

# الوحدة التدريبية الخامسة





### عنوان الوحدة

## التواصل الإقناعي

### موضوعات الوحدة

- نماذج التأثير.
- العناصر المؤثرة في الموقف التواصلي الإقناعي.
- الإقناع المنطقي والتأثير الوجداني.

### الأهداف التدريبية

#### يُتوقع منك في هذه الوحدة أن:

- تميز بين المواقف التواصلية الإقناعية، وغيرها من مواقف الاتصال والتواصل.
- تستخدم أساليب متنوعة من الإثبات المنطقي (الإثبات بالتعليل، 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.

## إرشادات المتعلم

- خلال هذه الوحدة بالذات لا يحق لك أن تتحدث بالعامية أبداً. التزم بالعربية الفصحى. لا تخش رقابة المعلم، إنه سيكون أكثر تساهلاً معك في المرات الأولى. وعليك أن تحسّن أدائك كلما تقدمت في نشاطات الوحدة.
- استعد لأداء النشاطات الشفهية سابقاً. جهّز أفكارك. ودوّن رؤوس أقلام حول الموضوع. تدرب على التحدث في منزلك ومع أصدقائك. كلما تهرست 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 يمنعك الخجل من المشاركة في الحوارات والأحاديث الصفية. تذكر أنك في ميدان التعلم. وأنت إن فوّت 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 مقتنعاً بفكرتك فمن الصعب أن تقنع بها الآخرين.
- هناك فرق بين الإقناع والإصرار على الرأي. وليس معنى أنك مقتنع بأمر ما أن يكون الناس جميعاً 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 ونشر مكتبة جرير. الرياض.



## النشاطات التمهيديه



استعن بخبراتك الذاتية، ومراجعتك 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.



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

موقف	حديث جيد	حديث رديء
عزاء	أحسن الله عزاك ، غفر الله .	أحسن الله عزاءك، فقدت عزيزاً، فاصبر، وتذكر ﴿إِنَّ رَبَّكَ لَبِالْمِرْصَادِ﴾ <sup>(١)</sup> .
فرح	بارك الله لك المولود	أسألك الله أن يمتعك بما أعطاك ما دمت لم تمت
غضب	أنظر إلى وجهك في المرأة ومعك كأس ماء بارد	أنت مخطئ ولماذا ثرت هذا الثوران ؟ هذه حماقة غير مقبولة



٣ استكمل مكونات الشكل الآتي؛ لتلخص عناصر الموقف الاتصالي:

<p>ما العناصر الأخرى للموقف الاتصالي؟</p> <p>..... المتحدث ( المقلع )</p> <p>..... المستمع ( المقتنع )</p> <p>..... الرسالة</p> <p>أي عناصر الموقف الاتصالي أكثر تأثيراً؟ ولماذا؟</p> <p>المواقف الوجدانية والعقلانية المدعومة بالدليل لأن الموقف الأول يلامس القلب ، و الثاني يخاطب الفعل</p>	
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

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

- ◆ معلم فيزياء يشرح النظرية النسبية. .... إذا استخدم التجربة العلمية أمام التلاميذ في المعمل .....
- ◆ مدرب رياضي يشرح خطة المباراة القادمة للفريق. .... إذا عرض عليهم خطة مباراة ناجحة .....
- ◆ وكيل مدرسة يناقش أحد الطلاب في خطته الدراسية. .... إذا خاطبة مخاطبة الأب لابته بعطف .....

٥ تعتمد بلاغة الخطاب على استخدام التشبيهات والاستعارات والمجازات والكنايات... دون هنا أفضل ما سمعت أو صنعت من أحاديث بليغة، ثم أسمعها زملاءك.

أقول لرجال الأمن الشجعان : إن أولاد شهداءكم أبناؤها جميعا ، وإن جراحكم تنزف في كل قلب من قلوبنا ، وإن دماءكم وسام شرف يعطر تربة الوطن الغالي ، أقول لهم : إن هذا الوطن الوفي لن ينسى شهيدا مات وهو يدافع عن العقيدة و الوطن ، ولن ينسى بطلا جراح ، وهو يؤدي واجبه ولن يهمل يتيما سقط والده في معركة ضد باطل

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

إذا كنت أسداً في عقلية ذكي حكيم عالم ، فإنك ستنتج في حياتك الطالب الذكي + منهج قوي واضح + معلم ناجح + مناخ تعليمي مناسب = نجاح عملية التعليم

٧ مكونات الذكاء التواصلي:

العلاقات بالتواصل	التعريف	مسؤوليته التوافقية
الذكاء الاجتماعي	القدرة على تكوين علاقات اجتماعية ناجحة قائمة على تفهم قدرات الآخرين وحاجاتهم.	ملاءمة الفعل التواصلي، أي: معرفة ماذا يقال؟ ولماذا يقال؟ ولمن يقال؟ ومتى يقال؟ وكيف يقال؟
الذكاء الذاتي	<b>القدرة على ضبط النفس و التصرف بحكمة في المواقف و التصرف بعلم و معرفة</b>	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 الوجداني	<b>القدرة على نجم الدوافع و العواطف و تصريفها في الأسلوب النافع الناجح</b>	- 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 البياني	<b>القدرة على البلاغة التي تجعل الخطاب و الكلام أكثر تشويقاً تأثيراً و إقناعاً</b>	- القدرة على اختيار الألفاظ الأكثر دقة وملاءمة وإثارة. - 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
الإثبات المنطقي التعليل بالأسباب التأثير الصوتي	القياس التحليل التعميم المقارنة

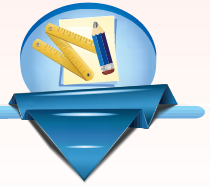
4 قدم تعليلات منطقية مقنعة تثبت صحة المقولات الآتية:

التعليل	العبرة
لأن العدو العاقل يقدر خطورة الموقف ، أما الصديق الجاهل قد يدمر بجهلة كل الأمور	عدو عاقل خير من صديق جاهل
هناك من يسوق سلعته بما يتمتع به من كلام جميل مثير و مقنع	التعبير نصف التجارة
إذا اختلفت الآراء و تبادلت الأحاديث ، حرص كل من المختلفين أن يظهر كل ما عنده	الاختلاف أساس التميز
إذا حصلت على شهادة ( الأطروحة ) فإنها تشجعك على المتابعة للحصول على ما هو أعلى ( للرسالة )	النجاح يوئد النجاح
من عاين الحوادث و رأى الأشلاء و الدماء و الموتى سيتأثر أكثر مما رويت له ما وقع	ليس من رأى كمن سمع

