

بالتفصيل

أساليب وأدوات الأبحاث

دبلوم إحصاء، الإشراف إحصائي

١٤٣٣ / ١٤٣٤ هـ

الموقع

التعريف الإجمالي للأصناف

سلوك أفضل السيد، والوسائل لنقل المعاني والمعارف، والاحتباس، والآداب إلى السامعين، ضربين، والتأثير في أديارهم، وأقنائهم، مما يزيد جودهم، وله طرق عدة لغويته، أو غير لغويته.

خصائص عملية الأصناف

- ① الأصناف عملية ديناميكية متغيرة.
- ② الأصناف عملية رمزية.
- ③ الأصناف عملية تشاركية مترابطة.
- ④ الأصناف عملية حتمية، لا يتغير في حالة الأصناف دائم.

أهداف الأصناف

- ① بناء الثقة والاحترام بين أطراف عملية الأصناف.
- ② التعرف على آراء الآخرين وأديارهم.
- ③ المشاركة في الحوار.
- ④ إرشاد المستمع.

أهمية الأصناف وجامعة الناس إليه

- ✳ الجامعة إلى الأصناف تولد مع البشر، والتمسك به أولى طرق الأصناف.
- ✳ الأصناف حديث الولادة للذين لم يلمسوا ولم يحملوا يصيرون الأشخاص البهيمية الجحش.
- ✳ في لطفوله لتأطو (٦-١٢) يكتسب الطفل لغة يعبر بها عنه.
- ✳ المراهقة بحيث يكتسبه الأصناف، يا أقرنين له طرفه عما يشاء.
- ✳ الجامعة إلى الأصناف في صوره سوا البديلية تظهر قبل حسه (٦-٨-١٠).

أنواع علاقات الأفعال / والتي قسمتها « ويس »

١) الألفه /

وهي العلاقة التي يجر فيها المفعول من أمره بحره مثل علاقته بتوابع والأخبار .

٢) النكاح والاصحابي /

علاقته مفعول على الأفعال المشتركة ولا تتطلب الألفه مثل فتوى لمحمد بن

٣) الضم للسلوك الاصحابي /

وهو الفعل الذي يكون فيه الرأى مسؤولاً عنه مثل أو شئنا

٤) المادة تأكيد الجدارة أو الاستعانة /

وهو الفعل العلاقي الذي يشهد على كفاءة الفرد ومهارته مثل لمحمد بن

٥) المساعدة /

وهي العلاقة التي توفر للفرد المساعدة حيث يطلبها مثل إصفاة لصرايحه

صيغيات الأفعال /

١) الأفعال الذاتية /

وهو الأفعال التي يتم من الفرد ذاتاً .

٢) الأفعال المباشرة « النشيط » /

وهو الأفعال وهيأ لوجه ويقوم للأفعال وهو الآخر سبباً .

٣) الأفعال غير المباشرة « الجاهلي » /

وهو الأفعال التي يتم من طرفه أو غيره ما لا يوافق والحق والازالة ويخوف

نفسه مفعولاً عليه وعلى مقادير واسع ويعاب عليه أنه غير فعال .

٤) الأفعال في اتجاه واحد /

ويطلب عليه الأفعال النافذة حيث يتم دون ردود فعل مفعول عليه فعل الأفعال

٥) الأفعال في اتجاهين /

وهو أفعال كامل بين تلميذ والمعلم للتقبل حيث يتابع فيه إفرصه للتفكير والأفعال

مكونات دائرة الاتصال /

- ١ الهدف / وهو المفعول به في الاتصال .
- ٢ المرسل / وهو الشخص الذي يود التأثير في الآخرين .
- ٣ المستقبل / وهو الشخص الذي يتقبل الرسالة من المرسل .
- ٤ الرسالة / وهي الإفكار والمفاهيم التي في رسالة المرسل للمستقبل .
- ٥ قناة الاتصال / وهي حلقة الوصل كالتلفاز والبريد والبريد .
- ٦ الاستجابة / وهي رد فعل المستقبل للرسالة بالترحيب أو بالرد .
- ٧ التغذية الراجعة / وهي الملاحظات التي تأتي استجابة للمستقبل .
- ٨ بيئة الاتصال / وهي لبرط او المواقف التي تتم فيها الاتصال مادى شافعي

مخوقات الاتصال

هي تلك كل التي تعيق احد عناصر العملية الاتصالية فيقع او يخلل ان تؤثر
ايجابا على المعلومات او استيعابها او شوه معانيها .

