

الباب الرابع



oboiikan.com

الفصل الأول

الاستراتيجية الرابعة

استراتيجية عرض الأدلة المنطقية

اختصاراً: استراتيجية المنطق

Logic Strategy

oboiikan.com

تكتيكات استراتيجية المنطق

Tactics

استراتيجية المنطق (**Logic Strategy**)، تعتمد على:

استخدام الأدلة والوسائل المنطقية، والتي تدخل عقل المستقبل، دون الحاجة إلى وسائل استدلال أو طرق استنتاج.

الوسائل المنطقية، هي البديهيات والمسلمات، التي يقتنع بها كل من يفكر فيها بحياد، ويقبلها العقل دون الحاجة إلى استدلال.

كما في الرياضيات، إذا كان $a > b$ ، $b > c$ ، فإن $a > c$ ، وهذه مسلمة لا تحتاج إلى استدلال، أيضاً، المسلمة التي تقول، كل خط مستقيم يحوي نقطتين على الأقل، هذا أيضاً كلام منطقي، لا يحتاج إلى استدلال.

استخدام هذا النوع من الأدلة والبراهين التي هي من قبيل البديهيات والمسلمات، والتي لا يستطيع العقل أن يرفضها، ولا يجد مناصاً من قبولها والاقتران بها.

هذا الأسلوب مناسب جداً مع الشخص الذي يميل إلى المنطق، والذي يفضل الاقتران بما يوافق المنطق، ويرفض الأمور غير المنطقية.

كل هذه التكتيكات تؤدي إلى مخاطبة الجانب المنطقي في المستقبل، مما يجعله لا يستطيع الرفض، وبالتالي يميل إلى الرأي الأفضل، ويقتنع به.

آليات تأهيل المستقبل

Preparation Dynamics

للعمل على نجاح تطبيق استراتيجية المنطق:

- استخدم الأدلة المنطقية، الأمور البديهية والمسلمات، والتي تدخل العقل بسهولة، ولا يمكن للمستقبل أن يرفضها
- استخدم كل الأمور البديهية الممكنة، حتى أصغر مثال منطقي قد يكون مفيدا جدا للمستقبل.
- لا تظهر أنك تحاول محاصرة المستقبل أو فرض الرأي عليه، أو أنك تريد أن تهزمه، فالشخصيات التالية لا تحب الهزيمة
- استخدم الأدلة المنطقية بشكل تدريجي، متسلسل، أي اجعل كل دليل يؤيد ما سبقه، بحيث يرتفع منسوب الاقتناع المنطقي بالتدريج
- لا تستخدم أدلة تميل إلى الخيال أو التلميحات، حتى لا تقلل من قيمة الأدلة المنطقية التي تقدمها.
- إذا أبدى المستقبل علامات الاقتناع، وأظهر اقتناعه بالأدلة المنطقية، ومال إلى الرأي الأفضل، فلا تطل الكلام، اقلل المحادثة، مع تثبيت ما تم الاتفاق عليه مع استخدام تكتيكات المنطق، بشكل تدريجي، يقتنع المستقبل بالرأي الأفضل

الأمثلة

Examples

هذه بعض الأمثلة التي توضح آليات تطبيق استراتيجية المنطق:

المثال الأول:

قال الله عز وجل : (قَالُوا أَأَنْتَ فَعَلْتَ هَذَا بِالْهَيْتَانِ يَا إِبْرَاهِيمَ (٦٢) قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَاسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ (٦٣) فَرَجَعُوا إِلَى أَنْفُسِهِمْ فَقَالُوا إِنَّكُمْ أَنْتُمُ الظَّالِمُونَ (٦٤) ثُمَّ نُكِسُوا عَلَى رُءُوسِهِمْ لَقَدْ عَلِمْتَ مَا هَؤُلَاءِ يَنْطِقُونَ (٦٥) قَالَ أَفَتَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ مَا لَا يَنْفَعُكُمْ شَيْئًا وَلَا يَضُرُّكُمْ (٦٦) أَفْ لَكُمْ وَلِمَا تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَفَلَا تَعْقِلُونَ (٦٧) قَالُوا حَرِّقُوهُ وَانصُرُوا آلِهَتَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ فَاعِلِينَ (٦٨) قُلْنَا يَا نَارُ كُونِي بَرْدًا وَسَلَامًا عَلَى إِبْرَاهِيمَ (٦٩) وَأَرَادُوا بِهِ كَيْدًا فَجَعَلْنَاهُمُ الْأَخْسَرِينَ (٧٠)... سورة الأنبياء

في هذا المثال من آيات الله البينات، كما جاء في تفسير الطبري والقرطبي وغيرهما، يحيي الله تعالى طرفاً من قصة إبراهيم عليه السلام، حيث خطط إبراهيم عليه السلام، كي يقنع قومه أن تلك التماثيل التي كانوا لها عاكفين، هي أمر باطل وضلالات، فلما ولّوا مدبرين، جعلهم جذاذاً إلا كبيراً لهم، فلما رجعوا وتساءلوا متعجبين، من فعل هذا بالهيتنا!؟

ثم جاءوا بإبراهيم على أعين الناس، وسأله أنت فعلت هذا بالهيتنا يا

إِبْرَاهِيمَ ، هنا قال إبراهيم، (قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَاسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ)، يريد أن يستفز عقولهم إلى التفكير المنطقي والإستدلال على أن هؤلاء لا ينطقون، ولا يفعلون شيئاً، ولا يدفعون عن أنفسهم الأذى، فكيف تعبدونهم من دون الله!؟!!

وبالفعل أثمر هذا الأسلوب، حيث رجعوا إلى أنفسهم واعترفوا أنهم هم الظالمون، ولكنهم نُكسوا على رؤسهم، ولم يستثمروا حالة الاقتناع التي أوصلهم إليها إبراهيم عليه السلام، كما يفعل كثير من المعاندين والمكابرين

ثم أرادوا أن يحرقوا إبراهيم، جزاء له على فعلته، وهكذا حيلة المعاند المكابر دائماً، حين تضعف حجته، وتقام عليه الحجة البينة، يحيل الأمر إلى خلافات شخصية، وصراعات بينية، بعيداً عن الحجة والرأي والاقتناع.

وهنا يأتي الله عز وجل بدليل منطقي جديد، فالنار التي استخدموها وهم يعلمون جيداً أنها تحرق، أخرجها الله عن عاداتها، وصيرها برداً وسلاماً على إبراهيم، بما لا يترك مجالاً لعاقل أن يشكك في أن إبراهيم يدعو إلى رب يفعل المعجزات.

المثال الثاني:

قال الله عز وجل : (وَجَاءَ السَّحَرَةُ فِرْعَوْنَ قَالُوا إِنَّ لَنَا لَأَجْرًا إِنْ كُنَّا نَحْنُ

الْعَالِيْنَ (١١٣) قَالَ نَعَمْ وَإِنَّكُمْ لِمِنَ الْمُقْرَبِينَ (١١٤) قَالُوا يَا مُوسَى إِمَّا أَنْ تُلْقِيَ وَإِمَّا أَنْ نَكُونَ نَحْنُ الْمُلْقِينَ (١١٥) قَالَ أَلْقُوا فَلَمَّا أَلْقَوْا سَحَرُوا أَعْيْنَ النَّاسِ وَاسْتَزْهَبُوهُمْ وَجَاءُوا بِسِحْرِ عَظِيمٍ (١١٦) وَأَوْحَيْنَا إِلَىٰ مُوسَىٰ أَنْ أَلْقِ عَصَاكَ فَإِذَا هِيَ تَلْقَفُ مَا يَأْفِكُونَ (١١٧) فَوَقَعَ الْحَقُّ وَبَطَلَ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ (١١٨) فَغَلَبُوا هُنَالِكَ وَانْقَلَبُوا صَاغِرِينَ (١١٩) وَأَلْفَيْ السَّحَرَةِ سَاجِدِينَ (١٢٠) قَالُوا آمَنَّا بِرَبِّ الْعَالَمِينَ (١٢٢) رَبِّ مُوسَىٰ وَهَارُونَ (١٢٢)... سورة الأعراف

في هذا المثال من آيات الله البينات، كما جاء في تفسير الطبري والقرطبي وغيرهما، يحكي الله تعالى طرفاً من قصة موسى عليه السلام، حيث تنافس موسى مع سحرة فرعون، كل يأتي بما لديه من حجج.

حيث بدأ السحرة، فألقوا حبالهم وعصيهم، وجاءوا بسحر عظيم، كما بيّن رب العالمين.

هنا، كان لزاماً على موسى أن يأتي بشيء جديد، فلو ألقى عصاه وكانت النتيجة في نفس مستوى سحرهم، مجرد حية تسعى، لما وصلنا إلى مرحلة الإقناع.

ولكن الله عز وجل، وهو أحكم الحاكمين، وخير الماكرين، أوحى إلى موسى أن ألق عصاك، فإذا هي تفعل أمراً غريباً لم يخطر لهم على بال.

فقد تحولت العصا إلى حية، لا تسعى فقط، بل تلقف ما يأفكون، أي تأكل حبالهم وعصيهم، وهذا أمر يعلمون جيداً أنه خارج نطاق

السحر، وهم أمهر السحرة وأعلمهم بالسحر، في ذلك الوقت.

دليل منطقي على أن موسى ليس بساحر، وأن من فعل ذلك أكبر وأعظم من أن يكون من البشر، أو أن يكون علمه مثل علم البشر.

ولذلك فقد ألقى السحرة ساجدين، مؤمنين برب العالمين، رب موسى وهارون، حين اقتنعوا بالدليل المنطقي الذي لا يترك مجالاً للشك.

سبحانك ربنا، نُوِّعت ما سقته من الأدلة في كتابك الكريم، وفيما سبقه من كتب وصحف، لعل الناس تقتنع بعظمتك وتذعن لقدرتك.

كما قال الله عز وجل : (إِنَّ فِي ذَلِكَ لَذِكْرٍ لِمَنْ كَانَ لَهُ قَلْبٌ أَوْ أَلْقَى السَّمْعَ وَهُوَ شَهِيدٌ (٣٧) ... سورة ق

المثال الثالث:

جاء في كتاب، البيان والتبيين، للجاحظ (عمرو بن بحر بن محبوب)

القصة القصيرة التالية:

أن أعرابياً، سئل، بِمَ عَرَفْتَ رَبَّكَ؟

فقال: البَعْرَةُ تدل على البعير، والأَثَرُ يدل على المسير، وليل داجٍ،

ونهار ساجٍ، وسماء ذات أبراج، أفلا تدل على الصانع الخبير؟!!

في هذا المثال، استخدم الأعرابي، أسلوب الاستدلال التحليلي

المنطقي، حيث ربط الأدلة المنطقية بعضها ببعض، في سياق تحليلي،

يؤدي إلى الوصول إلى الهدف المنشود، وهو إثبات وجود الرب الخالق لهذا الكون.

هذا المثال يجمع ما بين، استراتيجية التحليل، واستراتيجية المنطق وهنا أبين للقارئ العزيز، أنه كما استخدمت أدلة تجمع ما بين استراتيجيتين أو أكثر كلما كان أفضل، وأعمق تأثيرًا في إقناع المستقبل.

