

كيف تستطيع إقناع أي مخاطب في خمس دقائق

والإقناع، دون المجادلة أو طرح الاستهفامات والأسئلة لهذا وذاك، فإن التمتع بالثقافة الواسعة، يمكننا من الاستشهاد بالوقائع المشابهة وذكر المعلومات التي قد تساعد في الإقناع الطرف الآخر. ويعتبر المظهر والشكل اللائق من العناصر الهامة في الإقناع، لأن له تأثيرا مباشرا وفعليا في مخيلة الآخرين، وكذلك استحضر الابتسامة واللطف في المعاملة، هذه العوامل وأخرى تسهل الوصول إلى قلوب الآخرين قبل عقولهم، وكذلك يعد التحلى بفن الحوار في كل عملية إقناع، مهارة وقيمة مضافة تقرب مخاطب من أفكارك وأرائك المعروضة عليه. ولهذا فإن عملية الإقناع تحتمل النجاح والفشل حسب نوعية وطبيعة الأفراد، وكذا مدى وأهمية الدوافع والمصالح التي تربطك بهم.

٦. الإقناع بالاستناد على

الأنظمة العامة والقيم الكونية
إن التركيز في الإقناع على نظام معين، أو قيم وأخلاق وشخصيات نتشارك جميعا في تبنيها وتقديرها. وهو أسلوب وطريقة نافذة وعملية في الإقناع، وهي قادرة على إعطاء مصداقية لخطابك وقوة لحججك ودلائلك التي تزود بها مخاطبيك، لاقتلاع قناعاتهم وقبولهم. وحتى نستطيع إقناع الآخرين بالمثل والرموز والقيم الفاعلة والمؤثرة في محيطنا الذي نعيش داخله، يجب علينا أن نتحلى بالوعى والمعرفة لنيل تجاوبهم ورضاهم. لهذا، فثورة الإقناع تقتضى منا إبراز وإظهار قدراتنا ورسيدنا الفكرى والمعرفى، لأن هذا التراكم هو المفتاح الاجتماعى القادر على تفهم واستيعاب رغبات ومتطلبات المحيط والآخرين.

ونخلص فى هذه المقالة، إلى كون الإقناع فنا من الفنون الأكثر رقيا وسحرا. وكذلك أكثر ارتباطا بعمليات التواصل والتفاعل الإنسانى، لأنه يمنحنا ميزة التفوق فى إدارة الحوار وتفعيله، وكذا إضفاء نوع من الجمالية واللباقة والكياسة فى بعث وإرسال الحجج والاستدلالات المراد إيصالها للمتورطين فى عملية التواصل والتفاعل.

ورغبات الآخرين، شرط أساسى فى الإقناع، أى أننا كلما أدركنا ووعينا باحتياجات ورغبات الآخرين، ونمط تفكيرهم واختلافاتهم وتنوعاتهم، كانت حججنا ودلائلنا فى الجدل والإقناع مؤثرة وفاعلة فى كسب ثقة المحيط وتأييده.

إن قوة الإقناع والتأكيد على صدقية أقوالنا وأفكارنا تجاه الآخرين، ليس بالمسألة البسيطة والهيئة، لهذا يجب الحرص على دراسة واستيعاب حاجات ومتطلبات المحيط، والمصالح المشتركة التى تربطنا به.

لهذا يجب علينا أن نكون متجاوبين وإيجابيين فى عملية التواصل، من خلال الإنصات والاستماع إلى نبض الآخر، ومحاولة تشخيص احتياجاته وتطلعاته إن جودة وفوة المضمون والخطاب فى الإقناع، لا يلغى ولا ينفى آمال ورغبات المحيط الذى نتفاعل داخله. فهل هناك أساليب وطرق أخرى للإقناع؟

٤. الإقناع بالتعبيرات الحركية

إن للإفصاح والتعبير الجسدى دورا مهما فى التواصل والإقناع. فالتحكم فى أدوات وآليات التفاعل والتعبير الجسمانى والجسدى، ليس بالمهمة اليسيرة والسهلة لأن هذا النوع من الإعراب والتعبير، لا يتطلب الارتجالية والعشوائية، على اعتبار أننا معنيون ومجبرون على بعث رسائل صحيحة وقوية لإقناع الآخرين بتماسك وصدقية استدلالك وحججك.

فن الإقناع يتطلب حسن السيرة والخلق، حتى تكسب ثقة الآخرين، إضافة إلى امتلاك مهارات الاتصال والتواصل عبر تبنى خصال التواصل والهدوء والحلم.

٥. وجوب الإيمان والثقة فى

الذات للإقناع

أغلبية الناس يميلون إلى التقليد

نوعية الأفراد والمواقف التى تستدعى الاستدلال والإقناع وتتنوع العناصر والآليات المعتمدة فى فن الإقناع.

