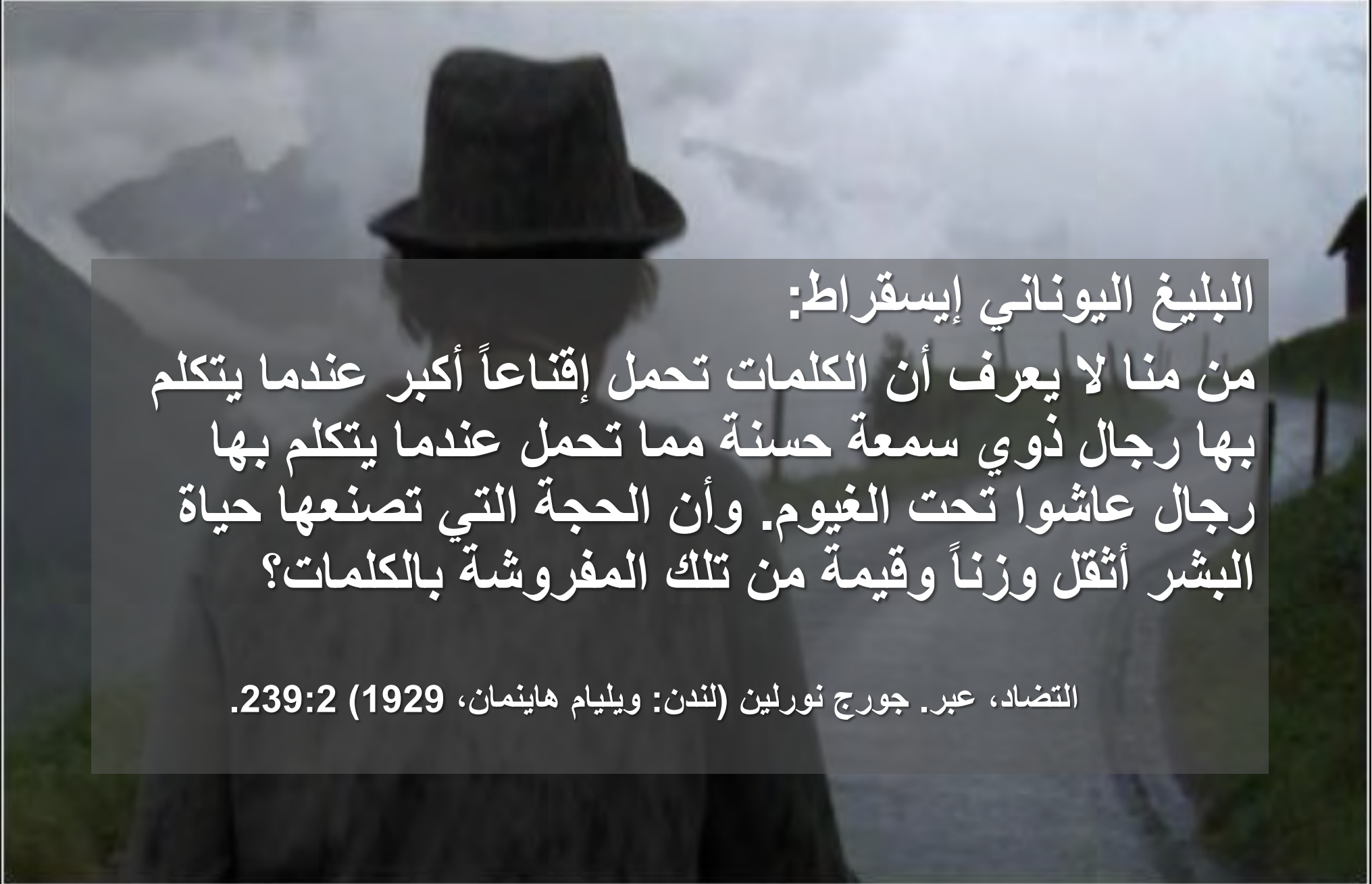


الوعظ، الإقناع والقيادة الشخصية



د. جيفري آرثرز، كلية غوردون-كونويل اللاهوتية
كما تم تعليمها في كلية الكتاب المقدس سنغافورة في برنامج الدكتوراه في الخدمة، آذار 2016
تم تقديمها للتنزيل المجاني من قبل د. ريك جريفيث على

BibleStudyDownloads.org



البليغ اليوناني إيسقراط:
من منا لا يعرف أن الكلمات تحمل إقناعاً أكبر عندما يتكلم
بها رجال ذوي سمعة حسنة مما تحمل عندما يتكلم بها
رجال عاشوا تحت الغيوم. وأن الحجة التي تصنعها حياة
البشر أثقل وزناً وقيمة من تلك المفروشة بالكلمات؟

التضاد، عبر. جورج نورلين (الندن: ويليام هاينمان، 1929) 2:239.

