



وزارة التربية والتعليم
MINISTRY OF EDUCATION

المملكة العربية السعودية

وزارة التربية والتعليم

الإدارة العامة للتربية والتعليم في منطقة القصيم

إدارة التدريب التربوي والابتعاث

برنامج

الحوار... قواعد ومبادئ

(حقيبة مشارك)

(كراسة الأنشطة)

إعداد

مشرف التدريب التربوي

محمد بن سلطان السلطان

١٤٢٩ هـ



يروى أن أحد الأبناء قال لأبيه: يا أبتِ أراك تتهانأ عن المناظرة وقد كنت تناظر، فقال له أبوه: يا بني كنا تناظر وكان على رأس أحدنا الطير مخافة أن يزل صاحبه، وأنتم تناظرون وكان على رأس أحدكم الطير مخافة أن يزل هو فيغلبه صاحبه!!

(أصول الحوار ص ١٩ الندوة العالمية للشباب الإسلامي).

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العلمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين نبينا محمدٍ وعلى آله وصحبه أجمعين أما بعد:

أخي المشارك الكريم : السلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

بين يديك حقيبة تدريبية لبرنامج (الحوار... قواعد ومبادئ)

التعريف بالبرنامج

الهدف العام للبرنامج:

يتوقع من المشارك في نهاية البرنامج أن يكون قادرًا - بإذن الله - على تنمية قدراته على الحوار بكفاءة عالية.

الأهداف التفصيلية:

- ❑ أن يُعرّف المشارك الحوار .
- ❑ أن يعدد المشارك أسباب الخلاف .
- ❑ أن يتعرف المشارك على آداب الحوار.
- ❑ أن يوازن المشارك بين مهارات المحاور.
- ❑ أن يتدرب المشارك على التعامل مع مشاكل الحوار.
- ❑ أن ينشر المشارك ثقافة الحوار في مجتمعه.

الموضوعات

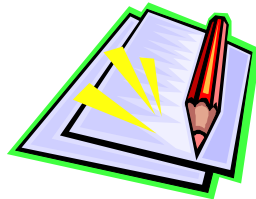
اليوم	الموضوع	الزمن
الأول	تعريف الحوار - أسباب الخلاف - آداب الحوار	ثلاث ساعات
الثاني	مهارات المحاور	ثلاث ساعات
الثالث	مشاكل الحوار	ثلاث ساعات

المستفيدون من البرنامج : عام.

مدة البرنامج: ثلاثة أيام (٩ ساعات تدريبية) بواقع ثلاث ساعات تدريبية يوميًا.

الأساليب التدريبية: ★ المناقشة. ★ ورش عمل. ★ التطبيقات الفردية. ★ العصف الذهني. ★ أسلوب المحاضرة. (عند الضرورة) ★ دراسة الحالة.

مستلزمات التدريب: ★ حقائب مشاركين. ★ نشرات مرجعية. ★ حاسوب ★ جهاز عرض الشرائح.



إرشادات للمشاركين

أخي المشارك الكريم :

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته أما بعد:

هذا البرنامج يهدف إلى مساعدتك على تنمية مهاراتك الوظيفية من خلال تزويدك بالعديد من المفاهيم والأساليب والتطبيقات .

وقد صمم هذا البرنامج مشتملاً على تنوع في أساليب التنفيذ ، فهو يضم مجموعة من النشاطات العملية التي تتطلب منك المشاركة الفاعلة الفردية والجماعية ، حيث يتم احترام خبرات الجميع واتخاذها منطلقاً للحوار الجاد والمناقشة المفيدة والأفكار التي تكمل بعضها والآراء التي تسهل الوصول إلى الأهداف المرجوة بالطرق والكيفيات التي تجعل كل مشارك قادر على تحصيل الفائدة .

لذا من المتوقع أن تكون جاداً في مشاركتك مدركاً لدورك في عملية التدريب . فكل برنامج تدريبي مهما كان محكماً ودقيقاً .. ومهما كان القائم على تنفيذه جاداً ومتمكناً لا يمكن أن يحقق أهدافه عند غياب رغبة المشاركين ودافعيتهم، فاحرص على أن تكون عنصر نجاح لهذا البرنامج مراعيًا الجوانب التالية :

١ / المشارك الجادة هو الذي يحرص على الحضور قبل بداية البرنامج كما أنه يحرص على عدم تفويت أجزاء من البرنامج بالخروج والاستئذان علماً أن أي مشارك في أي برنامج يعتبر مفرغاً لهذا النشاط لذا يجب أن تتفرغ له .
٢ / إن انصراف المشارك أثناء التدريب بالأحاديث الجانبية أو بأجهزة الاتصال يخرج عن السمات المطلوب ويؤثر على الجميع .
٣ / حاول أن تباشر النشاطات الفردية بنفسك لما في ذلك من فائدة في إثارة تفكيرك لتحصيل الفائدة وتحقيق الأهداف .

