

- قررت وزارة التعليم تدريس
- هذا الكتاب وطبعه على نفقتها



وزارة التعليم  
Ministry of Education

المملكة العربية السعودية  
وزارة التعليم

# اللغة العربية (٤)



طبعة تجريبية  
١٤٣٦ - ١٤٣٧ هـ  
٢٠١٥ - ٢٠١٦ م

المستوى الرابع  
المسار العلمي والإداري  
النظام الفصلي للتعليم الثانوي  
كتاب المادة العلمية

قام بالتأليف والمراجعة  
فريق من المتخصصين

طبعة  
١٤٣٧ - ١٤٣٨ هـ  
٢٠١٦ - ٢٠١٧ م

يوزع مجاناً ولا يباع

## ح وزارة التعليم، ١٤٣٧ هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

وزارة التعليم

اللغة العربية (٤) المستوى الرابع، النظام الفصلي للتعليم الثانوي - المسار العلمي والإداري

(كتاب المادة العلمية). / وزارة التعليم - الرياض، ١٤٣٧ هـ

٧٠ ص، ٥، ٢١×٢٥ سم

ردمك : ٥ - ٢٢٤ - ٠١٧ - ٦٠٣ - ٩٧٨

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

أ. العنوان

١٤٣٧ / ٤٧٢

ديوي ٤١٠, ٧١٢

رقم الإيداع : ١٤٣٧ / ٤٧٢

ردمك : ٥ - ٢٢٤ - 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](http://www.moe.gov.sa)

قسم اللغة العربية

[arabic.cur@moe.gov.sa](mailto: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 تعلم اللغة العربية في المرحلة الثانوية، فبعد أن أنهيت دراستك في المستويين الأول والثاني متدرباً فيهما على بعض مهارات: النحو، والقراءة، والاتصال الكتابي، والتواصل الشفهي، ثم انتقلت بعدهما إلى المستوى الثالث (المسار العلمي) وتدربت فيه على بعض مهارات النحو، والقراءة من خلال مقرر اللغة العربية (٣) تتدرب بعدها في المستوى الرابع (المسار العلمي) على بعض مهارات: التواصل الكتابي والاتصال الشفهي بصورة مستقلة مركزة وبأسلوب تعليمي مماثل لما كان في المستويات الثلاثة السابقة.

ويتجسد مقرر اللغة العربية (٤) في صفوف (المسار العلمي) 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، تنبني في ضوءها النشاطات التعلمية 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 النحو والقراءة، دون أن يغني ذلك عن الرجوع إلى مصادر التعلم 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 فلكل من الكتابين أهميته الخاصة، ولا يمكن أن يكون وجود أحدهما نوعاً من الترف أو زيادة في العبء.

ويتكوّن كل من الكتابين من وحدتين دراسيتين تهدف في كليهما إلى تحقيق مجموعة من الأهداف

المتمثلة فيما يلي:

الوحدة الأولى: وحدة الاتصال الكتابي، وتعنى إجمالاً بالقدرة على توظيف إستراتيجيات الكتابة ومهاراتها في إنشاء خطاب لغوي يناسب وظيفته وغايته: السردية أو المعرفية أو الإقناعية أو الوظيفية. وتهدف إلى:

١. اتباع الخطوات الأساسية للكتابة الجيدة.
  ٢. تطبيق المهارات الأساسية للتعبير الكتابي (تصميم مخطط الموضوع، الكتابة في فقرات، تسلسل الأفكار، بناء المقدمة والخاتمة، اختيار العنوان، انتقاء الألفاظ، جمال الأسلوب، التقيد بالعناصر الفنية للفن التعبيري).
  ٣. استخدام أساليب مختلفة من التعبير بحسب الغرض من الكتابة: الكتابة المعرفية/ السردية/ الإقناعية/ الوظيفية/ الانفعالية.
  ٤. توظيف أساليب بلاغية، وإستراتيجيات إقناعية، تجلو الفكرة، وتجعلها أكثر إشراقاً، وتأثيراً.
  ٥. استخدام علامات الترقيم ذات الأهمية في فهم دلالات النص في مواضعها المناسبة.
- 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:

١. إنتاج خطاب لغوي منظم، سليم، مؤثر.
٢. استخدام اللغة الفصحى للتعبير عن أفكاره وأغراضه في المواقف اللغوية المختلفة.
٣. اتباع إستراتيجيات لغوية وعقلية واتصالية للتأثير على الآخرين وإقناعهم.
٤. احترام آداب الحوار والاستماع وآداب الاختلاف في الرأي.
٥. مراعاة الأعراف الاجتماعية اللغوية، والظروف المحيطة بالخطاب؛ لإنتاج الخطاب أو فهمه.
٦. التلخيص، والاختزال، وتدوين الملحوظات، وتحديد الأفكار الرئيسية، وتوجهات الخطاب المسموع، وأغراضه المعلنة والخفية.

وإضافة إلى أهداف الوجدتين، هناك أهداف مضمنة فيهما تدور حول تنمية التفكير، وذلك بما تضمنته دروس الوجدتين من نشاطات وعمليات وأسئلة. وتتمثل هذه الأهداف فيما يلي:

١. اتباع إستراتيجيات مناسبة لتعميق الفهم وتلخيص المعرفة (خرائط المفاهيم، التشجير، العنقدة).
٢. التمكن من مهارات التفكير العلمي وحل المشكلات (الملاحظة، التصنيف، التنظيم، التفسير، التنبؤ، فرض الفروض، اختبار الفروض، التعميم).
٣. 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 بمتغيرات القرار أو الحل).
٤. 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 اللغة العربية؟

أنت أمام كتابين يمثلان مادة اللغة العربية، 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 تدرجاته.

# 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

### وحدة الاتصال الكتابي الكتابة العلمية

١٣

مدخل  
مفهوم الكتابة العلمية

١٥

الوصف العلمي

٢٩

البرهنة والاستدلال العلمي

٣٦

مراجع الوحدة

# وحدة الاتصال الكتابي الكتابة العلمية

موضوعات بعينها لا يمكن أن نستخدم الكتابة الأدبية وما فيها من جماليات وخيال وإبداع؛ فالموقف يستدعي استخدام الأسلوب العلمي وتقنياته وخطواته، فما هذه الموضوعات؟ وما خطوات وتقنيات أسلوب الكتابة فيها؟



## موضوعات الوحدة

مفهوم الكتابة العلمية.

الوصف العلمي.

البرهنة والاستدلال العلمي.

## مدة التنفيذ

ثمانية أسابيع

## أهداف الوحدة

يتوقع من بعد دراستك لهذه الوحدة أن:

- تتبع الخطوات المناسبة لكتابة نص علمي.
- تصف العلوم، ونظام الأشياء، والظواهر الطبيعية والبيولوجية، والتجارب العلمية.. وصفاً علمياً دقيقاً.
- تستخدم البرهان المناسب لإثبات القضية أو الفكرة أو الادعاء بحسب الموضوع.
- تبني النص الاستدلالي وفق الخطوات المنطقية: التعريف، إصدار الحكم، البرهنة والإثبات.
- تتبع منهجية مناسبة لبناء البرهان المنطقي: منهج الاستقراء، منهج الاستنتاج، منهج القياس والمماثلة.

## إرشادات المتعلم

- تحتاج الكتابة العلمية إلى زاد من المعلومات و المعارف، فاحرص على ألا تكتب في موضوع حتى تقرأ حوله ما استطعت؛ لتلم بحقائقه ومعلوماته الضرورية.
- الوضوح والدقة هما الأساس في الأسلوب العلمي. احرص على أن ترتب أفكارك ترتيباً منطقياً واضحاً، وأن تستخدم أسلوباً مباشراً، وألفاظاً دقيقة الدلالة على ما تريد.
- تذكر. قبل بدء الكتابة أن تصمم مخططاً لموضوعك، وتحدد عناصره الرئيسة ومحتويات كل عنصر، ثم اكتب متقيداً بالشكل البنائي الصحيح المتعارف عليه في موضوعك.
- إن تجنب الأخطاء النحوية والإملائية، والدقة في استخدام علامات الترقيم، والالتزام بأعراف الكتابة مطلب ضروري في أي كتابة تمارسها.
- تذكر أنك تحتاج إلى الرجوع إلى الوحدة الكتابية في كتاب المادة العلمية المستوى الأول؛ لتنفيذ بعض نشاطات هذه الوحدة.

# الكتابة العلمية

مدخل:



النص العلمي يقدم الحقائق العلمية المدعمة بالأدلة والبراهين والتجارب والإحصاءات، بحيث تتوافق مع مبادئ العقل دون أن يتدخل في المشاعر.. والنص العلمي يحدث في المتلقي قناعة؛ ففيه تحديد ودقة واستقصاء، فيهتم بالجزئيات والتفاصيل ويسمى الشيء باسمه الحقيقي، الذي وضع له في أصل اللغة، فالكلمة على قدر المعنى، فلا يفهم القارئ من الكلمة أكثر مما تعني، ولا أقل مما تعني، فلا مجال في النص العلمي للمجاز والاستعارة والكناية...



إثراء

الموضوعية عند الكاتب أن يخاطب الفكر والعقل، بأسلوب منهجي يعتمد المنطق والأدلة والشواهد المقنعة والإثباتات الأكيدة، والمناقشة، والتحليل والحياد، وشخصيته وصورته لا تكاد تظهر إلا لمأماً، ويحرص على جمع المادة من مصادرها، وعدم الاعتماد على الظن والتخمين والشائعات، فالحقائق هي التي تتكلم.

