

شكراً لتحميلك هذا الملف من موقع المناهج السعودية



مشروع كفايات لغوية

موقع المناهج ← المناهج السعودية ← الثاني الثانوي ← لغة عربية ← الفصل الثاني ← الملف

تاريخ نشر الملف على موقع المناهج: 02:54:53 2024-01-31

التواصل الاجتماعي بحسب الثاني الثانوي



المزيد من الملفات بحسب الثاني الثانوي والمادة لغة عربية في الفصل الثاني

ملخص الكفايات اللغوية 2 مسارات	1
أوراق عمل الكفايات اللغوية مسارات	2
اختبار الكفايات اللغوية، الوحدة الإملائية	3
اختبار نهائي الكفاية النحوية	4
اختبار قصير للوحدة الأولى الوحدة النحوية	5



وزارة التعليم
Ministry of Education

مشروع الكفايات اللغوية

التواصل:

التواصل هو حالة من الفهم المتبادل بين نظامين أو كيانين. يكون أحد هذه الأنظمة مرسلًا وقتًا ما ومن ثم يكون الآخر مستقبلًا وفي وقت آخر يتبادل كلا الطرفين المواقع من حيث الإرسال والاستقبال



وسائل الاتصال:

الرسائل



الهاتف



التواصل المباشر



أمثله على ذلك :

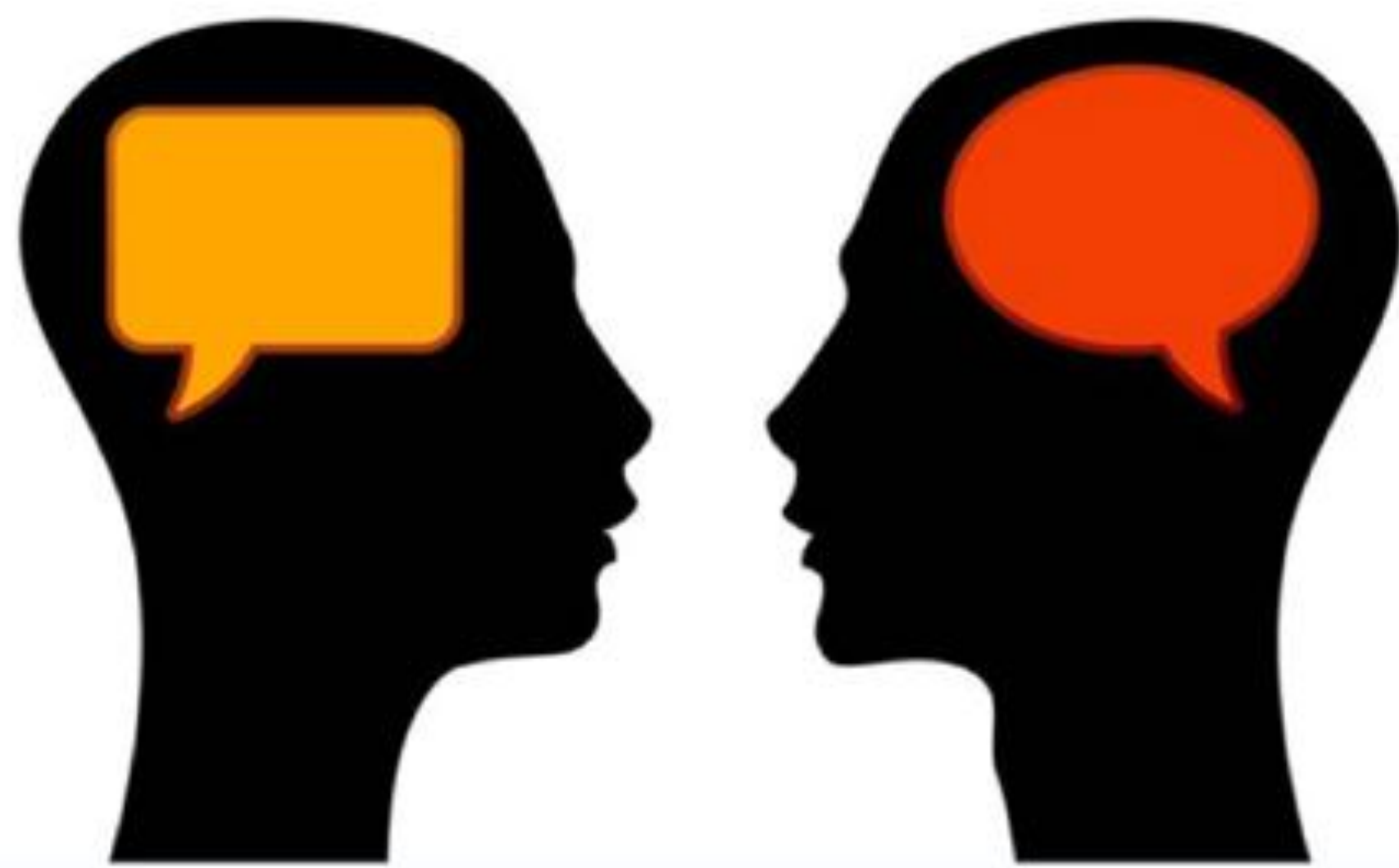
- ١- تواصل المعلم مع طلابه.
- ٢- تواصل خطيب الجمعة مع الناس.

