تابع المحاضرة الثامنة الجزء الثاني مهارة الاتصال مع الآخرين

طرق واساليب الاقناع

- ✓ البراهين والادلة
- ✓ التعابير الطبيعية
- ✓ الأمثال
- ✓ استخدام اسلوب القصة
- ✓ التجارب العملية

أساسيات الإقناع

تقوم عملية الإقناع على عدد من الاساسيات والمقومات التي تساعد على فعاليته والوصول الى الهدف المراد تحقيقه مع الطرف الاخر ومن اهم هذه الاساسيات ما يلي :

- ✓ اخلاص النية لله
- ✓ احترام الآخرين وايجاد جو من الألفة بين طرفي الحوار
- ✓ مراعاة اساسيات فن الاقناع والتي تمثل اهمها في الثقة بالنفس . الهدوء ، الرواية ، المودة والاحترام ، استخدام اقل الكلمات ، تقديم الحجج القوية ، اتساق الافكار المعروضة ، الاستماع الايجابي للطرف الاخر
- ✓ التعرف على نمط شخصية المتحدث (سمعي ، بصري ، حسي)
- ✓ البعد عن الجدل عند الوصول لطريق مسدود في الحوار

استراتيجيات فعالة للتأثير في الاقناع

➤ استراتيجية التعزيز الايجابي

- المدح - المقايضة - الحوافز - التقدير اللفظي وغير اللفظي

➤ استراتيجية العقاب السلبية

ايقاف المكافآت - اعداد استراتيجيات الاعتناء بالذات - التعرف على النتائج الطبيعية

استراتيجية التعزيز الايجابي

يقصد بالتعزيز الايجابي استخدام الكلمات او المواقف الإيجابية لتدعيم سلوك الفرد اذا كان في اتجاه الفكرة المراد اقناع الفرد بها فهو بمثابة الثواب الذي يناله الفرد كلما اقترب من التغيير المطلوب ومن التعزيزات الإيجابية التي يمكن استخدامها في اقناع الآخرين ما يلي :

❖ المدح .

وهو استخدام الكلمات الإيجابية وعبارات الثناء الحسن مع الفرد المراد اقناعه بفكرة ما

❖ المقايضة ، وهي استراتيجية التعامل مع الآخرين لإقناعهم وتتضمن تقديم بعض الأشياء مقابل ا لتنازل عن اشياء اخرى من الطرف الاخر ومن الأمثلة عليها عملية البيع والشراء وكثير ما نستخدم المقايضات مع اطفالنا

❖ الحوافز

❖ يعد تقديم الحوافز من استراتيجيات التعزيز الإيجابية التي تستخدم في عملية الاقناع والتي تعمل على تلبية احتياجات الطرفين مثال؟ أصطحبني الى السوق فهناك متجر كبير لبيع الكتب حيث يمكنك شراء م تريد من كتب ومجلات

- ❖ **التقدير اللفظي وغير لفظي ،**
يتمثل التقدير اللفظي في كلمات الشكر وعبارات التقدير التي يتقدمها طرف للآخر وخاصة اذا رافقها لغة الجسد الإيجابية فالشكر الشفوي امر مهم لكن يمكن للنظرات اللطيفة والابتسامة الدافئة والإيماء الهادئة ان تكون معززات قوية عندما يقوم احدهما بما تريد
- ❖ **استراتيجية العواقب السلبية ،**
وهي استراتيجية تستخدم العقاب بدلا من الثواب او الحرمان من ميزة ايجابية كانت موجوده من قبل وذلك كنوع من التعزيز السلبي الى ان يتم الكف عن الاستمرار في الفعل المراد تغييره ويجب عدم استخدام العواقب السلبية كوسيله للإقناع الا في حالة فشل التعزيز الايجابي لأنها تثير ردة فعل ساخطة وغاضبه الامر الذي يقلل من رغبة الآخرين في تلبية ما تريد من اهم استراتيجيات العواقب السلبية التي يمكن استخدامها في التأثير على الآخرين
- ❖ **ايقاف المكافاة**
يقصد بها ان يقوم الانسان بالتوقف عن المكافاة اعتاد ان يقدمها للآخرين نتيجة قيامهم بأداء الافعال التي لا يريدها
- ❖ **اعداد استراتيجيات الاعتناء بالذات :**
وهي استراتيجية المحافظة على النفس وتقديرها بمقدار اكبر مثلا اذا احد اصدقائك باستعارة الاشياء دون اعادتها فانك قد تلجأ الى ان تعيره شيئا وحدا فقط حتى يعيد ما استعاره مسبقا
- ❖ **التعرف على النتائج الطبيعية**
يقصد بهل تصرف مع الاخر تصرفا طبيعيا دون ان تلزم نفسك بالكثير مما هو معتاد وطبيعي فمثلا اذا استمر احد اصدقائك بالتأخر عن المواعيد المحددة معك في احد المطاعم فمن الطبيعي ان تتوقف انت عن الذهاب لملاقاته في المطعم لأنه سيجعلك الالتزام معه بوقت اكثر من الوقت الطبيعي او المعتاد فعندما يحضر متأخرا ولا يجده فانها يلوم نفسه ان هو السبب في ذلك لأنه تأخر عنك..