

بسم الله الرحمن الرحيم

مادة / الاقتناع

COM-٢٠٥

لطالبات الانتساب



المحاضرة الثانية

ثانياً – الفصل

السادس



الفصل السادس

قراءة أفكار الغير

نمط الشخصية والأقناع

ننتقل الى مهارة رائعة يقوم بها المفاوضون البارعون ليزيد من فرصه اتمامهم للصفقات وهي دراسة شخصيه الطرف المراد اقناعه ومن اي الفئات ينتمي؟ ان معرفه ذلك يساهم على اختيار الاسلوب والطريق الصحيح للإقناع فهناك اشخاص يحبذ الوسائل المرئية وهناك اشخاص يحبذ لغة الارقام. وهناك اشخاص يحب ان يرى المنتج بعينه ويجب ان يلامسه وإلا لن يقتنع.... الخ وقد يحتاج المفاوض المبتدئ الى وقت طويل حتى يتعرف ماذا يريد الطرف الاخر ليتم اقناعه. والدراسات الطويلة أمدتنا بأهم اربع فئات موجودة بكل شخص منا وكل فئة من نوعين تحدد نوع الطرف.. استفاد منها المقتعون البارعون في عملهم .

المقاييس الاربعة لنمط الشخصية

طرفي كل مقياس يطلق عليه اسم الافضلويات ، وتعطى المقاييس الاربعة ٨ افضلويات

المقياس الاول

يقيس المقياس الاول كيفية شحذ طاقاتنا

الانطوائى	الانبساطى
يتأملون ثم يتحدثون	يفكرون بصوت عال
يحتفظون بمشاعرهم لأنفسهم	اتصالاتهم كلها حماس
ينصتون اكثر مما يتحدثون	يتحدثون اكثر مما ينصتون
فى حاجة الى جذب انظارهم	يمسكون بزمام الحديث
يحتفظون بالمعلومات الشخصية	يتقاسمون الوقائع الشخصية
يفضلون المذكرات والتقارير التحريرية	يفضلون المواجهة الصريحة
يقفون لفترات عند الاجابة على الاسئلة	يتحدثون بسرعة عندما يعطون المعلومات
يميلون للاتصالات الفردية	يرتاحون عند الاتصال بالجماعة

المقياس الثانى

يصف المقياس الثانى الطريقة التى نفضلها فى استقبال المعلومات

الحسيون	الحدسيون
اول عرضهم للحقائق والأمثلة	اول عرضهم للصورة الكبرى
يسألون عن الماهية والكيفية	يسألون عن الاسباب
يستخدمون الامثلة النوعية	يتحدثون عن التصورات العامة
يهتمون بالتطبيقات العملية قصيرة المدى	يهتمون بالصورة البعيدة واهتمامات المستقبل
يميلون الى المعلومات المتأنية والأوصاف التفصيلية	يستخدمون الاستعارات والمماثلات
يقدرون خبرات الحياة الحقيقية	يهتمون بالإحساسات الباطنية والخيال

يصف المقياس الثالث الطرق المختلفة التي
نتخذ بها القرارات

المقياس الثالث

المفكرون	الشعوريون
يستخدمون الحقائق الجامده والمنطق فى اقناع الاخرين	يقتعون الاخرين بالأمثلة الشخصية
يعرضون اهداف الاجتماعات فى مقدمة الامور	يبدءوا بالأمور البسيطة
يفاضلون بين ايجابيات وسلبيات كل مثال	يتناولون قيمة كل بديل
يوضحون الهدف ويعتبرون انتقاديين حاسمين	يؤكدون على الراى الاخر ويقدرونه
يعتقدون ان المشاعر لا تكون صادقة إلا اذا كانت منطقية	يعتقدون ان المشاعر جميعها صادقة
يركزون على العمل	يركزون على العلاقات

المقياس الرابع

يصف المقياس الرابع الطرق التي نفضلها في تخطيط حياتنا (كيفية ايجاد الحلول للقضايا)

المحكمون	الادراكيون
يميلون للحسم في صنع القرارات	يميلون للإرجاء وفتح مجال للخيارات
يفضلون الجداول والمواعيد	يشعرون بالتقيد بالجداول والمواعيد
يفضلون انهاء المشروعات	يفضلون بدء المشروعات
يميلون الى تأكيد الرأي والقطع به ولو دون مبرر	يتسمون بالمرونة بشأن المواقع
يركزون في مناقشتهم على المحتوى	يركزون في مناقشتهم على العمليات
يفضلون الاجتماعات للوصول الى نتائج	يميلون للاجتماعات تجنباً للحسم
يعتقدون ان الوقت ثابت والمواعيد هامة	يعتقدون ان الوقت متجدد والمواعيد مطاطة

التحديد السريع لنمط الشخصية فهناك مجموعة من الأسئلة التي نوردتها فيما يلي:

هل الشخص الذى اريد اقناعه يفضل مناقشة الامور بصوت عال (انبساطى) او يفضل التفكير فى الامر قبل التحدث (انطوائى) ؟



هل الشخص الذى اريد اقناعه يعطى اهتماما لمعلومات مفصلة (حسى) او يستجيب للصورة الكبرى (حدسى) ؟



هل الشخص الذى اريد اقناعه يعطى قرارا بناء على الحقائق والأدلة (مفكر) او انه يضع فى اعتباره التأثير على قيم الناس ومشاعرهم او لا (شعورى) ؟



هل الشخص الذى اريد اقناعه يفضل التقدم بسرعة بمجرد الانتهاء من صنع القرار (محكم) او يفضل ترك مجال الخيارات مفتوحا (ادراكى) ؟