٤ / حاول أن تشارك إخوانك بالحوار والنقاش بذهن متفتح بهدف الوصول إلى الحقيقة والفائدة وتقبل الرأي الآخر وتفحصه والإضافة إليه من خبرتك . واحذر أن تسترسل في الدفاع عن أفكارك وتخطئة أفكار الآخرين .
٥ / حاول أن تلتزم بالإيجاز في الحديث حتى تتاح الفرصة للجميع .

٦ / لا تحاول النظر إلى النشرات العلمية قبل تنفيذ الأنشطة إلا إذا كان ذلك مطلوباً .
٧ / احرص على الاستجابة للمدرب عند تشكيل المجموعات لأنه يهدف إلى إتاحة الفرصة لك للاحتكاك الفكري مع الجميع للاستفادة من الخبرات والمهارات الفردية لكل الإخوة المشاركين لك في البرنامج .
٨ / أفصح عن حاجاتك وآرائك وخبراتك لإخوتك، وللمدرب .

نسأل الله السداد والتوفيق للجميع.

ثلاث ساعات

تعريف الحوار - أسباب الاختلاف - آداب الحوار

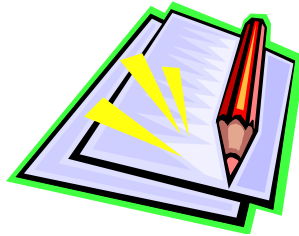
اليوم الأول

الأهداف:

- ☐ أن يُعرّف المشارك الحوار .
- ☐ أن يعدد المشارك أسباب الخلاف .
- ☐ أن يتعرف المشارك على آداب الحوار.

موضوعاتها :

م	الإجراءات التدريبية	الزمن : د
١	التعارف بين المشاركين	١٠
٢	التقديم و عرض أهداف البرنامج	١٠
٣	نشاط رقم (١/١/١) مفهوم الحوار - المناقشة وعرض المدرب	٢٠
٤	نشاط رقم (٢/١/١) أسباب الخلاف - المناقشة وعرض المدرب	٢٠
٥	نشاط رقم (٣/١/١) مقياس مهارة الحديث - المناقشة وعرض المدرب	٢٠
٢٠	راحة	
٦	آداب الحوار (الجزء الأول)	٢٠
٧	نشاط رقم (١/٢/١) أدوات ووسائل التودد للمحاور قبل الحوار وأثناءه - المناقشة وعرض المدرب	٢٠
٨	آداب الحوار (الجزء الثاني)	٢٠
٩	نشاط رقم (٢/٢/١) - المناقشة وعرض المدرب	٢٠
١٨٠	المجموع	



الزمن (٢٠) دقيقة	تمرين / فردي	نشاط رقم (٣/١/١)
------------------	--------------	------------------

مقياس مهارة الحديث*

م	العبارة	الرقم																		
		١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١									
١	رسالتي التي أرغب في إيصالها للآخرين دقيقة و واضحة.																			
٢	أراعي المستويات المتنوعة للأشخاص عند الحديث معهم.																			
٣	أستعمل التعابير والمصطلحات والعبارات المفهومة التي لا تشوش المعنى.																			
٤	أستعمل الأمثلة والقصص والأحداث لتدعيم رأيي.																			
٥	أهتم بعامل الوقت عند الحديث فلا تطويل ممل ولا اختصار مخل.																			
٦	أربط نبرات صوتي وحركات جسمي وكلماتي ببعضها البعض لتوصيل الرسالة المطلوبة.																			
٧	لدي أسلوب لبق في التعبير عن نفسي.																			
٨	أتحذّر وأتصرف بطريقة تجعل من الصعب على الآخرين معارضي.																			
٩	أتوقف بين الحين والآخر لإعطاء الآخرين فرصة للحديث.																			
١٠	أدخل الدعابة وروح النكتة في حديثي مع الآخرين.																			

⊠ حساب الدرجات . أكبر درجة (١٠٠) درجة وأقلها (١٠) درجات.

الدرجة	النتيجة
٧٥ فأكثر
٧٥ - ٥٠
٥٠ فأقل

يقول داييل كارنيجي " إذا كنت تريد أن ينفذ الناس من حولك ويسخروا منك حينما توليهم ظهرك فهناك الوصفة.. لا تعط أحداً فرصة للحديث.. تكلم بغير انقطاع .. وإذا خطرت لك فكرة بينما غيرك يتحدث فلا تنتظر حتى يتم حديثه فهو ليس ذكياً مثلك.. فلم تضيع وقتك في الاستماع إلى حديثه السخيف؟ اقتحم عليه الحديث ، واعترض في منتصف كلامه".

