



مادة / الاقتناع

المحاضرة الخامسة

COM-٢٠٥
لطالبات الانتساب

/ المحاضرة الخامسة

الفصل الثانى عشر

اختلاف المجموعات



اختلاف المجموعات واختلاف الرسائل

كيفية الوصول لمختلف المجموعات والتأثير عليها ص- ٢٢٢

- من اكبر الاخطاء التي يفعلها الاشخاص في المواقف الاقناعية التعامل مع جميع الحاضرين بأسلوب واحد - لماذا؟؟

لان هناك انواع مختلفة من الجمهور ، وكل نوع يتطلب استراتيجية

مختلفة للإقناع... ما هي؟



● انواع الجمهور الستة

هناك ستة انواع للجمهور .. وهي:

١- الجمهور المعارض. (هذه المجموعة تخالفك وقد تتخذ ضدك موقفا معاكسا)

٢- الجمهور المحايد. (هذه المجموعة تقدر موقفك وتتفهمه - ولكنها تحتاج الي اقناع)

٣- الجمهور غير المهتم (هذه المجموعة لديها معلومات عن الموضوع الذي تعرضه - ولا تهتم بأكثر من ذلك)



٤- الجمهور غير المعلن. (هذه المجموعة لا تمتلك معلومات عن الموضوع-
وتنقصها معلومات لاقناعها)

٥- الجمهور المؤازر. (هذا الجمهور يتفق معك سلفا)

٦- الجمهور المختلط (هذا الجمهور لديه وجهات نظر مختلفة)



تحليل الجمهور



هناك (٣) مناطق او ثلاثة اسئلة هامة
لمواجهة الجمهور وتحليله قبل اختيار
استراتيجية للإقناع وهي:

- ١- المعرفة: أي مدى ما يعرفه الجمهور عن الموضوع.
- ٢- الاهتمام: أي مدى اهتمام الجمهور بالموضوع.
- ٣- المؤازرة أي مدى دعم ومؤازرة الجمهور لوجهة النظر المعروضة.

● اقناع مختلف الجماهير ص-٢٢٣

هناك ستة طرق مختلفة لإقناع أنواع الجمهور الستة .. وهي:

١- اقناع الجمهور المعارض:

- هذا الجمهور لا يوافق علي مقترحاتك.
- يشعر بقوته مثلك.
- يعارض آرائك ويشك في مصداقيتك.
- هذا الجمهور يشعر معك بوجود خلافات شخصية.





● اقناع الجمهور المعارض

الحل:

- يجب تحضير هذا الجمهور ليصل الي مرحلة الانصات لك.
- ركز علي اوجه الشبه والاتفاق المشترك بينكم.
- لا تبدأ العرض بالهجوم المباشر حتي لا تخسر الجمهور.
- دعم اقوالك بآراء الخبراء- الارقام والإحصائيات .
- تجنب المبالغة – التزم بالمصداقية.
- لا تخبر جماهيرك انك سوف تغير من طريقة تفكيرهم.
- ركز علي انك تريد فائدة ومكسبا مشتركا.
- اذا استطعت تحديد هذا الجمهور فقد حققت نجاحا.

٢- اقناع الجمهور المحايد: ص-٢٢٤

- هذا الجمهور لا يؤيدك ولا يعارضك.
- وهو يفهم القضية.
- يحتاج الي توجيه وإرشاد.
- هذا الجمهور يتردد في اتجاهاته والتزاماته.





● اقناع الجمهور المحايد

الحل:

- يجب تقديم ٣ رسائل واضحة مؤيدة بشهادات الخبراء.
- ركز علي الامثلة الواضحة والمألوفة لديهم.
- لا تنس ذكر الجوانب السلبية بشأن عدم قبول اقتراحك.
- قدم البراهين .
- عليك بسرد القصص والتجارب الشخصية حتى تثير انتباههم.
- لا بأس من الاعتراف بفضل وجهات نظر اخري.

٣- اقناع الجمهور غير المهتم: ص-٢٢٤

- هذا الجمهور يعلم عن موضوعك.
- وهو لا يبالي بالقضية لان الموضوع قد يعتبر مملا بالنسبة له.
- يحتاج الي تنشيط وتفعيل.





● اقناع الجمهور غير المهتم

الحل:

- **يجب جذب انتباهه** باستخدام قصة أو حقيقة مثيرة **بشهادات الخبراء.**
- **اجعله يهتم بالموضوع** بان تبين له تأثير الموضوع عليه.
- **دعم موضوعك** بحقائق مؤيدة بالأدلة والشهادات.

٤- اقناع الجمهور غير المعلن: ص-٢٢٥

- هذا الجمهور تنقصه المعلومات - وفي حاجة لتعليم.