مثل الطبيب الذي يستخدم الدواء الذي يحتوي على أكثر من مادة فعالة، لمحاصرة مسبب المرض، وعلاج الأعراض، من كل طريق وبالتالي تتم السيطرة على المرض بشكل أشمل وأسرع، مما يؤدي إلى شفاء المريض بمعدل أسرع، بإذن الله.

المثال الرابع:

قال الله عز وجل: (مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ (٢٦١) سورة البقرة

في هذا المثال من آيات الله البيّنات، ضرب الله مثلا منطقيًا، لكل من يتعجب أن الحسنه في الإسلام بعشر أمثالها إلى سبعمائة ضعف، والله يضاعف لمن يشاء.

فمن يتعجب أو يتشكك، نقول له، إليك نموذج منطقي، يراه الفلاحون والزراع بشكل دوري، ألم تر يوما حبة قمح، زرعت في

الأرض، ثم أنبتت عوداً يحمل سبع سنابل، في كل سنبله مائة حبة؟؟!!
 فإذا كان هذا هو عطاء مخلوق من مخلوقات الله (حبة القمح)،
 فما بالك بعطاء رب العالمين !!!
 هذا المثال يجمع ما بين استراتيجية المرجع، واستراتيجية المنطق.

المثال الخامس:

قال الله عز وجل : (مَثَلُ الَّذِينَ حُمِّلُوا التَّوْرَةَ ثُمَّ لَمْ يَحْمِلُوهَا كَمَثَلِ
 الْحِمَارِ يَحْمِلُ أَسْفَارًا بِئْسَ مَثَلُ الْقَوْمِ الَّذِينَ كَذَّبُوا بِآيَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي
 الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ (5) سورة الجمعة

في هذا المثال من آيات الله البيّنات، أراد الله تعالى أن يضرب مثلاً
 منطقيّاً، عن كل من يحمل علماً ولا يعمل به ولا يطبقه.
 فهو كمثل الحمار الذي يحمل عدداً من الكتب، في ظاهر الأمر أنه
 يحمل كتباً، وفي حقيقة الأمر أنه مازال حماراً، لا يعلم شيئاً مما يحمله.
 ومهما حمل الحمار من كتب، فسوف يظل حماراً، لا يستطيع
 الاستفادة من العلم الذي تحويه تلك الكتب.

وهذا ليس تسخيماً للحمار، فهو يقوم بدوره الذي سخره الله
 له، بل هو تسخيف لمن لا يعملون بما آتاهم الله من علم.

هذا المثال يجمع ما بين استراتيجية المرجع، واستراتيجية المنطق

المثال السادس:

قال الإمام الشافعي، رحمه الله تعالى:

أعرض عن الجاهل السفيفه

فكل ما قال، فهو فيه

ما ضر نهر الفرات يوما

أن خاض بعض الكلاب فيه

المثال السابع:

قال الإمام الشافعي، رحمه الله تعالى:

لا تأسفنّ على غدر الناس، لطالما

رقصت على جثث الأسود كلاب

لا تحسبنّ برقصها تعلو على أسيادها

تبقى الأسود أسودا، والكلاب كلاب

تموت الأسد في الغابات جوعاً

ولحم الضأن تأكله الكلاب

وذو جهل قد ينام على حريير

وذو علم مفارشه التراب

النمط الشخصي

Personal Type

تتوافق استراتيجية المنطق مع الأنماط والشخصيات التالية:

أولاً: الشخص المنطقي.

ثانياً: الشخص المفكر.

ثالثاً: الشخص العلمي.

رابعاً: الشخص المتردد.

خامساً: الشخص التحليلي.

سادساً: الشخص العنيد.

سابعاً: الشخص الودي.

أولاً: الشخص المنطقي Logical Person

يتصف الشخص المنطقي بأنه يهتم جداً بالأدلة المنطقية،
والأمور التي هي في حكم المسلمات والبدهييات

الشخص المنطقي، يعتبر الأدلة المنطقية، براهين محايدة، لا تتبع
شخصاً بعينه، ولا مدرسة فكرية بعينها، ولذلك يميل إلى الاقتناع بها

الشخص المنطقي، يرتاح للأدلة المنطقية، تريحه من كثرة البحث
عن صحة الآراء والبدائل، فيعتبر المسلمات والبدهييات أموراً غير
قابلة للتحليل والبحث والتقصي، فيرتاح لها.

الشخص المنطقي، هو أكثر الشخصيات ميلا إلى المنطق
والمسلمات، والبراهين البديهية.

الشخص المنطقي، قد لا يقنع أبداً بأية أدلة أو مراجع تخالف
المنطق، المنطق الذي يتبناه بالطبع، لذلك احرص على فهم وجهة
نظره جيداً، وفهم الأمور التي تعتبر منطقية وبديهية بالنسبة له.

قد يكون هناك اختلاف في فهم المنطق من شخص لآخر،
مثلاً، نجد أن الكافرين الذين كانوا يعبدون الأصنام والتمائيل، كان
منطقهم أنهم وجدوا آباءهم لها عابدين، في حين أن المسلمين الذين

رفضوا عبادة هذه الأوثان، كان منطقتهم أنها لا تنفع ولا تضر، بل ولا تدفع الضر عن نفسها،...

احتياجات الشخص المنطقي (Logical Person):

يحتاج هذا الشخص إلى إشباع الاحتياجات التالية للعمل على إقناعه:

- تقديم الأدلة المنطقية التي توافق منطقته هو بالذات.
- فهم احتياجاته فهمًا جيدًا، واستخدام الأدلة المنطقية المناسبة لاحتياجاته.
- حاول أن تُقرب أي دليل منطقي إلى طريقته هو في الاستدلال المنطقي.
- لا تفرض عليه منطقك أبداً، فهو يميل إلى الأدلة المنطقية المريحة بالنسبة له.



مخيمات ربيعية:

الشخص المنطقي يميل جدا إلى المنطق والبدهييات
قدم الأدلة التي توافق منطقته في فهم الأمور

ثانياً: الشخص المفكر Thinker Person

يتصف الشخص المفكر بأنه يهتم بالأدلة المنطقية والأمور البديهية، يحب الحقائق المجردة، والنقاط المختصرة.

الشخص المفكر، يهتم جداً بالبراهين المنطقية، وتمثل بالنسبة له سبباً مهماً في ترجيح كفة الرأي الأفضل على غيره.

تقديم الأدلة المنطقية للشخص المفكر يقطع طريق التفكير الطويل الذي يدخل فيه، وبالتالي يميل إلى الاقتناع بالرأي الأفضل.

الشخص المفكر، معياري ودقيق، يقوم بدور الناقد لجميع الآراء، يحسن التفكير الناقد (Critical Thinking)، يميل إلى نقد جميع الآراء.

ولذلك فإن تقديم الأدلة المنطقية له يجعله يرجح الرأي الأفضل، حيث إنها غير قابلة للنقد، فهي من المسلمات والبديهيات.

الشخص المفكر، يحب التفكير بعمق، ولمدة طويلة، ولذلك فإن تقديم

الأدلة المنطقية له يختصر عليه وقتًا طويلاً، ويعتبر (Killing Shot).

تقديم البراهين المنطقية، يجعله لا يشعر أبداً أنك تجبره على خيار معين، حيث إنها أدلة محايدة، مسلمت، ليست من بنات أفكارك، وليست آراء شخصية.

احتياجات الشخص المفكر (Thinker Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (Needs) التالية للعمل على إقناعه:

- يحتاج إلى الأدلة والبراهين المنطقية، البديهيات والمسلمات.
- يحتاج إلى وقت للتفكير، لا تضغط عليه، ولا تلح في إقناعه.
- دائماً حاول طرح الأدلة والبراهين من منظور منطقي.
- البراهين التي لا تقبل الشك، الآيات، الأحاديث، المخطوطات، وغيرها.



مخيمات ربيعية:

الشخص المفكر الأدلة المنطقية توفر عليه وقتاً طويلاً طرح كل أدوات الإقناع من منظور منطقي

ثالثاً: الشخص العلمي Scientific Person

يتصف الشخص العلمي بأنه يهتم بمخاطبة المنطق، ويهتم بالأدلة المنطقية، والأساليب البديهية، المبنية على قواعد علمية، (Evidence Based).

الشخص العلمي، يهتم بالأدلة العلمية المنطقية، مثلاً لو قلت له من الممكن أن يوجد إنسان له مكانة علمية كبيرة ولكنه لا يستطيع استيعاب أبنائه.

الشخص العلمي، قد لا يحسن فهم هذه المسألة، لكن لو استخدمت أدلة تفرق له ما بين الذكاء العقلي والذكاء العاطفي، مع أمثلة منطقية، فسوف يميل إلى الاقتناع فوراً.

الشخص العلمي، موضوعي في أحكامه، إذا ظهر واضح أن الأمر منطقي ومحايد، فإنه يقتنع به ولا يجادل، حتى لو كان لا يميل إلى صاحب هذا الرأي، فهو موضوعي وليس شخصياً.

الشخص العلمي، كما يبحث حول أصل الموضوع، فإنه أيضاً يبحث عن مدى ملاءمته للمنطق، ويختار دائماً البديل الأقرب إلى المنطق.

مثل علماء الجيولوجي وعلماء البيولوجي، الذين يهتمون بالأدلة

العلمية، وأحياناً يجدون أدلة على أمور ما كان ليقبلها العقل لولا هذه الأدلة المنطقية، مثل الحفريات، والآثار، وغيرها.

مثل حفرية طائر أركيوبتركس، وحفريات الديناصورات، وغيرها

احتياجات الشخص العلمي (Scientific Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- المراجع والمصادر والأدلة العلمية، المنطقية.
- المسلمات، والبديهيات، التي لا تحتاج إلى استدلال.
- الأدلة المنطقية المحايدة، فقد لا يقبل أدلة صادرة من مدرسة علمية بذاتها.
- ولكنه قد يقبل أدلة أخرى بنفس المدلول، لو كانت محايدة ومنطقية.



مخيمات ربيعية:

الشخص العلمي يميل إلى الاقتناع بالأدلة والبراهين المنطقية توليفة الإقناع يجب أن تحتوي على المراجع والمنطق

رابعاً: الشخص المتردد Hesitated Person

يتصف الشخص المتردد بأنه يتردد ويتحير كثيراً في الاختيار، ولا يميل إلى الاقتناع بسهولة، لا يحسن التحليل، ويرتبك كثيراً.

هذا الشخص، متردد (Hesitated) ومتحير (Confused) ومتشكك (Misbelieve).

تردده يجعل التسويف (Procrastination) إحدى صفاته البارزة، وبالتالي يرجيء اتخاذ القرار إلى وقت آخر، ولا يبت في الأمر، لا يقتنع بسهولة.

الشخص المتردد، قدرته على التحليل والتصنيف، ضعيفة، ولذلك فهو يخشى الوقوع في الخطأ بسبب اختيار ما، فيظل متحيراً.

الشخص المتردد، لا يستطيع الجزم بأن هناك رأياً أفضل من غيره، كما أن كثرة الخيارات تربكه، وتجعله متحيراً جداً، وتجعل عقله مرتبطاً بجميع الخيارات، فلا يستطيع القطع باختيار أحدها.

