



- قررت وزارة التعليم تدريس
- هذا الكتاب وطبعه على نفقتها

القراءة والتواصل

اللفوي

المستوى الرابع
المسار الأدبي ومدارس تحفيظ القرآن الكريم
النظام الفصلي للتعليم الثانوي
كتاب المادة العلمية

قام بالتأليف والمراجعة
فريق من المتخصصين

طبعة
١٤٣٨ - ١٤٣٩ هـ
٢٠١٧ - ٢٠١٨ م

يوزع مجاناً ولا يباع

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

وزارة التعليم

القراءة والتواصل اللغوي (٢) المستوى الرابع، النظام الفصلي للتعليم الثانوي - المسار الأدبي وتحفيظ القرآن الكريم (كتاب المادة العلمية). / وزارة التعليم - الرياض، ١٤٣٧ هـ

٧٠ ص ٥، ٢١٨٢٥ سم

ردمك : ١ - ٢٢٢ - ٠١٧ - ٦٠٣ - ٩٧٨

١ - القراءة - كتب دراسية ٢ - اللغة العربية - كتب دراسية

٣ - التعليم الثانوي - السعودية - كتب دراسية أ. العنوان

١٤٣٧ / ٤٦٨

ديوي ٤١٨، ٦٠٧١٢

رقم الإيداع : ١٤٣٧ / ٤٦٨

ردمك : ١ - ٢٢٢ - ٠١٧ - ٦٠٣ - ٩٧٨

لهذا المقرر قيمة مهمة وفائدة كبيرة فلنحافظ عليه، ولنجعل نظافته تشهد على حسن سلوكنا معه.

إذا لم نحفظ بهذا المقرر في مكتبتنا الخاصة في آخر العام للاستفادة، فلنجعل مكتبة مدرستنا تحتفظ به.

وزارة التعليم

www.moe.gov.sa

قسم اللغة العربية

arabic.cur@moe.gov.sa

حقوق الطبع والنشر محفوظة لوزارة التعليم - المملكة العربية السعودية

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، نبينا محمد وعلى آله وصحابه أجمعين..

ها أنت عزيزي المتعلم تعيش أجواء جديدة في تعلّم اللغة العربية في المرحلة الثانوية، فبعد أن أنهيت دراستك في المستويين الأول والثاني متدربا فيهما على بعض مهارات: النحو، والقراءة، والاتصال الكتابي، والتواصل الشفهي، ثم انتقلت بعدهما إلى المستوى الثالث (المسار الأدبي) وتدرّبت فيه على بعض مهارات: القراءة والاتصال الكتابي من خلال مقرر القراءة والتواصل اللغوي (١)، تتدرب بعدها في المستوى الرابع (المسار الأدبي) على بعض مهارات: القراءة والتواصل الشفهي بصورة مستقلة مركزة وبأسلوب تعليمي مماثل لما كان في المستويات الثلاثة السابقة.

ويتجسد مقرر القراءة والتواصل اللغوي (٢) في صفوف (المسار الأدبي) في المرحلة الثانوية في كتابين: كتاب التطبيقات وكتاب المادة العلمية.

فكتاب التطبيقات ميدان تمارس فيه المهارات اللغوية ومهارات الفهم والنقد والتفكير؛ لإكسابك القدرة اللغوية المطلوبة والثقافة الواعية باللغة وقضاياها وفنونها المختلفة.

وكتاب المادة العلمية يتضمن مادة علمية صرفة في المجالات اللغوية المستهدفة، تبني في ضوءها النشاطات التعليمية الموجودة في (كتاب التطبيقات)؛ فهو مجموعة مراجع في كتاب واحد، فكل ما تحتاج إليه لتنفيذ النشاطات الموجودة في (كتاب التطبيقات) تجدها في هذا الكتاب، فعندما تعود إليه تكون كمن رجع إلى مجموعة من المصادر والمراجع في القراءة والاتصال الكتابي، دون أن يغني ذلك عن الرجوع إلى مصادر التعلّم الأخرى ولا سيما التقني منها.

ويتوقع أن يكون كل كتاب مكملًا للآخر، فالمعلومات والمعارف والمفاهيم التي تقدم في (كتاب المادة العلمية) يجري التطبيق عليها في (كتاب التطبيقات)، والتدريبات الموجودة في (كتاب التطبيقات) تحتاج إلى دليل مساعد ومعلومات تعين على تنفيذها، وهي موجودة في (كتاب المادة العلمية). إذاً فكل من الكتابين أهميته الخاصة، ولا يمكن أن يكون وجود أحدهما نوعاً من الترف أو زيادة في العبء.

ويتكوّن كل من الكتابين من وحدتين دراسيتين يهدف في كليهما إلى تحقيق مجموعة من الأهداف المتمثلة فيما يلي:

الوحدة الأولى: الوحدة القرائية، وتعنى إجمالاً بالقدرة على توظيف إستراتيجيات مختلفة للقراءة باختلاف نوع المقروء وهدف القراءة، إضافة إلى فهم المقروء وتحليله وتقويمه. وتهدف إلى:

- اختيار الإستراتيجية المناسبة للقراءة بحسب الهدف (القراءة السريعة، القراءة المركّزة للاستذكار، القراءة التحليلية الناقدة)، وبحسب نوع النص (علمي/ شعري/ نثر أدبي/ وظيفي).
 - تحليل البنية المعرفية للنصوص العلمية، والبنية الأسلوبية الجمالية للنصوص الأدبية، وتقويمهما في ضوء معايير موضوعية.
 - فهم عبارة النص المقروء ودلالاته الضمنية وما وراء سطوره.
 - اتباع أساليب داعمة للفهم القرائي، كالتخطيط، وتلخيص الأفكار، ورسم مخطط الموضوع، والتعليق، وإعادة إنتاج دلالة النص.
 - تحليل ألفاظ النص وأفكاره وحججه؛ للوصول إلى أغراض من مثل: معرفة بيئة النص/ زمنه/ شخصية كاتبه/ رؤيته/ موقفه من الموضوع.
 - اتباع إستراتيجية جيدة للدراسة والاستعداد للاختبارات المدرسية وأدائها.
- الوحدة الثانية: وحدة التواصل الشفهي، وتعنى إجمالاً بالقدرة على فهم النصوص المسموعة وتحليلها ونقدها، والقدرة على إنتاج خطاب لغوي شفهي: سليم، منظم، مؤثر، والقدرة على التفاعل اللغوي الاجتماعي (محادثة واستماعاً)، وتهدف إلى:
- إنتاج خطاب لغوي منظم، سليم، مؤثر.
 - استخدام اللغة الفصحى للتعبير عن أفكاره وأغراضه في المواقف اللغوية المختلفة.
 - اتباع إستراتيجيات لغوية وعقلية واتصالية للتأثير على الآخرين وإقناعهم.
 - احترام آداب الحوار والاستماع وآداب الاختلاف في الرأي.
 - مراعاة الأعراف الاجتماعية اللغوية، والظروف المحيطة بالخطاب؛ لإنتاج الخطاب أو فهمه.
 - التلخيص، والاختزال، وتدوين الملحوظات، وتحديد الأفكار الرئيسية، وتوجهات الخطاب المسموع، وأغراضه المعلنة والخفية.
- إضافة إلى أهداف الوحدتين، هناك أهداف مضمنة فيهما تدور حول تنمية التفكير، وذلك بما تضمنته دروس الوحدتين من نشاطات وعمليات وأسئلة. وتتمثل هذه الأهداف فيما يلي:

- اتباع إستراتيجيات مناسبة لتعميق الفهم وتلخيص المعرفة (خرائط المفاهيم، التشجير، العنقدة).
 - التمكن من مهارات التفكير العلمي وحل المشكلات (الملاحظة، التصنيف، التنظيم، التفسير، التنبؤ، فرض الفروض، اختبار الفروض، التعميم).
 - التمكن من مهارات التفكير الناقد (التمييز بين الحقائق والادعاءات، التمييز بين المعلومات المرتبطة بالموضوع وغير المرتبطة به، تحديد مستوى دقة الرواية أو العبارة، تحديد مصداقية مصدر المعلومات، التعرف على الادعاءات والحجج أو المعطيات الغامضة، التعرف على الافتراضات غير المصرح بها، تحري التحيز، تحديد قوة البرهان أو الادعاء، التنبؤ بمتطلبات القرار أو الحل).
 - التمكن من مهارات التفكير الإبداعي: الخيال، الطلاقة، المرونة، الأصالة، التفصيل..
- ومن مجموع أهداف الوجدتين وأهداف مجال تنمية التفكير تتكون أهداف تعليم اللغة العربية في المرحلة الثانوية التي ينتظر من الطالب التمكن منها. ويتمثل أبرزها في التواصل اللغوي الناجح بالعربية الفصحى (حديثاً، واستماعاً، وكتابة، وقراءة) في المواقف اللغوية المناسبة، والمعرفة الواعية بالقواعد النحوية المنظمة لعمليات ضبط أواخر الكلمات المعربة، واستخدام علامات الترقيم والأعراف الكتابية بما يساعد على فهم المكتوب وتنظيمه، وتنمية مهارات فهم النصوص، وتحليلها، وتقويمها باتباع إستراتيجيات مختلفة للقراءة، إضافة إلى تنمية مهارات الدراسة والتعلم الذاتي، وتنمية مهارات التفكير: العلمي، والناقد، والإبداعي.

والله ولي التوفيق.

المؤلفون

كيف تستخدم الكتابين ؟

عزيزي الطالب :



كيف تتعامل مع كتابي مادة القراءة والتواصل اللغوي؟

أنت أمام كتابين يمثلان مادة القراءة والتواصل اللغوي، يهدفان إلى الارتقاء بمستوى تعلمك، وهذان الكتابان هما:

- كتاب (المادة العلمية)، ويشتمل على المحتوى العلمي للمجالات اللغوية التي يستهدفها المنهج في النحو، والقراءة، والاتصال الكتابي، والتواصل الشفهي. وهو بهذه الصفة مرجع علمي متعدد المصادر في المجالات اللغوية المستهدفة.
- كتاب (التطبيقات)، ويشتمل على النشاطات التي تكسبك المهارات اللغوية في القراءة والكتابة والتحدث والاستماع. وهو أشبه ما يكون بدورة تدريبية؛ تستهدف إكسابك القدرة اللغوية المناسبة والثقافة الواعية باللغة وقضاياها وفنونها المختلفة.



العلاقة بين الكتابين:

بين الكتابين علاقة تكاملية وتبادلية؛ فالمحتوى العلمي من المعلومات والمعارف والمفاهيم التي تقدم في كتاب (المادة العلمية) يجري التطبيق عليها في كتاب (التطبيقات)، والنشاطات الموجودة في (كتاب التطبيقات) تحتاج إلى دليل مساعد ومعلومات تعين على تنفيذها وهي موجودة في كتاب (المادة العلمية).



كيف تستخدم الكتابين؟

كتاب (التطبيقات) هو الكتاب المقرر، وأما كتاب (المادة العلمية) فيمثل إضافة تعينك على فهم محتوى كتاب التطبيقات وتنفيذ تدريباته.

دليل الأشكال والرموز المستخدمة في الكتاب

مدخل يصف موضوع الوحدة، ويحفز دافعية الطالب للتعلم، ويثير اهتمامه للمعرفة، وفي الغالب ينتهي بسؤال عام عن الوحدة.



تحديد للدروس التي تتضمنها الوحدة.



وصف محدد لأبرز العناصر التي يتوقع أن يتقنها الطالب بعد دراسته الوحدة.



توجيهات للطالب تعينه على تحقيق أهداف الوحدة بيسر وفعالية.



أسئلة مع إجاباتها تهدف إلى مساعدة الطالب على فهم المادة العلمية وكيفية تطبيقها.



معلومات إضافية تهدف إلى توفير فرص الاستزادة من المعلومات المتعلقة بالدرس دون مطالبة المتعلم بها في التقويم.



المراجع والمصادر التي أخذت منها المادة العلمية للوحدة، ويمكن للطالب العودة إليها للاستزادة منها حول موضوع الوحدة.



الفهرس

الوحدة الثانية

وحدة التواصل الشفهي التواصل الإقناعي

٤١

مدخل
مفهوم التواصل الإقناعي

٤٣

نماذج التأثير

٤٦

عناصر التواصل الإقناعي

٥٤

مهارات الإقناع

٦٨

مراجع الوحدة

الوحدة الأولى

الوحدة القرائية القراءة السريعة

١٣

مدخل
أهمية القراءة السريعة

٢٠

محددات السرعة

٢٢

أنواع القراءة السريعة

٢٧

معوقات سرعة القراءة

٣١

إستراتيجيتان لتسريع
القراءة

٣٦

مراجع الوحدة

الوحدة القرائية

القراءة السريعة

القراءة السريعة لا تعني أن تقرأ بشكل أسرع فقط بل تعني أن تكون قادراً أيضاً على سرعة استيعاب ما تقرأه واستخلاص ما تحتاجه من معارف وعلوم مناسبة من داخل هذا الكم المعلوماتي الهائل المتجدد، إنها الوسيلة التي تمكنك من مسايرة ومتابعة عصر المعلومات والمعرفة، وهي مفتاح لتحقيق نجاحاتك المستقبلية الشخصية والمهنية فما أنواع القراءة السريعة ؟ وما أهدافها ؟ وكيف نطبق إستراتيجياتها ؟

موضوعات الوحدة

أنواع القراءة السريعة

معوقات سرعة القراءة.

إستراتيجيتان لتسريع القراءة.

مدة التنفيذ

ثمانية أسابيع

أهداف الوحدة

هذا الكتاب يعينك على تحقيق أهداف الوحدة، وهي أن:

- تتصفح الكتب، والمقالات، والإنترنت.. بكفاءة عالية.
- تقرأ بسرعات مختلفة (متأنية، بطيئة، سريعة، فائقة السرعة) بحسب الهدف من القراءة، ونوع المقروء.
- تتخلص من المشكلات الست التي تحد من سرعة القراءة.
- تستخدم إستراتيجية (القراءة الذكية = التركيز + القفز) بنجاح.
- تستخدم منظم القراءة للزيادة من سرعة القراءة.
- تقرأ بسرعة تفوق (٣٥٠ ك/د) مع فهم تفصيلات الموضوع.
- تستفيد من أعراف الكتابة لزيادة سرعتك القرائية.
- تستخدم التعليقات، والتلخيصات، ورسوم التذكر لزيادة الفهم والاستيعاب.

تدربت في كتاب اللغة العربية (١) المستوى الأول على خطوات القراءة (أسئلة ما قبل القراءة، القراءة التمهيدية السريعة، الخطوات الخمس للقراءة المركزة، أسئلة ما بعد القراءة، إستراتيجيات التركيز)، وكلها متطلبات أساسية للتمكن من مهارات هذه الوحدة، فحاول مراجعتها، وتطبيقها في دراستك لنصوص هذه الوحدة.

القراءة السريعة ليست مجرد إستراتيجية للقراءة، إنها ضرورة تحتمها مقتضيات العصر والانفجار المعرفي. ما لم تكن قارئاً سريعاً فلن تستطيع متابعة السيل الجارف من المعلومات التي تتزايد كل يوم. إن القضية قضيتك، وأنت الذي ستقرر ما إذا كنت راغباً في تطوير سرعتك القرائية.

القراءة هي عملية تكوين المعنى، ما لم تحصل على المعنى فأنت ومن لم يقرأ سواء. إن القراءة السريعة التي تفوّت المعنى لا قيمة لها. اقرأ سريعاً، واتجه صوب المعنى بكل قواك التركيبية.

ساهم في تكوين مكتبة خاصة للفصل، أحضر كتاباً مختاراً أو مجلة، وأودعها مكتبة الفصل؛ لتكون مادة للتدريب تستفيد منها أنت وزملاؤك.

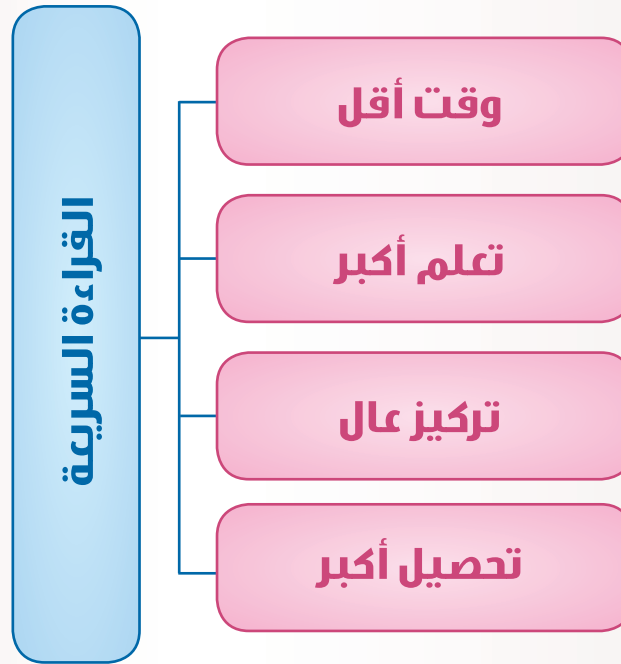
القراءة السريعة مهارة معقدة تحتاج إلى تدريب مكثف، قد لا تفي به الدروس المخصصة لهذه الوحدة، اجعل القضية قضيتك الشخصية، واقتطع (١٥ دقيقة) من كل يوم للتدرب الذاتي على السرعة القرائية.

