فن الحوار والإقناع

المدرب / خالد السلطان

www.alukah.net

اهداف الدورة

- تعريف الحور
- معوقات الحوار
- صفات المحاور الناجح
- مستويات الحوار
- انواع الحوار
- كيف تدير حوار
- دلالات الجمهور المستمع

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

تعاريف

- فالحوار أو الجدال : تبادل أفكار ومعلومات بين مختلفين غالبا
- فالجدال : مقابلة الحجة بالحجة (كما في لسان العرب ١١/١٠٥)
- الحوار مجاوبة أو مناظرة أو مساجلة : جاء في مختار الصحاح للرازي
- المحاورة : المجاوبة ، والحوار التجاوب ، وحوره تحويرا : رجعه . وهم يتحاورون : يتراجعون الكلام . والمحاورة : مراجعة المنطق والكلام في المخاطبة .

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

الإقنـــــاع

- تعريف الإقناع: هو عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها احد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة ما "
- أو هو : قيام جهة أو هيئة تنفيذ نشاطات ووسائل معينة دقيقة ومحددة على جهة مستهدفة أو هيئة محددة أو فرد معين بهدف الإنتماء لفكرة أو القيام بعمل أو دول أو وظيفة.

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

ولكن

ماالفرق بين (الحوار) و (الجدال) ؟

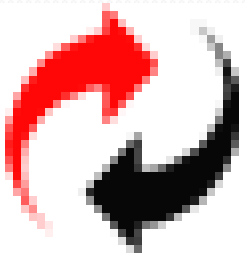
الحوار والجدال يلتقيان في أنهما : حديث أو مناقشة بين طرفين

الحوار والمحاورة : هي مراجعة الكلام والحديث بين طرفين ينتقل من الأول إلى الثاني ثم يعود إلى الأول وهكذا .

طبيعته : يغلب عليه الود والمحبة بعيداً عن الخصومة .

الجدال : فهو اللدد والخصومة وما يتصل بذلك .

طبيعته : يغلب عليه الخصومة والعناد والتمسك بالرأي والتتعصب له.



www.alukah.net
شبكة الألوكة

الحوار في القرآن الكريم

www.alukah.net

(الحوار والجدال) في القرآن الكريم

وردت مادة الحوار في القرآن في ثلاثة مواضع ، على أن الحوار ورد في القرآن في مواطن كثيرة بلفظ (قال) في (٥٢٧) مرة .

أمثلة : (خلق آدم – طلب إبراهيم رؤية كيف يحي الله الموتى- طلب موسى من ربه أن يسمح له برؤيته – صاحب الجنتين في سورة الكهف)

وردت مادة الجدال في القرآن في (٢٩) موضعاً .

أمثلة : قال تعالى(ومن النّاس من يجادل في الله بغير علم ولاهدى ولا كتاب منير)

