

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)



الدورة التأهيلية
لإعداد الداعية المصير
١١/٦ - ١٢/٦ / ١٤٤١ هـ - ٦/٧ - ٧/٧ / ٢٠٢٠ م



مهارات الحوار والإقناع



علي
بن عيسى الزهراني
خبير التدريب في البورد العربي
عضو رابطة المدربين العرب
مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA
dr.ali.easa@gmail.com
+966-505-703-203

عبر الشبكة
On line
من ٩:٠٠ ص ١١/٢٠ / ١٤٤١ هـ
إلى ١٢:٠٠ ظ ١١/٧ / ٢٠٢٠ م

dralieasa

1 د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ali.easa@gmail.com 57

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

مقدمة



مهارات الحوار والإقناع



- Skills **المهارات**
- Dialogue **الحوار**
- Persuasion **الإقناع**

كل ما يجري في لقائنا هذا هو من الدورة

2 د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ali.easa@gmail.com 57

مقدمة

مهارات - الحوار - والإقناع



مطلوب مدير للوقت

٩ - ٩:١٥	١٥	مقدمة - تعارف - تألف
٩:١٥ - ١٠:٠٠	٤٥	الجلسة الأولى - تمهيد
١٠:٢٠ - ١٠:٠٠	٢٠	تطبيق تدريبي + (٣ مداخلات x ٢ دقيقة)
١٠:٢٠ - ١١:٠٠	٤٠	الجلسة الثانية
١١:١٥ - ١١:٠٠	١٥	٣ مداخلات x ٢ دقيقة
١١:٤٠ - ١١:١٥	٢٥	الجلسة الثالثة
١١:٤٠ - ١١:٥٠	١٠	مداخلات
١٢:٠٠ - ١١:٥٠	١٠	الختام - ونلتقي غداً إن شاء الله على الموعد