أنواع الاتصال بشكل عام:



التواصل الشفهي :

يعتبر التواصل الشفهي من أهم مهارات
التواصل بين الأفراد بعضها وبعض فهو
يشير للإتصال بين المرسل والمستقبل
من خلال اللغة المنطوقة التي
تشتمل على مجموعة من الكلمات
والجمل والعبارات المختلفة التي تدل
وتشير على معنى معين ومفيد



أنواع التواصل الشفهي :

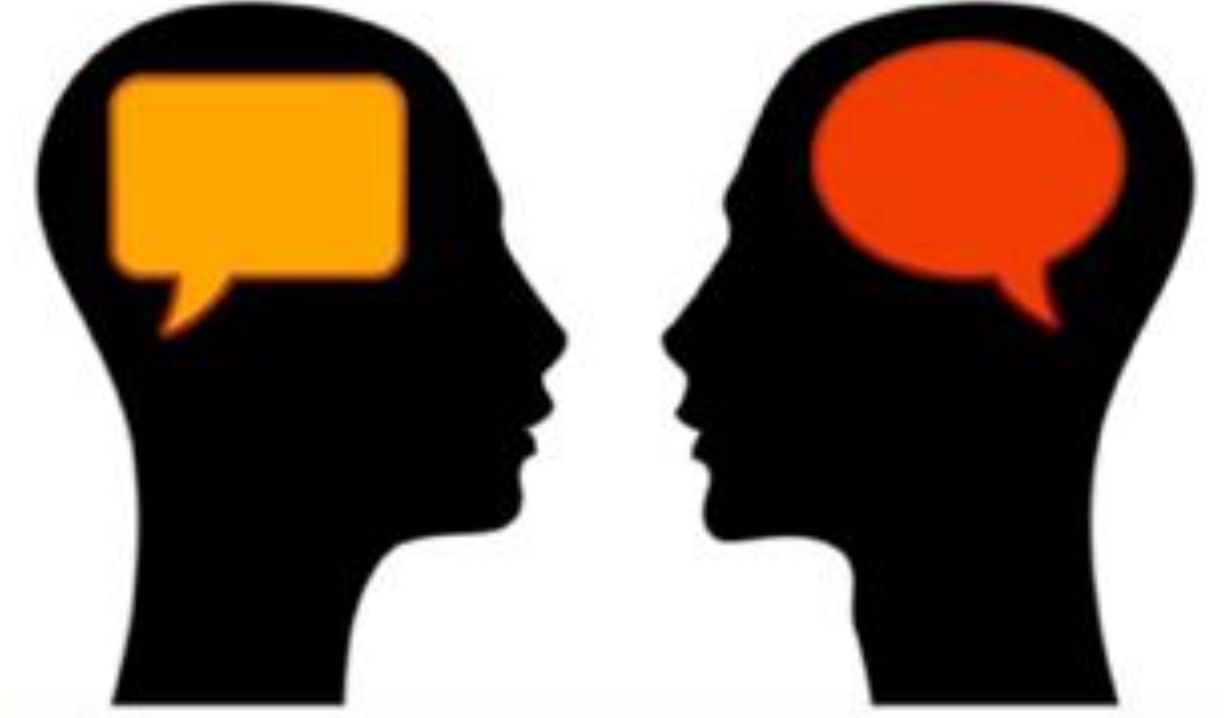


التواصل العام

التواصل الداخلي

التواصل بين شخصين

التواصل الجماعي الصغير



الإتصال الشفهي يتمتع بالكثير من
المزايا المختلفة ومن هذه المزايا هي
تبادل الرأي بين جميع أطراف الإتصال
بصورة مباشرة، كما يقوم أيضاً بدعم
روح الصداقة والتعاون بين الأفراد
بعضهم وبعض، ويقوم الإتصال
الشفهي أيضاً بتقليل روح التوتر

مزايا التواصل الشفهي:



التواصل الاقناعي :



يعتبر عملية يحدث عن طريقها تعديلات وتغيرات بالسلوك
فيتم التركيز على انحراف عاطفة الفرد وعقليته تغيير
بعض السلوكيات الخاصة به

أنواع الاتصال الإقناعي

١- عملية الاتصال الإقناعي

٢- الإقناع وعملية تكوين استجابات

٣- الإقناع وعملية تغيير الاستجابات

٤- مقاومة الاتجاهات المتصلة بالذات للتغيير

اهمية التواصل الاقناعي:

١- يساعد على خلق علاقات جيدة بين المرسل والمتلقي

٢- التواصل الإقناعي يعمل على غرس شعور بالانتماء عند المتلقي.

