



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة



مادة فنيات التعبير الشفوي

لطلبة السنة الأولى ليسانس قسم الآداب واللغة العربية

أستاذ المادة: الدكتور بولعراس منصوري

السنة الجامعية: 2020 - 2021

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحابه أجمعين، أما بعد: سنتناول في هذا السداسي مادة " التعبير الشفوي": لأن له أهمية كبيرة بالنسبة إلى متعلم اللغة، فهو يُمَثِّل إحدى الكفاءات الأربع التي إن تمكَّن منها أتقن اللغة؛ ألا وهي المقدرة على المحادثة، والتعبير بسلاسة، وهذه الميزة تُعدُّ من الدلائل الواضحة على اكتساب اللغة.

والتعبير الشفوي يُسَهِّل على المتعلم استغلال مكتسباته ومعارفه السابقة، وأيضاً يُمَهِّد له بناء مخزون لغوي جديد في إطار الفكرة العامة التي تمَّ تناولها خلال هذا النشاط، فعادةً ما يبحث المتعلم عن ممارسة اللغة فعلياً بتركيب جُمَل بطريقة سليمة؛ مما يَبْتُ فيه الحماس بشدَّة. وتنمية القدرة على انتقاء المفردات والتراكيب ومهارة تكوين الجمل للتعبير عن المعنى بدقة، من خلال حسن اختيار الأساليب. كما يساعد تنمية مهارات المتعلم في جمع الأفكار والمعارف وترتيبها ذهنياً لتكون جملاً بسيطة في البداية، ثم من أجل إنتاج مواضيع متكاملة مترابطة مع مرور الزمن.

لأجل كل هذا تهدف وحدات برنامج تقنيات التعبير الشفهي المقررة لطلبة الجذع المشترك بكلية الآداب واللغات قسم الآداب واللغة العربية بجامعة بسكرة، إلى: الوقوف عند التعبير الشفهي بوصفه أداة التواصل الأساسية بين جميع النَّاس، ويمكن أن نلاحظ ذلك من خلال أهميته وفائدته التي تمس كل نواحي الحياة الفردية والاجتماعية على المستوى النفسي والوجداني والتربوي والمعرفي والمنهجي والإبداعي. إضافة إلى دوره الفعال في العملية التعليمية والتعلمية -أي بين المعلم والمتعلم-، إذ يعد التعبير غاية تعلم اللغة بشكل عام. ويرتكز التعبير على مجموعة من المقومات والمهارات حتى يؤدي إلى اكتمال العملية التواصل، ولا شك أن أهم مقومين من هذه المقومات هما حسن الاستماع والفهم أولاً، ثم جمالية التحدث، اللذان يمكن التوسل بهما لتوظيفهما في قوالب تعبيرية شفوية يستغلها الإنسان في يومياته، وذلك كالحوار، الإلقاء، المداخلة، المقابلة....

فلكل من هذه القوالب والمهارات، تهدف هذه الوحدة المقررة إلى الوقوف عندها بالشرح والتمثيل والتطبيق، حتى يتمكن الطالب من اكتسابها وتصير له سلوكاً تلقائياً يستفيد بها تواصله المهني والاجتماعي في حياته.

في هذه المحاضرة سوف تكون مدخل عام، لقراءة عامة ومصطلحية لمادة فنيات التعبير الشفوي، وسوف نتناول تعريفه وسرد أنواعه وكذا أهدافه، والتعبير الشفهي له أهمية بالغة في تنمية واكتساب المهارات اللغوية عند المتعلم بغية تسهيل التواصل بينه وبين أستاذه وزملاءه من جهة وبينه وبين محيطه الاجتماعي بصفة عامة.

- التعبير الشفوي: يعد الكلام المهارة الثانية من مهارات اللغة بعد الاستماع، وهو ترجمة اللسان عما تلمه الإنسان من طريق الاستماع والقراءة والكتابة، وهو اللفظ والإفادة، فليس كل صوت هو كلام . فالكلام هو ما يصدر عن الإنسان ليعبر به عن شيء له دلالة في ذهن المتكلم والسامع .

أولاً - تعريف التعبير الشفوي:

1- التعبير هو الإيضاح عن الأفكار أو المشاعر شفاهة أو كتابة بلغة تناسب المستمعين، كما أنه وسيلة التواصل والتفاهم بين الفرد وبقية أفراد المجتمع الذي يعيش فيه.

2- التعبير هو الطريقة التي يصوغ بها الفرد أفكاره وأحاسيسه وحاجاته وما يطلب إليه صياغته بأسلوب صحيح في الشكل والمضمون .

3- التعبير هو ذلك الفن اللغوي الذي يقوم فيه متعلم المرحلة الابتدائية بنقل الأفكار والخبرات والمعلومات والحقائق والآراء والمشاعر والأحاسيس، وكل ما يجول بعقله وخاطره إلى السامعين نقلاً يتسم بالصحة والدقة في التعبير والسلامة في الأداء وقوة التأثير بحيث يقع كل ما يريد نقله في نفوس السامعين موقع القبول والتفاعل.

4- ويعرف التعبير إجرائياً بأنه أسلوب في الخطاب ينقل المتعلم أفكاره وأحاسيسه من خلاله شريطة خلوه من العيوب النطقية / الصوتية واللفظية وحسن استعمال الأساليب وحسن اختيار المفردات.

ثانياً - أهمية الكلام (التعبير الشفوي):

الكلام وسيلة الإقناع والفهم والإفهام، بين المتكلم والمخاطب. وهو وسيلة لتنفيذ الفرد عما يعانیه، وامتصاص لانفعالاته، ويبدو ذلك واضحاً من تعدد القضايا المطروحة بين المتحدثين وتعدد جهات النظر لمن هو أكثر قدرة على الإفهام والإقناع، إذ يتطلب منه مهارة عالية في تقديم الحجج، وعرض الأدلة، وقناعة البرهان. وفي العموم تتمثل أهميته في كونه وسيلة اتصال بين الفرد والجماعة.

ثالثاً - أقسام التعبير من حيث الأداء:

وينقسم التعبير من حيث الأداء إلى نوعين: التعبير الشفهي: ويمثل جانب التحدث في اللغة. والتعبير الكتابي: ويمثل الجانب المكتوب في اللغة. وينقسم كل منهما إلى قسمين: تعبير وظيفي وتعبير إبداعي.

رابعاً - الفرق بين التعبير الشفهي والتعبير الكتابي:

ومن هنا يجب أن نميز بين اللغة المنطوقة واللغة المكتوبة؛ حيث تختلف اللغة المنطوقة عن اللغة المكتوبة من جوانب عدة أهمها :

1- تخرج اللغة المنطوقة عن طريق الأحبال الصوتية وندركها بحاسة السمع، بينما اللغة المكتوبة ترجمة لتلك اللغة المنطوقة بصورة رمزية .

2- تكتسب اللغة المنطوقة بشكل تلقائي عن طريق المحاكاة، بينما اللغة المكتوبة فتتم عن طريق التعلم المقصود .

3- تعليم اللغة المكتوبة لابد أن يسبقه تعلم اللغة المنطوقة .

4- يستعان في تعليم اللغة المنطوقة بوسائل توضيحية خاصة مثل تلميحات الوجه وإشارات اليد، أما اللغة المكتوبة فلها وسائل أخرى منها علامات الترقيم وغير ذلك.

5- اللغة المنطوقة عرضة للمقاطعة من الآخرين، بينما اللغة المكتوبة ليست عرضة للمقاطعة.

