

[شعار الشريك]



ERF: محو الأمية

اسم شريك المشروع
الكلية العربية للعلوم التطبيقية

المدة: 8 ساعات



Co-funded by
the European Union

بتمويل من الاتحاد الأوروبي. الآراء والآراء المعبر عنها هي آراء المؤلف (المؤلفين) فقط ولا تعكس بالضرورة آراء الاتحاد الأوروبي أو الوكالة مسؤولين عنها. EACEA ولا يمكن اعتبار الاتحاد الأوروبي ولا (EACEA الأوروبية للتعليم والثقافة)

MMC Mediterranean
Management Centre

منسق المشروع:



الشركاء:



Jordan Youth Innovation Forum
الملتقى الأردني للإبداع الشبابي

تفاصيل المشروع

عنوان: التطوير المشترك والتوجيه والتحقق من صحة المناهج والمواد التدريبية الخاصة بعقلية ريادة الأعمال والمهارات الأساسية للدول الثالثة"

اختصار: (إمسا) العقلية الريادية والمهارات للجميع)

رقم الاتفاقية: ERASMUS-EDU-2022-CB-VET – EMSA – 101092477 :

برنامج: برنامج إيراسموس + لبناء القدرات في مجال التعليم والتدريب المهني

دعوة لتقديم مقترحات: برنامج ERASMUS-EDU-2022-CB-VET

تاريخ البدء: 01.01.2023 :

تاريخ النهاية: 31.12.2025 :

محو الأمية

هدف التدريب

تهدف هذه الورشة الى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات والكفاءات الأساسية في التواصل اللفظي والتفكير النقدي واستخدام اللغة بشكل مسؤول اجتماعياً. سيكتسب المشاركون فهماً قوياً للتفاعلات اللفظية الرئيسية-مثل المحادثة والتفاوض والعرض والمناظرة -أثناء تعلم التمييز بين أنماط اللغة المختلفة والسجلات. بالإضافة إلى ذلك، سيعملون على تعزيز قدرات التفكير النقدي لديهم، مما يسمح لهم بتوليد وتقييم الحلول البديلة للتحديات في السياقات المهنية والشخصية. من خلال التدريبات العملية والتطبيق في العالم الحقيقي، سيتمكن المشاركون من فهم تأثير اللغة على ديناميكيات العلاقات الشخصية وتنمية ممارسات التواصل الأكثر إيجابية ومسؤولية اجتماعية. سيتمكن هذه التجربة العملية المشاركين من تحسين تواصلهم اللفظي، والمساهمة في بيئات مهنية أكثر شمولاً، والتنقل في سيناريوهات التواصل المختلفة بثقة.



✓ من حيث المعرفة:

فهم ووصف الأنواع الرئيسية للتفاعل اللفظي وخصائص أنماط اللغة المختلفة والسجلات، بما في ذلك الرسمية وغير الرسمية والتقنية والإقناعية .

✓ من حيث المهارات:

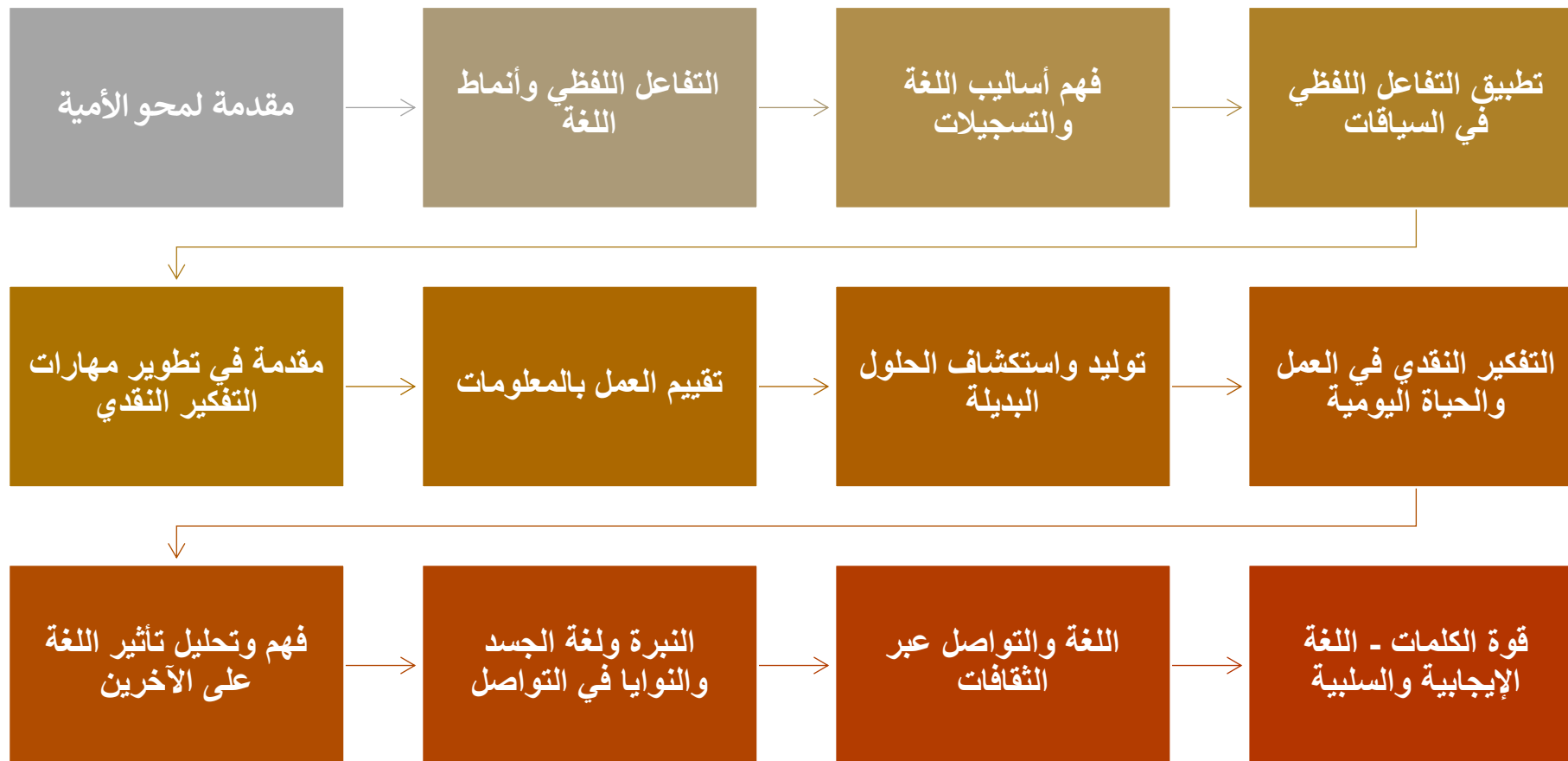
تطبيق أنواع مختلفة من التفاعل اللفظي بشكل فعال في سياقات مختلفة، مثل إجراء مفاوضات أو تقديم عرض تقديمي.

