

دورة

أساليب الإقناع

و

فن الحوار

تقديم

د. يوسف بن مبارك الخاطر

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته
الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه وسلم....
أهلاً ومرحباً بك ..
نرحب بك أجمل ترحيب في دورة أساليب الإقناع وفن الحوار .. حيث سنقضي فيها معاً أمتع الأوقات وأروعها التي لمساها منذ الدقائق الأولى من الدورة .. وحتى نهاية الدورة بإذن الله ..
ولتحقيق النجاح في هذه الدورة :

اكتب : الأفكار التي ستسمعها أو تخطر ببالك فهي كثيرة جداً .. وممكن أن تحدث تغييراً فعالاً في نفسك إذا كتبتها أثناء الدورة ...

خذ راحتك : إن أحببت أن تنهض من كرسيك لشرب فنانج من القهوة أو الشاي أو غير ذلك ... فبالإمكان عمل ذلك في أي وقت من الأوقات .

اتبع التعليمات : هناك العديد من التدريبات العملية ... استفسر إذا لم تكن تعليمات التدريب واضحة بالنسبة لك ...

وحيــك الله



مدرّبنا

د. يوسف بن مبارك الخاطر

- مدير مركز المستشار للتعليم و التدريب .
- مدير مركز مهارات الحياة للتدريب بالدمام .
- دكتوراة في الإدارة والتخطيط التربوي .
- بكالوريوس رياضيات مع مرتبة الشرف / جامعة الملك فهد للبترول والمعادن .
- ٢١ عاماً في التربية والتعليم .
- رئيس قسم التدريب التربوي بإدارة الحرس الوطني للقطاع الشرقي سابقاً .
- مدرب معتمد في البرمجة اللغوية العصبية من الاتحاد العالمي INLPTA
- مدرب معتمد من الأكاديمية البريطانية لتنمية الموارد البشرية HRD
- ممارس متقدم في تقنيات خط الزمن من الاتحاد العالمي INLPTA
- عضو الجمعية السعودية للعلوم التربوية النفسية (جستن) .
- عضو الجمعية السعودية للإدارة .

يقدم العديد من الدورات للجهات الحكومية ، والشركات ، والأفراد داخل المملكة وخارجها .. من الدورات التي يقدمها:

- دورة مهارات التفوق الدراسي .
- دورة نظم حياتك وحقق أهدافك .
- دورة الذكاء العاطفي .
- دورة كيف تكون مربياً مبدعاً .
- دورة استراتيجيات التغيير والتأثير .
- دورة أساليب الإقناع و فن الحوار .
- التميز في رعاية العملاء .

لماذا اخترتم هذه الدورة!!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

جدول الدورة

ملاحظات	الوقت		الفترة
	إلى	من	
	٦.١٥	٥	الأولى
	٦.٤٥	٦.١٥	استراحة
	٨	٦.٤٥	الثانية
	٨.٣٠	٨	استراحة
	١٠	٨.٣٠	الثالثة



الحوار في القرآن :

- حوار سبحانه مع الملائكة .

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً ۗ قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا
وَيَسْفِكُ الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ ۗ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ ﴿١٥﴾ وَعَلَّمَ آدَمَ
الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَٰؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ ﴿١٦﴾
قَالُوا سُبْحٰنَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا ۗ إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ ﴿١٧﴾ قَالَ يَتَقَدَّمُ أُنْبِئُهُمْ
بِأَسْمَائِهِمْ ۗ فَلَمَّا أَنْبَأَهُمْ بِأَسْمَائِهِمْ قَالَ أَلَمْ أَقُلْ لَكُمْ إِنِّي أَعْلَمُ غَيْبَ السَّمٰوٰتِ وَالْأَرْضِ وَأَعْلَمُ
مَا تُبْدُونَ وَمَا كُنْتُمْ تَكْتُمُونَ ﴿١٨﴾ سورة البقرة .



حوارات الرسول صلى الله عليه وسلم :

روى ابن إسحاق بسنده عن كعب القرظي قال: حدثت أن عتبة بن ربيعة، وكان سيداً، قال يوماً - وهو في نادي قريش، ورسول الله - صلى الله عليه وسلم - جالس في المسجد وحده - : يا معشر قريش، ألا أقوم إلى محمد فأكلمه وأعرض عليه أموراً لعله يقبل بعضها، فنعطيه أيها شاء وكيف عنا؟ وذلك حين أسلم حمزة - رضي الله عنه - ورأوا أصحاب رسول الله - صلى الله عليه وسلم - يكثرون ويزيدون، فقالوا: بلى، يا أبا الوليد، قم إليه، فكلّمه، فقام إليه عتبة، حتى جلس إلى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - فقال: يا ابن أخي، إنك منا حيث قد علمت من السطة - أي المنزلة - في العشيرة، والمكان في النسب، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم، فرقت به جماعتهم، وسفّحت به أحلامهم، وعبت به آلهتهم ودينهم، وكفرت به من مضى من آبائهم، فاسمع مني أعرض عليك أموراً تنتظر فيها؛ لعلك تقبل منها بعضها. قال: فقال رسول - صلى الله عليه وسلم - : (قل يا أبا الوليد أسمع).

