



# الوحدة السادسة

مهارات الحوار و الاقناع

## العناصر التي سنتعرف عليها في هذه الوحدة

- مفهوم الحوار
- أهمية الحوار
- انواع الحوار
- انماط المتحاورين
- سمات المحاور المقنع
- مهارات الحوار
- مفهوم الاقناع و متطلباته
- معوقات الحوار و الاقناع





## اولاً: مفهوم الحوار

الحوار هو: تبادل الحديث بين طرفين او اكثر يريد كل من هما الوصول الى اهدافه في أي مجال ديني او تربوي او سياسي او فكري .....

- الحوار بمنظور علم الاتصال هو: ” تلك العملية الاتصالية التي يتفاعل خلالها طرفا عملية الحوار المرسل و المستقبل ذهنياً و نفسياً وسلوكياً من خلال تبادل الحديث او طرح التساؤلات وتقديم اجابات عليها لتحقيق اهداف محددة “ .



## ثانياً: أهمية الحوار

- ١- الحوار وسيلة لتبادل الآراء للوصول الى الحق .
- ٢- تقوية الروابط الاجتماعية .
- ٣- الحوار ضرورة تربوية .
- ٤- الحوار طريق آمن لإيجاد الحلول للقضايا المختلفة .



## ثالثاً: أنواع الحوار

○ تختلف انواع الحوار وفقاً للمعايير التالية :

١- معيار عدد المشاركين في الحوار .

ينقسم الحوار الى : أ- الحوار الذاتي .

ب- الحوار بين شخصين .

ج- حوار المجموعات .

٢- معيار الإطار الجغرافي للمشاركين في الحوار .

أ- الحوار المحلي .

ب- الحوار الوطني .

ج- الحوار الأممي



# تابع انواع الحوار

## ٣- معيار موضوع الحوار :

ينقسم الحوار وفقاً لمضمونه ومحتواه ويتناول كل جوانب الحياة (السياسي، الديني، الاقتصادي، الرياضي، الاجتماعي،.....)

## ٤- معيار الإعداد للحوار :

ينقسم الحوار الى : أ- الحوار العفوي العارض .

ب- الحوار المقصود المخطط .

## ٥- معيار رسمية الحوار :

ينقسم الحوار الى : أ- الحوار الرسمي .

ب- الحوار غير الرسمي .



بشكل عام ينقسم الحوار وفقاً لصورته العامة الى :