- الحل:

- اعرض خبراتك ومؤهلاتك.

- حدد العرض في ٣ نقاط منطقية.

- اترك في النهاية وقتا للنقاش.



٥- اقناع الجمهور المؤازر: ص-٢٢٥

- هذا الجمهور معك سلفا - مهمتك هي اعادة شحنه والتأكد من استمرار تأييده.

- الحل:

- اشعل الحماس بخطاب مفعم بالحيوية.

- لست مطالبا بالبرهنة ولا عرض وجهات نظر مختلفة.

- ضع خطة عمل تفصيلية ذات مواعيد محددة.



٦- اقناع الجمهور المختلط: ص-٢٢٦



- هذا الجمهور هو مجموعة متباينة من وجهات النظر
المختلفة.

- الحل:

- تعرف علي للتأثير علي كل مجموعة فرعية بان تعرض علي كل
مجموعة الفوائد النفعية.

- لا تقدم وعودا بكل شيء لكل فرد فقد تكون النتيجة نفور
الجميع.

● نصائح لإقناع المجموعات

١- اعداد اهداف واقعية سهلة الانجاز ص-٢٢٦

يخطئ الكثير عندما يحاولون انجاز الكثير.

مثلا .. يحاولون تحويل المعارض الي مؤيد وهذا لا يحدث
الا نادرا .

وأنت اذا قمت بتحديد معارض فقد نجحت الي حد كبير.



● نصائح لإقناع المجموعات

تحقيق الاتساق المعرفي ص-٢٢٦

من الاسباب التي تعرقل الاقناع حاجتنا النفسية
للاتساق المعرفي.

مثلا .. نحن نرفض أي رسالة تتعارض مع القيم
والمعتقدات وهذا ما يجب الانتباه اليه في صياغة
الرسائل الاقناعية.



● نصائح لإقناع المجموعات

العلم بالمناطق ص-٢٢٨

ما المقصود بذلك ؟



المنطقة الحمراء

رفض – اتجاه سلبي

المنطقة الخضراء

قبول – اتجاه ايجابي

المنطقة الصفراء

عدم التزام-محايد

لكل شخص ٣ مناطق



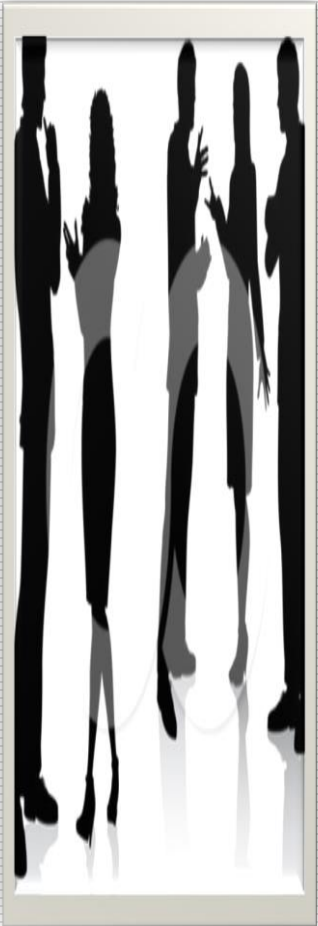
العلم بالمناطق

❖ قبل الاقتناع : يجب ان تلاحظ المناطق الانسب للاقتناع لدي كل شخص – فالرفض هو المنطقة الحمراء – وعدم الالتزام هو المنطقة الصفراء – والموافقة هي المنطقة الخضراء.

❖ وانتقال الشخص من منطقة لآخرى : يتطلب وضع رسائل اقناعية ملائمة.