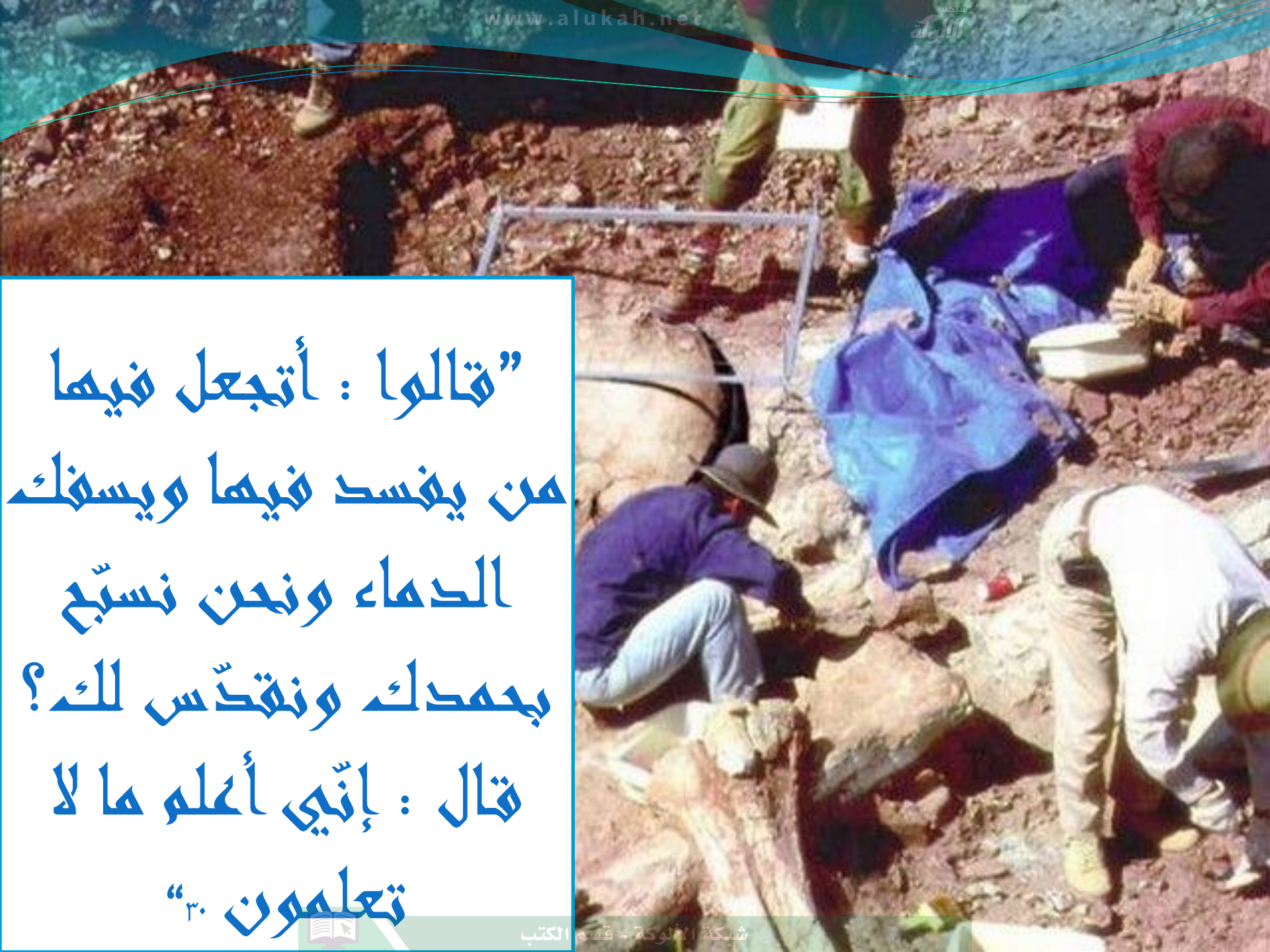
www.alukah.net
شبكة الألوكة

٢ــ حوار الله سبحانه و تعالى مع الملائكة : أهمية الحكمة

"وإذ قال ربك للملائكة : إني جاعل في الأرض خليفة"

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net



”قالوا : أتجعل فيها
من يفسد فيها ويسفك
الدماء ونحن نسبّح
بحمدك ونقدّس لك؟
قال : إنّي أعلم ما لا
تعلمون ٣٠“