١ مخوقات تتعلو بالهدف /

كان يكون الرسالة غير واضحة أو ان يخلط الحجة بالهزل .

٢ مخوقات تتعلو بالمرسل /

- * الخوف من حدة فعل المستقبل .
- * سوء اختيار الكلمات والرموز .
- * عدم اختيار الوقت المناسب .
- * عدم اختيار قناة الاتصال المناسبة .

٣ مخوقات تتعلو بالمستقبل /

- * تعامله مع كيم كمال من الرسالة .
- * التفسير الخاطئ للرسالة .

٤) معوقات تتعلمه بالمدخل والمستقبل /

- * تباين الإصرار
- * عدم التطابق في تقدير مخزون الرسالة.
- * الاتجاهات السلبية تجاه المدخل أو المستقبل.
- * القصور في المهارات
- * المعتقدات أي أن الرسالة صعبة فهمها.
- * عدم الإقحام بالرسالة مع المدخل أو المستقبل.
- * الالتباس في الفهم.
- * عدم الرضا.

٥) معوقات تتعلمه بالرسالة /

- * عدم اشتغال السمع على عناصر الشفرة والرمز.
- * عدم توافق مخرجات الرسالة مع المستقبل.
- * استمرار الرسالة على أكثر من معنى.

٦) معوقات تتعلمه قناة الاتصال /

- * اختطاف المدخل إلى استخدام قناة بغيرها دون ملاحظة الطبع بالرسالة.
- * الاختصار إلى وسائل الاتصال المتأصلة والمبتدعة.

٧) معوقات تتعلمه بيئة الاتصال /

- * وجود موانع لمعوقات الاتصال مع تقاليد وبيئات.
- * القيم الذكورية وسعة تدفق الرسائل.

ملواتل نجام عملية الاتصال

ملواتل نجام المرسل /

- ١) تقيد المتقبل في المرسل .
- ٢) توفّر مميزات الاتصال لدى المرسل .
- ٣) احتياج المرسل بالمرسل .
- ٤) اختيار الوقت والوسيلة المناسبة .
- ٥) ان تكون اتجاهاته تحوّل في رسالة المرسل .
- ٦) التركيز على التعداد الرابع .
- ٧) أن يصل إلى المرسل حتى يتم عمله .

ملواتل نجام المرسل إليه /

- ١) القواعد الفنية :-
الانقرائيه - الانشائية - المباشرة - الوضع - التلويح
- ٢) القواعد الدلالية :-
الاصالة - التأثير المحدد لدى المتقبل .
- ٣) القواعد النفسية :-
* المحجوم الجاني والعجوم المباشرة .
* مرمى الجاني المؤيد والمعارض .
* الاندفاع بآراء المعارضه والرد عليها .
* استمالات الذئب والذهيب والعاطفه .

لحواظي تحتاج المنصّل /

- ١) التصريفات المعروفة لدى المنصّل .
- ٢) معنى الادوات التي للمنصّل والمنصّل في هواسه كمنع للمرس .
- ٣) واقعته المنصّل الى المرفق .
- ٤) الطرق المحيطة بالمنصّل .

لحواظي تحتاج رسائل الاصل /

التنوع في استخدام الرسائل المختلفة يزيد من فهم معالجة لفرق الفردية بين المنصّلين ، الذي يند على نجاح عملية الاصل .

* الأنظمة النصّية وانواعها الاصل *

التواصل / كلمة صيغة لجوانب تدعى تقريباً معظم أشكال التفاعل والتفاعل مع الآخرين كالحادثات العابرة ، الاصابع ، والتعليم .

خلاصة الاصل

- ١) الكلمات ٥ نبرات الصوت ٣ لغة الجسد

نسب تأثير خلاصة الاصل في الآخرين كالتالي /

- | | |
|-------------------------|----------------|
| ١) الكلمات والعبارات ٧٪ | ٣.٠٪ كلمات |
| ٢) نبرات الصوت ٣٨٪ | ٧.٠٪ لغة الجسد |
| ٣) لغة الجسد ٥٥٪ | |

* مختلف هذه النسب باختلاف بلواقعه .