أما الذاتية فهي أن يعبر الكاتب عن أفكاره، وعواطفه، وتظهر لنا شخصيته واضحة جلية، فيخاطب القلب والعاطفة والوجدان، ويخضع أسلوبه للجمال الفني، وأدوات الكتابة الأدبية المتميزة بكل عناصرها الجمالية.

مفهوم الكتابة العلمية:



أسلوب كتابي يخاطب العقل بقصد الإفهام والإقناع، وتستخدم فيه الأدلة والبراهين والحجج المنطقية دون الاهتمام بالعواطف والمشاعر والصور البلاغية.

ويهدف الكاتب فيه إلى نقل المعرفة للقارئ وتفسيرها وتقويمها، وسُميت كتابة علمية بحسب أسلوب كتابتها، لا بحسب موضوعها؛ فكل الموضوعات والأفكار والقضايا والمشكلات صالحة لأن تكون موضوعات للكتابة العلمية، ففيها يمكن للكاتب أن يعالج أي فكرة أو قضية (دينية، أو سياسية، أو اجتماعية، أو علمية، أو أدبية...).

## خصائص الكتابة العلمية:



- صدق المحتوى: أي مطابقة الواقع أو مقتضيات النظر العقلي.
- جودة تنظيم الأفكار والمعلومات بحيث تكون واضحة ومتتابعة ومنطقية.
- المباشرة في الطرح بلا تكرار، فالفكرة الواحدة تؤدي مرة واحدة، بأسلوب واحد.
- سهولة الألفاظ والتراكيب ووضوحها وتحديدها بدقة على قدر المعنى.
- مخاطبة العقل بقصد الإفهام والإقناع.
- استخدام الأدلة والبراهين والحجج المنطقية التي تؤيد ما يطرحه الكاتب من حقائق وآراء.
- خلوها من العاطفة والشعور.
- موضوعية الكاتب.
- استخدام المصطلحات العلمية، والعلاقات الرياضية والتحديد الكمي العددي.
- استخدام الصور والأشكال والجداول والرسوم البيانية.

### وقد قال ويليم سترنك عن الكتابة العلمية<sup>(١)</sup>:

الكتابة العلمية القوية مختصرة، فأى جملة يجب ألا تحتوي على كلمات ليست ضرورية، وأي فقرة يجب ألا تحتوي على جمل غير ضرورية، وأي رسم يجب ألا يحتوي على خطوط غير ضرورية. وهذا لا يعني أن يكتب الكاتب كل جملته قصيرة، أو أن يتجنب كتابة التفاصيل، أو أن يعالج الموضوع فقط برؤوس أقلام؛ لأن كل كلمة تحكي خبراً.

(١) كتاب حرفة الكتابة العلمية، لمايكل ألي.

# الوصف العلمي

للكتابة العلمية موضوعات عديدة، وأكثرها شيوعاً:

١. وصف الظواهر.
  ٢. التعريف بالمجالات العلمية.
  ٣. وصف التجارب.
  ٤. وصف نظام الأشياء وكيفية عملها.
- وتعرض هذه الموضوعات غالباً على حسب الحاجة إليها في مقالات أو كتب أو محاضرات أو عروض وغيرها... ولكل موضوع من هذه الموضوعات طريقة وصف تختلف عن غيرها وخطوات محددة تناسب وصفه، وفيما يلي عرض لعدد من الموضوعات العلمية وطريقة وصف كل منها:

## ١- وصف الظواهر:

### مفهومه:

تتبع ظاهرة ما لتجميع البيانات المتعلقة بها باستخدام أدوات مناسبة، ثم تحليلها وتوصيفها، مع ذكر الأسباب الكامنة وراء حدوثها، ومنافعها وأضرارها...

### خطوات وصف الظاهرة:

نعيش وسط عدد من الظواهر الطبيعية والاجتماعية والطبية والنفسية والعلمية... ونحتاج إلى وصفها وتفسيرها وتحليل أسبابها ومكوناتها وأثرها أو قيمتها في الحياة، فإذا أردنا أن نصف ظاهرة منها فيحسن اتباع الإجراءات التالية<sup>(١)</sup>:

### (أ) تصنيف الظاهرة:

البدء بتحديد المجال الذي تنتمي إليه الظاهرة المراد وصفها، فقد تكون:

#### ظاهرة طبيعية:

وهي كثيرة منها: الزلازل، والعواصف، والتصحر.

#### ظاهرة فيزيائية:

مثل: الذوبان، والتسخين، والمغنطة.

#### ظاهرة كيميائية:

كالأكسدة، والاحتراق، والتعفن.

#### ظاهرة اجتماعية:

مثل: التهور والحوادث المرورية، والتقليد، والعنوسة.

(١) هذه هي الخطوات المتعارفة... ولا يعني ذلك أن سواها غير صحيح.

(ب) التعريف بالظاهرة:

- إعطاء تعريف علمي دقيق للظاهرة .

(ج) تحليل الظاهرة:

- تحديد مكونات الظاهرة الرئيسة وعناصرها الجزئية.
- شرح الجزئيات ذات الأهمية.
- بيان العلاقات بين عناصرها.
- شرح ما يحدث فيها من عمليات وخطوات.

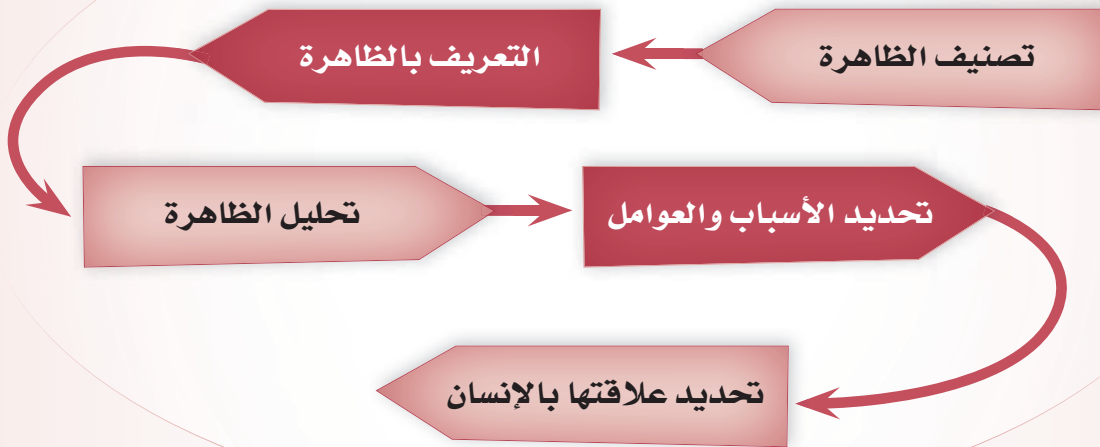
(د) تحديد الأسباب والعوامل:

- ذكر الأسباب الكامنة وراء حدوث الظاهرة.
- ذكر العوامل والظروف التي قد تتسبب في إحداث تغيرات فيها.

(هـ) تحديد علاقتها بالإنسان:

- ذكر منافعها.
- بيان مضارها.
- توضيح استخدامها.

خطوات وصف ظاهرة





التصحُّر<sup>(١)</sup>

ظاهرة من الظواهر الطبيعية تعني تعرض الأرض للتدهور في المناطق القاحلة، وشبه القاحلة، والجافة، وشبه الرطبة؛ مما يؤدي إلى فقدان الحياة النباتية والتنوع الحيوي فيها...

وتحدث عملية التصحر داخل المناطق شديدة الجفاف، والجافة، وشبه الجافة بشكل رئيس أي داخل الصحاري، وهي تظهر بشكل بُع مُبعثرة داخل هذه المناطق وفي الأجزاء الأكثر تدهوراً والأكثر حساسية للتدهور، ومع تقدم التصحر في الأراضي تتفاقم المشكلة ويصعب علاجها مع مرور الوقت.

وهناك أشكال عديدة للتصحُّر، ويكفي بأن توجد علامة واحدة أو أكثر من علامات التصحر في مكان ما لكي يكون مُتصحراً، ويمكن أن نحصر المؤشرات التي تدل على تصحر المكان في الآتي:

١. تعرية الطبقة العليا من التربة نتيجة لتدمير الغطاء النباتي الواقى، وهو ما يؤدي إلى زيادة نشاط التعرية واكتساح الطبقة العلوية من التربة...
٢. تلف وتدهور المراعي وقلة الغطاء النباتي.
٣. عودة نشاط الكثبان الرملية، وهو ما يُحيل المنطقة المتأثرة بحركة الكثبان إلى حالة من التصحر الشديد.
٤. زيادة ملوحة التربة الزراعية وتغدقها (زيادة قلويتها) مما يقلل من الخصوبة الإنتاجية للتربة.
٥. قطع الأشجار، وتحطيم الغطاء النباتي وإزالة الغابات؛ وذلك لأغراض الاحتطاب وصناعة الأثاث الخشبي.
٦. قلة المخزون المائي أو الجوفي أو حتى السطحي، وذلك عن طريق الاستنزاف غير المدروس.
٧. تزايد جريان الماء بفعل الأمطار، وما يرتبط به من انجراف للتربة.
٨. تلف المحاصيل من جراء الرمال المتطايرة، وخلع النباتات الصغيرة، أو كشف جذورها.
٩. اختفاء الحيوانات البرية بسبب عدم وجود الوسط الملائم.

