



حوار

ساحة تجمعنا

فن الحوار



أهداف دورة فن الحوار

- التعرف على مفهوم الحوار والفرق بينه وبين الاختلاف والمناظرة والجدل
- أهمية الحوار في الحياة الإنسانية عامة
- صفات المحاور الناجح
- التعرف على ضوابط الحوار الناجح
- التعرف والتدريب على مهارات الحوار الناجح
- آداب الحوار
- إدارة الانفعالات
- التعصب، أشكاله وأسبابه

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

((وَلَقَدْ خَلَقْنَاكُمْ ثُمَّ صَوَّرْنَاكُمْ ثُمَّ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ لَمْ يَكُن مِّنَ السَّاجِدِينَ))
(11) قَالَ مَا مَنَعَكَ أَلَّا تَسْجُدَ إِذْ أَمَرْتُكَ قَالَ أَنَا خَيْرٌ مِّنْهُ خَلَقْتَنِي مِن نَّارٍ وَخَلَقْتَهُ مِن طِينٍ (12) قَالَ فَاهْبِطْ مِنْهَا فَمَا يَكُونُ لَكَ أَنْ تَتَكَبَّرَ فِيهَا فَاخْرُجْ إِنَّكَ مِنَ الصَّاغِرِينَ (13) قَالَ أَنْظِرْنِي إِلَى يَوْمِ يُبْعَثُونَ (14) قَالَ إِنَّكَ مِنَ الْمُنظَرِينَ (15) قَالَ فَبِمَا أَغْوَيْتَنِي لَأَقْعُدَنَّ لَهُمْ صِرَاطَكَ الْمُسْتَقِيمَ (16)
ثُمَّ لَأَتَيْنَهُمْ مِّن بَيْنِ أَيْدِيهِمْ وَمِنْ خَلْفِهِمْ وَعَنْ أَيْمَانِهِمْ وَعَنْ شَمَائِلِهِمْ وَلَا تَجِدُ أَكْثَرَهُمْ شَاكِرِينَ (17)
قَالَ اخْرُجْ مِنْهَا مَذْذُومًا مَّدْحُورًا لِّمَن تَبِعَكَ مِنْهُمْ لَأَمْلَأَنَّ جَهَنَّمَ مِنْكُمْ أَجْمَعِينَ))

مصطلحات ومفاهيم



مفهوم الحوار

الحوار لغةً:

أصله من الخَوْر وهو الرجوع
وَحَار: أي رجع، وهم يتحاورون: أي: يتراجعون، وحاورته: راجعته الكلام.

الحوار اصطلاحاً:

هو لفظ عام يراد به: مراجعة الكلام والحديث بين طرفين، دون أن يكون بينهما ما يدل بالضرورة على الخصومة

أما الجدل:

هو المنازعة ليس بهدف إظهار الحق إنما لإلزام الخصم بمجرد التنازل
عن رأيه والاقتران برأي الآخر
كما أنه يُشير إلى العناد والتمسك بالرأي والتعصب
والحوار والجدال يلتقيان في أنّ كليهما حديث بين طرفين فقط
أمّا الأهداف فكما ذكرنا مختلفة.

الإقناع

الإقناع هو **عملية التأثير** على قيم الشخص الآخر ومعتقداته ومواقفه وسلوكه

ويشكل **مفهوم التأثير** مفتاح فهم عملية الإقناع
فنحن في الغالب نساوي بين عملية الإقناع والقوة
ولكن الإقناع لا يعادل بالضرورة القوة
فالقوة تشير إلى السيطرة أو التحكم بالآخر
أما الإقناع فيعادل بشكل أدق التأثير أكثر مما يعادل القوة