القيام بسد جميع أسباب الحيرة والارتباك لديه، من خلال الأدلة

المنطقية، والمسلمات والبديهيات، يعتبر ضربة قاتلة (Killing Shot)

تقديم الأدلة المنطقية، يعتبر طوق نجاة لهذا الشخص، ينقذه من
حيرته وارتبائه، ويجعله يقدم على اختيار الرأي الأفضل، والاعتناع
به، ويعتبر إغلاقاً لهذا الملف (Closing Point)

احتياجات الشخص المتردد (Hesitated Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (Needs) التالية للعمل على إقناعه:

- تضيق نطاق الاختيار حول الرأي الأفضل، من خلال الأدلة المنطقية
- تقديم المسلمات والبديهيات التي تزيل الشك والارتباك.
- الحوار معه بالمنطق والحيثيات وما يقبله العقل دون تردد.
- الجمع بين المراجع والأدلة المنطقية، توليفة الإقناع المميزة لديه.



مخمخات ربعية:

الشخص المتردد يرتبك ويتحير بسبب ضعف قدرته
على التحليل المراجع والأدلة المنطقية، تزيل التوتر
والارتباك

خامسًا: الشخص التحليلي Analytical Personality

يتصف الشخص التحليلي بأنه يحلل الأمور كثيرًا، ويدقق في كل صغيرة وكبيرة، يحب التفاصيل، وخاصة التفاصيل المنطقية. الشخص التحليلي يتوخى الحذر قبل أن يخطو أية خطوة، يحسب للأمور ألف حساب، كما أنه يحب المعلومات الوفيرة والواضحة. وحين يختار رأيًا معينًا، يظل يفكر في البدائل الأخرى، وهل كان اختياره صحيحًا أم لا؟؟، ويتساءل، ألم يكن من الأفضل لو انتظرت خيارًا آخر؟؟.

ولذلك فإن تقديم الأدلة المنطقية للشخص التحليلي، يريحه من التحليل الزائد، ويجعله يقترب من الاقتناع.

الشخص التحليلي، يتصف بالحيرة والارتباك، والتردد في الاختيار، والبطء في صنع القرارات، وذلك بسبب التحليل الزائد (يدور في نفس النقطة).

الأدلة المنطقية، والمسلمات والبدهييات، كل ذلك يجعل الشخص التحليلي، لا يحتر ولا يرتبك، حيث إنها أدلة يقبلها العقل، وتوافق المنطق.

خاصة أن الأدلة المنطقية لا تقبل التشكيك، لأنها لا تحتاج إلى وسائل استدلال، وبالتالي يميل تدريجيًا إلى الاقتناع بالرأي الأفضل....

احتياجات الشخص التحليلي (Analytical Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (Needs) التالية للعمل على إقناعه:

- الأدلة المنطقية، والتي لا تحتاج إلى تحليل أو استدلال.
- المسلمات والبديهيات، المحايدة، أي التي لا تنتمي لأشخاص بذاتهم.
- حيث إنه لا يربط نفسه بتجارب الآخرين، بل يفضل أن يخوض تجاربه بنفسه.
- كن جاهزًا للإجابة عن جميع الاستفسارات حول أي دليل من الأدلة المنطقية.



مخيمات ربيعية:

الشخص التحليلي يميل إلى الأدلة المنطقية، التي تريحه من التحليل درب نفسك على الرد على جميع الأسئلة والاستفسارات

سادساً: الشخص العنيد Stubborn Person

يتصف الشخص العنيد بأنه، يتشبث برأيه، ولا يميل إلى الاقتناع برأي غيره، حتى وإن كان رأي غيره أفضل من رأيه.

الشخص العنيد، يتمسك برأيه ويعمل على إثبات صحة رأيه بكل طريقة، وفي سبيل ذلك يسفه من آراء الآخرين، ويجادل الآخرين جدالاً عقيماً.

تقديم الأدلة المنطقية للشخص العنيد، يضيف رأياً محايداً إلى الحوار، وبالتالي لا يجد نفسه مضطراً إلى رفض رأيك أو معاندته.

وذلك لأن الدليل المنطقي أمر بديهي وليس رأياً شخصياً تتبناه، فتظهر أمامه بصورة من يعرض دليلاً محايداً، وليس من يفرض عليه رأياً معيناً

يكره جداً أن يضغط عليه أحد، أو أن يشعر أنك تُكرهه على رأي ما، ذلك يجعله يدخل في جدال عقيم، ولا يقتنع بشيء.

لذلك قدم الأدلة المنطقية على أنها أدلة محايدة، بعيداً عن أي ضغط مباشر، أترك له حرية فهم المسلمات والبديهيات.

قم بعرض رأيك أو الآراء الأخرى، ليس على أنها معارضة لرأيه، ولكن على أنها مكملة لرأيه، أو شبيهة برأيه، أو رؤية مختلفة، ولكن في صالحه.

احتياجات الشخص العنيد (Stubborn Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- أن تظهر له أنك تحترم رأيه، وتقدر شخصه، ولا تتعارض معه.
- قدم الأدلة المنطقية على أنها آراء محايدة، وليست شخصية.
- اترك له مساحة من التفكير، وحرية تفسير الرؤية المنطقية.
- لا تفرض عليه رأيك أبدًا، اتبع سياسة العرض وليس الفرض.



مخيمات ربيعية:

الشخص العنيد يتشبث برأيه، يتبنى رأيه، ولا يقبل غيره بسهولة قدم الأدلة المنطقية بشكل محايد

سابعًا: الشخص الودي Amiable Person

يتصف الشخص الودي بأنه شخص ودود، عطوف، محبوب، عاطفي ومرهف الحس، متعاون مع الآخرين، متسامح جدا مع الآخرين.

ولكنه أيضا، شخصي، ومزاجي، يتغير مزاجه بسهولة بسبب الأشخاص، أو بسبب تقلب الظروف من حوله.

تقديم الأدلة المنطقية للشخص الودي، يجعله يميل إلى التفكير العقلاني الموضوعي أكثر من التفكير المتأثر بالحالة المزاجية.

الشخص الودي لديه عاطفة جياشة، يهتم بالآخرين بشكل كبير، يحافظ على مشاعر الآخرين، لا يجرح أحداً أبداً.

ولذلك فإن الأدلة المنطقية، تُحيد الجانب العاطفي لديه، وتهدئ عواطفه الجياشة، كما تجعله يشعر أنه لن يجرح أحداً، خاصة إذا كان سوف يتخذ قراراً ضد أحد

الشخص الودي يحب الاستماع للآخرين، وينصت لهم جيداً، ولذلك يجب أن تكلمه كثيراً عن الرأي الأفضل

ولذلك يجب أن تضيف بهارات المنطق، هذا طبعا بالإضافة إلى
البهارات المثيرة للعواطف والمشاعر في كلامك
احتياجات الشخص الودي (Amiable Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- الأدلة المنطقية، التي توازن بين الجانب العقلي والجانب العاطفي لديه.
- السلمات والبدهييات، التي تجعله يطمئن إلى صواب الرأي الأفضل.
- كلمه كثيرا عن وجهات النظر المنطقية، وأن المنطق هو أكثر الخيارات أماناً.
- اجعل توليفة الإقناع، تتضمن المنطق والعاطفة.



مخيمات ربيعية:

الشخص الودي الأدلة المنطقية تجعله يوازن بين العقل والعاطفة استخدم توليفة المنطق والعاطفة

الفصل الثاني

الاستراتيجية الخامسة

استراتيجية تسلسل وترتيب الأفكار

اختصاراً: استراتيجية التسلسل

Sequence Strategy

oboiikan.com

تكتيكات استراتيجية التسلسل Tactics

استراتيجية التسلسل (**Sequence Strategy**)، تعتمد على:

التسلسل والتدرج في طرح أفكار الرسالة من المصدر على المستقبل، وتقسيم عملية الإقناع إلى مراحل متدرجة، ومرتبطة.

هنا، وبذلك، يقوم المصدر بتقسيم الهدف الكبير إلى مجموعة من الأهداف الصغيرة المتكاملة، على أن يتم عرض هذه الأهداف بالتدرج، والترتيب.

هذا التقسيم، مع التسلسل والتدرج في عرض الأهداف الجزئية على المستقبل، يُسهل عليه قبول أفكار الرسالة، ويجعل المستقبل يقتنع بشكل تدريجي

يجب أن يكون عرض الأهداف الصغيرة، بشكل تسلسلي، ومتدرج، مع التأكد من أن المستقبل قد اقتنع بالفكرة السابقة قبل طرح الفكرة الجديدة عليه

عرض الأفكار بشكل متدرج، يعطي المصدر انطباعاً واضحاً

عن مدى تقدمه في عملية الإقناع، وما النقاط السهلة بالنسبة للمستقبل، وما النقاط الصعبة بالنسبة له؟

استخدام استراتيجية التسلسل، يحتاج إلى ذكاء كبير، وتخطيط من المصدر، وفن في عرض أفكار الرسالة على المستقبل، بشكل يجعل اقتناعه بأجزاء الرسالة سهلا (حتى لو كانت الفكرة الكلية يصعب الاقتناع بها).

آليات تأهيل المستقبل

Preparation Dynamics

للعمل على نجاح تطبيق استراتيجية التسلسل:

قم بتقسيم مجموعة أفكار الرسالة إلى مجموعات صغيرة، متسلسلة، يسهل على المستقبل الاقتناع بها بشكل تدريجي.

مثلاً، إذا كان هدفك أن تقنع المستقبل بخمسة أمور، فلا تعرض عليه الأمور الخمسة دفعة واحدة، ولكن اعرضها فكرة فكرة.

ولا تقفز في عرضك للأفكار، أي لا تعرض عليه فكرة جديدة حتى تطمئن إلى أنه قد اقتنع بالفكرة السابقة.

ليس من الضروري أن يقتنع المستقبل بجميع الأفكار في جلسة واحدة، بل يمكن تأجيل بعض الأفكار إلى جلسات مقبلة، حتى لا يشعر المستقبل بالضغط.

عرض الأفكار بشكل متسلسل وتدرجي، يجعل المصدر ممسكاً بزمام عملية الإقناع، حيث يعرض الأفكار السهلة أولاً، وبالتالي يحرز تقدماً في إقناع المستقبل.

ويتم تأجيل الأفكار الشائكة لوقت لاحق، حيث إن عرضها قد يفسد عملية الإقناع برؤمتها، فبدلاً من أن تعرض صندوق الأفكار دفعة واحدة، قم بعرض الأفكار واحدة واحدة...

الأمثلة

Examples

هذه بعض الأمثلة التي توضح آليات تطبيق استراتيجية التسلسل:

المثال الأول:

تحريم الخمر على المسلمين، بالتدرج، والتسلسل كانت الخمر مباحة في أول الإسلام، وكان تحريمها بتدرج، وبمناسبة حوادث متعددة، فإن الناس قبل تحريمها كانوا مولعين بشربها

وأول آية نزلت تتكلم عنها هي قوله تعالى (وَمِنْ مَّزَامِيرِ النَّخِيلِ وَالْأَعْنَابِ تَتَّخِذُونَ مِنْهُ سَكَرًا وَرِزْقًا حَسَنًا (٦٧) سورة النحل .

