الفريقين يتفاوضان من منطق القوة؟

لأنهما من أقوى القبائل في ذلك الزمن

❖ تخيل أن أحد الفريقين كان ضعيفاً، أو مسالماً، ثم صغ الحوار بحيث ينتهي إلى الاتفاق والصلح.

- حسناً سنقبل بعرضكم حقناً لدماء أبناء العمومة.



٢٧ يتأثر التواصل الشفهي بالظروف المحيطة، ومجمل العلاقة بين المتحاورين، والسياق، ونبرة الصوت، وطريقة النظر، وتعبيرات الوجه...

حاول أن تكتشف الظروف والعلاقات، والأخطاء التواصلية.. التي جعلت الحوار الآتي يتأزم بهذه الصورة.

كثرة أسفار
الزوج وعدم
مراعاة زوجته .

- هل ستطول غيابك هذه المرة أيضًا؟
- لا أدري.. ربما استغرقت ثلاثة أو أربعة أسابيع على الأكثر، عليّ أن أزور وكلاء المؤسسة في طوكيو، وفرانكفورت ولندن، وربما باريس.. على فكرة ماذا تريدون أن أحضر لك من هناك؟ ما رأيك في عقد من اللؤلؤ الياباني؟ أو معطف من الكشمير الإنجليزي؟ أو..
(نظرت إليه باحتقار ومرارة كيلا تطبق على عنقه، وغادرت مكانها إلى الشرفة تستعين بهوائها الطلق على توسيع مسام رئتيها المشحونة بالألم والهوان، لحق بها إلى هناك وقد أريد وجهه حنقًا، وتقلصت عضلات وجهه، وهو يمسك بكتفها يهزهما بعنف.. نظرت إليه بذعر متسائلة...!)
- إنني أحذرك يا سهام من أن تعودتي إلى سرد تلك الأسطوانة المعتادة، لقد مللت منها.. مللت.. مللت منك، ومن الأولاد، ومن البيت، ومن كل شيء. أتفهمين؟ كل شيء.. سأسافر وقتما يحلو لي، وسأغيب ما شاء الله لي.. افعلي ما بدا لك.. أنت حرة وأنا حر.. أنا سيد نفسي، وليس لأحد أي وصاية عليّ.. أتفهمين؟
من رواية لحظة ضعف. للقاص السعودي، فؤاد مفتي

٢٨ مؤشرات ذكائك التواصلية:

نادراً	أحياناً	دائماً	العبارة
			أتحدث مع كل صديق في الموضوعات التي يفضلها.
			أتحدث بصوت هادئ، وعبارات لطيفة حتى عندما أختلف مع الآخر.
			أقدر شعور الآخر، وأتعاطف معه، وأظهر اهتمامي بالموضوع الذي يطرحه.
			أتصل بأصدقائي وأقاربي في المناسبات المختلفة، وأشاركهم أفراحهم وأحزانهم.
			أعتقد أن العبارات التي أستخدمها للتواصل مع الآخرين في المناسبات المختلفة تسعدهم.
			أشعر أن أصدقائي يعجبون بقدرتي التعبيرية عن الأفكار التي أطرحها.
			أستطيع تغيير موضوع الحديث دون أن يشعر الآخر.
			أتكلم، أنصت، ألاحظ المؤشرات التي تدل على أن المستمع يرغب في الحديث.
			أستطيع أن أصحح مقولات الآخرين دون أن أصارحهم بأخطائهم.
			يختلف أسلوبني في الحديث بحسب الآخر (والدي، صديقي، مديري، أستاذي...).
			أستطيع أن أفهم نيات الآخر ومقاصده من الحديث حتى لو لم يصرح بها.





