

# فن الإقناع

فنون ومهارات جديدة : تقنيات فعالة

إعداد وتنفيذ  
أ/ سوزان الشوا

## نشاط (١)

تتطوع متدربتان بالخروج من القاعة لمدة دقيقة وبعد عودتهما تكتبان وصفا لما شاهدتاه في حدود سطرين فقط . بالتعاون مع مجموعتك ناقشي:

س ١ لماذا لم يكتبوا وصفاً متطابقاً رغم أنهما شاهدتا المناظر

نفسها وفي المدة الزمنية نفسها؟

س ٢ ما هو سبب الاختلاف؟

## نشاط (٢)

تحدث الخصومة والخلافات بين الاشخاص . .  
فلماذا يختلف الناس؟

## المادة العلمية

يختلف الناس بسبب اختلاف أهدافهم أو  
اختلاف تفكيرهم أو اختلاف نظرهم للامور .

### الأصل بين الناس الاختلاف:

لأنهم مختلفون في أسلوب تربيتهم منذ الصغر  
فالبيئات لها اثر في تكوين شخصية الفرد لان  
السلوك مزيج من الوراثة والبيئة وبذلك تختلف  
لديهم المبادئ وأسس التعامل والقيم والمعتقدات  
بالإضافة لاختلاف اهتماماتهم وميولهم .

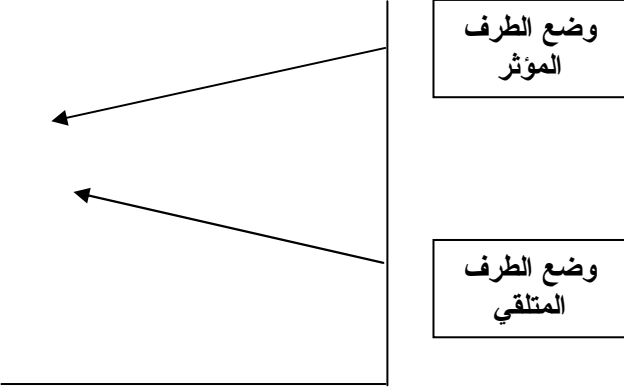
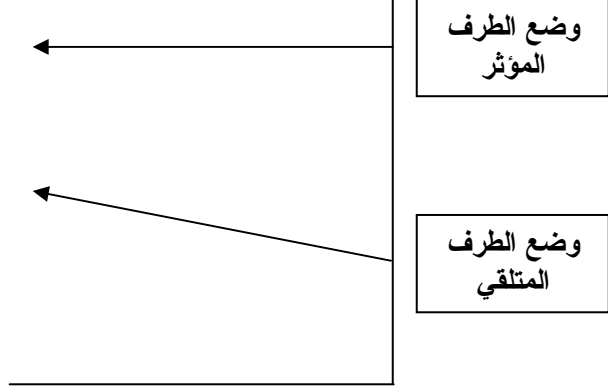
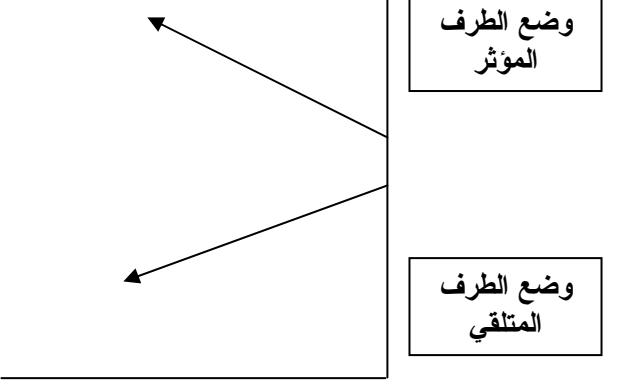

## ما هو الإقناع؟

الإقناع هو عملية تغيير أو تعزيز المواقف، أو المعتقدات أو السلوك .

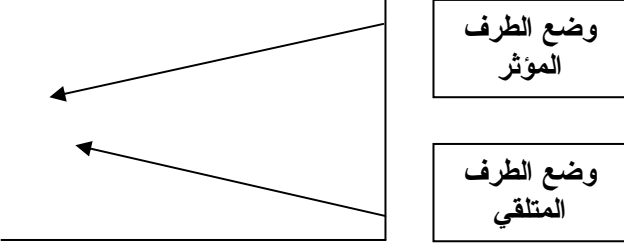
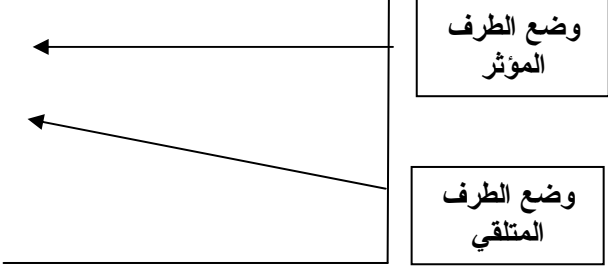
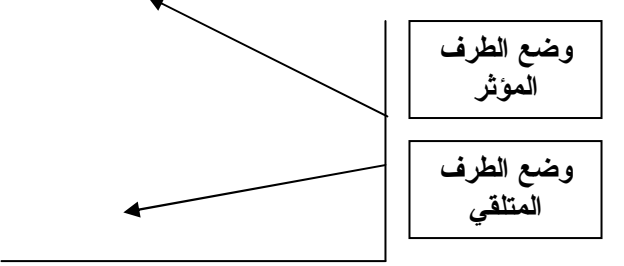
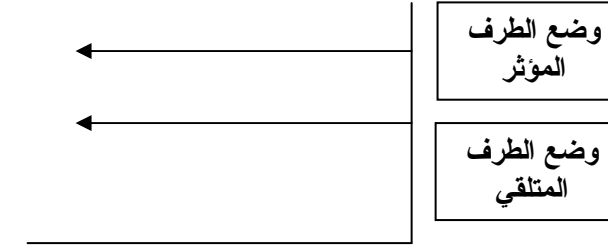
عملية تغيير آراء أو اتجاهات أو معتقدات أو ترسيخ أفكار وتعزيزها لدى الآخرين .

