

فن الإقناع

أسس نظرية وتطبيقات عملية



أ.د. عبد السلام حمود غالب الأنسي

فن الإقناع:

أسس نظرية وتطبيقات عملية

تأليف:

أ.د. عبد السلام حمود غالب الأنسي

عميد كلية التربية - جامعة راسو

فن الإقناع: أسس نظرية وتطبيقات عملية

المقدمة

الحمد لله الذي علم الإنسان ما لم يعلم، وفضله على كثير من خلقه بالعلم والحكمة، والصلاة والسلام على خير معلم للناس، سيدنا محمد ﷺ، الذي أرسله ربه بالهدى ودين الحق، وكان خلقه القرآن، فأقع القلوب بحكمته، وهدى النفوس بموعظته الحسنة.

أما بعد:

فإن فن الإقناع يعد من أعظم المهارات الإنسانية التي يحتاجها كل فرد في تعاملاته اليومية، سواء في الأسرة أو المدرسة أو المسجد أو سوق العمل أو المجتمع عامة. فهو الجسر الذي يصل بين الأفكار والنفوس، والأداة التي تمكن الإنسان من نقل ما في ضميره إلى قلوب الآخرين وعقولهم، فينير الطريق، ويصحح المسار، ويحفز على الخير والصالح.

وقد أولى الإسلام هذا الفن عناية فائقة، وجعله أساساً للدعوة إلى الله، وأمر به في التعامل مع الناس، فأمر نبيه ﷺ بالرفق واللين، والحكمة والموعظة الحسنة، والجدال بالتي هي أحسن، وجعل القول الحسن من أعظم القربات إليه.

وإن المتأمل في السيرة النبوية يجدها مليئة بمواقف الإقناع الرائع، حيث كان النبي ﷺ يقنع أصحابه وأعداءه على السواء، بالحكمة تارة، وبالقدوة تارة، وبالقصص تارة، وبالبرهان تارة أخرى. وهذا الكتاب محاولة لتقديم رؤية شاملة ومتكاملة لفن الإقناع، تعالج جوانبه النظرية والتطبيقية، مستندة إلى المنهج الإسلامي، ومستفيدة من المعارف الإنسانية في هذا المجال، ليكون دليلاً عملياً للدعاة والمعلمين والقادة والإداريين والباحثين، ولكل من يسعى إلى التأثير الإيجابي في الآخرين.

نسأل الله أن ينفع به، وأن يجعله خالصاً لوجهه الكريم، إنه ولي ذلك والقادر عليه.

الفصل الأول: مفهوم الإقناع وأهميته

المبحث الأول: مفهوم الإقناع لغة واصطلاحاً

أولاً: الإقناع لغة:

الإقناع في اللغة مأخوذ من مادة (ق ن ع)، ومن معانيه: الرضا بالشيء والاطمئنان إليه، يقال: قنع بالأمر قنوعاً وقناعةً: رضي به، وأقنعه الشيء: جعله يرضى به.

والإقناع: الإرضاء والإقناع، وقيل: هو إلزام الحجة.

ثانياً: الإقناع اصطلاحاً:

يعرف الإقناع بأنه: "عملية التأثير في أفكار أو اتجاهات أو سلوك الآخرين، باستخدام الحجج العقلية والأدلة المنطقية، والأساليب العاطفية المناسبة، بهدف دفعهم إلى تبني فكرة معينة، أو القيام بسلوك محدد، أو تغيير موقفهم من قضية ما، مع احترام إرادتهم وحريتهم في الاختيار". ويعرفه آخرون بأنه: "فن تحويل الآخرين إلى وجهة نظرك بأسلوب مقنع، مع بقاء حرية الاختيار لديهم، وذلك باستخدام أدوات الاتصال الفعال".

وعرفه بعض المختصين بأنه: "عملية اتصالية هادفة، يقوم فيها المرسل بتوصيل رسالة إلى المستقبل، بهدف تعديل اتجاهاته أو سلوكياته، باستخدام وسائل منطقية وعاطفية، مع مراعاة خصائصه وظروفه".

ثالثاً: الفرق بين الإقناع والإكراه والإملاء:

من المهم التمييز بين الإقناع وغيره من أساليب التأثير:

الإقناع الإكراه الإملاء

الاقناع يقوم على الحرية والاختيار الإكراه يقوم على الإجبار والقسر الإملاء يقوم على التلقين دون تفكير

الإقناع يعتمد على الحجة والبرهان الإكراه يعتمد على القوة والتهديد الإملاء يعتمد على السلطة دون نقاش

الإقناع يخاطب العقل والقلب معاً الإكراه يخاطب الخوف والضعف الإملاء يخاطب عقلية التلقي فقط

الإقناع أثره مستدام ودائم أثره الإكراه مؤقت وقابل للزوال الإملاء أثره سطحي وسريع التلاشي الإقناع يبني الثقة والاحترام الإكراه يبني العداوة والكراهية الإملاء يبني السلبية والتبعية

المبحث الثاني: أهمية فن الإقناع في الحياة المعاصرة

يحتل فن الإقناع مكانة محورية في مختلف مجالات الحياة، وتتجلى أهميته في المجالات التالية: أولاً: في المجال التربوي والتعليمي:

- نجاح العملية التعليمية: فالمعلم الذي يتقن فن الإقناع يستطيع أن يجعل طلابه يتقبلون المادة الدراسية بحماس ورغبة، بدلاً من الشعور بالملل والإجبار.
- تعديل السلوك التربوي: يمكن من خلال الإقناع تصحيح المفاهيم الخاطئة لدى الطلاب، وتوجيه سلوكياتهم نحو الأفضل.
- تعزيز القيم الأخلاقية: فالإقناع وسيلة فعالة لغرس القيم والأخلاق في نفوس الناشئة، لأنها تأتي عن قناعة واقتناع.

ثانياً: في المجال الدعوي:

- نجاح الدعوة إلى الله: فالداعية الناجح هو الذي يستطيع أن يقنع الناس بصحة ما يدعو إليه، وأن يصل إلى قلوبهم وعقولهم بالحكمة والموعظة الحسنة.
- مواجهة الشبهات: فمعرفة أساليب الإقناع تمكن الداعية من دحض الشبهات، وتفنيد الحجج الباطلة بأسلوب علمي رصين.

- جذب القلوب إلى الإيمان: فالدعوة بالرفق واللين والحجة هي أقصر الطرق إلى قلوب الناس.
- ثالثاً: في مجال حل النزاعات:
- فض الخلافات: فالإقناع يساعد على تهدئة النفوس، وتقريب وجهات النظر، وإيجاد حلول ترضي جميع الأطراف.
- الإصلاح بين الناس: قال تعالى: ﴿وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلَحُوا بَيْنَهُمَا﴾ [الحجرات: 9]، والإصلاح يحتاج إلى قدرة على إقناع المتنازعين بقبول الحلول.
- رابعاً: في العلاقات الإنسانية:
- بناء علاقات متينة: فالشخص المقنع يكسب ثقة الآخرين واحترامهم، وتكون علاقاته أكثر متانة واستقراراً.
- كسب القلوب: كما قال الشاعر:
- إذا أنت أكرمت الكريم ملكته ** وإن أنت أكرمت اللئيم تمردا
- فالإقناع يراعي كرامة الإنسان وعقله.
- خامساً: في مجال القيادة والإدارة:
- تنمية القيادة الفعالة: فالقائد الناجح هو الذي يستطيع إقناع فريقه برؤيته وأهدافه، وحثهم على العمل بروح الفريق.
- تحفيز العاملين: فالإقناع وسيلة فعالة لتحفيز الموظفين وزيادة إنتاجيتهم، عندما يشعرون أن المطلوب منهم يأتي عن اقتناع لا عن إجبار.
- إدارة الأزمات: ففي أوقات الأزمات، يحتاج القائد إلى مهارات إقناعية عالية لطمأنة الناس وتوجيههم نحو الحلول المناسبة.
- سادساً: في مجال التفاوض والتسويق:
- نجاح الصفقات: فالمفاوض الناجح يستخدم فن الإقناع ليصل إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف.

- جذب العملاء: فالتسويق القائم على الإقناع الحقيقي أكثر نجاحاً من الأساليب الترويجية المبنية على الخداع أو التضليل.
- بناء العلامات التجارية: فالشركات التي تقنع عملاءها بقيمة منتجاتها تبني علاقات طويلة الأمد معهم.
- سابعاً: في التأثير المجتمعي:
- التغيير الاجتماعي: فالإقناع أداة أساسية في قيادة التغيير الإيجابي في المجتمع، من خلال حملات التوعية والإصلاح.
- تنمية الوعي العام: حيث يسهم في نشر الوعي بالقضايا المهمة، كالصحة والبيئة وحقوق الإنسان.

الفصل الثاني: أسس الإقناع ومبادئه

المبحث الأول: أسس الإقناع الناجح

يتوقف نجاح عملية الإقناع على مجموعة من الأسس التي يجب أن يراعيها المقنع، وهي:

الأساس الأول: معرفة الجمهور المستهدف

لكي تكون عملية الإقناع ناجحة، يجب على المقنع أن يعرف جمهوره معرفة دقيقة، من حيث:

- الخصائص الديموغرافية: العمر، الجنس، المستوى التعليمي، الحالة الاجتماعية، الموقع الجغرافي.
- الخصائص النفسية: الاتجاهات، القيم، المعتقدات، الدوافع، الاهتمامات.
- الخصائص الثقافية: العادات، التقاليد، المستوى الثقافي، المرجعيات الفكرية.
- الوضع النفسي: الحالة المزاجية، مستوى التوتر، الاستعداد للتغيير.

وقال تعالى: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ﴾ [إبراهيم: 4]، وهذا يدل على أهمية مخاطبة الناس بما يفهمون وبما يتناسب مع ثقافتهم.

الأساس الثاني: وضوح الهدف

يجب أن يكون الهدف من عملية الإقناع واضحاً ومحددًا في ذهن المقنع، وإلا ضاعت جهوده، وأصبح حديثه مشتتاً. ويمكن تلخيص ذلك في:

- تحديد الغاية النهائية من الإقناع.
- تحديد النتائج المتوقعة.
- وضع خطة واضحة لتحقيق الهدف.
- تحديد الرسالة الأساسية التي سيتم نقلها.

الأساس الثالث: اختيار الوقت والمكان المناسبين للوقت والمكان أثر كبير في نجاح عملية الإقناع:

- الوقت المناسب: تجنب الأوقات التي يكون فيها الشخص مشغولاً أو متعباً أو غاضباً، واختيار الأوقات التي يكون فيها هادئاً ومتقبلاً.
- المكان المناسب: اختيار مكان هادئ خالٍ من المشتتات، مع مراعاة الخصوصية إذا كانت القضية حساسة.

الأساس الرابع: استخدام الأدلة والبراهين الصحيحة

يعتمد الإقناع الناجح على الأدلة والبراهين التي تدعم الفكرة المطروحة، وتشمل:

- الأدلة العقلية: المنطق السليم، والقياس الصحيح، والاستدلال العقلي.
- الأدلة النقلية: النصوص الشرعية، والمراجع العلمية، والأقوال الموثوقة.
- الأدلة التجريبية: النماذج الواقعية، والتجارب العملية، والنتائج الملموسة.
- الأدلة الإحصائية: الأرقام والإحصاءات الموثقة، والبيانات الدقيقة.

الأساس الخامس: ترتيب الأفكار وتسلسلها المنطقي

يجب أن تكون الأفكار معروضة بشكل منظم ومتسلسل، بحيث:

- تبدأ بالمقدمة المشوقة.
- ثم تنتقل إلى عرض الفكرة الأساسية.
- ثم تقديم الأدلة المؤيدة.
- ثم مناقشة الاعتراضات المحتملة.
- ثم الخاتمة المؤكدة للفكرة.

الأساس السادس: مراعاة الحالة النفسية للمتلقي

فالنفس البشرية تتقلب بين حالات مختلفة، ويجب مراعاة ذلك:

- في حالة الفرح: يمكن طرح الأفكار الجديدة بسهولة.