قال: يا ابن أخي، إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالا جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالا، وإن كنت تريد به شرفاً سوّدناك علينا حتى لا نقطع أمراً دونك، وإن كنت تريد به ملكاً ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رثياً - أي شيطاناً - تراه لا تستطيع رده عن نفسك طلبنا لك الطب، وبدلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه - أو كما قال له - حتى إذا فرغ عتبة ورسول الله - صلى الله عليه وسلم - يستمع منه، قال: (أقد فرغت يا أبا الوليد؟) قال: نعم، قال: (فاسمع مني)، قال: أفعل، فقال: (بسم الله الرحمن الرحيم ❖ حم ❖ تنزيل من الرحمن الرحيم ❖ كتاب فصلت آياته قرآناً عربياً لقوم يعلمون ❖ بشيراً ونذيراً فأعرض أكثرهم فهم لا يسمعون ❖ وقالوا قلوبنا في أكنة مما تدعونا إليه) فصلت: ١: ٥. ثم مضى رسول الله فيها، يقرؤها عليه. فلما سمعها منه عتبة أنصت له، وألقى يديه خلف ظهره مُعتمداً عليهما، يسمع منه، ثم انتهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - إلى السجدة منها فسجد، ثم قال: (قد سمعت يا أبا الوليد ما سمعت، فأنت وذاك).

فقام عتبة إلى أصحابه، فقال بعضهم لبعض: نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بغير الوجه الذي ذهب به. فلما جلس إليهم قالوا: ما وراءك يا أبا الوليد؟ قال: ورائي أني سمعت قولاً والله ما سمعت مثله قط! والله ما هو بالشعر ولا بالسحر، ولا بالكهانة، يا معشر قريش، أطيعوني واجعلوها بي، وخلوا بين هذا الرجل وبين ما هو فيه فاعتزلوه، فوالله ليكونن لقوله الذي سمعت منه نبأ عظيم، فإن تصبه العرب فقد كفيتموه بغيركم، وإن يظهر على العرب فملكه ملككم، وعزّه عزكم، وكنتم أسعد الناس به، قالوا: سحرَك - والله - يا أبا الوليد بلسانه! قال: هذا رأيي فيه، فاصنعوا ما بدا لكم .

الإستبانة

م	الفقرة	دائماً	غالباً	أحياناً	نادراً	أبداً
٤	٣	٢	١	٠		
١	أقوم بإحداث انطباع قوي في الدقائق الأولى من أي لقاء					
٢	استخدم لغة الجسد للتأثير على الآخرين					
٣	أفسر لغة الجسد لدى الآخرين					
٤	أستخدم الصوت المنخفض حينما أريد أن يظهر صوتي قوة موقفي					
٥	أغير نبرات صوتي واستخدام السككات كي أحفز الاهتمام والتأثير					
٦	أحلل كلمات وسلوك من أود التأثير عليهم لأعرف نوع المعلومات التي ستعمل على إقناعهم					
٧	أحلل كلمات وسلوك من أود التأثير عليهم ؛ كي أحدد الطريقة التي يفضلون اتخاذ قراراتهم بها					
٨	أتحدث عن الفوائد عندما أعرض أفكارتي					
٩	أستخدم الكلمات القوية التي تستحوذ على الانتباه والتي لها آثار قوية وإيجابية وعاطفية					
١٠	أقدم اقتراحاتي على نحو يمس حاجات الشخص الآخر الإنسانية الأساسية					
١١	أكرر الكلمات والعبارات في خطابي لأوجد مزيداً من التأثير					
١٢	أستخدم القصص والأشعار والأمثال في حوارتي لأؤكد على النقاط المهمة					
١٣	أستخدم الفكاهة حيثما أمكن لأزيد من المشاركة والارتباط					
١٤	أقلل عدد النقاط التي أقدمها في حواراتي					
١٥	أقدم الإحصائيات بطريقة واضحة ليتمكن تذكرها					
١٦	أصت باهتمام إلى آراء الناس ، لأتفكر في محتوى وخصائص ما قالوه					
١٧	أبذل المعروف للناس لأكسب ودهم ومحبتهم					
١٨	أتعاطف مع مشكلات الآخرين وأحاول مساعدتهم					
١٩	أطلب ممن يلتزم بتعهد أن يكتبه على ورقة					
٢٠	استثمر السلطة التي أستمدتها من لقب أو موقع سلطتي					
٢١	أرتدي الملابس التي تظهر سلطتي وقدراتي وحرفتي					
٢٢	أؤكد على أوجه التشابه التي أطابقها أنا ومن أحاول التأثير عليهم					
٢٣	ألجأ إلى أصدقائي كشبكة مرجعية في بناء العمل أو التأثير					
٢٤	أمدح وأطري الآخرين لأزيد من تأثيري عليهم					
٢٥	استثمر المواقف العاطفية والمؤثرة في التأثير على الآخرين					

نتيجة الاستبانة

	X ٤
	X ٣
	X ٢
	X ١
	المجموع

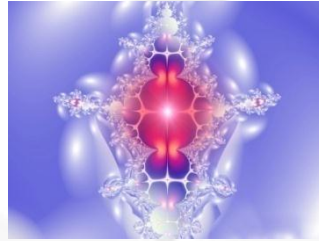


تعريف الإقناع

الإقناع هو **عملية** تغيير أو تعزيز مواقف..أو سلوك.. أو معتقدات

هو **عملية** إرضاء يقوم بها المقنع باستخدام وسائل مؤثرة (عقلية و وجدانية) لتجعل نفس الشخص الآخر ترضى بكامل جوانبها فتغير أو تعزز مواقفها أو معتقداتها أو سلوكها .