لو أردنا أن نطلق على العصر الذي نعيشه اسمًا يعبر عن أبرز ما فيه؛ لأسميناه عصر تدفق المعلومات والمعرفة، فالعصر الحالي يشهد ثورة كبرى في وسائل الاتصالات، وتغمرنا فيه وسائل نقل المعرفة بسيل جارف من المعلومات والمعارف المتجددة والمتلاحقة كل يوم وكل ساعة بل وكل ثانية تقريباً. إذن ما الآلة عالية التقنية التي ستساعدنا على استيعاب ذلك الطوفان من المعلومات؟ الإجابة هي لا شيء. لذلك فالسرعة القرائية مطلب أساس، يساعدنا على الاحتفاظ بتوازننا في هذا العصر، فإذا كنا محتفظين بسرعة بدائية في القراءة فسوف نكون عاجزين عن قراءة الحد الأدنى مما تجب علينا قراءته ومتابعته. لكن ذلك يجب أن يتغير، فمهاراتنا الخاصة بالقراءة يجب أن ترتقي ويعاد تصميمها من أجل التعلم ومسايرة العصر.

إن الوسيلة الوحيدة التي تمكننا من متابعة سيل المعلومات الجارف إنما هي سرعة القراءة.

أهمية القراءة السريعة

- إننا في حاجة حقيقية إلى أن نعرف أن القراءة السريعة لم تعد ترفاً، ولكنها أصبحت حاجة ضرورية، أو بمعنى آخر أصبحت إحدى الأدوات والمهارات الأساسية للباحثين عن الاستمرار في التميز والتفوق.
- تمثل القراءة السريعة برنامجاً عقلياً جديداً يحوي نظاماً متكاملًا يقود الفكر الإنساني إلى التدرج والتطور في استيعاب الحركة السريعة للمعرفة ليس مرة واحدة، ولكن لمرات عديدة.
- إنها طريقة تضمن السرعة والجودة في الوقت نفسه، وتضمن إشباع الحاجات المعرفية التاريخية والاقتصادية والسياسية والعلمية والترفيهية في الوقت نفسه.
- إنها برنامج عقلي جديد يحقق السرعة في التهام الكلمات والأسطر والفقرات بصورة تساعد القارئ على مضاعفة مساحة ذاكرته، وتحتاج القراءة السريعة من القارئ الالتزام بالوقت للحصول على نتائج أفضل.
- إنك تصادف في حياتك أوقاتاً كثيرة تعيشها في حالة انتظار داخل أو خارج المنزل أو العمل، ويمكنك استغلال هذه الأوقات لكي تجمع الكثير من المعارف والمعلومات من خلال القراءة السريعة.



ماذا نقصد بالقراءة الفعالة السريعة؟

القراءة السريعة تشمل في مضمونها القراءة الصحيحة، فليس المقصود هو القراءة بشكل أسرع فقط، بل هي القراءة بشكل أذكى. فهي تمزج بين كل المهارات المتبادلة للتركيز والفهم والاسترجاع، فيجب أن تتعلم كيف تكون قارئاً مرناً، وكيف تستوعب أصعب الموضوعات الفنية بشكل أسرع وأسهل.

إن القراءة السريعة تعني:

- الملاحظة السريعة لكل ما يدور حولنا بأقصى كفاءة ممكنة في القراءة والاطلاع.
- السيطرة على حجم الأوراق ومصادر المعرفة حولنا، وتسخيرها لخدمة أهدافنا وسعادتنا.
- التعامل السريع مع المعلومات أثناء تناولها؛ مما يزيد من قوة التأثير في التفاعل مع العقل.
- الفرز السريع للمعلومات واستبعاد ما لا تريده والتركيز على ما تحتاج إليه.
- إدماج عمليات الفهم والتقييم والنقد للمعلومات في مرحلة واحدة بما يتناسب مع ما يفعله الحاسب الذي تجلس أمامه.
- التفاعل مع الواقع والتنبؤ بالمستقبل والاستعداد له من خلال الاستقبال السريع والجيد لكل ما يدور حولك.
- القراءة السريعة تعني أنك تستخدم البرنامج العقلي المتوافق نسبياً مع ما تستخدمه من أجهزة ومعدات وتدفق للمعلومات.

سرعة القراءة ترفع مستوى الاستيعاب



يلازم أغلب المبتدئين في مجال القراءة السريعة شعور بأن مستوى الاستيعاب عندهم قد انخفض، إلا أن هذا الشعور لا يعبر عن الحقيقة، فقد أثبتت الدراسات التي أجريت في هذا الجانب بأن مستوى الاستيعاب يزداد بازدياد سرعة القراءة؛ حيث وُجد أن القراءة السريعة تزيد من الفهم أكثر من القراءة البطيئة بالنسبة لكثير من القراءات كقراءة المقالات على سبيل المثال؛ وذلك لأن القارئ عندما يمارس القراءة السريعة لا يركز على معنى كل كلمة مكتوبة بحد ذاتها، وإنما يبحث عن المعنى الشامل للأفكار والمعلومات، وبالتالي يستخلص المضمون من المكتوب الذي أمامه بصورة أشمل وأسرع. كما أن القراءة السريعة لا تتيح للقارئ الغفلة والسرхан حال القراءة، كما ينشأ هذا عن القراءة البطيئة.

لكن يبقى هذا مرهوناً بتعلم الوسائل الصحيحة للقراءة السريعة، فزيادة سرعة نقل العين بين الكلمات والسطور دون معرفة الطريقة السريعة لذلك سيؤدي حتماً إلى خفض مستوى الاستيعاب، ومن ثم إلى مضاعفة أزمة القراءة عند القارئ، وبالتالي إلى إضعاف ثقته بنفسه وبقدرته على السيطرة على ملكة القراءة.

هل تعد القراءة السريعة أمراً يسيراً؟



إن القراءة السريعة تعد مهارة نفسية حركية، فتعلمها ليس أصعب من لعب التنس أو استخدام لوحة مفاتيح الحاسب الآلي أو الحياكة. فأي شخص لديه الدافع ويستطيع القراءة السليمة بإمكانه أن يتعلم مهارة القراءة السريعة.

كيف تطور سرعة قراءتك؟



هل يمكن لأي شخص أن يزيد من سرعة قراءته بمجرد تعلمه لأساليب القراءة السريعة؟

الإجابة هي نعم، ولا، في الوقت نفسه!

إجابة محيرة. أليست كذلك؟

القراءة السريعة شأنها كشأن الألعاب الرياضية، ككرة القدم على سبيل المثال، لا يستطيع الشخص أن يقرر بأن يتعلم كرة القدم، فيدخل الملعب مباشرة ليجري خلف الكرة ويركلها ويقول بعدها بأنه صار يعرف كيف يلعب كرة القدم. على من يريد تعلم كرة القدم أن يتعلم قواعدها وطرقها، والأهم أن يتمرن بشكل مستمر؛ حتى يجيدها إلى أقصى حد، وأن يستمر في التدريب والمران بعد ذلك؛ ليحافظ على لياقته في مستوى مرتفع، وكذلك القراءة السريعة.

يحتاج المرء في البدء أن يتسلح بالرغبة الصادقة في تطوير سرعة قراءته، وأن يشرع بعد ذلك في تعلم الوسائل والأساليب المتبعة للقراءة السريعة، ومن ثم عليه أن يواصل التدريب على هذه الأساليب الجديدة للقراءة، وأن يصبر على الصعوبات التي ستظهر له في بداية المسيرة، وأن يثابر بعزم. ولكي تصبح قارئاً تتسم بمهارة السرعة وذا مستوى متقدم، فعليك تكريس مقدار معين من الوقت للممارسة والتمرين. فأنت تستطيع أن تتعلم أساسيات القراءة خلال ساعة أو ساعتين، وتستطيع أيضاً في تلك الفترة القصيرة أن تضاعف سرعة قراءتك مع إدراك جيد أو أفضل. لكن ذلك لا يعني أنك ستصبح بارعاً أو قارئاً سريعاً متقدماً المستوى؛ حيث إن الخبرة في أي مجال لا تكتسب في عدة ساعات. إن أدنى فترة تدريب تتراوح ما بين خمس وأربعين دقيقة إلى ساعة يومياً على مدى ستة أسابيع، وبذلك تستطيع أن تحول القراءة السريعة إلى مهارة دائمة. كما ستوفر لك تلك الفترة الصغيرة فوائد كبيرة في مجال حياتك التعليمية. فمن أجل الحصول على أقصى فائدة، يمكنك اختيار مواد متعلقة بدراستك أو تخصصك أو عملك لاستخدامها كمواضيع للتمرين على القراءة.



هل أنت قارئ سريع أو متوسط السرعة أو قارئ بطيء؟

معظم الناس يضعون أنفسهم ضمن مراتب عامة لسرعة القراءة، ومثال ذلك قول «إنني ممن يقرؤون ببطء». وقبل أن تتدرب على مهارة القراءة السريعة، ولكي تتمكن من قياس تقدمك فيما بعد في سرعة القراءة، عليك أولاً أن تحدد السرعة التي تقرأ بها حالياً.

لتحديد معدلات القراءة في المادة التي تقرأها، اتبع الخطوات التالية:

١. ضع علامة على نقطة بداية المادة المقروءة.
٢. تحتاج لحساب دقيق للوقت؛ لذا حدد وقت البدء أو استخدم ساعة إيقاف، وابدأ القراءة.
٣. عندما تنتهي من القراءة حدد وقت الانتهاء، أو سجل الوقت المستغرق في ساعة الإيقاف، ثم قرب به إلى أقرب ربع من الدقيقة، مثلاً إذا كان الوقت المستغرق (٥ دقائق و٣٥ ثانية) فيقرب إلى خمس دقائق ونصف، وإذا كان (٥ دقائق و٥٢ ثانية) فيقرب إلى ست دقائق.. وهكذا.
٤. لحساب متوسط عدد الكلمات في السطر الواحد قم بعد الكلمات في ستة أسطر كاملة، وقسم عدد الكلمات على ستة.
٥. مثال: ٥٤ كلمة في ستة أسطر $9 = 6 \div$ (متوسط عدد الكلمات في السطر الواحد).
٦. لتحصل على متوسط عدد كلمات الصفحة قم بعد الأسطر في صفحة كاملة، ثم اضرب ذلك العدد في متوسط عدد كلمات السطر.
٧. مثال: عدد الأسطر في الصفحة الواحدة ١٦ سطراً $144 = 9 \times$ (متوسط عدد كلمات الصفحة)

٨. لتحديد عدد الكلمات المقروءة قم بعد الصفحات التي قرأتها، واضرب ذلك العدد في متوسط عدد كلمات الصفحة.

٩. مثال: عدد الصفحات المقروءة ٥ صفحات $\times ١٤٤ = ٧٢٠$ كلمة (عدد الكلمات المقروءة)

والآن طبق المعادلة التالية لتحديد سرعتك القرائية:

سرعتك القرائية = عدد الكلمات المقروءة (ك) $\div$ الزمن بالدقيقة (د).

للتطبيق على المثال السابق:

معدل كلمات السطر = (٩ كلمات)

عدد الأسطر في الصفحة = (١٦ سطرا)

عدد الصفحات المقروءة (٥ صفحات)

الزمن (٣ دقائق)

إذن عدد الكلمات المقروءة (ك) $= ٩ \times ١٦ \times ٥ = ٧٢٠$ كلمة.

السرعة $= ٧٢٠ \div ٣ = ٢٤٠$ ك/د

معدل القراءة الجيدة



سرعة القراءة السائدة بين الناس هي ما بين مئتين وثلاث مئة كلمة في الدقيقة، أي بحدود خمس عشرة صفحة من القطع المتوسط لكل عشر دقائق؛ لذا فالمعدل الذي يقل عن مئتي كلمة في الدقيقة يعدُّ معدلاً بطيئاً، وأما ذلك الذي يكون فوق الثلاث مئة كلمة في الدقيقة فيعدُّ مقبولا. لكن سرعة القراءة الجيدة تتراوح ما بين سبع مئة وثمانين مئة كلمة في الدقيقة. علما بأن من يتعلمون طرق وتقنيات القراءة السريعة قد يصلون إلى أكثر من ذلك بكثير.

كيف تقيّم الفهم؟



اسأل نفسك دائما: ما الكم الذي أدركته من المادة التي قرأتها؟ والإدراك هنا لا يعني أنك تستطيع استرجاع كل المعلومات، حيث إن الفهم والاسترجاع مهارتان منفصلتان، فالسؤال: ما الكم الذي فهمته مما قرأت خلال لحظة قراءته؟

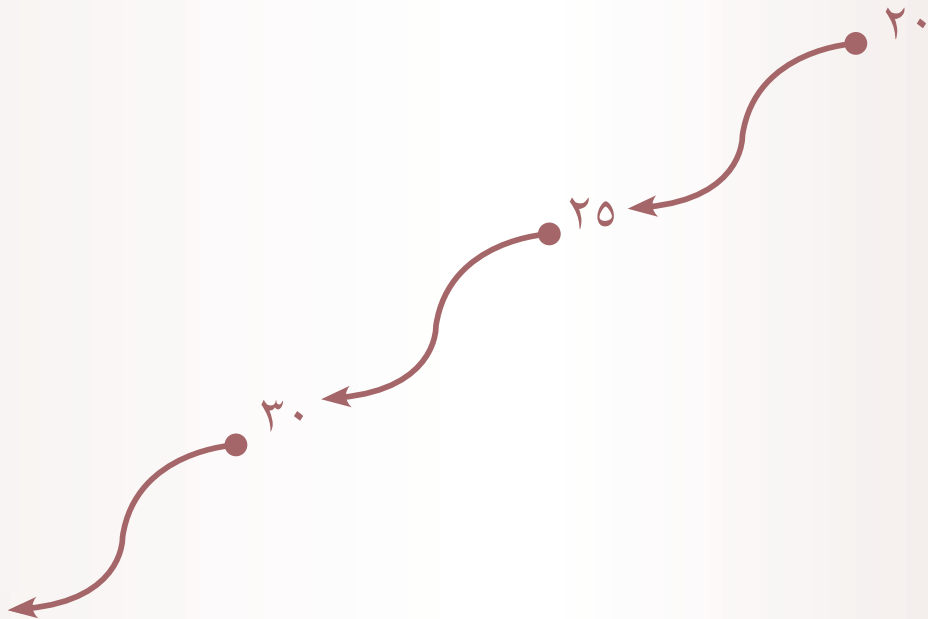
قم بتقدير نسبة مئوية لفهمك على أساس ذلك المعيار. فإذا فهمت مادة مقروءة بنسبة ٥٠٪ فإن ذلك يعني أنك قد فهمت الأفكار الرئيسة مع قليل من التفاصيل أو بدون أي تفاصيل، كما أن الحصول على نسبة ٦٠٪ يعني أنك فهمت النقاط الأساسية وألمت ببعض التفاصيل، في حين أن الحصول على نسبة ٨٠٪ يعني أنك فهمت الأفكار الرئيسة وتستطيع ربط معظم التفاصيل.

لكن من المهم جداً أن نفرق بين أداء القراءة السريعة وبين التمرين عليها، فأنت خلال التمرين يجب ألا تضع الفهم هدفاً، بل ركز على معدل السرعة فقط، حيث عليك أن تسعى للتمرين على سرعات قراءة أعلى بكثير من معدل السرعة الذي تستهدف الوصول إليه، وهنا سيكون الاهتمام بالفهم معطلاً لسرعتك أنك تتمرن بسرعة أعلى من معدل السرعة الذي تتقنه، بل أعلى من المعدل الذي تسعى للوصول إليه.

تمرين عملي



يمكن للقارئ - لكي يتمرن على القراءة السريعة - أن يقرأ تحت ضغط الوقت، كأن يحدد لنفسه نصف ساعة لقراءة ٢٠ صفحة مثلاً، يجد نفسه صار متمكناً من ذلك بكل سلاسة، ثم ينتقل إلى مرحلة أسرع فيجعل نصف ساعة لقراءة ٢٥ صفحة حتى يسيطر عليها، ثم يرتقي إلى نصف ساعة لقراءة ٣٠ صفحة وهكذا، سيجد القارئ نفسه ومع الوقت قد صار متمكناً من القراءة بشكل أسرع مما كان عليه بكثير.





إن السرعة في القراءة محكومة بعدد من العوامل، منها:

• درجة عمق الفهم التي يريد القارئ الوصول إليها:

نحن نعلم أن للفهم درجات وأعماقا متفاوتة، فهناك الفهم (الحرفي) أي فهم ظاهر النص ومنطوقه، أو ماذا يقول النص. وهناك الفهم (التفسيري) وهو أعمق من سابقه، وفيه يقوم القارئ بتفسير المقروء وتحليله واستخلاص النتائج منه، وهناك الفهم (الإبداعي الناقد) وهو أعمق من الفهم التفسيري، وفيه يحكم القارئ على معلومات النص وأسلوبه وبنائه، ويميز فيه بين الحقائق والآراء، وينفذ إلى ما وراءه فيقدم حلولاً واقتراحات بديلة، وينشئ نصوصاً في ضوءه، ويستفيد منه في حل مشكلات مشابهة.

ومعنى ذلك أن بعض القراء يقفون عند أول درجات الفهم، وبعضهم ينفذ إلى ما بين سطور النص، أو يتعدى إلى ما وراء السطور.

