

كيف نقنع.. ونحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رابح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

الكلّ يسأل..

وكيف نقنع..

و نحنُ في هذا الزمن العفن..؟

الجواب في كتاب

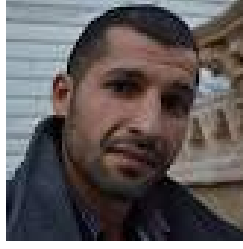
" فن الإقناع "

لمؤلفه: رابح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

التدقيق لسنة 2022

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي



نبذة مختصرة عن المؤلف..

هو..

رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

تخصصه العلمي: علم نفس مدرسي - مهني

مستشار في التحليل النفسي من جامعة بيركشير الأمريكية

تخصصه المهني: كاتب صحافي و مدرب مختص في التدريب الإداري و تأهيل العمال

(تدريب إدارة الموارد البشرية)

نائب رئيس تحرير سابق

رئيس تحرير سابق

مناجير مجلس المؤلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة

مؤلف كتاب الأنوار المظلمة في " الأدب الفلسفي "

و بصمات أخرى

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

تنبيه هام

يحق لكل قارئ قداً كمل مطالعة هته المادة العلمية و اتم إنجاز كل التطبيقات المدرجة أن يطالب بشهادة تحفيزية في هذا المجال تُمنح له من طرف مجلس المؤلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة

فقط عليكم بإرسال التطبيقات المنجزة

وفق شروط محددة

وللاستفسار أكثر يرجى التواصل معنا عبر صفحتنا الرسمية

صفحة الفايسبوك: مجلس المؤلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله وحده..

و الصلاة و السلام على من لا نبي بعده..

و على آله و صحبه و من اهتدى بهديه..

أما بعد:

يُسعدني أن أطرح بين أيديكم هذه المادة العلمية الثرية، و المتعلقة
بمجال فن الإقناع، على أنني قد تعمدت أن أجزها و أخطها بأسلوب
سهل و سلس، و ذلك من أجل التخفيف على الطالب المتدرب، و كذا
حتى تكون مادة سهلة الهضم و في متناول الجميع..

إن فن الإقناع - في واقع الأمر - لا تحتاج إليه فقط الشخصيات
السياسية المحنكة أو الشخصيات القائمة بإدارة التفاوض أو الشخصيات
القائمة على إستراتيجيات التسويق أو أي شخصية أخرى متعلقة بهكذا
أعمال قائمة على أسلوب الإقناع ببراعة كما يظن البعض..

بل إن فن الإقناع يحتاج إليه الكل..

يحتاج إليه الزوج في مخاطبة زوجته و العكس..

يحتاج إليه الأب من أجل مخاطبة أبنائه و العكس..

يحتاج إليه التاجر في دكانه من أجل مخاطبة زبائنه و العكس.. الخ

و إذا قسنا ما تقدم على كل ما يمر بالفرد من بداية يومه إلى بداية يومه التالي، لوجدنا أن كل واحد منا يحتاج إلى هذا الفن الذي هو من بين الفنون الهامة في عصرنا الحالي..

و لذلك قبل أن نلج إلى مضمون فن الإقناع، يترتب علينا أولاً معرفة هته الأشياء الهامة، إذ لا يظن المتكون في هذا الفن و كذا المتدرب على هذا الفن أنه مجرد فن ينحصر في مجالات أو أوقات معينة، بل يجب علينا أن نؤمن و باعتقاد جازم أننا نتمرن على أدوات و عادات جديدة ينبغي علينا أن نتعامل معها يومياً و على مدار الزمن و من دون أيما انقطاع..

.....

الأهداف المتوقعة

أما الآن، و بعد أن بينّا هته الفكرة الأساسية بإيجاز، دعونا ننظر إلى الغاية من التمرن على هذا الفن الجميل..

دعونا نتقن الغوص في الأهداف المستقبلية الهامة التي قد تنجر مع تفجر فن الإقناع في ذواتنا..

لكن - بالله عليكم - قبل أن نتفرغ مع بعض الوقت بغية ذكر هذه الأهداف، ذرونا نتفرغ أولاً لأمر آخر..دعونا نهمل مؤقتاً هته المادة..

أي نعم، من الأفضل أن لا تُتابعوا المطالعة أو الاستماع للفقرات المتبقية إلا بعد أن نسلخ قرابة دقائق معدودة من أجل التفكير و الرد على الأسئلة التالية: " لماذا أنا مهتم (أو مهتمة) بالتمرن على فنيات الإقناع ؟ و إذا تم لي ذلك فما الهدف - أصلاً - من دراسة هذا الفن و التمرن عليه ؟ لما أنا أخصص وقتاً قد سلخته من بين أوقات أيامي فقط لأتمرن على هذا الفن؟

صحيح..نعم..هل سألت نفسك لما..؟

و نحن نتساءل و نبحث عن الأجوبة المناسبة للرد على هته الأسئلة الطبيعية و الغريزية في الوقت نفسه، فلنقم بحمل ورقة (مسودة) أو كراسة و قلم، و إن لم تكن هذه الأدوات بجانبنا فمن الأفضل أن لا نجعل التسويق يتغلب علينا.. لا نقول أبداً " سوف اقرأ أو استمع إلى ما تبقى، ثم بعد ذلك أخط الأجوبة في ورقة " ..لأننا إن فعلنا ذلك فلن نتمكن من

تقييم ذاتنا بذاك التقييم السليم.. و لستُ أظن أن هناك من عاقل قد يندفع
إلى خداع نفسه بنفسه..

هيا إذن، فلندع عنا الفتور و الخمول..

هيا، لنقم و لنبحث عن ورقة و قلم و نسطر الإجابات ثم بعد ذلك
سنكمل حديثنا الشيق.

(دقائق)

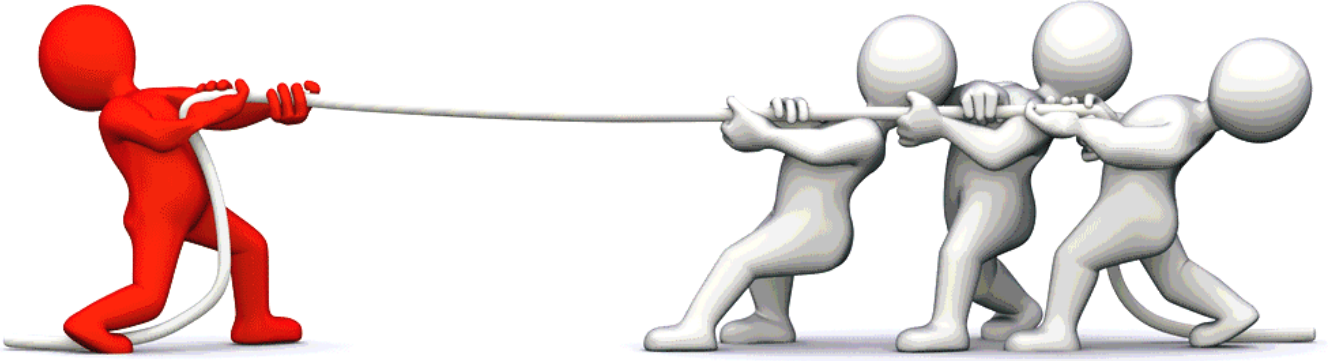
أشكركم على تفهمكم..

بعد أن سطرنا كل الأجوبة لندع الأوراق المكتوبة أماننا، ثم نقارن بين
ما سأعرضه من أهداف و بين ما كتبتموه أنتم كل في ورقته، و ذلك حتى
نكون على دراية بالأشياء التي كنا نعلمها و لا نعلم أننا كنا نعلمها، و على
دراية بالأشياء التي لم نكن نعلمها و لا نعلم أننا لم نكن نعلمها، و كذا
الأشياء التي نعلمها و نعلم أننا كنا نعلمها..

أما من جهتي فيمكن أن أقر أن فن الإقناع يتميز بعدة أهداف لا حصر
لها، و هذا يعني أن من بين تلك الأهداف قد تكون أهدافكم التي
سطرتموها أنتم في وريقاتكم، و على إثر هذا أدعوكم أن تعملوا على إيجاد
أوجه الشبه أو الترابط بين الأهداف المسطرة من طرفكم و بين الأهداف

التي سأسطرها أنا لكم ، سيّما و أنني سطرّت الأهداف العامّة التي يمكنها أن تشمل الكل من خلال التفرعات التي قد ترونها مناسبة..

الهدف الأول: تجنب إثارة الخلافات و النزاعات



على كلٍ ، نرجع إلى مقصدنا فأقول: " أن من بين الأهداف العامّة نجد أن فن الإقناع يجعلنا نتميّز بعدم الخلافات و النزاعات و المشاكل النقاشية التي قد ينتج عنها الجدال العقيم، ذلك لأن الذي لا يتميز بميزة الإقناع غالبا ما يفشل في إيصال فكرته إلى الطرف الآخر، و بالتالي يتفرض و يتهور و يغضب، في حين أن اللوم لا يقع على الشخص الذي لم يقتنع بالمرّة، بل إنه يقع على عاتق من عجز عن إيصال الفكرة بطرق سليمة."

و منه فإن الشخص الذي يتميز بالحنكة الإقناعية يكون دائما في غنى عن الجدال العقيم، هذا كما يكون قادرا على إيصال أفكاره و منتجاته و أطروحاته إلى الغير من دون أن يمس الأوتار الحساسة التي قد تكون عائقا للتواصل بين الطرفين مثلما سنتعرض إليه لاحقا.

كما نلاحظ أن هناك من الأفراد من يحاول أن يقنع الطرف الآخر، في حين أن الآخر يريد أن يقنعه بفكرته أيضا، و هكذا ينتهي بهما المطاف إلى

عدم اقتناع كل طرف بفكرة الآخر.. و هذا ما يسمى بـ"الجدال العقيم"..أي أنه لم يؤت ثماره على مستوى كل من المتحاورين.

الهدف الثاني : الحصول على التأييد و المساندة



ضِف إلى ذلك أن من بين أهداف التدريب على فن الإقناع أننا سنحصل حتما على التأييد و المساندة و العون من طرف الغير، سواء كانت هته المساندة مادية أو معنوية.

و هذه فقط قد تجعل فن الإقناع لا يُستغنى عنه أبدا، لأن الإنسان أحيانا قد تكون لديه بعض الأفكار أو التوجهات لكنه بسبب افتقاره إلى آليات و أدوات الإقناع نجده يبقى وحيدا يسبح في تخميناته، في حين أنه لو استعمل تلك الأدوات و التقنيات قد يحصد الكثير من التأييد الذي يجعله يؤمن بذاته.

و إضافة إلى ذلك فإن فن الإقناع قد يجعل من ذاك التأييد قوة مؤثرة، كون المساند و المؤيد قد يروج بدوره للفكرة التي أقنعناه نحن بها..

و عليه فإن للتأييد امتياز أول، و يتمثل في الفوز بالطرف المؤيد أصلا، كما أن له امتياز ثاني يتمثل في كون هذا المقتنع سوف يعمل بدوره على إقناع الأطراف الأخرى.

و لنا أن نتخيل المكاسب الكبرى التي قد تجنى من تجنب الخلافات التي تعمل بالضرورة على توطيد الألفة، و المحبة، و من ثم التأييد

و المساندة من الطرف المقتنع الذي يصير هو أصلا بمثابة لسان حالنا
و ممثلنا الشخصي الذي يدافع عن أفكارنا في غيابنا و في حلنا و ترحالنا.

بالله عليكم، هل لاحظتم الخسائر التي قد تنجم في حال كنا لا ندرك
حيثيات و كواليس فن الإقناع..؟

هل لاحظتم أننا سوف نتدرب على فن قد يصير خادمنا الذي يخدمنا
أيما كنا و متى شئنا من دون أن نكلف أنفسنا عناء المجهود المضني
و نحن نحاول إقناع إعلان على وتيرة سير السلحفاة..و نحن نحاول إقناع
زيد ثم عمرو و هكذا..؟

من هنا..انصح نفسي و إياكم بالتحرر..

نعم..هيا، فلنتحرر من استراتيجيات تقليدية ربما قد تظل تنهكنا مدى
الحياة، و لنبدأ في توفير الجهد، و الوقت، و المال من خلال بوابة فن
الإقناع التي ستحل محل كل ما نتوق إليه من أعمال، و أفكار، و قرارات
قد نريدها أن تنفذ على أرضية الواقع، لأنها ستكون بمثابة الفانوس
السحري الذي يحقق لنا ما نريده - بعد توفيق من الله عز و جل - بالطبع.



ولا سيما و أن عدم التأييد من طرف الغير قد
يجعلنا في عزلة انفرادية بيننا و بين ما يجول في
خواطرنا، في حين أن طبيعة البشر تميل إلى
الجماعة، فهذا نبينا "صلى الله عليه و سلم" لما
نزل عليه الوحي لم يذهب إلى أي مكان قد يلقي
فيه عدم التأييد، بل توجه مباشرة إلى بيته ليرتاح

بين أحضان تأييد أمتنا خديجة "رضي الله عنها و أرضاها" ..

و كلنا نعرف النصره و المؤازرة التي لقيها صلى الله عليه و سلم من أمتنا
خديجة رضي الله عنها.. و بالأخص منها المعنوية..

إنها طبيعة بشرية .

قد يقول البعض: "إننا لا يهمنا الغير إن كنا نحن أصلا نؤمن بأفكارنا
و قناعاتنا.."

فأرد ناصحا: " نعم، لكم الحق المطلق فيما تعتقدون، لكن أنا أراه مجرد
حق نسبي "

و سوف أوضح لكم سبب وضعي هذا الحق في الخانة المتعلقة بالنسبية
دون أن أوليه حقوق الحق المطلق.

ببساطة ذلك لأن هناك الكثير من الناس من أفنى حياته كلها في سبيل
فكرته التي قد تكون أحيانا خلاف المعقول، بل و إلى درجة قد نجده
يضحي حد الموت في سبيلها على غرار "الحلاج" الذي قُتل بسبب أفكاره
المخالفة لمنطق العامة..

لكن أناس كهؤلاء قد يعدون بالأصابع، لأن القلة القليلة من تقبل التضحية
بالنفس في سبيل أفكارها..

و معلوم أن الشاذ لا يقاس عليه في مسالك متعلقة بالعامة.

و ثانيها، إن قلت " لا يهمكم رأي الناس فيما تعتقدون "، فهذا يعود
إلى جوهر الفكرة في حد ذاتها، إذ لو قلت مثلا أنكم مقتنعون أن التدخين

لا يضركم، لأنكم أدمتم عليه، فهذا يختلف لا مناص عن قناعاتكم أن آثاره الوخيمة قد تضر بأطفالكم و أسرکم و أهالي بيوتكم..

و منه نخرج من القناعة الشخصية إلى القناعة الأسرية أو الإجتماعية.. الخ..

كما أننا إن كنا أصحاب شركات أو مؤسسات أو متاجر، فهنا الأمر يختلف أيضا، إذ لا يجب أن نعتق فكرة أننا مقتنعون بأن منتجاتنا هي الأحسن، ذلك لأن هذا لا ينفعنا إلا نسبيا من الزاوية الذاتية فحسب.

و عليه، يتوجب علينا أن نغير قناعة الغير حتى يؤمنوا بمنتجاتنا و تصير للشركة أو المؤسسة أو المتجر المعني السمعة التي قد تعود علينا بالربح..

و بالمجمل، فهناك حالات قد لا نحتاج إلى إقناع الغير بها، في حين أن هناك حالات أخرى تستوجب بالضرورة إقناع الغير لا محالة، فلنتنبه.

الهدف الثالث: القدرة على الوصول إلى العقول و القلوب

إلى حد الآن تعرضنا إلى هدفين فقط، و مع ذلك فإنهما يظهران أهميتهما البالغة لمن تأمل و تدبر في أمرهما..

لكن ما رأيكم لو أضفت إليهما الهدف الثالث، و ذلك حتى نزيد من إضفاء الأهمية القصوى لفن الإقناع في عصرنا الحالي..

ما رأيكم لو أنني قلت أن الهدف الثالث يتمثل في القدرة على الفوز بعقول و قلوب الناس؟



إذ من السهل أن نستحوذ على عقول بعض الناس أحيانا، كما انه من السهل أيضا أن نستحوذ على قلوب بعض الناس أحيانا آخر، لكن مع ذلك سنكون مستحوذين على طائفة دون أخرى و في فترات متقطعة و غير سرمدية.

بالله عليكم، ألم تسألوا أنفسكم يوما: " كيف لعظماء العالم أن تمكنوا من إقناع الأغلبية الكبيرة من المواطنين في خطاب معين بسيط قد لا يتعدى دقائق معدودة؟ هل طرحتم على أنفسكم يوما السؤال المحير الذي يقول: " هو مجرد إنسان، و أنا مجرد إنسان، إذن نحن سيان، فكيف له كل هذا الإقبال و أنا قد أتعثر في بعض الأحيان عند محاولتي إقناع الغير؟ من جهتي أقول :

" لا تبتئسوا إخواني أخواتي الأعزاء، فلي معكم - بحول المولى - وقفة هادفة عبر هذا المسار، و ذلك حتى نتمكن من كسر حواجز الحيرة، كما نتمكن في الزمن نفسه من كسب مهارات و تقنيات تعد من أسرار الإقناع التي قد طالما انتهجها أمثال هؤلاء العظماء سواء عن طريق علمهم المقصود، أو عن طريق العشوائية التي ربما قد فطروا عليها.

إذ سوف أقدم لكم ما جاء وفق منهجية التنظير، و ما جاء عبر سبيل التجربة..

لكن كي ننجح علينا أولاً أن نشق في الله عزّ و جل ثم علينا ثانياً أن نشق في ذاتنا، إذ من الآن يتوجب علينا أن ننظر في المرأة و نقول: " أنا فلان الذي

يملك أسرار الإقناع بين ثانيا ذاته فقط علي أن أفجرها..أنا بحق شخصية مقنعة " و إنها لتجربة نفسية فعالة.
و لذلك ذروني الآن..

ذروني أهبكم الهدف الرابع..لا سيما و أن هذا الهدف يعد القمة التي سنصل إليها - بحول الله تعالى - لأنه الهدف الشامل للأهداف المذكورة أعلاه.

الهدف الرابع: الحصول على ما نريد

فإذا كنت قد قلت أن الأهداف الثلاثة بمثابة زبدة الأهداف المتشعبة، فإنني الآن أقول أن الهدف الرابع يعد زبدة الزبدة الجامعة لتلك الزبد في حد ذاتها، و حسبني أنني اختصر الهدف في الكلمات التالية: " الحصول على ما نريد " ..



الله..ما

أعظم هذا الهدف.. فمن منا لا يعمل بجهد وكد فقط من اجل أن يظفر بما يريد في هته الحياة، حيث أن الكثير الكثير من الناس نجدهم تُعساء بسبب أنهم لم يتمكنوا من نيل مرادهم..

نعم، نجدهم في هم و حزن و كدر ليس إلا لكونهم لم يبلغوا ما كانوا يسعون إليه..

و عليه، فلنا أن نتخيل معا إخواني أخواتي الكرام..

فقط نتخيل لو أن الله عز وجل وفقنا كي نبُغ بتلك المهارات و الأدوات مستوى الإتقان كيف سنستطيع نيل رغباتنا من دون تعب..؟! و بالأخص إذا كررنا أن الإنسان لن يتمكن من تحقيق مبتغاه ما لم يحصل على التأييد و المساندة التي لن تكون إلا من خلال إقناعه لهم كما أسلفنا سابقا..

و لنا أن نقيس ذلك بأدنى الأمثلة التي قد طالما يتصادم معها الفرد في مرحلة ما من حياته، إذ ربما هناك من كان يرغب في فعل فعلة ما غير أنه وجد والده يرفض ذلك الاقتراح أو ذاك الحلم، و هكذا يستحيل الشخص المسكين إلى عالم مظلم محاط بصدمة الرفض و الإعراض، في حين لو انه لو تمكن من إقناع والده لربما حصل على الموافقة أو حتى النصرة و المعونة..

و لنقس على هذا كل مسألة كبيرة أو صغيرة كانت.

.....

لكن..ما هو الإقناع ؟

فمنذ أن بدأت أتواصل معكم عبر هذه الكلمات لم أتكلم مطلقاً عن معنى الإقناع أصلاً، و لذلك من حقكم أن تتساءلوا: " صحيح قد عرفنا الأهداف الجامعة إلى حد الآن، لكننا لم نستوعب بعد معنى الإقناع الذي ترمي إليه " ..

نعم، لكم الحق المطلق في تعليقكم، لأن من طبيعة الإنسان السوي أن يبحث عن المضمون كما يبحث عن الأهداف المستقبلية الرامية لذات المضمون، و عليه أقول:

" إن الإقناع قد يعرف من الناحية اللغوية كما يعرف كذلك من الناحية الاصطلاحية العلمية، مثله مثل أي تعريف آخر، غير أن تعريف الإقناع يتوافق في تعريفه اللغوي مثله مثل الاصطلاح، إذ نجد أن هناك من الكلمات ما تعرف لغوياً بصيغة في حين أنها تعرف اصطلاحاً بصيغة أخرى، و لنا خير مثال بالصلاة، فالصلاة من الناحية اللغوية تعني الدعاء و لذلك نجد الشاعر العربي الأعشى يقول في هاته الأبيات الشعرية :

❖ تقول بنتي و قد قربت مرتحلاً يا رب جنب أبي الأوصاب و الوجد

❖ عليك مثل الذي صليت فاغتمضي نوماً فإن لجنب المرء مضطجعا

غير أننا إذا ما رأينا الصلاة من حيث التعريف الاصطلاحى الشرعى لسوف نراها من زاوية أنها تلك الصلاة المعروفة بأركانها و شروطها..الخ

في حين أن الإقناع - كما قلت لكم - قد يتوافق من حيث اللغة و الاصطلاح، بحيث إذا نظرنا مثلاً في بعض المعاجم و القواميس فسنجد أن كلمة " قنع أي مال " كما أن " القانع هو الراضي " ..

أو ما معناه، فإذا حاول الواحد منا أن يفرض رأيه على الطرف الآخر فإنه بهذا سيخرج بالضرورة من دائرة المقنع.. فلننتبه

و قريب إلى هذا التعريف فإن الإقناع من الجهة الاصطلاحية قد ينحصر في " عملية تطويع آراء الآخرين نحو رأي مستهدف " .

و بالتالي، فإذا حاول الواحد منا أن يفرض رأينا على الطرف الآخر فإنه بهذا سيخرج من دائرة المقنع كذلك..

لذلك فإن التعريف قد تطرق إلى كلمة تطويع لا جبر.

و هكذا، فإنه يجب علينا أن نترك الفكرة الخاطئة التي قد طغت و شاعت في عصرنا الحالي، و التي مفادها أن فلان مقنع في حين أن هذا الأخير يفرض أفكاره و قراراته و وجهات نظره بالقوة و التخويف، في حين كان من الصواب أن يقال في وصف من يقترف مثل هكذا اقتراعات بـ " الرجل الديكتاتور " .

قد يتبادر إلى ذهن البعض منكم - إخواني أخواتي - السؤال المفروض : " كيف لنا أن نفرق بين من يقنع بالليوننة و بين من يفرض بالقوة و الخشونة ؟ لا سيما و أننا حينما نلج إلى بعض المؤسسات - مثلاً - و نرى أن عمالها يقومون بوظائف فوق العادة لا يمكننا أن نفرق بين من

يعمل من شدة الخشية و بين من يعمل بدافع الرغبة حتى نتمكن من إثبات مدى نجاعة الإقناع على الخوف كما تقول أو العكس ؟

من منطلق هذا الاستفسار يمكنني أن أضيف إلى التعريف الاصطلاحي السابق الجملة التالية " المقنع هو الذي يجيد مهارات الاتصال بالقدر الذي يتحكم بفنون الحوار و آدابه " .

صح، قد نجد أن هذا العامل يعمل بكد و جهد من شدة الخوف الذي يسببه له مديره القاهر، لكن دعوني أترك لكم السؤال التالي: " بربكم، هل سيتعاون هذا العامل مع المدير المذكور في حال إفلاس هذه المؤسسة؟..هل سيضحي هذا العامل بأعمال إضافية من أجل بناء هذه المؤسسة..؟ " .

إذا كان جوابكم بلا فاعلموا أنكم في حيز الجواب الصحيح .

أنا شخصيا كنت أعرف أحد كبار التجار الذين يملكون ورشة يتمثل نشاطها في صناعة المجوهرات، و إن هذا المالك يملك براعة في التعامل مع العمال و المتعاملين إلى درجة قد أعجز عن وصفها..

إذ لاحظت أن لهذا المالك مخطط جد مدروس فيما يتعلق بهؤلاء العمال، إذ أذكر أنه في إحدى المرات وقع في نكسة، حيث كان من المقرر أن يأتي متعامل جيد لاقتناء كذا وزن من السلعة، غير أن الطلب قد تأخر لأسباب لا تعدو أن تكون تقنية بحثة متعلقة بآلة كانت قد تعطلت فجأة .

و لا ريب أن هذا المالك المغلوب على أمره قد وقع في حيرة ، لا سيما و أن اليوم التالي وافق يوم عطلة الأسبوع، ما زاد من شدة الواقعة..

لكن..

لكن و قبل أن ينبس بنبت شفة أثناء فترة بحثه عن حل للمشكلة التي تواجه الورشة كان العمال قد اجتمعوا و قرروا و اقبلوا عن الموضوع أصلا، إذ - و من دون أدنى تردد أو اعتراض من احد - قرروا أن يعملوا في اليوم المصادف لذاك اليوم المبرمج كعطلة.

و الغريب أنهم هموا إلى ذلك من دون أن يخوضوا في مسألة الحوافز أو الامتيازات، لأنهم ببساطة كان كل همهم أن لا يقع المالك في مطبة قد تشوه سمعته و سمعة الورشة .

في الحقيقة، لا أزال اذكر وقت كنت ارتشف كوبا من القهوة و إياه بذات الورشة..

لا أزال أذكر كيف قص علي هذه القصة الطريفة..

و كم أطل في مدح عماله غيبا ..

لا أزال أذكر كيف شدني الفضول كي أعرف العلة الخالقة لتلك المبادرة الطيبة نظرا لاهتمامي المفرط بكل ما تعلق ببراعة التعامل مع الأفراد..

لا أزال أذكر كيف تملكني ذاك الإحساس إلى درجة وجدت نفسي مندفعا بنية الاقتراب - عن قصد - من أحد عمال الورشة فقط من أجل أن أدرش معه..

على كل، و بعد أن عمدت إلى مقدمات إنتوائية جرت بيني و بين العامل وجدت المنفذ و الأوان كي أتطرق إلى هذه النقطة..

أو تدرون كيف كان رد هذا العامل البسيط ؟

باختصار، أفضل أن أعيد ما قاله على لسانه حتى تتضح الصورة أكثر:

" سيدي الكريم، إن هذا المالك يعاملنا بمثابة أبناءه، هل تعلم أنه بمجرد أن يحل شهر رمضان المعظم إلا و يمنحنا رواتبنا الشهرية حتى و إن لم يحن وقتها..؟

هل تعلم انه كل يوم من أيام شهر رمضان يقتني لنا كلنا إما " الحلويات الرمضانية " ..؟

هل تعلم انه في كل عيد يهدينا ملابسنا لأطفالنا..؟

و لك أن تقيس هذه المبادرات على كل مناسبة دينية "

الله، تخيلوا أنكم كنتم تعملون عند شخص مماثل. هل ستجرؤون ..؟ هل ستعضون يد من أحسن إليكم..؟ و ما جزاء الإحسان إلا الإحسان.

لا شك أن يقول: بعضكم " أنه يخسر الكثير "

أما أنا فأقول: " بل إنه سيربح الكثير "

و لا اقصد الربح الأخروي لأنه أمر آخر أسمى من أن يقاس، لا..لا..

بل اقصد بذاك الربح. الربح الذي يجعل من تلك المخرجات السند الذي يجني منه الكثير..

اقصد بذلك الربح. الربح الذي إن انفق منه ما مقداره نسبة 5 بالمائة من مال الورشة إلا و كسب مقابله ما نسبته أكثر من 150 بالمائة من الأرباح نتاج الأعمال و الخدمات الكبيرة التي سيقدمها له العمال طواعية.

و الآن، هل بدأت تتضح الرؤية أكثر فيما يتعلق ببراعة التعامل و إجادة فن الحوار و آدابه.

من الملاحظ أن الفقرة الأخيرة قد تجعل البعض منا في ريب، إذ نجد منا من يقول: " و كيف بإمكانني أن أكون من البارعين في الحوار و الاتصال و ما تفرع من آداب منحدره "

و لهؤلاء أقول بدوري : " لا تبتئسوا، لأنني سأعرض إلى هذا و أنا اخط لكم و القي على مسامعكم هته الكلمات، أما الآن فأنا أحاول تقريب الرؤية أكثر فأكثر لحضرتكم من اجل الإلمام بما سنأخذه سوية " .

الإقناع..تكامل لا كمال

على أنني انصح نفسي و إياكم بأن نركز و نحن ندرس و نتدرب على هذه المادة القيمة، سيما و أنني سأضيف إلى ما أضفته منذ هنيهة إلى آخر تعريف " إن الإقناع يعد وحدة متكاملة " .



فمثلا إذا كان بإمكاننا أن نطوع رأي الآخر للوهلة الأولى غير أننا لا نجد مهارات الاتصال الفعال، فإننا - بالتالي - سنخسر هذا الطرف الذي مال إلينا أول الأمر، ذلك لأننا ربما نكون قد تلفظنا

بكلمات خادشة من حيث لا ندري.

أو أننا قد نكون نمتلك مهارة عالية في الحوار على أننا نفتقر إلى التقنيات الإقناعية الدافعة بالشخص إلى الميل قصاد ما نبغي إليه.. و هكذا.

و منه نستنتج: أن عملية الإقناع تعد عملية شاملة جامعة لكل ما تقدم من مهارات و فنون و أدوات..الخ بحيث ستعمل على إتمام بعضها ببعض كوحدة متكاملة، فليس بالإمكان بتاتا أن تنسلخ عن بعضها، و إلا كانت العملية الإقناعية مفتقرة إلى الجودة المطلوبة .

قد يقول البعض منكم في نفسه: " لكن ما السر من وراء تكاملها و تعلقها ببعضها ؟ إذ ربما يمكنني أن اسخر طاقتي كلها في مهارة أو أداة واحدة قد تغطي كل الحوار الإقناعي و تكون بمثابة الشجرة التي تغطي الغابة " .

في الحقيقة، إن هذا السؤال يكون من الجيد طرحه، و ذلك حتى أجد من خلاله المنفذ الذي أُلج منه، و ذلك حتى أبين معنى العملية الإقناعية بإجمال، بحيث إذا ما أُلقيتم نظرة شاملة على هذه العملية فسوف تدركون أن عملية الإقناع بحق هي قائمة على عمل متكامل .

و عليه أجب فأقول: يجب أن ندرك - إخواني أخواتي رعاكم الله - انه من المستحيل أن نقنع أي شخص في العالم في حال لم يرد أن يقنع هو شخصيا، فلو تصلب في موقفه و أصر على عدم الانصياع لمنهجيتنا الإقناعية فإننا سوف نعود بخفي حنين لا محالة.

و من هنا قد يتبادر إلى أذهان البعض منا السؤال الآخر المتبوع جبرا:
" فإذا كان الأمر على هذا المنوال، فلماذا أنكّنون و أتدرب أصلا على
فيات الإقناع؟؟؟ "

و هذا أيضا سؤال جيد ينبغي أن نمنحه وقفة تفصيلية قد تبين الجواب
الشافى على السؤال الأخير و كذا السؤال الذي قبله أيضا.

مكونات العملية الاقناعية

لكن وحتى تتضح لنا الصورة ينبغي أن ندرك أن عملية الاقناع تتكون من
نقطتين أساسيتين:

حيث تتمثل الأولى في المعرفة العقلية، و نعني بذلك التفكير المنطقي
السليم الذي لا يلتحف العباءة المثالية المعروفة بعدمية وجودها على أرضية
الواقع.

و إذ تقوم عملية الاقناع على هذه النقطة، فلأن هناك الكثير من الناس من
لا يقتنع إلا بالمنطق العقلي، و هو من يعرف عند الأكثرية " بالمنطقي " ..

فإذا ما افترضنا أننا نخاطب صاحب هذا النمط بأمر لا تستند إلى منطق
العقل و الدلائل الحسابية و القواعد المتعارف عليها..فماذا سننتظر..؟ إذ
حتما سيكذبنا.

و طبعاً هنا يكمن سر اعتناق بعض علماء الغرب للإسلام، فرغم معرفتهم
القبلية بهذا الدين الإسلامي الحنيف، غير أنهم أصروا على تمسكهم
بآرائهم، لكن بمجرد أن اصطدمت أبحاثهم و نظرياتهم العلمية بواقع مفاده
أن القرآن الكريم أتى بها من قبل بقرون انبهروا، و ذلك لإدراكهم أن هته

المسألة العلمية تحتاج إلى كثير من الوسائل العلمية و الآلات العصرية للوصول إليها، فكيف ببشرٍ أمي جاء قبل كذا قرن و من دون أية معونة بشرية قد توصل قبلهم إلى هته الدراسة، و هذا ما صار الآن يعرف " بالإعجاز العلمي و الإعجاز العددي .. "

و خير مثال على ذلكم أننا في حال أردنا أن نقنع أحد الملحدين الذين لا يؤمنون بالله أصلاً تعالى ءلموا عن ذلك - فهل سنخاطبه بقولنا قال الله تعالى ؟

فإذا كان هذا الشخص لا يؤمن بالموجود فكيف سوف يؤمن بقول من ينكر وجوده ؟

و لذلك فحتى نصل إلى ذروة الإقناع عن طريق الآيات الإلهية يتوجب علينا أن نخاطبه أولاً بالمسائل العقلية التي تقنعه بوجود الخالق، أو أن نخاطبه بالآيات التي نزلت لتخاطب عقل الإنسان من دون أن نقول له انه قول الله تعالى أصلاً، أي نتبع طريقة الاقتباس مثلاً، و لنا خير قدوة في ذلك المنهجية التي حاور بها إبراهيم - عليه السلام قومه - و هو يدحض افتراءاتهم .

بل و إذا تأملنا في الآيات القرآنية نجد منها تلك التي تخاطب العقول و الأبواب من خلال الدعوة إلى التفكير و التأمل في الخلق، و ذلك من دون أن تخرج عن دائرة الخطاب الموجه إلى العقل، و الحكمة أنها موجهة للناس الذين لا يؤمنون إلا بما يتوافق و المنطق العقلي .

طبعاً هذا فيما يتعلق بالنقطة الأولى..

أما فيما يتعلق بالنقطة الثانية فهو ما يعرف اصطلاحاً بالقبول القلبي، وهذا ما يطلق عليه العامة كلمة " الاطمئنان "

إذ هناك من الناس من لا يقتنع إلا إذا اطمأن قلبه على اعتبار أن قلبه هو دليله، و يغلب على هذا الطابع الحس و العواطف المستثارة و الكلمات الشعرية المثيرة .

قد يقول البعض منا: و هل العقلاني لا يؤمن بالحس و ليس لديه عاطفة ؟ فأجيب باختصار: أنا لم أنف هته السمة على العقلاني بتاتا، لكن العقلاني منفذه الأقرب هو المنطق الذي يأخذ به إلى جادة الاطمئنان القلبي، في حين أن الثاني لا يحتاج إلى منفذ العقل بنسبة كبيرة بل منفذه الاطمئنان القلبي أكثر من الأول، و في هذا الصدد كلمات جامعة قد تشرح أكثر ما أنا ارمي إليه، إذ تعرض الإمام الأنباري إلى آية (لا إكراه في الدين) فقال " ليس الدين ما يدين به من الظاهر على جهة الإكراه عليه، و لم يشهد به القلب، فتطوي عليه الضمائر، إنما الدين هو المعتقد في القلب " .

و بالتالي نستنتج أن كل من صاحب العقلاني و صاحب الروحاني يشتركان في المسار الإطمئنان، كون الدين بمعناه العام تشترك فيه غالبية البشرية على اختلاف أنماطها، إلا أن الأول يحتاج إلى المعرفة العقلانية أكثر و الثاني يحتاج إلى المعرفة الروحانية أكثر.

أو بمعنى آخر، فإن الأول يميل إلى مركز التفكير أو ما يسمى بالمعرفيات في حين أن الثاني يميل إلى مركز العاطفة أو ما يسمى بالروحانيات غير أنهما يلتقيان في نقطة مشتركة تدعى: " العقيدة الدينية "، و شتان بين المدخل و الجوهر.

و طبعاً هذا لا يعني أن العاطفي لا يفكر بمنطق أو أن المفكر لا يستشعر
بذوق، غير أن لكل منهما نسبة عالية من التفكير أو من الاستشعار كما
أسلفت..فلننتبه .

و لذلك نجد أن عملية الاقتناع تعرف اصطلاحاً بأنها: " معرفة الشيء
بالعقل ثم قبوله بالقلب "

على أن هذه القاعدة تستثنى بالمعلومة التالية : إن الإنسان العقلاني إذا
أعجب بالأشياء الجامدة أو الأفكار أو القرارات أو الأعمال وافق القاعدة
المذكورة أعلاه، في حين أنه إن أحب بني جنسه من البشر فإن الرسالة
ستوجه مباشرة إلى القلب ثم ترسل القرار النهائي إلى العقل فرضاً، و لذلك
نجد أحياناً أن بعض العقلانيين أو بعض العقلانيات يتزوجون مع أزواج قد
لا يتوافقون معهم من حيث المستوى الثقافي أو المادي أو...

و هذا ما كان مع الشاعر حين قال :

❖ التقت عيني بعينها أول مرة فعرفت الحب من أول نظرة

بداية عمل تطبيقي متسلسل

بعد أن تطرقنا إلى ما سبق، دعوني اطلب منكم - إخواني أخواتي الأعراء - أن نحاول كتابة نص يدور رحاه حول موضوع ما، لكن ينبغي أن يتميز النص كله بالصبغة العقلانية فقط..

و بعد أن نكمل كتابة النص لنحاول أن نجهر به بصوت عال أمام المرأة..

ثم بعد ذلك لنحاول كتابة نص آخر للموضوع ذاته، لكن يجب أن يتميز بصبغة شاعرية قلبية..

و بعد أن نتم كتابة النص الثاني الشاعري لنعمد إلى أن نجهر به بصوت عال قبالة المرأة..

أشكركم على المحاولة..

أما الآن، فلنقم بمزج النص الأول بالثاني.. ثم لنقم بمخاطبة من نحب (من الأصدقاء أو الإخوة أو من نرتاح إليه)، و لننظر إلى ردة الفعل و إن كان اظهر بعض الاقتناع أم لا..

أشكركم مرة أخرى على المحاولة..

و الآن، لندون ملاحظتنا أسفل الورقة التي مزجنا فيها كل من النص الأول و الثاني.

هناك لطيفة: لا يهتمكم إن دونتم أو تواصلتم مع الشخص باللغة العربية أو الفرنسية أو الانجليزية أو أية لغة أو لهجة تتقنونها.. بما في ذلك الأمازيغية أو العامية الجزائرية.

و إذ ارمي إلى هذا التطبيق العملي الرائع، فذلك لكي نتدرب على مس كل من العقلاني و الروحاني معاً، و لهذا اطلب منكم أن تحاولوا - انتم كذلك - ابتكار بعض التمارين و التطبيقات التي تجعلنا نراعي ميولات النمط الأول و الثاني خلال الخطاب الواحد أو خلال كتابة الرسالة الواحدة..

انتظر اقتراحاتكم، تفضلوا..

شكراً لكم على إسهاماتكم..

.....

العناصر:

ألم تلاحظوا أن ما تقدم من أهداف و عمليات متعلقة بفنيات الإقناع قد جعلنا نزداد شوقا إلى شوق كي نسموا إلى مستوى الإلمام بهذا المجال الرائع؟

لكن دعونا لا نقع في فخ التهور، إذ و قبل أن نتطرق إلى الحشيات المتبقية وددت أن عود بكم إلى العملية الإقناعية لأشرحها بعض الشيء، سيما و أن هذا التشريح سوف يكون لنا بمثابة العون و السند و نحن نتابع المشوار، إذ لا تنسوا - إخواني أخواتي الأعزاء - أن فن الإقناع يعد وحدة متكاملة، فلا ينبغي أن نقفز إلى نقطة إلا بعد إتمام النقطة التي تسبقها، و إلا كانت هناك حلقات مفقودة أو فجوات مخفية قد تكون سببا في إفشال مسعى العملية الإقناعية و لو نسبيا .

و حتى أمس العملية الإقناعية ببعض الشرح أصرح: أنا كنا قد تعرضنا إلى عملية الإقناع من حيث النقطتين (أي العقلية و القلبية) بيد أننا إذا جمعنا هته النقطتين معا هنا صارت تسمى " العملية الإقناعية "، هذه الأخيرة التي تتميز بعناصر محددة قد تحتاج منا إلى وقفة جد جادة، و ذلك نظرا لكونها بمثابة الانطلاقة التي سنعتمد عليها في مشوارنا الإقناعي .

العنصر الأول : المصدر

حيث نجد العنصر الأول يتمثل في المصدر القائم بالعملية الاتصالية الإقناعية، أو بمعنى آخر هو المُقنع القائم بإرسال المضمون، إذ لا يعقل أن



نشاهد الأخبار على التلفاز من دون أن يكون هناك مذيع الأخبار الذي يمنحنا الخبر، كما لا يعقل أنكم الآن تتكونون و تتدربون على فن الإقناع عبر هته المادة العلمية الممنوحة لكم من دون أن أكون أنا (كمصدر) المرسل لهذه المادة، كما ليس من المعقول أن تُقنعوا - انتم شخصيا - أحد الأفراد في حين كنتم غير متواجدين أو موجودين أصلا.

و بالتالي: فإن أول عنصر يجب أن يتوفر هو المصدر بعينه.

قد يتسرع البعض منكم في الحكم أو يتحير حين يرى أن هذا العنصر هو أمر ضروري و لا يحتاج إلى من يذكره بضرورته، لا سيما و أن من ينفية يعد من المجانين.

لكن نحن تطرقنا إلى هذا العنصر رغم أنه بديهي من حيث الوجود لأننا نريد أن نُبين الصفات الضرورية التي ينبغي أن يتصف بها المصدر من أجل إنجاح العملية الإقناعية، خاصة إن بينت أنه في حال لم تكن هته الصفات متوفرة في المصدر انتفى مصطلح " مصدر " عن المصدر في فن الإقناع .

فحين نرغب في إقناع الطرف الآخر من المؤكد أننا سنكون في الموقع، لكن قبل أن نتموقع هل سألنا أنفسنا عن محلنا من الإعراب ؟

إذ رب حاضر غائب..

فقد يكون الطرف المقنع متواجد من حيث الجسد، لكنه قد يسيء إلى عملية الإقناع من حيث هفواته المتعلقة بشخصه و شخصيته هو بالذات.

و بالتالي: يصير كمصدر مدمر بدل أن يكون كمصدر مؤثر، و لذلك دعونا نضع بعض النقاط الأساسية التي ينبغي أن تكون في المصدر كشخصية مقنعة.

الثقة

فمن بين تلك النقاط التي يستلزم أن تتوفر في المصدر نقطة الثقة من طرف الغير، و لنا أن نهب أن شخصا غير ثقة قد تقدم إلينا بفكرة تجارية أو مشروع مربح أو حتى بخبر بسيط أكننا لنصدق..

و حسبنا أن نبينا

"صلى الله عليه
و سلم" قد نال المرتبة
الرفيعة حتى بين
المشركين أنفسهم،
بحيث لم يتجرأ أي
مكذب أو كافر على
مس نقطة الثقة التي
كان يتحلى بها نبينا
الأمين عليه و على آله
أفضل الصلاة
و السلام .

الثقة بالنفس



تصورات خاطئة عن الثقة بالنفس *

- 1- من يثق بنفسه دون وجود مقومات للثقة :- تضخم الذات بصاحبه ثقة ظاهرية كان يتحدث بموضوع ثقة دون أن يفقهه
- 2- قد يكون مؤشر الثقة منخفضا دائما رغم توفر مقومات الثقة : فهذا يدل على علة في الشخص (تحقير الذات بصاحبه ضعف في الثقة بالنفس)
- 3- أنها تقتضي العناد والاصرار والثبات على الرأي وإن كان خاطئا.
- 4- أنها تقتضي السيطرة على الآخرين والتحكم فيهم والتسلط عليهم 0
- 5- أنها تقتضي نبذ الحياء والتسلح بشيء من الجراءة المبالغ فيها
- 6- أنها تتعكس على القدرة على المفاخرة والمباهاة والتحدي والتعظيم والتعالى.

الثقة بالنفس

هي حسن اعت زاز المرء بنفسه واعتباره لذاته وقدراته حسب الطرف الذي هو فيه (المكان ، الزمان) دون إفراط (عجب أو كبر أو عناد) ودون تفريط (من ذلة أ و خضوع غير محمود). وهي أمر مهم لكل شخص مهما كان ولا يكاد إنسان يستغني عن الحاجة إلى مقدار من الثقة بالنفس

أسباب عدم الثقة بالنفس



الاعتقاد بأن الآخرين يرون ضعفك

انعدام الثقة بالنفس

القلق بفعل هذا الإحساس والتفاعل معه كأن يصدر عنك سلوك وتصرف ضعيف لا يمت لشخصيتك

الإحساس بالخجل من نفسك

انعدام الثقة بالنفس

و هكذا يتضح لنا
أن هته النقطة بالذات

تعد بمثابة القوة الخارجية التي تسري في نفوس الناس، و لنا أن نعلم إلى رؤية الأفراد كيف يتعاملون مع الثقات و كيف يتعاملون مع غيرهم .

بل و لنفس ما جاء في علم الحديث النبوي الذي يشترط على الرجل المحدث بالحديث أن يتحلى بصفة الثقة.

كما أن هته النقطة بمثل ما تعمل عملها خارجيا بمثل ما تعمل عملها داخليا أيضا، ذلك لأن الإنسان إن كان لا يثق بذاته فلن يصل إلى المستوى الأنسب المتعلق بمستويات الإقناع.