✓ من حيث الكفاءات:

تقييم واختيار أنماط اللغة والسجلات المناسبة لتعزيز وضوح وفعالية التواصل في التفاعلات اللفظية المختلفة.

الوصف 1
تعلم النتائج

خريطة مسار التدريب (الدورة التدريبية كاملة)

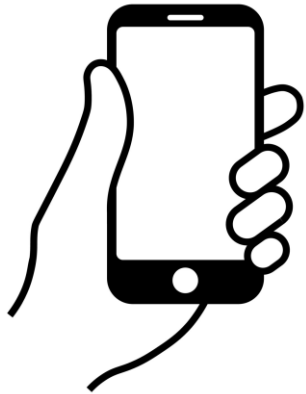


كفاءة محو الأمية

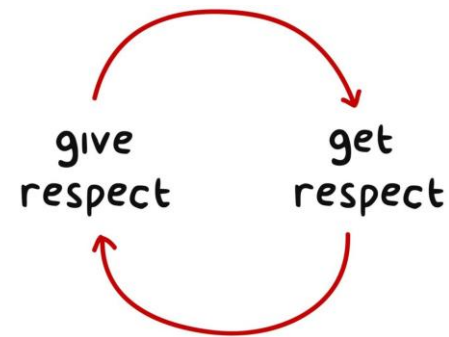
القدرة على فهم وتفسير واستخدام اللغة المكتوبة والمنطوقة في سياقات متنوعة. تشمل مهارات القراءة، الكتابة، الاستماع، والتحدث بوضوح ودقة، ما يسمح للأفراد بالتواصل، والوصول إلى المعلومات، والمشاركة الكاملة في الحياة الاجتماعية والأكاديمية والمهنية.

ما هي كفاءة ERF؟
ما هو تدريبنا حول؟

قواعد التدريب



مشاركة





"حقیقتان و حلم"

"حقيقتان وحلم"



- ❖ يشارك كل مشارك بحقيقتين عن نفسه وحلم
- ❖ ويقوم بقية الحضور بتخمين أي من الجمل تمثل الحقيقة وأيها تمثل الحلم.
- ❖ بعد إجراء التخمينات، يكشف المشاركون عن حلمه



التقديم

دعونا نتعرف على بعضنا البعض!

"محو الأمية هو الجسر الذي يربط بين البؤس والأمل".
كوفي عنان

مقدمة عن وحدات الدورة

تشمل هذه الورشة
ثلاث وحدات أساسية
تهدف إلى تطوير
مهارات محو الأمية

تركز كل وحدة على
جانب محدد من
جوانب محو الأمية
والتواصل

تجمع الوحدات بين
النظرية والممارسة
العملية لتطوير
المهارات بشكل عملي

مقدمة في محو الأمية

محو الأمية

• ما هو محو الأمية؟

يشمل محو الأمية فهم اللغة واستخدامها للتعبير عن الأفكار، والوصول إلى المعلومات، والتواصل مع الآخرين. تُعتبر هذه المهارة أساسية لتمكين الأفراد من المشاركة الكاملة في المجتمع، سواء في مجالات التعليم، العمل، أو الحياة اليومية. كما تتضمن القدرة على التفكير النقدي، تفسير المعلومات، وحل المشكلات في عالم اليوم، يتجاوز مفهوم محو الأمية القدرة الأساسية على القراءة والكتابة، ليشمل محو الأمية الرقمية، وهي القدرة على استخدام التكنولوجيا والوصول إلى المعلومات عبر الإنترنت. تطوير مهارات محو الأمية بشكل قوي يُعد ضروريًا للنمو الشخصي، النجاح الوظيفي، والمشاركة الفعالة في المجتمع العالمي.



محو الأمية



• لماذا تعتبر معرفة القراءة والكتابة مهمة؟

- تمكين الأفراد من المشاركة الكاملة في المجتمع.
- تعزيز الفرص المهنية والتطور الشخصي.
- تحسين مهارات التواصل والتفكير النقدي.
- يدعم التعلم مدى الحياة والتكيف في عالم سريع التغير.

الموضوع 1. التفاعل اللفظي

الموضوع الفرعي 1 تعريف ونظرة عامة على التفاعل اللفظي
الموضوع الفرعي 2 العوامل المؤثرة في التفاعل اللفظي
الموضوع الفرعي 3 أنواع التفاعل اللفظي (المحادثة، التفاوض، العرض، المناقشة)

خريطة مسار التدريب



التفاعل اللفظي

التفاعل اللفظي وأساليب اللغة: التفاعل اللفظي وأنماط اللغة هما عنصران أساسيان في التواصل، حيث يشكلان كيفية تبادل المعلومات، التعبير عن المشاعر، وبناء العلاقات.



التفاعل اللفظي: يشير التفاعل اللفظي إلى تبادل الكلمات والأفكار بين شخصين أو أكثر.

