

الحوار قواعد ... ومبادئ



أهداف البرنامج

الهدف العام:

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



الأهداف التفصيلية

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

ما ينبغي على هذه الصورة ؟



نشاط

أخي الكريم:



ورد في لسان العرب لابن منظور: أن أصل كلمة: حَوْرٌ
تعني الرجوع من الشيء إلى الشيء. حار إلى
الشيء، وعنه حورا ومحاراً ومحارة. وقال الزمخشري
في أساس البلاغة ” حاورته: راجعته الكلام وهو حسن
الحوار وكلمته فما رد علي محورة”.

بالتعاون مع أفراد مجموعتك عرّف الحوار في الاصطلاح

تعريف الحوار

هو نوع من الحديث بين شخصين أو فريقين، يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئة فلا يستأثر به أحدهما دون الآخر، ويغلب عليه الهدوء والبعد عن الخصومة والتعصب.

حلقة نقاش

التربية الأسرية
ما العوامل المؤثرة
بدرجة أكبر في رفع
مستوى ثقافة الحوار
في المجتمع السعودي؟
التقنيات والأنشطة الثقافية
التعليم

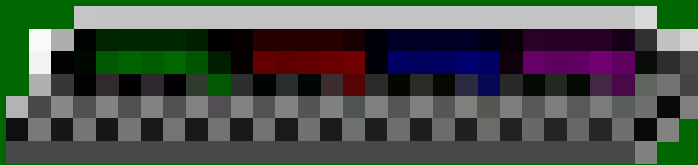
□ ضمن نتائج دراسة أجريت في مركز الملك عبدالعزيز للحوار الوطني:

التعليم ٢٧٪

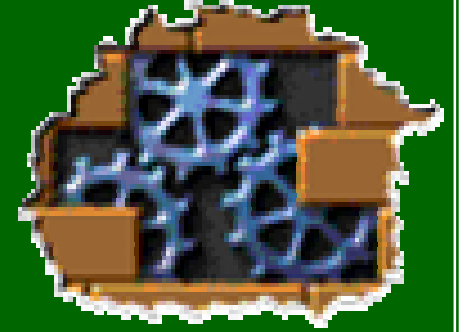
التربية الأسرية ٢٦٪

الإعلام ٢٥٪

اللقاءات والأنشطة الثقافية ٢٢٪



نشاط



أخي الكريم:

عدد أسباب الخلاف بين الناس



أسباب الخلاف بين الناس

١- عدم وضوح الرؤية لموضوع ما من كل جوانبه.

٢- اتباع الهوى، والتعصب للرأي.

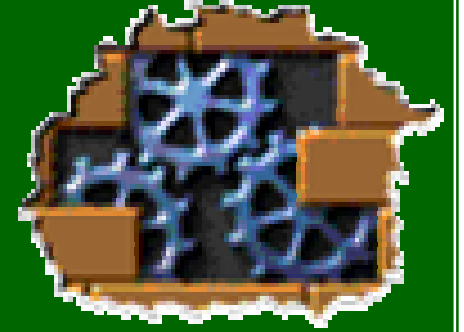
٣- التقوقع والانغلاق والتخلف عن ركب التطور والتغيير.

٤- اختلاف الحالة النفسية والمزاجية والذهنية للفرد الواحد من فترة لأخرى وأثرها على طريقة ومستوى تفكيره.

٥- اختلاف البيئات والأزمنة والمحاضن التربوية للأفراد، والإنسان ابن بيئته الخاصة (الأسرة) والعامة (المجتمع).



نشاط



مقياس مهارة الحديث



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

الدرجة	النتيجة
٧٥ فأكثر	تعتبر متحدثاً بارعاً
٧٥ - ٥٠	تعتبر متحدثاً جيداً نوعاً ما
أقل من ٥٠	تحتاج لرفع مستوى مهارتك في الحديث



آداب الحوار (١)

الإخلاص في الحوار

- ١- إخلاص النية بتحديد الغاية من الحديث؛ وهي بلوغ الحق على أي لسان كان.
- ٢- تمنى بلوغ الحقيقة على لسان المحاور.
- ٣- الثناء وشكر المحاور، والاعتراف بالحق عندما يظهر على لسانه.
- ٤- تحري الصدق والأمانة في كل كلمة.



مطابقة القول الفعل

* فهذا أبلغ في التأثير في المحاورين .

