

## الإقناع والتأثير

### المقدمة

ليس من السهل اقتحام قلوب وعقول الناس والتأثير عليها ولكن قوة الإقناع تستطيع ان تقتحم حصون العقل المنيعه ويجعل التأثير عليها ليس امر صعب على الاطلاق

في هذه الدورة سوف نتعرف على مفهوم الإقناع وأقسامه وعناصر العملية الإقناعية ومجالات الإقناع وأهميته ، حتى تتم السيطرة على هذه العمليات ومحاولة استخدامها في العمليات التي نحتاجها في أمور حياتنا المختلفة لنتمكن 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
- ثانيا : العوامل المؤثرة علي عملية الاقتناع
- ◀ التعرض الاختياري للإقناع
- ◀ تأثير الجماعة التي ينتمي إليها الفرد
- ◀ تأثير قيادات الرأي
- ثالثاً : أساليب واستراتيجيات الاقتناع والتأثير
- عناصر العملية الإقناعية :
- 1. المصدر
- 2. الرسالة
- 3. المستقبل
- الإقناع والاتصال مع الآخرين
- لغة الجسد وطرق التأثير على الناس
- عوامل النجاح في الإقناع
- ما يجب عليك فعله :
- ◀ قبل الإقناع
- ◀ في أثناء الإقناع
- ◀ بعد الإقناع

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