فحين يهيم الإنسان بمحاولة إقناع الجهة المستهدفة و هو لا يملك ثقة في نفسه، فلسوف يرتبك و قد تتلاشى الأفكار التي كان سيعتمد عليها أثناء حديثه فينقلب إلى سلبية التأتأة.

و إنني لأرى أن ثقنا بأنفسنا قد تدفع بنا إلى تسيير الطرف الآخر مثلما نشاء، لا سيما و أن ثقنا بأنفسنا قد تبعث إلى لطرف الآخر قوة داخلية و اكتفاء ذاتي قد تجعله يميل إلى التركيز فيما نقوله من دون أن يقول لنا ذلك جهرا .

و ليس هذا مجرد كلام ينحدر من تقولاتي إخواني أخواتي الأعزاء، إذ أظهرت التقارير العلمية أن للإنسان شحنات كهربائية بالناصية .

كما أن الإنسان يملك عين البصيرة أو ما تُعرف في علم النفس بالعين الثالثة، و هي العين التي تقع خلف الرأس و هي تشبه حبة الحمص و تحاط بها ذبذبات عليا تزداد قوتها و سرعتها كلما زاد الإنسان في بسط درجة تأمله للطبيعة الإلهية.

و عليه..

فما دام الإنسان يملك تلك الذبذبات و الشحنات، فهذا معناه أننا نحن كذلك نمتلك تلك الذبذبات و الشحنات و الطرف الآخر يمتلك بالضرورة ذبذبات و شحنات هو الآخر، فلماذا لا نستخدم هذه الموجات التي قد تُسخر لنا الطرف الآخر بمجرد أن ندفع بها تجاهه من خلال القوة الداخلية التي تنبجس من خلال ثقنتنا بأنفسنا ؟

قد أجد من بعضكم بعض الاعتراض فيما تعلق بهذه المسألة، لكن دعوني أ طرح عليكم بعض الأحداث الواقعية التي قد تجعلكم تعيدون النظر و الحكم في هذه القضية.

أحيانا قد نتذكر أحد الأصدقاء ثم يصادفنا في الطريق بعد حين..

و أحيانا أخرى قد نتذكر أحد الأصدقاء فيتصل بنا هاتفيا فجأة..

ألم تسألوا أنفسكم ما السر من وراء ذلك..؟

طبعاً إن مسألة التجاذب ليست هي المسألة الرئيسية في حديثنا هذا، و لكن جعلتها كنقطة قد جعلنا نزيد في مقدار ثقنتنا بأنفسنا المليئة بالأسرار، بل ويكفينا لذلك ما قاله بعض الحكماء لما استنار ببعض خبايا النفس فأطرق : " طلب المرء في الآفاق ما هو معه "، كما قال في ذات الصدد "أبو حيان التوحيدي" الغني عن التعريف فهو المعروف بفيلسوف الأدباء و أديب الفلاسفة : " مشكل الإنسان انه يجهل الإنسان " .

و عليه: فلا نستهن بأنفسنا أو نحقر ذاتنا، بل لنقل و بإيمان قد يرتقي حد اليقين " لقد سخر لي ربي طاقات كبيرة مكونة بين ثنايي، فما عليّ إلا أن أفجرها ".

أي نعم و الله.. إذ لكل منا في هذه الحياة قوى داخلية قد تتسبب في فعل المستحيل.

و منه، فعليكم أن تثقوا في أنفسكم..قدروا أنفسكم..و لا تحاولوا أن تقيسوا أنفسكم بالآخرين، إذ يكفيكم ما فيكم و زيادة، و تذكروا في هذا الشأن آلان سترايك و هو يقول: " لا تقارن نفسك مع أي شخص في العالم..إن فعلت فإنك قد أهنت نفسك " يا الله، ما أروع هذه الكلمات..

و لنا بصمة: إن القدوة الصالحة مطلوبة كما سأورده لكم لاحقاً، و خير قدوتنا نبينا محمد "صلى الله عليه و على آله و سلم تسليماً كثيراً".

و هكذا نستوعب أن النتيجة المتعلقة بالنقطة الأولى في المصدر هي أن نشق في أنفسنا أولاً ثم نعمل على خلق الثقة المتبادلة بيننا و بين غيرنا إخواني أخواتي .

و الثقة بالله مكونة قبل أولاً و بعد ثم التالية..

المصادقية:

و طبعاً، فإن هذه النقطة ستتكفل بزراع نقطة ثانية مرتبطة بما ينبغي أن يتوفر في المصدر كنقاط أساسية، إذ من بين النقاط المتبقية نقطة تعرف " بالمصادقية "، و لنا أن نضع المثال الذي يجعلنا نفرق بعض الشيء بين الثقة و المصادقية..

تخيلوا معي أن هناك عالم من علماء الحديث النبوي من هو ثقة، صدوق معروف، بحفظه و تقواه، و قد سلخ كل وقته و هو يخدم أحاديث النبي



"صلى الله عليه و سلم" من خلال جمعها و روايتها للغير و حفظها عن ظهر قلب كما يقال..

بل و من شدة حرصه على أن يرويها كما سمعها من دون تدليس أو تصحيف فقد نال لقب " شيخ الحفاظ..الحافظ..الصدوق..الثقة.. سراج الأمة..الخ " ..

لكن هذا العالم التقي قُدر له أن

اختلف في آخر عمره، بحيث و نظرا لتقدمه في السن فقد صار يخلط بين الأسانيد و المتون المتعلقة بأحاديث الرسول صلى الله عليه و سلم كما هو معروف كثيرا في علم الحديث، إذ غالبا ما يقول علماء الجرح و التعديل في أمر مماثل " اختلف في آخر عمره " ..

غير أن هذا العالم التقي أقرّ و اعترف أنه قد أضحى يخلط بين بعض الأحاديث، و من شدة حرصه على العلم النبوي صرح للجميع " بالله عليكم..من اليوم فصاعدا لا تأخذوا عني ما ارويّه إلا إن وافق ما رويته سابقا أو وافق رواية صحيحة أخرى، لأنني يا طلبتي قد بدأت اشعر أن ذاكرتي قد مسها شيء من الخلط و تغلّب عليها النسيان " .. فشاع النبأ.

بالله عليكم - إخواني أخواتي - كيف سيكون حال هذا العالم الموقر؟

حتمًا سوف ينظرون إليه بعين التقدير و الإعجاب، لأنهم عرفوا صدقه و بالتالي زاد من مصداقيته أكثر و أكثر، بحيث أنهم سوف يتخذونه - من ذلك الحين - كمرجع للأحاديث التي كان يرويها قبل أن يختلط، و ذلك لعلمهم انه لو كان شاكا في روايته لما حدث بها وقتها ..

بل و حتى بعد أن اختلط (فرضا دوما)، فإن الناس رغم أنهم لا يأخذون عنه الحديث بحكم إبلاغهم، غير أنه يبقى في أعينهم الثقة الصادق الذي لا يأبه باسمه في حال كان سيضر و سيمس بأحاديث النبي "صلى الله عليه و سلم".

و هكذا سوف يكسب مصداقية أكثر..

على عكس ما إذا أسر الأمر بينه و بين نفسه و حدث الناس بأحاديث مختلطة ثم تفتنوا لذلك، فإن ردة فعلهم سوف تؤثر على مصداقيته و هكذا يخسر حتى سيرته الذاتية الجيدة السابقة.

و لنقس على هذا ..

علكم الآن و من خلال المثال المتقدم قد بدأت تتضح لكم معالم الرؤية فيما يخص نقطة المصداقية التابعة للثقة.

و مع هذا، فإن العلاقة بين الثقة و المصداقية تبقى علاقة جدلية..

الإحاطة و الإلمام بالعوامل المؤثرة على المتلقي:

و لكن هل يكفي أن يتميز المصدر بالثقة و المصداقية كي يكون من المؤثرين بقوة على الآخرين ؟



ربما يرى البعض أن الثقة وحدها، أو أن المصادقية وحدها، أو أن الثقة و المصادقية معا بوسعهما أن يتكفلان بالباقي.

لكن المنهج العلمي، و الخبرة العملية يجعلان النقاط المتبقية ضرورية فعلا لإنجاح عملية الاتصال الإقناعي، و لذلك سوف نتطرق إلى

النقطة الثالثة و المتمثلة في " الإحاطة و الإلمام بالعوامل المؤثرة على المتلقي ".

إذ من العبث أن يحاول المرء إقناع أحد الأفراد أو إحدى المجموعات من دون أن يكون مطلعاً على ميولاتهم الفكرية و العقائدية و ما تعلق بذلك من عادات و تقاليد و أعراف.. الخ

و لنا أن نفترض - إخواني أخواتي الأعزاء - أننا أردنا أن نقنع احد الأصدقاء..

و إن صديقنا هذا متأثر جدا بكل ما يقوله العالم الفلاني، في حين انه لا يكثر أصلا لما يقوله العالم العلاني - مع تقديرنا و احترامنا لكل منهما طبعاً - فهل سنقول له: " يا صديق.. إن العالم العلاني يقول في هذه المسألة كذا .. "

بالطبع سيرفض الطرح لأول وهلة لأنه لا يتوافق و ميولاته، في حين أننا لو قلنا له: " يا صديقي، إن العالم الفلاني يقول كذا و كذا .. " فهنا من

البديهي انه قد لا يتردد في قبول الفكرة بل و ضمها في خانة الاعتقاد الغير قابل للشك أصلاً.. إذ لا ننسى أن هناك من يتعصب للشيخ أو المذهب..

و طبعاً، إن هذه الطريقة لا تعتبر من سمات النفاق كما يتصور البعض، بل هي مجرد تمكين الطرف الآخر من التقرب إلينا أكثر وفقاً لما سأقدمه لكم بعد قليل - بحول الله - لأنه إن لم يكن هذا الطرف قد ارتاح لنا فلا نتظر النجاح من حيث منهجيتنا الإقناعية.

و لنزد على ذلك أن هته النقطة لا تعتبر من الفروع الممتدة إلى النفاق على الإطلاق، و إلا لما كانت هناك عادات و تقاليد و أعراف و وجهات نظر بالمرّة.

بل و من آداب السلوك أن يحترم الإنسان عادات و تقاليد و أعراف و وجهات نظر الغير، و إلا كان من الذين يحرمون على الغير ما يحللونه على أنفسهم.

بل و إذا كان أَسوتنا و قدوتنا محمد "عليه و على آله الصلاة و السلام" قد أمرنا أن لا نتعرض للآخرين بما يمس مقدساتهم، فلنا أن نعلم أن المقدسات لا تقتصر على المادية منها فحسب، بل هناك من المقدسات المعنوية ما لا يعد و لا يحصى.

و لنا أن نقدر الضرر الذي سينجم في حال لم نقدر الغير، ففي الوقت الذي كان من الأولى أن نحرض على جذبته - و لو على المدى الطويل - ها قد خسرناه في أول جولة، و الأمر أننا أضفنا نقطة سلبية أخرى مفادها انه ربما سبنا أو سب ما نقدسه و نعظمه نحن من حق .

و لهذا نجد ديل كارينجي يقول في قوله الجامع و هو يدلي بالنصح:
" تذكر و أنت تتعامل مع الناس انك لا تتعامل مع مخلوقات منطقية، بل
مع مخلوقات عاطفية، مخلوقات ممتلئة بالشر و الكبرياء و الغرور،
و الانتقاد شرارة ربما سبب انفجارا في مخزن البارود " .

و إذ نستدل بكلامه الذي حمل بين أحرفه كلمة " الانتقاد "، فلا نعني
الانتقاد المباشر الذي يكون عن طريق الكلام أو الاعتراض و المقاطعة
فقط، ذلك لأن الإنسان قد يعترض الآخر من خلال أعمال كثيرة تظهر
اعتراضه.

فمثلا إذا صادفنا لافتة في محل مكتوب عليها " التدخين يضر بصحتك
و صحة الآخرين " ثم قمنا بإشعال سيجارة فهذا يعد من بين الاعتراضات
العملية.

و عليه: فحتى نتمكن من جعل أنفسنا كمصادر قوة فإنه ينبغي علينا أن
نتجنب هكذا مسائل، و لن نتمكن من تجنب هكذا مسائل و زلات عفوية
إلا إذا كنا نحيط بالخصائص المتعلقة بالمتلقي سواء أكان مجرد فرد
أو حتى كانت مجموعة.

و الآن، هل أدركتم حاجتنا الكبيرة إلى معرفة الخبايا و الميولات
و الاتجاهات ...

لا سيما و أن هذه الأخيرة قد تجعلنا في غنى عن الصراعات و الخلافات،
كما أنها قد تكون أداة فعالة كي نتقرب أكثر فأكثر من الفئة المستهدفة..

و لنأخذ لنا مثلا أن هناك من يعتنق المسيحية..

أو بمعنى اقرب هو مسيحي في الأصل، و تشاء الأقدار أن يحلّ على وطننا الحبيب الجزائر في شهر رمضان المعظم بغرض مهمة معينة، و على الرغم من انه مسيحي إلا انه لم يتجرأ على تناول غذائه أمامنا احتراماً لمشاعرنا و احتراماً لديننا الإسلامي الحنيف، بالله عليكم كيف سيكون حالنا و موقفنا حينها .

أو لنقس على عكس ذلك..

لنتخيل أنه تجرأ و أكل أمام أنظارنا و هو يقول : " أنا لا أؤمن بدينكم هذا، فمالي لا آكل.. أنا جائع يا قوم.."

أنا أود منكم أن تعيشوا الواقعة الأولى بعينين مغمضتين، كما أود أن تعيشوا الواقعة الثانية بعينين مغمضتين كذلك، و لسوف تشعرون بما سوف يشعر به الطرف الآخر و أنتم تتعاملون معه وفق ما تمليه عليكم خصائصه أو العكس، و حينها سوف تدركون أن الإمام المؤدي إلى تجنب عدم الاحترام يعد من بين الأسرار الإقناعية .

قد يقول البعض: " و كيف لي أن اقدر ما قد يتعارض مع مبادئ أو قيمي أو معتقدي.."

إن شئت الحق انه لجواب يستحق أن نحترم قائله بسبب طرحهم علينا، و ذلك على اعتبار أنهم من الذين يملكون المبادئ و القيم و كذلك من بين الغيورين على معتقداتهم.

لكن إذا ما وضعنا ميزان العقل الرزين الحكيم و حللنا المسألة فسوف نقول:

" أحيانا، يجب على الإنسان أن يجاري الإنسان إذا كان يرمي إلى إقناعه على المدى البعيد، فالإن يقنع على المدى البعيد خير لنا من أن لا يقنع بفكرتنا أو منتوجنا بالمرة.. بل و قد يفر منا أصلا..فلنتعظ "

و لذلك نجد أن نبينا عليه أفضل الصلاة و السلام كان قد جارى المشركين فيما يخص وثيقة الهدنة حين أرادوا استبدال " بسم الله الرحمن الرحيم " بيسمك اللهم، و ذلك لحكمته "صلى الله عليه و سلم"، حيث كان يدرك النقاط التي ستظهر ايجابياتها على المدى البعيد، و كلنا يعرف كم من المشركين آمن بسبب استتباب الأمن و السلام حينما عايشوا الظروف العلمية و العملية التي ميزت المسلمين آن ذاك.

و هذا ما قصدته بالمجارات، لا المجارات المتعلقة بالنفاق و العياذ بالله..فلتنبه.

و من خلال هته النقطة نجد أن هناك من يتبادر إلى أذهانهم السؤال التالي أيضا:

" أنا ربما لدي فكرة يستلزم أن اقنع بها الطرف الآخر في أسرع وقت، و ذلك نظرا للظروف التي تستوجب عليّ أن أقنعه الآن قبل غد؟ "

إن شئتم الحق، فأنا أؤيد هته الفكرة أيضا، إذ أحيانا نريد أن نقنع الشخص الآخر في ذات الوقت بعينه.

فمثلا حين نهم باقتناء سيارة فهذا يستدعي منا أن نتفاوض مع البائع في عين الزمان و المكان، إذ ليس من المعقول أن نحاول إقناعه خلال سنة بأكملها، لأن هذا يعد دربا من الغباء إن صح التعبير.

تجنب لا..لا..

حَوّل السم القاتل إلى بلسم

غير أنني سأمنحكهم وصفة سحرية قد آتت أكلها من خلال التجربة الميدانية، إذ حين نتحاور أو نتناقش أو نتفاوض مع الناس، فلنحاول قدر الإمكان أن نتجنب أسلوب الرفض والاستعلاء والتحيز لطرحنا..

فإذا قال لنا أحد الأفراد مثلاً أن هذه الورقة بيضاء في حين نحن نراها صفراء و الناس اجمعوا بدورهم على رؤيتها مثلنا صفراء ، فمن العيب و العطب الإقناعي أن نقول له :

" أنت مخطئ..إنها صفراء، ألا ترى..؟"

لا..لا..

إن كل الناس يرونها صفراء ما عداك أنت تراها بيضاء "

ذلك لأن هذا الأسلوب يشعر الآخر بقوة دافعة تعترض طرحه، وبالتالي يحاول أن يتصلب في رأيه أكثر و أكثر..

و لا سيما إذا علمنا أن الإنسان بطبعه يحاول دائماً أن يخرج منتصراً في الحالات النقاشية الحادة حتى يشعر بالعظمة.

و لكنكم ما دمتم تميزون بالدهاء و الحكمة – و لا قوة إلا بالله – فيجب أن تغيروا الطرح إلى طرح آخر جد بناء، و ذلك بأن تغيروا القول إلى قول آخر مشابه له ك:

"صح، قد تكون تراها أنت بيضاء كما
قد يراها غيرك أيضا أنها بيضاء، لكن من
المعروف أن هناك من يراها صفراء إذ
هناك بعض العلل التي قد تتعلق بالرؤية
فتجعل المرء لا يفرق بين الألوان..ما
رأيك لو طرحنا السؤال على بعض
الأفراد ثم فلننظر إلى رأي الأغلبية؟".



و الآن، هل رأيت معي المثال الذي يبعدنا عن فخ كلمة "لا..لا..أنت
مخطئ..أنت لا تفهم..أنت تجهل المسألة..أنت عندك قصر
نظر..أنت..أنت..أنت"

بل هنا..امنحه ساندويتشا

فإستراتيجية الساندويتش..هي الوصفة السحرية

و لنصف إلى هذا أننا حينما نبدأ في مجارات الطرف الآخر يستحسن أن
لا نقدم له اعتراضنا على طبق شديد الحرارة، بل لنحاول أن نعطيه ما
يسمى بـ "ساندويتش" خفيف..

و طريقة "الساندويتش" نعني بها أننا حينما نهّم بانتقاد الطرف الآخر
يستحسن أن نمدحه و نمدح رأيه أولاً ثم نقدم له الاعتراض بلمسة سحرية
خاطفة دون أن نكرر الجملة مرة أخرى، ثم بعد ذلك نعود إلى مدحه
و مدح رأيه..

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

و بهذا تكون هناك قطعة خبز سفلية متمثلة في المدح تليها قطعة لحم متمثلة في الاعتراض ثم بعد ذلك نضع فوق قطعة اللحم تلك قطعة خبز أخرى متمثلة في المدح.

و إن هذه الوصفة النفسية السحرية تحمل العديد من الخفايا التي قد لا نستشعرها و نحن نتابع هته المادة، لكن في حين إلتمسناها من شخص آخر فلسوف نجد أن تلك اللمسة العاطفية قد جعلنا نتقبل ما يقدم لنا من نقد بناء طبعاً.

القدرة على استخدام الوسائل الاتصالية

هذا، و بالإضافة إلى كل ما تقدم من ثقة و مصداقية و إمام، يمكننا أن نضيف نقطة أخرى متعلقة - بي أنا..بك أنت أخي..بك أنت أختي - كمصادر.

و طبعاً هذه النقطة على الرغم من أهميتها الكبيرة إلا أن الأكثرية لا تبالي بها إطلاقاً.. ألا و هي " القدرة على استخدام الوسائل الاتصالية " .

أي نعم، إذ إن هذه الأخيرة هي من بين الأسباب الرئيسية التي قد تكون حائلاً بيننا و بين المتلقي من حيث لا ندري.



قد يقول قائل منكم: " وكيف لا أكون قادرا على استخدام وسائل الاتصال ؟ "

إن شئتم الصدق، فإن بعض الناس يجهلون أنهم يجهلون استخدام الوسيلة الاتصالية، لكن كيف ذاك ؟

نجد أنه أحيانا قد يكون المتلقي لا يمتلك المؤهلات العلمية التي تؤهله كي يفهم الآخر.

و لنا أن نقيس الأمر بمريض له مستوى ثقافي محدود و لا يفقه من المسائل الطبية و لو الشيء القليل..

و إن هذا المريض قد أتى إلى بروفيسور جراحة يسأله عن علقته، غير أن هذا البروفيسور بدأ يشرح له أسباب الداء و طرق العلاج باللغة الفرنسية من بداية حديثه إلى نهايته..

كمثـر ع يـُـدخـل في فحوى حديثه كل المصطلحات المتعلقة بالطب من دون أن يشرح له أي مصطلح..

في واقع الأمر، إذا رأينا الرؤية ظاهريا، فلسوف نجد أن هذا البروفيسور قد شرح له كل نقطة بتفاصيلها، لكن الإشكالية تكمن في المتلقي الذي تلقى وابلًا من المصطلحات التي لم يصادفها في حياته.

و السؤال المطروح هنا: على من يقع اللوم ؟

من الطبيعي أن نقول أن اللوم كل اللوم يقع على عاتق البروفيسور، لأنه لم يكن قادراً على استخدام الوسيلة المناسبة و المتمثلة في كلام شعبي يفقهه عامة الناس.

و لنا أن نقيس على عكس ذلك، أن هذا البروفيسور تلقى دعوة من اجل المشاركة في مؤتمر طبي يضم أصحاب الاختصاص، لكن حينما أتاحت له الكلمة بدأ يخاطب الأطباء و يشرح لهم بالعامية، و كلما وصل إلى مصطلح إلا و شرحه لهم..

و كل هذا مضيعة للوقت، لان الحاضرين هم أهل اختصاص و يفقهون كل مصطلح.

بل لنزد على ذلك أن أولئك الأطباء سوف يشعرون بأنه يحتقرهم و يعتبرهم مجرد سدج، على عكس المريض الذي يظن أن هذا البروفيسور لا يخاطبه بهذا خطاب إلا ليستعلي و يظهر العظمة ..

ففي الحالة الأولى نجد انه لا يجيد استخدام الوسيلة المناسبة، و في الحالة الثانية نجده لا يحسن استخدام الوسيلة الأنسب.

و لذلك أنا قلت: ان الكثرة لا تجيد استخدام الوسيلة الاتصالية الأنسب، و ليس هذا على اعتبار أنهم لا يعرفون المضمون أو أنهم ربما قد تنقصهم المعلومات، بل اقصد أن الخبرة التي قد تتجلى بفضل احتكاكهم مع المتلقي قد تكون منعدمة بحكم عدمية الاحتكاك المولدة لعدم الخبرة كما بيناه عند ذكر نقطة الإحاطة و الإلمام.

و لنا أن نهب معا - إخواني أخواتي الكرام - أن وزيراً للفلاحة لم يحتك بطبقة الفلاحين، ثم بعد ذلك توجه إلى هؤلاء الفلاحين عبر زيارة تفقدية.. بالله عليكم كيف سيخاطبهم؟.. هل سيخاطبهم بما يفقهونه حسب مقدرتهم، أم انه سوف يدخل في كلامه كواليس السياسة و تعقيداتها؟..

لا شك انه سوف يتجنب كل ما استعصى عليهم من هموم السياسة المتعلقة بموضوعه - في الأصل - و يستحضر الأفكار و الجمل و الكلمات التي تتماشى و البيئة التي هو فيها، لأن الفلاح لا يهتمه ما يدور في الحقل الوزاري من نقاط متعلقة بموضوعه هو بقدر ما يريد أن يعطيه معالي الوزير الحلول أو الاقتراحات أو الوعود مباشرة..

لكن ماذا لو أن ذات الوزير قال لهم: " نظراً لكون العالم مهدد بعدة أزمات اقتصادية، و نحن لسنا بمنأى عن هذه الأزمة لأننا شركاء البلد الفلاني الذي انهيار اقتصاديا نظراً لكذا و كذا، و بالتالي نحن مفروض علينا أن نساهم بكذا من الإعانات بحكم المصالح السياسية التي تربطنا به...و..و..الخ".

بالله عليكم، أمام هذا الموقف كيف سيكون حال الفلاح؟.. كيف سيكون حاله و هو يخاطب بخطاب كان من المنطق أن يكون خطاباً في جلسة وزارية لا زيارة استطلاعية تفقدية فقط لجس نبض تلك الفئة.

فلو أردنا أن نؤثر - إذن - على المتلقي فيستلزم علينا أيضاً أن نخاطبه بما يفقه هو لا بما نفقه نحن، و إلا كنا نخاطب أنفسنا ليس إلا.

و عليه فلنزد إلى رصيدنا
" القدرة على استخدام
الوسائل الاتصالية ".

فإذا أردنا أن نوصل رسائلنا
الإقناعية لشخص معين أو فئة
معينة فلنعرّف كيف نستخدم
الوسيلة المناسبة.



إذ ليس من المعقول أن

نتخاطب مع شخص أصم أبكم و نحن لا نجد لغة الإشارة الخاصة به
ككفيف.. بل و حتى إن خاطبناه فلن نتمكن من إيصال رسالتنا كما ينبغي
و على أحسن وجه بنفس القدر الذي قد يوصلها له من يتقن لغة الإشارة.

القدرة على تصميم رسائل اتصالية

و لكن بعد أن تكلمنا عن الثقة و المصداقية و الإلمام بشخصية المتلقي
و كذا القدرة على استخدام الوسائل الاتصالية، هل ترانا يمكننا الجزم بأن
هته النقاط كفيلة بإنجاح العملية الإقناعية ؟

بحكم الخبرة و التجربة دوما سوف نجد نقائص متبقية يستلزم إضافتها إلى
رصيد المصدر، و ذلك حتى نتمكن من تحصين الذات - ذاتنا و لا نجعل
الطرف الآخر يفلت من القبضة الحريية لعمليتنا الإقناعية، و هكذا أضيف
إلى ما تقدم نقطة متعلقة بالنقطة الأخيرة..ألا و هي " القدرة على تصميم
رسائل اتصالية بصورة مقنعة " .

تطبيق عملي

لكن و قبل أن نتطرق إلى شرح هته النقطة..

و قبل أن أن تلقوا بمسامعكم أو ترموا أبصاركم إلى الشرح المتعلق بهته النقطة..

قبل هذا و ذاك وددت أن تحاولوا . أولا - التفكير بينكم و بين أنفسكم من أجل أن تخرجوا بنتيجة تبين الفرق بين " القدرة على استخدام وسائل الاتصال " و " القدرة على تصميم رسائل الاتصال " ، لا سيما و انه من الظاهر قد نجد بعد التقارب في الطرح .

و بعد أن تخرجوا بالنتائج الذاتية اكتبوا تلك النتائج في ورقة بتفصيل شديد ثم اتركوها جانبا لنكمل ما تبقى من هته المادة العلمية..

لكن تذكروا..دعوا تلكم الأوراق بالقرب منكم لا بعيدة عنكم لأننا سوف نحتاج إليها بعد حين..

شكرا على تفهمكم.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

أما الآن، و بعد أن دونتكم صارة منتجاتكم الفكرية المتعلقة بآرائكم الشخصية حول التقارب أو التباعد أو حتى التشابه بين المصطلحين، على اعتبار اختلاف آرائكم الشخصية، دعوني أقدم لكم الفرق بين كل منها..

أما القدرة على استخدام وسائل الاتصال فقد بينتُ معناه فيما مضى، و أما فيما يخص القدرة على تصميم رسائل الاتصال فمعناه يرمي إلى الابتعاد عن التقليد في الخطاب و التحول من القياس التقليدي إلى التصميم التخطيطي و الابتكاري..

الأنماط الشخصية..بإيجاز

فلو عمدنا إلى تأخير الفكرة الأهم و تقديم الفكرة الأقل أهمية و اخلطنا بين المواضيع و قفزنا من فكرة إلى فكرة و نحن نريد إقناع شخص تحليلي يحب تنظيم المضمون و دقة التفاصيل، فلنعلم أن النتيجة قد تكون محسومة بالسلب مسبقا.. لأن هذا الشخص لن يقتنع بكلامنا البتة.



كما لو أننا خاطبنا شخصا يغلب عليه الطابع الإجمالي، ثم بدأنا نلتزم معه بأسلوب التحليل و التفصيل بحيث نبقي ندور حول محور واحد، فلنعلم أن هذا الشخص سيضجر منا، و بالتالي لن نستطيع إقناعه أيضا.

و هكذا ندرك أنه يتوجب علينا أن نصمم و نخطط لبرامجنا الخطابية أو الكتابية قبل أن نخطو خطوة من خطوات التطبيق..

و لهذا قلت: ان هناك تداخل بين هته النقطة و التي قبلها، لأننا إن لم نكن قادرين على تصميم رسالة لفظية أو كتابية وفق ما يتوافق و نمط الشخص المستهدف أو تجاه المجموعة المقصودة فَلَـسوف نخسر الكثير..فلنتبه.

و حتى أقرب الفكرة أكثر دعوني أضع لكم هذا المثال:

فمثلا: حين نجد أن هناك شخص يحب التحليل و التدقيق فيتوجب علينا و نحن مخاطبه أن نقول له:

" إن هناك سيارة للبيع، لونها كذا.. و سنتها كذا.. كما أنها سارت كذا "كم"، بداخلها أرائك فاخرة..الخ "

على كل يجب علينا أن نفصل و بترتيب قدر ما نستطيع.

في حين أننا لو خاطبنا شخصا يحب الإجمال، فلنقتصر على قول:

" إن لدي سيارة تحفة فيها كل الميزات التي تعشقها. قف "

على كل، و حتى تتمكنوا من معرفة الأنماط الشخصية فإنه بإمكانكم أن تجدوا على مستوى مكتب التكوين و التدريب بـ " مجلس المؤتلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة " كل ما تعلق بهكذا برامج.

إذ ما عليكم إلا أن تتصلوا هاتفيا أو عبر البريد الالكتروني من اجل الحصول على معلومات متعلقة بكيفية الاستفادة من دورة تكوينية - تدريبية في هذا المجال، لا سيما و أن هذا المجال يحتاج إلى مادة علمية مستقلة و دورات تكوينية - تدريبية منفردة .

و الخلاصة: يجب علينا أن نصمم.

و حتى تتمكنوا من البراعة في التصميم عليكم أولاً أن تكونوا ملمين
بالشخصية..

و من هذا المنطلق يظهر لنا بوضوح جلي مدى التداخل بين النقطتين كما
أسلفنا.

و - طبعاً - لا يعني أن هذا التصميم متعلق فقط بما يخص الرسائل
اللفظية أو الكتابية، بل كل الرسائل بإجمال، سواء منها الرمزية كالإعلانات
و المنشورات من حيث الإخراج و التصميم أو غيرها من الرسائل التي
تحمل مضامين بطرق أخرى..

و بالأخص إذا علمنا أن حاسة البصر قد تمد الإنسان بأكثر من 85
بالمائة من المعلومات المتعلقة ببيئته الخارجية، فإنه يتحتم علينا

لزاماً - بمقتضى هذا
الاكتشاف - أن نركز
على التصميم في كل
الرسائل المرسلة من
طرفنا إلى الطرف الآخر.

إلى هنا يمكننا أن نقول:
بأن المصدر لم يبق له
إلا ميزة أخيرة ينبغي أن
تتوفر فيه ليصل إلى



أسمى ذروة - ذروة الإقناع طبعاً..

الالتزام بما ندعو إليه

و إن هذه الميزة مستمدة من قوله تعالى " أتأمرون الناس بالبر و تنسون أنفسكم و انتم تتلون الكتاب، أفلا تعقلون "

كما أننا نجد العديد العديد من الآيات و الأحاديث و كذا الآثار التي تتعرض لهذا الباب بشيء من الإلزام كي ننجح في مسارنا الحياتي و الإنساني..

و إن هته الميزة تتمثل في " الالتزام بما ندعوا إليه " .

نعم، إن هته الميزة يمكنها أن ترفعنا بالقدر الذي يمكنها أن تلقي بنا في الدرك الأسفل.

فإذا كنا نملك العديد من المعلومات و المهارات و الخبرات و لكننا مع ذلك كله نحن شخصياً لا نعمل بها..

بربكم، كيف نتظر الطرف الآخر أن يقتنع و يعمل ما نأمر به، في وقت يرانا لا نعمل بما نقوله أو نقول بما لا نعمل به.

و لذلك نجد في سورة الفاتحة (فاتحة الكتاب) أن الله عز و جل أطلق على فئة من الناس اسم " الضالين "، و ذلك لأنهم عبدوا الله بما لم يأمرهم به.

في حين أنه عز و جل أطلق على فئة أخرى من الناس صفة أقسى من الأولى، بحيث تمثلت في " المغضوب عليهم "، و العلة أنهم علموا ما أمر

الله به و امتنعوا عن العمل بما علموا، أي علموا من دون أن يعملوا بما جاءهم من الحق المبين.

بربكم - إخواني أخواتي الأعزاء - أنتم شخصيا، تخيلوا أنكم ذهبتم إلى طيب معين، و حين ولجتم إلى مكتبه وجدتموه يدخن، لكن و بعد أن فحصكم شرع ينهاكم عن التدخين بحكم أنه مضر بالصحة، بربكم.. كيف ستكون ردة فعلكم؟..

كيف؟..

كيف سيكون حالكم في حال نهاكم أحد الأصدقاء عن أمر و هو يأتي بمثله؟

و لهذا، ذروني أنصحكم و نفسي، فقبل أن نتوجه إلى إقناع أي أحد يجب علينا أن ننظر أولا إلى أنفسنا إن كنا نحن أصلا نقوم بما نأمر الناس أن يقوموا به أم لا..

بل قبل ذلك كله يستلزم علينا البدء بإقناع أنفسنا، ثم بعد ذلك يحق لنا أن نتوجه إلى إقناع أي شخص..

أو بمعنى آخر، الأحرى أن ننظر إلى طريقة تفكيرنا و كذا حقيقة أعمالنا نحن، و حسبنا قول أبو الأسود الدؤلي:

يا أما الرجل المعلم غيره هلا لنفسك كان ذا التعليم

تصف الدواء لذي السقام و ذي الضنى

ابلا بنفسك فانها عت غيها فإذا انتهت عنه فأنت حكيم

بالقول منك و يحصل التسليم

فهناك تُعْذِرُ إِنْ وَعَظْتَ و يُقْتَدَى

عار عليك إذا فعلت عظيم

لَا تَهَ عَنْ خُلُقٍ و تَأْتِي مثله

و عليه، فان: الثقة بالله ثم..

الثقة بالنفس + ثقة الناس + الإلمام بشخصية المتلقي + القدرة على

استخدام الوسائل الاتصالية + القدرة على تصميم رسائل اتصالية بشكل

مقنع + الالتزام بتنفيذ ما نأمر به = مصدر بحق

عمل تطبيقي

الآن، و بعد أن تطرقنا بشيء من التفصيل إلى كل ما تعلق بالمصدر، أحببت أن أدعكم تحاولون استخراج ما هو منطوي بدواخلكم، و ذلك من اجل اكتشاف الميزات و كذا النقائص المتواجدة على مستوى ذواتكم، و هذا من خلال تطبيق جد جيد قد يؤهلكم إلى الدفع الايجابي و البناء نحو الأفضل.

حيث أرجو أن يأتي كل واحد منكم بورقة أخرى و لتكتبوا فيها ما تعلق بنقاط القوة - و هي تلك التي ذكرتها لكم - و انتم ترونها متوفرة فيكم (كمصدر)..

ثم تعرضوا لنقاط ضعفكم - و اقصد تلك التي ذكرتها سابقا - و انتم ترون أنكم تفتقرون إليها باعتبار أنكم (مصدر)، و ذلك كالتالي:

● نقاط القوة التي هي متوفرة في شخصي كمصدر:

..... -

.....

.....

.....

.....

.....

..... -

.....

.....

.....

● نقاط الضعف التي هي متوفرة في شخصي كمصدر:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

و لكن حاولوا أن تكونوا صريحين مع ذاتكم، لان هته العملية تعتبر
كتشخيص ذاتي تجعلنا نعرف محلنا من الإعراب، و إن لم نتجرأ على
استخراج حقيقة الذات فلن نستطيع أن نقدر المستوى الذي نحن فيه من
حيث درجة الإقناع.

.....

تطبيق عملي متبوع

و بعد أن تمسوا التشخيص الداخلي المبني على نقاط القوة و الضعف، حاولوا أن تفكروا التفكير العملي و تدعوا في سبل بناء و تطوير النقاط القوية، كما حاولوا أيضا أن تدعوا في إيجاد الحلول المناسبة أو التقليل من حدة النقاط السلبية، و ذلك على النحو:

- كي ابني و أطور النقاط الايجابية التي أتميز بها كمصدر يتوجب علي أن :

..... -
.....
.....
..... -
.....
.....
..... -
.....

- كي أقلص أو اطمس النقاط السلبية التي قد تكون عائقا لي كمصدر يستلزم علي أن:

..... -
.....
.....

كيف نقتنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

..... -

.....

.....

..... -

.....

.....

..... -

.....

.....

.....

..... -

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

تطبيق عملي منبوع

و بعد أن تشخصوا ذاتكم داخليا حاولوا تشخيص البيئة الخارجية التي قد تساعدكم على رفع نسبة النجاح، و ذلك من اجل الوصول إلى أعلى مرتبة من الدرجات التي ربما قد تهيوكم (كمصدر) متكامل قريب من الكمال.

و ذلك بأن تنظروا إلى الفرص الخارجية المتاحة التي قد تسهم في الدفع بكم (كمصدر) وفق ما بينته سابقا، ثم بعد ذلك حاولوا أن تنظروا إلى التهديدات الخارجية التي قد تشبط عزائمكم و تؤثر على مساعيكم الحثيثة التي ترمي إلى درجة الأداء و بفعالية من حيث المصدر المقنع، و ذلك على النحو التالي :

- إن الفرص الخارجية التي تعمل على مساعدتي كي أكون مقنعا هي:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

-
-
- إن التهديدات الخارجية التي تعمل على تشييطي و تحول دون أن أكون المصدر المرغوب هي:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

.....
.....

و بعد أن تتمعنوا في الفرص حاولوا أن تستثمروها و تطوروها قدر
الإمكان..

ونفس الأمر مع التهديدات..

إذ حاولوا أن تتجنبوها و تمتنعوا عنها قد الإمكان أيضا .

و لكن يجب علي أن أذكركم بأمر قد يراه البعض من الغرابة بمكان، و هو
أن هذا التطبيق لا يعتمد على المعلومات المجردة الجوفاء التي تبقى تطاير
بين الحين و الحين في سماء العقل.

بل إن هذا التطبيق يجب أن نرتقي به إلى الجانب العملي.

إذ حين نكتشف نقاط القوة و الضعف و الفرص و التهديدات يستلزم أن
نحاول إما بناء ما ينبغي بناؤه من نقاط القوة و الفرص و إما علاج ما ينبغي
علاجه من نقاط الضعف و التهديدات..

و ذلك لمدة أسبوع على الأقل قبل الشروع في مواصلة التركيز على ما
تبقى من هته المادة العلمية..

فمثلا حين نجد أن من بين النقاط الايجابية الداخلية أننا نتميز بالقدرة على
إيصال الرسالة بشكل مقنع، فلنحاول أن نضع مذكرة كي نكتب فيها ما
قابلناه خلال الأسبوع التطبيقي على مدار اليوم، و أقصد تحديدا كل ما

تعلق بمحااور النقاشات و الحوارات التي دارت أولا بأول، و ذلك حتى ننظر إلى المؤشر الذي يبينها إلى تفوقنا من عدمه في إقناع الطرف الآخر .

و لكي ننجح في وضع المؤشر اللائق، علينا أن ندون في المذكرة كل ما يجول في خواطرنا و أن نكتب بكل راحة و صراحة و كأننا نحكي مع الذات الخفية..

و لنحاول أن نستجمع ما فات على مدار اليوم و لنعيد النظر في ما أصبنا فيه و نحن نتحاور، ثم لنكتب بعد ذلك ما رأينا في ما جرى بكل صدق و مصداقية مع ذاتنا الطيبة.

كما نحاول - و نحن نكتب المؤشر - أن نركز بعد ذلك على النقاط السلبية التي اقترفناها خلال ذلك اليوم وفق ما شرحته لكم - قبل قليل .
بالمثل.

و نفس المنوال مع الفرص التي قد نلتقي بها في تلك الأيام، كأن نلتقي مع شخص ما يعمل في مجال قد يكون لنا عوناً - بعد الرب - في ميتهانا، أو أن نجد شريكاً و لو في الأفكار أو له نفس الطموح...

و مثلما شرحت لكم ما تقومون به فيما تعلق بنقاط القوة و الضعف و الفرص، فنفس الأمر مع التهديدات التي قد تلاقينا في يومياتنا، كأن يكون هناك عائق الوقت أو البعد أو أي شيء آخر يعتبر مركز تهديد لنا (كمصدر).

.....

بعد مرور أسبوع..

مر أسبوع على تلكم التطبيقات الفعالة التي قد طلبت منكم أن تنجزوها إخواني أخواتي الطلبة المتدربين، و أملّي أن تكونوا قد التزمتم بما كنت قد طلبته منكم، لأن كل ما تقدمتُ به سابقا هو في الحقيقة مُمنهج و مدروس.

إضافة إلى ذلك، فليس العيب أن تنجزوا ما طلبته منكم بشيء من النقص، و إنما اللامرغوب فيه هو أن لا تنجزوا ما طلبته منكم أصلا، و العلة من ذلكم أنكم قد تكونوا خدعت أنفسكم بسبب تسوياتكم ليس إلا..

سيما و أنا احرص على أن نصير من الذين يقنعون بقوة و حنكة..

كما يجب أن تدركوا أن سياسة مجلس المؤلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة هي مرافقة الطالب المتدرب و البعث به إلى عالم الآفاق و العمل المتبادل العائد بالمنفعة..

إذ ان المجلس لا يقف عند محطة الشهادة التي يمنحها لكم عند تخرجكم بقدر ما يؤمن بأنه حقا قد أدى ما عليه و عمل على صقل و تنمية المواهب و المهارات و القدرات .

و لنزد على ذلك أننا كمجسسين ننظر في كيفية تعامل الشخص..

و ما دمتم من المجموعة القائمة على دراسة فن الإقناع، فنحن من الآن نقول لكم مرحبا بكم كأعضاء فاعلين على مستوى المكتب الأم لذات المجلس، لكن هذا الترحيب يبنّي على الحرص الشديد من حضرتكم على أن تنمّوا - و من الآن - قدراتكم و مواهبكم التي ستنفجر بمثل هذه التطبيقات، لا الاقتصار على معلومات مأتية من قبل هذه المادة فحسب .

فالمجلس يتعامل مع رؤوس الأموال البشرية التي تتميز بميزات تنموية عملية..

و لذا نرجوا منكم أن تشدوا الأزر، و ذلك بغية الارتقاء إلى عوالم الإرادة و الإصرار من خلال الرغبة الباعثة للتخطيط الصحيح المؤدي إلى التطبيق الفعلي بصبر و استمرار .. فقط لترك الأثر ..

و إننا نعلمكم أنكم ما دمتم قد اخترتم المجلس، فإن المجلس قد اختاركم بدوره كي تكونوا من بين الهياكل المحركة بحول المولى عز وجل..

فلنغتنم كلنا فرصة الترحيب عبر إثبات جدارتنا و السعي من اجل ترك بصمتنا الايجابية لا غير، و بهذا سنجد معا المآثر الايجابية التي سيهبها لنا المجلس بفضل الله تعالى.

الرسالة

على كل، و بعد أن تطرقنا إلى المصدر كعنصر أول للعملية الإقناعية، لا يسعنا الآن إلا أن نددق باب العنصر الثاني كي ندخل كواليسه و أسراره، علما أن العنصر الثاني يمكن أن نطلق عليه الرسالة أو المضمون أو الرمز أو المحتوى..الخ



حيث أن كل هته الأسماء ستتطلي على طريق واحد إذا رأيناها من الوجهة التعريفية، و التي تعني " المعرفة العلمية الخاصة بالموضوع أو الفكرة أو الظاهرة ".

و عليه، تعرف الرسالة بأنها " تلك المعرفة العلمية الخاصة بالموضوع أو الظاهرة أو الفكرة "

لكن هناك تعليق بسيط، لا سيما تجاه الذين يتمون إلى العالم الأكاديمي، و يتمثل هذا التعليق في كون المعرفة العلمية التي جاءت في التعريف لا تتقيد بالنظريات و التعريفات و معرفة تواريخ أصحاب التعاريف..الخ

بل المقصد عبر ما جاء في التعريف أن المعرفة العلمية بمجال معين على وجه عام..

فمثلا حين نرى أن هناك من يحترف حرفة النجارة بشكل جد جيد، نقول عنه انه يمتلك المعرفة العلمية..

و حين نرى أن هذا البناء يتميز بكفاءة و فعالية من حيث بناء الجدران و الأعمدة و كل ما تعلق بالبنيان نقول أنه يمتلك المعرفة العلمية..فيرجى التأمل بشكل من التعمق فيما ذكرناه .

و هناك لطيفة : أنا لا أرى أن الشخص قد يتميز بمعرفة علمية ما لم يرتق بها إلى الخطوات العملية، سيما و أن تلك المعرفة العلمية تجره جراً إلى الخطوات العملية، و إلا كانت مجرد معلومات لا غير.

و إذا حاولنا أن نبسط المسألة أكثر أقول: أن الرسالة تعني باللغة الشعبية البسيطة تلك التي تعمل على توصيل المعلومات و الأفكار و الأحداث.

و خير مثال على ذلك أننا قد نذهب في يوم من الأيام لاقتناء كتاب فلسفي، و حين نصل إلى تلك المكتبة نتجه إلى الرف المخصص فنجد على ذلك الرف ما نريد.



لكن الغريب أننا بمجرد أن نصادف احد الكتب الضخمة المزينة سوف نجده يفتقر إلى عنوانه ككتاب..نبحث أكثر فلا نجد اسم المؤلف..نفتح الكتاب فنجد أن كل الأوراق فارغة بيضاء صافية..