آداب الحوار

الإخلاص في الحوار:

١- إخلاص النية بتحديد الغاية من الحديث؛ وهي بلوغ الحقّ على أي لسان كان.

.....

.....

مطابقة القول بالفعل:

فهذا أبلغ في التأثير في المحاورين.....

.....

.....

حسن البيان:

١- وضوح الكلمات بسلامة مخارج الحروف والكلمات.

.....

.....

انبساط الوجه:

١- القدرة على ضبط المشاعر والتغلب عليها، وسرعة التكيف.

.....

.....

تجنب تصيد الأخطاء:

١- الأصل أن الحوار لتقريب وجهات النظر.....

.....

.....

تفاعل الجوارح مع معاني الخطاب الذي تتحدث به:

١- كحركة اليدين، وطبيعة الجلسة.....

.....

.....

مخاطبة الناس على قدر عقولهم:

مشاكل مخاطبة المستمع بأعلى مما يفهم:

.....

.....

قال الغزالي: (كلُّ لعلِّ عبد بمقدار عقله، وزنُّ له بميزان فهمه؛ حتى تسلم منه وينتفع بك، وإلا وقع الإنكار

لتفاوت المعيار).

حسن الاستماع والإنصات:

١. فرصة استيعاب وفهم ما تسمع

.....

.....

الإلمام الجيد بموضوع الحوار وشخص المحاور:

١. كافة المعلومات المتعلقة بموضوع الحوار.

.....

.....

تجنب الثثرة والمبالغة:

تجنب كثرة الكلام والاسترسال فيه.....

.....

.....

مخاطبة المحاور بأحب الأسماء إليه :

. مما يريح نفس المحاور ويشعره بالحب.....

.....

.....

تحري الصدق والأمانة:

صدق الحديث، ودقة النقل.....

.....

.....

التزام الموضوعية:

عدم الخروج عن الموضوع محل الحوار.....

.....

.....

تجنب سوء الظن والتشكيك في آراء المحاور:

الأصل إحسان الظن في المحاور.....

.....

.....

عدم الغضب:

فالغضب يشتت الذهن، ويفقد المرء القدرة.....

.....

.....

❑ الاستعداد للاعتراف بالخطأ والتراجع عن الرأي:

الاستعداد النفسي يحفظك من الوقوع في شرك

❑ عدم الاستشارة بالحديث وترك فرصة للمحاور ليدلي برأيه:

ويكون ذلك بأسباب منها:

١. حسن ترتيب الأفكار.

.....

❑ التجرد للحوار وعدم التأثر بالخلفيات السابقة:

. التعامل مع كل قضية حوارية على انفراد

.....

❑ احترام الطرف الآخر والحفاظ عليه:

احترام وجهة نظر الطرف الآخر، رأيه ومستوى تفكيره، وعدم تسفيهه أو فحامه؛ فليس ذلك هو هدف الحوار، بل البلوغ به تدريجياً بقناعة وجدانية وعقلية إلى الحق مع الحفاظ عليه وعدم إحراجه.

.....

❑ استخدام الأساليب التوضيحية:

التي تساهم بشكل كبير في إيضاح الفكرة

.....

معرفة السامع بحديث المتكلم لا تغنيه عن الاستماع، روت كتب السير أن شاباً قام فتكلم في مجلس عطاء بن أبي رباح فأنصت له كأنه يسمع حديثه لأول مرة، فلما انتهى الشاب وانصرف عجب الحاضرون من عطاء، فقال: والله إنني لأعلم الذي قاله قبل أن يولد.

الزمن (٢٠) دقيقة	تمرين / فردي	نشاط رقم (٢/٢/١)
------------------	--------------	------------------

هدف النشاط: أن يستتج المشارك الأساليب الحوارية التي سلكها الرسول ﷺ مع عتبة بن ربيعة.

النشاط: حين جهر رسول الله ﷺ بالدعوة حارت قريش ففكرت ودبرت، وكان مما صنعتها أنها أرسلت عتبة بن ربيعة إليه يحادثه ويفاوضه ويفريه.

❏ **أخي الكريم:** بعد قراءة الحوار الذي دار بين الرسول ﷺ وعتبة استتج الأساليب الحوارية المستخدمة.

