



الدورة التأهيلية لإعداد الداعية المصير

الفترة ١٤٤٣/٢/١٢ - ١٤٤٣/٨/٢٠ هـ
الموافق ٢٠٢١/٩/١٩ - ٢٠٢٢/٣/٢٣ م



مهارات الحوار والاتصال الفعال مهارات الاقناع والتأثير



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

من ٥:٠٠ م ١٤٤٣ / ٧ / ٢٧ هـ
إلى ٨:٠٠ م ٢٠٢٢ / ٢ / ٢٨ م

الطائف



@dralieasa



مقدمة

مهارات الحوار والاتصال الفعال

- المهارات
- الإقناع
- التأثير
- الحوار
- الاتصال



كل ما يجري في لقائنا هذا هو من الدورة

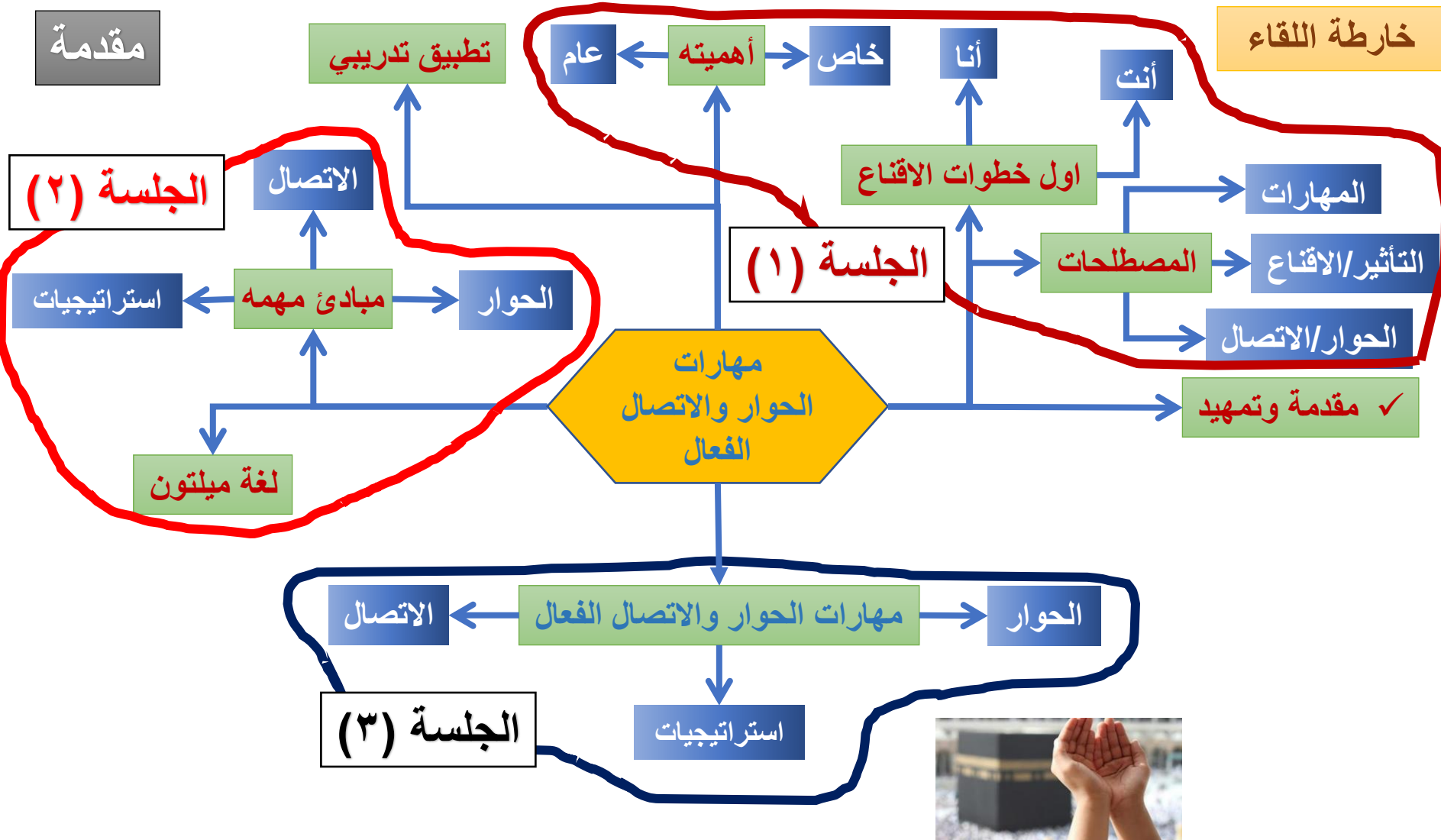
مقدمة



أيهما مصيب وأيهما مخطئ؟

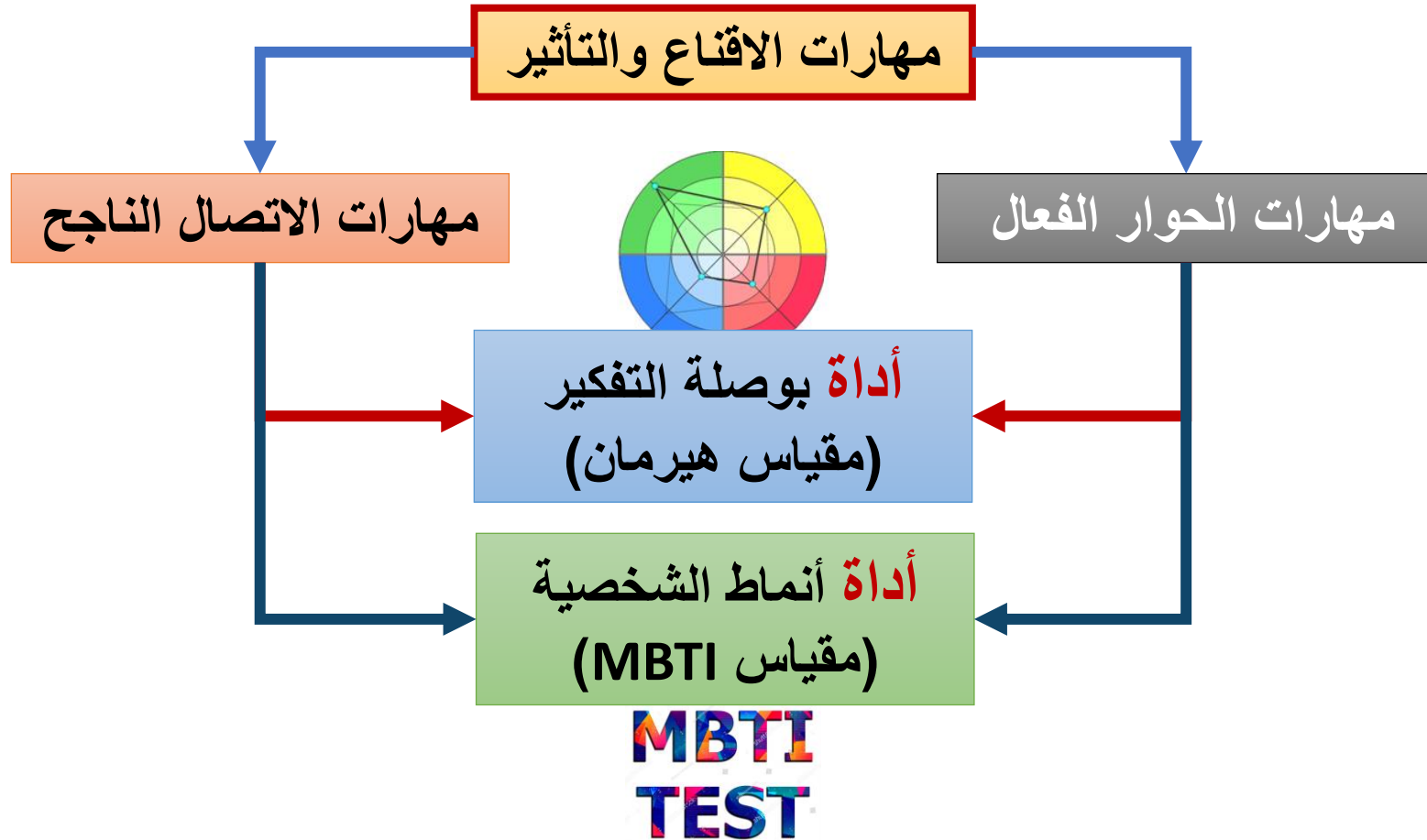
مقدمة

خارطة اللقاء





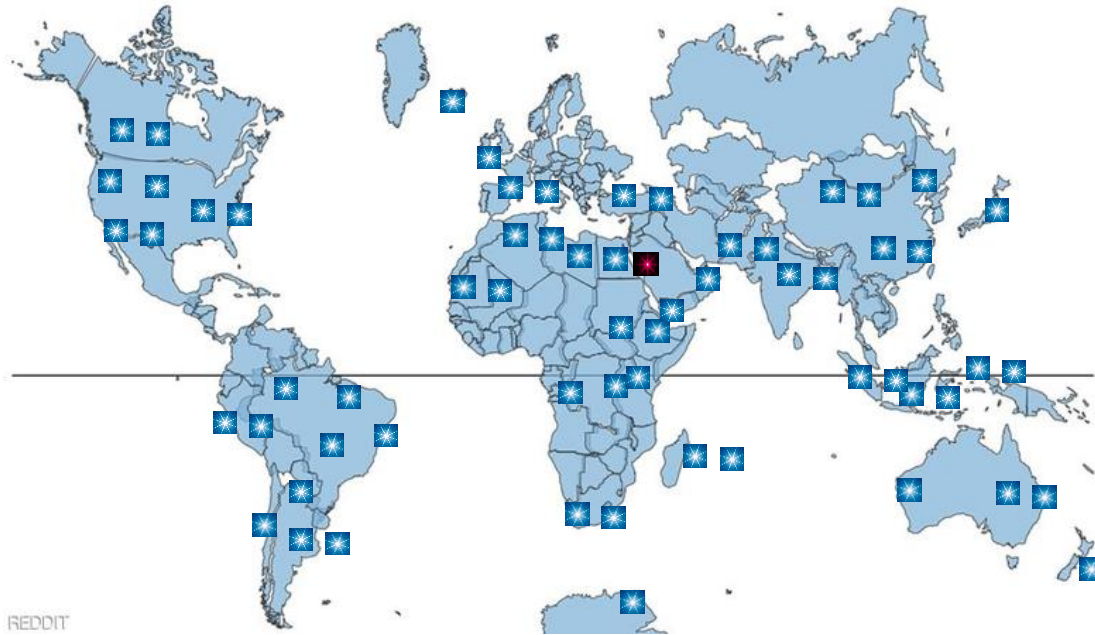
الداعية، المربي، الزوج، الزوجة، الوالد، الوالدة، الابن، المعلم، المعلمة، البائع، **بحاجة إلى:**