6- اللغة المنطوقة تحتاج إلى متحدث لديه قدرة على المواجهة والثقة بالنفس بينما اللغة المكتوبة لا تحتاج إلى مثل تلك الصفات .

7- يستطيع المتحدث أن يعدل من أفكاره إذا وجد حاجة لذلك، بينما يكون مثل هذا التعديل ممنوعاً في اللغة المكتوبة .

خامساً - التعبير وأثره في عملية التواصل :

أهمية التعبير الشفوي تكمن في أداة الاتصال السريع بين الفرد وغيره، والنجاح فيه يحقق الكثير من الأغراض في شتى ميادين الحياة ودرومها. فالعصر الذي نعيشه يتسم بأنه عصر الانفجار المعرفي، فحجم المعرفة يتضاعف، كما يتسم بأنه عصر العلم وتطبيقاته التكنولوجية، ويتسم أيضاً بأنه عصر المد الديمقراطي، وكل هذا يتطلب من الإنسان أن يفكر فيما يقول، وأن ينتقى كلماته وأفكاره، ويعرض فكره بصورة منطقية معقولة، ويخطط لما سيقول ولا يمكن أن يحدث كل هذا إلا بنوع من التعلم المنظم، ومن أجل هذا يوجد اهتمام بالغ في كثير من الدول المتقدمة بلغة الكلام، وبالشروط التي تساعد المتعلم على إتقان الحديث في المجالات الحيوية المختلفة.

سادساً - مهارات التعبير :

حيث إن التعبير أداء فهو يتطلب مهارات؛ كي يكون معبراً وفعالاً في مواقف الاتصال، وعندما نتعرض لمهارات التعبير نجد أن للتعبير الشفوي مهارات ولها تصنيفات متعددة لمهارات التعبير الشفوي فبعض الدراسات قسمتها إلى مهارات رئيسية تندرج تحتها مهارات فرعية وكانت أهم المهارات التي انتهت إليها تلك الدراسات هي: - المقدمة . - النطق الصحيح . - الطلاقة . - الوقفة المناسبة . - الصوت المعبر . - الأسلوب (ويشمل: المفردات والتركيب) . - الخاتمة .

المحاضرة الثانية : أهمية التعبير الشفهي

للتعبير الشفهي أهمية كبرى على عدة جوانب نذكر منها:

أولاً - المنظور المعرفي :

- 1- تنمية المتعلم برصيد لغوي من المفردات والتراكيب والأساليب والخبرات والمعارف والأفكار.
- 2- تنمية القدرة على انتقاء المفردات والتراكيب ومهارة تكوين الجمل للتعبير عن المعنى بدقة، من خلال حسن اختيار الأساليب.
- 3- تنمية مهارات المتعلم في جمع الأفكار والمعارف وترتيبها ذهنياً لتكون جملاً بسيطة في البداية، ثم من أجل إنتاج مواضيع متكاملة مترابطة مع مرور الزمن.

ثانياً - المنظور النفسي :

- 1- تنمية سرعة التفكير والمهارات العقلية من خلال العمليات التي يتضمنها التعبير، ومن أهم هذه العمليات: التذكر، التخيل والاستقراء، الاستدلال والموازنة والربط والنقد وإبداء الرأي.
- 2- تنمية الثقة بالنفس من خلال مواجهة زملائه في المدرسة أو خارجها.
- 3- تكوين الفرد الناقد الحر الذي يفرق بين الفكرة والشخص.

ثالثاً - المنظور التربوي :

- 1- تدريب المتعلم على الاستقلال الفكري وعلى النقد البناء.
- 2- تدريب المتعلم على الإنتاج الإبداعي المتسم بالجدة والطرافة والأصالة.
- 3- التدريب على ملاحظة الأشياء ووصفها بدقة.

رابعاً - المنظور المنهجي :

- تنمية القدرة على تنسيق الكلمات في كراس التعبير الكتابي لتكون جملاً، وتنسيق الجمل لتكون عبارة، وتنسيق العبارات لتكون فقرة، وتنسيق الفقرات لتكون موضوعاً متكاملًا.

خامساً - المنظور الإبداعي :

- 1- تنمية مهارات الكتابة والقراءة الجهرية والتحدث شفاهة، مع مراعاة السلامة اللغوية (نطقاً وكتابةً وصرفاً ونحواً وبلاغة...) بل قبل ذلك تعويده على الاستفادة من مهارة الاستماع، المهارة الضرورية لكل تعلم ولكل تعليم.
- 2- توظيف مهارات التعبير في مواقف الحياة الحقيقية، والتفاعل مع الآخرين، علماً أن الهدف الأسمى للعملية التعليمية التعلمية برمتها يسعى إلى إعداد المتعلم للاندماج في النسيج الاجتماعي، والمشاركة في حياة مجتمعه اجتماعياً واقتصادياً وسياسياً.

سادساً - المنظور الوجدانية :

- 1- تنمية الحس اللغوي عند المتعلم؛ أي حسه بقيمة الفكرة، وقيمة الكلمة ودقتها، ومناسبة الأسلوب، وثراء الصور الخيالية...
- 2- تنمية ميول المتعلمين والمتعلمات إلى القراءة والاطلاع.

سابعاً - المنظور التربوي :

- 1- اكتساب القيم واستخلاص العبر والاتجاهات الإيجابية من خلال الأنشطة القرائية التي تسبق تنفيذ التعبير.

المحاضرة الثالثة : أنماط التعبير الشفهي

أولاً - التعبير الشفهي الوظيفي:

1- التعبير الوظيفي ويقصد به التعبير عن الموقف الاجتماعية، وفيما يتصل بحياة الناس وقضاء حاجاتهم .

2- يقصد به التعبير عن المواقف الاجتماعية التي تمر بالإنسان في حياته، وفيه يشعر المتعلم أنه تعلم التعبير من خلال مجال يمارسه في حياته.

ومجالات هذا النوع من التعبير متعددة منها على سبيل المثال: تقديم النفس (الاسم والنسب، عدد الإخوة والأخوات، محل السكن، ...)، وإنتاج حكايات جديدة انطلاقاً من حكايات أصلية، ومسرحة نص سردي أو حكاوي، ومواقف المجاملة، ومواقف الاعتذار... هذه المهارات وأخرى ترتقي بالمتعلم حتى يتمكن من إلقاء الكلمات والخطب، وتدريبه على التحدث والمناقشة، وعلى سرد القصص والنوادر، والملخصات والتقارير والذكريات الشخصية. والأستاذ الناجح هو الذي يختار الفرص المناسبة لاستغلال المناسبات المختلفة الوطنية والدينية والسياسية وكل العادات المحلية التي تخدم الهوية الحضارية، وتقارير الرحلات المختلفة وقصص الحكايات التي يميل إليها المتعلمون والمتعلمات في هذه المرحلة لتدريبهم على هذا النوع من التعبير.

ثانياً - التعبير الشفهي الإبداعي:

1- هو الذي يتميز بالجدة في الفكرة، والعمق في التناول، والتجديد في إبراز الصور والأخيلة، وهو صورة من صور التفكير الابتكاري الذي يتطلب أفكاراً جديدة غير معروفة، وإتباع أساليب غير معروفة لحل المشكلات الطارئة .

2- هو التعبير الذي يتسم بالفنية في العرض والأداء، إنه ذو أسلوب مصقول محبوب، ذو عبارات تم انتقاؤها بكيفية جيدة، إنه تعبير قادر على جلب اهتمام السامع.

