الحوار: هو الرجوع عن الشي او الى الشي .

الحوار : هو تبادل الحديث بين طرفين او اكثر يريد كل منهما الوصول الى اهدافة

الحوار في علم الاتصال : تلك العملية الاتصالية التي يتفاعل من خلالها طرفا عملية الحوار المرسل والمستقبل او المحاور ذهنيا ونفسيا وسولكيا من خلال تبادل الحديث

مصطلحات ترتبط بالحوار :

1. الجدل هو دفع المرء خصمه عن طريق افساد قوله بحجة او شبهه او تصحيح كلامه

انواعه :

1. الجدل الممدوح : وهو جدال ايد الحق وافضي اليه بنيه خالصة
2. الجدل المذموم : وفيه يتعصب المجادل لرأيه ولاتنازل عنه وان تبين صواب غيره وهو كل جدال بالباطل او افضى الى باطل
3. المناظرة : الوصول الى الحق والصواب في الموضوع الذي اختلفت فيه انظار المتناقشين فيه
4. الاختلاف ايه من ايات الات اللون الاسن النوع ..

انواع الاختلاف :

1. اخلاف تضاد : وهو ان يكون لكل فريق رأي مختلف عن الفريق الاخر وعليه يصعب الاتقاء الفريقين على نقطة وينتهي الحوار بدون نتيجة .
2. اختلاف تنوع : وهو ان يكون لكل طرف من اطراف الحوار راى عنده الدليل على صحته وصوابه مثل اختلاف الصحابه رضي الله عنهم
3. اختلاف افهام : ان يفهم كل فرد او طائفه الخطاب بفهم غير فهم الاخر 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 الاخرين بالحق وتبادل الاراء والمعارف وينتهي باحد الامور التاليه
2. التقبل والاعتراف بصحة الرأي الاخر
3. التقارب في وجهات النظر
4. الاختلاف والعداء
5. تقورية الروابط الاجتماعية : سبب تفكك كثير من الروابط والعلاقات الاجتماعية والاسرية والزوجية الافتقار الى الحوار
6. الحوار ضرورة تربوية :فالحوار من احسن الوسائل الموصلة الى الاقناع وتغيير الاتجاهات وترويض النفوس على قبول النقد واحترام اراء الاخرين
7. الحوار طريق امن لايجاد الحلول للقضايا المختلفة : فهي وسيلة للاعتصام من الفتن والنزاعات .

انواع الحوار :معايير الحوار

1. معيار عدد المشاركين في الحوار :
2. الحوار الذاتي : وهو حوار الشخص مع ذاته كالتفكير والتأمل وهو المدخل الطبيعي للحوار مع الاخر
3. الحوار بين شخصين : وهو حوار بين شخصين وهو الاكثر شيوعا في الحياه اليومية
4. حوار المجموعات وهو حوار يجري بين مجموعات مختلفه
5. الحوار الوطني : ويجري بين ممثلي التيارات الفكرية والثقافية والنخب الوطنية على مستوى الاوطان
6. الحوار الاممي : وهو يتم بين الامم والشعوب على مستوى العالم ويسمي بحوار الثقافات والحضارات والاديان .
7. معيار موضوع الحوار :كالحوار السياسي والاقتصادي والاجتماعي والادبي
8. معيار الاعداد للحوار : وينقسم اللى
9. الحوار العفوي العارض : وهو حوار غير مخطط له كالتي تقع بدون اعداد مسبق بين الناس بالحياه اليومية
10. الحوار المقصود والمخطط : حيث يخطط له وتحدد اطرافه وموضوعه ومكانه وزمانه واهدافه
11. معيار الرسمية للحوار : وينقسم الى
12. الحوار الرسمي : يتم في اطر رسمية حيث مكانه وطبيعه اطرافة وموضوعاته
13. حوار غير رسمي : يجري في الحياه العادية كالاقارب والاصدقاء

ينقسم الحوار بصورة عامة الى

1. الحوار الايجابي : وهو الحوار الموضوعي الذي يرى الحسنات والسلبيات في ذات الوقت ويرى العقبات وامكانية التغلب عليها حوار متكافئ يعطي كل الطرفين فرصة التعبير وابداء الرأي
2. الحوار السلبي : وهو الحوار الذي يفتقد اداب الحوار وضوابطة وينعدم فيه الاحترام

انماط المحاورين:

1. المحاور غير المتعاون : يلتزم الصمت ويمتنع عن عرض افكارة ودوافعة
2. المحاور المعارض او المتصلب : يعارض الحق والباطل حتى وان علم انه على خطأ

مهارات التعامل مع المحاور المتصلب :

1. اعادة صياغة ارائه وافكارة
2. احرص على الاتفاق معه على بعض النقاط قبل البدء
3. ابدد بتفنيد الحجج الاضعف
4. وضع مرجعية واضحة للفصل والتحاكم من البداية