الإقناع عند رجال الإعلام : (**عمليات** فكرية ، وشكلية ، يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر ، وإخضاعه لفكرة ما) .



ما أهمية الإقناع وأدب الحوار؟

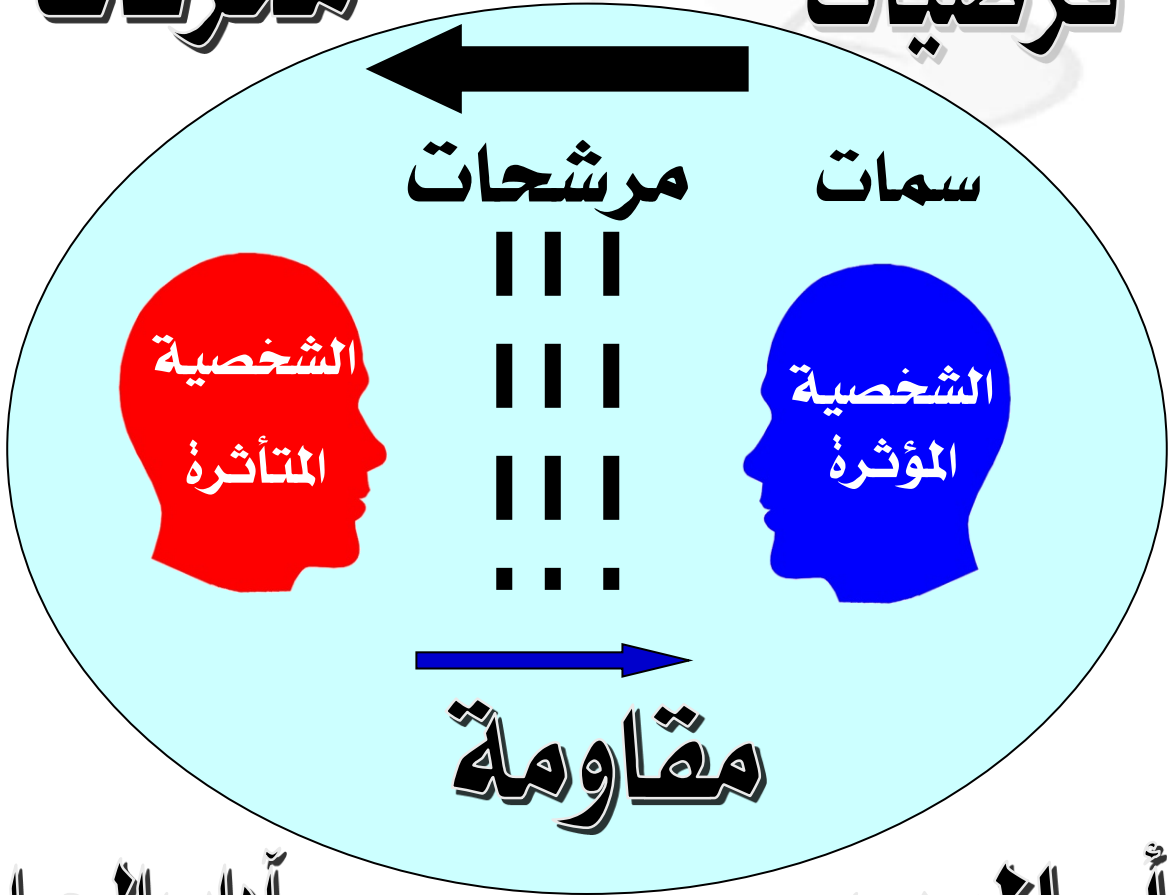
- ١ - إن قوة التأثير والإقناع من أبرز وسائل تغيير الأفراد والمجتمعات .
- ٢ - للحصول على أفضل ما لدى الآخرين .
- ٣ - حل المشكلات وعلاج المواقف السلبية .
- ٤ - جمع أكبر قدر من الحسنات .
- ٥ - صاحب الشخصية المؤثرة لا يستجيب للمؤثرات السلبية أو المدمرة ٠٠ وفي الوقت نفسه يحرص على الجوانب الإيجابية ، لأنها تزيد جاذبية وتأثيراً .
- ٦ - تصحيح المفاهيم .
- ٧ - بيان الحق ونصرته .
- ٨ - كسب تأييد الناس والتأثير فيهم .



نموذج الإقناع

محركات

فرضيات



آداب الحوار

أساليب

سمات الشخصية المقنعة المؤثرة:

للشخصية المؤثرة نوعان من التأثير:

أولاً / تأثير لا منظور (نفسي - داخلي) :

مقومات التأثير اللا منظور :