- في حالة الحزن: يحتاج الشخص إلى التعاطف والفهم قبل أي إقناع.
- في حالة الغضب: يجب التريث حتى تهدأ النفس.
- في حالة القلق: يحتاج إلى الطمأنينة أولاً.
- الأساس السابع: احترام الرأي الآخر
- من أهم أسس الإقناع احترام رأي الطرف الآخر، وذلك من خلال:
 - الإصغاء إليه باهتمام.
 - الاعتراف بصحة بعض ما يقول.
 - عدم الاستهانة بوجهة نظره.
 - التعبير عن التقدير لموقفه، حتى لو كان مختلفاً.
- الأساس الثامن: الابتعاد عن التعصب والتطرف
- فالتعصب يقفل أبواب العقول، بينما الإقناع يفتحها:
 - تقبل النقد والمناقشة.
 - الاعتراف بالخطأ عند الوقوع فيه.
 - المرونة في تعديل الرأي عند ظهور حجة أقوى.

المبحث الثاني: مبادئ الإقناع في علم النفس والاتصال

استفاد الباحثون من علم النفس والاتصال في وضع مجموعة من المبادئ التي تزيد من فاعلية الإقناع، ومن أهمها:

مبدأ المعاملة بالمثل (التبادل)

يميل الناس إلى رد الجميل، فإذا قدمت شيئاً للآخرين، فإنهم يشعرون برغبة في تقديم شيء لك بالمقابل. وهذا المبدأ يستخدم في:

- تقديم المساعدة قبل طلبها.
- مشاركة المعلومات القيمة.
- تقديم التنازلات في بداية التفاوض.

مبدأ الندرة والتفرد

يميل الناس إلى تقدير الأشياء النادرة أو المحدودة أكثر من الأشياء المتوفرة بكثرة، ويستخدم ذلك في:

- إبراز الجوانب الفريدة للفكرة المطروحة.
- التأكيد على الفرص المحدودة.
- إظهار القيمة النادرة لما تقدمه.

مبدأ السلطة والمصداقية

يميل الناس إلى تصديق الأشخاص الذين يتمتعون بالمصداقية والسلطة العلمية أو الأخلاقية، ولذلك يجب:

- بناء سمعة طيبة وموثوقة.
- إظهار الخبرة والكفاءة.
- الاستشهاد بالمصادر الموثوقة.

مبدأ الاتساق والالتزام

يجب الناس أن يكونوا متسقين مع أقوالهم وأفعالهم السابقة، ولذلك:

• احصل على التزامات صغيرة أولاً.

• ذكرهم بمواقفهم السابقة.

• استخدم مبدأ التدرج في الإقناع.

مبدأ الإعجاب والتشابه

نميل إلى الإعجاب بالأشخاص الذين يشبهوننا أو الذين نحبهم، ويمكن توظيف ذلك في:

• إظهار القواسم المشتركة.

• التعبير عن الإعجاب والتقدير.

• استخدام الإطراء الصادق.

مبدأ الدليل الاجتماعي

نميل إلى تقليد سلوك الآخرين، خاصة في حالات عدم اليقين، ويستخدم ذلك في:

• عرض شهادات الآخرين.

• ذكر الأرقام والإحصاءات عن أعداد المقتنعين.

• عرض نماذج ناجحة من الأشخاص المشابهين.

الفصل الثالث: أركان عملية الإقناع وعناصرها

المبحث الأول: أركان العملية الإقناعية

تتكون عملية الإقناع من خمسة أركان أساسية، وهي:

الركن الأول: المقنع (المرسل)

وهو الشخص الذي يقوم بعملية الإقناع، وله صفات وخصائص تؤثر في نجاحه، منها:

1. الصدق والأمانة: وهو أهم صفات المقنع، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ﴾ [التوبة: 119].
2. الثقة بالنفس: فالمقنع الواثق من نفسه يبعث الطمأنينة في نفس المتلقي، ويجعله أكثر استعداداً للاقتناع.
3. العلم والمعرفة: لا يمكن إقناع الناس دون معرفة عميقة بالموضوع المطروح، وبالحجج والأدلة المؤيدة له.
4. حسن الخلق والخلق الكريم: فالأخلاق الحسنة هي التي تفتح القلوب، قال تعالى عن النبي ﷺ: ﴿وَإِنَّكَ لَعَلَى خُلُقٍ عَظِيمٍ﴾ [القلم: 4].
5. الهدوء وضبط النفس: فالإتزان الانفعالي يساعد على إدارة الحوار بشكل أفضل.
6. اللباقة وحسن التعبير: القدرة على اختيار الكلمات المناسبة في المواقف المناسبة.
7. حسن الاستماع: المقنع الجيد هو مستمع جيد أولاً، فهو يفهم الطرف الآخر قبل أن يحاول إقناعه.
8. احترام الآخرين وتقديرهم: حتى لو اختلف معهم.
9. الصبر والتأني: فالإقناع عملية تحتاج إلى وقت، ولا يمكن تحقيقها في لحظة.
10. المرونة والقدرة على التكيف: تعديل الأسلوب حسب الموقف والجمهور.

الركن الثاني: المتلقي (المستقبل)

وهو الطرف الآخر في عملية الإقناع، ويجب مراعاة خصائصه، ومنها:

- حالته النفسية والعاطفية: فرحة، حزن، غاضبة، قلقة...
- مستوى وعيه وثقافته: ليس كل الناس يتقبلون الأدلة المعقدة.
- خلفيته الفكرية والدينية: تؤثر في تقبله للفكرة.
- دوافعه واحتياجاته: ما الذي يبحث عنه؟ ما الذي يخاف منه؟
- موقفه المبدئي من الفكرة: معارض، محايد، مؤيد.
- علاقته بالمقنع: هل يثق به؟ هل يحبه أم لا؟

الركن الثالث: الرسالة (المضمون)

وهي الفكرة أو القضية التي يسعى المقنع إلى إيصالها، وتتميز الرسالة الفعالة بـ:

- الوضوح والصراحة: فلا غموض ولا لبس.
- الدقة والموضوعية: تستند إلى حقائق وليس انفعالات.
- الشمولية والتوازن: تعرض جميع جوانب القضية.
- الإيجاز دون إخلال: بلاغة بلا تطويل.
- الملاءمة للجمهور: تناسب مستوى واهتمامات المتلقي.

الركن الرابع: وسيلة الاتصال

وهي القناة التي تنتقل عبرها الرسالة من المقنع إلى المتلقي، وتشمل:

- الاتصال اللفظي: الكلام المباشر، المحاضرات، النقاشات.
- الاتصال الكتابي: الكتب، المقالات، المنشورات، الرسائل.
- الاتصال البصري: الصور، الفيديوها، العروض التقديمية، الرسوم البيانية.
- الاتصال الرقمي: وسائل التواصل الاجتماعي، البريد الإلكتروني، المواقع الإلكترونية.
- الاتصال غير اللفظي: لغة الجسد، نبرة الصوت، الإيماءات.

الركن الخامس: التغذية الراجعة

وهي معرفة مدى تحقق الإقناع من خلال:

- الاستجابات اللفظية: أسئلة، تعليقات، موافقة أو اعتراض.
- الاستجابات غير اللفظية: تعابير الوجه، حركات الجسد، التغير في نبرة الصوت.
- التغيرات السلوكية: هل تغير سلوك المتلقي بالفعل؟
- التغيرات في المواقف: هل أصبح أكثر تقبلاً للفكرة؟

المبحث الثاني: أنواع الإقناع وأساليبه

أولاً: من حيث المصدر والموضوع:

1. الإقناع الذاتي:

- وهو قدرة الشخص على إقناع نفسه بالأفكار والقرارات، ويعد أساساً للإقناع الآخرين، لأن من لا يقنع نفسه لا يستطيع إقناع غيره. ويتحقق من خلال:
- التحدث مع النفس الإيجابي.
 - التأمل في الأدلة والبراهين.
 - التغلب على الشكوك والتردد.

2. إقناع الآخرين:

وهو التأثير في الآخرين لإقناعهم بفكرة أو سلوك معين، وهو محور هذا الكتاب.

3. الإقناع الجماهيري:

وهو مخاطبة جمهور كبير في وقت واحد، سواء من خلال الخطب أو وسائل الإعلام، وله أساليبه الخاصة.

4. الإقناع الفردي:

وهو الحوار المباشر مع شخص واحد، ويكون أكثر عمقاً وتأثيراً.

ثانياً: من حيث الأسلوب والطريقة:

1. الإقناع العقلي (المنطقي):

يعتمد على البرهان والدليل، ويخاطب العقل والمنطق، ويستخدم:

• الحقائق العلمية.

• الإحصاءات والأرقام.

• القياس المنطقي.

• التحليل الموضوعي.

قال تعالى: ﴿قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِن كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ [البقرة: 111].

2. الإقناع العاطفي (الوجداني):

يعتمد على إثارة المشاعر والأحاسيس، ويستخدم:

• القصص المؤثرة.

• الصور العاطفية.

• الترغيب والترهيب.

• إثارة الحماس أو الشفقة.

• مخاطبة الفطرة الإنسانية.

قال تعالى: ﴿وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ﴾ [آل عمران: 103]، وهذا من باب الترغيب والتذكير

بالنعم.

3. الإقناع الأخلاقي (القيمي):

يعتمد على مخاطبة القيم والمبادئ الأخلاقية، ويستخدم:

• الاستشهاد بالقيم النبيلة.

• التذكير بالواجبات الأخلاقية.

• ربط الفكرة بالضمير الإنساني.

• التأكيد على الجوانب الروحية.

4. الإقناع العملي (التطبيقي):

ويكون من خلال التطبيق العملي والنماذج الواقعية:

• القدوة الحسنة.

• التجربة المباشرة.

• النماذج الناجحة.

• المشاركة في التطبيق.

قال تعالى عن رسولنا ﷺ: ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ﴾ [الأحزاب: 21].

ثالثاً: من حيث التوقيت والإيقاع:

1. الإقناع المباشر:

ويكون بشكل صريح ومباشر، يناسب المواقف الواضحة والجمهور المستعدة.

2. الإقناع غير المباشر:

ويكون بطريقة غير مباشرة، من خلال التلميح أو طرح الأسئلة أو سرد القصص، وهو أكثر

فعالية مع الجماهير المتحفظة أو المعارضة.

3. الإقناع التدريجي:

ويكون على مراحل متعددة، حيث يبدأ من نقاط الاتفاق ويتدرج إلى نقاط الخلاف.

4. الإقناع الفوري:

ويكون في لحظة معينة يستجيب فيها المتلقي بسرعة، وغالباً ما يكون عاطفياً أو توقيئياً.

الفصل الرابع: صفات الشخص المقنع ومهاراته

المبحث الأول: الصفات الشخصية للمقنع الناجح

لكي يكون الشخص مقنعاً ناجحاً، لا بد أن يتصف بمجموعة من الصفات الشخصية التي تزيد من فاعليته، وتجعل الآخرين أكثر استعداداً للاستماع إليه والإقناع برأيه.

أولاً: الصدق والأمانة

الصدق هو أساس الإقناع، فالناس لا يقتنعون بمن يشعرون أنه يكذب أو يضل. يقول الله

تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ﴾ [التوبة: 119].

وقد كان من دعاء النبي ﷺ: "اللهم إني أعوذ بك من الكذب" [رواه أحمد].

ومظاهر الصدق في الإقناع:

- نقل المعلومات بدقة وموضوعية.
- الاعتراف بالخطأ عند الوقوع فيه.
- عدم تحريف الحقائق لتتناسب مع الفكرة المطروحة.
- الالتزام بالوعد والعهد.

ثانياً: الثقة بالنفس

الثقة بالنفس تعني الإيمان بقدراتك وقيمة ما تقدمه، وهي صفة تبعث الطمأنينة في نفوس

الآخرين، وتجعلهم أكثر استعداداً للاقتناع.

ومظاهر الثقة بالنفس:

- التواصل البصري المباشر مع المتحدث.
- نبرة صوت واضحة وثابتة.
- لغة جسد منفتحة ومريحة.

• التعبير عن الآراء بوضوح دون تردد.

• القدرة على التعامل مع الاعتراضات بهدوء.

ولكن يجب التمييز بين الثقة بالنفس والغرور، فالثقة تنبع من الإيمان والقدرة، والغرور ينبع من الكبر والتعالي.