ففي هذه الآية الكريمة نجد كيف أن القرآن بأسلوبه الدقيق أشار بوضع المقابلة بين السكر والرزق الحسن، وبذلك أوضح أن السكر ليس من الرزق الحسن وإنما هو نقيض ذلك.

وأول ما نزل صريحًا في التنفير منها قول الله تعالى (يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا (٢١٩) سورة البقرة .

فلما نزلت هذه الآية تركها بعض الناس وقالوا لا حاجة لنا فيما فيه إثم

كبير، ولم يتركها بعضهم وقالوا نأخذ منفعتها ونترك إثمها.

ثم نزلت هذه الآية (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْرَبُوا الصَّلَاةَ وَأَنْتُمْ سُكَارَىٰ
(٤٣) سورة النساء

فتركها بعض الناس وقالوا لا حاجة لنا فيما يشغلنا عن الصلاة، وشربها بعضهم في غير أوقات الصلاة.

حتى نزلت هذه الآية) يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ
وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (٩٠) سورة المائدة
فصارت حراماً عليهم، حتى صار يقول بعضهم: ما حرم الله شيئاً أشد من
الخمير

المثال الثاني:

عن أبي ذر الغفاري، رضي الله عنه، قال:

قلت: يا رسول الله، أيُّ الأعمالِ أفضلُ؟ قال: الإيمانُ باللهِ،
والجهادُ في سبيلِهِ، قال قلت: أيُّ الرِّقَابِ أفضلُ؟ قال: أنفسُها عندَ
أهلِها، وأكثرُها ثمنًا، قال قلت: فإن لم أفعل؟ قال: تعينُ صانعًا أو
تصنعُ لأخرق، قال قلت: يا رسول الله، أرايتَ إن ضعفتُ عن
بعضِ العملِ؟ قال: تكفُّ شركَ عن النَّاسِ، فإنَّها صدقةٌ منك على
نفسِكَ، رواه مسلم، وابن حبان.

في هذا الحديث النبوي الشريف، أراد النبي (ﷺ)، بذكاء وبلاغة، أن يُعلم أصحابه، والمسلمين من بعدهم، مراتب أعمال الخير، مع إثارة الشغف لدى السائل، من خلال التسلسل والتدرج.

حيث تدرج من المُجمل إلى المُفصل، ومن الكليات إلى الجزئيات، ومن العام إلى الخاص، تدرجًا يُسهل على المستقبل فهم الأفكار والاقتران بها.

المثال الثالث:

جاء في كتاب نوادر الخلفاء، تأليف الإتيدي:

أن الشاعر أبا دلامة، زند بن الجون، كان واقفًا بين يدي الخليفة العباسي الأول، عبد الله بن محمد بن علي، الملقب بالسفاح

فقال له الخليفة: سلمي حاجتك يا أبا دلامة

فقال أبو دلامة، يا أمير المؤمنين، أطلب كلب صيد

قال الخليفة: أعطوه إياه، هل لك من حاجة أخرى

قال أبو دلامة: أطلب دابة أتصيد عليها (أي فرسًا اصطاد وأنا فوقه)

قال الخليفة: أعطوه فرسًا، هل لك من حاجة أخرى

قال أبو دلامة: أطلب غلامًا يقود الكلب ويتصيد به (أي)

يعينني على الصيد)

قال الخليفة: أعطوه غلامًا، هل لك من حاجة أخرى

قال أبو دلامة: أطلب جارية تُصلح لنا الصيد وتُطعمنا منه

قال الخليفة: أعطوه جارية، هل لك من حاجة أخرى

قال أبو دلامة: هؤلاء يا أمير المؤمنين عيال فلا بد لهم من دار

يسكنونها

قال الخليفة: أعطوه دارًا تجمعهم

ثم قال أبو دلامة: فإن لم يكن ضيعة فمن أين يعيشون؟

فقال الخليفة: قد أقطعتك مائة جريب (قطعة أرض) عامرة (بها

زرع ونبات) ومائة جريب عامرة.

قال أبو دلامة: وما الغامرة؟

قال الخليفة: ما لا نبات فيها

قال أبو دلامة: قد أقطعتك يا أمير المؤمنين خمسمائة ألف جريب عامرة

من فيافي بني أسد

فضحك الخليفة وقال: اجعلوا المائتين كلها عامرة....

في هذا المثال من تراث الأدب العربي، عرض أبو دلامة موضوع

الإقناع، بشكل متسلسل متدرج، على المستقبل (الخليفة)، مما جعله

يقتنع بالفكرة تلو الأخرى.

وقام بتقسيم الفكرة الكلية إلى أفكار مرحلية بسيطة، يسهل الاقتناع بها، كما أنه بدأ بالفكرة الأسهل ثم التي تليها، كي يكون الاقتناع يسيراً على المستقبل.

كما أنه ربط الأفكار ببعضها ربطاً منطقياً، يجعل كل فكرة لا غنى لها عن سابقتها ولا عن لاحقتها، وبالتالي يرى المستقبل أن لا حيلة له للفرار من الاقتناع والتسليم لرغبات وطلبات المصدر ولو أنه ألقى الفكرة الكلية على المستقبل، وطلب من الخليفة، كلباً وفرساً وغلماً وجارية وبيتاً وضيعة، دفعة واحدة، ففعل الخليفة ما كان ليقتنع بذلك (غالبا)، لأن الطلب سيكون ثقيلاً عليه دفعة واحدة. وبالتالي فإن استراتيجية التسلسل تسهل كثيرا عملية الإقناع...

المثال الرابع:

قصة إسلام ثمامة بن أثال (رضي الله عنه):

عن أبي هريرة رضي الله عنه، قال:

بَعَثَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَيًّا قَبْلَ نَجْدٍ، فَجَاءَتْ بِرَجُلٍ مِنْ بَنِي حَنِيفَةَ يُقَالُ لَهُ ثُمَامَةُ بْنُ أَثَالٍ سَيِّدُ أَهْلِ الْيَمَامَةِ، فَرَبَطُوهُ بِسَارِيَةٍ مِنْ سَوَارِي الْمَسْجِدِ، فَخَرَجَ إِلَيْهِ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَ: (مَاذَا عِنْدَكَ يَا ثُمَامَةُ؟) فَقَالَ: عِنْدِي يَا مُحَمَّدُ خَيْرٌ، إِنَّ

تَقْتُلُ تَقْتُلُ ذَا دَمٍ، وَإِنْ تُنْعِمُ تُنْعِمُ عَلَى شَاكِرٍ، وَإِنْ كُنْتَ تُرِيدُ الْمَالَ فَسَلْ تُعْطَ مِنْهُ مَا شِئْتَ، فَتَرَكَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَتَّى كَانَ بَعْدَ الْعَدِ، فَقَالَ: (مَا عِنْدَكَ يَا مُثَمَّةُ؟) قَالَ: مَا قُلْتُ لَكَ إِنْ تُنْعِمُ تُنْعِمُ عَلَى شَاكِرٍ، وَإِنْ تَقْتُلُ تَقْتُلُ ذَا دَمٍ، وَإِنْ كُنْتَ تُرِيدُ الْمَالَ فَسَلْ تُعْطَ مِنْهُ مَا شِئْتَ، فَتَرَكَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَتَّى كَانَ مِنَ الْعَدِ، فَقَالَ: (مَا عِنْدَكَ يَا مُثَمَّةُ؟) فَقَالَ: عِنْدِي مَا قُلْتُ لَكَ إِنْ تُنْعِمُ تُنْعِمُ عَلَى شَاكِرٍ، وَإِنْ تَقْتُلُ تَقْتُلُ ذَا دَمٍ، وَإِنْ كُنْتَ تُرِيدُ الْمَالَ فَسَلْ تُعْطَ مِنْهُ مَا شِئْتَ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (أَطْلِقُوا مُثَمَّةَ)، فَاِنطَلَقَ إِلَى نَخْلٍ قَرِيبٍ مِنَ الْمَسْجِدِ فَاعْتَسَلَ ثُمَّ دَخَلَ الْمَسْجِدَ فَقَالَ: أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ، يَا مُحَمَّدُ وَاللَّهِ مَا كَانَ عَلَى الْأَرْضِ وَجْهٌ أَبْغَضَ إِلَيَّ مِنْ وَجْهِكَ، فَقَدْ أَصْبَحَ وَجْهَكَ أَحَبَّ الْوُجُوهِ كُلِّهَا إِلَيَّ، وَاللَّهِ مَا كَانَ مِنْ دِينٍ أَبْغَضَ إِلَيَّ مِنْ دِينِكَ، فَأَصْبَحَ دِينِكَ أَحَبَّ الدِّينِ كُلِّهِ إِلَيَّ، وَاللَّهِ مَا كَانَ مِنْ بَلَدٍ أَبْغَضَ إِلَيَّ مِنْ بَلَدِكَ، فَأَصْبَحَ بَلَدُكَ أَحَبَّ الْبِلَادِ كُلِّهَا إِلَيَّ، وَإِنَّ خَيْلَكَ أَخَذْتَنِي وَأَنَا أُرِيدُ الْعُمْرَةَ فَمَاذَا تَرَى؟ (فَبَشَّرَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَأَمَرَهُ أَنْ يَعْتِمَرَ)... رواه البخاري.

في هذا الحديث النبوي الشريف، استخدم النبي (ﷺ) استراتيجية التسلسل، وذلك من خلال وجود ثمامة بن أثال في

المسجد لمدة ثلاثة أيام، ومتابعته لكل ما يدور فيه.

حيث شاهد ثمامة بنفسه، ورأي وسمع، وعلم علم اليقين، ما يفعلهُ المسلمون في المسجد، وشاهد شعائرهم، ومعاملاتهم، وكيف أن الإسلام وحد بينهم، وألف بين قلوبهم، وأصلح أحوالهم. وشاهد كذلك مكانة رسول الله بين أصحابه، ورأي أنه ليس بملك ولا طالب سلطة ولا جاه، ورأي كيف يتبارى الصحابة في طاعته حباً فيه، وليس سطوة منه عليهم.

شاهد ثمامة كل ذلك بنفسه، وليس سماعاً من أحد، ففي اليوم الأول شاهد بعض التفاصيل، وفي اليوم الثاني شاهد نفس التفاصيل (مثل شعائر الصلاة)، وبالتأكيد شاهد تفاصيل أخرى، وكذلك في اليوم الثالث، شاهد تفاصيل مكررة وأخرى جديدة.

مما أثر فيه تأثيراً تدريجياً، تسلسلياً، حيث إن تكرار الأفكار يرسخها في الأذهان، ويأتي بالاعتناع بشكل تدريجي، واحدة واحدة، بشوييييش...

النمط الشخصي Personal Type

تتوافق استراتيجية التسلسل مع الأنماط والشخصيات التالية:

أولاً: الشخص المتردد.

ثانياً: الشخص العاطفي.

ثالثاً: الشخص الحساس.

رابعاً: الشخص المتسلط.

خامساً: الشخص المتغطرس.

سادساً: الشخص التحليلي.

سابعاً: المراهقون.

