

A stylized illustration of two hands, one above and one below, holding a rectangular frame. The hands are rendered in a dark, textured grey color. The frame is a simple black outline. Inside the frame, the text 'افتتاحية الكتاب' is written in Arabic script, and 'The Opening' is written in English below it. The background is white with a faint watermark 'oblib.com' diagonally across the page.

افتتاحية الكتاب
The Opening

oboiikan.com

افتتاحية الكتاب

تشتمل افتتاحية الكتاب على النقاط المهمة التالية:

- المقدمة
- لمن هذا الكتاب
- أهداف هذا الكتاب
- أهمية الإقناع في مجالات الحياة
- قابلية الناس للاقتناع

oboiikan.com

المقدمة

Preface – Introduction

مقدمة الكتاب:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على خاتم المرسلين.

سيدنا محمد بن عبد الله، ﷺ.

القراء الأعزاء، جمهوري الحبيب، أقدم لكم كتابي هذا.

oboiikan.com

الإبداع.. في مهارات الإقناع

راجياً من الله عز وجل أن يكون سبباً لتيسير التواصل بين الناس، وتحسين عملية الإقناع بينهم، وسهولة الوصول إلى حلول ترضي جميع الأطراف، بما يؤدي إلى تطوير مستوى جودة الحياة لدى الجميع، وذلك في مجال إدارة المواقف الحياتية التي نحتاج فيها إلى الإقناع والالتناع، وأن يكون مرشداً للجميع في طريق تطوير جانب مهم من جوانب الحياة، وهو جانب التواصل مع الآخرين، وأنا دائماً أسمى الإقناع، فأكهة التواصل، حيث إن الشخص المقنع له رونق خاص، وحديثه له مذاق خاص بين جميع أقرانه.

موضوع الكتاب حول، مهارات الإقناع، وكيفية تطويرها لدى القارئ العزيز، فمهارات الإقناع، من أهم المهارات التي يحتاج إليها الإنسان في العديد من المواقف والممارسات الحياتية، سواء في المجال الأسرى أوالمجال الاجتماعي وكذلك في بيئة العمل.

إن مهارات الإقناع، هي توليفة من أهم المهارات التي يحتاج إليها الإنسان في العديد من المواقف الحياتية، سواء في المجال الاجتماعي، أو المجال الأسرى، أوالمجال المهني وغير ذلك من مجالات الحياة.

نحتاجها، مثلاً، في المواقف التالية:

- عند العمل على إقناع أحد أفراد الأسرة، مثل الأب، الأم، أخ، أخت، ابن، بنت.
- عند التقدم لوظيفة ما، فمن الضروري أن تعمل على إقناع من يقوم بإجراء المقابلة الوظيفية معك، أن تقنعه بنفسك، وأنتك الأفضل أو الأنسب للفرصة الوظيفية المتاحة.
- عند التقدم لخطبة فتاة، فكل طرف من الطرفين يعمل على إقناع الطرف الآخر بنفسه وبأفكاره وقناعاته، وأن مستقبله معه سيكون على أطيح حال.
- عند الرغبة في الاندماج في مجموعة من الأصدقاء أو الزملاء، فلا بد أن تقدم من الأفكار والسلوكيات ما يجعل اندماجك في هذه المجموعة مقنعا لهم.
- عند الحوار والنقاش مع الآخرين، أو الاجتماعات العامة، حيث إن قدرتك على إقناع الآخرين، تجعلك مميّزاً بينهم، بل تجعل منك فاكهة المجالس.
- عند التعامل مع المدير، فمن أهم أسباب سهولة وتيسير التعامل مع المديرين، القدرة على إقناع المدير بوجهة نظرك، مما يؤدي إلى التناغم في التعامل معه.

• عند طرح الآراء خلال اجتماعات العمل، فقدرتك على طرح آراء مقنعة تجعلك مميزاً بين جميع الحاضرين، وغير ذلك من المواقف الحياتية العديدة.

تندرج مهارات الإقناع، تحت مهارات كبرى، أسميها أنا، أم المهارات، ألا وهى، مهارات التواصل، ولفهم مهارات الإقناع فهماً واضحاً، لا بد من فهم أساسيات مهارات التواصل.

وقد اخترت اسم، أم المهارات، كى أصف به مهارات التواصل، حيث إن جميع المهارات التي نحتاجها في تعاملاتنا، في مختلف مجالات الحياة، تندرج تحت مهارات التواصل، فهى أصل يتفرع منه العديد من الفروع.

حيث تتكون مهارات التواصل من مكونات رئيسية أربعة، هى:

المرسل، المستقبل، الرسالة، وقناة التواصل، كل ما نقوم به في تفاعلاتنا مع الآخرين، في مجالات الحياة المختلفة، يندرج تحت التواصل، الكلام والصمت، الحركة والسكون.

الإنسان لا يتواصل، إلا في حالة واحدة فقط، ألا وهى حالة فقدان الكامل للوعى، أياً كان سببها، مثل النوم، نوبة إغماء ناتجة عن مرض معين، الضرب على الرأس، التخدير الكلي، وغير ذلك.