القوة التي لا مفر منها للشخصية

سوف يقتنع المستمعون برسالتك إذا اقتنعوا بك كشخص. لا يوجد مفر من هذا حيث لا يختبر الناس ببساطة كلماتك وحججك ومناشداتك كرسائل غير مجسدة؛ إنهم دائماً يستشعرون المصدر وقيمونه. إذا كانوا لا يعرفونك فإنهم (عادةً دون وعي) يجمعون الأدلة لتحديد ما إذا كانوا معجبين بك ويمكنهم الارتباط بك واحترامك. إنهم يلاحظون ما إذا كنت شخصاً سعيداً أو صارماً سواء كنت متزناً أو متوتراً، سواء كنت تبدو لطيفاً أو صعباً أو متعجباً. إنهم يبحثون عن الحب والتواضع والإقناع والفرح والقوة - وبالنسبة للبعض فإن النزاهة والتوافق بين ما تقوله ومن أنت. يستطيع الجمهور أن يشعر بنوع الطاقة - أو عدم وجودها - الكامنة وراء الكلام. وقد يرون عدم الأمان أو الرغبة في التأثير أو الإفتقار إلى الإقناع، أو البر الذاتي - وكل ذلك يغلق عقولهم وقلوبهم أمام الكلمات.

تيموثي كيلر، الوعظ، 191-192

ما هي الشخصية؟

آرثرز: الجاذبية المُقنعة التي تأتي من مجموعة
المواقف المعقدة للمتلقى تجاه المصدر الموجود في
موقف معين.

الشخصية

- لاحظ أن الروح تكون دائماً محددة لجمهور محدد، وحتى لمناسبة معينة. اذكر مثلاً لكيفية عمل نفس الصفة (على سبيل المثال كونك طالباً في كلية اللاهوت) مع جماهير مختلفة.
- هل تتفق مع أرسطو أن الشخصية هي ما يمكن أن تسمى أكثر الوسائل فعالية في الإقناع؟
- هل يشدد الكتاب المقدس على الشخصية للوعاظ؟ سوف نعود لهذا الأمر لاحقاً في المحاضرة.

كيف تشكلت الشخصية قبل وبعد الرسالة؟

- قبل: السمعة، الصلات، الموافقات، المقدمة.
- ملحوظة: تصرفات الجمهور تؤثر على الشخصية. بعض (الكثير ؟) الإقناع خارج أيدينا. على سبيل المثال، مجموعة الشباب التي تم تغذيتها بالقوة على الكتاب المقدس.
- ملاحظة: يؤثر تكوين الجمهور على سلوكنا. إذا نسبنا شخصية عالية إلى أفراد آخرين من الجمهور، فإننا نشعر بالضغط من أجل الإمتثال. راجع تجارب آش للمطابقة.

تجارب آش للمطابقة

دراسة نفسية

تجارب آش للمطابقة

سلسلة من التجارب التي أدارها سليمان آش في الخمسينيات من القرن الماضي والتي أظهرت مدى تأثير رأي الفرد بمجموعة الأغلبية.