شبكة الألوكة - قسم الكتب

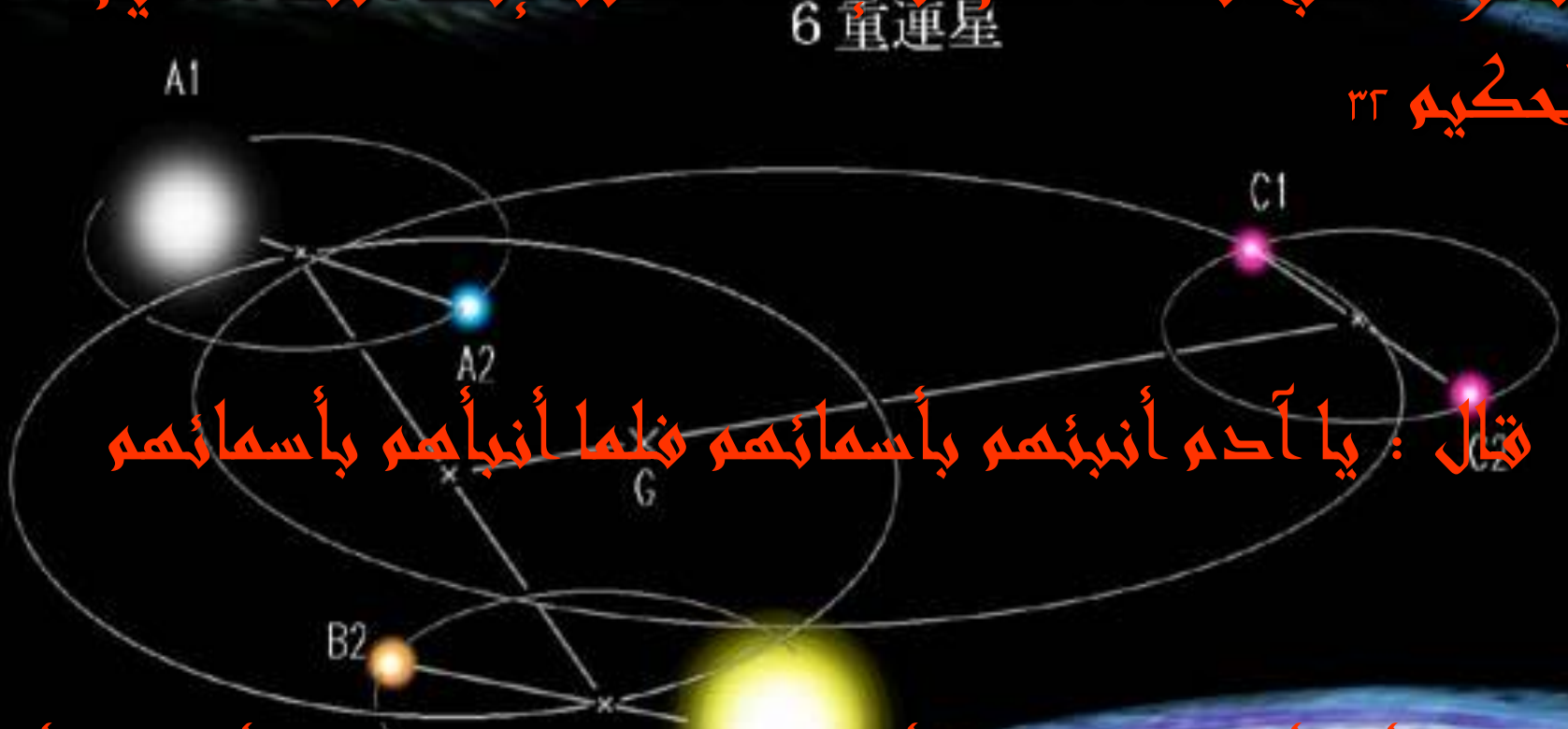
www.alukah.net
شبكة الألوكة

وعلّم آدم الأسماء كلّها ثم عرضهم على الملائكة
فقال : أنبئوني بأسماء هؤلاء إن كنتم صادقين ٣١

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

”قالوا : سبحانك لا علم لنا إلا ما علمتنا إنك أنت العليم الحكيم ٣٢



قال : يا آدم أنبئهم بأسمائهم فلما أنبأهم بأسمائهم

قال : ألم أقل لكم إني أعلم غيب السماوات والأرض وأعلم

تبدون وما كنتم تكتمون ٣٣

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

" قال يالابليس مالك الا تكون من الساجدين..)

A Dreamy World
A man's dreams are an index to his greatness
www.alukah.net
شبكة الألوكة

الحوار في القران الكريم

- حوار الوالد مع ابنه {وَإِذْ قَالَ لُقْمَانُ لِابْنِهِ وَهُوَ يَعِظُهُ)
- (...أحطت بما لم تحطه به وجئتك من سبا.....)
- حوار الوالد مع ولده (يا بني اركب معنا ..)
- حوار الولد مع والده (يا أبتي لا تعبد الشيطان...)
- حوار الرجل مع صاحبه (فقال لصاحبه وهو يحاوره انا ....)
- حوار النبي مع قومه

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

أساليب نبوية تربوية في (الحوار)