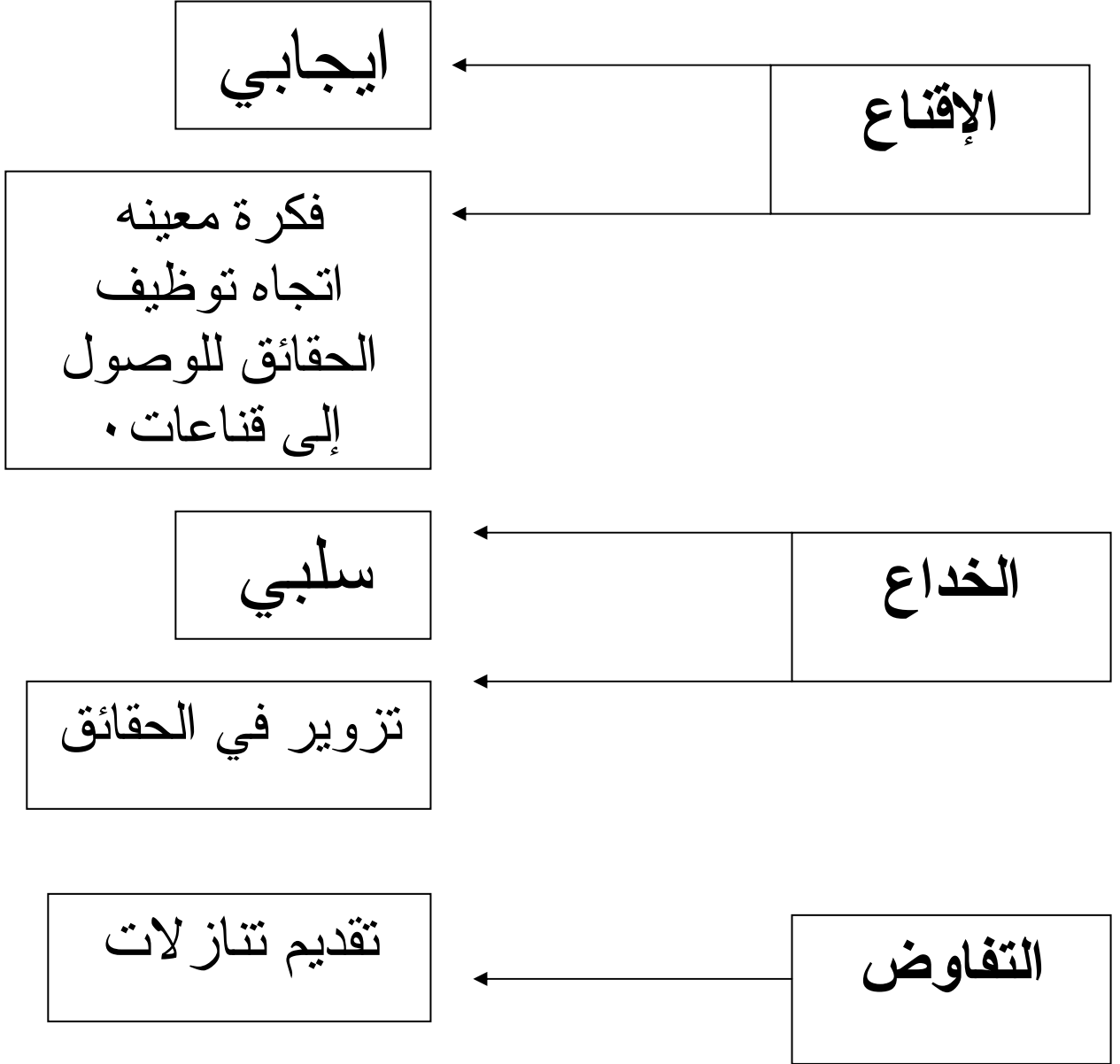
## ناقشي مع مجموعتك وأعطي رأيا لنماذج التأثير الأربعة

نشاط (٣)

٢- نموذج التفاوض	١- نموذج الإقناع
 <p data-bbox="288 1077 504 1151">الوقت</p>	 <p data-bbox="1062 1055 1278 1128">الوقت</p>
٤- نموذج الاستقطاب	٣- نموذج التعصب
 <p data-bbox="264 1749 480 1823">الوقت</p>	 <p data-bbox="986 1749 1201 1823">الوقت</p>

## نماذج التأثير الأربعة

٢- نموذج التفاوض	١- نموذج الإقناع
 <p data-bbox="193 909 794 1149">إذا لم تستطيع إقناع الطرف الآخر يمكنك أن تبدأ بالتفاوض والمعتاد أن يتنازل الطرفان فيجدوا حل وسط في نهاية المفاوضة</p>	 <p data-bbox="868 958 1453 1149">ينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف الآخر بالانتقال لموقفه أو موقفها •</p>
٤- نموذج الاستقطاب	٣- نموذج التعصب
 <p data-bbox="167 1630 794 1821">يحدث عندما يقوم كل طرف بمهاجمة موقف الطرف الآخر دون نزاهة رافضا الاستماع إلى حجة الآخر •</p>	 <p data-bbox="868 1608 1453 1821">يحدث عند اتخاذ كل من الطرفين مواقف ثابتة ورفض التحرك دون اعتبار لما يطلبه أي طرف منهما •</p>



ايهما افضل في الحياة الاسرية؟  
اعطى امثلة - مناقشة



من أهم أساسيات الإقناع أن تعرف شخصية من تحاوره .  
( متى يستجيب – متى يرفض – متى يثور )

ما لا اعرف عن نفسي وما لا يعرفه الناس عني	ما اعرف عن نفسي ويعرفه الناس عني
ما اعرفه عن نفسي وما لا يعرفه الناس عني	ما لا اعرفه عن نفسي وما يعرفه الناس عني

س ١ ناقشي مع مجموعتك هذا الجدول .