١ - **المحبة | محبة الناس لك |**

تدريب : كيف تحصل على محبة الناس لك ؟

٢ - **الثقة | ثقة الناس فيك |**

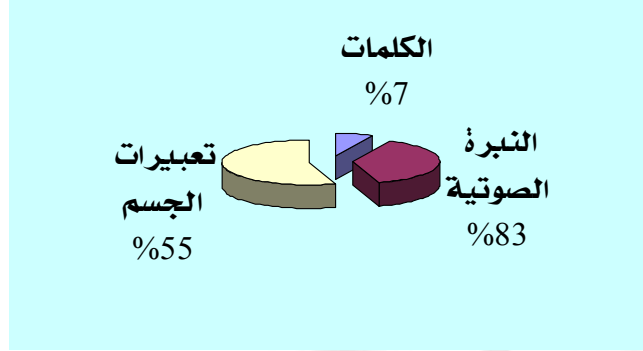
تدريب : كيف تحصل على ثقة الناس فيك ؟



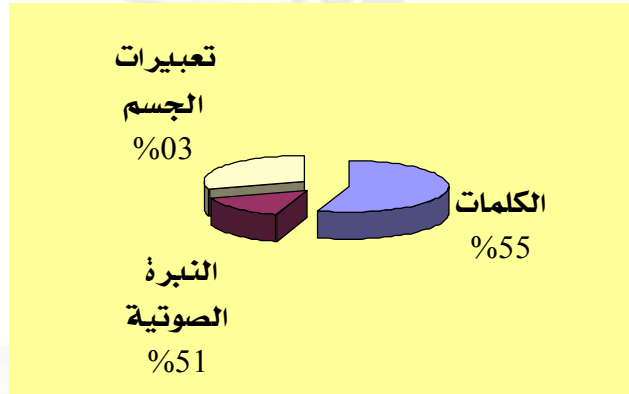
ثانيا / تأثير منظور [خارجي] :

ما الذي يسترعي انتباه الناس في الوهلة الأولى !

١ - المناسبات الاجتماعية :



٢ - اللقاءات الهامة :



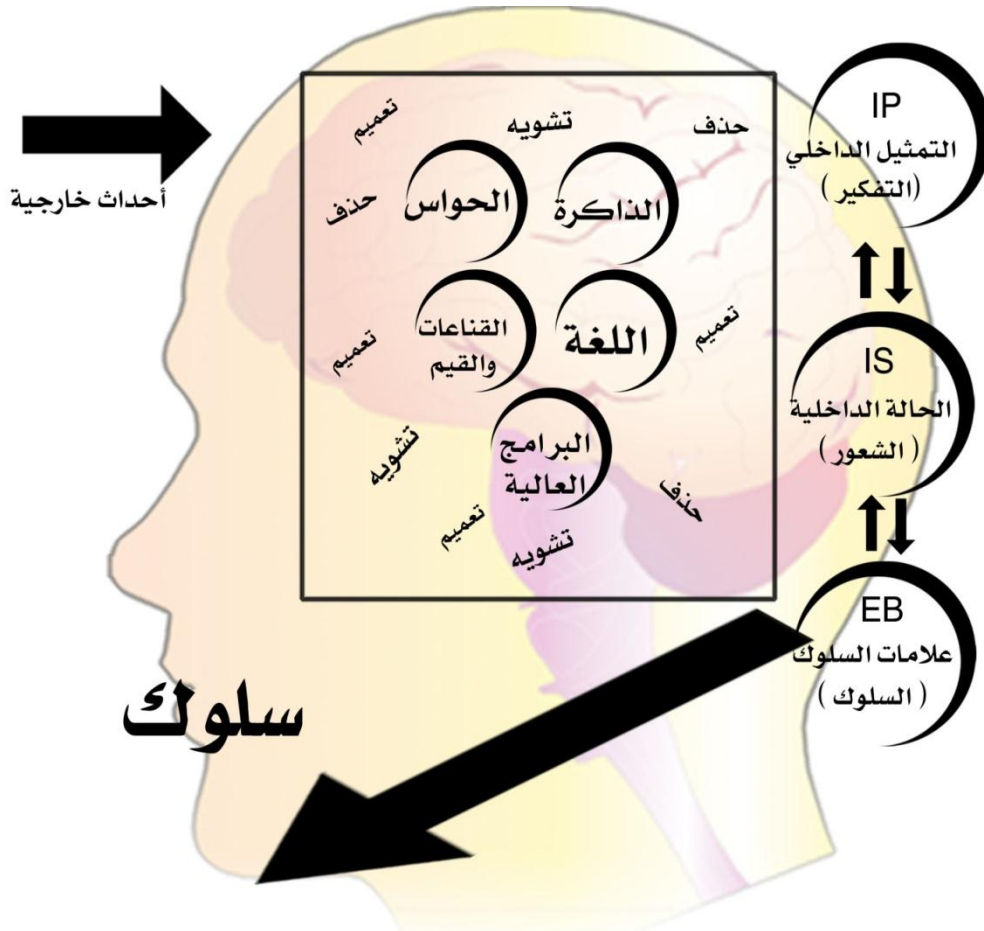
أفكار رائعة

فرضيات الإقناع:

- ١ - الخارطة ليست الحقيقية غالباً .
- ٢ - الناس يستجيبون لخرائطهم عن الحقيقة وليس عن الحقيقة نفسها .



نموذج الاتصال



أفكار رائعة

تدريب





البرامج العقلية العليا برنامج الدوافع

هنالك سببان رئيسان يوضحان لماذا يفعل الناس أي شيء .

الاقتراجيون أصحاب أسلوب [نحو أو تجاه] يفعلون الأشياء لأنهم يريدون تحقيق حصائل أو أهداف معينة ، أو يريدون الحصول على أشياء معينة ولديهم دافع لذلك . ولكنهم يجدون صعوبة في تحديد ما يجب تجنبه وكل ما لا يتناسب معهم ، ويعتبرون أكثر تجاوباً مع الدوافع والحوافز . و صنف يغلب عليهم الاقتراب مع بعض الابتعاد .