يقسم الناس إلى أنظمة فسيولوجية ثلاث هي /

١- البصري

- يرى العالم من خلال الصور وروية العين.
- لما رآه يرى وأنظر ونظر وعينه ووجهه وألوان.
- هذا الشخص حركته سريعة وكذلك كلامه.

٢- السمع

- يرى العالم من خلال السمع فهو يحب / يستمع كثيراً.
- لما رآه أسمع وأصغاد وحدث ونطقه وانعاج وحباج وحبس.
- هذا الشخص بطيء في الكلام ويتركز على نبرات الصوت.

٣- الحسي

- يرى العالم من خلال الأحاسيس والشعور.
- لما رآه يشعر وأحاسيس وليس وأحاسيس وضعف والم وحزن.
- بطيء في كلامه أكثر من السمع ويستشعر ثقل المسئولية.

حرف قصبة الألف /

١- الجارة وذلك من خلال

- التوافق الصوري والحركي.
- التوافق في نصيرات الحس كما في الحس.

٢- الضامة وذلك من

- فهم شخصه شخص هل هو سمع أو يرى أو حس.
- قصبة النائم من خلال مجاراة الشخص الآخر.
- نبارة الشخص نحو ما تريد.

* إن اللغة تأثيراً بالغ في فهم مراد المذكر لم .

* طبعاً ينقل الحديث من مستوى الذكوب العميق إلى مستوى الذكوب السطحي فإن المحدث يقوم بعمل ثلاثة أشياء على مستوى اللاوعي وكهذه :-

- ① الحذف :- حيث ينقل بعض الكلمات ويحذفكم هائل من معلومات مثل / وأنا الذي آذيت نفسي ، وهي سامة تني .
- ② التشويه :- حيث يقدم نسخة مبطنة من معلومات والتي تشوه معنى مثل / عند بلوكة الملك نفهم ما أقول .
- ③ التعصيم :- مثل / لم أجمع في أي شيء في حياتي .

* مهارات الاتصال *

هي مجموعة السلوكيات، المظاهر، القدرات التي تتعلق بالتواصل مع الآخرين لتتواصل الفرد بفعالية بحيث لا يترك أي الآخرين.

أنواع الاتصال / ① لفظي ② غير لفظي

* يتحتم معاً دعم كل منهما الآخر ولا يمكن أن يكون أحدهما دون الآخر

أولاً / الاتصال اللفظي /

هو الاتصال الذي يتم عبر الكلمات والألفاظ .

مكونات الاتصال اللفظي /

١ / وضع الصوت

٢ / التكرار .

٣ / الشجع والتخاطب .

٤ / التعزيز الراجع .

خصائص الارتباط اللفظي /

- ١) يتحدد بعنصر على شكل كلمات متلوقة أو متكررة.
- ٢) يتحدد بعنصر مرادف.
- ٣) تتحكم فيه قوانين اللغة.
- ٤) ظاهر على ثقافته وادبه.
- ٥) يكتسب في مرحلة ثنائية متأخرة.
- ٦) أقل تأثيراً.

خصائص الارتباط غير اللفظي /

- ١) يعتمد على الإشارات والحركات.
- ٢) يتحدد بعنصر ذات معاني.
- ٣) غير خاضع لقوانين اللغة.
- ٤) عاطفية الاستخدام (الاستاء - الغضب - الخوف - التحل).
- ٥) يكتسب في مرحلة ثنائية مبكرة.
- ٦) أكثر تأثيراً.

* مزايا الجمع بين الارتباط اللفظي وغير اللفظي /

- ١) ارتباط غير اللفظي بغير اللفظي.
- ٢) ارتباط غير اللفظي بكل اللفظي.
- ٣) يسهل ارتباط كل الارتباط غير اللفظي بكل اللفظي عند التفاعل بينهم.
- ٤) يرافقه الارتباط اللفظي بغير اللفظي.
- ٥) استخدام الارتباط اللفظي وغير اللفظي معاً في إغارة برساله وتكراره.
- ٦) الارتباط غير اللفظي أهداف من اللفظي.