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

الإثبات (بالدليل، أو بالمنطق، أو بالمثال)	القضية
طالب أهين من قبل معلمه ، فاخبر والده ، فغضب ثم حضر إلى المدرسة و اسمع المعلم كلمات قاسية	غالباً ما تكون ردة الفعل أقوى من الفعل
في المدرسة أحواض فيها تراب يعيث بها الهواء ، أحولها إلى أحواض جميلة بالورود و الزهور	يمكن تحويل الأشياء الضارة إلى أشياء نافعة
مسؤول يفعل بعض الأعمال الرائعة لبعض الأشخاص المرموقين في وقت معين ، لكنه لن يستطيع أن يكرر ما حدث في كل مكان وكل زمان	يمكنك أن تخدع بعض الناس بعض الوقت، ولكن لا يمكنك أن تخدع كل الناس كل الوقت

## اختبار قبلي



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

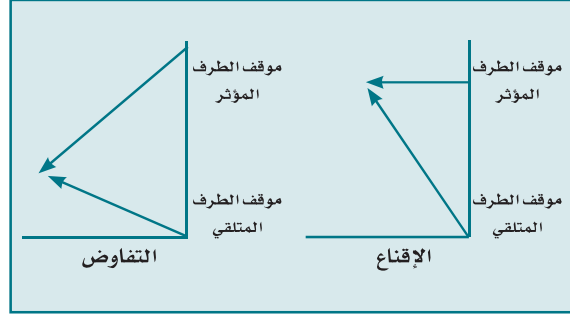
التفسير	النص
التواصل البلاغي	البلاغة إظهار ما غمض من الحق، وتصوير الباطل في صورة الحق.
التواصل العقلي المنطقي	لسان العاقل من وراء قلبه، فإذا أراد الكلام تفكر، فإن كان له قال، وإن كان عليه سكت. وقلب الجاهل من وراء لسانه، فإن همّ بالكلام تكلم به، له أو عليه.
التواصل الوجداني	اللهم إني أعوذ بك من السلاطة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



نماذج التأثير

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 يُفترض 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- تأملًا الشكل المصاحب، إنه يمثل نموذجين من التأثير. كيف يمكن لحواركما أن يحقق كلًّا منهما؟ مثلًا الدور أمام زملائكما مرتين بحيث يقود كل مرة إلى تحقيق نوع منهما.

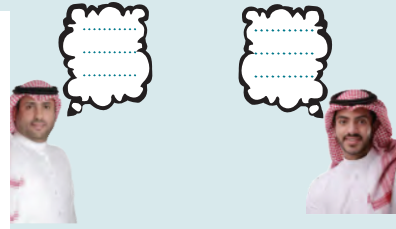


نوع التأثير	ملحوظات على لغة الحوار وسلوك المتحاورين	نتائج الحوار
إقناع	هادئة، واضحة، دقيقة، مدعومة بالدليل	التوافق
تفاوض	حوارية، معتدلة، واضحة، مدعومة بالحجة	التنازل

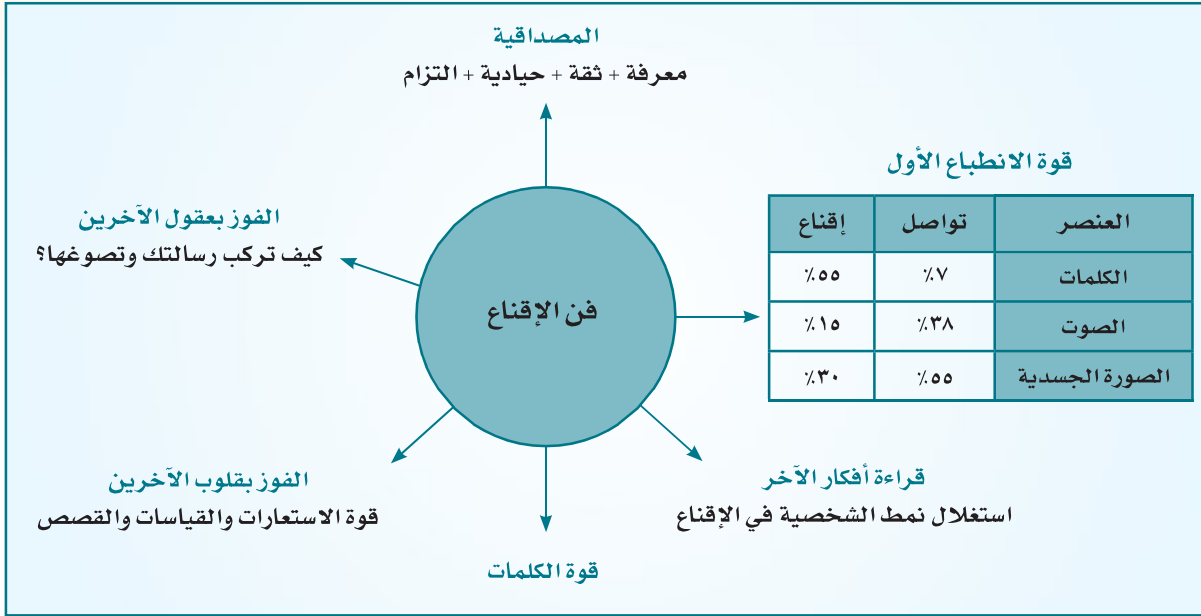
عناصر الموقف التواصلي الإقناعي

التفسير:

في الموقف الأول، تكون الكلمات هادئة تجذب مسامع الآخرين بالأدلة المقنعة أما في الموقف الثاني تكون الكلمات معتدلة لتنازل الطرفين عن الخصومة و التوصل للوفاق