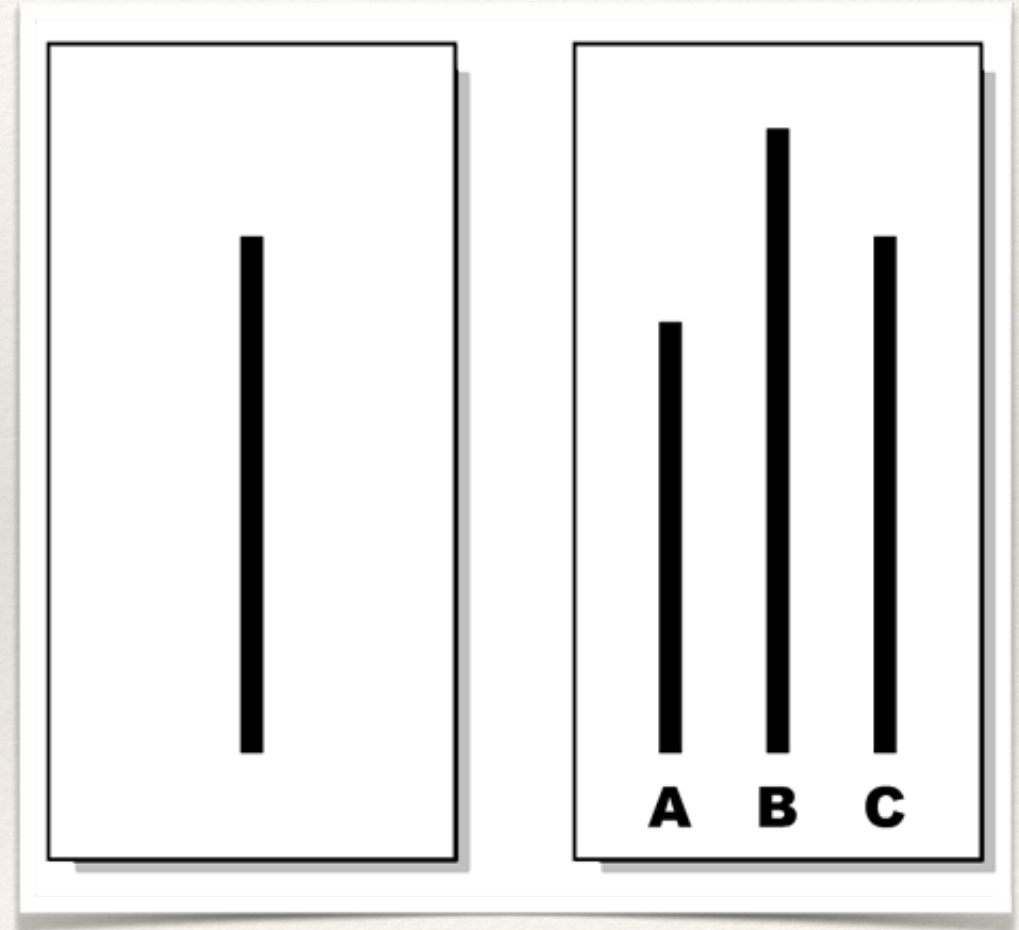
المنهجية



يتم وضع أحد المشاركين دون قصد ضمن مجموعة من الممثلين.