أهم المؤثرات اللفظية /

- ١/ النأي بالكلام .
- ٢/ شدة على الكلمات المهمة .
- ٣/ كره الفكره .
- ٤/ غير طبقات صوتك .
- ٥/ غير معدل سرعة الكلام .
- ٦/ توقف قبل وبعد الاقتران المهم لتأكيدي .
- ٧/ اخفض من صوتك .

ثانياً / الارهاق غير اللفظي /

- هو الارهاق الذي لا يحدث فيه الالتقاط أو الكلمات .
وعمل ما نسبته ٦٠ - ٧٥ ٪ من الارهاق .

✖ يتم نقل الرسالة غير اللفظية غير رئيسية من الارهاق :

٥ الارهاق الرمزي مثل :-

- ✓ قسمة الشعر
- ✓ العلامات الخارجية
- ✓ طريقة الجلوس
- ✓ المصافحة بينك وبين الآخرين
- ✓ نوع واللون الملابس
- ✓ الجواهر والحلي
- ✓ نوع وحركات السيارة
- ✓ نوع فلتوت وموقعه
- ✓ المكشبات كالحوان وزنقه
- ✓ سيطرة التجميل

١ لغة الجسد مثل :-

- ✓ تعبيرات الوجه
- ✓ حركة العينين
- ✓ حركة الخافضين
- ✓ وضع الجسم والحركة
- ✓ حركة ووضع اليدين والكفين
- ✓ حركة ووضع الرأس
- ✓ حركة ووضع الشفاة
- ✓ الشووع الصوتي

مهارات الاستماع والسماع

أداة / مهارة الاستماع
الله سبحانه وتعالى مع أهل منة تلي المقابل والرافعة، يتحدث أكثر من
الندى

الفرق بين السمع والاستماع

السمع / استماعه فيزيولوجية لا إرادية للموجات الصوتية وهو ما
ليني تلقائي

الاستماع / عمليه ذهنية لا تتم بطريقة تلقائية بل هو التزام واع
وقصير لا يتقبل الصوت

الاستماع الجيد يتطلب سمعاً جيداً
الاستماع الجيد يتطلب منه المدة التي يحتاج إليها في الحديث

مبادئ الانصات

- ١ استعد لعملية الانصات
- ٢ لا تقاطع حديثك
- ٣ المقاطعة الى
- ٤ اظهر العاطفة
- ٥ اصبر على كلام حديثك
- ٦ اصنع نصف الفهم والاستيعاب وليس المناقشة
- ٧ لا تشغل بالك بآرائك
- ٨ وفر الجواب المناسب والهادئ للاستماع
- ٩ لا تصدر احكاماً مسبقة
- ١٠ كن متواضعاً في الرد

تمارين الانصات / من ١/٢ ساعة إلى ١/٣ ساعة

- ١) التحاليل .
- ٢) النظم .
- ٣) الانشاد .
- ٤) الصغاء بالإنشاد .
- ٥) الصغاء بالتفاعل .

مراحل الانصات /

- ١/ السماع
- ٢/ التفسير
- ٣/ التقويم
- ٤/ الاستجابة

ثانياً / مهارة السمعة

- أهم عوامل الانصات الملمح والسماع أنوع كثيرة من السمعة يجب أن تكون بها .
- كوجاهة المتحدث عند حدوث قضاة السمعة التي تؤديه شخص أو شخص آخر .
- ١) فهمهم بالإعجاب أو قل حسناً .
 - ٢) كره أو كره على الكلام أو الجملة الأخيرة .
 - ٣) لحسن الأفكار الأخيرة التي سمعها سمعة السمعة .
 - ٤) حل و ... أو ... ؟
 - ٥) إذا استند السمعة عقل : كنهان سمعته في تحدث حول هذا الأمر ؟
 - ٦) أهمع السؤال التالي : أي أن أول سمعة سمعته ؟
 - ٧) ربما أنت لا تدري ماذا تقول ؟
 - ٨) لعلك ضائف من دقة معلية ؟
 - ٩) بعض الحالات يجب فيها التوقف وإهدأ من تلك الحالة .

مقدمة / مقدمة / مقدمة

المقدمة هي الشرح أو الإيضاح الرئيسة التي تكون في يد المحدث في كل عمل يقوم به وهي أداة من أهم الأدوات التي يستخدمها.

أنواع / مقدمة / مقدمة

- ١) المقدمة هي الشرح الذي لم يظهر حلاله من المحدث في عمله.
- ٢) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.
- ٣) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.
- ٤) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.
- ٥) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.