قال الأصبهاني: (إنَّ الرجل لا يكون مؤمناً حتى يكون قلبه مع لسانه سواء، ويكون لسانه مع قلبه سواء، ولا يخالف قوله عمله) .



حسن البيان

- ١- وضوح الكلمات بسلامة مخارج الحروف والكلمات.
- ٢- تسلسل الكلمات دونما توقف أو تلعثم.
- ٣- الحديث بهدوء.



انبساط الوجه

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

٢- دقة النظر في الأمور وما وراء الأحداث.

٣- هدوء النفس.



تجنب تصيد الأخطاء

* الأصل أن الحوار لتقريب وجهات النظر، والتعاون في بلوغ الحق .. وليس معركة بين طرفين لا بد فيها من منتصر ومهزوم؛ فالانتصار في الحوار بتقارب الطرفين، والهزيمة بنفور وتباعد وزيادة مساحة التباين بين الطرفين.



تفاعل الجوارح مع معاني الخطاب الذي تتحدث به

* كحركة اليدين، وطبيعة الجلسة، وعلامات الوجه، ومستوى الصوت مع الحفاظ على الحد الذي لا يصل إلى الغضب أو التهور.



مخاطبة الناس على قدر عقولهم

* مشاكل مخاطبة المستمع بأعلى مما يفهم:

١- صعوبة وعدم الفهم.

٢- إحساسه بتعاليك وتكبرك عليه مما ينفره منك.



* مشاكل مخاطبة المستمع بأقل مما يفهم:

١- ازدراء المستمع لك، وربما تحقيره لخطابك، وعدم تفاعله معك.

قال الغزالي: (كلُّ لكَ عبد بمقدار عقله، وزنُّ له بميزان فهمه؛ حتى تسلم منه وينتفع بك، وإلا وقع الإنكار لتفاوت المعيار).



نشاط



أخي الكريم:

عدد أدوات ووسائل التودد للمحاور قبل الحوار
وأثناءه



وسائل التودد إلى المحاور

■ الابتسامة وانبساط الوجه.

■ البدء بالسلام.

■ إجلاله وتقديره واحترامه.

■ إخباره بما تحبه فيه من صفات.

■ الثناء عليه وشكره.

■ التوجه إليه والنظر إليه عند تحدّثه.



❖ تجنب المواجهة والصدام.

❖ الانشغال بالوصول إلى الحقيقة على لسان أحدكما.

❖ الأمانة والموضوعية عند الاختلاف معه.

❖ الحرص عليه وعدم إحراجه .



آداب الحوار

(٢)

حسن الاستماع والإنصات

- ١- فرصة استيعاب وفهم ما تسمع
- ٢- سرعة فهم المحاور، وتحديد مفاتيح شخصيته.
- ٣- حمل المقابل على إخراج كل ما لديه، وعدم إخفاء شيء عنك.
- ٤- إجبار المقابل على حسن الاستماع إليك.
- ٥- فرصة التفكير الدقيق.



الإلمام الجيد بموضوع الحوار وشخص المحاور

- ١- كافة المعلومات المتعلقة بموضوع الحوار.
- ٢- ردود الفعل والأحداث المتوقعة.
- ٣- معلومات عن بيئة الحوار .
- ٤- معلومات عن المحاور ومستواه واستعداداته للحوار.
- ٥- أوراق الضغط المتاحة لديه، ونقاط الضعف لديه.



تجنب الثثرة والمبالغة

* تجنب كثرة الكلام والاسترسال فيه من غير فائدة، وتكلف السجع والفصاحة، والتصنع بالمقدمات، واستخدام المصطلحات غير المعروفة؛ إظهاراً للتميز والفصاحة.



مخاطبة المحاور بأحب الأسماء إليه

* مما يريح نفس المحاور ويشعره بالحب والاحترام والتقدير، وربما كان ذلك بابا لكسب ثقته، والتفاهم والتهندئة من هجومه عليك في الحوار.



تحري الصدق والأمانة

* صدق الحديث، و دقة النقل، والاحتفاظ باسم وصاحب المرجع الذي تم الأخذ منه؛ كي يكون الحوار قائماً على الصدق وتحري الحقيقة، بعيداً عن الكذب والسفسطة والأوهام.