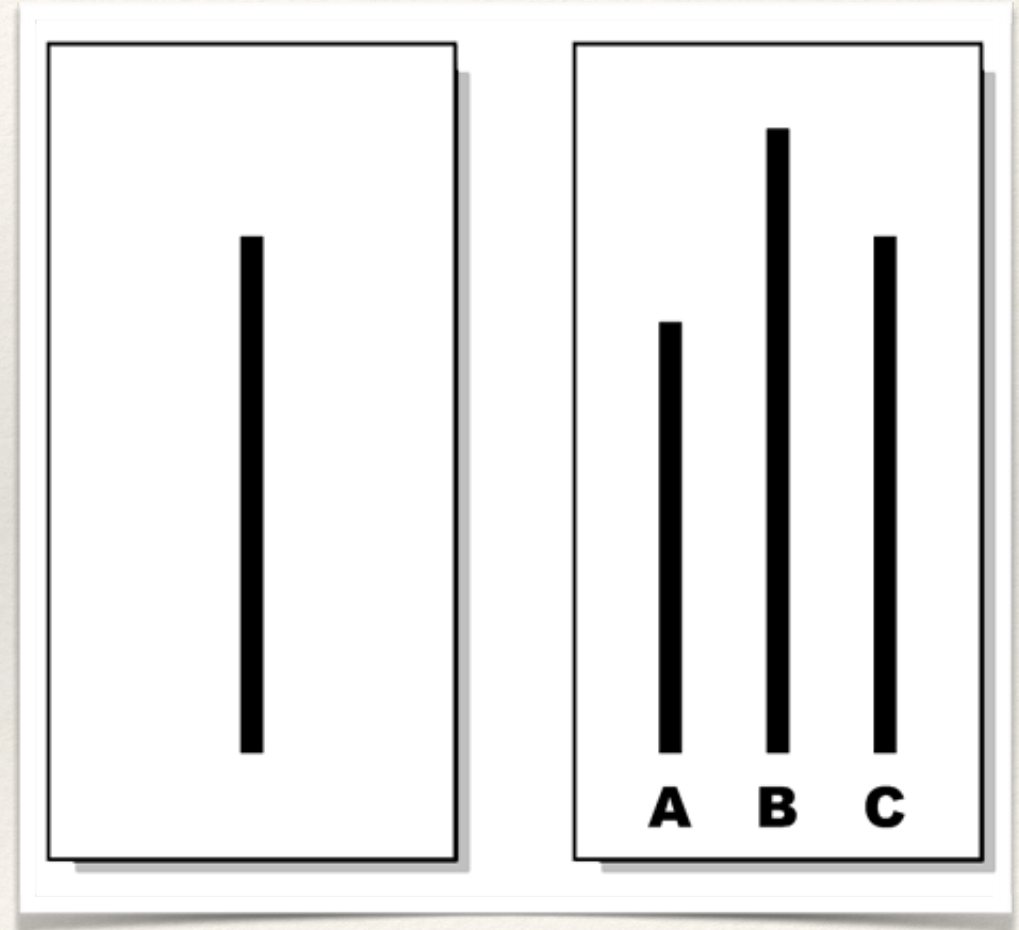
المنهجية

- ❖ ظهر المشاركون بطاقة عليها خط متبوعة ببطاقة عليها ثلاثة خطوط
- ❖ ثم يسأل المشاركون بصوت عالٍ أي خط من الخطوط (أ، ب أو ت) يطابق الخط على البطاقة الأولى



المنهجية

- ❖ طُلب من الممثلين إعطاء الإجابة خاطئة بالإنجماع.
- ❖ عندما أعطى الممثلون إجابة خاطئة وضعوا المشاركون في معضلة.
- ❖ كان الهدف هو معرفة ما إذا كان المشاركون سيستجيب بنفس الطريقة التي يستجيب بها الممثلون، على الرغم من أن الإستجابة كانت خاطئة بشكل واضح.



النتائج



- ❖ أعطى المشاركون (غير الممثلين) الإجابة الخاطئة بنسبة 8ر36% من الوقت
- ❖ عندما لم يكن هناك ضغط اجتماعي أعطوا إجابة خاطئة بنسبة 0.7% من الوقت. بمعنى آخر عندما لم يكن هناك ممثلون كان المشاركون على حق في أكثر من 99% من الوقت.
- ❖ اعترف العديد من المشاركين الذين قدموا إجابات خاطئة لاحقاً أنهم أعطوا إجابة خاطئة لأنهم لا يريدون أن يبرزوا.
- ❖ انخفض مستوى المطابقة عندما أعطى شخص آخر الإجابة الصحيحة (ممثل آخر طُلب منه إعطاء الإجابة الصحيحة لكل سؤال).