ومن الواضح أن القراءة لتحصيل المعنى الحرفي ستكون أسرع من القراءة للوصول إلى الفهم التفسيري، وهذه أسرع من القراءة للوصول إلى الفهم الإبداعي أو الناقد.

• أهمية المادة المقروءة:

كلما كانت المادة المقروءة أكبر أهمية كان القارئ محتاجاً إلى قدر أكبر من التأنى والبطء والتكرار للحصول على فهم أعمق وأدق. فلا يمكن مقارنة أهمية قراءة مقرر مدرسي لأداء الاختبار غداً أو قراءة عقد شركة سيتم توقيعه، بأهمية قراءة ديوان من الشعر للمتعة والتسلية.

• حجم المعلومات:

إن بعض النصوص والمواد المقروءة مليئة بالمعلومات والمفاهيم، وبعضها يحتوي على القليل من المعلومات والكثير من الشروحات والأمثلة. وكلما ازدحم النص بالمعلومات احتاج القارئ إلى التأنى والبطء.

• صعوبة المادة المقروءة:

بعض المواد القرائية سهلة جداً بالنسبة للقارئ ذي الثقافة الجيدة، أو بسبب حسن تنظيمها، أو بسبب جمال أسلوب الكاتب، وبالتالي ستكون قراءتها أسرع من قراءة مادة سيئة التنظيم أو ركيكة الأسلوب. ومن المتوقع والمنطقي كذلك أن تزداد السرعة في قراءة المادة المألوفة والسهلة والشيقة، وأن تتباطأ بشكل كبير في المادة الغريبة غير المألوفة وذات التركيب اللغوي الصعب.

• الزمن المتاح للقراءة:

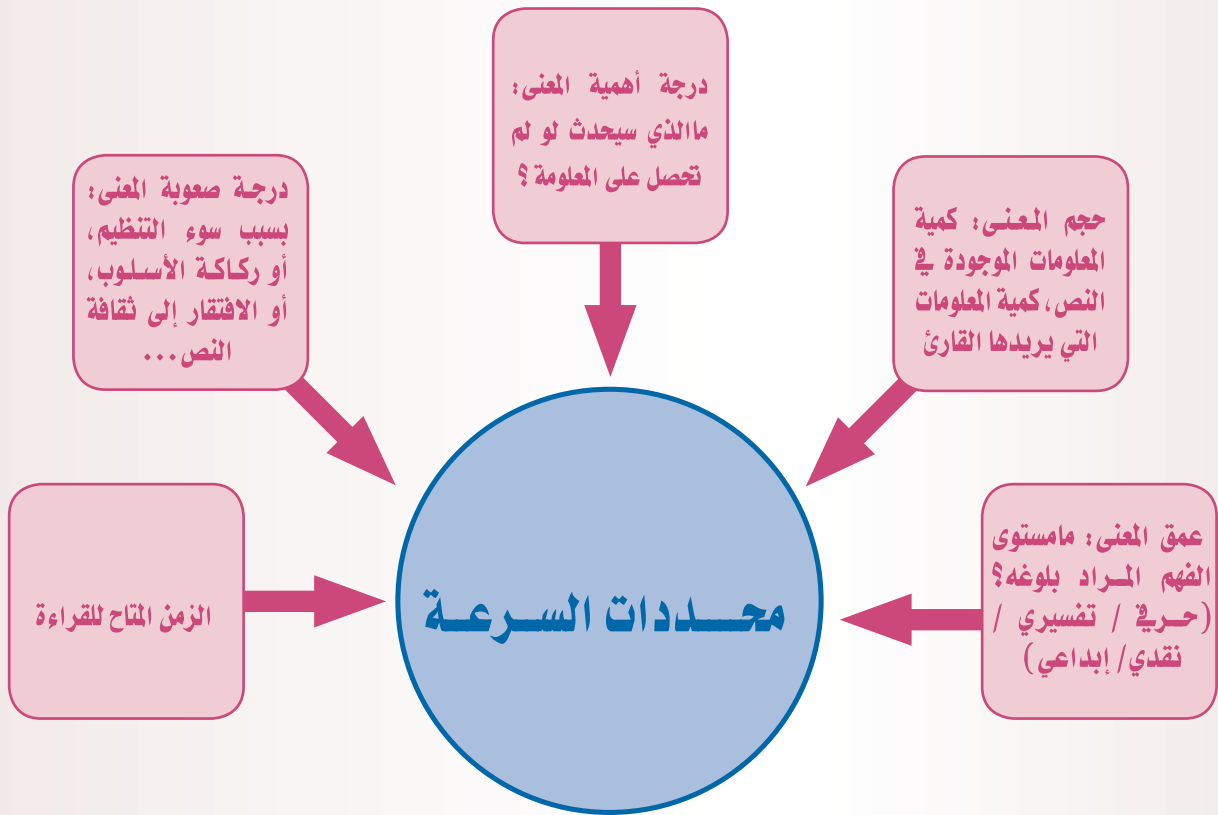
إذا علمت مثلاً بالاختبار قبل وقته ساعة واحدة فسوف تكون سرعتك القرائية أضعاف سرعتك حين تعلم بموعده منذ أسبوع.

هذه خمسة عوامل أساسية تتحكم في سرعة القراءة، وبناء على ذلك تستطيع أن تقرر إستراتيجيتك القرائية المناسبة، فتختار بين:

- قراءة متأنية فاحصة.
- قراءة بطيئة، تُقرأ فيها المادة في عدد من الخطوات المسلسلة للوصول إلى الغاية المقصودة.
- قراءة سريعة.
- قراءة فائقة السرعة.

إننا نتعلم إستراتيجيات مختلفة للقراءة، ونتمرن على سرعات مختلفة؛ لنستخدم كل إستراتيجية وكل سرعة في مكانها المناسب.

ومن غير المناسب أن نستخدم سرعة فائقة في القراءة في المكان الذي يتطلب قراءة متأنية أو بطيئة، ولا أن نسير بسرعة بطيئة في المكان الذي يتطلب قراءة سريعة.



أنواع القراءة السريعة

أهدافها وإستراتيجياتها

هناك أنواع وحالات قرائية تتطلب سرعة فائقة في القراءة، من أشهرها: قراءة التمشيط، قراءة الانتقاء، قراءة التصفح والاستطلاع، قراءة النصوص الوظيفية، القراءة على شبكة الإنترنت.

قراءة التمشيط

هي نوع سريع جداً من القراءة، تستخدم للبحث عن معلومات صغيرة ومحددة، إذ قد يكون لدى القارئ سؤال معين، يريد الوصول إلى إجابة عنه. وهنا لا تكون قراءة النص بأكمله مطلوبة، أو مهمة، لأن القارئ يبحث عن إجابة محددة.

وتتم هذه القراءة عبر القفز فوق الكلمات والجمل، إذ يكفي أن يمر عليها القارئ مرور الكرام. وخير مثال على ذلك، البحث في دليل الهاتف، وهنا لا تكون قراءة الدليل بطبيعة الحال مهمة أو ضرورية، بل قد نضطر للمرور سريعاً على بعض الأسماء القريبة من الاسم المطلوب، أثناء البحث عنه هجائياً. كذلك الأمر فيما يتعلق بالبحث في معجم عن معنى مفردة ما، أو البحث في موسوعة عن تعريف بمصطلح من المصطلحات، وكذلك البحث في كتب التراجم والسير...

وتسمى هذه القراءة أيضاً (قراءة التقاط المعلومات)؛ لأنها تتركز حول قراءة محددة، للحصول على معلومات محددة مرغوبة نحتاجها من بين معلومات كثيرة. وتتطلب قراءة التمشيط معرفة بطريقة البحث في المعاجم والموسوعات والأدلة، كما تتطلب التركيز والتوجيه نحو الهدف مباشرة.

إن قراءة التمشيط نوع من القراءة السريعة، تتفاوت في سرعتها تبعاً للمادة المقروءة وحاجتنا منها.

التصفح هو قراءة سريعة جداً، تساعد على تحصيل معلومات كثيرة بسرعة. فعندما يتصفح القارئ كتاباً، أو مقالا في مجلة فإنه يأخذ فكرة سريعة عنه، قصد الخروج بأجوبة عن أسئلة محددة حول الموضوع، منها على سبيل المثال: هل هذا الكتاب مناسب للشراء والاقتناء؟ هل هذا الموضوع تهمني قراءته قراءة مكثفة مركزة؟ ما رأي المؤلف فيه؟ ما غرضه من كتابته؟ ما فكرته الرئيسية؟ وتتلخص الغاية الأساسية من قراءة التصفح في إلقاء نظرة عامة على النص أو الكتاب أو المقال لمعرفة موضوعه، وأخذ فكرة عن نوع القراءة التي يحتاجها. فإذا طلب منك قراءة كتاب ما في وقت محدد، ماذا تفعل؟ إنك تقوم أولاً بتصفحه، فقد لا يكون لديك الوقت الكافي لقراءته قراءة مركزة. ولتطبيق قراءة التصفح تطبيقاً صحيحاً يمكن اتباع التوجيهات التالية:

- انظر إلى صفحة العنوان، والمقدمة. اقرأ كلاً منهما بسرعة، دون التفات إلى التفاصيل، وعند إتمام هذه العملية يكون قد تكوّن لديك فكرة عامة عن الكتاب.
- ادرس فهرس المحتويات لمعرفة العناوين الرئيسية والفرعية التي يعالجها. إن الفهرس هو دليل الكتاب، والمؤلف بذل جهداً خاصاً في وضعه.
- انظر إلى قائمة المصطلحات، وإلى ملخص الكتاب، وقائمة المراجع، فهي تسلط الضوء أيضاً على الموضوع برمته بصورة مفيدة.
- اطالع بسرعة على فصول الكتاب، وحدد ما إذا كان الكاتب يمهّد لفصوله بكتابة أهدافها، أو ينهي كل فصل بملخص صغير؛ فعندما يوجد ذلك فإن قراءته تغني عن قراءة الفصل بكامله.
- تفحص الرسوم والصور والجداول، وحدد وظيفتها.
- اقرأ بعض فقرات الكتاب، مختارة من هنا وهناك، عدة فقرات لا أكثر؛ لتعرف لغة الكاتب وأسلوبه.

قراءة الانتقاء

عندما تشتري صحيفة أو مجلة، أو تطلع على كتاب ضخّم أو ديوان شعر، أو تتصل بالإنترنت، فإنه من غير المحتمل أن تقرأ كل شيء، وإنما ستبحث في أي منها عن مادة مناسبة تنتقيها للقراءة. إن بعض الموضوعات يشدك إلى قراءته بسبب عنوانه المثير، أو جودة المقدمة، أو بسبب معرفتك بكتابه، أو اهتمامك الشخصي بالموضوع، وبالتالي ستتوقف عنده لقراءته، في حين تتجاوز الموضوعات الأخرى، أو تكتفي بقراءة عناوينها.

ومن الأفضل لك ألا تتوقف عند المادة المنتقاة لقراءتها فوراً، بل ضع إشارة عندها، أو احفظ موقعها، واستمر في تصفح الكتاب أو الصحيفة.. حتى إذا انتهيت من التصفح، عد إلى المادة أو المواد المنتقاة وقم بقراءتها قراءة متأنية.

إننا في القراءة الانتقائية نقوم بعملين:

- التصفح السريع؛ لانتقاء مادة مناسبة للقراءة.
- قراءة المادة قراءة متأنية.

قراءة النصوص الوظيفية

عندما تكون موظفاً أو رجل أعمال، فإنك سوف تحاصر بعدد من الرسائل والتقارير والطلبات والشكاوى والمعاملات والعروض التجارية وبطاقات الدعوة والإعلانات... إلى غير ذلك من المواد المكتوبة التي تكون قراءتها جزءاً من واجباتك اليومية، ووسيلة للحفاظ على تميزك وعلاقاتك، وحتى في حياتك العامة قد تتبادل الرسائل بينك وبين أهلك وأصدقائك.

ورغم ضخامة المواد المكتوبة التي تواجهك يومياً إلا أنه من حسن الحظ أن هذا النوع من المواد يتبع نمطاً معيناً في تنظيم النص، ويساعد على ذلك التعرف على البنية الفنية للنص الوظيفي، فيجيب عن خمسة أسئلة: (من؟ ماذا؟ لماذا؟ متى؟ أين؟):

من؟ الكاتب، المرسل، الشخصيات ذات الأهمية.

ماذا؟ الموضوع: ماذا يريد المرسل؟ ما الرسالة؟

لماذا؟ السبب الذي دفع المرسل إلى كتابة الرسالة، أو الهدف من الرسالة.

متى؟ الزمن أو الموعد.

أين؟ المكان.

وعندما تقرأ فإنك تتجه مباشرة إلى التقاط إجابات تلك الأسئلة الخمسة، وتقفز عن أي تفاصيل إضافية خارج حدود الإجابة.

القراءة على شبكة الإنترنت

تعد شبكة (الإنترنت) واحدة من أعظم وسائل توفير الوقت في عصرنا؛ فهي تمكنك من الوصول إلى معلومات عن أي موضوع تبحث عنه وأنت في مكانك، وتساعد على الاستفادة من المادة المعرفية الضخمة المنتشرة فيها، وتوفير الوقت يعني أيضاً توفير المال.

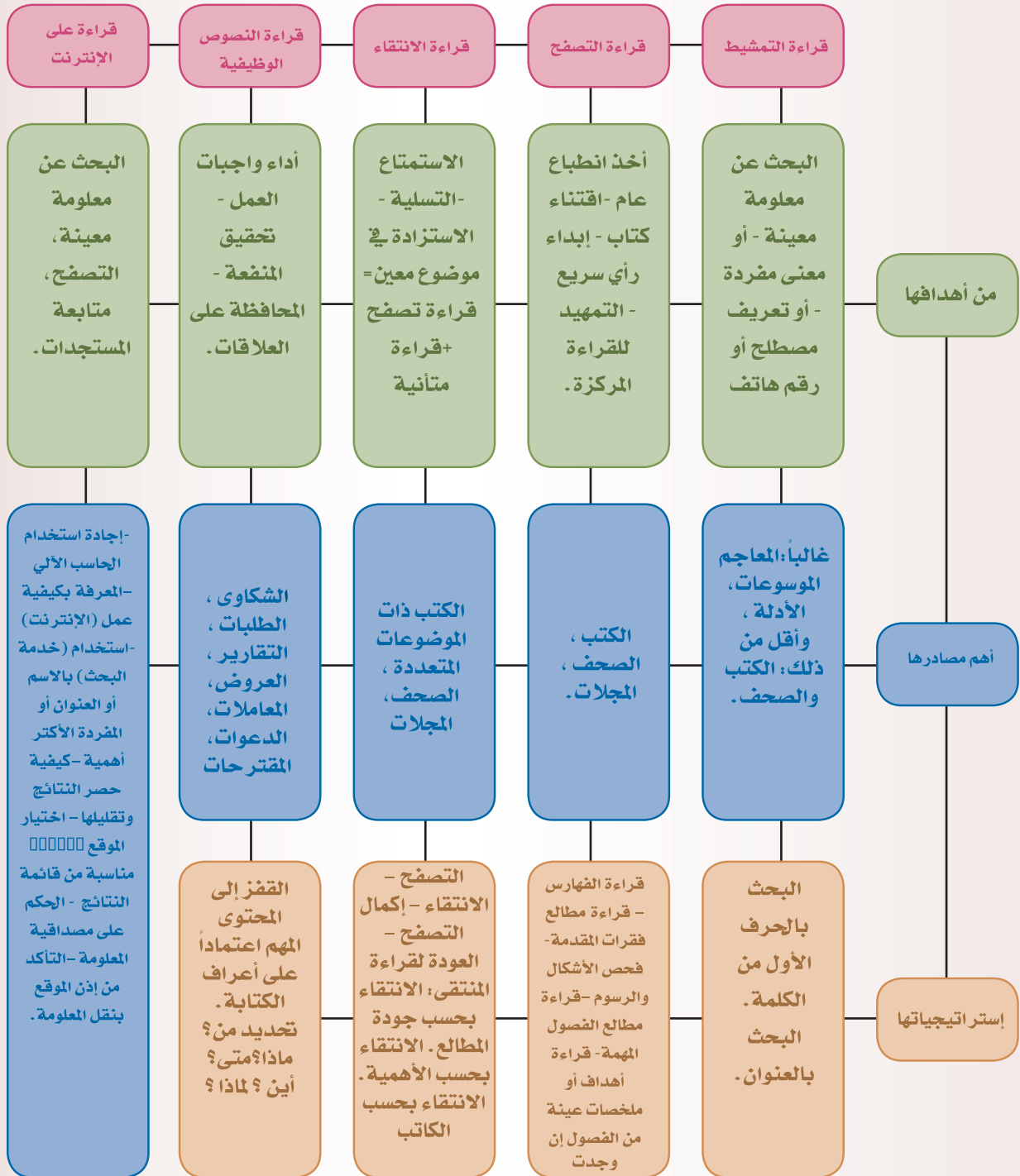
إنك تستطيع البحث عن أية معلومة بالاستفادة من خدمة البحث على الإنترنت، فبمجرد البحث ستحصل على قوائم وعناوين المواقع المناسبة لهدفك، ويبقى عليك تحديد أي هذه المواقع أقرب إلى هدفك لفتحها وتصفحها، وتستطيع طبع المعلومات أو تخزينها

وبمجرد أن تعثر على ارتباط تظن أنه يشير إلى المعلومات التي تريدها، عليك أن تتساءل عن المعلومة هل هي صحيحة أم لا؟ فالإنترنت ليس خاضعاً للرقابة، ولا يوجد قانون يفرض على مؤلفي صفحات الإنترنت أن يراعوا دقة المعلومات التي يعرضونها، بل إن أي مستخدم للشبكة يستطيع إضافة معلومات أو بحوث أو نصوص إلى بعض المواقع.