التزام الموضوعية

* عدم الخروج عن الموضوع محل الحوار، وتجنب
خلط الأوراق مما يحير العقول ويضلل الأفهام،
ويضيع الوقت والجهد..



تجنب سوء الظن والتشكيك في آراء المحاور

* الأصل إحسان الظن في المحاور، فالتشكيك في نواياه ومقاصده خلق مذموم ويدفع صاحبه إلى إعلان ذلك بلسانه دونما تحقق أو تبين مما يفسد جو الحوار.



عدم الغضب

* فالغضب يشتت الذهن، ويفقد المرء القدرة على التفكير الصحيح دون أن يدري، مع مراعاة عدم الاستجابة لمحاولات الاستشارة والغضب، فربما تكون وسيلة غير شريفة لإفقادك توازنك، والسيطرة عليه في الحوار.



الاستعداد للاعتراف بالخطأ والتراجع عن الرأي

* الاستعداد النفسي يحفظك من الوقوع في شرك التعصب للرأي، ويساعدك في بلوغ الحقيقة؛ فالإخلاص في الحوار يعني حب بلوغ الحقيقة على أي لسان كانت.



عدم الاستشارة بالحديث وترك فرصة للمحاور ليدلي برأيه

* ويكون ذلك بأسباب منها:

- ١- حسن ترتيب الأفكار.
- ٢- حصر الحديث في موضوع الحوار.
- ٣- حب الاستماع والتعلم وافتراس الصواب من الغير.



التجرد للحوار وعدم التأثر بالخلفيات السابقة

* التعامل مع كل قضية حوارية على انفراد دونما التأثر بالمواقف أو الانطباعات السابقة مع الشخص المحاور، حتى تحرر نفسك من أية ضغوط أو قيود أو عوائق نفسية تحول بينك وبين بلوغ الحق من خلال هذا الحوار



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.

* في غالب الأحيان عندما يجد الطرف المخطئ أنه سيتعرض للخرج والتسفيه أمام الآخرين، يصر على رأيه الخاطئ ويتمسك به حفاظاً على نفسه ومكانته.



استخدام الأساليب التوضيحية

* التي تساهم بشكل كبير في إيضاح الفكرة وسرعة استيعابها عند المحاور، فكم من الحوارات لم تنجح بسبب الإبهام وعدم وضوح بعض الأفكار والمفاهيم، ومنها :
القصة - ضرب المثال - التشبيه - تمثيل المعنى بالحسوس -
الرسم - المقارنة بين متضادين - الأجمال ثم التفصيل.



نشاط

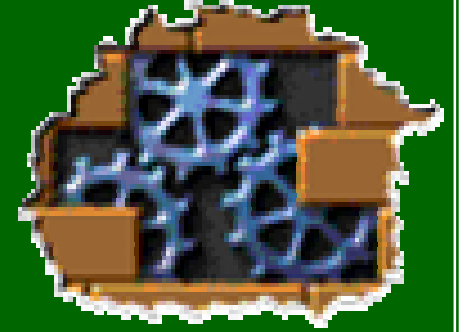


أخي الكريم:

بعد قراءة الحوار الذي دار بين الرسول - صلى الله عليه وسلم - وعتبة استنتج الأساليب الحوارية المستخدمة.



نشاط



مقياس مهارة الإنصات



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

الدرجة	النتيجة
٧٥ فأكثر	تعتبر منصتاً بارعاً
٧٥ - ٥٠	تعتبر منصتاً جيداً نوعاً ما
أقل من ٥٠	تحتاج لرفع مستوى إنصاتك



مهارات المحاور

(١)

سرعة فهم وتوصيف شخصية المحاور

- ١- السؤال المسبق عنه.
- ٢- الأسئلة الاستكشافية المتنوعة.
- ٣- حسن الاستماع.
- ٤- دقة مراقبة سلوكه قبل التحاور وفي بداية وأثناء الحوار.
- ٥- بداية الحوار بالتعارف - قدر الإمكان - على البيانات والسيرة الذاتية مع القراءة الدقيقة لما بين سطور هذه السيرة.
- ٦- محاولة التعرف على ظروفه وحالته النفسية قبل الحوار مباشرة، وتبين أثرها عليه.

فهم واستيعاب موضوع الحوار

١- الفهم التام والإلمام الكامل لمادة الحوار.

٢- إعداد وترتيب المادة بشكل جيد يسهل الرجوع إليها.



