مفهوم الحوار :

- الحوار في اللغة يعني المراجعة
- ويتحاورون يعني يتراجعون الكلام والمحاورة مراجعة المنطق والكلام في المخاطبة
- وقد ذكر ابن منظور في لسان العرب أن معنى (حور) : الرجوع عن الشيء والى الشيء
- ويكون بين طرفين حول موضوع محدد ويمكن أن يكون بين أكثر من طرفين أو مع النفس
- والحوار في الاصطلاح هو : نوع من الحديث بين شخصين أو فريقين يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئة فلا يستأثر به أحدهما دون الآخر ويغلب عليه الهدوء وبعده عن الخصومة والتعصب .
- والحوار هو شكل من أشكال الحديث حيث يحاول الناس بنية صادقة الوصول إلى وجهات النظر المختلفة بغرض التوصل إلى فهم جديد وهو بذلك عكس النقاش .
- والحوار يسعى لاكتشاف معنى جديد لم يكن كاملاً لدى أي من المشاركين في الحوار.
- وقد يتحول الحوار الى الجدل حينما تشتد الخصومة ويحدث التنازع بين أطراف الحوار إذا أراد كل طرف إلزام خصمه وإجباره على قبول رأيه
- وقد يتحول الحوار إلى مناظرة حينما يتردد الكلام بين طرفين يسعى كل منهما إلى تصحيح قوله وإبطال قول محاوره
- وهناك عدد من المصطلحات كثيراً ما تستخدم مع مصطلح الحوار أو بديلاً عنه ومنها : [المناقشة ، المباحثة ، المفاوضات ، المحاجة ، المجادلة ، المراء ، المناظرة ، المباحلة]

ما أوجه الشبه والاختلاف بين الحوار والمصطلحات الأخرى ؟

المصطلحات	المناقشة	الحوار	المجادلة	الجدل	المناظرة	المباحثة	المباحة	المناظرة	المباحلة
تحتاج إلى موضوع	❖	❖	❖	❖	❖	❖	❖	❖	❖
تركز أكثر على الموضوع	❖								
تركز أكثر على المراجعة بين طرفين		❖							
تحتاج إلى موضوع جاد					❖	❖			
تتشرط اختلاف الطرفين					❖	❖			
تتشرط تحارض الآراء والمصالح					❖	❖			
الشك والتكذيب عنصر أساس					❖	❖			
الخصومة تصل إلى درجة الملاعبة					❖				
تهدف إلى الوصول إلى حل وسط					❖				
أكثر عرضة للتحويل إلى مباحة وتفاخر		❖							
أكثر حاجة إلى وجود من يحتكم إليه		❖							
تحد بين ندين ولو في موضوع النقاش فتحت وفي اعتقاد كل واحد في نفسه					❖				
وجود قواعد يحتكم إليها									
جمهور يحتكم إليه أو يشهد									
حرص كل طرف على هزيمة الآخر					❖	❖			
تنحصر في الموضوع الشكوي					❖				
ضرورة استخدام الأسلوب الحظلي					❖				
لفظي فتحت					❖				

مكونات تأسيس ثقافة الحوار

لكي نؤسس لثقافة الحوار لابد من السير في بعدين متوازيين :

- ١- القناعات والمبادئ؛ وتشمل :
 - الايمان بالحوار كوسيلة للتواصل بين البشر
 - الايمان بقيمة رأي الآخرين
 - الايمان بحق الآخرين في التعبير عن رأيهم
- ٢- القناعات والمبادئ؛ وتشمل :
 - ممارسة الحوار مع آخرين
 - لماذا لا نتحاور ؟
 - الخوف والخجل من التحدث أمام الناس
 - غياب الشورى بين الأفراد والمؤسسات المجتمعية
 - غياب ثقافة الحوار
 - لماذا نتحاور ؟
 - كسب حب الآخرين والتواصل معهم بصورة سلمية
 - تغيير اتجاهات وقناعات وميول الآخرين بما يخدم الجميع
 - الارتقاء بالمستوى الحضاري من خلال التعامل الراقي
 - ما أسس الحوار الفعال ؟
 - أن يكون فيما يفيد وينفع
 - الاعتراف بحرية الآخرين في الاختلاف والتعبير عن آرائهم
 - الاستعداد لتبادل الآراء والأفكار مع الآخرين من أجل الوصول إلى أفضل البدائل الممكنة.
 - تقبل كل طرف احتمال خطأ وجهة نظره واستعداده لتعديلها في ضوء ما يستجد من أدلة ومعلومات