لذا على القارئ أن يتأكد من المعلومة، ويتأكد من الموقع الذي يعرضها، ومن هو كاتبها، وما هي مرجعيته، وهل هدف الصفحة التعليم والتثقيف أم الدعاية وجمع المال.. وغير ذلك من التساؤلات. والأفضل أن تقرأ الصفحات التي قام بوضعها مؤسسات وأفراد معروفون.

هذه خمس حالات نحتاج فيها إلى القراءة السريعة، ويمكننا إضافة حالات أخرى، مثل: ضيق الوقت المتاح للقراءة، وضخامة المعلومات التي نريد الوصول إليها، والرغبة في متابعة ما ينشر يومياً في الصحف والمجلات وشبكة المعلومات.

أنواع القراءة السريعة وأهدافها وإستراتيجياتها:



معوقات سرعة القراءة

المشكلات الست الرئيسة في القراءة:

إذا كنت تقرأ ما بين ١٥٠ و ٣٥٠ كلمة في الدقيقة، فأنت تعد قارئاً عادياً أو متوسطاً. لكن من المحتمل أن سرعة قراءتك تنحصر داخل هذا المعدل. إذن ما الفرق بينك وبين الشخص الذي يقرأ ما بين ٥٠٠ إلى ١٠٠٠ كلمة في الدقيقة أو أكثر؟ إن الإجابة تقع في ست مشكلات شائعة متعلقة بالقراءة والتي قد تعلم القارئ السريع التغلب عليها. وهذه المشكلات هي:

١. التهجي (القراءة كلمة كلمة):

إن أحد الفروق الرئيسة بين القارئ المتوسط والقارئ السريع تكمن في الطريقة التي ينظر بها كل منهما إلى الصفحة. لو نظرنا إلى كثير ممن حولنا لوجدناهم يقرؤون كما تعلموا القراءة في بداية سنواتهم الدراسية، كلمة كلمة، القراءة بهذا الشكل تؤدي إلى تضيق مجال النظر الذي هو مجال واسع في حقيقة الأمر، بل ويمكن توسيعه أكثر بالمران والمراس. لو نظرت إلى كلمة واحدة من هذه السطور، وثبت نظرك عليها، ستجد أنك في الوقت نفسه ترى الكلمة التي قبلها والتي بعدها، بل إن آخرين قد يرون كلمتين قبلها وكلمتين بعدها، وربما أكثر من ذلك. هذه الحقيقة تثبت أن العين البشرية قادرة على أن تلتقط بالنظرة الواحدة ثلاثاً أو خمساً أو ربما أكثر من الكلمات المكتوبة. وبذلك يمكن للعقل أن يلتقط المحتوى المعرفي الموجود في سطر يتكون من أربع عشرة كلمة مثلاً في نظرتين أو ثلاث، بدلاً من أن ينظر إليه القارئ أربع عشرة مرة، أي بعدد الكلمات الموجودة فيه.

٢. الارتداد (التراجع بوعي أو بدون وعي):

يحدث التراجع عندما تقوم بإعادة قراءة كلمات قد قرأتها بالفعل، إما بسبب قصور في الفهم وبالتالي يكون التراجع بوعي، أو بسبب خطأ بصري وهنا يكون التراجع غير الواعي، فعندما تنتهي من قراءة سطر وتنقل عينيك لما تعتقد أنه السطر التالي، تكتشف أنك تعيد قراءة السطر الذي انتهيت منه. إن القارئ متوسط المستوى يقضي حوالي سدس الوقت الذي يقرأ فيه في إعادة القراءة، ويرجع السبب في ذلك لسوء فهم حول كيفية عمل العين، حيث يعتقد معظم الناس أن أعينهم تشبه آلة الكتابة في الانتقال من سطر إلى آخر بسرعة وسلاسة، لكن العين لا تعمل بهذه الطريقة، فهي تتحرك بيدايات ونهايات غير منتظمة.

٣. بطء الانتقال (الارتداد ببطء):

هو إحدى المشكلات المتعلقة بالتراجع وطريقة استخدام عينيك في القراءة، وهو مشكلة رئيسة لا يدركها كثير من الناس. ويقصد بها الوقت الذي تستغرقه عينك في الانتقال من نهاية السطر إلى بداية السطر الذي يليه، وكذلك الوقت الذي تستغرقه في قلب الصفحات.

ويستغرق القارئ المتوسط ثلث الوقت الذي يقضيه في القراءة لمجرد البحث عن السطر التالي. ويعني هذا أنك من كل ثلاث ساعات تقضيها في القراءة، تحتاج ساعة كاملة للبحث عن السطر التالي. أي أنك لا تستوعب فيها أي معلومة، وهذا كثير من الوقت الضائع دون استفادة!

٤. نقص المفردات:

إن عدم الإلمام بحصيلة كلمات كافية تعد مشكلة ليس من السهل حلها. ففي بعض الأحيان عندما تواجه كلمة غير مألوفة بالنسبة لك لا تجد بديلاً سوى أن تبحث عنها في المعجم. لكن الحقيقة أن معظم الناس لن تتروى بالرجوع إلى المعجم في كل مرة يواجهون فيها كلمة غير مألوفة بالنسبة لهم. إذن فكيف تكون حصيلة قوية؟ هناك عدة طرق لرفع حصيلة الكلمات من ضمنها التعرض لموضوعات وكلمات أكثر كنتيجة للإسراع في القراءة، وبمرور الوقت سيكون لذلك أثر إيجابي على حصيلة الكلمات التي تلم بها دون أن تشعر بمجهود. كما يمكن الوصول إلى معنى الكلمة دون الحاجة إلى الرجوع للمعجم من خلال موقعها في النص وسياقها وما يحيط بها من كلمات وجمل ومعان.

وتظهر فائدة الإلمام بحصيلة وافرة من الثروة اللغوية عندما تقرأ نصاً به مزيد من الكلمات المألوفة فإنك تقرؤه بسرعة كبيرة؛ لأن كل كلمة منه تقرؤها بالسرعة التي تقرأ بها حرفاً واحداً.



مادة إثرائية

يتطلب تطوير فهم المفردات المتخصصة أن تتعامل مع هذه المفردات بطريقة مختلفة عن المفردات العادية فغالبا ما تفيد الكلمات العادية التي لا تفهمها معنى داخل سياق النص، وعادة ما تستطيع القراءة دون معرفة المعنى الدقيق لكلمة ما، وستظل مدركاً لما تعنيه الجملة أو الفقرة، أما عدم فهم الكلمة المتخصصة فمن الممكن أن يجعل فهم أي شيء في النص محل القراءة أمراً مستحيلاً وخاصة إذا كانت القطعة كلها تدور حول هذه الكلمة. وكلما كنت على دراية أكثر بالنص المتخصص كنت قادراً على القراءة بشكل أسرع، وقد يستغرق منك ذلك بعض الوقت حتى تصبح على دراية بالنص، وذلك اعتماداً على مستوى المعرفة لديك، وإذا ما اتبعت بضع خطوات بسيطة فإن عملية التعلم قد تصبح أسهل بقدر كبير، ومنها على سبيل المثال أن تضع خطاً تحت كل كلمة لا تفهمها من المفردات المتخصصة وتعود إلى القاموس وتكتب معانيها في مذكرة مع تحديد مكانها بالصفحة؛ لكي تستطيع العودة إليها مرة ثانية، وهناك طريقة أخرى تستطيع من خلالها أن تزيد من معرفتك لهذه المفردات وهي أن تحمل معك المذكرة وكلما سمعت أو قرأت كلمة لا تفهمها دونها في المذكرة ودون فهمك لها ثم اكشف عن معناها في المعجم لتعرف إذا ما كان تخمينك صحيحاً أم لا، وهذا تمرين جيد يشجعك على التفكير في تعريف هذه المفردات واستنباط معانيها.

٥. الصوت الداخلي (النطق الصامت):

من المشكلات التي تحول بينك وبين القراءة السريعة الصوت الضعيف الذي تسمعه بداخلك كلما قرأت. فما هذا الصوت؟ إنك تنطق الكلمات بشكل غير ملفوظ داخل رأسك عندما تقرؤها.

إن النطق الصامت أو غير الملفوظ للكلمات هو المشكلة الأولى التي تحد من سرعة القراءة، فإن كنت تقوم بنطق الكلمات سرًا في أثناء قراءتها فأنت تحدد بذلك سرعتك في القراءة بسرعتك في الكلام. فمعظم الناس لا يستطيع أن يتكلم بأسرع من مئات قليلة من الكلمات في الدقيقة، وهذا هو السبب الرئيس الذي يجعل سرعة القراءة المتوسطة ٢٥٢ كلمة في الدقيقة.

يجب أن تتعلم كيف تقلل من مشكلة النطق الصامت أو غير الملفوظ للكلمات؛ لكي تصبح قارئًا سريعًا. لكن، قبل أن تقلل من صوتك الداخلي يجب أن تدرك لماذا يصدر هذا الصوت؟

باختصار شديد هذه المشكلة تعود إلى بدايات تعلمك القراءة في سنوات الدراسة الأولى، وتدريبك على القراءة بصوت غير مسموع بعد القراءة بصوت عال مع المعلم. إنك بمجرد تجاوزك لهذه المرحلة الأولية يصبح هذا الأسلوب غير صحيح؛ حيث تصبح معظم الكلمات مرئية وليس من الضروري نطقها سرًا كي تعرف معناها، مثل: قلم، ورق، هاتف، كتاب... هذه الكلمات رأيتها مرات كثيرة لا تحصى. على سبيل المثال إذا نظرت إلى يدك الآن، هل يجب أن تقول: (يد) لكي تعرف أنك تنظر إليها؟ بالطبع لا. لكنك عندما تمر عليك كلمة (يد) في الصفحة، فإنك ما زلت تنطقها في داخلك وكأنك تراها للمرة الأولى.

إنك على الأرجح لن تستطيع أن تقضي على هذه المشكلة نهائيًا، لكن يجب أن يكون هدفك هو أن تقلل المشكلة تدريجيًا حتى تصل في النهاية إلى نطق الكلمات الغريبة عليك والكلمات التي تعطيك المعنى فقط.



مادة إثرائية

من معوقات القراءة أيضا هو أن تشعر بالتعب والإرهاق فإن لم تستطع أن تنال قسطًا من النوم والراحة فأمامك طرق أخرى لمواجهة ذلك:

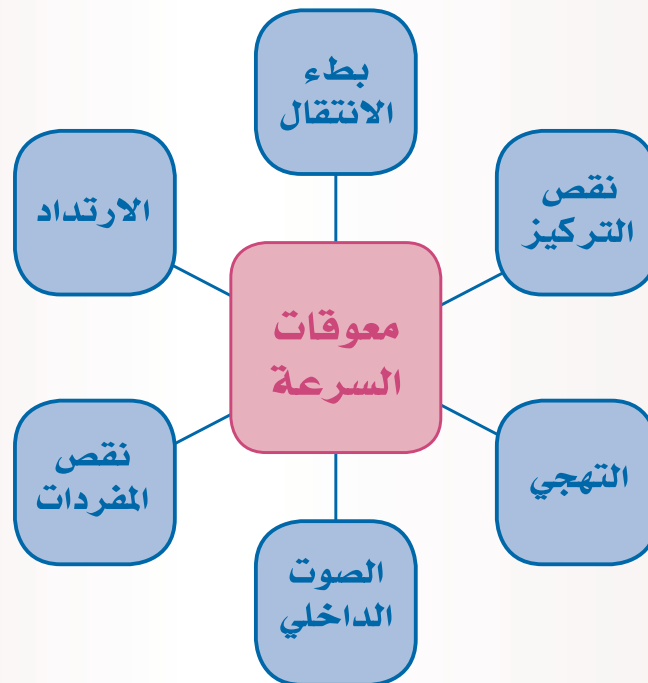
- توقف لمدة قصيرة وتنفس بعمق وقم بعمل بعض التمارين البسيطة.
- استخدم أسلوب القراءة المتعدد الحواس.
- اشرب الكثير من الماء وتجنب الإفراط في تناول السكريات وقلل من تناول المنبهات (الكافيين).
- قسم الوقت الذي تقضيه في القراءة إلى أجزاء، مدة كل جزء يتراوح ما بين عشر إلى خمس عشرة دقيقة.

٦. نقص التركيز :

قد تقرأ أحيانا صفحة من جريدة أو كتاب مدرسي أو رواية أو من أي مادة أخرى... وعندما تصل إلى نهاية الصفحة تفكر «أنا لا أعرف ماذا قرأت للتو». وحينئذ يجب عليك الرجوع لقراءة الموضوع نفسه مرة أخرى، وقد يحصل أن تقرأها ثلاث مرات. فهذه مشكلة مرتبطة بالتركيز، والذي يؤثر بالطبع على فهمك.

وتختلف أسباب تشتت التركيز، ففي بعض الأحيان يكون انتباهك موجهًا إلى مكان مجاور لسماع مناقشة ما، أو تسمع أصواتًا بالخارج، أو بدأت تسرح بأفكارك، بل قد يكون سبب هذا السرحان والتشتت الذهني بسبب كلمة قرأتها في النص الذي بين يديك، وانطلق بك الخيال وراء هذه الكلمة، كأن تمر بك كلمة «الطعام» أو كلمة «احتفال» أو أي كلمة ملفتة لانتباهك أو مثيرة لاهتمامك لدرجة أنها تأخذك بعيدًا عن النص الذي تقرأه، وقد تقوم بقلب ست أو سبع صفحات من النص قبل أن تدرك أنك لم تستوعب أيًا من معلوماته، وأن عليك أن تعيد قراءة هذا الموضوع مرة أخرى على الأقل.

إن القراءة بسرعات جيدة تحقق الغاية في إعطاء عقلك التنبيه الكافي، وبالتالي تقل رغبة العقل في الشرود لأي مكان آخر، وبمعنى آخر يجب أن تملأ العقل من أجل أن يقل الشرود. إذا اكتشفت أنك مصاب بإحدى هذه المشكلات فعليك التخلص منها فوراً، إن الأمر لا يعدو أن يكون قناعة، فحين تقتنع بوجود هذه المشكلة لديك، وتقتنع بضرورة تجنبها فستكون قادراً على ذلك، وإذا كانت هذه المشكلات تقود إلى بطء القراءة فإن التخلص منها سيقود حتماً إلى سرعة القراءة.



إستراتيجيتان لتسريع القراءة

هناك عدد من الطرق والإستراتيجيات تساعد على اكتساب عادة السرعة القرائية، منها الطريقتان التاليتان:

١- إستراتيجية اقتناص جوهر المعنى:

تعتمد هذه الإستراتيجية على اقتناص جوهر المعنى، والقفز عن التفاصيل، بالإضافة إلى اتخاذ إجراءات تصحيحية لمعالجة قصور الفهم.

◆ اقتناص جوهر المعنى: التركيز على الأفكار الرئيسة للموضوع، والمعلومات والمفاهيم والتفضيلات التي يعتني النص بتقديمها وإيضاحها.



وهناك معينات تساعد القارئ على اقتناص جوهر المعنى، منها:

• دع الكاتب يحدد لك الأفكار الرئيسة:

في هذه الأيام ليس عليك أن تبحث عن الأفكار الرئيسة حيث إن كل من يكتب كتاباً أو مجلة أو تقريراً أو ما شابه ذلك، يقوم بنفسه بعملية تحديد الأفكار الرئيسة والتغيرات المهمة في الموضوع، كما نلاحظ أن كل مادة منشورة في هذه الأيام تعتمد على كتابة عناوين رئيسية بين الفقرات وإبرازها؛ لتحديد بداية مناقشة كل فكرة سواء كانت جديدة أو فرعية. وهذه العناوين تقدم لنا نقاط المواد التالية لها فيما يشبه الكبسولة، وطبعاً لا بد أنك شاهدت مثلاً لذلك فيما قرأته من كتب وصحف وتقارير.

كما يلجأ الكاتب أحياناً إلى حيل الطباعة مثل الكتابة بحروف مائلة أو كبيرة أو وضع خطوط تحت العبارات والكلمات أو القوائم الرقمية أو اللوحات أو الحروف؛ حتى يمكن الحقائق المهمة والأفكار الرئيسة على التمييز على من حولها.

كما يساعد الكاتب باتباعه لأعراف النص بذكر الأهداف، أو وضع ملخصات، أو استخدام الرسوم والجدول، أو تنظيم الفقرات بطرق مثل: سؤال/ جواب - تعميم/ تخصيص
كما تساعد العناصر الفنية لنوع النص (مقالة، تقرير، رسالة إدارية...) ومعرفة القارئ بها على الوصول إلى الفكرة الرئيسة أو الأفكار التي يريد.

• **ابحث عن الجمل الإرشادية الدالة على الموضوعات:**

عندما لا تقودك أشكال الكلمة المطبوعة إلى ما يهمك، وعندما لا توجد عناوين لإرشادك فعليك أن تبحث عن الجمل المفتاحية الدالة على الموضوعات. فمعظم الفقرات جيدة الصياغة تحتوي على جملة واحدة مهمة تلخص محتوى الفقرة كاملة. وهذه هي الجملة المفتاحية أو الإرشادية.

