الإقناع.. القوة المفقودة



◄تروي بعض الأساطير أنّ الشمس والرياح تراهنتا على إجبار رجل على خلع معطفه؛ وبدأت الرياح في محاولة كسب الرهان بالعواصف والهواء الشديد والرجل يزداد تمسكاً بمعطفه وإصراراً على ثباته وبقائه حتى حل اليأس بالرياح فكفت عنه؛ واليأس أحد الراحتين كما يقول أسلافنا، وجاء دور الشمس فتقدمت وبزغت وبرزت للرجل بضوئها وحرارتها فما أن شاهدها حتى خلع معطفه مختاراً راضياً...

إنّ الإكراه والمضايقة توجب المقاومة وتورث النزاع بينما الإقناع والمحاورة يبقيان على الود والألفة ويقودان للتغيير بسهولة ويسر ورضا، إنّ الإقناع كما هو الحوار لغة الأقوياء وطريقة الأسوياء؛ وما التزمه إنسان أو منهج إلّا كان الاحترام والتقدير نصيبه من قبل الأطراف الأخرى بغض النظر عن قبوله.

والقرآن والسنة وهما نبراس المسلمين ودستورهم وفيهما كلّ خير ونفع قد جاءا بما يعزز الإقناع ويؤكد على أثره؛ فآيات المحاجة والتفكر كالذي مرّ على قرية وهي خاوية على عروشها، وكالملك الذي حاج إبراهيم (ع) في ربه وكمناقشة مؤمن آل فرعون قومه؛ كل هذه النصوص مليئة بالدروس والعبر التي تصف الإقناع وفنونه وطرائقه لمن كان له قلب أو ألقى السمع وهو شهيد.

ما هو الإقناع؟

للإقناع عدة تعريفات منها:

استخدام المتحدث أو الكاتب للألفاظ والإشارات التي يمكن أن تؤثر في تغيير الاتجاهات والميول والسلوكيات.

تعريف آخر: عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة أو رأي.

تعريف ثالث: تأثير سليم ومقبول على القناعات لتغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة مقبولة وواضحة.

ويظهر جلياً من التعريفات السابقة أنّ الإقناع فرع عن إجادة مهارات الاتصال والتمكن من فنون الحوار وآدابه. وتتداخل بعض الكمالات في المعنى مع الإقناع مع وجود فوارق قد تكون دقيقة إلى درجة خفائها عن البعض؛ ومن أمثال هذه الكلمات: الخداع، الإغراء، التفاوض، فبعضها تهييج للغرائز وبعضها تزييف للحقائق وبعضها مجرد حل وسط واتفاق دون اقتناع وهكذا.

عناصر الإقناع:

1- المصدر: ويجب أن تتوافر فيه صفات منها:

أ- الثقة: ويحصل عليها من تأريخ المصدر إضافة إلى مدى اهتمامه بمصالح الآخرين.

ب- المصداقية: في الوعود والأخبار والتقييم.

ت- القدرة على استخدام عدة أساليب للإقناع: كلمة، مقالة، منطق، عاطفة...

ث- المستوى العلمي والثقافي والمعرفي.

ج- الالتزام بالمبادئ والقناعات التي يريد إقناع الآخرين بها.

2- الرسالة: لابدّ أن تكون:

أ- واضحة لا غموض فيها؛ بحيث يستطيع جمهور المخاطبين فهمها فهماً متماثلاً.

ب- بروز الهدف منها دون حاجة لعناء البحث عنه.

ت- مرتبة ترتيباً منطقياً مع التأكيد على الأدلة والبراهين.

ث- مناسبة العبارات والجمل حتى لا تسبب إشكالاً أو حرجاً ولكل مقام مقال.

ج- بعيدة عن الجدل واستعداء الآخرين؛ لأنّ المحاصر سيقاوم ولا ريب!

3- المستقبِل: ينبغي مراعاة ما يلي:

أ- الفروق العمرية والبيئية

ب- الاختلافات الثقافية والمذهبية.

ت- المكانة العلمية والمالية والاجتماعية.

ث- مستوى الثقة بالنفس.

ج- الانفتاح الذهني.

يعتمد نجاح الإقناع على:

1- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.

2- معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم وترتيبها.

3- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة: حسن الخلق، أناقة المظهر، الثقافة الواسعة.

4- التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.

5- التمكن من مهارات الإقناع وآلياته من خلال امتلاك مهارات الاتصال وإجادة فنون الحوار مع الالتزام بآدابه.

6- التوكّ ُل على ا ودعائه مع حسن الظن به سبحانه.►

المصدر: كتاب كي نحيا/ دروس في فن التواصل وإدارة الذات