

مهارة الإقناع

تمهيد:

نخوض تقريبا وبشكل يومي الكثير من الجدالات والنقاشات ، وقد تصل الأمور في بعض الأوقات إلى التلطف بألفاظ غير لائقة تصل إلى حد التجريح ، وهذا يترتب عنه انتهاء النقاش دون الوصول إلى أي حل أو مخرج، لذا فمهارة الإقناع من أعظم المهارات على الإطلاق التي لا بد أن نكون حاضرة في كل النقاشات والحوارات، وهي أكثر مهارة مُفتقدة في حياتنا، حيث يترفع أغلب البشر إلى الإكراه والفرص بدلاً من الإقناع ، الأمر الذي يؤدي إلى الكثير من الأضرار من بينها فساد العلاقات بين الأطراف وظهور الأحقاد بين الناس



تعريف الإقناع

الإقناع هو أحد الأساليب للتحديث مع الآخر، وهو مهارة من المهارات المهمة التي يحتاج إليها في الحوار الانساني الفعال، وتنطلق هذه المهارة من القناعة الداخلية للفرد ذاته بأهمية إقناع الآخرين حول موضوع معين، وهو أسلوب فعال في كثير من مجالات الحياة سواء على المستوى الشخصي أو الجمعي..

فالإقناع هو محاولة أحد الطرفين إحداث تغيير في الطرف الآخر لقبول أفكاره وأرائه مستخدماً الأدلة الواعية والحجج والبراهين المنطقية، واستمالاته نحوه سواء كان هذا الإقناع جزئياً أو كلياً..



شكل (4-6)

يحتاج الفرد إلى استخدام الأدلة والشواهد والصور لإقناع الطرف الآخر

طرق وأساليب الإقناع:

لكي يحقق الإقناع تأثيره في الآخرين فإنه يستخدم أساليباً كثيرة من شأنها التأثير في النفس أو تقريب الصورة إلى الذهن، ومن هذه الطرق والأساليب ما يلي:

البراهين والأدلة:

وحتى تكون أكثر تأثيراً فإنه يجب أن تكون براهين قوية بما لا يدع مجالاً للشك أو التردد، لذا يجب أن تكون منسجمة مع العقل.

التعابير الطبيعية:

وهي الأساليب التي تدل على المودة والاحترام والسعادة والسرور، ومن أمثلتها الابتسامات وبشاشة الوجه والجلسة باهتمام للطرف الآخر، والإشارات المعبرة عن الألفة وهزات الرأس وغيرها من التعبيرات الجسدية الإيجابية.

استخدام أسلوب القصة:

حيث تستخدم القصة بفعالية في إقناع الآخرين، ولكي يكون تأثير القصة قوي في الطرف الآخر فإنه يجب أن تكون القصة حقيقية وواقعية، كما أن القصة القصيرة أكثر تأثيراً من القصة الطويلة، حيث يتم استخلاص العبر منها بطريقة أسرع.

التجارب العملية:

وهي الشواهد الميدانية التي تعبر عن واقع عملي في ظروف مشابهة وما نتج عنه من أحداث، فهي دلائل تعتمد على الواقع في العالم من حولنا، سواء كانت دلائل شخصية أو عن أشخاص آخرين، فالإنسان بطبيعة يفتنح أكثر بما يراه أو يحسه أو يسمعه بنفسه.

الأمثال:

وهي كلمات أوجمل رمزية تعبر عن مضمون محدد وقد أخذت قوتها من خبرات السابقين نتيجة تكرارها أمامهم وانتشارها، وهي مرتبطة بالثقافات والشعوب المختلفة. ويستخدم ضرب الأمثال كثيراً لتوضيح الصورة وتقريبها إلى ذهن وإثارة الانفعال وتجسيد الصورة النظرية في صورة واقعية، وقد استخدم القرآن الكريم أسلوب ضرب الأمثال في أكثر من موضع لتوضيح الصورة وأخذ العبر، قال تعالى: (مثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في كل سنبلة مئة حبة والله يضاعف لمن يشاء والله واسع عليم) [البقرة:261].

نشاط جمعي:

أنت تريد أن تستغل عطلة نهاية الأسبوع في الخروج الى البر والاستمتاع بجو الطبيعة وقد جهزت سيارتك باحتياجاتك اللازمة لذلك، وتريد إقناع زميلك بمصاحبتك والخروج معك ولكنه يريد الذهاب الى الرياض والاستمتاع بجو المدينة، كيف تقنع زميلك بتغيير وجهة نظره لكي يرافقك فيما تريد؟

أساسيات الإقناع:

تقوم عملية الإقناع على عدد من الأساسيات والمقومات التي تساعد على فعاليتها والوصول الى الهدف المراد تحقيقه مع الطرف الآخر، ومن أهم هذه الأساسيات ما يلي:

- التخلي عن النرجسية أو النظرة الدونية للآخرين.
- الايمان بحرية الفكر والرأي والتصرفات.
- مراعاة أساسيات فن الإقناع والتي يتمثل أهمها في: الثقة بالنفس، الهدوء والروية، المودة والاحترام، استخدام أقل الكلمات، تقديم الحجج القوية، اتساق الأفكار المعروضة.
- التعرف على نمط شخصية المتحدث (سمعي، بصري، حسي).
- استخدام دبلوماسية الأطراء والمدح قبل الإقناع.
- انهي حديثك مع محدثك بأسلوب التخيير مع التأثير.
- في حالة الوصول الى طريق مسدود توقف عن الإقناع ولا تتجه إلى الجدل.