أولاً: الشخص المتردد

Hesitated Person

يتصف الشخص المتردد بأنه يتردد في الاختيار، وفي إتخاذ القرار، يخشى مواجهة الأمور، ولذلك يتحير كثيراً، ولا يميل إلى الاقتناع بسهولة.

هذا الشخص، متردد (Hesitated) ومتحير (Confused) ومتشكك (Misbelieve)، يرتبك كثيراً.

تردده يجعل التسوييف (Procrastination) إحدى صفاته البارزة، وبالتالي يرجيء اتخاذ القرار إلى وقت آخر، ولا يبت في الأمر، لا يقتنع بسهولة.

التسلسل في تقديم الأفكار للشخص المتردد، يجعل الرسالة سهلة بالنسبة له، ويجعل فهمه للفكرة سهلاً، حيث إن قدرته على التحليل والتصنيف ضعيفة.

التسلسل في تقديم الأفكار للشخص المتردد، يجعله يفهم الرسالة، حبة حبة، واحدة واحدة، وبالتالي يصبح أكثر جرأة على الاقتناع.

التسلسل في تقديم الأفكار للشخص المتردد، يجعله يفهم جوانب الرسالة، ويستطيع الجزم في اختياره، ويأمن عدم الوقوع في أي خطأ.

التسلسل في تقديم الأفكار للشخص المتردد، يقطع حيرته وارتباك، ويساعده على الخروج من تردده، ويقتنع بالرأي الأفضل.

احتياجات الشخص المتردد (Hesitated Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التسلسل في عرض الأفكار حول الرأي الأفضل.
- أن تخرجه من حالة التردد.. واحدة واحدة.. فهو لا يحب القفزات الواسعة.
- التسلسل في عرض الأفكار، يجعله يطمئن إلى جميع مراحل الرأي الأفضل.
- التسلسل في عرض الأفكار، مع ربطها ببعضها ربطاً منطقيًا.



مخيمات ربيعية:

الشخص المتردد يرتبك ويتحير إذا شعر أن هناك جانبًا مجهولًا التسلسل في عرض الأفكار ، يجعلها واضحة تمامًا

ثانياً: الشخص العاطفي

Emotional Person

يتصف الشخص العاطفي بأنه يتعامل مع الآخرين بعواطفه، ويقرر بعواطفه، ويتأثر عاطفياً بسبب العديد من المثيرات العاطفية، ويهتم بعواطف الآخرين.

الشخص العاطفي، مشاعري وحنون، يهتم بمن حوله من الناس، يهتم بمشاعرهم وعواطفهم، ويميل إلى بناء علاقات الصداقة والمودة.

يهتم بحضور المناسبات الاجتماعية، يهتم بالآخرين ويبالغ في الترحيب بهم، ويشعر بالحزن والإهانة والنبذ إذا لم يبادله الآخرون الاهتمام التسلسل في عرض الأفكار للشخص العاطفي، يجعله يتأثر عاطفياً بكل تفاصيل الرأي الأفضل

لابد من إضافة البهارات العاطفية أثناء عرض الأفكار، مع زيادة هذه البهارات بالتدرج أثناء التسلسل في عرض الأفكار.

تجنب جميع التفاصيل التي تجرح مشاعره، أو تجعله يجرح أحداً، بل اجعل جميع التفاصيل محايدة بالمشاعر والعواطف، دون جرح أو إحراج.

التسلسل في عرض الأفكار، بترتيب منطقي، مع إضافة البهارات العاطفية، يجعل الشخص العاطفي، يقتنع بالرأي الأفضل

ويميل إليه

احتياجات الشخص العاطفي (Emotional Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التسلسل في عرض الأفكار، مع إضافة البهارات العاطفية، التي تثير عواطفه
- البهارات العاطفية، مثل الصوت الحنون، اللمسة الحانية، دمعتين حلوين كذا
- اجعله يشعر بالأمان والإشباع العاطفي، ولا تجرح أحاسيسه أبدا.
- لا تطلب منه الضرر بالآخرين، أو جرح مشاعرهم، فهو لن يستجيب لذلك.



مخيمات ربيعية:

الشخص العاطفي مشاعري وحساس، ويقرر بعواطفه التسلسل في عرض الأفكار، مع إضافة البهارات العاطفية

ثالثًا: الشخص الحساس

Sensitive Person

يتصف الشخص الحساس بأنه مرهف الأحاسيس، يتأثر بسهولة من أي مثير، ويبيك لأتفه الأسباب، مشاعره مرهفة ودموعه سريعة.

الشخص الحساس، مثل الزجاج الرقيق، يسهل كسر خاطره، بمعنى أنه قابل للكسر (Fragile)، ولذلك فلا بد من التعامل معه برقة شديدة.

الشخص الحساس، يحب الأشخاص رقيقى القلب، الذين يراعون مشاعر الآخرين، ويقدرّون ويحترمّون الآخرين.

الشخص الحساس، ذو مشاعر جياشة تجاه الآخرين، يشعر بما يعاني منه الآخرون، حتى دون أن يتكلموا، ولا يحب أن ينتقد الآخرون، ولا يحب أن ينتقده الآخرون.

التسلسل في تقديم الرسالة للشخص الحساس، يجعله يعيش مشاعره بين طيات الرسالة، ويشعر بكل تفاصيلها، وبالتالي يسهل عليه فهمها والشعور بها.

التسلسل في تقديم الرسالة للشخص الحساس، يجعله يتأكد من أنه لن يجرح أحدًا، ويشعر بالأمان والاطمئنان.

التسلسل في تقديم الرسالة للشخص الحساس، مع تغليف كل فكرة بالأحاسيس والمشاعر، يجعله يميل إلى الرأي الأفضل، ويقتنع به.

احتياجات الشخص الحساس (Sensitive Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التسلسل، مع مراعاة مشاعره، وتقدير أحاسيسه، وتفهم ما يرضيه
- التسلسل، مع اختيار الكلمات الهادئة والحانية، التي تشعره بالأمان والاطمئنان
- التسلسل، مع عدم جرح مشاعره، حتى لو بالمزاح
- ما يحنن القلب، مثل القبلة والحنن، واللمسات الحانية، خاصة للزوجات

مخيمات ربيعية:



الشخص الحساس مرهف الحس والمشاعر ، يسهل جرح مشاعره التسلسل مع تغليف الرسالة بأدوات الحنان

رابعًا: الشخص المتسلط

Dominating Person

يتصف الشخص المتسلط بأنه يحب أن يفرض سيطرته على الآخرين، يتلذذ بهذا التسلط، ويتلذذ باستعطاف الآخرين له.

الشخص المتسلط، سوف نجده، غالبًا، في بيئة العمل، فهو يمارس تسلطه من خلال سلطته على الآخرين، مثل المدير، الأب، الأم، الأخ الأكبر، وغيرهم.

الشخص المتسلط، ضعيف المرونة جدًا، متشدد ومتصلب، يعمل على إمضاء رأيه وفرضه على الآخرين بأية وسيلة

التسلسل في عرض الرسالة على الشخص المتسلط، يجعل المصدر يعرف إلى أي مدى يمكن للمستقبل أن يقتنع بالرسالة، أم لن يقتنع بها.

التسلسل في عرض الرسالة على الشخص المتسلط، يجعل المصدر يعيد صياغة أجزاء الرسالة، بالشكل الذي يرغبه المستقبل.

فمثلا لو انه عرض عليه جزءا من الرسالة، و لقي منه معارضة وممانعة، فلا داعي أبدا من السير في نفس الطريق، بل يجب التريث، وإعادة صياغة باقي أفكار الرسالة بالطريقة التي يميل إليها المستقبل

التسلسل، يحمي المصدر من رفض رأيه رفضًا كاملاً من قبل

المستقبل، بل يجعل عملية الإقناع تسير، مرحلة مرحلة، وبالتالي ما لا يُدرك كله، لا يُترك كله.

احتياجات الشخص المتسلط (Dominating Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التسلسل، مع جعله يشعر بالتلذذ بسبب مبالغتك في استعطافه عند كل نقطة.
- التسلسل، مع جعله يشعر أنك تتفانى في تنفيذ رغباته، وإشباع احتياجاته
- التسلسل، الذي لا يُخطئ وجهة نظره أبداً، دائماً امدح وجهة نظره.
- التسلسل، الذي يخاطب رغبة التلذذ لديه.



مخيمات ربعية:

الشخص المتسلط يتلذذ بسيطرته على الآخرين ،
استخدم التسلسل ، مع بهارات الاستعطاف ، لإثارة
التلذذ

خامساً: الشخص المتغطرس

Arrogant Person

يتصف الشخص المتغطرس بأنه يتعالى على الآخرين، ويعمل على فرض شخصيته على الآخرين، رغم أنه لا يملك سلطة عليهم.

الشخص المتغطرس نجده في الكثير من ميادين الحياة، مثل، زميل في العمل، صديق خارج العمل، أحد الأقارب، زوج، زوجة، وغير ذلك.

الشخص المتغطرس يمارس تعاليه على الآخرين من خلال بعض الأدوات، مثل، الصوت العالي، التجاهل والتهميش، العدوانية في التواصل، النقد المتكرر، السخرية خصوصا أمام الآخرين، إصدار الأوامر،...

التسلسل مع الشخص المتغطرس، يجعله يشعر أنه أهم شخص في المكان، وأنك تهتم به أكثر من الجميع، مما يرضي غروره

التسلسل مع الشخص المتغطرس، يجعله يرى أنك تتودد وتتقرب إليه، بل وتطيع وتتبع موافقاته على أفكار الرسالة، ويجعله يشعر أنك تُصوب رأيه.

التسلسل مع الشخص المتغطرس، يجعله يشعر بالمتعة من خلال

تقرير الأفكار المتتالية، وأنه يعطي توجيهات وتعليمات.

التسلسل مع الشخص المتغطرس، يجعله يشعر بالتعالي الذي يحبه ويفضله، ويتلذذ برؤيتك تتبع رأيه وتخضع لتقريره.

احتياجات الشخص المتغطرس (Arrogant Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (Needs) التالية للعمل على إقناعه:

- التسلسل الذي يظهر الخضوع والمتابعة، وعدم التصادم معه.
- التسلسل الذي يظهر موافقتك لرأيه، وعدم معارضته، فلا تنتقد رأيه أبداً.
- التسلسل الذي يظهر أنك تهتم به، وترى أنه أهم شخص بين الحاضرين.
- التسلسل الذي يضيف بهارات الاستعطاف إلى كلامك ولغة جسدك ونبرة صوتك.



مخيمات ربعية:

الشخص المتغطرس يجب أن يكون هو الأهم بين الحاضرين استخدم التسلسل الذي يُظهر الخضوع والمتابعة

سادسًا: الشخص التحليلي Analytical Personality

يتصف الشخص التحليلي بأنه يحلل الأمور كثيرًا، ويدقق في كل صغيرة وكبيرة، يحب التفاصيل، بل تفاصيل التفاصيل. الشخص التحليلي يتوخى الحذر قبل أن يخطو أية خطوة، يحسب للأمور ألف حساب، كما أنه يحب المعلومات الوفيرة والواضحة.

