

مهارات الإقناع والتأثير

Persuasion and Influence Skills

التأثير والإقناع



أن يتدرب المشاركون على
مفاهيم ومهارات التأثير
والإقناع



مفهوم التأثير



هي عملية تغيير
سلوك الفرد
ومعتقداته واتجاهاته



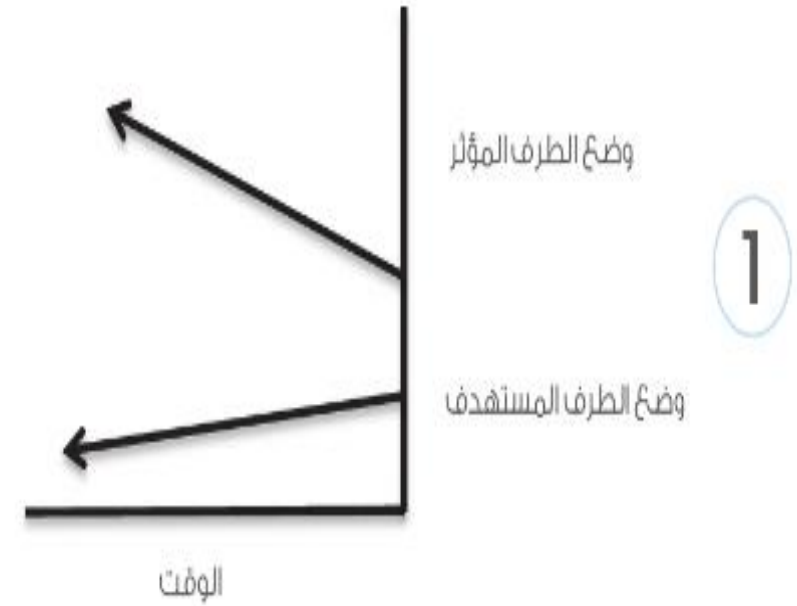
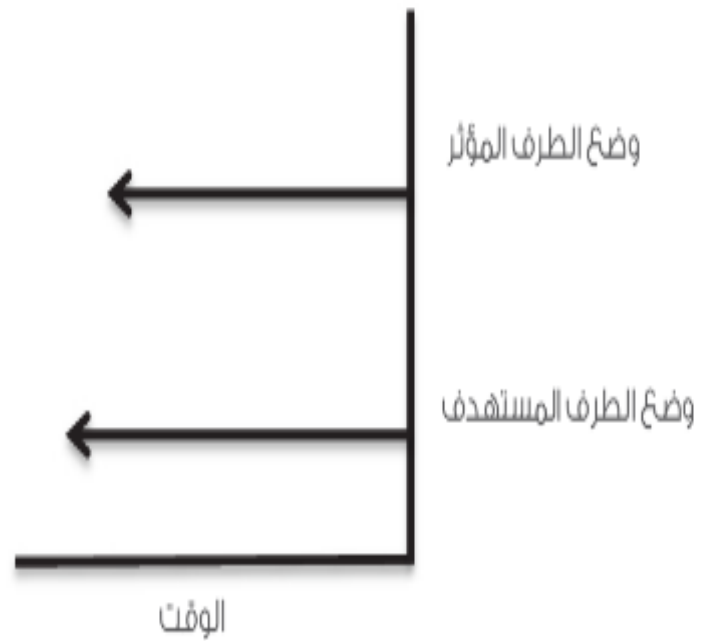
نشاط (1 . 3) | نماذج التأثير

يوجد أربعة نماذج للتأثير يستخدمها الناس أثناء محاولتهم التأثير على بعضهم البعض , يستخدم نموذجان منها للإقناع , والنموذجان الآخران عبارة عن أثر يترتب نتيجة فشل عملية الإقناع.