مقدمة

مهارات الحوار والاتصال



REDDIT

وقفة تأمل

هذا الدين أمره عجيب

يا له من دين لو كان له رجالٌ وحرائرٌ



الجلسة (١)

المهارة

تعريف

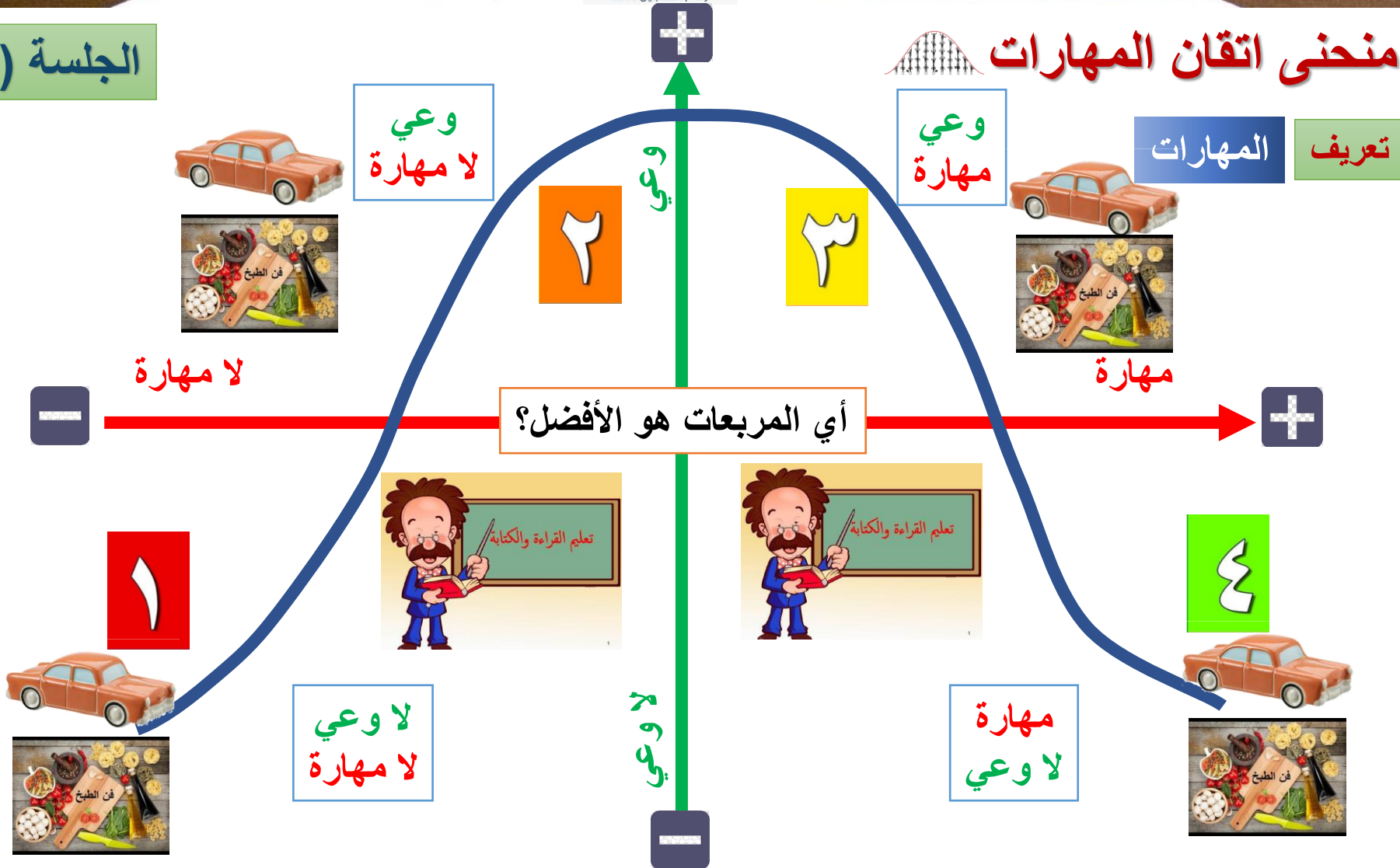


- أكثر من ٧٠٠ مره
- من عامه الأول
- لا خصومه ولا فريقه يحصل على الكرة
- مهارات متعددة
- تدريب مكثف
- طموح وهمه عالمية

سهولة، براعة، رَشاقة، خِفَّة حركة، في **فعل** شيء ما **بَلِّاقة**، فيتصرف
كما ينبغي للحصول على النتيجة التي يريد.
يُقال: "هذا مَصْنوعٌ بمهارة" و "هذا يلعب بمهارة"

الجلسة (١)

منحنى اتقان المهارات





الجلسة (١)

اقرأ الصورة

الاقناع

تعريف



هو **عملية** تهدف إلى **التأثير** على الآخر **للإيمان** و**تبني** فكرة ما:

مواقف، أو معتقدات، أو النيات، أو الدوافع، أو السلوكيات.