س ٢ ضعي عنوانا لكل خلية؟

س ٣ اذكري أمثلة لكل عنوان؟

المجهول	الظاهر
المخفي	الأعمى

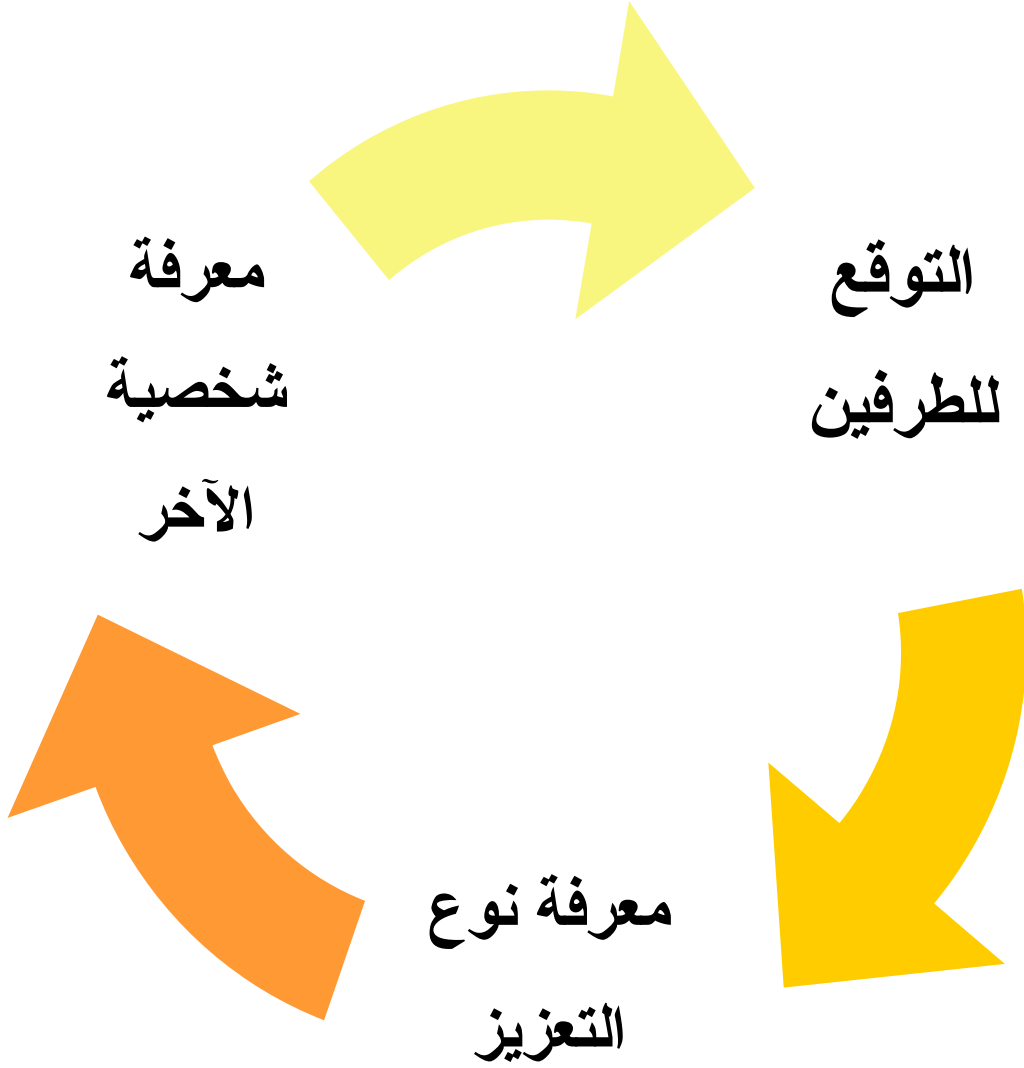
قد لا يقبل الطرف الآخر أن يناقشك في أمور يعتبرها مخفية أو مجهولة .