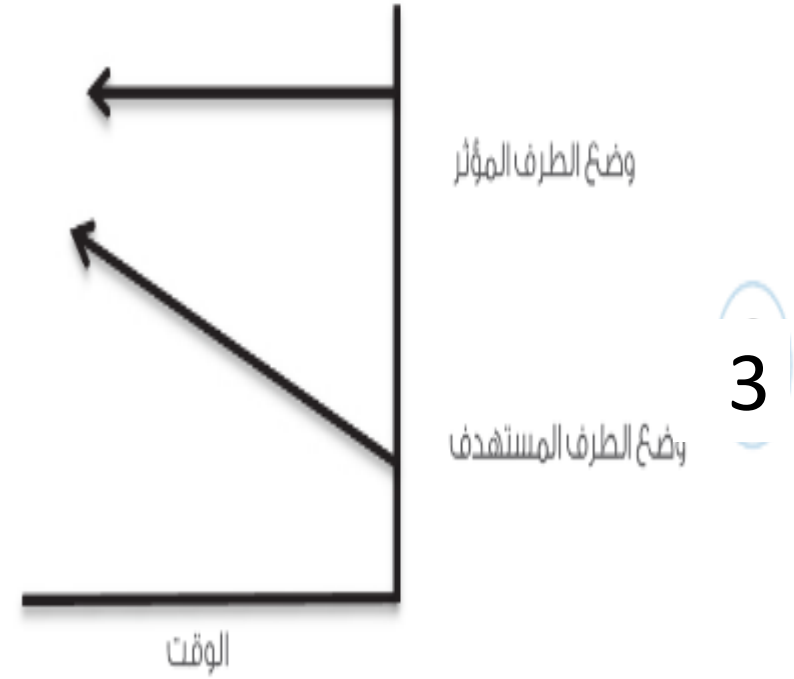
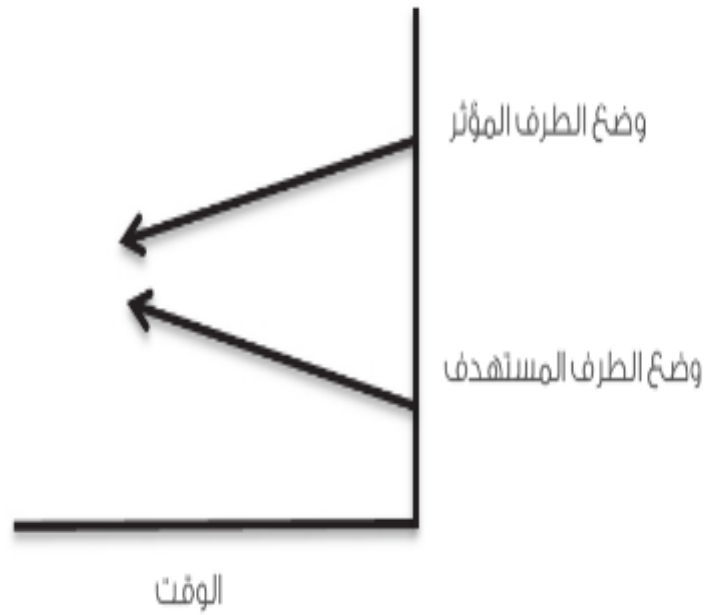


تميز بين نماذج التأثير الأربعة.