وإنه ذو مجالات متعددة، منها أدب الطفل، مثل الحكايات والمسرح والشعر والتراجم، وغيرها مما يحدث في عواطف المتعلم شوقاً وميلاً إلى هذا النوع من الأدب وإبداعاً لخياله.

ثالثاً - إشكالات التعبير الشفهي (العادات اللفظية - عيوب النطق):

أ/ العادات اللفظية:

هنالك عوامل كثيرة يمكن أن تؤدي إلى ضعف الأداء أو عدم التمكن من التعبير الشفهي، ويمكن حصر هذه العوامل في:

1- ازدواجية اللغة، فالطالب يعاني من ازدواجية اللغة فهناك اللهجة العامية التي يتعامل بها في المجتمع كل المتعلمين والمعلمين.

2- سيادة العامية: أما الخطر الكبير الذي يترتب على سيادتها في المجتمع فهو أن الذين يستطيعون ويرغبون في استعمال الفصحى من طلاب وغيرهم يجدون غمراً بل وهزأً من جانب العوام، مما يدفع هؤلاء الراغبين والمحبين للفصحى لادخارها إلى المواقف التي لا يشكل استعمالها أي حرج لهم وهكذا يغلب هؤلاء على أمرهم.

3- ومن الأسباب الأخرى أن بعض المعلمين في المدارس لا ينمون حصيلة الطلاب اللغوية الفصيحة، ولا يستثمرون ما في دروس اللغة.

4- يضاف إلى ذلك أن بعض معلمي اللغة العربية لا يدرّبون تلاميذهم على المحادثة باللغة السليمة، ولا على الإكثار من التحدث عن خبراتهم ومشاهداتهم باللغة الصحيحة.

ب/ عيوب النطق:

- وهناك عيوب النطق التي تؤثر كذلك على المتكلم، حيث يواجه المصاب مشكلات في أثناء تعليمه، بخاصة إذا ما كان المعلم غير مؤهل للتعامل مع طلاب لديهم مشكلات واضطرابات عيوب النطق والكلام. فنجد المتكلم في بعض المواقف لا يستطيع أن يبدي رأيه بالشكل المطلوب، ولا يستطيع الدفاع عن حقوقه، وهذا قد يؤدي إلى ردود فعل عكسية. هذا الضعف نلمسه في جوانب حياتنا المختلفة، الثقافية والاجتماعية، فكثير من التلاميذ يتخرجون من المدارس غير قادرين على التكلم في أي موضوع شفهي، ونذكر منها:

1- العيوب الإبدالية الجزئية (اللثغة): وفيها يستبدل المصاب حرفاً واحداً من الكلمة، بحرف آخر، مثل استبدال حرف (الراء) بحرف (الغين)، فيقول (تمغين)، بدل (تمرين)، أو حرف (السين) بحرف (الثاء)، فيقول (ثبورة) بدل (سبورة).

2- العيوب الإبدالية الكلية: وفيها يستبدل المصاب الكلمة كلها بكلمة مغايرة، كأن يقول (جزرة) ويقصد بها (بقرة).

3- اللجلجة في الكلام (التأتأة): وهو شكل من أشكال التلعثم، ويتمثل في تكرار حرف واحد عدة مرات دون مبرر لذلك، مثل كلمة (فول) التي ينطقها المصاب (ففففول)، أو كلمة (وردة)، التي ينطقها (وووووردة).

4- عسر الكلام أو (العي): وفيه يستغرق المريض فترة صمت في بداية الكلام، رغم ظهور محاولاته للنطق، ثم يعقبه ذلك النطق الانفجاري السريع، وهو حالة يعجز فيها الفرد عن النطق بأي كلمة بسبب توتر العضلات الصوتية وجمودها، ولذلك نرى الفرد الذي يعاني من العي، يبدو كأنه يبذل

مجهودا خارقا حتى ينطق بأول كلمة في الجملة، فإذا تم له ذلك، يندفع كالسيل حتى تنتهي الجملة، ثم يعود بعدا إلى نفس الصعوبة، حتى يبدأ الجملة الثانية، وهكذا... ومن الثابت علميا أن أغلب حالات العي أو عسر الكلام تعود إلى أسباب نفسية، وأن كان بعضها تصاحبه علل جسمية كالتنفس من الفم، أو اضطرابات في الجهاز التنفسي، أو تضخم اللوزتين، أو لحمية في الأنف.

5- الخمخمة في الكلام: وهي خروج الكلام من الأنف.

6- السرعة الزائدة أثناء الكلام أو القراءة: وهو التحدث بسرعة، أي نقص الزمن المستغرق في الكلام عن الزمن الطبيعي، وهذا ناتج غالبا عن اضطراب في التنفس.

7- التلعثم: ويقصد به عدم قدرة الطفل على التكلم بسهولة فتراه يتهته، ويجد صعوبة في التعبير عن أفكاره، فتارة ينتظر لحظات حتى يتغلب على خجله، وأخرى يعجز تماما عن النطق بما يجول في خاطره، والتلعثم ليس ناشئا عن عدم القدرة على الكلام، فالمتلعثم، يتكلم بطلاقة وسهولة في الظرف المناسب، أي إذا كان يعرف الشخص الذي يكلمه، أو إذا كان أصغر منه سنا أو مقاما.

أولاً - الصوت اللغوي :

هو أثر سمعي يصدر طواعية واختياراً عن الأعضاء المسماة مجازاً أعضاء النطق، والصوت اللغوي هو موضوع علم الأصوات.

والملاحظ أن هذا الأثر يظهر في صورة ذبذبات معدلة وموائمة لما يصاحبها من حركات الفم بأعضائه المختلفة. ويتطلب الصوت اللغوي وضع أعضاء النطق في أوضاع معينة محددة. أو تحريك هذه الأعضاء بطرق معينة محددة أيضاً.

- وعلم الأصوات اللغوية (فوناتيك (phonetics):

هو الصوت الذي يصدره الإنسان عند النطق للتعبير عما يجول بخاطره، ومجاله هو الوحدات الصوتية التي تتكون منها الكلمات، فكلمة كَتَبَ تتألف من صوت الكاف وصوت الفتحة، وصوت التاء وصوت الفتحة وصوت الباء وصوت الفتحة، وكل وحدة تسمى بالصوت اللغوي وهذه الوحدات الصوتية هي موضوع علم الأصوات يضاف إلى ذلك التعرف على مخارج الأصوات وكيفية حدوثها وصفاتها.

- كيف يتم إنتاج الصوت اللغوي ؟

عندما يستعد الإنسان للكلام العادي يستنشق الهواء فيمتلئ صدره به قليلاً، وإذا أخذ في التكلم فإن عضلات البطن تنقلص قبل النطق بأول مقطع صوتي ثم تنقلص عضلات القفص الصدري بحركات سريعة تدفع الهواء إلى أعلى عبر الأعضاء المنتجة للأصوات، وتواصل عضلات البطن تقلصاتها في حركة بطيئة مضبوطة إلى أن ينتهي الإنسان من الجملة الأولى، فإذا فرغ منها فإن عملية الشهيق تملأ الصدر ثانية وبسرعة استعداداً للنطق بالجملة التالية وهكذا.

