**فن**

**الحوار والتأثير والإقناع**

**دكتور**

**عبدالرحيم محمد**

**استشاري التخطيط الاستراتيجي وقياس الأداء المؤسسي**

[drabdo68@yahoo.com](mailto:drabdo68@yahoo.com)

**يعرف الإقناع بأنه عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة أو رأي، والإقناع توجيه الغير نحو قرار فيه مصلحة مشتركة** ، وأبسط تعريفاته باللغة الإنجليزية art  to get  somebody to do something  ومن هذا المنطلق نرى أن خطوات التفكير تمر بمرحلة الإدراك تليها مرحلة التحليل ثم القناعات ورد الفعل، وحتى نستطيع إقناع الآخرين يجب التركيز على  اختيار وانتقاء الكلمات بشكل دقيق بما يناسب الموقف ومن نتحدث معهم ، فهناك كلمات بسيطة يمكن أن تؤثر بشكل كبير وتغير مجرى الكثير من الأمور ، وفي هذه الجزئية قصة معروفة وهى الرجل الأعمى الذي جلس بالشارع يستعطف الناس  من خلال عبارة مكتوبة بجانبه وهى " ساعدوني فإني كفيف" ، وعندما مر أحد المتخصصين ورأي هذه العبارة وعدم الاستجابة من الآخرين ، فقرر أن يساعده من خلال تغيير الكلمات واستبدلها بعبارة "نحن في فصل الربيع ولكني لا استطيع ان أستمتع بجماله "، فكان لها اثر السحر وزاد عدد  من قام بمساعدته . من هذه القصة يتضح لنا أهمية الكلمات في الإقناع والتأثير، ولك أن تتخيل تأثير الكلمات في إقناع الآخرين وتحقيق مكاسب ، وهناك كثير من الأمور  وكثيرا من الأشياء  لم نستطيع الحصول عليها بسبب  عدم قدرتنا على إقناع الآخرين.

**كما يجب علينا  ان نأخذ في الاعتبار  الأسلوب وعلامات التنصيص**، فعلي سبيل المثال هذه العبارة:

**عفونا عنه مستحيل. ينفي إلى سيبيرا**.

مجرد نقل النقطة من  مكان إلى آخر  داخل الجملة  يتغير المعني كما في الجملة التالية :

**عفونا عنه. مستحيل ينفي إلى سيبريا** .

ويقول "ليز بسكال"  كلمات مرتبة بشكل مختلف لها معاني مختلفة  ومعاني مرتبة بشكل مختلف لها تأثيرات مختلفة

Words have different arranged have different meaning and meanings have different arranged  have deferent effects .

أيضا كلما كان هناك إيجاز ووضوح في الكلمات كلما كانت عملية  الإقناع ناجحة  ، وعندما نقرأ خطاب سيدنا  عمر بن الخطاب رضي الله لعمرو بن العاص عندما كان واليا على مصر، والذي جاء على خلفية شكوى سيدة مصرية  أخذ عمر بن العاص منزلها ليضمه إلى المسجد ، فكانت رسالة سيدنا عمر  في كلمات بسيطة  وهى " عينك في الخطاب ورجلك في الركاب"  . لم يدخل سيدنا عمر في تفاصيل  ولكن مباشرة تحدث عن الموضوع   وعن الفكرة التي يريد توصيلها

من الأدوات المهمة في التأثير والإقناع هي فهم وجهات نظر الاخرين وافكارهم وتصوراتهم  ، لأن عدم فهم وجهات نظر الآخرين  يجعل هناك حاجزا كبيرا للتفاهم بين  صاحب الفكرة ومن يريد  إقناعهم ، فحتى تقنع الأخرين وتكسبهم فكر بعقولهم .

نلتقي ومقالة جديدة في الإقناع والتأثير