قوة وتسلسل الحجج والبراهين والأدلة

- ١- قوة ووضوح الدليل والمستند والمرجع المؤيد للرأي.
- ٢- تسلسل الأدلة في شكل نقاط واضحة ومسلسلة مع تفصيلها إلى أكبر تسلسل ممكن.
- ٣- الابتعاد عن الأدلة الضعيفة؛ لأنها توحي بضعف الرأي.
- ٤- تنوع وتعدد الأدلة قدر الإمكان.



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، فقال النبي قربه، ادن، فدنا حتى جلس بين يديه، فقال النبي : أتجبه لأمك؟ قال : لا! جعلني الله فداك، قال كذلك الناس لا يحبونه لأمهاتهم. أتجبه لابنتك؟ قال : لا! جعلني الله فداك، قال : كذلك الناس لا يحبونه لبناتهم، أتجبه لأختك؟ قال : لا! جعلني الله فداك، قال : كذلك الناس لا يحبونه لأخواتهم، فوضع رسول الله يده على صدره وقال : اللهم طهر قلبه، واغفر ذنبه، وحصن فرجه، فلم يكن شيء أبغض إليه من الزنا رواه أحمد.

تفعيل مفردات البيئة المتاحة

* نفعل مفردات البيئة المتاحة لخدمة الحوار؛
لتفاوت العقول، والحالة النفسية والمزاجية للفرد
الواحد في الأوقات المختلفة.



حلاوة الحديث وعذوبته

١- استخدام الألفاظ السهلة الواضحة التي لا تحمل أكثر من تأويل.

٢- انتظام وتوسط مستوى الصوت.



تحديد نقاط الاتفاق وتنميتها

- ١- بالموافقة على جزء من رأي الطرف الآخر.
- ٢- بالمراجعة والدراسة المشتركة لتفاصيل الرأيين وتصويب بعض الآراء.
- ٣- الثناء على مزايا الطرف الآخر مما يسهل على نفسه ويحفزه لمبادلتك نفس الأمر.



نشاط



أخي الكريم:

ما طرق امتصاص الغضب وتفويت فرصة إفساد جو الحوار؟



من طرق امتصاص الغضب

- ١- التهيؤ النفسي، وتوقع الاستثارة بالوسائل المختلفة.
- ٢- الهدوء مع المحافظة على الابتسامة مع كل استثارة.
- ٣- بداية الحديث بالثناء على النقاط الإيجابية .
- ٤- حسن الإنصات.
- ٥- عدم المقاطعة



مهارات المحاور

(٢)

طرق تصدير الفكرة للطرف الآخر ليقتنع بها

- ١- أود أن تشاركني هذا الأمر.
- ٢- أعرف خبرتك السابقة في هذا الموضوع لذلك قررت الرجوع إليك.
- ٣- لدي اقتراح لعله يعجبه.
- ٤- فلان تعرض لمثل هذا الأمر، وأخذ بهذه الفكرة، وفعلاً حقق نجاحاً كبيراً.
- ٥- أنت أقدر الناس على فهم هذا الأمر.



تجنب إصدار الأوامر التقريرية في الحوار

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

* لذا قل: اقترح، ولا تقل: يجب أن...



التأكد على صحة المعلومة وتوثيقها

- ١- ابحث عن المصدر الأصلي للخبر أو المعلومة.
- ٢- تناولها من مصدرها الرسمي.
- ٣- تتبع طرق تناولها حتى تصل إلى المصدر الأول.



قراءة الحوار الصامت على وجه المحاور

* من المهم أن نتعلم لغة الجسد ونهتم بها عند إجراء الحوارات (نظرة العين - علامات الجبهة - حركة اليدين - نوع الجلسة للأمام أو الخلف / استرخاء، وضع الرجلين) .



تفتيت الفكرة أو الرأي المخالف

١- تناول بعضها بالرد.

٣- إهمال البعض الآخر.



تفهم ظروف المحاور والتكيف معها

* قبل المحاوره تفهم الظروف المكانية، والزمانية،
والحالية للطرف الآخر، للتكيف معه ..