ولما كان التصحر مشكلة بيئية اقتصادية اجتماعية معقدة ومتداخلة، فإنه يمكن القول: إن هناك جملة عوامل طبيعية وأخرى بشرية تتداخل وتتشابك في صنع هذه الظاهرة داخل المناطق الجافة وشبه الجافة. ومن أبرز العوامل التي تساعد في صنع التصحر ما يأتي:

## أولاً: المناخ

يعد مناخ المناطق الجافة من أكثر العوامل الطبيعية أثراً في خلق ظاهرة التصحر، إذ يتسم مناخ هذه المناطق بخصائص معينة يجعل منها مناطق ذات حساسية مفرطة لمسببات التصحر، وتتمثل هذه الخصائص المناخية فيما يلي:

- قلة كمية الأمطار بصفة عامة، وبالتالي تفقد هذه الكمية كثيراً من قيمتها الفعلية نتيجة لارتفاع معدلات التبخر.
- تعرض بعض المناطق لفترات شبه انحباس للأمطار تستمر كل فترة بضع سنوات متتالية.

## ثانياً: الإنسان

فالتصحر ظاهرة بشرية من الدرجة الأولى، الإنسان صانع التصحر، ولذلك يطلق على المناطق المتصحرة عادة صحراء الإنسان، ويتمثل دور الإنسان كصانع لهذه المشكلة في مجالين هما:

- النمو السكاني، ويرتبط به ظاهرة النمو المتسارع في حجم القرى والمدن، وينجم عن ازدياد السكان امتداد في الحيز الذي تقوم عليه التجمعات السكانية والعمرانية، وكثيراً ما يكون الامتداد على حساب الأراضي الزراعية.
  - الاستغلال السيئ للموارد، وهو نتيجة حتمية للنمو السكاني؛ حيث يسهم في حدوث ضغط على الموارد ويؤدي هذا الضغط إلى إساءة استعمال الإنسان للموارد في محاولة منه للحصول على أكبر إنتاج منها. ومن أمثلة ذلك الرعي الجائر والاحتطاب العشوائي واستعمال أساليب غير سليمة للرعي.
- والتصحر مشكلة بيئية خطيرة جداً تُهدد حياة الإنسان والثروة الحيوانية والثروة النباتية مما يتسبب في معاناة المجتمعات الإنسانية وتهديدها بالهجرة والتحول من منطقة إلى أخرى بحثاً عن مقومات الحياة..

## ٢- وصف المجالات العلمية (التعريف بمجال علمي)

يهتم كل علم بمجال معين من مجالات المعرفة البشرية، وكلما اتسعت المعرفة البشرية في أحد المجالات توسعت دائرة العلم الذي يدرسه، وتفرع إلى أقسام صغرى، يهتم كل فرع منها بدراسة زاوية من ذلك المجال. انظر إلى الأدب مثلاً، وهو علم يهتم بدراسة المنتج اللغوي البليغ، فقد توسع وتفرع إلى أقسام كثيرة، منها: تاريخ الأدب، النقد الأدبي، الأدب المقارن، نظرية الأدب... وقس على ذلك بقية العلوم.

## خطوات التعريف بمجال علمي:

عند كتابة نصّ في التعريف بأحد العلوم يحسن اتباع الإجراءات التالية<sup>(١)</sup> :

### (أ) التعريف:

- تعريف المجال لغة واصطلاحًا .
- تحديد مفهومه وموضوعه العام (ماذا يدرس؟).

### (ب) التصنيف:

- تحديد الأقسام الفرعية التي تنتمي إلى ذلك المجال.
- تعريف كل قسم منها، والجانب الذي يدرسه.

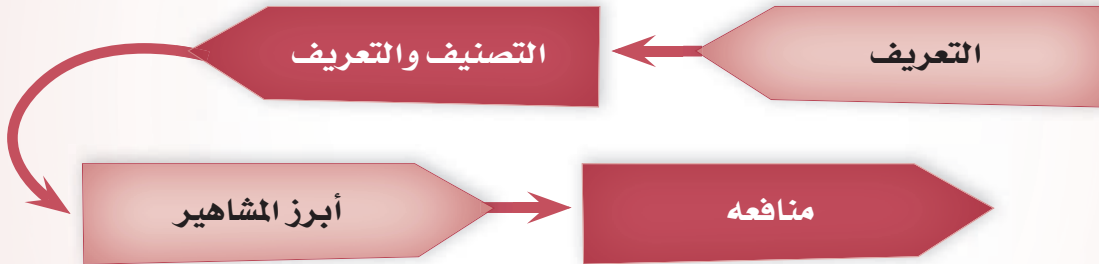
### (ج) أبرز المشاهير:

- ذكر أسماء علمائه المؤسسين أو النابهين.
- بيان جهودهم في تطويره .

### (د) منافعه:

- تحديد وظيفة هذا المجال.
- بيان دوره في حياة الإنسان ومنافعه.

## خطوات وصف مجال علمي



علم الاجتماع<sup>(١)</sup>

هو العلم الذي يدرس المجتمع الإنساني أو التفاعلات الاجتماعية أو السلوكيات الاجتماعية أو العلاقات الاجتماعية...

وكأي علم آخر يُقسم علم الاجتماع إلى علم كلي وعلم جزئي، أو علم اجتماع عام وعلم اجتماع خاص، فعلم الاجتماع العام يهتم بالنظرية الاجتماعية عامة، وفي أي من تخصصات هذا العلم، وكذلك في منهجيته وتطورها...

أما علم الاجتماع الخاص فيُسمى باسم الاختصاص الذي يهتم به في المجتمع، كعلم الاجتماع العائلي، وعلم الاجتماع الريفي، وعلم الاجتماع المدني، وعلم الاجتماع السياسي، وعلم الاجتماع الاقتصادي، وعلم اجتماع السكان، وعلم الاجتماع الديني، وعلم الاجتماع الأخلاقي والتشريعي أو علم اجتماع القانون، وعلم اجتماع المعرفة...

وقد بدأ علم الاجتماع يأخذ مكانه بين العلوم الأخرى ابتداءً من منتصف القرن التاسع عشر حيث بدأت الدراسات الإنسانية تأخذ مجرى الاتجاه العلمي، وبدأ الاتجاه إلى تطبيق مناهج العلوم الطبيعية من ملاحظة وتجريب ومقارنة، ويرجع الفضل بهذا الاتجاه إلى عدد من المفكرين والفلاسفة الذين ظهروا في أنحاء العالم وعدوا رواداً لعلم الاجتماع، ومن أهم الرواد والمفكرين الذين قام على عاتقهم علم الاجتماع ودراسته: ابن خلدون<sup>(٢)</sup>، وأوجست كونت، وهربرت سبنسر، وماكس فيبر، وجان جاك روسو، ومانويل كانت وغيرهم.

وعلم الاجتماع من العلوم التي ربطت الإنسان بالمجتمع، حيث قامت على أساس ذلك نظم ونظريات ومفاهيم، تقيد الفرد في ظروفه الاجتماعية والاقتصادية، ويهتم هذا العلم بالقواعد والعمليات الاجتماعية التي تربط الناس ليس الأفراد فقط بل المجموعات والمؤسسات أيضاً.

## ٣ - وصف التجارب العلمية

وصف المشاهدات وتسجيل نتائج التجارب التي تؤدي إلى حل مشكلة ما، أو التوصل إلى حقيقة علمية.

## خطوات وصف التجارب العلمية:

عند وصف تجربة علمية يُفضَّل أن تتبع الخطوات التالية<sup>(٣)</sup>:

## أ) التعريف:

يبدأ الوصف بالتعريف بالظاهرة أو القانون أو الحقيقة المراد إثباتها بالتجربة، أو التي تقوم عليها التجربة.

(١) علم الاجتماع، د. إسماعيل محمود الزبيد.

(٢) يعد العالم الإسلامي ابن خلدون أول من صنف في هذا العلم، وذلك في مقدمته الشهيرة التي بدأ في كتابتها عام ٧٧٦ هـ.

(٣) هذه هي الخطوات المتعارف عليها... ولا يعني ذلك أن سواها غير صحيح.

### ب) تحديد الأدوات:

- ذكر الأدوات اللازمة لتنفيذ التجربة.
- تحديد المواصفات والقياسات الخاصة بكل أداة .

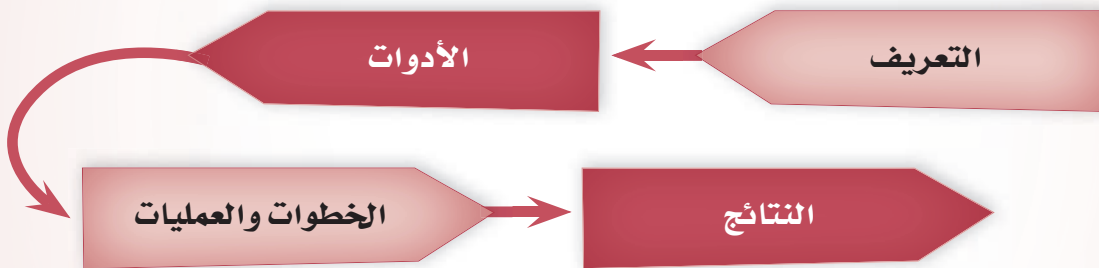
### ج) توضيح الخطوات والعمليات:

- ترتيب الخطوات والعمليات التي يجب القيام بها لتنفيذ التجربة.
- توضيح ما يجب فعله في كل خطوة.