العوامل المؤثرة في التفاعل اللفظي

- **السياق:** يؤثر المكان أو البيئة على استخدام اللغة (رسمي أو غير رسمي).
- **الهدف:** يؤثر الغرض من المحادثة على نغمة ومحتوى الكلام (مثل إعطاء تعليمات، أو الجدل، أو سرد القصص).
- **المشاركون:** العلاقة بين الأشخاص تؤثر على كيفية استخدام اللغة.
- **العادات الثقافية:** تختلف طريقة الكلام حسب الثقافات، بما في ذلك مستويات الأدب، المباشرة، ولغة الجسد.
- **الإشارات غير اللفظية:** في حين يركز التفاعل اللفظي على الكلمات، فإن نبرة الصوت، والتوقفات، ودرجة الصوت تلعب دورًا رئيسيًا في كيفية نقل الرسائل.



التفاعل اللفظي

أنواع التفاعلات اللفظية:

تشمل التفاعلات اللفظية الأشكال المختلفة للتواصل الشفهي التي يستخدمها الأفراد بناءً على سياق المحادثة وهدفها. تتطلب هذه التفاعلات أنماطاً لغوية متنوعة وأساليب تواصل فعّالة لنقل الأفكار وتحقيق النتائج المرجوة. فيما يلي الأنواع الرئيسية:



التفاعل اللفظي

المحادثة:

تبادل غير رسمي للأفكار أو المعلومات بين شخصين أو أكثر، ويُستخدم في السياقات الاجتماعية، ويهدف إلى مشاركة الأفكار وبناء العلاقات.

التفاوض:

حوار رسمي بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق. يُستخدم في الأعمال وحل النزاعات، ويتطلب لغة إقناعية، واستماعًا فعالًا، وتواصلًا استراتيجيًا لتحقيق حل يفيد جميع الأطراف.



التفاعل اللفظي



العرض التقديمي: شكل من أشكال التواصل المنظم، حيث يقدم شخص معلومات لجمهور بهدف إعلامهم أو إقناعهم أو إلهامهم. يُستخدم في البيئات المهنية والتعليمية ويتطلب لغة رسمية ومعينات بصرية لنقل الأفكار بوضوح.

المناظرة: نقاش رسمي يُعبّر فيه المشاركون عن وجهات نظر متعارضة حول موضوع معين. يُستخدم في السياقات الأكاديمية أو القانونية أو السياسية، ويتطلب تقديم حجج منطقية، وتفكير نقدي، وتواصلًا محترمًا لتوضيح الموقف.

كيفية التحدث بطريقة تجذب انتباه الآخرين



تمرين للتفكير

ما هي الأفكار الرئيسية التي أثرت فيك؟

كيف يمكنك تطبيق هذه الأساليب في محادثتك أو عرضك التقديمي التالي؟

هل هناك أي "أخطاء في الحديث" ترتكبها، وكيف يمكنك تغييرها؟

الموضوع 2. فهم أنماط اللغة والسجلات

- الموضوع الفرعي 1 أنماط اللغة الرسمية وغير الرسمية والاستشارية والحميمة والمجمدة
- الموضوع الفرعي 2 العوامل المؤثرة في اختيار أسلوب اللغة
- الموضوع الفرعي 3 أثر اختيار أسلوب اللغة المناسب
- الموضوع الفرعي 4 تقييم سيناريوهات الاتصال في الحياة الواقعية

فهم أنماط اللغة والسجلات

اللغة

أداة قوية يمكن أن تغيّر المعنى بناءً على كيفية استخدامها. تُستخدم الأنماط والسجلات المختلفة بناءً على السياق والجمهور والغرض من التواصل.



الأنماط اللغوية تشير إلى الأساليب المميزة التي يستخدمها الأفراد في الكلام، المتأثرة بخلفياتهم وشخصياتهم وسياقهم. بعض الأنماط الشائعة تشمل:

- **الأسلوب الرسمي:**

يُستخدم في البيئات الأكاديمية أو المهنية، ويتميز بالقواعد الصارمة وتجنب اللغة العامية.

مثال " نطلب منك التكرم بحضور الاجتماع".

أنماط اللغة والسجلات

- أسلوب استشاري:
يُستخدم في السياقات المهنية أو شبه الرسمية حيث يتم تبادل المعلومات بشكل أقل رسمية.
مثال: "هل يمكنك توضيح هذه النقطة بالنسبة لي، من فضلك؟"



- أسلوب حميمي:
يُستخدم في المحادثات الودية ويتميز بتعبيرات عفوية واستخدام اللغة العامية.
مثال: "أفتقدك كثيرًا!"

أنماط اللغة والسجلات

• النمط المجدد:

لغة رسمية للغاية لا تتغير، تُستخدم غالبًا في الاحتفالات أو السياقات القانونية.

مثال " :أعلن بموجب هذا تأجيل هذا الاجتماع".



• أسلوب غير رسمي:

شائع في المحادثات غير الرسمية مع الأصدقاء أو العائلة. أكثر استرخاءً، يتم باستخدام الاختصارات، واللغة العامية، والتعبيرات الاصطلاحية.

مثال " :مرحبًا، هل أنت قادم إلى الحفلة؟"



العوامل المؤثرة في اختيار أسلوب اللغة

□ الجمهور:

يعتمد اختيار النمط على عمر المستمع، دوره، ومستوى معرفته.

□ السياق

يتكيف الناس مع الموقف، حيث يتنقلون بين الرسمية وغير الرسمية حسب الحاجة.

□ الخلفية الثقافية:

تؤثر القيم والمعايير الثقافية على اختيار الأنماط اللغوية.