١

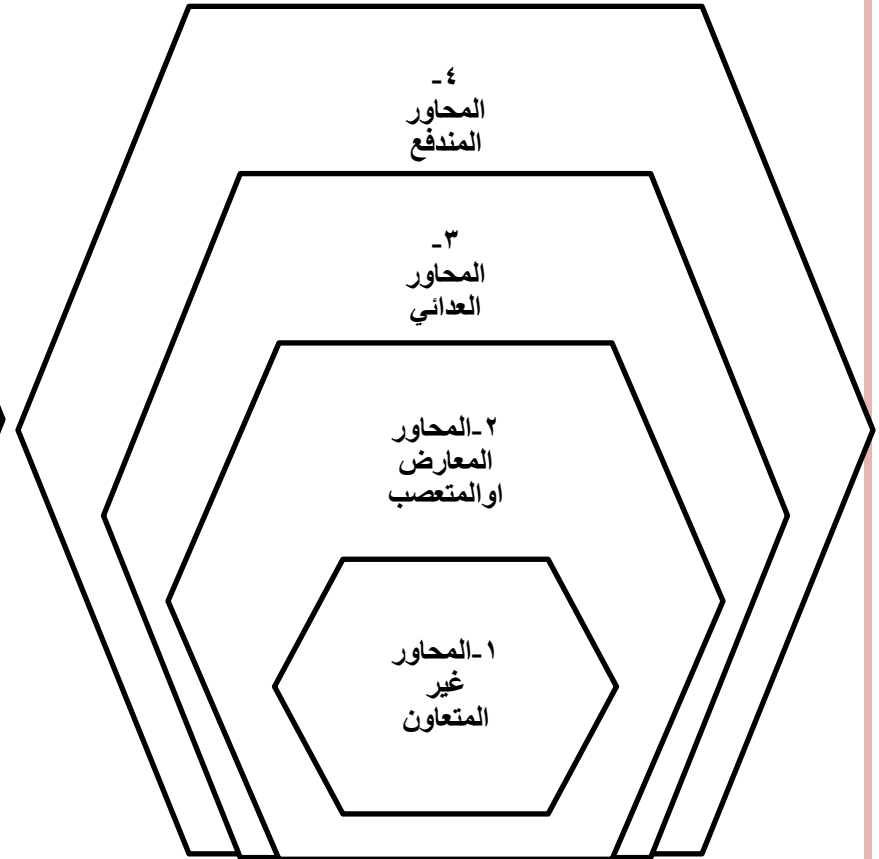
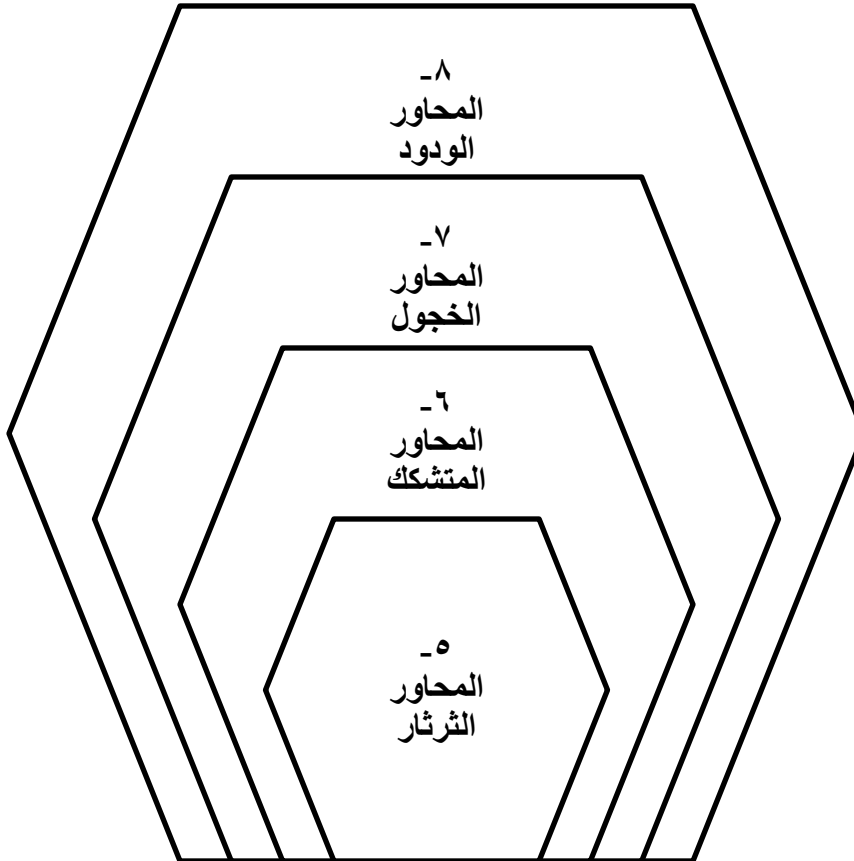
• الحوار الإيجابي  
(الموضوعي)

٢

• الحوار السلبي ( لجج  
وخصومة )