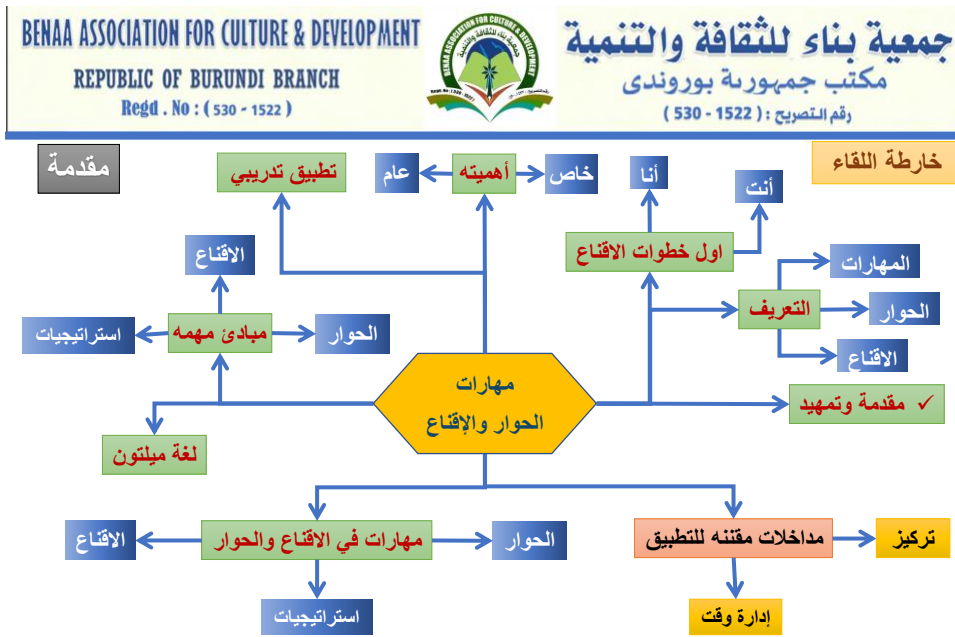


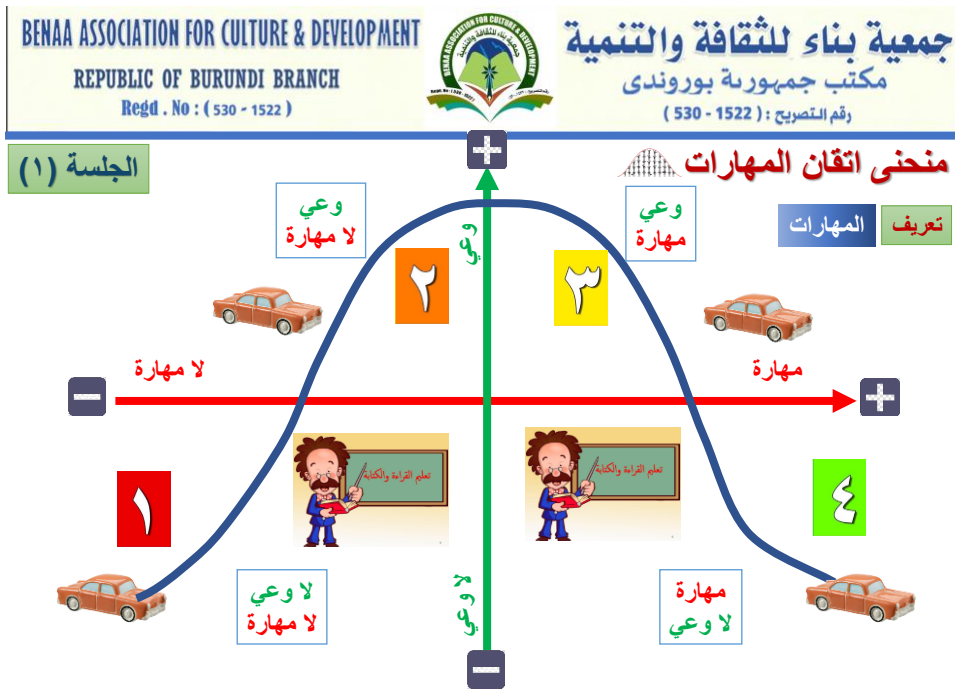
الدورة التدريبية

- معلومة
- ورشة عمل
- تطبيق عملي

مقدمة







57 د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com

7

 $\vee$ 

حديث بين **شخصين أو فريقيين**، يتم تداوله بينهما **بطريقة متكافئة**.
يغلب عليه **الهدوء** والبعد عن **الخصومة والتعصب**.

الواقع يثبت أن الأهداف السامية والغايات النبيلة تكون **بالرفق واللين**

لذا يجب أن تكون **لغة الحوار**
شديداً نتبادلها لا صخراً نتقاذفه

57 dr.ail.easa@gmail.com **ACA** مستشار الأكاديمية العربية الكندية & **خبير التدريب في البورد العربي** علي عيسى الزهراني

8

人

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (١)

اقرأ الصورة

الإقناع

تعريف



الإقناع Persuasion :-

هو عملية تهدف إلى تغيير موقف أو سلوك، و التأثير في

المواقف، والمعتقدات، والنيات، والدوافع أو السلوكيات.

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

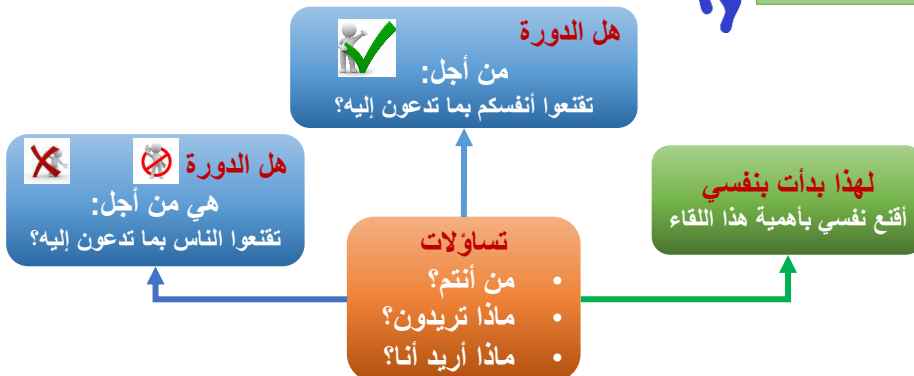
جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (١)

مهارات الحوار والإقناع!!