• **لاحظ العلامات التي تحدد تغيير الموضوع:**

إنك لا تحتاج أن تقرأ كل جملة إرشادية للموضوع، كما تستطيع بمجرد التجول ببصرك أن تعثر على أكثر التغيرات أهمية في الموضوع.

فقد تشير كلمات معينة إلى أن فكرة جديدة على وشك أن تبرز، وأن مادة حاسمة مساعدة على وشك أن تظهر. وعادة ما تأتي مثل هذه الكلمات في بداية الفقرات حيث يسهل التوصل إليها.

◆ **القفز عن التفاصيل: القفز عن الشروحات، والأمثلة، والتفصيلات الثانوية.**

لا تقع في مصيدة التفاصيل واقفز عنها؛ فالتفاصيل ليست هي ما تريد وعليك بالبحث عن النقطة أو الفكرة الرئيسة. إن معظم ما يكتب يهدف إلى التوصل إلى نقطة محددة، ثم تأتي التفاصيل لمجرد إيضاح هذه النقطة. وأنت غالباً ما تقرأ للوصول إلى هذه النقطة أو النقاط، فالتفاصيل المحددة التي تؤدي إلى ذلك قد لا تتعلق بهذه النقاط، وفي مثل هذه الحالة عليك بالبحث عن الكلمات الرئيسة المتعلقة بنواحي اهتمامك، ويمكنك القفز عن:

- ما تعرفه تماماً.
- ما هو غامض جداً ويصعب فهمه.
- الشروحات: الجمل التي تشرح الفكرة الرئيسة.
- الأمثلة: ما يقدمه الكاتب من أمثلة تدعم الفكرة الرئيسة أو توضحها.
- الاستطرادات: الجمل التي تخرج عن لب الموضوع.
- الاستدلالات: ما يقدمه الكاتب من أدلة وشواهد واقتباسات تدعم الفكرة أو تثبت صحتها.
- الحجج والمجادلات الإقناعية: الحجج التي يقدمها الكاتب لإقناع القارئ بصحة الفكرة.

إنك قد تحتاج أحياناً إلى التعرف على التفاصيل خاصة تلك المتعلقة بموضوعات معينة، لكن معظم التفاصيل في المادة التي بين يديك قد لا تكون مرتبطة بالموضوع الذي يهمك. فهناك أجزاء معينة فقط هي التي تتناول جوانب مهمة بالنسبة لك. لذلك ركز على تحديد وقراءة الأجزاء التي لها علاقة باهتمامك. وسوف تكسب وقتاً ثميناً بهذه الطريقة.

◆ اتخاذ إجراءات تصحيحية لمعالجة قصور الفهم:

يمكنك حين تواجه قصورا في الفهم في القراءة السريعة أن تقوم ببعض الإجراءات التي تعالج هذا القصور، ومنها:

- تأجيل التفكير في المشكلة على أمل أن تتضح إجاباتها في النص لاحقا.
- تسجيل ملحوظة للعودة إليها فيما بعد.
- طلب العون من مصادر خارجية.
- استخدام المعجم.

فالقراءة الذكية إذن هي قراءة تبحث عن جوهر المعنى، وتقفز عن الحشو والتفاصيل، وتتخذ إجراءات تصحيحية لمعالجة قصور الفهم.

٢. إستراتيجية منظم القراءة (الطيران بالأيدي):

في هذه الإستراتيجية للقراءة السريعة تستخدم يديك كمنظم لحركة عينيك على السطور، وتتطلب منك فقط استخدام إصبعك السبابة، فإذا كنت تستخدم يدك اليمنى فإنك تستخدم سبابتك اليمنى، وإذا كنت أعسر استخدم سبابتك اليسرى، حيث تكون اليد على شكل قبضة بينما السبابة تكون في وضع الإشارة، مرور سبابتك تحت الكلمات من أول السطر إلى آخره وكأنك تضع خطاً تحتها، مع التركيز على الكلمات التي فوق إصبعك مباشرة، وعندما تنهي السطر تنتقل إلى السطر الذي يليه بحركة سريعة وسلسة قدر الإمكان، وسواء أكان التحريك بالإصبع أم بالقلم فكلها تسمى «منظم القراءة» وهو الشيء الذي يساعد القارئ في تتبع ما يقرأ.



ويمكن التنوع في حركة اليد بما يناسب المادة المقروءة أو السرعة المستهدفة أو الهدف من القراءة، ومن الحركات المستخدمة على سبيل المثال:

- تتبع كل سطر من أقصى اليمين إلى أقصى اليسار (قراءة كل شيء).
- من المنتصف إلى أسفل الصفحة مباشرة. (قراءة الجمل الواقعة في وسط السطر)
- قراءة سطر والقفز عن سطر أو سطرين بعده.
- من أعلى إلى أسفل بشكل متوازٍ.
- من أعلى إلى أسفل إلى أعلى على شكل رقم (٧).

ويستطيع القارئ تحديد مدى سرعة الحركة على الصفحة؛ ما يعطيه تحكما كاملا، فيستطيع الإسراع في قراءة الموضوعات السهلة، أو القراءات التي تتميز بالإسهاب والحشو، والإبطاء في الموضوعات الصعبة أو المهمة أو المفصلة.

وفي تطبيق هذه الإستراتيجية فوائد، منها:

- المساعدة على قراءة مجموعة من الكلمات، حيث تساعد اليد على التقسيم بسهولة، وقراءة مجموعة من الكلمات بإرشاد العينين لعدد محدود من الخطوات.
- التقليل من النطق الصامت للكلمات؛ بتمرير العين على الصفحة بطريقة أسرع من إمكانية القراءة لكل كلمة، وبفعل ذلك يكون عليك اختيار الكلمات التي تستمر في قراءتها سراً، وبالتمرين الإضافي ستتعلم كيف تقلل من نطق الكلمات المهمة والكلمات غير المألوفة.
- تقليل التراجع والارتداد البطيء، فإن استخدام اليد بشكل كبير يقلل من التراجع والارتداد البطيء، حيث تستهلك هاتان المشكلتان نصف وقت القراءة تقريبا.
- تركيز الانتباه في موضوع القراءة، فاليد عضو فعال في التركيز الجيد، تساعد القارئ على تحديد الانتباه في الموضوع، وتساعد على الاستغراق والتعمق في الموضوع الذي يقرؤه بإضافة حاسة اللمس إلى القراءة.

جلسة مثالية للقراءة السريعة:

لتحقيق أقصى فائدة من القراءة السريعة عليك القيام ببعض الخطوات، واتباع بعض

النصائح، ومنها:

١. كن على اقتناع بأهمية القراءة السريعة، وفائدتها بالنسبة لك، وأنها مهارة مهمة تحتاج للتمرين والتدريب المستمر للتقدم فيها؛ فذلك سيزيد من دافعيتك نحو القراءة السريعة، وسيساهم في تمكّنك من أدواتها.
٢. اقرأ في وقت مناسب، واعرف ربيع وقتك (وقت تقبل مزاجك بشكل أكبر للقراءة)؛ لأنك إذا قرأت وأنت متعب أو في حالة عصبية فسيكون الاستيعاب محدودا والسرعة بطيئة.

٣. اقرأ في مكان هادئ؛ لأن الضجيج يعيق الاستيعاب فتضطر إلى إعادة ما قرأت أكثر من مرة، إن القراءة في مكان هادئ تساعدك على الاستيعاب السريع، وبالتالي تزيد من سرعة قراءتك.
٤. احرص على اختيار المكان المناسب للقراءة من حيث توفر الإضاءة الجيدة والمقعد المريح والمساعد على الجلسة السليمة للقراءة.
٥. وفر جميع الأدوات اللازمة للقراءة أو التي ترى أنك ستحتاج إليها (قلم الرصاص، أوراق، مشبك ورق، ساعة إيقاف...) .
٦. اختر كتاباً مناسباً للقراءة، فحينما لا تكون بصدد قراءة محددة أو مطلوبة منك، فأنت تملك الحرية في اختيار الكتاب المناسب، ويمكنك التنوع في أكثر من مجال واختيار ما يناسبك على أن يعود عليك بالفائدة، فتجمع بين التمرين على القراءة السريعة والثقافة في عدة مجالات.

مادة إثرائية

ما دمت تقرأ بنطق كل كلمة " بصوت عال " على نفسك فسوف تستطيع فقط أن تقرأ بقدر سرعتك في الحديث ، وهذا يعني أنك ستقرأ بين ١٥٠ إلى ٢٥٠ كلمة في الدقيقة الواحدة وفقاً لكثير من الناس. إنك تستطيع أن تسمع أو تقول شيئاً واحداً فقط في المرة الواحدة، لكنك تستطيع أن ترى ملايين الأشياء في نفس الوقت إن تعلم القراءة السريعة ينطوي على تعلم استخدام واحد من أكبر وأهم أجزاء المخ استخداماً فعالاً ألا وهو الجهاز البصري. إن تعلم القراءة بعينيك بدلاً من سماعها بأذنك يمثل أكبر خطوة تأخذها نحو زيادة سرعتك القرائية زيادة سريعة وفعالة .

متى تبطئ سرعتك؟

تحدثنا عن القراءة السريعة...

لكن من المهم كذلك أن يدرك القارئ أنه وإن تمكن من هذا الأسلوب في القراءة، وصار يقرأ بسرعة، إلا أنه قد يكون ضرورياً في كثير من الأحيان أن يبطئ من سرعته. فمتى يبطئ من سرعته؟ يجب على القارئ أن يخفف من سرعته عند مروره بمصطلح غريب أو جديد، فعليه أن يستجلي معناه وأن يسبر غوره ليدرك ما يرمي إليه؛ لأنه إن تجاوزه دون حرص على ذلك، فلعله لن يستوعب معنى الجملة أو ربما الفقرة بأسرها. كذلك ينطبق الأمر ذاته عند المرور بتركيب لغوي صعب أو غير مباشر، فلا بد من التمهّل للوقوف على معناه ومراده. كذلك فإن القارئ - وخصوصاً في قراءة المذاكرة والدراسة - عليه أن يتمهل عند فقرات التفصيل والشرح الدقيق، وعند تلك المواد التي يدرك حاجته إلى فهمها بعمق.



ستيف مويديل
د. ساجد العبدلي
مركز الأعمال الأوربي للدراسات والتدريب
د. محمد عبد الغني حسن هلال
د. عبد اللطيف صوفي
د. محمد علي الخولي
د. محمد حبيب الله
تينا كونستانت

القراءة السريعة في مجال الأعمال
القراءة الذكية
القراءة السريعة
مهارات القراءة السريعة الفعالة
فن القراءة
المهارات الدراسية
أسس القراءة وفهم المقروء
اعمل بذكاء مع القراءة السريعة

وحدة التواصل الشفهي

التواصل الإقناعي

على الإقناع والتأثير لا تعتمد على التحصيل فقط، بل هي فن وموهبة، تحتاج لصقلها وتنميتها.

القدرة

فكيف تسترعي انتباه الآخرين وتغير آراءهم وتؤثر فيهم؟

موضوعات الوحدة

نماذج التأثير.

عناصر التواصل الإقناعي.

مهارات الإقناع.

مدة التنفيذ

ثمانية أسابيع

أهداف الوحدة

هذا الكتاب يعينك على تحقيق أهداف الوحدة، وهي أن:

- تميز بين المواقف التواصلية الإقناعية، وغيرها من مواقف الاتصال والتواصل.
- تستخدم أساليب متنوعة من الإثبات المنطقي (الإثبات بالتعليل، بالتعميم، بالتجزيء، بالمقارنة، بالقياس) بحسب الحاجة، وبحسب موضوع الرسالة.
- تدلل على القضايا التي تطرحها، والأفكار التي تتبناها 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 واتجاهات.
- 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 تحسن أدائك كلما تقدمت في نشاطات الوحدة.
- ☀ استعد لأداء النشاطات الشفهية سابقاً، جهز أفكارك، دون رؤوس أقلام حول الموضوع، تدرب على التحدث في منزلك ومع أصدقائك. كلما تمرست 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، فتذكر أنه (من لم يصبر على ذل التعلم ساعة، صبر على ذل الجهل إلى قيام الساعة)، وتذكر 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 مقتنعا 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 قناعتك.
- ☀ تذكر أنك في حاجة إلى الرجوع إلى كتاب المادة العلمية في المستويين الأول والثاني.

التواصل الإقناعي

مدخل

كل حدث كلامي شفهي يدور بين شخصين، أو بين فرد ومجموعة صغيرة، وجهاً لوجه يعد تواصلاً، ولكل حدث تواصلي هدف معين، كالتعليم، أو التأثير، أو المساعدة، أو التسلية.. ويهدف التواصل في أحد أكثر وظائفه أهمية إلى التأثير، وأبرز أشكال هذا التأثير هو الإقناع، والإقناع هو جعل الآخر يقبل بوجهة نظرك مختاراً وليس مرغماً، وذلك من خلال استخدامك لجملة حجج ووسائل متنوعة. ونحن ننخرط يومياً في محاولات إقناع في أمور صغيرة وكبيرة، ونعرض يومياً - بالمثل - لمحاولات إقناع من الآخرين. وتمتد هذه المحاولات على مساحة الحياة الاجتماعية، في البيت والمدرسة والعمل...، وتعد القدرة على الإقناع مهارة تواصلية بارزة، تفيد من يتمتعون بها في الحياة الاجتماعية أيضاً.

مفهوم التواصل الإقناعي:

التواصل الإقناعي حدث كلامي يهدف إلى التأثير في اتجاهات الآخرين، وتغيير سلوكهم، وتعديل أفكارهم - برضا واختيار - لتكون موافقة لما يتبناه المتحدث ويدعو إليه.

والتواصل إقناعي إذا كان هدفه
التأثير في الآخرين وتغيير
سلوكهم أو أفكارهم.

والمستمع مقنع إذا تقبل ما يدعو
إليه المتحدث عن رضا واختيار.

فالمتحدث مقنع إذا نجح في إحداث
التأثير والتغيير.

ونتقسم استجابتنا لرسائل الإقناع إلى قسمين:



دون تفكير

وحيثما نستجيب للرسائل دون وعي فإن عقولنا تكون مغلقة بصورة آلية ولا يكون لدينا الوقت والحافز والقدرة على الإنصات بحرص لذا فإننا بدلاً من اعتمادنا على الحقائق والمنطق والدليل في اتخاذ الحكم نقوم باختصار ذهني ونعتمد على غرائزنا لتمنحنا مفتاح الإجابة.

بعد تفكير

فحينما نكون مفكرين ننصت بكل عناية إلى ما يقوله المقنع ثم نقوم بقياس ميزات ومساوئ كل زعم وننقد الرسالة من حيث منطقيتها وتوافقها، وإذا لم يرق لنا ما نسمع نطرح الأسئلة ونطلب مزيداً من المعلومات، وحينما نكون مفكرين يتحدد مدى إقناع الرسالة على حسب وقائع الحالة.

والأسباب التي تدعونا إلى الاقتناع بفكرة معينة، أو عرض معين، ليست دائماً واحدة، ففي بعض الأحيان نفتتح بسبب منطقية الرسالة وقوة الحجج والبراهين والأدلة، وأحياناً نفتتح لأن طريقة العرض لامست عواطفنا وأثارتها بقوة، وأحياناً أخرى نفتتح 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:

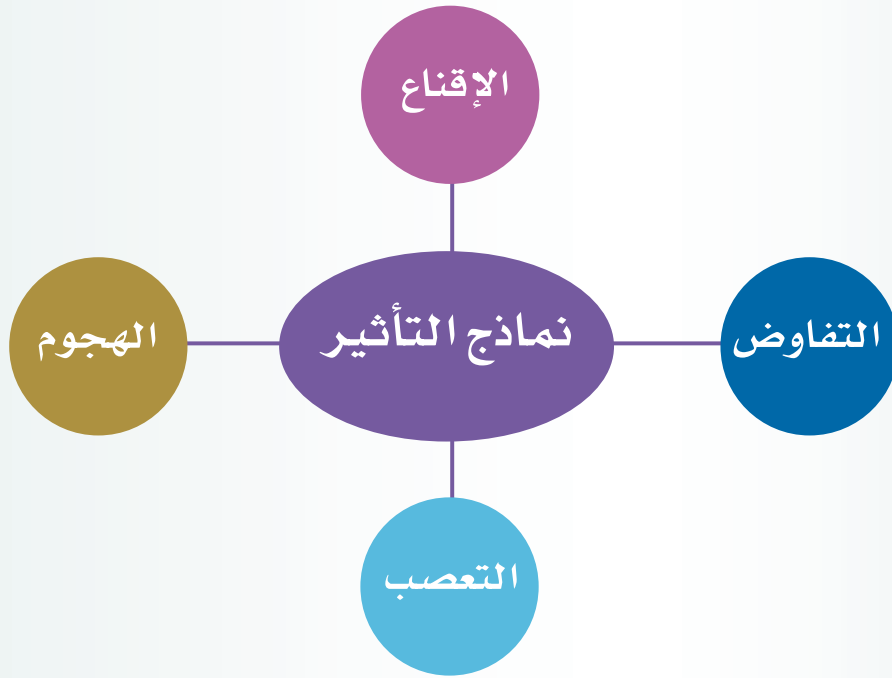


منطقية الرسالة وقوة الحجة.

منطقية الرسالة وقوة الحجة.

