



مادة / الاقتناع

COM-٢٠٥
لطالبات الانتساب

المحاضرة الأخيرة

الفصول من (١٨) الى (٢١)



الفصل (١٨)

محرك الاقناع الرابع : السلطة



يقصد بها فاعلية المركز الاجتماعي للأشخاص ، وهنا لابد من تعزيز السلطة التي تصدر من مركزك باعتمادات مبنية على الخبرة والكفاءة .

مؤشرات الاقناع :

١- مقاومة السلطة عندما يتم استخدامها بشكل استبدادي

٢- تعزيز السلطة التي تصدر من مركزك باعتمادات مبنية على الخبرة والكفاءة .

٣- ارتداء الملابس المناسبة التي تدعم مركزك .

الفصل (١٩)

محرك الاقناع الرابع : الندرة



يتم التأكيد على هذه القاعدة بتحسين السمات الفريدة لما يتم عرضه

وتوجد مجموعة من العناصر المرتبطة بهذه القاعدة ومنها:

- يمكن تحقيق مبدأ الندرة بإيجاد بدائل وهمية .

- لا ينطبق هذا المبدأ على السلع المادية فقط بل يتعداها الى

المعلومات والرسائل والمعرفة.



الفصل (٢٠)

محرك الاقناع السادس

:الامثال



محرك الاقناع السادس :الامتثال



يقصد به ان يكون الفرد احد اعضاء الفريق او يتبع الاغلبية
فيعد ذلك من عوامل قوة التأثير وتتمثل اهم العوامل المرتبطة
بهذه القاعدة فى الاتى:

- فى الغالب يوافق الناس على ما يعتقدون انه مألوف.

- مسايرة الاغلبية تعيننا على التغلب على مخاوفنا. على مخاوفنا

الفصل (٢١)

محرك الاقناع السابع : المودة



محرك الاقناع السابع : المودة

- افضل المصادر فى الاعمال والسياسة عادة ما يكونون اصدقاء الفرد التى ترغب فى التأثير عليه .
- يفضل البحث عن مجالات العمل فى جو التوافق الاجتماعى .
- يجب توخى الحذر قبل اتخاذ موقف صارم فى موضوع مثير للجدل .
- التأكيد على اوجه التشابه بينك وبين الشخص الذى تود التأثير عليه .



□ انتهى كتاب فن الاقناع

بفضل الله تعالى وتوفيقه

□ السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