بالله عليكم و هل يمكننا أن نسمي هذا " الشيء " كتابا ؟

نفس الأمر مع الرسالة، إذ لتخيل أن هناك مصدر يتوفر على كل ما ذكرنا سابقا، لكن من حيث المعرفة هو يساوي تلك الأوراق الفارغة، فهل لنا أن نقول بأن المصدر يحمل رسالة..طبعا لا على الإطلاق .

فإذا كان هذا المصدر لا يتوفر على المضمون، فإنه يبقى خاوي اليدين من حيث الإقناع.

و لهذا يمكننا أن نسلم تسليما جازما بأن الرسالة تعد من بين أهم العناصر التي قد تساعد المصدر على النجاح و هو يمارس عملياته الإقناعية، و العكس يؤدي إلى العكس بالضرورة .

لكن السؤال:

هل كل من يملك معرفة علمية خاصة بموضوع ما قد يمكننا نحن أن نطلق على تلك المعرفة رسالة؟.

إن شئتم الحق، فبمثل ما رأينا أن هناك ميزات يتوجب ربطها بالمصدر حتى يصير كمصدر متكامل البيان، بمثل ما يجب على الرسالة أن تتميز هي الأخرى بميزات كثيرة قد تجعلها ترتقي إلى مستوى الرسالة حتى تسمى بحق رسالة عند من يمتهن و يتفنن و يغترف من عالم الإقناع..

و يمكننا أن نستجمع بعض النقاط المتناثرة من هنا و هناك لنستخرج جملة من المميزات الأساسية التي تجعلنا نسيطر على رسالتنا من حيث توافقتها مع اللغة الإقناعية..

التفكير في المضمون



و من جهتي يمكنني أن اسطر
النقطة الأولى من تلكم
المميزات لأدّون لكم التفكير
في المضمون " أولاً..

أي نعم، فإن التفكير في
المضمون يعدّ كأول ميزة
نستخدمها في الرسالة التي
نطمح إلى إيصالها للطرف
الآخر.

و حين أقول التفكير، قد يتبادر إلى ذهن الطالب المتدرب الطرح التالي:

" إذا كنت أنا في مطبة عملية إقناعية حالية منبثقة فجأة، كيف لي أن أفكر
في المضمون ؟ "

و إن شئتم الصراحة أقول :

" إنه سؤال في محله "

لكن أنا من جهتي أرد بالجواب الشافي الوافي بحول الله.

إن مسألة التفكير تحتاج إلى شرح و طرح و معالجة من خلال دورة
تكوينية - تدريبية مستقلة، لكن يمكنني أن أشير بلمحة خاطفة إلى أن
التفكير هو مهارة يمكن أن نميها من خلال التدريب و الممارسة.

و بالتالي: فحين نتدرب على تلك المهارة نصير و بصورة عفوية جدا نفكر في المضمون بأكثر سرعة.

و على إثر هته الومضة، يمكنني أن أوجه لكل منكم دعوة ترحيية باسمي الخاص و باسم المجلس من اجل أن نتدرب معا على تلك المهارة..

و عليه: فأهلا و سهلا بكم إن احتجتم إلى دورة مماثلة قد تعينكم و تحفزكم أكثر على الخوض في عالم الإقناع المليء بالأسرار المترابطة على شاكلة الشبكة العنكبوتية .

على أنه من حيث العموم نختصر لنعرّف التفكير وفق ما عرفه باير على أنه: "عملية عقلية واعية يستطيع المتعلم عن طريقها من انجاز عمل ذي معنى من خلال الخبرة التي يمرّ بها " .

و إذا تأملنا التعريف سنجد أن التفكير إذا لم يرتّم بين أحضان الخطوات العملية يبقى مجرد تخمين لا غير، في حين أننا لو حاولنا الانتقال من عوالم التفكير إلى عالم التطبيق فسوف يتغير الطرح و يصير بحق ما يسمى بالتفكير " العملي " .

و وفق ما عرضته سابقا دعوني أضيف لكم هذا المثال البسيط الذي قد يبيّر لنا طريق الفهم أكثر..

لنفترض أننا دائما نلتقي مع شخص شارد الذهن في مكان ما، و هذا الشخص دائم الانطواء على ذاته و لا يكلم أيّ كان..

حتمًا مع مرور الأيام قد نقول: " أنه ربما يعاني من الانطوائية..أو له مشاكل أو حتى أزمات نفسية.. أو أن لديه من الضغوطات العائلية ما لديه.. "

لكن، لو أننا نلتقي دائمًا مع شخصية معروفة في الأدب أو الفلسفة أو التكنولوجيا...كيف ستكون ردة فعلنا و نحن ننظر إلى تلك الشخصية..

لا شك أن كل عاقل سوف يقول في خُلقه: " أنه يفكر.. عَليه يريد أن يخرج بمنتوج فكري أو مادي جديد.. "

آه، هل رأيتم أين يكمن الفارق بين التفكير العملي و التخمين الذاتي..

إن المجتمع لا ينظر إلى ماذا أو عن ماذا أو كيف نفكر داخليا؟، بل ينظر إلى ما نخرجه للعلن من عصارة أفكارنا.

و بالتالي:

دعونا نخرج من العالم السلبي المليء بالتسويق القائم على " سوف افعل..أنا أفكر في كذا.. " لان الوقت يمر، و ربما ما نفكر فيه الآن قد فكر فيه من سبقونا من قبل مثلما نحن نفكر فيه الآن غير أنهم لم يجرؤوا على تفجيره و الجهر به عنوة .

فربما قد نلتقي مع شخص قد قال منذ 5 أشهر - مثلا - " أنا انوي ترميم البيت .. "

ثم و بعد مضي سنة كاملة حين نجالسه نجده يقول نفس الكلام..

بالله عليكم، كيف ستكون نظراتكم له من بعد..

أظن أنها لا تخرج عن دائرة " كثير الثثرة أو لا يفعل ما يقول.."

و بالتالي فحتى إن عاهد أو وعد فلستم بمصدقيه..فتأملوا طرحي..

و نفس الأمر مع التفكير في المضمون الذي سبق و أن تحدثنا عنه في
عنصر الرسالة..

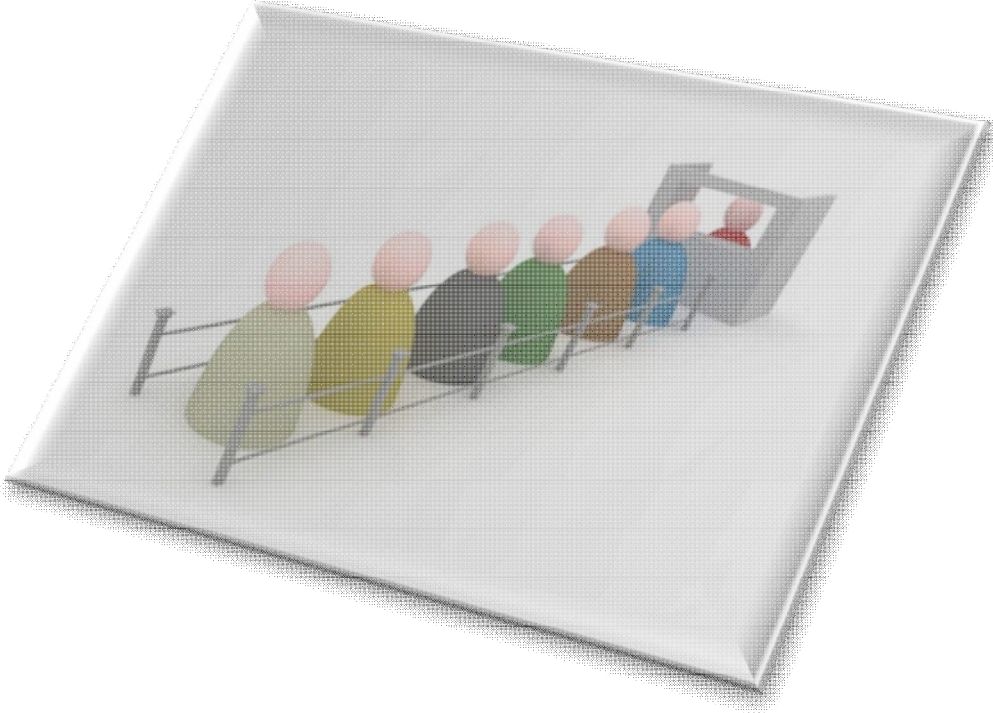
إذ ليس من الفخر أن نحمل جملة من المعلومات داخل ذواتنا، بل الفخر
كل الفخر أن نوظف تلك المعلومات و الخبرات على أرضية
الواقع..فيرجى مراعاة هته النقطة .

و عليه، فأنا أشير إلى أنه من الحسن أن نفكر في مضمون الرسالة، و لكن
من الأحسن و الجيد بالفعل أن نقوم بتجسيدها ميدانيا..

تنظيم المضمون

و لذلك أنصحكم - و نفسي - أنه حينما نفكر تفكيراً عملياً في محتوى
الرسالة يتوجب علينا أن نراعي نقطة ثانية مرتبطة بالأولى..ألا و هي ميزة
" تنظيم المضمون " .

و إذ نربط النقطة الأولى بالتالية فذلك لأن التنظيم الايجابي الفعال يتعلق
بالتخطيط الايجابي الفعال، بحيث أن التنظيم يجعلنا نتحكم في أولوياتنا
التي نبرمجها وفق تنسيق متكامل بين أفكارنا المختلفة، و ذلك ما يدفع بنا
إلى الانجاز الجيد لأعمالنا و أفكارنا و كذا تحقيق أهدافنا..



و حتى أبسط
أكثر أقول:

ليس من
المعقول أن
نخطط لأفكارنا
في حال كان
التخطيط يفتقر
إلى تنظيم
محكم، لا سيما
و أن التنظيم

المحكم يعمل على ترتيب الأفكار بشكل تسلسلي رائع..

كما يحول دون بروز ما يرتبط بمعوقات الإقناع ككثرة الأفكار و تشابكها..

ترتيب الأولويات

و في الأصل، فإن أمر التنظيم ليس بالأمر الصعب، إذ لو نظرنا إلى التنظيم لوجدناه يرتكز على ترتيب الأولويات، أي أن نبدأ دوما بالأهم ثم المهم ثم الأقل أهمية وهكذا..

و يمكننا أن نستفيد - إخواني أخواتي الأحبة - من بعض النقاط المرتبطة بترتيب الأولويات، و ذلك كقولنا الآتي :

إننا قد نجد دوما ما يسمى بالطوارئ المهم، أو لنقل على سبيل الافتراض أننا قد نلتقي مع شخصية مهمة جدا (في حياتنا المهنية أو الأسرية..) و على

خلفية ظهور هذا اللقاء قد يستلزم علينا أن لا نفوت فرصة ارتشاف كوب من القهوة مع تلك الشخصية..إنها حالة طارئة منبثقة ..

كما أن هناك ما يسمى بالطارئ غير المهم، كأن نكون مثلاً قيد عمل ينبغي علينا انجازَه فتأتينا مكاملة من زوجاتنا أو أولادنا فقط لكي يسألوا عن أحوالنا مثلاً و ليس هناك لأمر يستدعي القلق لا سمح الله..

و هناك ما يعرف كذلك بغير المهم غير الطارئ، و هذه الخانة خطيرة فلتنبه، إذ تسلخ الجزء الكبير من أوقاتنا من دون أن تُطال أي فائدة، كأن نحمل الهاتف و نبقى نتكلم مع صديق في ترهات لساعات عديدة من دونما أي فائدة مرجوة..

و هناك المهم غير الطارئ، وهذه النقطة مرتبطة بالتخطيط و كذا مرتبطة بالشخصيات التي تُعرف بالتخطيط و تعرف معنى التخطيط، و معناها العام أننا نخطط لأمر مهم وفق خطة زمنية مدروسة قد تكون قصيرة المدى أو متوسطة المدى أو بعيدة المدى..

هذه النقاط باختصار تجعلنا نتمكن من ربط الأفكار وفق النقطة المرتبطة بتنظيم المضمون على حسب القياس فحسب..فلتنبه.

هذا، كما جعلنا في الوقت عينه نراعي الأهم ثم المهم ثم الأقل أهمية و نكون بارعين في اللعب بأوتار المهم الطارئ و المهم غير الطارئ و غير المهم الطارئ ..

إذ أولاً يتوجب علينا أن ننظم الخطة المتعلقة بالرسالة وفق المهم غير الطارئ، و ذلك حين نكون بصدد التخطيط للمضمون قبل أن نلتقي بالشخصية أو الفئة المستهدفة..

وطبعاً عندما يحدث اللقاء قد نجد أنفسنا ربما أمام أسئلة أو استفسارات أو مداخلات تتوجب علينا الالتفاف حول المهم الطارئ..

و نفس الأمر في حال كنا مع المستهدف و صادفنا الطارئ غير المهم كأن نكون مع مدير مؤسسة ما و شاءت الصدفة أن دخل طفله مباشرة إلى مكتبه يستدرجه في كلام صياني بعيد كل البعد عن فحوى الجلسة..

إن كل هذه الحالات يتوجب علينا أن نتهياً لها من قبل أن نبدأ في تنفيذ عملية الإقناع، و ذلك حتى لا نتفاجأ و تنذبذب أفكارنا فتؤثر على تركيزنا.

و لذلك أنصحكم - و نفسي - أننا قبل أن نتوجه إلى أي فئة مستهدفة يتوجب علينا أن نتخذ كل التدابير المحتملة وفق النقاط الثلاث..

و معلوم بأنه لا داعي أن نغير أي اهتمام إلى النقطة الفارغة و التي اعني بها غير المهم غير الطارئ، لا سيما و أنها ليست لأمثالنا نحن المجلسيين.

التخطيط

و طبعاً حينما تكلمت عن التفكير في المضمون و ما تعلق به من تنظيم، فإننا بالتالي سوف نجد أنفسنا أمام نقطة ثالثة تفرض نفسها علينا بشدة، ألا وهي التخطيط للمضمون، إذ أن التفكير و التنظيم يجعلان الإنسان داخل دائرة التخطيط من حيث لا يدري..

و في الأصل، إذا نظرنا إلى التخطيط من حيث الفوائد سوف نجد أنفسنا أمام واقع قد يجعل الإنسان العاقل لا يقدر على الكفر به إطلاقاً.. بل إن الواقع سيجعله يؤمن بحتمية التخطيط في كل شيء و في كل وقت مصداقاً لقوله تعالى " ولتنظر نفس ما قدمت لغد " ثم وفق المقولة المتداولة " ابدأ و النهاية في ذهنك " .

أي نعم، إذ إن التخطيط يعمل على التنسيق بين مختلف الأفكار و الأعمال و القرارات، و ذلك لأن المخطط الناجح يعمل من خلال عجلة التوازن و التوفيق بين الأهداف اللامتعارضة و المرسومة بدقة و واقعية من اجل الوصول إلى رؤية واحدة موحدة..

هذا بالإضافة إلى أن التخطيط يحدد لنا الوجهة التي نريد أن نصل إليها بوضوح تام، بحيث نسير وفق الخطة الممنهجة من دون أن نختار كيف نصل، و يكفيننا القول: أننا إن لم نكن نعرف إلى أين نحن ذاهبون فلنعلم بأنه سوف ينتهي بنا المطاف في أي مكان..

فسرّ التخطيط يكمن في معرفة الإنسان أين يريد أن يذهب و كيف، و ذلك بعد أن يعرف هو مَنْ و أين يتموقع بالضبط..

أي نعم، فالتخطيط يجعلنا أولاً نعرف الذات على حقيقتها من خلال التشخيص الأولي، فمثلاً حين نهم إلى التخطيط فإننا كمرحلة أولى يستلزم علينا أن نعرف مَنْ نحن من حيث ميولاتنا ..اتجاهاتنا..أفكارنا..انتماءاتنا..و بالجملة من نحن ..من نكون نحن أصلاً و جوهرنا..

إذ أن التشخيص في حد ذاته سوف يعيننا على أن نكتشف جوهرنا الحقيقي..

إضافة إلى ذلك، فإن التشخيص مرتبط أيضا بأين نحن، أو بمعنى أفصح محلنا من الإعراب، فحين ندرك أين نحن من حيث نقاط القوة و الضعف داخليا و كذا فرصنا و تهديداتنا من الناحية الخارجية سوف نعرف لا محالة كيف نحدد اتجاهاتنا بصفة دقيقة ومحددة و واقعية..

و هذا ما يُعرف بمعرفة الوضع الحالي..

وحسبنا أن التخطيط يجعلنا من الذين يؤمنون بما هو متاح من حيث واقعية الطرح و يبعدنا عن العوالم المثالية..

و لتعلموا أن التخطيط الاستراتيجي و كذا التخطيط الاستراتيجي الشخصي من المواضيع الهامة التي تحتاج إلى دورة تكوينية - تدريبية مستقلة مثلها مثل مهارات التفكير و كذا الأنماط الشخصية التي تحدثنا عنهما سابقا.

و مع ذلك أقول:

إن مجلس المؤلف و العلاقات العامة و تنمية الأمة قد وضع في الحسبان أن الطلبة المتدربين على فن الإقناع قد يحتاجون إلى مواضيع عدة من اجل تنمية قدراتهم..

و عليه فلا تقلقوا، إذ سوف نعمل على طريقة المرافقة بعد الانتهاء من هذا البرنامج، و ذلك حتى نتمكن من توجيهكم و إرشادكم إلى ما تحتاجون إليه تدريجيا، خاصة و أن كل هذه البرامج متوفرة على مستوى مجلسنا

و بطريقة تكوينية - تدريبية مبسطة قد يسهل عليكم تناولها.. والله الحمد
و المنة.. وهو الهادي إلى سواء السبيل.

و عليه، أُلحّ عليكم بأن تخططوا عند وضع الرسالة، سواء كانت لفظية
أو خطية أو حتى رمزية..

أي بمعنى أكثر وضوحا، اعمدوا إلى ما يسمى بالتحليل الاستراتيجي من
خلال النظر إلى نقاط القوة كي تتمكنوا من تنميتها و بنائها.. وكذا النظر
إلى نقاط الضعف للعمل على طمسها و إزاحتها إن أمكن أو حتى التقليل
منها أو إيجاد حلول لها..

و نفس الأمر مع الفرص، إذ هذه الأخيرة هي التي ينبغي علينا أن نستثمرها
و نوسعها، خلاف التهديدات التي ينبغي علينا أن نمتنع عنها و نتجنبها
بقدر ما نستطيع.

و حتى ابسط أكثر أمحكم المثال التالي:

فحين نريد أن نُدون رسالة إلى شخص مستهدف، يجب أولا أن ننظر إلى
نقاط قوتنا نحن كأن نكون بارعين في فن الكتابة من حيث البلاغة..

لكن قد نكتشف أن الشخص المتلقي يحب الإحصاءات و لغة الأرقام، في
حين أننا لا نملك أدنى فكرة عن المسألة من حيث النسب.. هنا، قد تصير
هته النقطة نقطة ضعف تحاط بنا، و عليه نُجبر على أن نحولها إلى نقطة
قوة عندنا و إلا كانت بمثابة العائق المسيطر..

كيف ذلك.. ؟

شاء القدير أن يعرفنا بأحد الأصدقاء الذين يعدّون من الخبراء في مجال الإحصاء، بحيث يمكنه أن يمنحنا بعض المعلومات التي نلقي بها بين طيات الرسالة..

آه..هنا صار هذا الصديق بمثابة فرصة لكي نغذي به تلك النقطة.

لكن، و بمجرد أن نوي الذهاب إلى صديقنا هذا نتذكر انه قد لا يستطيع، كون تلك الأرقام من أسرار المؤسسة التي يعمل بها..

طبعاً هذا مجرد مثال من اجل التوضيح لا أكثر، فأرجوا أن لا نتخذه كمعيار مسلّم به.

و بهذا يمكننا أن نبدأ في ربط الحلقات فيما بينها كأن نتهياً للحصول على ما نريد من خلال التواصل معه مثلاً من اجل الاستشارة، إذ قد يلبي لنا رغبتنا أو قد يدلنا على من هو أهل لهذا..

وهكذا، تصير تلك العلاقة المبنية فرصة قد تغطي التهديد المذكور..

على أن هته الفكرة في الأصل قد تحتاج إلى مروحة أفكار متعلقة بالتخطيط، و ما نحن الآن إلا بصدد توضيح الطريقة ليس إلا..

لا سيما و قد سبق أن قلت: انها تحتاج لدورة تكوينية تدريبية مستقلة.

سهولة الخطاب

و عليه، ندرك أن الرسالة إلى الآن تحتاج للتفكير العملي وكذا التخطيط بتنظيم، لكن هل هته النقاط قد تكفي لوحدها كي ندعي أن الرسالة متكاملة العناصر..؟

أکید لا..

لا سيما و أن من بين النقاط المتبقية كي نصل إلى حد الجزم و لو نسبيا أن
" رسالتنا فعالة " حقا و جب أن تكون متميزة بسهولة الخطاب..

قد يظن البعض أن هذه النقطة قد تبدو بسيطة للغاية، لكن قبل أن تحكموا
يستلزم عليكم أن تعلموا أن قمة العبقرية أن تجعلوا المسائل المعقدة
بسيطة.

أي نعم..إن نقطة التبسيط تتميز بحنكة المصدر، فهو الذي يدرك كم
تحتاج الرسالة من درجة تبسيطة، فحين نبسط كثيرا لصاحب المستوى
الثقافي المتوسط قد يستشعر الإهانة..

و حين نتكلم مع شخص أمي لا يعرف حتى كيف يكتب اسمه بمستوى
صاحب المستوى الثقافي المتوسط قد يستشعرنا استعلاء أو به استهزاء
ظنا منه أننا نخاطبه بمستوى عالي فقط كي نُوجه له رسالة غير مباشرة
تحمل بين ثناياها الاحتقار له و لشخصه..

و عليه، فلنخاطب الناس على حسب عقولهم..

و يا حبذا لو راعينا التبسيط مع التوضيح..

فأحيانا قد يكون الغموض سببا في الفهم الخاطئ، و بهذا سوف يستشعر
المستهدف أننا نمارس عليه أسلوب التدليس و الالتواء..

و لنضرب مثلا على ذلك..

فلو صرحنا أنه في حال فاز المترشح في هته اللعبة التسويقية فانه سينال سيارة رباعية الدفع، غير أن مقصدنا الخفي يكمن في أنها سيارة رباعية الدفع تخص الأطفال، فلنعلم أن غالبية الفئة المستهدفة قد تظن أنها سيارة رباعية الدفع حقيقية..

و لا أظن أن الفئة المستهدفة ستنتظي عليها هته الحيلة أو أنها ستهمهم هته الخدعة، بل على عكس ذلك تماما، حيث ستكون بمثابة دعاية جد سلبية لمؤسستنا..

و لذلك فمن الأولى أن نقول سيارة رباعية الدفع للأطفال..

وهكذا، فإذا كان الوضوح باديا على تلك الدعاية الإعلانية فقد يشارك المشترك الناضج و هو راض عنا و عما نقدمه من هدية، فرما قد تكون بغيته مثلا أن يهب تلك السيارة الرباعية الدفع لابنه أو ابنته..

و الآن، هل رأيتم كيف يتغير الطرح في حال كان الغموض السلبي الهدام المحادث للازمات..

و هل رأيتم كيف يتغير الطرح في حال كان الوضوح



الايجابي البناء الذي قد يجعلنا في غنى عن تلکم الأزمات التي قد لا نغير لها أي اهتمام في البدء.

و منه:

علينا بالتفاصيل إن كنا نريد إقناع أي كان، لكن يجب علينا أن نراعي دوما نمط المستهدف.

فحين نقول التفاصيل فلا نعني المملة، و قد أوضحنا فيما سبق كيف نفصل بتفصيل و كيف نفصل بإجمال..

وهكذا ندرك العلاقة بين البساطة و التوضيح و التفاصيل، فالإنسان المقنع يجب أن يعرف من أين تؤكل الكتف كما يقال..

الاعتماد على القيم الايجابية لا السلبية

و مع ذلك، نجد أن هته النقاط لوحدها لا تكفي من اجل خلق رسالة مثالية خارقة قد تنخر القلب و تلج إلى العقل، إذ يجب أن نضيف إليها بعض النقاط الأخرى.

خاصة و قد قلت من قبل أن العملية الإقناعية هي في حقيقتها عمل متكامل يمتاز بميزة التنسيق بين النقاط أجمع،

و عليه سوف نجد أنفسنا نتعرض إلى نقطة

أخرى تتمثل في " الاعتماد على القيم الايجابية دون السلبية " أثناء العملية الإقناعية.



أي نعم.. إذ هته النقطة بالذات قد نفتقر إليها كثيرا نحن كجزائريين بصفة خاصة، حيث نلاحظ أنه كلما أراد البعض أن يقنع أي شخص بفكرة أو بمنتوج ما إلا و حاول إظهار عيوب الفكرة المعارضة أو مساوي المؤسسة المنافسة.

و إن شئتم الحق، فإن هته الهفوة بالذات لها من قوة التنفير القدر الكبير..

إذ حين ننظر إلى هته الهفوة ظاهريا قد تظهر لنا ايجابيات عديدة لا مثل لها، كأن نبين عيوب الخصم، و بالتالي نظهر تفوقنا و قدراتنا و ايجابياتنا مقارنة بالمنافس..

و لذلك نجد أن الأكثرية تنتهج طريقة النقد و إظهار عيوب الغير من اجل أن تبين أنها الأجدر و الغير مجرد صفر على اليسار الرقم كمال يقال.

و عليه، فمن اللائق أن أبين أن هذه النظرة الظاهرية عكس الحقيقة المتواجدة على مستوى الجوهر تماما، ذلك لأن المتلقي حين يكون بصدد الاستماع إلينا سوف يحلل طرحنا من خلال رسائل لا واعية قد تجذبه إلى الحكم علينا سلبا و رؤيتنا بصورة قد تكون أسوأ حتى و إن كان في الغالب لا يُظهر لنا ما يجول في خلدنا من موقف.

و لذلك أنا قلت ان هناك فنيات و أسرار للإقناع..

و العبرة، ان تتبع زلات و أخطاء الغير خلال قيامنا بعملية الإقناع قد تدفع بمن نرغب في إقناعه إلى تجنبنا و عدم الاقتناع بأفكارنا أو منتجاتنا أصلا..

لما ؟

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

ذلك لأنني قلت في السابق أن الأخلاق من بين النقاط الأساسية الداعمة لعملية الإقناع، و بالتالي:

فان هذا المتلقي سوف يرى أننا ننتهج المكر و الخديعة أو محاولة إثبات الجدارة و الفوقية و التميز و الاستعلاء من دون إظهار أو حتى ذكر فضائل و ايجابيات الغير..



تدريب ذاتي

و لكي نقوم بجولة تدريبية بسيطة، فلنحاول معا أن نغمض أعيننا و نعمد إلى تذكر احد المسئولين السياسيين و هو يسب و يأكل لحم إخوانه من المعارضين..

افتحوا أعينكم لبرهة ثم لنعد الكرة لكن بتذكر احد القادة السياسيين و هو يشني على ما قام به عدوه السياسي اللدود من انجازات..
و الآن لنقم بتدوين ما أحسنناه و إستشعرناه و نحن نتذكر المسئول الأول و كذا ما أحسنناه و إستشعرناه و نحن نتذكر المسئول الثاني..
أشكركم على هته المحاولة...

و العبرة، تذكروا من خلال ما استشعرتموه أن من نتعامل معه دائما ما يميل إلى ذاك الشعور.

و لنا برئيسنا السابق احمد بن بلة رحمة الله عليه و على سائر المسلمين خير عبرة، إذ رغم ما عاناه من سجن و انقلاب أو تصحيح من طرف مقربه، إلا انه و بعد كل تلك السنين أطل عبر قناة فضائية ليقول في حوار خاص: أنا سامحتهم جميعا لأنهم ربما رؤوا أن مصلحة الوطن تدعو إلى ما قاموا به.. مثلما أنا أخطأت في حق العقيد شعباني.. رحم الله الجميع.

و هكذا كبر في أعين غالبية المتبعين..

يا الله، إن هاته النقطة فقط كانت قد ساهمت في الدفع السريع بكل الجزائريين كي يشهدوا بسعة صدر الرئيس السابق وحكمته..

و عليه، فحين نعمد إلى إقناع أي طرف لا نبالي بهفوات الغير و سلبياتهم لندرجها في رسالتنا اللفظية أو المقروءة أو الرمزية، لأن هته الطريقة قد تساعدنا على استقطاب البعض، غير أنها قد تنفر الغالبية من الناس الذين قد يتميزون (بالحنكة)..

أقول: أصحاب الحنكة لأنهم لو لم يكونوا محنّكين لما استنكروا و لما نفروا منا أصلا.

و ما داموا من المحنّكين فهم أقرب إلى كونهم رأسمال بشري حقيقي..

فتدبروا معي..مَنْ سنخسر و مَنْ سنربح، و لنقدّر الفئة التي سنخسرها و الفئة التي سنربحها..

و هكذا أركز على تذكير نفسي و إياكم انه من النبل أن نطمس العيوب من ذاكرتنا و نحن نقوم بعملية الإقناع، و ذلك حتى نكبر في أعين المتلقين..

بل و إن هناك أمر ربما قد يفاجئ البعض..بل ربما قد لا تتقبله فئة لا يستهان بها من المتابعين عند الوهلة الأولى، بيد أنني أذكركم بدوري لأقول: انني لم أركز على هته المادة من الناحية العلمية النظرية فحسب، بل أدرجت حتى خبرتي الشخصية في كيفية التعامل، و ذلك من خلال العمليات الإقناعية التي قد طالما انتهجها و أنا أقوم بالتفاوض مع كذا شخصيات..

و عليه، ذروني أفاجئ هته الفئة الراضة لرأيي فأقول: ان إظهار ميزات الخصم هي من أسرار الإقناع، فمثلا نحن على مستوى مجلس المؤتلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة نعمل وفق الرسالة المحددة

و المتمثلة في " المساهمة في خلق آفاق باعثة نحو التفوق و التخلق و التعاون المشترك بين مختلف شرائح المجتمع، و ذلك من اجل مواصلة مسار اللحمة و العمل على تنمية الأمة وفق الأطر الإنسانية السليمة السمحة " و حتى نقدر على العمل من اجل هته الرسالة استلزم علينا كفريق أن نضحى بأشياء كثيرة نظرا لإيماننا الكبير برسالة المجلس..

إذ هناك من يساهم بجهده و هناك من يساهم بماله و هكذا، و لذلك وجدنا ضالتنا و تمكنا من تحقيق كلمة " بين مختلف شرائح المجتمع " ..

و لو أننا لم نضحّ ببعض حقوقنا و راعينا متطلبات و حاجيات الحقل التنموي من حيث المخرجات وفق المعايير المتداولة لما توصلنا إلى وضع تكاليف متاحة للجميع حتى نصل إلى مختلف شرائح المجتمع.

و بهذا ندرك أن فرصتنا تمثلت في روح الفريق الذي آمن بمشروع هادف فأراد أن يجسده..

لكن لنفرض أن هناك احد الأفراد الذين يتميزون برجحان العقل قد أراد الانضمام إلى مجلسنا كطالب متدرب، غير انه حين شَخَص إلى مكتب الاستقبال وجد المستقبل يقول: " إن مجلسنا هذا لا يؤمن بالمتاجرة..نحن لا نتاجر..نحن نريد أن ننجح مشروعنا التنموي..نحن لسنا كالمركز الفلاني الذي يستغل غياب بعض الأشخاص..نحن لا مثيل لنا..إن المراكز الفلانية تنتهج طريقة الاستغلال ونحن كمجلس نريد أن نكسر شوكة هؤلاء التجار.."

بربك، كيف يكون رد فعل الشخص المُقبل - على مجلسنا المبارك - لا سيما إذا كان من الملمّين بشأن المراكز و معرفته بأن بعض المراكز حين تضع تكاليف باهظة فذلك نظرا للمخرجات الكثيرة مثل حق المدرب و حق الفندق و حق وحق..و هكذا يقدر أن ما تطالب به تلك المراكز قد لا يخرج عن إطار المخرجات الضرورية..

لكن ماذا لو عكسنا الفرضية و قلنا أن ذات الفرد قد وُلجَ إلى مكتب الاستقبال وجد السكرتير قلم له كل المعلومات عن دورات المجلس و كذا برامجه المتفرعة و الغاية من تعاونه و مشاركته في إنجاح الكثير من التظاهرات و الدورات بالتنسيق مع كثير من المراكز المختلفة..

بل و إن هذا السكرتير بدأ يشي على تلك الهيئات كونها قد ساهمت هي الأخرى في وضع بصمة ايجابية تمس مجتمعنا الجزائري ..

كما لو افترضنا أن هذا الوافد أخذه بعض الفضول ليسأل عن سر التكاليف المنخفضة فوجد الرد شافيا: " يا أخي العزيز، بل إن كل المراكز لها تكاليف جد معقولة كذلك، فقط لان المخرجات الضرورية هي التي أجبرتهم على ما هو متداول، في حين أن المجلس لو لم تكن له طاقات داعمة من حيث تكاثف الجهود لأجبرنا نحن كذلك على منحها بتلك التكاليف.. و إن لكل مؤسسة إستراتيجيتها المنتهجة"

و لو افترضنا أن هذا الوافد توسع في استفساره عن سبب التعاون مع مختلف المراكز التدريبية و إن كان المجلس يميل إلى مركز تدريبي معين دون آخر فوجد الرد: " و الله يا أخي إن المجلس لا يجرح في أي مركز تدريبي، بل إن المجلس يؤمن بكل الطاقات التي تنفجر من اجل النهوض

بيلدنا، و لك أن تعلم ان هناك من طلبتنا من لا ينتمي إلى أي مركز آخر، في حين أن هناك المنتمي إلى مركز آخر.. إن مجلسنا أصلا شعاره " رسالة واحدة.. برؤى متعددة " .

و هكذا نجد أن السكرتير لم يجرح في أية جهة مقصودة..

بالله عليكم إخواني أخواتي الكرام، لكم أن تنظروا إلى ثانيا الرسالة السلبية الأولى من حيث الإقناع، و لكم أن تتأملوا كذلك في حيثيات الرسالة (الايجابية) الأخيرة من حيث الإقناع .

و منه، انصح نفسي - و إياكم - أن نركز دائما و أبدا على الطريقة الثانية في طرح الرسالة، ذلك لأنها تخدمنا أكثر من الأولى، كما أنها لا تفتح علينا باب العداوة و البغضاء مع أي طرف مهما كان، بل ستزيد من رصيدنا العلاقتي مجانا، و ذلك كأن يسمع المنافس أننا نمدحه حتى في غيابه، و بهذا ربما قد يعرض علينا حتى التعاون المؤقت أو المشاركة في مشاريع ظرفية كونه قد عرف صدقنا و نيتنا المنبثقة منا كأناسي صادقين .

و على اثر هذا، فلنتذكر أن الإنسان له نفس أمارة، و غالبا ما تأخذه إلى السلبيات دون الايجابيات، كأن يقول مثلا: اننا في زمن لا يؤتمن.. أو أن يقول: ان الناس قد صارت تجري خلف مصالحها فقط.. أو ما شابه هكذا تقولات و حجج واهية بالية..

لكن بالله عليكم، هل اكتشفنا يوما أن التفكير الايجابي دائما ما يأخذ بنا إلى عوالم السعادة الحقيقية التي لم يجدها أصحاب الغنى المادي في حياتهم المادية أحيانا..

فإذا بقينا نفكر دائماً في نوايا الناس السيئة، فإننا هكذا سنشط هممنا و عزائمنا، و بالتالي نبقى في روتين يملؤه الخوف و الشك و الريبة من الغير..

صحيح، نحن على دراية تامة بأن هناك من يجب أن نحذر منه في حياتنا كلها، و إلا ما قال ربنا عز وجل في محكم تنزيله " قل أعوذ برب الفلق، من شرّ ما خَلَق، و من شرّ غاسق إذا وَقَب، و من شرّ النَّفّاثات في العُقَد، و من شرّ حاسد إذا حسد ".

لكن أن نبقى نعيش في قوقعة الشك المغلقة فقط فهذا قد يدفع بنا نحو عالم الهلوسة أو عالم الجنون لا محالة..

و قد أبدع شكسبير حين قال في هذا الباب: " ليس هناك شيء جميل و شيء قبيح، و لكن طريقة تفكيرنا و رؤيتنا هي التي تجعل الأشياء جميلة أو قبيحة "

كما أبدع ساندويل حين قال في نفس المنوال: " تتوقف السعادة على 10 بالمائة مما يحدث لنا، و 90 بالمائة على استجابتنا لما يحدث لنا "

و عليه، ندرك الخيط الرابط بين طريقة التفكير السوي و تحقيق السعادة عند الانسان.

و إذا كان الأمر مثلما تقدم، فحري بنا إخواني أخواتي أن نراعي مسألة الاعتماد على القيم الايجابية لا السلبية و نمنحها الحظ الأوفر من حيز التفكير..

طبعاً أنا - هنا - لا أنادي بالمثالية، بل فقط أدعو إلى واقعية الطرح.. فحين نلجأ إلى التفكير الايجابي يتعين علينا بعد ذلك أن نراعي السلبيات، و ذلك بمناقشة الأفكار و القرارات و الأعمال من الناحية الايجابية ثم السلبية ثم البحث في المثير.. و ذلك لاعتبارات عدة..

فالبداء بالتفكير الايجابي يهيئ طاقتنا الداخلية إلى الراحة و السكينة، و بالأخص إذا علمنا أن الكلمات الايجابية تجعل جزئيات الماء سداسية الشكل جد جميلة، في حين أن الكلمات السلبية تجعل جزئيات الماء خماسية الشكل جد قبيحة استناداً إلى ما أظهرته الأجهزة..

و إذا كان الأمر على ما هو عليه، فكيف سيكون حالنا و الدماغ يتميز بنسبة 80 من الماء.

طبعاً من خلال هذا الطرح المختصر ندرك مدى حاجتنا الداخلية اللاواعية إلى أن نفكر بالشكل الايجابي قبل السلبي في معالجة الأفكار.

هذا، مثلما نجد أن راحة النفس المتمخضة عن التفكير الايجابي قد جعلنا نتمكن من اتخاذ القرارات السليمة من دون عجلة أو توتر..

و من شاء الاستزادة فله أن يتوسع في البحث عن مواضيع التفكير.

الموضوعية

و بالعودة إلى أصل الطرح أقول :

بعد أن وجهت إليكم بعض المعلومات السطحية المتعلقة بالتفكير الايجابي، يحق لنا أن نتوجه إلى نقطة أخرى فيما يخص النقاط التي قد

تميز الرسالة الفعالة، و ذلك بتطرقنا إلى موضوعية الطرح، فموضوعية الطرح سوف نميل من حيث لا ندري إلى النقطة السابقة التي أسميناها " الاعتماد على القيم الايجابية لا السلبية " .

و إذ أخص الموضوعية ببعض الأهمية، فذلك لأنها تعمل على تصحيح العديد من النقاط المنوطة بفحوى الرسالة سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

و يكفينا ما نلاحظه من خلال المشاهدة أن بعض القنوات الفضائية حين تعتمد إلى دعم جهة دون أخرى في المواقف فإننا نجد بعض النفور من طرف المشاهدين الذين يبحثون عن الحقيقة، و بالتالي فإن ذاك النفور سيحولهم إلى مشاهدة قناة أخرى لا تميل علنا إلى موقف معين، بل تعمل على إظهار تصريحات الجهات المؤيدة و تبريراتها و كذا إظهار تصريحات الجهات المعارضة و تبريراتها..

و عليه، فمن حيث الحيز الإقناعي أقول: ان الشخص حين يعتمد إلى إظهار ايجابياته و سلبياته ثم يمرر بعض الايجابيات و السلبيات المتعلقة بمنتوج المنافس، فسوف يتحكم في الموقف الأخير..

فلو قلنا على سبيل المثال: " إن منتوجنا يتميز بهته الميزات الايجابية " ثم أضفنا بعض النقائص - من دون مبالغة طبعاً -، ثم و بصفة غير مباشرة قسنا الأمر بمنتوج آخر نذكر ايجابياته و سلبياته، فان المتلقي سيشعر بصدق المصدر المتميز بقوة الرسالة.

و خاصة إذا علمنا أن ذكر الآراء المؤيدة و المعارضة معا قد يضع حاجزا قويا قصاد تغيير الموقف من طرف المتلقي..

و لنا أن نميز التالي:

فماذا لو افترضنا أننا عند فترة إقناع احد الأفراد لم نذكر له سوى الجوانب الايجابية، غير أن هذا الشخص رد متأنيا: " ذروني أفكر هينة من الزمن حتى أقرر " ..

لكن، و بعد أن تركناه توجه مباشرة إلى جمع بعض المعلومات عن الموضوع فإذا به قد وجد أن هناك إضافات عديدة لم نتطرق إليها بالذكر قد تمس سلبيات المنتج..بربكم كيف سيكون موقفه?..

حتما سيميل إلى النفور..

و لنا أن نقلب الطرح وفق التالي:

ماذا لو افترضنا أننا أثناء فترة الإقناع كنا قد ذكرنا له كل الجوانب الايجابية و السلبية – لكن من دون مبالغة في إظهار السلبية منها – ثم تابعنا الكلام " انه أمر طبيعي، لاسيما و أن منتج كذا له بعض الايجابيات في حين أن له بعض السلبيات أيضا.. "

وهكذا يردّ متأنيا: ذروني أفكر..و طبعاً هذا من اجل أن يشخص إلى جمع قدر من المعلومات عن ذاك الموضوع..

لكن، و أثناء جمعه لتلك المعلومات إذ به يصادف احد الأصدقاء يقول:
" إن سلبية هذا المنتج هي كذا..غير أن المنتج الآخر له ايجابيات يفتقر
إليها المنتج الذي تسأل عنه..

على الأرجح قد نجد أن رد الباحث عن المعلومات قد يكون تلقائيا:
(اعلم..اعلم..لكن ربما أنت لا تدرك أن له بعض السلبيات أيضا، و على
الأقل فإن صاحب المنتج الذي أحدثك عنه قد صارحني و لم يرد أن
يغشني، بل اظهر لي كل ما تعلق بمنتوجه و هذا يدل على أنه صادق
أمين..)

قد يتبادر إلى أذهان البعض السؤال التالي : " لكن إن صارحته بسلبيات
منتوجي قد يمتنع عن الاقتناع بشرائه أو حتى الإعجاب به " .
وفق الواقع، هو سؤال وارد بشدة، لكن أرد على هؤلاء بقولي:
" فقط حاولوا أن تفكروا كأناسي لا أن تفكروا كآلات..

اختاروا بين أن تخفوا السلبيات التي سوف تظهر و لو بعد حين، فينتهي
بكم المطاف عند حافة المؤدية إلى عدم الوثوق بكم بعد ذلك مطلقا..

أو بين أن لا يعجب بمنتوجكم غير انه يبقى لكم الاحترام، بل و قد
يتعامل معكم بعد ذلك في أمور أخرى قد تكون اشد فائدة و نفعا "

و حسنا قول ابن أبي سفيان حين قال " لو كانت بيني و بين الناس شعرة
لما قطعتها، إن أرخوها شددتها، و إن شدوها أرخيتها "

و هكذا، ندرك أن التعامل لا يبني على صفقة واحدة خلال مسيرة الحياة الغامضة، بل إن التعامل مستمر و من دون أيّما انقطاع، و من لا نحتاجه اليوم أصلا قد يكون هو مفتاح فرجنا لحاجة أعظم غد بعد الفتحاح جل و عز.

و عليه، فحين نعمل على إقناع الآخرين لا نحاول أن نفرض آراءنا من خلال ثغرات الكذب و الزور و التدليس، لأننا و إن أقنعنا المتلقي ساعتها إلا أننا في الحقيقة قد خسرنا ثقته مدى الحياة، و بالتالي نكون قد ضيعنا أعظم نقطة متعلقة بالمصدر..ألا و هي الثقة التي تحدثت عنها خلال تعرضنا للمصدر كمصدر فعال..فلنتنبه

عدم المجادلة العقيمة

طبعاً، هذا فيما تعلق بنقطة الموضوعية و ما تفرع عنها من جزئيات قد دُكرت عبر الكلمات الأخيرة، لكن و مع ذلك يبقى هنالك العديد من النقاط التي لم نذكرها بعد، منها نقطة عدم المجادلة..

آه، هل كنا يدرك أن هته النقطة بالذات قد تهدم عمليتنا الإقناعية بالقدر الذي تبنيتها؟ و ذلك لكون هته النقطة على قدر أهميتها البالغة إلا أن الأغلبية الساحقة قد لا تتفطن لها، حيث قد نجد الكثير الكثير من الناس يخطئون في التعامل معها أو لا يولونها القدر الكافي من الحنكة و الذكاء و الاهتمام، و العلة تكمن في عدم مراعاة الكواليس المخفية تحت ستار مشاعر المتلقي.

إذ من المعروف أن غالبية الناس حينما يخطئون يترفعون عن الإقرار والاعتراف مباشرة، و ذلك لكونهم يظنون أنهم في حال اقروا و اعترفوا بأخطائهم فإنهم قد يقعون في حفرة المهانة.

و لذلك فمن الملاحظ أن مشكلة المجادلة (السلبية) غالباً ما تكون بسبب عدم القدرة على البوح بالخطأ ليس إلا..

أي أن المتعنت أو المتعصب أو المتصلب قد يدرك انه مخطئ و أن الآخر على صواب، و مع ذلك يبقى يتلوى بين كلماته من دون أية مراجعة فما بالك التراجع.

في حين نحن في الفن الإقناعي نجد أن أفضل الطرق للفوز أثناء المجادلة العقيمة هي طريقة عدم المجادلة أصلاً..

أي نعم، إذ إن أفضل حل يتمثل في عدم المجادلة..

لأن عدم المجادلة بمثابة الحل الأنسب و الأنجع الذي يرتقي بنا إلى أعلى درجات الحكمة، و السبب راجع إلى أن المجادلة السلبية قد تجعل كل واحد من الأطراف يتكرر للآخر و يتجنب الإقرار بهزيمته هو كمصدر، على اعتبار أنها كبيرة لا تغنفر.