اول خطوات الإقناع



BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

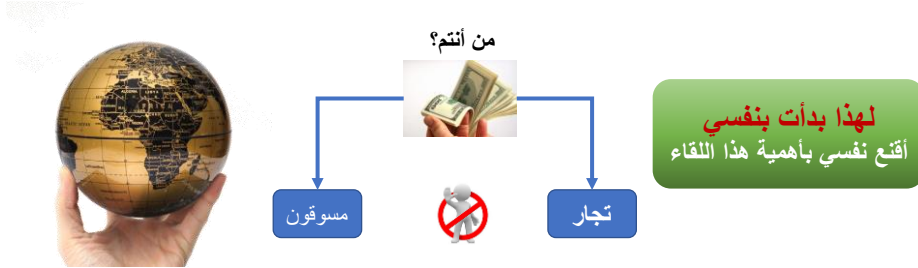
جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (١)

مهارات الحوار والإقناع!!



اول خطوات الإقناع



يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَى تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ (١٠) تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ
وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (١١) [الصف]

57 dr.ail.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA

11

١١

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (١)

مهارات الحوار والإقناع!!



اول خطوات الإقناع

- عن جابر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «مَنْ لَمْ يَنْتَهِ عَمَلِ رَجُلٍ أَوْقَعَ نَارًا، فَفَعَلَ الْخَطِيئَاتِ وَالْفَرَائِصَ يَفْعَلُ فِيهَا وَهُوَ يَنْتَهِنُ عَنْهَا، وَأَنَا إِخْوَةُ بِخُرُوجِكُمْ عَنِ النَّارِ وَأَنْتُمْ تَقْتُلُونَ مَنْ يَدِينِي» [رواه مسلم]
- الدعوة والعمل لي وليس لهم.
 - النجاح نجاحي ، والفشل فشلي.
 - الإخلاص شرط.
 - الصواب قيد.
 - تكثيف الجانب الروحي والتهديب النفسي للقائمين بعملية الإقناع.
 - العالم اليوم رغم تقدمه المادي، بحاجة إلى الصفاء الروحي والتّزّه عن الماديات.
 - لا بد من الاعتراف بأن مظاهر الكثير من الدعاة لا توحى بهذا.

57 dr.ail.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA

12

١٢

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH Regd . No : (530 - 1522)		جمعية بناء للثقافة والتنمية مكتب جمهورية بوروندي رقم التصريح : (530 - 1522)
الجلسة (١)		اول خطوات الاقناع

أهمية المهارات في الحوار والإقناع:

- الإقناع أهم وسيلة من وسائل الدعوة إلى دين الله.
- يحقق بإذن الله تعالى فوائد جمة.
- (إذا التزم المحاور بالأسس المنهجية تجاه المدعويين، وتجاه نفسه).
- يرتقي بطريقة المحاور في التفكير والأداء.
- يجعل المحاور مقبولاً من الآخرين بدرجة أكبر.
- ويجعل احتمال اقتناعهم بأفكاره أكبر أيضاً.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57 13 ١٣

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH Regd . No : (530 - 1522)		جمعية بناء للثقافة والتنمية مكتب جمهورية بوروندي رقم التصريح : (530 - 1522)
الجلسة (١)		أمثله لمواقف تاريخية حاسمة من الحوار والإقناع:

- أسعد بن زرارة ومصعب مقابل سعد بن معاذ وأسيد بن الحضير .
- عتبة بن ربيعة (أبو الوليد) وعرضه على رسول الله ﷺ .
- مبادرة العباس في فتح مكة .
- وزورت في صدي كلاً (سقيفة بني ساعدة) (سعد بن عباد)

ختم الحوار والإقناع بسلوك إيجابي وخطوة عملية

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57 14 ١٤

الجلسة (٢)

مبادئ مهمة في الحوار و الإقناع



١ - انطلق من احتياجات الآخرين .