الجلسة (١)

اقرأ الصورة

التأثير

تعريف



القدرة التي يمكن أن **يملكها** شخص معين،

لإحداث تغيير في تفكير أو معتقد أو قناعة أو سلوك ... شخص آخر...

القدرة على الاقتناع



الجلسة (١)



الحوار

تعريف

حديث بين **شخصين أو فريقين**، 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**

شدواً نتبادل لا صخراً نتقاذفه

أغلب حالات الطلاق والحروب



الجلسة (١)

اقرأ الصورة

الاتصال

تعريف



عملية إنتاج وانتقال وتبادل للمعلومات والأفكار والآراء والمشاعر
بين طرفين؛ بهدف التأثير.

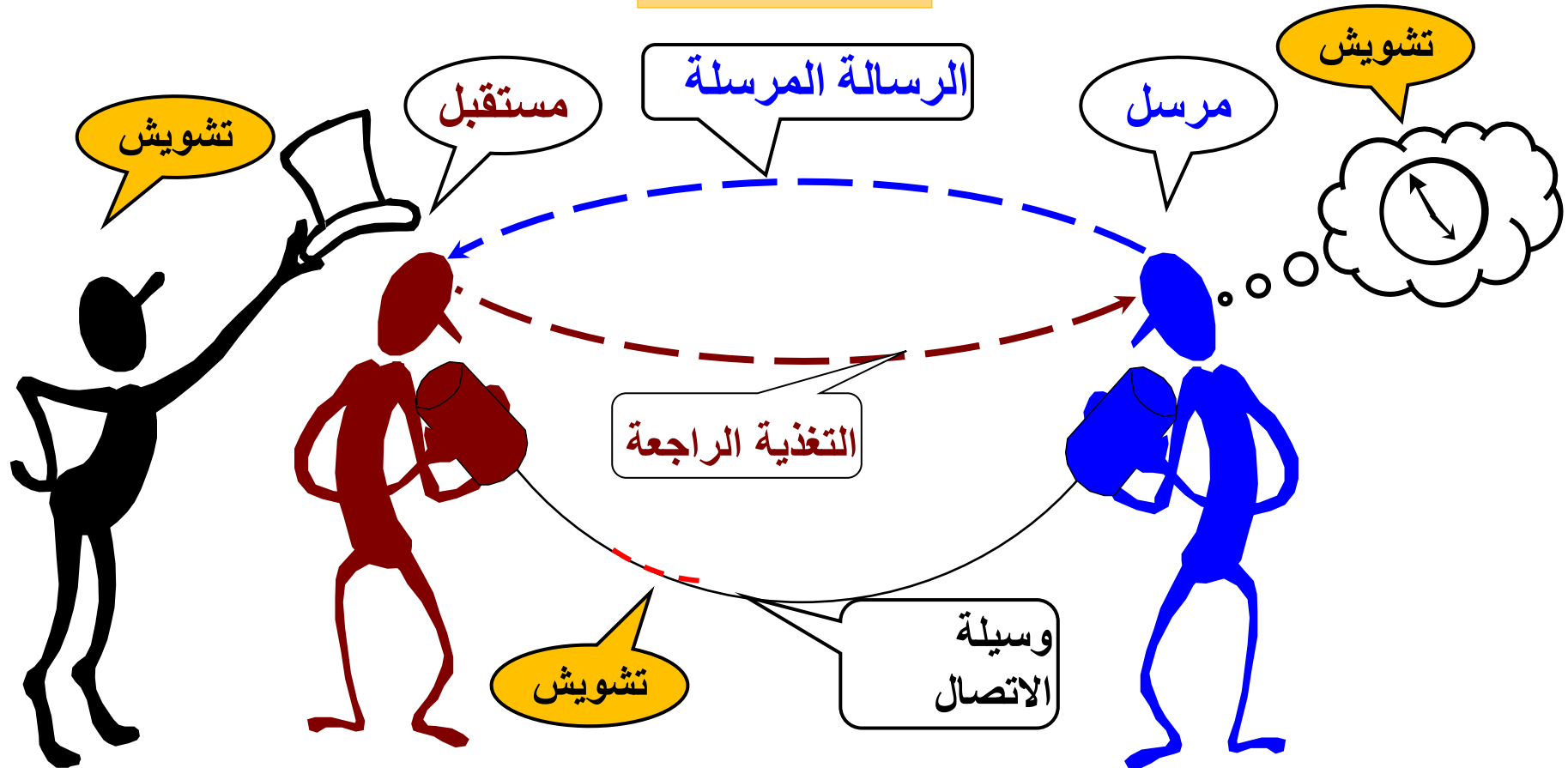


الاتصال

تعريف

عناصر عملية الاتصال

مخطط الاتصال





الجلسة (١)



اول خطوات الاقناع



هل الدورة

من أجل:

تقنعوا أنفسكم بما تدعون إليه؟



هل الدورة

هي من أجل:

تقنعوا الناس بما تدعون إليه؟

مهارات الحوار والإقناع!!

تساؤلات

- من أنتم؟
- ماذا تريدون؟
- ماذا أريد أنا؟

لهذا بدأت بنفسي

أقنع نفسي بأهمية هذا اللقاء

اول اتفاق نحدد من أنتم؟



الجلسة (١)

مهارات الحوار والإقناع!!