3- المحاور العدائي : يميل الى الهجوم على الاخرين

4-المحاور المندفع : تسيطر على سلوكة الانفعالات العاطفية

5-المحاور الثرثار :يجد سعادته في التحدث بمواضيع لاعلاقه لها بموضوع الحوار

6-المحاور المتشكك : لايثق بالبيانات والمعلومات التي تعرض عليه

7-المحاور الخجول : يشعر بالخجل اثناء المحاور معه

8-المحاور الودود : يسعى لاقامة علاقة متينة مع الطرف الاخر

سمات المحاور المقنع

1. العلم 2- الصدق 3- الدقة 4- الموضوعية 5- الامانة 6- التواضيع

7-التمتع بقدرات عقلية جيدة وتشمل (الذكاء العام - الذكاء الاجتماعي – الابتكار- الذاكرة – الملاحظة) 8- الحماسة 9- الاتزان الانفعالي

 10- المظهر 11- القدرة على التعبير الحركي وتوظيف لغة الجسد

مهارات الحوار : تنقسم الى قسمين :

القسم الاول : مهارات الاعداد للحوار

القسم الثاني : مهارات تنفيذ الحوار

* الاعداد للحوار :
1. اخلاص النية لله
2. تحديد ومعرفة موضوع الحوار
3. التفكير في نوع الاسئلة
4. الاعداد الجيد للحوار
* تنفيذ الحوار
1. دع الخوف جانباً
2. احسن استهلال الحوار وختامة
3. لاتبدأ بالقضايا موضوع الاختلاف
4. جامل الناس وانزلهم منازلهم
5. احمل رأية الرفق والحنان
6. احسان التعامل مع اسئلة المشاركين في الحوار والجمهور
7. تزود بمهارات السوال

تذكر

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

نصائح

1. تجنب الاسئلة المغلقة : وهي التي تكون اجابتها بنعم او لا
2. تجنب الاسئلة الموحية الموجهه : وهي التي توجه المتحدث الى اجابه معينه
3. تجنب الاسئلة الغامضة
4. تجنب الاسئلة المحرجة
5. تجنب الاسئلة الاستعراضية
6. لاتستطرد ولا تستاثر بالحديث
7. استعمل الوسائل التعليمية والاساليب الحسية
8. لاتقاطع المتحدث
9. اعترف بالخطاء

10-صحح المحاور ان اخطأ

11-استخدم اللغة المناسبة

12-احسن توظيف لغة جسدك

13-كن متحمساً في حدود

14-تعرف على امكانيات صوتك

15- استخدم مهاراتك في الانصات المؤثر

16- راقب نفسك اثناء الحوار

17- احسن اغلاق المناقشة

18- تذكر النهاية المؤثرة في الحوار : التزم بالاتي

1. تلخيص الحوار في دقائق معدودة
2. الدعوة الى سلوك اوعمل شي
3. تقديم الشكر للمستمعين
4. اتركهم مسرورين ضاحكين
5. اختر اللحظة المناسبة للختام

مفهوم الاقناع وانواعة

الاقناع هو : الجهد المنظم الذي يستعمل وسائل مختلفة للتأثير في اراء الاخرين 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

محفزات الاقناع :

1. الصداقة
2. السلطة
3. التناغم والاتساق
4. الامتيازات المتبادلة
5. التناقض
6. السبب
7. الامل

مهارت الاقناع ومتطلباتة

1. ينطلق الاقناع من المشتركات لتشجيع غيرك على توسيع تلك المشتركات الى الحد الذي يعين على انهاء المشكلات
2. الابتعاد عن الجدل والتحدي واتهام نيات الاخر لكي لا يسفز
3. توظيف جميع الوسائل الممكنه للترويج للافكار الجيدة قبل مباشرة الاقناع بها
4. التركيز على توضيح الافكار الاساسية في الاقناع بدقة ووضوح
5. الاهتمام باراء المتلقي وملاحظاته ومنحة الفرصه الكافيه لعرض افكاره
6. التعبير بالاعجاب والافكار والادلة والمعلومات التي يقدمها الطرف الاخر
7. البدء بتفنيد الحجج الاضعف للطرف الاخر بصوره حاسمه
8. تحليل المعارضة والاعداد لمواجهتها مواجهه متمكنة
9. استعمال افكار مرجعية المتلقي وارائه وممارساته في الاقناع

معوقات الحوار والاقناع

1. عدم وجود اهداف محددة للحوار ووضوحها
2. عدم الاعداد والاستعداد للحوار والاقناع
3. البدايات الضعيفة والترددة والمرتبكة للحوار
4. البدء او التعجيل بطرح قضايا خلافية
5. تحقير الطرف الاخر
6. ضعف التحصيل العلمي لدى المحاور
7. افتقار اطرف الحوار الى مهارات السوال
8. ميل المحاور الى الاستئثار والانفراد بالحديث
9. التعصب للرأي وفقدان القدرة على الاعتراف بالخطأ
10. شخصنة الحوار بالتركيز على الجوانب الشخصية
11. اختلاف اللغة واللهجة ودلالات الكلمات والمفاهيم
12. ضعف الامكانات الصوتية لدى اطراف الحوار
13. فقدان الاتزان الانفعالي وعدم القدرة على ضبط النفس
14. افتقار اطراف الحوار الى مهارات الاستماع والاصغار
15. افتقار المحاور الى مؤهلات الاقناء كالذكاء والفطنة
16. افتقار المحاور الى المعرفة او التوظيف الجيد لمحفزات 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 وتعصبة
21. عوامل بيئية وفنية كالتشويش وعدم مناسبة الوقت