٢ - ابحث عن البديل الثالث .



٣ - افهم الآخرين ليفهموك .

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57 15

١٥

الجلسة (٢)

مبادئ مهمة في الحوار و الإقناع



٤ - الخريطة ليست المنطقة .



٥ - أنا أربح و انت تربح و الكل يربح .



٦ - أنت المسؤول إذا لم يفهمك أحد .

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57 16

١٦

الجلسة (٢)

مبادئ مهمة في الحوار والإقناع

٧ - توجد نية ايجابية وراء كل سلوك .



٨ - المرونة وقود الحوار (قصة : الذبابة - الفأر) .



٩ - إن الجسم و العقل يؤثر كل منهما على الآخر



١٠ - يتم الاتصال الانساني على مستويين الواعي و اللاواعي .

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

17

١٧

الجلسة (٢)

استراتيجية العقل الواعي و العقل الباطن



العقل الباطن

العقل الباطن : هو مخزن هائل للمعلومات و الخبرات .

وهو المسؤول عن المشاعر و الاستجابات غير الإرادية ، و الدوافع وراء السلوك

العقل الواعي

العقل الواعي : هو المدرك الذي تحدث فيه الموازنات و المقارنات و حساب الآثار و العواقب و المصالح و المفسدات.

ولا يشغل إلا حيزاً صغيراً جداً مقارنة بالباطن

في بعض الاحيان قد يتعارض الواعي و الباطن في قرار أو تصرف أو حل لمشكلة ، أحدهما يريد و الآخر يعترض ، وعندها يقع الصراع.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

18

١٨

الجلسة (٢)

استراتيجية العقل الواعي و العقل الباطن



- | العقل الباطن | العقل الواعي |
|-------------------------------------|-------------------------------|
| ١. كل شيء ٢ بليون معلومة في الثانية | ١. ٧ ± ٢ |
| ٢. عشوائي | ٢. مرتب |
| ٣. الحدس | ٣. المنطق |
| ٤. يجب عن لماذا ! | ٤. يسأل لماذا |
| ٥. الشعور | ٥. التفكير |
| ٦. حتى في النوم | ٦. اليقظة |
| ٧. حتى بناء النتيجة | ٧. محاولة الفهم |
| ٨. آلي | ٨. القصد |
| ٩. غير محدود | ٩. محدود النظر |
| ١٠. لا يفهم النفي | ١٠. يفهم النفي |
| ١١. لا يفرق بين الحقيقة و الخيال | ١١. يفرق بين الحقيقة و الخيال |

19 د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57

١٩

الجلسة (٢)

تعبيرات لغة ميلتون أريكسون



طبيب نفسي وعالم نفس أمريكي،
تطوير التنويم الإيحائي السريري، قام
بالعديد من الدراسات للعلاج بالتنويم
الإيحائي والعلاج العائلي. ويكيبيديا
١٩٠١-١٩٨٠، فينيس، أريزونا،
الولايات المتحدة

الإيحاء



20 د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57

٢٠

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

١ الافتراضات.

أفترض أمراً يحمل معنى إيجابياً للمستفيد

تقوم هذه المهارة على تضمين الجملة معنى إيجابي للشخص المقابل



"دعنا نواصل استمتاعنا بهذا الحديث الشيق"
الافتراض أنك مستمتع بالحديث. !

المرأة التي تقول لزوجها "حبني"
فهي تفترض عدم حبه لها وتصنع فجوة بينه وبينها
لأنها أوحى لعقله الباطن بذلك

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

21

٢١

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

٢ قراءة الأفكار

تتكلم مع المحاور و تفترض أنك تعرف ما يدور في داخله و ما يفكر فيه
وأنت في الحقيقة تحقن الأفكار في العقل الباطن عن طريق إيهامه



"اعلم أنكم تحملون هم الدعوة إلى الله".