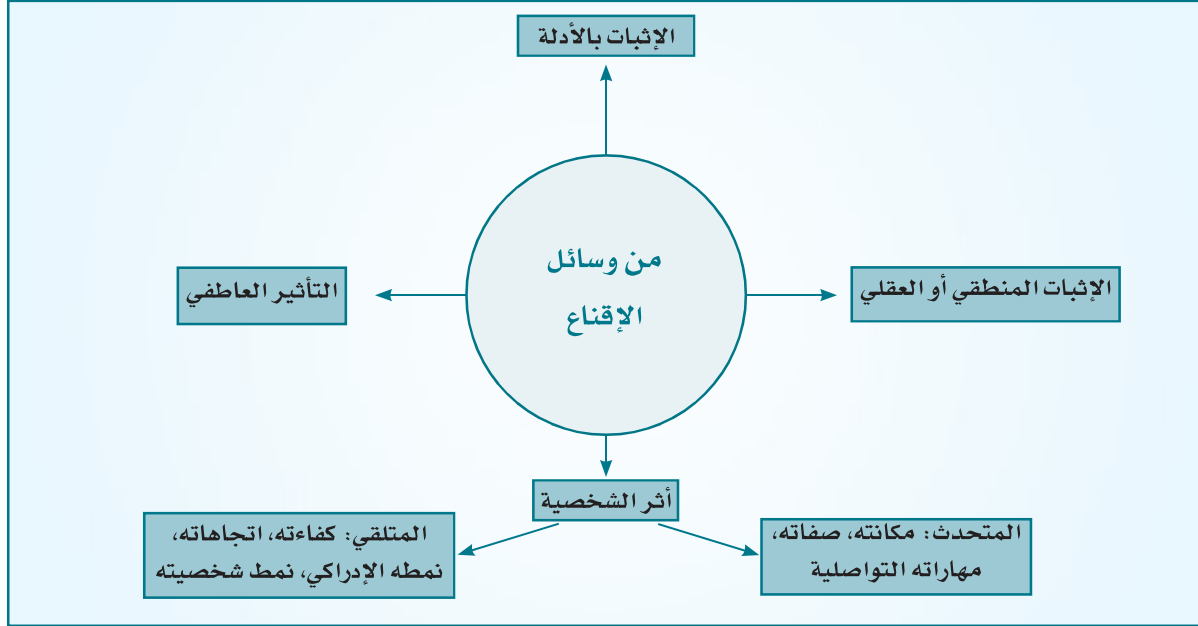


بَيِّنْ العلاقة بين عناصر الإقناع والمقولات الآتية:

التعليق	النص
عندما يخالف فعلك قولك تفقد مصداقيتك	يا أيها الرجل المعلم غيره هلا لنفسك كان ذا التعليم أبو الأسود الدؤلي
إن لم تكن متفهمًا في الموضوع خبيرًا بتفصيلاته فلن تكون مقنعًا	يقولون أقوالًا ولا يفقهونها وإن قيل هاتوا حققوا لم يحققوا أنس بن أبي إياس
<b>هذا خطيب ضعيف في لفته وفي محتوى خطبته</b>	في وصف أحد الخطباء: مليء ببهر والتفات وسعلة ومسحة عشون وفتل الأصابع
اللغة الجميلة المؤثرة الموحية ذات أثر كبير	(إن من البيان لسحراً).
الصداقة ليست شراكة تجارية وإنما علاقة محبة و تواصل	أصداؤك لا يخذلونك.
إنما العبرة فيما يقتنع به الآخرين من أفكار	لا يكون الصدق صدقًا ما لم يصدقه الآخرون



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



هل حدث أن رويت خبراً أو أجبت عن مسألة أو عرضت فكرة... ثم شعرت أن المتلقي لم يصدّق 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 تقام 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 يتحسسوا الحق من الباطل

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

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

النبى صلى الله عليه وسلم بلغ دعوته إلى الناس كان يتمتع بشخصية قوية أهم صفاتها الصدق والإخلاص ، و الأمانة ، وحب الآخرين ، وهو حريص على هدايتهم ، لذلك كان له الشخصية أثر على بعض المتلقين فأمنوا به و اتبعوه و ناصروه

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:

الألفاظ الدالة	النمط	النص
لا فائدة .. ضاع كل شيء انتهت أحلامي	شعوري	رمى بجسده المنهك على الأرض، ومدد يديه في إعياء شديد، لقد نئس من العثور على ابنه 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 أصبر وأتألم... من مطلع قصة قصيرة بعنوان «لوحة الحب» للقاص السعودي: ناصر الحجيلان
هدير.. وقع خطي أصوات باكية .. ضاحكة	سمعي	ثلاثة أيام مرت على بقائي هنا، أسمع في أثناء الليل وقع خطي 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 المنزل الوحيد... مطلع رواية للكاتب السوداني جمال محبوب، المشمسة، ١٤٢٠هـ
نشاهد المنظر مدهش .. أحمر	بصري	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؟ .....



## كفاية التواصل الشفهي

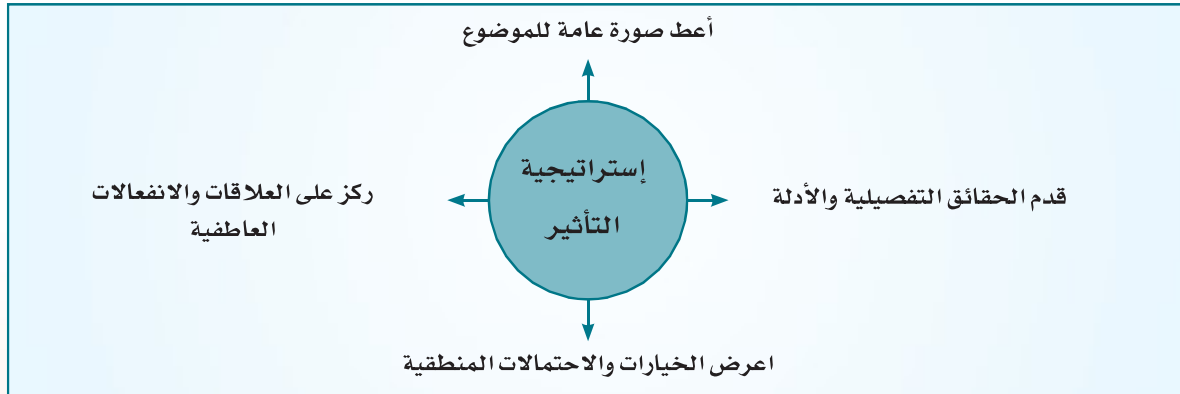
٦ كيف يمكنك أن تؤثر على صديقك وتقنعه بأن يتخلى عن أحد عيوبه الملازمة (التدخين، السهر، الغياب عن المنزل، اليأس، سوء العلاقة بالآخرين...) إذا علمت أن نمطه الإدراكي:

شعوري	سمعي	بصري
أعرض عليه صورة رجل شاحب الوجه ضعيف البنية بسبب السهر	أسمع صديقي أصواتا مربعة مخيفة لشخص يتأخر عن المنزل وقد تعرض للاختطاف	أعرض عليه صوراً كرنات من البشر . وقد أعطيها التدخين

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

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

٨ أربع إستراتيجيات للتأثير. متى يمكن استخدام كل منها؟ متى يمكنك الجمع بينها؟



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

العبارة	الإجراءات
يدمر الصحة. رائحة مقززة. موت محقق... <b>ينغص الحياة</b> <b>تعيش ميتاً... يحرق المال... يشبط الطاقات</b>	استخدم ألفاظاً جذابة تخاطب العاطفة
أنت أعز أصدقائي. إنني أحبك في الله. أنا حريص على مصلحتك. <b>أنتم فلذات أكبادي... مالك روحي... عشق فؤادي</b>	عبر عن العلاقة الأخوية بينكما
ارو قصة محزنة لأحد المدخنين: <b>كان شاباً يافعا لم يكمل من العمر الثلاثون سنة، كان محرقاً في</b> <b>التدخين ولكن عمره تفانى كما يتفانى الدخان وتوفي</b>	وظف القصص والأمثلة الواقعية
إن المدخن كمن يسعى لحتفه بنفسه، لو أن شخصاً يحرق كل يوم خمسة ريالات أتراه عاقلاً أم مجنوناً؟ <b>كان محرقاً في السجائر</b>	استخدم التشبيهات والاستعارات