- تجنب الاساءة للآخرين مهما كانت حدة الخلاف معهم
- الصمت وترك الحوار إذا جنح الطرف الاخر الى الانفعال والغضب واللجاجة
- الشجاعة في ابداء الرأي أما المخالفين طالما يملك الأدلة والحجج القوية والشجاعة في النزول عن رأيه إذا ثبت خطؤه
- الدقة في اختيار الكلمات والعبارات التي تعبر عن رأيه

من الأشكال السلبية للحوار :

- ١- الحوار التعجيزي ؛ يتسم فيه المحاور بروية السليبيات والأخطاء والعقبات
- ٢- حوار المناورة ؛ هم المحاور وشغله الشاغل بالتفوق اللفظي من أجل اثبات الذات
- ٣- الحوار المزدوج ؛ حوار توريه ظاهر غير الباطن لإرباك المحاور
- ٤- حوار الطريق المسدود ؛ (لا داعي للحوار فلن نتفق) إعلان المحاور تمسكه برأيه لون يغيره مطلقا
- ٥- الحوار السلطوي ؛ إلغاء الطرف الآخر مطلقاً وعلى الطرف الاخر السمع والطاعة فقط .
- ٦- الحوار السطحي ؛ تقوم على قاعدة نقول (لا تقترب من الاعماق فتغرق) الحوار في هذه الصورة يتم في امور عمومية لا جوهرية
- ٧- الحوار التسفيهي ؛ اعتبار المحاور أن رأيه هو الصحيح دائما والتسفيه بالرأي الاخر
- ٨- حوار البرج العاجي ؛ الحوار من اجل ابراز الحذقة والتميز لديه
- ٩ الحوار المرافقي ؛ المحاور يوافق على كل ما يقال موافقة تامه دون تمحيص
- ١٠- الحوار المعاكس ؛ السير في اتجاه مضاد للمحاور (انا ضدك دائما)
- ١١- حوار العدوات السلبية ؛ حيث يصمت المحاور صمتا سلبيا عنادا وتجاهلا لكيد الطرف المحاور
- ١٢- حوار استطلاعي فضولي ؛ لمعرفة ما يملكه من معلومات وأفكار
- ١٣- حوار جدلي عقيم ؛ من اجل إقحام المحاور والتغلب عليه وخروجه عن الأدب

الأشكال الايجابية للحوار :

- ١- حوار التنصيح والتشاور ؛ الحوار من اجل تقديم النصح والتوجيه والإرشاد للطرف الآخر مراعي أدب الحوار في هذه الصورة .
- ٢- حوار الإقناع ؛ من أشكال الحوار التي غالبا تأخذ طابعا تجاريا استهلاكيا أو سياسيا من اجل إقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك .
- ٣- حوار التفاوض ؛ بقصد تحقيق أهداف مشتركة بين الطرفين
- ٤- حوار التعارف ؛ غالبا ما تحدث في أماكن الانتظار أو السفر حيث يتحاور الطرفان تعارفي لقضاء الوقت
- ٥- حوار الملوك والرؤساء ؛ فيه نوع من البروتوكولات التي تتم عادة بين الرؤساء والملوك وتظهر فيه آداب الحوار جلية

مراحل الحوار

أولا : مرحلة الإعداد :

