

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فعالیت های پیرامون اندیشه مخاطب



در گفتگوها:

رشد و خلاقیت

اقناع و
متقاعدسازی

تمرکز بخشی

تذکردهی

آگاهی بخشی

اهمیت و ضرورت اقناع اندیشه

از جهت آیات شریفه قرآن

۱. ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَ الْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ (نحل / ۱۲۵)

تفسیر نمونه :

الحِکْمَةُ = اندیشه

المَوْعِظَةُ الْحَسَنَةُ = احساس

تفسیر نمونه ج ۱۱ ص ۴۵۶

اهمیت و ضرورت اقناع اندیشه

از جهت آیات شریفه قرآن

۱. قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُوا إِلَى اللَّهِ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي (یوسف / ۱۰۸)

۲. عبارتهایی که در قرآن دعوت به تفکر می کند:

مانند: أفلا يتفكرون...

أفلا يتدبرون ...

که حدود ۳۰۰ بار تکرار شده است!

پس اگر تبلیغ با اندیشه همراه نباشد؛ دعوت قرآنی نیست

اهمیت و ضرورت اقناع اندیشه

از منظر آقای شهیدمان رضوان الله تعالی علیه

**برخی از جوونای ما گره ذهنی دارند برید با آنها
صحبت کنید و گره‌ها را باز کنید**

متقاعد کردن دیگران در سه سطح اتفاق می افتد

متقاعدسازی می تواند در سه سطح متفاوت کار کرد داشته باشد
اگر این سه سطح متقاعدسازی را بشناسیم و در خاطر داشته باشیم،
انتظارهای ما از این مهارت، معقول تر و بامعنا تر خواهد بود.

سطح اول: کاهش مقاومت

نباید انتظار داشته باشیم که همواره بتوانیم با متقاعدسازی، نظر دیگران را تغییر دهیم.

یکی از دستاوردهای متقاعدسازی می‌تواند کاهش مقاومت دیگران در برابر دیدگاه ما باشد.

سطح دوم: متابعت و پذیرش بیرونی

دستورد دیگر متقاعدسازی می‌تواند متابعت و پذیرش بیرونی باشد.

به این معنا که طرف مقابل، حرف شما را قبول می‌کند و خواسته‌ی شما را هم می‌پذیرد

و حتی به شما در انجام هدف‌تان کمک می‌کند،

اما در درون خود با تصمیم یا نظر یا خواسته‌ی شما مخالف است یا حداقل آن را نپذیرفته است.

در بحث رفتار سازمانی، بسیاری از متابعت‌ها و پیروی‌های کارکنان از مدیران در این گروه قرار می‌گیرند.

سطح سوم: تغییر باورهای درونی

این همان سطحی است که آرزوی بسیاری از مدیران و والدین است.

در ادبیات مدیریت، کسانی که به این سطح می‌رسند،

معمولاً به جای مدیر و یا روحانی، به عنوان رهبر شناخته می‌شوند.

شرایط عمومی اقناع اندیشه در سخنرانی

اول: مستند گویی

شرایط مستند گویی :

۱. آوردن استناد قبل از بیان مطلب ، مؤثرتر است.
۲. سند مطلب دقیق بیان شود (زمان ، مکان و ...).
۳. تعریف از مرجع استناد ، تاثیر را بالا می برد .
۴. اگر چند سند ذکر شود؛ گاهی اوقات مؤثرتر است.
۵. کم بودن واسطه ها در نقل خواب ها و رؤیاها .
۶. در پژوهشهای علمی ، صحیح خواندن استناد ، تلفظ درست لاتین و تاریخ ، اهمیت دارد .

شرایط عمومی اقناع اندیشه در سخنرانی

اول: مستند گویی

دوم: مستدل و برهانی سخن گفتن

شرایط عمومی اقناع اندیشه در سخنرانی

اول: مستند گویی

دوم: مستدل و برهانی سخن گفتن

سوم: از انواع مغالطات (به ویژه مشترک لفظی و معنوی) پرهیز شود

فنون گفتگوی دو طرفه (تبلیغ چهره به چهره)

. گوش دادن فعال

بزرگترین خطای مبلغین، «بیش از حد صحبت کردن» است. ابتدا بگذارید مخاطب حرفش را بزند. وقتی مخاطب احساس کند شنیده شده، مقاومت ذهنی اش برای شنیدن حرف شما شکسته می شود.