**فكيف يمكن محاورته؟**

س ١ في أي الخلايا يكون التهاور ممكنا؟ وفي أيهما لا يمكن التهاور؟

س ٢ اقترحي مع مجموعتك ماذا نفعل لنجعل الخلايا غير الممكنة ممكنة؟

## المادة العلمية



## أسس الإقناع

## أدوات الإقناع

### الإقناع يبدأ بالمصداقية

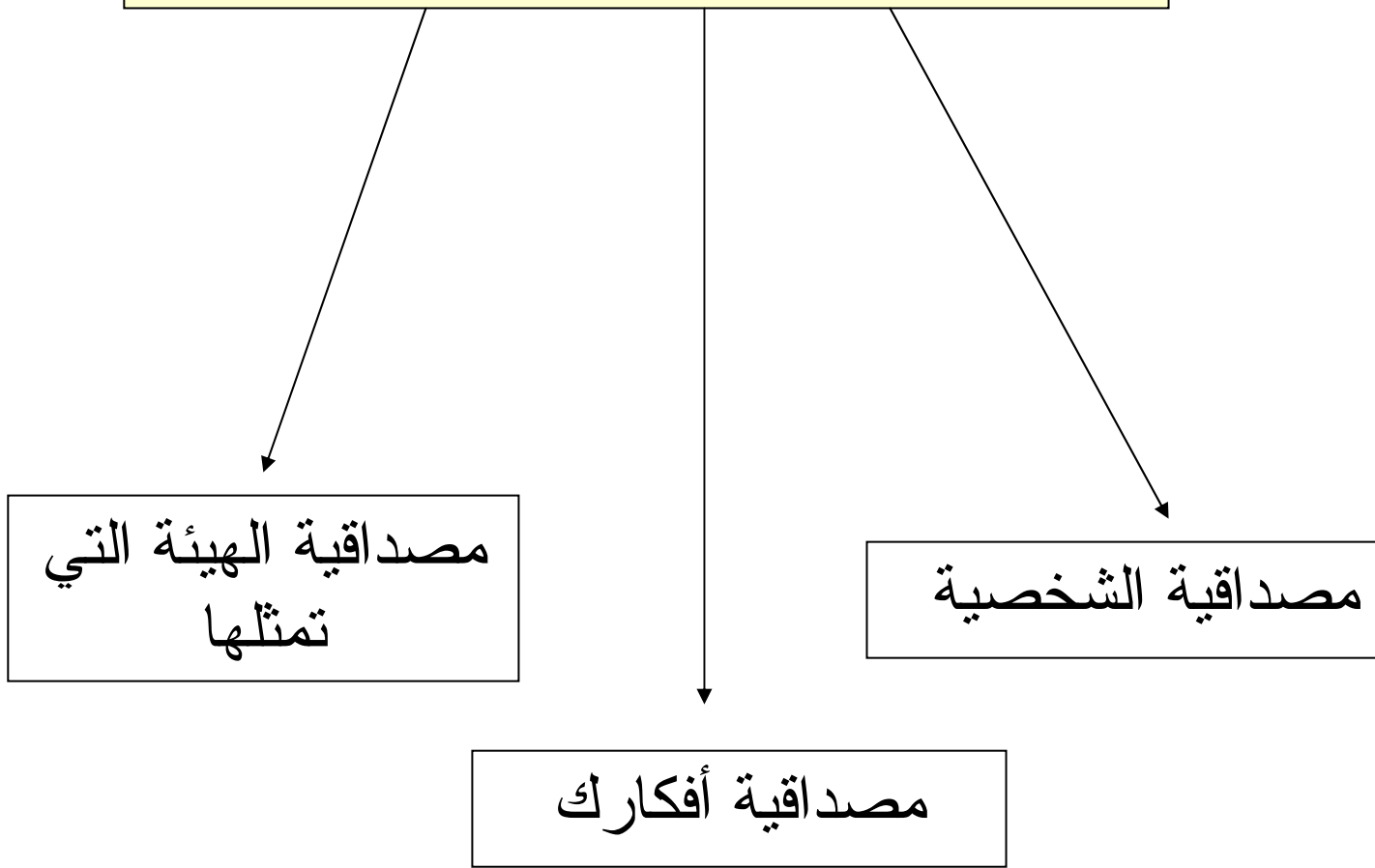
لكي نقتنع الآخرين بما نريد، ينبغي أن  
يصدقوا حديثنا أولاً، ولكي يصدقوا حديثنا  
ينبغي أن يكون حديثنا صادقاً، ولكي يكون  
حديثنا صادقاً ينبغي أن يكون واقعياً .

الثقة + المعرفة = الصدق

## كيف تنال ثقة الآخرين وتعرض خبراتك عليهم؟

من الوسائل التي تجعل المرء ينال ثقة الآخرين عندما يحاول إقناعهم بما يريد، أن يكون حديثه بعيداً عن أهوائه الشخصية، فعندما تدرك أن الشخص الذي يتحدث إليك لا يرغب في أن يحقق هدفاً معيناً من خلال إقناع الآخرين بما يريد، فسينال بذلك ثقة الآخرين، ويكون حقاً صادقاً في حديثه .

## المستويات الثلاثة للمصداقية



## مصادقية الشخصية

ينبغي أن تكون موضعاً لثقة المستمعين وهذا يتضمن أن تكون صادقاً وتعرض قضاياك ببراعة فائقة وتتحدث بأسلوب مبدع ومتميز .