و هكذا، فلا هو سيقنع بما يقولون و لا هم سينتفعون بما يقول، فلما إتعاب النفس و تضييع الأوقات الثمينة في مجادلة قد لا يُجنى منها إلا المتاعب و الكره من طرف المتلقي.

و إذ أقول ذلك، فلكوني أدرك أنه في حال تصادمنا مع أي كان عبر مجادلة عقيمة فسَيُكِّن لنا الكره الدفين من حيث لا يدري، حيث سيشعر

أنا نحاول إظهار تفوقنا عليه، أو قد يظن أننا بصدد تمرير رسالة خفية مفادها انه لم يبلغ مستوى إدراكنا نحن.. وإن لم يبح لنا بذلك.

وقد لاحظت - شخصيا - أن الأشخاص الذين يطيلون وقت المجادلة العقيمة غالبا ما تكون نهايتهم الكره المتبادل، في حين اكتشفت أن الذين لا يجادلون سوف ينتصرون و لو بعد حين، كونهم سينالون التأييد وإن كانوا لم يرتقوا بعد إلى درجة إظهار أحقية الرأي في الموقف..

قد يتساءل البعض: " وكيف ذلك؟"

فأرد على استفسارهم:

إن المجادلة حين تبدأ في الإنجاس و الانفجار، يستحسن أن نحاول دائما الخروج منها بالنصر عبر طرائق عدة كأن نقول مثلا:

" أنا شخصيا وقفت على حادثة مشابهة قال فيها العلماء كذا وكذا، على أنني لا أكذبك فقد تكون على حق نظرا لاختلاف الظروف و الأسباب.. و مع ذلك سوف اجري بحثا عبر الانترنت قد يزيدني توضيحا".

و بهذا نكون قد مررنا موقفنا بصورة غير مباشرة و بؤد و محبة دون أيما تصادم..

و اعلموا أن هذه الطريقة قد تدفعه إلى محاولة تغيير موقفه بعد فترة حتى لا يُظهِر لنا أننا نحن من غير موقفه، أما نحن فما يهمنا كمصادر مقنعة هي النتيجة التي كنا نرغب في الوصول إليها ليس إلا..

و خير دليل على ذلك أننا غالباً ما نجد بعض القنوات الفضائية – التي قد تُخصّص بعض الحصص الحوارية النقاشية – قد تستضيف المؤيد و المعارض لنفس الفكرة، و عند اللقاء يبدأ الضيف الأول في الصراخ و السب و الشتم، و بالتالي ينفجر الضيف الثاني في وجهه بالسب و الشتم كذلك..

و هنا يُناصر بعض المشاهدين الرجل الأول على اعتبار أنهم من أنصاره، كما يُناصر البعض الآخر الرجل الثاني على اعتبار أنهم من أنصاره، و هكذا تنتهي الحصة بالسب و الشتم و نشر الغسيل.

و النتيجة: فلا اقتنع المشاهد المناصر للأول بفكرة الثاني، و لا اقتنع المشاهد المناصر للثاني بفكرة الأول، بل و لا اقتنع كل من الضيفين الآخر.

و هذا دون نسيان الضحية المتمثلة في المشاهد المحايد بالطبع.

و بهذا أعلق على مواقف مماثلة..

فإذا تحدثنا إعلامياً لا تسويقياً نتساءل: ما الغرض أصلاً من تقديم حصة كهته ، إذ لم يقتنع أي طرف بالآخر، بل على عكس ذلك تماماً، حيث لم ترد هته الحصة إلا في توسيع الهوة و صب الزيت على النار..

ففي حين كان من الأجدر أن يعمل كلاً من الضيفين على إقناع الطرف الآخر، على اعتبار أنها فرصة فريدة كي يكسب كل طرف طرفاً آخر، أو على الأقل الوصول إلى نقطة تلاقي قد تكون خادمة لكل من الطرفين، نجد أن جلسة الحصة تلك لم تُعتم بقدر ما استغلت لمساوى أكثر ضراً.

و إذا كانت حصة كهته لم تأت بأية نتيجة ايجابية محمودة، فلنا أن نقيس الأمر على أنفسنا و نحن نجادل من دون فائدة مرجوة، و هنا تظهر الحكمة الإلهية: " و جادلهم بالتي هي أحسن " .

العبرة بالنتيجة

و هنا اغتتم الفرصة لأنبهكم بقولي:

إخواني أحواتي، لا يجب عليكم أن تستعجلوا الأمور، كأن تقيسوا درجة إقناعكم من خلال جلسة واحدة، ثم بعدها تحكمون على أنفسكم بالإخفاق، لأنني دوما اكرر: " ان العبرة بالنتائج " .

بل قولوا بينكم و بين أنفسكم: " اعلم أنني حين تحاورت معه قد وضع تلك الكلمات في ذهنه و لسوف يفكر فيما قلته له كلمة كلمة " .

و في هذا الصدد دعوني أضيف أننا في حال تمكنا من إقناع المتلقي فورا فلا نعتبر أنفسنا قد نجحنا في عملية الإقناع، و العلة انه قد يكون اقتنع بكلمات طنانة في الغالب..

بل العبرة كل العبرة حين يقول: " دعوني أفكر.. أمهلوني بعض الوقت " ..

و بعد مضي أيام نجده يقول: " إنني اقتنعت " ..

هذا هو الإقناع بعينه، لأننا تمكنا من إقناع قلبه و عقله معا بعد طول تأمل و تدبر.. فتنبهوا تنبهوا بشدة لهته النقطة بالذات.

كما أنني إذا وددت العودة إلى نقطة الجدل من اجل شرح كلامي الذي جاء فيه " اكتشفت أن الذي لا يجادل سوف ينتصر و لو بعد حين كونه سينال التأييد و إن كان لم يرتق إلى درجة الحق في الموقف.. " فأقول:

فحتى لو أخذنا بالحسبان موقف أغلب المراقب الذين قد يراقبون الحوار المنقلب إلى جدال عقيم، فنكاد نجزم و إن لم يظهر لنا أي موقف، أنهم سيكونون لنا الاحترام الزائد كما سيعتبرونا من الناس الذين يتميزون بالحكمة و الحنكة و التروي في معالجة الأمور كلها.

و هكذا، و من حيث لا ندري، سنكون قد نلنا التأييد وكذا التقدير المؤدي إلى التأثير على العديد من الأشخاص الذين حاموا حول ذاك الجدل السلبي الذي جعلناه نقطة قوة تخدمنا في وقت كانت تعد نقطة سلبية هدامة بحكم طريقة غيرنا غير اللاتقة.

الأدلة و البراهين

لكن، و مع ذلك يستلزم أن أردف نقطة أخرى تصب في ذات السياق، و تتمثل هذه النقطة في " الأدلة و البراهين "، إذ حتى ربنا عز وجل يقول في القرآن الكريم: (قل هاتوا برهانكم إن كنتم صادقين).

و عليه:

فإن الإنسان، لا سيما صاحب النمط التحليلي يميل إلى الأدلة و البراهين التي قد تعزز رسالتنا من حيث القوة تجاهه..

و نقصد بالأدلة و البراهين، دمج بعض أقوال الله عز و جل و أحاديث الرسول صلى الله عليه و سلم و آثار الأخيار و كذا أقوال الفلاسفة

و الفقهاء و العلماء و الأطباء و لغة الأرقام و الإحصاءات و التقارير و كل ما تعلق بهته النقطة..

و إذ أدعوا إلى الاستدلال بقول الله عز وجل و الأحاديث و الآثار فذلك في الحق يعود لسببين:

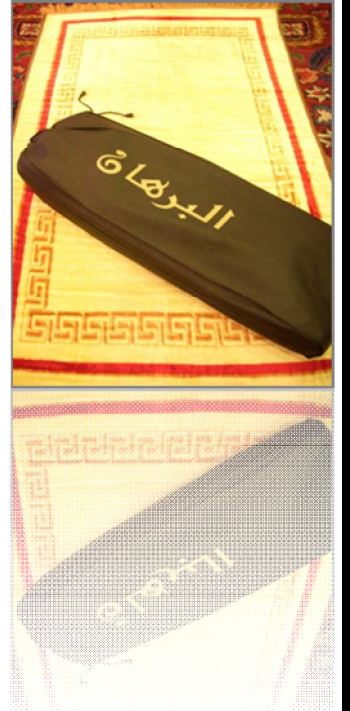
أننا لا نجد من شيء إلا و قد ذكر في الكتاب أو السنة أو آثار الأخيار، سواء من قريب أو من بعيد، و طبعاً هذا يمس الحسي الذي يميل إلى المشاعر أكثر و السمعي الذي يميل إلى التحليل أكثر و البصري الذي يحتاج إلى الصور و الصور الذهنية أكثر..طبعاً هذا من جهة.

و من جهة أخرى، سوف نبلغ و لو آية، و ذلك اقتداء بقول نبينا عليه و على آله أفضل الصلاة و السلام حين قال : (بلغوا عني و لو آية)..و هكذا نكون خلائف الله على أرضه.

فقد وجدت أن أكثر دعاة التنمية البشرية على مستوى الغرب يميلون بعض الشيء إلى ما جاء به الكتاب المقدس و أقوال المسيح "عيسى" عليه السلام (اليسوع)..

إلى هنا الأمر عادي..

لكن ما هو غير عادي أنني قد وجدت أن هناك الكثير من المدربين المسلمين يأتون بتلك البرامج ثم يقدموها من دون تمحيص أو تدقيق، إذ يصبونها صباً على مجتمعنا الجزائري من دون مراعاة لأي



جانب، و بهذا نجدهم يدعون إلى وحدة الوجود أو إلى المبادئ الماسونية أو إلى الوثنية من دون وعي منهم أو قصد.

على أنني لا أقول البتة انه لا يجب علينا الاستعانة ببعض أقوالهم، فالحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها فهو أحق بها..

بل حتى نحن كمجلس لا نتدخل في معتقدات الأفراد، فقد يكون من بين المتابعين لهذا البرنامج العلمي شخص يدين بدين الإسلام أو المسيحية أو اليهودية أو البوذية...

لكن ما ندعو إليه هو مراعاة الظروف، و مادامت لديكم أنتم كمسلمين الأدلة التي تتماشى مع مجتمعاتكم، فلا تهضموها أو تقصروا في حقها، و ذلك بحكم أنكم منهم و هم منكم..

وهكذا سوف نجد أن مجتمعنا قد يتحول - بحول مقلّب القلوب - إلى مجتمع أكثر مدنية و تحضرًا.

فشيء رائع أن يلمّ المُقنع ببعض المسائل المتعلقة بالمسيحية - مثلا - لمخاطبة المسيحيين و كذا الإمام بشؤونهم، و ذلك حتى لا يقع في مطبة سب معتقداتهم و مقدساتهم من حيث لا يدري، فيسب هذا المُتلقّي دين المُقنع و يردّ الصاع صاعين..

و نفس الأمر مع المسيحي، إذ يجب أن يكون ملما ببعض المبادئ الإسلامية حتى لا يقع في مطبة مماثلة..

و قس هذا على مختلف الملل و النحل..

و لذلك قد نجد أن بعض الدبلوماسيين المخضرمين حين يعتزمون زيارة بعض الدول فإنهم يسألون عن عادات و تقاليد و أعراف ذاك البلد، و البغية استمالة أهل البلد المقصود ، فمنهم مَنْ إذا ذهب مع زوجته ألبسها ساترا لشعرها (و إن كانت غير متدينة) بحكم أن نظام و دين البلد المقصود يفرض ذلك.

لكن يجب علينا أولا أن نلّم بمبادئنا نحن قبل نظر في أمر غيرنا..فيرجى التأمل في هذه اللطيفة.

على كل، و لكي لا نخرج من دائرة النقطة الأخيرة و المتجسدة في " الأدلة و البراهين " أنصحكم - ونفسي - بأن ندعم رسائلنا ببعض الآيات و الأحاديث أو حتى أقوال أهل الحكمة في حال مخاطبة فئة لا تدين بديننا.

فقط يجب أن نختار الأنسب الذي لا يتعارض مع مبادئنا العقائدية، لا سيما و أن من صفة المَقْنَع الصّدق، إذ كيف سيكون حالنا و نحن نخاطب فئة دون أن نؤمن بما نقول ؟ ألا نجد أنفسنا من حيث لا ندري كالمنافقين الذين ينافقون فقط من أجل الوصول إلى ما يريدون ؟

و إذا ما بحثنا في الأدلة و البراهين، فحتما سنجد العديد من الأقوال التي قد تخرج من نفس السراج الذي يدين به المستهدف، أو تلك التي قد لا تتعارض مع مبادئنا..فقط يستلزم الدهاء و الحكمة و الحنكة لكي نتمكن من حصد المراد.

و للتذكير أقول:

ان الأدلة اللاهوتية (الروحانية) غالبيتها تستهدف الطبقة الحسية التي تميل كثيرا إلى كل ما يدنو من دائرة المشاعر الجياشة و العواطف الإنسانية .

كما أن الأدلة العلمية كأقوال العلماء و الأطباء و الخبراء و الإحصاءات و التقارير و الآيات المخاطبة للعقل نجدها تمس الفئة التحليلية، لان هته الأخيرة تميل إلى كل ما يرتبط بالدقة العلمية..

و عليه من الأحسن لنا أن ندرج في مضمون الرسالة بعض العينات و النماذج المتعلقة بالإحصاء و رأي الخبراء في الموضوع..

هذا، من دون أن ننسى الأدلة المعاشة القائمة على الأحداث الواقعة في الحقل الاجتماعي أو الحقل السياسي أو الحقل الاقتصادي أو..و هته الأدلة تستخدم مع الفئة البصرية التي تميل كل الميل إلى الصور و الصور الذهنية.

و الحكيم من يتمكن من دمج الكلمات الجامعة للأنماط كلها.

و لله الحمد، فإن هناك في هذا المجال دورات تدريبية عدة متوفرة كالبرمجة اللغوية العصبية و التي قد تعيننا بشكل عجيب في التفرقة بين السمعي و البصري و الحسي، و بالتالي القدرة على التجانس و التوافق مع كل الفئات...

علما أنها مدرجة ضمن برامج مجلس المؤلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة أيضا.

ربما قد تساءل البعض و نحن نطرق إلى هكذا نقاط قريبة:

" و إن كان هناك العديد من الأشخاص في آن واحد، كأن نكون في اجتماع و نحن نريد أن نقيس كل المجموعة دفعة واحدة.. فكيف الحال و فيهم الحسي و السمعي و البصري ؟ "

إن الإجابة عن سؤال مماثل كهذا ببساطة يتمثل في صب كل الأدلة، فحين نعمد إلى مخاطبة الجماهير العريضة يستلزم أن نمس الفئات اجمع، فمثلا من حيث الأدلة و البراهين، نبدأ بالأدلة اللاهوتية و ما تعلق بها من الأدلة التي تدغدغ المشاعر ، ثم نردفها بأدلة علمية - منطقية، ثم نختمها بالأدلة القائمة على صور معينة كأن نريهم شريط فيديو أو صورا أو حتى الصور الذهنية التي تخدم الرسالة كما سأبينه بعد قليل .

و نفس الأمر مع كل مسألة تتعلق بالفرد أو الفئة، فحين نخاطب الفرد نسير وفق نمطه المفضل، فان كان يتمتع بنمط حسي نجاريه وفق نمطه، و إن كان يتمتع بنمط سمعي نجاريه وفق نمطه، و إن كان يتمتع بنمط بصري نجاريه وفق نمطه، و أما إن كانت مجموعة فمن الأفضل أن نسير بالأنماط كلها مثلما أظهرت لكم.

كما يستحسن عند مخاطبة المجموعة أن نختصر قد الإمكان في الدقائق الأولى، و ذلك حتى نتمكن من جمع الكلمات المختصرة الجامعة لفحوى الرسالة الموجهة لكل من الحسي و السمعي و البصري، و بالتالي ننجح في لفت انتباههم جميعا، ثم بعد ذلك نشرع في محاولة مس كل نمط على حدا..

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

و هناك فائدة: إذ إن من الأدلة اللاهوتية ما يخاطب الحسي و منها ما
يخاطب السمعي و منها ما يخاطب البصري..فأمل أن لا تنتبهوا إلى هته
النقطة القيمة.

تدريب ميداني

الآن، و بعد أن قدمت لكم نقطة " الأدلة و البراهين، أريد أن أضع ما يروّضكم بعض الشيء على هته النقاط وفق ما تعلق بالتدريب التالي:

- فكروا في أية فكرة تشاؤون ثم دونوها كعنوان (يستحسن أن يكون الموضوع المختار هو نفس الموضوع المختار من طرف كل واحد منكم سابقا) .

- بعد أن تدونوها حاولوا أن تجمعوا ما يدعم فكرتكم من أدلة متعلقة بالمشاعر كالأيات و الأحاديث و الترغيب و الترهيب من حيث الإنسانية، و ليس عيباً أن تبحثوا عنها في الكتب أو الانترنت أو أي مصدر نراه مناسباً.

- بعد أن تستجمعوا ما ذكر ، حاولوا أن تجمعوا ما يدعم فكرتنا من أدلة متعلقة بالنمط السمعي، كالتحليل و الأدلة العلمية أو الطبية و كل ما يجعل السمعي يميل إليكم كما بينته آنفا .

- و بعد أن تستجمعوا الأول و الثاني حاولوا أن تجمعوا و بنفس الطريقة بعض الصور أو الفيديوهات..

- و بعد أن تكملوا الجمع، اعملوا على تنظيم الأدلة الحسية وفق طابع مقبول و كأنكم ستخاطبون احد الأشخاص الحسيين فقط.

- ثم اعملوا على تنظيم الأدلة المتعلقة بالسمعي وفق طابع مقبول و كأنكم ستخاطبون أحد الأفراد السمعيين فقط.

- و بعد ذلك اعملوا على تنظيم الأدلة المتعلقة بالبصري وفق طابع مقبول و كأنكم ستخاطبون أحد الأفراد البصريين ليس إلا.

و إذ أطلب منكم الاستفراد بكل نمط دون غيره، فلأن السمعى نجده لا يهتم بالأمر الحسية إلا نسيباً، و إن خاطبناه بالحسيات فقط قد ينفر منا لأنه لا يميل إلى ما يميل إليه الحسى أو البصري، بل و حتى إن كان هناك بعض التأثير فقد لا يكون بنفس القوة و نحن نخاطبه وفق نمطه الخاص، و عليه انصح بأن لا نمزج الأنماط في حال كنا نخاطب شخصاً واحداً إلا بنسب متفاوتة أغلبها ما يليق بالفرد المخاطب .

- الآن، و بعد أن انهيتم الجزء الأول من هذا التدريب، حاولوا أن تنظمو ما جمعتموه دفعة من خلال تنظيم هرمي، و ذلك بأن تدونوها عن طريق الأدلة الحسية ثم السمعية ثم البصرية أو العكس، لا يهم فقط حاولوا أن تجمعوها نمطاً بعد نمط وفق سلسلة محكمة لا تتميز بالانقطاع السردى بين كل نمط و الذى يليه .

- و بعد أن تنتهوا من الجزء الثانى من التدريب، حاولوا أن تنظمو ما جمعتموه دفعة واحدة من خلال تنظيم حلزونى، و ذلك كأن تُقسّموا الموضوع إلى فصول، و فى كل فصل استدلوا ببعض الأدلة الحسية فقط، ثم استخرجوا بعض الأدلة السمعية ثم البصرية.

ثم بعد ذلك ارجعوا إلى الفصل الثاني و مسّوا الفئة الحسية و اذكروا الأدلة التي جمعتوها و لم تذكروها بعد..

ثم مسّوا الأدلة البصرية التي جمعتوها و لم تذكروها بعد..

ثم تطرقوا إلى السمعية التي جمعتوها و لم تذكروها ..

و هكذا..

إلى أن انتهوا من كل ما جمعتوه من معلومات منوطة بالأدلة و البراهين و أنتم تختمون كل الفصول .

و بعد أن تكملوا هذا العمل الجد ايجابي في طريق التدريب المؤدي إلى إنجاح العملية الإقناعية، نتوجه إلى المادة العلمية التي بين أيدينا من اجل إتمام ما تبقى من نقاط أساسية لإنجاح المحتوى (الرسالة).

التركيز

و بعد أن تطرقنا إلى الأدلة و البراهين،
سنتوجه مباشرة إلى نقطة أخرى تتجسد
في " التركيز " .

و إذا أردنا التوسع أكثر في نقطة
" التركيز " فسنجد أنها ترتبط
بالتالي:

التركيز في الرسالة و كذا التركيز في
المستهدف أيضا.

فمن جهة التركيز على الرسالة، فإن ذلك

يتطلب أن نكون متصلين برسالتنا التي نوجهها إلى الطرف الآخر، إذ حين
نتحدث لا نظهر أننا لسنا مركزين.

و هنا نجد أن البعض منا قد يقع في هته الهفوة من حيث لا يدري،
و بالتالي يجرح المتلقي عن غير قصد، إذ قد يكون المتكلم يتكلم ثم تفر
منه الكلمات فيقول للمتلقي " أين كنا؟..أو أين كنت؟..أو نسيت ما كنت
أقول " و ما شابه هته الكلمات.

و حتما ان هته الكلمات الجارحة قد تجعل المتلقي يستشعر عدم الاهتمام
و الإهانة المكتنة، على اعتبار أننا معه جسديا في حين أن فكرنا هناك..

هذا، بالإضافة إلى أن عدم التركيز قد يعثر التسلسل المطروح لخطة العمل الاقناعي، و عليه، ففي حال افتقدنا قوة التركيز سنفقد بالضرورة الخطة القائمة على التخطيط للمضمون بما فيها تنظيم المضمون.

علاوة على أن التركيز قد يفجر في ذاتنا طاقة خفية قد تضيي بعض الروتوشات الإضافية التي تهديها لنا خرائطنا الذهنية، إذ قد نجد معلومات وكذا استدلالات، أو قد ننتبه لهفوات الطرف الآخر أو حتى لهفواتنا التي قد نجد لها المخارج الكثيرة على عكس ما إذا كنا نتميز باللامبالاة.

طبعاً هذا في التركيز على ما نقول و نعمل وكذا ما يقول المتلقي و يفعل.

أما فيما تعلق بالتركيز على المتلقي من حيث ردود أفعاله وكذا أقواله اللفظية أو حتى الجسدية، فهته كذلك لها حصة الأسد كما يقال، فحين تظهر علينا علامات عدم الاهتمام و اللامبالاة فهذا قد ينقر المتلقي لا محالة، و هكذا لا يترك لنا الوقت حتى لإقناعه بفكرتنا أصلاً .

و بالأخص إذا علمنا أن كل ما يرجوه المتلقي هو أن نشعره بأنه من الشخصيات المهمة، و لهذا نجد أن سيغموند فرويد يقول: " ان كل شيء نفعله ينحدر من دافعين : الدافع الجنسي، و الرغبة في العظمة "

طبعاً أنا أرى أن الدافع الأول فيه بعض المبالغة بحيث سوف نضع الإنسان في خانة الحيوان الذي يجري وراء رغبته الجنسية، في حين كان من الأفضل أن نقول " دافع اللذة و الرغبة في العظمة " إذ حين نقول اللذة تكون عامة، بحيث نجد أن هناك العابد الذي يلتذ بعبادته و هناك الفاجر الذي يلتذ باقترافاته..

مع أن فرويد كان يقصد بالجنس اللذة.. فلنتنبه.

و مهما يكن، فإننا في الأصل لا نخرج من دائرة الرغبة في العظمة.

بل و حتى البروفيسور جون ديوي ينادي بنفس الطرح حين يقول " إن أعمق دافع في طبيعة الإنسان هو أن يكون مهما .."

و قريب من ذلك قول البروفيسور أوفر ستريت لما يوجهنا بنصيحته المتمثلة في " قم بإثارة الرغبة لدى الشخص الآخر "

و بالمختصر أنقل أن ويليام وينستر قد لاحظ " أن التعبير عن الذات هي ضرورة حتمية في طبيعة الإنسان "

و على إثر ما جاء، يكفيني أن أقول أنه يجب أن نركز في المتلقي و فيما يقول المتلقي لكي نشعره بأنه شخصية مهمة في نظرنا، فإذا أشعرناه بذلك فإنه حتما سيحترمنا و يميل إلينا من حيث لا يدري.

قد تقول طائفة منكم: و كيف نشعره بأهميته ؟

لا تقلقوا إخواني أخواتي المتدربين لأنها ليست بالمعادلة الصعبة، إذ ما علينا إلا أن نسمعهُ بتركيز من دون أن نقاطعه، بحيث نحسسه انه محل تقدير سواء فيما يقوله أو فيما يفعله .

كما علينا أن ألا نحاكمه أو نحكم عليه أو نعرضه أثناء سرده لحديثه الذي قد يكون مخالفاً لأفكارنا، بل يجب أن نتميز بصدر رحب صافي من كل الأفكار القبلية أو الأحقاد الدفينة.

فلكي نفهم الجميع علينا أولاً أن نسامح الجميع..

فإذا كان الله ذاته لا يحاسب الإنسان إلا بعد موته، فكيف نحاكمه نحن في حياته؟

إذ ليس العبرة بما يقول المتلقي، بل العبرة كل العبرة بما سنتركه و نخلفه نحن من قناعات و اثر تجاه الشخص المُتلقّي.

و حسبنا أن نبينا "صلى الله عليه و سلم" قد ظُلم وُشُرق بالحجارة و اتَّهم بالكذب و الدجل و السحر و غيرها من سمات سلبية، و مع ذلك لم يتصادمهم ليقابلهم بغَيِّ فوق غيهم، و هكذا تمكّن من تغيير قناعات أفرادٍ كُثُرٍ..فلنتبع سيرته..

فماذا لو حاولنا أن نقنّدي بالصفات المحمدية و نحن نتعامل مع المتلقي؟..

ثم ماذا لو حاولنا أن نتميز بميزات العظماء الفريدة، شرط أن نتذكر دائماً و أبداً أن الرجل العظيم تظهر عظّمته عن طريق معاملته لمن هم أقل منه منزلة..

أو لا يسعنا أن نكون خير خلف لخير سلف؟..

إذ من حُسن الخُلق أن لا نتسم بسمة العظمة أو الجبروت أو التسلط عند محاولة إقناع الغير.. خاصة و أن الإقناع هو لغة الأقوياء و طريقة الأسوياء..

فكيف ذلك؟..

فلو أردنا أن نُشخص الذات فلننظر إلى أحوالنا و نحن في أوج حالات الغضب، فإن قمنا - و نحن على تلك الحال - بحركات هوجاء و أعمال جوفاء فعلينا إعادة برمجة أنفسنا، و إن تحكمتنا في أعصابنا و تمكنا من إمساك و ضبط أنفسنا فنحن من الأشخاص الأقوياء و بجدارة.. إذ ليس الشديد بالصرعة إنما الشديد الذي يمسك نفسه عند الغضب كما أخبرنا به نبينا محمد عليه و على آله الصلاة و السلام في الحديث المتفق عليه.

و فيما تعلق و ارتبط بهته النقطة، قد نجد أن هناك من يمسك نفسه في الأمور الطفيفة، و لكن بمجرد أن يقابل مشاكل كبيرة إذ به يقول مبررا على تهوره: " و الله تعرفون أنني شخص هادئ، لكن هذا الأمر كاد أن يخرجني من جلدي " ..

و طبعاً هته حجة واهية و المعادلة لا يقاس عليها، لأن الشخص الهادئ الحكيم و جب أن يتميز بالهدوء و الحكمة كلما كبرت الأزمات و عظمت لا كلما خفت و هانت ..

فالأولى أن نقيس أنفسنا أثناء الشدائد و المحن لا في الأوقات الفسيحة.



وفي هذا المعنى يقول ديل كارينجي ما معناه: " اغلب الناس يتعلمون القراءة و كشف غوامض الحساب، دون اكتشاف كيف تعمل أذهانهم " أو قول قريب إلى هذا المعنى.

و عليه، يستلزم علينا أن نراعي جانب التركيز و نحن نصغي للآخر، بحيث
نظهر له انه شخصية مهمة كما نظهر له انه ما يقوم به من أعمال أو هوايات
هي في حد ذاتها مهمة.. طبعاً لو كانت مباحة..

فحين نجد أن ويليام جيمس يقول : " أن أعمق مبدأ في طبيعة البشرية هي
السعي بلهفة نحو الشعور بالأهمية " و حين نجد أن جون ديوي يقول :
" إن أعمق دافع في طبيعة الإنسان هي الرغبة في أن يكون مهما و حين ..
و حين.. وقتها سندرك ما للتركيز من تشعبات كثيرة و كبيرة..

نعم..

وقتها سندرك أن التركيز يشمل فن الاستماع و الإنصات و الاهتمام بما
يحب محدثنا و ما يميل إليه و..

عدم المبالغة

كما نجد أن من بين النقاط الهامة و الرئيسية نقطة " عدم المبالغة "

أي نعم.. فإن المبالغة عند طرح مسألة ما أو معالجة قضية ما قد تنقّر
المتلقي أو قد تأخذ به إلى عالم الشك و الريبة..

و لنا أن نهب أن احد الأصدقاء قد بدأ يلحّ عليكم أن تذهبوا معه إلى
مكان ما، في حين أنتم لا تريدون أن تُشيعوه، كونكم قد تمكن منكم
التعب و الإرهاق وقتها، و هو الأمر الذي قد جعلكم تُحجمون عن
الذهاب معه. فشرعتم تعتذرون من اجل أن يتفهم وضعكم، غير أن هذا
الصاحب ظل يكرر و يكرر ويُصرّ حتى أزعجكم وكدتم تنفجرون في وجهه
لو لا صبركم و قدرتكم على التمسك بأنفسكم.. (هنا تنفير).

و مع ذلك نزلتم ياكراه عند رغبته و ذهبتم معه..

و لكن شاءت الأقدار أن إلتقيتم بشلة من الأشرار قطعوا طريقكم فسلبوكم كل ما تملكون..

هنا ربما نزع
الشیطان بينكم
لتقولوا في
أنفسكم لعله ابرم
صفقة دنيئة معهم
و خان الصحبة
الحديشة من اجل
المال (هنا
تشكيك).



لنحاول الآن أن
نعكس الوضع،
بحيث قال:
" تعالوا معي "

لكن بمجرد أن اعتذرت تفهم الوضع و أردف يقول: " لا عليكم إن التعب يظهر على ملامح وجوهكم، انتظروني في المقهى و سأعود بعد هنيهة "

في الواقع، ربما إن هذا الاهتمام الذي أبداه تجاهكم قد يحرك عاطفة داخلكم قد تجبركم على تغيير رأيكم لتقاطعه مباشرة: " انتظر، سنرافك لكن حاول أن لا تتأخر"، ثم وقع ما وقع..

هنا الموقف سيتغير رأسا على عقب، لأن الصاحب لم يحرص على أخذكم معه.. و لنقس على هذا..

هذا من جهة المواقف و الأفكار السلبية التي قد تحيط بالعامّة.. فيرجى مراعاة أسباب المثل المضروب.

و من جهة أخرى، قد نجد أن المبالغة في الأمر قد تؤدي بنا إلى سلبات كبيرة لا محالة، حيث أظهرت الأبحاث أنه يقل التخويف كلما زادت درجة التخويف، فحين نقول للشخص: " لو فعلت هكذا فستعاقب بكذا .."

و دوما تعاد هذه الاسطوانة على مسمعيه لكن من دونما أي عقاب، فَلَسَوْفَ يَأْلَفُ هتَه الكلمات و لا يخشاها، لأن التكرار يؤدي بالضرورة إلى التعود .

و لنا أن نقيس المسألة بالميزان الإلهي الذي أتى في القرآن الكريم، فلم يركز على الترغيب فقط حتى لا يأمل الإنسان ويرجو الله عز و جل بإفراط، و لاَهْرَهُ بذكر النار و الجحيم و العذاب فقط حتى لا يقنط و يعيش في يأس تام..

بل وفق القانون الإلهي نجد أنه - سبحانه - وازن بين الترغيب و التهيب.. و عدل بين كفة ذكر الجنة و بين كفة ذكر النار معا ..

فإذا كان الله عز و جل - و هو اعلم بشؤون مَنْ خَلَق - قد خاطبنا بما يتوافق مع منطقتنا البشري، فلماذا نعمل نحن ما تمليه علينا أهواءنا من دون أن نقتدي بهته الدروس الربانية المجانية..

و منه، فلو أردنا أن نلتذ بثمرة إقناعنا فعلياً أن لا نبالغ في طرح أفكارنا أو منتجاتنا، سواء من الناحية الدعائية، أو حتى من الناحية الردعية كأن نعمل إلى تخويف و تهديد الناس بكلمات أو حركات مبالغ فيها من اجل الامتناع أو الإتياع .. فالعبرة بالنتائج القادمة الدائمة لا الآنية المؤقتة..

و لذلك يقال أن الإكراه و المضايقة و الإجبارتوجب المقاومة و تُورث النزاع..

و أظن أن المبالغة في الترغيب أو التهيب هي من أشكال الإكراه و المضايقة و الإجبار بصورة غير مباشرة..

فيرجى أن ننظر إلى النقاط السابقة و اللاحقة بكل أبعادها لا الاقتصار على زواياها الضيقة..

الإحاطة و الإلمام

و من بين النقاط اللاحقة التي أفضل عدم التفصيل في شأنها كوننا تعرضنا إليها سابقاً هي نقطة " الإحاطة و الإلمام " .

إذ أظن أنني قد كُفيت و وقَّيت بما فيه الكفاية عبر الأسطر السابقة فيما تعلق بهته النقطة.

غير أنني أشير إلى أن الإحاطة ههنا نقصد بها المضمون..

فلو كنا نريد تحضير محتوى رسالة يتحدث عن واقع الهيئات و المنظمات الإسلامية الوسطية، غير أننا أدرجنا كلمة "الإسلاموية" لكننا صنفناها مع التنظيمات الإسلامية المتطرفة عبر العالم و نحن لا ندري، و ذلك مرده لجهلنا التفرقة بين مصطلحي "الإسلامية" و "الإسلاموية".

طبعاً هنا إن لم نكن نحيط و نلّم بهته المسألة فقد نتسبب في كارثة و نحن نبعث برسالتنا إلى الفئة المستهدفة، ذلك لأننا قد ذكرنا المنظمات الإسلامية بسوء و نحن نعتهم بالإسلامويين..

وهكذا نكون قد هاجمنا الجميع من دون أن ندري أن هناك وسيلة قد تجعلنا نحصر مجال رسالتنا وفق ما نعيه و نريد إيصاله للطرف الآخر.

و المقصد: ينبغي أن نكون من ملمين بالمضمون كذلك، أي بمعنى الإحاطة بالمتلقي في المصدر و الإحاطة بالمضمون في الرسالة..

ذلك لأن المضمون يرتبط بالمتلقي أيضاً، فإذا كان المتلقي لا يتمتع بآفاق كبيرة من حيث دائرة الفهم و الإدراك فَلَسَوْفَ يفهم من خلال رسالتنا أننا نتقد المعتقد الإسلامي ككل..

و هنا العيب لا يقع على عاتق المتلقي بقدر ما يقع على أعتاقنا نحن كمصادر مقنعة، ذلك لأننا خاطبنا الناس و نحن لا نحيط علماً بخلفيات مضمون الرسالة و معانيها المخفية بين الأسطر المكتوبة أو الأحرف المنطوقة..

و عليه، فيستلزم علينا إخواني أخواتي أن نحيط - قدر المستطاع - بكل مسألة نريد أن نقنع بها الطرف الآخر، لا سيما إذا علمنا وفق ما سوف

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

نتعرض له لاحقا انه من فنيات الإقناع طرح الرأي المؤيد و المعارض
للموضوع الواحد..

فبالله عليكم، كيف سوف نكون من الملمين إن لم نكن من المطلعين على
الآراء المختلفة و المخالفة لآرائنا نحن؟ و كيف سوف ندحضها بطريقة
إقناعية لا قمعية إن لم نكن من الملمين و المطلعين على كل تلك
الآراء؟..

بالله عليكم أخبروني كيف؟..

و هكذا ندرك أنه من الضروري فعلا أن ندقق النظر و نرجع البصر كرات
و مرات قبل أن نجسد المضمون في رسالة إقناعية..

الصدق

كما ذروني أزيدكم نقطة أخرى قد تخدمنا..ألا و هي " الصدق " ..



أي نعم، الصدق ثم الصدق ثم الصدق..

قد تقول لنا نفوسنا الأمّ تآؤ" وكيف أصدّق إذا كان لدي من المنتوج بعض الذي لا يصلح..هل سأخسر..أنا مضطر للكذب و لو هذه المرة فقط.. و الله اعلم بظروفي..؟"

قبل أن أجيبكم أفضل أن أبدأ بما أخبرنا به الصادق الأمين عليه و على آله أفضل الصلاة و السلام حيث قال: " من غشّ فليس مني " ..

و جرت الواقعة كما أوردها مسلم في صحيحه، حيث مرّ رسول الله صلى الله عليه و سلم على صبرة طعام فأدخل يده فيها، فنالت أصابعه بلالا، فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله، قال: أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس، من غشّ فليس مني.

كما جاء في صحيح مسلم : آية المنافق ثلاث و إن صام و صلى و زعم أنه مسلم: إذا حدّث كذب، و إذا وعد أخلف، و إذا أوّتمن خان.

و هكذا لست أظن أننا سنعمل العمل الذي قد يجعلنا من ضمن الناس الذين أشار إليهم نبينا محمد صلى الله عليه و سلم..

هذا، بالإضافة إلى أن الصدق يعمل على بعث روح الثقة بيننا و بين الآخرين، و أظن أننا قد تطرقنا إلى هذه النقطة بشيء من التفصيل سابقا حين قلت أنه إن لم يأخذ منتوجنا اليوم فسوف يعود ليقتني منا منتجات أخرى ربما تكون أكثر ربحا بحكم ثقته في شخصنا و شخصينا..

فلا حرج أن نخسر اليوم مع الفوز بأفراد قد يتعاملون معنا غدا..

بل الحرج كل الحرج أن نغش اليوم و نربح المال، و لكن مع فقدان أفضل
متعامل قد كان سيتعامل معنا غدا..

و العار كل العار أن تكون حاملات للقب " غشاش " ..

فيرجى التدقيق في كل ما قلته..

الهدوء

على أنني و قبل أن أتطرق إلى النقطة الأخيرة المنوطة برسالتنا الإقناعية،
اتركوني أمس النقطة التي قبلها و التي تتمثل في " الهدوء " ..

أي نعم.. الهدوء..

فهل تعلمون أن الهدوء له تأثير جد فعال..

و خير دليل على ذلك أننا قد طالما صادفنا من يتمتع بالحق في قضية ما،
لكن سرعان ما كان يخسرها بسبب صراخه و رفع صوته أمام الطرف
الآخر..

و ما أقوله لا ينبجس عن فراغ، إذ اذكر أنني لما كنت أناقش الغير أبدأ
في التعبير عن نفسي بصوت عالي جد مرتفع، على اعتبار أنني على صواب
وفق منطقي العقلي، و هكذا دوما ما أجد نفسي أخسر الجولة النقاشية
بمثل ما أخسر مساندة الذين كانوا يناصروني في المسألة المطروحة..

طبعاً هذا قبل سنوات خلت.. و ما أدراكم ما غرور المراهق..

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

لكن و بحكم التعلم و التدرب أدركت انه يجب علي أن اطرح فكري
بهدهوء تام حتى و إن ظل الآخر يصرخ لإثبات صحة موقفه..
و بدأ صرت أتمكن من استمالة من هم حولي و لو نسبيا..



ووجب أن تعلموا أنكم في حال تمكُّتُم من استمالت الأغلبية، فإن الآخر
سيجد نفسه وحيدا، و بالتالي يبدأ في التراجع تلقائيا.

أنا اعلم أن غالبية الناس حينما يدركون أنهم على حق يحاولون إثبات
موقفهم بانفعال شديد، الأمر الذي قد يقذف بهم إلى عدم التحكم،
و السبب ببساطة يتمثل في كونهم قد يظنُّون أنهم بصراخهم قد يُسمعون
الموتى..

نعم..إنهم يظنون أنهم يتمكنون من إيصال رسائلهم إلى الطرف الآخر، لأن أصواتهم تطغى على صوت المتلقي..

و طبعاً فإن هته السمة لها من السلبيات ما لها، و لا يلحظها سوى المتابع، ذلك لأن المتابع سيكون بمثابة المشاهد الذي يشهد المباراة و هو في المقاعد الأمامية من مدرجات الملعب.

و بالتالي:

يجب أن نعلم أنه ينبغي علينا أن نعمل على أوتار الفوائد العملية الإقناعية، و التي من بينها كما ذكرت عند بداية المادة الحصول على التأييد و المساندة، و إن الحصول على هته الأخيرة لن يقوم على الخفة السلبية و التهور اللامحمود بل يقوم على الحكمة و الحنكة.

فلو أردنا أن ننجح في خطوة الاستمالة، أي استمالة الآخر و إيصال رسالتنا بوجه لائق، فعلياً أن لا نتهور و نبدأ في رفع أصواتنا على صوته..

علماً أن هناك من السمات و الحركات ما قد تكون أعلى من صوته، كضرب الطاولة و اللعب باليدين و تحريك الرأس استخفافاً..و لذلك يقال أن صوت الحركات قد يكون أعلى و أقبح من صوت الكلمات.

و إن للهدوء عدوى ايجابية، فلو لاحظ الطرف الآخر المنفعل أننا لم نسايره في أمر صراخه لربما تأثر و همّ بخفض صوته كونه قد يدرك أنه حط من مستواه مقارنة بمستوانا نحن.

بل و حتى إن لم يستح فلا يجب أن نبتئس، لأننا في تلك الأثناء سنكون
نعمل على وتيرة استمالة الأطراف المتابعة لحوارنا، و هكذا فنحن من
سيتسنى لنا الفوز في أغلب الحالات بحول الله تعالى .

كما علينا أن نستخدم بدورنا أيضا الحركات التي قد تكون أعلى من
الكلمات، لكن لنستخدم تلك الحركات بتقنيات ايجابية مدروسة عكس
الطرف الآخر.

قد يقول البعض مستفسرا: " و لكن ربما لن أتمكن من إقناعه، فما بالي
أو كيف حالي مع الآخرين؟ "

هنا أجيب:

إنه ربما يكون قد تغير موقفه داخليا و لم يشأ أن ييوح به أو يظهره حتى،
و قد تقدم أن الأكثرية تستحي من التراجع عن موقفها مباشرة..

هذا من جهة..

و من جهة أخرى، فلتذكروا أن الإنسان قد يتأثر برأي الأغلبية.

و عليه:

فلربما قد يتأثر بالأغلبية التي قد تتعاطف معنا نتاج هدوئنا.

و بالتالي أنا بدوري أذكر مؤكدا:

يجب أن لا نهتم به إن اقتنع في تلك اللحظة أم لا بقدر ما نهتم باستمالة من هم حولنا، لأنه حتى لو اقتنع لحظته لعل أدت قناعاته سطحية، و لكن العبرة أن يقتنع بعد طول تأمل كما مضى.. فانتبهوا.

إذ يجب أن لا نغتر بمن يقول لنا على الفور " أقنعموني"، لأنه كثير التقلبات و لا يقف على رأي نتاج تذبذبه في اتخاذ القرارات، بدليل انه اقتنع بفكرتنا من أول وهلة، و هكذا سيتأثر حتما برأي آخر على الفور في حال حاول غيرنا إقناعه بعدنا بفكرة ما و لو كانت معارضة و مناقضة لفكرتنا نحن.

و هكذا ندرك أن الذي يقتنع بحق هو ذاك الذي يقول لنا " دعوني ألقب النظر في الأمر " ثم بعد مدة يأتينا و هو مؤمن بالرأي الذي منحناه إياه.

و من حكمة الله عز و جل انه منح الخلق حق التوبة على مدى الحياة ما لم يغرغروا..

و لهذا علينا أن نتمتع بالهدوء حتى و إن قيل لنا " لم نقتنع أصلا بكلامكم ".

بل هنا يجب أن نغتنم الفرصة المثلى، إذ يستحسن أن نقابل تصريحه بابتسامة خفيفة قد تذبذبه داخليا، و ذلك حتى نبقى نتحكم في ميزان هدوئنا على الدوام، لا سيما و أن عنصر التأثير يمهد لعملية الاقتناع، فكيف يكون التأثير حاضرا و نحن نقرر الشخص الراض لرأينا بصراخنا وجدالنا العقيم؟..

بربكم قولي لي كيف؟

الوسيلة

طبعاً إن كل ما تقدم ذكره لا يخرج عن إطار المصدر و الرسالة فيما تعلق بالميزات الخادمة لهاتين العنصرين، و بما أننا قد تطرقنا إلى العنصر الأول الذي هو المصدر و العنصر الثاني المتمثل في الرسالة، لم يبق لنا إلا أن نتطرق إلى العنصر الثالث المعروف بالوسيلة.

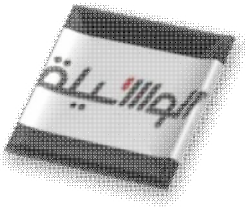
أي نعم، ذلك لأن ما من مصدر إلا و يحتاج إلى رسالة يطرحها، لكن كيفية الطرح لن تتجسد على أرضية الواقع إلا بوسيلة ما وفق المنطق المعقول، بحيث لو أردنا أن نتصل (كمصادر) بشخص ما ينبغي أن تكون لدينا رسالة، سواء كانت تتمحور حول السؤال عن أحواله أو خدمة نحتاجها منه أو أي شيء آخر جاء في الذهن كرسالة.

و حتى نتصل به ينبغي أن نمرّر رسالتنا تلك عن طريق وسيلة ما، كالبريد أو الإيميل أو الهاتف أو أي شيء آخر.

غير أن وسيلة الإقناع لا تكون بمستوى هته السطحية أبداً، بل تحتاج إلى دراسة معمقة جداً كي ترتقي إلى مستوى النجاعة.