من أنتم؟



مسوقون



تجار

لهذا بدأت بنفسي
أقنع نفسي بأهمية هذا اللقاء



الجلسة (١)

عن جابر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «مَثَلِي وَمَثَلُكُمْ كَمَثَلِ رَجُلٍ أَوْقَدَ نَارًا، فَبَعَلَ الْجَنَابِ النَّارَ وَأَنْتُمْ تَقْلَتُونَ مِنْ يَدِي» [رواه مسلم]



اول خطوات الاقتناع

الاقتناع

- الدعوة والعمل لي وليس لهم.
- النجاح نجاحي ، والفشل فشلي.
- الإخلاص شرط.
- الصواب قيد.

كيف يتم

- تكثيف الجانب الروحي والتهذيب 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.



الجلسة (١)

أهمية المهارات في الحوار والاقناع:

➤ 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.



الجلسة (١)

أمثله لمواقف تاريخية حاسمة من الحوار والاقناع:

- أسعد بن زرارة ومصعب مقابل سعد بن معاذ وأسيد بن الحضير .
- عتبة بن ربيعة (أبو الوليد) وعرضه على رسول الله ﷺ .
- مبادرة العباس عليه السلام في فتح مكة .
- وزورت في صدري كلاماً (سقيفة بني ساعدة) (سعد بن عبادة عليه السلام)

ختم الحوار والاقناع بسلوك إيجابي وخطوة عملية



الجلسة (١)

نشاط
تدريبي

حوارات نساء ورجال



إن توفر لنا وقت
مداخلتان 2×2 د



الجلسة (٢)



مبادئ مهمه في الحوار و الإقناع

١ - انطلق من احتياجات الآخرين .



٢ - ابحث عن البديل الثالث .



٣ - افهم الآخرين ليفهموك .



الجلسة (٢)

مبادئ مهمه في الحوار و الإقناع



٤ - الخريطة ليست المنطقة. (والخريطة الذهنية جهة نظر وتصور)



٥ - أنا أربح و انت تربح و الكل يربح .



٦ - أنت المسؤول إذا لم يفهمك أحد .



الجلسة (٢)



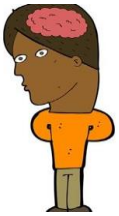
مبادئ مهمة في الحوار و الإقناع

٧ - توجد نية ايجابية وراء كل سلوك .

٨ - المرونة وقود الحوار (قصة : الذبابة - الفأر).
تكرار نفس المحاولة يؤدي لنفس النتيجة.



٩ - إن الجسم و العقل يؤثر كل منهما على الآخر



١٠ - يتم الاتصال الانساني على مستويين الواعي و اللاواعي .



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 المفسد.

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. (٩٣% من القرارات) + السبع السنوات في حياة طفل



الجلسة (٢)

استراتيجية العقل الواعي و العقل الباطن

العقل الباطن

العقل الواعي



١. كل شيء ٢ بليون معلومة في الثانية
٢. عشوائي
٣. الحدس
٤. يجيب عن لماذا !
٥. الشعور
٦. حتى في النوم
٧. حتى بناء النتيجة
٨. آلي
٩. غير محدود
١٠. لا يفهم النفي
١١. لا يفرق بين الحقيقة و الخيال

١. ٧ ± ٢
٢. مرتب
٣. المنطق
٤. يسأل لماذا
٥. التفكير
٦. اليقظة
٧. محاولة الفهم
٨. القصد
٩. محدود النظر
١٠. يفهم النفي
١١. يفرق بين الحقيقة و الخيال



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، فينيكس، أريزونا،
الولايات المتحدة

الإيحاء





الجلسة (٢)

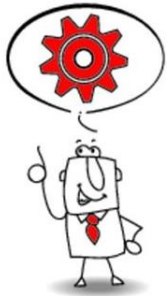


تعابير لغة ميلتون

١ الافتراضات.

أفترض أمراً يحمل معنى إيجابياً للمستفيد

تقوم هذه المهارة على تضمين الجملة معنى إيجابي للشخص المقابل



مثال عندما أقول "دعنا نواصل استمتاعنا بهذا الحديث الشيق"
يعني: الافتراض أنك مستمتع بالحديث. !

هات أمثلة

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



الجلسة (٢)



تعبيرات لغة ميلتون

قراءة الأفكار

٢

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



” اعلم أنكم تحملون هم الدعوة إلى الله “.

”أنتم تزدادون همة ونشاطا أكثر من ذي قبل“.

”أعلم أنكم تفكرون الآن بطريقة إيجابية تجاه الاقتناع“.

هات أمثلة



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 "إنني أرى رغبتك في النجاح"

المرأة لزوجها "أؤكد أنك تفكر في اصطحابنا في نزهة"

أنا أقول لكم "إنني أرى حرصكم على التدوين والكتابة"

هات أمثلة



تعبيرات لغة ميلتون

٤

الربط البسيط

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

الزوجة لزوجها "أنت متعب من الدوام وَ تحتاج للنوم والاسترخاء".

"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".



هات أمثلة



تعبيرات لغة ميلتون

٥

الربط الضمني (شبه المباشر)

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“.

هات أمثلة



تعابير لغة ميلتون

٦

مجاراة الخبرة الحالية (وصف السلوك الخارجي)

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“.