## مصادقية أفكارك

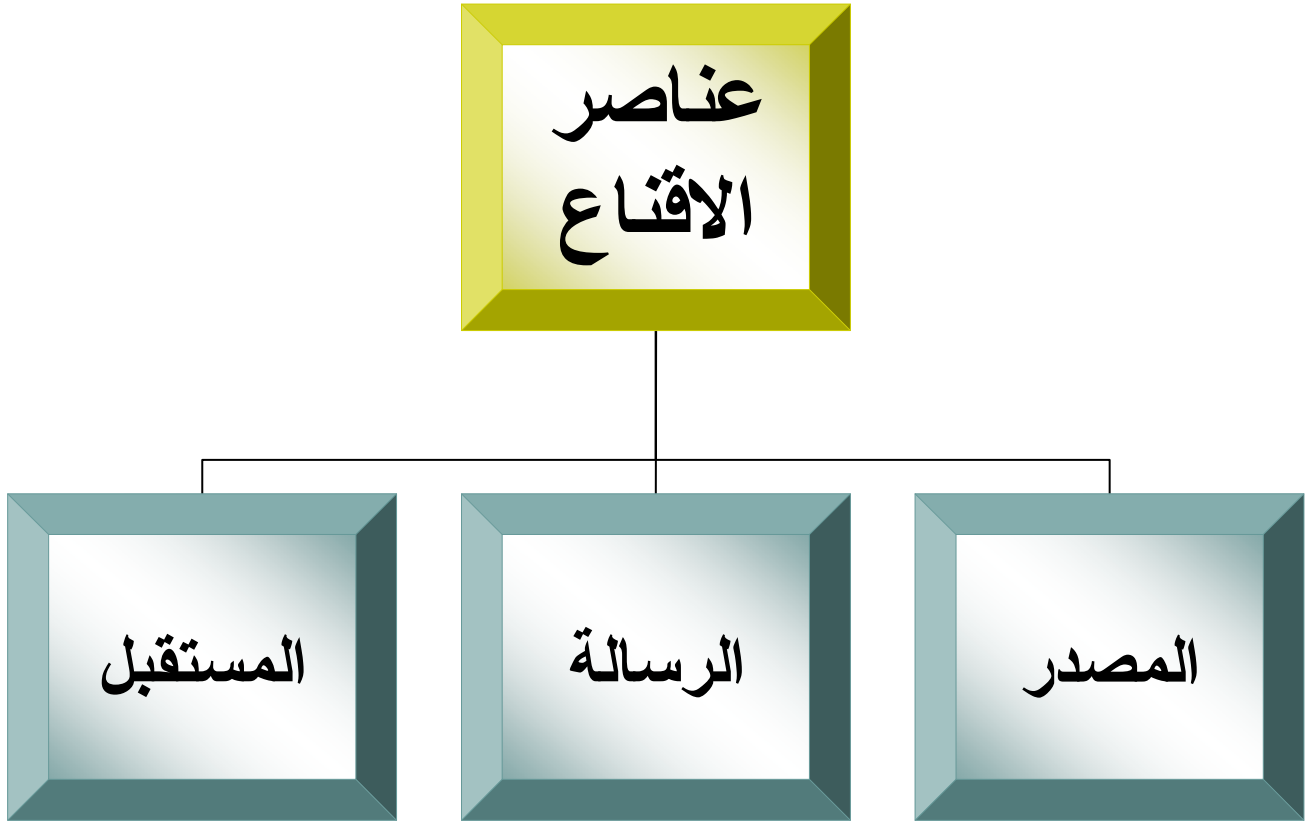
ينبغي أن تكون أفكاراً صادقة، فإذا كانت الاقتراحات التي تقدمها مثيرة للجدل أو الخلاف فينبغي أن تؤيد ذلك بعرض بعض الأدلة الصحيحة التي تستند إلى كثير من الابحاث .

مصادقية الهيئة التي  
تمثلها

ينبغي أن تتوخى صدق الهيئة التي تمثلها، فلا بد أن تكون  
صادقة في معاملاتها العامة .

ينبغي عليك أن تطبق المستويات  
الثلاثة للصدق وذلك لكي تتجح في  
أقناع الآخرين بما تريد .





يجب ان تتوفر فيه صفات منها

**المصدر**

١. الثقة .
٢. المصداقية .
٣. القدرة على استخدام عدة اساليب للإقناع .
٤. المستوى العلمى و الثقافى و المعرفى .
٥. الالتزام بالمبادئ التى يريد اقناع الاخرين بها .

**امثلة وربطها بالاسرة**

لابد ان تكون:

الرسالة

١. واضحة لاغموض فيها .
٢. وضوح الهدف .
٣. مرتبة ترتيبا منطقيا مع التأكد على الادلة والبراهين .
٤. مناسبة العبارات والجمل .
٥. بعيدة عن الجدل واستعداد الآخرين .

امثلة وربطها بالاسرة

ينبغي مراعاة ما يلي:

**المستقبل**

١. الفروق العمرية والبيئية .
٢. الاختلافات الثقافية .
٣. المكانة العلمية والاجتماعية والمالية .
٤. مستوى الثقة بالنفس .

**امثلة وربطها بالاسرة**

نشاط (٥)

# في بيتهم باب

ما رأيك في هذه القصة؟  
مناقشة

عبري عن هذه القصة بكلمات موجزة  
وقوية ومعبرة؟ لاسرتك

### في بيتهم باب!!

في حجرة صغيرة فوق سطح أحد المنازل، عاشت الأرملة الفقيرة مع طفلها الصغير حياة متواضعة في ظروف صعبة.. إلا أن هذه الأسرة الصغيرة كانت تتميز بنعمة الرضا و تملك القناعة التي هي كنز لا يفنى... لكن أكثر ما كان يزعج الأم هو سقوط الأمطار في فصل الشتاء.

فالعرفة عبارة عن أربعة جدران، و بها باب خشبي، غير أنه ليس لها سقف!.. و كان قد مر على الطفل أربع سنوات منذ ولادته لم تتعرض المدينة خلالها إلا لزخات قليلة و ضعيفة ، إلا أنه ذات يوم تجمعت الغيوم و امتلأت سماء المدينة بالسحب الداكنة ... و مع ساعات الليل الأولى هطل المطر بغزارة على المدينة كلها، فاحتفى الجميع في منازلهم، أما الأرملة و الطفل فكان عليهم مواجهة موقف عصيب!!..

نظر الطفل إلى أمه نظرة حائرة و اندس في أحضانها، لكن جسد الأم مع ثيابها. كان غارقا في البلل... أسرعت الأم إلى باب العرفة فخلعته و ووضعت مائلاً على أحد الجدران، و خبأت طفلها خلف الباب لتحجب عنه سيل المطر المنهمر...