(يروى أن عتبة بن ربيعة جلس إلى رسول الله ﷺ فقال له يا ابن أخي، إنك منا حيث قد علمت من السلطة في العشيرة، والمكان في النسب. وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم، وسفّهت به أحلامهم وعبّيت به آلهتهم، وكفّرت به من ماضي من آبائهم، فاسمع مني أعرض عليك أموراً تنظر فيها، لعلك تقبل منها بعضها. فقال رسول الله ﷺ: قل يا أبا الوليد، أسمع. فقال عتبة: يا ابن أخي، إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالاً جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالاً، وإن كنت تريد شرفاً سودناك علينا، حتى لا نقطع أمراً دونك، وإن كنت تريد به ملكاً ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رثياً تراه لا تستطيع رده عن نفسك طلبنا لك الطبيب، وبذلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه. أو كما قال له. حتى إذا فرغ عتبة ورسول الله ﷺ يستمع منه، قال: أقد فرغت يا أبا الوليد؟ قال: نعم، قال: فاسمع مني، قال: أفعّل، فقال رسول الله ﷺ: { حم ١ تَتْرِيلٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ٢ كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ ٣ بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لَا يَسْمَعُونَ ٤ وَقَالُوا قُلُوبُنَا فِي أَكِنَّةٍ مِّمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ وَفِي آذَانِنَا وَقْرٌ وَمِن بَيْنِنَا وَبَيْنِكَ حِجَابٌ فَاعْمَلْ إِنَّا نَحْمِلُ غَيْرَ مَا نَحْمِلُ ٥ } ثم مضى رسول الله ﷺ في سورة فصلت يقرؤها عليه، فما سمعها منه عتبة أنصت لها، وألقى يديه خلف ظهره معتمداً عليهما، يسمع منه ثم انتهى رسول الله ﷺ إلى السجدة منها فسجد، ثم قال: قد سمعت يا أبا الوليد ما سمعت، فأنت وذاك. فقام عتبة إلى أصحابه، فقال بعضهم لبعض: نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بغير الوجه الذي ذهب به ...)

❏ **الأساليب الحوارية المستخدمة:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

اليوم الثاني /	مهارات المحاور	ثلاث ساعات
----------------	----------------	------------

الهدف:

أن يوازن المشاركون بين مهارات المحاور.

موضوعاتها:

م	الإجراءات التدريبية	الزمن : د
١	نشاط رقم مقياس مهارة الإنصات (١/١/٢)	٢٠
٢	مهارات المحاور (الجزء الأول)	٣٠
٣	نشاط رقم (٢/١/٢) طرق امتصاص الغضب وتقوية فرصة إفساد جو الحوار	٢٠
٤	مهارات المحاور (الجزء الثاني)	٢٥
	راحة	٢٠
٤	نشاط رقم (١/٢/٢) مواضع تقسيم الحوار إلى جولات	٢٠
٥	مهارات المحاور (الجزء الثالث)	٢٥
٦	نشاط رقم (٢/٢/٢) حالة دراسية	٢٠
	المجموع	١٨٠



الزمن (٢٠) دقيقة	تمرين / فردي	نشاط رقم (١/١/٢)
------------------	--------------	------------------

مقياس مهارة الإنصات*

م	العبارة	الرقم																		
		١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١									
١	أقدر دائماً حاجات الآخرين.																			
٢	أحترم مشاعر الآخرين وأحاسيسهم.																			
٣	أفضل الوصول إلى حلول مرضية مع الآخرين.																			
٤	أنا منصت جيد وأستمع إلى ما يقال (كلمات وما تحمل من معاني) وما لا يقال (أحاسيس).																			
٥	لدي الاستعداد للتنازل عن بعض الأشياء في سبيل إقناع الآخرين والتأثير عليهم.																			
٦	أتبع سياسة الإفصاح مع الآخرين فأفتح لهم قلبي وعقلي وأوسع لهم مكاني.																			
٧	أتجنب الجدال والمراء ولو كان الحق معي.																			
٨	أسأل أسئلة جيدة تجعل الآخرين يعبرون عن أنفسهم.																			
٩	أعطي تغذية راجعة مستمرة عن طريق الابتسامة وحركة الرأس والعيون.																			
١٠	لا أقاطع الآخرين وأعطيهم فرصة حتى يتموا كلامهم.																			

☒ حساب الدرجات . أكبر درجة (١٠٠) درجة وأقلها (١٠) درجات.

الدرجة	النتيجة
٧٥ فأكثر
٧٥ - ٥٠
٥٠ فأقل

(إنَّ أكثر الناس يَستدعون الطبيب لا ليفحصهم بل لي ستمع إليهم)
(مجلة ريترز دايجست)

مهارات الحوار

☐ سرعة فهم وتوصيف شخصية المحاور، وتحديد إستراتيجيات التحوار معه:

١. السؤال المسبق عنه.

.....

.....

☐ فهم واستيعاب موضوع الحوار:

١. الفهم التام والإلمام الكامل لمادة الحوار.

.....

.....

☐ قوة وتسلسل الحجج والبراهين والأدلة:

١. قوة ووضوح الدليل والمستند والمرجع المؤيد للرأي.

.....

.....

☐ التدرج بالمحاور حتى يقر بالفكرة على لسانه:

روى أبو أمامة أن غلاماً شاباً أتى النبي - صلى الله عليه وسلم - فقال له يا نبي الله أتأذن لي في الزنا؟ فصاح الناس به.....