نشاطات الغلق والتلخيص



١ أنماط الذكاء:

نوع الذكاء	التعريف والوصف
الذاتي	معرفة الفرد لقدراته، ومواهبه، وإمكاناته، وما يرغب فيه، وما يحاول تجنبه، وما يقدم على فعله، والأسباب التي تدعوه إلى فعله، وعلاقاته بالآخرين والأشياء من حوله.
اللغوي	القدرة على التعبير اللغوي البليغ المؤثر، واستخدام اللغة المهذبة لقضاء المصالح، وتحقيق المنافع، ودرء الأخطار.
الانفعالي	التحكم في العواطف، وتحريرها من مشاعر الألم والحزن، والسيطرة على نوبات الغضب، وتجنبها.
الاجتماعي	القدرة على تحليل شخصيات الآخرين، ومعرفة مقاصدهم ونياتهم، وخصائصهم النفسية.

٢ مثل مكونات الذكاء التواصلي بمعادلة رياضية:

الذكاء التواصلي = الذكاء الذاتي + الذكاء الانفعالي + الذكاء اللغوي + الذكاء الاجتماعي

٣ خمسة أسئلة تمثل جوهر الذكاء التواصلي:

السؤال	علاقته بالذكاء التواصلي
ماذا يقال؟	اختيار الموضوع المناسب للحديث، وانتقاء المفردات والجمل المعبرة عن الأفكار
لمن يقال؟	اختيار الموضوع المناسب للمستمع من حيث العمر والثقافة والمستوى التعليمي (ذكاء اجتماعي ولغوي)
متى يقال؟	اختيار الموضوع المناسب للظرف والوقت والسياق (ذكاء ذاتي واجتماعي)
كيف يقال؟	اختيار الطريقة المناسبة للحديث في الموضوع وكيفية طرحه (ذكاء لغوي)
لماذا يقال؟	توضيح الهدف من الحديث والغرض من طرحه (ذكاء لغوي وانفعالي)

٤ أشياء كثيرة تؤثر في نجاح التواصل الشفهي منها:

إلقاء التحية ببشاشة ، الاقتراب الجسدي من المخاطب وإشعاره بالود والثناء عليه ، التحدث في مواضيع ذات اهتمام مشترك بأسلوب لطيف ، مراقبة حالة المستمع ومدى رغبته في مواصلة التحدث في الموضوع ، اختيار الوقت المناسب للتحدث ، انتقاء العبارات البليغة ذات التأثير الوجداني والعقلي على السامع ، التواصل البصري (النظر إلى المخاطب)

٥ أربع خطوات لإجراء تواصل شفهي ناجح:

الخطوة	المهارات والعمليات الأساسية
فتح قنوات الاتصال	الابتسام والتحية ، وضع الجسم في شكل مفتوح ، المصافحة بحرارة ، الاتصال بالنظر ، الإيماء بالرأس ، تذكر الأسماء
بدء المحادثة	المرجعية الذاتية ، مرجعية الطرف الآخر ، مرجعية العلاقة ، المرجعية السياقية
المحافظة على الاستمرارية	تكلم في الموضوعات المفضلة لدى المستمع والأحداث الإيجابية البارزة في حياته وهواياته لا تقل ما لا يحب الناس سماعه ، لا تخطئ الآخرين بأسلوب مباشر ، تكلم وأنصت ، لا تصر على أن تكون صاحب الرأي الصائب ، تعلم كيف تغير الموضوع.
إنهاء المحادثة	اختر التوقيت المناسب ، أعط إشارات لإنهاء الحديث ، لخص الموضوع إن أمكن ذلك ، أكد استمتاعك باللقاء ، أيد رغبتك في لقاء آخر .