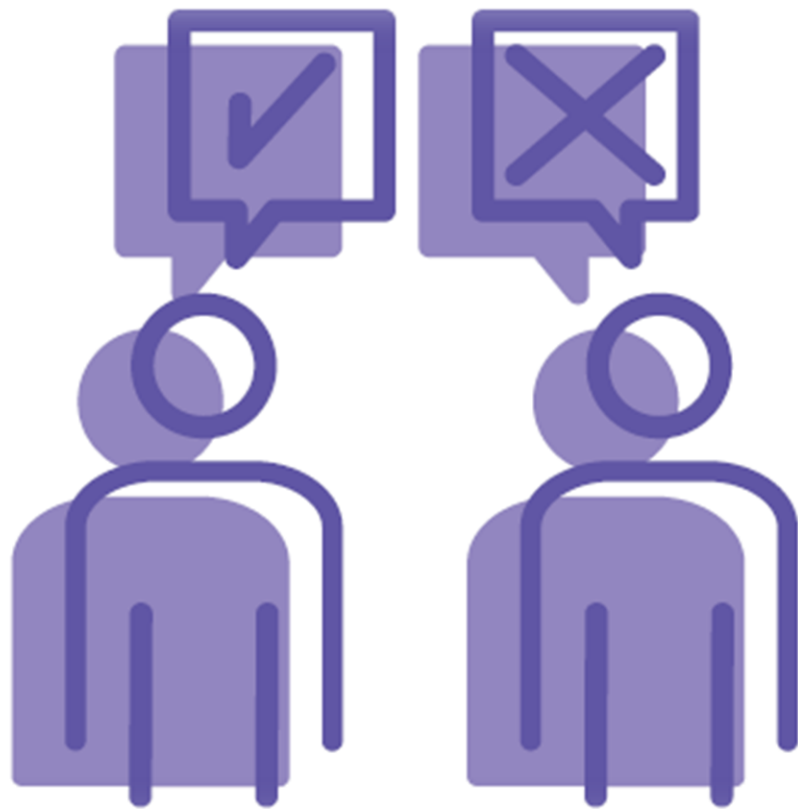
المناظرة

الحديث بين طرفين لكل منهما وجهة نظر تختلف عن الآخر
وكل منهما يسعى لإثبات سلامة وجهة نظره
مع وجود الرغبة الصادقة في ظهور الحق والاعتراف به عندما يتضح

التفاوض

التفاوض هو حوار ومبادلة رأي
ويهدف إلى فض النزاعات، والتوصل إلى تسوية واتفاق بين طرفين

الفرق بين الخلاف والاختلاف



يُنظر إلى الاختلاف باعتباره تنازعاً نظرياً، فهو أمر محمود يُطلب على عكس الخلاف المذموم المُجتنب.

أما الخلاف فهو تنازع نظري، يغيب فيه العقل والتدليل (حضور الأدلة) ويحضر فيه الجهل والتقليد.

ويشيع الخلاف بين الجهلاء والمقلدين ومن هنا كان ذمه والنهي عنه.

ويغلب حصوله الاختلاف بين العقلاء والمجتهدين والحكماء.

ومن هنا كان حمده والحث عليه

وذهب بعض العلماء إلى أن الاختلاف ما كان الطريق مختلفاً والقصد واحداً والخلاف ما كان الطريق والمقصود مختلفاً