شخصية المتحدث ومكانته.

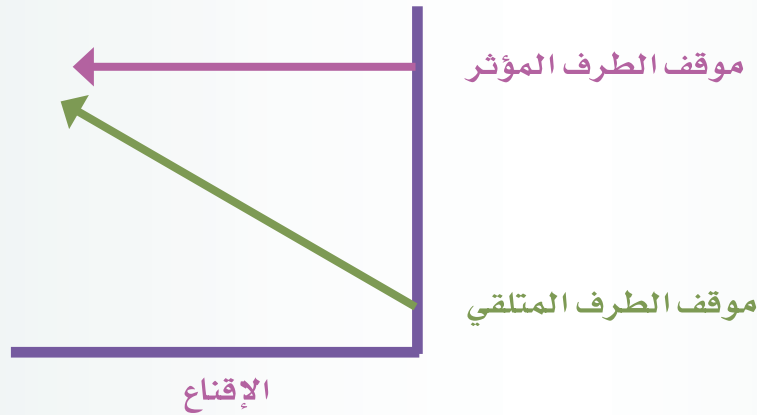
نماذج التأثير



هناك أربعة نماذج للمحادثة، تحدث حينما يحاول الناس التأثير على بعضهم:

1. نموذج الإقناع:

وفيه يحاول أحد الطرفين إقناع الطرف الآخر بتبني موقفه أو الموافقة عليه، وينجح الطرف المؤثر في إقناع المتلقي بالانتقال إلى موقفه.

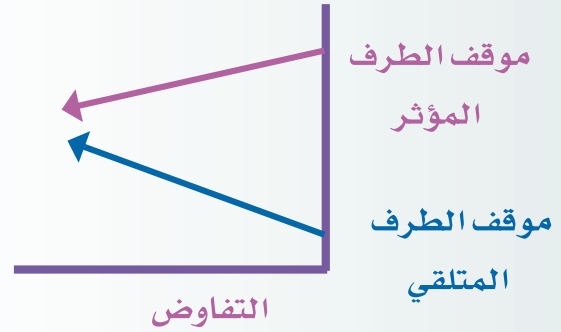


٢. نموذج التفاوض:

إذا لم تستطع إقناع الطرف الآخر بقبول موقفك قبولاً كلياً يمكنك عندئذ أن تبدأ التفاوض، والمعتاد في التفاوض أن يتنازل هذا الطرف قليلاً، وذاك قليلاً، وهو ما يتسبب في إيجاد حل وسط في نهاية المفاوضة. يقوم كلا الطرفين أثناء المفاوضة باتخاذ خطوات لتضييق الهوة بينهما. عادة ما يكون محترفو الإقناع على أهبة التفاوض حينما لا يفلح الإقناع بصورة مباشرة، كما أنه من العادة أن يشمل التعاون المستمر والعلاقات التي تهدف إلى كسب رضا كلا الطرفين أخذاً وعطاءً.

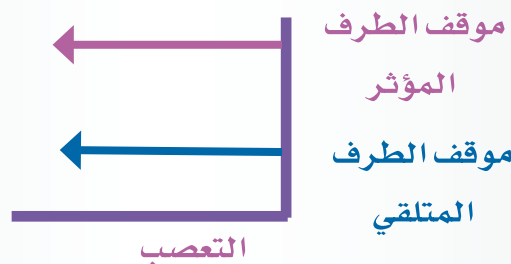
مادة إثرائية

التفاوض : سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه، وهو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة بين جبهتين للوصول إلى اتفاق يفي بمصالح الطرفين، وهو موقف تعبيري حركي قائم بينهما حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وجهات النظر وتبادلها وتقريبها ومواءمتها وتكييفها واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو تجاه الغير.

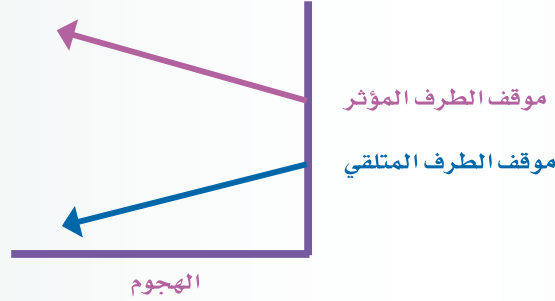


٣. نموذج التعصب:

يحدث هذا التعصب عند اتخاذ كل من الطرفين مواقف ثابتة، ورفضه التحرك دون اعتبار لما يطلبه الطرف الآخر. ويعد هذا الأثر-أثر التعصب- شائعاً، فيمكنك أن تشاهد شخصين ذوي انتماءين حزبيين مختلفين وهما يتجادلان بشأن مواقف حزبيهما الثابتة وترى أن كل طرف يكرر مضامينه في محاولة لإقناع الطرف الآخر بالترشح عن موقفه، بيد أن كلا منهما لا يبدي مرونة، بل يتشبث كل منهما بموقفه.



يحدث هذا حينما تتسع الهوة كلما استمر الحديث ودائماً ما يحدث الهجوم حينما يقوم كل طرف بمهاجمة موقف الطرف الآخر دون نزاهة رافضاً الاستماع إلى حجة الآخر وبينما يحاول كل طرف إثبات صحة موقفه يحدث الهجوم، كلما تحدث الطرفان كلما زادت الهوة بينهما.



مادة إثرائية

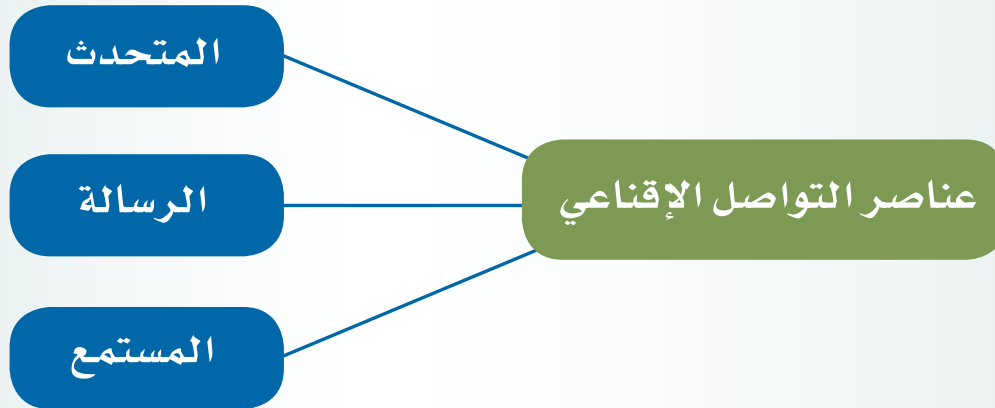
التعصب: شعور داخلي يجعل الإنسان يتشدد فيرى نفسه دائماً على حق ويرى الآخر على باطل بلا حجة أو برهان.

وله أضرار كثيرة يمكن إجمالها فيما يلي:

- لا يمكن للمتعصب أن يرى الواقع على حقيقته ؛ لأنه يرى ما يميل إليه، ولا يرى ما يرى غيره، وإن كان ظاهراً للعيان لا يمكن جحوده، وبالتالي فأحكامه لا يمكن أن تكون وفق مقتضى الحكمة والصواب.

- يقطع النسيج الاجتماعي، ويوسع هوة الخلاف، ويقلل فرص التوصل لحلول ناجعة.
- يحرض على ليّ أعناق الحقائق ويزيف الواقع ، وبالتالي يحرمانا من التوصل للقرار السليم ، ويجعلنا نخطئ في تقييم الأفراد وأطراف المجتمع.
- يفسد الوصول إلى الحق وإلى نتائج البحث العلمي الرصين، ويجعلنا نصل لنتائج غير دقيقة، ويحرم الأفراد والمجتمع من التقدم والرقى.
- يذكي النزاعات ويطيل أمد الخلاف والشقاق، مما يسهم في زيادة حدة التوتر والقلق. ويحرم الأفراد والمجتمع من التقدم والرقى.

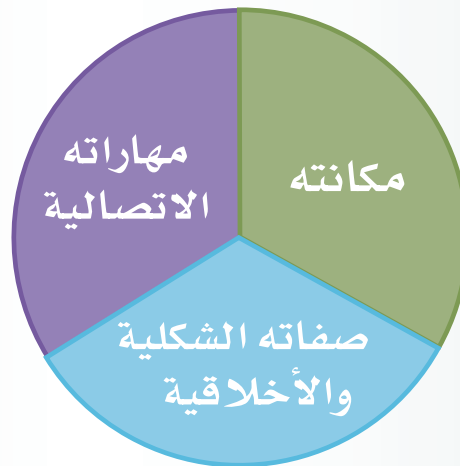
عناصر التواصل الإقناعي



هناك ثلاثة عناصر متضمنة في التواصل الإقناعي، هي:

أولاً / المتحدث:

والمهم من شخصيته هنا ثلاثة جوانب:



١. مكانته: أي علاقته بالموضوع وكفاءته في هذا المجال، وشهرته فيه:

مادة إثرائية

من القواعد الواجب توافرها في مصدر عملية الإقناع مستوى المعرفة والدراية بما يدعو إليه وبما يحاول الإقناع والتأثير به، فإذا كان المصدر غير مُلمّ بموضوعه وليست لديه المعلومات الكافية، فإن هذا يُفقد عملية الإقناع فعاليتها، وكذلك من غير المتصور أن شخصًا يحاول إقناع آخر وهو يفتقر إلى بعض المعلومات سواء الأساسية أو الثانوية لأداء غرضه، فلو كان الطرف الثاني يتمتع بمستوى علمي أكثر من المصدر أو لديه معلومات حول القضية نفسها لا توجد لدى الطرف الأول فستكون عملية الإقناع بلا شك فاشلة جدًا.

يتوقف اقتناعنا بمسألة ما على ما إذا كان الذي يقوم بعملية الإقناع خبيرًا في مجال هذه المسألة.

فمثلاً: أطباء القلب جميعهم 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.

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.

وهذا يعني أنه كلما كان المتحدث خبيرًا في الموضوع مشهودًا له بالكفاءة فيه، كان أكثر مصداقية وإقناعًا.

٢. صفاته الشكلية والأخلاقية:

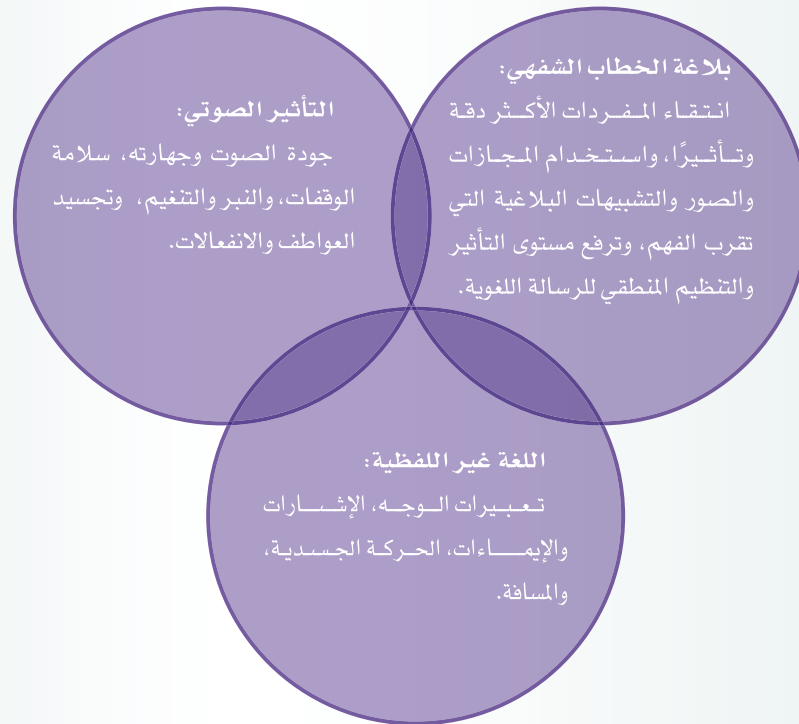
المرسل وخصائصه الشخصية الإيجابية الأخرى تلعب دورًا في الإقناع، ويتعلق هذا الجانب بالجاذبية والتأثير البصري. فالناس مפתورون على حب الجمال في المظهر والملبس والصورة، ولو أن شخصًا أشعث أغبر رث الثياب سيئ المظهر تحدث في ملأ من الناس لاحتقرته الأعين ومالت عنه القلوب. ومرسل لا يمتلك خصائص الجاذبية اللازمة قد يحدث أثرًا عكسيًا، فينبئ نقيض آراء المرسل.

أما الجانب الأخلاقي فيتعلق بسمعة المتحدث الاجتماعية وما يتحلى به من الصفات كالصدق والأمانة وحب الخير والسعي للإصلاح.

لقد اشتهر الرسول صلى الله عليه وسلم قبل البعثة بأنه (الصادق الأمين) ولذلك تقبل الناس دعوته واقتنعوا بها، لأنهم يعلمون أن الصادق الأمين لا يمكن أن يكذب.

فلا بد أن يستثمر المرسل ما يتمتع به من خصائص وسمات ذاتية كالذكاء والفتنة والحضور واللباقة والجاذبية في إقناع الآخرين ولا يجعل اعتماده منصباً على الأساليب البلاغية فقط؛ لأن الذين يستجيبون لتلك التأثيرات يفضلون كثيراً أن يعزى تأثيرهم وإقناعهم إلى ذات المرسل وليس إلى مهاراته في الإقناع.

٣. مهاراته الاتصالية، فيما يتعلق بالجوانب التالية:



وكلما كان المتحدث متمكناً من هذه المهارات كان حديثه أكثر إقناعاً.

العنصر الثاني من العناصر المؤثرة في التواصل الإقناعي، هو (منطقية الرسالة)، أي استخدام الحجج والبراهين والأدلة لإثبات القضية ودعمها، وتقنيد أوجه الاعتراض والحجج المضادة لها.



مادة إثرائية

الرسالة هي لب الحديث الذي يراد الإقناع به، بل إنه الشيء الأساسي والمهم في عملية الإقناع، ومن القواعد التي يجب الالتزام بها ومراعاتها لنجاح عمليات الإقناع الوضوح فيها والبعد عن الغموض والألغاز؛ لأن ذلك مما يعيق المستقبل عن فهمها والتأثر بها، إن كون العبارات تحتل أكثر من معنى يشوش على المتلقي وصول الرسالة أو قد تصله بصورة متأرجحة بين عدة معان، فمن الضروري أن يكون موضوع الرسالة وبيان نتائجها وأهدافها له فعالية أكبر لنجاح الرسالة الإقناعية.

ففي جانب إثبات القضية يمكن للمتحدث استخدام أحد أسلوبين، أو هما معاً:

أ- الإثبات المنطقي:

أي استخدام التعليقات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة، ومن ذلك:

التعليل:	التعميم:	التجزئي:	المقارنة:	القياس:
أن تعلل مبتدئاً بالأسباب، ثم النتائج، أو العكس.	ذكر حكم عام ينطبق على الحالة المقصودة وغيرها، ثم تطبيقه على الحالة.	البدء بذكر الحالة وبيان حكمها، ثم تعميم الحكم على كل ما شابهها.	بيان أوجه الشبه أو الاختلاف بين الحالة المقصودة بالحديث وحالة أخرى ترتبط معها بعلاقة معينة.	نقل الحكم المتفق عليه في حالة معينة إلى حالة تشبهها.

فالتعليل والتعميم والتجزئي والمقارنة والقياس كلها أساليب تستخدم للإثبات المنطقي.

ب- الإثبات بالأدلة:

أدلة شرعية.	الاستدلال بأقوال العلماء أو المشاهير في المجال.	أدلة من الواقع المشاهد أو الأحداث الجارية.	الاستدلال بالتمثيل.
-------------	---	--	---------------------

اقرأ الفقرة التالية:

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 بالتمثيل. وفي جانب تفنيد الحجج المضادة فإن المتحدث عادة ما يبدأ بعرض حجج الإثبات، حتى إذا اطمأن إليها، أخذ يعرض الحجج المضادة ويفندها واحدة واحدة، متبّعاً 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 يبدوون أولاً بعرض حجج الإثبات.

أما العنصر الثالث في عملية التواصل الإقناعي فهو المستمع، وفي هذا الجانب على المتحدث أن يراعي ما يلي:

كفاءة المستمع

- أي خبرته بموضوع الحديث، ودرجة تمكنه منه. فمن السهولة أن تقنع المختصين في مجال معين إذا تحررت الدقة العلمية، أما غير المختصين فالدقة وحدها لا تكفي.

اتجاهات المستمع

- أي موقفه السابق من موضوع الحديث، فلو كنت مثلاً تكره علم الفيزياء فإنه سيصعب على أحد أن يقنعك بالتخصص الجامعي فيه.

النمط الإدراكي للمستمع

- 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، واتجاهاته، ونمطه الإدراكي.

مادة إثرائية

- لتحري نجاح عمليات الإقناع من المهم الأخذ بالقواعد المرسومة لعنصر المستمع، ومنها:
- الفروق الفردية بين المستمعين، فالمستمع الذكي أقل تأثراً بالرسالة الإقناعية كالدعاية مثلاً، والأقل ذكاء يتأثر بشكل سريع.
- الثقافة والتعليم، فالتفاعل بين المتحدث والمستمع يختلف باختلاف بين المتعلم ومحدود التعليم.
- الوضع النفسي، فهو يحدد الاستعداد النسبي لمتلقي الرسالة في تقبلها والاعتناع بها أو عدم الاعتناع.
- الانفتاح الذهني، يساعد على تقبل الأفكار الجديدة والاعتناع بها، في حين أن الفكر المنغلق عكس ذلك.
- سعة الخيال وخصوبته، فالذين يملكون خيالا خصباً هم أكثر استعداداً للاقتناع من أولئك الذين تكون مقدرتهم الخيالية محدودة.

