**فن**

**الحوار والتأثير والإقناع**

**دكتور**

**عبدالرحيم محمد**

**استشاري التخطيط الاستراتيجي وقياس الأداء المؤسسي**

drabdo68@yahoo.com

**الصدق أساس عملية الإقناع والتاثير**

**فن الحوار والإقناع والتأثير من الفنون المهمة التي يجب على كل إنسان أن يتقنها، فالكثير من المشكلات التي واجهتنا وواجهت كثيرين ترجع إلى  ضعف الحوار وغياب الإقناع وعدم القدرة على التأثير، وهناك الكثير من مشكلات العمل والمشكلات الزوجية والمشكلات بين الناس وغيرها من الصراعات  بين الناس وحتى بين الدول ترجع إلى عدم القدرة على إدارة الحوار بطريقة سليمة وعدم القدرة على امتلاك مهارات  الإقناع والتأثير،  وبالتالي تكون النتائج سلبية. على الرغم من أن مهارات الحوار والإقناع والتأثير موجودة لدى كل الناس ونلمسها بشكل كبير في الأطفال من خلال استخدام أساليبهم في  الإقناع والتأثير على الكبار لتحقيق مطالبهم، إلا أن هناك الكثيرين لا يهتمون بهذه المهارة وبالتالي لها تأثيرات سلبية عليهم.**

**ويجب Hن نعلم جميعا أن  الإقناع والتأثير تقوم في الأساس على المصداقية ، فغياب المصداقية لا تحقق الإقناع ولا التأثير ، والإقناع في الأساس هو عملية سلوكية وليس منطقية ، فالإنسان يقتنع نتيجة سلوكيات ومشاعر معينة وفي النهاية يبحث عن مبررات منطقية لتبرير اقتناعه بالفكرة.  وهناك فرق بين الإقناع والتأثير الإقناع هو أن تقنع شخص ما بفكرة معينة أو موضوع معين أو منتج أو خدمة معينة ، ولكن التأثير هو تحول هذا الشخص الذي أقنعته إلى داعية  لك ولأفكارك ولكل ما أقنعته به.**

**والعملية المحورية في عملية الإقناع هى دائرة التأثير أو دائرة الاتصال والتي تتكون من المرسل والمستقبل والرسالة وقناة الاتصال والتغذية العكسية. وداخل هذه الدائرة يكون الحوار اللفظي والحوار غير الفظي ، والذي يمثل حيث  97% من الحوار مقابل 3% فقط للكلمات. والاتصال غير اللفظي هو القائم على لغة الجسم حيث يؤثر بدرجة كبيرة في عملية الإقناع بل انه أكثر من الألفاظ والكلمات إقناعا.**

**جزئية مهمة في التأثير والإقناع هى أن طريقة تقديم الفكرة أو الرسالة للأخرين فهى  أهم من الفكرة ذاتها فليست القضية فيما تقدمة للأخرين ولكن في كيفية تقديمية فكلما كانت طريقة التقديم مناسبة وشيقة وتتناسب مع الموضوع كلما كان تقبل الآخرين لها إيجابيا  وأكثر تأثيرا.**

**فالإنسان لديه قدرة كبيرة على التأثير في الأخرين من خلال النظر إليهم، فعندما تركز على شخص معين وهو بعيد عنك ستجد أنه ينظر إليك أو يلتفت ناحيتك ، ولذلك نجد ان FBI  تدرب المسئولين عن  القبض على المجرمين بأنهم عندما يقبضون على أحد  لا ينظرون إليه بشدة أو يركزون عليه وخاصة إذا كانوا يتتبعونه من الخلف لأنه يمكن أن ينظر إليهم ويهرب. كما ان هناك إمكانية أن تؤثر في شخص عن بعد في مكان آخر أو في دولة آخري غير التي أنت بها  والدليل على ذلك سيدنا عمر عام 32 هجرية  عندما كان فوق المنبر وقال  يا سارية الجبل من استرعى الذئب الغنم فقد ظلم قالها سيدنا عمر وهو في المدينة وسمعها سارية بن زنيم الدؤلي الكناني وهى في نهاود على مشارف بلاد فارس  وأعاد تنظيم قواته وحمى جنوده من هجوم العدو علية، وهذا ما يسمي في العصر الحالي بالتخاطر.**

**ومهارة الإقناع والتأثير يمكن تعلمها بسهوله ، ومن يتقن هذه المهارة يمكن أن تغير كثيرا من سلوكه ومن حياته على سبيل المثال أحد القصص في القدرة على الإقناع قصة     John Spoelstra عندما كان عمره 13 عاما وكان  يعمل موزع جرائد في مدينة ديترويت في ولاية ميتشجان  كان يوزع 50 جريدة يوميا خلال ساعة  وعندما أراد أن يزيد  التوزيع ماذا يفعل؟ ، تبين له أن  من بين كل 3 بيوت بيت واحد يشتري جريدة ، ففكر في كيف أقنع الآخرين ان يشترون مني الجريدة  فكتب هذه الرسالة وعلقها على باب سكان المنطقة " أنا الولد موزع جريدة ديترويت ، وحتما شاهدتموني من قبل أركب دراجتي وامر أمام منازلكم سواء كان الجو صحوا أو غزير المطر . إن بإمكاني تسليم الجريدة لكم مثلما اسلمها لجيرانكم . إن الجريدة مليئة بالمقالات المثيرة للاهتمام . وأنا أعتقد أنكم ستستمتعون بقراءتها ، فإذا أردتم تجربة الأمر ، علقوا البطاقة المرفقة مع رسالتي هذه على مقبض باب منزلكم . وسأقوم بتوصيل جريدة يوميا لمدة أسبوع على نفقتي الخاصة، وإذا نالت الجريدة إعجابكم فسأستمر في توصيلها لكم . انا أقبض الثمن بشكل شهري".**

**خلال شهر زاد توزيع الجرائد إلى 100 جريدة ثم زاد بعد فترة إلى 150 وتعدى الأمر ذلك إلى أنه اصبح يوزع في أماكن أخري.**

**لو نظر للنص المكتوب أو الرسالة التي تركها الموزع نجد أن استخدم الكثير من الأساليب بدأت بأسلوب الاستمالة والتي عبر عنها بعبارة " أنا الولد موزع جريدة ديترويت ، وحتما شاهدتموني من قبل أركب دراجتي وامر أمام منازلكم سواء كان الجو صحوا أو غزير المطر"  وفي نفس الوقت تضمنت العبارة الالتزام بوصول الجريدة في موعدها مهما كانت الظروف،  ثم تعرض إلى قيمة الجريدة وما بها من مقالات وتأكيده على انها ستنال إعجابهم بها ، ثم سهولة الطريقة التي يمكن أن يطلبوا بها الجريدة، ، ثم الحواز المجانية وهى توزيع الجريدة مجانا لمدة اسبوع ، والحصول على الثمن في نهاية كل شهر. هذه العبارات عبارات مؤثرة كان لها تأثير كبير في عملية إقناع السكان بالفكرة والتعامل معه.**

**في نهاية هذه المقالة يتضح ان التأثير والإقناع عملية مهمة في حياتنا في المنزل والأسرة والعمل والتعامل مع الأصدقاء والزملاء وغيرها  ومن يتقنها من السهل عليه تحقيق النجاح.**

**نلتقي ومقالة جديدة في الإقناع والتاثير.**