. تکنیک: از جملات بازتابی استفاده کنید: «پس شما می گوید از دیدن این تناقض در جامعه دلگیر هستید، درست است؟»

پرسش‌گری سقراطی:

به جای گفتنِ جوابِ مستقیم، از سوالات جهت‌دار استفاده کنید تا مخاطب خودش به نتیجه برسد.

مثال: به جای گفتن «نماز برای شما خوب است»، پرسید «به نظر شما اگر آدمی در طول روز چند بار با منبع آرامش هستی ارتباط برقرار کند، چقدر از تنش‌های روزانه‌اش کاسته می‌شود؟»

. اظهار درک مخاطب:

قبل از نقد یک رفتار غلط، ابتدا «دلیل منطقی انسانی» آن رفتار را درک کنید.

بگویید: «من کاملاً درک می‌کنم که در شرایط اقتصادی فعلی، فشار زیادی

روی دوش شماست...» سپس پیام دینی را مطرح کنید.

زبان بدن مخاطب

در اقناع سازی مخاطب در تبلیغ چهره بچهره

زبان بدن در تبلیغ چهره به چهره، «پیام پنهان» شماست. تحقیقات نشان می‌دهد که در برخورد اول و هنگام برقراری ارتباط عاطفی، بخش بسیار بزرگی از تأثیرگذاری شما نه از طریق «کلمات»، بلکه از طریق «لحن صدا» و «زبان بدن» منتقل می‌شود.

برای یک مبلغ دینی، زبان بدن نباید مصنوعی یا تکنیکی به نظر برسد؛ بلکه باید «انعکاسِ تواضع، آرامش و صداقت» باشد. در ادامه، نکات کلیدی زبان بدن برای اقناع مخاطب را بررسی می‌کنیم:

۱. اصل «گشودگی»

- مخاطب باید احساس کند شما «در دسترس» و «پذیرا» هستید، نه در حال قضاوت او.
- **دست‌ها:** از دست‌به‌سینه شدن جداً خودداری کنید؛ این حالت نماد گارد گرفتن و بستن مسیر ارتباطی است. دست‌های خود را باز نگه دارید (کف دست‌ها گاهی به سمت بالا).
 - **حالت بدن:** متمایل شدن جزئی بدن به سمت مخاطب نشان‌دهنده علاقه شما به حرف‌های اوست. اما از خم شدن بیش از حد که باعث ورود به «حریم خصوصی» فرد می‌شود، پرهیز کنید.

۲. ارتباط چشمی همدلانه

این مهم‌ترین ابزار برای انتقال یا همان اعتبار و صداقت است.

• **نکته طلایی:** نه خیره شوید (که باعث اضطراب می‌شود) و نه نگاهتان را

بدزدید (که نشانه عدم اعتماد به نفس یا پنهان کاری است).

• **تکنیک:** نگاه خود را در مثلث چشمان و بینی مخاطب بچرخانید. هنگام

صحبت‌های عاطفی، کمی طولانی‌تر نگاه کنید. هنگام گوش دادن به انتقادات

مخاطب، با تکان دادن سر، نشان دهید که در حال پردازش حرف‌های او هستید.

۳. هماهنگی یا «آینه کاری»

این یک تکنیک پیشرفته برای ایجاد صمیمیت سریع است.

- وقتی مخاطب آرام است، شما هم آرام صحبت کنید.
- اگر مخاطب هیجانی است، شما هم کمی انرژی کلامتان را بالا ببرید.
- **احتیاط:** آینه کاری نباید به «تقلید مسخره» تبدیل شود. خیلی ظریف و با تأخیر چندثانیه‌ای، حرکات بدنی مثبتِ مخاطب را بازتاب دهید. این کار باعث می‌شود ناخودآگاهِ مخاطب، شما را «از جنس خود» و «خودی» تلقی کند.

۴. استفاده از «فضای شخصی»

رعایت حریم شخصی، نشان‌دهنده احترام شماست.

- **حریم صمیمی:** برای افراد خانواده یا بسیار نزدیک (کمتر از ۴۵ سانت).
- **حریم شخصی (تبلیغ چهره‌به‌چهره):** بهترین فاصله برای گفتگوهای اقناعی بین ۸۰ تا ۱۲۰ سانتی‌متر است.
- اگر به کسی که گارد دارد خیلی نزدیک شوید، او احساس خطر می‌کند و ضمیر ناخودآگاهش به جای «گوش دادن»، به «دفاع کردن» می‌پردازد.