فنظر الطفل إلى أمه في سعادة بريئة و قد علت على وجهه ابتسامة الرضا، و قال لأمه: "ما ذا يا ترى يفعل الناس الفقراء الذين ليس عندهم باب حين يسقط عليهم المطر!!؟!!" لقد حس الصغير في هذه اللحظة أنه ينتمي إلى طبقة الأثرياء... ففي بيتهم باب!! ما أجمل الرضا... إنه مصدر السعادة و هدوء البال، ووقاية من أمراض المرارة و التمرد و الحقد.

## عوامل نجاح الإقناع

١. القدرة على نقل المبادئ والعلوم والافكار بانتقان .
٢. معرفة احوال المخاطبين وقيمهم .
٣. الجاذبية الشخصية بركانها الثلاثة (حسن الخلق-اناقة المظهر-الثقافة الواسعة) .
٤. التفاعل الايجابي الصادق مع الطرف الاخر .
٥. التمكن من مهارات الاقناع والياتة من خلال امتلاك مهارات الاتصال واجادة فنون الحوار .
٦. التوكل على الله ودعائه مع حسن الظن به سبحانه وتعالى .

## مناقشة

## ما يجب عليك فعله

اثناء  
الإقناع

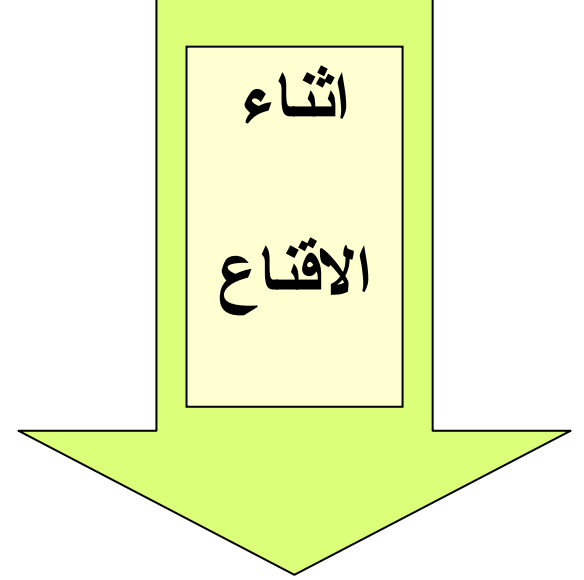
قبل  
الإقناع

بعد  
الإقناع



قبل  
الإقناع

١. الأعداد الكامل .
٢. البدء بالمهم او لا خشية طغيان ما لا يهم  
على المهم .
٣. اختيار النوقيت المناسب لك وللطرف  
الآخر .



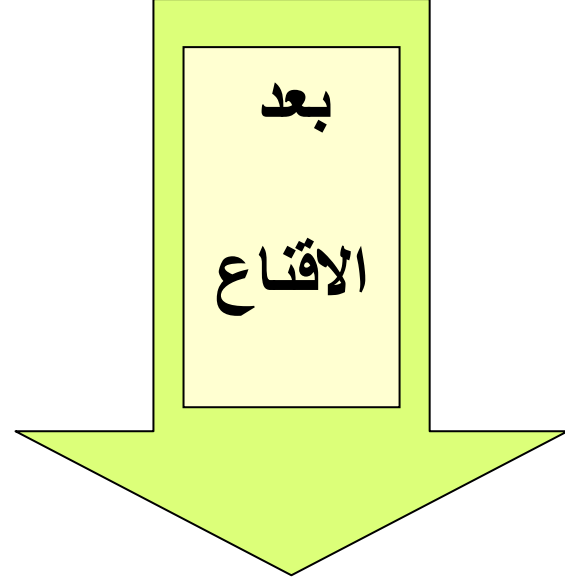
١. توضيح الفكرة بالقدر الذي يزيل اللبس

• عنها

٢. المنطقية والتدرج

٣. العناية بحاجات الطرف الآخر

٤. تفعيل اثر المشاعر



١. التخلي عن الشبهات والرد على الاعتراضات .
٢. التأكد من درجة الإقناع من خلال اجبار الطرف الآخر  
او مشاركة في الجواب عن الاعتراضات .
٣. تفعيل السلوكي المباشر .

## قواعد الاقناع

- ان يكون العمل خالصا لله سبحانه وتعالى
- الالتجاء لله بطلب العون والتوفيق ووضوح الحق
- وجود متطلبات الاقناع الرئيسية (الاقناع بالفكرة-وضوحها- القدرة على ايضاحها-القوة في طرح الفكرة-توافر الخصال الضرورية في مصدر الاقناع
- معرفة شخصية المتلقي واحتياجاته
- حصر مميزات الفكرة ومعرفة ايجابياتها وسلبياتها وكيفية الرد عليها
- اختيار الاحوال المناسبة للاقناع (الزمانية والمكانية والنفسية)
- تحليل الافناع الى ( مقدمات متفق عليها كالحقائق-وننتائج منطقية مبنية على المقدمات)
- الابتعاد عن الجدل والتحدي والاتهام

- حدد مسبقا متى وكيف تنهي حديثك .
- لخص الافكار الاساسية حتى لا تضيع في متاهة الحديث المتشعب .
- اضبط نفسك حتى لاتستثير وراقب لغة جسدك حتى لا تخونك .
- اشعر الطرف الاخر باهتمامك من خلال (ربط بداية حديثك بنهايته ان امكن-تعزير جوانب الاتفاق)

## عوائق الإقناع

١. الاستبداد والتسلط.
٢. طبيعة الشخص المقابل.
٣. كثرة الافكار مما يربك الذهن.
٤. تذبذب مستوى القناعة او ضعف اداء الرسالة من قبل المصدر.
٥. الاعتقاد الخاطيء بصعوبة التغير او استحالة.
٦. اختفاء ثقافة الاشادة بحق من قبل المصدر تجاه المستقبل.