أبرز صفات الناجحين تواصلياً	أبرز صفات المخفقين تواصلياً
وضوح الهدف وتحديده	ضبابية الهدف أو انعدامه
الإنصات للمتحدث	مقاطعة المتحدث
الانطلاق من النقاط المشتركة بين الطرفين	الانطلاق من النقاط المختلف حولها
التراجع عن الخطأ	الإصرار عن الخطأ
اختيار الوقت المناسب	الحديث في الوقت غير المناسب
إعطاء الفرصة للآخر في الحديث	احتكار الكلام

٧ لقد لاحظت أن أخاك مؤهل لمستقبل مشرق؛ ولكنه خجول، انطوائي، غير قادر على تكوين علاقات جيدة مع الآخرين، إنه يفتقد مهارات التواصل الناجح. قدم له نصائحك وإرشاداتك:

حاول وضع هدف أمام عينيك وليكن لديك مثل أعلى في حياتك ولتبدأ في التواصل...
مع أقرانك ممن لديهم نفس هدفك أو في نفس سنك... ثم وسع نطاق معارفك...
ليشمل أشخاصاً آخرين لتقدين الإرشادات والنصائح





٨ ما الفوائد التي يمكن أن يجنيها الفرد من نجاحه التواصلي؟ هل تستطيع أن تستشهد بشخصيات من الواقع؟

يمكن للفرد أن يوسع مداركه ومهاراته ويستفد من أخطاء غيره فلا يرتكبها
ويقدم الإرشادات للآخرين ليكسب ودهم ومحبتهم،

٩ أعط تفسيرا للرسم البياني الآتي:



١٠ لخص أهم الأهداف التي حققتها، والفوائد التي أفدتها، من هذه الوحدة التدريبية:

يترك للطالب



اختبار بعدي



أولاً: قد تنجح في موقف تواصل، وتقل قدرتك على التواصل في موقف آخر. ما الأسباب التي يمكن أن تؤدي إلى ذلك.

تتنوع الأسباب ولكن أهمها:

ضعف مهارات الذكاء التواصلي

من الأسباب الثانوية:

تغير الحالة النفسية

اختلاف الأفراد

اختلاف الموضوع

ثانياً: علق على الموقف التواصلي الآتي، في ضوء معلوماتك ومهاراتك التواصلية:

يمكن النظر إليه من زوايا مختلفة باختلاف آرائنا :
مثلاً : موقف تواصلي ناجح : يظهر على الجميع التقبل وتعالي وجوهم الابتسامه واهتمامهم بالنظر إلى بعضهم البعض .
ويمكن النظر إليه من جانب آخر إلى معيقات التواصل الشفهي :
بسبب البيئة المكانية ، فضاء الشمس أزعج أحدهم ولم يستطع الاستمرار في الحديث فهو واقف كأنه متأهب للمغادرة أو تغير المكان



ثالثاً: أعتقد أن أهم مهارات التواصل الشفهي، هي:

١- اختيار الوقت المناسب ٢- طلاقة الوجه وإظهار الابتسامه

٣- النظر إلى الطرف الآخر ٤- الاستماع الجيد للطرف الآخر

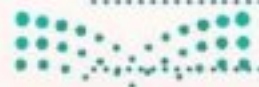
٥- استخدام لغة مفهومة للطرف الآخر

٦- انتقاء الألفاظ المهذبة والمحددة للموضوع عدم التطرف في الحديث أو

التشتت في عدة مواضع والتركيز على الموضوع المحدد

٧- الابتعاد عن الأسئلة الشخصية

٨- احترام الرأي الآخر والسيطرة على الانفعالات الشخصية





رابعاً: اجتمع مدير لشركة بثلاثة من أكفأ الموظفين لديه، وأبلغهم أنه ينوي تكليفهم بمهمة إضافية خارج وقت العمل الرسمي، وطلب من كل منهم أن يدون سؤاله الجوهرى الوحيد على ورقة، ويسلمها له. بين نوع الذكاء الذي يتمتع به كل موظف، من خلال السؤال الذي طرحه كل واحد منهم:

- أ... ذكاء ذاتي وانفعالي هل تعتقد أن المهمة ملائمة لقدراتي ومهارتي في العمل؟
 ب... ذكاء اجتماعي هل يمكن إعادة تشكيل مجموعة العمل، بحيث يستبعد بعض أعضائها؟
 ج... ذكاء لغوي وذاتي هل يمكنني الاستماع إلى شرح توضيحي لهذه المهمة؟

خامساً: فسّر المقولة الآتية، في ضوء معلوماتك ومهاراتك التواصلية:

(ليس كل ما يُعرف يُقال، ولا كل ما يقال حضر أهله، ولا كل ما حضر أهله حان وقته).

