

هو الرجوع عن الشيء او الى الشيء .

هو تبادل الحديث بين طرفين او اكثر يريد كل منهما الوصول الى اهدافه

تلك العملية الاتصالية التي يتفاعل من خلالها طرفا عملية

الحوار المرسل والمستقبل أو المحاور ذهنيا ونفسيا وسولكيا من خلال تبادل الحديث

[illegible]

1- الجدل هو دفع المرء خصمه عن طريق افساد قوله بحجة او شبهة او

تصحیح کلامہ

انواعه :

1- وهو جدال ايد الحق وافضى اليه بنيه خالصة

2- وفيه يتعصب المجادل لرأيه ولا تنازل عنه وان تبين

صواب غیره و هو

3- الوصول الى الحق والصواب فى الموضوع الذي اختلفت فيه

انظار المتناقشين فيه

4- الاختلاف ايه من ايات الات اللون الاسن النوع ..

[illegible]

1- □□ □□ □□ □□ : وهو ان يكون لكل فريق رأي مختلف عن الفريق الاخر

وعليه يصعب الالتقاء الفريقين على نقطة وينتهي الحوار بدون نتيجة .

2- □□□□ □□□□ : وهو ان يكون لكل طرف من اطراف الحوار رأي عنده

الدليل على صحته وصوابه مثل اختلاف الصحابة رضي الله عنهم

3- اختلاف افهام : ان يفهم كل فرد او طائفه الخطاب بفهم غير فهم الآخر

بشرط ان يكون محتملا لذلك الفهم .

اهمية الحوار :

1- الحوار وسيلة لتبادل الاراء وللوصول الى الحق فمن خلال الحوار يمكن

الوصول الى الرؤى المشتركة واقناع الآخرين بالحق وتبادل الاراء

والمعارف وينتهي باحد الامور التاليه

2- التقارب في وجهات النظر

2- □□□□□□□□□□ : وهو الحوار الذي يفتقد اداب الحوار وضوابة وينعدم فيه □□□□□□

انماط المحاورين:

1- المحاور غير المتعاون : يلتزم الصمت ويمتنع عن عرض افكاره ودوافعه
2- □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ : يعارض الحق والباطل حتى وان علم انه □□□□ □□□□

مهارات التعامل مع المحاور المتصلب :

- 1- اعادة صياغة ارائه وافكاره
- 2- احرص على الاتفاق معه □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
- 3- ابدد بتقنيده الحجج الاضعف
- 4- وضع مرجعية واضحة للفصل والتحاكم من البداية
- 3- □□□□□□□□□□□□□□□□ : يميل الى الهجوم على الاخرين
- 4- □□□□□□□□□□□□□□□□ : تسيطر على سلوكه الانفعالات العاطفية
- 5- □□□□□□□□□□□□□□□□ : يجد سعادته في التحدث بمواضيع لا علاقه لها بموضوع الحوار
- 6- □□□□□□□□□□□□□□□□ : لا يثق بالبيانات والمعلومات التي تعرض عليه
- 7- □□□□□□□□□□□□□□□□ : يشعر بالخجل اثناء المحاور معه
- 8- □□□□□□□□□□□□□□□□ : يسعى لاقامة علاقة متينة مع الطرف الاخر

□□□□□□□□□□□□□□□□

- 1- □□□□□□□□□□□□□□□□ 2- □□□□□□□□□□□□□□□□ 3- □□□□□□□□□□□□□□□□ 4- الموضوعية □□□□□□□□□□□□□□□□ 5- □□□□□□□□□□□□□□□□ 6- التواضيع
- 7- التمتع بقدرات عقلية جيدة وتشمل □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ -
- □□□□□□□□□□□□□□□□ 8- □□□□□□□□□□□□□□□□ 9- □□□□□□□□□□□□□□□□
- 10- المظهر 11- القدرة على التعبير الحركي وتوظيف لغة الجسد □□□□□□□□□□□□□□□□

مهارات الحوار : تنقسم الى قسمين :

مهارات الاعداد للحوار : □□□□□□□□

مهارات تنفيذ الحوار : □□□□□□□□

■ □□□□□□□□ :