## القران والسنة يعزز الإقناع

- آيات المحاجة والتفكر كالذي مر على قرية وهي خاوية على عروشها •
- الملك الذي حاج سيدنا ابراهيم عليه السلام في ربه •
- وكمناقشة مؤمن ال فرعون قومه •
- ومن الاحادث منها: حديث الشاب المستأذن في الزنا •
- حديث الرجل الذي رزق بولد اسود •
- حديث الانصار بعد اعطاء المؤلفة قلوبهم وتركهم •

## نشاط (٦)

ناقشي هذه العبارة

(اولادي هم أغلى الناس ،ثم يخبىء الكلام المهذب والاسلوب

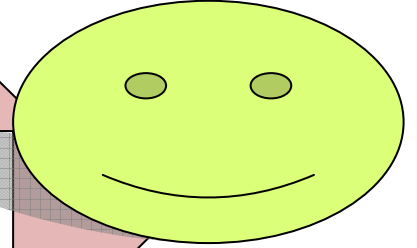
الظريف ليقدمه للغرباء، مع انهم اولى الناس بالكلمة اللطيفة

والتعامل اللبق )



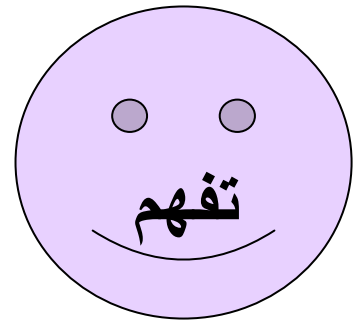
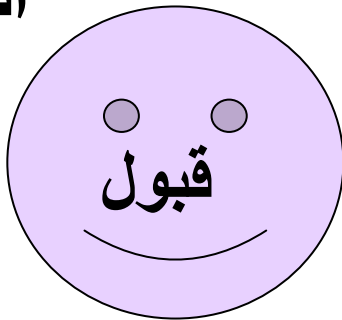
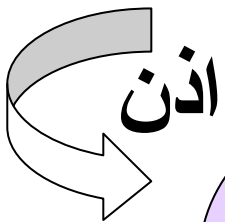
## لماذا نفشل في الحوار مع أبناءنا؟

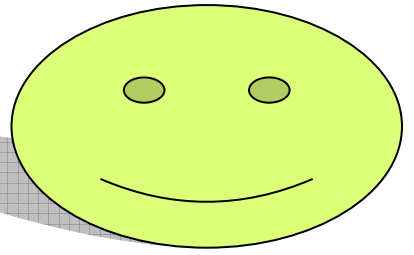
ابحث عن المتعة في تربية  
أبناءك .



لماذا الاطفال يحبون اجدادهم وجداتهم ؟

لابد ان نغير العلاقة بالابناء سواء في التفاهم والحوار معهم ، او  
احترام شخصياتهم المستقلة ، او قبولنا لعيوبهم .



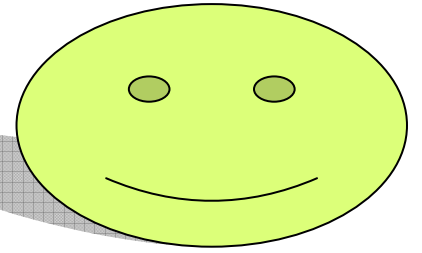


لابد ان نجعل علاقتنا بابنائنا افقية يغلب  
عليها الحوار والتفاهم .

كعلاقة الصديق بصديقة

ولا نجعل علاقتنا بابنائنا رأسية يغلب  
عليها الاوامر والنواهي .

كعلاقة الرئيس بمرؤوسه



اسلوب (لا اريد ان  
اسمع شيء)

الخطأ الاول

لا تخطيء

اسلوب (اسلوب  
المحقق)

الخطأ الثاني

مناقشة

## هل تملكين فن الحوار وادارته

هناك خرس زوجي

يضرب الزوج عن الحديث داخل  
المنزل

لماذا

يكثر الكلام فترة الخطبة وينقطع بعد  
الزواج

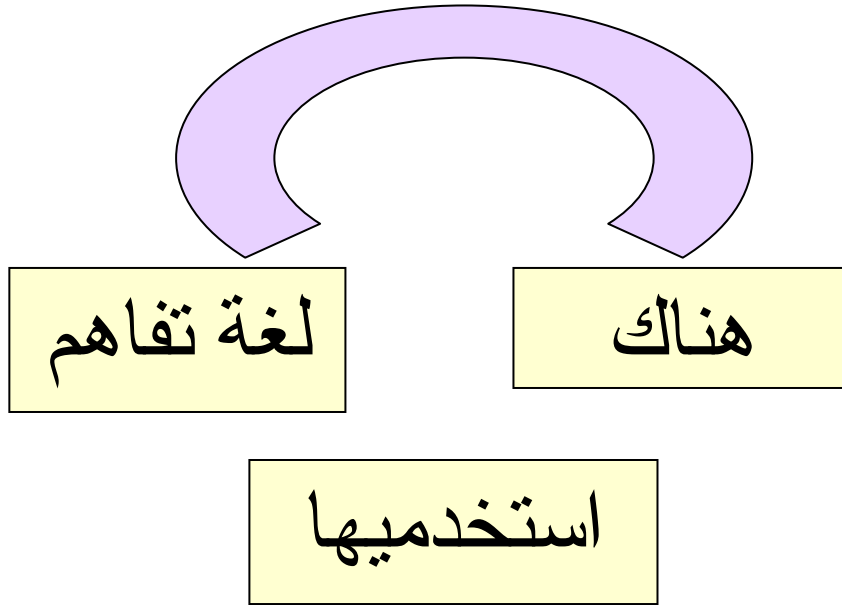
يغلب على الحياة الزوجية الملل بمرور  
الوقت