ثالثاً: العلم والمعرفة

المقنع لا بد أن يكون عالماً بما يقول، عارفاً بموضوعه، ملماً بجوانبه المختلفة. يقول تعالى: ﴿وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْماً﴾ [طه: 114].

ومظاهر العلم في الإقناع:

• الإلمام بموضوع الحوار من جميع جوانبه.

• القدرة على تقديم الأدلة والبراهين.

• الاستشهاد بالمصادر الموثوقة.

• القدرة على الإجابة عن الأسئلة والاستفسارات.

• الاستعداد للتعلم من الآخرين.

رابعاً: حسن الخلق

حسن الخلق هو مفتاح القلوب، فحتى لو كانت الحجة قوية، فإن الأسلوب السيئ قد يفسد الإقناع. قال النبي ﷺ: "إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق" [رواه أحمد].

ومظاهر حسن الخلق:

• اللطف والرفق في الحديث.

• الصبر على الآخرين.

• العفو والصفح عند الإساءة.

• التواضع وعدم التكبر.

• البشاشة وطلاقة الوجه.

• الكرم والجود بالوقت والعلم.

خامساً: الهدوء وضبط النفس

الشخص الهادئ يصبح أكثر قدرة على التفكير السليم والتعبير الواضح، بينما الغضب والانفعال يفسدان الحوار ويغلقان القلوب.

مظاهر الهدوء:

• ضبط نبرة الصوت.

• التحكم في الانفعالات.

• التفكير قبل الكلام.

• تجنب التسرع في الردود.

• تحمل الاستفزازات.

سادساً: اللباقة وحسن التعبير

اللباقة تعني اختيار الكلمات المناسبة في الوقت المناسب، بأسلوب راقٍ ومهذب.

مظاهر اللباقة:

• اختيار المفردات المناسبة.

• تجنب الكلمات الجارحة.

• التعبير عن الرأي بأسلوب مهذب.

• مراعاة مشاعر الآخرين.

• تقديم النقد بأسلوب بناء.

سابعاً: حسن الاستماع

المقنع الجيد هو مستمع جيد، لأنه يفهم الطرف الآخر جيداً، ويعرف ما يدور في ذهنه، فيستطيع

مخاطبته من حيث يعقل.

مظاهر حسن الاستماع:

• الإنصات دون مقاطعة.

• التواصل البصري.

• إظهار الاهتمام والتفاعل.

• طرح الأسئلة التوضيحية.

• تلخيص ما قاله المتحدث للتأكد من الفهم.

قال الشافعي: "من استمع كلامه أنصته، ومن أنصته وعاه، ومن وعاه عقل، ومن وعقل علم، ومن علم عمل".

ثامناً: احترام الآخرين

احترام الآخرين وتقديرهم، حتى مع الاختلاف، يفتح أبواب القلوب، ويجعلهم أكثر استعداداً للإصغاء.

مظاهر الاحترام:

• مخاطبة الناس بلقبهم المناسب.

• عدم الاستهانة بآرائهم.

• الاعتراف بوجهة بعض ما يقولون.

• الاعتذار عند الخطأ.

• إظهار التقدير لمشاعرهم.

تاسعاً: الصبر والمثابرة

الإقناع عملية تحتاج إلى صبر، فليس كل الناس يقتنعون بسرعة، وقد يحتاج البعض إلى وقت طويل.

مظاهر الصبر:

• تكرار الفكرة بأسلوب مختلف.

• عدم اليأس من اقتناع الآخرين.

• الاستمرار في الحوار البناء.

• تحمل الرفض والإحباط.

• منح الآخرين فرصة للتفكير.

عاشراً: المرونة

المرونة تعني القدرة على تعديل الأسلوب والأفكار عند ظهور أدلة جديدة، وعدم التصلب في الرأي.

مظاهر المرونة:

• قبول النقد البناء.

• تغيير الرأي عند ظهور الصواب.

• التعامل مع المواقف المختلفة بأسلوب مختلف.

• مراعاة ظروف الآخرين.

المبحث الثاني: مهارات الإقناع الأساسية

إلى جانب الصفات الشخصية، يحتاج المقنع إلى مجموعة من المهارات التي يكتسبها بالتعلم والتدريب.

المهارة الأولى: مهارة الاستماع الفعال

الاستماع الفعال هو أكثر من مجرد سماع الأصوات، إنه عملية فهم عميقة لما يقوله الآخر، وتشمل:

• الإنصات الكامل: إعطاء المتحدث الاهتمام الكامل.

• الفهم الصحيح: محاولة فهم القصد والمعنى الحقيقي.

• التعاطف: الشعور بما يشعر به المتحدث.

• الملاحظة: الانتباه إلى لغة الجسد ونبرة الصوت.

• التغذية الراجعة: إظهار الفهم والتجاوب.

المهارة الثانية: مهارة طرح الأسئلة

الأسئلة هي أداة قوية في الإقناع، لأنها تجعل الطرف الآخر يشارك في الحوار، وتكشف عن أفكاره ومشاعره، وتوجه تفكيره في اتجاه معين.

أنواع الأسئلة الفعالة:

• الأسئلة المفتوحة: التي تبدأ بـ (ماذا، كيف، لماذا، ما) وتشجع على الإجابة التفصيلية.

• الأسئلة المغلقة: التي تطلب إجابة محددة (نعم/لا) وتستخدم للتأكد من المعلومات.

• الأسئلة الاستقصائية: التي تتعمق في الموضوع وتكشف عن جوانب جديدة.

• الأسئلة التوجيهية: التي توجه التفكير في اتجاه معين، مثل: "ألا توافق على أن...؟".

المهارة الثالثة: مهارة الحوار الهادئ

الحوار الهادئ يعني تبادل الآراء والأفكار بطريقة متزنة، بعيداً عن الصراع أو الجدال العقيم.

مكونات الحوار الهادئ:

• ضبط الانفعالات.

• استخدام لغة هادئة.

• احترام وجهات النظر المختلفة.

• الاستعداد للتنازل عن بعض الأمور غير الجوهرية.

• البحث عن نقاط الاتفاق.

المهارة الرابعة: مهارة لغة الجسد

لغة الجسد هي التواصل غير اللفظي، وتشكل نسبة كبيرة من عملية التواصل. ويمكن أن تعزز

الإقناع أو تضعفه حسب كيفية استخدامها.

نصائح لاستخدام لغة الجسد في الإقناع:

- التواصل البصري: النظر في عيون المتحدثين يدل على الثقة والصدق.
- وضعية الجسد: الجلوس باستقامة وإيجابية يدل على الثقة والاستعداد.
- الإيماءات: استخدام اليدين بطريقة طبيعية يعزز الكلام.
- تعبيرات الوجه: الابتسامة والتعبيرات المناسبة تجعل المتحدث مقبولاً.
- المسافة الشخصية: مراعاة المسافة المناسبة للعلاقة والثقافة.
- الملابس والمظهر: الاهتمام بالمظهر يعزز المصداقية.

المهارة الخامسة: مهارة نبرة الصوت

- نبرة الصوت تحمل الكثير من المعاني، وقد تحمل أكثر من الكلمات نفسها:
- السرعة: الكلام بسرعة معتدلة، مع التوقف في الأماكن المناسبة.
- النبرة: استخدام نبرة حازمة أو ودودة أو متفهمة حسب الموقف.
- الارتفاع والانخفاض: التغيير في درجة الصوت يمنع الملل ويؤكد على النقاط المهمة.
- الوضوح: النطق الواضح والمخارج السليمة.

المهارة السادسة: مهارة اختيار الكلمات

- الكلمات هي أدوات الإقناع الأساسية، واختيارها بحكمة يحدث فرقاً كبيراً:
- الدقة: استخدام الكلمات الدقيقة والواضحة.
- المناسبة: اختيار الكلمات المناسبة للموقف والجمهور.
- القوة: اختيار الكلمات التي تحمل دلالات قوية ومؤثرة.
- البساطة: تجنب التعقيد والمصطلحات الغامضة.
- الإيجابية: استخدام الكلمات الإيجابية المشجعة.

المهارة السابعة: مهارة إدارة الاعتراضات

- الاعتراضات جزء طبيعي من عملية الإقناع، والتعامل الجيد معها يزيد من فاعلية الإقناع:
- خطوات إدارة الاعتراضات:

1. الاستماع: دع الطرف الآخر يعبر عن اعتراضه بالكامل.
2. الفهم: تأكد من فهم الاعتراض بشكل صحيح، واسأل لتوضيح.
3. التقدير: قدر اعتراضه وأظهر احترامك لوجهة نظره.
4. الرد: قدم رداً مقنعاً على الاعتراض باستخدام الحقائق والمنطق.
5. الإقناع: اربط ردك بالفكرة الأساسية لتقوية موقفك.

المهارة الثامنة: مهارة التفاوض

التفاوض هو عملية الوصول إلى اتفاق مقبول للطرفين، ويتطلب:

- تحديد الأولويات: معرفة ما هو أساسي وما هو ثانوي.
- تقديم التنازلات: التنازل في الأمور الثانوية للحفاظ على الأساسية.
- إيجاد حلول إبداعية: البحث عن حلول ترضي الجميع.
- الحفاظ على العلاقة: عدم تضييع العلاقة من أجل كسب النقطة.
- الصبر: التفاوض يحتاج إلى وقت وصبر.

المهارة التاسعة: مهارة التفكير المنطقي

التفكير المنطقي هو القدرة على ربط الأفكار والاستنتاج بطريقة صحيحة:

- التسلسل المنطقي: ترتيب الأفكار بشكل متسلسل.
- المقدمة والنتيجة: معرفة العلاقة بين المقدمات والنتائج.
- التمييز بين الحقائق والآراء: عدم الخلط بين ما هو مثبت وما هو رأي شخصي.
- التجريد: القدرة على استخلاص المبادئ العامة من الحالات الخاصة.
- الاستدلال: استخدام القياس والاستنتاج بطريقة صحيحة.

المهارة العاشرة: مهارة بناء الثقة

الثقة هي الأساس الذي يقوم عليه الإقناع، وبناء الثقة يحتاج إلى:

- المصداقية: الالتزام بالصدق في كل الأحوال.

- الموثوقية: الوفاء بالعهود والوعود.
- الشفافية: الوضوح في الكلام والأفعال.
- الكفاءة: إظهار الخبرة والمعرفة.
- الاهتمام: الاهتمام الحقيقي بالآخرين ومشاكلهم.

الفصل الخامس: وسائل الإقناع في القرآن الكريم

يعد القرآن الكريم المصدر الأعلى لفن الإقناع، فقد نزل لهداية الناس وإقناعهم بالحق، وتنوعت أساليبه في مخاطبة العقول والقلوب، وتعد من أرقى وأسمى ما وصل إليه البشر في فن الإقناع.

المبحث الأول: أبرز وسائل الإقناع القرآني

أولاً: الحوار والجدال بالتي هي أحسن

اعتمد القرآن الكريم أسلوب الحوار بأشكاله المختلفة، فنجد حوار الله مع الملائكة، وحوار الأنبياء مع أقوامهم، وحوار المؤمنين مع الكافرين، وغير ذلك.

ومن أبرز نماذج الحوار القرآني:

حوار موسى عليه السلام مع فرعون:

قال تعالى: ﴿اذْهَبْ إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَىٰ * فَقُلْ هَلْ لَّكَ إِلَىٰ أَنْ تَزَكَّىٰ * وَأَهْدِيكَ إِلَىٰ رَبِّكَ فَتَخْشَىٰ * فَأَرَاهُ الْآيَةَ الْكُبْرَىٰ * فَكَذَّبَ وَعَصَىٰ﴾ [النازعات: 17-24].

حوار إبراهيم عليه السلام مع قومه:

﴿وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ لِأَبِيهِ آزَرَ أَتَتَّخِذُ أَصْنَامًا آلِهَةً إِنِّي أَرَاكَ وَقَوْمَكَ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ﴾ [الأنعام: 74].

ثم يستمر الحوار في محاولة إقناعهم بترك عبادة الأصنام.