لكي تقوم بعملية تواصل ناجحة، يجب عليك الإعداد جيدًا من خلال الأسئلة الخمسة التالية:

السؤال الأول: لماذا تريد أن تتواصل؟، والإجابة عن هذا السؤال تحدد الهدف من التواصل، والهدف في حالتنا هذه هو إقناع المستقبل بالرأي الأفضل.

السؤال الثاني: مع من تريد أن تتواصل؟، والإجابة عن هذا السؤال تحدد المستقبل الذي تريد أن تقنعه بالرأي الأفضل، وقدرتك على فهم شخصية المستقبل، تحدد الاستراتيجيات التي سوف تستخدمها معه.

السؤال الثالث: ماذا تريد أن توصل؟، والإجابة عن هذا السؤال تحدد الرسالة التي تعمل من خلالها على إقناع المستقبل بالرأي الأفضل.

السؤال الرابع: كيف تريد أن تتواصل؟، والإجابة عن هذا السؤال تحدد قناة التواصل، أي الوسيلة التي من خلالها سوف ترسل رسالتك للعمل على إقناع المستقبل بالرأي الأفضل، فقد يكون الأفضل أن تلتقي معه وجهًا لوجه، أو من خلال رسالة أو من خلال شخص ثالث، أو غير ذلك.

السؤال الخامس: متى وأين تريد أن تتواصل؟، والإجابة عن هذا

السؤال تحدد الوقت والمكان المناسبين، واللذين من شأنهما تيسير عملية إقناع المستقبل بالرأي الأفضل.

عزيزي القارئ، من أراد أن يتكيف مع الناس والظروف، فليتقن مهارات الإقناع.

هذا الكتاب، هو الخيار الأول لك، كدليل ومرشد، سهل وفعال، في فهم مهارات الإقناع، واستراتيجيات إقناع أنماط الشخصيات المختلفة.

عزيز القارئ، هذا الكتاب الذي بين يديك، بدأت الإعداد له منذ وقت طويل، لكنني بدأت تجميع أفكاره والتأليف فيه قبل مثوله للطبع بشهور قليلة.

بدأته، بتوفيق الله تعالى:

يوم الثلاثاء الموافق (١٥) من صفر، لسنة (١٤٣٨) هجرية.

الموافق (١٥) من نوفمبر، لسنة (٢٠١٦) ميلادية.

البداية، الثلاثاء: ١٥ / ١١ / ٢٠١٦ ميلادية

وانتهيت منه، بفضل الله تعالى:

يوم الأحد الموافق (١٧) من ربيع الآخر لسنة (١٤٣٨) هجرية.

الموافق (١٥) من يناير، لسنة (٢٠١٧) ميلادية

الانتهاء، الأحد: ١٥ / ١ / ٢٠١٧ ميلادية

والله تعالى من وراء القصد، وهو الموفق والمستعان

والحمد لله رب العالمين

oboiikan.com



لمن هذا الكتاب؟؟

W.I.I.F.M

هو الكتاب دا.. مهم لمين؟؟

يعني، ممكن ينفعني، أنا؟؟!!

What's In It For Me?

oboiikan.com

ما أهمية هذا الكتاب!?!?

- هل هذا الكتاب مهم، لي أنا؟؟...؟؟؟

- هذا الكتاب، أقدمه لجميع القراء الأعزاء، وخاصة الفئات التالية:

المراهقون والشباب:

يرشدهم هذا الكتاب، ويساعدهم على ما يلي:

- فهم أعمق لعملية التواصل.
- فهم عملية الإقناع من جميع جوانبها.
- المرونة في الإقناع والاعتناع.
- التعرف على أنماط الآخرين ووسائل إقناعهم.
- فهم توليفة الإقناع، وكيف يمكن إقناع كل نمط من خلال أكثر من وسيلة.

- فهم طرق التلاعب أثناء الإقناع وكيفية التغلب عليها.

الموظفون:

يرشدهم هذا الكتاب، ويساعدهم على ما يلي:

- فهم أنماط الزملاء في بيئة العمل، وكيفية التواصل معهم.
- فهم أنماط المديرين، وكيفية إقناع كل مدير.

- المرونة في التعامل في بيئة العمل.
- الوصول إلى حلول مرضية لجميع الأطراف.
- تيسير سير العمل من خلال الإقناع والاقتران.

المديرون:

- يرشدهم هذا الكتاب، ويساعدهم على ما يلي:
- فهم طرق التفكير لدى الموظفين، والمدخل إلى إقناع كل منهم.
- زيادة الإنتاجية، من خلال إقناع كل موظف بواجباته الوظيفية.
- التنسيق بين جهود الموظفين من خلال اقتناعهم بتكامل المهام.
- بناء فريق عمل قوي البنیان.
- سلاسة التعامل بين المدير وموظفيه، في سياق من الإقناع والاقتران.