- جوانب الصوت اللغوي: إن للصوت اللغوي ثلاثة جوانب متصلة مع بعضها بينها لا يمكن فصلها، كما يوضح بلومفيلد وكمال بشر، وهي:

أ- جانب إصدار الصوت: ويتمثل هذا الجانب في عملية النطق من جانب المتكلم وما تنظمه هذه العملية من حركات أعضاء النطق. ويتعلق هذا الجانب بالعاطفة، أو جانب العضوي الفسيولوجي، أو العضوي للأصوات.

ب- جانب انتقال الصوت أو انتشاره في الهواء: ويتمثل هذا الجانب في الموجات الصوتية المنتشرة في الهواء نتيجة لحركات أعضاء النطق من فم المتحدث قبل وصولها إلى أذن السامع.

ج- جانب استقبال الصوت: فهو جانب أكوستيكي (أي سمعي) acoustics، وهو يتصل بعملية عقلية نفسية، مما يؤدي إلى فهم السامع للصوت وإحداث تأثير في نفسه. وذلك من خلال الذبذبات

المقابلة للموجات الصوتية والتي تؤثر في طبلة السامع.

ثانياً – الصوت غير اللغوي:

بداية يمكن الكلام عن العلاقة بين العلامة والمعنى، فالعلامة منشط - أي جوهر حساس - تقوم صورته الذهنية في تفكيرنا مشتركة مع منشط آخر، تكون وظيفته الاستدعاء تمهيداً للتواصل. ولهذا، فإن العلامة رسم القصد منه إيصال معنى. فالعلامات والإيماءات والإشارات تعد إنايات لغوية مهمتها تعويض اللغة المنطوقة كلما خضع استعمالها لقيود زمنية ومكانية. وإزاء هذا، نقوم بنقل الأصوات إلى حروف، والحروف إلى أشكال (أو أي مادة أخرى ملائمة). فالكتابة تحول الأصوات إلى علامات مرئية ومكانية، تسمح بحفظ المكتوب ونقله بعيداً. وأبجدية الصم - البكم الأصبعية أبجدية مرئية، بينما نرى أبجدية المكفوفين ملموسة، وتتعدد الرموز البرقية، فمنها: السمعية، والبصرية، والخطية، والكهربائية.

- فالصوت غير اللغوي: هناك عدة طرق للتعبير غير الكلام، مثل التلويح، والإيماءات، تعابير الوجه...، غير أن هذه الوسائل تعتبر وسائل للتواصل، ولكنها تفتقد للصوت.

- الفرق بين الصوت الذي يصدره الإنسان والذي يصدر من غير الإنسان:

الصوت اللغوي هو كل ما يمكن سماعه، أي يحدث أثراً (معنى) صوتياً، أما مما ليس بصوت لغوي، ويدخل في ذلك أصوات الجماد كخريز المياه، وحفيف الأشجار، وأصوات الحيوانات المختلفة، والصفير والدوي، والأنين، والتألم، والضحك، والبكاء، والغضب، وصرير الأقلام... فكل هذه أصوات يمكن إدراكها بالأذن، ولكنها تختلف عن الأصوات اللغوية، من حيث خلوها من المعاني اللغوية، رغم أنها من الناحية التعبيرية تعتبر وسيلة اتصال مهمة وفعالة أكثر من الأصوات اللغوية، حيث أثبتت الدراسات أن العقل يعطي اهتماماً أكبر للتعبير إذا كان تعبيراً صوتياً عن الفرح أو الحزن، في حين يظهر تركيز أقل في حالة التعبير الكلامي.

- أهمية الصوت اللغوي: تأتي أهمية أصوات اللغة من أنها تمثل الجانب العملي للغة، وتمثل وسيلة الاتصال المشترك بين الإنسان وأخيه الإنسان، إذ أن متوسط ما ينتجه الشخص من كلام شفهي (منطوق) أكثر بكثير مما ينتجه من كلام مكتوب، ومن إيماءات وإشارات، وهذا ما جعل علماء اللغة يقولون: إن اللغة المتكلمة تمتد إلى كل مجالات الحياة البشرية، فكل الناس يتواصلون أساساً عن طريق الأصوات اللغوية.

ثالثاً – تدريبات: يمكن للتدريب على ذلك باستخدام كل الأجهزة السمعية والسمعية المرئية، لسماع الأصوات اللغوية والأصوات غير اللغوية، مثل التجويد والترتيل لسماع الأصوات ومعرفة مخارج الحروف، وكذا الأصوات غير اللغوية.

المحاضرة الخامسة : فهم الإشارات التعبيرية الشفوية وأثرها على عملية التواصل

التواصل غير اللفظي هو تواصل بدون استخدام اللغة الإنسانية، أي بدون تحقق سمعي وصوتي، والتواصل غير اللفظي مهم في تمييز العلاقات الإنسانية والبشرية، بيد أن الخطاب الإشاري أو الحركي غير كافٍ لتأدية كل الرسائل بوضوح وشفافية، فلا بد أن يعزز بالتفاعلات اللفظية التي تزيل كل إبهام وتشويش عن كل رسالة غير لفظية.

فغالبا ما يصحب المتكلم كلامه بحركات للرأس واليدين والقدمين والعينين، والتي تقوم بدور مهم في الاتصال البشري، لأن هذه الحركات إنما تعبر تعبيرا بليغا عن المشاعر والانفعالات والعواطف، وردود الفعل سواء كانت مقصودة أو غير مقصودة.

وللإشارات والحركات دلالات معينة، فهناك إشارات تعطي انطباعات سلبية عن الشخص المتكلم، وتقلل من هيئته في عيون مستمعيه، وتقلل من شأن الكلام الذي يتكلم به، أيا كانت قيمته ومرتبته، ومن ذلك كثرة حركة اليدين والرجلين أثناء الكلام بصورة ملفتة للنظر، فإن ذلك دلالة على الخفة والتهريج، أو في المقابل الجمود بدون أي حركة أو إشارة أو حتى تغيير في ملامح الوجه والعينين.

وإذا كانت هذه الحركات تصدر من المتحدث لتعزيز خطابه اللغوي، فإن المستمع بدوره يتفاعل مع هذا الخطاب قبل أن يحكم عليه مشافهة، وذلك من خلال الإيماءات والحركات التي تصدر عنه طوعا، والتي يمكن أن تكون مرآة لموقفه مما سمعه.

- وفيما يلي دلالات بعض الحركات وما تعبر عنه.

1- الرأس: تحريك الرأس من قبل المستمع بين الحين والآخر يدل على تقبله واهتمامه بالموضوع، لكن كثرة تحريك الرأس، يدل على أن المستمع لم يعد مهتما بالموضوع.

2- العينان: تعتبر العينان مرآة الفكر، فهما تكشفان ما يفكر فيه الشخص، فالتوسع الحدقتين يعبر عن إعجاب المستمع بما يقوله المتكلم، أما ضيق الحدقتين فيعبر عن ضيق المستمع، وضيق العينين ككل يدل على أن المستمع قد سمع شيئا لا يمكن أن يصدق، أما بالنسبة للمتحدث فإنه إذا كان ينظر إليك مباشرة وبغير طريقة واضحة فهذا يعني أنه منتبه للحدث ومستمتع به، أما النظر بعيدا وتحريك الجفنين بسرعة فهذا يعني التشتت وأن هذا الشخص ربما غير مرتاح أو يحاول إخفاء مشاعره الحقيقية.

3- الحاجبان: إذا رفع المستمع أحد حاجبيه، فهذا يدل على أنك قد أخبرته شيئا لا يصدق أو أنه مستحيل، أما رفع الحاجبين كليهما فإنه يدل على إحساس المستمع بالدهشة أو المفاجأة مما قلته له.