- اختيار موضوع الحوار في ضوء اهتمامات المشاركين في الحوار ، وفي ضوء القضايا والأحداث المعاصرة
- تحديد الهدف من الحوار والتعرف على الغرض الخاص منه بطريقة إجرائية واضحة
- تهيئة المشاركين والمهتمين بموضوع الحوار ذهنيا وذلك من خلال تحديد العنوان المعبر عن قضية الحوار
- جمع البيانات والمعلومات المتصلة بموضوع الحوار
- التخطيط لموضوع الحوار وتحديد النقاط الرئيسية والفرعية للموضوع واختيار النموذج الملائم لتنظيم الأفكار حسب طبيعة الموضوع
- إعداد الوسائل والمعينات السمعية والبصرية والرسوم التوضيحية وغيرها من الوسائل التي تساعد في التوضيح والإيجاز والتبسيط
- التخطيط لبدء الحوار وللمقدمة بما يساعد على جذب انتباه المستمعين وإيجاد نوع من العلاقة بين المتحدث والمستمع
- التخطيط لخاتمة الحوار والحديث وهي الجزء الذي سينتهي به المتحدث كلامه
- إعداد مخطط عام للحديث وهو عبارة عن ملخص يحدد الخطوط العريضة التي يهتدي بها لمحدث اثناء الحوار

ثانيا : مرحلة التنفيذ :

- التعريف بأطراف الحوار ويمكن ان يقوم بذلك رئيس الجلسة أو يعرف كل عضو بنفسه
- استخدام المتحدث لطبقة الصوت المناسبة لمضمون الرسالة وتوظيف الصوت ولغة البدن ولخدمة المضمون
- الإنصات الجيد لكل ما يطرح أثناء الحوار وتجنب المقاطعة دون استئذان
- توزيع الأدوار بين الأطراف المشاركة بحيث لا يستأثر طرف بالحديث على حساب الطرف الآخر
- توزيع الأدوار بين الأطراف المشاركة بحيث لا يستأثر طرف بالحديث على حساب الطرف الآخر
- استخدام الأساليب اللغوية المعبرة وذلك لتوصيل الأفكار بدقة و وضوح
- الهدوء وعدم رفع الصوت أو الحماس المؤدي إلى الخطأ والزلل
- الحذر من الجدل العقيم الذي لا فائدة منه
- تدوين الأفكار المهمة التي تطرح اثناء الحوار تمهيدا للرد عليها أو الاحتفاظ بها اذا كانت مهمة

ثالثا : مرحلة التقويم :

- وهذه المرحلة تأتي بعد انتهاء الحوار وتشتمل على :
- تذكر الأفكار التي عرضت أثناء الحوار أو قراءتها ان كانت مكتوبة
- مراجعة الأخطاء التي وقعت من المحاورين أثناء الحوار
- تحديد النقاط الايجابية والسلبية التي حدثت اثناء الحوار
- التعرف على أسباب الأخطاء التي وقع فيها المحاور ومحاولة تجنبها في الحوارات التالية

ما معوقات الحوار

- ١- المراء
- ٢- عدم القناعة بالتعددية والاختلاف
- ٣- الاعتماد بالرأي والتعصب له
- ٤- الغضب
- ٥- عدم وجود قواسم مشتركة بين المتحاورين
- ٦- عدم الالتزام بالأسلوب المهذب في الحوار

ما لمقومات الأساسية للمحاور المحترف ؟

- ١- الاخلاص في الحوار
- ٢- الصدق والامانة
- ٣- حسن البيان
- ٤- مطابقة القول بالعمل
- ٥- انبساط الوجه

٦- تجنب صيد الأخطاء	٧- اختيار الكلمات المناسبة	٨- حسن الاستماع والانصات	٩- الامام بموضوع الحوار	١٠- حضور البديهة
١١- الالتزام بأداب الحوار	١٢- الاعتراف بالخطأ	١٣- احترام الطرف الاخر	١٤- توظيف الصوت	١٥- اللياقة
١٦- تنوع اساليب الحوار	١٧- عدم اتهام النيات	١٨- رباطة الجأش وهذوء البال	١٩- توظيف لغة الجسد	٢٠- جودة المعالجة

مهارات الحوار الناجح :

- الاستماع بعمق
- التعبير عن افكارك بحرية
- التأمل والتفكير
- نادي المتحدث بأحسن اسمائه
- تجاهل المشاعر العدائية
- لا تصد أحكاما مبكرة بينك وبين نفسك

نماذج من حوارات إيجابية :

١- محاورة الابناء عندما تكون داخل الاسرة قضية يكون الابناء طرف في هذه القضية فنتحاور معهم وناقشهم لتتعرف على أسبابها ومحاولة إيجاد الحلول المناسبة لها .