الحواس منافذ الإدراك:



يمثل الإحساس المتولد عن كل حاسة نمطًا خاصًا للإدراك، والأنماط الإدراكية ثلاثة أنواع:

- وهو الإدراك الناتج عن الرؤية نسبة إلى الصورة، وينعكس هذا على ألفاظه وعباراته، فهو عادة يستخدم ألفاظًا من مثل: (نظر، رؤية، تصور، لمعان، وضوح، ألوان، ظلام، ظلال، غير، مشاهد).

البصري:

- وهو الإدراك الناتج عن سماع صوت، وغالبًا ما تكون عباراته من مثل (صوت، سمع، نغمات، رنين، صراخ، قال، كلام، إنصات، سؤال، إجابة...).

السمعي:

- وهو الإدراك 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...). وتكثر في عبارات النمط الشعوري ألفاظ مثل: (شعور، إحساس، ألم، خشن، صلب، ناعم، حاد، سرور، حار، بارد، ضيق، خوف...).

الشعوري:

اقرأ الأبيات التالية، وحاول أن تحدد النمط الإدراكي للشاعر:

أرأيت أحلام الطفولة تختفي خلف النجوم.
أم أبصرت عيناك أشباح الكهولة في الغيوم.
أم خفت أن يأتي الدجى يومًا ولا تأتي النجوم.
أنا لا أرى ما تلمحين من المشاهد إنما...

أظلالها في ناظريك
تتم يا سلمى عليك.

إن الألفاظ (رأيت، أحلام، تختفي، النجوم، أبصرت، عيناك، أشباح، الغيوم، الدجى، تلمحين، المشاهد، أظلالها، ناظريك) هي ألفاظ تنتمي إلى النمط البصري.
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 التالية:

- المظهر الجمالي، وتناسق الألوان، والفخامة التي يضيفها على المنزل. (نمط بصري)
- أحاديث الناس عن منزل كان يحتوي على هذا النوع من المفروشات، وإعجابهم به، ورغبتهم في محاكاته. (نمط سمعي)
- الشعور بالراحة والبهجة والفخر بوجود هذا النوع من المفروشات في منزلك. (نمط شعوري)

◆ (معرفة + ثقة + حيادية + التزام)

كيف تنال ثقة الآخرين وتعرض خبراتك عليهم؟

يمكن أن تكون من أبرع الخطباء الذين عرفهم العالم، وتمتلك قدرات عقلية فائقة، وبراعة ذهنية عالية، وأن تكون ضليعاً في كافة صور المناقشة والجدال ولكن ما لم تكن صادقاً في قولك، فلا يمكن أن يصدقك الآخرون. لكي تقنع الآخرين بما تريد ينبغي أن يصدقوا حديثك أولاً، ولكي يصدقوا حديثك ينبغي أن يكون حديثك واقعياً وصادقاً، فمقومات المصادقية: معرفة + ثقة + حيادية + التزام.

لذا ينبغي أن نسأل أنفسنا عن مدى صدق المتحدث عندما نستمع لأي رسالة يحاول إقناعنا بها، فدائماً ما نكشف نزعات المتحدث عندما نسأل أنفسنا عما يرغب أن يحقق لذاته، أو بعبارة أخرى ما هي اهتماماته الشخصية.

فإذا أدركنا أن الرسالة التي ينقلها لنا المتحدث تتسم بالتحيز فيمكن أن نقبلها، ونحللها تحليلاً دقيقاً أو نرفضها، وهذا يعتمد أساساً على موضوع الرسالة، لذا فالأشخاص البارعون في إقناع الآخرين يبذلون قصارى جهدهم لكي يكونوا في موقف حيادي وصادق.

من الوسائل التي تجعل المرء ينال ثقة الآخرين عندما يحاول إقناعهم بما يريد، أن يكون حديثه بعيداً عن أهوائه الشخصية، فعندما تدرك أن الشخص الذي يتحدث إليك لا يرغب في أن يحقق هدفاً معيناً من خلال إقناع الآخرين بما يريد، فسينال بذلك ثقة الآخرين، و يكون حقاً صادقاً في حديثه.

فإذا شكاً مثلاً، مهرب ممنوعات من ظلم العدالة، وأعلن أن المجرمين هم ضحايا نظام اجتماعي ظالم، فهل من الممكن أن يحدث حديثه تأثيراً في نفسك؟ بالطبع لا؛ لأن الناس يرون هذا الشخص متحيزاً لأهوائه وغير صادق في قوله.

أما لو حاول أن يقنعك هذا الشخص بأن النظام المتبع في معاقبة المجرم ليس صارماً، والأحكام التي تصدر عليه ليست قاسية؛ ليردعهم عن ارتكاب الجريمة مرة أخرى، فهل يوقع حديثه تأثيراً في نفسك؟ وباختصار، ينبغي أن نعرف مدى تحيز المتحدث لأهوائه الشخصية، ونسأل أنفسنا عن دوافعه قبل أن نقنع بحديثه.

ب- قوة الانطباع الأول:

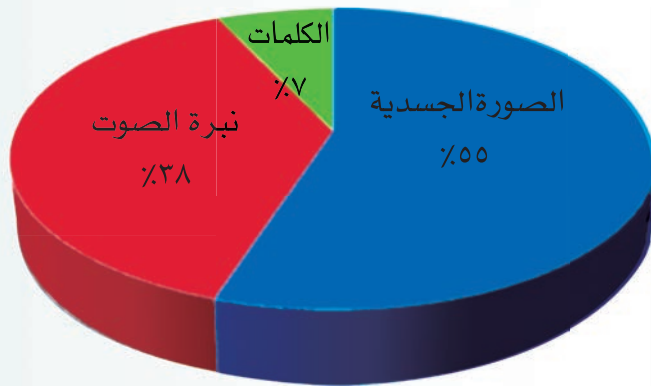
◆ (براعة التصوير ولغة الجسد)

أكدت الأبحاث على أن الرسالة يمكن أن تدرك بثلاث طرق: شفهيًا (بالكلمات)، وصوتيًا (بنبرات الصوت)، ومرئيًا (باللغة الجسدية)، وتفاوتت النسب بين الاتصال غير الشفهي والاتصال الشفهي، فمن رأى أن نسبة التأثير الذي يحدثه الاتصال المرئي والصوتي أعلى؛ تضاعف لديه تأثير الكلمة، فليس المهم ما تقول ولكن المهم كيف تقول.

على أن الأبحاث أظهرت:

- أن الكلمات تحدث تأثيراً بالغاً على النفس.
 - أن تأثير الاتصال الشفهي والمرئي نسبي ويعتمد أساساً على حديثك ومدى قابليته لإقناع الآخرين، ويختلف بالتالي في تأثيره من صورة إلى أخرى وتتلخص تلك الأبحاث التي أجريت حول تأثير الاتصال المرئي والشفهي في إقناع الآخرين في نقطتين:
١. لكي تكتسب ثقة الآخرين، فينبغي أن يكون هدفك الرئيس هو أن تجتهد في توليد انطباع طيب للوهلة الأولى عن شخصيتك أو إقامة علاقة في المقام الأول، ثم تتولى لغة بدنك التأثير الأعظم.

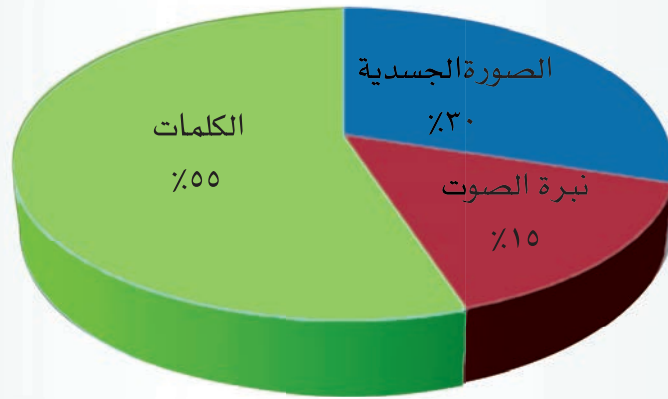
عدم أهمية محتوى الرسالة



فيختلف التأثير الذي تحدثه الصورة الجسدية من مناسبة إلى أخرى، ففي المناسبات الاجتماعية يكون لتأثير الصورة الجسدية أهمية كبيرة، بعكس الرسالة الواقعية التي لا تشكل أهمية كبرى في تلك المناسبات.

٢. إذا كنت تعرض شيئاً، كأن تشترك في إحدى المفاوضات، فينبغي عليك أن تثري خطابك بحشد من المعلومات، فمن شأن ذلك أن يغني كلماتك التي تؤثر تأثيراً بالغاً على الناس.

العرض المهم وأهمية الرسالة النقدية



فغالباً ما تظهر الأهمية الكبرى للرسالة في اللقاءات المهمة حيث ينبغي تقديم الكثير من المعلومات، وذلك لتحقيق تأثير بالغ في النفوس، وأبعد من الصورة المرئية تأثير الصورة الجسدية، واللقاءات المهمة، وأهمية الرسالة. وعندما نقابل أشخاصاً للمرة الأولى فإننا نتخذ بعض السلوكات التي نوردها فيما يلي:

١. ننظر إلى وجوههم نظرة فاحصة.
٢. ننظر إلى هياكلهم.
٣. نمعن النظر في الملابس التي يرتدونها.
٤. نصغي إلى نبرات أصواتهم.
٥. نصافحهم إذا استدعى الأمر.
٦. نستمع إلى كلامهم.

ينبغي أن تدرك أنك ما لم تستطع أن ترسم في ذهنك انطباعاً أولياً لمن تقابلهم للمرة الأولى، فإنه سيصعب عليك أن تستدعيها فيما بعد، فالبعبارة التي تقول: (إنه لمن الصعب أن تتاح لك فرصة الانطباعية الأولى ثانية) هي عبارة صحيحة، أيدها كثير من الأبحاث العلمية، فقد أوضحت الأبحاث أنك تستغرق دقيقتين فقط لكي ترسم في ذهنك انطباعية أولى للشخص؛ إلا أن البعض يرسمون في أذهانهم تلك الصورة خلال أربع دقائق

بحيث تكون الانطباعات الأولى قد تلاشت تماماً، ولكي تمحو تماماً صورة سيئة قد رسمتها لشخص عندما قابلته للمرة الأولى، فإن ذلك يستغرق نحو ستة إلى ثمانية لقاءات.

كيف تستخدم لغتك الحسية؟

نعرض هنا ستة أدلة موجزة تساعد على استخدام اللغة الجسدية في التأثير على شخص آخر:

١. مواجهة الشخص الآخر بقوة وثبات.
٢. الصراحة في الحديث.
٣. الإيجاز في الكلام.
٤. النظر إلى الآخر بإمعان.
٥. التريث على كتفيه.
٦. الهدوء في الانفعالات.

ج-قراءة أفكار الآخرين:

◆ (استغلال نمط الشخصية في الإقناع)

وجد المقنعون المحترفون -لا سيما من يعملون في حقل البيع- أن نمط الشخصية هو أفضل جهاز تنبؤ بالسلوك البشري، على إن الإلمام بمعلومات عن نمط الشخصية تساعد على:

- التعرف على طريقة اقتناع الجمهور التي يفضلها.
 - التعرف على نوع المعلومات التي يود الجمهور ملاحظتها وترديدها.
 - التعرف على مدى تأثير صنع القرار لدى الجمهور.
 - التحدث بلغة جمهورك أو عملائك.
 - سرعة بناء العلاقة المطلوبة من أجل الإقناع الناجح.
- وبهذه المعلومات يكون من اليسير جداً لدى مقنع محترف أن يهذب عرضه بما يتفق مع الاحتياجات الدقيقة للجمهور.

• أنماط الشخصية:

يمكن قياس نمط الشخصية بأربعة أنماط كل منها حلقة اتصال بين طرفين:

١. كيف نتعامل مع الآخرين؟



٢. أي أنواع المعلومات نوليها اهتمامنا؟



٣. كيفية اتخاذ القرار؟



٤. كيفية حل القضايا؟



الانبساطيون يختلطون بالأصدقاء والزملاء، وعلى النقيض من ذلك المتحفظون يبحثون عن العزلة والتأمل منفردين. عندما يتم معالجة مشروع ما، يميل الانبساطيون إلى إشراك الآخرين في وضع الخطط والتنفيذ، أما المتحفظون فإنهم يفضلون العمل على انفراد ويخوضون التحديات، وهم في عزلة.

يمارس الانبساطيون الاتصالات بالتفكير والعمل خلال مشكلة ما بصوت عال، فهم يعشقون معالجة الأمور مع الآخرين، أما المتحفظون فعادة لا يتحدثون كثيراً مثل الانبساطيين، فهم يفضلون الخصوصية ويميلون للتأمل قبل الإدلاء بآرائهم.

الانبساطيون يعشقون صحبة الآخرين، فهم يجدون راحتهم أكثر في أي وظيفة عامة تتعرض للإشراف العام المستمر أما المتحفظون فتبدو عليهم علامات السرية بصورة أكبر، ولأنهم يقدرسون سريتهم، فإنهم لا يطلعون عليها سوى أقرب الأصدقاء الذين يشاركونهم أسرارهم.

الانبساطيون	المتحفظون
يفكرون بصوت عال.	يتأملون ويفكرون ثم يتحدثون.
اتصالاتهم كلها حماسة.	يحتفظون بمشاعرهم لأنفسهم.
يتحدثون أكثر مما ينصتون.	ينصتون أكثر مما يتحدثون.
يمسكون بزمام الحديث	في حاجة إلى جذب أنظارهم.
يتقاسمون الوقائع الشخصية عن طيب خاطر.	يحتفظون لأنفسهم بالمعلومات الشخصية.
يفضلون المواجهة الصريحة.	يفضلون المذكرات والتقارير التحريرية.
يتحدثون بسرعة عندما يدلون بالمعلومات.	يتوقفون لفترات عندما يجيبون عن الأسئلة.
يرتاحون عند اتصالاتهم بالجماعات.	يميلون للاتصالات الفردية.

٢- التحليل والشمول:

التحليليون: يولون الحقائق والتفصيلات اهتمامهم، أما الشموليون فيميلون إلى الحصول على الصورة العامة أولاً عندما ينصتون إلى المقترحات، أما التفصيلات فقد تأتي في المقام الثاني. ويعتمد التحليليون على المعلومات العملية المفيدة، بعكس الشموليين الذين يميلون لاكتساب معلومات جديدة، من خلال التصورات العامة.

يكيف التحليليون أنفسهم مع الحاضر ليعيشوا حياتهم العاجلة ويركزون عليها، أما الشموليون فيأخذون بعين الاعتبار مضامين الموقف واحتمالاته دون الحقائق والتفاصيل، فهم مستقبلون، أكثر منهم معاصرين للحاضر. يحلل التحليليون معلوماتهم من خلال الحواس الخمس: الإبصار، السمع، اللمس، الذوق، الشم؛ ومن هنا يسمون بالحسيين، أما الشموليون فإنهم يستقون معلوماتهم من خلال الحاسة السادسة: الحدس، ومن هنا أطلق عليهم اسم الحدسيين، وهم غالباً ما يعتمدون على الحدس الداخلي.

التحليليون	الشموليون
أول ما يعرضون الحقائق والأدلة والأمثلة.	أول ما يعرضون أفكار الصورة الكبرى أو العامة.
يسألون كثيراً عن الماهية والكيفية	يسألون كثيراً عن السبب.
يستخدمون الكثير من الأمثلة النوعية.	يتحدثون عن التصورات العامة.
يهتمون بالتطبيقات العملية قصيرة المدى.	يهتمون بالصورة البعيدة واحتمالات المستقبل.
يميلون إلى المعلومات المتأنية والأوصاف التفصيلية.	يميلون إلى استخدام الاستعارات والمماثلات.
يقدرّون خبرات الحياة الحقيقية.	يهتمون بالإحساسات الباطنية والبصائر المتسمة بسعة الخيال.

عند اتخاذ القرار يساق العلميون بالحقائق والمنطق والعقل. فهم يزنون جوانب قضية ما بحذاق، وإذا أظهرت الحقائق الحاجة إلى قرار صارم، فليكن ما يكون، حتى لو كان ذلك يعني المساس بشعور الآخرين، فالحقيقة - كما يرونها - تأتي في المقام الأول، من حيث الأهمية.

أما العاطفيون فإنهم عندما يتخذون قراراً يضعون تأثر انفعالات الآخرين من جراء هذا القرار ومشاعرهم في المقام الأول، فعند العاطفيين تحتل المشاعر المرتبة الأولى من الأهمية؛ لذلك تبني قراراتهم على الحقائق والتعاطف على السواء، إن العاطفيين يتم إقناعهم بالنداء الانفعالي القوي بصورة أكبر من المنطق الصارم البارد، فالذوق والحساسية لدى العاطفيين يقفان على قدم المساواة جنباً إلى جنب مع الحقيقة من حيث الأهمية.