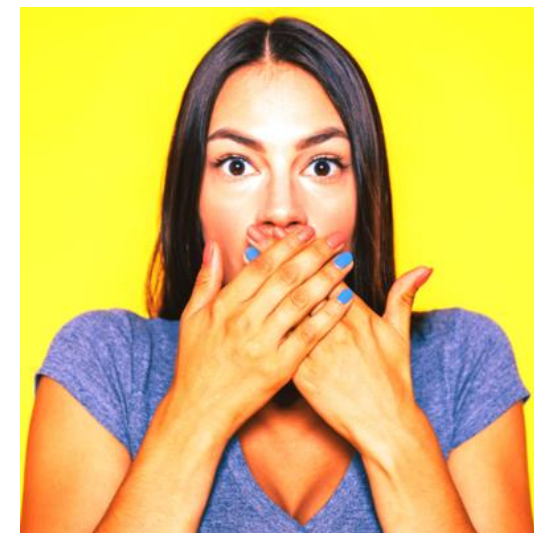
أثر اختيار أسلوب اللغة المناسب

يعد اختيار أسلوب اللغة والأسلوب المناسبين أمرًا بالغ الأهمية لتحقيق أهداف التواصل. فاستخدام نبرة صوت خاطئة أو أسلوب رسمي قد يؤدي إلى سوء الفهم أو عدم الاحترام أو الفشل في التواصل مع جمهورك.

تسجيل غير مناسب:

مثال: إن التحدث بطريقة غير رسمية للغاية أثناء مقابلة عمل أو استخدام لغة رسمية للغاية مع الأصدقاء المقربين يمكن أن يجعل التواصل يبدو غير طبيعي وغير مريح.

1

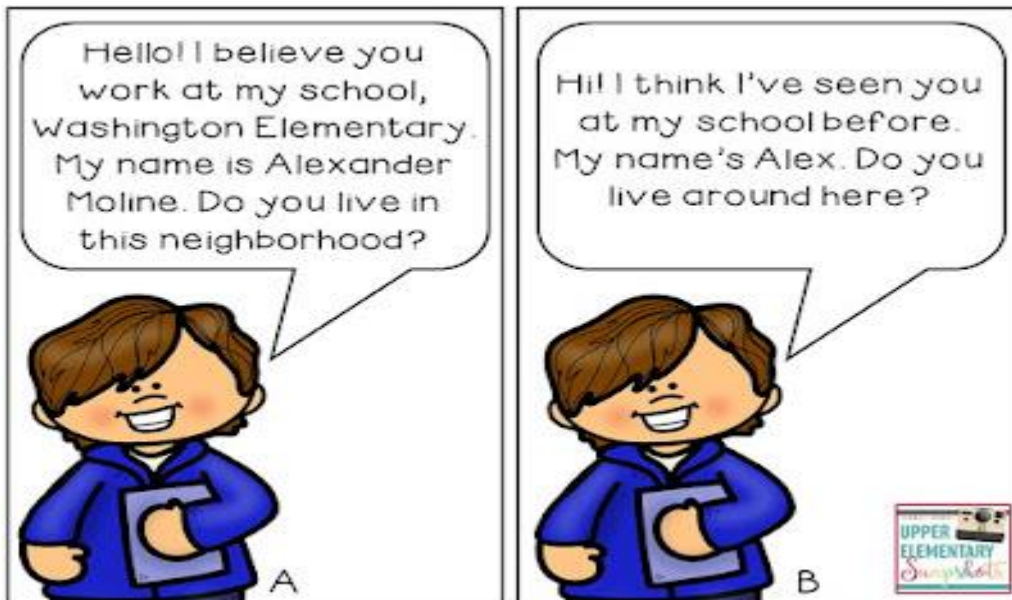


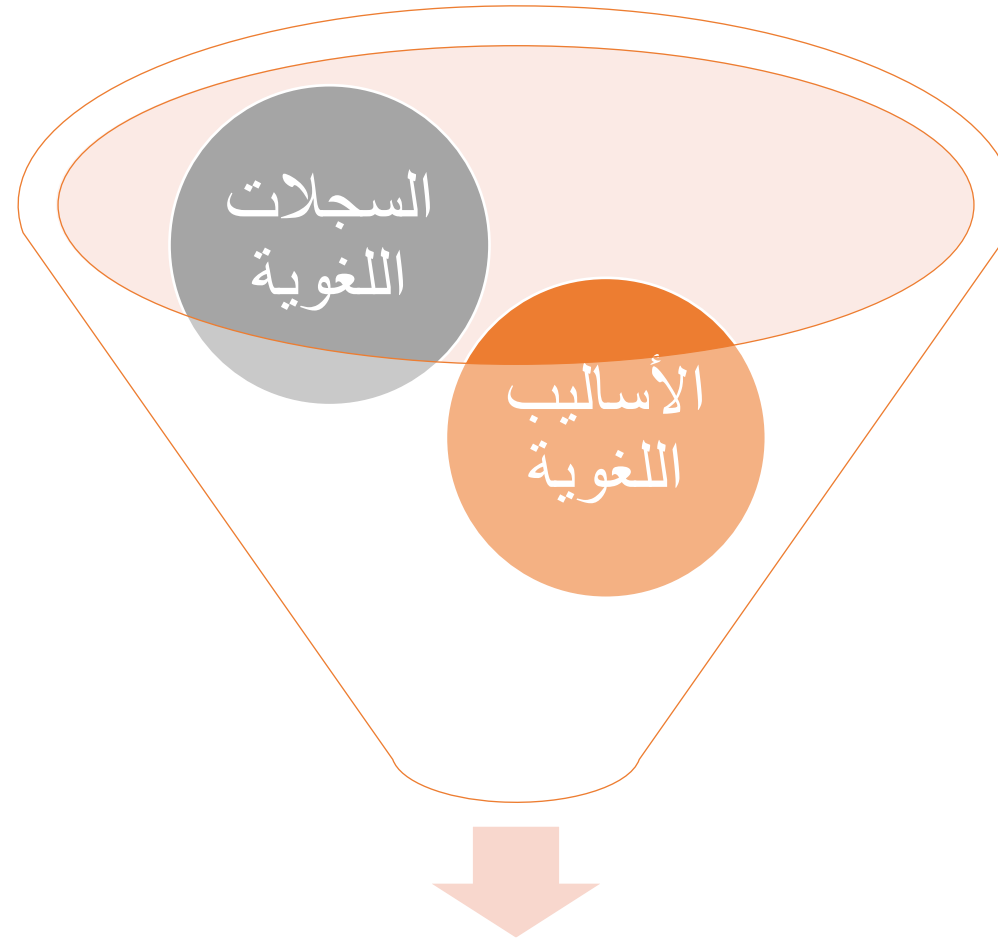
أثر اختيار أسلوب اللغة المناسب

السجل المناسب:

مثال: إن استخدام اللغة الرسمية في العرض التقديمي يظهر الاحترافية، في حين أن اللغة غير الرسمية في المحادثات الودية تعزز الدفء والقرب.