أنواع / مقدمة / مقدمة

١) المقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.

- وهي التي تتبع المحدث في عمله، أي أنه والشرح في العمل.
- مثل / المقدمة التي تبدأ بأداة / أمثال / مثل / كيف / لماذا ؟
- * وفي بعض الأحيان / المقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.

مقدمة / مقدمة / مقدمة

- ١) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.
- ٢) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.
- ٣) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.
- ٤) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.
- ٥) مقدمة هي الشرح الذي يستخدمه المحدث في عمله.

٥ السؤال الخلفه /

وهي نمط من الأسئلة التي تتطلب إجابات محددة .
 مثل / الأسئلة التي تبدأ بـ هل ؟
 * وهذه الأسئلة متضمنة للسنة الثمانية .

مميزات الأسئلة الخلفه /

- ١ الحصول على معلومات مباشرة ومحددة .
- ٢ ليس فيها مجال للتدريج والروايات .
- ٣ إجاباتها قصيرة يمكن تدوينها على شكل نقاط .
- ٤ تستخدم كإجابة للأسئلة البسيطة والمحددة .

٦ السؤال المباشر /

وهو التي يصفها المتدرب للحصول على معلومات محددة كمن يطرح سؤالاً مثل :
 مثل / كيف كانت مدة فعل بوجيت عندما أخرجتها أنك لا تنجب ؟

٧ السؤال غير المباشر /

يرى الكثير أن هذه الأسئلة أفضل لأنها أقل إضراراً ، فمثل السؤال غير المباشر :
 مثل / أنت تعرفه هريش أنك تثير اهتمامه في أفعاله فذلك أنه لا يحب ؟

٨ السؤال الإيحائي /

منه ، فإفطار السبعة الفداء السعال على الميزنة بطريقة تجعله يدرك
 بإجابته حقيقة يريدونها الملائمة
 مثل / ما كفاية الذي تدعى صاحب لونه كماله اتجاه نورك : لطاف أم نون
 الميزنة ؟

* منه لظهورى ان نذكر الى ان / اسئلة / اعانيه تكون مفيدة في
 عين / احسان تبسم طافنا من عند قبل مرشدون مفيدون
 * اسئلة / اعانيه هي / اقل ملائمة مع المسترشد من الذين يتلقون
 الى ارشاد مرشدهم .

٦- الأسئلة المزدوجة /

وهي الفار المدة اكثر من سؤال في نفس الوقت وذلك بالفار سؤال
 ثنائي على المسترشد قبل ان يكمل اجابته السؤال الاول . فهو يقول / ارشاد
 مثل / ماذا حدث عند احسانك يا ارشاد العلي ؟ وما طنا حبه ماذا انك
 يا ارشاد العلي ؟

* شروط اسئلتك فويله / اسئلة *

- ١- مراعاة التوقيت المناسب لإلقاء السؤال .
- ٢- مراعاة الصيغة المناسبة .
- ٣- طرح السؤال ليتمتع بروح الركنه في المعروف .
- ٤- عدم الاتخاف في الحصول على الاجابة .

أسئلة المسترشد :-

- ١- اسئلة خاصة بقرينة المجتمع وشروطها والهدفها ونوعها ونوع اجابته .
- ٢- اسئلة تيراني له في المسترشد اذ في صفة .
- ٣- اسئلة تكميلية متعلقة بآثار له في حجة له له .

* اذا كانت / اسئلة تكميلية مفيدة كسؤال له من قبل له في حجة له / اجابه به
 اما اذا كانت تكميلية فتم تحويل الموضوع من خلال / اسئلة ليتمتع .

العوامل المؤثرة على التفاعل بين المحدث والمحدث :-

- ١- توفر القوى بالذات بالنسبة للمحدث .
- ٢- المبادأة المحضرة : هي نقطة البداية الحميدة للعلاقة المتبادلة .
- ٣- أوقات مجازات التفاعل عند المحدث .
- ٤- التركيز على نقاط القوة عند المحدث .
- ٥- التقدير الدقيق لمدى توافق المحدثين .
- ٦- الانضمام الذاتي لدى المحدث .