إذا جاز وصف العلمي بأنه العقل قبل القلب، فإن العاطفي هو القلب قبل العقل، بينما يفخر كل العلميين بأن يطلق عليهم اسم واقعي المزاج والتفكير، فإن العاطفيين يفخرون بأن يطلق عليهم اسم رقيق الأفئدة.

العلميون	العاطفيون
يستخدمون الحقائق الجامدة الباردة والمنطق في إقناع الآخرين.	يقنعون الآخرين بالأمثلة الشخصية التي تقدم بصورة انفعالية.
يعرضون أهداف الاجتماعات ومراميها في مقدمة الأمور.	يبدؤون بالأمور البسيطة، ثم يلخصون أوجه الاتفاق.
يفاضلون ما بين إيجابيات وسلبيات كل مثال.	يتناولون قيمة كل بديل.
يوضحون الهدف والموضوعية، وغالباً ما يكونون انتقاديين حاسمين.	يؤكدون على الرأي الآخر ويقدرونه.
يعتقدون أن المشاعر لا تكون صادقة إلا إذا كانت منطقية.	يعتقدون أن المشاعر جميعها صادقة.
يركزون على العمل.	يركزون على العلاقات.

٤- الحزم والود:

يصف هذا المقياس الأخير الطريقة التي نفضلها في تخطيط حياتنا وتنظيمها. يفضل الحازمون سرعة صنع القرارات ويميلون للحزم؛ لأن عدم اليقين وعدم الحسم يؤديان للقلق، ومن ناحية أخرى، يفضل الوديون عند صنع القرار فتح مجال الخيارات، وعدم اتخاذ القرار إلا بعد الاضطرار إليه تماماً. ويفضل الحازمون الانضباط والتحكم والمبادرة وحمل المسؤولية، أما الوديون فهم يفوقون الحازمين سعادة، لأن غيرهم يتولى المبادرة ويحمل على عاتقه المسؤولية، ويظل على مسرح الأحداث. من سمات الحازمين أنهم يدركون قيمة الوقت ودقة المواعيد والتقييد بها، أما بالنسبة للوديين فإن الوقت وارد متجدد والمواعيد مطاطة.

يضع الحازمون النظام والتنسيق محل التقدير، فهم يعشقون وضع كل شيء في مكانه وإيجاد مكان لكل شيء، ويرون أن المكتب المبعثر يدل على العقل المشتت، وفي المقابل لا يهوى الوديون صرامة النظام، ويتململون غالباً من تحديد الأمور والتقييد بالنظام، ويرون أن المكتب الخالي دلالة على العقل الفارغ.

الحازمون	الوديون
يفضلون سرعة صنع القرارات ويميلون للحسم.	يفضلون فتح مجال الخيارات ويميلون للإرجاء.
يفضلون وضع برامج ومواعيد انتهاء.	يشعرون بالتقييد بالجدول والمواعيد.
يميلون إلى إنهاء المشروعات.	يفضلون بدء المشروعات.
يتفاوضون من مواقع محددة وأحياناً تغلب عليهم سمة تأكيد الرأي أو القطع به ولودون مبرر كاف.	يتسمون بالمرونة بشأن المواقع.
يركزون المناقشات على المحتوى.	يركزون المناقشات على العمليات.
يفضلون الاجتماعات للوصول إلى نتيجة.	لا يميلون للاجتماعات تجنباً للحسم.
يعتقدون أن الوقت مورد ثابت وأن المواعيد مهمة.	يعتقدون أن الوقت متجدد وأن المواعيد مطاطة.

كيفية استغلال نمط الشخصية في الإقناع:

هل من أريد إقناعه يفضل مناقشة القضية بصوت عال صريح، قبل اتخاذ إجراء (انبساطي).
أو يفضل التفكير في الأمر قبل التحدث واتخاذ الإجراءات (متحفظ)؟

هل من أريد إقناعه يفضل مناقشة القضية بصوت عال صريح، قبل اتخاذ إجراء (انبساطي).
أو يفضل التفكير في الأمر قبل التحدث واتخاذ الإجراءات (متحفظ)؟

للسرعة تحديد نمط الشخصية
سل نفسك هذه الأسئلة الأربعة:

هل من أريد إقناعه يفضل التقدم بسرعة بمجرد الانتهاء من صنع القرار (حازم)
أو يفضل ترك مجال الخيارات مفتوحاً (ودي)؟

هل من أريد إقناعه يبت في الأمر بناءً على نوعية الحقائق والأدلة (علمي).
أو يعرض في اعتباره أولاً التأثير على قيم الناس ومشاعرهم (عاطفي)؟

إن مفتاح الحل عند الإقناع هو أن تتذكر أن الأنماط المختلفة للشخصية تفضل الاقتناع بطرق مختلفة. إنك كمقنع لن تتعرف على نمط الشخصية لدى كل فرد تريد إقناعه، ومع ذلك، فإن كل الناس يكشفون عن مفاتيح الحل بصورة كافية من خلال سلوكهم، بما يتيح لك تقريباً أن توفق نمطك مع أفضلياتهم.

أولاً: ركّز على الدليل ثم قدم تحليلاً منطقياً متأنياً، وبصورة أساسية ركّز على الدليل.	استراتيجيات التأثير الأربع
ثانياً: ركّز على التفاصيل وكيفية تأثير هذه التفاصيل على الأشخاص المعنيين، وبصورة أساسية ركّز على العلاقات.	
ثالثاً: قدّم أولاً صورة عامة، وبعدها سلسلة من الخيارات العملية جيدة التحليل، ركّز على الاحتمالات المنطقية بصورة أساسية.	
رابعاً: قدّم الصورة الكبرى أو العامة وبيّن كيفية تأثير اقتراحك على حياة الناس وقيمهم، ومشاعرهم، وبصورة أساسية ساعد من تريد إقناعه على التحقق من رؤيته.	

د- قوة الكلمات:

◆ (إضفاء تأثير إضافي)

كيف تضيفي على الكلمات تأثيراً إضافياً؟

يمتاز المتحدثون المهرة بأنهم ذوو بيان وصناع كلمة ممتازون، فهم يتحدثون بقوة الكلمة، ويمتازون بالخصائص التالية:

• التحدث بطريقة الإثبات في اللغة:

إنهم يتحدثون بالإيجاب وعندما يرغبون في شيء ما، فإنهم يستخدمون كلمات تتصل بدقة بما يتوقعون حدوثه، فعلى سبيل المثال، لو فرض وأرادوا من عامل غير متحمس أن يكمل تقريره، فبدلاً من عبارة: لو أنك أنجزت التقرير الليلة فسوف نقيم لك حفلاً، فإنهم يستخدمون العبارة: عندما تنجز تقريرك الليلة فسوف نقيم لك حفلاً.

• التحدث بطريقة التأكيد:

فعند الحديث يصفون أنفسهم ومعتقداتهم وإنجازاتهم على نحو إيجابي صادق، فبدلاً من قولهم: حسناً، إنه مجرد رأي لي فقط، بطبيعة الحال، وقد أكون مخطئاً، ولكنني أستطيع القول بأن....، فإنهم يقولون: أعتقد.

• تحمل المسؤولية:

فهم يتجنبون لغة تقديم كبش الفداء، فبدلاً من أن يلقوا باللائمة على الآخرين أثناء الحديث، فإنهم يمسون بزمام الأمور ويتحملون المسؤولية باستخدام كلماتهم لتطويع الظروف التي يجدون فيها أنفسهم، فبدلاً من قولهم: تلك ليست إدارتي، يمكنك اللجوء لآخر، ليقدم لك يد المساعدة، فإنهم يقولون: سوف أساعدك بنفسني بأن أحضر لك الشخص المسؤول على الهاتف.

• ابتغاء المكسب المشترك:

إنهم يحاولون في عباراتهم، من أجل التعاون وتكاتف الجهود وعند التفاوض أن يغيروا قاعدة المكسب لك والخسارة للآخرين إلى قاعدة المكسب للجميع، فبدلاً من قولهم: هذا ليس عملياً،، ولن يصح، فإنهم يقولون: تلك طريقة جيدة، فلنجرّبها ونرى نتيجتها.

• التحدث على نحو قاطع:

إن المتحدثين البارعين يتمتعون بالصراحة والوضوح، فهم لا يسرفون في استخدام الكلمات، ولكنهم يتكلمون في صلب الموضوع متحلين بالمصداقية والثقة والأمانة، فبدلاً من قولهم: أعتقد أن ذلك قد يفي باحتياجاتك، وأرجو أن يمنحك ما تشده، فإنهم يقولون: إن ذلك يفي باحتياجاتك تماماً، وإنني على يقين من أن ذلك سوف يوفر لك بالضبط ما تحتاجه.

• التحدث بلغة متكاملة:

فهم يوحون بالتكامل بتجنب عبارات تحمل الناس على الارتياح في مدى إخلاصهم وأمانتهم، فبدلاً من قولهم: وحتى نلتزم الأمانة التامة، علينا أن نزر محمدًا عن أدائه الرديء، فإنهم يقولون: علينا أن نزر محمدًا عن أدائه الرديء.

◆ قوة الاستعارات والقياسات والقصص

إن اللغة الحية تؤثر في الإقناع؛ نظرًا لأنها تمس العواطف؛ إذ إن العواطف تعتبر القوة الوحيدة الفعالة للإقناع، فبدونها تكون الكلمات جامدة ولا تأثير لها.

بما أننا كائنات حية مفكرة، فإننا نود أن نرى المنطق وراء معظم قراراتنا، لكن الواقع هو أنه في معظم المواقف التي تستدعي إقناع الآخرين يستخدم الناس العاطفة ويبررونها بالحقائق، فقد يتم إقناع الناس بالعقل، بينما العاطفة هي التي تحركهم.

مميزات العاطفة:

تتفوق العاطفة بخمس مزايا على المنطق:

١. تجعلنا المناقشات التي تثيرها العاطفة نتخلص من سلوكنا الدفاعي الطبيعي وتصرفنا عما يهدف إليه المتحدث من إقناع.
٢. تتطلب العاطفة مجهودًا أقل مما يتطلبه المنطق، حيث يتطلب تقدير إيجابيات وسلبيات العرض المنطقي مجهودًا معرفيًا أكبر مما يتطلبه الغرض العاطفي.
٣. عادة ما تعد العروض المبنية على العاطفة أكثر متعة، فللقصص مثلاً حبكة وشخصيات وأحداث، مما يثير المتعة.
٤. إن المناقشات المبنية على العاطفة - بالذات تلك المناقشات التي تستخدم الصور - تكون أكثر سهولة في استدعائها عن الحدث الواقعي.
٥. تؤدي العاطفة إلى تغيير السلوك بشكل أسرع مما يفعل المنطق.

كيف تنجح الاستعارات في الإقناع؟

إن الاستعارة عبارة عن أسلوب مجازي لوصف شيء ما من خلال التعبير عنه بشيء آخر، فانظر إلى الاستعارة:

الوقت من ذهب، فمن خلال ذلك كمفهوم موجه، يمكن أن تقول:

- إنك تضيع وقتي.
- سيوفر لك ذلك ساعات.
- ليس لدي وقت لأمنحه لك.
- كيف تقضي وقتك؟
- يكلفني ذلك التأخير ساعة.
- لقد بددت وقتًا كبيرًا من أجلك.

لذا تعد الاستعارات وسائل فعالة نظرًا لأنها تسمح لنا بتشخيص الأفكار المجردة، فانظر كيف تشخص هذه الاستعارات التضخم الاقتصادي بأنه عدو قد يدمرنا ويسرقنا:

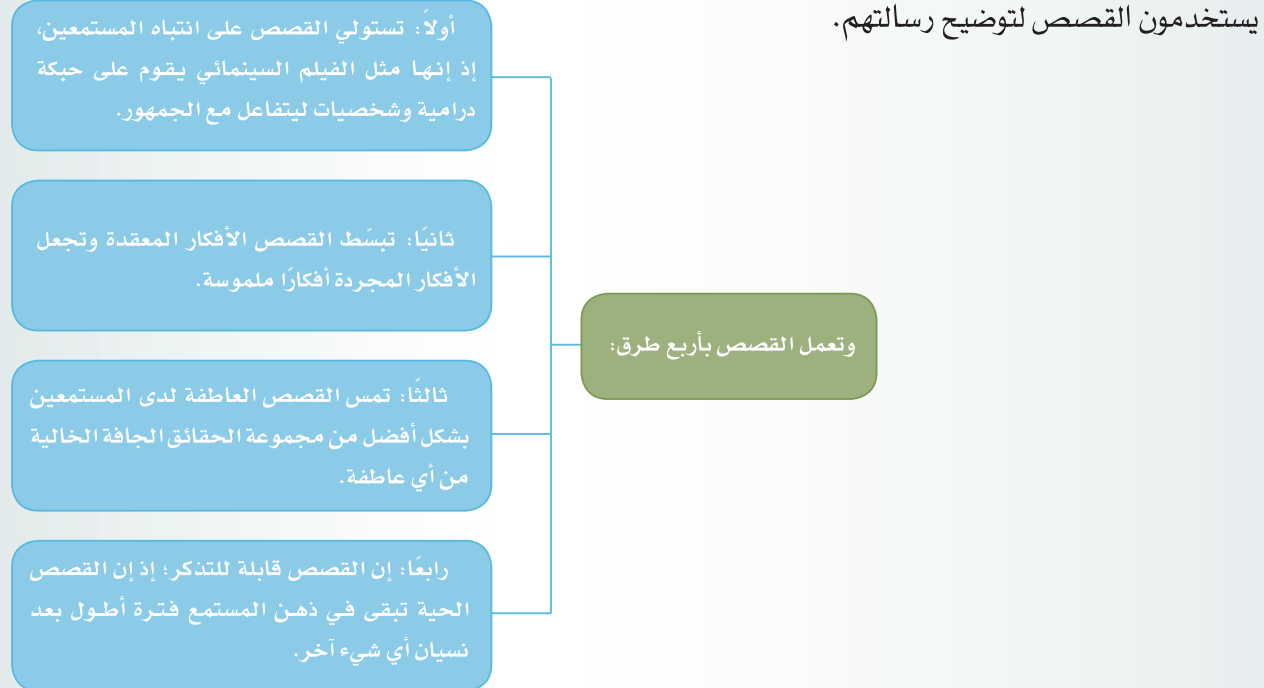
- أكبر عدو لنا هو التضخم.
- قد سلبنا التضخم مدخراتنا.
- لقد دمر التضخم عملتنا.

فعالية التناظر:

يمكن أن يكون للقياسات التأثير الذي يكون بالنسبة للاستعارة، حيث إن القياس يسمح لك بتقديم فكرة جديدة بسرعة عن طريق مقارنتها بشيء مشابه لها وبسيط.

فعالية القصص:

تجعل القصص -مثل الاستعارات والتناظرات- العرض للشئ حياً. لذلك نجد العديد من كبار الشخصيات المقنعة يستخدمون القصص لتوضيح رسالتهم.



مادة إثرائية

- ليتحقق اقتناع الطرف المستهدف؛ يتعين على القائم بالإقناع الأخذ بعدة أمور، منها:
- استخدام الألفاظ ذات المعاني المحصورة والواقع الخاص، مثل: بما أن، إذًا، وحينما يكون ...، فهذه الألفاظ فيها شيء من حصر المعنى وتحديد الفكرة.
 - ترك الجدل العقيم الذي يقود إلى الخصام وسوء الفهم.
 - أن يحلل القائم بالإقناع حوارَه إلى عنصرين:
- أ-المقدمات المنطقية: وهي تلك البيانات أو الحقائق أو الأسباب التي تستند إليها النتيجة وتفضي إليها.

- ب- النتيجة: وهي ما يرمي الوصول إليها المحاور أو المجادل.
- اختيار العبارة اللينة الهينة، والابتعاد عن الضغوط وفرض الرأي.
 - تجنب الحوار على ملام من الناس.
 - ربط المقنع بداية حديثه بنهاية حديث المتلقي حتى يشعر باعتباره لحديثه وتقدير لشخصه وأهميته.
 - قيام الحوار على البيانات المتلائمة مع أهداف ورغبات المتلقي وحاجاته.

ج- مخاطبة العقل:

◆ (كيف تتركب رسالتك وتصوغها؟)

تقصير الرسالة:

من الأخطاء التواصلية غير المناسبة التي نرتكبها في عالمنا الزاخر بالمعلومات، حينما نقوم بالإقناع هو إمطار مستمعينا بوابل من الكلمات.

إن الناس يتذكرون معظم المعلومات إذا ما أوجز الشخص النقاط الأساسية إلى نقطتين أو ثلاث.

تبسيط الرسالة:

للإبقاء على الرسالة واضحة ومفهومة:

- تحدث ببساطة ووضوح بالقدر المطلوب.
- تجنب المصطلحات الفنية واستخدام الكلمات البسيطة الشائعة.
- استخدام لغة محدودة وواضحة بدلاً من اللغة المجردة الغامضة.
- اجعل كل كلمة ذات مغزى، ولا تفسر خطابك بالكلام المطنب.
- استنتج النتائج ولا تدع قارئك يخمن ما يجول بخاطرك.



د. محمد الجيوسي
عبدالله العوشن
هاري ميلز
د. محمد عبد الغني حسن هلال
جامعة الملك سعود

/// أنت وأنا، مقدمة في مهارات التواصل الإنساني
/// كيف تقنع الآخرين
/// فن الإقناع
/// مهارات القراءة السريعة الفعالة
/// مهارات الاتصال