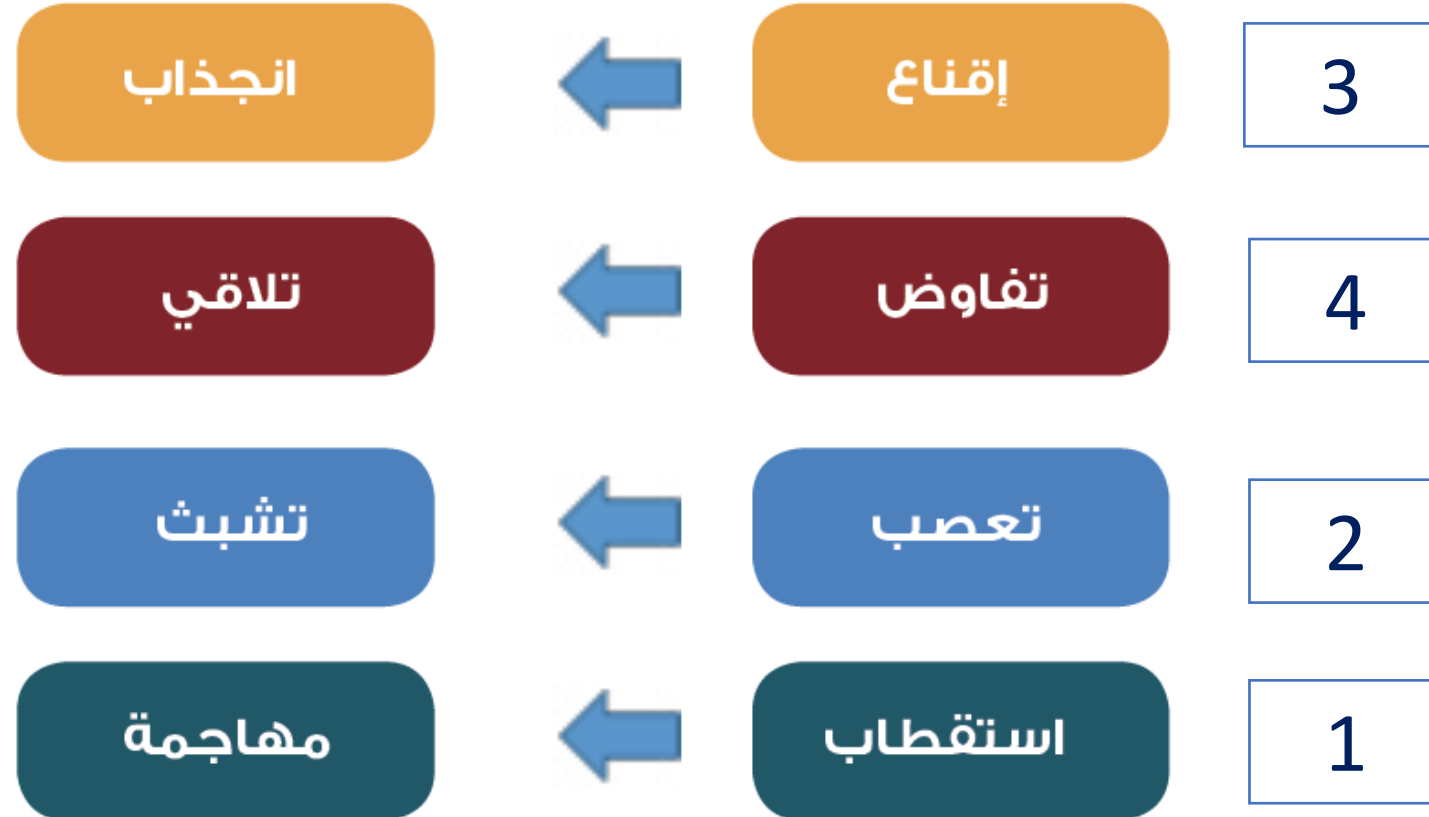
نماذج الإقناع



نماذج الإقناع



الآثار المترتبة على نماذج التأثير الأربعة





نشاط (2 . 3) | مهارات تحديد أنماط الشخصية وطرق استغلالها في عملية الإقناع

يتساءل الكثير من الباحثين و علماء النفس عن الأثر الذي يلعبه تحديد نمط الشخصية في عملية الإقناع , وهذا ما سيتم تطبيقه في هذا النشاط.



تعدد أنماط الشخصية.