حوار المؤمنين مع الكافرين في الآخرة:

﴿وَنَادَىٰ أَصْحَابُ الْجَنَّةِ أَصْحَابَ النَّارِ أَنْ قَدْ وَجَدْنَا مَا وَعَدَنَا رَبُّنَا حَقًّا فَهَلْ وَجَدْتُمْ مَا وَعَدَ رَبُّكُمْ حَقًّا قَالُوا نَعَمْ﴾ [الأعراف: 44].

ثانياً: ضرب الأمثال

ضرب الأمثال من أقوى وسائل الإقناع، لأنها تقرب المعاني المجردة إلى الأذهان، وتجعلها محسوسة وملموسة.

وقد أكثر القرآن من ضرب الأمثال، ومنها:

• مثال المؤمن والكافر: ﴿ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا رَجُلَيْنِ أَحَدُهُمَا أَبْكَمُ لَا يَقْدِرُ عَلَى شَيْءٍ وَهُوَ كَلٌّ عَلَى مَوْلَاهُ أَيْنَمَا يُوَجِّههُ لَا يَأْتِ بِخَيْرٍ هَلْ يَسْتَوِي هُوَ وَمَنْ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَهُوَ عَلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ﴾ [النحل: 76].

• مثال النفقة في سبيل الله: ﴿مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةُ حَبَّةٍ﴾ [البقرة: 261].

• مثال الحياة الدنيا: ﴿وَاضْرِبْ لَهُم مَّثَلِ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا كَمَا أَنْزَلْنَاهُ مِنَ السَّمَاءِ﴾ [الكهف: 45].

• مثال كلمة التوحيد: ﴿أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ﴾ [إبراهيم: 24].

ثالثاً: القصص القرآني

القصص من أقوى وسائل الإقناع، لأنها تخاطب العقل والعاطفة معاً، وتجذب الانتباه، وتترك أثراً عميقاً في النفس.

ومن أبرز القصص القرآني:

- قصة آدم عليه السلام: لبيان خلق الإنسان وعلاقته بربه.
- قصة نوح عليه السلام: لبيان الصبر في الدعوة، وعاقبة المكذبين.
- قصة إبراهيم عليه السلام: لبيان التوحيد ومحاربة الشرك.
- قصة يوسف عليه السلام: لبيان العفة والصبر وحسن التدبير.
- قصة موسى عليه السلام: لبيان الصراع بين الحق والباطل.
- قصة عيسى عليه السلام: لبيان قدرة الله وعظمة الرسالة.

- قصة أصحاب الكهف: لبيان الإيمان في زمن الفتنة.
- قصة مريم عليها السلام: لبيان العفة والتقوى.
- ولكل قصة من هذه القصص دروس وعبر، وأسلوب مقنع في عرض الحقائق.

رابعاً: أسلوب السؤال

- استخدم القرآن الكريم أسلوب السؤال بطريقة فعالة في الإقناع، ومنها:
- أسئلة التحدي: ﴿أَمْ خُلِقُوا مِنْ غَيْرِ شَيْءٍ أَمْ هُمْ الْخَالِقُونَ﴾ [الطور: 35].
- أسئلة التقرير: ﴿أَلَمْ نَجْعَلِ الْأَرْضَ مِهَادًا﴾ [النبا: 6].
- أسئلة الاستفهام: ﴿أَفَلَا يَتَذَكَّرُونَ الْقُرْآنَ أَمْ عَلَى قُلُوبٍ أَقْفَالُهَا﴾ [محمد: 24].
- أسئلة الاستنكار: ﴿اتَّأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ﴾ [البقرة: 44].
- أسئلة الحث على التفكير: ﴿أَفَلَا يَنْظُرُونَ إِلَى الْإِبِلِ كَيْفَ خُلِقَتْ * وَإِلَى السَّمَاءِ كَيْفَ رُفِعَتْ * وَإِلَى الْجِبَالِ كَيْفَ نُصِبَتْ * وَإِلَى الْأَرْضِ كَيْفَ سُطِحَتْ﴾ [الغاشية: 17-20].

خامساً: أسلوب الترغيب والترهيب

- استخدم القرآن الكريم مبدأ الترغيب والترهيب لتحفيز النفس البشرية على فعل الخير واجتناب الشر:

الترغيب:

- الوعد بالجنة والنعيم: ﴿وَبَشِّرِ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ﴾ [البقرة: 25].
- الوعد بالمغفرة والرحمة: ﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ [آل عمران: 134].
- الوعد بالخير في الدنيا والآخرة: ﴿مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْتَى وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاةً طَيِّبَةً﴾ [النحل: 97].

الترهيب:

- التهديد بعذاب النار: ﴿وَاتَّقُوا النَّارَ الَّتِي أُعِدَّتْ لِلْكَافِرِينَ﴾ [آل عمران: 131].
- التحذير من عاقبة المعاصي: ﴿وَمَنْ يَعْصِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَيَتَعَدَّ حُدُودَهُ يُدْخِلْهُ نَارًا خَالِدًا فِيهَا﴾ [النساء: 14].
- التذكير بالحساب والعقاب: ﴿فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ * وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ﴾ [الزلزلة: 7-8].

سادساً: البرهان العقلي والمنطقي

- دعا القرآن الكريم إلى استخدام العقل والبرهان، وندد بالتقليد الأعمى:
- ﴿قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ [البقرة: 111].
 - ﴿قُلْ هَلْ عِنْدَكُمْ مِّنْ عِلْمٍ فَتُخْرِجُوهُ لَنَا﴾ [الأنعام: 148].
 - ﴿وَقَالُوا لَنْ يَدْخُلَ الْجَنَّةَ إِلَّا مَن كَانَ هُودًا أَوْ نَصَارَى تِلْكَ أَمَانِيُّهُمْ قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ [البقرة: 111].

سابعاً: التذكير بالنعيم والآلاء

- التذكير بنعم الله من أقوى وسائل الإقناع، حيث يوقظ في النفس الشعور بالامتنان والانقياد لله:
- ﴿وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ﴾ [آل عمران: 103].
 - ﴿وَأَتَاكُمْ مِّن كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ وَإِنْ تَعَدُّوا نِعْمَتَ اللَّهِ لَا تَحْصُوهَا﴾ [إبراهيم: 34].
 - ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ هَلْ مِنْ خَالِقٍ غَيْرِ اللَّهِ يَرْزُقُكُمْ مِّنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ﴾ [فاطر: 3].

ثامناً: الاستدلال بالكون والآيات الكونية

- دعا القرآن الكريم إلى النظر في الكون للوصول إلى الإيمان بالله:
- ﴿إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ لَآيَاتٍ لِأُولِي الْأَلْبَابِ﴾ [آل عمران: 190].

- ﴿أَوَلَمْ يَرَوْا إِلَى الْأَرْضِ كَمْ أَنْبَتْنَا فِيهَا مِنْ كُلِّ زَوْجٍ كَرِيمٍ﴾ [الشعراء: 7].
- ﴿فَلْيَنْظُرِ الْإِنْسَانُ إِلَى طَعَامِهِ * أَنَا صَبَبْنَا الْمَاءَ صَبًّا * ثُمَّ شَقَقْنَا الْأَرْضَ شَقًّا * فَأَنْبَتْنَا فِيهَا حَبًّا﴾ [عبس: 24-27].

تاسعاً: مخاطبة الفطرة الإنسانية

- خاطب القرآن الفطرة السليمة التي فطر الله الناس عليها:
- ﴿فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا فِطْرَةَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا﴾ [الروم: 30].
 - ﴿وَإِذْ أَخَذَ رَبُّكَ مِنْ بَنِي آدَمَ مِنْ ظُهُورِهِمْ ذُرِّيَّتَهُمْ وَأَشْهَدَهُمْ عَلَى أَنْفُسِهِمْ أَلَسْتُ بِرَبِّكُمْ قَالُوا بَلَى شَهِدْنَا﴾ [الأعراف: 172].

عاشرًا: أساليب التدرج في الإقناع

- التدرج من أساليب القرآن في إقناع الناس، حيث بدأ بتحريم الخمر على مراحل:
1. بيان مضاره: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا﴾ [البقرة: 219].
 2. النهي عن الصلاة أثناء السكر: ﴿لَا تَقْرَبُوا الصَّلَاةَ وَأَنْتُمْ سُكَارَى﴾ [النساء: 43].
 3. التحريم النهائي: ﴿إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ﴾ [المائدة: 90].

المبحث الثاني: خصائص الإقناع القرآني

أولاً: الجمع بين العقل والعاطفة

- يخاطب القرآن العقول بالبراهين والقلوب بالمشاعر، فيجمع بين الإقناع العقلي والعاطفي:
- الإقناع العقلي: من خلال الحجج والأدلة والبراهين.
- الإقناع العاطفي: من خلال الترغيب والترهيب والقصص والتذكير بالنعم.

ثانياً: التنوع في الأساليب

- يستخدم القرآن أساليب متعددة تناسب مختلف الناس، فمنهم من يقتنع بالبرهان، ومنهم من يقتنع بالترهيب، ومنهم من يقتنع بالترغيب، ومنهم من يقتنع بالقُدوة، وغير ذلك.

ثالثاً: مراعاة أحوال المخاطبين

- يخاطب القرآن كل قوم بما يناسبهم وبما يفهمونه، فيأتي بالحوار، والجدال، والبرهان، والأسئلة، وغير ذلك.

رابعاً: التدرج

- لا يطلب القرآن التغيير الفجائي، بل يتدرج في تغيير المفاهيم والسلوكيات، كما في قصة تحريم الخمر.

خامساً: الواقعية والموضوعية

- يتعامل القرآن مع الناس كما هم، لا كما يتمنى، ويعترف بضعفهم البشري، ويساعدهم على التغلب عليه.

سادساً: تقديم القدوة الحسنة

- يقدم القرآن النماذج والقدوات الحسنة التي يحتذى بها، كقصص الأنبياء والصالحين.

الفصل السادس: وسائل الإقناع في السنة النبوية

السنة النبوية هي التطبيق العملي للقرآن الكريم، وقد كان النبي ﷺ أعظم الناس إقناعاً، واستخدم أساليب متنوعة في دعوته وتعليمه وتوجيهه للناس.

المبحث الأول: أبرز وسائل الإقناع النبوية

أولاً: الرفق واللين

كان الرفق منهج النبي ﷺ في جميع تعاملاته، قال ﷺ: "إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه، ولا ينزع من شيء إلا شانه" [رواه مسلم].

وقالت عائشة رضي الله عنها: "ما خيّر رسول الله ﷺ بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثماً" [رواه البخاري].

وقال الله له: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾ [آل عمران: 159].

ثانياً: التدرج في التعليم والتوجيه

كان النبي ﷺ يتدرج مع الناس في تعليمهم، فلا يحملهم ما لا يطيقون:

- قال ﷺ: "إن هذا الدين متين، فأوغلوا فيه برفق" [رواه أحمد].
- قال ﷺ: "إن الله رفيق يحب الرفق، ويعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف" [رواه مسلم].
- قال لمعاذ وأبي موسى عندما بعثهما إلى اليمن: "يسرا ولا تعسرا، وبشرا ولا تنفرا" [رواه البخاري].

• قال ﷺ: "إنما بعثتم ميسرين، ولم تبعثوا معسرين" [رواه البخاري].

ثالثاً: حسن البيان والفصاحة

كان النبي ﷺ أفصح العرب، وأبلغهم بياناً، يعبر عن المعاني العميقة بألفاظ واضحة وجذابة:

• قال ﷺ: "أوتيت جوامع الكلم" [رواه البخاري].

• كان ﷺ يتخير الكلمات ويعيدها ثلاثاً للتأكيد.

• كان يضرب الأمثال ويقص القصص لتقريب المعاني.

رابعاً: استخدام القصة والمثل

كان النبي ﷺ يستخدم القصص والأمثال بكثرة في إقناع أصحابه:

• قصة الرجل الذي قتل تسعة وتسعين نفساً، ثم أكملها بمائة، ثم تاب فتاب الله عليه.

• قصة الثلاثة الذين أوا إلى الغار، ودعاء كل منهم بصالح عمله.

• قصة صاحب الجنيتين، الذي أشرك وكفر، وعاقبته في الدنيا والآخرة.