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

النص	تحليل أساليب الإقناع
«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: ﴿أَمْ لَمْ يَبْنَأْ بِمَا فِي صُحُفِ مُوسَىٰ (٣٣) وَإِبْرَاهِيمَ الَّذِي وَفَّىٰ (٣٧) أَلَا نَزِرُ وَازِرَةٌ وِزْرَ أُخْرَىٰ (٣٨)﴾ <sup>(١)</sup> ، فقال عبيدالله: دعوه فإنه رجل لُقن حجته».	<b>استخدم الدليل القرآني</b>
«أقول لرجال الأمن الشجعان: إن أولاد شهدائكم أبناؤنا 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 يتيماً سقط والده في معركة الحق ضد الباطل».	<b>العبارة العاطفية</b>



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 و باركها بمن عليها وما عليها ، فقد أرسل بها الرسل و الأنبياء مبشرين و منذرين لكي تعلق كلمة الحق ، و تزهق كلمة الباطل فنور الله لا يطفئه ظلام ولقد جعل الله له بيوتا في الأرض فبيوته هي المساجد وحبذا المسجد الحرام - الكعبة - فلقد باركه وبارك ما حوله فهو ينبير العالم كله ، بل للكون كله ، فمن نوره ومن نور الإسلام تكاد أن تكون الأرض قمرا منيرا أو سراجا يضيئ الكون كله بالحق و الإيمان



١٢ دراسة حالة.

التعليق:

❖ قارن استعارة كل من المدير والموظف.

**المدير شبه المدرسة بالغاية**  
**الموظف شبهها بجسد الإنسان**

❖ لماذا كسب الموظف الجولة في الإقناع؟

**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 والتذمر 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 استئصاله 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 الحقيقية في بتره واستئصاله... أيد الموظفون رأي زميلهم، وبذلك لم ينجح المدير في إقناعهم بضرورة التغيير.

٣٣ 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: يفند التهم، ويبرر موقف المتهم، ويطالب بالعدل.
- ✓ القاضي: يستمع لحجج المدعي العام، والمحامي، ثم يصدر الحكم.

حجج المدعي العام	حجج المحامي
شاب متمرد على القانون	مسؤولية الشاب تتعلق بالدولة
شاب ترك المدرسة	لو كانت المدرسة أسرة ما تركها
شاب يرتاد المقاهي	ينبغي مراقبة المقاهي و إصلاحها
شاب يتسكع في الشوارع	يجب أن ترعاه الدولة



٣٤ الأيدي العاملة السعودية

دائمًا 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 المباني...

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	ربما يتمرد الأجنبي الذي يمارس المهن الصغرى ، فماذا يحدث ؟	تفرغ السعوديين للأعمال المبدعة
ذات المستوى العالي	لمن تترك المهن التي تحتاج إلى جهد أقل و ذكاء أدنى وفي المجتمع من يصلح لها	يتحول السعوديون إلى خبراء في المجالات المتنوعة



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

التعليق:	عَمَرُ الَّذِي فَاقَ الْمُلُوكَ وَالزَّهَادَ!
	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
	جئت بهم إليه، أو جئت 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.
	بذّ الملوك وهو زاهد، وبذّ 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، ويجيء الدين والدنيا معاً، ويقوم العدل والقدرة على سنة
	واحدة، فيتساوى هذا الكل المتناقض، فيعتدل، فيتزن، فيطرّد 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 تتعرّف 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، مرسلة في التاريخ،
	صارخة في الدنيا، مؤدّنة بين الناس أذان الملائكة، فكانت سيرة النبي ﷺ التي أعجزت
	الخلق هي العظمة الأولى، ثم تكررت في عمر الذي بلغ سنّة صاحبه.

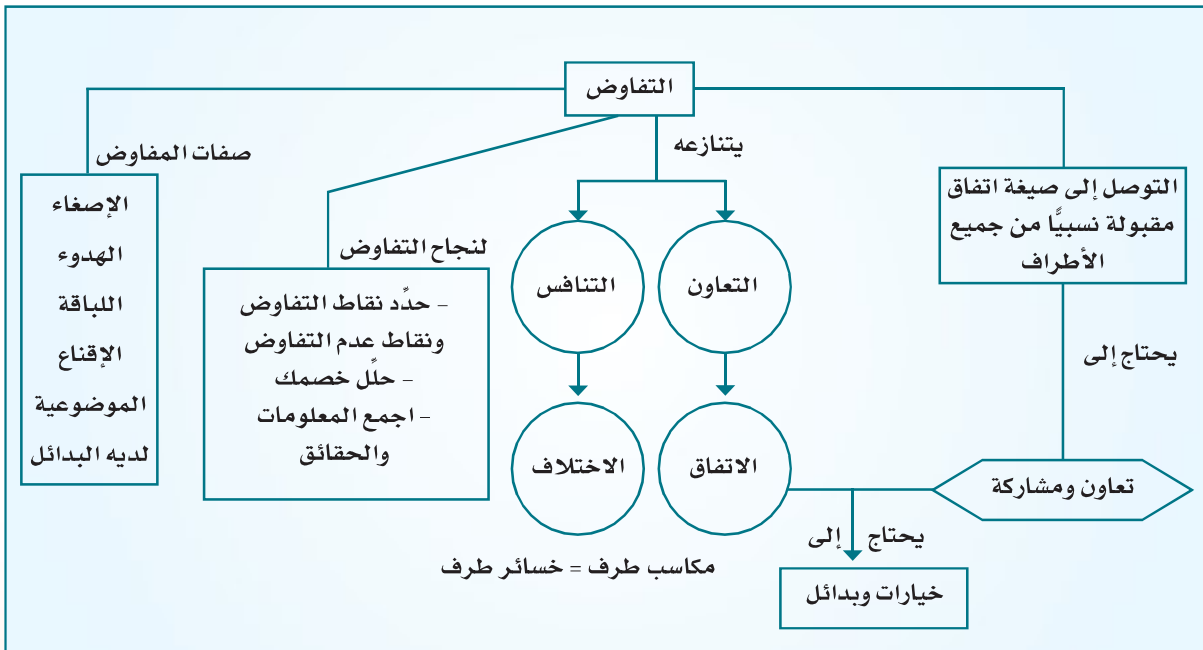


استخدم دلالة الصور الآتية لتقديم استعارات وتشبيهات لإيصال أفكارك. ثم أسمع زملاءك ما كتبت:



النص	الموضوع (الفكرة)	
.....	.....	
.....	.....	
النص	الموضوع (الفكرة)	
.....	.....	
.....	.....	

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



مكاسب طرف : لديه إقناع ، ولباقة ، وهدوء ، وخيارات  
خسائر طرف : ضعيف الإقناع ، بعيد عن الموضوعية

## كفاية التواصل الشفهي

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.