"أنتم تزدادون همة ونشاطاً أكثر من ذي قبل".

"أعلم أنكم تفكرون الآن بطريقة إيجابية تجاه الإقناع".

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

22

٢٢

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

٣

عامل الإمكان و الرغبة . . وليس الضرورة

توجيه الرغبة بأسلوب لطيف تجعله يتوهم أن رغبته وإرادته تتبعان منه هو شخصيا.



أن تقول لابنك "إني أرى رغبتك في النجاح"

المرأة لزوجها "أكيد أنك تفكر في اصطحابنا في نزهة"

أنا أقول لكم "إني أرى حرصكم على التدوين والكتابة"

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57

23

٢٣

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

٤

الربط البسيط

نربط بين قضيتين بواو العطف فهي تربط الأفكار برفق الواحدة تلو الأخرى.



” أنت تدعو إلى الله وَ تحتسب المشقة“.

”و أنتم تستمعون إلي الآن وَ تشعرون بالسعادة؛ بإمكاننا أن“.

”تستمع إلى حديثي وَ تستريح أكثر و أكثر“.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57

24

٢٤

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعابير لغة ميلتون

الربط الضمني (شبه المباشر)

٥

وهو أن نربط بين القضيتين بالسين - سوف - أثناء - عندما.

”وفي الوقت الذي تفكر فيه ستستمتع بمزيد من الراحة“.



”بينما أنت جالس هنا في القاعة سوف تشعر بالمزيد من الثقة“.

”أثناء تفكيرك في هذه التجربة تستطيع أن تتصور أنك تعيشها مرة أخرى“.

د. علي عيسى الزهراني | خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA | dr.ail.easa@gmail.com | 57

25

٢٥

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعابير لغة ميلتون

مجازاة الخبرة الحالية (وصف السلوك الخارجي)

٦

و هنا نجاري شيئاً حقيقياً في اللحظة الحالية للمستفيد لنقوده إلى قضية أخرى.



”و أنت حالياً تفكر بهذه الأفكار ستشعر بنشاط في جسدك“.

”و أنت تشعر بالتعب ربما فكرت في الأجر“.

د. علي عيسى الزهراني | خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA | dr.ail.easa@gmail.com | 57

26

٢٦

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

السبب و التأثير (الربط المباشر)

٧

ترابط بين قضيتين بطريقة السبب و التأثير.



” مجرد و جودك هنا سيكون ذا فائدة كبيرة لك“.

”تفكيرك الجاد يؤدي إلى إيجاد حلول ابداعية“.

”التنفس العميق يؤدي إلى استرخاء أكبر، يزيل التعب“.

” حرصك الكبير على التطور سيكون مفتاحك للنجاح“

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

27

٢٧

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

سياقات خفية - خفية

٨

وهي أساليب لها جانبان ... غير مؤكدة ... وفيها نوع استئذان



هل يمكن أن أقول أن المعنى أصبح واضحاً؟
إن قال نعم أو لا فهو رأيه وليس رأيي

”لست متأكداً كم هو شعور الراحة لديك الآن“.

”ربما يكون من المفيد“.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

28

٢٨

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

الاقتباسات

٩

تريد إيصال معلومة و لا تريد أن تنسب إليك فتجعلها في كلام غيرك.

” يقول لي أصدقائي أنني أشعر بالراحة و أروح عن نفسي عندما أخرج من المنزل“.

”كان لدي أحد الأخوة يقول (. . .) لم يكن لهذا الكلام أي معني و لكن الأخ كان مصراً على قوله“.

”أحد الزملاء أخبرني اليوم : أن الاسترخاء يهدئ الأعصاب و . . .“.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

29

٢٩

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

الأضداد الزوجية

١٠

” كلما طال عليك الأمر لفترة أطول كلما كان التغير بسرعة أكبر“.