هات أمثلة



تعابير لغة ميلتون

٧

السبب و التأثير (الربط المباشر)



تربط 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“

هات أمثلة



تعبيرات لغة ميلتون

٨

سياقات خفية - خفيفة

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”.

هات أمثلة



تعبيرات لغة ميلتون

٩

الاقتباسات

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 . . .“.

هات أمثلة



تعبيرات لغة ميلتون

الأضداد الزوجية

١٠

الجلسة (٢)



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

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

”إشتدي أزمة تنفرجي“.

” إن مع العسر يسرا“ × ٢.

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

هات أمثلة



تعبيرات لغة ميلتون

١١

استعمال المصدر.



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

هات أمثلة

” إن حرصك . . . وعيك . . . جدك . . . همتك .. “.



الجلسة (٢)



تعابير لغة ميلتون

اقتراحات تغطي كل الاحتمالات

١٢



هات أمثلة

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



تعبيرات لغة ميلتون

١٣

اقتراحات مفتوحة.



هات أمثلة

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



تعبيرات لغة ميلتون

١٤

الإلزام الثاني



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

”يمكنك أن تجد هذا مفيداً أو مريحاً فقط“.

هات أمثلة



مهارات التحدث و الإقناع

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

• الكلام وسيلة الاتصال الأولى

عندما تتقن فن الكلام تبني أفضل العلاقات وتحصل
على ما تريد

أنا

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



مهارات التحدث و الإقناع

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار



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 يترك
تتحدث وحدك

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



مهارات التحدث و الإقناع

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

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





مهارات التحدث و الإقناع

الجلسة (٣)

مهارات في الإقناع والحوار

لا تدّعي 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





مهارات التحدث و الإقناع

رابعاً:-

استخدم العبارات الرقيقة

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



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 و اترك الصياغة النهائية للشخص
الآخر





مهارات التحدث و الإقناع

الجلسة (٣)

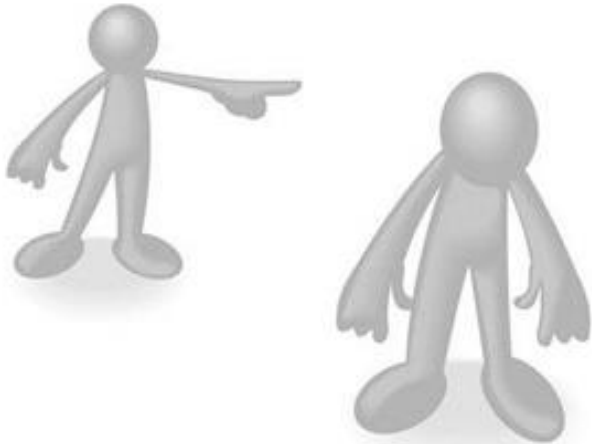
مهارات في الإقناع والحوار

اعترف بأخطائك ولا تحاول التبرير

سادساً:-

أفضل تبرير للخطأ الاعتراف به

اعترافك بالخطأ دليل قوة والناس يتسامحون مع
الأقوياء





مهارات التحدث و الإقناع

سابعاً:-

استدرج الطرف الآخر لكلمة " نعم "

اطرح الموضوع على شكل أسئلة جوابها نعم

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





الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

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





الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

تجنب الأوامر المباشرة

ثانياً:-



لا أحد يحب أن يتلقى الأوامر

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

بدل أن تأمر الشخص اجعله يأمر نفسه



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

اجعل الأمر موضع تحدي

ثالثاً:-

أطلق شرارة المنافسة بين العاملين

ارفع سقف الطموح بالتدريج

علّق لوحة الإنجاز





كيف تقنع الآخرين أن يفعلوا ما تريد

مهارات في الاقتناع والحوار

الجلسة (٣)

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





الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع 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 أخطائهم لأنها أخطائك

تستطيع أن تفهم الناس لأنهم أنت

تكسب حب الناس واحترامهم



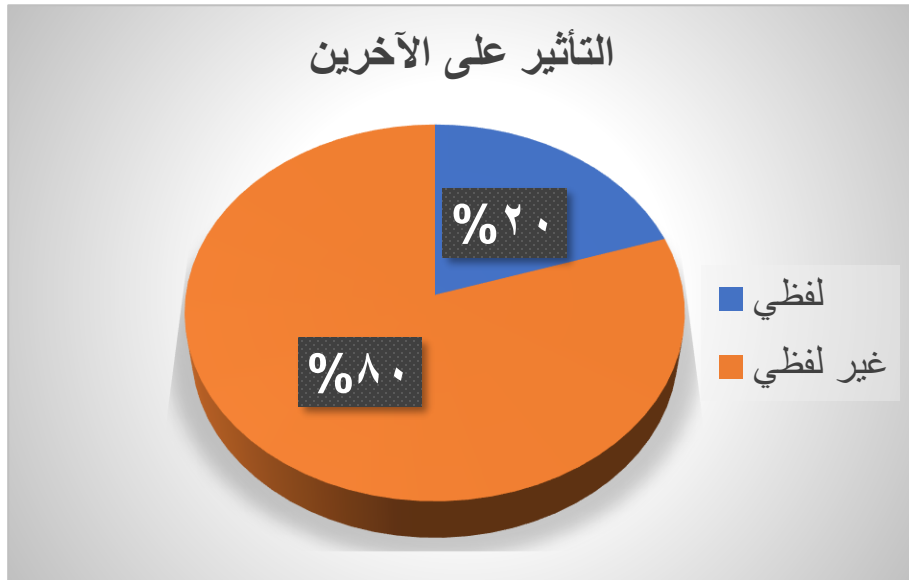


فنون التواصل

مهارات في الاقتناع والحوار

الجلسة (٣)