الإقرار بالاختلاف



لماذا يختلف الناس في وجهات النظر



ماذا ترى
في الصورة



أهمية الحوار



أذكر أكبر عدد
من فوائد الحوار

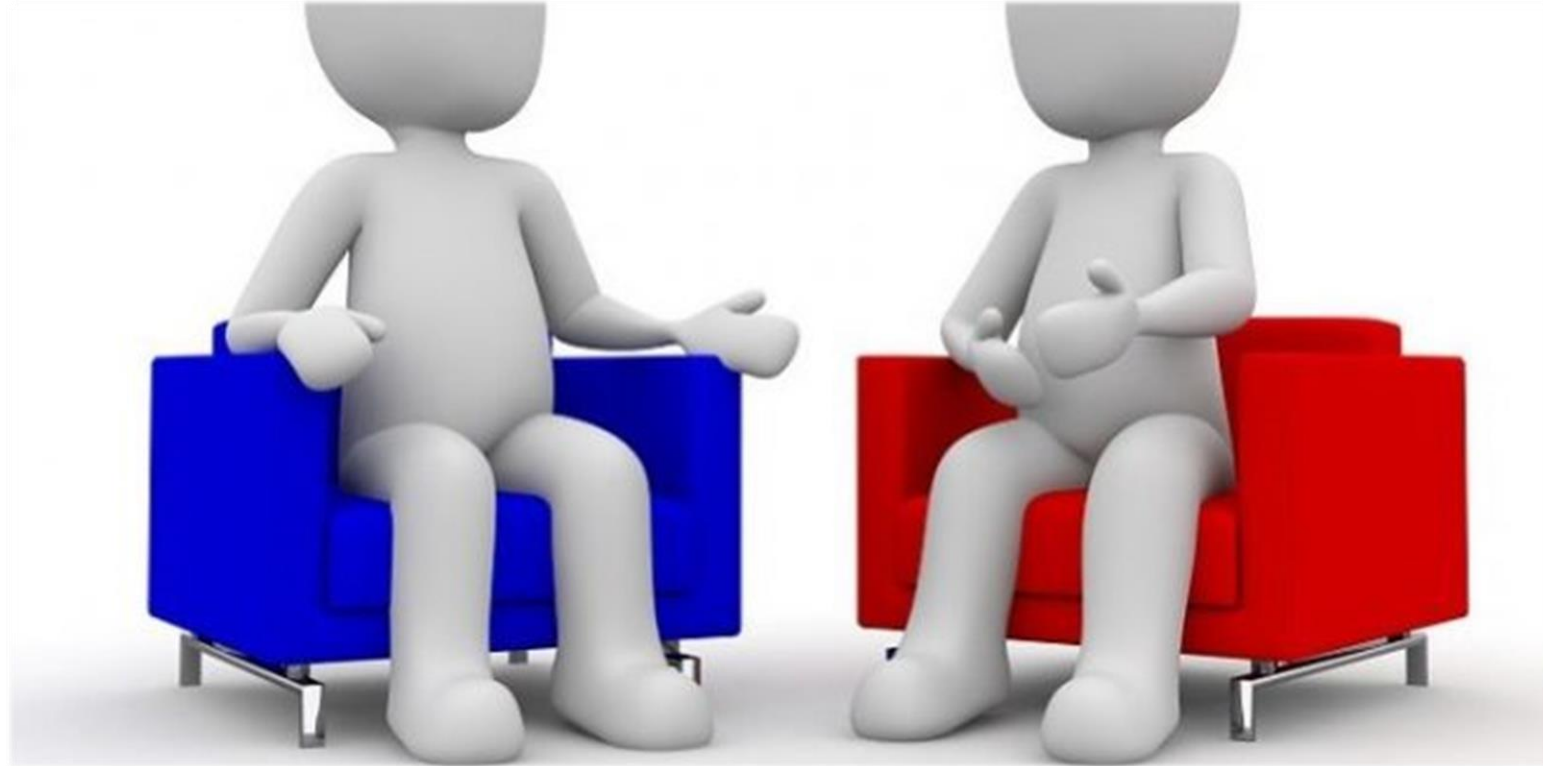
أهمية وفوائد الحوار

- أهم وسائل الاتصال والتأثير بالآخرين
- كسب حب الآخرين والتواصل معهم
- الإصلاح بين الناس وإشاعة الحب
- تغيير اتجاهات الآخرين وإقناعهم
- تفسير المبهم والمتشابه وتوضيح الحقائق

أهمية وفوائد الحوار

- دفع الشبهات بأسلوب حضاري
- حفظ الحقوق والمصالح (يمكن أن يكون بالتفاوض)
- توفير الوقت والجهد والمال والدماء
- كسب رضا الله ومحبته

صفات المحاور الناجح



من أهم صفات المحاور الناجح

١. الثقافة العامة
٢. موافقة القول للعمل
٣. قوة اللغة
٤. الثقة بالنفس
٥. الأمانة العلمية والصدق
٦. التحضير والإعداد الجيد
٧. اللباقة : وهي أن تقول أكره الأشياء وأقساها بأرق العبارات وأحلاها.



حوار

ساحة تجمعنا

أيضاً.....

٨. الهدوء وضبط النفس
٩. حضور البديهة
١٠. قوة الشخصية
١١. قوة الذاكرة
١٢. التواضع
١٣. العدل والاستقامة
١٤. دماثة الخلق : كيف تلوم دون أن تسيء ؟ وكيف تنتقد دون أن تحرج ؟ وكيف تقتنع دون أن ترضخ ؟

ضوابط الحوار



كأي أداة تواصل بين الأفراد، فإن الحوار يتطلب وجود عدة ضوابط

لضمان الوصول إلى الهدف والغاية المبتغاة منه.

وتنقسم هذه الضوابط إلى:

✓ ضوابط متعلقة بالمتحاورين أنفسهم

✓ ضوابط متعلقة بعملية تنظيم الحوار

✓ ضوابط مرتبطة بأهداف الحوار

وتتلخص جميعها بالنقاط التالية:

١. أن يكون الحوار متكافئاً:
أي تتوفر فيه شروط المساواة، وفرصة المساهمة العادلة بالآراء الموضوعية خلال إطار زمني معقول.
٢. الاستماع بهدف الفهم، وعدم المقاطعة
٣. البدء بنقاط الاتفاق وليس نقاط الاختلاف:
وذلك لتأسيس قاعدة فهم مشتركة ينطلق منها الحوار
٤. الانفتاح تجاه جميع وجهات النظر، وعدم الشعور بالتفوق العنصري أو الاستعلاء الحضاري، أو روح الهيمنة الثقافية من قبل أي طرف

٥. المرونة في الحوار، وعدم التشنج، وينبغي مقابلة الفكرة بفكرة،
وقبول الاختلاف.

٦. حُسن الكلام: التعبير بلغة بسيطة غير ملتبسة ولا غامضة.

٧. الموضوعية في الحوار: قبول الرأي الآخر، والاعتراف للطرف الآخر.

٨. القبول بتعدد الثقافات والتعارف بينها:

قال تعالى (قل هذه سبيلي أدعو إلى الله على بصيرة أنا ومن

اتبعني) [يوسف: ١٠٨]

فالمسلم منفتح على الحوار مع غيره من الأفراد والثقافات

ولكنه في نفس الوقت له ثوابته التي يتمسك بها،

كما قال تعالى: {قل يا أهل الكتاب تعالوا إلى كلمة سواء بيننا

وبينكم ألا نعبد إلا الله ولا نشرك به شيئاً ولا يتخذ بعضنا بعضاً

أرباباً من دون الله فإن تولوا فقولوا اشهدوا بأنا مسلمون} [آل عمران]

٩. التواضع في طلب الحق والالتزام به:

- أثبتت التجارب أن التواضع فضيلة تهدي صاحبها للحق
- وأما الكبر والغرور بالنفس والإعجاب بها، فيصد عن الحق
البين الظاهر
- وقد ورد عن النبي ﷺ في صحيح مسلم قوله: **(الكِبْرُ بَطْرٌ
الْحَقُّ، وَغَمْظُ النَّاسِ)** وبطر الحق رده والإعراض عنه
- وقد أثبت التاريخ أن الأطراف المتحاوره إذا كانت من أهل
الإنصاف فإنها تعترف بالحق عند ثبوته.