الجملة الأولى: ليس كل ما يعرف يقال : ليست كل معلومة أو خبر ينشر ويبث بين الناس ، لا بد من تفعيل الذكاء اللغوي والاجتماعي في انتقاء موضوع الحديث القابل للتداول وبين ما يجب عدم الخوض فيه
الجملة الثانية: ولا كل ما يقال حضر أهله : لا بد من اختيار الموضوع المناسب للشخص المناسب وهذا ذكاء ومن تمام الأخلاق

الجملة الثالثة: ولا كل من حضر أهله حان وقته : قد يحسن الإنسان اختيار الموضوع وقد يحسن اختيار الشخص المناسب للموضوع ولكن لا بد من اختيار الوقت المناسب للتحدث وهذا مثبث مهم للتواصل الشفهي الناجح : ماذا أقول ولمن ومتى؟
 سادساً: افترض أنك تحدث شخصاً لم ير (الحاسب الآلي) في حياته، ولم يسمع به أصلاً. كيف يمكن أن تصفه له بحيث تضمن أنه عرفه تماماً؟ سجل هنا ما ستفعله، وتقول له، ثم أسمع زملاءك.

الحاسب هو عبارة عن دارات إلكترونية دقيقة بإمكانها معالجة الأوامر وتخزين المعلومات وإظهارها على شاشته كما أن له قدرة تخزين كم هائل من المعلومات في ذاكرته الداخلية

سابعاً: استعرض كامل مهاراتك التواصلية، وقدراتك البلاغية، حاول أن تكون سبباً في نجاح مجموعتك. وقم بالتعاون معهم بتمثيل أحد المواقف التواصلية الآتية:

- أ... محاولة إقناع والدك بأن تستثمر وقتك بالعمل في إحدى المؤسسات التجارية في أثناء الإجازة الصيفية.
 ب... أنت قائد الفريق، وتريد أن تقنع المدرب والجهاز الإداري بخطة مختلفة للعب في المباراة المهمة القادمة.
 ج... كنتم مجموعة أصدقاء، تعاهدتم أن تكملوا دراستكم الجامعية في تخصص واحد، ولكنكم اختلفتم في التخصص المرغوب. وقد التقيتم اليوم لتحسموا الأمر بعد أن استعد كل منكم لإقناع الآخرين برأيه.



تقويم الأداء



أخي الطالب/ أختي الطالبة:

انتهيت الآن من دراسة الوحدة، وأديت عددًا من النشاطات والاختبارات. قوّم ذاتك في الجدول الآتي:

لم أتقن	أتقنت قليلاً	أتقنت بمستوى متوسط	أتقنت بمستوى عالٍ	مهارات الوحدة
				فهم الذات وانفعالاتها وتفضيلاتها
				فهم سمات الآخرين وتفضيلاتهم لتوظيفها في عملية التواصل
				استخدام لغة بليغة مؤثرة للتعبير عن الأفكار والعواطف والحاجات
				القدرة على التحدث وإجراء الحوارات مع الآخرين وإنجاحها
				التزام آداب الحوار والاستماع أثناء عملية التواصل

خطتي المقترحة لضمان استمرارية الإتقان:

.....

.....