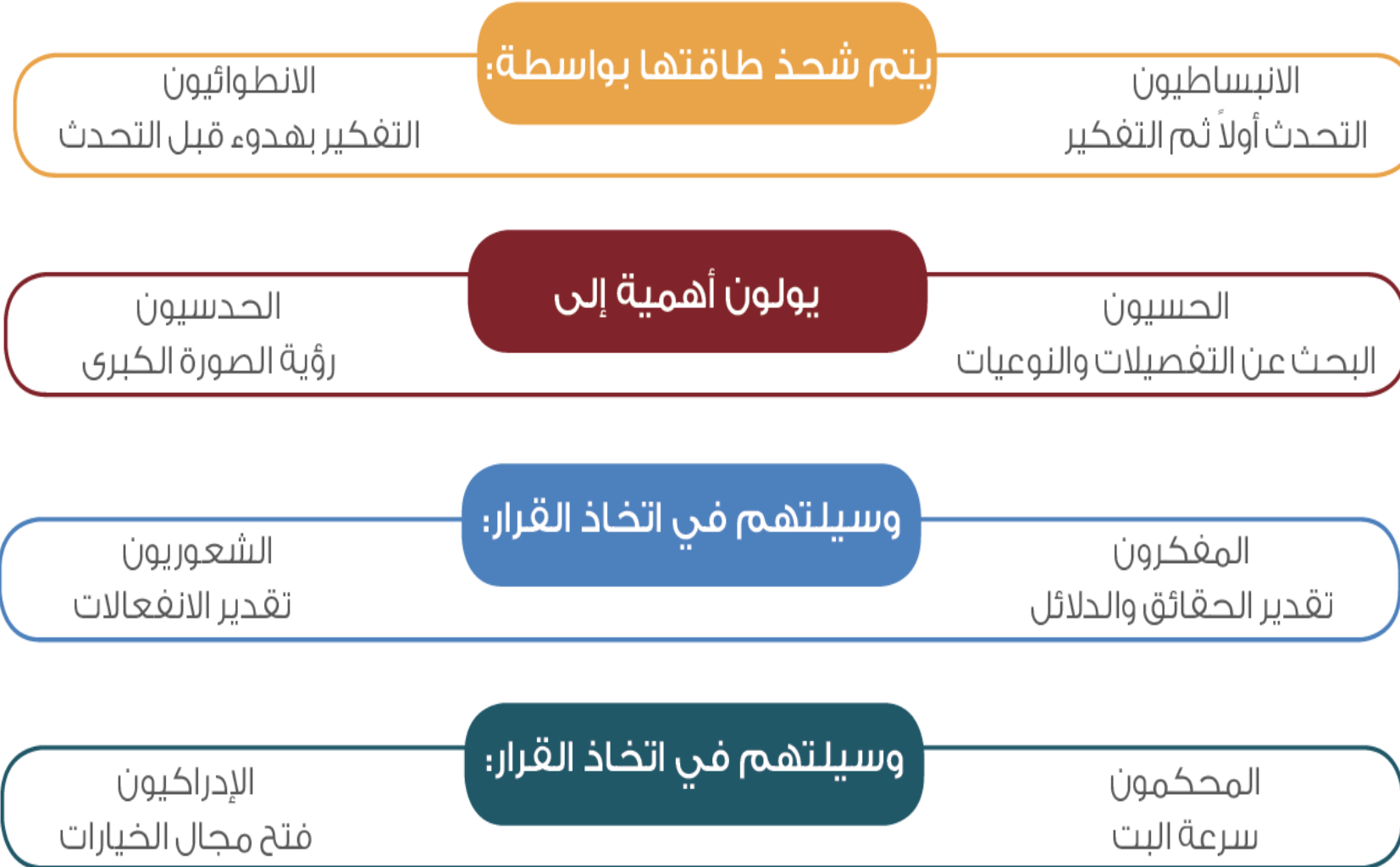
تستخدم نمط الشخصية في عملية الإقناع.



تميز بين الأنماط الشخصية.

تحدد نمط الشخصية لشخص ما.

تحديد نمط الشخصية





نشاط (3 . 3) | مبادئ عامة تحكم عملية الإقناع

هناك ستة أسلحة تستخدم من قبل محترفي الإقناع لدفع الآخرين للاستجابة بالانصياع دون تفكير. تمثل مبادئ عامة تحكم الإقناع كعملية تأثير اجتماعي.



تطبق المبادئ الستة في إقناع الآخرين.

مبادئ الإقناع الستة

م	المبدأ	التوضيح
١	التبادل والمقايضة	إن أي عمل تعمله تتوقع أن تجزى بما يقابله.
٢	الاتساق والالتزام	لا يليق بمن يحترم نفسه أن يأتي بما يخالف قوله.
٣	الإقرار الاجتماعي	عدم الاختلاف مدعاة للائتلاف.
٤	الشع والنصرة	كل ممنوع مرغوب.
٥	النفوذ والصلاحيات	من مطالب الاستقرار احترام صاحب القرار.
٦	الحب والمحبة	كل محب لمن يحب مطيع.





نشاط (4 . 3) | تكتيكات الإقناع



تعرف بـ «حبال الانصياع الثلاثة» وما يجمع بين هذه التكتيكات أنها تقوم على فكرة التعدد في المطالب. إذ بدلاً من الاقتصار على طلب واحد، يستخدم لتنفيذها إجراءات تقوم على خطوتين، يعمل فيها المطلب الأول كممهّد أو ملطف للمطلب اللاحق.