الاجتعاديون أصحاب أسلوب بعيداً عن] يفعلون الأشياء لأنهم يريدون تجنب مواقف أو أشياء معينة ولديهم دافع لتفادي كل ما لا يتناسب معهم . ويجدون صعوبة في تحديد أهدافهم وأولوياتهم، ويتأثرون بسهولة في المواقف السلبية ، ويعتبرون أكثر تجاوباً مع التهديدات ، إن الأشياء التي يستهدفها الشخص أو يتجنبها لها صلة بقيمة الشخص والقيم هي الأشياء التي يتجنبها الشخص أو يستهدفها . وبعضهم يغلب عليه الابتعاد مع بعض الاقتراب .

أسئلة تصنيفية :

ما الذي تريده ؟ ما الذي تريده من وظيفتك ؟ ما الذي تريده في منزلك ؟ ما الذي تريده في سيارتك ؟
ما الذي تريده من العلاقة ؟ ما الذي تحققه من كل ذلك ؟
النمط العام : ما الذي تريده من (س) ؟ ما الذي تحققه من (س) ؟
معرفة النمط :

فالاقتراجيون يتحدثون عما يريدونه وما يرغبون في تحقيقه والحصول عليه ويتحدثون عن الناس ، الأشياء أو المواقف التي يرغبونها .

و الاجتعاديون يتحدثون عن الأشياء التي لا يريدونها ويتحدثون عما يريدونه أو تجنبه أو التخلص منه ويتحدثون عن الناس ، الأشياء أو المواقف التي لا يرغبونها .

البرامج العقلية العليا

الإطار المرجعي

الداخلي والخارجي

النمط :

أصحاب المرجع الداخلي يقيمون الأشياء وفقاً لما يرونه مناسباً بالنسبة لهم ويعتمدون على آرائهم ويتخذون قراراتهم بأنفسهم ويحددون ما يريدون أن يفعلوه وكيفية فعله . ويجدون صعوبة في تقبل توجيهات وإرشادات الآخرين لهم ، ويمكنهم أن يجمعوا معلومات منهم ولكنهم يتخذون قراراتهم بأنفسهم .

أصحاب المرجع الخارجي يقيمون الأشياء وفقاً لآراء ومفاهيم الآخرين ، ويعتمدون على توجيهات وإرشادات الآخرين ، ولا يستطيعوا أن يقرروا بأنفسهم ويحتاجون إلى توجيه من الآخرين بشأن كل ما يفعلوه ، ويجدون صعوبة في البدء في أي عمل ، أو الاستمرار فيه دون توجيه خارجي .

أسئلة تصنيفية :

كيف تعرف أنك محق في ذلك ؟ كيف تعرف أنك قد أدت عملاً جيداً ؟ كيف اخترت السيارة المناسبة . (النمط العام - كيف تعرف أنك قد أدت عملاً جيداً من خلال اختيارك للعمل (س) ؟ .

معرفة النمط :

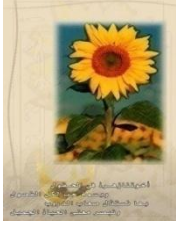
أصحاب المرجع الداخلي يخبرونك بقراراتهم التي اتخذوها ويبررونها بشعورهم بها أو بصحتها ويمكن أن يتلقوا معلومات خارجية ولكنهم يتخذون قراراتهم بأنفسهم بناءً عليها ، ولا يحبون أن يتخذ الآخرون قراراتهم نيابة عنهم .

أصحاب النمط الخارجي يعتمدون في معلوماتهم ومعرفتهم على الآخرين والذين يتخذون القرارات ويعتبرون معلومات الآخرين وكأنها قراراتهم ، ويحتاجون دائماً إلى معلومات وتوجيهات من الآخرين .



الألفة

Rapport



الهدف من الألفة :

هو تعميق الود والانسجام بالمجاعة والتوافق ثم القيادة .

مستويات الألفة :

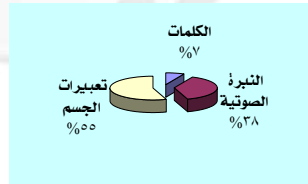
١. التعبيرات غير الكلامية :

(لغة الجسم : - العيون - تعبيرات الوجه - حركات الجسم - التنفس
مثلاً تطابق حالة الجسمين في الجلسة وتعابير الوجه وحركات العينين وطريقة التنفس
والحركات والالتفات وغير ذلك .

٢. التطابق أو التشابه في خبرات الصوت . (السرعة - الحدة - النغمة - القوة)

٣. لحن الخطاب (الكلمات)

بمراعاة نمط - صوري - سمعي - حسي ، والتحدث في الموضوع نفسه وبالطريقة نفسها -
والبرامج العقلية - التصنيف .



أعلاها التوافق على مستوى القناعات والقيم والمشاعر.

ويشترط لإيجاد الألفة وتحقيقها :

أولاً : قوة الملاحظة وإرهاف الحواس ليتمكن رصد دقائق حال المقابل .

ثانياً : امتلاك المهارة والقدرة على التكيف مع المقابل حتى تصبح مرآة له



أفكار رائعة

محركات الإقناع

النفس الإنسانية لها قوتان :

قوة وجدان ← إقناع عاطفي

قوة تفكير ← إقناع عقلي



مزايا العاطفة على المنطق :

- ١ - تضعف السلوك الدفاعي الطبيعي .
- ٢ - تتطلب العاطفة مجهودا أقل مما يتطلبه المنطق .
- ٣ - العرض المبني على العاطفة أكثر متعة (القصص ، الأمثال) .
- ٤ - الحوارات المبنية على العاطفة أسرع في تذكرها .
- ٥ - تؤدي العاطفة إلى تغيير السلوك أسرع من المنطق .