و بالتالي:

فقد يكون للمصدر الكثير من الكاريزما (الجاذبية الشخصية)، كما يكون أن له رصيد جيد كبير بخصوص المحتوى الذي يطرحه كرسالة، لكن ما إن يُخطئ في عنصر الوسيلة إلا و نلقاه قد هدم كل تلك الميزات الأساسية السابقة..



و لنا أن نستعين بالمثال التالي حتى تتضح الرؤية: قد نجد أحد المدربين الترمويين يريد أن يقيم دورة تدريبية تمس شريحة الشباب الذي قد تخرج من فترة وجيزة، و تكون هته الدورة مخصصة لتحفيزهم على متابعة المشوار و كيفية البحث عن منصب عمل بطرق مبتكرة أثبتت نجاحها.

و من حيث التصنيف، فإن هذا المدرب الترموي (كمصدر) له كل الأوصاف و المواصفات التي يتمتع بها كمدرب كفؤ..

كما أنه معروف عنه الإلمام و الإحاطة بالموضوع الذي سيطرحه..

غير أن وسيلة الدعاية الإعلانية تمثلت في نشر الملصقات بجانب المؤسسات و المراكز الترفيحية الفخمة..

طبعاً قد تُؤتي هته الملصقات ثمارها عند نشرها، إذ قد يشاهدها بعض الأفراد على سبيل الصدفة أو قد تصل إليهم كمعلومة عن طريق من رآها من والد أو أخ أو صديق... غير أنها قد تكون بنسبة مشاركة غير عالية مقارنة برغبة المركز التدريبي أو المدرب نفسه.

لكن ماذا لو أتلكت المنشورات و ملّقت قبل تخرج الطلبة من الجامعات بمدة قصيرة، و ذلك حتى يتمكن الطلبة من التهيؤ الفعلي فيما يخص الجوانب المادية و المعنوية..

فضلاً عن ذلك، فإن تلك المنشورات قلّعت بالقرب من الجامعات التي يتهيأ طلبتها للتخرج النهائي و الولوج إلى حياتهم المهنية.

من الواضح أن الموقف كله سيتغير، إذ نلاحظ أن المنشور بقي هو نفسه و لم يتبدل كوسيلة، غير أنه الآن قد مس الشريحة المقصودة من دون

صدفة أو حتى الإعتماد على وسيط، بل انه حَلَّ كُملَصق في عقر دار الفئة المقصودة التي قد تكون في حاجة ماسة إلى إيجاد من يوعيها و يوجهها كي تنجح في البحث عن عمل وفق المعايير العصرية.

و هكذا نستنتج أنه ينبغي علينا أن نختار الوسيلة الأنسب من اجل إنجاح مسيرة العملية الإقناعية، أي أن نحدد الجمهور المستهدف قبل أن نختار الوسيلة..

و من خلال الكلمات الأخيرة قد ينكشف سر تميز الوسيلة..

فإذا كنا نرغب في مخاطبة الجمهور الذي يحتاج إلى تكنولوجيا فائقة يجب أن نستعين بالوسائل العصرية المطلوبة، في حين لو أردنا أن نخاطب ذوي الثقافات المحدودة ينبغي علينا أن نراعي ظروفهم و نضع وسيلة مواتية قد تُمكننا من الوصول إليهم، فالرجل العظيم تظهر عظمته عن طريق معاملته لمن هم اقل منه منزلة..تذكروا هذا..

فقط لنهب أننا نريد توجيه رسالة ما إلى أناس يقطنون في منطقة نائية لا تتوفر فيها الوسائل التكنولوجية، هل سنعلن عن منتجنا عبر وسائل التواصل الإجتماعي..

طبعاً لا..

ذلك لأننا قد نمس فئة قليلة جداً مقارنة ما إذا وجهنا إليهم منتجنا وفق الشهير المعلن عراًفاً عندهم.. (كالاستعانة بمبرمٍ معروف بالبراح مثلاً).

و هنا نقطة ينبغي أن نتوقف عندها قبل إتمام المسألة، كونها مرتبطة بما تقدم من حيث الطرح..

أحيانا قد نرى أو نسمع أن هناك من يحاول اتخاذ الوسيلة الأقل تكلفة للتعريف بمنتوجه..

و في الواقع، فإن هته الطريقة لها من السلبيات ما لها..

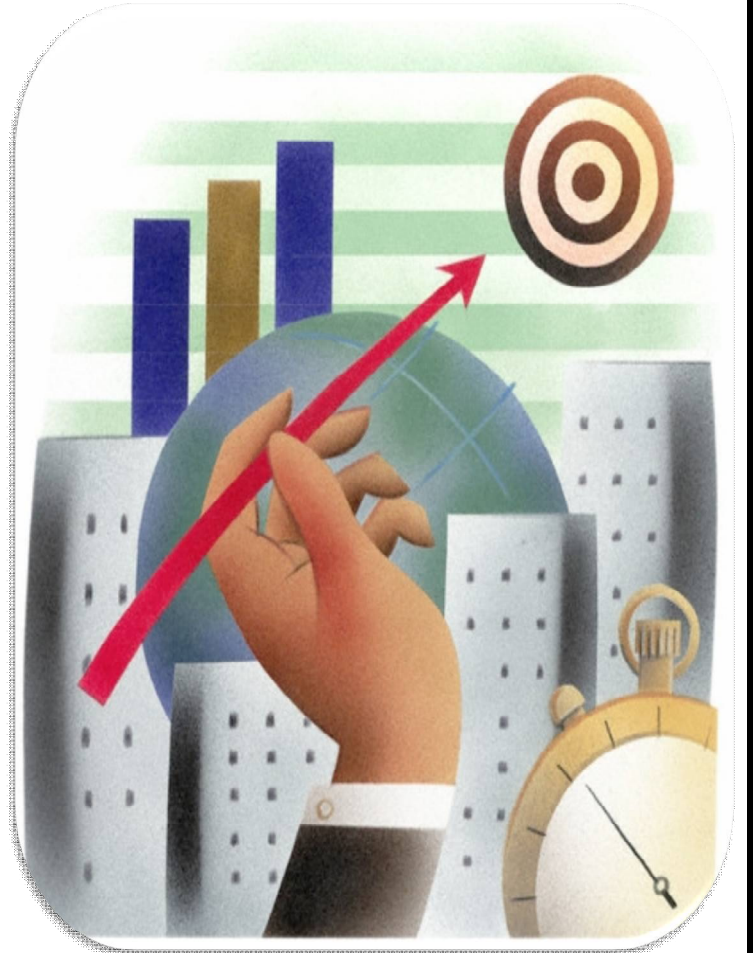
إذ لو أننا أردنا أن نعلن أو نتخذ وسيلة اقل تكلفة، فإننا طبعاً سندفع ذلك المبلغ الرمزي..

لكن هل فكرنا أننا ربما سنخسر ذلك المبلغ الرمزي المدفوع كمنتجات من دون أية فائدة قد تُرجى؟..بل ربما دون القدرة حتى على استرجاعه كرأسمال أصلي، و العلة تكمن في كوننا لم نُصب الفئة التي نحتاجها،

و بالتالي لم يتصل بنا أي شخص من البيئة التي قمنا بإدراج إعلاننا على مستوى مساحته الجغرافية نتاج عدم اهتمام الشريحة التي مسها الإعلان بالموضوع أصلاً.

أو أليس من الأفضل إذن أن نضيف القليل من تلك التكلفة حتى ننجح في مهمتنا..

و بالجملة، فلنرأعي دائماً الجهة.. فلنحدد جمهورنا.. فلنقم بدراسة كيفية تجسيد وسيلتنا... ف..



تدريب تطبيقي

على كل..

و قبل أن نكمل ما تبقى من عنصر رابع، وجدت انه من اللائق أن نضع بين أيدينا التطبيق الذي قد يكون لنا بمثابة العون في المستقبل- إن شاء الله - فلندقق في كيفية إجابتنا عنه، و نص التطبيق هو :

- نختار أي موضوع يناسبنا، و أفضل أن يكون الموضوع نفسه، أي ذاك الذي بدأ كل واحد منكم في صقله و انجازه منذ البداية.

- بعد أن أضفتم لنصوصكم المختارة العناصر السابقة و ما احتوته من ميزات كقيم مضافة، فلتحاول تحديد جمهوركم المحتاج إلى مواضيع نصوصكم (سواء كانت منتجات فكرية أو مادية).

- و بعد أن تحددوا جمهوركم فلتحاولوا تحديد الوسيلة المتبعة من اجل إيصال المعلومة.

- لكن بعد أن تحددوا تلكم الوسائل حاولوا أن تجعلوا خطة تفصيلية تشرحون فيها كيف ترغبون من خلالها في إنجاح تلكم الوسائل وفق التخطيط المبرمج لها خطوة بخطوة.

أنصحكم.. قبل أن تكملوا متابعة ما تبقى فلتحاولوا أولاً القيام بالتطبيق..

و لا يهم إن كان الآن و نحن بصدد متابعة هته المادة العلمية أو حتى بعد غد، المهم أن لا تكملوا ما تبقى حتى تنجزون هذا التطبيق و بروية و تأني..

أتمنى أن تكونوا قد أخذتم بنصيحتي و لم تشرعوا في إتمام ما تبقى من هته المادة إلا و قد أكملت التطبيق..

و إلا كان ما تبقى مجرد دليل قد بينته لكم من دون أن تكتشفوا نقاط قوتكم و نقاط ضعفكم..

و طبعاً هذا قد يضر بالمسعى و نحن نسعى إلى تفجير طاقة الإقناع التي تسري دواخلنا..

الأسئلة الذكية

- أما الآن، فأفضل أن تضيفوا إلى تلك الشروح التي دونتموها خلال قيامكم بالتطبيق السابق ما سأعرضه عليكم.. و لكن حاولوا أن تحددوا إن كنتم قد أضفتموها بمجهودكم الشخصي خلال التطبيق السابق أم لا..

فإن كنتم قد أضفتموها من دون أن تطلعوا على المعلومات التالية فلكم أن تقدروا عن كل نقطة 10 نقاط كإمتحان تحفيزي لكم..

و إن كنتم لم تتعرضوا لبعضها أو كلها فلكم أن تضيفوا عن كل هفوة 10 نقاط تحفيزية لكم أيضاً، كونكم قد اكتشفتهم ما كنتم قد غفلتم عنه من قبل..

و إليكم النقاط التالية :

- تسألوا أنفسكم أين؟ نعم فلتحاولوا أن تدققوا في خططكم و تميزوها بالمكان الذي ستتخذونه كالجسر الموصل و الرباط

بينكم و بين الجمهور المستهدف وفق ما بينته لكم سابقا كتحديد الجمهور..

- بعد أن جعلوا لتخطيطكم المكان المحدد و المرغوب الذي رأيتموه مناسباً للفئة المستهدفة فلتحاولوا الإجابة على سؤال: متى؟..

أي حددوا الوقت الذي يساهم في إنجاح مسعى ما تطمحون إليه، فقد يكون التوقيت مبكراً و بالتالي قد لا تجتأوا ما تودون الوصول إليه، أو قد يكون متأخراً و هكذا قد لا تجنوا ما تودون الوصول إليه أيضاً.

و لكم أن تقيسوا ذلك بالمثال الذي وضعته لكم سابقاً مع الطلبة الذين هم على مشارف التخرج، فلو أننا نشرنا إعلاننا قبل ذلك بكثير فلن نجد الإقبال الذي نتظره، كون الطلبة في فترة التحضير للامتحانات و المذكرات، و بالتالي لن يركزوا إطلاقاً في إعلاننا المنشور..

و نفس الأمر لو أننا نشرناه بعد التخرج بفترة زمنية بعيدة، إذ معظم الطلبة ربما يكونوا قد غادروا الجامعة أصلاً..

و هكذا، فإن تحديد الوقت من الركائز الأساسية عيّد إجاباتكم عن المكان و المتمثل في " أين؟ " ..

و من هنا، تذكروا دوماً و أبداً انه يجب التَّعَرُّضُ إلى: " أين؟ " و " متى؟ "

- و بعد التطرق إلى هذين السؤالين فلتجيئوا على سؤال:
" مع من ؟ "

إذ إن الإجابة على هذا السؤال سيخول لنا معرفة من هي الجهة التي ستدعمنا في مسارنا.

فمثلا:

إن كنتم تريدون وضع الإعلان المَبَوَّب المرغوب عليكم مراعاة مسألة مع من ستعاملون عند نشر هذا الإعلان المبوبة..

و لنفترض أنكم اخترتم عالم الصحافة المكتوبة (الجرائد)..

فهنا، و من هذا المنطلق حاولوا أن تحددوا أكثر فأكثر، إقبيّ ادوا التحديد و الاختيار، و هكذا ستلجؤون - بالضرورة - إلى الجرائد الأكثر مقروئية في تلك المدينة أو تلك الولاية..

كما أن الإجابة على " مع من ؟ " قد تجعلكم تفكرون في مَنْ سيصمّم لكم إعلاناتكم و في مَنْ سيُنشره..إلى غير ذلك.

و هكذا، نلاحظ أن هذا السؤال الجامع يبحث عن الإجابات كلها فيما تعلق بالجهة التي ستعمل على إنجاز مساعيكم، سواء تلكم التي تدعمكم مجانا أو حتى تلك التي تقدم لكم الخدمات مقابل تكلفة مادية أيضا..

- و إذا كانت الإجابة عن تلكم الأسئلة السابقة قد بدأت في وضع صراط بين ظاهر، بحيث قد تَوَضَّحَتْ لكم بعض المعالم و الرؤى،

فهذا لا يعني البتة أنكم قد انتهيت من طرح أسئلتكم الذكية، إذ يستلزم كذلك أن تطرحوا السؤال التالي: "بماذا؟"

حيث أن هذا السؤال سيعرفكم بالوسائل و الموارد التي قد تحتاجونها.

فإذا أردتم أن تصمموا إعلانا ما فيتوجب عليكم أن تحوزوا على جهاز كمبيوتر مثلا و على آلة طباعة إن كنتم أنتم من سيعمل على الإخراج التقني..

بل حتى لو أردتم الغوص أكثر في هذا السؤال، فستجدون أنه يتوجب عليكم التفكير في كل الاحتمالات و البدائل المتعلقة بالوسائل التي ستستخدمونها في حال حدوث عطب أو خلل مثلا.

- و هنا ستجدون أنفسكم مجبرين على الإجابة عن السؤال الصعب "بكم؟"

و إن هذا السؤال سيدفع بكم إلى عالم الواقعية أكثر..

فلو كنتم تملكون 10000 دج فهنا سوف تعملون وفق مبلغ 10000 دج لا أن تعتمدوا على إستراتيجية قد تكلفكم 100000 دج .

و هكذا، يجب أن تحددوا تكلفة هذا المشروع الإشهاري.

و الآن، فلتحاولوا إعادة النظر فيما أجبتم عليه في أول الأمر، أو كيف وضعتم مخططاتكم، ثم بعد ذلك فلتحاولوا صقله وفق الأسئلة الذكية التالية: (أين؟ متى؟ مع من؟ بماذا؟ بكم؟).

و لم أشأ أن اطرح سؤال "لماذا؟"، لأن الرغبة منوطة بحسب ما يميل إليه كل واحد منكم تجاه أهدافه هو، و عليه أرجو أن تطرحوا هذا السؤال قبل الأسئلة كلها..

هـ.. هل رأيتم كيف بدأت تتضح المعالم و نحن نسير وفق هته الأسئلة المتبعة..

إنها بحق أسئلة تمكنا من الولوج إلى عوالم الأهداف الواقعية..

بين الأحلام و الأوهام

قد تتساءل ثلة منكم: " و ما دخل هذا بعوالم فن الإقناع؟ "

إن شئتم الحق، فإنّ هذا السؤال..

و عليه، فيجب أن نعلم أنّ من فنيات الإقناع أن نكون على قدر من المسؤولية في كل شيء حتى نكسب ثقة الجمهور، فلو رأى الغير أننا نعيش في عالم محاط بالمثالية لما اعتدوا بكلامنا أصلا، لأنهم ببساطة سيحكمون علينا بأننا نعيش في عالم الأوهام.

و طبعاً إن هناك فرق كبير بين الأوهام و الأحلام، فالأوهام لا تتحقق في حين أن الأحلام قد تتحقق..

وكيف لها تتحقق؟..

إنها قد تتحقق إذا راعينا جانب الواقعية من جهة، و جانب الدقة و التحديد من جهة أخرى..

فإذا رأينا الأسئلة الذكية المرشدة السابقة التي تعرضنا إليها قبل هنيهة، فلسوف نكتشف بأنها قد تضعنا جبرا أمام الأحلام الواقعية لا الأوهام المثالية..

و يكفينا أنه بمجرد الإجابة عن كل الأسئلة المطروحة السابقة فإننا حتما قد نجسد واقعية الطرح و نحدد الأطر الزمنية وفق أطر قابلة للتجسيد.. و هذا سر النجاح أصلا..

إذ ليس النجاح أن نبقى قابعين في عالم الأحلام الداخلية و نتكلم مع ذواتنا بالتسويق فقط، كأن نقول " سوف نفعل كذا و كذا..".

بل النجاح كل النجاح أن نقوم بالخطوات الموصلة لرؤيتنا أو أهدافنا خطوة خطوة، و لهذا يقال أن هناك صنف أول من الفاشلين و هم الذين يفكرون و لا يعملون، و هناك صنف ثاني من الفاشلين، و هم الذين يعملون و لا يفكرون..

و يبقى الصنف الناجح و هم الذين يفكرون و يعملون..

أما الذين لا يفكرون و لا يعملون فالأفضل أن لا نصنفهم أصلا..

و على إثر ما تقدم، ندرك أن الواقعية لها خيط يربطها مع الثقة و المصادقية.

فتخيلوا لو أنه قد أتى عليكم الاختيار من اجل أن التربع على مناصب قد تتمثل في رؤساء بلديات أو نواب برلمان، و في عهدتكم الأولى لم تقوموا بأية خطوة عملية قد تبين مدى اهتمامكم بناخيكم.

بربكم، هل كنتم لتحصلوا على ثقة الشعب مرة أخرى في حال عمدتم إلى وضع أسمائكم على قائمة المترشحين بغية الفوز بعهدة ثانية؟

وفق الشفافية و المعايير العالمية لا أظن أنكم ستنجحون..أقول وفق الشفافية و المعايير العالمية..

لكن ماذا لو عكسنا الوضع و قلنا:

إنكم قد بدأتم في السير قدما نحو بعض خطوات الانجاز..

لا شك أن المواطنين سوف يثقون بكم، كونكم قد أظهرت لهم بعض التحركات الملموسة المتعلقة ببعض وعودكم السابقة..بالتالي، فإنكم تقومون بحملتكم الانتخابية التالية حتى يتسنى لكم إنهاء ما تبقى من تلك المشاريع و زيادة..

نعم، ماذا لو عكسنا ذاك الوضع بهكذا وضع..؟

و نفس الطرح في عالم الإقناع، بحيث لو سألتم أنفسكم السؤال التالي:
" هل يمكننا أن نكذب على الناس في كل وقت ؟ "

طبعا سوف تكون الإجابة: " قد يمكننا أن نكذب على الناس في بعض الوقت، و لكن لا يمكننا أن نكذب على الناس في كل وقت. "

و عليه:

يجب أن نعلم أننا قد نتمكن من استمالة الرأي العام أو المتلقي عبر بعض الأكاذيب، لكن هاته الأكاذيب سرعان ما تظهر و تتجلى مع مرور الأيام فتكون نقطة - أو بالأحرى نقاط - سلبية غير خادمة لنا.. فلنعتبر

و هكذا ندرك ما مدى تعلق الثقة و المصداقية بالتطبيق الفعلي للوعود.

على كل، نحن الآن بصدد ختم ما تعلق بالوسيلة و فتح بوابة العنصر الرابع المتمم للعملية الإقناعية.. و لله الحمد و المنة من قبل و من بعد.

المتلقي المُستهدف

و هذا العنصر يتمثل في المتلقي أو المستهدف أو الجمهور أو الفئة المستهدفة أو الطرف الآخر أو.. إذ يمكننا أن نسمي هذا العنصر بما شئنا من كلمات مرادفة .

وطبعاً فإن هذا العنصر يجب أن يكون، إذ من الجنون أن نكون نحن كمصادر و قد اخترنا رسالة و جسدنا وسيلة لنخاطب العدم المعدوم، و بالتالي يستلزم أن يكون هناك من نوجه له رسالتنا كي يتلقاها.

وإذا كان المصدر قد حددنا مميزاته مثله مثل الرسالة و الوسيلة، فلا مناص إذاً أن

تكون هناك بعض المحددات فيما تعلق بالمتلقي أيضاً، و ذلك حتى لا نقع في مطبة الأخطاء، و إلا كنا قد هدمنا كل ما سبق من محددات..

و لو تذكرون، فقد سبق و أن قلت أن العملية الإقناعية هي عمل متكامل يشد بعضه بعضاً.



و هكذا، يستلزم علينا أن نغير كل اهتمامنا لكل عنصر بدقة متناهية حتى لا نتسبب في إفشال العملية الإقناعية بأخطاء قد نراها بسيطة، لأن ما نراه من البساطة قد يراه غيرنا من الكبائر التي لا يتجاوز عنها أبدا.

و من هنا، نجد أنه من اللازم أن نضع بعض المحددات المتعلقة بالمتلقي.

و أول ما يجب علينا أن نراعيه ونحن نقوم بعملية المسح هو سن المتلقي، إذ من المعلوم بالضرورة أن مخاطبة فئة من المراهقين لا تكون بمثل مخاطبة فئة من المسنين، إذ لكل منهما عالمه الخاص الذي يعيشه.

و لو لاحظتم، فإن هته النقاط البسيطة تستدعي على طالب " فن الإقناع " أن يتميز بثقافة واسعة و إمام مثلما تقدم، و إلا لما أمكنه أن يفرق بين الطفل و المراهق و الراشد..

و لهذا، انصح نفسي - و إياكم - بأن لا نعتمد على هته المادة العلمية اعتمادا جوهريا، فما هته المادة إلا مجرد " بطاقة إلكترونية " مِعة على دخول بوابة هذا الفن اللامتناهي.

أو بتعبير أدق و أفصح، ما عليّ إلا أن أمنحك البنود العريضة و انتم تبحثون أكثر فأكثر في كل ما ترونه قد ينقصكم من معلومات و خبرات.

و لذلك فنحن من خلال المجلس - مجلس المؤلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة دوما ما نشجع طلبتنا بعد إتمامهم المستويات الأولى على أن يهتدوا إلى طريقة تحضير بحوث قيّمة من أجل الحصول على شهادات تحفيزية أرقى تثبت جدارتهم و تفوقهم..

و طبعاً ذلك من أجل تشجيعهم على اكتشاف عالم فن الإقناع أكثر فأكثر..

و عليه، ذروني أوضح لكم أن المجلس يمنحكم الحق في أن تكملوا معه مسيرتكم في فن الإقناع حتى بعد تخرجكم كي ترتقوا إلى مستوى أعلى..

على كل أفضل أن نعود إلى ما كنت بصدد تبيانه فأقول:

إن مسألة السن تلعب دورها الفعال في فتح قناة التواصل بيننا (كمصادر) و بين الآخر كطرف متلقي..فيرجى مراعاة هذا الجانب.

لكن و مع الأخذ بعين الاعتبار سن المستهدف، يستلزم كذلك الالتفات حول نوع المتلقي، فليس الذكر كالأنثى، إذ هناك مميزات تتعلق بالمرأة و مميزات تتعلق بالرجل، و بالتالي لا يجب علينا و نحن نعمل على عملية الإقناع أن نخاطب الذكر بمثل مخاطبتنا للأنثى.

فقد أظهرت الأبحاث أن حجم مخ الرجل يزيد على حجم مخ المرأة بـ 15 بالمائة، كما أننا في الغالب قد نجد المرأة تبحث عن عالم تحكمه المشاعر الإنسانية في حين يبحث الرجل عن عالم يحاط بالقوة و السيطرة..

و بمثل ما قلت عن السن أقول عن النوع..

أي حاولوا الغوص أيضا في هذا الجانب من حيث الفروقات بين عالم المرأة و عالم الرجل، و ذلك حتى تتمكنوا من التفرقة بين كل من عالمي الذكر و الأنثى..

لكن هنا ينبغي أن نقف أمام نقطة من أجل إظهارها، إذ شاع عن نبينا "صلى الله عليه و سلم" أنه قال عن النساء أنهن: " ناقصات عقل و دين ".

غير أن الكثير من الناس للأسف قد فهموا الحديث ظاهريا فقط، و هته من مشكلات عدم الإلمام مثلما تقدم و أن تطرقنا إليه .

فبيننا "صلى الله عليه و سلم" حين قال عنهن: " ناقصات عقل " فذلك مرده إلى العادة الشهرية و أيام الحيض ..

ففي هته الأيام و مثيلاتها يكون الدم سريع التدفق، و بالتالي تكون جد جد قلقة و متهورة في اتخاذ القرارات، و عليه أحيانا قد تكون تلك القرارات المُتَّخَذَة قد أُتِّخِذَت مع شيء من الانفعال و الغضب ، و معنى الغضب غليان دم القلب..فماذا بعد التدفق المرافق للغليان..

و لذلك فإن المرأة الحائض في مثل تلك الظروف تكون عصبية..

و عليه فقد حثنا النبي "صلى الله عليه و سلم" أن نأخذ بعين الاعتبار هذا الجانب و لا نقع في مطبة مسايرتها..

فسبحان الله، إن هذا إلا نُصَحِ مَنْ بَيْنِ النَّصَائِحِ الْمَحْمُودِيَةِ.

و فيما يخص " ناقصات دين " فذلك متعلق بصلاة المرأة، إذ حين تكون في أيام الحيض تقضي دين الصوم و لا تقضي دين الصلاة، و هكذا فهي ناقصة دين، و عليه يجب أن نلم بالأمر قبل أن نُفسرها أو ننشرها..

و الله أعلم بهذا الشأن..

و يكفيننا أن نتخذه هذا المثال نموذجاً فيما ارتبط بمسألة الإمام
و الإحاطة بمحتوى الرسالة قبل أن نقدمها للمتلقي.

فَمَنْ يَكُونُ لَيْسَ بِلَهُمَّ بِمَا سَبَقَ قَدْ يَتَسَبَّبُ فِي تَقْوِيلِ نَبِينَا
"صلى الله عليه و سلم" ما لم يقله من حيث المعنى و القصد، و بالتالي
يُضَلُّ و يُضَلُّ، كونه حَدَّثَ عن النبي "عليه الصلاة و السلام" بما لم يخبر
به، و ما ذلكم إلا لكونه لهمَّ بالأمر.

بين الرغبة و القدرة نجتاز خط الإنجاز

و كذلك، يجب أن نراعي نقطة أخرى تُجَاهِ المتلقي، و إن هذه النقطة هامة
جدا على الرغم من أن الأكثرية لا تضعها في عين الحساب.. إنها مسألة
" دخل المتلقي ".

إذ قد نجد أن البعض قد يستغرب من ذكره هذه النقطة، كأنه يُقال:
" و ما دخل الدخيل في فنيات الإقناع ؟ "

و بالأخص إذا كانوا من الذين يظنون أن الغنى غنى النفس لا المال.

طبعاً إن هذا الاعتقاد جيد جداً و معقول، لكن نحن الآن بصدد طرح
العملية الإقناعية لا بصدد ما نسميه بالتدريب السلوكي.. فلنتنبه

فنحن غالباً ما نحاطب جميع الناس..

أي نتعامل مع العامة أكثر من الخاصة..

و في عالم الإقناع لا نركز على النسبي بقدر ما نركز على العام.. فيرجى
التنبه.

و لكم هذا المثال..

فماذا لو كنا نرغب في إقناع الطرف الآخر بمشروع يتطلب الكثير من المال، غير أن هذا الطرف لا يملك إلا ما قد يسد قوت يومه، بالله عليكم، هل ستتظنون منه مجاراتكم؟..طبعاً لا... لأن الحقيقة المرة التي ينبغي علينا تقبلها ان هناك رابطة قوية بين القوة و المسؤولية و الخوف.. كما ان هناك رابطة قوية بين الرغبة و القدرة.

فقد يرغب الواحد في فعل أمر ما لكنه لا يقدر عليه لحظتها.. كما أنه قد يكون قادراً على فعل أمر ما لكنه لا يرغب فيه أصلاً.

و عليه فإن أي انجاز يتطلب الرغبة ثم التخطيط يليه التطبيق و تنتهي الحلقة بالمتابعة و التقييم.

و من خلال الإستراتيجية السابقة نُدرك أننا كي ننجح ينبغي علينا الحياة في عالم يكتسي الواقعية لا العيش في عالم مليء بالثغرات الموهمة.

وهكذا ندرك أن الدخل يلعب دوره حتى من حيث نفسية المتلقي.

و لذلك نلاحظ أن هناك العديد من المؤسسات التي تعتمد إلى مس الجميع عبر إعلاناتها المعروضة، بحيث قد توفّر المنتج وفق أحجام و تكاليف مختلفة قد تظهر في الصورة الإعلانية، و بالتالي تفتح الأبواب للجميع.

وحتى لا نسبح في عالم المثالية و نحن نتحدث عن مسألة غنى النفس، ذروني أشير باختصار إلى أن الدخل المادي قد صار يزيد أو ينقص من ثقافة الغير في أغلب الحالات..

قد يندهش البعض أو يمتعض..

فأرد:

إن متطلبات الحياة قد أجبرت الفرد كي يساير الأحداث الحالية أن يتمتع بنوع من الراحة المادية و لو بشكل نسبي..

فلو أراد مثلاً الإنفتاح على العالم الخارجي عبر شبكات التواصل الإجتماعي لَتَطَّاب الأمر دفع الاشتراكات..علما ان تلك الاشتراكات ليس عينية بقدر ما هي مادية، و بالتالي: فحن في زمن لا يُؤفّر لنا التكنولوجيا إلا من خلال مخرجات مادية..

و نفس الأمر مع التعليم و التدريب و العلاج و السكن و كل ما ارتبط بالحياة في الغالب..و كل هذا قد يؤثر تأثيرا قويا على الجانب الثقافي اللهم إلا في حالات شاذة قد تكون نادرة.

و طبعاً فإن هذه النقطة تحتاج إلى توسعة و هي متعلقة جداً بموضوع التخطيط الاستراتيجي الشخصي..

على أن غنى النفس مفروض لا مطلوب..فتأملوا

كذلك، ينبغي أن نراعي المستوى الثقافي الذي قد يتمتع به المتلقي، علما أننا كنا قد تطرقنا إلى المستوى الثقافي سابقاً، و مع ذلك آثرت التذكير حتى نضع بين أعيننا مسألة المستوى الثقافي و نحن ننظر إلى عنصر المتلقي.

و مع كل ما تقدم، فمن الأحسن أيضا أن نركز على نقطة الخبرة المهنية لدى المتلقي في استمالة استمالاته، إذ من طبع الإنسان انه بمثل ما قد يتأثر بقيادات الرأي العام بمثل ما قد يتأثر برأي الجماعة التي ينتمي إليها.

ففي الغالب ان كثرة احتكاكنا بالعوامل المهنية سوف تشدنا إليها بالضرورة من حيث لا ندري، و لذلك قد نلتقي مع بعض الأشخاص الذين يعملون كإداريين فكثيرا ما نلاحظهم يتعاملون معنا بمنطلق إداري بحث حتى و إن تخطوا ساعات العمل المطلوبة.

طبعنا نحن نتكلم عن مهنة مهنتهم جبا، لا جبرا فقط من اجل سد متطلبات المعيشة.

و العبرة، ان نقطة التطرق إلى مواضيع قد تكون متعلقة بمهنة المتلقي قد تعيننا على استمالة الطرف الآخر..

فلكي يحبنا الناس علينا أن نتكلم عنهم كأشخاص أولا، ثم نتكلم عما يحبونه هم ثانيا، و لذلك نجد البروفيسور أوفر ستريت يقول: " قم أولا بإثارة الرغبة لدى الطرف الآخر " ، كما نجد ويليام ونتسر يقول: " إن التعبير عن الذات هي الضرورة الملحة في طبيعة الإنسان "

و حتى ننجح أكثر أثناء اللعب بأوتار عود هته النقطة، علينا أن نتميز بفن الاستماع، كأن نستمع إليه و نحن نترنح أمامه بأسئلة قد تخصه أو تخص هواياته التي يميل إليها، و هنا سنتشبت بمقولة لباييلوس سيروس الذي يقول " إننا نهتم بالآخرين حين نشعر أنهم يهتمون بنا " .

و إن هته المقولة وحدها لة حُجِّزنا فعلا على محاولة الإبداع نبرع في فن الاستماع و طرح الأسئلة التي قد تثير رغبة المتلقي، كأن نحاول التطرق إلى موضوع يخصه أو يخص عمله أو عائلته.. طبعاً مع مراعاة عاداته و تقاليده و أعرافه..

ودائماً اذكر أن العبرة لا تتمثل في الإقناع الآني، إذ ربما قد يكون الإقناع في دائرة الآجل مع اقتناع و محبة خير من الإقناع في دائرة العاجل مع نفور و فرار.. فماذا إذا اقتنع المتلقي سطحياً عند أول جلسة فقط و كل مناه أن نتركه و شأنه ليس إلا؟..

تمرين تطبيقي

و لنا أن نتدرب على هذا التمرين الممتع...

لنضع توقيتا يوميا، كَأَنَّ نُحَدِّد كل يوم نصف ساعة تقريبا لا نتحدث فيها إطلاقا، بل يستحسن أن نتوجه إلى أحد الأصدقاء أو الرفقة أو أي كان، ثم لنعمد إلى فتح أي حديث..

لكن علينا أن نستمع فقط..

أي نعم، نستمع فحسب و نحن نحرك رؤوسنا كإيحاء مَنَّا بأننا نستمع إليه و بتركيز، و لنا طبعاً أن نقاطعه بين الفينة و الفينة بكلمة " أحسنت.. أو صح.. أو صحيح.. أو كلام معقول.. أو أنت على حق لكن هناك من يرى العكس.. " أو معاني أخرى لا تخرج عن هذا النطاق.

و هناك ملاحظة جد هامة: إذ وجب علينا أن لا نجادله بتاتا إذا ما حاول معرفة رأينا عند قولنا مثلا: أنت على حق لكن هناك من يرى العكس. أو ما شابه.. و حتى إن أراد أن يُستوضح منا عن ما هو الرأي الآخر..فلنتجنب الرد و لنجد المخارج كي يكمل حديثه.

إننا لو أدقنا على هذا التدريب فسنشعر أننا أشخاص خدومين و نتحلى بإنسانية مطلقة، كوننا ببساطة قد منحنا بعض وقتنا لأناس يحتاجون إلى أناس أمثالنا كي يستمعون إليهم فقط..

و لسوف نجد أن من استمعنا إليه بالأمس هو اليوم يحترمنا و يتودد إلينا أكثر من أي وقت مضى..

بل سيفتح لنا قلبه ليحدثنا عن أمور خاصة خاصة جدا..

فإذا كان الأمر على هذا المنوال، فلا تندهبوا من مبادرته وفتح قلبه وكشف أسراره الخاصة، بل عليكم أن تدركوا حين تصلون إلى هذا الحد أنكم قد نجحتم في هذا التدريب نجاحا مبهرًا.

و هناك لطيفة إن الإفصاح عن الأسرار هو بمثابة عُرْبون أخوة..

فيرجى أن لا نبوح بتلك الأسرار لأي كان حتى وإن كانت بيننا وبينه اصطدامات في الأيام القادمة لا سمح الله..

ذلك لأنه يُعَدُّ بمثابة الصديق الحميم، بدليل أنه عَدَّنَا في يوم ما قبر أسرار..

فيكفينا انه سَرَدَ علينا ما جال في خلدته من أحاسيس و كأنه يخاطب نفسه من شدة محبته و ارتياحه لنا وقتها..

فقط يكفينا هذا كدليل لنغفر له ما بدا منه من قبح، فلا نفضحه في لحظة غضب غابرة.

لا علينا..

المهم، فلنصل إلى عقل و قلب المتلقي علينا أن نرجع إلى ما قلته من قبل حول الإحاطة و الإلمام بالشخصية، لأننا بذلك سنعرف ميولاته و آرائه و اتجاهاته و كل ما يجذبه إلينا أو ينفّر منا..

و لذلك يقال: كي ننجح في العملية الإقناعية يتوجب علينا أن نُعَدَّ الطرف الآخر و نجعله مستعدا لكي يقتنع بنا و بما نقول..

وكيف ذلك ؟

الإجابة هي: علينا أن نهيه من خلال ما بينته من جذب عبر الاهتمام به و بأفكاره و هواياته و كل ما يميل إليه..

إلى هنا يمكنني القول بأننا قد انتهينا من تبيان بعض ما تعلق بالعناصر المجسدة للعملية الإقناعية، و هي العناصر التي قد جعلنا نتميز - و لو نسبيا - بشخصية مقنعة، و هذا لكونها قد شملتنا نحن (كمصادر) كما شملت الرسالة من حيث المحتوى و المضمون و كيفية الوصول بشكل جيد و فعال إلى الفئة المستهدفة.

و طبعاً إن هته المحطات الأربع كفيلة برفع احتمالات نجاح العملية الإقناعية، و مع ذلك لا يسعنا الجزم بأننا قد ألمنا بفن الإقناع..

نعم..

إذ لا يسعنا إلا أن نُقرّ بأننا لو استوعبنا و تدرّبنا على كل ما تقدم لأمكننا القول أننا نكون قد تقدمنا بنسبة ربما تفوق 50 بالمائة من حيث نجاحنا كمصادر مقنعة..

وقت مستقطع

و هكذا أشجعكم - و نفسي - على أنذُ كَرِّزَ على ما أخذناه معا بخصوص هته العناصر، و لنحاول أن نتمرن و نراجع المادة العلمية التي بين أيدينا في الوقت الذي نراجع فيه ذواتنا من حيث التشخيص و إعادة التقييم، ثم بعد ذلك فلنُحاول أن نضيف إلى كل ما تقدم ما سوف نأخذه من خلال ما تبقى من هته المادة العلمية..

غير أنني أنصح: إن كانت نية البعض إكمال هته المادة العلمية من دون العمل على تطبيق و تنفيذ ما أخذناه من تطبيقات، فالأفضل ألا يضيعوا وقتهم هباء، ذلك لأن عوامل الإقناع لا تعتمد على الكم المعلوماتي فحسب، بل إن قوامها يتمثل في تنفيذ ما منه نستفيد.

و العبرة:

إن كُنَّا نركز فقط على المعلومة فلنعلم أننا سنكون بمثابة حاسوب آلي متخم بمعلومات جافة قد تزيد ثقلاً على ثقل كمثل الحمار يحمل أثقالاً ليس إلا، في حين لو أننا مرَّزنا خطوة بخطوة و تتبعنا ما اهتدينا إليه فستحلى بما نريده من فنيات.. و بالله التوفيق.

و لذلك يا هذا لو أننا خصصنا لكل عنصر أسبوعاً بعينه..على سبيل المثال فقط..

أي نعم، إذ نخصص الأسبوع الأول للمصدر و لنحاول خلاله أن نعمل على تطبيق ما جاء في المصدر من نقاطه..

و نفس الأمر مع الأسبوع الثاني المتعلق بالرسالة ثم الثالث المرتبط بالوسيلة أما الأسبوع الأخير فنخصصه للمتلقي.

و بعد أن نخصص لكل عنصر أسبوعه الخاص، فلنعتزم على جعل الأسبوع الخامس بمثابة الاسبوع الجامع للعناصر كلها..

قد يقول البعض: " وكيف أقسم هته الأسابيع على التوازي في حين أن الرسالة قد تميزت بنقاط أكثر من النقاط المتعلقة بالمستهدف.."

فأرد:

فَلنذْ كَرِّزْ حَتَّى فِي مَسْأَلَةِ الْوَسِيلَةِ الَّتِي قَدْ لَا تَتَمَيِّزُ مِنْ حَيْثُ الْمَعْلُومَاتِ
و تَنْفِيذِهَا بِكُمْ مَعْلُومَاتِي مَقَارِنَةً بِالْعُنَاصِرِ الْآخَرَى عَلَى الرَّغْمِ مِنْ أَنَّهَا تَعْدُ
مِنْ بَيْنِ أَهْمِ الْعُنَاصِرِ كَمَا بَيَّنْتُ.

و ان الظاهر لا يعد الجوهر بالضرورة..فلنعتبر..

فلو شرعتم في انجاز ما نصحتكم به من برنامج تدريبي مسطر،
فستكتشفون من اللطائف الشيء العُجَاب، كاستخراج معلومات و مهارات
كانت مكنونة فيكم و أنتم عنها غافلون..

كما أرجو أن تعملوا على تكرار كل ما تقدم من تطبيقات بين الفينة و الفينة
الآخري..

و لا حرج أن تقوموا بتمارين مماثلة و ليست متطابقة من حيث الأصل،
كأن تتكروا انتم شخصيا تمارين و تدريبات تعينكم على اكتساب مهارات
إقناعية قد أكون أغفلت ذكرها..فله الكمال.

و كم يسعدنا أن تشاركونا تلكم التطبيقات المبتكرة من طرفكم و ذلك
حتى نقارن و نعاين..

فقط حينما تقدموا لنا كل التمارين و التدريبات، سواء تلكم التي كلفتمكم
بها أو تلكم التي أضفتموها من عندهم كابتكار، فلتحاولوا عدم الخلط بين
الأوراق و احرصوا على تقديمها مرتبة، كَأَنَّ تَكْتَبُوا عَلَى غِلَافِ التَّمَارِينِ الَّتِي
كَلَفْتُمْ بِهَا (تَمَارِينِ مَجْلِسِيَّةِ) أَمَا الْمَبْتَكِرَةُ فَابْتَكَبُوا مِثْلًا (ابْتِكَارَاتِ ذَاتِيَّةِ).

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

و الآن، كم أرغب لو تتركوا المادة العلمية جانبا و لتحاولوا عدم الرجوع إليها إلا بعد مضي 5 أسابيع كاملة، اللهم إلا في حال ما إذا أردتم مراجعة المادة السابقة فليس هناك من مانع..

و إلى لقاء آخر قد يجمع بيني و إياكم بعد المدة المحددة من الآن إخواني و أخواتي..

و لا تقولن لشيء اني فاعل ذلك غدا إلا أن يشاء الله..

استراتيجيات متممة

أهلا و سهلا و مرحبا مجددا إخواني أخواتي طلاب مجلسنا - مجلس المؤلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة، إذ بعد فراق دام ما يقرب 35 يوما أو أكثر من التدريب الخالص، أرى انه من اللائق و المفيد أن نتطرق إلى بعض الاستراتيجيات الملحقة بفنيات الإقناع.

حيث أنني أعتقد أننا بهته الاستراتيجيات التي سأذكرها سننضي حتما بعض الإضافات التي قد تجعل العملية الإقناعية تمتاز بشيء من التكامل أكثر فأكثر.



و لكن قبل أن نلج إلى الاستراتيجيات بمعناها العلمي و العملي، أرى أنه يتوجب علي أن نتذكر بعض النقاط المرتبطة، و التي منبعها قد ينبجس من فكرة أن الإكراه و المضايقة توجب المقاومة و تورث النزاع، في حين أن

الإقناع و المحاوره يبقيان على الود و الألفة كما يقودان إلى التغيير بسهولة و يسر و رضا.

أي نعم، فإن هته التذكرة تُبين لنا أن الإقناع لن يكون أبدا بفرض الرأي، لأن فرض الرأي بالقوة و القهر و الإجبار لا يمتّ بصلة لعالم الإقناع الشيق..

بل حتى إذا أرغمنا الغير على الإيمان بفكرة ما، فسرعان ما يكفر بها في السره أو العلن، و بالتالي، نرجع إلى نقطة الصفر أو ربما إلى ما تحت الصفر، لأننا سنخسر الثقة و التقدير أصلا.

و عليه، فحتى نحفظنا بمثل ما يحفظ فكرتنا في الغيب، يتوجب علينا أن نجعله يستريح لما نقوله إلى درجة إبقائه و فيا لنا حتى في غيابنا.

و على إثر ذا، لا أزال اذكر حين أطوّأ بعض الطلبة على مستوى المجلس في وقت كان لا يزال يسبح في عالمه الافتراضي، أي قبل أن نهيكله رسميا..

و كان قد مضى على تدريب دفعات من المتدربين كذا وقت من الزمن..

و مثلما هو معلوم، فإن المجلس كثيرا ما يقوم بعملية الجرد و التقييم، و بالتالي يعمل على إعادة النظر في أمر جميع المتدربين من دون استثناء حتى يتمكن من ضمهم إلى عالم التعاون المتبادل و البُغْيَة تشكيل قاعدة قوية تحت صرح المجلس..

على كل، لا أزال أذكر كيف كنا نحاول العمل على اكتشاف ما هي ميولاتهم و أفكارهم و اتجاهاتهم من اجل أن نضع كل شخص في موقعه وفق طرق معروفة.

و لا أنكر أنني خلال تلك المتابعات التدريبية دائما ما كنت أحاول جعل اللهَ دَرَبَ يستشعر انه جزء من المجلس بحكم أنه من متدرّبيه، و هكذا و لله الحمد و المنة كنت قد ساهمت في ضمّ أفرادكُـر و بوفاء متبادل، على الرغم من أن المجلس وقتها كان يُعَدُّ مجرد روح من دون هيكل رسمي.

و إذ اذكر هته الومضة، فلكي أشير أن هناك من الناس - سامحهم الله - من أراد أن يسليخ بعض المتدربين الذين هم بمثابة رأس مال بشري حقيقي، حيث عرضوا عليهم الانفصال عن مجلسنا و الالتحاق بهم كمدرّبين، بل و بإجراءات جد جد مذهلة..

لكن أتدرون ما كان ردّ طلبتنا أثابهم الله، رغم أنهم كانوا لا يزالون مجرد متدربين و لم يمنحهم المجلس أي صفة أخرى وقتها..

لقد كان ردهم " عذرا..لكن نعلم أن المجلس أدري بما يقوم به، و نحن على ثقة انه لم و لن يتخلى عنا..و إذ لم يمنحنا مجلسنا الضوء الأخضر كي نتمتع بأية صفة لآن، فذلك لكونه يعلم أننا لم نزل في حقل الصقل و التأطير.. "

سبحان الله..