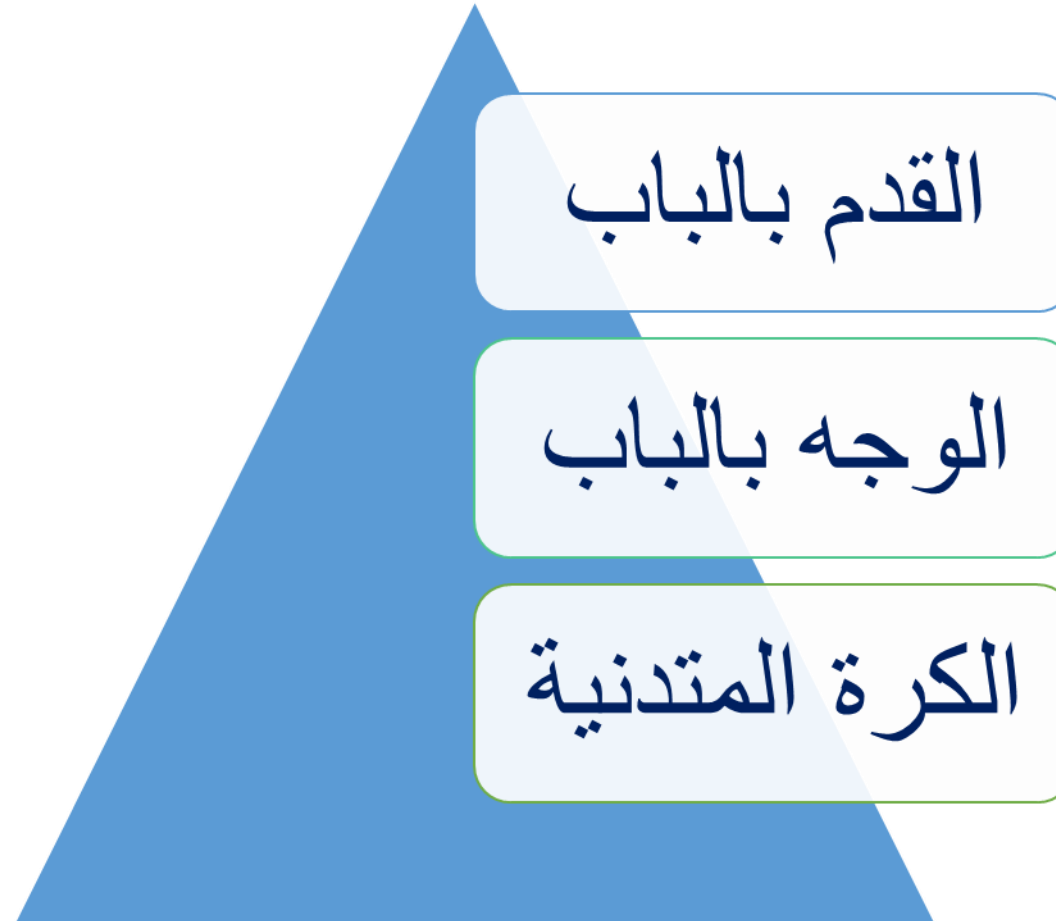
تطبق تكتيكات الإقناع
في التأثير على الآخرين