• التأثير على الآخرين



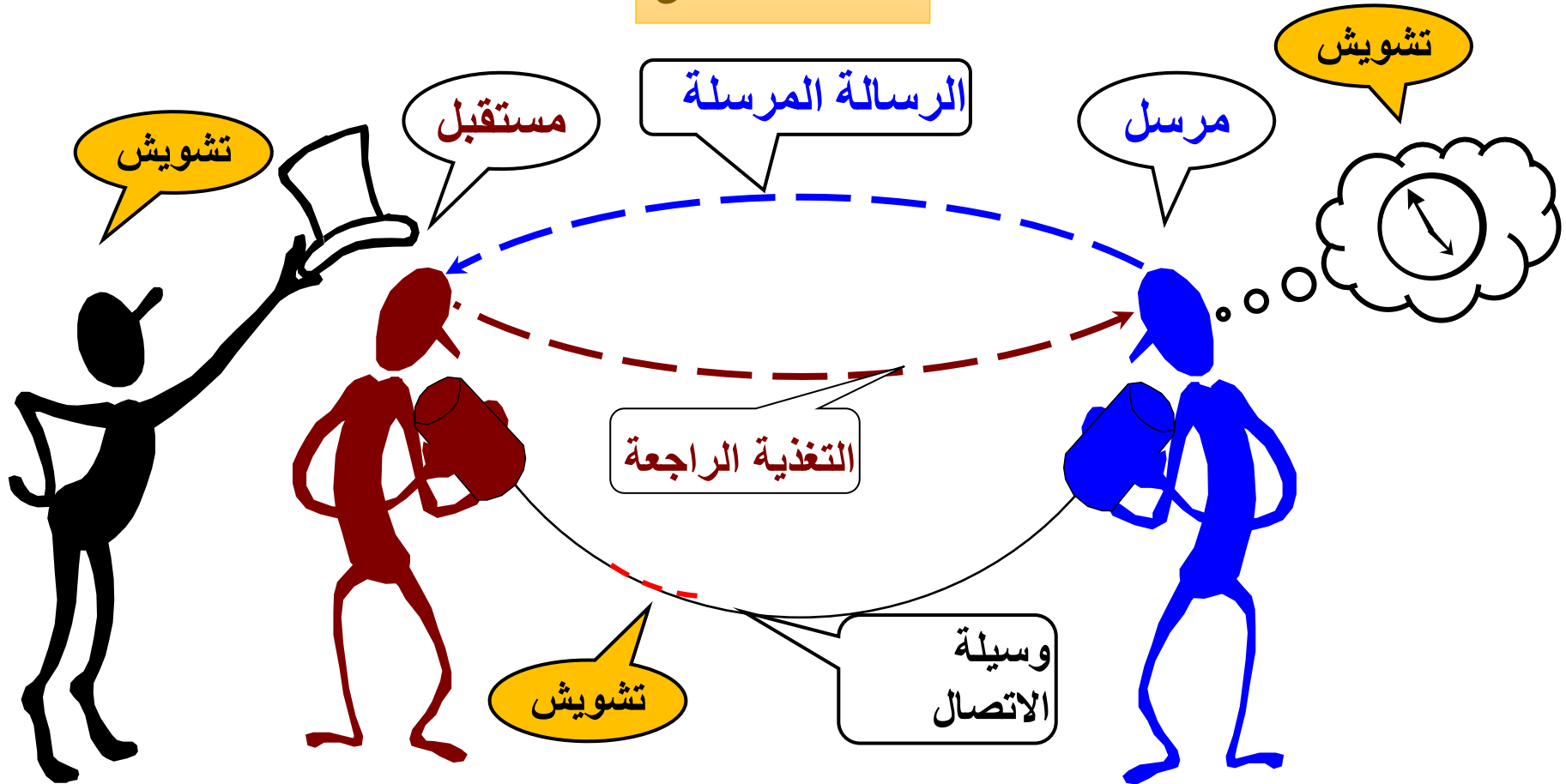
غير لفظي

لفظي

مخاطبة الجمهور

فنون التواصل

مخطط الاتصال



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار



فنون التواصل

• العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي



١- الصدق

- في النظرة
- في الابتسامة

الابتسامة أسرع الديون قضاء

الابتسامة لغة لا تحتاج ترجمة

تبسمك في وجه اخيك صدقة

عَيْنَاكَ قَدْ دَلَّتَا عَيْنِي مِنْكَ عَلَى.
أَشْيَاءَ لَوْلَاهُمَا مَا كُنْتُ أَدْرِهَا

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

مخاطبة الجمهور



فنون التواصل

• العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي



٢- التواصل

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

مخاطبة الجمهور



فنون التواصل

• العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي

الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار



٣- التناسق

• بين اللفظ والحركة في التعبير

مخاطبة الجمهور



فنون التواصل

• العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي



٤- التنوع

• الحركة تجعلك مرئيا فمسموعا

مخاطبة الجمهور



فنون التواصل

• العناصر الخمسة للتعبير الغير لفظي

مخاطبة الجمهور

هـ- الوضوح

- السيطرة على النفس للمحافظة على التركيز





الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

وقفات مع ...