2





إتقان أساليب اللغة المختلفة والسجلات يمكنك من التواصل بفعالية في أي سياق، مما يضمن أن يتم فهم رسالتك واستقبالها بشكل جيد.

تقييم سيناريوهات الاتصال في الحياة الواقعية



انعكاس

ما نوع التفاعل اللفظي المستخدم في هذا السيناريو (محادثة، تفاوض، عرض تقديمي، أو مناظرة)؟

ما هو أسلوب اللغة (رسمي، غير رسمي، إقناعي) الأنسب لهذا السيناريو؟ ولماذا؟

ما مدى فعالية التواصل في هذا السيناريو؟ وما الذي يمكن أن يحسنه؟

كيف يؤثر لغة الجسد أو نبرة الصوت على التواصل؟

الموضوع 3. تطبيق التفاعل اللفظي في السياقات

- الموضوع الفرعي 1 ممارسة المحادثات والمفاوضات والعروض التقديمية
- الموضوع الفرعي 2 تقييم استخدام أنماط اللغة في التفاعلات
- الموضوع الفرعي 3 تحليل المفاوضات والعروض التقديمية في البيئات المهنية
- الموضوع الفرعي 4 تكيف أنماط اللغة مع السياقات المختلفة

التطبيقات العملية للتفاعل اللفظي في السياقات المختلفة

في هذا القسم، نركز على ثلاثة أنواع أساسية من التفاعلات اللفظية: المحادثات والمفاوضات والعروض التقديمية. كل منها يتطلب مهارات مميزة، وإتقانها أمر بالغ الأهمية للتواصل الفعال في كل من البيئات الشخصية والمهنية. دعنا نستكشف كل نوع، متبوعًا بتمارين عملية لتطبيق ما تتعلمه.



ممارسة المحادثات

- **المحادثات:** تعد القدرة على التواصل بوضوح والاستماع بنشاط من أكثر أشكال التفاعل اللفظي شيوعًا. سواء في البيئات غير الرسمية أو البيئات المهنية، فإن القدرة على التواصل بوضوح والاستماع بنشاط هي المفتاح لبناء العلاقات وضمان التفاهم.



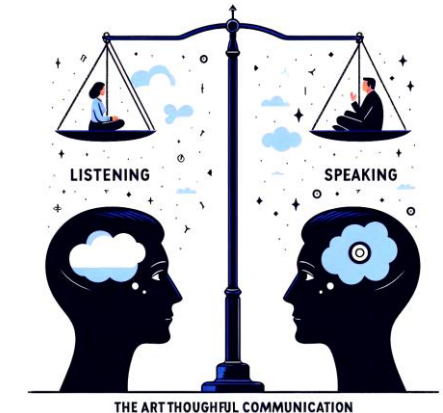


المهارات الأساسية التي يجب ممارستها

الاستماع النشط: اظهر التفاعل الكامل في المحادثة من حرس الحفظ على التواصل البصري، والإيماء، وطرح أسئلة توضيحية.

الأسئلة المفتوحة: شجّع المناقشات العميقة من خلال طرح أسئلة تتطلب أكثر من مجرد إجابات بنعم أو لا. على سبيل المثال، "ما رأيك في هذا المشروع؟" بدلاً من "هل يسير المشروع على ما يرام؟"

تحقيق التوازن بين التحدث والاستماع: تجنب السيطرة على المحادثة، وأعطي الشخص الآخر الوقت للتعبير عن أفكاره.



محادثات لعب الأدوار



انعكاس

ما هو الجزء الأكثر تحدياً في المحادثة بالنسبة لك؟

كيف حسن الاستماع النشط من جودة المحادثة؟

هل كانت هناك لحظات وجدت فيها صعوبة في موازنة الحديث والاستماع؟

ممارسة المفاوضات

تقنيات المفاوضات الناجحة

المفاوضات عبارة عن مناقشات رسمية تهدف إلى التوصل إلى اتفاق بين طرفين أو أكثر. سواء كان الأمر يتعلق بالتفاوض على عقد أو راتب أو تفاصيل مشروع، فإن القدرة على التفاوض بشكل فعال أمر بالغ الأهمية.



المهارات الأساسية التي يجب ممارستها

تحضير: قبل الدخول في مفاوضات، عليك أن تعرف أهدافك، والأهداف المحتملة للطرف الآخر، وما أنت على استعداد للتنازل عنه.

التواصل الفعال: كن واضحًا وحازمًا بشأن احتياجاتك بينما تستمع أيضًا إلى وجهة نظر الطرف الآخر وتفكر فيها.

إيجاد أرضية مشتركة: ابحث عن مجالات الاتفاق واعمل على بنائها لتحقيق حل يرضي الجانبين.



"في مجال الأعمال لا تحصل على ما تستحقه، بل تحصل على ما تتفاوض عليه".