### د) تحديد النتائج:

- تلخيص النتائج التي ستظهرها التجربة.
  - توضيح فوائدها، واستخدامها.
- ويمثل (تحديد الأدوات وتوضيح الخطوات) أهم نقطتين في وصف التجربة ؛ إذ بدونهما لا يستطيع القارئ تنفيذ التجربة.

## خطوات وصف تجربة



## قابلية توصيل المواد المختلفة للتيار الكهربائي

## (أ) التعريف:

تختلف المواد في قابليتها لتوصيل التيار الكهربائي كما يعتمد التوصيل الكهربائي على الحالة الفيزيائية للمادة، فبعض المواد لا توصل التيار الكهربائي في الحالة الصلبة بينما تكون جيدة التوصيل عند إذابتها في الماء، ولكي توصل المادة التيار الكهربائي يجب أن تحتوي على جسيمات مشحونة قادرة على الحركة بسهولة، فعلى سبيل المثال عند ذوبان ملح الطعام في الماء وهو جسم صلب أيوني مكون من أيونات الصوديوم ( $\text{Na}^+$ ) وأيونات الكلور ( $\text{Cl}^-$ ). تكون هذه الأيونات حرة في المحلول ويمكنها الانتقال، بينما السكر، فهو جسم صلب جزيئي. وخلال ذوبانه في الماء لا يتفكك وتبقى جزيئاته في الماء. وفي هذه التجربة سوف نختبر توصيل بعض المواد للتيار الكهربائي. الهدف: تعرف قابلية توصيل المواد للتيار الكهربائي في الحالات المختلفة.



## السلامة في المختبر:

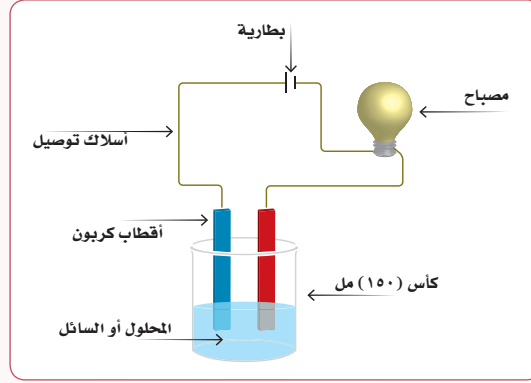
مختبر المدرسة مكان للتجريب والتعلم؛ لذا عليك أن تتحمل مسؤولية سلامتك وسلامة من يعملون معك في المختبر، ولا تقم بأي نشاط دون إذن معلمك. وفي المختبر يجب أن تتبع تعليمات السلامة ومن ذلك لبس القفازات عند التعامل مع المواد الكيميائية وارتداء النظارة الواقية ولبس معطف المختبر عند إجراء التجارب.

## (ب) الأدوات والمواد المستخدمة:

- ماء مقطر.
- ملح الطعام (كلوريد الصوديوم) الصلب.
- سكر.
- بطارية ٦ (فولت).
- أسلاك توصيل.
- قطبي نحاس (صفيحتي نحاس  $2 \times 5$  سم).
- مصباح كهربائي ١,٥ (فولت) مع قاعدة.
- أربعة كؤوس سعة ٥٠ مل.

## ج) الخطوات والعمليات:

١. نعمل دائرة كهربائية بتوصيل الأسلاك والمصباح الكهربائي والأقطاب كما في الشكل التالي:



٢. نضع في الكأس الأول كمية من ملح الطعام الصلب ( حوالي ٣٠ جرام )، وفي الكأس الثاني ١٥٠ مل ماء مقطر، وفي الكأس الثالث ١٥٠ مل ماء مقطر ونذيب فيه كمية من ملح الطعام، وفي الكأس الرابع ١٥٠ مل ماء مقطر ونذيب فيه كمية من السكر.
  ٣. نغمس قطبي النحاس في الكأس الأول ( ملح الطعام الصلب ) ثم نصل الدائرة الكهربائية كما في الشكل السابق ونلاحظ المصباح الكهربائي.
- نكرر العملية مع الماء المقطر، ومحلول ملح الطعام، ومحلول السكر، ونسجل الملحوظات .

## د) النتائج:

١. الماء المقطر موصل رديء للكهرباء.
٢. لا يوصل ملح الطعام التيار الكهربائي في الحالة الصلبة بينما مصهور أو محلول ملح الطعام يوصل التيار الكهربائي بصورة جيدة. (١)
٣. لا يوصل محلول السكر التيار الكهربائي. (٢)

## ٤ - وصف نظام الأشياء وكيفية عملها

وصف القوانين الفيزيائية والرياضية والعملية التي تعمل بها الأجهزة والآلات التي نستخدمها في حياتنا اليومية كالهاتف والتلفزيون والحاسب الآلي وآلات التبريد وآلات التدفئة.

(١) ملح الطعام في الحالة الصلبة جسيماته ليست حرة الحركة لتوصل التيار الكهربائي بعكس المحلول الذي يحتوي جسيمات مشحونة حرة الحركة تستطيع نقل التيار الكهربائي.

(٢) عندما يذوب السكر في الماء يبقى على شكل جزيئات غير مشحونة دون تفكك لذا لا يمكن نقل التيار الكهربائي.

### خطوات وصف نظام الأشياء:

إذا أراد الكاتب أن يصف كيف تعمل هذه الأشياء، ووفق أي المبادئ العلمية تسيّر، فيمكنه اتباع الإجراءات التالية<sup>(١)</sup>:

#### (أ) التعريف:

إعطاء تعريف دقيق للآلة أو الجهاز المراد وصفه .

#### (ب) المكونات والمواصفات:

- تحديد مكونات الآلة أو الجهاز.
- ذكر مواصفات كل منها.
- توضيح العلاقات الرابطة بين تلك المكونات، والمبادئ العلمية التي يعمل الجهاز بناء عليها.

#### (ج) العمليات والخطوات:

- تحديد العمليات التي تحدث أثناء العمل.
- ترتيب العمليات في خطوات متتالية.

#### (د) الاستخدامات:

- ذكر الاستخدامات الممكنة والشائعة للجهاز.
- توضيح طرق تشغيله.

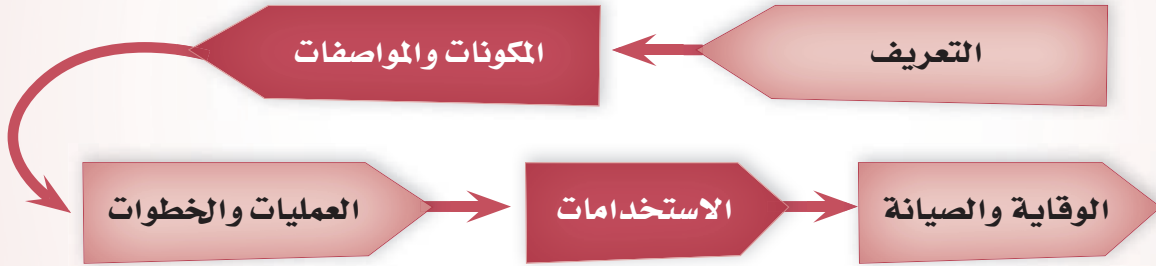
#### (هـ) الوقاية والصيانة:

- بيان الطرق السليمة لوقاية الآلة أو الجهاز، وحمايته من الأعطال أو التلف.
- توضيح طرق صيانته .

(١) هذه هي الخطوات المتعارف عليها... ولا يعني ذلك أن سواها غير صحيح.



## خطوات وصف نظام الأشياء



### نموذج (وصف نظام الأشياء)

#### الألياف الضوئية<sup>(١)</sup>

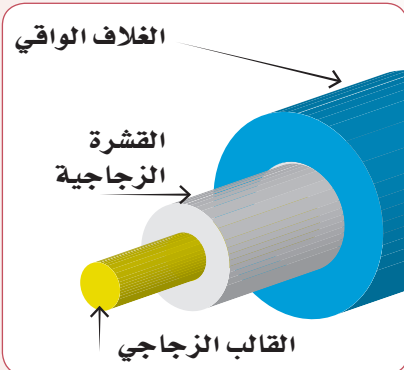
##### أ) التعريف:

هي عبارة عن شعيرات طويلة من زجاج على درجة عالية من النقاء لا يتجاوز سمكها شعرة رأس الإنسان. تصطف هذه الشعيرات معا في حزمة تسمى الحبل الضوئي.



##### ب) المكونات والمواصفات:

إذا نظرت عن قرب لأحد هذه الألياف الضوئية ستجد أنه يتكون من: القالب وهو قلب من الزجاج الفائق النقاء يمثل المسار الذي ينتقل من خلاله الضوء.



القشرة الزجاجية وهي المادة الخارجية التي تحيط بالقلب الزجاجي وهي مصنوعة من زجاج يختلف معامل انكساره عن معامل انكسار الزجاج الذي يصنع منه القلب ويعكس الضوء باستمرار ليظل في داخل القالب الزجاجي.

الغلاف الواقي وهو غلاف بلاستيكي يحمي القلب من الضرر.