”كلما كانت المشكلة أكبر كلما كان شعورك أفضل فيما بعد“.

”إشندي أزمة تنفرجي“.

” إن مع العسر يسرا“.

”ضاققت فلما استحكمت حلقاتها فرجت و كنت أظنها لا تفرج“.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

30

٣٠

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعابير لغة ميلتون

استعمال المصدر.

١١

و نحصر هنا على استعمال المصدر بدل الفعل قدر المستطاع لما له من العمومية
و الإبهام بخلاف الفعل فهو مرتبط بالزمن و الحدث

” إن حرصك ... وعيك ... جدك همتك ..“.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57

31

٣١

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعابير لغة ميلتون

اقتراحات تغطي كل الاحتمالات

١٢

” يمكنك أن تفعل ما أقول أو تجري عليه بعض التعديلات و يمكنك أن تبقى كما
أنت و يمكن أن تقترح أو تعمل شيئاً آخر“.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57

32

٣٢

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

اقتراحات مفتوحة.

١٣



” لكل منا طريقته في التعلم . . قد يكون مفيداً اكتشاف ما سيحدث“.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57

33

٣٣

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

الإلزام الثاني

١٤



” اتساعل متى تود أن نبدأ الدرس الآن أو بعد قليل“.

”يمكنك أن تجد هذا مفيداً أو مريحاً فقط“.

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.ail.easa@gmail.com 57

34

٣٤

مهارات التحدث و الإقناع

مهارات في الإقناع والحوار

الجلسة (٣)

• الكلام وسيلة الاتصال الأولى



عندما تتقن فن الكلام تبني أفضل العلاقات وتحصل على ما تريد

أكثر كلمة يستخدمها الناس " أنا " ومعظم أحاديثهم تدور حولها فإذا أردت أن تؤثر فيهم فاتركها لهم

مهارات التحدث و الإقناع

مهارات في الإقناع والحوار

الجلسة (٣)



تحدث أقل واستمع أكثر واصغ باهتمام

أولاً:-

كل فكرة يمكن التعبير عنها بكلمات قليلة

كلما زاد الكلام كثرت الأخطاء

اهتمام السامع يكون للحظات قليلة ثم يتركك تتحدث وحدك

عندما تستمع بإصغاء يفهم المتحدث أنك مهتم به ومنسجم معه وسوف يجتهد في إرضائك ويوافق تماماً على الكلام القليل الذي قلته

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)



جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

مهارات التحدث و الإقناع

تجنب النقاش والجدل

ثانياً:-



النقاش والجدل معركة خاسرة لا يفوز فيها أحد

الأدلة القاطعة والحجج المقنعة لا تنفع إذا قرر
الطرف الآخر الاستمرار في الجدل

حتى لا يتحول الحديث العادي إلى جدل تحدث مع
الطرف الآخر على انفراد

57 dr.ail.easa@gmail.com ACA مستشار الأكاديمية العربية الكندية د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي

37

٣٧

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)



جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

مهارات التحدث و الإقناع

لا تدعي امتلاك الحقيقة المطلقة

ثالثاً:-



لا تحول آراءك إلى قوانين ومقدسات

حتى لو كانت الفكرة صحيحة فقد تخطئ في
توصيلها

كثير من الآراء والأفكار تبين أنها خطأ بعد ما
كانت في مرتبة الحقائق

57 dr.ail.easa@gmail.com ACA مستشار الأكاديمية العربية الكندية د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي

38

٣٨

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

مهارات التحدث و الإقناع

مهارات في الإقناع والحوار

الجلسة (٣)

استخدم العبارات الرقيقة

رابعاً:-

عبارات الشكر والامتنان والتهنئة والمواساة والاعتذار لها تأثير إيجابي بطبيعتها

يمكن زيادة تأثير هذه العبارات من خلال إضافات بسيطة .