الدكتور تشيسترل كاراس

المراحل الخمس للتفاوض الناجح

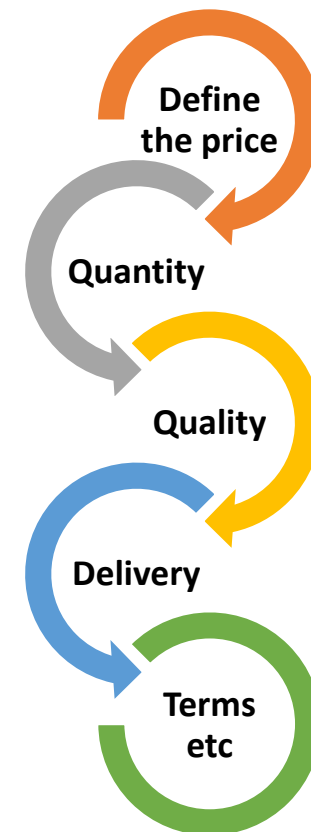
هنا سوف نناقش 5 مراحل للتفاوض الناجح كنقطة بداية لأصحاب الأعمال الصغيرة للتفكير في كيفية التفاوض.

1. التخطيط، كل شيء قابل للتفاوض.

قال أبراهام لنكولن:

"إذا كان لدي تسع ساعات لقطع شجرة، فسوف أقضي ست ساعات في شحذ فأسّي"

يجب عليك تطوير أفكار واضحة حول النتيجة المثالية، ولكن كن مستعدًا للتخلي بالمرونة. تصور النتيجة المثالية، وقم بتدوين الملاحظات وخطط لهذه النتيجة على الورق. حدد ما يلي:



المراحل الخمس للتفاوض الناجح

2. خلق بيئة صديقة

تهيئة أجواء مريحة للاجتماع: تأكد من أن تكون الإضاءة جيدة، وأن يتوفر هواء نقي ومرطبات مريحة للحضور. حاول خلق جو هادئ بعيداً عن التوتر، واختر طاولات مستديرة للجلوس، فهذا يقلل من احتمالية حدوث مواقف عدائية. الجلوس بجانب الآخرين يخفف من حدة النقاشات، بينما الجلوس مقابل شخص ما قد يزيد من الميل إلى الجدل. يفضل ترتيب الاجتماع في مكانك أو في موقع محايد، وتجنب عقد المفاوضات على أرض الطرف الآخر.



المراحل الخمس للتفاوض الناجح

عبارات تحديد المواقع الافتتاحية :

كلا الطرفين يذكران ما يبحثان عنه.

✓ ابدأ بمصافحة قوية وودية.

✓ إقامة علاقات صداقة ومناخ ودي.

✓ هدفنا هو أن نكون متعاونين ورجال أعمال.

✓ تحرك تدريجيا، لا تتعجل.

✓ تناول الأسئلة الرئيسية: لماذا نحن هنا؟ ماذا نفعل؟ كم من الوقت لدينا؟

Shaking Hands Helps in Negotiations



المراحل الخمس للتفاوض الناجح

عبارات تحديد المواقع الافتتاحية :

كلا الطرفين يذكران ما يبحثان عنه.

- ✓ بمجرد إيجاد جو ودي وتعاوني، يقوم أحد الأطراف بتحديد موقفه.
- ✓ التخطيط لعرض قابل للدفاع عنه مع توقعات إيجابية.
- ✓ تعرف على كيفية تقديم العطاءات والرد على عرض الطرف الآخر.
- ✓ كن مستعدًا لتوضيح موقفك وطلب التوضيحات.
- ✓ قم بإعداد ردودك مسبقًا للتقدم نحو أرضية مشتركة.



"حينما يُفصح لي رجل عن نواياه ويكشف كل أوراقه، فإنني أتجه فوراً نحو ما يحتفظ به في جعبته"

اللورد ليزلي هور بيليشا



المراحل الخمس للتفاوض الناجح

4. المساومة: تبادل التنازلات بهدف المصالحة.

عد جمع المعلومات، ابدأ بالتفاوض من خلال تبادل التنازلات واختبار الافتراضات. ركّز على القضايا الأساسية التي تحقق المكاسب للطرفين وتهدف إلى نتائج مرضية. تحلّى بالصبر وتجنب التعجل، وابتعد عن المواقف الصعبة. ساعد الطرف الآخر على الحفاظ على ماء وجهه من خلال تقديم التنازلات المناسبة في مقابل مكاسب مهمة. إذا واجهت عقبات، انتقل إلى النقاط المقبولة وكن مستعداً لتقديم عروض بديلة.

"تكلم عندما تكون غاضباً وسوف
تتكلم بأفضل خطاب تتدم عليه على
الإطلاق".

أمبروز بيرس.

المراحل الخمس للتفاوض الناجح

5. اتفاق:

يصل الطرفان إلى تسوية وقد يتعززان بمزيد من التعاون.

بمجرد إتمام الصفقة، حاول الوصول إلى اتفاق واضح يتضمن إعادة صياغة الشروط. قد يقترح البعض تقديم تنازل بسيط في نقطة أخيرة للسماح للطرف الآخر بالشعور بأنه حقق مكسباً ملموساً، مما يعزز من نجاح المفاوضات. إذا فشلت الصفقة، كن مستعداً لإعادة فتح المحادثات ببيانات جديدة. تجنب تقديم تنازلات في اللحظات الأخيرة؛ فالتكتيك الناجح يكون غالباً في الحفاظ على علاقة إيجابية تهيئ للتعاون المستقبلي.



ممارسة العروض التقديمية

تقديم عروض تقديمية مؤثرة

العروض التقديمية هي شكل منظم من أشكال الاتصال حيث يقدم شخص واحد معلومات أو مقترحات لجمهور معين. يمكن أن يكون هدف العرض التقديمي هو إعلام أو إقناع أو إلهام، مما يجعل من الضروري التواصل بوضوح وإشراك الجمهور.



المهارات الأساسية التي يجب ممارستها

البنية والوضوح: تأكد من أن عرضك التقديمي يحتوي على مقدمة ونص وخاتمة واضحة. تجنب تحميل الشرائح بالنصوص؛ ركز على توصيل النقاط الرئيسية.

ارتباط: استخدم التواصل البصري والإيماءات والوسائل البصرية لجذب انتباه الجمهور. اطرح أسئلة بلاغية أو اذكر قصصًا لجعل عرضك التقديمي أكثر قابلية للتفاعل.