**(ج) العمليات والخطوات:**

كيف تعمل الألياف الضوئية و كيف تنقل الضوء خلالها؟

لنفترض أننا نريد أن نوصل ومضة ضوئية خلال مسار طويل مستقيم. فحينئذ علينا أن نوجه الضوء خلال هذا المسار، ولأن الضوء ينتقل في خطوط مستقيمة فإنه سيصل للطرف الآخر بلا مشاكل. لكن ماذا لو كان المسار به انحناء؟ بسهولة يمكن أن نتغلب على ذلك بوضع مرآة عند الانحناء لتعكس الضوء إلى داخل المسار مرة أخرى. وبالطريقة نفسها تحل المشكلة لو كان المسار كثير الانحناءات، حيث تُصَفِّ مرآيا على طول المسار لتعكس الضوء باستمرار من الجانب الآخر ليبقى في مساره. هذه هي فكرة عمل الألياف الضوئية، حيث ينتقل الضوء بواسطة الانعكاس المستمر عن الجدار المحاذي للقالب الزجاجي انعكاساً داخلياً كلياً. ولأن هذا الجدار لا يمتص أيّاً من الضوء الساقط عليه فإن الإشارة الضوئية يمكن أن تسافر مسافات طويلة. و لكن يحدث أحياناً أن يُفقد جزء من الضوء حيث تمتصه الشوائب الموجودة في القلب الزجاجي.

**(د) الاستخدامات:**

لقد أحدثت الألياف الضوئية ثورة في عالم الاتصالات لتمييزها على أسلاك التوصيل العادية فهي:

- أكثر قدرة على حمل المعلومات لأن الألياف الضوئية أرفع من الأسلاك العادية؛ لذا يمكن وضع عدد كبير منها داخل، الحزمة الواحدة مما يزيد عدد خطوط الهاتف أو عدد قنوات البث التلفزيوني في حبل واحد.
  - أقل حجماً حيث إن نصف قطرها أقل من نصف قطر الأسلاك النحاسية التقليدية، وهذا يمثل أهمية خاصة عند مد الأسلاك تحت الأرض.
  - أخف وزناً.
  - أقل فقداً للإشارات المرسلة في الألياف الضوئية من الأسلاك النحاسية.
  - عدم إمكانية تداخل الإشارات المرسلة من خلال الألياف المتجاورة في الحبل الواحد مما يضمن وضوح الإشارة المرسلة سواء أكانت محادثة هاتفية أو بثاً تلفزيونياً.
  - غير قابلة للاشتعال مما يقلل من خطر الحرائق.
  - تحتاج إلى طاقة أقل في المولدات؛ لأن الفقد خلال عملية التوصيل قليل.
- وبسبب مميزاتها فإن الألياف الضوئية دخلت في الكثير من الصناعات و خصوصاً الاتصالات و شبكات الكمبيوتر، كما تستخدم في التصوير الطبي بأنواعه، وغير ذلك.

## هـ ( الوقاية والصيانة :

الألياف الضوئية صعبة التركيب والصيانة ولأنها تعتمد على الزجاج فغالباً ما تنكسر النواة الزجاجية عند الانحناءات الشديدة إلا تلك المصنوعة حديثاً من نواة بلاستيكية لكنها لا تستطيع حمل نبضات الضوء مسافات شاسعة كتلك المزودة بقلب زجاجي.

### تدريب محلول

١- النص التالي جزء من وصف علمي ، اقرأه ثم حدد:

أ. موضوع الوصف.

ب. العنصر الذي يمثله هذا الجزء.

وهكذا استقر وضع البلاغة على ثلاثة علوم، هي: المعاني، والبيان، والبديع، وصار لكل علم منها مهمة يختص بها.

فالبلاغة: هي العلم الذي يعرف به فصاحة الكلام مع مطابقته لمقتضى الحال.

وعلم المعاني: هو الذي يختص بمعرفة أحوال تركيب الكلام ومطابقتها لمقتضى الحال.

وعلم البيان: هو الذي يتم به معرفة التعبير عن المعنى الواحد بطرق مختلفة، مع مراعاة مقتضى الحال.

وعلم البديع: هو العلم الذي يعين على معرفة كيفية تحسين الكلام، بعد رعاية مطابقته لمقتضى الحال.

٢- صمّم مخططاً لموضوع تصف فيه عمل الوسائد الهوائية في السيارة.

### الحل

١. أ. وصف مجال.

ب. التصنيف والتعريف.

٢.

كيف تعمل الوسائد الهوائية في السيارة<sup>(١)</sup>



<p>وسادة هوائية لتقليل سرعة اندفاع الركاب نحو الأمام بالقدر الممكن في جزء من الثانية..</p>	<p>التعريف</p>
<p>الوسادة نفسها مصنوعة من قماش (نايلون) رقيق مطوي في داخل عجلة القيادة أو في لوحة القيادة أو حتى على الكراسي والأبواب. المستشعر وهو جهاز يعطي الإشارة للكيس لينتفخ. وقد تختلف التقنية المستخدمة مع التقدم التقني المتسارع. نظام نفخ الوسادة الهوائية.</p>	<p>المكونات والمواصفات</p>
<p>يوضع في الكيس مادة (أزيد الصوديوم) مع جهاز يوفر إشارة كهربائية لبدء التفاعل، وعندما ينشط الجهاز نتيجة الاصطدام يتحلل أزيد الصوديوم منتجاً غاز النيتروجين الذي ينفخ الكيس بسرعة. وفي النهاية تفجر الوسادة الهوائية وتخرج من مخزنها بسرعة تصل إلى ٣٢٢ كيلومتراً في الساعة. بعد ثانية يتبدد الغاز من فتحات صغيرة جداً ليفرغ من النيتروجين ويتقلص ويمكن إزاحته وتحريكه بسهولة. يحدث الانتفاخ عندما يكون هناك قوة اصطدام تساوي اصطدام سيارة بسرعة ١٦ إلى ٢٤ كيلومتراً في الساعة في جدار إسمنتي. والعملية كلها تحدث في جزء من الثانية.</p>	<p>العمليات والخطوات</p>
<p>تسهم - بإذن الله - بشكل كبير في منع حدوث إصابة بالغة. عمل الوسادة الهوائية هو تقليل سرعة الركاب حتى الصفير بدون إحداث ضرر يذكر. وصعوبة الموقف هو أن الحيز بين الركاب ومقود السيارة أو لوحة القيادة صغير وكذلك المطلوب من الوسادة الهوائية أن تتصرف في جزء من الثانية حتى لا يكون إيقاف الركاب من خلال اصطدامهم بأجزاء السيارة الداخلية فجأة ويحدث ما لا تحمد عقباه.</p>	<p>الاستخدامات</p>
<p>عند إضاءة مؤشر أعطال نظام الوسائد الهوائية في لوحة البيانات أو عند حصول حادث لا سمح الله أو انفتاح الوسائد الهوائية يجب أن تتم عملية إصلاحها وإعادة تركيبها في المراكز المتخصصة فقط.</p>	<p>الوقاية والصيانة</p>

### مفهوم البرهنة:

البرهنة تعنى استخدام الدليل والحجة البينة الفاصلة؛ لإثبات صحة القضية أو الفكرة أو الادعاء لها بحسب الموضوع.

### أهدافها:

١. الإقناع بواسطة الحجج المنطقية والأدلة والبراهين.
٢. توجيه المتلقي إلى قضية مهمة، من خلال تتبع الأسباب والقرائن لبلوغ النتيجة.
٣. التأثير في المتلقي، ودفعه إلى تغيير رأيه.

### أنواع الأدلة والبراهين:

- البرهنة بالدليل الشرعي، من خلال مصادر التشريع كالقرآن والسنة والإجماع ...
- البرهنة المنطقية، بالوصول إلى استنتاجات عقلية من مقدمات مسلم بها.
- البرهنة بالمفاهيم والحقائق العلمية.
- البرهنة بالتجربة العلمية، حيث تكون نتائج التجربة هي الادعاء أو الفكرة نفسها.
- البرهنة بالتعليل: التعليل بالأسباب، أو التعليل بالنتائج .
- البرهنة بالوقائع المشاهدة، والأمثلة الواقعية؛ لتأييد فكرة أو دحض أخرى.
- البرهنة بالإحصاءات والنتائج والدراسات والبحوث .
- البرهنة بالاستشهاد بأقوال المفكرين؛ لإثبات موقف أو تعليله.



هناك فرق رئيس بين الاستدلال والتبرير

يرجع إلى هدف كل منهما..

فالاستدلال يهدف إلى توليد معرفة جديدة عن طريق أعمال الفكر في المعلومات والأدلة المتوافرة، وتقليب الأمر على وجوهه، واستخدام قواعد وإستراتيجيات عملية معقولة للوصول إلى نتائج صحيحة.

أما عملية التبرير، فإنها تهدف إلى بلوغ استنتاج يتفق مع رغبات أو أهواء، عن طريق إخفاء الدوافع الحقيقية والأسباب الخفية لعمل ما، واختلاق أسباب تبدو مقنعة ومقبولة.

### مفهوم الاستدلال:

الاستدلال (البرهان المنطقي) هو الوصول إلى استنتاجات عقلية من مقدمات مسلم بها، ويُستخدم في مختلف الفنون الكتابية والأدبية، ومنها: المقالات، والمحاضرات، والمناظرات، والندوات.

وهو عملية تفكيرية تتضمن وضع الحقائق أو المعلومات بطريقة منظمة، بحيث تؤدي إلى استنتاج أو قرار أو حل لمشكلة، وتشير عدة موسوعات علمية ومراجع في علم النفس المعرفي إلى أن لفظ «الاستدلال» يستخدم للدلالة على معانٍ مختلفة، من بينها:

- التعقل أو التفكير المستند إلى قواعد معينة، مقابل العاطفة والإحساس والشعور.
- الدليل أو الحجة، أو السبب الداعم لرأي أو قرار أو اعتقاد.
- العملية العقلية أو الملكة التي يتم بموجبها التوصل إلى قرار أو استنتاج.
- القدرة على الاستنباط والاستقراء في المنطق والفلسفة.
- أحد مكونات السلوك الذكي أو القدرة على حل المشكلات.
- توليد معرفة جديدة باستخدام قواعد وإستراتيجيات معينة في التنظيم المنطقي لمعلومات متوافرة.