وحين يختار رأيًا معينًا، يظل يفكر في البدائل الأخرى، وهل كان اختياره صحيحًا أم لا؟؟، ويتساءل، ألم يكن من الأفضل لو انتظرت خيارًا آخر؟؟

التسلسل مع الشخص التحليلي، يخرجته من الحيرة والارتباك، والتردد في الاختيار، والبطء في صنع القرارات، حيث تصبح مراحل الرسالة، أمامه، مرتبطة بعضها ببعض..

التسلسل مع الشخص التحليلي، وتفنيد كل نقطة على حدة، يعطيه وفرة في المعلومات، وتعددا في الخيارات، يجعله يشعر بالأمان والاطمئنان، ويقلل من المخاطر والمخاوف التي يفكر فيها.

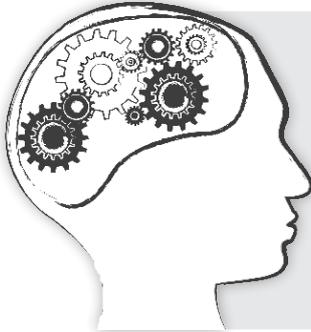
التسلسل مع الشخص التحليلي، يجعله يرى الصورة واضحة تمامًا أمامه، ولا يوجد شيء مجهول، وبالتالي تقل نسبة الحيرة والتردد.

وبالتالي يميل تدريجيًا إلى الاقتناع بالرأي الأفضل....

احتياجات الشخص التحليلي (Analytical Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التسلسل الذي يتيح وفرة المعلومات، وتنوع الآراء والبدائل والخيارات.
- التسلسل الذي يؤدي إلى وضوح المعلومات، وعدم تشابكها أو تداخلها.
- التسلسل الذي يُظهر الإيجابيات والسلبيات، بشكل محايد.
- التسلسل الذي يجعل مرحلة ما بعد القرار أكثر وضوحًا، كي يتجرأ على الاقتناع.



مخمخات ربيعية:

الشخص التحليلي يحلل الأمور كثيرًا ، يتفرع في التفاصيل التسلسل يجعل الأفكار واضحة أمامه ، ولا شيء مجهول

سابعًا: المراهقون

Adolescents – Teenagers

تتصف مرحلة المراهقة بأنها مرحلة مهمة وحرجة، وتحتاج إلى درجة كبيرة من الفهم والوعي من الذين يتعاملون مع المراهق.

يتصف المراهق بوجود صراعات داخلية، ما بين نظرة الآخرين له، ونظرته هو لنفسه، حيث يرى أنه بدأ يكبر ويجب أن يكون مستقلا في رأيه.

بينما يرى الآخرون أنه مازال صغيرًا، ومازال تابعًا، ولا يمكن الاعتماد على رأيه، ويجب أن يتبع آراء من هم أكبر منه.

التسلسل مع المراهق، يخفف من وطأة الصراع بين نظراته الذاتية لنفسه ونظرة الآخرين له، ويجعل المصدر والمستقبل يقفان في نفس الجهة، وليس مهاجم ضد مدافع.

التسلسل مع المراهق، يخفف من درجة العناد، وعدم الانصياع لنصائح الآخرين، أو الاستفادة من تجاربهم، ويقلل من مقاومته للاقتناع برأي الآخرين.

التسلسل مع المراهق، يؤدي إلى احتواء شخصيته، وإظهار التفهم لوجهة نظره، وأذك تعطيه نصائح وليس تعليمات، وأذك معه في نفس الجانب، ولست ضده.

التسلسل مع المراهق، يجعله يشعر أنك تعرض رأيك، ولا

تفرضه عليه، تسلسل في عرض رأيك بشكل تدريجي، إلى أن يقتنع بالرأي الأفضل.

احتياجات المراهق (Teenager):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التسلسل يشعره أنك تتعامل معه على أنه كبير، فاهم، وأنت لا تقلل من قدره.
- التسلسل مع ضرب أمثلة من خبرات ومواقف الشخصيات التي يحبها.
- التسلسل يجعله يشعر أنك لا ترغمه، بل تفكر معه، في نفس الجانب.
- التسلسل يظهر أنك تدعمه، وأنت تريد مصلحته، دون سطوة أو سيطرة.



مخيمات ربيعية:

المراهق يعاني من الصراعات بينه وبين الآخرين التسلسل يجعلك معه في نفس الجهة ، وليس ضده

oboiikan.com

الفصل الثالث

الاستراتيجية السادسة

استراتيجية التأثير المتراكم

اختصاراً: استراتيجية التراكم

Accumulation Strategy

oboiikan.com

تكتيكات استراتيجية التراكم

Tactics

استراتيجية التراكم (**Accumulation Strategy**)، تعتمد على: تكرار عرض الرسالة على المستقبل، بشكل منهجي، ومخطط وبدون إلحاح أو فرض، مما يُحدث التأثير المتراكم للرسالة. ويجعل المستقبل يتأثر بالرسالة شيئاً فشيئاً، ويفكر بعمق في جوانب الأمر، ويقتنع بالرأي الأفضل في نهاية الأمر. كما يقول المثل المصري، الزن على الودان أمر من السحر، وكما يقول المثل الخليجي، كثرة الدق تفك اللحم. يجب على المصدر أن يكون ذكياً في عملية التكرار، حيث يختار التوقيت المناسب، والحالة المزاجية المناسبة للمستقبل، حتى لا يغضب من التكرار. يمكن تكرار الرسالة كلها، أو يمكن التركيز على أجزاء معينة، والتي تتعلق بمضمون الرسالة بعيداً عن التفاصيل المملة. استراتيجية التكرار تحتاج إلى وقت طويل، لذلك يجب أن تعطي نفسك، وكذلك المستقبل، الوقت الكافي للتكرار، ولذلك، فهي تناسب موضوعات الإقناع التي تحتاج إلى مدى زمني مفتوح نسبياً.

آليات تأهيل المستقبل

Preparation Dynamics

للعمل على نجاح تطبيق استراتيجية التراكم:

قم بتقسيم مجموعة أفكار الرسالة إلى مجموعات صغيرة، متسلسلة، يسهل على المستقبل الاقتناع بها بشكل تدريجي.

مثلاً، إذا كان هدفك أن تقنع المستقبل بخمسة أمور، فلا تعرض عليه الأمور الخمسة دفعة واحدة، ولكن اعرضها فكرة فكرة.

ولا تقفز في عرضك للأفكار، أي لا تعرض عليه فكرة جديدة حتى تطمئن إلى أنه قد اقتنع بالفكرة السابقة.

ليس من الضروري أن يقتنع المستقبل بجميع الأفكار في جلسة واحدة، بل يمكن تأجيل بعض الأفكار إلى جلسات مقبلة، حتى لا يشعر المستقبل بالضغط.

عرض الأفكار بشكل متسلسل وتدرجي، يجعل المصدر ممسكاً بزماء عملية الإقناع، حيث يعرض الأفكار السهلة أولاً، وبالتالي يحرز تقدماً في إقناع المستقبل.

ويتم تأجيل الأفكار الشائكة لوقت لاحق، حيث إن عرضها قد يفسد عملية الإقناع برمتها، فبدلاً من أن تعرض صندوق الأفكار دفعة واحدة، قم بعرض الأفكار واحدة واحدة...

الأمثلة

Examples

هذه بعض الأمثلة التي توضح آليات تطبيق استراتيجية التراكم:

المثال الأول:

تحريم الخمر على المسلمين، بالتدرج، وتراكم أوامر النهي عنها.

كانت الخمر مباحة في أول الإسلام، وكان تحريمها بتدرج، وبمناسبة حوادث متعددة، فإن الناس قبل تحريمها كانوا مولعين بشربها.

وأول آية نزلت تتكلم عنها هي قوله تعالى (وَمِنْ مَّهْرَاتِ النَّخِيلِ وَالْأَعْنَابِ تَتَّخِذُونَ مِنْهُ سَكَرًا وَرِزْقًا حَسَنًا) (٦٧) سورة النحل .

ففي هذه الآية الكريمة نجد كيف أن القرآن بأسلوبه الدقيق أشار بوضوح للمقابلة بين السكر والرزق الحسن، وبذلك أوضح أن السكر ليس من الرزق الحسن وإنما هو نقيض ذلك.

وأول ما نزل صريحًا في التنفير منها قول الله تعالى (يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا) (٢١٩) سورة البقرة .

فلما نزلت هذه الآية تركها بعض الناس وقالوا لا حاجة لنا فيما فيه إثم كبير، ولم يتركها بعضهم وقالوا نأخذ منفعتها ونترك إثمها.

ثم نزلت هذه الآية (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْرَبُوا الصَّلَاةَ وَأَنْتُمْ سُكَارَىٰ (٤٣) سورة النساء ،

فتركها بعض الناس وقالوا لا حاجة لنا فيما يشغلنا عن الصلاة، وشربها بعضهم في غير أوقات الصلاة.

حتى نزلت هذه الآية (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (٩٠) سورة المائدة .

فصارت حراماً عليهم، حتى صار يقول بعضهم: ما حرم الله شيئاً أشد من الخمر.

المثال الثاني:

عن أبي ذر الغفاري، رضي الله عنه، قال:

قلت: يا رسول الله، أي الأعمال أفضل؟ قال: الإيمان بالله، والجهاد في سبيله، قال قلت: أي الرقاب أفضل؟ قال: أنفسها عند أهلها، وأكثرها ثمناً، قال قلت: فإن لم أفعل؟ قال: تعين صانعاً أو تصنع لأخرق، قال قلت: يا رسول الله، أرايت إن ضعف عن بعض العمل؟ قال: تكف شرك عن الناس، فإنها صدقة منك على نفسك، رواه مسلم، وابن حبان.

في هذا الحديث النبوي الشريف، أراد النبي (ﷺ)، بذكاء وبلاغة، أن يُعلم أصحابه، والمسلمين من بعدهم، مراتب وتدرج أعمال الخير.

حيث تدرج من المُجمل إلى المُفصل، ومن الكليات إلى الجزئيات، ومن العام إلى الخاص، تدرجًا تراكميًا يُسهل على المستقبل فهم الأفكار والافتناع بها.

وذلك يثير الشغف بشكل تراكمي لدى السائل، مما يحفزه إلى الإمعان في السؤال والميل إلى الافتناع.

المثال الثالث:

جاء في كتاب نوادر الخلفاء، تأليف الإتيدي:

أن الشاعر أبا دلامة، زند بن الجون، كان واقفًا بين يدي الخليفة العباسي الأول، عبد الله بن محمد بن علي، الملقب بالسفاح.

فقال له الخليفة: سلني حاجتك يا أبا دلامة

فقال أبو دلامة، يا أمير المؤمنين، أطلب كلب صيد

قال الخليفة: أعطوه إياه، هل لك من حاجة أخرى

قال أبو دلامة: أطلب دابة أتصيد عليها (أي فرسًا اصطاد وأنا فوقه)

قال الخليفة: أعطوه فرسا، هل لك من حاجة أخرى

قال أبو دلامة: أطلب غلاما يقود الكلب ويتصيد به (أي)

يعينني على الصيد)

قال الخليفة: أعطوه غلاماً، هل لك من حاجة أخرى

قال أبو دلامة: أطلب جارية تصلح لنا الصيد وتطعمنا منه

قال الخليفة: أعطوه جارية، هل لك من حاجة أخرى

قال أبو دلامة: هؤلاء يا أمير المؤمنين عيال فلا بد لهم من دار يسكنونها

قال الخليفة: أعطوه داراً تجمعهم

ثم قال أبو دلامة: فإن لم يكن ضيعة فمن أين يعيشون؟

فقال الخليفة: قد أقطعتك مائة جريب (قطعة أرض) عامرة (بها

زرع ونبات) ومائة جريب غامرة

قال أبو دلامة: وما الغامرة؟

قال الخليفة: ما لا نبات فيها

قال أبو دلامة: قد أقطعتك يا أمير المؤمنين خمسمائة ألف جريب غامرة

من فيافي بني أسد

فضحك الخليفة وقال: اجعلوا المائتين كلها عامرة،...