كيف تشكلت الشخصية قبل وبعد الرسالة؟

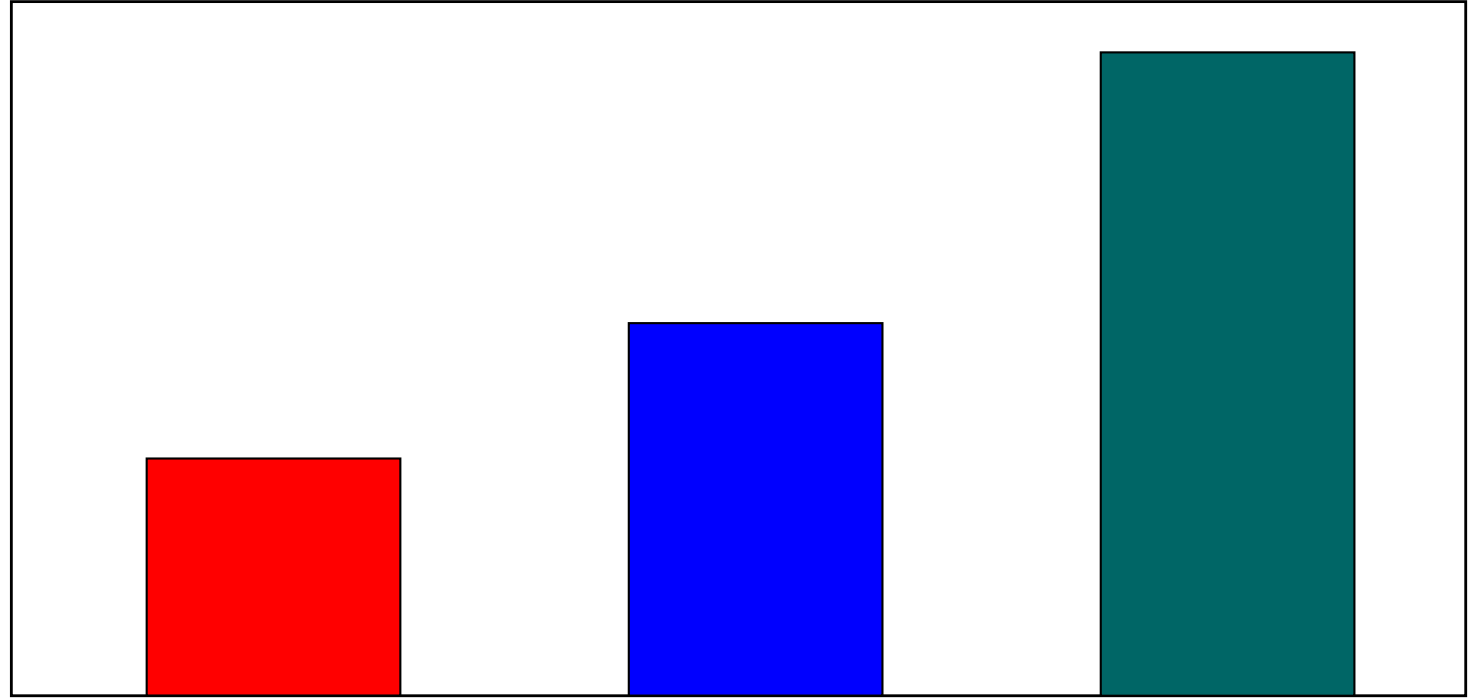
- قبل: السمعة، الصلات، الموافقات، المقدمة.
- ملحوظة: تصرفات الجمهور تؤثر على الشخصية. بعض (الكثير ؟) الإقناع خارج أيدينا. على سبيل المثال، مجموعة الشباب التي تم تغذيتها بالقوة على الكتاب المقدس.
- بعد: الوفاء بالوعود والتأييد وتفسير الرسالة وإبلاغها للآخرين.
- المناقشة: مع العلم أن مزاج الجمهور يؤثر على الشخصية والإقناع بشكل عام، ما الذي يمكن أن تفعله الكنيسة لخلق شخصية متقبلة ومتنبهة؟

عناصر الشخصية وفقاً للبلاغة الكلاسيكية

- **الحس السليم (phronesis) الحكمة العملية**
- **كفو، ذكي، واثق، واسع المعرفة، حكيم، مؤهل، خبير.**
- **ملاحظة: يستجيب الجمهور اليوم (في أمريكا الشمالية) بشكل أفضل للسلطة التجريبية بدلاً من السلطة الموضعية أو حتى السلطة الخيرة.**

أكثر إقناعاً

أقل إقناعاً



الطريقة الأولى: التأكيد بالإضافة إلى الأدلة والمصدر (إذا كان الجمهور لا يعرف المصدر).