### عناصر النص الاستدلالي:

النص الاستدلالي يحتوي على ثلاثة عناصر رئيسية:

١. قضية أو فكرة أو ادعاء أو رأي ... هي موضوع الحديث.
٢. حكم يصدره الكاتب تجاه الموضوع. (صحيح أو خطأ، جيد أو سيئ، جميل أو قبيح...).
٣. برهان يثبت صحة الحكم الذي أصدره الكاتب تجاه الموضوع.

تحديد القضية أو الادعاء

إصدار حكم

البرهنة على صحة الحكم

ويحسن بالكاتب أن يبني الموضوع على هذا الترتيب.

### الاستدلال واللغة:

ترتبط عملية الاستدلال ارتباطاً وثيقاً باللغة، وقد يصعب التمييز أحياناً بين القصور في القدرة على الاستدلال والقصور في استخدام اللغة وفهمها، بل إن هناك مَنْ يرى بأن اللغة هي الداء والدواء بالنسبة للقدرة على الاستدلال؛ ذلك أن الغموض وعدم الدقة في طريقة استخدام الكلمات عاملان مؤثران في قدرة الفرد على الاستدلال، وليس هناك أدنى شك بأن الكلمة الواحدة قد تستخدم للدلالة على معانٍ مختلفة وفقاً لسياق الكلام أو غاية المتكلم، وهكذا فمن غير المحتمل أن يكون الشخص قادراً على الاستدلال بصورة صحيحة ما لم يكن متمكناً في استخدام اللغة بمنتهى الدقة والحذر.

### الاستدلال والمعرفة:

المعرفة عامل مهم في عملية الاستدلال، ويشكل المخزون المعرفي للإنسان رصيماً يمكن الاستفادة منه في تقييم وبناء مكونات الحجّة المنطقية. ويواجه الإنسان في حياته اليومية مواقف كثيرة تتضمن القيام بمناظرة أو حوار مع الذات، ويستخدم معارفه في تكوين الحجج المنطقية والحجج المنطقية المضادة؛ حتى يتمكن من الوصول إلى نتائج وقرارات لفهم الموقف أو حل المشكلة التي تواجهه، وبالقدر الذي تتوافر لديه معارف مرتبطة بالموقف يستطيع الاطمئنان إلى خياراته الملائمة له.

### مناهج الاستدلال:

للاستدلال (البرهان المنطقي) ثلاثة مناهج هي:

#### ١- الاستقراء:

الاستقراء هو الانتقال من الخاص إلى العام، أو من الجزء إلى الكل، أو من التفاصيل إلى التعريف،

أو من المثال إلى القاعدة.

#### خطواته:

١. ذكر عدد من الأمثلة التي تتشابه في حكم معين لعلّة مُعينة.

٢. إصدار حكم أو قاعدة أو قانون عام ينطبق عليه جميع ما ورد في الأمثلة المنتمية.  
نماذج لمنهج الاستقراء:

(١) نموذج للاستقراء من علم الأحياء:

الأمثلة	الحكم أو القاعدة
الخلية وحدة البناء في جسم الإنسان	الخلية وحدة البناء في الكائن الحي
الخلية وحدة البناء في جسم الحيوان	
الخلية وحدة البناء في جسم النبات	

(٢) نموذج للاستقراء من علم الرياضيات:

الأمثلة	الحكم أو القاعدة
مجموع زوايا المثلث متساوي الساقين: ١٨٠ درجة	مجموع زوايا أي مُثلث: ١٨٠ درجة
مجموع زوايا المثلث متساوي الأضلاع: ١٨٠ درجة	
مجموع زوايا المثلث قائم الزاوية: ١٨٠ درجة	
مجموع زوايا المثلث مُنفرج الزاوية: ١٨٠ درجة	

## ٢- الاستنتاج:

هو المهارة أو القدرة العقلية التي نستخدم فيها ما نملكه من معارف ومعلومات للوصول إلى نتيجة ما، أو هو استنتاج قاعدة من مقدمتين كبرى وصغرى.

### خطواته:

١. تقديم قاعدة كبرى مُسلّم بها (مقدمة كبرى).
٢. إعطاء قاعدة صغرى منتمية إلى القاعدة الكبرى ومُسلّم بها.
٣. استنتاج حكم أو قاعدة جديدة من بينهما.



نماذج لمنهج الاستنتاج:

(١) نموذج للاستنتاج من علم النحو:

القاعدة الكبرى	المفاعيل جميعها منصوبة
القاعدة الصغرى	ظرف الزمان مفعول فيه
الاستنتاج	
ظرف الزمان منصوب	

(٢) نموذج للاستنتاج من علم الأحياء:

القاعدة الكبرى	جميع الكائنات الحية تتكاثر
القاعدة الصغرى	النبات كائنٌ حي
الاستنتاج	
النبات يتكاثر	

(٣) نموذج للاستنتاج من علم الرياضيات:

القاعدة الكبرى	مجموع كل عددين فرديين يساوي عددًا زوجيًا
القاعدة الصغرى	٣ و ٥ عددان فرديان
الاستنتاج	
مجموع $٣ + ٥ =$ عدد زوجي (٨)	

### ٣- المماثلة أو القياس <sup>(١)</sup> :

أي قياس مثال على مثال.

خطواته:

- ١- ذكر المثال المُسلّم بحكمه.
- ٢- بيان علة الحكم.
- ٣- نقل الحكم المطبق على مثال آخر مشابه له في العلة.

نماذج لمنهج المماثلة والقياس

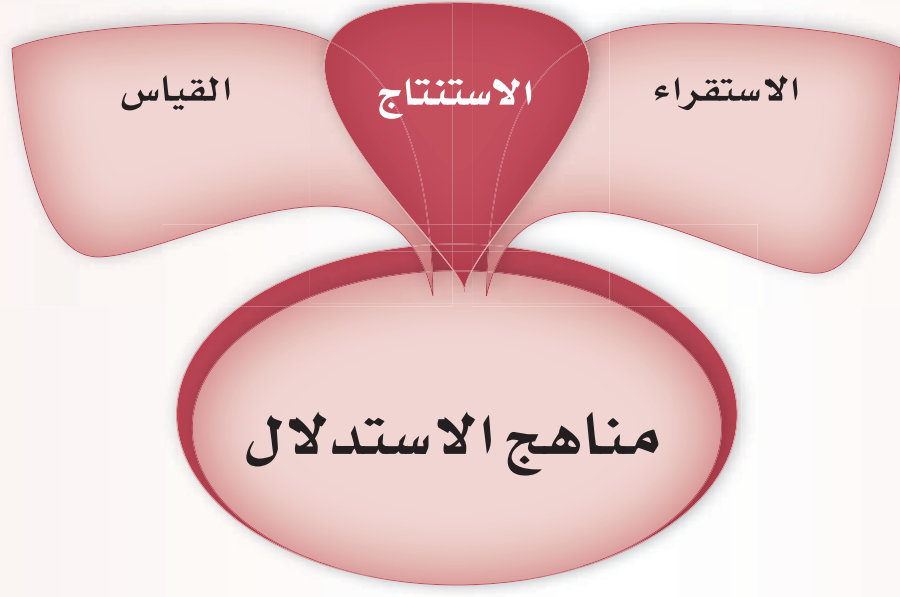
(١) نموذج للمماثلة والقياس من علم الفلك:

المشتري	المثال
يدور حول الشمس	الحكم
لأنه من الكواكب السيارة	العلة
<b>القياس</b>	
بما أن (المريخ) من الكواكب السيارة مثل (المشتري)؛ إذاً (المريخ) يدور حول الشمس.	

(٢) نموذج للمماثلة والقياس من علم الأحياء:

القطعة	المثال
تتكاثر بالولادة	الحكم
لأنها من الثدييات	العلة
<b>القياس</b>	
بما أن (الحوت) من الثدييات مثل (القطعة)؛ إذاً (الحوت) يتكاثر بالولادة.	

(١) ويسمى أيضاً الاستدلال التمثيلي.



مراجع الوحدة

- /// فن التحرير. د. راكان عبد الكريم حبيب
- /// التحرير العربي. د. ماهر شعبان عبد الباري
- /// تدريس مهارات التفكير. د. جودت سعادة
- /// البحث العلمي. ذوقان عبيدات، وآخرون
- /// حرفة الكتابة العلمية. مايكل ألي
- /// مهارات الاستدلال . مقال علمي منشور على الإنترنت (شبكة الألوكة الثقافية) -
- /// تقنيات التعبير وأنماطه. د. موسى نجيب موسى معوض
- /// فنون اللغة العربية وأساليب تدريسها. د. جورج خليل مارون
- د. راتب عاشور، د. محمد الحوامدة

Lined writing area for student notes.

# وحدة التّواصل الشّفهي

## التّواصل الإقناعي

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

القدرة

فكيف تسترعي انتباه الآخرين وتغيّر 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:

- تمييز مواقف 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 أداءك كلما تقدمت في نشاطات الوحدة.
- ☀ استعد لأداء النشاطات الشفهية سابقاً، جهز أفكارك، دون رؤوس أقلام حول الموضوع، تدرّب 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 يمنحك 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، وأنتك إن فوّتَ 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 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 تواصلًا، 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 مختارًا وليس مرغماً، وذلك من خلال استخدامك لجملته حجج ووسائل متنوعة. ونحن ننخرط يوميًا في محاولات إقناع في أمور صغيرة وكبيرة، ونتعرض يوميًا - 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 أيضًا.