- قصة عتبة بن ربيعة .
- قصة من أراد الإذن له بالزنا .
- حورا النبي مع الطفل

(يا غلام إني أعلمك كلمات : احفظ الله يحفظك ، احفظ الله تجده تجاهك

حوار النبي مع ابو الوليد

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

قصة معاصرة

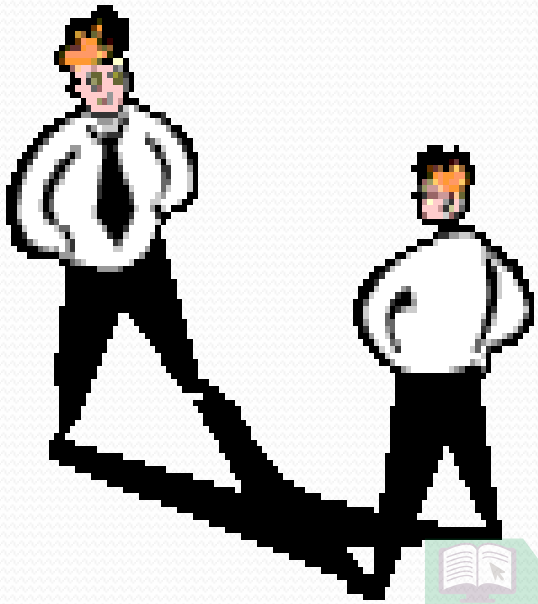
- هيوستن القائد الأمريكي الذي نجح في تسكين ثائرة الهنود الحمر وجلبهم إلى توقيع اتفاقية مع الحكومة عام ١٨٣٠م ووقف أمام الكونجرس يخطب خطبة بليغة لم يستعمل فيها كلمة مرتين ، فسحر عقول الرجال ببيانه .
- استدعاه الرئيس الأمريكي آنذاك ، وقال له : إن تكساس تتبع المكسيك ، ومستقبل أمريكا متعلق بها ، ولا بد من ضمها ، وأريدها منك !؟
- فقال : نعم أنا لها ، زودني بمال ورجال ؟
- قال الرئيس : لو كان عندي مال ورجال ما دعوتك ! بل تذهب منفردا وبلا دولار ، ابعث معك حارسا حتى تعبر نهر المسيسبي ويعود .
- قبل الرجل بالمهمة وودعه الحارس على ضفة النهر ، واندفع نحو تكساس ، فلما دخلها فتح مكتب محاماة ، و لقدراته البلاغية و وقوة حجته وفصاحة لسانه كان المدَّعي في المحاكمات يخرج متهما والمتهم بريئا ، فأبهر الناس ولاذوا به ، فتلاعب بمفاهيمهم وأخيلتهم ، وبث فيهم روح الانفصال وضرورة الاستقلال ، ثم غرس فيهم حتمية الانضمام إلى الولايات المتحدة ، فانضمت طواعية .
- فجاء بعد سنوات إلى الرئيس الأمريكي ليسلمه مفاتيح تكساس لتصبح الولاية !
- فكافأه الرئيس بإطلاق اسمه على مدينة هيوستن اليوم التي تعد عاصمة النفط الأمريكية .

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

معوقات الحوار :

- ١) الثرثرة .
- ٢) الإطناب في الكلام .
- ٣) اللف والدوران .
- ٤) عدم الوضوح في العرض .
- ٥) غياب الأدلة والبراهين .
- ٦) غياب الحقيقة .
- ٧) الغضب والانفعال .
- ٨) التعصب الشديد .



شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

المعوقات الموضوعية :

- ١) الضوضاء والتشويش .
- ٢) تباين المفاهيم .
- ٣) اختلاف الأجيال .

www.alukah.net

صفات المحاور الناجح

الإخلاص

العلم

لا تستطرد

كن حنونا

لا تستأثر

حسن الاستماع

راقب نفسك

لا أعلم

احترم الآخر

لا تغضب

Http://maomao520.yeah.net

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

مستويات الحوار

الحوار مع النفس

بمحاسبتها وطلب الحق ويكون لك على شكل حوار داخلي مستمر بين النفس الأمارة بالسوء والنفس اللوامة حتى يصل الإنسان إلى مرحلة الاطمئنان .

الحوار بين أفراد المجتمع الإسلامي

وفق اجتهاداته المختلفة عملاً بمبدأ (التعاون في الاتفاق والاعتذار في الاختلاف)

الحوار العام مع المسلم وغير المسلم

مشاركة في اعمار الكون بما يمنع الفساد وينمي الخير

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

أنواع حوار

الحوار العدمي التعجيزي

حوار المناورة (الكر والفر)

الحوار السلطوي (اسمع واستجب)

الحوار السطحي (لا تقترب من الأعماق فتغرق)

حوار الطريق المسدود (لا داعي للحوار فلنتفق)

الحوار الإلغائي أو التسفيهي (كل ما عداي خطأ)