الذكاء التواصلي

أعم

الذكاء التواصلي

التواصلي

يستخدم الناس اللغة للتواصل فيما بينهم، وللتعبير عن أفكارهم ومشاعرهم وحاجاتهم، وبها يصنعون الأحداث، ويتبادلون التأثير والتأثر. وكل حدث لغوي مكتوب أو منطوق هو حادثة اتصال. غير أن التواصل أخص من الاتصال، إذ هو كل حدث كلامي شفهي يدور بين شخصين أو بين فرد ومجموعة صغيرة وجهاً لوجه. فالإتصال (أعم / أخص) من التواصل. ويشير مصطلح (الذكاء التواصلي) إلى قدرة الشخص على التفاعل اللغوي مع الآخرين بشكل يساعد على النجاح وكسب الأصدقاء وإقامة علاقات اجتماعية قوية. ولقد أثبتت الدراسات أن ٨٥% من نجاحات الفرد في الحياة وشعوره بالرضا والسعادة وبلوغه أعلى المناصب - تعود إلى تواصله اللغوي الناجح. ومعنى ذلك أن هناك علاقة قوية بين النجاح في الحياة و.....

والذكاء التواصلي ذكاء مركب ومعقد يتألف من ذكاءات وسمات واتجاهات متعددة، لعل من أهمها: الذكاء الذاتي، والذكاء الاجتماعي؛ والذكاء اللغوي؛ والذكاء الانفعالي. وامتزاج هذه الذكاءات وتفاعلها في المواقف اللغوية التواصلية بما يضمن نجاح العملية التواصلية هو مانسميه بالذكاء.....

أول طرف في منظومة الذكاء التواصلي هو (الذكاء الذاتي) المختص بمعرفة الذات وعلاقتها بالعالم من حولها.

إن معرفة الذات تعني: قدرة الشخص على فهم ذاته، واكتشاف قدراته، وتحليل إيجابياته وسلبياته. كما تعني: قدرته على فهم علاقته بالعالم الخارجي، ما يكره منه، وما يحب، وما يطمئن إليه، وما يخاف منه... إلخ.

وتعني أيضاً: القدرة على تهذيب النفس وتخليصها من عيوبها ومجاهدة نقائصها.

انظر على سبيل المثال إلى شخص لا يعي أنه يقاطع حديث الآخرين، أو لا يعي أن صوته أعلى مما ينبغي، أو أنه لا ينتبه إلى أن معظم أحاديثه امتداح لنفسه. إن مثل هذا الشخص لن يعرف سبب تضايق الناس منه، وعزوفهم عن الانخراط معه في عمليات تواصلية.

ثم انظر إلى ما يروى عن (واصل بن عطاء) الذي كان يلثغ في حرف الرء لثغاً فاحشاً، وقد رام أن يكون خطيباً ومجادلاً، فعمل على مجاهدة نفسه حتى تسنى له إخراج حرف الرء من جملة كلامه فلم يتلفظ بكلمة واحدة تحوي حرف الرء.

ولو أنت لاحظت نفسك وهي تميل إلى الحديث مع أفراد معينين، وتتجنب آخرين لوجدت أن ذلك يعود في الغالب إلى أسباب تتعلق بذكائهم الذاتي ونظرتهم إلى أنفسهم.

وهذا يدل على أن الذكاء التواصلي مرهون في الأساس بالذكاء.....



اجتماعي

الطرف الثاني في منظومة الذكاء التواصلي هو (الذكاء الاجتماعي)، المختص بفهم سمات الآخرين، وطبائعهم، وأمزجتهم، ودوافعهم، ومقاصدهم، وتوظيفها في إقامة علاقات اجتماعية ناجحة.

يفيد الذكاء الاجتماعي من الناحية التواصلية في تحقيق ثلاث غايات:

❖ ملاءمة الفعل التواصلي للمستقبل والسياق والهدف.

❖ الدمائية واللفظ وحسن التصرف التواصلي.

❖ استنباط دوافع الآخرين ومقاصدهم من خلال قرائن خارجية.