4- الفم: الابتسامة العريضة تدل على السعادة الحقيقية والبهجة، بينما تدل الابتسامة التي تظهر على الأسنان العلوية فقط بأن المستمع غير مستريح معك بتاتا.

5- الأنف والأذنين: شدّ الأذن بالنسبة للمتحدث يدل على التردد أو عدم صدقه، أما لمس وفرك الأنف فقد يدل على أن الشخص غير متأكد من الموضوع الذي يتحدث به، أو يدل على رفضه لفكرة معينة، أما بالنسبة للمستمع فإنه إذا كان يحك أنفه أو يشدّ أذنيه، وهو يقول أنه يفهم، فهذا يعني أنه في حيرة مما تقوله له.

6- الجيبة: إذا قطب المستمع جبينه ونظر إلى الأسفل فإن هذا يعني أنه في حيرة، أو أنه مستاء مما تقول، أما إذا قطب جبينه ونظر إلى أعلى، فإن هذا يدل على المفاجأة والدهشة مما سمعه.

7- اليدين: لقد أثبتت الأبحاث أن الهدف من تحريك اليدين هو تأكيد الكلام، وأبسط استعمال لليدين في هذه الحالة هو كلمة (أنت) مصحوبة بإشارة باليد نحو الشخص الأخر، وكلمة (أنا) مصحوبة بإشارة باليد نحو المتكلم نفسه، ففي الحالتين تؤكد اليد ما يقول المتكلم.

وبصفة عامة فإن الوجه في مجموعه يكون نظاما متكاملا، ناتج عن ترابط أعضائه، بحيث يسهم كل منها في تكوين المظهر الكلي للوجه، وغالبا ما تكون المشاعر الإنسانية، مقروءة في الوجه.

المحاضرة السادسة : التعبير الشفهي وتقنية إثارة الانتباه وتنمية الاهتمام

سنلخص في هذه المحاضرة لأهم بعض الطرق أو المحفزات المثبتة علمياً لجذب الانتباه وتنمية الاهتمام والتواصل مع الآخرين. ونذكر منها:

1- التلقائية Automaticity :

يقول Parr في كتابه: "إننا ننتميه دون وعي منا وبشكل تلقائي إلى إشارات محددة، أو أصوات أو ألوان أو أي عوامل أخرى استناداً إلى التباين بينها وبين ما يحيط بها". فلون شعار شركة ما يسهم بنسبة كبيرة في تكوين رأي المستهلك حول العلامة التجارية. الأحمر مثلاً يعطي انطباعاً بالعنف، والأزرق يوحي بالهدوء والسكينة في حين يمثل الأصفر النشاط والطاقة.

- كيف تستفيد من التلقائية في جذب انتباه الآخرين؟

إذا كنت ستجري اجتماعاً تتفاوض فيه مع الطرف الآخر، تذكّر دومًا أن نطق اسم الشخص هو في الغالب أفضل وأهم صوت له في أي لغة، لذا تعرّف على أسماء الآخرين وأحسن استخدامها أثناء الحديث معهم.

2- التأثير في الإطار الذهني Framing :

يقول أحد الخبراء للكاتب Ben Parr: "إننا نعالج المعلومات التي تستقبلها عقولنا ضمن إطار ذهني مرجعي في عقولنا"، وبالتالي فإنّ التأثير في الإطار الذهني للآخرين أو تغيير إطارنا الذهني الخاص يسهم بشكل كبير في جذب انتباه الآخرين إلينا. طريقتك في التعبير عن أمر ما واختيارك من الكلمات يلعب دورًا كبيرًا في تحديد ردّة فعل الطرف الآخر اتجاه ما تقوله.

- كيف تؤثر في الإطار الذهني للآخرين؟

يمكنك الاستفادة من هذا الأمر في جذب انتباه الآخرين إليك: اختر كلماتك بعناية، واحرص على جعل حديثك مشوقًا وممتعًا. عليك بالتكرار، فقد أظهرت عدّة دراسات أنّ تكرار عبارة معيّنة يجعل الآخرين يؤمنون بأنها حقيقة، لذا إن كنت ترغب في إيصال فكرة معيّنة لا تتردد في تكرارها على مسامع الآخرين لتترسخ في أذهانهم.

3- كسر النمط المعتاد Disruption :

من أهم مميزات العقل البشري أنّه ينتبه دائماً إلى كلّ ما يخالف توقّعاته. سواءً كان ذلك بطريقة إيجابية أو سلبية، في حال خالف توقّعاتنا بطريقة إيجابية، فسوف ننظر إليه على أنّه ذو قيمة أعلى. وبالعكس.

كيف تكون مميزاً من خلال كسر النمط المعتاد؟

يمكنك ذلك من خلال القيام بأيّ من التالي: اطرح سؤالاً غير متوقّع على الآخرين. حطّم رقمًا قياسيًّا في

مجال معين. قم بإنهاء مهمة صعبة قبل الموعد النهائي لتسليمها. ادعُ مديرِك أو زميلك أو الشخص الذي ترغب في جذب انتباهه إلى نزهة على الأقدام بدلاً من احتساء كوب من القهوة. هنالك بلا شك آلاف الطرق للقيام بهذا الأمر، ما عليك سوى أن تفكر بطريقة مختلفة. اسعَ للقيام بالأمر من حولك بشكل آخر غير الذي اعتدت عليه، أو الذي اعتاد عليه الآخرون منك، ولاحظ أثر ذلك على حضورك في مخیلتهم!

4- المكافأة وخلق الرغبة Reward :

ربّما سبق لك أن سمعت عن الدوبامين، وهو ناقل عصبي يتم ربطه في الغالب بالشعور بالسعادة، لكنّه في الواقع أكثر ارتباطاً بالرغبة والدافع، إنّه يشعل رغبتنا في الحصول على شيء ما، كالطعام أو المال أو غير ذلك من المكافآت المادية والمعنوية. إن كنت ترغب في جذب انتباه الآخرين، عليك أن تؤجج رغبتهم في البقاء حولك من خلال تقديم عروض لمكافآت مادية (حوافز أو رواتب مغرية بالنسبة لأرباب العمل) أو معنوية (كالتطور الشخصي، وفرص التدريب أو تنمية المهارات)، بمعنى آخر اجعل الطرف الآخر يشعر بأن رفقتك أو البقاء معك أمر ممتع مليء بالشغف والمفاجآت.

5- تغيير نبرة و حدة الصوت:

في كثير من الأحيان مجرد تغيير نبرة صوتك، خفضه أو رفعه كفيل بالإعلان عن بداية الدرس و أن الكل مطالب بالانتباه.

6- استعمال وسائل تعليمية بصرية :

يفضل استخدام الملمصقات التعليمية أو الصور المعبرة أو مقاطع الفيديو المناسبة مع بداية حصة دراسية لجذب اهتمام الحضور. لا تتردد أيضاً في جلب بعض الأدوات المصنعة أو المواد الطبيعية لخلق نقاش تلقائي في القاعة يتم توجيهه بسلسلة لتحقيق أهداف تربوية معينة.

7- البدء بقولة مشهورة أو استشهاد مناسب :

لا تخلو ذاكرتنا و لا شبكة الإنترنت من أقوال مأثورة و استشهادات جد مناسبة كوضعية بداية لدرس معين خصوصا في بعض المواد الدراسية كالفلسفة و اللغات... سترى أن الجميع في الفصل يريد معرفة العلاقة بينها و بين ماسيدرسونه.