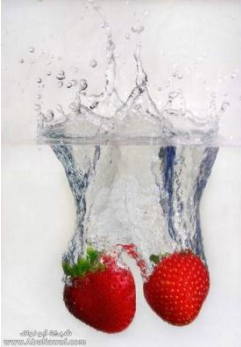


محركات الإقناع



١- الحب :

يعتبر الحب من أقوى محركات الإقناع بل ومن أنجحها ، فبالحب تقوم الحياة وتصفو النفوس ، ومن أجل الحب يحنو الوالد على ولده ويلين الزوج لزوجته ويعطف الرئيس على مرؤوسه ... وبالحب فقط تكسب القلوب وتسهل الدروب ... وبالحب فقط تغيب القسوة وتغيب البغضاء والشحناء والحسد بين الناس ... ولن تجد ما يعكر هذه الحياة .. فإن الشخص إذا أحب آخر أو أحب شيئاً ما فإنه يستجيب لطلباته وقناعاته ولا يعارضه - في الغالب - في أفكاره وقناعاته بل غالباً ما يفعل ما يريده محبوبه من دون معارضه .



محرکات الإقناع



٢- رد الجميل :

- ✓ الهدية .
- ✓ العينة المجانية .
- ✓ المباشرة .
- ✓ الدعوة إلى طعام .
- ✓
- ✓

٣- الالتزام والاطراد :

- ✓ يمكن للموافقة الأولية البسيطة أن تؤدي إلى وعود لاحقه أكبر .
- ✓ التعهدات المكتوبة عادة أكثر فعالية من الوعود الشفهية .
- ✓ التعهد العلني أقوى من التعهدات في الخفاء .
- ✓ كلما بذلت مجهوداً أكبر (خلال التعهد) حصلت على تعهدات أكبر (أقوى) .



أفكار رائعة

استخدم أسلوب الفطيرة

(ثناء / مقترحات للتطوير والتحسين / شكر) .



□ كيف يمكن للثناء أن يطلق الطاقة :

استخدم الدكتور (هنري) عندما كان يعمل في مدرسة للتدريب جهازاً أطلق عليه (أرجو جراف) لقياس الإعياء والتعب ، وعندما كان الأطفال موضع الاختبار ، يتلقون كلمة ثناء أو إعجاب ، يظهر الجهاز ارتفاعاً مفاجئاً يعبر عن ورود طاقة إضافية ، وعندما كان الأطفال يتعرضون للنقد أو اللوم ، تندفع طاقتهم الجسمانية إلى الهبوط بصورة مفاجئة ، وعلى ذلك ، فرغم عجز العلم عن تفسير قوة الثناء إلا أنه استطاع أن يقوم بقياسها .



أفكار رائعة

تدريب :

أكتب رسالة إلى من تحب باستخدام أسلوب الفطيرة :



حوارات السلف والعلماء:

ابن عباس والخوارج

ثم أرسل إليهم علي - رضي الله عنه - حبر الأمة وترجمان القرآن عبد الله ابن عباس - رضي الله عنهما - فأخبرنا خبرهم : قال: « لما خرجت الحرورية، اعتزلوا في دار، وكانوا ستة آلاف، فقلت لعلي: يا أمير المؤمنين! أبرد بالصلاة، لعلي أكلم هؤلاء القوم. قال: إني أخافهم عليك. قلت: كلا؛ فلبست، وترجلت، ودخلت عليهم في دارهم نصف النهار، هم يأكلون. فقالوا: مرحبا بك يا ابن عباس، فما جاء بك؟ قلت لهم: آتيتكم من عند أصحاب النبي صلى الله عليه وسلم المهاجرين والأنصار -، ومن عند ابن عم النبي صلى الله عليه وسلم وصهره، وعليهم نزل القرآن؛ فهم أعلم بتأويله منكم، وليس فيكم منهم أحد، لأبلغكم ما يقولون، وأبلغهم ما تقولون. فانتحى لي نفر منهم. قلت: هاتوا ما نقتم على أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم وابن عمه. قالوا: ثلاث. قلت: ما هن؟

قالوا: أما إحداهن؛ فإنه حكم الرجال في أمر الله، وقال الله: **إِنِ الْحُكْمُ إِلَّا لِلَّهِ** ما شأن الرجال والحكم؟ قلت: هذا واحدة.

قالوا: أما الثانية؛ فإنه قاتل، ولم يسب، ولم يغنم؛ إن كانوا كفاراً لقد حل سبيهم، ولئن كانوا مؤمنين ما حل سبيهم ولا قتالهم!

قلت: هذه ثنتان، فما الثالثة؟ وذكر كلمة معناها.

قالوا: محى نفسه من أمير المؤمنين؛ فإن لم يكن أمير المؤمنين؛ فهو أمير الكافرين.

قلت: هل عندكم شيء غير هذا؟

قالوا: حسبنا هذا.

قلت لهم: رأيتم إن قرأت عليكم من كتاب الله - جل ثناؤه - وسنة نبيه صلى الله عليه وسلم ما يردُّ قلوبكم أترجعون؟

قالوا: نعم.