خامساً: السؤال والجواب

كان النبي ﷺ كثيراً ما يستخدم أسلوب السؤال والجواب في تعليمه وإقناعه:

• قال لأصحابه: "أتدرون ما المفلس؟" قالوا: المفلس فينا من لا درهم له ولا متاع، قال: "إن

المفلس من أمتي من يأتي يوم القيامة بصلاة وصيام وزكاة، ويأتي وقد شتم هذا، وقذف هذا،

وأكل مال هذا، وسفك دم هذا، وضرب هذا، فيُعطي هذا من حسناته، وهذا من حسناته، فإن

فنيته حسناته قبل أن يقضي ما عليه، أخذ من خطاياهم فطرحت عليه، ثم طرح في النار" [رواه

مسلم].

• قال لأصحابه: "أتدرون ما حق العباد على الله؟" قالوا: الله ورسوله أعلم، قال: "حقهم عليه

أن يعبدوه ولا يشركوا به شيئاً" [رواه مسلم].

سادساً: التكرار والتوكيد

كان النبي ﷺ يكرر الكلمات والعبارات المهمة ثلاثاً، ليثبتها في أذهان السامعين:

• "ألا هل بلغت؟ ألا هل بلغت؟ ألا هل بلغت؟".

• "ألا إن في الجسد مضغة، إذا صلحت صلح الجسد كله، وإذا فسدت فسد الجسد كله، ألا

وهي القلب".

• "لا يبلغ عبد حقيقة الإيمان حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه" [رواه البخاري].

سابعاً: القدوة العملية

كان النبي ﷺ خير قدوة لأصحابه، فكان يعلمهم بفعله قبل قوله:

• كان يصلي حتى تفسر قدماه، ويقوم الليل حتى ترم قدماه، فلما سئل عن ذلك قال: "أفلا أكون عبداً شكوراً" [رواه البخاري].

• كان يعود المرضى، ويمشي في الجنائز، ويجالس الفقراء، ويساعد المحتاجين.

• كان يخطط ثوبه، ويرقع نعله، ويساعد في بيت أهله.

ثامناً: مراعاة أحوال الناس

كان النبي ﷺ يراعي أحوال الناس وظروفهم، ويخاطب كلًّا بما يناسبه:

• كان يأتي إلى مجلس القوم فيجلس حيث ينتهي به المجلس، ولا يتقدم على أحد.

• كان إذا حدث أصحابه حدثهم بما يحبون، وإذا سألوه أجابهم.

• كان إذا رأى أحداً من أصحابه يخطئ، لم يفضحه، بل يعلمه بطريق غير مباشر.

• قال ﷺ: "ما من نبي بعث إلا كان حقاً عليه أن يدل أمته على خير ما يعلمه لهم، وينذرهم

شر ما يعلمه لهم" [رواه مسلم].

تاسعاً: استعمال الحجة والبرهان

كان النبي ﷺ يستخدم الحجة والبرهان في إقناع الناس:

• مع المشركين: ﴿قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ﴾، و﴿قُلْ هَلْ عِنْدَكُمْ مِنْ عِلْمٍ﴾.

• مع أهل الكتاب: كان يحاجهم بالحجة والبرهان، ويدعوهم إلى كلمة سواء.

عاشراً: الصبر والحلم

كان النبي ﷺ صبوراً على أذى قومه، حليماً معهم، وهذا الصبر كان وسيلة إقناع فعالة:

• صبر على أذى قريش طوال ثلاثة عشر عاماً في مكة.

• صبر على المنافقين واليهود في المدينة.

- قال لأصحابه عندما اشتد بهم الأذى: "والله إنك لتمشي على جنازة، وإنهم يموتون على شركهم، وإنهم ليصلون إلى صلاة ما يصلون إليها إلا رغبة ورهبة" [رواه البخاري].
- قال ﷺ: "ما نَقَصَتْ صَدَقَةٌ مِنْ مَالٍ، وَمَا زَادَ اللَّهُ عَبْدًا بِعَفْوٍ إِلَّا عِزًّا، وَمَا تَوَاضَعَ أَحَدٌ لِلَّهِ إِلَّا رَفَعَهُ اللَّهُ" [رواه مسلم].

المبحث الثاني: نماذج تطبيقية من السيرة النبوية

النموذج الأول: إقناع عمر بن الخطاب

من أعظم قصص الإقناع في السيرة النبوية، قصة إسلام عمر بن الخطاب رضي الله عنه، والتي تبين كيف يمكن لتلاوة القرآن وتأثيره أن يغير قلباً كان أشد الناس عداوة للإسلام. فعندما سمع عمر تلاوة سورة طه من أخته فاطمة، تأثر بها وأسلم، وقال: "ما سمعت كلاماً قط أحسن من هذا الكلام".

النموذج الثاني: إقناع أبي سفيان والحارث بن هشام

في مرة من المرات لما اقترب أبو سفيان والحارث بن هشام من النبي ﷺ، استمعا إلى كلامه، فأسلم الحارث وأسلم أبو سفيان بعد ذلك، وكان ذلك نموذجاً للإقناع بالحسنى.

النموذج الثالث: حديث جبريل المشهور

ففي حديث جبريل، الذي سأل النبي ﷺ عن الإيمان والإسلام والإحسان والساعة، نرى أسلوب السؤال والجواب في التعليم والإقناع، حتى قال الصحابة بعدها: "ما رأينا رجلاً قط أحسن منه".

النموذج الرابع: موقف الأعرابي في المسجد

جاء أعرابي فبال في المسجد، فقام الصحابة ينهرونه، فقال النبي ﷺ: "دعوه" ثم دعا بقربة من ماء وصب على البول، ثم قال للأعرابي: "إن هذه المساجد لا تصلح لشيء من هذا البول والقذر، إنما هي لذكر الله والصلاة وقراءة القرآن".
فأقنع الأعرابي بطريقة عملية وحكيمة، دون إهانة أو تعنيف.

النموذج الخامس: حوار النبي ﷺ مع وفد نصارى نجران

وكان من أروع نماذج الحوار والإقناع، حيث حاورهم وأقنعهم بالحجة والبرهان، حتى قبلوا بالجزية.

الفصل السابع: مراحل عملية الإقناع

تتكون عملية الإقناع الناجحة من مراحل متكاملة، تبدأ من جذب الانتباه، وتنتهي بتثبيت السلوك الجديد. وفي هذا الفصل سنتناول هذه المراحل بالتفصيل، مع تقديم إرشادات عملية لكل مرحلة.

المبحث الأول: المراحل السبع للإقناع المرحلة الأولى: جذب الانتباه

الانتباه هو المدخل الأساسي للإقناع، فلن يستمع أحد إليك إذا لم تنتبه له. قال الله تعالى لنبيه: ﴿فَذَكِّرْ إِن نَّفَعَتِ الذِّكْرَى﴾ [الأعلى: 9].

أساليب جذب الانتباه:

1. بداية قوية ومشوقة: ابدأ بجملة مؤثرة، أو سؤال استفهامي، أو قصة قصيرة، أو حقيقة مذهلة.
 2. استخدام الصور والأمثلة: فالمرئيات تجذب الانتباه أكثر من النصوص المجردة.
 3. التنوع في الأسلوب: لا تكرر نفس الأسلوب، بل استخدم أساليب متعددة.
 4. مخاطبة المصالح: ابدأ بما يهم الطرف الآخر.
 5. استخدام لغة الجسد المناسبة: التواصل البصري، والإيماءات، ونبرة الصوت.
- أمثلة تطبيقية:

- "هل تعلم أن 80% من المشاكل التي نواجهها في حياتنا سببها سوء التواصل؟"
- "دعني أخبرك قصة حدثت مع أحد أصدقائي، قد تغير نظرتك للحياة."
- "لو نظرت حولك، ستلاحظ أن معظم الناجحين يشتركون في صفة واحدة."

المرحلة الثانية: إثارة الاهتمام

بعد جذب الانتباه، يجب تحويله إلى اهتمام حقيقي، بحيث يشعر المتلقي أن الموضوع يخصه بشكل مباشر.

أساليب إثارة الاهتمام:

1. ربط الموضوع باحتياجات المتلقي: اشرح كيف ستفيد الفكرة التي تقدمها المتلقي شخصياً.
 2. طرح الأسئلة الاستفهامية: التي تثير التفكير وتجعل المتلقي يتساءل.
 3. استخدام الإحصائيات المثيرة: أرقام وحقائق تلفت الانتباه.
 4. سرد قصص لها صلة بحياة المتلقي: يسهل عليه التعاطف معها.
 5. إظهار الجوانب غير المتوقعة: اذكر معلومات قد تكون جديدة على المتلقي.
- أمثلة تطبيقية:

- "هل تعلم أن مشكلة النوم التي تعاني منها قد تكون مرتبطة بالغذاء؟"
- "أنا أعلم أنك تبحث عن طريقة لزيادة إنتاجيتك، وهذه الطريقة مجربة وفعالة".
- "في دراسة حديثة، وجد أن 70% من الناس يشكون من نفس المشكلة التي تشكو منها".

المرحلة الثالثة: عرض الفكرة (الرسالة الأساسية)

بعد أن أصبح المتلقي مستمعاً مهتماً، يحين وقت عرض الفكرة الأساسية بوضوح.

خصائص العرض الفعال:

1. الوضوح والصراحة: استخدم لغة واضحة، وتجنب المصطلحات الغامضة.
2. البساطة والإيجاز: لا تثقل على المتلقي بالمعلومات الكثيرة.
3. التنظيم: قدم أفكارك بشكل منظم ومتسلسل.
4. التكرار: أعد ذكر النقاط الرئيسية مرتين أو ثلاثاً.
5. التأكيد على الفكرة المركزية: كل ما تقوله يجب أن يخدم الفكرة الأساسية.

نماذج صياغة الفكرة:

• "الفكرة التي أدعوك إليها هي..."

• "ما أحاول إيصاله إليك هو..."

• "الهدف من حديثنا اليوم هو..."

المرحلة الرابعة: تقديم الأدلة والبراهين

هذه المرحلة هي قلب عملية الإقناع، حيث تقدم الأدلة التي تدعم فكرتك.

أنواع الأدلة:

1. الأدلة المنطقية: القياس والاستدلال العقلي السليم.
2. الأدلة النقلية: النصوص الشرعية، الأقوال الموثوقة، المراجع العلمية.
3. الأدلة التجريبية: التجارب العملية، النماذج الواقعية، النتائج الملموسة.
4. الأدلة الإحصائية: الأرقام والإحصاءات، والبيانات الموثوقة.
5. الأدلة التاريخية: سير السابقين، الأحداث التاريخية، الدروس المستفادة.

إرشادات لتقديم الأدلة:

- قدم الأدلة بشكل منظم وواضح.
- اربط كل دليل بالفكرة الأساسية.
- استخدم مصادر موثوقة ومعروفة.
- لا تكثر من الأدلة حتى لا تشتت المتلقي.
- اختر الأدلة التي تناسب مستوى الفهم لدى المتلقي.

المرحلة الخامسة: مناقشة الاعتراضات

الاعتراضات جزء طبيعي من عملية الإقناع، بل هي فرصة لتقوية الحجة وإظهار الصدق والموضوعية.

طرق التعامل مع الاعتراضات:

1. الاستماع باهتمام: دع المتلقي يعبر عن اعتراضه بالكامل دون مقاطعة.
 2. فهم الاعتراض: تأكد من فهمك للاعتراض بشكل صحيح، واطرح أسئلة توضيحية إذا لزم الأمر.
 3. تقدير الاعتراض: أظهر تقديرك للاعتراض واحترامك للمتلقي، وقل: "هذا سؤال جيد" أو "وجهة نظر محترمة".
 4. الرد المنطقي: قدم رداً مقنعاً على الاعتراض باستخدام الحقائق والمنطق.
 5. تقديم البدائل: إذا لم يستطع المتلقي تقبل الاعتراض، قدم بديلاً مقبولاً.
- نصائح للتعامل مع الاعتراضات الصعبة:
- لا تغضب أو تنفعل.
 - لا تسخر من الاعتراض.
 - لا تتسرع في الرد.
 - ابحث عن نقاط الاتفاق مع المعارض.
 - كن مستعداً لتقديم تنازلات في الأمور غير الجوهرية.