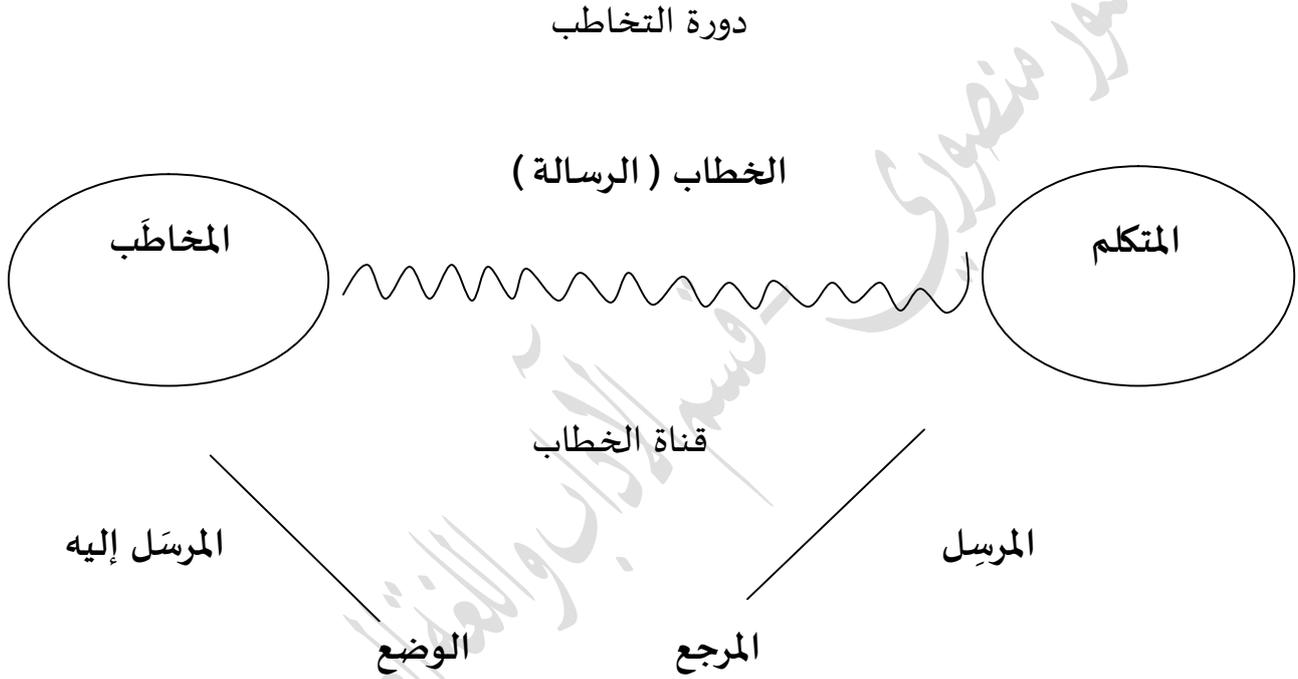
8- طرح سؤال جوهري كبداية للدرس أو الاجتماع :

يمكن كتابة سؤال على السبورة يكون بمثابة الوضعية المشكلة الخاصة بالدرس المراد تقديمه. اطلب من طلابك بعد ذلك الإجابة عليه في أوراق منفردة. ستفيدك النتائج في التقويم التشخيصي إضافة إلى جعل الطلاب يدخلون في جوهر الدرس مباشرة. وينطبق هذا على الاجتماعات مع فارق الهدف. وفي العموم تقنيات إثارة الانتباه ولفت نظر الفئة المقصودة بالخطاب كثيرة، وكذلك تختلف من فئة

لأخرى، ويمكن حصرها في النقاط التالية:

- 1- تغيير نبرة و حدة الصوت .
- 2- استخدام جرس أو صافرة .
- 3- استعمال وسائل تعليمية بصرية .
- 4- البدء بقولة مشهورة أو استشهاد مناسب .
- 5- طرح سؤال جوهري كبداية للدرس .
- 6- العد العكسي للبدء في الدرس .
- 7- التحدث إلى جماد للفت الانتباه.
- 8 -تهيئة البيئة الصفية .
- 9- إفراغ أذهان الطلاب في بداية الدرس مما قد يشغلهم عن الإصغاء إليه، فيعطي جزءاً يسيراً لهم من الحصة من أجل الاستعداد للدرس، أو تعديل أماكن جلوسهم، أو يرد على استفسارات الطلاب.
- 10- الحرص على أن يتعلم الطلاب بشكل منظم ومتتابع، فيقدم الدرس بشكل منطقي مبتعداً عن العشوائية.
- 11- التدريس من أجل الفهم، فعلى المعلم أن يعمل على أن يفهم الطلاب ما يتعلمونه، فإن الطالب إذا لم يفهم الدرس انصرف ذهنه عن التلقي.
- 12- توظيف الأساليب التدريسية المختلفة لتشويق الطلاب أثناء الدرس.
- 13- إظهار الحماس أثناء التدريس، فالمعلم المتحمس ينقل الحماس إلى طلابه.
- 14- الابتعاد عن الإكثار من إدارة ظهره للطلاب، فينظر دوماً أثناء التدريس إلى الطلاب ليحصل التواصل البصري بينه وبينهم.
- 15- التنقل أثناء الدرس والتنوع في ذلك، فلا يظل المعلم طوال الوقت جالساً، أو واقفاً في مكان واحد.
- 16- استخدام لغة الجسد وذلك بتنوع الإشارات والإيماءات الجسدية، فلغة الجسد نوع من أنواع التواصل غير اللفظي، وهي إحدى أساليب جذب الانتباه ونقل المعاني.
- 17- استخدام أسلوب السكوت المفاجئ حتى يلاحظ المعلم مدى انتباه الطلاب.
- 18- توظيف الأسئلة بشكل جيد لجذب انتباه الطلاب وذلك بطرح الأسئلة المفاجئة للطلاب غير المنتهين.
- 19- استخدام أسماء الطلاب أثناء الدرس بغية لفت انتباههم.
- 20- استخدام الطرفة والفكاهة من حين لآخر متى رأى الموقف مناسباً، بلا افتعال بحيث تكون الفكاهة جزءاً من الدرس.

التواصل هو تبادل للأفكار والآراء بين المرسل والمتلقي، وما دام الأمر يقوم على التبادل فإن المرسل يصبح متلقي، والمتلقي يصبح مرسلًا، مما يعني أن أي تواصل يتم عبر دورة تسمى دورة التواصل بشكل عام، وتسمى دورة التخاطب في حالة التعبير الشفهي، وتتم دورة التخاطب على الشكل التالي:



- 1- المرسل: (Destinateur) هو مصدر الإرسال، وهو الشخص الذي يرسل المعلومة.
- 2- الرسالة: (message) هي الفكرة أو المحتوى الذي يرسله المرسل إلى المستقبل (المرسل إليه)، وقد تكون هذه الرسالة منطوقة أو مكتوبة.
- 3- المرسل إليه: (Destinataire): هو الشخص المعني بالرسالة التي أرسلها المرسل، وقد يكون المستقبل شخصا واحدا أو عدة أشخاص.
- 4- القناة: (canal) هي الوسيلة أو الأداة التي من خلالها يتم نقل الرسالة من المرسل إلى المرسل إليه.
- 5- المرجع: (Réfèrent) وهو المحتوى الذي يشير إليه المرسل، وما يتحدث عنه من موضوعات.
- 6- اللغة أو الوضع: (Code) وهي مجموعة العلامات المركبة والمرتبطة في قواعد، والمشاركة بين جماعة لغوية معينة.