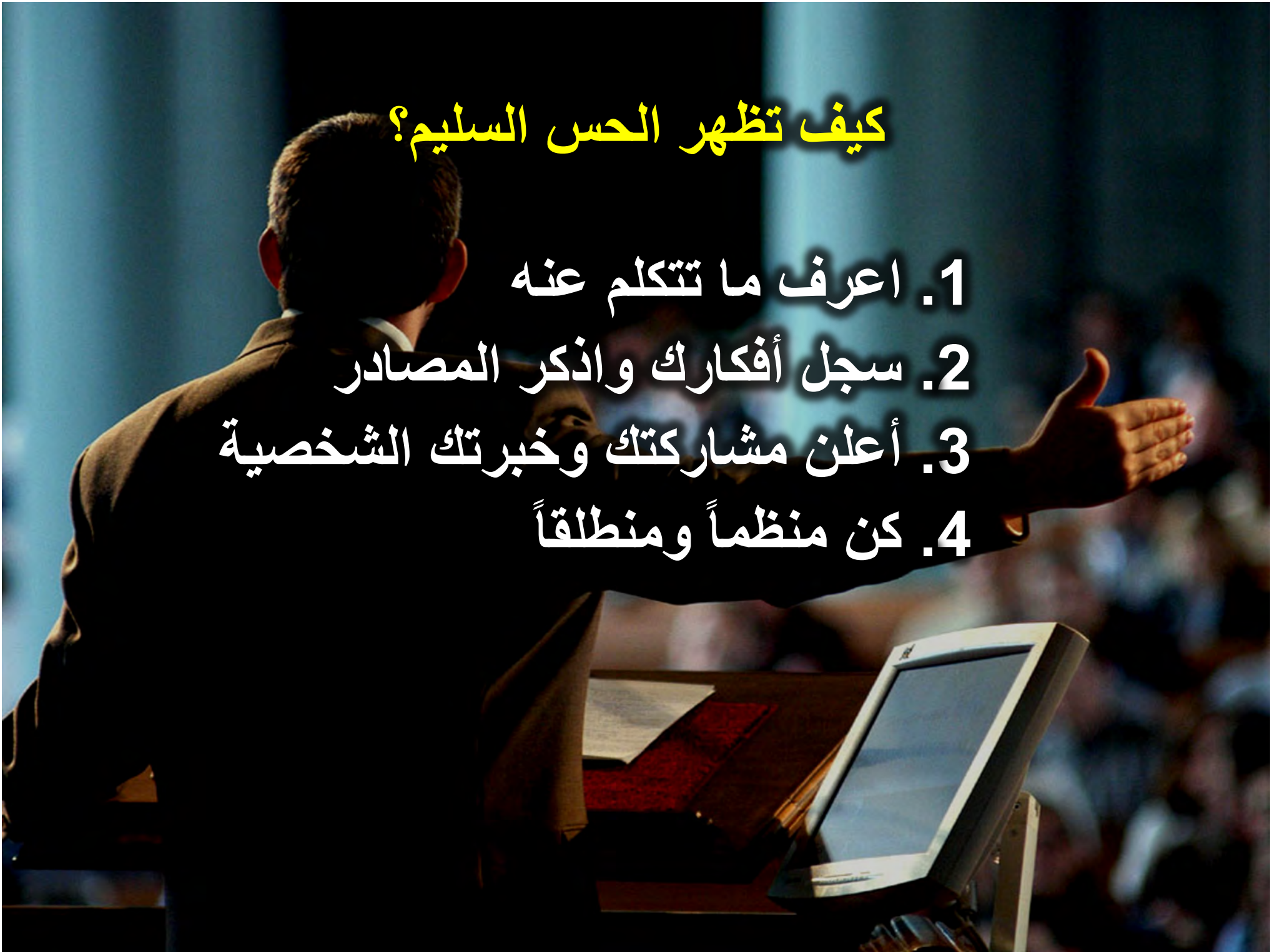
الطريقة الثانية: التأكيد بالإضافة إلى الأدلة

الطريقة الثالثة: التأكيد بالإضافة إلى الخبرة المباشرة.

المصدر: هاملتون، باركر، سميث، التواصل من أجل النتائج،
(بلمونت، كاليفورنيا: شركة وادزورث للنشر، 1982).

كيف تظهر الحس السليم؟

1. اعرف ما تتكلم عنه
2. سجل أفكارك واذكر المصادر
3. أعلن مشاركتك وخبرتك الشخصية
4. كن منظماً ومنطقياً



عناصر الشخصية وفقاً للبلاغة الكلاسيكية

■ الحسن السليم

■ (arête, فضيلة) الصفة الحسنة
أخلاقي وصادق وجدير بالثقة ومخلص.

ملاحظة: تحديد الهوية. يتم تعزيز المصداقية عندما يبدو المقنع مشابهاً لنا، ولكنه أكثر حكمة و/أو شجاعة و/أو أكثر معرفة.

ملاحظة: التشويش. يخفض الشخصية. يُنظر إلى المتطفلين على أنهم قذرون، وغير آمنين، ويائسين، وصبيانين، وما إلى ذلك.