.....

.....

☐ تفعيل مفردات البيئة المتاحة لخدمة الحوار:

نفعال مفردات البيئة المتاحة لخدمة الحوار؛ لتفاوت العقول،

.....

.....

☐ حلاوة الحديث وعذوبته:

١. استخدام الألفاظ السهلة الواضحة التي لا تحتمل أكثر من تأويل.

.....

.....

☐ تحديد نقاط الاتفاق وتنميتها:

١. بالموافقة على جزء من رأي الطرف الآخر.

.....

.....

❑ تصدير الفكرة للطرف الآخر ليقترح بها ويتبناها:

١. أود أن تشاركني هذا الأمر.

.....

.....

.....

❑ تجنب إصدار الأوامر التقريرية في حوار:

تذكر أنك محاور ولست مفتياً أو مرجعاً علمياً له حق التقرير.....

.....

.....

.....

❑ التأكد من صحة المعلومة وتوثيقها:

١. ابحث عن المصدر الأصلي للخبر أو المعلومة.

.....

.....

.....

❑ قراءة الحوار الصامت على وجه المحاور:

من المهم أن نتعلم لغة الجسد ونهتم بها.....

.....

.....

.....

❑ تفتيت الفكرة أو الرأي المخالف والتعامل معها:

١. تناول بعضها بالرد.

.....

.....

.....

❑ تفهم ظرف (مكان، زمان، حالة) المحاور والتكيف معه:

.....

.....

.....

.....

❑ استخدام الأساليب التوضيحية المناسبة:

للأساليب التوضيحية فوائد منها:
١- إيضاح وتفسير الأفكار والآراء.

.....

.....

.....

❑ مراعاة الفروق الفردية:

١- تتفاوت عقول الناس وأفهامهم ومستويات ثقافتهم، فالأدلة التي تناسب لبعضهم قد لا تناسب البعض الآخر.

.....

.....

.....

❑ الإنصات والتفاعل مع الحوار:

حسن الإنصات والتفاعل مع المحاور

.....

.....

.....

❑ المهارة في ختم الحوار:

من أهم المهارات اللازمة في الحوار تسجيل التوصيات الخاصة بكل نقطة.....

.....

.....

.....

لتتذكر أن هناك من يحاورك فإذا عرضت بعضاً من حججك اكتفى بها لكنه لا يباشرك بذلك، بل ينتقل لحوار آخر فلتقدر له رغبته ولتحتفظ له كبرياءه، فما أردت إلا إبلاغه الحق وقد بلغ... واعلم أن هذا الصنف من المحاورين هم أشد الناس اقتناعاً بما يكتسبونه من أفكار، لذا تجده يجلس في مجلس آخر ويعرض الفكرة التي أقنعت به وينافح عنها كأنها فكرته.

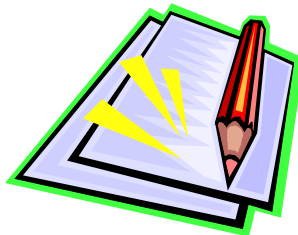
اليوم الثالث /	مشاكل الحوار .	ثلاث ساعات
----------------	----------------	------------

الأهداف:

- ☑ أن يتدرب المشاركون على التعامل مع مشاكل الحوار.
- ☑ أن ينشر المشاركون ثقافة الحوار في مجتمعه .

موضوعاتها:

م	الإجراءات التدريبية	الزمن : د
١	نشاط رقم (١/١/٣) مقياس لغة الإشارة	٢٠
٢	نشاط رقم (٢/١/٣) الإصرار والعناد في الحوار .	٢٠
٣	نشاط رقم (٣/١/٣) الخروج عن موضوع الحوار	٢٠
٤	نشاط رقم (٤/١/٣) تركيز بعض المحاورين على الأخطاء ثم التأنيب	٢٠
	راحة	٢٠
٥	نشاط رقم (١/٢/٣) حوار صاحب السلطة	٢٠
٦	نشاط رقم (٢/٢/٣) دورنا في نشر ثقافة الحوار في المجتمع	٢٠
٧	نشاط رقم (٣/٢/٣) تقييم ذاتي	٢٠
٨	الختام	١٠
٩	تقييم البرنامج	١٠
	المجموع	١٨٠



الزمن (٢٠) دقيقة	تمرين / فردي	نشاط رقم (١/١/٣)
------------------	--------------	------------------

مقياس مهارة لغة الإشارة

م	العبارة	الرقم																		
		١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١									
١	أنظر إلى عيني المتحدث باهتمام واحترام.																			
٢	أقف وأجلس بطريقة جيدة وطبيعية.																			
٣	أحافظ على الهدوء والسكينة عند الاتصال بالآخرين.																			
٤	لبسي دائماً يفرض الاحترام والتقدير.																			
٥	لا أتشغل ببعض الأعمال عندما أتحدث أو أستمع للآخرين.																			
٦	أستعمل حركات اليد والجسم وملامح الوجه الملائمة للرسالة.																			
٧	أحافظ دائماً على إشراك المستمع معي في الحديث.																			
٨	أستعمل نبرات الصوت الواثقة والواضحة بعيداً عن العدائية.																			
٩	أحافظ دائماً بالبشاشة والابتسامة.																			
١٠	أستعمل المسافة بفاعلية، فأعرف متى أقترب ومتى أبتعد.																			