يقتضي التواصل الفعال الاستعمال الجيد لهذه العناصر، وخصوصا ما تعلق بقطبي العملية التواصلية (مرسل- متلقي)، حيث يمكن أن تصاب دورة التخاطب بالتشويش، وهذا التشويش قد يصيب أي عنصر من عناصرها، لكن الذي يعيننا في هذا المقام هو المهارات الواجب توفرها في قطبي التواصل، حتى يتم بكل أريحية وينعكس إيجابا على العلاقات الشخصية أو المهنية لكلا الطرفين.

أ- مهارة التحدث:

التحدث شكل من أشكال التواصل مع الآخرين، يعتمد بشكل أساسي على الصوت المنطوق، والمحادثة كوسيلة اتصال هي الأكثر تكرارا وممارسة واستعمالا في مختلف المواقف الحياتية، ولضمان وصول الرسالة إلى المستقبل على الوجه الأكمل، على المتحدث أن يمتلك مجموعة من المهارات:

1 - الصوت: على المتحدث أن يكيف نغمة صوته، ودرجة ارتفاعه وانخفاضه، حسب الموقف، وأن يجعله واضحا رنانا بعض الشيء.

2 - درجة السرعة: على المتحدث مراعاة درجة السرعة في الحديث، فلا يبطئ، ولا يسرع، ولا يجعل كلامه كله على وتيرة واحدة. ولا بد من فترات الصمت أثناء التحدث، هذه الفترات مفيدة لأنها تسمح للمستمع باستيعاب ما قيل، خصوصا عند وجود كثافة في الأفكار.

3 - البساطة: أي استخدام كلمات ومصطلحات مألوفة لدى المستمع، ويمكن فهمها بسهولة، بحيث تعبر عن فكرته باختصار، وبصورة كاملة (خير الكلام ما قل ودل). فسلاسة الكلام واستخدام الجمل القصيرة، فالعبرة القصيرة تصيب الهدف بفعالية، بينما العبارة الطويلة تشتت تفكير المستمع.

4 - الترابط في الحديث: إن الترابط الواضح والمتواصل في الأفكار يشد المستمع إلى متابعة الإصغاء. وقد تساعد في ذلك استخدام الإشارات والإيماءات الجسدية، كحركات اليدين والرأس والعينين.

ب- مهارة الاستماع:

تعد مهارة الاستماع وحسن الإصغاء إحدى المهارات الأساسية والفاعلة في الاتصال مع الآخرين، ويقصد بها الإنصات والفهم والتفسير، كما يتضمن حسن الاستماع عدم المقاطعة غير المدروسة، واحترام الآخر واحترام رأيه، وإن كان مخالفا لرأينا، وتقبل النقد البناء.

ولتنمية مهارة الاستماع يمكن إتباع الخطوات الآتية:

1 - الابتعاد عن المقاطعة: قد يقاطع المستمع الحديث إذا اعتبر أن الرسالة هجومية، أو ليسارع في إعطاء وجهة نظره.

2 - الحذر من سرعة الجواب: الرد السريع يمنع المتكلم من إتمام كلامه، وبالتالي يمنع المستمع من فهم الأفكار، أو فهمها بطريقة معكوسة.

3 - عدم مقاطعة فترات الصمت: فترات الصمت لا تعني دائما أن المتكلم قد أنهى كلامه.

4 - الاستماع الجاد والجلوس باستقامة والتواصل بالأعين: كما يتعين على المتلقي أن لا يرتبك أو ينشغل بأمر ما أثناء الاستماع، ولا يدع ذهنه عرضة للشروء، كما أن إيماءات الرأس والابتسام أثناء الإصغاء تدل على أنك تفهم الرسالة.

وعموما فإن محتوى الخطاب (الرسالة)، هو المحور الأساسي الذي يوجه طرفي التواصل إلى الاعتناء به، بحيث يبذل كل منهما كل ما أمكن في سبيل تحصيل الهدف منه، وذلك بحسب درجته وأهميته في حياته.

الموضوع الأول - العرض

العرض هو نشاط لنقل المعلومات أو الآراء أو الأفكار أو المقترحات أو الأعمال من مرسل إلى متلقي أو متلقين، يتم من خلاله تحقيق الهدف أو الأهداف من العرض.

أولاً / أهداف العرض:

1- نقل الأفكار والمعلومات

2- التسويق أو البيع

3- التعليم والتثقيف

4- التوجيه وإرشاد المجتمع

ثانياً / مراحل العرض:

يتم العرض عبر ثلاث مراحل أساسية هي: التخطيط، التقديم الفعلي، والتقييم.

1- مرحلة التخطيط:

وهي المرحلة التي تسبق تنفيذ العرض، وتعد مرحلة مهمة وحساسة، ففيها يتم تحديد الخطوات العريضة للعرض، وتتمثل هذه الخطوات عادة في:

- تحديد الهدف من العرض

- تحديد الأفكار التي يجب أن يحتويها العرض

- تصميم المحتوى (المقدمة- صلب الموضوع- الخاتمة)

- تحديد المعينات السمعية والبصرية المطلوبة

- تصميم أساليب التشويق وجذب انتباه الجمهور

- تجربة العرض خصوصاً إذا كان بالغ الأهمية

2- مرحلة التقديم الفعلي:

وهي مرحلة تنفيذ ما خطط له مسبقاً، وتتضمن هذه المرحلة ثلاث خطوات هي:

* الافتتاحية:

وهي بداية العرض التقديمي، وتكمن أهميتها في كونها تمكن المتلقي من تكوين انطباع أولي عن الموضوع، وعن شخصية مقدم العرض.

و فيما يلي بعض الأفكار لبدء افتتاح العرض بشكل قوي وجذاب، بعد البسملة وحمد الله.

- الترحيب بالجمهور

- شكر المنظمين

- البدء بقصة جذابة غير مشهورة لها علاقة بالموضوع

- البدء بتساؤل يدعو للتفكير وتحريك الذهن

- عرض مختصر لمحاوّر الموضوع الذي سيتم التحدث عنه.

* صلب الموضوع:

يشكل صلب الموضوع غالبية الوقت، وهذه بعض النصائح لصلب موضوع جيد:

- تقسيم صلب الموضوع إلى محاور رئيسية من ثلاثة إلى خمسة

- تقسيم كل محور رئيس إلى محاور فرعية من ثلاثة إلى خمسة

- استخدام العديد من الدعائم للموضوع كالقصص والأمثلة والشواهد

- المحافظة على التسلسل المنطقي للأفكار، من خلال الانتقال بسلاسة من المعلوم إلى المجهول، ومن

الصورة الكلية إلى الأجزاء

- استخدام جمل بسيطة وقصيرة لضمان استيعاب المستمعين

- استخدام وسائل مرئية لزيادة الاستيعاب واختصار الوقت، والمقصود بالمرئيات، الرسوم البيانية،

الخرائط، الصور الفوتوغرافية، الأفلام...

- استخدام اللغة غير اللفظية المناسبة

* الخاتمة:

لا تقل الخاتمة أهمية عن الافتتاحية، لأنها آخر ما يرسخ في الذهن، فالنهاية القوية يسهل تذكرها.