۵. حرکات دست

- **دست‌های باز و آرام:** برای توضیح مفاهیم، استفاده از حرکات دست آرام و کنترل شده، قدرت کلام شما را افزایش می‌دهد.
- **از اشاره کردن با انگشت پرهیز کنید:** اشاره کردن با انگشت (به‌ویژه انگشت اشاره) بار «توییخی» و «تحکمی» دارد و باعث ایجاد حس گناه یا مقاومت در مخاطب می‌شود. به جای آن، از کف دست باز استفاده کنید.

۶. لبخند و حالات چهره

- **لبخند «اولیه»:** لبخند شما در ثانیه‌های اول گفتگو، یخِ ذهن مخاطب را می‌شکند.
- **چهره‌ی همراه:** در مباحث دینی، برخی اوقات بحث به سمت دردهای مردم (مثلاً مشکلات اقتصادی یا اجتماعی) می‌رود. در این لحظات، لبخندِ بی‌جا (که نشان‌دهنده عدم درکِ شماست) می‌تواند فاجعه‌بار باشد. در این زمان، چهره‌تان باید «همدلی عمیق» و «اندوهِ مشترک» را نشان دهد

وضعیت مخاطب	زبان بدن مناسب شما
مخاطب گارد دارد/عصبانی است	بدن آرام، دستان باز، نگاه مهربان، بدون قطع کردن حرف او
مخاطب در حال پرسش است	کمی متمایل به جلو، سر به نشانه تأیید، گوش دادن فعال
مخاطب در حال درددل است	چهره همدرد، سکوت همراه با تکان دادن سر، تماس چشمی عمیق
در حال انتقال پیام معنوی	لحن باوقار، حرکات دست ملایم، نگاه رو به بالا (برای الهام‌بخشی)



موضوع محرم ۱۴۰۵



موضوع: میراث شیطان

خطای محاسباتی

و ایجاد خطای محاسباتی

توسط طاغوت در جامعه اسلامی «است

پیام رهبری |

تمرکز دشمن بر این دو نقطه است:

تاب آوری مردم و

ایجاد خطای محاسباتی مسئولان

میراث شیطان

شب اول عظمت ابی عبدالله علیه السلام

در شب اول درباره عظمت ابی عبدالله الحسین علیه السلام صحبت می شود و تلاش می کنیم نکات اساسی و دقیقی مطرح شود. پرسش اصلی این است که چرا ابی عبدالله؟ و در نهایت به این نتیجه می رسیم که چرا ایشان به چنین جایگاهی دست پیدا کردند و اساس این جایگاه چیست.

میراث شیطان

شب دوم: مبنای توحید و طاغوت

در شب دوم به موانع فکری پرداخته می‌شود. بیان می‌شود که ما دو مبنا داریم:

توحید و طاغوت.

در این جلسه به تفصیل درباره کلمه توحید و «توحید کلمه» صحبت می‌شود و

روشن می‌گردد که منظور از تقابل توحید و طاغوت چیست.

میراث شیطان

شب سوم: دشمن شناسی و عدم بیعت با یزید

در شب سوم این سؤال مطرح می شود که چرا ابی عبدالله علیه السلام با یزید بیعت نکردند؟ اینجا بحث مبنایی دشمن شناسی مطرح می شود. طبق آیات، روایات و سخنان بزرگان، انسان سه دشمن دارد:

۱. نفس

۲. شیطان

۳. طاغوت

و مهم ترین دشمن، طاغوت است.

بیان می شود که یزید دارای ویژگی هایی مانند شراب خواری و فساد بود، اما مسئله اصلی «طاغوت بودن» اوست. همین طاغوت بودن، علت اصلی عدم بیعت امام حسین علیه السلام است.

میراث شیطان

شب چهارم: اصالت و عدم اصالت طاغوت

در این شب بحث مبنایی «اصالت و عدم اصالت» مطرح می‌شود.

چرا امام حسین علیه‌السلام با یزید بیعت نکردند؟

زیرا یزید طاغوت بود و طاغوت اصالت ندارد.

اصالت طاغوت جعلی است؛ یعنی ریشه و حقیقتی ندارد. در این جلسه درباره

اصل و جعل، درباره سلطه و نسبت آن با حق و باطل بحث می‌شود و در نهایت

به این نتیجه می‌رسیم که طاغوت فاقد اصالت است.