☒ حساب الدرجات . أكبر درجة (١٠٠) درجة وأقلها (١٠) درجات.

الدرجة	النتيجة
٧٥ فأكثر
٧٥ - ٥٠
٥٠ فأقل

المقاطعة لا تكون - فقط - بإسكات صاحبك والحديث بدلاً منه، بل إن سكوتك وعبثك بالقلم بين يديك، والنظر يمنة ويسرة، والتنهيد وتمعر الوجه واحمراره واصفراره منتظراً فراغ حديث صاحبك هو عين المقاطعة.

الزمن (٢٠) دقيقة

مشغل تدريبي

نشاط رقم (٢/١/٣)

هدف النشاط:

١. أن يعدد المشارك أسباب الإصرار والعناد في الحوار.
٢. أن يذكر المشارك طريقة التعامل مع المحاور المعاند.

النشاط: من مظاهر المحاور المعاند:

١. الاعتداد بالرأي وعدم التنازل، رغم وجود الأدلة المختلفة المخالفة لرأيه، واتفق أكثر من طرف على ذلك.
٢. رفض الأدلة وعدم الاهتمام بها.
٣. الاستهانة بالمحاور، وربما السخرية منه.
٤. مقاطعة المتحدث ومحاولة الاستئثار بالحديث.

أخي الكريم: بالتعاون مع أفراد مجموعتك حاول ذكر أسباب الإصرار والعناد في الحوار، وما طريقة التعامل مع المحاور المعاند؟

أسباب الإصرار والعناد في الحوار:

١. طبيعة النفس (الكبر).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

طريقة التعامل مع المحاور المعاند.

١. تخير من حديثه ما يوافق آرائك.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

الزمن (٢٠) دقيقة	مشغل تدريبي	نشاط رقم (٣/١/٣)
------------------	-------------	------------------

❑ هدف النشاط:

١. أن يعدد المشاركون أسباب الخروج عن موضوع الحوار.
٢. أن يذكر المشاركون علاج الخروج عن موضوع الحوار.

❑ النشاط: من مظاهر الخروج عن موضوع الحوار من أحد الطرفين:

١. الخوض في تفاصيل فرعية.
٢. الاستغراق في النقاط العارضة.
٣. تكرار بعض النقاط مما يشغل عن باقي الموضوعات.

❑ أخى الكريم : بالتعاون مع أفراد مجموعتك حاول ذكر أسباب الخروج عن موضوع الحوار، وعلاج ذلك.

❑ أسباب الخروج عن موضوع الحوار:

١. عدم الإلمام الجيد بموضوع الحوار.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

❑ علاج الخروج عن موضوع الحوار..

١. الدراسة الجيدة للموضوع.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

الزمن (٢٠) دقيقة

مشغل تدريبي

نشاط رقم (٤/١/٣)

هدف النشاط:

١. أن يعدد المشارك أسباب تركيز بعض المحاورين على الأخطاء ثم التآنيب.
٢. أن يذكر المشارك طريقة التعامل مع المحاور الذي يركز على الأخطاء من أجل التآنيب.

النشاط: من مظاهر التركيز على الأخطاء ثم التآنيب:

١. تصيد الأخطاء والوقوف عندها وإبرازها ، وإهمال النجاحات.
 ٢. التعظيم من شأن الخطأ الصغير.
 ٣. التشكيك في المقاصد والنوايا ، وسوء الظن وتوقع الخطأ.
 ٤. التوبيخ الدائم وتحطيم النفوس.
- أخي الكريم :** بالتعاون مع أفراد مجموعتك حاول ذكر أسباب التركيز على الأخطاء من أجل التآنيب عند - بعض - المحاورين ، وما طريقة التعامل معهم ؟

الأسباب:

١. خلل في التربية.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

طريقة التعامل معهم:

١. دع الطرف الآخر يفرغ شحنته كاملة ثم ابدأ حوارك.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

الزمن (٢٠) دقيقة

مشغل تدريبي

نشاط رقم (١/٢/٣)

هدف النشاط:

١. أن يعدد المشارك أسباب ضعف قدرة - بعض - أصحاب السلطة على التقيد بأداب الحوار.
٢. أن يذكر المشارك مهارات الحوار مع صاحب السلطة.