وإذا كانت هذه الغايات هي العوامل الأساسية لنجاح التواصل اللغوي - فإن هذا يعني أن الذكاء التواصلي هو في معظم جوانبه ذكاء

(ملاءمة الفعل التواصلي) هي حاصل جمع أجوبة الأسئلة الخمسة الآتية:

١- ماذا يقال؟ موضوع الحديث، ونوعه، ومحتواه، وعلاقته بالمستقبل.

٢- لماذا يقال؟ الهدف النهائي: تبليغي، تأثيري، تفاعلي.

٣- لمن يقال؟ جنس المخاطب (ذكر / أنثى)، العمر (كبير/صغير)، العلاقة (قربة/صداقة/ زمالة) ... إلخ.

٤- متى يقال؟ التوقيت المناسب لفتح الموضوع، أو نطق الجملة المعينة.

٥- كيف يقال؟ اختيار ألفاظ وتراكيب معينة + نطقها بطريقة معينة + دعمها بالحركة الجسدية المناسبة.

عندما يفكر المتحدث في الأسئلة الخمسة السابقة قبل أن يتحدث، ثم يتواصل في ضوئها سيضمن تحقيق ملاءمة

أما (حسن التصرف التواصلي) فهو يشمل ثلاثة جوانب:

أ- أدب التواصل الشفهي: النظام وعدم الفوضى في المداخلات، عدم احتكار الكلام، الكلام الهادئ الخالي من التوتر والصراخ، احترام الآخرين، المجاملة، والرد بالحسنى.

ب- مهارات التواصل الشفهي:

❖ حين تكون مستمعاً: إعداد الذات وتحريرها من الشواغل، التفاعل والتجاوب، الفهم وإدراك السلوك اللفظي والسلوك غير اللفظي.

❖ حين تكون متحدثاً: التكيف مع طبيعة المستقبل، والسياق، والموقف التواصلي، المهارة في استخدام اللغة اللفظية، والصوت، واللغة غير اللفظية، استيعاب ردة فعل المستقبل وسرعة الاستجابة لها.

ج- خطوات التحدث: فتح قنوات الاتصال، البداية الجيدة للحديث، المحافظة على استمرارية الحديث، النهاية الجيدة للحديث، الالتزام بمسلمات المحادثة، التغلب على عوائق التواصل.

إن أغلب الناجحين في الحياة يتمتعون بقدرة فائقة على حسن

الفعل التواصلي

التصرف التواصلي



الاجتماعي

وأخيراً فإن القدرة على (استنباط دوافع الآخرين ومقاصدهم من خلال القرائن) تعد أعلى درجات الذكاء الاجتماعي؛ ذلك أن الناس لا يعبرون دائماً عن أفكارهم ومقاصدهم بصورة صريحة، وعلينا أن نستفيد من القرائن اللفظية وغير اللفظية والسياق للكشف عن نواياهم ومقاصدهم.

ولقد ألف ابن المقفع كتاباً سماه (كليلة ودمنة) سرد فيه كثيراً من الحكايات على أسنة الحيوانات، وكان يهدف بصورة ضمنية إلى تكثيف الوعي السياسي لدى القارئ. القدرة على كشف مقاصد الآخرين ودوافعهم من خلال القرائن تعد جزءاً من الذكاء.....، وهي في الوقت نفسه جزء أساسي من الذكاء التواصلية.

أما الطرف الثالث للذكاء التواصلية فهو (الذكاء اللغوي) المختص بالكفاية اللغوية إنتاجاً واستقبالاً، وعن بلاغة الخطاب اللغوي وقدرته على التأثير والإقناع. ويشتمل الجانب الإنتاجية من الذكاء اللغوي على عدد من القدرات والمهارات، من أهمها:

- ❖ القدرة على اختيار الألفاظ الأكثر دقة وملاءمة وإثارة.
- ❖ استخدام الاستعارات والتشبيهات والمجازات والتورية والكناية...
- ❖ ترتيب الرسائل اللفظية منطقياً.
- ❖ طرح أسئلة معبرة.
- ❖ الإدلاء بتعليقات ذكية...