حوار البرج العاجي

الحوار الموافق (معك على طول الخط)

الحوار المعاكس (عكسك دائما)

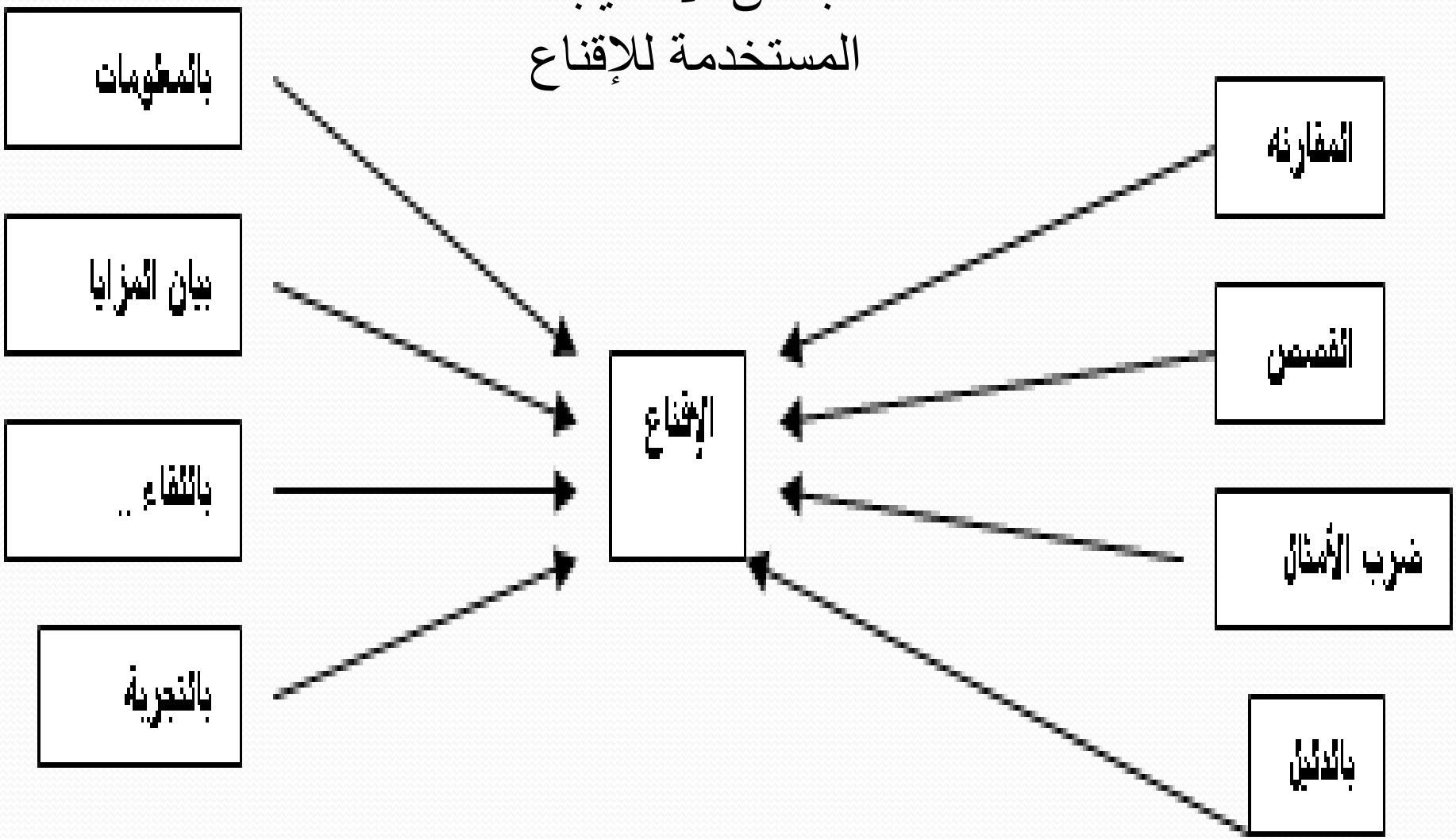
حوار العدوان السلبي (صمت العناد والتجاهل)

حوارات سلبية

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

بعض الاساليب المستخدمة للإقناع



شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

كيف تكسب مناقشتك ..؟؟

١) دعه يتكلم ويعرض قضيته .
٢) توقف قليلا قبل أن تجيب .
٣) لا تصر على الفوز بنسبة ١٠٠ % .
٤) اعرض قضيتك بطريقة رقيقة ومعتدلة .
٥) لا تستخدم ضمير المتكلم .
٦) تحدث من خلال طرف آخر .
٧) اسمح له بالحفاظ على ماء وجهه .