إنني لم أكن حاضرا وقت ذاك التفاوض، و مع ذلك بقوا على عهدهم و لم يتخلوا عني، رغم أن المجلس كان أثنائها لا يزال مجرد مجلس افتراضي لم يلج إلى عالمه الرسمي بعد.

و الشيء الرائع أن من تعرضوا للمساومة من المتدربين الكرام لم يعلنوا ذكر اسم الجهة المساومة، كما لم آبه أصلا بمعرفة من هم.

و طبعا قد أوردت هذه الومضة فقط كي أظهر لكم إخواني أخواتي فوائد التركيز على المحاور و النقاش الايجابي و العمل على تغيير أفكار و معتقدات أو إيديولوجيات الطرف الآخر بليوننة و محبة و إخاء..

و هذا سر من بين أسرار النجاح في عالم الإقناع بحول المولى..

أما من اقتنع فقط تحت سلطة فرض الرأي أو جاذبية الإغراءات المادية أو أي شيء آخر من هذا القبيل من دونما أي إيمان جازم يصحبه داخليا، فهذا في أصله لا يخرج عن دائرتي الخوف أو النفاق، أي أن المتلقي سيظهر لنا عكس ما يبطنه.. فيرجى التنبه.

و إذا أخذنا المسألة بموضوعية، فإن فإرضي الرأي هم سبب جر المتلقي إلى عالم محفوف بمخاطر الخصال الدنيئة، و ذلك نظرا لكونهم هم من دفعوه إلى إظهار عكس ما يخفيه في خُلدته نتاج فرض الرأي عليه بأية وسيلة قمعية كانت أو إغرائية.. فقط من أجل المسايرة و التعايش..

كما قد يكونوا هم المتسبب الرئيسي في زرع سمات غير حميدة، بصفة مباشرة أو غير مباشرة.. بقصد أو عن غير قصد.. بوعي أو من دون وعي

منهم..كأن يخلقوا في المتلقي سمة السير بحسب أهواء الغير و فقدان الثقة بالنفس و عدم القدرة على اتخاذ القرارات الشخصية ..

و لذلك نجد أن الإقناع أصعب بكثير من سياسة فرض الرأي من حيث الجوهر، و هته الصعوبة تكمن في أن الإقناع هو لغة الأقوياء و طريقة الأسوياء كما سبق و أن ذكرناه.

فكيف ذلك ؟

سأحاول تبسيط هته الفكرة أكثر..

أحيانا قد نرى مَنْ يبدأ حديثه عن موضوع معين بهدوء وفق الأحكام الظاهرية، لكن بمجرد أن يكشف أن الطرف الآخر لم يتأثر أو لم يقتنع أو حتى لم يَمَلْ إلى وجهة نظره تظهر عليه (كمصدر) علامات الغضب كالصراخ و ضرب المائدة..

و الملاحظ أن القلة القليلة من الناس من يتحكم في نفسه عند هكذا مواقف.

و هنا تتجلى لنا الوصية النبوية المحمدية " لا تغضب..لا تغضب.. لا تغضب "، إذ جاء في صحيح البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رجلا قال للنبي صلى الله عليه و سلم أوصني، قال: لا تغضب، فردد مرارا، فقال: لا تغضب ذلك لأن إمساك النفس عند الغضب اشد وقعة من الغضب نفسه.

و عليه ندرك بحق أن الحكمة الإقناعية التي تكتسي عباءة التروي هي أصعب بكثير من منهجيتي فرض الرأي بالقمع أو الإغراء السلبي..

و وفق ما تقدم، يمكننا أن نجمع على القول بأن المنهجيات التي سأذكرها بـمُعدٍ قليل تعتمد على المثابرة و الحكمة و الثبات و التروي و الرفق و عدم التسرع..

على أنني ركزت في هذه المادة على أربعة استراتيجيات فحسب دون سواها، و السر يكمن في أن جل الاستراتيجيات الأخرى تعد بمنزلة الفروع التي قدّمته د من هذه الأصول التي سأذكرها، و لذلك اكتفيت بها دون سواها.

إستراتيجية الاستمالة العاطفية

و بعد هذه الومضة المختصرة ذروني اذكر لكم الإستراتيجية الأولى و التي تعرف بإستراتيجية الاستمالة العاطفية..

إن إستراتيجية الاستمالة العاطفية هي التي قد نحتاجها كثيرا حينما نكون بصدد مخاطبة ثلة من الناس، ذلك لكون المشاعر هي التي تُقوّم نتائج التفكير في الأخير، كما أن المعتقدات



تؤثر في قدراتنا و قدراتنا تنتج أفعالنا و أفعالنا هي التي تحدد النتائج التي نطمح إلى بلوغها.

فحين نكون بصدد مخاطبة الجمع الغفير، يُستحسن أن نتعرض إلى شيء مما يعتقدونه و يعتقدونه من عادات و تقاليد و أعراف..

بل و لتعرض إلى مس حتى مشاعرهم الذاتية، كالنقاط الممتدة إلى آباءهم أو أمهاتهم أو أولادهم..

ذلك لأنه كما يقول ديل كرينجي: " تذكر و أنت تتعامل مع الناس أنك لا تتعامل مع مخلوقات منطقية، بل تتعامل مع مخلوقات عاطفية.."

فكل واحد منا يحتاج إلى أن تتحرك مشاعره كي يبدأ في تقبل فكرة ما.

و لو عدنا إلى مقولة أن المعتقدات تؤثر في قدراتنا و قدراتنا تنتج أفعالنا و أفعالنا تحقق النتائج.. فذلك ينطبق على المثال التالي:

نحن - كمسلمين - نعلم أن الخمر مُحَرَّم و من الكبائر..

لكن، ماذا لو أن الواحد منا كان في غرفة مغلقة ليس فيها غيره، و كانت أمامه مائدة فيها قارورة ماء و قنينة خمر.. و هو وحده.. بمفرده.. هل كان ليرتشف و لو رشفة خمر بدلا من الماء.. مع العلم أن إيمانه قوي لحظتها.. طبعا لا..

فما الذي منعه من شرب الخمر الذي كان أمامه، إذ من حيث القدرة هو قادر على حمل القنينة..

فما الذي منعه من القدرة على حمل قنينة لا تحوي إلا لترا واحدا من الخمر..؟

لا شك انه المعتقد.

و الآن، هل رأيتم كيف أن المعتقد قد يمنعنا من القدرة و إن كنا قادرين من حيث القدرة كقدرة..

و إذا كنا قد رفضنا الامتثال لشهواتنا و لذاتنا أمام معتقدنا فهذا قد حدد الفعل، و هي أننا لم نحمل القينة و لم نقرب منها بالمرّة..

و هكذا تحددت النتيجة المتجسدة في كوننا لم نحمل قارورة الخمر و لم نشرب منها رغم أننا في الغرفة دون سوانا..

و إن إستراتيجية الاستمالة العاطفية تنطبق أيضا على المشاعر المتعلقة بالذات أو بالغير أو بهما معا، و ذلك بحسب المنطلق الذي قد يتضمن الذات أو الأسرة أو المجتمع أو الأمة أو البعض منها أو كلها.

إذ يُظهِر فقه الواقع أن هناك من لا يهتم إلا بنفسه، و هناك من يهتم بنفسه و أسرته و ما بعد ذلك فليأتي الطوفان، و هناك من يهتم بأسرته على حساب نفسه، و هناك من يهتم بنفسه و أسرته و مجتمعه، بل و هناك من يهتم بمجتمعه على حساب نفسه فقط أو ربما على حساب نفسه و أسرته، كما أن هناك من يهتم بهمّ الأمة ناسيا نفسه أو أسرته أو نفسه دون أسرته أو العكس..و هكذا..

في حين نجد من يعمل على عجلة التوازن ويعمل على ترتيب الأولويات بحيث يعطي كل ذي حق حقه تجاه الدوائر الأربع.

وطبعا فإن هذا الموضوع يطول فلَمَنْ أراد أن يحصل على الاستزادة في المعلومات و التدريبات حول الكيفية المثلى فله أن ينضم إلى دورة التخطيط الاستراتيجي الشخصي، لا سيما و أن هذا المجال قد صار من

الضروريات الحتمية في حياة كل فرد قد قُدر له أن يشهد هذا العصر المتميز بتخمة المعلومات و المشاريع و الهوايات و المتطلبات..

على كلِّ، فإن الإستراتيجية التي نتطرق إليها حاليا تعد المنفذ الأول كي نتوغل في مشاعر أي شخص، فالذي يؤمن بذاته فقط نحرص على أن نلج إلى مشاعره الذاتية، و الذي يميل إلى أسرته نعمل إلى بلورة فكرتنا وفق ما يناسب انعكاسها على أهله، كأن نقول له إن هته الفكرة قد تجعل ابنك يفرح بمجرد أن تشاركه إياها أو سيسعد عندما تدخل عليه بهذا المنتج فجأة.. وهكذا..

وطبعا إن كلامنا لا يقتصر على هته الكلمات فحسب، بل أنا منحتكم عينة تُعدُّ بمثابة المفتاح الفاتح كي تدركوا معنى دغدغة المشاعر الذاتية أو الأسرية أو الاجتماعية لا غير..

و بالجملة، فنحرص على الخوض في كلام يمس مشاعر الشخص الذي نحن بصدد مخاطبته، و لنا أن نضيف أي كلام جميل شرط أن يكون كلاما متزنا و متميزا بالصدق دون إدخال أية كذبة قد تضرنا في ديننا و دنيانا.

قد يقال: " وكيف أعرف ما يميل إليه الطرف الآخر..أحبّ الذات أم حبّ الغير أم كلاهما معا ؟ "

الجواب بسيط للغاية و قد ورد سابقا حين قلت علينا بدراسة الأنماط الشخصية من خلال التكوين و التدريب في هذا المجال..

إذ هناك أسرار عدة قد تمكّنا من التفرقة بين الأنماط و الكشف عن مكونات الطرف الآخر و القدرة على قراءته من خلال لغة الجسد التي تضم كيفية الجلوس و الإشارة باليد و نبرة الصوت..

المهم، فقط لنحاول التركيز على هته المادة دون غيرها الآن..

نعم..علينا بإتباع الإرشادات و لا نفكر في الخروج عن سياق هذا المجال فنقع فيما يسمى بتخمة المعلومات..

و النتيجة، لا نحن تمسكنا بهته المادة و لا نحن تمسكنا بغيرها.

على انني عند إتمام هته المادة إن شاء الله تعالى سأحاول تباعها بدورات أخرى مرتبطة، ما قد يسهم في جعلكم من المهّمين بكل هته المجالات، فقط ضعوا ثققتكم في مجلسنا و لسوف تجدون الخير الكثير بإذن المولى جل و عز.

أما الآن، فما علينا إلا أن نتابع ما يأتي عبر هته المادة.. و لنركز على قضية المشاعر و ما تفرع منها من حب لدوائر الذات و الأسرة و المجتمع و الأمة.

بل و حتى نحن أنفسنا فلنحاول أن نستشعر مشاعرنا كي نستحضر كيف تدلنا على من يستمع إلينا و كذا من يهتم بمن نحب أو بما نحب.

و لنا وقفة بسيطة مع عالم المراهقة حتى نقرب الفكرة أكثر، إذ قد نجد أن هناك جماعة من المراهقين لهم ميول و رغبة في العزف على آلة القيتارة..

ألم نسأل أنفسنا يوماً: لِمَا هُمْ كَوْمًا مَعًا من غير ما تواجد أَيْةً مصلحة مادية
بينهم البتة..؟

طبعاً إنهم يتقاسمون حب القيتارة، و يعلمون أنهم يستمعون إلى بعضهم
البعض، و يقدرّون بعضهم البعض، و يستمتعون ببعضهم البعض ..

بالله عليكم أليس ما جمعهم هو الجوّ الشعري ليس إلا..؟

و العبرة، فلننقّس على هذا المثال و لتأمل فيه بشدة كي ندرك سرّ
إستراتيجية الاستمالة العاطفية.

و قد أوضح وليام جيمس ما قَصَدَتْهُ بكلماته المختصرة فقال: " إن أعمق
مبدأً في طبيعة الإنسانية هي السعي بلهفة نحو الشعور بالأهمية"،
كما فَسَّرَتْ كلماته مقولة شهيرة مفادها: " تحدث مع الرجل عن نفسه
و لَسَوْفِيُ نَصِتْ لك ساعات".

و عليه، و حتى ندرك معنى و كذا جوهر الاستمالة العاطفية فلنقف أمام
مقولة جميلة قد نسبها النصاري إلى نينا عيسى "عليه السلام"، و نحن
نأخذها ما دامت الحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها فهو أحق بها
و مادامت لم تتعارض مع ما جاءنا من الحق المبين..

إذ يقولون أن المسيح: " افعل للآخرين ما تحب أن يفعلوه من أجلك".

طبعاً إن هته الإستراتيجية قد تجعلنا نتعب من شدة التركيز، كما قد تُحْمَل
سذاجة ما نراه نحن مجرد حماقات أو تفاهات الآخر، لا سيما إذا كان هذا
المتلقي فُكْر غير تفكيرنا أو ربما يهوى هواية نحن في حد ذاتنا نبذها..

لكن تذكروا معي دائما.. انه يجب أن نكون مميزين..

تذكروا معي دائما.. انه يجب أن نعمل حتى نكون بحق الأشخاص الفعالين الذين يقفون في صفوف الأقباء لا السفهاء.

تذكروا معي دائما.. أن الله قد أَكْرَمَنَا بِعِلْمٍ ربما قد يفتقر إليه غيرنا..

فلنجأ إلى شكر الله على هته النعم التي أَنْعَمَ علينا بها دون كثير ممن خلق..

نعم، لنشكر الله في السُّرِّ والْعَنِّ..

كما نشكره أيضا من خلال العمل بماءِ عَمَلِهِ سَاهَوْ تَعَلُّمَهُ سَاهٍ مِنْ فَيَاتٍ، كَوْنِ الْعَمَلِ بِمَا نَعْلَمُ مِنْ خَيْرٍ مِنْ صِفَاتِ عِبَادِ اللَّهِ الْمُخْلِصِينَ..

أما و أن نتعلمها من دون أن نعمل بها، فليس هناك من داع يدعونا إلى إكمال ما تبقى من هته المادة..

ألم تتأملوا فيما تُرَدِّدُونَهُ دَوْمًا و أنتم تتضرعون بدعائكم إلى ربكم: (اللهم أرنا الحق حقا و أرقتنا إتباعه، و أرنا الباطل باطلا و ارزقنا اجتنابه).

فقد فضل الله عز و جل بعضنا على بعض، و قد يكون التفضيل بالعلم أو بالمال بالبنين أو بأي شيء آخر.

و مادام الله عز و جل قد قلّر أن نكون ممن يَتَكَوَّنُونَ وَيَتَدَبَّرُونَ عَلَى هَذَا الْعِلْمِ، فلنحاول أن نشكره على نعمته بعمل ما يرضيه..

كما أنّ الدّين معاملة و قد بعث نبينا "صلى الله عليه و سلم" ليُتمم صالح الأخلاق كما جاء عند الإمام أحمد.. و المسلم اخو المسلم لا يظلمه، و لا يخذله، و لا يكذبه، و لا يحقره، التقوى ها هنا - و يشير إلى صدره الشريف ثلاث مرات - بحسب امرئ من الشر أن يحقر أخاه المسلم، كل المسلم على المسلم حرام، دمه و ماله و عرضه كما جاء في صحيح مسلم.. و في المتفق عليه عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما عن النبي صلى الله عليه و سلم قال: المسلم من سلم المسلمون من لسانه و يده، و المهاجر من هجر ما نعى الله عنه.. و غير ذلك من أمثال هذه الأحاديث كثير.. فتفكروا يا أولي الألباب.

و لنعلم أن كلّ تعب قد نستشعره إلا و يجعله الله في ميزان حسناتنا (اللهم آمين)، و الطّاعة أنفا في هذه الأرض مجرد خلائف الله، بدليل انه قال للملائكة النورانية: " إني جاعل في الأرض خليفة، قالوا أتجعل فيها من يفسد فيها و يسفك الدماء و نحن نسبح بحمدك و نقدر لك، قال إني اعلم ما لا تعلمون "

أي نعم، فحين مالت الملائكة إلى أن البشر سيعملون مثلما عملت الجنّة و الشياطين من قبل من تقتيل و تذييح تجاه بعضهم البعض حين كانوا قبلنا في هذه المعمورة، قضى الله سبحانه وهو اعلم، بأن من هؤلاء البشر من سيكون مُسَبِّحاً و مُهَلِّلاً و حامداً و عاملا للصالحات.. و الله أعلم من قبل و من بعد..

و لنُدرِك أن محاولة العمل على إرضاء غيرنا من البشر و إسعادهم دون المساس بمشاعرهم قد يندرج في خانة "الأعمال الصالحة"، ما قد يحدث

فرقاً بيِّنا عند رجحان كفة الميزان يوم الحساب، فلماذا لا نكون من هؤلاء
الذين قضى ربنا أنهم سيعملون صالحاً في هته الحياة الدنيا..؟

نعم لَمَّا لَا نَتَخَذُ بِصِفَاتِ الرَّحْمَنِ وَ نَصِيرُ بِحَقِّ خَلَائِفِ اللَّهِ عَلَى وَجْهِ
الأرض..؟

لَمَّا لَا نَتَخَذُ بِصِفَاتِهِ وَ نَصِيرُ خَلَائِفَهُ بِحَقِّ وَ بِكُلِّ مَا تَحْمِلُهُ كُلُّ الْمَعَانِي
من استخلاف..؟

قد يقول البعض: " و كيف لي أن أُوَجِّرَ عَلَى عَمَلٍ لَا يَعْدُو أَنْ يَكُونَ مَجْرَدِ
تودد و استماع للطرف الآخر لا غير.."

فلنستمع إلى هته المقولة، إذ لَعَلَّهَا تُبَيِّنُ مَقْدَارَ الْأَجْرِ وَ مَدَى صَعُوبَةِ
الاستمالة العاطفية، ثم فلنحكم..

" لو أردنا تكوين أصدقاء، فلا بد أن نعمل من أجلهم أشياء قد تتطلب
وقتنا و طاقة و شجاعة و مراعاة لمشاعر الآخرين "

بالله عليكم، ، فَلنَهَبْ أَنَا مِنْ خِلَالِ فَيَاتِ الْإِقْنَاعِ كَمَا قَدْ تَمَكَّنَا مِنْ
استمالة أحد الأفراد، بحيث أخرجناه من عالم الرذيلة إلى عالم الفضيلة،
فكم من الأجر سيكتب لنا إخواني أخواتي ؟

ألم نعمل من أجله أعمال..؟

ألم يتطلب منا وقت..؟

ألم يتطلب منا طاقة..؟

ألم ..؟ ألم ..؟

أليس كل هذا سنسأل عنه في يوم غير معلوم..؟

بالله عليكم، إننا و الله نتمرن و نتدرب على مادة قد تنفعنا في ديانا من حيث الأعمال الدنيوية كما ستفنعنا في أخرانا من حيث الأعمال الأخروية، فلنا أن نختار إحداهما أو كلاهما.. و كلُّ ميسر لما أحق له.

و إذ أمسكم - و نفسي - بهته الكلمات، فلكي نُدرك أننا نتدرب على مادة علمية قيمة أيها الجمع، فنعم ما اخترنا من مجال.

بل و لا سيما إذا أضفت أن هذا العلم لا يتقيّد بزمان و لا بمكان، إذ بالإمكان أن نعمل به في أي وقت و في أي مكان و مع أي كان..

و المغزى.. أن نصير قدوة لغيرنا..

فإذا ما عملنا بما تدرينا عليه، فلنعلم أننا سنؤثر في غيرنا، و حين يتأثر بنا غيرنا فحتما سيتأثر بهم من يقربهم.. و هكذا..

و لتذكر أن مجالنا يتميز بالفسحة و الاستقلالية و الحرية، بحيث نمارسه وقتما نشاء و أننا نشاء و مع من نشاء.. فهل بعد هذا الفضل من تقصير و تقاعس.

أما تكفيننا و لو ساعة كل يوم نقضيتها.. ندمن عليها، نزيها.. في فعل الخير نسلخها.. في إقناع الغير نحيتها متفائلين..

ايجابي أنا.. ايجابي أنت.. ايجابية أنت.. فلندمن على فعل الخير و لنقذف ببرائن الشر إلى أين لا يلاقينا..

و نستحضر قدرة الإدراك السامية التي تبرهن أننا جزء من هذا العالم، فلا ينبغي أن نقول في ذواتنا:

" و ما دوري في هته القريّة..أو ما دوري في هذا الحي ..أو ما دوري في هته المنطقة النائبة "

لا و الله، إذ ربما قد نعمل عملا خيرا لا نحسب له أي حساب، فيقتدي بنا غيرنا و نحن جاهلون، و بهذا نكون قد ساهمنا في إحياء شيء جميل.

أي نعم، لقد آن الأوان كي أقول إن هته المادة شاملة..

لقد آن الأوان أن أقول إن هته المادة صالحة في مواقف متعددة و متجددة..

إذن فلنبداً العمل بها مع أنفسنا نحن..ثم مع أهالينا و مجتمعاتنا..مع آبائنا أمهاتنا...

و لتعلموا أنكم مثلما انتم تَمَرُّون عليها الآن مثلما هناك العديد من أمثالكم على مستوى المجلس هم كذلك يتمرنون عليها و يتدربون ، فلكم أن تقدرُوا بالله عليكم، ماذا لو أن كل واحد منا عمل بها على مستوى مدينته أو حيه أو قريته، فقط قوموا بالعمليّة الحسابية ثم أجيوا على أنفسكم بأنفسكم.

و الله لقد تذكرتُ و أنا ألقى عليكم هذه الكلمات البيت الشعري القصير في أحرفه الكبير في معانيه:

❖ لا تحقرن صغيرة إن الجبال من الحصى

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

فلكن نحن أيضا من ضمن الجبل الذي سيعمل على الدفع بالبشرية إلى مستوى قُلي و التحضر و التمدن و الاستخلاف في الأرض من خلال أعمال قد نراها بسيطة لكن هي عند الله عظيمة.

و الآن، أظن إخواني أخواتي المجلسيين أننا قد فهمنا و فقهنا الإستراتيجية الأولى التي تعرف بإستراتيجية الاستمالة العاطفية، لكن قبل أن نتطرق إلى الإستراتيجية الثانية إلينا هذا التطبيق الجميل الذي قد يعيننا على التأقلم الفعلي أكثر فأكثر.

تطبيق ميداني

- بعد أن تنتهوا من قراءة ما جاء عن إستراتيجية الاستمالة العاطفية،
لنحاولوا كلكم مجالسة أي شخص تحبونه.
- حاولوا أن تستمعوا إليه بتركيز.
- دونوا أو تذكروا كل نقطة متعلقة بما يحبه أو يهواه أو يميل إليه.
- أتركوه، ثم حاولوا بعد ذلك أن تجمعوا ما استطعتم من معلومات
متعلقة بما يهواه أو يحبه أو يميل إليه.
- عودوا إليه بعد فترة، و لتحاولوا أن تتحدثوا عن تلك
الهوايات...طبعا مع الاستماع إليه دون مقاطعته أثناء حديثه عن
نفسه أو ما يميل إليه.
- قارنوا بين أحاديثكم السابقة و أحاديثكم اللاحقة معه، أي بعد أن
قمتم بالصقل و التعديل
- استخلصوا النتائج.

و لا داعي أن أذكر أن تتركوا لنا نسخة مما استنتجتموه و ما استخلصتموه
من خلال هذا الاختبار و الاختبارات الأخرى.

بل و حتى إن وجدتم أن ما جربتموه قد لم يكن في المستوى المطلوب،
فلا تحاولوا أن تجاملوا أو تكتبوا أمورا غير واقعية، و ذلك حتى نحاول
تقييم الوضع و كذا تشخيص نقاط قوتكم من نقاط ضعفكم، و ذلك كي
نمس النقص بالعلاج بحول الله و قوته..

فنحن هدفنا أن نعمل على تفجير ما تتمتعون به من طاقات..

و طبعاً إن جملتم عباراتكم أو ميزتموها ببعض الإضافات التي لم تكن أصلاً فقد يضر هذا بتشخيص الخلل..

فأحياناً ينسى المرء نفسه و هو يدون الأحداث حتى يأخذ به قلمه إلى عوالم الخيال الإبداعي من دون قصد.

على أنني قد ألقاكم إخواني أخواتي الأعزاء بعد أن إكمال هذا الاختبار و تدوين ملاحظتنا التي قد تُسهم هي الأخرى في كشف ظواهر و حالات قد نجد لها الحلول المكيفة بحول الله تعالى.

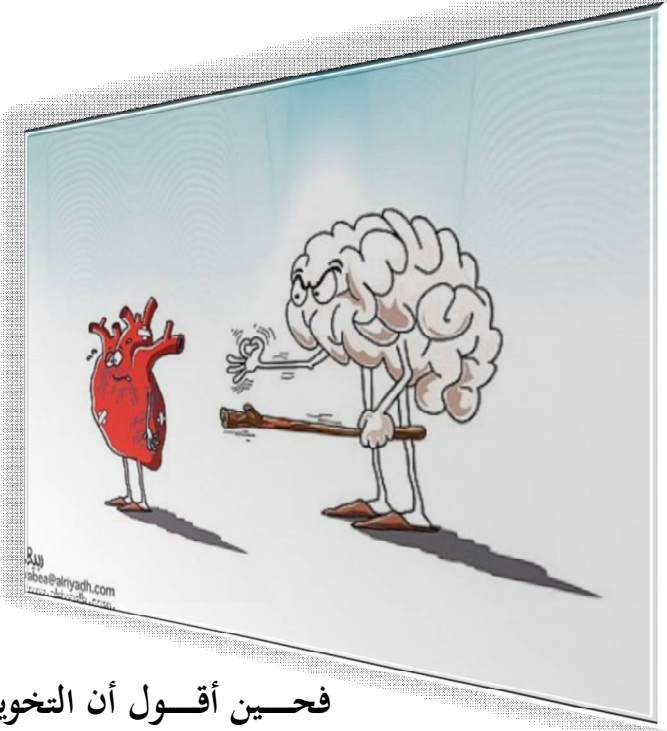
إستراتيجية التخويف

أهلاً مجدداً أهل المجلس الكرام، آمل أن تكونوا قد أتمتم الاختبار الأخير بفاعلية وسر، وهذا حتى نتمكن من التطرق إلى الإستراتيجية الثانية، هته الإستراتيجية التي تسمى بإستراتيجية التخويف.

حيث أن إستراتيجية التخويف هي في ظاهرها قد تتسم بتخويف و تهديد الطرف الآخر.

و إذا دققنا في هته الإستراتيجية من الناحية الظاهرية فلَسَوْفَ نلتمس البعد المرتبط بمسألة فرض الرأي، في حين قد قلت فيما سبق أن فرض الرأي من خلال التهديد و الوعيد لا يمتُّ بصلة لفن الإقناع البتة..صح.

إن هذه النظرة ربما قد تجعل البعض في حيرة من الأمر، لكن ما إن أوضح معنى إستراتيجية التخويف من الناحية الفنية سندرك أن هناك فرق شاسع بين المسألتين، إذ شَتَّان بين فرض الرأي و بين التخويف القائم على إستراتيجية مدروسة.



فحين أقول أن التخويف لا يعني التهديد فذلك لأن نسبة التخويف تقوم على قاعدة نسبية، لا سيما و أن النقطة التي لا ينبغي

أن نغفل عنها تقول أن إثارة مشاعر الخوف و القلق لا تكون إلا بمقدار و تقدير، أي بمعنى أن التخويف يقل كلما زادت درجة التخويف..

فكيف ذلك؟

إذا ما تأملنا المنهج الرباني في ما جاء من وعيد و تهديد عبر آيات القرآن الكريم قد نجده إما أن يكون قبل ترغيب و إما أن يكون بعد ترغيب، بمعنى أن الله عز و جل دائماً ما يجعل الميزان بين الترغيب و الترهيب..بين آثار الخير و آثار الشر..بين الأعمال الخيرة و الأعمال الشريرة..

اللهم إلا في حالات جد شاذة قد نلاحظ انه يتم المخاطبة بالوعيد فحسب أو العكس غير أن لهاته النوادر عللها ، فمن شاء فليرجع للتفاسير..

و هكذا تتضح لنا الرؤية أكثر، فالإنسان بطبعه يمقت الترهيب المستمر من دون موازنة بين الموجب و السالب، اللهم إلا إن كانت متعلقة بالمعتقدات كما أسلفنا، و مع ذلك و من رحمة الله بعباده أنه قد جعل هناك موازنة بين الزاويتين.

لكن إذا ما استثنينا هذه النقطة سنجد أن أي واحد من البشر يمقت التهديد الدائم و الأمر المتبوع بوعيد عندما لا تكون أيما حاجة إلى التلطف بمثل تلك الكلمات المكتسبة برداء العنف.

بل إن الواقع في حد ذاته يثبت صحة ما أقول..

إذ لو افترضنا أن هناك مجموعة من الأفراد كانوا جالسين في مكان ما، و قُدر أن توقفت أمامهم سيارة احد المارة بسبب عطب، لكن..و بمجرد

أن توقفت تلك السيارة نزل صاحبها و بلغة الأمر صرخ في وجه أولائك الأفراد: " هيا، ما لكم كيف تنظرون إلي.. هيا قوموا كي تسحبوا معي السيارة و إلا.. "

بالله عليكم تخيلوا هذا المنظر الرهيب و قدروا كيف ستكون ردة فعل تلك المجموعة.

لا شك أن الوضع سينتهي بما لا يحمد عقباه.

لكن لنقلب الافتراض على النقيض، و لتخيل أن صاحب السيارة خاطبهم قائلا: " إخواني، و الله إن وجوههم توحى إلى أنكم تتسمون بالشهامة، و الله كم أكون شاكرا جدا لو أنكم ساعدتموني في سحب سيارتي "

الله، لا شك أن الوضع سيكون خلاف النتيجة الحتمية التي قد افترضنا وقوعها حين خاطبهم في المشهد الأول بقسوة و بشدة.

طبعاً هذا إذا ما نظرنا إلى كلمة " تخويف " بمعناها الضيق، لأن التخويف من الزاوية الإقناعية لا يعني هذا المعنى فحسب، بل يتعداه ليصل إلى المعنى العام و الشامل..

فالتخويف يرتبط بالمشاعر كما يرتبط بالاستراتيجيات الأخرى المتبقية.

إذ من حيث المشاعر..قد نخاطب الفرد: " انك في حال لم تقلع عن التدخين فإن ابنه العزيز الذي يتمتع الآن بصحة جيدة سيألف ما تقوم به أمامه، و بالتالي تكون النتيجة الإقضاء بك كوالد، فيضر هو الآخر صحته و جيبه.. "

و طبعا هذا أيضا قيدٌ معدّ منفذا من منافذ التخويف.

أو يمكننا أن نحاطبه: " ان التدخين قد يضرّ بأمك العجوز، و لا سيما أن أمك مع تقدمت في السن..إنها لا تتحمل تلك السموم التي قد طالما تظل تستنشقها أمامك، فحاول التقليل..و هكذا

و الآن، هل أدركتم معنى التخويف بفهمه الواسع، إذ لا نقصد بالتخويف ذاك الوعيد المباشر..

صح..أحيانا قد يتطلب علينا الاستعانة بالتخويف المباشر، و لكن ينبغي أن يكون بنسبة ضئيلة و في حالات جد شاذة كمقدار الملح في الطعام، إذ لا نُكْرَمُه منه حتى لا نجد له أي اثر حميد كما لا نُكْرَمُه ل منه فينقلب أثره علينا سلبا بِجَيِّ عكس ما نريد.

و لنا أن نعمد حين نقوم بالتخويف المباشر إلى سياسة " الساندويتش " التي ينتها سابقا من اجل الاستعانة بها، كأن نمدحه ثم نرمي بتخويفنا (الشامل) ثم لنختم كلامنا بمدح آخر..

و لا داعي أن نعيد شرح سياسة " الساندويتش " ما دمنا قد تطرقنا إليها فيما سبق بشيء من التفصيل.

و بالتالي:

فالمقصد، ان التخويف لا يرتبط فقط بالتخويف المباشر، بل إن تخويف الفرد من نافذة المشاعر يعد أيضا من التخويف، إلا أن التخويف الأخير قد يكون مُشَجَّباً بإستراتيجية مدروسة قد تقوم إما على التقدير النسبي و إما على المنافذ المتعددة و إما بهما معا، و ذلك يعود إلى مدى رابطة علاقتنا

بالمتلقي من حيث القوة أو الضعف و كذا نسبة معرفتنا بالعوامل المتعلقة به.

كما أنه إلى أن التخويف قديمٌ متدّ حتى إلى لغة الأرقام، وهذا مرتبط بدراسة الأنماط الشخصية مثلما أسلّفت، فالإنسان الحسي يستحسن أن نخوفه من نافذة المشاعر كما وضعناه من مثال منذ هنيهة، بيد أن السمعي الذي يميل إلى الدقة و لغة الأرقام و الإحصاءات قد يمكننا تخويفه من نافذة أخرى متعلقة بما يميل إليه من نمط، و ذلك كأن نقول له أن علماء الطب قد اثبتوا بتجارب و وفق عينات دقيقة أن المدخن سيتعرض إلى مرض كذا و يفقد القدرة على عمل كذا و التدخين يُجَلّف أضرارا جسيمة بالرئتين..

و إذا لاحظنا، فإن التخويف يختلف من نمط إلى آخر..

فأرجوا مراعاة الفرق بين التخويف بمعناه الضيق و المتعلق فقط بفرض الرأي، و بين التخويف بمعناه الشامل و المتعلق بفنيات الإقناع المكتسبة برداء الحكمة..

و والله، إن هته الإستراتيجية جد جد واسعة من حيث البحث و الدراسة، و هي كفيلة بأن نعطيها الاهتمام الزائد حتى ننشر الوعي أكثر فيما تعلق بين التخويف العشوائي و بين التخويف المدروس، إذ غالبا ما يكون هناك تقادع و تصادم بين المعنيين.

و عليه، نستنتج أن التخويف الضيق غالبا ما يتسبب في خلق الخلافات و الكراهية و الصدمات، في حين أن التخويف بمعناه الشامل

قد يُؤتي ثماره و لو بعد حين، فقط يجب على المخوّف أن يعرف الطرق و المنافذ و المداخل و المخارج من خلال الإمام بعلم الأنماط و النظم التمثيلية.

على كل، هيا فلدقق النظر سوية فيما جاء بخصوص هته الإستراتيجية، و لنحاول أن نبحت أكثر في هته المسألة عبر هذا التطبيق الذي سيزودنا ببعض الفوائد و اللطائف الرائعة، كما سيعيننا على الغوص أكثر في مسائل تدفعنا إلى اكتساب الفهم الثاقب المصاحب للعبر..

علما أن هذا التطبيق في الأصل قد يستغرق منا أربعة أيام على الأقل، و هو كالتالي:

تطبيق عملي

- اعمدوا إلى جمع آيات قرآنية متعلقة بقصة سيدنا إبراهيم عليه و على نبينا أفضل الصلاة و السلام.
- استخرجوا منها فقط الحوارات الإبراهيمية التي جرت مع أبيه و قومه.
- بعد أن تستخرجوها تأملوها بدقة و لتحاولوا تفسيرها بفهمكم الخاص، ثم اعمدوا إلى النظر بين السطور، أي جربوا فك رموزها و تأويلاتها.
- دونوا ما استخلصتموه من فهمكم الخاص.
- بعد أن تكملوا الخطوة الأولى فلتحاولوا جمع بعض التفاسير، كتفسير ابن كثير أو تفسير البغوي أو تفسير مجاهد، تفسير السعدي..و لكم أن تختاروا بشكل فردي أي تفسير آخر قد تستلطفونه و تستحسنونه.
- اقرؤوا تفسير تلك الآيات بعناية فائقة.
- دوّنوا النقاط التي قد ترونها تخدم مسألة إستراتيجية التخويف.
- قارنوا بين ما دونتموه و بين ما طالعتموه ثم فلتحاولوا اكتشاف الفرق بين فهمنا الذاتي السابق و بين فهم أصحاب التفاسير و فهم الصحابة رضوان الله عنهم.

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

- استخرجوا و استخلصوا اللطائف من بحثكم و دُونوه في نُسختين،
واحدة للمجلس و الأخرى تبقى بحوزتكم.

أشكركم إخواني أخواتي على الجهد الذي بذلتموه و أنتم تَحُون على جعل
بحوثكم تتميز ببعض الإضافات القيمة لكم و لنا على السواء..

إستراتيجية عرض الآراء المتباينة

أما الآن فقد نجد أنفسنا أمام الإستراتيجية الثالثة، و طبعاً هته الإستراتيجية تنطلي أكثر و أكثر على الشخصية التحليلية التي تميل بشدة إلى عالم الأرقام و الإحصاءات و التقارير و الاختلافات المترابطة و المتقادة بين الآراء على اختلاف مشاربها..



أي نعم، إذ إن هته الإستراتيجية تُسمى بإستراتيجية عرض و تحليل الآراء المتباينة و المتعارضات للموضوع الواحد..

و كيف ذلك ؟

من المشاهد أن أغلب الناس الذين يجب أن نخصصهم بهته الإستراتيجية هم أولئك الذين نراهم من الطبقة المثقفة..

إذ إن إستراتيجية الاستمالة العاطفية يستلطفها غالبية الناس و كذا أصحاب المستوى الثقافي المحدود في الغالب، أما هذه الإستراتيجية فلن يقتنع أصحاب المستوى الثقافي العالي إلا بها على أكثر تقدير.

بل و بالأخص إذا وجدنا أن من بين ركائز هته الإستراتيجية ذكر الأقوال العلمية أو الطبية أو الدينية وكذا ما قالوه من أرقام متعلقة بالإحصاءات و التقارير السنوية..و هكذا..

إذ يجب أن أذكر أن ذكر الآراء المتعددة و المتعارضة قد تزيد من فرص نجاح العملية الإقناعية بمثل ما تزيد من درجة المناعة تجاه وجهات النظر المضادة..

و حتى أقرب الفهم أكثر دعوني أحاطبكم باللغة التسويقية التي قلّ ما نجدتها تلقّن في معاهدنا و مراكزنا التي تدّب علم التسويق..

فهل تعلمون أنكم لو أردتم أن تطرحوا منتج معين بتركيزكم فقط على ميزاته الإيجابية المرتبطة مع الإقتصار على ذكر سلبيات المنتجات الأخرى قد تجعلون بعض العامة و الغالبية ممن يميلون إلى هته الإستراتيجية الثالثة يفرون من بين أيديكم و انتم لا تشعرون..؟

هل تعلمون أن هناك من سيقول عليكم في سره.. و عدّان تلفظت بالمثل الشعبي.. هناك من سيقول عنكم المقولة السائرة في بلدنا الجزائر: " صاحب الفول يقول إن فولي طياب "

و بهذا ندرك أننا في حال سوّقنا للمنتج بهته الطريقة التي قد نراها ايجابية في مظهرها، في حين هي الأسوء بسلبيات كنهها و جوهرها، فحتما سنقع في مطبة المقولة المذكورة.

و الملاحظ انه قد تَفَطَّتْ أكبر المؤسسات و الشركات العالمية لهته المسألة منذ مدة، إذ صارت غالبا ما تَعَمَدُ إلى إقناع الغير بذكر ايجابيات المنتج و سلبياته معا، كما تُنرِجُ إن تطلب الأمر ايجابية منتج منافس، و ذلك حتى يجد الطرف الآخر فسحة للمقارنة..

و السّر يكمن في كيفية تبيان التباين بين منتوجنا نحن و منتوج الجهة المنافسة..

فإذا وجد المتلقي أن سلبيات منتوجاتنا لن تضره بقدر ما تضره سلبيات المنتج المنافس فسيكون على اطلاع تام بالحقائق..

علاوة على أننا قد نكون برمجننا ذاك المتلقي و هيئاً ما لمستقبل محتمل، إذ ربما قُدر للمتلقي أن يلتقي مع شخص آخر، فيحاول هذا الأخير أن يبين له ايجابيات المنتج المنافس ليجد الرد:

" أعلم أعلم، غير أنك ربما تجهل أن له كذا ميزات سلبية و كذا ميزات ايجابية، كما أن المنتج الذي سأقتنيه أنا له ميزات ايجابية و ميزات سلبية، غير أن هته السلبيات لا تضرنني بقدر ما تضرنني سلبيات المنتج الذي تتحدث عنه أنت.. "

قد يسأل البعض: " و ماذا لو مال إلى سلبيات المنتج المنافس و لم يهتم بمنتوجنا نحن ؟ " .

من الطبيعي أن أرد بمثل ما كنت قد بينت فيما سبق.. ان العبرة بالاستمرارية لا بالآنية..

فقد نغش اليوم، لكن لن نتمكن من غش الناس كل يوم، و لأن نخسر اليوم ما قيمته 01 بالمائة خير من أن نخسر الزبون الدائم إلى الأبد .

كما أذكركم - و نفسي - أن الرزق على الله الذي يرزق من يشاء .

و السّر المستور عن الأبصار دون البصيرة، أنه في حال كنا مقتنعين بما قسمه الله لنا من رزق فسنستمتع و نتمتع بسمعة طيبة بفضل الله، ثم بفضل قناعتنا و صراحتنا..و المعادلة النهائية أننا سننجح لا محالة.

إذ أذكر أن احد المتدربين الكرام كان قد قصّ علي قصة في ليلة من الليالي..

و سبب سرده لهته القصة يرجع إلى حيث كنا نرتشف القهوة معا، لاحظت وقتها أن اغلب زبائنه كانوا يأتون إليه فقط من أجل إلقاء تحية السلام عليه..

على كل حال وقتها كان يمتلك احد المطاعم الشعبية..أو لا يزال..

و طبعاً، و كالعادة..فإن الفضول الاتصالي دفع بي إلى سؤاله: "أكل هؤلاء زبائنك؟..تبارك الله"

فرد علي "أي نعم أستاذ..أي نعم..و لي وصفتي الخاصة التي مكتني من استمالتهم..

و لا اخفي عليك أستاذ..هي وصفة مأتية صدفة..

ذلك لأنني حينما كنت آتي بلحم طازج اكتب لافتة تبين ذلك، و حين آتي بلحم مجمد اكتب لافتة تبين ذلك، و الحقيقة أنني في واقع الأمر وضعتها خشية الغش، و إذ بي أجدها قد صارت ماركة تسويقية أعطتني ما لم أكن أتوقعه، بحيث وجدت أن حتى الذين كانوا يشككون في جودة اللحم المجمد هم أيضا صاروا يتناولونه عندي"

أردت أن أكتشف السر فوجدته يطرق مواصلاً..

" إن شئت الحق فأنا شخصياً لا أدخل اللحم المُجمد إلى محلي إلا بعد أن أتأكد من نوعيته "

و كيف اكتشفوا ذلك ؟

وفق تصريحه فقد كان أحياناً لا يبيع اللحم المطبوخ، و حين سُئِل: " لما لم تأتينا باللحم اليوم ؟ "

يرد صراحة " أنه لم يَ قُنِي.. "

و بذلك، و مع الوقت.. كان قد اكتسب ثقة الزبائن، فأصبحوا حين يجدون اللحم المُجمد يعلمون أنه من النوعية الجيدة.

طبعاً هذه مجرد قصة سطحية في ظاهرها، غير أنها تحمل المعاني العديدة.

كما أن عرض و تحليل الآراء المتعارضة و المتباينة قد تخرج من سراج الإحاطة كذلك.. إذ هناك من الناس من حين نخاطبهم برأي واحد يظنون أننا غير ملمين بالأمر، و قد لا يقتنعون بالرأي، بخلاف لو أننا منحناهم الأقوال المؤيدة و الأقوال المعارضة، إذ سَيَرُونَ أننا لم نقل قولنا ذاك إلا بعد حسن اطلاع.

و خير مثال على ما تقدم المثل المتعلق ببرامج الفتاوى الدينية..

فلو لاحظنا فإن أغلب علماء الدين، و على الرغم من علمهم الواسع، إلا أنهم حين يتصل بهم سائل يسأل أسئلة سطحية يجيبونه مباشرة و بأسلوب سهل و مبسط و من دون ذكر اختلاف العلماء في المسألة، و ذلك

لإدراكهم أن السائل مادام قد سأل عن مسألة كهته فهو حتما لا يملك ثقافة دينية واسعة.

و لكن أحيانا قد تكون هناك مسائل جد دقيقة، كما أن السائل و من خلال كلامه قد يظهر عليه الإطلاع الواسع، بحيث يبحث عن الراجح و المرجوح في المسألة أمام هذا الكم الهائل من الأدلة المشتبهة ليس إلا.

آه.. هنا نجد أن العالم المُجيب قد يلج إلى منهج التركيز على الأدلة و أقوال أئمة المذاهب.. بل و يتكلم معه بالمصطلحات مثل: " هذا فيه رجل مدلس أو حديث سنده معضل.." و هكذا..

بل و أحيانا قد يطلب العالم من السائل أن يترك رقم هاتفه لفريق المراقبة حتى يتم التواصل البعدي بينهما من اجل توضيح أكثر بخصوص المسألة.. وطبعا ذلك مراعاة للمشاهدين الآخرين.

وهكذا لنقتبس: خاطبوا الناس على حسب عقولهم..

و لهذا كنت قد قلت من قبل: قبل أن نَشْخَصَ إلى إقناع أي شخص يَتَوَجَّه علينا أولا أن نكون ملمين إماما واسعا بالمتلقي و الموضوع في آن معا.

هذا من جهة..

و من جهة أخرى، يستلزم أن نكون نحن شخصا قد هيأنا المتلقي كي يكون على بَيِّة من أمره، حتى إذا ما أتاه أي شخص له ميول مقيد إلى رأي معارض لن يتمكن من التأثير عليه.

و اللّٰة أنا قد سبقناه إلى المتلقي حين طرحنا عليه كل الآراء في حين أتى
الآخر برأي واحد، و هو الأمر الذي سيجعل المتلقي يميل إلينا أكثر من
أي شخص آخر له رأي مغاير..

و هنا يتجلى لنا معنى: يزيد من المناعة من وجهات النظر المضادة.