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.

وتنقسم 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 نتصت بكل عناية إلى ما يقوله المقنع ثم نقوم بقياس ميزات ومساوئ كل زعم ومنتقد 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:

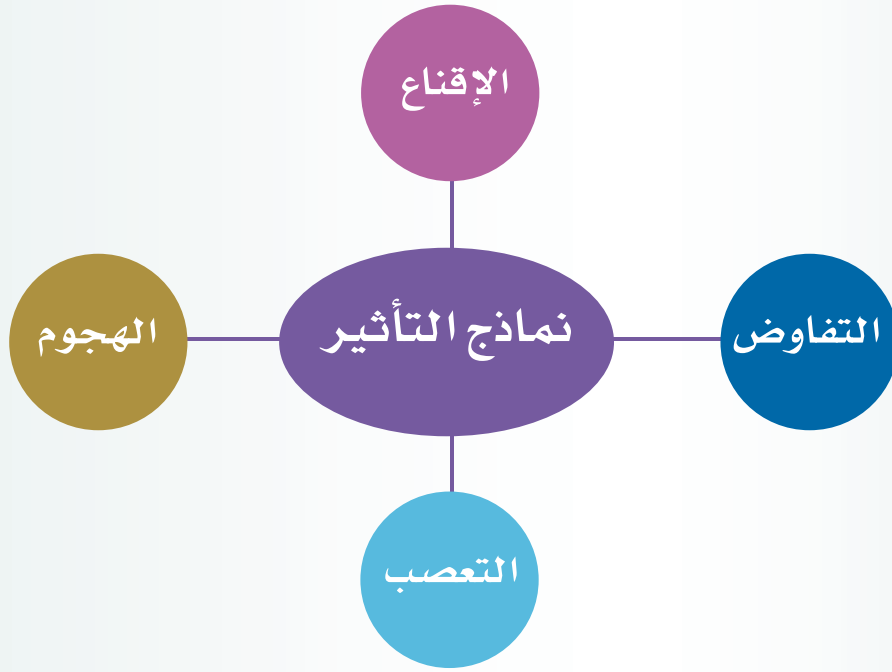


منطقية الرسالة وقوة الحجة.

منطقية الرسالة وقوة الحجة.

شخصية المتحدث ومكانته.

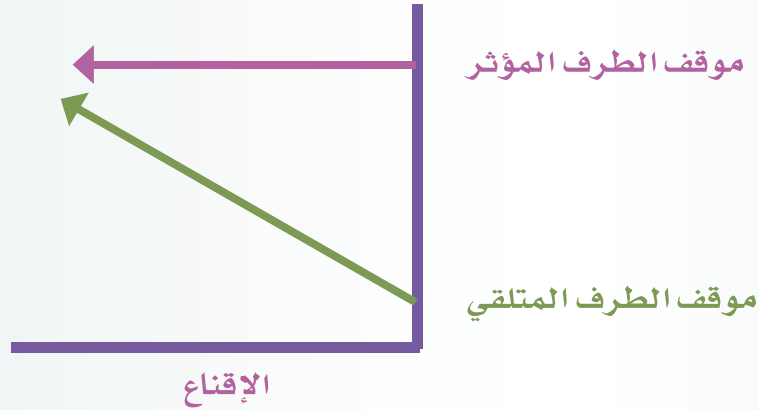
# نماذج التأثير



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

1. نموذج الإقناع:

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

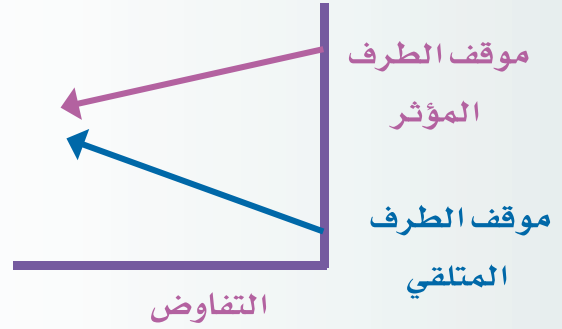


### ٢. نموذج التفاوض:

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.

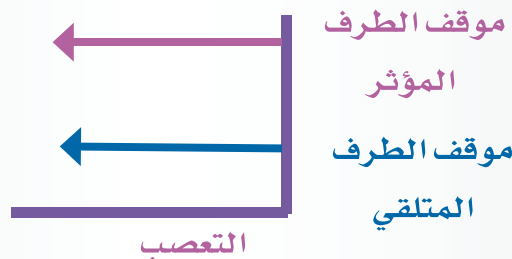
### مادة إثرائية

التفاوض : سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه، وهو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة بين جبهتين للوصول إلى اتفاق يفي بمصالح الطرفين، وهو موقف تعبيرى 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.

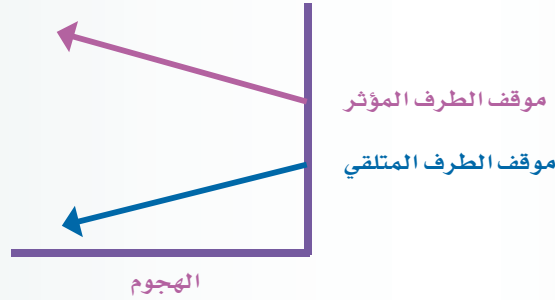


### ٣. نموذج التعصب:

يحدث هذا التعصب عقب 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 كلاهما 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

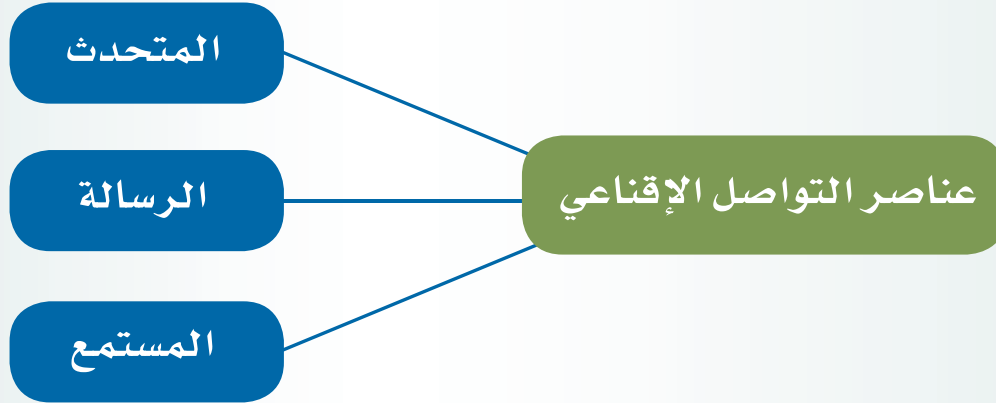
التعصب: شعور داخلي يجعل الإنسان يتشدد فيرى نفسه دائماً على حق ويرى الآخر على باطل بلا حجة أو برهان.

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 لي أعناق الحقائق ويزيف الواقع ، وبالتالي يحرمانا من التوصل للقرار السليم ، وأن 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 والرفي.
- يذكي النزاعات ويطيل أمد الخلاف والشقاق، مما يسهم في زيادة حدة التوتر والقلق.
- ويحرم الأفراد والمجتمع من التقدم والرفي.
- يذكي النزاعات ويطيل أمد الخلاف والشقاق، مما يسهم في زيادة حدة التوتر والقلق.

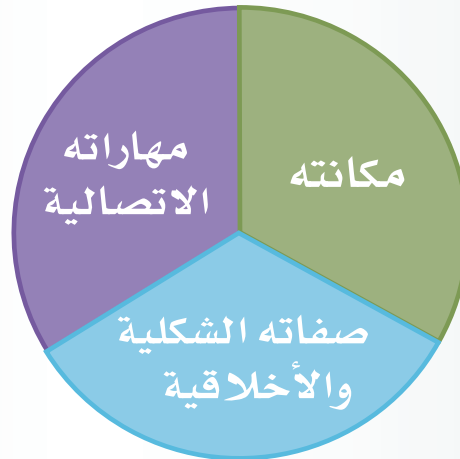
# عناصر التواصل الإقناعي



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 ملم بموضوعه وليست لديه المعلومات الكافية، فإن هذا يفقد عملية الإقناع فعاليتها، وكذلك من غير المتصور أن شخصاً 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 جداً.

يتوقف اقتناعنا بمسألة ما على ما إذا كان الذي يقوم بعملية الإقناع خبيراً 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 بجديته؟ إنه باختصار سيتعرض للنقد الشديد، ولن يقتنع به أحد.

وهذا يعني أنه كلما كان المتحدث خبيراً في الموضوع مشهوداً له بالكفاءة فيه، كان أكثر مصداقية وإقناعاً.