كيف تظهر الصفة الحسنة

1. اصنع أرضاً مشتركة مع جمهورك
2. معالجة الخلافات والأدلة المضادة بصدق.
3. استخدم الكشف عن الذات



عناصر الشخصية وفقاً للبلاغة الكلاسيكية

➤ الحس السليم

➤ الصفة الحسنة

➤ **(eunoia) السمعة الحسنة**

➤ ناكراً للذات، ودود، محبوب.

كيف تظهر السمعة الحسنة؟

1. ابتسم (بصدق)
2. التعبير عن المودة للمستمعين (بصدق).
3. اقترح (بصدق) كيف سيفيدهم تقديمك.
4. جادل (بصدق) ضد مصالحك الخاصة.
5. استمع
6. افض وقتاً مع جمهورك

عناصر الشخصية وفقاً للبلاغة الكلاسيكية

- الحس السليم
- الصفة الحسنة
- السمعة الحسنة
- النشاط
- جذاب، قوي، حيوي، متحمس.

كيف تظهر النشاط؟

1. آمن بما تقدمه بشكل حقيقي



A high-angle photograph of a traditional Japanese garden. In the center, a calm pond reflects the surrounding greenery. A wooden bridge with a curved railing spans the pond, with several people walking across it. The garden is filled with various types of trees, including pines and deciduous trees with vibrant autumn foliage in shades of orange and yellow. In the background, there are traditional Japanese buildings with tiled roofs nestled among the trees. The overall atmosphere is peaceful and scenic.

لا يمكن للخران أن يوزع إلا ما تلقاه.

دبليو تي هوغ، دليل اللاهوت الوعظي والرعي
(بحيرة وينونا: دار النشر الميثودية الحرة، 1946)

كيف تظهر النشاط؟

1. آمن بما تقدمه بشكل حقيقي
2. تدرب على تقديمك



اللاهوت الكتابي للشخصية

• ماذا تقترح هذه المقاطع عما يحتاجه الخدام
بخصوص صفاتهم الشخصية؟ اعمل قائمة ...

• 1 تس 2: 1-12

• أع 20: 17-35

• عب 13: 17

• 2 كو 2: 17

كن قدوة (1 تيموثاوس 4 : 12)

في الكلام

داخل وخارج المنبر

في التصرف

في كل علاقة

في المحبة

لكل شخص نخدمه

في الإيمان

لكل تحديات الخدمة

في الطهارة.

دون الإشارة إلى الخطية

1 تيموثاوس 4: 16

لاحظ نفسك والتعليم وداوم
على ذلك

لأنك إذا فعلت هذا تخلص
نفسك

والذين يسمعونك أيضا.

- الفعل لاحظ يشمل في نطاق معناه اهدف إلى. وعلى الوعاظ أن يضعوا أنفسهم في مرمى النيران.

- لماذا؟ لأننا نحن الوعاظ قد نتوقف عن الإيمان. نحن نعظ أنفسنا كما للجماعة. نحن نثابر في الإيمان من خلال تعليمنا.

قيّم شخصيتك (الجمهور محدد من خلال موضوع محدد)

1 = ضعيف، 4 = جيد جداً (شكراً للرب)

الحسن السليم

جاهل واسع المعرفة
غير خبير خبير
غير مؤهل مؤهل

الصفة الحسنة

لا يعتمد عليه جدير بالثقة
غير أمين أمين
منافق نموذج لما تعظ به

قِيم شخصيتك

1 = ضعيف، 4 = جيد جداً (شكراً للرب)

السمعة الحسنة

جَذَاب	بغِيض
ودي	غير ودي
ناكر للذات	أناني

النشاط

متوازن	متوتر
نشط	سلبي
جذاب	ممل
مستبشر	كئيب

نتحدث عن كونها قاتمة أو متفائلة. . . نحن وكلاء الرجاء

- يستطيع الراعي ويجب عليه تفويض الكثير من الأمور
- . . . ولكن الشيء الوحيد الذي لا يمكنه تفويضه هو الرجاء. التفاؤل الحيوي.
- . . . ولكن لكي تحافظ على الرجاء عليك أن تكون متفائلاً.
- ... لكن هذا قد يكون صعباً في الخدمة
- ... لهذا علينا أن نتمسك بالرجاء
- 1 صم 30: 1-6