١- مشروعا تجاريا


٢- مشروعا عمرانيا

٣- مشروعا زراعيا

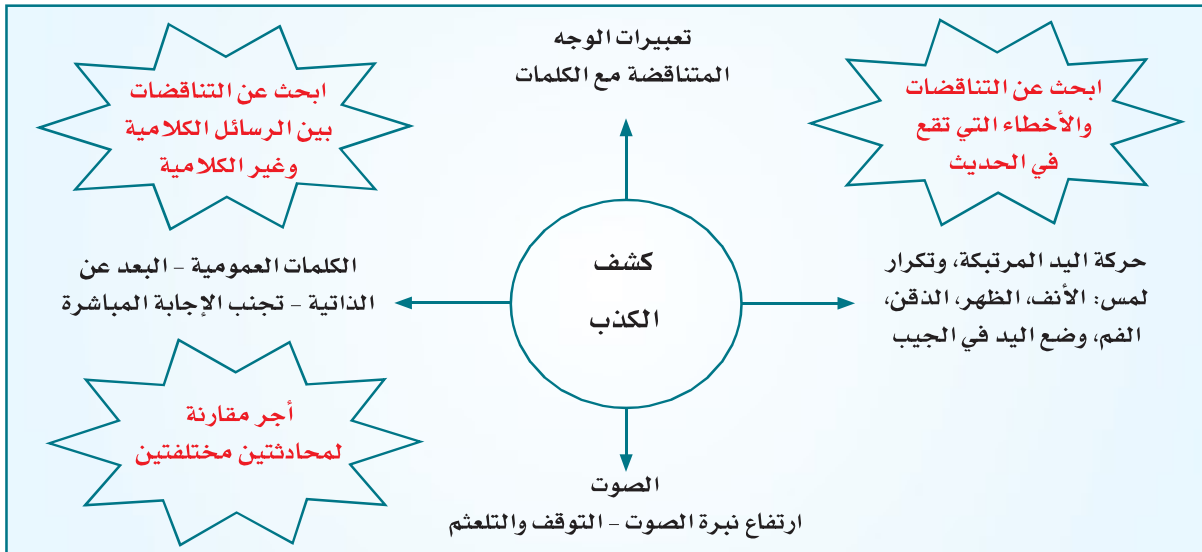
٤- مشروعا صناعيا

٥- مشروعا تربويا

٦- مشروعا حيوانيا



١٩ إستراتيجيات كشف الكذب والخداع:



٢٠ تمثيل الدور:

يقوم عدد من الطلاب بسرد أحداث وحكايات وأخبار.. (بعضها صحيحة، وبعضها كاذبة)، وعلى بقية 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
تأخر عن الحضور على مكان اللقاء فاعتذر بأنه نسي ، فأخذ يسوق الحجج ويكثر الحلف ، و يتلعثم نسي ، فأخذ يسوق الحجج ويكثر الحلف ، و يتلعثم	استخدام القسم المتلعثم - كان يتلعثم وغير مقنع
طالب تأخر في الامتحان ، وطلب الإعادة لأنه كان مريضاً مسافراً مع أهله	ارتفاعاً درجة حرارتي إلى ( ٤١ ) - سافرات مع أهلي إلى بلاد عسير
دخل البيت يرتدي الملابس الرياضية وكان يفرق من شدة التعرق وقال أنه كان يذاكر مع أصدقائه	ارتدائه للملابس الرياضية وكرة القدم في يديه

٣٣ 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 ومراميها 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: التأثير المتراكم والتكرار، إلا أن التكرار في بعض الأحيان قد يسبب الضيق والملل، ويتطلب ذلك أن يكون التكرار مع التنوع. 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، وحثّ 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: ﴿وَجَعَلْنَا مِنَ الْمَاءِ كُلَّ شَيْءٍ حَيٍّ﴾ [الأنبياء: ٣٠] فهو منحة كبرى وهبة عظيمة، يجب على الإنسان حفظها، وتجنب هدرها، والحذر من السرف فيها، ولو في الطاعات والمباحات، فقد كان النبي ﷺ يتوضأ بالمد، ويغتسل بالصاع إلى خمسة أمداد.</p>	<p>الادعاء: التكرار مع التنوع يساعد على تغيير السلوك. الحجة: عند تكرار ترشيد استهلاك الماء في كل لوحة إعلانية، وحثّ خطيب الجمعة الناس على عدم الإسراف في الماء؛ فإن الناس ستدرك أن الماء نعمة عظيمة.</p>	



## كفاية التواصل الشفهي

النقض	الحجج	النص
<p>هناك من الشعراء وإن كانوا قلة لم يكتسبوا بشعرهم ولم يقولوا ما لا ينبغي أن يقال مثل: المتنبي، و زهير وغيرهما</p>	<p><b>الادعاء:</b> ينطوي الشعر العربي على عيوب نسقية خطيرة، فهو الذي أسس لثقافة الكذب والنفاق وصناعة الممدوح.</p> <p><b>الحجة:</b> 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 جدًا.. 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 نموذجًا سلوكيًا ثقافيًا، يعاد إنتاجه، مما ربى صورة الأوحد (الممدوح).</p> <p>ولا ريب أن الاختراع الشعري الأخطر في لعبة المادح والممدوح قد جلبت معها منظومة من القيم النسقية، انغrust مع مرور الزمن لتشكّل صورة للعلاقة الاجتماعية فيما بين فئات المجتمع، من ثقافة المديح التي تقوم أول ما تقوم على الكذب، مع قبول الأطراف كلها من ممدوح ومدح ومن الوسط الثقافي المزامن واللاحق لها، كلهم قبلوا ويقبلون لعبة (التكاذب) والمنافقة، ودخلوا مشاركين في هذه اللعبة، استمتعوا بها حتى صارت ديدنًا ثقافيًا واجتماعيًا مطلوبًا ومنتظرًا.</p> <p>عبدالله الغدامي، 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 موقفًا متناقضًا.

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

### جدول الملاحظة والتقويم

صمّم جدولاً كالآتي، 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							

٣٢ 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 تواصل حي حضرته شخصياً)

بيانات				
اسم البرنامج ..... المحطة الإذاعية أو التلفزيونية: .....				
موضوع النقاش: .....				
أسماء المتحاورين: .....				
مقدم البرنامج: .....				
ادعاءات قوية	حجج وبراهين قوية	ادعاءات غير مقبولة	حجج وبراهين ضعيفة	نقض البراهين الضعيفة

٣٣ أنت مدير العلاقات العامة في إحدى المستشفيات الأهلية، لقد رأيت أن تلقي محاضرة تعريفية بخدمات المستشفى وإمكاناته، إنك تعتقد أن هذه المحاضرة ستجلب الكثير من الكفاءات الطبية، والعديد من العلماء، وقد وجهت الدعوة إلى عدد من الأطباء، وجمع من المواطنين، وها هم قد حضروا، فماذا ستقول؟ (دوّن هنا رؤوس أقلام فقط من محاضرتك، ورتب أفكارك، ثم ألق كلمتك أمام زملائك).