## ٢. صفاته الشكلية والأخلاقية:

المرسل وخصائصه الشخصية الإيجابية الأخرى كحس المرح تلعب دوراً في الإقناع، ويتعلق هذا الجانب بالجابية والتأثير البصري. فالناس مفتورون على حب الجمال في المظهر والملبس والصورة، ولو أن شخصاً أشعث أغبر رث الثياب سيئ المظهر تحدث في ملاء من الناس لاحتقرته الأعين ومالت عنه القلوب. ومرسل لا يمتلك خصائص الجاذبية اللازمة قد يحدث أثراً عكسياً، 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 ذاته 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، وتفنيد 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 تحتمل أكثر من معنى يشوش على المتلقي وصول الرسالة أو قد تصله بصورة متأرجحة بين عدة معانٍ، 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 التعديلات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة، ومن ذلك:

التعليل:	التعميم:	التجزئ:	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 والتجزئ 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 تنفيذ الحجج المضادة 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 حجج الإثبات.

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

- 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.

### كفاءة المستمع

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

### اتجاهات المستمع

- أي الحاسة التي يستقبل بها ما حوله بصورة أفضل.

### النمط الإدراكي للمستمع

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 ذكاءً 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 والاقناع بها أو عدم الاقناع.
  - الانفتاح الذهني، يساعد على تقبل الأفكار الجديدة والاقناع بها، في حين أن الفكر المغلق عكس ذلك.
  - سعة الخيال وخصوبته، فالذين يملكون خيالاً خصباً هم أكثر استعداداً للاقناع 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 إقتاعه. 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)

# مهارات الإقناع

## أ- الإقناع يبدأ بالمصادقية:

◆ (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 تكشف نزعات المتحدث عندما نسأل أنفسنا عما يرغب أن يحقق لذاته، أو بعبارة أخرى ما هي اهتماماته أو اهتماماتها 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، ويكون 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 نقتنع بحديثه.

### ب- قوة الانطباع الأول:

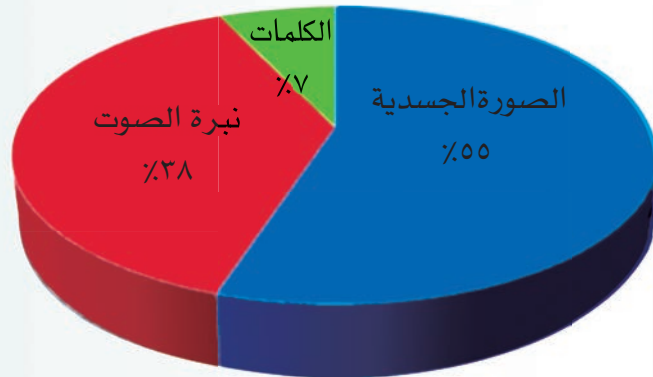
#### ◆ (براعة التصوير ولغة الجسد)

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.

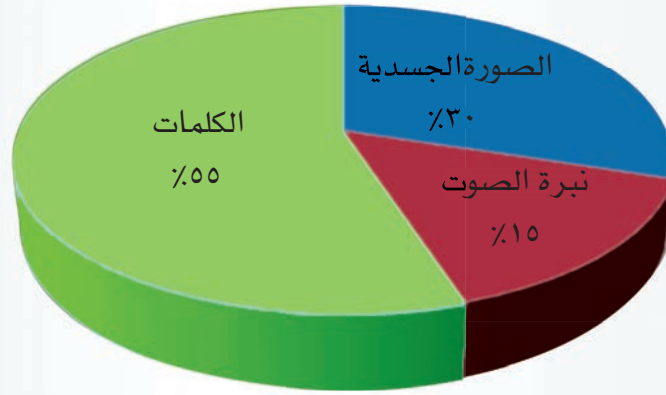
#### عدم أهمية محتوى الرسالة



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 السلوكيات التي نوردها فيما يلي:

١. ننظر إلى وجوههم نظرة فاحصة.
٢. ننظر إلى هيأتهم.
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، فالعبارة 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. الترييت 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 الإمام 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؟

الانبساط

التحفظ

٢. أي أنواع المعلومات نوليها اهتمامنا؟

التحليل

الشمول

٣. كيفية اتخاذ القرار؟

العلم

العاطفة

٤. كيفية حل القضايا؟

الحزم

الود

## ١- الانبساط والتحفيز

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 يعيشون معالجة الأمور مع الآخرين، أما المتحفظون فعادة لا يتحدثون كثيراً مثل الانبساطيين، فهم يفضلون الخصوصية ويميلون للتأمل قبل الإدلاء بأرائهم.

الانبساطيون يعيشون صحبة الآخرين، فهم يجدون راحتهم أكثر في أي وظيفة عامة تتعرض للإشراف العام المستمر أما المتحفظون فتبدو عليهم علامات السرية بصورة أكبر، ولأنهم يقدرون سرّيتهم، 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 مستقبليون، 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.

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

عند اتخاذ القرار يساق العلميون بالحقائق والمنطق والعقل. فهم يزنون جوانب قضية ما بحذافيرها، 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 تبنى قراراتهم على الحقائق والتعاطف على السواء، إن العاطفيين يتم إقتناعهم 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 الأفتدة.

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

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 والتقيد 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 والتقيد بالنظام، ويرون أن المكتب الخالي دلالة على العقل الفارغ.

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

## كيفية استغلال نمط الشخصية في الإقناع:

عند الإصغاء لعرض ما، هل من أريد إقناعه يولي اهتماماً لمعلومات نوعية ومفصلة (تحليلي).  
أو يستجيب للصورة الكبرى (شمولي)؟

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

لسرعة 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)؟

عند صنع القرار، 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.	إستراتيجيات 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 يمسكون 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 يفني باحتياجاتك، وأرجو أن يمنحك ما تشده، فإنهم يقولون: إن ذلك يفني 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:

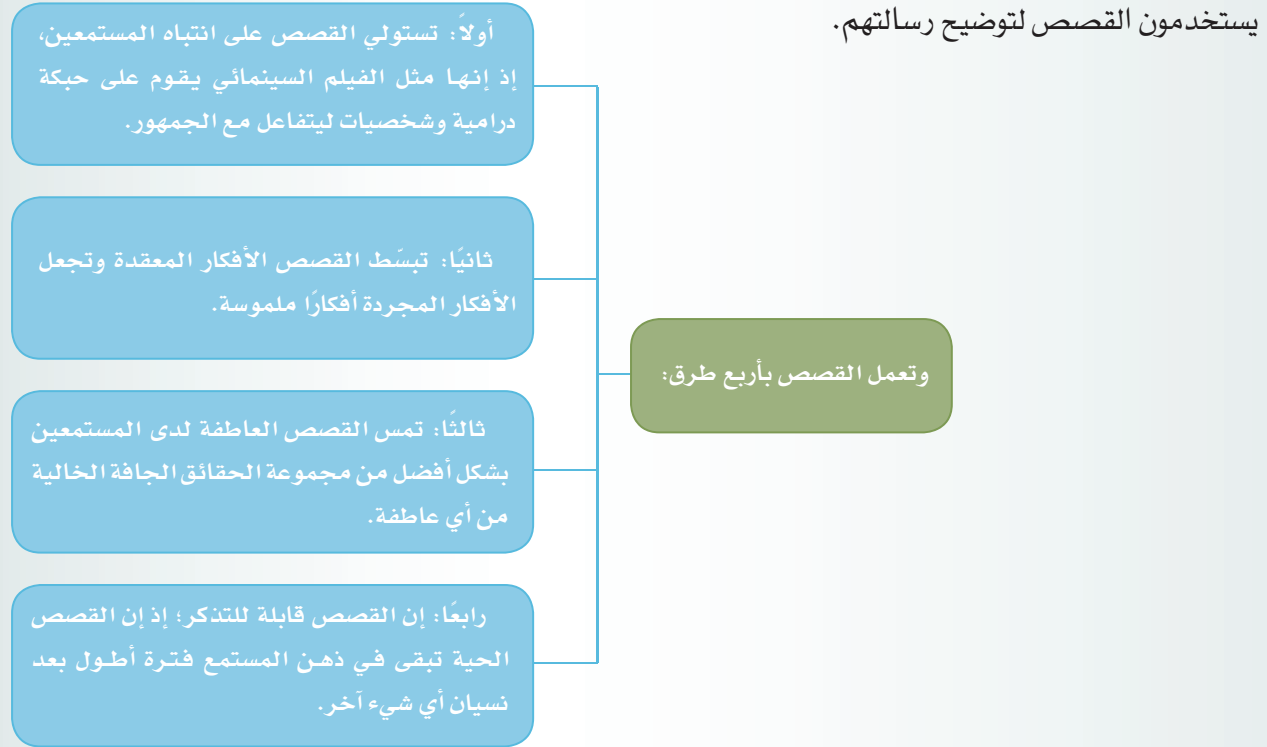
- أكبر عدو لنا هو التضخم.
- قد سلبنا التضخم مدخراتنا.
- لقد دمر التضخم عملتنا.

### 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 والوقع الخاص، مثل: بما أن، إذن، وحينما يكون ...، فهذه الألفاظ فيها شيء من حصر المعنى وتحديد الفكرة.
  - ترك الجدل العقيم الذي يقود إلى الخصام وسوء الفهم.
  - أن يحلل القائم بالإقناع حوارته إلى عنصرين:
- أ- المقدمات المنطقية: وهي تلك البيانات أو الحقائق أو الأسباب التي تستند إليها النتيجة وتفضي إليها.

## و-مخاطبة العقل:

◆ (كيف تترك رسالتك وتصوغها؟)

تقشير الرسالة:

من الأخطاء التواصلية غير المناسبة التي نرتكبها في عالمنا الزاخر بالمعلومات، حينما نقوم بالإقناع هو إظهار 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.

مراجع الوحدة



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

A large rectangular area with a white background and a thin black border, containing horizontal dashed lines for writing notes.