الثقة والتسليم: تدرب على التحدث بثقة ووضوح، مع الانتباه إلى نبرة صوتك، وسرعتك، ولغة جسدك.



تقييم أسلوب اللغة في التفاعلات المختلفة

- عند تقييم أنماط اللغة في المحادثات، ضع العوامل التالية في الاعتبار:

- أين تجري المحادثة؟ هل هي اجتماع رسمي، دردشة غير رسمية، أم مناظرة؟

المحتوى



- من تخاطب؟ هل هم زملاء، أصدقاء، عملاء، أم أصحاب مصلحة؟

الجمهور



- ما هو هدف التفاعل؟ هل تقوم بإعلام، أو إقناع، أم أنك تجري محادثة عادية؟

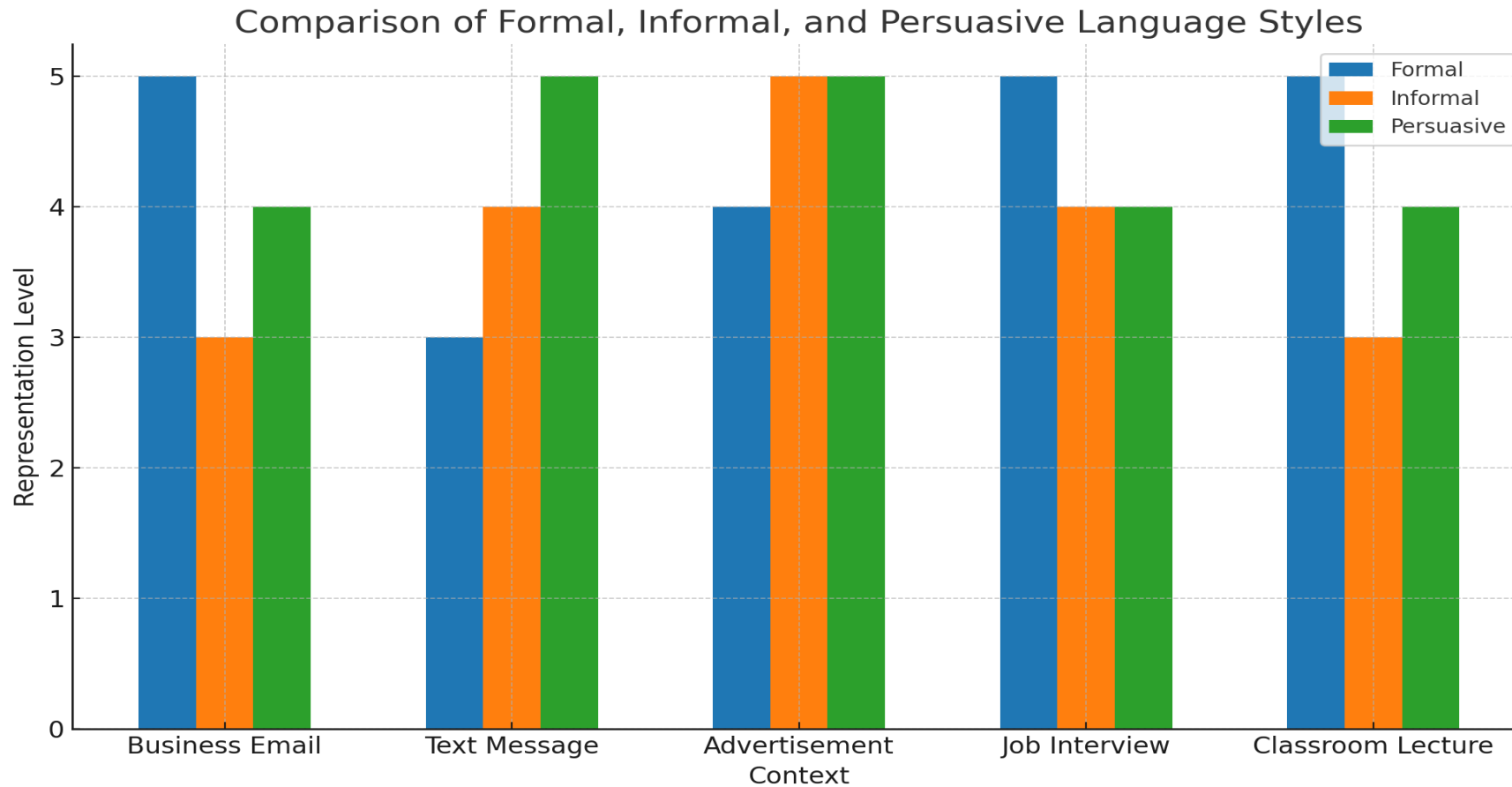
الهدف



تغيير نمط اللغة



تحليل المفاوضات والعروض التقديمية في البيئات المهنية



تحليل المفاوضات والعروض التقديمية في البيئات المهنية

كلا من **المفاوضات والعروض التقديمية** هي مهارات التواصل الأساسية في البيئات المهنية. تركز المفاوضات على التوصل إلى اتفاقيات مفيدة للطرفين، في حين تركز العروض التقديمية على تقديم المعلومات أو المقترحات إلى الجمهور.



تحليل المفاوضات والعروض التقديمية في البيئات المهنية



لماذا هي مهمة؟

التفاوض الفعال يضمن أن كلا الطرفين يغادران العمل راضيين، مما يعزز العلاقات التجارية طويلة الأمد. العروض التقديمية الواضحة والمقنعة: قيادة عملية صنع القرار، والتأثير على أصحاب المصلحة، وتوصيل الرسائل الرئيسية بشكل فعال.

التكيف مع أسلوب اللغة في مكان العمل



"تحتاج مديرة المشروع، سارة، إلى التواصل مع أصحاب المصلحة المختلفين طوال يوم عملها، وتكييف أسلوب لغتها ليناسب كل موقف".

- إرسال بريد إلكتروني إلى أحد كبار المديرين التنفيذيين بشأن تغيير الميزانية.
- مناقشة تحديثات المشروع مع الفريق الداخلي أثناء استراحة الغداء.
- عرض نتائج المشروع على العميل في نهاية اليوم.