هذا مستشفى بني وجهد ثم انتدب إليه أحسن الأطباء يتكون من عدة طوابق ...  
 خصص كل طابق لتخصيص أو أكثر  
 أعدت للمرض غرف للنوم بعد إجراء العمليات الجراحية  
 الأسعار في المستشفى ليست مرهقة  
 الرواتب لجميع العاملين في المستشفى ذات سقف عال تجعل الموظف يعيش حياة  
 كريمة  
 النظافة و الجمال و الأناقة و الخدمة المتميزة ذات مستوى راق  
 هناك تعويضات و حوافز لمن يستحقها من العاملين و المرضى



٢٤ في حدود خمس دقائق، قَدِّم 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 و مسؤوليته في التأخر الدراسي
معلم الطالب و الإثارة و المرشد التعليمي مسؤولون عن التأخر	المدرسة و مسؤوليته في التأخر الدراسي ...
الرغبة في طلب العلم وجودها و عدمها و اثرها في الطالب	الطالب و مسؤوليته في التأخر الدراسي ..



بطاقة ملاحظة

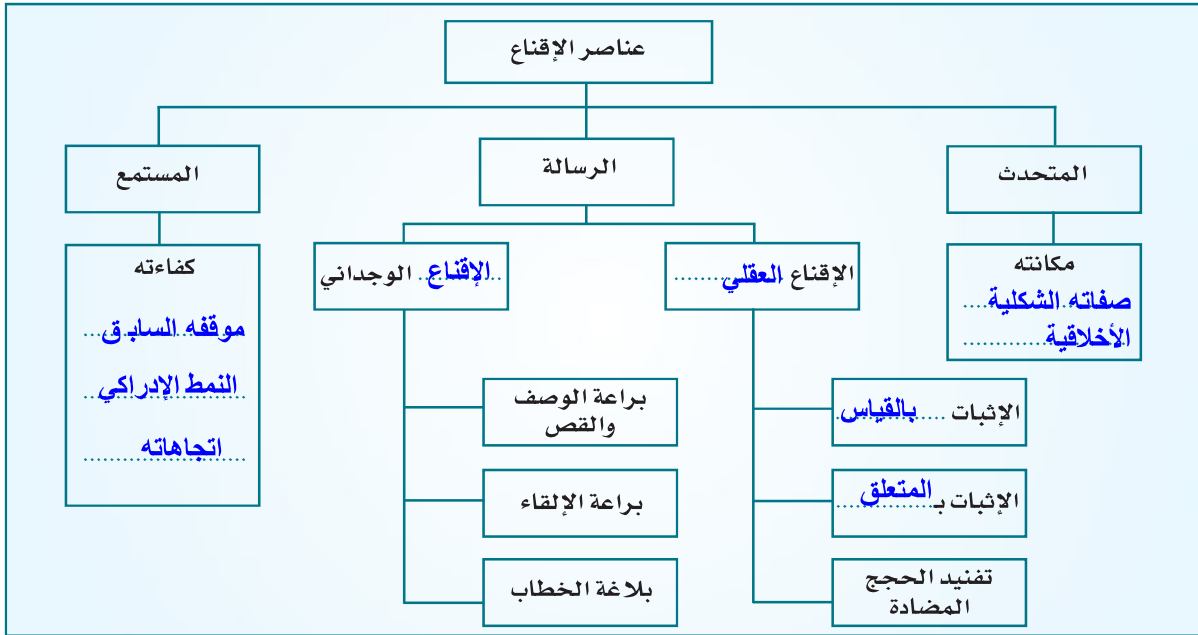
م	اسم المحاضر	الدقة العلمية	وضوح العرض	أساليب الإقناع
١				
٢				
٣				
٤				
٥				



## نشاطات الغلق والتلخيص



استكمل مكونات الشكل الآتي؛ لتلخص العناصر الأساسية للتواصل الإقناعي:



رتب أنواع الأدلة الآتية بحسب قوتها الإقناعية:

- ✓ الاستشهاد بالآيات القرآنية والأحاديث النبوية.
- ✓ أقوال العلماء والمؤلفين في الموضوع. ١
- ✓ أقوال الشهود الذين رأوا أو جربوا بأنفسهم. ٤
- ✓ إمكانية التأكد بالتجريب العلمي. ٢
- ✓ ربط الأسباب بالنتائج ربطاً عقلياً. ٣
- ✓ الصور التلفازية الحية. ٥

من أساليب الإثبات المنطقي:

- ✓ التعليل
- ✓ التعميم
- ✓ التجزيء
- ✓ القياس



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

المستمع	المتحدث	الخصائص
لديه كفاءة علمية لكي ينقد	يجب أن يكتلك جوامع الموضوع	كفاءته العلمية
مكانة لا بأس بها	كلما ارتفعت مكانته زاد تأثيره	مكانته الاجتماعية
لا بأس بها	كلما كان حسن انجذب إليه الناس	صفاته الشكلية والأخلاقية
مؤيد أو معارض	يملك الكفاءة العلمية	موقفه من الموضوع
يجب أن يكون عال جداً	يملك نمط إدراكي عال	نمطه الإدراكي

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			
٢			
٣			

## اختبار بعدي



أولاً: منطوية الرسالة:

ستقدم محاضرة عامة عن (مهارات التواصل الناجح) فكيف ستثبت القضايا الآتية؟		
المثال	نوع الإثبات	القضية
الأطباء المهرة الذين يعالجون مرضاهم بالأسلوب العلمي و المنطقي	التعليل بالأسباب	الناجحون في الحياة هم الناجحون في التواصل
استخدام بعض الفقهاء الوقائع التي تتفق في العلل للاستدلال	القياس	يمكن للناس جميعاً أن يتعلموا فن التواصل الناجح
الخطيب البارع المفوه الذي يكثر من التشبيهات البلاغية بأنواعها	المقارنة (التشبيه)	تأثر الناس بالكلمات
علماء الرياضيات الذين يكتشفون قانونا رياضيا	التعميم	أثر شخصية المتحدث في نجاح التواصل