- 1- اخلاص النية لله
 - 2- تحديد ومعرفة موضوع الحوار
 - 3- التفكير في نوع الاسئلة
 - 4- الاعداد الجيد للحوار
- تنفيذ الحوار

1- □□□□ □□□□□□

- 2- احسن استهلال الحوار وختامة
- 3- لا تبدأ بالقضايا موضوع الاختلاف
- 4- جامل الناس وانزلهم منازلهم
- 5- احمل رؤية الرفق والحنان
- 6- احسان التعامل مع اسئلة المشاركين في الحوار والجمهور
- 7- تزود بمهارات السؤال

□□□□

- ان يكون ماتقدمه مناسباً للجمهور
- ليس من الخطا ان تقول لا اعلم
- يصعب الالمام بموضوع معين مهما بلغت معرفته

□□□□ □

- 1- □□□□□□□□□□□□□□□□ : وهي التي تكون اجابتها بنعم او لا
- 2- تجنب الاسئلة الموحية الموجهه : وهي التي توجه المتحدث الى اجابه معينه
- 3- □□□□ □□□□□□□□□□□□
- 4- □□□□□□□□□□□□□□□□
- 5- تجنب الاسئلة الاستعراضية
- 6- □□□□□□□□□□□□□□□□ بالحديث
- 7- استعمل الوسائل التعليمية والاساليب الحسية
- 8- □□□□□□□□□□□□□□□□

9- □□□□□□□□ □□□□

10- □□□□□□□□□□□□□□□□

11- □□□□□□□□□□□□□□□□

12- احسن توظيف لغة جسدك

13- □□□□ □□□□□□□□ □□

14- تعرف على امكانيات صوتك

15- استخدم مهارتك في الانصات المؤثر

16- □□□□□□□□□□□□ □□□□

17- □□□□□□□□□□□□□□

18- تذكر النهاية المؤثرة في الحوار □□□□□□□□□□

1- تلخيص الحوار في دقائق معدودة

2- □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□

3- تقديم الشكر للمستمعين

4- اتركهم مسرورين ضاحكين

5- □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

مفهوم الاقناع وانواعه

الاقناع هو : الجهد المنظم الذي يستعمل وسائل مختلفة للتأثير في اراء الآخرين وافكارهم في موضوع معين (يمثل محاولة واعية تستهدف تغيير اتجاه الاخر)

الاقناع بالترغيب : يتم بتقديم حوافز مادية ومعنوية

الاقناع بالترهيب : يتم بطريقة اكراه الطرف الاخر بمختلف الوسائل

: □□□□□□ □□□□

1- □□□□ □□

2- □□□□□□

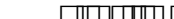
4- الامتيازات المتبادلة

$\square \square \square \square \square - 6$

مهارت الاقتناع ومتطلباته

-

- 1- عدم وجود اهداف محددة للحوار ووضوحها
- 2- 
- 3- البدايات الضعيفة والترددة والمرتبكة للحوار
- 4- البدء او التعجيل بطرح قضايا خلافية
- 5- تحقيق الطرف الاخر
- 6- ضعف التحصيل العلمي لدى المحاور
- 7- افتقار اطرف الحوار الى مهارات السؤال
- 8- ميل المحاور الى الاستئثار والانفراد بالحديث
- 9- 
- 10- شخصنة الحوار بالتركيز على الجوانب الشخصية
- 11- اختلاف اللغة واللهجة ودلالات الكلمات والمفاهيم
- 12- ضعف الامكانيات الصوتية لدى اطراف الحوار

- 13-   
 - 14- افتقار اطراف الحوار الى مهارات الاستماع والاصغار
 - 15- افتقار المحاور الى مؤهلاتهم   
 - 16- افتقار المحاور الى المعرفة او التوظيف الجيد لمحفات الاقناع
 - 17- عدم اجادة المتحدث لاساليب الاقناع
 - 18- اخفاق المحاور في تهيئة رسالة اقناعية
 - 19- وجود تعارض وتنافر وتضارب بين اطراف الحوار
 - 20- عناد المتلقي وغروره ومكابرته وتعصبه
 - 21- عوامل بيئية وفنية كالتشويش وعدم مناسبة الوقت