وقد حفظ لنا التاريخ رسالة الفاروق عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - في القضاء، والتي جاء فيها:

((ولا يمنعك قضاء قضيته بالأمس، فهديت فيه إلى رشدك، أن

تراجع نفسك اليوم فإن الحق قديم، وإن الرجوع إلى الحق خير من

التمادي في الباطل))

١٠. عدم اتباع الهوى:

صاحب الهوى لا يمكن أن يكون موضوعياً ولا منهجياً في حوارهِ

لأنه يريد إخضاع كل شيء لهواه

فالنصوص عنده تابعة لا متبوعة

والأدلة خادمة لا مخدومة

والنتائج عنده سابقة على الحوار...

فهو إذا قرأ وإذا درس وإذا حاور... لا يفعل ذلك للوصول إلى الحقيقة...

وإنما يفعل ذلك بحثاً عما ينصر رأيه وهواه... ويعضد فكرته ويقويها...

فإن وجد مبتغاه فرح وأقبل، وإن وجد خلاف ذلك غض الطرف وأعرض.

١١. معرفة الآخرين ومد الجسور معهم:

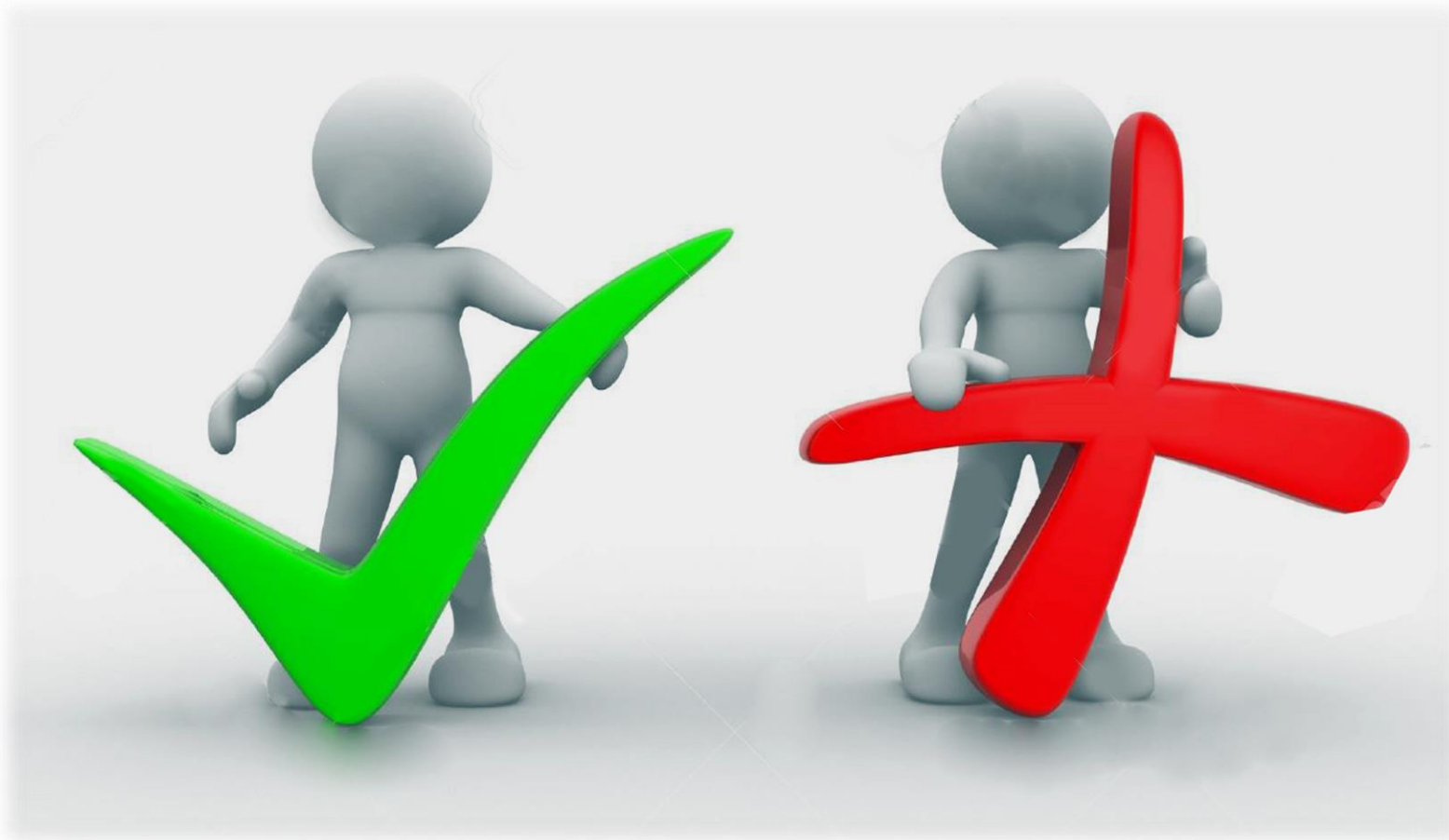
يربي الإسلام المسلمين على التعارف على الآخرين ومد الجسور معهم ابتغاء البيان لما عند المسلمين من الحق

١٢. الهدف الرئيسي:

لا بدّ أن يكون الهدف الرئيس و الدافع الأساسي من الحوار هو الوصول إلى الحقيقة و الصواب و الابتعاد عن التشتمت و إخفاء الحق.