المرحلة السادسة: الوصول إلى الاقتناع (اتخاذ القرار)

بعد عرض الفكرة ومناقشة الاعتراضات، يحين وقت دفع المتلقي إلى اتخاذ القرار والاقتناع النهائي.

أساليب دفع المتلقي للاقتناع:

1. طلب التأكيد بشكل مباشر: "هل أنت مقتنع بهذه الفكرة؟"
2. طلب التزام صغير: "هل توافق على تجربة هذا الأمر لمدة أسبوع؟"
3. تذكير بالفوائد: كرر بإيجاز الفوائد التي سيحصل عليها.
4. تقديم خيارات محدودة: "إما أن تفعل كذا، أو كذا".
5. إظهار الثقة: "أنا واثق أنك ستجد هذا مفيداً لك".

إشارات تدل على الاقتناع:

- الموافقة الواضحة: "نعم، أنا مقتنع".
- التعبير عن الرضا: "أنا سعيد بهذه الفكرة".
- طرح أسئلة عن التفاصيل: "كيف يمكنني تطبيق هذا؟"
- تغيير لغة الجسد إلى الإيجابية.

المرحلة السابعة: تثبيت السلوك والاتجاه الجديد

الوصول إلى القرار لا يكفي، بل يجب تثبيته وتحويله إلى سلوك دائم.... طرق التثبيت:

1. التكرار والتذكير: كرر الفكرة من حين لآخر.
2. المتابعة: اسأل عن مدى التزام المتلقي.
3. التعزيز الإيجابي: أشجع المتلقي على مواصلته، وقدم له المكافآت المعنوية.
4. تقديم الدعم: ساعده في التغلب على الصعوبات التي قد تواجهه.
5. بناء شبكة دعم: شجع المتلقي على مشاركة تجربته مع الآخرين.
6. تحديد أهداف قابلة للقياس: ساعد المتلقي في وضع أهداف واضحة.

المبحث الثاني: نموذج تطبيقي متكامل للإقناع

لتوضيح المراحل السابقة، سنقدم نموذجاً تطبيقياً لموقف إقناعي، مع تطبيق المراحل السبع عليه:
الموقف: مدير المدرسة يحاول إقناع المعلمين بتبني طريقة جديدة في التدريس تعتمد على التكنولوجيا.

تطبيق المراحل:

المرحلة الأولى: جذب الانتباه

• بدأ المدير حديثه بسؤال: "هل تعلم أن متوسط الوقت الذي يقضيه الطالب أمام الشاشات الإلكترونية قد يصل إلى 7 ساعات يومياً؟ فلماذا لا نستفيد من ذلك في التعليم؟"

المرحلة الثانية: إثارة الاهتمام

• "أنا أعلم أنكم تشكون من ضعف تركيز الطلاب في الفصل، وهذه الطريقة الجديدة قد تكون الحل".

المرحلة الثالثة: عرض الفكرة

• "أدعوكم لتجربة طريقة التدريس بالاستعانة بالتكنولوجيا، باستخدام العروض التقديمية التفاعلية والفيديوهات التعليمية".

المرحلة الرابعة: تقديم الأدلة

• "في تجارب عديدة، زادت نسبة التفاعل من 30% إلى 85%، وزادت نتائج الطلاب بنسبة 40%".

المرحلة الخامسة: مناقشة الاعتراضات

• بعض المعلمين اعترضوا قائلين: "ليس لدينا خبرة كافية بالتكنولوجيا".

• رد المدير: "سنقدم لكم دورات تدريبية، وسيكون هناك دعم فني مستمر".

المرحلة السادسة: الوصول إلى الاقتناع

- طرح المدير سؤالاً: "من منكم مستعد لتجربة هذه الطريقة لمدة شهر؟"
- رفع عدد من المعلمين أيديهم.
- المرحلة السابعة: تثبيت السلوك
- متابعة المعلمين دورياً.
- تكريم المتميزين منهم.
- تقديم دعم إضافي لمن يواجه صعوبات.

الفصل الثامن: معوقات الإقناع وكيفية التغلب عليها

رغم إتقانك لفن الإقناع، قد تواجه معوقات تحول دون نجاحك. وفي هذا الفصل سنستعرض أهم المعوقات وطرق التعامل معها.

المبحث الأول: المعوقات الرئيسية للإقناع

أولاً: المعوقات الشخصية (المرتبطة بالمقنع)

1. ضعف الثقة بالنفس:

- التأثير: يضعف مصداقية المقنع، ويجعله غير مقنع.
- التغلب: الإعداد الجيد، التدريب المستمر، تذكر النجاحات السابقة، الاعتماد على الله.
- 2. الجهل وضعف المعرفة:

• التأثير: يضعف الحجة ويقلل المصداقية.

- التغلب: البحث والاطلاع، الاستعداد الجيد، الاعتراف بالجهل في بعض الأمور.

3. الغضب وسرعة الانفعال:

• التأثير: يفسد الحوار ويغلق القلوب.

- التغلب: ضبط النفس، التريث، التفكير قبل الكلام، الابتعاد عن المواقف الاستفزازية.

4. التكبر والغرور:

• التأثير: ينفر الناس ويجعلهم يرفضون الفكرة حتى لو كانت صحيحة.

- التغلب: التواضع، الاعتراف بفضل الآخرين، قبول النقد.

5. الأسلوب الجاف والرتيب:

• التأثير: يسبب الملل ويشتت الانتباه.

- التغلب: التنويع في الأسلوب، استخدام القصص والأمثلة، التغيير في نبرة الصوت.

6. كثرة الكلام والإطالة:

- التأثير: يشتت الانتباه ويضيع الفكرة الأساسية.
- التغلب: الإيجاز، التركيز على النقاط الرئيسية، مراعاة وقت المتلقي.

7. التسرع والاستعجال:

- التأثير: يدفع المتلقي إلى الرفض.
- التغلب: الصبر، التدرج، إعطاء المتلقي وقتاً للتفكير.
- 8. الاعتماد على الرأي دون دليل:
- التأثير: يضعف الحجة ويقلل المصداقية.
- التغلب: تقديم الأدلة والبراهين، الاستشهاد بالمصادر الموثوقة.

ثانياً: المعوقات المرتبطة بالمتلقي

1. التعصب والجمود الفكري:

- التأثير: يغلق العقل أمام أي فكرة جديدة.
- التغلب: التدرج، البحث عن نقاط الاتفاق، استخدام أسلوب غير مباشر، الصبر.
- 2. ضعف الثقة في المقنع:

- التأثير: يقلل من فرص الإقناع.
- التغلب: بناء الثقة قبل الإقناع، إظهار الصدق والأمانة، تقديم دليل على الكفاءة.
- 3. الجهل وسوء الفهم:

- التأثير: قد يرفض المتلقي فكرة لا يفهمها.
- التغلب: التبسيط، الشرح الواضح، استخدام الأمثلة.

4. الغضب والمشاعر السلبية:

- التأثير: تجعل المتلقي غير مستعد للإصغاء.
- التغلب: تأجيل الحوار، التهدئة، التعاطف.

5. كثرة الجدل والمراء:

• التأثير: يحول الحوار إلى صراع.

• التغلب: تجنب الجدل العقيم، البحث عن نقاط الاتفاق، التركيز على الأساسيات.

6. ضعف الدافعية:

• التأثير: عدم الرغبة في التغيير.

• التغلب: إثارة الدافعية، ربط الفكرة بمصالح المتلقي، الترغيب.

7. التحيز المسبق:

• التأثير: إصدار أحكام مسبقة دون سماع الفكرة.

• التغلب: طلب فرصة لعرض الفكرة، تقديم أدلة جديدة، التدرج.

ثالثاً: معوقات مرتبطة بالرسالة

1. ضعف الأدلة وعدم كفايتها:

• التأثير: يضعف الحجة ويجعل الإقناع غير فعال.

• التغلب: البحث عن أدلة قوية ومتنوعة، الاستشهاد بالمصادر الموثوقة.

2. غموض الفكرة وعدم وضوحها:

• التأثير: يجعل المتلقي غير قادر على الفهم أو التقييم.

• التغلب: التبسيط، الشرح بالأمثلة، التكرار.

3. عدم ملائمة الفكرة للمتلقي:

• التأثير: يشعر المتلقي بعدم الاهتمام.

• التغلب: فهم احتياجات المتلقي، تكيف الفكرة لتناسب معه.

4. تقديم أفكار كثيرة في وقت واحد:

• التأثير: التشتت وعدم التركيز.

• التغلب: التركيز على فكرة واحدة، التدرج.

5. التطرف والمبالغة:

• التأثير: يفقد المصدقية.

• التغلب: التوازن، الموضوعية، الواقعية.

رابعاً: معوقات مرتبطة بالبيئة المحيطة

1. ضوضاء ومشتتات:

• التأثير: تشتت الانتباه وتضعف التركيز.

• التغلب: اختيار المكان المناسب، التخلص من المشتتات.

2. ضغط الوقت:

• التأثير: يمنع الحوار الهادئ والتفكير العميق.

• التغلب: اختيار الوقت المناسب، التدرج، عدم الاستعجال.

3. وجود طرف ثالث غير محايد:

• التأثير: قد يؤثر سلباً على عملية الإقناع.

• التغلب: اختيار الخصوصية، التعامل مع الأطراف المؤثرة بشكل منفصل.

المبحث الثاني: استراتيجيات التغلب على معوقات الإقناع

الاستراتيجية الأولى: الإعداد والتحضير المسبق

الإعداد الجيد هو نصف النجاح:

1. دراسة الموضوع: اقرأ وبحث واطلع على كل ما يتعلق بموضوعك.
2. دراسة المتلقي: اعرف من تخاطب، وما هي اهتماماته ومعتقداته.
3. توقع الاعتراضات: جهز ردوداً على الاعتراضات المحتملة.
4. تحديد الأهداف: ضع أهدافاً واضحة قابلة للتحقيق.
5. تجهيز الأدلة: أحضر الأدلة والبراهين والأمثلة.

الاستراتيجية الثانية: بناء الثقة مع المتلقي

الثقة أساس الإقناع:

1. الإخلاص: كن صادقاً في نيتك وهدفك.
2. الاتساق: اجعل أقوالك متسقة مع أفعالك.
3. الشفافية: كن واضحاً وصريحاً.
4. الاحترام: احترم المتلقي مهما كان رأيه.
5. الاهتمام: أظهر اهتماماً حقيقياً بالمتلقي ومشاكله.

الاستراتيجية الثالثة: اختيار التوقيت المناسب

الوقت المناسب يزيد من فعالية الإقناع:

1. حالة المتلقي: اختر وقت يكون فيه المتلقي هادئاً ومستعداً.
2. الظروف المحيطة: اختر وقتاً خالياً من المشتتات.
3. الاستعداد النفسي: تأكد من استعداد المتلقي للحوار.
4. المدة الزمنية: لا تطيل في الحوار حتى لا يمل المتلقي.

الاستراتيجية الرابعة: استخدام أسلوب مناسب

الأسلوب الجيد يفتح القلوب:

1. المرونة: غير أسلوبك حسب الموقف والجمهور.
2. التنوع: استخدم أساليب متنوعة للحفاظ على الانتباه.
3. اللطف: كن لطيفاً في كلامك وأسلوبك.
4. التدرج: تدرج من السهل إلى الصعب، ومن المعروف إلى المجهول.

الاستراتيجية الخامسة: التعامل الإيجابي مع الاعتراضات

الاعتراضات فرصة لا عائق:

1. الاستماع: استمع للاعتراض كاملاً.
2. الفهم: تأكد من فهم الاعتراض.
3. التقدير: قدر الاعتراض واحترم صاحبه.
4. الرد: قدم رداً منطقياً مقنعاً.
5. الإقناع: اربط الرد بالفكرة الأساسية.

الفصل التاسع: تطبيقات عملية لفن الإقناع

في هذا الفصل، سنتناول تطبيقات عملية لفن الإقناع في مجالات الحياة المختلفة، مع تقديم نماذج وإرشادات عملية.