نشاط



أخي الكريم:

متى نحتاج إلى تقسيم الحوار إلى جولات ؟



نقسم الحوار إلى جولات عندما:

- ١- عندما نكون غير مستعدين بشكل كافٍ.
- ٢- عندما نجبر على الحوار دون إرادتنا.
- ٣- عندما تحدث هزيمة في أول الحوار، ويتوقع تكرار ذلك.
- ٤- عندما تكون الظروف غير مناسبة (مكان - زمان - حالة).

٥- عندما يكون موضوع الحوار كبيراً ومتشعباً.

٦- عندما يحتاج الحوار إلى أطراف أخرى.

٧- عندما يتوقع حدوث تغيرات قد تؤثر على مجريات الحوار، ومن المصلحة الانتظار أو التأجيل أو تطويل مدة الحوار.



مهارات المحاور

(٣)

استخدام الأساليب التوضيحية المناسبة

* للأساليب التوضيحية فوائد منها:

- ١- إيضاح وتفسير الأفكار والآراء.
- ٢- تساعد المحاور على امتلاك زمام الحوار.
- ٣- تحفظ جو الحوار من الملل.
- ٤- تمكن المحاور من عرض قدر كبير من الأفكار والآراء خلال وقتٍ زمني قصير.



مراعاة الفروق الفردية

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

٢- طريقة المناقشة والمحاورة التي يتقبلها هذا ربما لا يتقبلها ذك.



الإنصات والتفاعل مع الحوار

* حسن الإنصات والتفاعل مع المحاور بالنظر إليه،
والجلوس في اتجاهه، وتركيز ذهن معه...



المهارة في ختم الحوار

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

* الشكر والثناء للمحاور، والتسامح منه.



نشاط

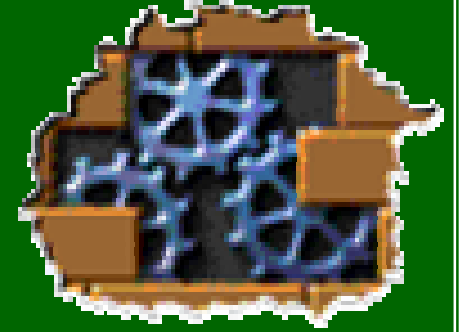
حالة دراسية



خالد مدير مدرسة ابتدائية، لديه عشرون معلماً، منهم خمسة معلمين سكنهم يبعد عن المدرسة ٦٠ كم..... قدر خالد ظروفهم فلم يسند لهم حصص متأخرة، وأعفاهم من المناوبة على الطلاب نهاية اليوم الدراسي... وهذا التصرف لم يعجب المعلم فهد والذي يسكن بالقرب من المدرسة لذا رفض المعلم فهد قبول الحصص المتأخرة وطلب من مدير المدرسة مساواته بزملائه.

أخي الكريم : بالتعاون مع أفراد مجموعتك تقمص شخصية مدير المدرسة (خالد) وأجمع أكبر قدر من العناصر لمحاورة المعلم (فهد)؛ للوصول لقناعة مشتركة.

نشاط



مقياس مهارة لغة الإشارة



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

الدرجة	النتيجة
٧٥ فأكثر	أنت بارع في استعمال لغة الإشارة.
٥٠ - ٧٥	تعتبر جيداً نوعاً ما
أقل من ٥٠	تحتاج لرفع مستوى مهارتك في لغة الإشارة



التعامل مع مشاكل الحوار

العناد في الحوار

❖ من مظاهر المحاور المعاند:

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

نشاط



ما أسباب الإصرار والعناد في الحوار، وما طريقة التعامل مع المحاور المعاند؟



أسباب الإصرار والعناد في الحوار:

- ١- طبيعة النفس (الكبر).
- ٢- التأثر بموقف سابق مع الطرف الآخر.
- ٣- التصور الخاطئ بأن الإصرار والعناد سيحقق له أهدافه.
- ٤- الخلفيات غير الصحيحة عن موضوع الحوار.



التعامل مع المحاور المعاند:

- ١- تخير من حديثه ما يوافق آرائك.
- ٢- اجعل طرفاً ثالثاً محايداً لحضور الحوار.
- ٣- أكثر من استخدام الأدلة القوية المتنوعة.
- ٤- كن حاسماً في بعض المواقف بصورة واضحة تجعله يراجع نفسه.



الخروج عن موضوع الحوار

❖ من مظاهر الخروج عن موضوع الحوار :

١. الخوض في تفاصيل فرعية.

٢. الاستغراق في النقاط العارضة.