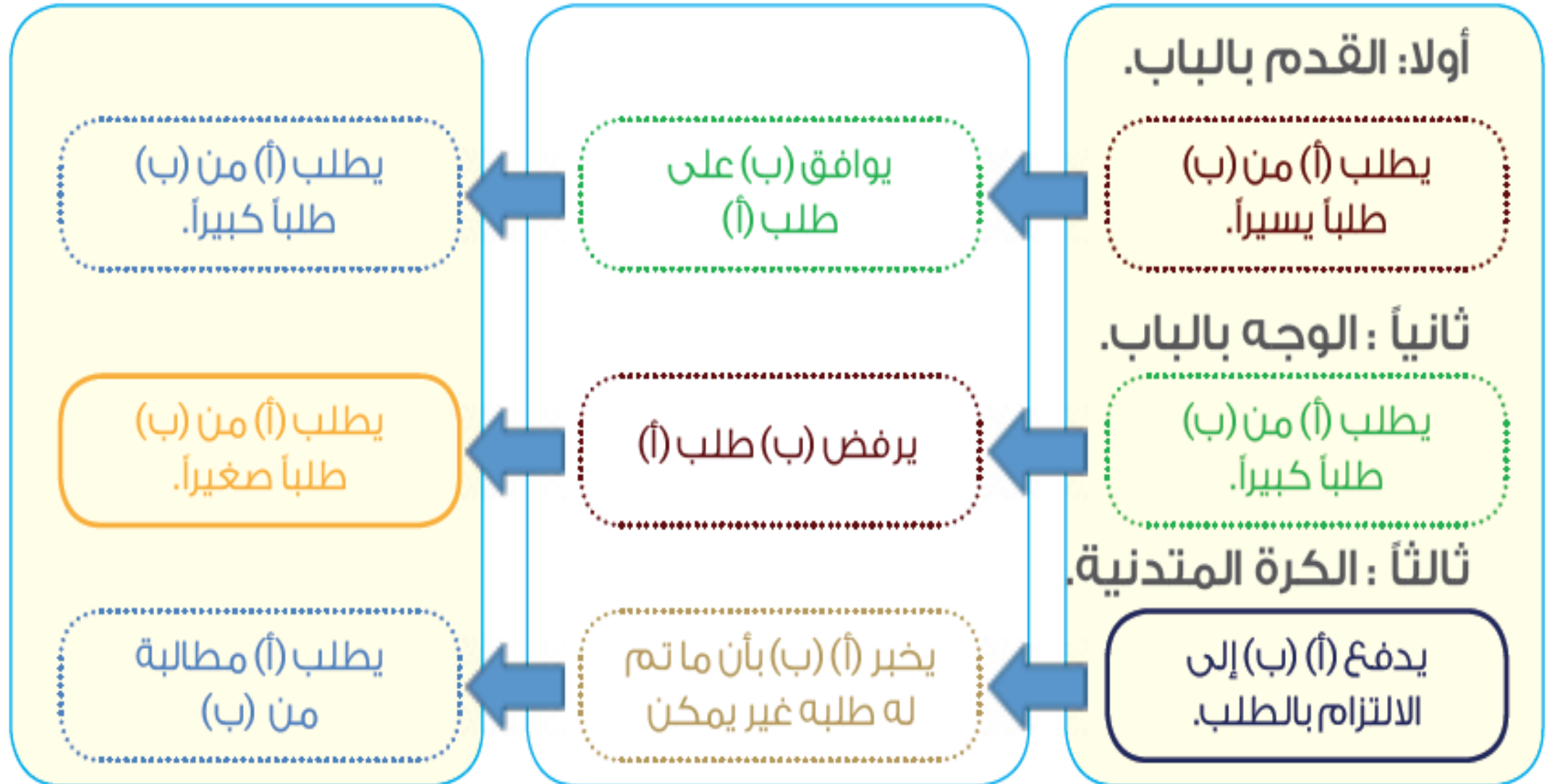
تتعرف على مفهوم
تكتيكات الإقناع.

تحدد التكتيك المناسب للتأثير
على الآخرين.

ثلاثيات الإقناع



مكونات تكتيكات الإقناع





نشاط (5 . 3) | محركات الإقناع السبعة



عقولنا مبرمجة بمحركات إقناع، يظهر مفعولها حال تلقينا لتلميح مناسب، ولبيان كيف أن العقول مبرمجة لأن تقول نعم أو لا، مثلاً وبصورة تلقائية سنتطرق في هذا النشاط لسبع محركات تولد لدينا الاستجابة .

تحدد محرك الإقناع
المناسب للشخص
المستهدف.



تتعرف على
محركات الإقناع
السبعة [] وتحدد
مفهومها .

تتقن مهارة استخدام محركات الإقناع..



أدوات سريعة في الإقناع

طريقة PRESS

م	البند	التفاصيل
١	Point	تحديد الهدف - حدد هدفك أو موقفك.
٢	Reason	تفسير السبب - فسر سبب اتخاذك هذا الموقف.
٣	Exampel	مثال - وضح هدفك باستخدام مثال مؤثر.
٤	Summary	ملخص - لخص مناقشتك أو أعد تحديد موقفك.
٥	Suggestion	الاقتراح - عمل نداء لبدء العمل بما قيمت باقتراحه.

طريقة الأساليب الأربعة EIOU

م	البند	التفاصيل
١	Event	الحدث - ماذا حدث؟
٢	Implications	المقتضيات - ما الذي يعنيه ذلك بالنسبة لنا؟
٣	Options	الخيارات - ما الخيارات المتاحة؟
٤	Urging	الحث - أي الخيارات تنصح بها؟

صياغة الرسالة الكاملة

اقرأ المثال التالي، ثم طبق أسلوب الرسالة الكاملة على أحد النقاط التي تريد توضيحها لأحد أفراد فريقك:

<ul style="list-style-type: none">• فهمك وتصوراتك وتفسيراتك• الحفل يضم حشداً هائلاً من الناس.	أعتقد
<ul style="list-style-type: none">• عبارات بضمير المتكلم فقط.• أشعر بنوع من الاختناق في الأماكن المغلقة	أشعر
<ul style="list-style-type: none">• موجز مخطط الطلب الخاص بك• هل لديك مانع من الانصراف؟	أريد

	أعتقد
	أشعر
	أريد

ماذا أقرأ في التأثير والإقناع؟