المبحث الأول: الإقناع في المجال التربوي والتعليمي

أولاً: إقناع الطلاب بالتعلم

المشكلة: كثير من الطلاب لا يرغبون في التعلم، وينظرون إليه على أنه واجب مفروض عليهم.
الحلول الإقناعية:

1. ربط التعلم بحياة الطالب: وضح كيف سيساعده هذا العلم في حياته اليومية.
2. استخدام الأمثلة الواقعية: قدّم أمثلة من واقع حياة الطلاب.
3. الترغيب: استخدم أساليب التحفيز والمكافآت.
4. المشاركة: أشعر الطلاب بأنهم شركاء في العملية التعليمية.
5. القدوة: كن قدوة حسنة في حب العلم والاجتهاد.

مثال تطبيقي:

• بدلاً من قول: "احفظوا هذه القاعدة"، قل: "تعلم هذه القاعدة ستساعدك في حل مشكلات حياتية كثيرة، مثلاً..."

• بدلاً من قول: "أجيبوا عن هذه الأسئلة"، قل: "هذه الأسئلة ستكشف لكم أسراراً جديدة في المادة".

ثانياً: إقناع الطلاب بتعديل السلوك

المشكلة: قد يكون لدى بعض الطلاب سلوكيات غير مرغوبة.

الحلول الإقناعية:

1. الحوار الفردي: تحدث مع الطالب على انفراد عن سلوكه.
2. استخدام لغة إيجابية: لا تركز على السلوك السلبي فقط.
3. التركيز على العواقب: بين للطالب عواقب سلوكه على نفسه وعلى الآخرين.
4. تقديم البدائل: قدم بدائل إيجابية للسلوك الخاطئ.
5. المشاركة في الحل: اجعل الطالب يشارك في وضع خطة لتعديل سلوكه.

مثال تطبيقي:

• "أنا لاحظت أنك تتصرف بطريقة قد تؤذيك وتؤذي الآخرين، هل تريد أن نتحدث عن ذلك معاً؟"

• "ما هي النتائج التي تعتقد أنها ستحدث إذا استمرت في هذا السلوك؟"

ثالثاً: إقناع أولياء الأمور بالمشاركة

المشكلة: بعض أولياء الأمور لا يشاركون في العملية التعليمية لأبنائهم.

الحلول الإقناعية:

1. إظهار أهمية المشاركة: بين كيف تؤثر مشاركتهم على تحصيل أبنائهم.
2. التواصل المنتظم: حافظ على التواصل معهم.
3. إشراكهم في القرارات: اطلب رأيهم في الأمور المتعلقة بأبنائهم.
4. تقديم الدعم: قدم لهم النصائح والإرشادات لمساعدتهم.
5. التقدير: قدر جهودهم واشكرهم على مشاركتهم.

المبحث الثاني: الإقناع في الدعوة إلى الله

أولاً: إقناع غير المسلمين بالإسلام

المشكلة: كيفية تقديم الإسلام لغير المسلمين بطريقة مقنعة.

الحلول الإقناعية:

1. القدوة الحسنة: كن نموذجاً عملياً للإسلام في تعاملك.
2. الحوار الهادئ: تحاور معهم بلطف ورحمة.
3. التركيز على المشتركات: ابدأ بما تتفقون عليه من قيم ومبادئ.
4. عرض الإسلام بشكل صحيح: قدم صورة الإسلام الحقيقية، بعيداً عن الصور المشوهة.
5. الإجابة عن الشبهات: كن مستعداً للإجابة عن أي شبهات قد تثار.
6. الترغيب: تحدث عن جمال الإسلام وسماحته.
7. الرحمة: كن رحيماً بهم، وارفق بهم، وتفهم ظروفهم.

مثال تطبيقي:

• قال الله تعالى لنبيه ﷺ: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾ [آل عمران: 159].

ثانياً: إقناع المسلمين بتحسين سلوكهم

المشكلة: بعض المسلمين لديهم سلوكيات تخالف تعاليم الإسلام.

الحلول الإقناعية:

1. التذكير بالله: ذكّرهم بالله ومراقبته.
2. التذكير بالآخرة: تذكيرهم بالحساب والجزاء.
3. الترغيب والترهيب: وازن بين الترغيب في الجنة والترهيب من النار.
4. استخدام القصص القرآني والنبوي: القصص مؤثرة في النفوس.
5. القدوة: قدم نفسك قدوة حسنة.
6. الرفق واللين: كما فعل النبي ﷺ مع الأعراي الذي بال في المسجد.

المبحث الثالث: الإقناع في العلاقات الأسرية

أولاً: إقناع الأبناء

المشكلة: كيف تقنع أبناءك بسلوكيات إيجابية.

الحلول الإقناعية:

1. القدوة: كن قدوة لأبنائك في جميع تصرفاتك.
2. الحوار: تحدث معهم واستمع إليهم.
3. الاحترام: احترم آرائهم حتى لو اختلفت معك.
4. التدرج: لا تطلب منهم كل شيء دفعة واحدة.
5. المشاركة: شاركهم في اتخاذ القرارات التي تخصهم.
6. التعزيز الإيجابي: كافئهم وشجعهم على السلوك الإيجابي.

مثال تطبيقي:

- بدلاً من قول: "لا تفعل كذا"، قل: "دعنا نفكر معاً في طريقة أفضل للقيام بذلك".
- "أنا أفهم شعورك، ولكن دعني أخبرك كيف أرى الأمر من وجهة نظري".

ثانياً: إقناع الزوج/ الزوجة

المشكلة: كيفية التعامل مع الخلافات الزوجية بشكل إقناعي.

الحلول الإقناعية:

1. الاستماع: استمع لشريك حياتك باهتمام.
2. التعاطف: حاول أن تتفهم مشاعره/ها.
3. استخدام لغة "نحن": بدلاً من "أنت" التي تثير الدفاعية.
4. التنازل: تنازل في الأمور غير الجوهرية.
5. اختيار الوقت المناسب: لا تناقش القضايا الحساسة في أوقات الغضب أو التعب.

6. التقدير: قدر الجهد الذي يبذله شريكك.

مثال تطبيقي:

• بدلاً من قول: "أنت لا تستمع لي أبداً"، قل: "أشعر أننا بحاجة للتحدث أكثر عن هذا الموضوع".

• "أرى أننا نختلف في هذه النقطة، دعنا نبحث عن حل يرضي الطرفين".

المبحث الرابع: الإقناع في الإدارة والقيادة

أولاً: إقناع الموظفين بالأداء المتميز

المشكلة: كيفية تحفيز الموظفين لتحسين أدائهم.

الحلول الإقناعية:

1. وضوح الرؤية: ضع أهدافاً واضحة ومحددة.
2. المشاركة: شارك الموظفين في وضع الأهداف.
3. التقدير: قدر جهود الموظفين واعترف بإنجازاتهم.
4. التطوير: قدم فرصاً للتطوير المهني.
5. العدالة: عامل الموظفين بعدل وإنصاف.
6. الشفافية: كن شفافاً في قراراتك وسياساتك.

مثال تطبيقي:

• "أنا أقدر الجهد الذي تبذله، وأريد أن أساعدك في تحقيق المزيد".

• "هذه هي أهدافنا للفترة القادمة، كيف ترى أننا يمكننا تحقيقها معاً؟"

ثانياً: إقناع الفريق برؤية القيادة

المشكلة: كيف تقنع فريقك برؤيتك وخططك.

الحلول الإقناعية:

1. وضوح الرؤية: وضع رؤيتك بشكل مفهوم.
2. الارتباط بالقيم: اربط رؤيتك بالقيم المشتركة.
3. الأدلة والبراهين: ادمع رؤيتك بالأدلة.
4. المشاركة: شارك فريقك في تطوير الرؤية.
5. التدرج: قدم الرؤية على مراحل.
6. الحماس: أظهر حماسك للرؤية.

المبحث الخامس: الإقناع في التسويق والإعلام

أولاً: إقناع العميل بالمنتج أو الخدمة

المشكلة: كيفية إقناع العميل بشراء منتجك أو خدمتك.
الحلول الإقناعية:

1. فهم العميل: اعرّف احتياجات العميل وتوقعاته.
2. عرض الفوائد: ركز على الفوائد التي سيجنيها العميل.
3. تقديم الأدلة: قدم أدلة على جودة المنتج.
4. المصادقية: كن صادقاً في وصف منتجك.
5. التجربة: امنح العميل فرصة لتجربة المنتج.
6. الضمان: قدم ضمانات تطمئن العميل.

مثال تطبيقي:

• بدلاً من قول: "هذا المنتج جيد"، قل: "هذا المنتج سيوفر لك الوقت والجهد، وسيساعدك في تحقيق أهدافك بشكل أسرع".

• "لقد استخدم هذا المنتج أكثر من 10,000 عميل، وكانت نسبة رضاهم 95%".

ثانياً: إقناع الجمهور برسالة إعلامية

المشكلة: كيفية إقناع الجمهور بقضية أو رسالة معينة.

الحلول الإقناعية:

1. فهم الجمهور: اعرف خصائص جمهورك.
2. التنوع: استخدم وسائل متعددة لإيصال الرسالة.
3. التكرار: كرر الرسالة بشكل مستمر.
4. القصص: استخدم القصص المؤثرة.
5. الأدلة: ادم رسالتك بالأدلة والبراهين.
6. التشويق: ابدأ بشيء يشوق الجمهور.

الفصل العاشر: تنمية مهارات الإقناع وتطويرها

مهارات الإقناع ليست فطرية فقط، بل يمكن تعلمها وتنميتها بالتدريب والممارسة المستمرة.

المبحث الأول: استراتيجيات تنمية مهارات الإقناع

أولاً: القراءة والاطلاع المستمر

القراءة هي غذاء العقل، وتوسع مداركك وتزيد من معرفتك، مما يعزز قدرتك على الإقناع:

- اقرأ في علوم التواصل والإقناع: هناك العديد من الكتب المتخصصة في هذا المجال.
- اقرأ في علم النفس: فهم النفس البشرية يساعدك في الإقناع.
- اقرأ في علوم البلاغة والبيان: حسن البيان من أهم أدوات الإقناع.
- اقرأ في السيرة النبوية: فهي تطبيق عملي لفن الإقناع.
- اقرأ في مجالات متنوعة: التوسع في المعرفة يثري حججك وأمثلةك.

ثانياً: التدريب والممارسة

الممارسة هي الطريق إلى الإتقان:

- تدرب على الحوار: شارك في النقاشات والحوارات مع الآخرين.
- تدرب على الإلقاء: اخطب أو قدم عروضاً أمام الآخرين.
- سجل نفسك: سجل كلامك واستمع إليه لتقييم أدائك.
- اطلب التغذية الراجعة: اسأل الآخرين عن رأيهم في أسلوبك.
- حلل المواقف الناجحة: تعلم من تجاربك الناجحة والفاشلة.

ثالثاً: تنمية مهارات الاستماع

الاستماع الجيد هو مفتاح الإقناع الفعال:

- تدرب على الاستماع النشط: أنصت للآخرين باهتمام.

- اطلب توضيحاً: إذا لم تفهم، اسأل.
- لخص ما سمعته: كرر ما قاله الآخر للتأكد من الفهم.
- لا تقاطع: دع الآخر يكمل كلامه.
- استخدم لغة الجسد: أظهر اهتمامك من خلال التواصل البصري والإيماءات.

رابعاً: تنمية مهارات الحوار

الحوار الهادئ هو أساس الإقناع:

- تدرب على الحوار الهادئ: تجنب الجدل والصراع.
- تعلم فن طرح الأسئلة: الأسئلة الجيدة توجه الحوار.
- تعلم كيف تختلف بأدب: يمكن أن تختلف مع الآخر دون أن تكون خصماً.
- ابحث عن نقاط الاتفاق: التركيز على المشتركات يسهل الإقناع.
- تدرب على إدارة الاعتراضات: توقع الاعتراضات وكن مستعداً للرد عليها.

خامساً: تنمية الثقة بالنفس

الثقة بالنفس تعزز قدرتك على الإقناع:

- استعد جيداً: التحضير الجيد يزيد ثقتك.
- ركز على نقاط قوتك: اعرف ما تجيده واستغله.
- تقبل النقد البناء: استفد من النقد لتطوير نفسك.
- تحدى مخاوفك: واجه المواقف التي تخاف منها.
- تذكر نجاحاتك السابقة: هذا يزيد ثقتك.