مهارات الحوار

تمرين كاشف مهارات الحوار



كاشف مهارات الحوار

يرجى قراءة العبارات التالية بدقة والإجابة بناء على الواقع العملي وليس على ما أعتقد أنه صواب أو مثالي عند العبارة الصحيحة أضيف (٣) درجات ولا أضيف شيء عند العبارة غير الصحيحة

لا	نعم	العبارة	
		هل تخرج كلماتك على نحو ما تريد من حوارك؟	1
		عندما يوجّه لك سؤال غير واضح، هل تسأل صاحب السؤال أن يشرح ما يعنيه؟	2
		عندما تحاول شرح شيء ما، هل يساعدك مستمعوك ببعض كلمات تقولها؟	3
		هل تفترض فيمن تحدثه أنه يعرف ما تحاول أن تقوله دون أن تشرح له ما تعنيه؟	4
		هل تسأل غيرك عن شعوره تجاه النقطة التي ربما أنت مصدر إبرازها؟	5
		هل تجد صعوبة في التحدث إلى الآخرين؟	6
		هل تجعل في محادثتك مع شخص ما أمور تهمة كليهما؟	7
		هل تجد من الصعب أن تعبر عن آرائك إذا كانت تختلف عن آراء من حولك؟	8
		هل تحاول في المحادثة أن تضع نفسك موضع الطرف الآخر؟	9
		في سياق المحادثة هل تحاول أن تتكلم أكثر من الشخص الآخر؟	10

لا	نعم	العبارة	
		هل تدرك أثر نغمة ونبرة صوتك على الآخرين ؟	11
		هل تتحاشى قول شيء تعرف أن نتيجته إيذاء الآخرين أو زيادة الطين بلة ؟	12
		هل تجد صعوبة في تقبل النقد البناء من الآخرين ؟	13
		عندما يؤدي أحدهم مشاعرك هل تناقش معه الأمر ؟	14
		هل تعتذر فيما بعد الحوار لمن قد تكون قد آذيت شعوره ؟	15
		هل يزعجك كثيراً أن يختلف أحدٌ معك ؟	16
		هل تجد من الصعب أن تفكر بوضوح عندما تكون غاضباً من أحد ؟	17
		هل تتحاشى الخلاف مع الآخرين خشية غضبهم ؟	18
		عندما تنشأ مشكلة بينك وبين شخص آخر هل تستطيع مناقشته دون أن تغضب ؟	19
		هل أنت راضٍ عن طريقتك في تسوية خلافك مع الآخرين ؟	20
		هل تظلُّ عابساً متجهماً فترة طويلة إذا أثارك أحد ؟	21
		هل تشعر بالحرج الشديد عندما يمدحك أحد ؟	22
		هل بوسعك عموماً أن تثق بالآخرين ؟	23
		هل تجد صعوبة في مجاملة ومدح الآخرين ؟	24
		هل تحاول متعمداً إخفاء أخطائك عن الآخرين ؟	25

لا	نعم	العبارة	
		هل تساعد الآخرين على فهمك بأن توضح لهم ما تفكر وتشعر وتعتقد؟	11
		هل من الصعب عليك أن تأتمن الآخرين؟	12
		هل تحاول تغيير الموضوع عندما نتناول المناقشة مشاعرك؟	13
		في سياق المحادثة، هل تدعُ محدثك يُنهي كلامه قبل أن ترد على ما يقول؟	14
		هل تلاحظ أنك لا تكون منتبهاً أثناء محادثة الآخرين؟	15
		هل تحاول بشكل مطلق الاستماع للوصول إلى المعنى المقصود في كلام شخص ما؟	16
		هل يبدو على الآخرين أنهم يصغون إليك عندما تتكلم؟	17
		في سياق المناقشة، هل يصعب عليك أن ترى الأمور من وجهة نظر الآخر؟	18
		هل تدّعي أنك تستمع إلى الآخرين بينما أنت منصرف عنهم في واقع الأمر؟	19
		خلال المحادثة، هل تستطيع إدراك الفرق بين ما يقوله محدثك وما يشعر به فعلاً؟	20
		هل تستطيع وأنت تتكلم أن تدرك رد فعل الآخرين إزاء ما تقوله؟	21
		هل تشعر بأن الآخرين يطمنون لو كنت من طراز آخر من الناس؟	22
		هل يفهم الآخرون مشاعرك؟	23
		هل يلمح الآخرون أنك تبدو واثق من صواب رأيك؟	24
		تعترف بخطئك عندما تعلم أنك مخطئ في أمر ما؟	25

النتيجة

إذا حصلت على ٤٠-٧٠ تحتاج إلى جهد وتدريب على مهارات الحوار

إذا حصلت على ٧١-٩٠ أنت محاور مقتدر و فقط تحتاج إلى تدريب

إذا حصلت على ٩١-١٢٠ فأنت محاور ممتاز



مهارات الحوار

أولاً - الاحترام

يعكس الاحترام ثقافة المحاور ومبادئه الأساسية التي تُؤثر على

النقاش بشكل ملموس

ويعكس صورته بشكل كبير.