إن الاجتهاد والعمل على جعل الآخرين يحبونك ويودونك، وكذا عرض أفكار جديدة ومتباعدة لخلق مجال للمقارنة والاختيار من طرف مخاطبيك، وأيضا التكرار لتركيز المعلومة فى المخ وإعطائها صبغة بلاغية (الوصف، المقارنة) كل هذه المميزات والعناصر تساعد على تقوية وتأكيد موقفك وأسلوبك الإقناعى، ويطور مهاراتك ومواهبك التفاعلية والتواصلية.

٢. الإقناع بالإشارة ولغة الميم

إن عملية تواصل وتبادل المعلومات بين الأفراد والجماعات، ترتبط بشخصيتها ونوعية الخطاب الذى تصدره، بل يرتبط الإقناع فى واقع الأمر بالصورة والشكل الذى يبعثه للآخرين.

فقد تكون الرسالة أو المضمون الذى أرسلناه للغير، غير متكامل وواضح، وربما صادم على المستوى النفسى، إما قد يؤثر سلبا أو إيجابا على المستقبل (المستمع).

إن الاعتماد على التعبير بالإشارة والرمز، قد يسهل علينا عملية التواصل والإقناع، باعتبار أن التعابير اللاشفهية تساعد على تقرب وتوطيد الروابط النفسية بين الأفراد فهى تدفع إلى نيل قبول وثقة الآخرين، وبالتالي تسمى فرص القدرة على الإقناع ومن ثم، فالارتكاز على المؤهلات الجسدية، بما فيها لغة الإشارة والرموز (الميم)، آلية ووسيلة فعالة وسريعة الأثر فى جذب وإثارة فضول الغير، وتسهيل التواصل معهم بسلاسة ويسر.

٣. إبراز المنفعة والمصلحة فى

إقناع الغير

إن التفكير فى أولويات ومصالح

الإقناع فن وعلم نتوخى من خلاله طرح المواضيع بشكل مختلف، نبتغى فيه تهييء المخاطب لاستقبال المعلومة كما نريد، فهو وسيلة للتأثير على المواقف والمعتقدات والسلوكيات، أى أننا نهدف إلى التغيير من خلال استخدام كلمات وحركات تهدف عبرها نقل المعلومات والمشاعر والتعابير الاستدلالية قصد تحقيق مكاسب مهنية، شخصية واجتماعية. إن القدرة على الإقناع لا تكتمل بدون توظيف الكفاءات والمهارات الذاتية التى تلائم وتوافق المواقف والأفراد الذين نفترض إقناعهم وتقريبهم لأهدافنا وتصوراتنا. فن الإقناع والقدرة على إبلاغ وتأكيد أفكارك وأرائك، غالبا ما يعترضه امتناع أو رفض، يمكن أن يوقعنا فى حالة تلبس وتوريط.

إن العالم الذى نعيشه يرتكز فى حركيته وديناميته على التواصل والتفاعل، وهذه العملية تقتضى منا التحلى بخصال ودية ومفعمة بالحب والتقدير والتجاوب، فالإلمام والدراية بأدبيات وآليات الإقناع محورى وضرورى فى حشد وجلب المناصرين والمؤيدين لقراراتك وأفكارك.

فما هى الأدوات والآليات الممكنة لتوظيفها لإقناع الآخرين؟ وما مدى قوة حججك وأساليبك فى الإقناع فى وقت وجيز وبأداء مميز؟

١. الإقناع بالاستعانة بالقواعد

والمراجع الاجتماعية والإنسانية

إن الحاجة إلى إقناع الغير، أولوية وهدف فى حد ذاته فالتجاذبات والتقاطعات التى تقع فى تفاعل وتواصل الأفراد، تفرض علينا الارتكاز على خلفيات ومراجع، قد تكون رمزية أو مادية لتبرير تصوراتنا وأهدافنا، فقد نحتاج فى بعض الأحيان لإقناع الغير، استغلال وتوظيف الانفعالات والمشاعر لجعل الآخرين يبتقنون ويعتقدون فى آرائك وأفكارك.

