

الإقناع والتأثير

المقدمة

ليس من السهل اقتحام قلوب وعقول الناس والتأثير عليها ولكن قوة الإقناع تستطيع ان تقتسم حصون العقل المنيعة و يجعل التأثير عليها ليس امر صعب على الاطلاق

في هذه الدورة سوف نتعرف على مفهوم الإقناع وأقسامه وعناصر العملية الإقناعية و مجالات الإقناع وأهميته ، حتى تتم السيطرة على هذه العمليات ومحاولة استخدامها في العمليات التي تحتاجها في أمور حياتنا المختلفة لتمكن من الوصول إلى درجة من الإقناع لأفكارنا وآرائنا وأهدافنا وبالتالي تحقيق التقدير والاحترام الذي نتوخاه من مجتمعنا الذي نعيش فيه.

الأهداف

- التعرف على مفهوم الإقناع وأقسامه وعناصر العملية الإقناعية
- تحديد مجالات الإقناع وأساليبه وأهمية الإقناع في الحياة
- استخدام العمليات الإقناعية في الاتصال مع الآخرين
- التعرف على المهارات الخاصة بالشخصية المقنعة ، وأفضل طرق التأثير على الناس
- كيف تصبح من أقوى الشخصيات تأثيراً

المحتوى:

- أولاً : مفهوم الإقناع وأهدافه
- ثانياً: العوامل المؤثرة على عملية الاقناع
 - ـ التعرض الاختياري للإقناع
 - ـ تأثير الجماعة التي ينتمي إليها الفرد
 - ـ تأثير قيادات الرأي
- ثالثاً: أساليب واستراتيجيات الإقناع والتأثير
 - ـ عناصر العملية الإقناعية :
 - .1 المصدر
 - .2 الرسالة
 - .3 المستقبل
 - ـ الإقناع والاتصال مع الآخرين
 - ـ لغة الجسد وطرق التأثير على الناس
 - ـ عوامل النجاح في الإقناع
 - ـ ما يجب عليك فعله :
 - ـ قبل الإقناع
 - ـ في أثناء الإقناع
 - ـ بعد الإقناع

سمات ومهارات الشخصية المقنعة	-
قواعد الإقناع	-
عوائق الإقناع	-
بعض القواعد الهمامة في مهارة إقناع الآخرين	-
رابعاً : حلل حوارك إلى عنصرين أساسين :	-
المقدمات المنطقية	.4
النتيجة	.5
خامساً : اختيار اللفظ والعبارة المعبرة ، والابتعاد عن الشدة وفرض الرأي	-
سادساً : الحرص علىربط بداية الحديث بنهاية حديث المتلقى	-
سابعاً : البحث عن الحقيقة في محاولة إظهار الحق على لسان الطرف الآخر	-