مُراعاتك لمشاعر الطرف الآخر وتعاملك مع الآراء المُعارضة بشكل

مناسب ولبق تُكسبك احترامهم

وترفع من نسبة استفادتك من الحوار وإثراء ذهنك وذهن الشخص

الذي تُخاطبه.

ثانياً- الإنصات

يُعتبر الإنصات فناً وليس مهارة فقط
حيث إنّ الإنصات لا يعني أن تمنح الطرف الآخر فرصة الحديث والتعبير
عن نفسه وآرائه فحسب
بل يعني أيضاً أن تقوم باستيعاب كل ما يُقال وأن تطرح الأسئلة عند
الحاجة لضمان الفهم المُتبادل.

ثالثاً - ترتيب الأفكار

يُعدّ ترتيب الأفكار أثناء الحوار مهم للغاية

حيث إن ذلك يساعدك على الربط بين المواضيع وفهم تسلسلها
والتنقل بينها بسهولة.

كما أن تدوين الأفكار يساعد على ترتيبها بشكل كبير عند مناقشتها
إضافةً لمعرفة الأولوية بينها،

رابعاً - المهارات اللفظية

يعتبر استخدامك للغة المناسبة وصياغة المواضيع بشكل يتناسب مع من تُحاوره من أهم النقاط عند الحديث معهم فاللغة المستخدمة والمصطلحات المناسبة تؤثر بشكل كبير على فهم المستمعين لك.

لذلك يُنصح باستخدام المصطلحات المتعارف عليها وطرحها بشكلٍ واضح، وتفادي الغموض واستخدام الألفاظ المعقدة مع التركيز على نبرة الصوت عند حديثك عن النقاط المهمة لتشيدها وللتأكد من وصولها للطرف الثاني.

خامساً - لغة الجسد

إن قراءة لغة الجسد أحد أهم عناصر الحوار، والتي يجب على المحاور أن يُتقن قراءتها لفهم تعابير وانفعالات الآخرين.

فذلك يعكس ردود فعل المستمع، كالإنصات بتمعّن، أو الانزعاج، أو الموافقة وغيرها.

ولذلك فيجب عليك أن تقوم بموافقة لغة جسدك مع ما تُلقيه والتأكد من وضوح نبرة صوتك

والاستعانة بلغة جسدك كإشارات اليدين وغيرها.

الكلمة ٧ %

النبرة ٣٨ %

لغة الجسد ٥٥ %

سادساً - اختيار الوقت المناسب

من المهم أن نعلم متى نكتفي بالاستماع

وأن نعلم الوقت المناسب لإبداء التعليقات والملاحظات

فلاستماع والانتظار قبل أن تطرح آرائك وتعليقاتك يُعادل أهمية

اختيار الصيغة المناسبة والواضحة للتعليقات.

كما يجب تجنّب التعليقات السلبية أو الساخرة كي لا يخرج الحوار عن

موضوعه الأساسي.

سابعاً - طرح الأسئلة

تُعتبر الأسئلة من الأساسيات التي تجعل الحوارات فعّالة وممتعة ومفيدة.

فمن خلال طرحك للأسئلة الصحيحة فأنت تُوضح الأمور بشكل أفضل وتُتيح لمن تتحاور معه من شرح وجهة نظره بشكل أفضل. ويمكنك طرح أي سؤال بعد أن ينتهي المُتحدّث من نُقطته أو عندما يتبيّن أنه على استعداد لاستقبال أسئلتك.

ثامناً - المرونة

يساعد فهم وجهات النظر المختلفة والتعامل معها واستيعابها في
المضي بالحوار بشكلٍ فعّال
وخصوصاً مع اختلاف مسارات الحديث، لضمان حوار فعّال ومتبادل.
فالمرونة في الحديث تُتيح الفرصة لكلى الطرفين من تبادل آرائهم
وربط الحوار بتجاربههم الشخصية وتوطيد علاقاتهم مع بعضهم
البعض.

تاسعاً - الإقناع والتأثير

لا بد أن يكون المُتَحاوِر على إلمام بالموضوع الذي يتحدَّث به
ليتمكن من إقناع الطرف الآخر وإيصال فكرته له.
وقد يتطلَّب ذلك منك بعض الوقت حتى تكون قادرًا على التأثير على
الآخرين وإقناعهم
ولا يتم ذلك إلَّا بمعرفة المعلومات التي تسترعي اهتمام من
تتحدث إليه.

عاشراً - الثبات الانفعالي

يجب عليك ضبط تصرفاتك وانفعالاتك أثناء الحوار وعدم المبالغة بها.

ويعد الثبات الانفعالي أحد أهم المهارات أثناء الحوار

فالانفعال يعتبر مُشتتاً أو مزعجاً للمستمع

وينتج عنه الفشل في إيصال الفكرة في معظم الأحيان.