النشاط: من مظاهر حوار صاحب السلطة:

١. يستخدم سلطته في كثرة مقاطعة المتحدث.
 ٢. لا يحسن الإنصات، وينهي الحوار في أي وقت شاء.
 ٣. يتحدث بصيغة الإقرار والأوامر، ويحاول فرض آرائه.
 ٤. من الصعب تغيير وجهة نظره.
- أخي الكريم:** بالتعاون مع أفراد مجموعتك حاول ذكر أسباب وجود المظاهر السابقة لدى - بعض - أصحاب السلطة، وطريقة التعامل معهم.

الأسباب:

١. التأثير النفسي بالمنصب.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

طريقة التعامل معهم:

١. لا ترفعه فوق قدره، فإذا رفعته فوق قدره فتوقع منه أن يحط منك بقدر ما رفعت منه.

.....

.....

.....

.....

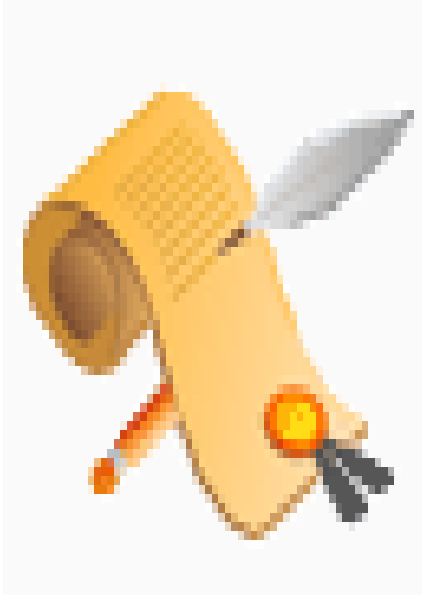
٦. الإيجاز مع قوة الدليل، وبشكل مباشر دون مقدمات.

الزمن (٢٠) دقيقة	تمرين فردي	نشاط رقم (٣/٢/٣)
------------------	------------	------------------

❑ **تقييم ذاتي:** أخي الفاضل : ضع أمام العبارة الصحيحة علامة (✓) وأمام العبارة الخاطئة (X)

م	العبارة	✓	×
١	عندما أتحدث مع الطرف الآخر أنظر إلى عينيه.		
٢	أميل بطبيعتي إلى الإصغاء إلى الطرف الآخر.		
٣	أنادي من أحدثه باسمه، أو بكنيته التي يحب.		
٤	أثني على الطرف الآخر لإجادته في الموضوع.		
٥	أرد على الطرف الآخر حتى ولو لم يتم حديثه.		
٦	إذا كانت لدي حجة صحيحة لا أتردد في إفحام من أحاوره.		
٧	لا أتقبل النقد البناء من الطرف الآخر.		
٨	إذا كان الطرف الآخر فظاً، فمن حقي أن أكون فظاً معه.		
٩	من الخطأ أن أقنع شخصاً لا يريد الاستجابة.		
١٠	من الصواب أن أتجاهل المشاعر العدائية، وأركز على المشكلة عند الإقناع.		
١١	إن أبسط أسلوب لإشراك الطرف الآخر هو أن تسأله عن أفكاره.		
١٢	من الخطأ أن تجعل الطرف الآخر يشعر أن الحل ينبع من أحد أفكاره هو.		
١٣	عليك أن تحدد تكتيك الطرف الآخر إذا أردت إبطال مفعوله.		
١٤	ليس المهم كيف تقول بل الأهم هو ما تقول.		
١٥	يجب عليك أن تكون مقتنعاً قبل قيامك بالإقناع.		
١٦	الهجوم المضاد غالباً ما يؤدي إلى مواجهة عقيمة.		
١٧	كلما تحكمت وسيطرت على مشاعرك قل احتمال حصولك على رد فعل سلبي من الطرف الآخر.		
١٨	تستطيع أن تغير موقف الطرف الآخر عندما تتجح في إرضاء احتياجاته الأساسية.		
١٩	تكون محاوراً فعالاً عندما تكون كلماتك إيجابية ولغة جسديك سلبية		
٢٠	لا يمكن إقناع الطرف الآخر بموضوع ما دون جذب انتباهه وإثارة اهتمامه.		
٢١	الشخصية المستعجلة يمكن أن تساعد على إنهاء العملية إلى التفاهم المشترك.		
٢٢	من الحكمة ألا تقابل اعتراضات الطرف الآخر بالرفض.		
٢٣	إذا أردنا كسب الأفراد فيجب أن نقدمهم (كأشخاص) على الأفعال فنقول مثلاً: (تسعدنا زيارتك لموقعنا).		
٢٤	الاعتراض على رأي معين لا يعني الرفض.		
٢٥	كلما أمكن تنظيف مائدة الحوار أولاً من المشكلات أطرد سير المفاوضات، وارتفعت الروح المعنوية.		
٢٦	يجب أن يشعر الطرف الآخر أن الرأي الذي توصل إليه هو رأي الجميع.		
٢٧	إن بناء النتائج على أساس المقدمات من أفضل أساليب الإقناع.		