ملخص المراجعة والأسئلة والأجوبة

✓ أنواع التفاعل اللفظي:

- محادثة
- التفاوض
- عرض تقديمي
- مناظرة

✓ أنماط اللغة والسجلات:

- رسمي
- غير رسمي
- مقنع:
- إصطلاحِي

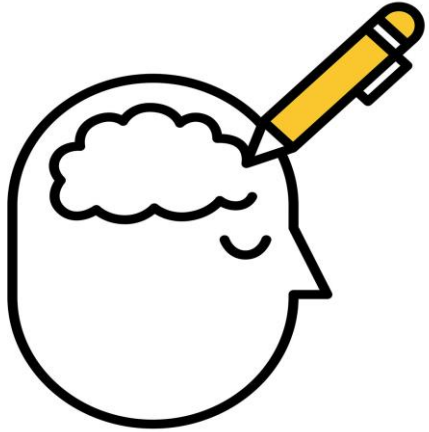
✓ أهمية التكيف:

- يؤدي تكيف أسلوب اللغة بناءً على السياق والجمهور والغرض إلى تعزيز فعالية التواصل.
- يسمح تعديل السجل بالتفاعل بشكل أفضل مع الجماهير المتنوعة، بدءًا من المناقشات غير الرسمية بين الأقران وحتى العروض التقديمية الرسمية.

- س: 1 ما هي الفروقات الأساسية بين المحادثة والمناظرة في التفاعلات اللفظية؟
- س: 2 كيف يختلف استخدام اللغة الرسمية عن اللغة غير الرسمية؟
- س: 3 لماذا من المهم تكييف أسلوب لغتك بناءً على السياق والجمهور؟
- س: 4 ما هو دور اللغة الإقناعية في البيئة المهنية؟
- س: 5 كيف يمكنك ضمان التواصل الفعال أثناء العرض التقديمي؟
- س: 6 ما هي أهم الاستراتيجيات للمفاوضات الناجحة؟
- س: 7 كيف يؤثر التواصل غير اللفظي على المفاوضات والعروض التقديمية؟
- س: 8 ما هي بعض العوامل الرئيسية التي يجب مراعاتها عند التحضير لعرض تقديمي رسمي؟
- س: 9 كيف يمكنك بناء التفاهم والثقة في المفاوضات؟
- س: 10 كيف يساعد الاستماع النشط على تحسين التواصل في المحادثات غير الرسمية والتفاعلات الرسمية؟



هل لديك أي أسئلة؟



ماذا ستحتفظ به من
تدريب اليوم؟

تمرین تقديم



قائمة المراجع

الكتب:

- جي، جيه بي .(2022)مقدمة في تحليل الخطاب :النظرية والمنهج (الطبعة الخامسة .(روتليدج.
- هيث، إس بي .(2021)الكلمات في العمل واللعب :ثلاثة عقود في الحياة الأسرية والمجتمعية .مطبعة جامعة كامبريدج.

التقارير والمجلات:

- اليونسكو .(2021)تقرير اليوم الدولي لمحو الأمية .منشورات اليونسكو.
- الرابطة الدولية لمحو الأمية .(2020)تقرير ما هو الجديد في مجال محو الأمية.
- الصندوق الوطني لمحو الأمية .(2024)تقرير محو الأمية في المملكة المتحدة.

قائمة الموارد المقترحة للتعلم الذاتي

المواقع والمنصات:

- كورسيرا - تقدم مجموعة واسعة من الدورات التدريبية حول مهارات الاتصال والتفاوض والعرض التقديمي.
- LinkedIn Learning - يوفر دورات التطوير المهني، بما في ذلك تكييف أنماط اللغة وتحسين التواصل اللفظي.
- MindTools - موارد عملية لتعزيز مهارات التواصل والقيادة والتفاوض.

بودكاست:

- "رجال الاتصالات" - بودكاست يركز على تحسين مهارات التواصل في البيئات المهنية والشخصية.
- "التفاوض على أي شيء" - يقدم نصائح حول استراتيجيات التفاوض لمحترفي الأعمال.
- "فن السحر" - يقدم رؤى حول إتقان التواصل اللفظي وغير اللفظي.

قائمة الموارد المقترحة للتعلم الذاتي

أدوات الإبداع:

- مירו – منصة السبورة التعاونية عبر الإنترنت، مثالية لتبادل الأفكار وتصور الأفكار في الاجتماعات.
- Trello – أداة لإدارة المهام تساعد في هيكلية العروض التقديمية والتحضير للمفاوضات.
- Canva – أداة تصميم رسومي تتيح للمستخدمين إنشاء عروض تقديمية احترافية بسهولة.

الدورات التدريبية عبر الإنترنت:

- "التواصل الفعال في مجال الأعمال" من كورسيرا – يركز على تحسين مهارات التواصل المهني www.coursera.org.
- "مهارات التفاوض: استراتيجيات لزيادة التأثير" من UdeMy – دورة مصممة لمساعدة المحترفين على تحسين تقنيات التفاوض الخاصة بهم www.udemy.com.
- "مهارات العرض التقديمي: كتابة الخطب والشرائح والتقديم" بواسطة LinkedIn Learning – يقدم نصائح عملية لتقديم عروض تقديمية مؤثرة www.linkedin.com/learning.



Entrepreneurial Mindset and Key Skills for All

شكرًا لك!



Co-funded by
the European Union

تم تمويل هذا المقال من قبل الاتحاد الأوروبي. ومع ذلك، فإن الآراء والوجهات النظر الواردة هنا هي آراء المؤلفين فقط ولا تعكس بالضرورة آراء الاتحاد الأوروبي أو الوكالة التنفيذية الأوروبية للتعليم والثقافة (EACEA) ولا يمكن تحميل الاتحاد الأوروبي أو الوكالة التنفيذية الأوروبية للتعليم والثقافة المسؤولية عن هذه الآراء والوجهات النظر..