حوار

ساحة تجمعنا

وأخيراً

يجب علينا أن نتذكر أن الحوار يدور حول فهمنا لآراء الآخرين لإيجاد
الأجوبة التي نبحث عنها والحصول على التفاهم المتبادل،

وأن الحوار الفعال ينتج عنه فوائد كثيرة تنعكس على أذهاننا وتصرفاتنا

آداب الحوار



من أجل تحقيق حوار ناجح من المفيد الالتزام ببعض الآداب:

١. اختلاف الآراء طبيعة بشرية
٢. حُسن البيان
٣. لا تستأثر بالحديث.
٤. كن مستمعاً بارعاً.
٥. لا تقاطع.
٦. ابدأ بنقاط الاتفاق.
٧. افهم من أمامك.

٨. قَدِّم الدليل.
٩. لا تغضب.
١٠. اعترف بالخطأ
١١. احترم الطرف الآخر.
١٢. حسن العرض.
١٣. لكل مقام مقال
١٤. لا تعجل على من تُحاوره
١٥. رتب أفكارك.
١٦. كُن منصفاً

أدوات التواصل الحواري



أولاً - التعامل المؤثر:

- ❑ عندما تستخدم التعامل المؤثر مع شخص آخر تشعر بوجود رابطة قوية، وتستشعر بشيء من روح الشخص الآخر.
- ❑ أما عندما يحدث لك أنت هذا التعامل المؤثر تشعر بوجود إحساس قوي من التوازن بالنسبة لنفسك.
- ❑ **عندما يتصف التواصل بهذه الصفة فإنه يغذي الحوار**
- ❑ تشعر أنك بالفعل تسمع وتفهم وترى الآخر.
- ❑ ليس من المهم من على صواب أو من يفوز، إنك تشعر بالتأثر، لأن التواصل الذي حدث بينك وبين أحد البشر حدث على مستوى أعمق
- ❑ وتكون قادراً على أن تتحرك للأمام شاعراً بالدعم.

- أنت نفسك يجب أن تكون قادراً على استخدام التعامل المؤثر
- يجب أن تكون حاضر الذهن وتركز على إيجاد تلك الحالة مع الآخرين
- يمكنك التدريب على الوصول لحالة التعامل المؤثر باستخدام عدة

طرق:

- أحد هذه الطرق استخدام التأمل الذاتي.
- والانتباه لرود أفعالك ومشاعرك وأفكارك.

ثانياً - الاستماع النشط:

- ❖ الاستماع النشط هو أداة بسيطة وفعالة تؤكد لك أنك استمعت للطرف الآخر بالفعل.
- ❖ إنك تعبر عن اهتمامك العميق وتأثيرك بما يقوله الآخر.
- ❖ إنك تسأل بعض الأسئلة وتستخدم لغة الجسد التي تعبر عن التقدير والتأكيد، مثل الإيماء وتركيز النظر بالعين.
- ❖ وتشير لأنك ترغب في أن تفهم بالفعل ما يهم الطرف الآخر.
- ❖ إن الاستماع النشط في أفضل صورته أن تتجاهل نفسك، وهذه نقطة رئيسية.
- ❖ حيث إننا دائماً نرغب في أن نأخذ الميكروفون لنقول كلمتنا

- ❖ عندما يتم اختبار الاستماع النشط كأداة لتحفيز الحوار يجب أن نقاوم رغبتنا في التحدث والتعبير عن رأينا.
- ❖ في هذه الحالة نمتنع عن إعطاء النصائح والاقتراحات لحل المشكلة ما لم يطلب الطرف الآخر ذلك مباشرة.
- ❖ إن لم تلتزم بذلك فإنك ستحاول أن تقتنص فرصة الكلام وتسرق الأضواء
- ❖ وهذا لن يؤدي إلى التعامل المؤثر ولا للحوار.

ثالثاً - التردد (الانعكاس)

- إن التردد هو إعادة كل ما يقوله الطرف الآخر كلمة بكلمة
- وهو أسلوب بسيط يستخدم أيضاً في الاستماع النشط.
- وهذا الأسلوب يؤكد للطرف الآخر أنك سمعت ما قاله
- وفي نفس الوقت يكون هنالك تأثير ميكانيكي للأمر، حيث تستطيع أن تفهم بشكل أفضل ما تردده بصوت عال
- وهنا يأتي التعبير ك (هضم واستيعاب) وجهات نظر الآخرين.

- قد يبدو الأمر في بعض الأحيان كما لو كان الكلام قد انعكس في مرآة خصوصاً إذا كنت تردد جملاً كاملة.
- إن مجرد ترديد كلمتين يؤدي المطلوب مثلاً الكلمات الأخيرة القليلة من الجملة، فيشعر الآخر أنك استمعت إليه وتستطيع أنت نفسك أن تفهم بشكل أفضل.
- هذا يشبه دفعة بسيطة على منحدر صعب ويعطي قوة وشعوراً طيباً، فيستمر الشخص المتحدث في تسلسل أفكاره وتأمله. وربما يفكر بشكل أعمق وتفهم أنت أكثر

■ يمكنك أيضاً أن تردد وتعكس ما يقول الآخر من خلال لغة الجسد

➤ كأن تنحني للأمام قليلاً مثلاً

➤ أو تضع يدك تحت خدك عندما يفعل الآخر ذلك

➤ أو تتواصل من خلال العينين إذا طلب الآخر منك ذلك.