ويرتبط التوظيف للمشاعر والانفعالات والأحاسيس فى إقناع الآخرين، بالموقف والحالة والزمن الذى نريد أن نحقق فيه نشاطا أو إنجازا معيناً، وكذا بطبيعة ومضمون الموضوع والفرص المنشود. فالإقناع المسنود بخلفية نفسية وحسية هو آلية ووسيلة تستغل للتأثير أو للتهدئة، فتتأخر هذا الأسلوب والطريقة فى الإقناع متباعدة ومتفاوتة حسب



كتابة:

شفيق الحوشى

مركز التدريب ATC وتنمية المهارات

بمستشفى

د. جمال ماضى أبو العزائم

دورات تدريبية

1- مدرسة الإدمان

2- الأخلاقى النفسى الأكاديمي

3- فن التعامل مع الأطفال

4- فن التعامل مع المراهقين

5- فن العلاقات الزوجية الناجحة

6- السمعة والطرح النفسى

7- كيف تحدد مستقبلك وتختار كاركاتك

8- كيف تقنع من التلحين

9- أخلاقى علم النفس الصحى

للحجز والاستعلام: 0111660232

د. هبة أبو العزائم

01113377766

وقت الفراغ .. كنز ثمين



الذى يعرف قيمة الوقت، ويستغله فى سبيل منفعته، هذا لا يمكن أن يجد وقت فراغ، لأن وقته لا يكفى مطلقاً ما يضعه أمامه من مسؤوليات. أما الذى عنده وقت فراغ، فلا بد أن فى حياته فراغاً لم يمتلئ بعد.. ووجود الفراغ فى الحياة، وفى الهدف، وفى الطموح، هو أمر مؤسف حقاً!

لذلك فأصحاب الرسائل الكبيرة، ليس لديهم وقت فراغ والذين لهم طموح فى حياتهم، سواء كان طموحاً روحياً وعلمياً، وحتى طموحاً مادياً.. كل هؤلاء ليس أمامهم وقت فراغ..

وقت الفراغ قد ينشأ من عجز الإنسان عن معرفة كيفية الاستفادة من وقته.. فإن عرف، زالت من أمامه هذه المشكلة..

وقد تقف مشكلة وقت الفراغ أمام المسنين، الذين أكملوا خدمتهم وأحيلوا إلى المعاش وإلى الاستبداد.. وظنوا أن رسالتهم فى الحياة قد انتهت، وأصبحت حياتهم الباقية بلا عمل وبلا هدف! يلزم هؤلاء أن يبحثوا عن عمل يعملونه، حتى لا تصبح حياتهم مملة وثقيلة عليهم..

والمفهوم الروحى لتفضية وقت الفراغ، ليس هو البحث عن وسيلة تقتل الوقت!! وإنما البحث عن وسيلة للاستفادة من الوقت. فالوقت هو جزء من الحياة، ومن الحرام أن تقتله وتضيعه هباءً. وإلا كانت حياتك رخيصة فى عينيك! وكان وقتك لا قيمة له!!

ووقت الفراغ مشكلة يجابهها الطلبة فى العطلة الصيفية، إذ ينتهون من دراستهم، ولا يجدون ما يشغلون به أنفسهم، بعد أن كانت الدراسة هى التى تشغلهم. وواجب المربين أن ينشئوا أنشطة ينشغل بها الطلبة فى عطلاتهم الصيفية، وهذا هو أيضاً واجب الآباء، وهكذا احتلت الأنشطة الصيفية مجالاً هاماً فى أذهان المشرفين على الشباب والأطفال، ووضعوا لها البرامج، حتى يستفيد الأولاد،

إن العقل دائم العمل، لا يهدأ ولا يصمت.. إن لم يفكر فى الخير، قد يفكر فى الشر.. وعلى الأقل يفكر فى تفاهات لا تبنيه.. وهكذا بدلاً من أن يقابل فراغ الوقت، يقابل فراغ الحياة وفراغ التفكير!

هنا نعيد السؤال: كيف تقضى وقت الفراغ:

١- لا مانع مطلقاً من بعض الترفيهات، ومن الراحة والاسترخاء relaxation. لأن الإنسان لا يستطيع أن يكون مركزاً باستمرار، جاداً باستمرار، مشدوداً طول الوقت.

٢- ومن الأشياء النافعة لوقت الفراغ، القراءة لمن يجيد القراءة ويحبها. والمهم هو اختيار القراءة النافعة لبناء الشخصية، فكرياً، وروحياً واجتماعياً.. لأن القراءة سلاح ذو حدين يمكن أن ينفع وأن يضر. ٣- هناك وسيلة أخرى هى الاستماع: يمكن أن تضاف إلى القراءة، وتحل محلها عند الذين لا يستطيعون القراءة كثيراً.

والاستماع عن طريق أشرطة الكاسيت التى تسمعها فى عربتك وأنت فى الطريق، وفى بيتك وأنت مستريح، وفى اجتماع لأفراد الأسرة معاً، وفى لقاءك مع بعض الأصدقاء.

٤- ويمكن فى وقت فراغك رؤية بعض الأفلام الدينية، أو أشرطة الفيديو.