میراث شیطان

شب چهارم: اصالت و عدم اصالت طاغوت

بحث مبنایی شهوت و قدرت

در ادامه بحثی درباره مراتب شهوت انسان مطرح می‌شود. گفته می‌شود شهوت پنج مرحله دارد:

شراب - علم - شهرت -

قدرت (مهم‌ترین مرحله)

بر خلاف تصور عمومی که شراب را اولین و مهم‌ترین مرتبه می‌دانند، بالاترین مرتبه شهوت، قدرت است.

قدرت همان سلطه‌طلبی و میل به سیطره است.

میراث شیطان شب پنجم: سلطنت الهی

در این شب بیان می‌شود که اصل سلطه و حاکمیت، مخصوص خداوند است.
در قرآن، ملک و حکومت از آن خدا معرفی شده است.

پس اصل سلطنت، سلطنت الهی است.

میراث شیطان

شب ششم: جعلی بودن سلطه طلبی

در این جلسه توضیح داده می شود که سلطه طلبی انسانی – یعنی حاکم شدن

برای ظلم و سیطره بر مردم – امری جعلی و بی ریشه است.

اصل، سلطنت خداست؛ نه سلطه جویی انسان برای ظلم..

میراث شیطان

شب هفتم: ایجاد خطای محاسباتی

در این شب وارد بحث اصلی می‌شویم:

یکی از مهم‌ترین ابزارهای طاغوت برای تسلط بر جامعه اسلامی، ایجاد خطای محاسباتی است.

ابزارهای این خطاسازی شامل مواردی مانند:

- شایعه - ایجاد ترس - تطمیع - تهدید

و سایر ابزارهای رسانه‌ای و روانی است.

میراث شیطان

شب هشتم: هویت زدایی (نسل کشی فرهنگی)

یکی از مهم‌ترین ابزارهای خطای محاسباتی، «هویت زدایی» است. هویت زدایی به معنای نوعی نسل کشی فرهنگی است و دو بُعد دارد:

- هویت زدایی فردی

- هویت زدایی اجتماعی

هدف اصلی، ضربه زدن به هویت اجتماعی است تا جامعه آماده پذیرش سلطه شود.

میراث شیطان

شب نهم: راه درمان – مردم مبعوث شده

در این شب به راه درمان خطای محاسباتی پرداخته می‌شود.

یکی از راه‌های جلوگیری از خطای محاسباتی، شکل‌گیری «مردم مبعوث شده» است. برای فهم این مفهوم:

۱. باید تعریف ارائه شده در «طرح کلی» را بررسی کرد.

۲. باید مردم سده اول اسلام و مردم سده اخیر را مقایسه کرد.

هدف این است که بفهمیم «مردم مبعوث شده» چه ویژگی‌هایی دارند.

تطبیق با حضرت ابوالفضل علیه‌السلام

از آنجا که این شب مصادف با شب حضرت ابوالفضل علیه‌السلام است، این مفهوم با شخصیت ایشان تطبیق داده می‌شود.

حضرت ابوالفضل علیه‌السلام شب‌ها اطراف خیمه‌ها پاسداری می‌کردند تا امنیت حرم حفظ شود. این روحیه، نمونه‌ای از مردم مسئول و بیدار است.

در این نگاه، مردم نقش اساسی و تعیین‌کننده دارند.

میراث شیطان

شب عاشورا: قرار گرفتن در شعاع نور حسین علیه السلام

در شب عاشورا، به دلیل فضای احساسی، بحث علمی گسترده مطرح نمی‌شود.

در عوض، راهی دیگر برای جلوگیری از خطای محاسباتی بیان می‌شود:

قرار گرفتن در مسیر نور ابی عبدالله علیه السلام

با استناد به روایت:

«إِنَّ الْحُسَيْنَ مِصْبَاحُ الْهُدَى وَ سَفِينَةُ النَّجَاةِ»

حسین علیه السلام چراغ هدایت و کشتی نجات است.