قلت: أما قولكم حكم الرجال في أمر الله، فإني أقرأ عليكم في كتاب الله أن قد صير حكمه إلى الرجال في ثمن ريع درهم، فأمر الله - تبارك وتعالى - أن يحكموا فيه رأييت قول الله - تبارك وتعالى - **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْتُلُوا الصَّيِّدَ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ وَمَنْ قَتَلَهُ مِنْكُمْ مُتَعَمِّدًا فَجَزَاءٌ مِّثْلُ مَا قَتَلَ مِنَ النَّعْمِ يَحْكُمُ بِهِ ذَوَا عِلْمٍ**، وكان من حكم الله أن صيره إلى الرجال يحكمون فيه، ولو شاء يحكم فيه، فجاز من حكم الرجال؛ أنشدكم بالله! أحكم الرجال في صلاح ذات البين، وحقن دمائهم أفضل أو في أرب؟

قالوا: بلى، بل هذا أفضل.

وفي المرأة وزوجها **وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا** فنشدتكم بالله حكم الرجال في صلاح ذات بينهم وحقن دمائهم أفضل من حكمهم في بضع امرأة؟ أخرجت من هذه؟

قالوا: نعم.

حوارات السلف والعلماء:

قلت: وأما قولكم: قاتل ولم يسب، ولم يغنم، أفستبؤون أمكم عائشة، تستحلون منها ما تستحلون من غيرها وهي أمكم؟ فإن قلت: إنا نستحل منها ما نستحل من غيرها؛ فقد كفرتم، وإن قلت: ليست بأمنا فقد كفرتم [النبِيُّ أَوْلَىٰ بِالْمُؤْمِنِينَ مِنْ أَنفُسِهِمْ وَأَزْوَاجُهُ أُمَّهَاتُهُمْ] فأنتم بين ضاللتين؛ فأتوا منها بمخرج، أفخرجت من هذه؟
قالوا: نعم.

وأما محي نفسه من أمير المؤمنين؛ فأنا آتيكم بما ترضون: أن نبي الله صلى الله عليه وسلم يوم الحديبية صالح المشركين، فقال لعلي: «اكتب يا علي هذا ما صالح عليه مُحَمَّدٌ رسول الله» قالوا: لو نعلم أنك رسول الله ما قاتلناك، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «امح يا علي! اللهم إنك تعلم إني رسول الله، امح يا علي، واكتب: هذا ما صالح عليه مُحَمَّدٌ بن عبد الله»، والله، لرسول الله صلى الله عليه وسلم خير من علي، وقد محى نفسه، ولم يكن محوه نفسه ذلك محاه من النبوة، أخرجت من هذه؟
قالوا: نعم. فرجع منهم ألفان، وخرج سائرهم، فقتلوا على ضاللتهم؛ قتلهم المهاجرون والأنصار».



منهجية الحوار:

- ١ - العلم .. العلم .. العلم .
- ٢ - التأصيل الشرعي .
- ٣ - حسن الفهم .



أولاً / قبل الدخول في الحوار:

- ١ - توقع الاختلاف .
- ٢ - النية الصالحة .
- ٣ - التجرد في طلب الحق .
- ٤ - معرفة الواقع .



كيف تحاور و تنجح ؟ [آداب الحوار]

- ١ - اختر البيئة المناسبة (مكان/ زمان) .
- ٢ - افهم نفسيات الناس .
- ٣ - احترم الطرف الآخر .
- ٤ - أصغ جيداً لا تقاطع .
- ٥ - ركز على الأفكار .
- ٦ - ابدأ بنقاط الاتفاق .
- ٧ - لا تستعجل بالرد .
- ٨ - استخدم كلام الطرف الآخر دليلاً في الرد عليه .
- ٩ - عليك بالدليل والتوثيق .
- ١٠ - ابتعد عن "أنا"
- ١١ - ناده بأحب أسمائه
- ١٢ - اضرب الأمثال
- ١٣ - إذا أصاب فقل أصبت



قياس مهارات الاستماع

م	العبارة	دائما	غالبا	أحيانا	نادرا	أبد
٠١	أتدرب على مهارات الاستماع					
٠٢	أضبط أفكاري ومشاعري مع أفكار المتحدث ومشاعره					
٠٣	أنظر إلى الشخص الذي يتحدث إليّ .					
٠٤	أستمع إلى كل ما يقوله الطرف الآخر بغض النظر عما إذا كنت متفقا معه أو لا					
٠٥	أطلب من الآخرين توضيح النقاط التي لا أفهمها .					
٠٦	أبدو غالبا كما لو كنت أنصت إلى الآخرين بينما في الحقيقة لا أقوم بذلك					
٠٧	تراودني أحلام اليقظة في الوقت الذي يجب أن أكون فيه مستمعا إلى الآخرين .					
٠٨	عندما لا أصدق أو لا أشعر براحة تجاه المتحدث أقوم بالتشويش على ما يقوله .					
٠٩	أتعهد ألا أستمع إلى هؤلاء الذين لا أنفق معهم في الرأي .					
٠١٠	أركز على رسالة المتحدث التي يريد توصيلها لا على مظهره الخارجي					
٠١١	أستمع إلى المحتوى الواقعي والمشاعر التي تكمن وراء الكلمات الحرفية					
٠١٢	أسأل أسئلة للاستيضاح					
٠١٣	أؤجل الحكم على ما يقوله المتحدث أو المتحدث حتى النهاية					
٠١٤	عندما أصغى أفكر فيما سوف أقوله متى أتحدث لي الفرصة					
٠١٥	أهتم تماما بمشاعر وأحاسيس المتحدث					
٠١٦	عندما أتحدث مع طرف آخر أراعي تلك العوامل المؤثرة في المواقف بيني وبينه					
٠١٧	لدي القدرة على الاستجابة للمعلومات والاستفسارات بأسلوب ملائم وفي الوقت المناسب					
٠١٨	أراقب التعبيرات والتصرفات غير اللفظية التي تبدو من الطرف الآخر					
٠١٩	لا أبدأ حديثي إلا بعد انتهاء الطرف الآخر من حديثه تماما					
٠٢٠	أغلب على كافة الأمور التي تتسبب في المقاطعة والتشويش على حديثي مع الطرف الآخر					
٠٢١	لدي القدرة على استيعاب وفهم كل ما يقال					
٠٢٢	أبحث عن المعلومات وأحاول تجميعها حتى أتفهم الموقف بصورة أفضل					
	المجموع					