شكراً

عبارة رقيقة

شكراً لقد قدمت لي خدمة كبيرة

عبارة رقيقة ومؤثرة

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

39

٣٩

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

مهارات التحدث و الإقناع

مهارات في الإقناع والحوار

الجلسة (٣)

اسمح للآخرين أن ينتحلوا أفكارك

خامساً:-

إذا أردت لفكرتك أن تعيش ازرعها في ذهن الشخص الآخر بشكل عابر واجعله يشعر أنه صاحبها

قدم عناصر الفكرة واترك الصياغة النهائية للشخص الآخر



د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

40

٤٠

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

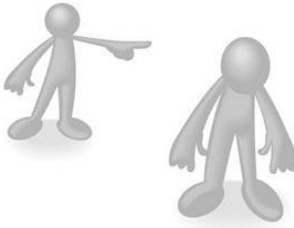
جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

مهارات التحدث و الإقناع

الجلسة (٣) مهارات في الإقناع والحوار

اعترف بأخطائك ولا تحاول التبرير

ساساً:-



أفضل تبرير للخطأ الاعتراف به

اعترافك بالخطأ دليل قوة والناس يتسامحون مع الأقوياء

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

41

٤١

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

مهارات التحدث و الإقناع

الجلسة (٣) مهارات في الإقناع والحوار

استدرج الطرف الآخر لكلمة " نعم "

ساساً:-



اطرح الموضوع على شكل أسئلة جوابها نعم

عندما يكرر الطرف الآخر " نعم " عدة مرات يشعر بالاتفاق التام معك

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

42

٤٢

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

اجعل الشخص الآخر يرغب في العمل

أولاً:-



أكد على المنافع التي تتحقق من وراء العمل

اجعل العمل ممتعاً قدر الإمكان

اجعل للعمل الصغير أهمية كبيرة

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

43

٤٣

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

تجنب الأوامر المباشرة

ثانياً:-



لا أحد يحب أن يتلقى الأوامر

بدل أن تقول : افعَل ، قل : ما رأيك لو نفعل ؟

بدل أن تأمر الشخص اجعله يأمر نفسه

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

44

٤٤

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

اجعل الأمر موضع تحدي

ثالثاً:-



أطلق شرارة المنافسة بين العاملين

ارفع سقف الطموح بالتدريج

علّق لوحة الإنجاز

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

45

٤٥

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

لا تعاقب على الخطأ وكافئ المجتهد

رابعاً:-



من اجتهد فأخطأ فله أجر ومن اجتهد فأصاب
فله أجران

الخطأ أثناء المحاولة يستحق التكريم

أسوأ نظام في العمل نظام العقوبات

اجعل تصحيح الخطأ يبدو سهلاً

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

46

٤٦

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

ارفع شعار " أنت أنا "

خامساً:-

من خلال " أنت أنا "



ترى نفسك عندما تنتظر للآخرين

تفرح بإنجازاتهم لأنها لك

تغفر أخطأهم لأنها أخطأوك

تستطيع أن تفهم الناس لأنهم أنت

تكسب حب الناس واحترامهم

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

47

٤٧

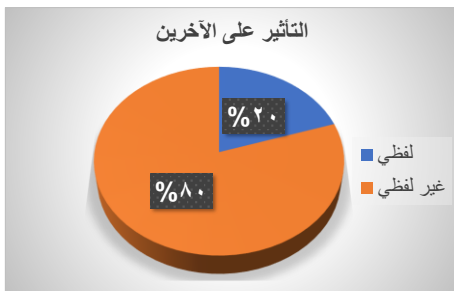
BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

فنون التواصل



• التأثير على الآخرين

غير لفظي

لفظي

مخاطبة الجمهور

د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA dr.aileasa@gmail.com 57

48

٤٨

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

فنون التواصل

العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي



الابتسامة أسرع الديون قضاء

الابتسامة لغة لا تحتاج ترجمة

تبسمك في وجه اخيك صدقة

١- الصدق

- في النظرة
- في الابتسامة

عَيْنَاكَ قَدْ دَلَّنَا عَيْنِي مِنْكَ عَلَى
أَشْيَاءَ لَوْلَاهُمَا مَا كُنْتُ أَدْرِهَا