سادساً: الاقتداء بالنبي ﷺ

النبي ﷺ هو القدوة الأعلى في فن الإقناع:

- ادرس سيرته: تعلم من أساليبه في الدعوة والتعليم والتوجيه.
- تخلق بأخلاقه: الرفق، الحلم، الصبر، الرحمة.

- اتبعه في منهجه: التدرج، مراعاة أحوال الناس، استخدام القصص والأمثلة.
- طبق سنته: جرب ما تعلمته من السيرة في حياتك.

سابعاً: الصبر والمثابرة

الإقناع يحتاج إلى صبر ومثابرة:

- لا تيأس من الرفض: الرفض ليس نهاية الطريق.
- استمر في المحاولة: جرب أساليب مختلفة.
- تعلم من الفشل: كل فشل يحمل درساً.
- كن صبوراً مع الآخرين: لا تستعجل النتائج.
- استمر في التطوير: طور مهاراتك باستمرار.

المبحث الثاني: برنامج عملي لتطوير مهارات الإقناع

الأسبوع الأول: الإعداد الذهني والنفسي

- اليوم الأول: قراءة عن فن الإقناع وأهميته.
- اليوم الثاني: تحديد أهدافك من تطوير مهارات الإقناع.
- اليوم الثالث: تأمل في صفات الشخص المقنع، وحدد نقاط القوة والضعف لديك.
- اليوم الرابع: ابدأ في تطوير الثقة بالنفس من خلال التحدث أمام المرأة.
- اليوم الخامس: اقرأ في السيرة النبوية، وتأمل في أساليب النبي ﷺ في الإقناع.
- اليوم السادس: تدرب على الحوار الهادئ مع أحد أفراد الأسرة.
- اليوم السابع: سجل مذكراتك عن تجاربك في الأسبوع الأول.

الأسبوع الثاني: تطوير مهارات التواصل

- اليوم الأول: تدرب على الاستماع النشط لمدة 10 دقائق مع شخص قريب.
- اليوم الثاني: تدرب على طرح الأسئلة المفتوحة.
- اليوم الثالث: احضر محاضرة أو خطبة، وحلل أسلوب المتحدث.
- اليوم الرابع: مارس لغة الجسد الإيجابية في تعاملاتك اليومية.
- اليوم الخامس: اكتب خطاباً قصيراً عن موضوع تحبه، وقرأه أمام المرأة.
- اليوم السادس: شارك في مناقشة جماعية، وحاول تطبيق ما تعلمته.
- اليوم السابع: قيم أدائك في الأسبوع، وحدد نقاط التحسن.

الأسبوع الثالث: تطوير مهارات الإقناع العملية

- اليوم الأول: تدرب على إدارة الاعتراضات مع صديق.
- اليوم الثاني: ادرس نموذجاً من القرآن الكريم في الإقناع.
- اليوم الثالث: طبق أسلوب التدرج في إقناع شخص بقضية معينة.

- اليوم الرابع: جرب أسلوب الترغيب والترهيب في موقف مناسب.
- اليوم الخامس: استخدم القصص في إقناع شخص بفكرة.
- اليوم السادس: تدرب على أسلوب السؤال والجواب.
- اليوم السابع: قيم تقدمك، وحدد المجالات التي تحتاج إلى مزيد من التطوير.

الأسبوع الرابع: التطبيق العملي والتقييم

- اليوم الأول: اختر موقفاً إقناعياً حقيقياً، وحاول تطبيق ما تعلمته.
- اليوم الثاني: اسأل من أقنعتهم عن رأيهم في أسلوبك.
- اليوم الثالث: حلل ما حدث، واستخلص الدروس.
- اليوم الرابع: اختر موقفاً آخر، وطبقه مرة أخرى.
- اليوم الخامس: اكتب تقريراً عن تقدمك في الأربعة أسابيع.
- اليوم السادس: حدد أهدافاً جديدة لتطوير مهاراتك.
- اليوم السابع: استمر في التطبيق العملي، واجعله أسلوب حياة.

الخاتمة

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على خير خلق الله، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه ومن تبع هداه إلى يوم الدين.
وبعد:

لقد كان حديثنا في هذا العمل عن فن الإقناع، ذلك الفن الذي يجمع بين العلم والحكمة وحسن الخلق، وهو من أهم المهارات التي يحتاجها الإنسان في تعاملاته اليومية، سواء في الأسرة أو المدرسة أو المجتمع.

لقد أكدنا في هذا العمل أن الإقناع في المنظور الإسلامي يقوم على أسس متينة من الحكمة والموعظة الحسنة، والجدال بالتي هي أحسن، ومراعاة أحوال الناس، واستخدام الأساليب المتنوعة التي تخاطب العقول والقلوب معاً.

وتناولنا بالتحليل والشرح أركان عملية الإقناع، وصفات الشخص المقنع، ومهاراته، ووسائله، ومراحله، ومعوقاته، وتطبيقاته في مختلف مجالات الحياة.

وقد تبين لنا أن القرآن الكريم والسنة النبوية هما المصدران الأساسيان لفن الإقناع، وأن فيهما من الأساليب والوسائل ما يفوق كل ما توصل إليه البشر في هذا المجال.

كما تبين لنا أن الإقناع الحقيقي لا يقوم على الإكراه أو المغالبة، بل على البيان الواضح، والحجة القوية، والرفق، ومراعاة أحوال الناس، واحترام حريتهم واختيارهم.

وإننا نوصي كل مسلم، وخاصة الدعاة والمعلمين والقادة والإداريين، بأن يحرصوا على تنمية مهارات الإقناع لديهم، وأن يستفيدوا من هدي القرآن الكريم والسنة النبوية في هذا المجال، وأن يكونوا قدوة حسنة في أقوالهم وأفعالهم، وأن يتحلوا بالصبر والحكمة والرحمة في تعاملاتهم مع الآخرين.

فالإقناع ليس مجرد مهارة تواصل، بل هو رسالة أخلاقية وإنسانية، تعكس جمال الإسلام
وسماحته، وتساهم في بناء مجتمع واعي ومتعاون، يسوده الحب والتفاهم والإخاء.
نسأل الله أن يجعل أعمالنا خالصة لوجهه الكريم، وأن ينفع بها، وأن يهدينا إلى سواء السبيل، إنه
ولي ذلك والقادر عليه.
والحمد لله رب العالمين.

قائمة المراجع

1. القرآن الكريم.
2. صحيح البخاري.
3. صحيح مسلم.
4. سنن أبي داود.
5. سنن الترمذي.
6. مسند أحمد بن حنبل.
7. ابن كثير، تفسير القرآن العظيم.
8. الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن.
9. ابن القيم، مدارج السالكين.
10. ابن القيم، زاد المعاد في هدي خير العباد.
11. الغزالي، إحياء علوم الدين.
12. النويري، نهاية الأرب في فنون الأدب.
13. الجاحظ، البيان والتبيين.
14. ابن الأثير، المثل السائر في أدب الكاتب والشاعر.
15. روجر فيشر، فن الإقناع.
16. روبرت سيالديني، التأثير: علم الإقناع.
17. توني روبنز، قوة الإقناع.
18. كيرك هاريسون، فن الإقناع والتأثير.
19. جيفري جيتومير، إتقان فن الإقناع.
20. ديل كارنيجي، كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس.

فهرس المحتويات

3	المقدمة.....
4	الفصل الأول: مفهوم الإقناع وأهميته.....
4	المبحث الأول: مفهوم الإقناع لغة واصطلاحاً.....
5	المبحث الثاني: أهمية فن الإقناع في الحياة المعاصرة.....
8	الفصل الثاني: أسس الإقناع ومبادئه.....
8	المبحث الأول: أسس الإقناع الناجح.....
11	المبحث الثاني: مبادئ الإقناع في علم النفس والاتصال.....
13	الفصل الثالث: أركان عملية الإقناع وعناصرها.....
13	المبحث الأول: أركان العملية الإقناعية.....
13	الركن الأول: المقنع (المرسل).....
14	الركن الثاني: المتلقي (المستقبل).....
14	الركن الثالث: الرسالة (المضمون).....
14	الركن الرابع: وسيلة الاتصال.....
15	الركن الخامس: التغذية الراجعة.....
15	المبحث الثاني: أنواع الإقناع وأساليبه.....
15	أولاً: من حيث المصدر والموضوع:.....
16	ثانياً: من حيث الأسلوب والطريقة:.....
17	ثالثاً: من حيث التوقيت والإيقاع:.....
18	الفصل الرابع: صفات الشخص المقنع ومهاراته.....
18	المبحث الأول: الصفات الشخصية للمقنع الناجح.....
22	المبحث الثاني: مهارات الإقناع الأساسية.....

27	الفصل الخامس: وسائل الإقناع في القرآن الكريم
27	أولاً: الحوار والجدال بالتي هي أحسن
28	ثانياً: ضرب الأمثال
28	ثالثاً: القصص القرآني
29	رابعاً: أسلوب السؤال
29	خامساً: أسلوب الترغيب والترهيب
30	سادساً: البرهان العقلي والمنطقي
30	سابعاً: التذكير بالنعم والآلاء
30	ثامناً: الاستدلال بالكون والآيات الكونية
31	تاسعاً: مخاطبة الفطرة الإنسانية
31	عاشراً: أسلوب التدرج في الإقناع
32	المبحث الثاني: خصائص الإقناع القرآني
32	أولاً: الجمع بين العقل والعاطفة
32	ثانياً: التنوع في الأساليب
32	ثالثاً: مراعاة أحوال المخاطبين
32	رابعاً: التدرج
32	خامساً: الواقعية والموضوعية
32	سادساً: تقديم القدوة الحسنة
33	الفصل السادس: وسائل الإقناع في السنة النبوية
33	المبحث الأول: أبرز وسائل الإقناع النبوية
36	المبحث الثاني: نماذج تطبيقية من السيرة النبوية
36	النموذج الأول: إقناع عمر بن الخطاب
36	النموذج الثاني: إقناع أبي سفيان والحارث بن هشام

36.....	النموذج الثالث: حديث جبريل المشهور
37.....	النموذج الرابع: موقف الأعرابي في المسجد
37.....	النموذج الخامس: حوار النبي ﷺ مع وفد نصارى نجران
38.....	الفصل السابع: مراحل عملية الإقناع
38.....	المبحث الأول: المراحل السبع للإقناع
38.....	المرحلة الأولى: جذب الانتباه
39.....	المرحلة الثانية: إثارة الاهتمام
39.....	المرحلة الثالثة: عرض الفكرة (الرسالة الأساسية)
40.....	المرحلة الرابعة: تقديم الأدلة والبراهين
41.....	المرحلة الخامسة: مناقشة الاعتراضات
42.....	المرحلة السادسة: الوصول إلى الاقتناع (اتخاذ القرار)
42.....	المرحلة السابعة: تثبيت السلوك والاتجاه الجديد
43.....	المبحث الثاني: نموذج تطبيقي متكامل للإقناع
45.....	الفصل الثامن: معوقات الإقناع وكيفية التغلب عليها
45.....	المبحث الأول: المعوقات الرئيسية للإقناع
49.....	المبحث الثاني: استراتيجيات التغلب على معوقات الإقناع
51.....	الفصل التاسع: تطبيقات عملية لفن الإقناع
51.....	المبحث الأول: الإقناع في المجال التربوي والتعليمي
53.....	المبحث الثاني: الإقناع في الدعوة إلى الله
54.....	المبحث الثالث: الإقناع في العلاقات الأسرية
55.....	المبحث الرابع: الإقناع في الإدارة والقيادة
56.....	المبحث الخامس: الإقناع في التسويق والإعلام
58.....	الفصل العاشر: تنمية مهارات الإقناع وتطويرها

58.....	المبحث الأول: استراتيجيات تنمية مهارات الإقناع
61.....	المبحث الثاني: برنامج عملي لتطوير مهارات الإقناع
63.....	الخاتمة
65.....	قائمة المراجع
66.....	فهرس المحتويات

تم بحمد الله تعالى

أ.د. عبد السلام حمود غالب الآنسي

عميد كلية التربية - جامعة راسو