٣- يعمل التواصل الإقناعي على خلق وتطوير العلاقات الصحية بين الناس.



فن الاقناع:

قوة الانطباع الاول

قوة الكلمات

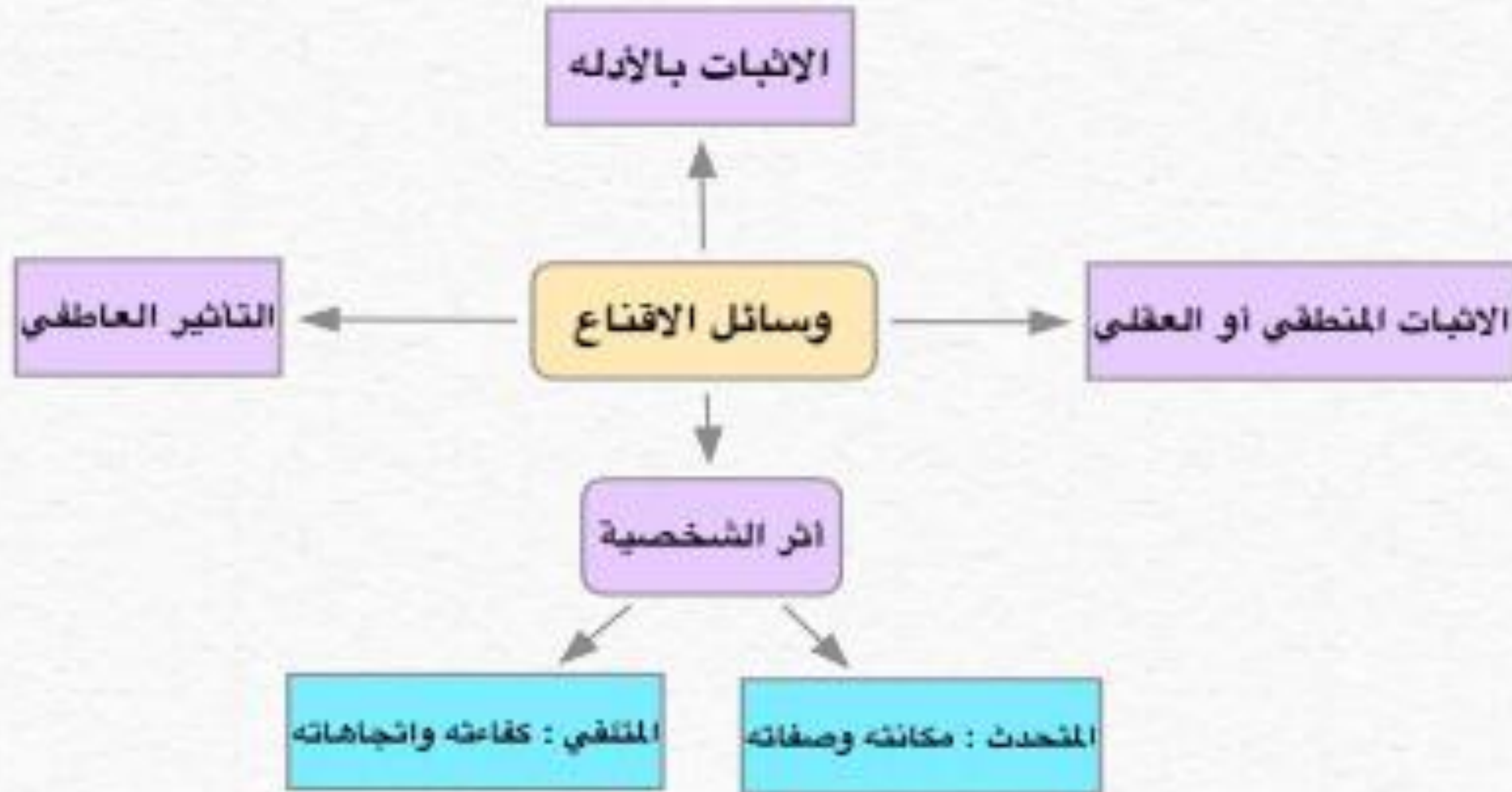
الفوز بعقول الاخرين

قراءة أفكار الاخر

المصداقية

الفوز بقلوب الاخرين

وسائل الاقناع:



الانماط الادراكية:



نمط بصري:



نمط سمعي:



نمط شعوري

التفاوض:

التفاوض هو عملية يمكن من خلالها حل النزاعات أو تسوية المعاملات بمختلف أنواعها، أو إنشاء اتفاقيات بين الأفراد والجماعات



مراحل التفاوض

مرحلة التجهيزات مرحلة النقاش مرحلة توضيح الأهداف

مرحلة التفاوض للوصول إلى نتيجة مرضية للطرفين

مرحلة التوصل إلى اتفاقية

مرحلة تنفيذ العمل حسب المسار المقترح

صفات المفاوض:



△ الاصغاء

△ الهدوء

△ اللياقة

△ الاقناع

△ الموضوعية