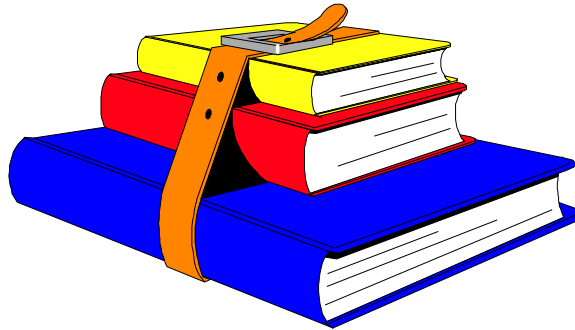
م	العبارة	✓	✗
٢٨	يلقى الاقتراح استجابة أكبر لو كان مصحوباً بالحقائق والإحصائيات.		
٢٩	من الأدب عدم الكلام أو السؤال عندما يكون الفم مملوءاً.		
٣٠	إنَّ أسوأ الاجتماعات أن يتحدث كل اثنين فيما بينهما.		
٣١	الأطفال يتأثرون بالترغيب والترهيب أكثر من غيرهم.		
٣٢	الإقناع وحصول التأثير على المتلقي يبرز بشكل مع التواصل الشخصي.		
٣٣	الإقناع هو اتصال بحد ذاته، وليس كل اتصال إقناعاً.		
٣٤	من وسائل الإقناع الدعاية، وهي تعني فنّ إقناع الجمهور.		
٣٥	إنَّ للموضوعية والتسلسل المنطقي في عرض الأفكار والمعلومات تأثيراً رائعاً على المستمع.		
٣٦	المحاور المرن هو الذي يدير السفينة بحيث لا تصطدم بالعقبات، وتصل إلى أهدافها المنشودة.		
٣٧	الإقناع المتبادل هو الإقناع الذي ينطلق من قاعدة واحدة وقيم مشتركة بين الطرفين دون استخدام الأسلوب القهري		
٣٨	الأطفال والنساء يتأثرون بالعاطفة ووسائل الإقناع التوضيحية أما الرجال فيستخدمون العقل فيما يعرض عليهم.		
٣٩	الواجب على العاقل أن يداري مداراة الرجل السابح في الماء الجاري.		
٤٠	إذا كان الدليل ضعيفاً وجد الطرف الآخر مجالاً واسعاً للنقد والاعتراض.		



١	٢١
٢	٢٢
٣	٢٣
٤	٢٤
٥	٢٥
٦	٢٦
٧	٢٧
٨	٢٨
٩	٢٩
١٠	٣٠
١١	٣١
١٢	٣٢
١٣	٣٣
١٤	٣٤
١٥	٣٥
١٦	٣٦
١٧	٣٧
١٨	٣٨
١٩	٣٩
٢٠	٤٠

من مكتبة الحوار

١. إبراهيم الديب ، المحاور المحترف.
٢. محمد ديماس ، فنون الحوار والإقناع.
٣. عبدالله الصقهان ، ومحمد الشويعر ، قواعد ومبادئ الحوار الفعال.
٤. ثقافة الحوار في المجتمع السعودي، مركز الملك عبدالعزيز للحوار الوطني.
٥. د/ طارق الحبيب ، كيف تحاور.
٦. غسان القين ، أدب الحوار في الإسلام.
٧. خالد المغامسي ، الحوار آدابه وتطبيقاته في التربية الإسلامية.
٨. د/ علي الحمادي ، ٢٥ تكتيك للتفاوض والاتفاق.
٩. محمد ديماس ، كيف تحصل على أفضل ما لدى الآخرين.
١٠. وفاء محمد مصطفى ، مهارات التميز.
١١. سلمان العودة ، أدب الحوار.
١٢. عائض القرني ، أدب الحوار.
١٣. في أصول الحوار ، الندوة العالمية للشباب.
١٤. صالح بن عبدالله ابن حميد ، أصول الحوار وآدابه في الإسلام.
١٥. عبدالقادر الشبخلي ، أخلاقيات الحوار.
١٦. يحيى زمزمي ، الحوار وآدابه وضوابطه في ضوء الكتاب والسنة.
١٧. منى اللبودي ، الحوار فنياته واستراتيجياته وأساليب تعليمه.
١٨. عوض القرني ، أدب الخلاف.
١٩. محمد الطنطاوي ، أدب الحوار في الإسلام.
٢٠. علي جريشة ، أدب الحوار والمناظرة



كفارة المجلس

سبحانك اللهم وبحمدك أشهد أن لا إله إلا أنت أستغفرك وأتوب إليك.