كتاب الحيدة

الإمام عبدالعزيز بن يحيى بن مسلم الكناني المكي

- ماذا كان هدفه؟
- كيف كان استعداداه؟
- كيف كانت دخلته؟
- كيف كان تمهيده؟
- أين تكمن قوته؟
- مهاراته في مناظرة الخصم:



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

وقفات مع ...

كتاب الحيدة

الإمام عبدالعزيز بن يحيى بن مسلم الكناني المكي

هدفه

- اظهار الحق
- ابطال الباطل
- نصر المظلومين
- كشف ظلم الظالمين
- بيان جهل المدلسين

• ماذا كان هدفه؟

- كيف كان استعداده؟
- كيف كانت دخلته؟
- كيف كان تمهيده؟
- أين تكمن قوته؟
- مهاراته في مناظرة الخصم:



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

وقفات مع ...

كتاب الحيدة

الإمام عبدالعزيز بن يحيى بن مسلم الكناني المكي

استعداده

- ماذا كان هدفه؟
- كيف كان **استعداده**؟
- كيف كانت دخلته؟
- كيف كان تمهيده؟
- أين تكمن قوته؟
- مهاراته في مناظرة الخصم:
- حفظه لكتاب الله.
- حفظه للسنة واشعار العرب.
- اتقان الحفظ وقوة الاستظهار والاستطراد.
- المامه بدعاوى الخصم وزبيغهم وشبههم.
- تقصيه عن الواقع والوقف على الحال.



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

وقفات مع ...

كتاب الحيدة

الإمام عبدالعزيز بن يحيى بن مسلم الكناني المكي

دخلته

الظهور العلني في المسجد

- ماذا كان هدفه؟
- كيف كان استعداده؟
- كيف كانت **دخلته**؟
- كيف كان تمهيدته؟
- أين تكمن قوته؟
- مهاراته في مناظرة الخصم:



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

وقفات مع ...

كتاب الحيدة

الإمام عبدالعزيز بن يحيى بن مسلم الكناني المكي

تمهيده

• حوارهِ مع الخليفة حول الجبس وكلام الوزير

- ماذا كان هدفه؟
- كيف كان استعداداه؟
- كيف كانت دخلته؟
- كيف كان تمهيده؟
- أين تكمن قوته؟
- مهاراته في مناظرة الخصم:



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

وقفات مع ...

كتاب الحيدة

الإمام عبدالعزيز بن يحيى بن مسلم الكناني المكي

قوته

- ماذا كان هدفه؟
- كيف كان استعداده؟
- كيف كانت دخلته؟
- كيف كان تمهيدته؟
- أين تكمن **قوته**؟
- مهاراته في مناظرة الخصم:
- في استعداده
- ثقته بنفسه
- يقينه بزيغ الفاسد
- توكله على ربه



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

وقفات مع ...

كتاب الحيدة

الإمام عبدالعزيز بن يحيى بن مسلم الكناني المكي

مهاراته

- ماذا كان هدفه؟
- كيف كان استعداداه؟
- كيف كانت دخلته؟
- كيف كان تمهيده؟
- أين تكمن قوته؟
- **مهاراته** في مناظرة الخصم:
- هدوءه
- تركيزه على نقط الخلاف
- تحديد مرجعية لا خلاف عليها
- جعل الخليفة هو الحكم
- تذكير الخليفة بنقاط الهزيمة



الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

آداب الحوار

❖ التزام القول الحسن، وتجنب منهج التحدي والإفحام.

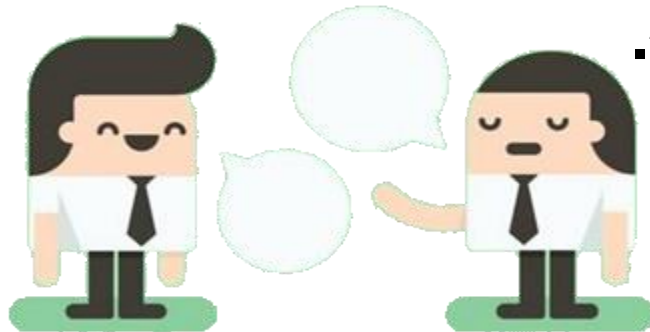
❖ الالتزام بوقت محدد في الكلام.

❖ حسن الاستماع وأدب الإنصات وتجنب المقاطعة.

❖ تقدير الخصم واحترامه .

❖ حصر المناظرات في مكان محدود .

❖ الإخلاص .





الجلسة (٣)

مهارات في الاقتناع والحوار

كيف يمكن ان تحاور شخصا يرفض الحوار

علاقة افقية 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 بيان الحق.

❖ طرح أسئلة مناسبة ومفيدة.



تم بحمد الله وتوفيقه

سبحانك اللهم

المادة تجدونها على هذا الرابط

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

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

<http://dralieasa.com/DP3.pdf>

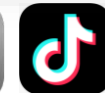
رابط الاستبيان (اختبار مهارة الإقناع لديك)

<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

الطائف
من ٥:٠٠ م ٢٧ / ٧ / ١٤٤٣ هـ
إلى ٨:٠٠ م ٢٨ / ٢ / ٢٠٢٢ م



@dralieasa