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

الطرق إلى مناقشة مثمرة

www.alukah.net
شبكة الألوكة

أولا: كن مستمعا جيدا

- توقف عن الكلام
- شجع محدثك على الكلام
- أشعر المتحدث برغبتك في السماع
- لا تشوش على المتحدث
- ضع نفسك مكان المتحدث

www.alukah.net

أولا: كن مستمعا جيدا

- كن صبورا و احتفظ بهدوئك
- تقبل النقد و الرأي الآخر
- اطرح بعض الأسئلة لتوجيه الحديث
- تدبر في معاني الكلمات
- انتبه الى التصرفات الغير لفظية

www.alukah.net

ثانيا: كن متحدثا لبقا

(1استعد جيدا للكلمة

(2ابدأ بداية موفقة:

- واضحة
- مختصرة
- مشوقة
- لطيفة
- متفق عليها

www.alukah.net

ثانيا: كن متحدثا لبقا

3)تعلم فن الإلقاء:

- صوت مسموع
- كلمات واضحة
- درجة صوت مناسبة
- سرعة مناسبة
- وقفات قصيرة

www.alukah.net

ثانيا: كن متحدثا لبقا

اختر الأسلوب المناسب

- تجنب الوعظ
- احذر السخرية
- استخدم الدعابة
- لا تهدد
- لا تصدر أوامر

A Dreamy World
A man's dreams are an index to his greatness
شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

ثانيا: كن متحدثا لبقا

لا تستطرد في الحديث

اختم بخاتمة قوية

- واضحة
- فصيحة
- تلخص كلمتك
- مختصرة
- مرحة

www.alukah.net
شبكة الألوكة

ثالثا: تغلب على مشكلاتك الشخصية

١) الخـــوف و الخـــــجـل

٢) عدم الثقه بالنفس

٣) عدم القدره علي مواجهة الجمهور

A Dreamy World
A man's dreams are an index to his greatness
www.alukah.net
شبكة الألوكة

ثالثا: تغلب على مشكلاتك الشخصية

الـــغـــــــــرور

فـــــرق جـيـــدا بين

الغرور و الثقة في النفس

www.alukah.net
شبكة الألوكة

ثالثا: تغلب على مشكلاتك الشخصية

الحساسية المفرطة

لا تأخذ الأمور

على أنها شخصية

www.alukah.net
شبكة الألوكة

رابعا: استخدم الأسئلة بمهارة

فـوائـــــد الأســـئـلة:

www.alukah.net

رابعا: استخدم الأسئلة بمهارة

استخدم دائما

- الأسئلة العامة
- أسئلة المجموعة

لا تستخدم

- الأسئلة المحددة
- الأسئلة الشخصية

www.alukah.net
شبكة الألوكة

رابعا: استخدم الأسئلة بمهارة

احذر الأسئلة القاتلة

- أسئلة التعجيز
- الأسئلة المبهمة
- الأسئلة التافهة
- أسئلة الاستدراج

www.alukah.net

خامسا: لا تـــجـــادل

- اســـــتـــــمـــع جـــيـــــــدا
- حدد نقاط الاتفاق و الخلاف
- اسأل واطلب أمثلة للتوضيح
- ســـــلـــــم بـأخـــطـــائـــــك
- ابـــــدأ بـــنـــقـــــاط الاتـفـاق

"ركز على "ما هو الصواب" وليس "من هو المحق

www.alukah.net
شبكة الألوكة

سادسا: حافظ على سير النقاش

لا تخـــرج عن الموضـــوع

لا تدخل في مناقشات جانبية

www.alukah.net
شبكة الألوكة

سابعا: تجنب الاثارة و التحدي

- لا تـقـاطع الآخـــريـن
- لا تـــركز على الأخطاء
- لا تكرر النصح و التوجيه
- تجنب التهكم و السخرية
- لا تـشـكك في الـنـوايـا

www.alukah.net
شبكة الألوكة

ثامنا: لا تغضب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

تاسعا: شارك في النقاش بفاعلية

- اعــرض رأيك بصراحة
- اختر التوقــيت المناسب
- تــحرى الأسلوب الأمثل
- ســاهــم أحيانا بالصـمـت