في هذا المثال من تراث الأدب العربي، عرض أبو دلامة موضوع

الإقناع، بشكل تراكمي، متسلسل، متدرج، على المستقبل (الخليفة)، مما

جعله يقتنع بالفكرة تلو الأخرى

وقام بتقسيم الفكرة الكلية إلى أفكار مرحلية بسيطة، في صورة تراكمية، يسهل الاقتناع بها، كما أنه بدأ بالفكرة الأسهل ثم التي تليها، كي يكون الاقتناع يسيرا على المستقبل

كما أنه ربط الأفكار ببعضها ربطا منطقيا، يجعل كل فكرة لا غنى لها عن سابقتها ولا عن لاحقتها، وبالتالي جمع بين التراكم والمنطق، وبالتالي يرى المستقبل أن لا حيلة أمامه للفرار من الاقتناع والتسليم لرغبات وطلبات المصدر.

ولو أنه ألقى الفكرة الكلية على المستقبل، وطلب من الخليفة، كلبا وفرسا وغلاما وجارية وبيتا وضيعة، ففعل الخليفة ما كان ليقتنع بذلك (غالبا)، لأن الطلب سيكون ثقيلًا عليه دفعة واحدة. وبالتالي فإن استراتيجية التسلسل تسهل كثيرا عملية الإقناع...

المثال الرابع:

قصة إسلام ثمامة بن أثال (رضي الله عنه):

عن أبي هريرة رضي الله عنه، قال:

بَعَثَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَيْلًا قَبْلَ نَجْدٍ، فَجَاءَتْ
بِرَجُلٍ مِنْ بَنِي حَنِيفَةَ يُقَالُ لَهُ ثُمَامَةُ بْنُ أَثَالٍ سَيِّدُ أَهْلِ الْيَمَامَةِ، فَرَبَطُوهُ

بِسَارِيَةٍ مِنْ سَوَارِيِ الْمَسْجِدِ، فَخَرَجَ إِلَيْهِ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَ: (مَاذَا عِنْدَكَ يَا مُثَمَّةُ؟) فَقَالَ: عِنْدِي يَا مُحَمَّدُ خَيْرٌ، إِنْ تَقْتُلُ تَقْتُلُ ذَا دَمٍ، وَإِنْ تُنْعِمُ تُنْعِمُ عَلَى شَاكِرٍ، وَإِنْ كُنْتَ تُرِيدُ الْمَالَ فَسَلْ تُعْطَ مِنْهُ مَا شِئْتَ، فَتَرَكَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَتَّى كَانَ بَعْدَ الْعَدِ، فَقَالَ: (مَا عِنْدَكَ يَا مُثَمَّةُ؟) قَالَ: مَا قُلْتُ لَكَ إِنْ تُنْعِمُ تُنْعِمُ عَلَى شَاكِرٍ، وَإِنْ تَقْتُلُ تَقْتُلُ ذَا دَمٍ، وَإِنْ كُنْتَ تُرِيدُ الْمَالَ فَسَلْ تُعْطَ مِنْهُ مَا شِئْتَ، فَتَرَكَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَتَّى كَانَ مِنَ الْعَدِ، فَقَالَ: (مَا عِنْدَكَ يَا مُثَمَّةُ؟) فَقَالَ: عِنْدِي مَا قُلْتُ لَكَ إِنْ تُنْعِمُ تُنْعِمُ عَلَى شَاكِرٍ، وَإِنْ تَقْتُلُ تَقْتُلُ ذَا دَمٍ، وَإِنْ كُنْتَ تُرِيدُ الْمَالَ فَسَلْ تُعْطَ مِنْهُ مَا شِئْتَ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (أَطْلِقُوا مُثَمَّةَ)، فَانْطَلَقَ إِلَى نَخْلٍ قَرِيبٍ مِنَ الْمَسْجِدِ فَأَعْتَسَلَ ثُمَّ دَخَلَ الْمَسْجِدَ فَقَالَ: أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ، يَا مُحَمَّدُ وَاللَّهِ مَا كَانَ عَلَى الْأَرْضِ وَجْهُ أَبْغَضَ إِلَيَّ مِنْ وَجْهِكَ، فَقَدْ أَصْبَحَ وَجْهَكَ أَحَبَّ الْوُجُوهِ كُلِّهَا إِلَيَّ، وَاللَّهِ مَا كَانَ مِنْ دِينٍ أَبْغَضَ إِلَيَّ مِنْ دِينِكَ، فَأَصْبَحَ دِينُكَ أَحَبَّ الدِّينِ كُلِّهِ إِلَيَّ، وَاللَّهِ مَا كَانَ مِنْ بَلَدٍ أَبْغَضَ إِلَيَّ مِنْ بَلَدِكَ، فَأَصْبَحَ بَلَدُكَ أَحَبَّ الْبِلَادِ كُلِّهَا إِلَيَّ، وَإِنَّ خَيْلَكَ أَخَذْتَنِي وَأَنَا أُرِيدُ الْعُمْرَةَ فَمَاذَا تَرَى؟ (فَبَشَّرَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَأَمَرَهُ أَنْ يَعْتَمِرَ)... رواه البخاري.

في هذا الحديث النبوي الشريف، استخدم النبي (ﷺ) استراتيجية التراكم، وذلك من خلال وجود ثمامة بن أثال في المسجد لمدة ثلاثة أيام، ومتابعته لكل ما يدور فيه.

حيث شاهد ثمامة بنفسه، و رأى وسمع، وعلم علم اليقين، ما يفعله المسلمون في المسجد، وشاهد شعائرهم، ومعاملاتهم، وكيف أن الإسلام وحد بينهم، وألف بين قلوبهم، وأصلح أحوالهم.

وشاهد كذلك مكانة رسول الله بين أصحابه، و رأى أنه ليس بملك ولا طالب سلطة ولا جاه، و رأى كيف يتبارى الصحابة في طاعته حبا فيه، وليس سطوة منه عليهم.

شاهد ثمامة كل ذلك بنفسه، وليس سماعا من أحد، ففي اليوم الأول شاهد بعض التفاصيل، وفي اليوم الثاني شاهد نفس التفاصيل (مثل شعائر الصلاة)، وبالتأكيد شاهد تفاصيل أخرى، وكذلك في اليوم الثالث، شاهد تفاصيل مكررة وأخرى جديدة.

مما أثر فيه تأثيرا تراكميا، حيث أن تكرار الأفكار يرسخها في الأذهان، ويأتي بالاعتناع بشكل تدريجي، واحدة واحدة، بشوييييش...

النمط الشخصي Personal Type

تتوافق استراتيجيات التراكم مع الأنماط والشخصيات التالية:

أولاً: الشخص المتردد.

ثانياً: الشخص ضعيف الشخصية.

ثالثاً: الشخص العنيد.

رابعاً: الشخص ذو الخبرات السلبية.

خامساً: الشخص الزجسي.

سادساً: الشخص المنطوي.

سابعاً: المراهقون. ♦

أولاً: الشخص المتردد Hesitated Person

يتصف الشخص المتردد بأنه يتردد ويتحير كثيراً في الاختيار، ولا يميل إلى الاقتناع بسهولة، لا يحسن التحليل، ويرتبك كثيراً. هذا الشخص، متردد (Hesitated) ومتحير (Confused) ومتشكك (Misbelieve).

التكرار المتراكم مع الشخص المتردد، يساعده على التغلب على تردده، والتخلي عن صفة التسويف (Procrastination) التي هي إحدى صفاته البارزة.

التكرار المتراكم مع الشخص المتردد، يدعم قدرته على التحليل والتصنيف، التي هي أصلاً ضعيفة.

التكرار المتراكم مع الشخص المتردد، يجعله أكثر قدرة على الجزم بأن هناك رأي أفضل من غيره، ويمنع إرتبাকে بسبب كثرة الخيارات.

التكرار المتراكم مع الشخص المتردد، يسد أسباب الحيرة والارتباك، ويجعله يشعر براحة البال.

التكرار المتراكم مع الشخص المتردد، يخرج من تردده بالتدرج، حيث أنه لا يحب القفزات المفاجئة.

احتياجات الشخص المتردد (Hesitated Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التكرار والتراكم، الذي ييث الأمان والاطمئنان حول الرأي الأفضل.
- التكرار والتراكم، الذي يجعل الرسالة واضحة، بسيطة، لقطع التردد والارتباك.
- التكرار والتراكم، يمنع جميع أشكال الخوف، وإحتمالات الخطأ في الاختيار.
- التكرار والتراكم، أحد أهم توليفة الإقناع المميزة لديه.



مخيمات ربعية:

الشخص المتردد يرتبك ويتحير بسبب ضعف قدرته على التحليل التأثير المتراكم يزيل التوتر والارتباك

ثانياً: الشخص ضعيف الشخصية (التابع)

The Follower Person

يتصف الشخص ضعيف الشخصية بأنه ضعيف القدرات والمهارات، يصفه البعض بأنه طيب وعلى نياته، وفي الحقيقة هو حامل وضعيف الشخصية.

يميل هذا الشخص إلى إتباع الآخرين، ومجارة الأمور، شخص طيب ويحب يمشي الأمور، ويفضل روتين الحياة الذي تعود عليه.

الشخص ضعيف الشخصية، متردد، ويحب أن يكون تحت مظلة غيره، يشعر بالأمان حين لا يكون في المواجهة، دائماً تابع للآخرين، يشعر بالأمان والاطمئنان في ممارسة ما تعود عليه، يقاوم أي تغيير، ولذلك يصعب إقناعه بأمر جديد مرة واحدة، يخشى أن لا يجد نفس الدرجة من الأمان والاطمئنان، الهدف الأهم لهذا الشخص، هو الأمان والاطمئنان.

تكرار الرسالة يحدث تأثير التراكم، وذلك يجعله يطمئن إلى

تفاصيل الرسالة خطوة خطوة، ومرحلة مرحلة، ويشعر بالأمان.

عند تكرار الرسالة، يجب أن تركز على تعظيم جوانب الأمان والاطمئنان في الخيار الذي تحاول إقناعه به (الرأي الأفضل).

احتياجات الشخص ضعيف الشخصية (The Follower Person):

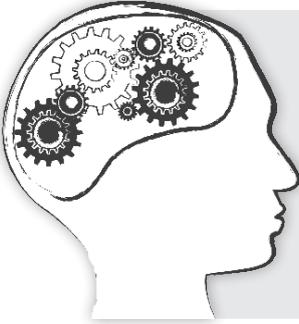
يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التأثير التراكمي، يجعله يشعر بالأمان والاطمئنان، إلى أعلى درجة.
- التأثير التراكمي، يجعله يشعر أنه تحت مظلة غيره، كن قيادياً أمامه.
- التأثير التراكمي، يجعله يشعر أن الرأي الجديد من جنس ما تعود عليه.
- التأثير التراكمي، يجعله يسيطر على أي خوف أو قلق.