وفيما يلي بعض الإرشادات لجعل الخاتمة فعالة:

- جعل الخاتمة بعد الاستماع إلى الأسئلة والإجابة عنها

- تلخيص ما تم الحديث عنه في نقاط

- الربط بين الموضوع واحتياجات الحاضرين

- ختم الخاتمة بعبارة قوية لها علاقة بالموضوع، يسهل حفظها.

ثالثاً / مرحلة التقييم:

وهي المرحلة التي تلي العرض الفعلي، وفيها يحاول مقدم العرض أن يستخلص مدى نجاعة عرضه من

عدمه، ويعتمد في ذلك على ردود أفعال الحاضرين ووجهات نظرهم، التي قد تحمل دلالات ومؤشرات

إيجابية، مما يحفز الملقى ويشجعه على الاستمرار، أو تكون لها دلالات سلبية، وفي هذه الحالة عليه أن

يستفيد منها لتحسين عرضه في المرة الموالية.

الموضوع الثاني – الحوار

يعتبر الحوار البناء واحدا من أهم أساليب التواصل اللفظي بين البشر، وأكثرها حضارة وتطورا، حيث يهدف هذا النوع من الحوار إلى إيصال الأفكار والتعبير عن وجهات النظر بصورة حضارية سلسة بعيدة كل البعد عن الفرض والسيطرة والهجومية.

1- مفهوم الحوار:

الحوار فن من فنون الكلام والمحادثة، وهو صيغة متقدمة من صيغ التواصل، وأسلوب من أساليب العلم والمعرفة، فهو محادثة بين شخصين أو أكثر، بطريقة متكافئة في مسألة معينة، ويغلب عليه الهدوء والبعد عن التعصب، إضافة إلى البعد عن المجادلات التي تؤدي إلى الخصومة بين الأطراف، والهدف من الحوار هو الوصول إلى الحقيقة، أو إلى أكبر قدر ممكن من تطابق وجهات النظر، ويكون الاعتماد في ذلك على الحجة والبرهان.

2- أهمية الحوار:

- للحوار أهمية كبيرة، فهو من وسائل الاتصال الفعالة في الوصول إلى الحقائق، وتقريب وجهات النظر، وكذا حل الخلافات والنزاعات.

- الحوار يحقق التوازن بين حاجة الإنسان للاستقلالية، وحاجته للمشاركة والتفاعل مع الآخرين.

- الحوار يعكس الواقع الحضاري والثقافي للأمم والشعوب، حيث نجد أن مرتبة الحوار وقيمه تعلق وفقا للقيمة الإنسانية لهذه الحضارة أو تلك.

- يسهم الحوار في توسيع العقل وتعميق مداركه، ذلك بالنظر في المسائل من جانبيين أو أكثر، بدل النظر إليها من زاوية واحدة، وحصرها فيها على أساس أنها غير قابلة للنقاش.

3- أهداف الحوار:

الهدف الأصلي من الحوار هو إقامة الحجة، ودفع الشبهات، والآراء والأقوال الفاسدة، أما الأهداف الفرعية له فهي:

- تحقيق التفاهم والانفتاح على الغير، والتواصل معهم
- تمتين الروابط والعلاقات وتحقيق الثقة للتعاون والعمل المشترك بين الأفراد
- احترام الرأي الآخر وعدم النفور منه، أو التصدي له، فالتعددية موجودة في كل المجالات
- معالجة القضايا والمشكلات التي تواجه الإنسان المعاصر في مختلف مراحل حياته، بأسلوب علمي وراق وإيجابي.

4 - آداب الحوار ومهاراته :

للحوار آداب على المتحاورين التحلي بها، من أجل الوصول إلى الهدف منه، وهذه الآداب هي:
أ- إخلاص النية: ويكون من خلال الاستعداد النفسي والعاطفي، والأهم من ذلك الاستعداد العلمي، للمواجهة من أجل الوصول إلى الحقيقة، وتقبل رأي الطرف الآخر، إن كانت حججه أقوى.
ب- الصدق: إن اعتماد المحاور على صدق الكلام يكسبه قوة في محاورته، وهذا له بالغ الأثر في إقناع محاوره بصحة دعواه، وسلامة قضيته.

ج- الصبر: ويقصد به الصبر على الطرف الآخر، وهو أربعة أنواع:

-الصبر على الحوار ومواصلته

- الصبر على الخصم سيء الخلق

- الصبر عند سخريه الخصم واستهزائه

- الصبر على شهوة النفس في الانتصار على الخصم

د- الاحترام: الحوار نوع من المحادثة، ولذلك ينبغي مبدئياً أن يلتزم كل طرف من الطرفين بمبادئ وآداب الحديث، من الإقبال نحو الطرف الآخر، وعدم مقاطعته، أو الاستهزاء به، وعدم الانشغال عنه، والمبالغة في إظهار الانفعالات وحركات الأيدي....

5 - مراحل الحوار:

يمكن تلخيص مراحل الحوار فيما يلي:

أ- مرحلة الافتتاح: وهي بمثابة تمهيد، يتم فيه تحديد مشكلة النزاع، مع تحديد القواعد التي يجب أن يلتزم بها كلا الطرفين.

ب- مرحلة المواجهة: يتم في هذه المرحلة طرح كل التساؤلات والمشكلات العويصة التي على الحوار أن يدور حولها، وذلك بمواجهة أطراف الحديث بعضهم ببعض، لإبراز وجهات النظر الصحيحة.

ج- مرحلة التدليل وإقامة الحجة: وهذه المرحلة هي مرحلة الدفاع عن الرأي، بتقديم الحجج والبراهين والشواهد التي تهدف إلى تأكيد قولنا وتفنيدي رأي الطرف الثاني.

د- مرحلة الضم والإغلاق: ينتظر في هذه المرحلة أن تتحقق الأهداف المتوخاة من الحوار، وذلك بالوصول إلى تأكيد رأي على حساب الرأي الآخر، أو إيجاد حل وسط وذلك بتقريب وجهات النظر حول الموضوع.

أهم المراجع :

- 1- إستراتيجية القراءة وفق الطريقة المقطعية.
- 2- تعليم التعبير الشفوي في ضوء المقاربة الثقافية (بحث)، مكي فرحان، مجلة محكمة .
- 3- التعبير الشفوي حقيقته واقعه أهدافه مهاراته طرق تدريسه وتقويمه، محمد علي الصويركي،
- 4- التعبير الشفوي والكتابي في ضوء علم اللغة التدريسي، خالد حسين أبو عمشة.
- 5- الرائد في التعبير، طارق بنداري، الطبعة الأولى.
- 6- محاضرة بعنوان (الكتابة: التعبير الشفوي والكتابي)، غيداء العلي، جامعة جورج تاون- واشنطن.
- 7- طرائق تعليم التعبير، محمد عبد القادر .
- 8- علم اللغة التعليمي، استيتية، ترجمة: سمير شريف .
- 9- مناهج اللغة العربية وطرائق تدريسها. استيتية، ترجمة: سمير شريف .
- 10- أساليب تدريس مهارات اللغة العربية وآدابها. عبد الفتاح حسن.
- 11- علم الأصوات، كمال بشر.
- 12- المهارات اللغوية – مستوياتها وتدريسها وصعوباتها، رشدي أحمد طعيمة.
- 13- السيميائيات – دراسة الأنساق السيميائية غير اللغوية، بيجيرو، ترجمة: منذر عياشي.
- 14- محاضرات للأستاذة سهام ضامن، جامعة محمد لامين دباغين سطيف.

بالتوفيق للجميع