

المحاضرة الثامنة

مهارات الاتصال مع الآخرين

🌈 محتويات الوحدة الثالثة :

مهارة الحوار

مهارة الاقناع

مهارة التفاوض

مهارة القيادة

مهارة الحوار :

الحوار في الإسلام ..

القصص الحوارية في القرآن الكريم عديدة منها : قصة اصحاب الفيل ، واصحاب الاخدود ، واصحاب السفينة ، اصحاب القرية ، اصحاب الكهف ، نوح عليه السلام مع الله ، يوسف عليه السلام وغيرها من القصص

قال تعالى في قصة موسى وها رون عليهما السلام مع فرعون (اذهب الى فرعون انه طغى)

(فقولوا قولنا لينا لعله يتذكر او يخشى) . # في سورة الكهف (فقال لصاحبه وهو يحاوره انا اكثر منك مالا واعز نفرا)

(قال لصاحبه وهو يحاوره اكفرت بالذي خلقك من تراب ثم من نطفه ثم سواك رجلا)

في سورة المجادلة (قد سمع الله قول التي تجادلك في زوجها وتشتكي الى الله والله يسمع تحاوركما ان الله سميع بصير)

تعريف الحوار

نوع من الحديث بين شخصين يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقه ما فلا يتأثر به احدهما دون الآخر ويغلب عليه الهدوء والبعد عن الخصومية والتعصب

~ تفاعل لفظي وغير لفظي بين اثنين او اكثر بهدف التواصل وتبادل الأفكار والمشاعر والخبرات

~ عملية تحدث بين طرفين حيث يتم من خلالهما تبادل الافكار والمشاعر حول موضوع معين دون عائق او حاجز بين اطراف الحوار مما يساعد فيهم الآخرين وتقبل آرائهم او الوصول الى قناعات مشتركة

❖ **مستويات الحوار**

❖ **الحوار الداخلي (مع النفس)**

وهو الحوار الذي يتم مع الفرد ذاته حيث يكون الفرد في عملية مصارحة مع الذات

❖ **الحوار الافقي (مع الناس)**

وهو الحوار الذي يتم بين الافراد والمتشابهين او المتقاربين في الصفات لهدف تبادل الافكار والاستفادة من المعلومات والوصول الى الحقيقة

❖ فوائد الحوار

- ١- تنمية جانب المحبة والود بين الافراد
- ٢- تنمية الجانب الثقافي والعلمي
- ٣- الاسهام في حل مشكلات الفردية والاجتماعية
- ٤- تبادل الخبرات بين طرفي الحوار
- ٥- تنمية العلاقات الاجتماعية بين الافراد
- ٦- تنمية التفكير
- ٧- التعبير عن الراي واثبات الذات
- ٨- التخلص من الامراض النفسية والتخفيف من مشاعر الكبت
- ٩- تقليل العنف الذي يمكن ان ينتج بين الافراد

من الآداب التي يجب مراعاتها عند الحوار الاتي

- ١- بدء الحوار بالتحية والسلام وانهاؤه بالشكر
- ٢- التعامل بالحسنى مع اطراف الحوار
- ٣- اتاحه المجال للتعارف بين المتحاورين
- ٤- استخدام الحوار لنصرة الحق وليس لفرض الراي واخضاع الاخرين
- ٥- البعد عن شخصية الامور وذلك بالحوار بناء على الفكرة وليس الاشخاص
- ٦- تجنب مقاطعة الاخرين خلال الحوار
- ٧- تجنب التهجم على اطراف الحوار وعدم توجيه انتقادات حاده وجارحة للطرف المقابل
- ٨- مناداة الاشخاص اثناء الحوار بأسمائهم او بالألقاب المحببة اليهم
- ٩- تحديد الوقت والمكان المناسبين لاجراء الحوار
- ١٠- تجنب الاحكام المسبقة السلبية واحسان الظن بالطرف الاخر
- ١١- الاحترام الشخصي للطرف الاخر بغض النظر عن جنسه ومعتقداته
- ١٢- الانصاف والعدل حتى مع الخصوم

صفات المحاور الناجح

- ١- الابتسامه وبشاشة الوجه
- ٢- الوضوح في طرح الافكار
- ٣- عدم الانشغال مع الغير اثناء الحوار
- ٤- يجيد الانصات والاصغاء للآخرين
- ٥- يستخدم عبارات لبقه ويتجنب معامل الاخرين بخشونة
- ٦- قادر على تحليل افكار الاخرين وتقييمهم بهدف كعرفة سماتهم ا لظاهرة
- ٧- يتمتع بالهدوء
- ٨- سريع البديهة ويتمتع بالقدرة عالية على التركيز
- ٩- قدره على ضبط النفس
- ١٠- الحلم والصبر
- ١١- يتعامل بالتواضع وبالرفق واللين مع الاخرين

مهارة الاقناع

الاقناع هو احد الاساليب للتحدث مع الاخر وهو مهاره من المهارات المهمة التي يحتاج اليها في الحوار الانساني الفعال وتنطلق هذه المهارة من القناعة الداخلية للفرد ذاته بأهمية اقناع الاخرين حول موضوع معين وهو اسلوب فعال في كثير من مجالات الحياه سواء على المستوى الشخصي او الجمعي

تعريف الاقناع

هو أي اتصال مكتوب او شفوي او سمعي او بصري يهدف بشكل مجد الى التأثير على الاتجاهات والاعتقادات او السلوك كما انه القوه التي تستخدم لتجعل شخصا يقوم بعمل ما عن طريق النصح والحجة والمنطق ويمكن القول بشكل مبسط وشامل بانه فعل متعدد الأشكال يسعى لإحداث تاثير او تغيير معين في الفرد او الجماعة