الأزواج والزوجات:

- يرشدهم هذا الكتاب، ويساعدهم على ما يلي:
- التقليل من النقاشات الحادة، والميل إلى الإقناع.
- الحد من الصدمات، وفهم احتياجات كل طرف.
- استخدام الطريقة الأنسب في التواصل بينهم.
- التوافق والتكيف من خلال الإقناع والاقتران.
- تحمل الأعباء والمسئوليات، بنفس راضية.
- مواجهة التحديات، ومواقف الحياة الصعبة.

جميع القراء الأعزاء:

- يرشدهم هذا الكتاب، ويساعدهم على ما يلي:
- التفاهم والتوافق بين الزملاء والأصدقاء.
 - حل الخلافات والصراعات بين الأخوة والأقارب.
 - سهولة التعايش بين الآباء والأبناء.
 - التفاهم والتنسيق في المؤسسات التعليمية.
 - القدرة على ممارسة الإقناع بسهولة بين جميع الأفراد.

oboiikan.com



أهداف هذا الكتاب

Goals of this Book

oboiikan.com

ما أهداف هذا الكتاب!?!?

عزيزي القارئ، بعد قراءة هذا الكتاب، واستيعاب ما فيه.

سوف يساعدك على فهم واستيعاب النقاط التالية:

- فهم أهمية عملية الإقناع.
- التعرف على معنى الإقناع.
- التعرف على مكونات عملية الإقناع.
- فهم صفات الشخص المقنع.
- التعرف على فنون صياغة الرسالة المقنعة.
- التعرف على أمهات الشخصيات، وآليات إقناع كل نمط.
- فهم صفات الشخصيات الصعبة والعنيدة وكيفية إقناعها.
- التعرف على استراتيجيات الإقناع، وكيفية تطبيق كل استراتيجية.
- فهم عوامل نجاح الإقناع، وكيف يمكن تحضيرها.
- التعرف على عوامل فشل الإقناع، وكيف يمكن تجنبها.
- فهم آليات تأهيل المستقبل، كي يسهل إقناعه.

oboiikan.com



Importance of Persuasion

oboiikan.com

أهمية الإقناع في مجالات الحياة

- الإقناع هو أحد أهم المهارات التي يجب أن نتحلى بها للتعامل من خلالها في جميع مجالات الحياة.
- الإقناع هو فاكهة مهارات التواصل، فمن خلاله يستطيع نجم الإنسان بين زملائه وأقرانه.
- الإقناع أحد المهارات المهمة التي تميز بها الأنبياء، صلوات الله وسلامه عليهم أجمعين، وأهل العلم والفصاحة والبلاغة.
- الإقناع مهارة نحتاج إليها في جميع ميادين ومجالات الحياة.
- نحتاجها في المجال الأسري والمجال الإجتماعي والمجال الوظيفي وغيرهم من مجالات الحياة.
- الإقناع وسيلة مهمة لتيسير التواصل والتفاهم بين الناس في جميع الميادين.
- الإقناع وسيلة مهمة للوقاية من العديد من المشكلات والصراعات.
- الإقناع وسيلة مهمة لتنسيق الجهود، وزيادة القدرة على التكيف بين الناس في جميع مجالات الحياة.

قابلية الناس للاقتناع

Ability to Conviction

هل جميع الناس قابلين للاقتناع!!؟!!

نعم، جميع الناس قابلون للاقتناع، بشرط التجرد من التعصب، والتمسك الأعمى بالقناعات المغلوطة، دون تفكير ناقد صحيح في هذه القناعات.

أما من تمسك بقناعاته، وتشبث بها، وسد أذنيه، وختم بنفسه على قلبه، ونظر إلى الأمور من وجهة نظره هو فقط.

فمثل هذا الإنسان، لا يستطيع أي أحد أن يقنعه، ولا حتى الأنبياء، استطاعوا أن يقنعوا أمثال هؤلاء إلى الصراط المستقيم وإلى دين الله القويم، الإسلام.

مثل كثير ممن كفروا برسول الله، من صناديد مكة، أمثال:

أبو جهل (عمرو بن هشام)، عتبة بن ربيعة، شيبة بن ربيعة، حنظلة بن أبي سفيان بن حرب، عقبة بن أبي معيط، النضر بن

الحارث بن كلدة، العاص بن هشام، أمية بن خلف، نوفل بن خويلد
بن أسد، وغيرهم كثير،...

واعلم أن الاقتناع، إنما يتم بتوفيق الله عز وجل، كما قال تعالى

﴿إِنَّكَ لَا تَهْدِي مَنْ أَحْبَبْتَ وَلَا كُنَّ اللَّهُ يَهْدِي مَنْ يَشَاءُ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ [٥٦]

[القصص: ٥٦].



ملحوظة مهمة:

أن تنقل جبلاً من مكانه
أيسر من أن تقنع إنساناً صلباً،
لا يريد الاقتناع
(لله الأمر من قبل ومن بعد)