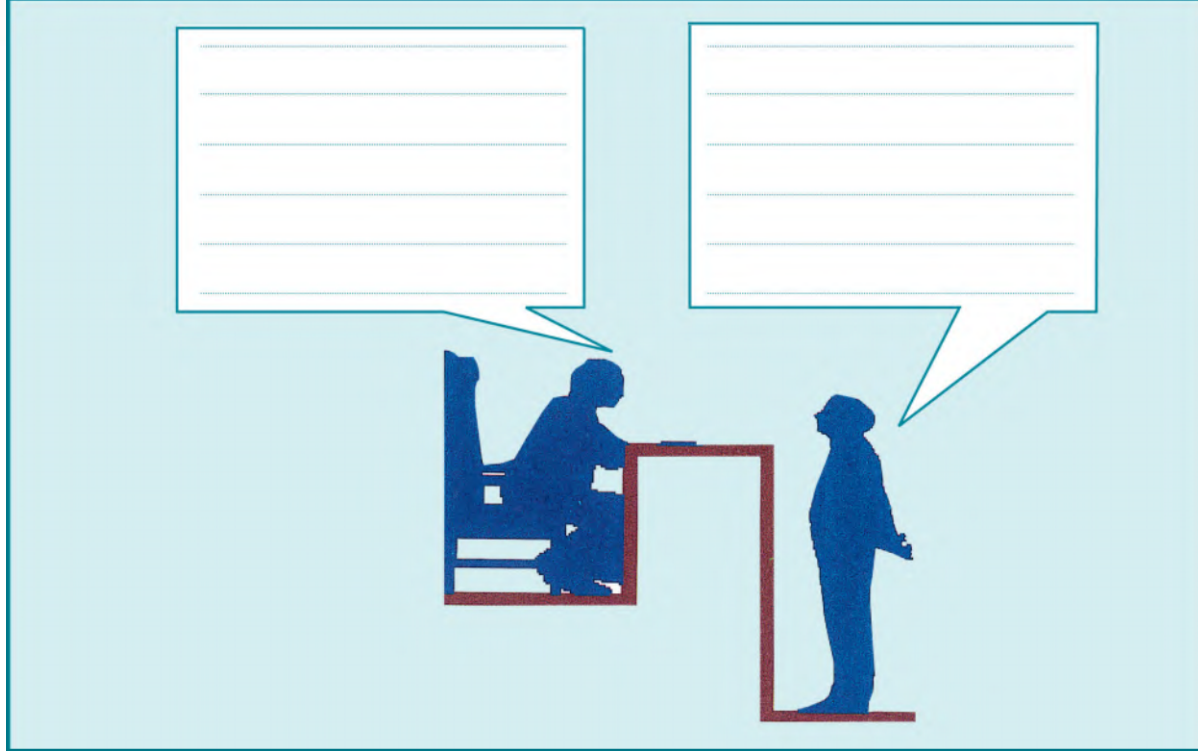
ثانياً: أنماط الآخرين من كلامهم:

الألفاظ الدالة	النمط	النص
نبضات منعشة ، ابتسم برضا يد تمر على قلبه	وجداني	أصبح وعيه دامياً، يتحسس جسده بيديه، فترتعث 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 يبدأ تمرُّ على قلبه فتهدده بالإيقاعات الساخنة... من قصة قصيرة بعنوان (لوحة الحب) للقااص السعودي: ناصر الحجيلان
ضحك ، أظهرها ، راحت تتحدث	سمعي	... ضحك بصوت مخملي، وأظهر لها حسن الموقف! راحت تتحدث عن ذاتها، عن تصاميم ملابسها وأحذيتها وآخر تسريحات شعرها، تحدثت عن أحدث مجلة أزياء، وعن أجمل لقاء فني اطلعت عليه، كان منشغلاً عنها، كأنه لا يسمعها... من قصة قصيرة بعنوان (إليك بعض أنحائي) للقااص السعودي: خالد أحمد اليوسف
الضوء الفسفوري ، سفرة الصحراء	بصري	عشرون عاماً وهي تشرب الضوء الفسفوري النابع من القمر.. عشرون عاماً وصفرة الصحراء تنسكب في عينيها السوداءوين، فتفجر فيهما سحراً وضياء وجاذبية.. الجبال قلاع قائمة نابته في الصحراء يحتضنها صمت جنازتي.. (والخدور) السوداء تبدو كشامات بارزة في ذراع قمحية... (غزالة من الصحراء) للقااص السعودي: عبدالله أحمد باقازي



## 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، قوّم 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:

.....

.....





(احجب الإجابة، ثم اقرأ):

## المادة التعليمية



التواصل الإقناعي	
إقناعي	<p>التواصل: كل حدث كلامي شفهي يدور بين شخصين، أو بين فرد ومجموعة صغيرة، وجهاً لوجه. ولكل حدث تواصلي هدف معين، كالتعليم، أو التأثير، أو المساعدة، أو التسلية... والتواصل الإقناعي: حدث كلامي يهدف إلى التأثير في اتجاهات الآخرين، وتغيير سلوكهم، وتعديل أفكارهم - برضا واختيار - لتكون موافقة لما يتبناه المتحدث ويدعو إليه. فالمتحدث (مقنع) إذا نجح في إحداث التأثير والتغيير. والمستمع (مقنع) إذا تقبل ما يدعو إليه المتحدث عن رضا واختيار. والتواصل (.....) إذا كان هدفه التأثير في الآخرين وتغيير سلوكهم أو أفكارهم.</p>
الرسالة	<p>الأسباب التي تدعونا إلى الاقتناع بفكرة معينة، أو عرض معين، ليست دائماً واحدة، ففي بعض الأحيان نقتنع بسبب منطقية 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. ويزداد الإقناع قوة وتأثيراً كلما كان التضافر قوياً بين هذه الأطراف الثلاثة:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ منطقية ..... وقوة الحجة.</li> <li>❖ طبيعة المستمع وتفضيلاته.</li> <li>❖ شخصية ..... ومكانته.</li> </ul>
المتحدث	<p>دعنا نبدأ الحديث عن شخصية المتحدث، وأثرها في التواصل الإقناعي. ويهمننا من شخصية المتحدث هنا ثلاثة جوانب:</p> <p>1- مكانته: أي علاقته بالموضوع وكفاءته في هذا المجال، وشهرته فيه. 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 تصدّر للحديث عن الهندسة المعمارية، فكيف ستكون مصداقيته؟ وما مدى اقتناع الناس بحديثه؟ إنه باختصار سيتعرض للنقد الشديد، ولن يقتنع به أحد. وهذا يعني أنه كلما كان ..... خبيراً في الموضوع مشهوداً له بالكفاءة فيه - كان أكثر مصداقية وإقناعاً.</p>