رابعاً - أسلوب الأسئلة الاستكشافية:

- هو أن تقوم بإلقاء الأسئلة لتوضيح وكشف ما قد لا تفهمه من البداية بخصوص القضية المثارة ووجهات النظر حولها.
- قد تتساءل أيضاً عما يكمن وراء وجهات النظر تلك، أي الرؤية الخاصة بالعالم والافتراضات الأساسية والقيم والمعايير والمشاعر والخبرات الشخصية.
- تبدأ الأسئلة الاستكشافية والمفتوحة بأداة استفهام: ماذا؟ كيف؟ من؟ ومتى؟
- كما تبدأ بأسلوب تشجيع (هل يمكنك أن تخبرني بالمزيد؟)

- ويفضل عدم استخدام أداة الاستفهام (لماذا؟) حيث إنها تُشعر بالاستجاب، كما لو أن الشخص عليه أن يبرر شيئاً ما، وربما لا يكون قد قرر الشيء أو عزم عليه.
- والهدف هنا عكسي وهو التحرك نحو فهم وتوضيح أفضل من خلال المحادثة.
- لا يجب أن تكون الأسئلة مغلقة (إجابتها نعم أو لا)
- لا يجب أن تكون الأسئلة موحية بالإجابة، ولا ينبغي أن تنقل وجهة نظرك الخاصة.

التعصب وأشكاله



مفهوم التعصب

أصل التعصب في لغة العرب كلمة تدل على ربط شيء بشيء بقوة وإحكام وشدة

فأصل التعصب من الشد، ومنه عَصَبَ رأسه: إذا ربطه بشيء وشدّ عليه، وسُمِّي ما يُربط به عصابة، ومنه قوله تعالى: ((هذا يوم عصيب)) أي شديد

أيضاً التعصب من العصبية، وهي أن يدعو الرجل إلى نصره عصبته من جماعة أو قبيلة أو عرق.

والعصبيُّ: هو من يغضب لعصبته ويدافع عنهم.

أما التعصب في الاصطلاح: فيعني التشدد وأخذ الأمر بشدة وعنف وعدم قبول المخالف ورفضه والتكبر من أن يتبع غيره ولو كانوا على صواب.

ويظهر هذا الشعور بصورة ممارسات ومواقف شديدة ينطوي عليها مهاجمة الآخر واحتقاره وعدم الاعتراف بحقوقه وإنسانيته

ويتصف الأفراد الذين لديهم تعصب بسمات منها:

- التسلط والجمود في التفكير
- اللجوء إلى العنف لتحقيق الغايات
- التمركز حول الذات
- وعدم تقبل الحوار مع الآخرين



حوار

ساحة تجمعنا

أشكال التعصب:

- التعصب الديني
- التعصب العرقي أو القومي أو القبلي
- التعصب الفكري
- التعصب للنوع الاجتماعي
- التعصب الحزبي

أسباب التعصب:

- **تضخم الذات:** وهذه الذات المتضخمة قد تكون ذات الشخص، أو ذات الجماعة. أو ذات الدولة.
بمعنى أنها الذات التي يرجع إليها الشخص وينتمي لها
- الشعور بالنقص الذاتي
- الجهل ونقص المعرفة
- **تقديس البشر والغلو فيهم:** إذ يصل هذا التقديس والغلو إلى حد إضفاء
صفة القداسة

- **الانغلاق وضيق الأفق:** فنجد كثيراً من الطوائف والجماعات منغلقة على ذاتها لا تسمع إلا لنفسها، و تمنع أتباعها من الاستماع لغيرها، و تنشأ كثير من الأفكار المتطرفة والمتعصبة
- **التنشئة الاجتماعية:** فالنشأة في أسرة تميز ضد اللون أو الجنس، أو القبيلة والجماعة، أو الفكر، تُغذي روح التعصب والتطرف ضد الآخر،
- **ضياح الهدف أو القضية التي يعيش لها المرء:** مما يجعله يتعصب لأي شيء قد يبدو بظاهره هدفاً وقضية يمكن أن يتمسك بها

- غياب أخلاقيات التعامل مع المخالف: ومن ذلك غياب إدارة الحوار وتقبل الآخر
- وكذلك غياب قيم مثل: العدل والإنصاف، والتجرد والتعايش معه رغم الاختلاف
- تلبية المصالح الشخصية من مالٍ أو جاهٍ أو غيره، وذلك من خلال الاستفادة ممن نتعصب له.

■ **سيادة مبدأ القوة والتعامل العنيف** بين الطوائف والجماعات المختلفة.

■ **غياب القدوات** والمثل العليا الوسطية.

■ **انعدام قيام المؤسسات التربوية** (الأسرة، المدرسة) بدورها في تنمية مفاهيم تقبل الآخر.



حوار

ساحة تجمعنا