محاذير عند إقناع الآخرين :

١. محاولة إقناع الآخرين بأنهم على خطأ .
٢. العمل على التحكم فيهم ، وإجبارهم .
٣. استخدام أسلوب التهديد .
٤. السخرية من أفكار الآخرين.



أفكار رائعة

وماذا بعد ؟ !

إن المسؤولية الملقاة على عواتقنا تدفعنا لأن نطور مهارتنا وقدراتنا و استثمار ما تعلمناه للوصول إلى الأهداف العظيمة التي تقرر في الشريعة الإسلامية من الدعوة إلى الله والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ، والأخذ بسفينة هذا المجتمع إلى شاطئ الأمان فلتحقق فينا الخيرية وتنطبق علينا السنة الربانية قال تعالى : -

كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ
وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَلَوْ ءَامَنَ أَهْلُ الْكِتَابِ لَكَانَ خَيْرًا لَهُمْ مِّنْهُمْ الْمُؤْمِنُونَ
وَأَكْثَرُهُمُ الْفَاسِقُونَ ﴿١١٠﴾ سورة آل عمران .

١ - " مثل هذه الدورات المتخصصة في أساليب عصرية تنتفع منها مسيرة الدعوة إلى الله ويستفيد منها شباب الصحوة خاصة هذا الزمان الذي قل فيه العلم وضعف الحماس لتقوية المادة المعرفية . فنحمد الله أن سهل لنا حضور مثل هذه الدورة التي كانت زاخرة بالفوائد الجمّة ونطالب مركز مهارات الحياة للتدريب بمزيد من هذه الدورات " . طالب

٢ - " الدورة ولله الحمد أفادتني إفادة كبيرة في الحوار والإقناع وأخذ الأساليب المفيدة في الحوار والمناقشة مع الآخرين والدعوة إلى الله عزوجل ورد الناس إلى الحق وكيفية رد أهل الشبهة والبدع ورد خرافاتهم وبدعهم وكيفية هداية الناس إلى طريق الجنة بعد الله عزوجل . المحكّمة العامة بمحافظة القطيف

٣ - " الحمد لله أولاً وأخيراً فدورة كهذه يبذل لها المال والوقت فإن مثل هذه الدورات لها عوائد على الناس خصوصاً الدعاة لتطوير مهاراتهم في الدعوة وقد استفدت من هذه الدورة كثيراً وتغيرت قناعاتي بالنسبة للدورات فقد كنت معارضاً لها لأسباب عدة ولكنني عندما باشرت المشاركة وتدوّقت الفائدة انقلبت المعارضة إلى تأييد وجزاكم الله خيراً " . طالب جامعة الإمام محمد بن سعود

٤ - " استفدت منها كثيراً خاصة مع الطلاب وذلك أثناء أيام الدورة حيث أن لدي طلاب للحلقة وطلاب نادي النابية الرمضاني وقد احتجتها كثيراً وأفادتني فجزاكم الله خيراً " معلم

٤ - " غيرت لدي قناعات وصقلت ما أملكه من موهبة في الحوار والمناظرة وجزاك الله خيراً " جمعية حزم أم الساهك .

٥ - " دورة قيمة جداً تصلح أن تذاق وتكرر في الإعلام وحقيقة إلقاء ممتاز وشيق ويشد الانتباه واتضح عندي البعد الشديد عن الواقع في حواراتنا " رجل أعمال

- ٦ - ” بارك الباري بكم ونفع الله بكم الإسلام والمسلمين ، كنت احاور سابقاً من قبل وكانت لدي بعض السلبيات التي كانوا يرونها غيري في فلما انتهت هذه الدورة والله الحماس أريد أن أذهب الآن وأناقش وأرى نفسي بعد التغير ... وجزاكم الله خيراً ” . طالب كلية الشريعة
- ٧ - ” أقول للدكتور أقنعتني أن الإقناع والحوار طريق للسعادة في الدارين ... فشكر الله لك صنيعك .. ” . طالب دراسات عليا
- ٨ - ” تغيرت أساليبى في المحاورة والإقناع ولكم الفضل بعد الله عزوجل ” . معلم
- ٩ - ” ناجحة بكل مقاييسها والاستفادة أكثر مما كنت أتوقع ولكم جزيل الشكر والتقدير ” مهندس كهرباء
- ٤ - ” مهمة لكل من يريد نشر الحق ” . طالب