وَالْعَيْنُ تَعْلَمُ مِنْ عَيْنِي مُحَدِّثَهَا
أَنْ كَانَ مِنْ جُزَيْهَا أَوْ مِنْ أَعَادِيهَا

مخاطبة الجمهور

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

فنون التواصل

العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي



٢- التواضع

- عدم الغرور
- تذكر عيوبك
- تذكر نقص
- ستر الله عليك

مخاطبة الجمهور

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

فنون التواصل

• العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي



٣- التناسق

• بين اللفظ والحركة في التعبير

مخاطبة الجمهور

57 dr.ail.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA

51

٥١

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

فنون التواصل

• العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي



٤- التنوع

• الحركة تجعلك مرئيا فمسموعا

مخاطبة الجمهور

57 dr.ail.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA

52

٥٢

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

فنون التواصل

• العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي



٥- الوضوح

• السيطرة على النفس للمحافظة على التركيز

مخاطبة الجمهور

57 dr.ail.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA

53

٥٣

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

وقفات مع ...

كتاب الحيدة

الإمام عبدالعزيز بن يحيى بن مسلم الكنائي المكي

57 dr.ail.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA

54

٥٤

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

آداب الحوار



- ❖ التزام القول الحسن، وتجنب منهج التحدي والإفحام.
- ❖ الالتزام بوقت محدد في الكلام.
- ❖ حسن الاستماع وأدب الإنصات وتجنب المقاطعة.
- ❖ تقدير الخصم واحترامه .
- ❖ حصر المناظرات في مكان محدود .
- ❖ الإخلاص .

57 dr.ail.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA

55

٥٥

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT
REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH
Regd . No : (530 - 1522)

جمعية بناء للثقافة والتنمية
مكتب جمهورية بوروندي
رقم التصريح : (530 - 1522)

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

كيف يمكن ان تحاور شخصا يرفض الحوار

علاقة أفقية وليست فوقية

قبول

احترام

تفهم



- ❖ ايجاد بيئة تساعد على الحوار.
- ❖ طمأنة المحاور.
- ❖ البدء في النقاط المتفق عليها.
- ❖ وافقه - اجعله ينتصر.
- ❖ مناقشة الأفكار لا الأشخاص.
- ❖ إشعار الطرف الآخر بالتقدير.
- ❖ بيان القصد من الحوار ببيان الحق.
- ❖ طرح أسئلة مناسبة ومفيدة.

57 dr.ail.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA

56

٥٦

BENAA ASSOCIATION FOR CULTURE & DEVELOPMENT REPUBLIC OF BURUNDI BRANCH Regd . No : (530 - 1522)		جمعية بناء للثقافة والتنمية مكتب جمهورية بوروندي رقم التصريح : (530 - 1522)
--	---	--



تم بحمد الله وتوفيقه

سبحانك اللهم

المادة تجدونها على هذا الرابط

<http://dralieasa.com/DP1.pdf>

<http://dralieasa.com/DP2.pdf>

رابط الاستبيان (اختبار مهارة الإقناع لديك)

<https://2u.pw/wqm7Z>

علي
بن عيسى الزهراني
خبير التدريب في البورد العربي
عضو رابطة المدربين العرب
مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA
dr.ali.easa@gmail.com
+966-505-703-203

عبر الشبكة
On line
من ٩:٠٠ ص ١١ / ٢٠ / ١٤٤١ هـ
إلى ١٢:٠٠ ظ ١١ / ٢٠ / ٢٠٢٠ م

 dralieasa

57 dr.ali.easa@gmail.com د. علي عيسى الزهراني خبير التدريب في البورد العربي & مستشار الأكاديمية العربية الكندية ACA 57