<p>صفاته</p>	<p>٢- صفاته: الشكلية والأخلاقية:</p> <p>يتعلق الجانب الشكلي بالجاذبية والتأثير البصري، فالناس مفطورون على حب الجمال في المظهر والملبس والصورة، ولو أن شخصاً أشعث أغيررث الثياب سيئ المظهر تحدث في ملأ من الناس لاحتقرته الأعين ومالت عنه القلوب.</p> <p>أما الجانب الأخلاقي فيتعلق بسمعة المتحدث الاجتماعية وما يتحلى به من الصفات كالصدق والأمانة وحب الخير والسعي للإصلاح.</p> <p>لقد اشتهر الرسول ﷺ قبل البعثة بأنه (الصادق الأمين)؛ ولذلك تقبل الناس دعوته واقتنعوا بها، لأنهم يعلمون أن الصادق الأمين لا يمكن أن يكذب.</p> <p>والخلاصة: أن اقتناع الناس بما يقوله المتحدث يتأثر كثيراً بجاذبية المتحدث و..... الأخلاقية.</p> <p>٣- مهاراته الاتصالية: فيما يتعلق بالجوانب الآتية:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ بلاغة الخطاب الشفهي: انتقاء المفردات الأكثر دقة وتأثيراً، واستخدام المجازات والصور والتشبيهات البلاغية التي تقرب الفهم وترفع مستوى التأثير، والتنظيم المنطقي للرسالة اللغوية.</li> <li>❖ التأثير الصوتي: جودة الصوت وجهارته، سلامة الوقفات، والنبر والتنغيم، وتجسيد العواطف والانفعالات.</li> <li>❖ اللغة غير اللفظية: تعبيرات الوجه، الإشارات والإيماءات، الحركة الجسدية، والمسافة.</li> </ul> <p>وكلما كان المتحدث متمكناً من هذه المهارات كان حديثه (أكثر، أقل) إقناعاً.</p>
<p>أكثر</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:</p> <p>أ- الإثبات المنطقي: أي استخدام التعديلات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة، ومن ذلك:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ التعليل بالأسباب: مبتدئاً بالأسباب، ثم النتائج أو العكس.</li> <li>❖ التعميم: ذكر حكم عام ينطبق على الحالة المقصودة وغيرها، ثم تطبيقه على الحالة.</li> <li>❖ التجزيء: البدء بذكر الحالة وبيان حكمها، ثم تعميم الحكم على كل ما شابهها.</li> <li>❖ المقارنة: بيان أوجه الشبه أو الاختلاف بين الحالة المقصودة بالحديث وحالة أخرى ترتبط معها بعلاقة معينة.</li> <li>❖ القياس: نقل الحكم المتفق عليه في حالة معينة إلى حالة تشبهها.</li> </ul> <p>فالتعليل والتعميم والتجزيء والمقارنة والقياس كلها أساليب تستخدم للإثبات .....</p>

المنطقي



<p>التمثيل</p>	<p>ب- <b>الإثبات بالأدلة:</b> أدلة شرعية، أدلة من الواقع المُشاهد أو الأحداث الجارية، الاستدلال بأقوال العلماء أو المشاهير في المجال، الاستدلال بالتمثيل...  <b>اقرأ الفقرة الآتية:</b>  العالم في أذهاننا هو غير العالم الحقيقي الذي نعيش فيه؛ لأن الذي في أذهاننا عالم محدود مختصر، لا يمثل الواقع تمامًا. انظر مثلاً إلى أحد أصدقائك المقربين، إنك ربما تراه من أفضل الناس خلقاً، وأحسنهم معشراً، وأجملهم مظهرًا، بينما هو في نظر شخص آخر صعب الطباع سيئ المعشر قبيح المظهر.  في الفقرة السابقة يريد المتحدث أن يثبت قضية، هي أن رؤيتنا للعالم لا تمثله تمثيلاً صحيحاً، واستشهد على ذلك بنوع من أنواع الأدلة هو الاستدلال ب.....</p>
<p>حجج الإثبات</p>	<p>وفي جانب تفنيد (<b>الحجج المضادة</b>) فإن المتحدث عادة ما يبدأ بعرض حجج الإثبات، حتى إذا اطمأن إليها، أخذ يعرض الحجج المضادة ويفندها واحدة واحدة، متبعاً عدداً من الأساليب، منها:  ❖ 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 ومراميها المبطنة، والتحذير منها.  ❖ الاستشهاد بأدلة أو وقائع وأحداث تبين زيفها وتكشف كذبها.  ويجب أن ينتبه المتحدث إلى أن اللجوء إلى التسفيه والسخرية، واستخدام العبارات الوصفية السيئة لا تخدم حجته، بل تضعفها.  كما يجب أن ينتبه إلى أن البدء بذكر الحجج المضادة ربما يؤدي إلى قبولها بحكم أسبقيتها الترتيبية؛ ولذلك فإن المتحدثين البارعين يبدؤون أولاً بعرض .....</p>
<p>اتجاهاته / الإدراكي</p>	<p>أما العنصر الثالث في عملية التواصل الإقناعي فهو (المستمع)، وفي هذا الجانب على المتحدث أن يراعي ما يأتي:  ❖ <b>كفاءة المستمع:</b>  أي خبرته بموضوع الحديث، ودرجة تمكنه منه. فمن السهولة أن تقنع المختصين في مجال معين إذا تحريت الدقة العلمية، أما غير المختصين فالدقة وحدها لا تكفي.  ❖ <b>اتجاهات المستمع:</b>  أي موقفه المسبق من موضوع الحديث. فلو كنت مثلاً تكره علم الفيزياء فإنه سيصعب على أي أحد أن يقنعك بالتخصص الجامعي فيه.  ❖ <b>النمط الإدراكي للمستمع:</b>  أي الحاسة التي يستقبل بها ما حوله بصورة أفضل.  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><b>الحواس منافذ الإدراك:</b></p> <p>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>البصري</p>	<p><b>النمط البصري</b> 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).  <b>أما النمط السمعي</b> فغالباً ما تكون عباراته من مثل (صوت، سمع، نغمات، رنين، صراخ، قال، كلام، إنصات، سؤال، إجابة...).</p> <p>وتكثر في عبارات النمط الحسي ألفاظ من مثل: (شعور، إحساس، ألم، خشن، صلب، ناعم، حاد، سرور، حار، بارد، ضيق، خوف...).</p> <p>اقرأ الأبيات الآتية، وحاول أن تحدد النمط الإدراكي للشاعر:</p> <table border="0" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>أرأيت أحلام الطفولة</td> <td>تختفي خلف النجوم</td> </tr> <tr> <td>أم أبصرت عينك أشب</td> <td>أح 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، عينك، أشباح، الغيوم، الدجى، تلمحين، المشاهد، أظلالها، ناظريك) هي ألفاظ تنتمي إلى النمط .....</p>	أرأيت أحلام الطفولة	تختفي خلف النجوم	أم أبصرت عينك أشب	أح 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 عينك أشب	أح 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>شعوري</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.</p> <p>في دعاية لنوع من المفروشات المنزلية كانت الدعاية تركز على الجوانب الآتية:</p> <p>❖ المظهر الجمالي، وتناسق الألوان، والفضامة التي يضيفها على المنزل.</p> <p>(نمط.....)</p> <p>❖ أحاديث الناس عن منزل كان يحتوي على هذا النوع من المفروشات، وأعجابهم به، ورغبتهم في محاكاته.</p> <p>(نمط سمعي)</p> <p>❖ الشعور بالراحة والبهجة والفخر بوجود هذا النوع من المفروشات في منزلك.</p> <p>(نمط.....)</p>										