لاحظ الفروق التأثيرية والبلاغية بين الثنائيات الآتية:

أ- إن كنت قوياً فقد لاقيت من هو أقوى منك - إن كنت ربحاً فقد لاقيت إعصاراً.

ب- استوى عنده الحق والباطل - استوت عنده الأنوار والظلم.

ج- تقدمت به السن، وطال عليه الأمد - تقدم به العمر، وطال عليه الدهر.

فإذا وجدت فارقاً في قوة الدلالة، ومبلغ التأثير، فحاول أن تفكر في سر هذه القوة وذلك التأثير، من أين جاءت؟ وما مصدرها؟ ولن تجد سبباً إلا بلاغة التركيب، وجمال الصورة، ودقة دلالتها على المعنى المراد، أو الإيقاع الموسيقي اللفظي.

إن استخدام اللغة بصورة بليغة قوية التأثير دقيقة الدلالة تُعدُّ جزءاً أساسياً من الذكاء.....، ومن ثمَّ تكون جزءاً بالغ الأهمية من الذكاء التواصلية.

اللغوي

<p>الانفعالي</p>	<p>والمكون الرابع في منظومة الذكاء التواصلي هو (الذكاء الانفعالي) المسؤول عن تنظيم حالة الفرد النفسية، وضبط انفعالاته، مما يجعله أكثر انسجاماً مع الحياة وتكيفاً مع المجتمع.</p> <p>ومن الناحية التواصلية فإن الذكاء الانفعالي هو المسؤول عن:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ التروي والتفكير قبل الإقدام على فعل تواصلي ما. ❖ ضبط النفس، واتخاذ أفضل الأساليب لمنع انفجار الغضب. ❖ الشعور بمشاعر الآخرين، والتعاطف معهم، وإظهار الاهتمام بهم. ❖ الشعور بالراحة والطمأنينة والرضا أثناء التواصل مع الآخرين. <p>تخيل حالك وأنت:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ تعرض مشكلتك على أحد الأصدقاء، فيواجهك باللوم بدلاً من التعاطف معك. ❖ تتحدث إلى شخص كثير الشكوك سيء الظن، يحمل كلامك على غير وجهه، ويفسره كما يشاء، أو سريع الغضب حاد الطباع. هل بإمكانك مواصلة الحديث مع أي منهم؟ إن الصحة النفسية هي قوام الشخصية السليمة، وهي شرط أساسي لأي تواصل لغوي. وتشير الصحة النفسية إلى الذكاء.....، الذي هو أحد مكونات الذكاء التواصلي.
<p>الاجتماعي</p>	<p>تلخيص:</p> <p>الذكاء التواصلي هو: قدرة الشخص على التفاعل اللغوي مع الآخرين بشكل يساعده على النجاح وكسب الأصدقاء وإقامة علاقات اجتماعية قوية.</p>
<p>الذكاء الذاتي</p>	<p>يتكون الذكاء التواصلي من أربعة ذكاءات أساسية هي:</p> <p>١- الذكاء (.....): أي القدرة على فهم سمات الآخرين، وطبائعهم، وأمزجتهم، ودوافعهم، ومقاصدهم، وتوظيفها في إقامة علاقات اجتماعية ناجحة.</p>
<p>الذكاء اللغوي</p>	<p>٢- (.....): أي قدرة الفرد على معرفة ذاته وعلاقتها بالعالم من حولها.</p>
<p>الانفعالي</p>	<p>٣- (.....): وهو القدرة على استقبال اللغة وفهمها، وإنتاج اللغة بصورة أدق دلالة، وأبلغ تأثيراً، وأكثر إقناعاً.</p> <p>٤- الذكاء (.....): وهو القدرة على ضبط العواطف والانفعالات والحالة النفسية للفرد بحيث تكون أكثر تكيفاً مع الحياة، وانسجاماً مع المجتمع.</p>