٣. تكرار بعض النقاط مما يشغل عن باقي الموضوعات.

نشاط



ما أسباب الخروج عن موضوع الحوار، وما طريقة التعامل مع المحاور الخارج عن موضوع الحوار؟



أسباب الخروج عن موضوع الحوار

- ١- عدم الإلمام الجيد بموضوع الحوار.
- ٢- عدم وجود خريطة محددة للموضوعات الأساسية والفرعية.
- ٣- عدم تحديد أهداف للحوار.
- ٤- محاولة لإنشال الحوار كلياً أو تقسيمه إلى جولات.
- ٥- ضعف في القدرات الإدارية.



التعامل مع من يخرج عن موضوع الحوار

١- الدراسة الجيدة للموضوع.

٢- إعداد خريطة للموضوع بها نقاط أساسية ونقاط فرعية.

٣- الضبط الإداري الجيد والحسم، من خلال جدول أعمال مسبق للحوار، موزع عليه الموضوعات والزمن.



التركيز على الأخطاء من أجل التأنيب

❖ من مظاهر التركيز على الأخطاء من أجل التأنيب:

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.



نشاط



ما أسباب التركيز على الأخطاء من أجل
التأنيب عند - بعض - المحاورين، وما
طريقة التعامل معهم؟



أسباب التركيز على الأخطاء في الحوار

- ١- خلل في التربية.
- ٢- ضعف في الفهم، وضيق الأفق.
- ٣- خلفيات سابقة ضد المحاور.
- ٤- تحقيق هوى ومصلحة خاصة.
- ٥- فهم خاطئ لأهداف الحوار.



التعامل مع من يركز على الأخطاء في الحوار

- ١- دع الطرف الآخر يفرغ شحنته كاملة ثم ابدأ حوارك.
- ٢- تحديد معايير للقياس متفق عليها.
- ٣- احرص على ألا تقع في الأخطاء .
- ٤- سرعة معالجة الخطأ عند الوقوع فيه.
- ٥- استعن بطرف محايد يشارك في الحوار.



حوار صاحب السلطة

❖ 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.

نشاط



بعد قراءة مظاهر حوار صاحب السلطة بين
سبب وجود تلك المظاهر، وما طريقة التعامل
معهم ؟



حوار صاحب السلطة

١- التأثير النفسي بالمنصب.

٢- خلل في فهم حقيقة القيادة.



مهارات حوار صاحب السلطة

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

٢- تجنب الإقرار واجعل أفكارك وآرائك على صيغة رؤى ومقترحات.

٣- اتفق معه على نقاط محددة، اجعلها مدخلك للحوار.



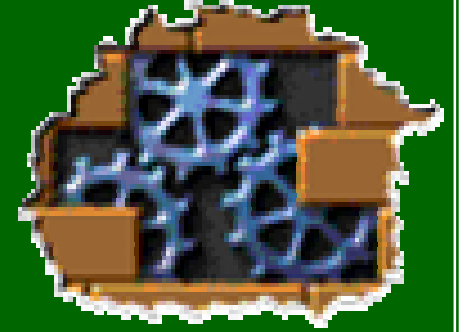
٤- إياك والضغط، واترك له منافذ مناسبة يخرج منها، فإن لم يجد فافتح له أنت منافذ جديدة.

٥- احفظ له مكانته وقدره، وحدثه بعبارات تقديرية مناسبة.

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



نشاط



تقييم ذاتي



النتيجة

النتيجة

✓	١١	✓	١
✗	١٢	✓	٢
✓	١٣	✓	٣
✗	١٤	✓	٤
✓	١٥	✗	٥
✓	١٦	✗	٦
✓	١٧	✗	٧
✓	١٨	✗	٨
✗	١٩	✓	٩
✓	٢٠	✗	١٠

النتيجة

النتيجة

✓	٣١	✗	٢١
✗	٣٢	✓	٢٢
✓	٣٣	✓	٢٣
✓	٣٤	✓	٢٤
✓	٣٥	✓	٢٥
✓	٣٦	✓	٢٦
✗	٣٧	✓	٢٧
✓	٣٨	✓	٢٨
✓	٣٩	✓	٢٩
✓	٤٠	✓	٣٠

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

كفارة المجلس

جزاكم الله خيراً
على حسن تفاعلكم



أخوكم
محمد السلطان