## رابعاً: أنماط المتحاورين





# خامساً: سمات المحاور المقنع

١- القدرة العلمية والعقلية الحركية الانفعالية

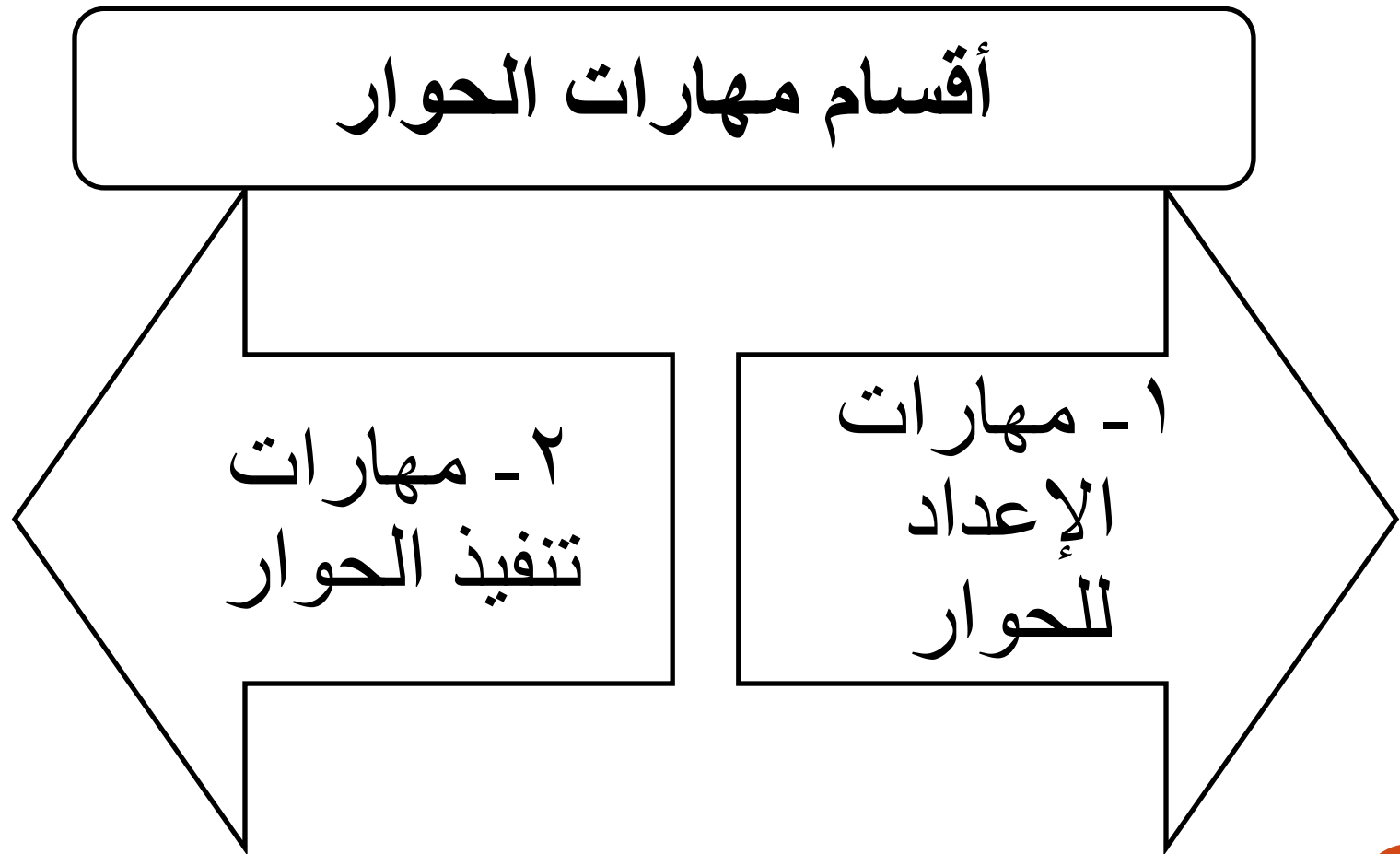
٢- القيم الاخلاقية

٣- الحماسة والاتزان في الانفعالات

٤- المظهر



# سادساً: مهارات الحوار .. الطريق الى حوار ناجح



## القسم الأول: مهارات الاعداد للحوار

- التزود بمهارات الحوار هو الطريق لإجراء حوار ناجح و أحداث تواصل انساني فعال و الاعداد قبل إجراء الحوار مسألة مهمة ونقطة البدء لعمل حوارات جيدة هي : إخلاص النية لله .
- يبدأ الإعداد للحوار بـ :