در این جلسه پنج ویژگی نور بیان می‌شود و در نهایت نتیجه گرفته می‌شود که باید خود را در شعاع این نور قرار دهیم؛ از جمله:

- برگزاری روضه در خانه‌ها

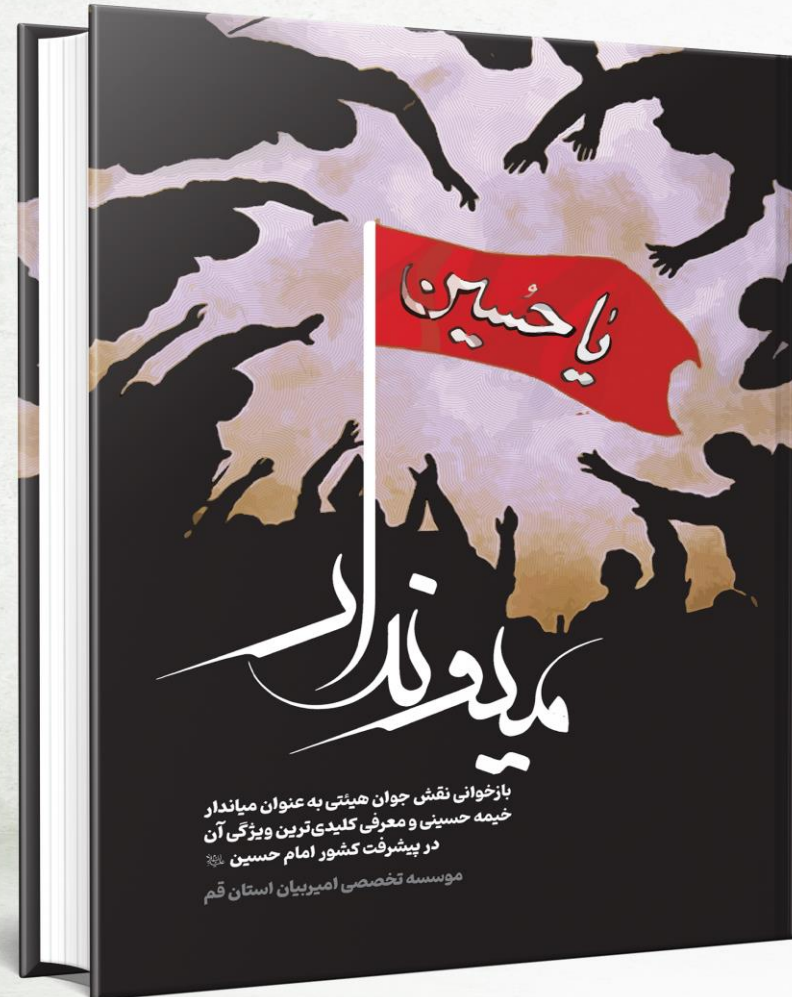
- حضور در مجالس عزاداری

- حفظ شور و شعور حسینی

این‌ها مصداق قرار گرفتن در مسیر نور است

عنوان: میوندار

ماهیت: بازخوانی نقش جوان هیئتی به عنوان میاندار خیمه حسینی



عنوان: با کاروان عشق در کربلا

ماهیت: تبیین انواع کربلا در زندگی امروز ما برای دستیابی به قله های امیدآفرینی در آزمایش های زندگی



با کاروان عشق در کربلا

تبیین انواع کربلا در زندگی امروز ما،
برای دستیابی به قله های امیدآفرین
در آزمایش های زندگی

جمعی از نویسندگان

با کاروان عشق در کربلا

جمعی از نویسندگان



حضرت آقا می فرمایند:
چهل روزی که از عاشورا تا اربعین اتفاق افتاده، یکی از مقاطع بسیار
مهم تاریخ اسلام است. روز عاشورا در اوج اهمّیت است و این چهل
روزی هم که بین عاشورا و اربعین هست، تالی تلو روز عاشورا است. اگر
روز عاشورا اوج مجاهدت همراه با فداکاری - فدا کردن جان، فدا کردن
عزیزان، فرزندان و یاران - است، این چهل روز، اوج مجاهدت همراه با
تبیین، همراه با افشاگری، همراه با توضیح [است]. اگر این چهل روز
نمی بود، اگر حرکت عظیم زینب کبری علیها السلام و جناب ام کلثوم و حضرت
سجّاد علیه السلام نمی بود، شاید آن فقره ی «لِیَسْتَنْقِذَ عِبَادَكَ مِنَ الْجَهَالَةِ وَ
حَیْرَةِ الضَّلَالَةِ» اتفاق نمی افتاد. این حرکت عظیم، این صبر فوق العاده
خاندان پیغمبر به پیشوایی زینب کبری علیها السلام و امام سجّاد علیه السلام بود که
توانست حادثه کربلا را ماندگار کند و به معنای واقعی کلمه این تبیین
مکمل آن فداکاری بود.

۱۴۰۰/۰۷/۰۵

بیانات در پایان مراسم عزاداری
اربعین حسینی



ISBN-978-622-94635-6-7