تذكر: ارضاء الناس جميعا غاية لا تدرك

www.alukah.net
شبكة الألوكة

عاشرا: تعامل جيدا مع الرأي الآخر

تقبل النقد
والرأي الآخر

استمع
وتدبر

لا تتسرع
في التقييم أو التعليق

لا تتعالى
عند ابداء رأيك

ابحث عن
نقاط الاتفاق

سلم دائما
بخطئك

www.alukah.net

كـيــف تـديـر النـقــاش؟

أي نوع من القادة أنت؟

دور القائد في النقاش

القــائــد الديمقراطي

*واثق من نفسه.

*يقود المجموعة لاتخاذ القرار.

*يساعد الآخرين للمشاركة .

*يوازن بين الجدية و المرح.

www.alukah.net

كيف تدير النقاش؟

1) ابدأ بداية حسنة

ملاحظات خاصة لقائد النقاش

- واضحة
- مختصرة
- مشوقة
- لطيفة
- تلخص الهدف

www.alukah.net
شبكة الألوكة

كـيــف تـديـر النـقــاش؟

ملاحظات خـــاصة لـقـائـد الـنـقاش

2) تعرف على المشاركين

3) كـــن عـــادلا دائمـــا

4) شجع الناحـــية العملية

www.alukah.net

كيف تدير النقاش؟

(5حافظ على سير النقاش

ملاحظات خاصة لقائد النقاش

- تأكد من وجود مناقشة واحدة في نفس الوقت
- لخص كل فترة
- افصل بين الموضوعات
- لا تسمح بالموضوعات الجانبية
- اتخذ القرار في الوقت المناسب
- تأكد من معرفة الجميع بالقرارات

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

كيف تدير النقاش؟

(6استثمر الصمت

ملاحظات خاصة لقائد النقاش

الصمت قد يعني

- موافقة جماعية
- الاحراج
- الاندهاش
- العداء
- التعب

فماذا تفعل؟

- اتخذ القرار فورا
- ازل أسباب الحرج
- وضح الموقف
- لطف الجو- راحة
- اختتم النقاش

www.alukah.net

كيف تدير النقاش؟

تعامل مع مشكلات النقاش

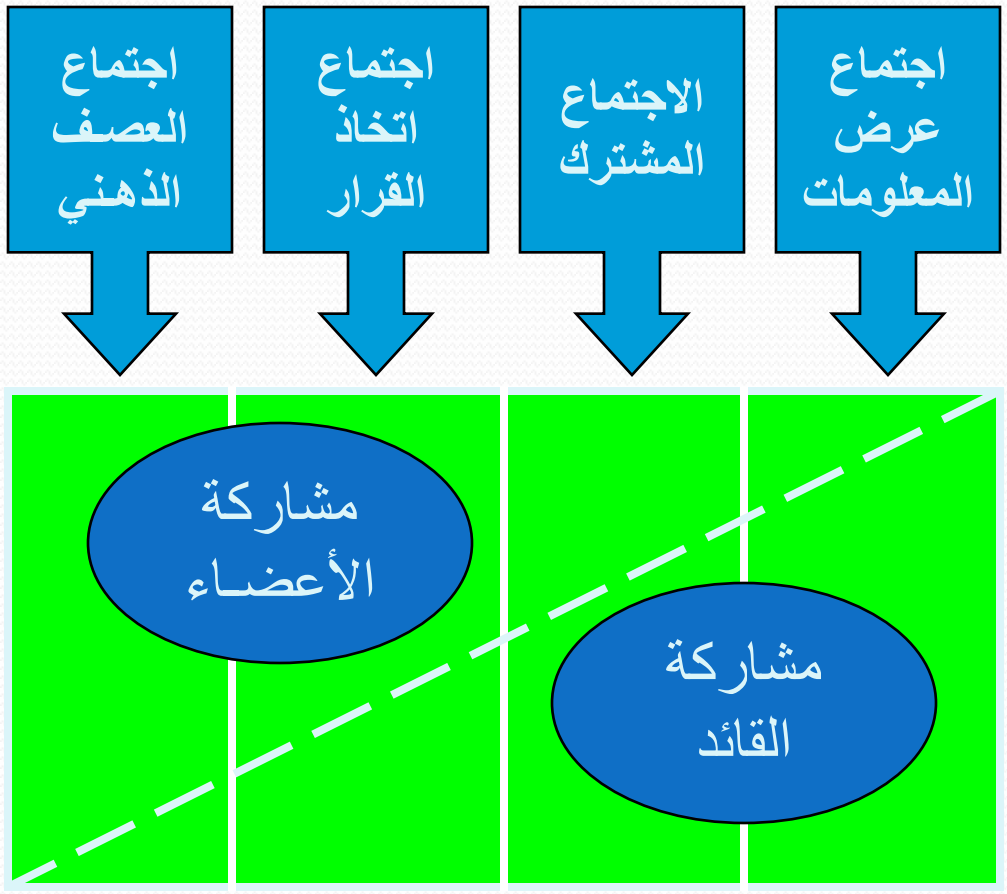
- خروج عضو عن الموضوع
- خروج القائد عن الموضوع
- الحوار الجانبي
- انصراف الانتباه
- الجدال
- سيطرة البعض على النقاش
- توتر الأعصاب
- العزوف عن المشاركة
- المواجهة بين الاعضاء
- وجود عضو مشاغب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