٢- محاورة الزوجين في قضية تهمهم ماعين فيها أدب الحوار دون الحوار من طرف الآخر وهو الزوج والمأة تنصت وتتلقى الأوامر فقط

نماذج من حوارات سلبية :

- ١- محاولتنا للآخرين وتحميلهم وز تصفائنا ونتاج أعمالنا من خلال مبالغتنا في الثقة الزائدة بأنفسنا وتنزيه أنفسنا عن الأخطاء وفي نفس الوقت نصممهم بالنقص والعيوب وتؤجج الحب النفسية ضد محاوينا ونبالغ في تعميق الخلاف معهم .
- ٢- قراءة أفكار الآخرين من أجل اكتشاف الزلات والأخطاء وتكبيرها وتنصيد أخطاء الآخرين ونضخمها
- ٣- جرح مشاع وأحاسيس الآخرين ونضطعن في أفكارهم ونشكك في مصداقيتها أثناء العملية الحوارية
- ٤- نتجاهل عيوبنا في الحوار ونركز على عيوب الآخرين ونسلط الضوء عليها ونلفت انتباه الناس لها

بيل غيتس وجنرال موتور

- تسبب انبها بل غيتس المبالغ فيه بصناعته بأنه قام بمقارنة صناعة الكمبيوتر بصناعة السيارات، حيث قال خلال معرض للكمبيوتر بأنه لو أن شركة جنرال موتور للسيارات حرصت على مواكبة أحدث التقنيات بالشكل الذي واكبته صناعة الكمبيوتر، لقادة الناس سيارات بسعر ٢٥ دولارا والتي تصرف جالونا واحداً فقط لألف ميل
- في اليوم التالي؛ أطلقت شركة جي أم نشرة صحفية ردا على تصريح بيل غيتس
- إذا طورت جي أم تقنيات على نفس خطى مايكروسوفت كنا رأينا التالي :
- أولا : تتعطل السيارة مرتين على الأقل في اليوم ومن دون سبب واضح
- ثانيا : عندما يحدث العطل وانت في منتصف طريق سبع توقف على جانبي الطيق واغلق جميع النوافذ أعد تشغيل السيارة ثم افتح جميع النوافذ .. والعجيب أنك ستقبل هذه الطريقة بعد فترة من الوقت
- ثالثا : مؤشرات التنبيه داخل السيارة مثل قرب انتهاء البنزين ، خلل في المحرك أو ارتفاع في الحرارة سيستبدل بعبارة (لقد قامت العربية بتنفيذ مهمة غير شرعية وسيتم اغلاقها)
- رابعا : ستستأذنتك الوسادة الهوائية الواقية من الحوادث قبل ان تفتح من خلال ظهو عبارة (هل أنت متأكد ؟)
- خامسا : في بعض الأحيان ستقفل السيارة وأنت خارجها ولا تسمح لك بالدخول، إلا إذا قمت بعمل ثلاثة أمور في وقت واحد، كالإمساك بمقبض السيارة وإدخال المفتاح وتحريك اللاقط الخاجي الخاص بالراديو
- سادسا : تحتاج للضغط على ايدأ لكي تتمكن من إطفاء محرك السيارة
- سابعا : في كل مرة تطرح فيها سيارة جديدة على الصناعة، يضطر ركبها إلى تعلم كيفية القيادة من جديد، نظرا لظهورها بخصائص جديدة لا تشبه أيا من سابقتها