مؤشرات الإقناع ص- ٢٣١

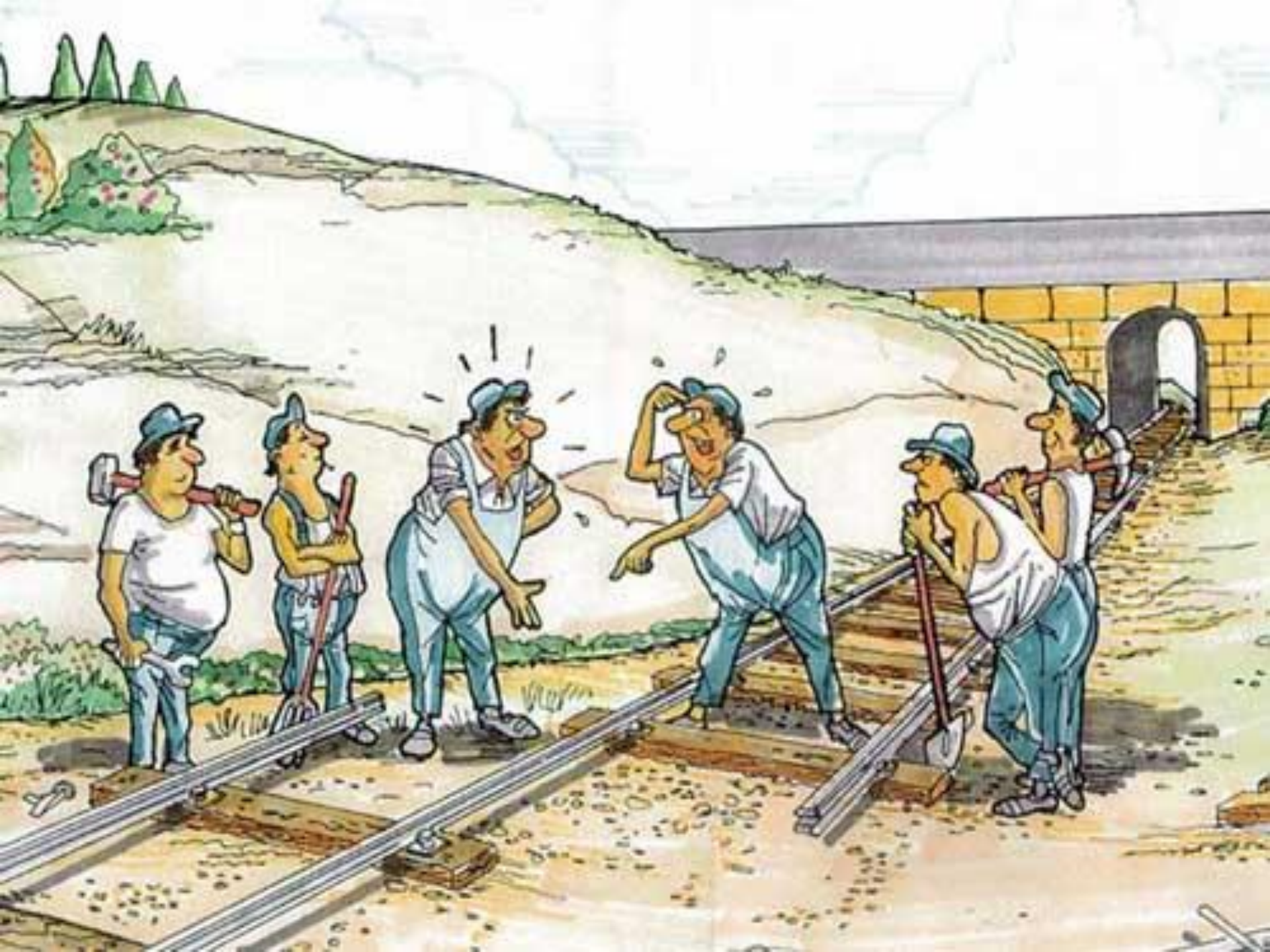


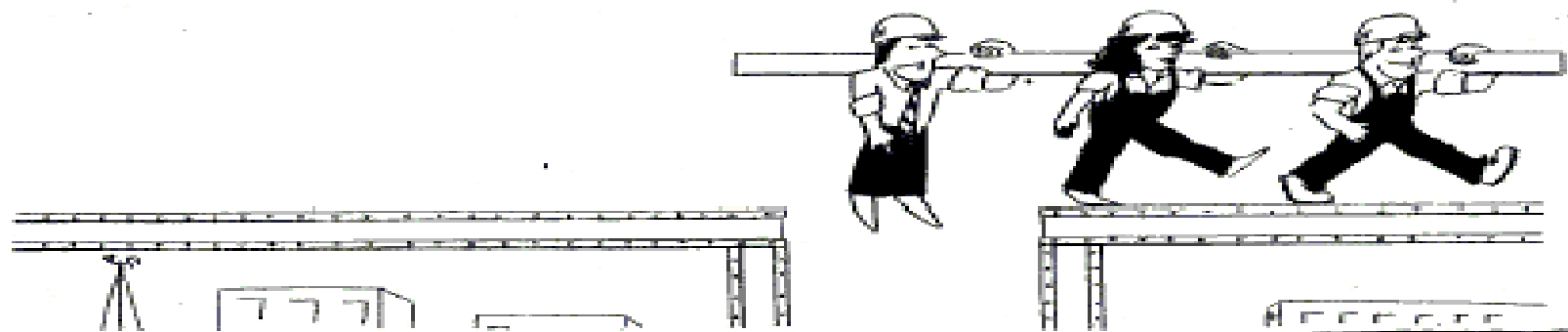
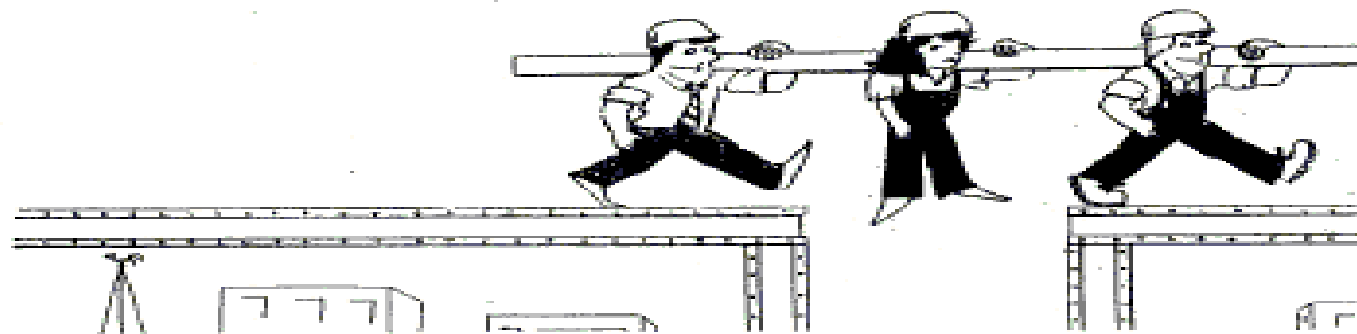
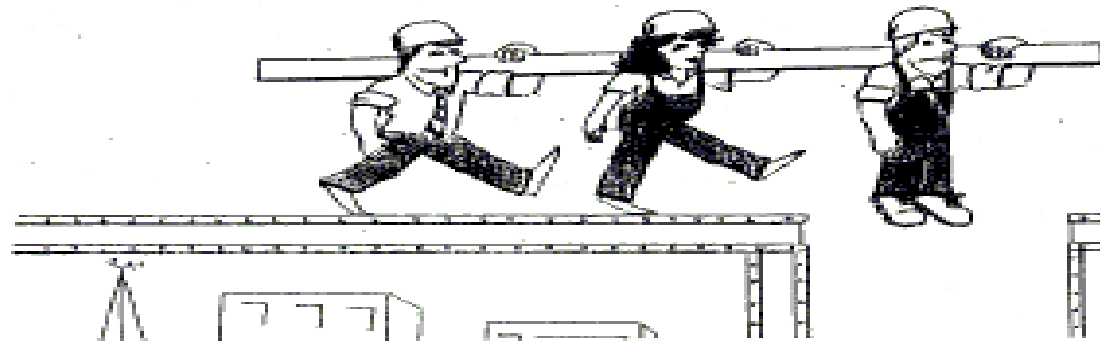
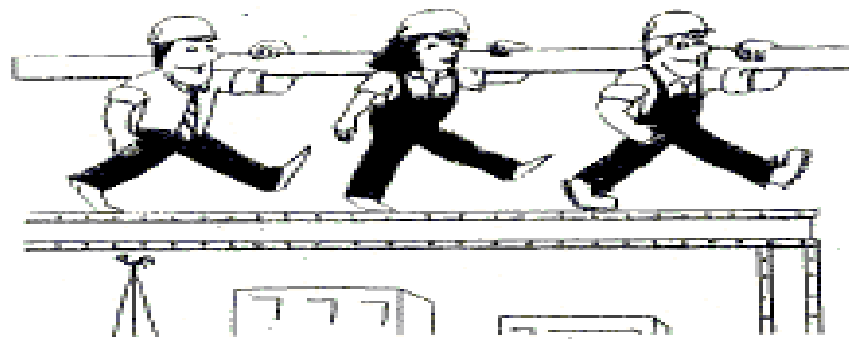
- ☐ عليك بتحديد الجمهور المعارض ببيان مصداقيتك.
- ☐ نشط الجمهور غير المهتم بواسطة القصص والحقائق الدامغة.
- ☐ حدد نشاط الجمهور المؤيد بخطاب يحثه علي العمل.
- ☐ لا تعد الناس بكل شيء والا فقدت مصداقيتك.
- ☐ استخدم نظام المناطق الملونه لسرعة تغيير الاتجاه.

الاقناع... وتعزيز روح الفريق









TEAMWORK ... BETTER FOR ALL



مجموعة ورقات البريد
Group.Waraqat Net





TEAM WORK





Together we can!

Working together as a team
means winning together as a team.

**A good project team
~~can be the key to a~~
successful project!**



□ انتهى الجزء الاول من / المحاضرة
الخامسة بفضل الله تعالى وتوفيقه

□ السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