كيف تدير النقاش؟

www.alukah.net

كيف تدير النقاش؟



دور القائد في النقاش

www.alukah.net

كيف تدير النقاش؟

أي نوع من القادة أنت؟

دور القائد في النقاش

القائد الديكتاتور

- يتحدث أكثر مما ينصت .
- لا يشرك أحدا في اتخاذ القرار .
- يعتقد أن رأيه الأفضل .
- يتعامل بشدة و استعلاء .

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net

كيف تدير النقاش؟

أي نوع من القادة أنت؟

دور القائد في النقاش

القائد الفوضوي

*لا يثق في نفسه.

*لا يستطيع اتخاذ القرار.

*لا يعطي انطباعا بالجدية.

*لا يحسن ادارة النقاش.

www.alukah.net
شبكة الألوكة

بعض الدلالات الحركية

- هز الراس للاعلى والاسفل
- حك الرقبة
- اللعب بشعر الرأس
- مد الكف للامام
- قبضة اليد
- اليدان متقاطعتان خلف الراس
- الاصبع على الخد
- هز الرجل
- ميل الجسد الى الاعلى
- اليدان على الخصرين
- الموافقة
- عدم الفهم
- الملل
- العلاقة الجيدة
- القوة
- عدم التصديق
- التفكير
- التوتر
- الانتباه
- الغرور

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

تابع الدلالات الحركية

- شد الاذن
- خطوات طويلة وسريعة للمنصة
- الوقوف منتصبا
- رفع الحواجب قليلا
- طرق الطاولة بالاصبع
- الحك المستمر
- اليد على الحنك
- وضع اليدين برهه على المنصة
- اليدان متقاطعتان على الصدر
- العبوس في الوجه
- اخفاء الامر
- الثقة بالنفس
- النجاح
- ما رأيكم
- الرغبة في الخروج
- الكذب
- التأمل
- الارتياح والانفتاح
- عدم التأييد
- عدم الارتياح لما تقول

www.alukah.net

حركة الجمهور

- علامات جيدة :
- هز الرأس بالموافقة (تأييد)
- ميل الجسد الى الامام (انتباه)
- الاصبع على الخد أو جانب الراس (تفكير وتأمل)
- النظر المستمر البك (تركيز)
- ميل الرأس الى أحد الجانبين مع النظر اليك (تفكير)
- الابتسامة والضحك.
- ترداد كلماتك.
- الكتابة وتسجيل النقاط.

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

تابع حركة الجمهور

- علامات سيئة :
- التململ وكثرة الحكة في المكان.
- كثرة الدخول والخروج.
- النظر الى الساعة.
- النظر في انحاء الغرفة او الى الخلف.
- الجلوس واليدان خلف الرقبة.
- اليدان متقاطعتان.
- التثاؤب.

شبكة الألوكة - قسم الكتب

www.alukah.net
شبكة الألوكة

للتواصل

abuwlla@gmail.com

فيس بوك : المدرب خالد السلطان

تلفون - واتساب - ايمو

٠٠٩٦٧-٧٧٧٣٤٢٥٩٧

شبكة الألوكة - قسم الكتب

هذا الكتاب منشور في