١ • تحديد ومعرفة موضوع الحوار

٢ • التفكير في نوع الاسئلة

## القسم الثاني: تنفيذ الحوار

### لتقديم حوار فعال راعي ما يلي عند تنفيذه :



- ١- دع الخوف جانباً .
- ٢- أحسن استهلال الحوار و ختامه.
- ٣- لا تبدأ بالقضايا موضوع الاختلاف .
- ٤- جامل الناس وتلطف معهم وانزلهم منازلهم .
- ٥- تعامل بذكاء مع أسئلة الطرف الآخر و تزود بمهارات السؤال



## تابع تنفيذ الحوار



- ٦- لا تستطرد ولا تستأثر بالحديث .
- ٧- استعمل الوسائل التوضيحية و الأساليب الحسية .
- ٨- اعترف بالخطأ و صحح المخطأ.
- ٩- فعل القدرة اللفظية و غير اللفظية بشكل متزن.
- ١٠- كن متحمس في حدود و راقب نفسك اثناء الحوار .
- ١١- استخدم مهاراتك في الانصات المؤثر .
- ١٢- أحسن إغلاق المناقشة و تخير النهايات المؤثرة للحوار



# سابعاً: مفهوم الإقناع وأساليبه

## تعريف الإقناع :

هو الجهد المنظم الذي يستعمل وسائل مختلفة للتأثير في آراء آخرين وافكارهم في موضوع معين .  
و الإقناع يمثل محاولة واعية تستهدف تغيير إتجاه الآخر ، او معتقداته ، او سلوكه .  
يجب التمييز بين التظاهر بالإقناع و الإقناع الحقيقي .



## أساليب الاقناع:

أ- الأساليب العقلية لتأثير في الطرف الآخر للحوار :

المناقشة المنطقية و الطرق العلمية و البراهين .

ب- الأساليب العاطفية للتأثير في الطرف الآخر للحوار :

الإعلان و الخيال و الدعاية و الأعراف و البلاغة و إثارة المخاوف .

## أدوات الاقناع:

تتنوع أدوات الاقناع فقد تكون بضرب  
الامثلة، الاستفهام، القصة، المقارنة، الصور  
للمعلومات، عرض القضية المباشرة، ببيان المزايا والعيوب، الالقان المتقن، البدء  
بالاهم، المحاز.



# ثامناً: محفزات الإقناع

كشفت الدراسات الحديثة عن عدد من المحفزات تؤثر بقوة في تواصلنا مع الآخرين يمكن استعمالها

في الإقناع وهي :

١- محفز الصداقة

٢-محفز السلطة

٣- محفز التناغم و الإتساق

٤- محفز الإمتيازات المتبادلة

٥-محفز التمييز

٦-محفز السبب

٧-محفز الأمل.





# تاسعاً: مهارات الإقناع و متطلباته :

يعتمد الإقناع على معرفة شخصية المستقبل وقيمة و احتياجاته مرتبة حسب أهميتها في رأيه ، و أساليبه في الوصول الى أهدافه ، و الغاية من إقناعه بالأفكار الجديدة ، وكيفية مواجهة المعارضة المحتملة .

## ويستلزم الإقناع توفر المهارات والمتطلبات الآتية:

- ١- الإبتعاد عن الجدل و التحدي واتهام نيات الآخر .
- ٢- توظيف جميع الوسائل للترويج للأفكار الجديدة .
- ٣- التركيز على توضيح الأفكار في الإقناع بدقة و موضوعية والابتعاد عن الاسهاب والاختصار.
- ٤- الإهتمام بآراء المتلقي و ملاحظاته و منحه الفرصة لعرض افكاره .
- ٥- التعبير عن الإعجاب بالأفكار و الأدلة و المعلومات التي يقدمها الطرف الآخر و توظيفها في الإقناع
- ٦- تحليل المعارضة و الإعداد لمواجهتها بالإجابة عن أسئلتها و الإستفادة من إنتقاداتها .

# معوقات الحوار و الإقناع

من أبرز معوقات الحوار و الإقناع التي يجب تجنبها بقدر الإمكان مايلي:

- ١- عدم وجود أهداف محددة للحوار او عدم وضوحها .
- ٢- ضعف التحصيل العلمي لدى المحاور و إفتقار معلوماته الى الصحة و الدقة و الكفاية .
- ٣- التعصب للرأي و فقدان القدرة على الإعتراف بالخطأ .