نافذة جوهري وتفسير لإفصاح :-

- ١- المفاتيح المتفصل :
هي المعلومات التي يعرفها الفرد نفسه ويعرفها الآخرون عنه مثل الاسم ، الحالة الاجتماعية ، الرتبة .

- ٢- المحتقن :
هو المعروف لدى نفسه ولكنه مجهول لدى الآخرين .

- ٣- الأعمى :
هو الذي لا يعرف نفسه ولكنه الآخرون يعرفون عنه أشياء كثيرة .

- ٤- الذات المجهول :
الأنسواء :
هو الذي لا يعرف نفسه وكذلك الآخرون لا يعرفون عنه شيء .

انجازات مهمه في العملية الارشادية /

- ١ المحادثة / هي المحرمة اصدار الاحكام حول ذاته ونحو الآخرين .
- ٢ الاعمال / اي الصراحة الطبيعية مع الغير تكلف .
- ٣ المواضع / تستخدم عند ما يدى المشد ان هناك شواهد في سلوك المشد .
- ٤ المباشرة / هي صراحة المشد الى الموقف المباشرة الصراحة في النقاش .
- ٥ التفويض / هي صراحة تقوم بعملية الارشاد به عند البدء الى ما يحفظ .
- ٦ الانهاء الناجح / اي انتهاء العلاقة الارشادية .

من أسئلة الانهاءات الناجحة /

- ١ ابقاء اللغات بعبارات مرتبطة بالمشد .
هي عملية حالة من الرضا مثل : ان هذا جيد جداً بدأت الآن في تحفيقه
شعرت به جيد (هذا الحوار أثار الكثير من الرضا والاعجاب لدى)
- ٢ ابقاء اللغات بعبارات غير مرتبطة بالمشد .
مثل عبارات الرضا والتعني بالخير والتوصية أو شكر المشد .

مقاومة المشد /

اي رفض المشد لما يقوله المشد .

مظاهر المقاومة لدى المشد :

- | | |
|------------|---------------------------|
| ١ المجادلة | ٢ المقابلة |
| ٣ الانكار | ٤ إضمار اللوم على الآخرين |
| ٥ التبرير | ٦ التجاهل |
| ٧ الهجوم | |

* خطوات عمل الممثل عند مقابلة الممثل

- ١) الانصات باهتمام .
- ٢) التوقف لمدة أسدء الفلح .
- ٣) التراجع وتشجيع الممثل على التعبير عى أفكاره وحسائه .
- ٤) التعاطف الرمءائى .

* استراتيجيات التعامل مع ضارعه الممثل

- ١/ الانعكاس البسلا
- ٢/ الانعكاس المكبر
- ٣/ توجيه المناقشة
- ٤/ تحويل الأشياء
- ٥/ الانتفاة
- ٦/ المادة الشاعى
- ٧/ التوجيه المباشر
- ٨/ توجيه السيناريات

٥/ كيف يعرف الممثل أنه فى احتياج الممثل ؟

ككون ذلك لى ما يعرف الممثل على أنه ولا يكره .

* مهارات التواصل اللفظي *

* مهارة الإبراء والحافض هو تبيان القدرة على توجيه الخطاب

مهارات التواصل اللفظي /

أولاً / المصطلحات الأولية وتهدف إلى /

① التساب اللفظي (تارة الصدق وتارة الكذب)
 وحسن الصدق ، الخصال النفسية

مهارات التساب اللفظي

① كون صدق ذكرك للصدق

② اخل ذكرك من حسن النفس

③ طاعة كلمات ، وإبراء المبرر ، وتأكد من أنك تكلّم الجاهل

④ هير نفسك ، لكن بحاله فداخيه صديقه

⑤ التخلص من السائد السبي في المحادثة السابقة

⑥ توجيه المحادثة

⑦ استخدام المفردات الشار

أ - مهارة نظرات الخاصة طازا اقدم للمستمع

ب - مهارة نظرات المستمع بم شعر

ج - مهارة النظر المحاميه كيف سير المحاميه

⑧ الإصغاء الى شوايل المتكلم

⑨ تأخير المصطلح

⑩ إظهار المصطلح

أما / هي الحركات المتتالية /

- ⑤ إظهار المتابعة للحال .
 ⑥ حركات الحروف في إظهار المتابعة .

حركات الحروف في إظهار المتابعة