دراسة حالة: بيللي غراهام قوة الصليب

بوسطن، 1982

00:00 – 07:42، 14:16 – 22:49

- الحس السليم: كيف يقدم بيللي المعرفة، الخبرة ... الخ؟
- الصفة السليمة: كيف تشكّلت شخصية بيللي قبل وخلال وبعد العظة؟
- السمعة الحسنة: كيف يظهر بيللي مشابهيته/محبه للجمهور
- النشاط: كيف يبدو بيللي؟ بماذا يساهم هذا في إقناعه؟



<https://www.youtube.com/watch?v=2t7Lzs8UpfU>

كيف تطور شخصيتك؟

- الأمثلة
- الموجهون
- الإنضباط (خصوصاً عندما تتقوى في الرب)
- راقب نفسك على الفيديو و/أو أطلب ملاحظات من الجماعة التي تحبك

دراسة حالة: لي إكلوف اختر الحياة



- **الموقف البلاغي:** ما الذي يمكنك تمييزه عن جمهور إكلوف؟ هل هم مؤمنون؟ هل يوافقون على موقفه؟ وما علاقته بهم؟
- **الحس السليم:** كيف يبني إكلوف قضيته؟ هل يأتي على أنه ذو علم؟ فهل يرتكب أي أخطاء في هذا الصدد؟
- **حسن الصفة:** كيف يُظهر إكلوف الجدارة بالثقة؟ فهل يرتكب أي أخطاء في هذا الصدد؟
- **السمعة الحسنة:** كيف يثبت إكلوف أنه يهتم بمستمعيه؟ فهل يرتكب أي أخطاء في هذا الصدد؟
- **النشاط:** كيف يبدو صوت إكلوف؟ هل هو عاطفي وموثوق؟ فهل يرتكب أي أخطاء في هذا الصدد؟

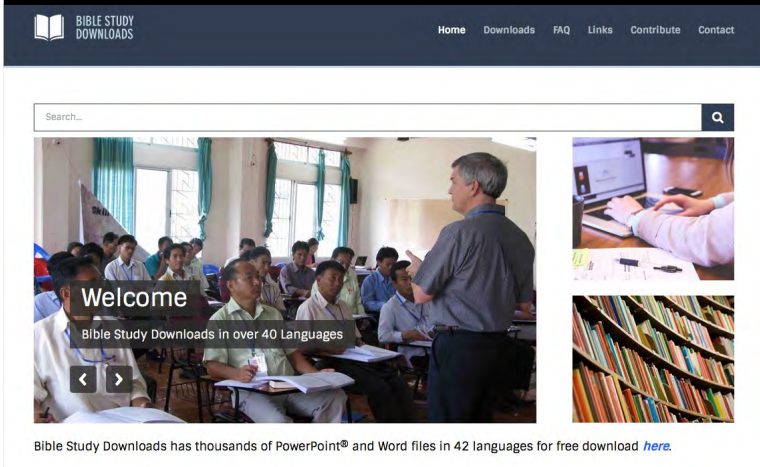
دراسة حالة: جون أورتبيرغ

لماذا الاختلاط؟

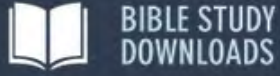
- الموقف البلاغي: من هو جمهور أورتبيرغ؟ هل هم مؤمنون؟ هل يتفقون مع ادعائه الرئيسي؟ وما علاقته بهم؟
- الحس السليم: هل يقوم أورتبيرج بتوثيق الأفكار؟ هل العظة منظمة بشكل جيد؟
- الصفة الحسنة: ما هي الصفات مثل التواضع والإخلاص التي يعرضها أورتبيرغ؟ كيف يعرضهم؟
- السمعة الحسنة: كيف يُظهر الواعظ الحب والإعجاب لمستمعيه؟
- النشاط: كيف يبدو الواعظ؟ وكيف يؤثر هذا على شخصيته؟

BibleStudyDownloads.org

استخدم رمز
الإستجابة السريعة
(QR Code)
للحصول على الرابط
الإلكتروني الخاص
بالمصادر



أحصلُ على هذا العرض التقديمي مجاناً



[Home](#) [Downloads](#) [FAQ](#) [Links](#) [Contribute](#) [Contact](#)

Search...



Welcome

Bible Study Downloads in over 40 Languages



Bible Study Downloads has thousands of PowerPoint® and Word files in 42 languages for free download [here](#).

الرابط للعرض التقديمي "فن الوعظ" متاح على الموقع الإلكتروني:

BibleStudyDownloads.org