و بهذه المناسبة، ذروني أعتنم الفرصة كي أقص عليكم قصة، لكن يرجى
أن تتأملوا فيها لا في جوهرها، لأنني لا أريد أن ألج إلى تأييد أي اجتهاد
أو معتقد، بل إن هته القصة أقصها للعبرة و العبرة فقط.

إذ لِكُلِّ منا مشربه، كما أنّض لِكُلِّ عالم من علماء الدين نصيب من الهفوة
العائدة عليه بالأجر حتى و إن لم يُصَبِ..

لكن ما دامت القصة هادفة أحببت أن أضعها كقيمة إضافية حتى أبين
أكثر معنى المناعة من وجهات النظر المضادة.

على أن الأرجح و الصواب فيما جاء عَبرَ هته القصة لست أنا من
أبينه، بل إن العلماء الذين قد تخصصوا في هذا المجال و سلخوا أوقاتهم
في البحث عن الخطأ من الصواب هم من يفصل في هته المسألة، فيرجى
أن لا تتأثروا بالحكم بل بمغزى القصة و القصة فقط.

على كل، لقد قصّ علي صديقي أيّان كُنّا نتحدث عن فوائد الإمام ما
مفاده:

" في إحدى الأيام رأني احد المصلين أصلي و أنا أقدم ركبتي إلى الأرض
قبل أن أضع يدي، إذ و بمجرد أن أبصرني اعتمد على هته الطريقة في
صلاتي أتاني فور إتمامي تحيتي للمسجد و قال ناصحا:

"أخي، إن صلاتك خاطئة، إذ قال نبينا "صلى الله عليه وسلم" لا ييرك كما ييرك البعير"، أي لا ينبغي أن نتشبهه بالبعير عندما نسجد لله، وأنت قد تشبهت بالبعير..

(إن شئتم الحق إن هته النقطة بالذات قد طالما ظلت موقع اختلاف)

يكمل صاحبي:

" ومع ذلك شكرته و قلت له: يا أخي الفاضل، والله أنا على علم بما تقول، ولكن.. أصلا إن ركبتى البعير في يديه.. هذا أولا..

و ثانيا.. فقولته: " فليبدأ بيديه قبل ركبتيه " فهذا مما انقلب على الراوي كما بيّنه الإمام ابن القيم في كتابه زاد المعاد..

و ثالثا.. إن ظاهر النهي نهى عن الكيفية..

و هته المسألة تحتاج تفصيل، غير أنّ الأصل ان صلاتك صحيحة كما أن صلاتي صحيحة إن شاء الله ".

غير أن ذاك الناصح أراد الاستزادة، حيث أدرك أن صاحبي على بينة وإمام، فقال له طالبا:

" أكرمك الله، هل لك أن تزدني و تنفعني أكثر فيما تعلق بهذا الخلاف مع بعض التوضيح.."

يقول صاحبي متابعا حديثه: " فبييت له المسألة بتفصيل قولاً و حركة.."

و المُبهِج في القصة أنهما بعد تلك الحادثة قد صارا يلتقيان في المسجد و يُصَلِّيَانِ معاً رغم انه قد بقي كل واحد منهما يصلي بنفس الطريقة التي كان يصلي بها من قبل وفق ما صرح لي به صديقي..

إذ لم يتعصب أي واحد منهما لرأيه إلى حد إبداء الامتعاض للآخر، بل على العكس تماماً، حيث كانت الحادثة سبباً في تعارفهما..

و من لطائف القصة ان ذاك الناصح أدرك و أقرَّ أنه لم يكن ملماً بالخلاف..

علماً أننا امة واحدة تجمعنا كلمة لا اله إلا الله بمعناها الحقيقي، و ما الخلافات إلا في الفروع دون الأصول.

و الآن، ذروني استطرد قائلاً: " ان الإقناع لا يؤمن بالتعصب للفكرة بقدر ما يؤمن بالتعصب للحق"، و لنا خير مثال أئمة المذاهب رحمة الله عليهم اجمع..

إذ إن هؤلاء الأئمة و إن كانوا يختلفون في الفروع أحياناً، غير أن لا فلان سب علان، و لا علان قدح في حكم فلان، بل كلهم قالوا فيما يقرب معناه " إذا صح الحديث فهو مذهبي".

أي إذا أفتيت بفتوى وظهر أن حديث النبي "صلى الله عليه و سلم" يخالف ما أفتيت به، فخذوا بقوله صلى الله عليه و على آله سلم.

فأين تلکم الأيام بالله علينا، و فينا مَنْ يُجرح في العلماء و يسبّ الجهابذة..و النتيجة تشتت الأمة ليس إلا..

أين تلوكم الأيام بالله علينا، و فينا من يقترف اقتراقات هي في الأصل كبيرة.. كون لحوم العلماء مسمومة..

فالأولى بمن هذا سيلهم أن يستمعوا إلى هته الكلمات عليها قد تُنير دربهم إن شاء المولى، فلهم و لأمثالهم أقول :

أيها الناس.. قبل أن تسبوا العالم على فتواه يجب أن تسألوا أنفسكم السؤال التالي:

" هل نحن بقدر مستواه من العلم؟"

إذ ربما له أدلة يستند إليها و أنتم لم ترتقوا أصلا إلى ذاك المستوى كي تحكموا عليه..؟

بل لو أردتم أن تجادلوه لما تمكنتم من مجادلته و لو لخمس دقائق.

و لذلك يقال: " الفاضل من عدة سقطاته، و ليتنا أدركنا بعض صوابهم أو كنا ممن يميز خطأهم ".

أي نعم، قد نجد أن ذاك العالم قد أفنى نفسه و هو يأتي بما يخدمنا و يخدم أمتنا، لكن ما إن يزل زلة واحدة في حياته حتى ينقلبون عليه..

قد يظن البعض منكم أننا قد خرجنا عن الموضوع، غير أن هته النقطة هي في حد ذاتها من بين النقاط الهامة في فنيات الإقناع، إذ فكيف نفرض الرأي و نحن لم نلّم بالموضوع..؟

إن التعصب للفكرة إخواني أخواتي هي من معيقات الإقناع..

و بالتالي، فحينما نريد أن نقنع أي طرف علينا بالإلمام و الإحاطة، لا أن نتعصب لفكرة و نحن نجهل أبعادها الشاملة أو الحكمة من خلفياتها أصلاً.

و لنا أن نعتبر بهته القصة المعبرة، إذ يروى أن أحد الحكماء أتاه رجل يسأل: "ألقاتل من توبة؟" فرد عليه الحكيم بد: " نعم..إن للقاتل توبة" .. و مرت الأيام و إذ برجل آخر يسأله نفس السؤال، غير أن رد الحكيم رد كان بعكس ما ردّ على السائل الأول، إذ قال: " لا..ليس للقاتل من توبة "

هنا تعجب الحضور.. إذ كيف يُعقل هذا؟..كيف ينقلب الحكم رأساً على عقب..؟

طبعاً إن هذا التّعجب كان قبل أن يلمّوا بخلفية الموضوع.

و لكن حينما سألوه عن السبب رد بحكمته و فراسته فيما معناه: "أتاني الأول منكسر الفؤاد بعد أن قتل و هو ينوي توبة صادقة، فلم أشأ أن أغلق باب عليه التوبة ، في حين أتاني الآخر و في وجهه سمات الغضب و هو ينوي القتل ثم التوبة، فأقفلت عليه باب التوبة لأمنعه بقولي من جرم القتل "

الله، هل أدركتم معنى الإلمام و الإحاطة..و هل أدركتم فضل علم الفراسة..

على كُلاً أتمنى أن تكونوا قد استمتعتم بهته الإستراتيجية، و بالتالي تجهزوا للاختبار التالي:

تطبيق عملي

- اختاروا أي موضوع.. علمي، ثقافي، اقتصادي، رياضي، ديني، اجتماعي..، و يا حبذا لو كان ما اخترتموه من قبل.

- حاولوا أن تتخذوا موقفا من الموضوع، أي تكونوا إما مؤيدين للفكرة أو معارضين لها..

- اجمعوا الأقوال و المعلومات و لغة الأرقام المؤيدة للفكرة.

- اجمعوا الأقوال و المعلومات و لغة الأرقام المعارضة للفكرة.

- حاولوا أن تقنعوا أي شخص مقرب بموقفكم من خلال عرض الآراء المؤيدة و المعارضة مع الخلاصة التي تستدرجونه بها للاقتناع.

- أعلم أنكم قد لاحظتم أنني كثيرا ما اعتمد على هته التطبيقات التي أرفقها مع كل مسألة تقريبا، غير أن التدريب يتطلب أن نعمل إلى هته التمرينات المتتابعة، لا سيما و أن المعلومة وحدها لا تكفي عندما نقف أمام هته التمرينات.

و لذلك، إذا وجدتم أنكم قد أتمتم بكل هته التفاصيل التي أوردتها لكم من دون قدرتكم على تطبيقها ميدانيا، فلتعلموا أنها تبقى مجرد معلومات.

و على إثر ذا، فلن تصلوا إلى الهدف الذي نرمي إليه و نحن نتهياً لأمر جليل و عظيم في هذا المجال عُيِدَ تخرجكم النهائي على مستوى مجلسنا

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

مجلس المؤلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة، بالأخص و أن
المجلس يؤمن إيماناً جازماً بالخطوات العملية..

فيرجى بذل المجهود كي تكسروا الحاجز الذي يحول دون قدرتكم على
المواظبة على هته التطبيقات و مثيلاتها.

استراتيجية التأثير المتراكم

المهم..و بعد أن أتممت ما طلبته منكم من تدريب، أفضل أن أستطرد الآن متابعا أن الإستراتيجية الأخيرة تتمثل في إستراتيجية التكرار، أو بتعبير أدق و أفصح إستراتيجية التأثير المتراكم.

غير أنه يجب التنويه إلى أن التكرار الذي أقصده هنا لا يعني ما تعرفه العامة، لأن التكرار الشائع و المتداول لا يتماشى و فييات الإقناع، ذلك لكون التكرار المتعارف عليه يُنقَر الطرف الآخر، كما انه قد يضع المُقنع في موقف لا يحسد عليه.

إذ إن هته الإستراتيجية تعني تكرار الموضوع الواحد لكن بطرق متعددة و مختلفة، فقد أظهرت الأبحاث ان من تعرض لنفس المضمون بأكثر من أسلوب و أكثر من سبب و أكثر من مبرر هم أكثر الناس استعدادا للاقتناع من أولئك الذين تعرضوا لنفس المضمون بنفس الأسلوب و نفس السبب و نفس المبرر.

و المعنى، أننا حينما نحاول إقناع أي كان علينا أولاً بالتّروي، إذ كما قلت سابقاً أن العبرة ليست في الإقناع السريع و المباشر، بل العبرة بسياسة التقطير أو التطعيم.. و منها التأثير المتراكم.

و إن إستراتيجية التأثير المتراكم كأن نأتيه اليوم بطريقة ثم نتركه و لا نحدثه عنها لمدة ثلاثة أيام مثلاً أو أسابيع.. ثم نعود إليه بنفس المضمون غير أن الطريقة تختلف عن الأولى و هكذا..

و يرجى أن لا يظن البعض أنه حين نكّأ المتلقي ثم لن نعود إليه بحديث مثله إلا بعد أمة أننا لن نؤثر فيه، ذلك لأن المتلقي إنسان يملك عقل و قلب و نفس و جسد، أي أنه يحس و يستشعر و يفكر..

إذ ربما يكون قد بدأ يتأثر بكلامنا غير أنه لم يجرؤ على مصارحنا بأننا قد بدأنا نؤثر فيه.. و هي طبيعة إنسانية كما قد بينت من قبل.. كما انه يكون قد اقتنع بعقله و قلبه فعلاً إلا انه لم يرغب في إظهار التغيير حتى لا يشعرنا بأننا نحن من أثر فيه.. حسب ظنه هو بالطبع.

شخصياً، قد لاحظت أن اغلب الناس يقتنعون بأفكار الغير، غير أنهم يمددون فترة التغيير حتى يظهورون للغير أنهم تغيروا بمحض إرادتهم و من وحيهم و إلهامهم هم..

لكن ما يهمنا نحن في القضية برمتها هو أننا قد نجحنا في التأثير عليهم و إقناعهم و تغييرهم.. فالعبرة بالنتيجة.

و للعلم.. فقد تجدون هذا السلوك يتميز به في الغالب أصحاب العزة و الكبرياء و الغرور و من يثقون في أنفسهم بإفراط مضر، و هؤلاء غالباً ما

يظهرون الصد و الإعراض ظاهريا فقط..فيرجى أخذ هته النقطة بعين الاعتبار.

أما بالعودة إلى ما يخصكم أنتم حول هته الإستراتيجية..على اعتبار أنكم منهُ كَرَّبِي المجلس، فاني أصر على إعادة تذكيركم انه ينبغي في هكذا حالات أن تتميزوا بالحكمة و الحنكة و الخبرة حتى تتمكنوا من ابتكار بعض الطرق الناجعة، ذلك لان هته الإستراتيجية قد تتطلب الكثير الكثير من التخطيط الإبداعي و ابتكار السبل الموصلة إلى التغيير و كذا التفكير الحدسي و التطلع إلى المستقبل و توقع ما قد تواجهونه من ردود أفعال الفئة المستهدفة.

أشجعكم و كلي ثقة أنكم جاهزون و قادرون..

أشجعهم على محاولة الخروج عن المألوف بطاعاتكم الإبداعية الملهمة ، ذلك لأن تقييد الفكر بسياج مغلق قد يجعل تفكيرنا مقيدا، في حين لو انفتحنا على جميع السبل و حتى العشوائية منها، فقد نجد المخارج التي لم نكن لنلقي لها بالا البتة.

و لنقس ذلك على واقعنا المعاش، إذ لنهب أن هناك من يأتينا يوميا ليقنعنا بفكرة أو مشروع أو منتج، بيد انه كلما أتى إلينا إلا و ردد نفس السيناريو الذي اسمعنا إياه بالأمس.

بالله عليكم ألا نضجر و نمل من حديثه..؟

لكن ماذا لو أتانا بنفس الموضوع على قطرات من ماء عذب..

ماذا لو أتى اليوم و هو يطلب منا مثلا أن ننضم إلى فريقه الرياضي..

ثم بعد أسبوع قص علينا ما وقع في القاعة الرياضية من أحداث من دون أن يخرجنا بتكرار مسألة الانضمام و لو تلميحاً..

ثم التقينا بعد أسبوع فاعتذر عن انقطاعه المفاجئ و برر عدم تمكنه من الإتيان إلينا انه قد خرج في رحلة كان قد نظمها لهم الفريق الرياضية ..
و هكذا

ألا تستشعرون ذاك الخلاف الظاهر البينّ الوضوح بين الطريقة الأولى
و الطريقة المثلى..

و لو عدنا إلى القصة الإبراهيمية..

و لو عدنا إلى قصة إبراهيم عليه السلام مع قومه للاحظنا الاستدراج و قد تجلى في قوله اعبد النجوم ثم.. لا بل أعبد الشمس إنها أكبر و هكذا..

و في هذا الصدد دعوني ارتد و إياكم لنترجع معا إلى ما جمعتموه من بحث حينما قمتم بتأمل الحوار الإبراهيمي عليه السلام مع قومه..

و ذلك لكوننا سنتعرض إلى تمرين آخر لا يخرج عن مضمار البحث الذي أعددتموه وقتها، و إليكم المطلوب:

تطبيق عملي

- حاولوا أن تجمعوا الآيات القرآنية المتعلقة بقصة سيدنا إبراهيم عليه السلام فيما تعلق بقصته حين قال سأعبد القمر..سأعبد الشمس.
- بعد أن تستخرجوها انظروا فيها بتأمل و لتحاولوا تفسيرها بمفهومكم الشخصي باعتمادكم النظر بين السطور، أي اجتهدوا في فك رموزها و تأويلاتها.
- كُونُوا ما استخلصتموه من مفهومكم الخاص.
- بعد أن تكملوا الخطوة الأولى حاولوا أن تجمعوا بعض التفاسير كتفسير ابن كثير، تفسير البغوي، تفسير مجاهد، تفسير السعدي..و لكم أن تختاروا أي تفسير آخر قد تستلطفونه و تستحسنونه، لكن يرجى أن يكون غير التفسير الذي استخدمناه من قبل.
- اقرؤوا تفسير تلك الآيات بعناية فائقة.
- كُونُوا النقاط التي قد ترونها تخدم مسألة إستراتيجية التأثير المتراكم.
- قارنوا بين ما دونتموه و بين ما طالعتموه ثم حاولوا اكتشاف الفرق بين فهمكم السابق و بين فهم أصحاب التفسير.

- استخرجوا و استخلصوا اللطائف من بحثكم و كُونوه في نسختين،
واحدة للمجلس و الأخرى لكم.

و لو لاحظتم، فإن هذا التمرين مطابق للتمرين السابق، غير أن
الإستراتيجية مختلفة..

و ذلك حتى نرى الفرق بين كل إستراتيجية و أخرى على الرغم من
المضمون الواحد.

ربما نجد البعض محتار الحال، إذ قلديُقال: " و أي إستراتيجية نسلك
و أية إستراتيجية هي أنجع..؟ "

إن الجواب هو أن كل الاستراتيجيات المذكورة جيدة، فقط يجب أن توضع
في محلها، فالشاعري نسير معه مثلما ورد و التحليلي نسير معه مثلما ين
و هكذا..

طبعاً هذا فيما يمس الفرد..

أما فيما يمس الجماعة فيستحسن أن ننتهج معها الاستراتيجيات كلها عبر
تقسيم منظم و محكم، أي أن نقدم الاستمالة العاطفية ثم نقوم بعدها
بالتخويف المرتبط بالمشاعر ثم بعد ذلك مباشرة نقوم بالتخويف المرتبط
بالآراء العلمية و لغة الأرقام، و هكذا نجد أنفسنا قد ولجنا إلى إستراتيجية
عرض و تحليل الآراء المتعددة و المتباينة..

و لنا أن ننتهج إستراتيجية التأثير المتراكم في مواقف مختلفة مع الذين لنا
القدرة على ملاقاتهم و التواصل معهم أكثر من مرة.

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

و لكي تساعدوا أنفسكم على تفجير طاقاتكم الإقناعية المكنونة ينبغي عليكم أن لا تبقوها في أذهانكم فقط، لأنها ربما قد تختلط عليكم النقاط فتظنوا أنكم عاجزون..

في حين لو طَبَّقْتُمُوهَا فسوف تكتشفون أنها جد جد سهلة..

فَهَلُّمُوا و إياي نكسر قيود الشك و الخوف، لأنني على يقين أنكم ستكتشفون أنكم أنتم الأقوى من كل تشييط داخلي كان أو خارجي..

و السر يكمن في فك حجية أن الخوف يولد العجز و العجز يولد الخوف.

تطبيق في تطبيق

- حاولوا العودة إلى جميع التطبيقات و التمرينات و الاختبارات التي قمتم بها خلال شرح عناصر العمليات و الاستراتيجيات الإقناعية (مصدر - رسالة - وسيلة - مستقبل - الاستمالة العاطفية - التخويف - عرض و تحليل الآراء المتباينة - التأثير المتراكم).
- راجعوها و تَمَعَّنُوا فيها بدقة شديدة.
- اكتبوا الموضوع الذي اخترتموه من الأول مثلما فصلته لكم خلال تباني لكيفية استخراج الموضوع وفق العناصر المذكورة.
- أضيفوا كل العناصر و الاستراتيجيات المذكورة و كأنكم تخاطبون جماعة من الناس.
- ليقارن كل واحد منكم بين المادة التي كتبتموها من قَبْل قَبْل أن تضيفوا إليها هذه العناصر و الاستراتيجيات و بين المادة التي كتبتموها بعد أن أضفتم لها هذه العناصر و الاستراتيجيات.
- كَوْنُوا ما استخلصتموه أنتم شخصيا من تغيير مفاجئ قد طرأ على مواضيعكم الإقناعية عند أول تجربة قمتم بها ساعة بدأتكم التكوين و التدريب و بين مواضيعكم الإقناعية الآن.
- علما أن المجلس يطالبكم بإرسال كل التطبيقات لا أن ترسلوا آخر تطبيق، أي وفق الترتيب الذي منحتكم إياه بداية من التطبيق الأول إلى غاية التطبيق الأخير، و ذلك حتى ننظر إلى الفرق الحاصل بين تطبيق و آخر.

أما الآن و قد أتمننا - بحمد الله و عونہ - المرحلة الثانية من فنيات الإقناع، أرى أنه يجدر بنا أن نكمل المسار معا، غير أنه ينبغي أن تعلموا فقط انه في حال وجدتم أنكم استفدتم من ناحية التطبيق العملي فهذا خير و بركة، و في حال وجدتم العكس فلا ينبغي أن تيأسوا أو تبتئسوا، فمادمت الرغبة في التعلم و التمرن لا تزال عندكم فهذه من سمات البشرية.

أي و الله، إذ يجب أن تعلموا أنكم لا تزالون في طريق الطلب..

و عليه، فلا يظنن من كانت تطبيقاته ليست بذاك المستوى المرغوب أنه لا يمتلك المهارة اللازمة للوصول إلى أسنى مراحل الإقناع، لأنه إن فكر كذلك فلا داعي من مواصلة المسار معنا، كونه ليس ممن يؤمنون بأنفسهم.

و لنا خيرُ عبرة بمن سبقنا من علماء و خبراء، فماذا لو أنهم يئسوا من أول تجربة..

و الخبر السعيد يا من تُشككون في قدراتكم الحالية.. انه يجب أن تفقهوا أنّ لكم قوى خفية ربما انتم لا تعلمونها، و سرّ تلك القوى.. ان من يسقط سقطات عدة قد يكون أكثر خبرة من أولئك الذين يتدربون و يتمرنون فينجحون من أول وهلة فتشبتوا..

فيا من تشككون في ذواتكم، إن أردتم أن تتمكنوا من بلوغ مرتبة الثقة بالنفس فعليكم أن تقولوا في سرّكم و نجواكم: "إننا و إن لم نستوعب جيدا أو لم أطبق المطلوب منا على أحسن وجه فعلى الأقل حاولنا.. كما

انه لا تزال لدينا فسحة كي نستدرك و نستوعب نقاط ضعفنا فنطمسها
أو نجد الحلول المناسبة لها " .

إذ هكذا أريد من كل شكاك أن يكون..

و لا تكونوا من الذين قد طالما فكروا لكنهم لم يعملوا، أو هم عملوا من
دون أي يفكروا..

بل أريد منكم أن تكونوا من الذين يفكرون و يعملون اقتداء بما جاء في
الأثر " اللهم أننا الحق حقا و ارزقنا إتباعه، و أننا الباطل باطلا و ارزقنا
اجتنابه " .

كما عليكم أن تتقربوا إلى الله عز و جل دائما و أبدا بهذا الدعاء و انتم
على يقين أن الله يسمعكم و لسوف تجدون العجب العجيب.. فقط لا
تقنطوا .

طبعاً قد يقول البعض: " و هل هناك المزيد من المراحل و الخطوات ؟ " ،
بالأخص و قد قلت لكم أننا قد انهينا هته المرحلة و نريد المواصلة " .

من جهتي أعلمكم أن مجال " العمل الإقناعي " هو بحر جُدُّ عميق
وواسع، و ما منحتكم إياه لحد الآن لا يعد إلا بمثابة غرفة اغترفناها منه.

و طبعاً هذا لا يعني أنني قد أخفيت عنكم ما قد عَلَّمَهُ، بل إن هذا
المجال يستحسن أن يُمنَحَ وفق مستويات، إذ من اللازم أن نُعدَّكم
ونُهَيِّئْكم ببعض المبادئ الأساسية التي لا ينبغي لكم أن تجهلوهما و أنتم
تطمحون إلى الاستزادة و التوسع و متابعة المستويات اللاحقة..

و طبعاً لو أردتم مواصلة الدرب و إكمال المستويات الأخرى فما عليكم إلا أن تطلبوا ذلك من إدارة المجلس و لسوف تجدون الترحيب و أي ترحيب بحول الله و قوته.

إذكم نبتهج حين نجد أن هناك من المتدربين من يرغبون في إكمال مسار قد اتخذوه منذ البدء كطريق من دونما قفْزٍ من مجال إلى آخر إلا عبر هرم معلوم و مخطط و مدروس.

و من الجدير بالذكر أن تعلموا أن المجلس قد وضع برنامجه الخاص من حيث المتابعة و المرافقة، و ذلك بأن يمنح الطالب هته المادة مثلاً ثم يُستدرج بعد ذلك بمادة أخرى هي قريبة كل القرب من المادة الممنوحة مع إضافات نسبية، و هكذا..

و البغية أن يجد الطالب المتدرب نفسه قد ولج إلى دائرة الإحاطة بالمجالات المترابطة من حيث لا يدري.

لأنه لو بقينا نقفز من مجال إلى مجال آخر من دون إستراتيجية متبعة فلربما تهنا في متاهات لا مخرج منها، و لنا خير استئناس بمقولة: " إذا كنت لا تعرف إلى أين أنت ذاهب فاعلم بأنه سوف ينتهي بك المطاف في أي مكان " .

و إن شئتم الاستزادة فعليكم بالتأمل في الآية الكريمة " أفمن يمشي مكباً على وجهه أهدى أمن يمشي سوياً على صراط مستقيم " .

و إن مجلسنا غالباً ما يعمد إلى تقديم هته الطريقة لجميع متدريه الكرام، إذ يحفزهم على إتباع مجال معين فحسب.. ثم يبدأ في منح بعض

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

الإضافات المتعلقة و المترابطة، و هكذا قد تكون قابلية اكتساب
المهارات و المعلومات أحسن و أيسر و أوفر..

على أنكم سوف تتلقون نفس العرض الشافي بمجرد انتهائكم من هته
المادة العلمية بإذن الله تعالى.

و لقد تعمدت أن أقصر و أختصر في هذا الموضوع حتى لا أثقل
عليكم، إذ أفضل أن أكون من الذين لا يثقلون على غيرهم..

الآليات

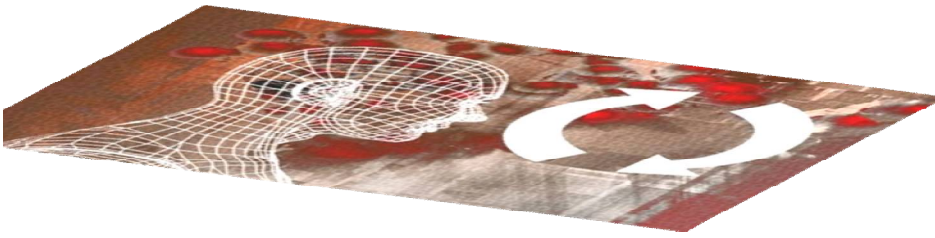
أما الآن فأقول مرحبا بكم مجددا كي تكونوا بمعيتي في رحلة البحث عن ما هو مُخبأً في المرحلة الثالثة التي عنوانها " آليات الإقناع " .

و طبعاً ليس هناك ما يدعو للانزعاج أو الخوف من كلمة " آليات "، فما دمتم قد فهمتم و أدركتم و استوعبتم ما عرضته و لو نسبياً..و ما دمتم أنجزتم ما طلبته منكم و لو نسبياً، فإن هته الآليات لا تعدو أن تكون بالنسبة إليكم إلا بمثابة مراجعة غير مباشرة لكل ما سبق..فابشروا و استبشروا..

آلية الصور و الرسوم

و لي أن أمدكم بأول
آلية..

و يستحسن أن نطبق
هته الآلية و نحن
نُخاطب البصري أو
نُدريجها و نحن
بصدد مخاطبة
مجموعة من الناس..



و إن هته الآلية تتمثل في الاستعانة بالصور و الرسوم و كذا الصور الذهنية، ذلك لأن البصري كثيراً ما نجده يميل إلى ما يراه، فالأولى أن نخاطبه بما يتماشى و هته الآلية..

كما لا يخفى علينا أننا حين نخاطب مجموعة معينة من الناس فمن المؤكد أن يكون فيهم من هو على هذا النمط..

فعلينا أن نظهر من الصور أو الصور الذهنية أو الرسوم ما يليق بالمضمون.

فلو عدنا إلى مثال الإقلاع عن التدخين المذكور سابقا، فلنا أن نري صاحب النمط البصري صورة علمية لرئة صافية نظيفة لغير المدخن و صورة لرئة حالكة السواد بالنسبة للمدخن، فلربما هذه الطريقة قد تزيد من رصيد بقاء الفكرة تدور في ذهنه أكثر من غيرها من الاستراتيجيات الأخرى.

قد يقال: " لكن..كم من مدخن قد رأى عدة صور و لم يقتنع..؟ "

اعلموا يرحمكم الله أننا إن فكرنا بهته الطريقة فلن نقنع أي فرد على وجه المعمورة، ذلك لأننا أصلا لم نشق في أنفسنا أننا (كمصادر) بإمكاننا أن نوصل بطريقتنا ما لم يستطع غيرنا أن يوصله بطريقته..

فأين تميزنا..؟

أين بصمتنا الخاصة...؟

هذا فضلا عن كوننا ربما قد نكون جزء من تلك الرسائل الايجابية التي قد طالما ظلت تـُجَّح إلى عقله كي يقتنع في آخر المطاف..

أو ربما قد نكون نحن بمثابة القطرة التي قد تفيض كأس قناعته في آخر المطاف..

إذ لو أنك بدورك قلت: " لن أتمكن من الإقناع " ..و أنا بدوري أقول: " لن أتمكن من الإقناع " ..و هو بدوره يقول: " لن أتمكن من الإقناع " ..و هي

بدورها تقول: " لن أتمكن من الإقناع.." فالنتيجة الحتمية تكون: " ليس هناك من مقنع قد يحاول إقناع الآخر إطلاقاً.." فأين دورنا بارك الله فيكم..

لما نحن نتكّون و نتدرب و نتمرن على هته المادة..؟

ما الجدوى من كل هذا الشرح و الانتباه و التركيز..؟

بل حسبنا على الأقل أن نكون قد اقتدينا بمن قال: " اللهم أشهد إني بلغت " فاللهم اشهد أنّنا شهدنا أنه بلغ الرسالة و أدى الأمانة و نصح الأمة و جاهد في الله حق جهاده حتى أتاه اليقين من ربه..عليه و على آله الصلاة و السلام.

إذ جاء في الصحيحين أنه قال يوم النحر: " ان دماءكم و أموالكم عليكم حرام كحرمة يومكم هذا في شهركم هذا في بلدكم هذا إلى يوم تلقون ربكم، ألا هل بلغت ؟ قالوا : نعم، قال: اللهم اشهد، فليبلغ الشاهد الغائب، فرب مبلغ أوعى من سامع، فلا ترجعوا بعدي كفارا يضرب بعضكم رقاب بعض " ..

على كل..فلنتأمل فيما جاء عبر الكلمات الأخيرة، ثم لنرجع إلى أين كنا حتى أستطرد قائلاً:

طبعاً هذا فيما يُمس الصور و الرسوم..

لكن، ما معنى الصور الذهنية ؟

لمن يجهل معناها أقول:

هي من حيث الشرح سهلة جدا، و بالأخص إذا ما استشهدنا بهذا المثال المفهوم و المتمثل في التالي:

"..نريد أن نبيع قطعة أرض مساحتها قد تكون كبيرة نسبيا..هنا قد نستجد بالصورة الذهنية فنستخدمها بقولنا للمتلقي " هي واسعة بسعة ملعب كرة قدم" أو " هي مليئة بالأشجار كأنك في غابة الأمازون من حيث كثافتها و جمالها "

ببساطة هذا ما يفسر معنى الصور الذهنية.

أي أننا نعطيه صورة اجل أن يركبها في ذهنه.

و غالبا ما نحتاج إلى توظيف الصور الذهنية حين نكون في مقهى أو مكان عام قد يحول دون تجهيز أنفسنا بدعائم ملموسة من صور أو رسوم.

و طبعاً، فإن هذا لا يعني أننا في حال كانت بحوزتنا بعض الصور قد نستغني عن الصور الذهنية إستخفافاً..فكما يقال في المثل الشعبي " زيادة الخير خيرين "

و هنا تجدر الإشارة إلى انه لا ينبغي الاقتصار فقط على هته الآلية مع البصري، حيث أن البصري و إن كان يميل إلى الصور فله أيضاً مشاعر و منطق، فقط ينبغي أن نركز على هته الآلية أكثر من نقطتي المشاعر و المنطق.

إضافة إلى ذكرت، فإن هناك طريقة أخرى قد تكون نافعة أيضاً، و هته الطريقة تتمحور حول وضع المنطق على شكل صور ذهنية أو صور أو رسوم، و ذلك كأن نري المتلقي المعني جدول إحصاء لا أن نسمعه إياه

فحسب، أو كأن نريه صور ترمي إلى عواطف جياشة لا أن نحسسه إياها بالكلمات فقط.. وهكذا.

و إذ أنصح بهكذا طريقة، فذلك لكوني وجدت أن العديد من الناس من قد لا ينتهج إلا آلية الصور أو الصور الذهنية مع البصري، و كأن الأخير يفتقر إلى المشاعر أو المنطق.

و قد لاحظت بحكم التجربة أن كلام المنطق و المشاعر قد يؤتيان ثمارهما بكثرة في حال استحالت إلى أشكال مرئية، و ذلك كأن نري المدخن صورة لشخص ملقى على فراش الموت و أولاده حوله يكون و هم يعيشون في عالم الظلام، أو نريه فيديو موثق لشخص مدخن ليس له القدرة على حمل أولاده بغية الركض بهم و هم في حديقة للتسلية مثلاً..

فكثيرا ما نجد الصور المرئية المدغدة للمشاعر..

و كثيرا ما نجد الصور المرئية المتغلغلة في العقل..

و طبعاً هته الطريقة قد استخدمتها من وحي أفكار، غير أنني وجدتتها ثمر أكثر من التركيز على الصور الجافة الخالية من أي منطق عقلائي أو حس شاعري.

أظن أنني قد طالما عودتكم انه بمجرد إنهاء كل مسألة أو نقطة قد تكون منفصلة عن التي تليها إلا و كان بينهما تطبيق يجسد الفهم في الغالب، إذا فلکم أن تقوموا بهذا التطبيق النافع:

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

تطبيق ميداني

— حاولوا أن تضيفوا إلى الموضوع الذي كنتم قد اخترتموه سابقا بعض الصور و الرسوم و كذا بعض الفقرات المتعلقة بالصور الذهنية التي قد ترونها مناسبة.

آلية ترتيب الأولويات

بعدما أن انهيتهم..فلتضموا إلي مجددا حتى نكمل الطريق و نحن نتطرق إلى الآلية الأخرى التي يميل إليها بعض البصريين و كثير من السمعيين و مجمل الإجماليين، و أقصد بهته الآلية آلية الإقناع بالاعتماد على الأهم ثم المهم فالأقل أهمية.

و طبعاً، فإن هته النقطة بالذات قد تعرضنا إليها بشيء من التفصيل خلال حديثي عن مسألة التنظيم و ترتيب الأولويات.. فيرجى أن نرجع إليها حتى و إن كنا لا نزال نتذكرها و نفقهها جيداً.

أي نعم، أنا أعلم أنكم مررتم بها و دققتم فيها، غير أنه من الأمر المثمر أن نعود إليها حتى نمتلك طرائق عدة قد تكون موصلة إلى النقطة التي نريد تذكرها..فلنتعود على استرجاع مضمون هته المادة بمسارات متعددة لا بمسار واحد..

و شتان بين التعود على إبقاء المسارات القديمة و بين الاعتماد على إنشاء مسارات جديدة..

و إن طريقة العودة من طرق متعددة و مختلفة لا تختلف ظاهرياً عن إستراتيجية التأثير المتراكم، كما أنها لا تختلف عن طريقة استخدام الخريطة الذهنية أيضاً..فهي تسهل علينا التذكر بسرعة وقت الحاجة.

أقول لا تختلف و لم أقل شيء آخر..فيرجى التدقيق في الكلمات و المعاني.

آه، هل لاحظتم كيف أصبحنا الآن نتخاطب فقط بالمصطلحات خلاف ما كنا عليه عند بداية هته الدورة التدريبية ؟

ألا ترون أن هذا قيدٌ بشّرٌ بخير، بدليل أننا قد ارتقينا و أمسينا لا نطيل حتى في الشرح و مد التفاصيل ؟

ألا تلاحظون أنني أحاول جاهدا أن أبني جسر تواصل و علاقة وطيدة قد تكون أسمى و أبعد من علاقة المُطربِّ بالمُتَلرِّب ؟

إن هته النقطة لوحدها كفيلا بأن تبين لكم مدى حرصنا و عملنا المستميت من اجل أن تكونوا معنا إن لم تكونوا منا..

أي نعم، ذلك أن المجلس قد يرى المتدربين بمثابة الأسرة الواحدة، كونه يعلم أنهم هم الأصل و لولاهم - بعد الرب جل و عز - لما تهيكل.

و عليه، فأنتم في واقع الأمر من تجعلون كلمة " نحن " تطفو على السطح و تجسد الصرح.

و لهذا فإننا نعتقد انه من الواجب علينا أن لا نبخل عليكم بما لدينا، و إن بخلنا فذاك بخلفية مقصودة مفادها أننا نعلم متى و كيف نمنحكم ما نخفيه وفق الإستراتيجية المنتهجة كما بينته من قبل، لا أن نخفي ذلك بنية سلبية و العياذ بالله.

أما الآن فذرونا نعود إلى ما كنا قد توقفنا عنده من تنظيم و ترتيب للأولويات، لنختم أن كثرة الأفكار و تشابكها قد تعيق أيما إعاقة العملية الإقناعية .

آلية الاستشهاد و الأمثلة

هذا، كما نجد أيضا انه من اللائق توظيف الأمثلة و الاستشهادات، كَأَنَّ نُدخل بعض الحكم و أقوال العلماء و الباحثين و بعض القصص المعبرة التي منها القَصص الربانية أو تلكم التي تتميز بالدقة في معانيها.

ذلك لأننا حينما نستعين ببعض الأخبار و الآثار فإننا نزيد من رصيد نجاح العملية الإقناعية.

و في هذا الصدد أنصحكم و نفسي بأن نركز على هته النصيحة:

" لنحاول مطالعة مصنفات " الأمثال و الحكم " فإن لها من المعاني و العبر ما قد تجعل اللبيب حيرانا.

و لكم أن تبدووا مثلا بكتاب " كَلِيْلَة و دُمْنَة " لابن المقفع، أو أي كتاب آخر قد ترونه مناسباً لكم، إذ في أشباه هته المؤلفات و التصانيف العديد من اللعبر و الأمثلة و القصص التي قد تعيننا على الاستتجاد بها وقت الحاجة و نحن نؤدي دور المصدر المقنع المستعين بالأمثلة و الاستشهادات .

كما انه بالإمكان أيضا أن نستشهد ببعض الأحداث الراهنة لنقيس بها على كلامنا الذي قد يخرج منا و كله قوة مدفوعة من ذاتنا الداخلية لتخترق لُبّ المتلقي.

آلية السؤال و الاستفهام

و بين هذا و ذاك نجد آلية أخرى قد عُرف بها الفيلسوف سقراط..
ألا و هي الإقناع بالاستفهام.

و طبعاً فإن هته الطريقة قد تتطلب من الطالب المتدرب الكثير من التأمل
و التمعن في الأمور من الظاهر و الباطن.

و نقصد بهته الآلية طرح سؤال بين طياته رد على المتلقي، و قد جاء في
قرآنا الكريم الكثير منها كقوله تعالى: " قل من يحيي العظام و هي رميم؟"
الآية

تطبيق عملي

و في هذا الصدد اطلب منكم إخواني أخواتي أن تستخرجوا ما استطعتم من آيات قرآنية تتميز بآلية " الإقناع بالاستفهام "، طبعاً مع شرحها مستعينين بالتفاسير و انجازها مثلما أرشدتكم و انتم تستخرجون الآيات المتعلقة بالحوارات الإبراهيمية سواء بسواء.

على كل، أظن أننا سنكتفي بهذا القدر من الآليات، لا سيما و أن ما تبقى منها قد تعرضنا إليه ملتحمين بالاستراتيجيات أو العناصر كالإقناع بتبيان المزايا و العيوب أو بالاستعانة بالانفعالات و العواطف .

آلية الاعتماد على عمل الفريق

رغم أنني ختمت كلامي فيما تعلق بالآليات، إلا أنني آثرت فصل آلية الاعتماد على عمل الفريق، وهذا نظرا لكوني قد أجد أنه من اللائق أن تذكر منفصلة.

أي نعم..آثرت ذلك لأن هته الآلية بالذات قد تحتاج الكثير من الشرح المفصل نظرا لاتساقها الشديد بالدوائر الذاتية و الأسرية و الإدارية..طبعاً حسب نظرتي أنا..

فالإنسان حينما يكون في جو مشحون بالسلبيات مثلاً قد يصير مكتسباً بذاك الطابع السلبي من حيث لا يدري..

كما انه في حال خالط الأسوياء فانه سيميل إليهم من حيث لا يدري.

ولهذا نجد بعض الفلاسفة و الحكماء و كذا العباد الهاد كثيراً ما يحاولون التقرب قد المستطاع من الذين هم أكثر منهم فلسفة أو حكمة أو عبادة.

ذلك لأن الإنسان حينما يكون في جماعة تتخفق بالصفات الطيبة ربما قد يستحي من أن يعمل عملاً لا يليق بمقامهم هم فيمتنع.

و طبعاً، فإن هذا السبيل قد يكون له الأثر الملموس من حيث ترويض الأنفس على فعل الأمور الحسنة و تجنب الأمور السيئة..

و في هذا السياق، أذكر أنه كان قد جاءني يوماً ما احد الأشخاص يشتكي من حالة قد صار يرى أنها في خانة الميئوس من علاجها..

و لا ضير إن قلت أن مشكلته كانت تنبجس فور ولوجه إلى المسجد، إذ كانت تأتيه بعض الرسائل الداخلية توحى إليه بالتفكير و التلفظ بما لا يليق بمستوى الإنسان السوي..

علما أن هته الحالة كانت تتابه أكثر أثناء قيامه للصلاة..

على كل..

ففي الوقت الذي كان يقص عليّ مشكلته وجدني ابتسم و أنا أحرك رأسي عموديا.. هنا ظن أنني استهزىء به، و هي فكرة لمستها في ارتسامات وجهه، لذا أردفت قائلا :

" أخي العزيز، هل تدري ما يبهجني في قصتك ؟ "

هنا تعجب و قال: " أستاذ، و هل في هته القصة نقطة بيضاء تدعو للابتهاج ؟ "

فأجبت " أي و الله، إذ ما دمت لا تتقبل الوضع الذي أنت فيه فلا تزال في قلبك بذرة خير.. ان المخطئ الذي يظن أنه على صواب هو من ينبغي أن نتأسى لحاله، أما أنت فقد أتيتني و أنت تعلم أن هته طريق غير سوية بالمرة، و بهذا.. فأنت أصلا تعمل على تغيير حالك من دون أن تدري "

هنا وجدت صاحبنا قد ارتاح بعض الشيء و اطمأن إلى كلامي، بدليل أنه أردف:

" و الله يا أستاذ أنا أحب أن أجالسك لأنك دوما ما تحدثني عن أمور ايجابية متعلقة بي كنت أنا شخصا اجهلها عن نفسي ".

بيد أن ردي كان أثقل من الأول، حيث قلت له:

" أنت لا تجهل ذاتك، بل إن الوقت الذي تقضيه و أنت تهجر ذاتك جعلك تنسى من أنت كجوهر..

جعلك تنسى مَنْ أنت ككيان حقيقي مكون داخل هذا الهيكل..

دعني أقول لك...

انك أنت من ستخرج نفسك بنفسك دون غيرك..

نعم، أنت من ستخرج نفسك بنفسك من هته الدائرة المظلمة التي تتوقع داخلها..

بل و أنا على قدر من اليقين و الثقة أنك ستقدر، و دليلي أنك لو كنت راضيا بحالك لما كنت هنا الآن تحاول أن تجد المخارج..

لكن تذكر دائما أن المعين الأول و الأخير هو الله تعالى، و ما أنا و أنت إلا مجرد أسباب قد سخرها الله ، فلما لا نحمده على نعمته..؟

لما لا نحاول أن نستعين بتلك الأسباب الايجابية في هته الحياة..؟

من جهتي أقول: " اختر الصحبة الطيبة " ثم أطرقت صامتا.

غير أنني وجدته ينتظر المزيد..

و لذلك هنا استطرقت قائلا: " إلى ما تنظر؟..ماذا تنتظر"

الحق الحق أقول، لقد وجدته تائها في بحر يدعى " التيهان " .

أي نعم، إذ قال لي:

" هل تعلم انك قد أعنتني على اكتشاف مكنن الداء " .

ثم قام.

لو لاحظتم، فقد خاطبته أولاً بالمدح، ثم أظهرت له أهميته وكذا المنزلة التي وضعته فيها حتى يثق في ذاته أكثر لا في كلماتي، لأن كلماتي لا تعدو أن تكون شحنة.. مجرد شحنة عملها تفجير الطاقة التي هي مكونة بداخله..

و لله الحمد و المنة، فإنه بعد ذلك..و بعد أن صار يواظب على حضور بعض دوراتي وكذا دورات بعض أصدقائي المدربين اكتسب صحة دون التي كان يصاحبها، كما اكتسب مهارة خطابية من كثرة تعلقه ببعض الأصدقاء الجدد.



بل و أكاد اجزم انه قد نسي كل تلك الكلمات التي لا طائل منها، لأنه و ببساطة لم يعد لديه الوقت ليجالس صحبة تذكره بالكلمات الدنيئة.

و منه نستنتج، أن للفريق الذي يحيط بنا قوة التأثير فينا، فيرجى أن لا نغفل..

كما لا ننكر أن أول مؤثر فينا هو نحن، ألم تروا أن صاحبنا لو لم يؤثر في نفسه بتعرضه الاختياري أن يطأ بق الصلحة السيئة لَمَا تَمَكَّنَ من نسيان المواضيع السيئة.