مخمخات ربيعية:

الشخص ضعيف الشخصية يخشى أن يكون في المقدمة ، يحب الروتين التراكم يجعله يشعر بالأمان تجاه أي رأي جديد



مخمخات ربيعية:

الشخص ضعيف الثقة بالنفس يخشى المواجهة ، يتجنب تحمل المسؤوليات يتردد ، يود أن يشعر أن أحدا بجانبه

ثالثاً: الشخص العنيد Stubborn Person

يتصف الشخص العنيد بأنه، يتشبث برأيه، ولا يميل إلى الاقتناع برأي غيره، حتى وإن كان رأي غيره أفضل من رأيه.

الشخص العنيد، يتمسك برأيه ويعمل على إثبات صحة رأيه بكل طريقة، وفي سبيل ذلك يسفه من آراء الآخرين، ويجادل الآخرين جدالاً عقيماً، يبدي مقاومة شديدة لآراء الآخرين، يرفض ويتجاهل آراء غيره، يهمل من النقاط الإيجابية، ويعظم من النقاط السلبية.

التكرار والتراكم، يجعلك تفوز في عملية الإقناع، خطوة خطوة، ويجعل الشخص العنيد لا يشعر بأنه تحت ضغط أو إكراه.

التكرار والتراكم، يجعل بينك وبين الشخص العنيد تفاهماً مشتركاً، حيث سوف تبني في كل مرة على الجزء الذي حققته في المرة السابقة.

التكرار والتراكم مع الشخص العنيد، يجعلك تنجو من مأزق الرفض الكلي للرأي الأفضل، فبدلاً من أن تدخل معه في جدال، تكون نتيجته إما أن تفوز بكل شيء وإما أن تخسر كل شيء.

بدلاً من ذلك، التكرار والتراكم، سوف يجعل عملية الإقناع تسير خطوة خطوة، ودرجة درجة، مما يجعله يميل إلى الاقتناع بالرأي الأفضل.

احتياجات الشخص العنيد (Stubborn Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (Needs) التالية للعمل على إقناعه:

- التكرار والتراكم، يجعله يشعر بعدم الضغط أو الإكراه.
- التكرار والتراكم، مع الإستفسار والإهتمام بالنقاط الإيجابية في رأيه.
- التكرار والتراكم، مع عدم نقد أو مهاجمة رأيه، أو التسخيف أو التهميش منها.
- التكرار والتراكم، بحيث لا تجعل رأيك ضد رأيه، بل إجعله متناسقا معه.



مخيمات ربيعية:

الشخص العنيد يتشبث برأيه ، يقاقل من أجل إثبات صحة رأيه التكرار يجعله يشعر أنك لا تضغط عليه

رابعًا: الشخص ذو الخبرات السلبية

Negative Experience

يتصف الشخص ذو الخبرات السلبية بأنه قد مر بتجارب سيئة وخبرات سلبية، تركت لديه مشاعر سلبية، وحالة مزاجية سيئة.

هذه الخبرات السلبية أدت إلى عدم رغبته في خوض تجارب جديدة، بل والخوف من خوض أية تجربة جديدة.

التكرار والتراكم مع الشخص ذي الخبرات السلبية، يجعله يتخلى عن التعامل مع الأمور من باب، إلى إتلسع من الشُّربة يُنفخ في الزبادي، ولا تسيطر عليه الأفكار السلبية تجاه جميع الآراء والبدائل والخيارات المقترحة.

التكرار والتراكم مع الشخص ذي الخبرات السلبية، يقلل من القلق والتوتر، والخوف من إتخاذ أية قرارات جديدة، أو قبول أية خيارات جديدة، أو خوض أية تجربة جديدة.

التكرار والتراكم مع الشخص ذي الخبرات السلبية، يقلل من الشك والريبة وتوخي الحذر، ويميل إلى الاطمئنان بشكل أسهل.

التكرار والتراكم مع الشخص ذي الخبرات السلبية، يجعل جميع الخيارات واضحة تماما أمامه، ولا يصبح أي خيار مجهولا.

وبالتالي نستطيع أن نثبت، من خلال التكرار والتراكم، أن الخيار الجديد يختلف تماما عن التجارب السلبية السابقة، مما يجعله يقتنع بشكل أسهل.

احتياجات الشخص ذي الخبرات السلبية (NE):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التكرار والتراكم الذي يؤكد الفصل التام بين التجارب السابقة، والتجارب الجديدة
- التكرار والتراكم الذي يتيح ووفرة عوامل الاطمئنان تجاه التجارب الجديدة.
- التكرار والتراكم الذي يتيح ضرب الأمثلة، من خلال نماذج واقعية وعملية.
- التكرار والتراكم الذي يتيح الدخول تدريجيا في التجربة الجديدة، وعدم دفعه إليها



مخيمات ربيعية:

الشخص ذو الخبرات السلبية يخشى التجارب الجديدة ، يركز على السلبيات التكرار والتراكم تيح الإقناع بالتدرج

خامسًا: الشخص النرجسي

Narcissist Person

يتصف الشخص المنرجسي بأنه مغرور ومتعالي، محور تركيزه حول نفسه، يرى نفسه أعلى من الآخرين.

الشخص النرجسي عاشق لنفسه، أناني جدا، يشعر بأهمية نفسه، يعمل على كسب المواقف على حساب الآخرين.

الشخص النرجسي، يشعر بالعظمة، يرى أنه الأجمل في كل شيء، يبيح لنفسه إستغلال الناس والسخرية من الآخرين.

استخدام التراكم مع الشخص النرجسي، يجعله يشعر أنه مميزا بين الآخرين، وأنتك تلح عليه في طلب حاجتك، وأنه مثير لفضول الآخرين.

استخدام التراكم مع الشخص النرجسي، ينفي أية شبهة في أنك تتجاهله، أو أنك تكرهه على أمر ما، بل يظهر مدى أهميته بالنسبة لك.

استخدم التراكم مع الشخص النرجسي، ممزوجا بكلمات المدح والإعجاب، التي تدل على إفتنانك بشخصه، وأن قيمته عندهك كبيرة.

استخدام التراكم مع الشخص النرجسي، يظهر له أنك لا

تستطيع فهمه بسهولة، لأنه مميز وتفكيره مختلف، وهذا يشبع غروره وإعجابه بنفسه.

احتياجات الشخص النرجسي (Narcissist Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التراكم، الذي يظهر التقدير والتبجيل، بدون نفاق طبعاً.
- التراكم، ممزوجاً بكلمات المدح والإعجاب، بشخصه وبأشيائه.
- التراكم، الذي يشعره بأهميته، وقيمه.
- التراكم، الذي يظهر مواكبتك لرأيه وعدم نقدك المباشر له.



مخيمات ربيعية:

الشخص النرجسي يغيظه جداً نقد الآخرين لرأيه، التراكم والإلحاح يجعله يشعر بقيمته وأهميته

سادساً: الشخص المنطوي

Introvert Person

يتصف الشخص المنطوي بأنه يفضل الجلوس وحده لوقت طويل، يتجنب التواصل مع الآخرين، يفضل التعايش مع عالمه الداخلي.

يفضل التفكير مع نفسه، ولا يميل إلى تبادل الأفكار مع الآخرين، يفضل طرح أفكاره على الورق، يستغرق وقتاً طويلاً في التفكير.

لا يخرج من صومعة إنطوائه بسهولة، لا يحب الأمور المفاجئة، ولا يتحرك بمعدل سريع، بل يفضل التأني والتحفظ.

التكرار والتراكم، استراتيجية مناسبة جداً مع الشخص الإنطوائي، حيث يتم عرض الرسالة عليه بالتدريج، قطرة قطرة.

التكرار والتراكم، يعطيه الوقت المناسب للتفكير، فهو يحتاج إلى وقت طويل للتفكير، ولا يتعجل في التنفيذ.

التكرار والتراكم، يعطيه الأمان الذي يحتاجه، فهو لا يخرج من صومعته بسهولة، بل يحتاج إلى التحرك البطيء المتأني.

التكرار والتراكم، يجعله يشعر أنه صاحب القرار، وأن أحداً لا يدفعه أو يفرض عليه رأياً ما، فهو يفر من الضغوط والمواجهات.

احتياجات الشخص المنطوي (Introvert Person):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التكرار والتراكم، يشعره بسير الأمور بهدوء، فهو يخشى القفزات.
- التكرار والتراكم، يشعره بالأمان، والبعد عن الضغوط.
- التكرار والتراكم، يعطيه مساحة الوقت التي يفضلها ويميل إليها.
- التكرار والتراكم، يعطيه الحرية في التقرير، فهو يفضل التأني والتحفظ.



مخيمات ربيعية:

الشخص المنطوي يفضل التعايش مع عالمه الداخلي التكرار والتراكم بيني بداخله الإقناع بهدوء

سابعًا: المراهقون

Adolescents – Teenagers

تتصف مرحلة المراهقة بأنها مرحلة هامة وحرجة، وتحتاج إلى درجة كبيرة من الفهم والوعي من الذين يتعاملون مع المراهق.

يتصف المراهق بوجود صراعات داخلية، ما بين نظرة الآخرين له، ونظرته هو لنفسه.

هذا الصراع بين نظرته الذاتية لنفسه ونظرة الآخرين له، يجعله يعمل جاهدا على إثبات صحة رأيه، ويستخدم في سبيل ذلك أساليب وحيل دفاعية عديدة.

التراكم والتكرار مع المراهق، يجعله يشعر بعدم الضغط عليه، وأنت لا تفرض عليه رأيك، بل تعمل على إقناعه خطوة خطوة.

التراكم والتكرار مع المراهق، يجعله يشعر أنك معه في نفس الجوانب، ولست ضده في التفكير.

التراكم والتكرار مع المراهق، يجعله يشعر بالتدرج في الإقناع، فهو لا يحب فرض الأمور عليه، ولا يحب التعجل.

التراكم والتكرار مع المراهق، يعطيه الفرصة ليفكر مع نفسه حول الموضوع، ويصل هو إلى قرار مناسب، وكأنك تبذر بذرة في عقله، ثم تتركها تنمو خطوة خطوة.

احتياجات المراهق (Teenager):

يحتاج إلى إشباع الاحتياجات (**Needs**) التالية للعمل على إقناعه:

- التراكم، الذي يجعله يشعر أنك تعامله على أنه شخص كبير.
- التراكم، مع ضرب الأمثلة بخبرات من يقدرهم من الشخصيات العامة.
- التراكم، الذي يظهر له أنك لا ترغمه على أمر ما، ولكنك معه في نفس الجانب.
- التراكم، الذي يعطيه الوقت ليفكر مع نفسه ويصل إلى قرار،



مخيمات ربيعية:

المراهق يعاني من الصراعات بينه وبين الآخرين التراكم يجعله يشعر أنك معه في نفس الجانب