يتم الاستحواذ الكامل على شريك  
الحياة

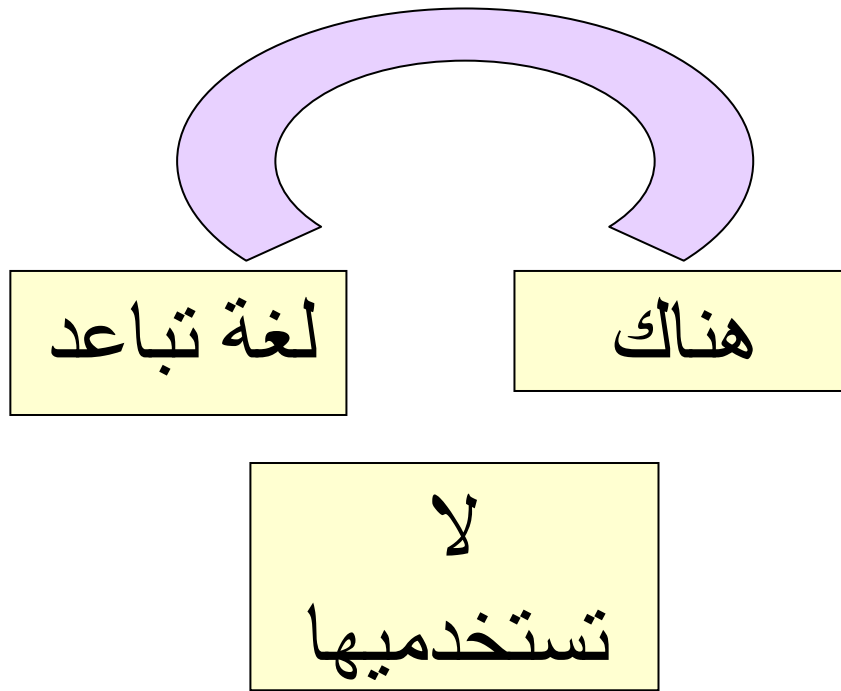


## افعلي

- انتقي الوقت المناسب والكلمات المناسبة للحوار .
- اجعلي طبيعة الحوار اكثر ايجابية .
- اجعلي طبيعة الحوار الجسر الذي تنتقل عبره الكلمات الحلوه والمعانيات، ومعها الاستشارات والملاحظات .
- لا تجعلي الاعتقاد السائد يمتلكك بأن الافعال الجيدة تغني عن الاقوال .
- لا تنسي ان الحياة بينكما شجرة ترتوي بالحوار وتبادل الاراء وتنمو بالمشاركة الوجدانية الصادقة يدعمها الاخذ والعطاء .
- واخيرا اجعلي معاملة الصحابييات نموذجا لكي دائما واحتسبي الاجر .



١. تذكر سوف ننتظرك انا والاولاد . . .
٢. لا تنسى . . .
٣. ابنائنا يكبرون هل تلاحظ . . .
٤. غدا ساعد لكم . . .
٥. ضع في جدولك . . .
٦. جميل منك . . .
٧. ما زلت اتذكر كلامك . . .
٨. اقرء كتاب اسمعني رايك . . .
٩. لا تنسى الساعات التي وعت اولادك بها .



١. صديق اتصل بك لا اذكره.
٢. سوف نذهب انا و الاولاد هل تاتي معنا.
٣. عمل-تعبان-اشعر بالزهق-غير قادر
- كلمات لا احب ان اسمعها ••
٤. الم اخبرك •• اترك لي المال-
٥. مشاكل عمك تخصصك لا تشغني بها.
٦. لا تضعني في حسابك عند الذهاب •••
٧. لا احب هذا النوع •• لا تشتريه ثانية ••
٨. اصبحت اكرة كثرة مكلماتك لن ارد عليهم  
بعد ذلك ••
٩. اختك قالت لي •• امك تنظر لي ••

## من هي الزوجة الذكية

هي التي تستطيع ان تفتح مجالات متعددة للحوار .

- التحاور في كل شيء مهما كان صغيرا .
- المحاورة في كل ما يخص الزوج وحياة الزوجة .

هي التي تعلن بذكاء عن الراحة والرضا والشعور بالامان .

هي التي تمارس هواية مشتركة .

هي التي تنتقي الكلمات المناسب والرقيقة والموضوعات الإنسانية .

هي التي تصر على الاجتماع العائلي .



هي التي تغير الروتين داخل العائلة بطرق مبدعة .

هي التي تبتعد عن الغيرة العمياء والدمرة .

هي التي تتعامل مع الغضب بطريقة صحيحة .

هي التي لا توجه كلمات لأذعه مهما بلغت الخلافات .

هي التي تشعر بقبولها لزوجها كما هو دون تغير .

هي التي تتفهم مشاعر زوجها ولا تقلل من

أهميتهما .

هي التي لا تلومه على عدم سعادتها .

هي التي لا تذكره بكم المسؤوليات والاعباء الملقاه  
عليك .

هي التي تشعره بانها تفهم كل كلمة يقولها وكل  
تصرف يفعلها .

# المراجع

١. برنامج التأثير و الاقناع .  
أ/ مصطفى رابي .
٢. فن الاقناع .  
هاري ميلز . ( مترجم )
٣. المهارة في نقل الأفكار إلى الاخرين .  
كيرت هانكز . ( مترجم )
٤. مواقع عديد من الانترنت .