و طبعاً فإن هذا التعرض الاختياري يتقوى أكثر فأكثر بالمجموعة التي تحيط بنا و من حولنا، فهي من تحركنا، و لا داعي أن نكون أكثر من ذاتنا فنقول:

" لا، بل أنا لذي شخصية قوية، و لن أميل لأي كان إلا فيما أراه مناسباً "

فكما قال احد الحكماء ناصحاً: "إن مجاورة رجال السوء و المصاحبة لهم كراكب البحر، إن هو سلم من الغرق لم يسلم من المخاوف "

و عليه، فلا داعي أن نركب البحر لأنه غدار، فاليوم قد نتحكم في أنفسنا، و غدا قد نتحكم فيها أيضا..

لكن، هل تعلمون أن رؤية السوء مرارا و تكرارا قد يستحيل الأمر اعتياديا عاديا أمامنا، لا سيما و أن التكرار يؤدي إلى التعود، فلندع ما يربينا إلى ما لا يربينا، كما بين لنا رسولنا محمد" صلى الله عليه و سلم" و والله إنها لحكمة محمدية لها من جوامع الكلم ما نعجز عن استخراج أنوارها و لو سطرنا الأسفار .

و عليه، فإذا أردنا أن نتأثر أو نؤثر فعلينا أن نكون أولا مهيين ذاتيا، ثم علينا أن نختار الجماعة التي ينبغي أن ننتمي إليها ثانيا، و في الأخير تبزغ شمس الاقتداء ببعض قيادات الرأي.

التأثير بقيادات الرأي

نعم، إذ لقيادات الرأي التأثير الكبير، و لو لاحظنا فإن بعض المؤسسات التجارية حين تعمد إلى إقناع الرأي العام تأتيهم من زاوية الاقتداء بالقيادة، بيد أنه ينبغي أن أوضح أكثر ما معنى قادة الرأي، و ذلك نظرا لكون هناك الكثير من الناس من يظن أن قادة الرأي هم الساسة فقط كهتلر و ستالين و لينين...الخ

و طبعاً فهؤلاء من قادة الرأي العام..لكن وفق المفهوم الضيق، حيث أن المفهوم الواسع يدخل تحت صرحه حتى نجوم الفن و الرياضة و الدعاة.. أو بتعبير أدق، كل من يتمتع بالوزن المقبول على مستوى المجتمع.

و لو لاحظتم فإن بعض المؤسسات العالمية للألبسة الرياضية غالباً ما تستعين بالفرق الرياضية إلى درجة قد أضحت عن قصد تمنح منتجاتها لتلك الفرق المنضوية تحت لوائها من منطلق الرعاية الرسمية ، حتى إذا ما رأى بعض المحبين للنجم أو الفريق أن ذاك المنتج يستخدم من طرف تلك الشخصية أو تلك الشخصية الاعتبارية هَبُّوا إلى اقتنائه مباشرة..

بل و لربما عمدوا إلى تسمية ذاك المنتج باسم الشخصية المَسَوَّقة أو الشخصية الاعتبارية المَسَوَّقة، و هكذا ينتهي قد الأمر بالمنتج إلى عوالم الموضة.

تجدر الإشارة إلى أننا قد كنا نتحدث عن كيفية إقناعنا للطرف الآخر، لكن خلال المساحات الأخيرة قد صرنا نتحدث عن كيفية إقناعنا و منافذ اقتناعنا سواء.

لا تكن صلباً حتى تُكسّر.. ولا ليناً حتى تُصرّ..

وإن العلة من ذلك تظهر حين أخبركم أنه على المقنع أن يكون مقنعا بقدر ما يكون قابلاً للاقتناع، بحيث لو كان دائم التصلب بحكم اعتقاده أنه على حق فسيقع في مطبة الجدال العقيم، في حين يجب على المقنع أن يكون ليناً حتى لا يفقد ميزة فن " الاستماع " كما ذكرت لكم من قبل.

هذا بالإضافة إلى أنني تعمدت ذلك كي ندرك انه ينبغي علينا أن نقبل طريق الحق فنسلكها، كما ندرك في عين الزمن أنه ينبغي علينا معرفة طريق الباطل فتجنبها.. إذ ليس كل ما يُمضَغُ وُكُل، و لن نكون بهكذا وصف و نحن نتصلب لآرائنا.. فيرجى التأمل.

و لذلك علينا أن نوازن بين الأمور و نفرق بين الغث و السمين حتى لا نقع في فخّ الاقتناع الضّرّ.

قد يقال: " قد نصير مقنعين بدرجة عالية.. لكن كيف لنا أن نفتنع و أنت الآن تقول: اقنع.. و لا تقنع بدعايات سلبية مغرضة ؟ "

نعم.. لقد قلت الآن يجب على المقنع أن يكون هو كذلك مستعداً للاقتناع، لكن لم أقل أنه يجب السير باتباع الأهواء ؟

طبعاً الجواب جد سهل: استشر قلبك..

فقد جاء في الصحيحين عن أبي عبد الله النعمان بن بشير رضي الله عنهما، قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه و سلم يقول: "إن الحلال بين، و إن الحرام بين، و بينهما أمور مشتهات لا يعلمهن كثير من الناس، فَمَنْ اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه و عرضه، و من وقع في الشبهات وقع في

الحرام، كالراعي يرعى حول الحمى يوشك أن يرتع فيه، ألا وإن لكل ملك حمى، ألا وإن حمى الله محارمه، ألا وإن في الجسد مضغة إذا صلحت صلح الجسد كله، وإذا فسدت فسد الجسد كله، ألا وهي القلب".

و عليه، فإن كنا قد وجدنا أننا على صواب فلنحاول أن نقنع الآخر برأينا، وإن كنا على خطأ فليس من العيب أن نقول للآخر: "انك قد أنرت لي دربي و طريقي.."

بل إن مجرد اعترافنا له ربما قد يزيد من ربط العلاقة بيننا و بينه لنقنعه في أمر آخر بعد حين، ذلك لأنه سوف يدرك أننا بطبعنا لا نتصلب بدليل أننا اعترفنا له من قبل أننا اقتنعنا بكلامه، وهكذا قد أضفنا نقطة إلى رصيدنا العلاقتي.

و بالتالي سنتجنب في مناسبات مستقبلية رده الآلي الذي ربما قد يكون " أنت ترى نفسك دوما على حق ؟؟؟ "

و الخلاصة : يجب أن نؤثر كما نتأثر..

و هذا هو الإنسان السوي، فلا يحاول أن يؤثر دائما فيصير الشخص المتصلب و لا أن يتأثر دوما فيكون الشخص التابع .

تطبيق عملي

- افتحوا المصحف الشريف و أنتم على طهارة.
- انظروا إلى الآية الكريمة **16** من سورة الكهف.
- دققوا النظر بتأمل.
- انظروا إلى التفاسير التي اخترتموها .
- حاولوا أن تلخصوا الشرح.
- استخرجوا المغزى .
- انظروا إلى الآية الكريمة **28** من سورة الكهف .
- دققوا النظر بتدبر .
- انظروا إلى التفاسير التي اخترتموها .
- حاولوا أن تلخصوا الشرح.
- استخرجوا المغزى .

الآن، و بصراحة.. أكاد أجزم أنني قد مسحت الأغلبية الساحقة من المبادئ القيمة التي قد تعيننا على إقناع من نريد، لكن من دون " أينما نريد " أو " وقتما نريد "، إذ لم يحن أوان هذا المستوى بعد..بحسب ظني.

بين الزمان و المكان..و النفس و البدن

و إذ أقول ذلك فلكوني أدرك أنه على الرغم من كل ما خضناه من فسحة في هذا المجال و نحن نتدرب على فنيات الإقناع، إلا انه في بعض الحالات قد نكون في بيئة قد لا تساعد المقنع أو المقتنع..

أو ربما قد نكون في وقت قد لا يخدم المقنع أو المقتنع..

أو ربما قد نكون في حالة نفسية قد لا تساعد المقنع أو المقتنع..

أو ربما قد نكون في حالة بدنية قد لا تخدم المقنع أو المقتنع..

إذ علينا في بعض الأحيان أن نراعي الظروف النفسية و الجسدية..

كما علينا أن نعرف كيف نختار الزمان و المكان..

فلو كنا نريد أن نقنع أحد الأفراد بضرورة الإقلاع عن شرب الخمر أكرمني الله و إياكم، فليس من الصواب أنتسب غل فرصة تواجهه في حانة.. و بالأخص لو كان قد ذهب عقله مخمور.. إذ كيف نحاول إقناعه على الإقلاع و هو على تلك الحال ؟

لكن، ماذا لو صادفناه بمقبرة و نحن في جنازة فحاولنا أن نلج إلى الموضوع بطرق غير مباشرة حتى نهينه..

طبعاً هنا قد يظهر المراد، إذ إن هذا المثال قد جمع بين الظروف النفسية و الجسدية و بين الزمان و المكان في آن معا..

نعم..النفس و البدن و الزمان و المكان..في آن معا..

أو ليس غالباً ما نشهد بعض المشادات الكلامية بين طرفين، و حين نبحث عن أسباب هته المشادات قد نجدها لا تخرج عن دائرة الظروف النفسية أو الجسدية أو التوقيت أو البيئة، أو ببعض منها أو كلها.

و لنا أن نقيس هته التجربة على أنفسنا كي ندرك الأمر بوضوح..

إذ لو ولج الإنسان إلى مسكنه و هو جد متعب جراء تراكمات العمل و عناء النقل و مطبات العيش المتتابة..

و لكن بمجرد أن دخل بيته و كل أمله أن ينعم ببعض الهدوء، إذ به يجد بعض المناوشات العائلية المتبوعة بالصراخ و العويل..

أكاد أجزم أنه في لحظة مماثلة قد يدخل هو الآخر في اللعبة ليستحيل مثلهم..يصرخ.. يكسر كل ما يصادفه..ثم يحمل نفسه خارجاً إلى أية وجهة..

لكن الأمر المؤكد، انه ما إن يجلس في كرسيه إلا و يبدأ في مراجعة نفسه مفكراً أنه ربما قد تسرع بتهور كالأهوج، كونه سار على شاكلة أهل بيته و لم يتميز بالحكمة، في وقت كان من الأولى أن يكون قدوة لهم لا مثلهم..

و الشاهد، أنه ربما لن يتمكن من مراجعة نفسه إلا بعد تلك الاستراحة النسبية التي قد تتميز بتغيير الجو مع صديق له خارجا.

إذ لو حاول أحد الجيران تهدئته ساعة الصراع لربما لن يقتنع بقدر ما يقتنع بنصيحته صديقه و هو يقص عليه الحادثة خارج ذاك الجو المشحون.

بل لو تمكن منا ألم ضرس لربما انقلبنا إلى وحوش قاتلة إلى درجة أننا قد نشرع في ضرب رؤوسنا على الجدران من شدة الوجع..

لكن بمجرد أن ينجلي عنا ذاك الوجع إلا و أمسينا نضحك على ما بدر منا..

و العبرة: فَبِمَثَلِ ما تَتَّبَعْنَا تلكِ الحالات، بِمَثَلِ ما تَتَّبَعْنَا الغير..

و بِمَثَلِ ما نَحْمَلُهُ من أحاسيس و اذات و آلام بِمَثَلِ ما يَحْمَلُهُ الغير..

و بِمَثَلِ ما نَصَارِعُ الشر بالخير بِمَثَلِ ما يَصَارِعُ الغير..

فكأننا مرايا تجاه بعضنا البعض نحن البشر..

و منه، فلنرجع إلى كل ما ورد من قبل، و لننظر بروية إلى المنافذ التي تمكنا من الولوج عبر فجواتها، و لا نستعجل الأمور.

إذ قد نصبر لأيام لكن حينما نفتح الموضوع قد نجد ثماره الايجابية..

أو قد نطرح الفكرة بعجلة و تهور، فنصطدم مع أشواك سلبية قد تتسبب في إيلا منا.

و لنعلم أن النبي صلى الله عليه و سلم لم يخاطب الأعراب كمخاطبة
الأصحاب..عليهم الرضوان.

و الخلاصة:

يجب علينا أن نبتعد عن المعوقات التي قد تُحول دون نجاح عملينا
الإقناعية.

بين العبد و العبيد بون بعيد

إذ لكل أمر من الأمور تهديدات و معوقات قد تُحول دون نجاحه، غير أن
الإنسان البصير لا يستهين بتلك التهديدات و المعوقات، لأنها سرعان ما
تتفاقم عليه إلى درجة انه ربما قد لا يجد لها المخارج إلا بعد أزمات
و مشكلات و صراعات عديدة..

فلا يجب علينا أن نكون عبيدا لتلك التهديدات و المعوقات و المشكلات
و الصراعات و الأزمات، و إلا صارت بمثابة المحرك الذي يحركنا كيفما
يشاء .

أي نعم، فحين نركن في مكان منعزل، و نكون في رعب شديد، بحيث لا
نملك الشجاعة الكافية لإيجاد الحلول المناسبة أو البدائل المحتملة كي
نصل إلى أهدافنا، فلنقل على أنفسنا السلام، لأننا ببساطة نحن نسير وفق
ما أرادته الظروف التي هيأها لنا غيرنا.

و بالتالي نصير بمثابة العبيد من حيث اتخاذ القرارات..

في حين كان من الأنسب أن نرتبط بتخطيطنا نحن، إذ لا داعي من التذكير بالمقولة المعروفة: " إذا لم تخطط لنفسك فاعلم بأنك تسير وفق تخطيط غيرك "..فتأملوا معي هاته الكلمات.

أي نعم..أنا أقول قد نصير مجرد عبيد لأنني استحضرت قصة العابد حين سأله سلطان عصره: " هل من حاجة ؟ " فقال العابد: " وكيف اطلب منك حاجة و ملكي أعظم من ملكك "

هنا تعجب السلطان من رد الزاهد العابد و اطرق يسأل: " كيف ؟ "

إذ ذاك هو السلطان بعينه..

ذاك هو السلطان الذي يملك من المال و الجاه ما لا يملكه الزاهد الفقير.

بل إن هذا الأخير لا يملك إلا قوت يومه و كسوته التي على جسده..

لكن هنا انبجست الحكمة على لسان العابد إذ قال: " أنت عبد شهوتك و غضبك و فرجك و بطنك، و قد ملكت هؤلاء كلهم فهم عبيد لي " .

الله الله على هاته الإجابة.

و العبرة من القصة..

انه ينبغي علينا أن لا نكون كالسلطان الذي يملك كل شيء، و مع ذلك يبقى بمثابة العبد المأمور تجاه نقاط ضعفه..

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

و لنكن نحن أصحاب القرار، بحيث نعمل على تخطي تلك التهديدات بمجابهتها و طمسها وفق تخطيط محكم و مدروس، لا أن نفرّ منها أو نقبع أمامها كجماد لا نحرك ساكنا..و الحجة أن الله قدّر..

بل وجب علينا أن نعقل التُّوق و لتتوكل..

بمعنى..وجب أن نتخذ الأسباب و لتتوكل على رب الأرباب..

فأرجو أن لا يقول البعض: " ان هناك مشكلات و أزمات لا تقبل أي حلّ على الإطلاق"، لأننا إن قلنا هذا في أنفسنا فلنعلم أننا قد آمنا بباطل.



بل من الأجدد أن نحمد الله الذي وهبنا العقل البشري الذي يحمل بين ثناياه الكثير الكثير من البدائل و الاحتمالات التي قد تكون المحرك الأساسي من اجل إخراجنا من تلك الأزمات و المشكلات..فقط علينا أن نتأمل و نتدبر في الأمور.

و حسبنا قول العالم البريطاني فرانسيس كريك الحائز على جائزة نوبل، حيث جاء في كلامه: " ان الجزء الذي نعيه من الدماغ إنما هو كمية ضئيلة مما يجول في قفصنا الدماغى".



كما قال في نفس السياق " بعد أن توضع كل هته الأعداد الهائلة من المجرات على خارطة الكون من قبل علماء الفلك بالدقة التي ينشدونها، فان علينا استكشاف الدماغ الذي اكتشفها و هو اشد تعقيدا منها "

و هكذا ندرك ان للدماغ القدرة على إيجاد أكبر عدد ممكن من البدائل و الاحتمالات.

و طبعاً فإن طرق استخراج البدائل و الاحتمالات قد تحتاج إلى تدريبات مفصلة، كونها مرتبطة بدورة تدريبية مستقلة.

و إذ تطرقت إلى هته النقطة باختصار شديد فلكي لا نقع في مطبة الاعتقادات الخاطئة المثبطة للعزائم فحسب.

المعيقات

أمَّا الآن..فلقد آن الأوان كي أمدكم ببعض العوائق التي ربما قد تجدونها بمثابة حجر عثرة، و ذلك حتى لا تتفاجؤوا و أنتم تصطدمون بها خلال قيامكم بأية عملية إقناعية..

و إذ احصرها في الآتي فلكونها الأكثر شيوعا مقارنة بغيرها..

العائق الذاتي

فمن بين تلك العوائق نجد العائق الذاتي..

و إن العائق الذاتي يعد من المعيقات التي تسيطر علينا نحن لا المتلقي..

أي هي من المعيقات الداخلية لا الخارجية..

و بالتالي يمكننا أن نتدرب على طمسها من قاموس حياتنا أو حتى الامتناع عنها قدر المستطاع إلى أن نألف النهج الجديد الذي نهيكل به ذاتنا..

و إن من بين هته العوائق الذاتية نجد ما يعرف بالاستبداد و التسلط و فرض الرأي..

فمن المعلوم أن الطبع البشري يكره الأوامر بتسلط و استبداد..

و عليه، فلنتجنب هته الطريقة، لأنها ستهدم كل ما أنجزناه أو نحن بصدد انجازه..

إذ وجب علينا أن نكفر بسياسة فرض الرأي أصلا، لا سيما و أن الإقناع و فرض الرأي لا يلتقيان أبدا .

و لنا أن نعوّد أنفسنا و ألسنتنا على حذف أفعال الأمر و نحن نتخاطب مع أي كان..

فلنحاول أن نغير جملة: " احضر لي كوبا من الماء " إلى جملة أجمل منها و أطف ك: " من فضلك احضر لي كوبا من الماء " أو " هل لك أن تأتيني بكوب من ماء سقاك الله من ماء الجنة " ..

فلنبعد عن قول: " لا معذرة إلى مقولة كهته " و لنستبدلها بـ " و الله سأكون ممتنا و مقدّرا لو انك تجبّت تكرار هته المقولة " و هكذا..

المهم أن نحاول قدر الإمكان عدم استخدام الألفاظ القريبة من الأمر..

أي نعم..

فلنحاول قدر الإمكان عدم استخدام الألفاظ القريبة من الأمر..

و نفس الأمر مع الأحكام القاضية بالقطع ك: " أنت على خطأ " .. " أنت على خطأ " .. " أنت مذنب " .. " أنت كاذب " ..

قد تقول ثلة منكم " و إن لم يقتنع ؟ "

سبحان الله، المهم أننا أرسلنا رسالتنا أدينا ما علينا.. فربما قد يتلقاها بلا إفصاح.. أو ربما قد يتلقاها بشيء نسبي و لسوف يتعرض إلى مواقف مشابهة مع أشخاص كثير..

و بالتالي سيقنع بفضل التراكمات الإقناعية كما تعرضنا إليه بتفصيل منذ قليل .

الجدال العقيم

و إن وجدنا أن المسألة قد قفزت من حيز الحوار إلى حيز الجدال فمن الأولى بنا أن نبتعد أو نعمد إلى موضوع غيره..

لكن من الحكمة أن لا نغادر المجلس، إذ قد يعتبرها الآخر إهانة..

بل لنا أننبأ دَلَّ سياق الحديث وفق مخرج راقي كـ: " سوف أرى في المسألة أكثر لاحقاً، المهم هل من مستجدات ؟ " أو نعمد إلى أي طريقة أخرى قد تخرجنا من ذاك الجدال السلبي إلى حوار آخر مجدي..

إذ وجب أن نتجنب ما قد يتسبب في خلق العداوة المبطنة بيننا..

فالإنسان ينفر ممن يجادله أو يعارضه..

و عليه، فلنبتعد عن فرض الرأي و المجادلة قدر الإمكان، و لنبقي على الصحبة الطيبة.

إذ لو حافظنا على أصدقائنا فلربما تمكنا من إقناعهم مع مرور الزمن، في حين لو خسرناهم فسيبقون على ما هم عليه..

بل الأدهى.. أن نفقد كل قنوات الاتصال فيما بيننا، بحيث لن نجد أية طريقة لإقناعهم مجدداً.

و هنا نجد بنجامين فرانكلين يقول: " إذا جادلت و فار صدرك، فربما استطعت أن تنتصر بعض الوقت، و لكنه سيكون نقداً أجوف، لأنك لن تحصل على رضا خصمك "

و إن كنت أظن أن هته المقولة قد قربت الصورة أكثر، لكن أفضل أن أضيف ما قاله ديل كارينجي في ذات السياق، إذ ذكر: " أن الكراهية لا تنتهي، إنما ينهاها الحب، و لا ينتهي الجدل بالجدال، إنما باللباقة و الدبلوماسية و الرغبة الصادقة في فهم وجهة نظر الشخص الآخر "

حري بهته الكلمات أن تجعل الإنسان يستعد ذاتيا و ينظر إلى نفسه من جديد ، فيعهد إلى الابتعاد عن الجدل العقيم و فرض الرأي و طمس أفعال الأمر من قاموسه الاتصالي .

على أنني سأمدكم إخواني أخواتي ببعض الاستراتيجيات الإضافية و بتفاصيل أكثر دقة خلال الدورات التدريبية اللاحقة، ذلك لكوني قد اقتصرت خلال هته الدورة على منحكم ما تحتاجون إليه من معلومات و مهارات و سلوكيات أساسية لا غير..

و أظن أنكم إن طبقتموها فستتهيؤون لما تلاها من أسرار لا محالة..

أمّا الآن فما علينا إلا أن نكتفي بهذا القدر من الكواليس الإقناعية..حسب تقديري.

التَّصَدُّب

و من بين المطبات التي قد تعرقلنا و نحن نعمل على إنجاح العملية الإقناعية مطبة مرتبطة بالمطبة الأولى، فقط نجد أن الأولى منوطة بنا نحن، في حين أن الثانية منوطة بغيرنا من المتلقين، و أعني بكلامي " صلابة المتلقي " .

أي نعم و الله، إذ كما أننا من قد نتصلب في آرائنا وفق ما تقدم، قد نجد أن التصلب قد يكون أحيانا من طرف المتلقي.

غير أن تصلبنا نحن سهل المواجهة مقارنة

بصلابة المتلقي، ذلك لأن مواجهة

الموقف و نحن قبالة المتلقي

قد يتطلب منا بعض الشجاعة

و سعة الصدر و اللعب بأوتار

الوقت، في حين أن مواجهة

الذات قد تكون اقل ضررا، إذ

ليس من المعقول أن نتصارع مع أنفسنا

فنهجرها، لكن من الوارد أن نتصارع مع الغير فنجني الهجر و العياذ بالله..

و لا داعي أن أذكركم بكيفية التعامل مع المتلقي، فإن كان قد مال فلها،

و إن تصلب و صمم على موقفه فلنذره للوقت.. فلا نجادل و لا نماطل

و لا نصارع، إن ذي إلا من المسببات السلبية المضيعة للوقت و الجهد

و ربما المال في أحيان كثيرة.

كثرة الأفكار و تشابكها

هذا، بالإضافة إلى ذكر نقطة ثالثة، و هي مرتبطة بكيفية طرح الأفكار

و ترتيب الأولويات، إذ هناك من يحاول طرح الأفكار المتشعبة للموضوع

الواحد دفعة، فيقع في مطبة كثرة الأفكار و تشابكها حدّ التخمة..

تجدر الإشارة إلى أنه في زمن قد ولي و غير كانت المعلومات شحيحة و غير كافية، و لنا في نظرة أصحاب المذاهب الحجة على ما أقول، إذ حين كانوا يفتنون يُذَكِّرون الناس بقولهم: " إذا صح الحديث فهو مذهبي " أو شيء من هذا القبيل..

و طبعاً هذا لمعرفة أنهم بصدد جمع الآثار و الأحاديث المتعلقة بمسائلهم، فربما أفتى احدهم بفتوى تخالف ما جاء في حديث صحيح صريح يبلغه..



و قس على هذا سائر العلوم اللاهوتية، الميتافيزيقية أو العلمية منها حتى..

أما الآن فقد تغيرت الأوضاع بسبب التطور المستمر في التكنولوجيا المعلوماتية و علوم الاتصال، إذ صرنا نعيش عصر التخمة المعلوماتية لا العكس.

و للعلم، فإن تخمة المعلومات قد تُحدث الكثير من السلبيات التي قد يتعسر عليّ ذكرها في هذا المقام، غير أنني قد أتطرق إلى الحيز الذي يمس حديثنا فحسب، و أقصد بهذا الحيز حيز " الكثرة " .

فلكثرة المعلومات سمة سلبية على المتلقي، إذ سيجد نفسه أمام كم هائل و وابل غزير من الأفكار المترابطة فيما بينها إلى حد التشابك، و هكذا يفر أكثر من أن يقتنع.. فيرجى أن لا نغتر بوفرة المعلومات التي نتمتع بها.

و هنا قد يقال: " و لكن قلت أن توظيف الأفكار و الأمثال من استراتيجيات الإقناع؟ "

أي نعم قلت ذلك، بل و لا زلت أكرر ما قلت، غير أنه يجب عليكم أن توظفوها بقدر الملح في الطعام، و هكذا ستسيرون وفق منهجية متوازنة متزنة.

كما انه لكل مقام مقال و لكل حدث حديث، فشِقْشِقَةَ القوم لا تبيد التخمّة بقدر ما تُلْهَمُهُم، و لذلك قد نجد في كتاب الإمتاع و الموانسة لأبي حيان التوحيدي الذي عرف بأنه أديب الفلاسفة و فيلسوف الأدباء التخمّة التي كانت تؤنس أصحاب البلاط، ذلك لأن تلك الجماعة المحففة به كانت على قدر كبير من الثقافة الواسعة في الفلسفة و فقه المعاني، و لهذا فحين كان يقفز من موضوع إلى آخر لم يؤثر على جو السمر أثناءها..

و نفس الأمر في بعض مصنفات ابن قيم الجوزية..

و غيرهما كثير..

لكن ليس كل الناس بهكذا فطنة..

و منه، يجب أن نعرف من أين تؤكل الكتف، إذ الذي يتمتع بثقافة محدودة قد ينهر بمعلوماتنا و ثقافتنا لكنه قد يتخوف من قبول فكرتنا

الإبداعية أو منتجنا، ذلك لأنه ربما قد يختلط عليه الحابل بالنابل إلى حدّ
التيه في طريق اتخاذ القرار.

و بهذا، أنصحكم أن تترفقوا بالطرف الآخر.

بل أنا شخصيا حين أهم بكتابة بعض المؤلفات المتعلقة بالأدب الفلسفي
لا أهتم أصلا بسهولة الخطاب أو ترتيب الأفكار..، ذلك لأنني من البرهة
الأولى أكون قد حددت جمهوري الذي سأستهدفه، كَأَنَّ أُكْوَزَ على من يميل
إلى عالم المتعة بالأفكار المبنية وفق الشبكة العنكبوتية.

لكن حين اكتب في الصحف أو أقدم دورات أو أتوجه إلى الرأي العام،
فإني قد أنسلخ من عوالم التشابك إلى عالم البساطة و الترتيب، و ذلك
حتى لا أتسبب في تغيير الجمهور المستهدف من العامة.

عدم الثقة بالذات

على أن النقطة الأخيرة التي ينبغي علينا أن نكفر بها أصلا و نظمها
من قاموس حياتنا هي اعتقادنا الخاطيء بصعوبة التغيير أو استحالته بالمرّة،
لأننا نحن ما تمليه علينا أفكارنا، فإن كانت أفكارنا ايجابية سننال الإيجاب
و إن كانت أفكارنا سلبية فسننال السلب لا محالة.

و هنا تنبجس فكرة الثقة بالنفس و كيفية العمل على بعث الثقة فيها، على
أنني كنت قد تعرضت إلى هته المسألة أثناء تكلمي عن المصدر و كيف
تؤثر الثقة عليه و على من حوله..

إذن، فما علينا إلا أن نكسر حاجز التردد أو الشك في قدراتنا و لا نلتفت
إلى كَلِّ ما يثبُّبُ عزائمنا.

فنحن و الله قد وهبنا الله طاقة و حيوية و قدرات جد كبيرة، فلا ينبغي أن نهدرها سدى..

قد يقول البعض: " أنا لا أملك قدرة الاعتقاد الجازم على كسب الثقة.."

فأرد عليهم: " ما دمتم قد تمكنتم من إقناع أنفسكم أنكم لا تملكون القدرة فان لديكم قدرة الإقناع الذاتي، فلما لا تحولونها من اعتقاد سلبي إلى اعتقاد ايجابي بالله عليكم ".

إذ يقال فاقد الشيء لا يعطيه، و أنتم لا تفتقدون إلى قدرة الإقناع الذاتي ما دمتم اعتقدتم و أقنعتم أنفسكم أنكم لا تستطيعون، فاغتنموا هته الفرصة و حولوها إلى طاقة ايجابية أخواني أخواتي..

هيا، من الآن ابدؤوا من جديد، و لسوف أترككم تُحاولون و تعملون و إن لم توفقوا حاولوا مجددا لأنكم بالأخطاء تصلون إلى جادة الصواب لا بالتعاس و التسوييف.

مسك الختام

و الآن، أحببت أن أختتم و أنا على يقين تام أنكم لو وظفتم و عملتم على ترقية ما منحتكم إياه من مادة علمية و طرق تدريبيية، فإنكم ستنجحون حتما في أغلب العمليات الإقناعية.

أقول أغلب العمليات و لن أقول كل العمليات، لأن القاعدة الإقناعية المعروفة تقول: لا يمكنك أن تقنع كل الناس.

و عليه، فلا تحتقروا أية نقطة قد مررنا بها من قبل، إذ ربما قد تكون هي الشعرة الرابطة أو القاطعة لحبل التواصل، فعليكم أن تعطوا كل جزء حقه..

أما من جهتي فأقول: " وفقكم الله ما دمتم تستعينون به.. و إن وجدتم أي عائق فلکم أن تتصلوا بالمجلس، إذ نحن طوع أمرکم ما استطعنا، لا سيما و أننا نشجع على التواصل المستمر بيننا و إياكم حتى نتوصل معا إلى صرح النجاح الجماعي بحول المولى و قوته..

كما أنه في حال كانت لديكم اقتراحات..إضافات..نصائح..إرشادات..فما عليكم إلا مراسلتنا من أجل الظفر بالعمل الجماعي الهادف و المشترك، إذ يقول رب العزة بعد باسم الله الرحمن الرحيم " و العصر، إن الإنسان لفي خسر، إلا الذين عملوا الصالحات، و تواصلوا بالحق، و تواصلوا بالصبر "

و سبحانك الله و بحمدك، نشهدُ ألا إله إلا أنت، نستغفرك و نتوبُ إليك..

و السلام عليكم و رحمة الله و بركاته

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رابح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

..هام

إن أصل هته المادة العلمية دورة تكوينية - تدريبية مسجلة كانت قد أُلقيت على مسامع طلبة مجلس المؤتلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة، علما أننا قد أجرينا عليها بعض التعديلات الطفيفة التي قد تدعو الحاجة إليها، و لذا جرى التنبيه..

و الله الموفق و الهادي إلى سواء السبيل..

و قد قدم هته الدورة الفقير إلى ربه

الكاتب الصحافي و المدرب الإداري

رابح عداد

المكنى بأبي حنين النقشبندي

للتواصل مع المدرب على صفحته

Facebook : rabah addad

للتواصل مع مجلس المؤتلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة

Facebook : مجلس المؤتلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن
لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

نبذة عن..

مجلس المؤتلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة



نبذة مختصرة

- شعارنا: يحمل الكثير من المعاني و المفاهيم المتمثلة في الكرة الأرضية التي تتوسطها حلقة دائرية توحى إلى سهمين كل في اتجاه.. إذ يمثلان العلاقة البشرية الوطيدة.. أسمى ما يجمع بين الناس و الخلائق أجمع رغم اختلافهم.
- رسالتنا: تتميز بتقديم تدريب تنموي مميز يسهم في بناء اقتصاد معرفي فعال، و ذلك من خلال تسخير بيئة محفزة للتوظيف الأمثل للتقنيات و العمليات.
- رؤيتنا: تسهم في بناء مجتمع معرفي، بحيث يمكن استخدام معارفه كمهارات.
- قيمنا: العمل بأداء و كفاءة و فعالية.. الإيمان بالقيادة و العمل بروح الفريق في نفس الوقت.. الحرية الاستكشافية، العدالة و النزاهة المهنية، الشفافية و المساءلة، التدريب المستمر.
- مدخلنا: يتميز بلغته الوطنية التي تحمل بين ثناياها مدى تعلقنا بوطننا الحبيب و سعينا الحثيث من اجل المساهمة في بنائه عن طريق النهوض بطاقتنا البشرية وفق أسس إنسانية و أخلاقية سمحة.
- فكرة مشروعنا: هي في الأصل تتميز بالنجاح.. لكن فقط إن كثفنا جهودنا و وجدنا التحفيز و الحفز يعيننا نصل إلى الرؤية المنشودة.
- مبررات مشروعنا: التكوين و التدريب و التأطير من اجل تطوير الكفاءة المهنية المنوطة بالتنمية البشرية و الإدارية و الأسرية و الذاتية.
- إستراتيجيتنا: الإجابة.. تحضير فريق تدريب مميز.. التركيز على الكيف لا الكم، العمل على متابعة المتخرجين، الإبقاء على جسر . و كذا بناء جسور . التواصل الفعال.. السعي إلى تسخير بيئة تدريبية داعمة.. الحفاظ على الاستمرارية.. التهديد بالمرونة.. العمل على بناء هيكل إداري ملائم و متلاحم.
- النتائج المتوقعة: قد نصل إلى ما نريد بمعدل يفوق المتوقع في حال وجدنا من يؤمن و يدعم مشروعنا و لو معنوياً.

- أسلوب تنفيذ مشروعنا: وفق مخطط ممنهج و مدروس.
- أهدافنا و غاياتنا: تتميز بالجدية و الإمكانية بحيث يمكن تحقيقها.
- جمهورنا المستهدف: لكل من يريد أن يرفع من قدراته المخزنة و المتعلقة بعالم التنمية (بشرية . إدارية . أسرية . ذاتية) .
- وسائل اتصالنا: كلاسيكية . حديثة . تكنولوجية (مسموعة . مرئية . مقروءة) .
- نشاطاتنا: مرنة إلى حد إمكانية التعميم.
- خاتمتنا: لكي نحصل على ما نريد علينا أن نتجاهل كل مشبط.. فالسعيد هو الذي يرى الحاضر أفضل أيامه، و المتفائل هو الذي يرى مستقبله أفضل من حاضره، و المتشائم هو الذي ينظر إلى ماضيه على انه أفضل الأيام.. فعلىنا أن نستمتع و نحن في طريقنا إلى الهدف.. و لتذكر دائما و لا ننسى أن من كان ينتظر الحصول على كل شيء لن يحصل على أي شيء.

رسالتنا.. السرمودية

- المساهمة في خلق آفاق باعثة نحو التفوق و التخلق و التعاون المشترك بين مختلف شرائح المجتمع من أجل مواصلة مسار اللحمة و العمل على تنمية الأمة وفق الأطر الإنسانية السليمة السمحة.

رؤيتنا.. المستقبلية

- العمل على التواجد في كل بيت من بيوت التدريب.

شعارنا..

- رسالة واحدة.. يروى متعددة.

الأهداف العامة

- المساهمة في زرع ثقافة التنمية الإدارية وفق المعايير العالمية.
- المساهمة في تنمية مهارات العاملين على مستوى مختلف المؤسسات.
- غرس فكرة أن الإنسان كائن روحي - إداري في جميع مجالات الحياة بالنسبة للمتدربين.

أهداف المجلس الحالية:

- طمس فكرة أن العلاقات العامة اتصالية فحسب (للمتدربين).
- المساهمة في نشر المجالات التالية: (العلاقات العامة، دبلوماسية العلاقات العامة، إدارة التفاوض، إدارة الأزمات، الايتيكيت. أدب السلوك، فن الإقناع..) وفق المعايير الدولية.
- الدفع بطلبتنا المتدربين الذين انخوا فترة التدريب إلى عالم التدريب الاحترافي كل حسب تخصصه (مع متابعتهم و مرافقتهم).
- تسخير طاقة المجلس و المجلسيين للتدريب (التدريب الذاتي، الأسري، الإداري..).
- طبع، نشر و توزيع مجاني لكتب تنمية كفن الإقناع، التحضير النفسي و المنهجي للإمتحانات..

من نحن..؟ و ماذا نريد..؟ و كيف نصل إلى ما نريد..؟

- مجلسنا شخصية اعتبارية تتمثل في مؤسسة مستقلة خاصة.
- مجلسنا يقوم على الثلاثية التالية: التكوين و التدريب - العلاقات الايجابية - المشاريع الاستثمارية الهادفة.
- مجلسنا يستثمر الطلبة المتدربين كرؤوس أموال بشرية بغية خيرية الذات و الغير (النفع المشترك).
- مجلسنا يجمع بين التوأمتين (القوة الروحانية/القوة الاقتصادية).

- مجلسنا يعمل على المساهمة في بناء كل ما هو ايجابي و كذا علاج كل ما هو سلبي على مستوى الدوائر الأربعة (الذات، الأسرة، المجتمع و الأمة) في كل مجالات الحياة المختلفة..
- مجلسنا يعد و ينظم و يقدم العديد من البرامج التدريبية.
- مجلسنا يعمل على نقل الخبرة عن طريق التدريب بالمراسلة و الاونلاين و المرافقة و كذا التدريب بالحضور إضافة إلى ورشات تدريبية مكثفة..
- مجلسنا يركز على (التدريب الاحترافي) لنقل الخبرة المهنية لا لتخزين معلومات فحسب..
- مجلسنا يعتمد على (التدريب الاحترافي) ليضيف معلومات..و يغير قناعات سلبية إلى أخرى ايجابية.و يُكسب مهارات..للطلبة المتدربين.
- مجلسنا يعتمد (اللغة العربية) كلغة أولى للتدريب..مع التبسيط و كذا الشرح بالدرجة أو الفرنسية أو الانجليزية أو حتى الأمازيغية إن تطلب الأمر ذلك..
- مجلسنا يتمتع بأساتذة و مدرين من ذوي الخبرة المهنية و المعرفة العلمية..كل حسب تخصصه.
- مجلسنا يعتمد أكثر على المعايير الدولية في جوانب التدريب الإداري..ففي عهد الخليفة المأمون ترجمت الفلسفة اليونانية إلى العربية..و في القرون الوسطى قفزت الثورة المعرفية من الأندلس و صقليا إلى أوربا..و بعد الحرب العالمية الثانية عمد جمع من العلماء و الخبراء إلى الهجرة من أوربا صوب أمريكا..إلخ و اليوم نحن نحاول الاستفادة من تلكم الخبرات و الانتفاع بما أفرزته الثورات العلمية على مر العصور..
- مجلسنا يعطي للطلاب المتدرب قسطا من التكوين بالمراسلة ذلك لأنه يثري المعرفة..و ينوع المصادر..و يلقن بالتمدجة.
- مجلسنا ينتهج قسطا من الدراسة بالمراسلة للتركيز على أسلوب البحوث النظرية المصغرة و التكاليفات التطبيقية الميدانية لتقييم التدريب و المتدرب..
- مجلسنا يعمل جاهدا من اجل نجاح الطالب المتدرب لأنه سيكون بعد تخرجه من العاملين أو المتعاملين المجلسيين على مستوى مختلف أقسام المجلس.

- مجلسنا ينظر إلى الطالب المتدرب لا كطالب متدرب بل كعنصر بشري فعال بالمجلس على المدى القريب، المتوسط أو البعيد.
- مجلسنا يتمتع بأقسام مختلفة ما يجعل التنوع في صالح الطالب المتدرب المتخرج.

أقسام المجلس

- للمجلس أقسام مختلفة تتمثل في:
 - قسم أعمال السكرتاريا (استخراج مذكرات و بحوث، نسخ، طبع..الخ).
 - قسم الاستشارات (استشارات نفسية، استشارات أسرية، استشارات إدارية، استشارات..الخ).
 - قسم التدريب (تدريب سلوكي، تدريب ذاتي، تدريب اسري، تدريب إداري..الخ).
 - قسم تنظيم التظاهرات (تظاهرات علمية، تظاهرات ثقافية، تظاهرات اقتصادية..الخ).
 - قسم النشر و الإشهار و الخدمات الإعلامية (طبع، نشر، إشهار، إصدار مجلات..الخ).
 - قسم الاستثمار و الأعمال (المساهمة في المشاريع و الاستثمارات..الخ).

بعض البرامج التدريبية للمجلس

- للمجلس دورات تدريبية بحسب التخصص و هي كالتالي:
 - التخصصات المتاحة:
 - إدارة الشركات.
 - إدارة العلاقات العامة.
 - إدارة الموارد البشرية.
 - الصحافة المكتوبة (دبلوما مهنية).
 - و غير ذلك من التخصصات الاتصالية و الإدارية.
 - الدورات المتاحة:
 - مهارات التفكير الأساسي.

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبندي

- فن الإقناع و التأثير.
- الأسس القيادية.
- الأنماط القيادية.
- التخطيط الاستراتيجي الشخصي.
- التحضير النفسي و المنهجي و العملي لمختلف التربصات.
- الوقاية و الأمن الصناعي.
- الوصفة السحرية لإنجاح الأعمال المكتيبة.
- إلى غير ذلك من دورات تدريبية اتصالية و إدارية
- برامجنا التكوينية - التدريبية
- مجلسنا يعتمد على برنامج تدريبي احترافي قائم على بناء المهارات المتوافقة مع الوصف الوظيفي و المواصفات الدولية.
- مجلسنا يعتمد على برنامج تدريبي حديث و الذي اغلبه مترجم و مستورد.
- مجلسنا يعتمد على برنامج تدريبي يبدأ من الأبجديات..فهو لا يحتاج إلى خبرة أو معرفة مسبقة.
- مجلسنا يعتمد على برنامج تدريبي يتوافق مع طريقة عمل الشركات الدولية.
- مجلسنا يعتمد على برنامج تدريبي مدعم بكم هائل من الأدلة العلمية.



الفهرس

- 01.....عنوان الكتاب
- 02.....نبذة مختصرة عن المؤلف
- 03.....تنبيه هام
- 04.....المقدمة
- 06.....الأهداف المتوقعة
- 08.....الهدف الأول: تجنب إثارة الخلافات و النزاعات
- 09.....الهدف الثاني: الحصول على التأييد و المساندة
- 12.....الهدف الثالث: القدرة على الوصول إلى العقول و القلوب
- 14.....الهدف الرابع: الحصول على ما نريد
- 16.....لكن..ما هو الإقناع؟
- 21.....الإقناع..تكامل لا كمال
- 23.....مكونات العملية الإقناعية
- 27.....بداية تطبيق متسلسل
- 29.....العناصر
- 29.....العنصر الأول: المصدر
- 31.....الثقة
- 34.....المصداقية
- 36.....الإحاطة و الإلمام بالعوامل المؤثرة على المتلقي
- 42.....تجنب لا..لا..حوّل السم القاتل إلى بلسم
- 43.....بل هنا..امنحه ساندويتشا..فاستراتيجية السندويتش..هي الوصفة السحرية

- 44..... القدرة على استخدام الوسائل الاتصالية.
- 48..... القدرة على تصميم رسائل اتصالية.
- 49..... تطبيق.
- 50..... الأنماط الشخصية..بإيجاز.
- 53..... الإلتزام بما ندعو إليه.
- 56..... تطبيق.
- 59..... تطبيق متبوع.
- 61..... تطبيق متمم.
- 65..... بعد مرور أسبوع.
- 67..... الرسالة.
- 70..... التفكير في المضمون.
- 73..... تنظيم المضمون.
- 74..... ترتيب الأولويات.
- 76..... التخطيط.
- 80..... سهولة الخطاب.
- 83..... الإعتماد على القيم الإيجابية لا السلبية.
- 86..... تطبيق.
- 92..... الموضوعية.
- 96..... عدم المجادلة العقيمة.
- 100..... العبرة بالنتيجة.
- 101..... الأدلة و البراهين.

108.....	تطبيق
111.....	التركيز
116.....	عدم المبالغة
119.....	الإحاطة و الإمام
121.....	الصدق
123.....	الهدوء
128.....	الوسيلة
132.....	تطبيق
133.....	الأسئلة الذكية
137.....	بين الأحلام و الأوهام
141.....	المتلقي المستهدف
145.....	بين الرغبة و القدرة نجتاز خط الإجاز
150.....	تطبيق
152.....	وقت مستقطع
156.....	إستراتيجيات متممة
161.....	إستراتيجية الاستمالة العاطفية
173.....	تطبيق
175.....	إستراتيجية التخويف
181.....	تطبيق
183.....	إستراتيجية عرض الآراء المتباينة
194.....	تطبيق

196.....	إستراتيجية التأثير المتراكم.....
200.....	تطبيق.....
203.....	تطبيق في تطبيق.....
208.....	الآليات.....
208.....	آلية الصور و الرسوم.....
213.....	تطبيق.....
214.....	آلية ترتيب الأولويات.....
216.....	آلية الإستشهاد و الأمثلة.....
217.....	آلية السؤال و الإستفهام.....
218.....	تطبيق.....
219.....	آلية الاعتماد على الفريق.....
225.....	لا تكن صلبا حتى تُكسر.. و لا لينا حتى نُعصر.....
227.....	تطبيق.....
228.....	بين الزمان و المكان..و النفس و البدن.....
231.....	بين العبد و العبيد بون بعيد.....
235.....	المعوقات.....
235.....	العائق الذاتي.....
237.....	الجدال العقيم.....
238.....	التصلب.....
239.....	كثرة الأفكار و تشابكها.....
242.....	عدم الثقة بالذات.....

كيف نقنع..و نحن في هذا الزمن العفن

لمؤلفه: رايح عداد المعروف بأبي حنين النقشبدي

244.....مسك الختام

246.....نبذة مختصرة عن مجلس المؤتلف و المختلف للعلاقات العامة و تنمية الأمة