



19

تكتيك إقناع في الحياة

جُعل بسيطة تجعل كلامك مسموعاً
في البيت، وفي العمل، ومع الناس

حسن محمد

مدرب لياقة عقل معتمد

دليل مجاني

لماذا لا يسمعونك؟

تقول الكلام الصحيح...

ولا أحد يسمع.

ابنك يؤجل. شريك حياتك يغضب. مديرك لا يأخذ رأيك.

المشكلة ليست أنك مخطئ.

المشكلة في الطريقة.

الخبر الجميل: الإقناع مهارة... وليس موهبة.

في هذا الدليل 19 أداة من علم النفس وعلم التفاوض.

كل أداة فيها: الفكرة، ومثال، وتجربة لليوم.

أداة واحدة كل يوم

لا تقرأ الدليل كله مرة واحدة.

اختر أداة واحدة كل يوم.

جربها مع شخص واحد.

ولاحظ ماذا يتغير.

بعد 19 يوماً... ستكون شخصاً آخر في عيون من حولك.

الأدوات

1. كلمة «لأن»
2. المرأة
3. سمّ الشعور
4. «كيف» و«ماذا» بدل «لماذا»
5. سؤال جوابه «لا»
6. خياران بدل الأمر
7. ابدأ بطلب صغير
8. اطلب الكبير أولاً
9. أعط أولاً
10. اطلب نصيحة صغيرة
11. «والقرار لك»
12. رتب كلامك
13. قل اعتراضه قبله
14. الصوت الهادي
15. الصمت
16. ناده باسمه
17. لخص حتى يقول «صحيح»
18. «أغلب الناس...»
19. تكلم عن الخسارة

كلمة «لأن»

الناس يوافقون أكثر عندما تعطيهم سبباً.
حتى لو كان السبب بسيطاً.

مثال

بدلاً من

«أغلق الهاتف الآن».

قل

«أغلق الهاتف الآن، لأننا سنأكل معاً».

العلم وراءها: تجربة إلين لانجر (1978): ارتفعت الموافقة من 60% إلى 94% عند إضافة سبب.

جربها اليوم

أضف «لأن» إلى كل طلب تطلبه اليوم.

المرأة

كرّر آخر كلمتين أو ثلاث قالها الشخص... بنبرة سؤال.
سيشعر أنك تسمعه، وسيكمل الكلام.

مثال

ابنك

«المعلم ظلمني اليوم».

أنت

«ظلمك اليوم؟»... ثم اسكت واسمع.

العلم وراءها: كريس فوس، مفاوض الـ FBI السابق، في كتاب «لا تساوم أبداً».

جربها اليوم

استعمل المرأة 3 مرات في حديث واحد اليوم.

سَمُّ الشَّعُورِ

عندما يغضب أحد، لا تقل «اهدأ».
سَمُّ ما يشعر به. الإنسان يهدأ عندما يفهم.

مثال

قل

«يبدو أنك متعب من هذا الأسبوع».

أو

«يبدو أن هذا الأمر أزعجك كثيراً».

العلم وراعاها: دراسة جامعة (2007) UCLA: تسمية المشاعر تخفّف نشاط مركز الخوف في الدماغ.

جربها اليوم

سَمُّ شعور شخص واحد اليوم قبل أن ترد عليه.

«كيف» و«ماذا» بدل «لماذا»

«لماذا» تجعل الشخص يدافع عن نفسه.
«كيف» و«ماذا» تجعله يفكر معك.

مثال

بدلاً من

«لماذا تأخرت؟»

قل

«ماذا حدث اليوم؟»

جربها اليوم

احذف «لماذا» من كلامك ليوم كامل.

سؤال جوابه «لا»

«نعم» تُشعر الإنسان أنه التزم.
«لا» تُشعره بالأمان... فيرتاح ويتكلم.

مثال

بدلاً من

«هل عندك وقت نتكلم؟»

قل

«هل الآن وقت غير مناسب نتكلم؟»

العلم وراءها: كريس فوس، «لا تساوم أبداً».

جربها اليوم

حوّل طلباً واحداً اليوم إلى سؤال جوابه «لا».

خياران بدل الأمر

لا أحد يحب الأوامر.
لكن الجميع يحب أن يختار.

مثال

للطفل

«تلبس الأزرق أم الأحمر؟»

لزميلك

«نلتقي الأحد أم الإثنين؟»

جربها اليوم

اعرض خيارين بدل أمر واحد.

ابدأ بطلب صغير

من يوافق على شيء صغير... يسهل أن يوافق على الأكبر.
لأن الإنسان يحب أن يبقى ثابتاً على كلامه.

مثال

بدلاً من

«رتب غرفتك كلها».

ابدأ بـ

«ضع كتبك على الرف فقط».

العلم وراءها: فريدمان وفريزر (1966): ارتفعت الموافقة من 17% إلى 76% بعد طلب صغير أولاً.

جربها اليوم

قسّم طلبك الكبير... وابدأ بخطوة صغيرة.

اطلب الكبير أولاً

إذا رُفض طلبك الكبير...
يصبح طلبك الصغير بعده معقولاً جداً.

مثال

الطلب الأول

«تساعدني في ترتيب البيت كله؟»

بعد الرفض

«حسناً... المطبخ فقط؟»

العلم وراءها: تجربة روبرت تشالديني (1975): ارتفعت الموافقة من 17% إلى 50%.

جربها اليوم

جربها في طلب مهم هذا الأسبوع.

أعِطِ أولاً

الناس يردّون الجميل.
أعِطِ قبل أن تطلب... واجعل العطاء شخصياً.

مثال

قبل حديث مهم

كوب شاي تحضّره بنفسك.

قبل طلب مساعدة

كلمة شكر صادقة.

العلم وراعاها: تجربة الحلوى في المطاعم (2002): ارتفعت الإكرامية 23% مع لفطة شخصية.

جربها اليوم

قدّم لفطة صغيرة قبل أهم طلب لك اليوم.

اطلب نصيحة صغيرة

الشخص الذي يساعدك... يجبك أكثر.
عقله يقول: «ساعدته... إذن أنا أحبه».

مثال

مع شخص بينك وبينه برود

«ممكن تنصحي في هذا الموضوع؟»

العلم وراعاها: يُسمى «تأثير بنجامين فرانكلين».

جربها اليوم

اطلب نصيحة من شخص تريد أن تقرّبه.

«والقرار لك»

الإنسان يرفض عندما يشعر أنه مُجبر.
ذكره بحريته... فيقترب منك.

مثال

قل

«أتمنى أن تجرّب هذه الطريقة... والقرار لك
طبعاً».

العلم وراها: مراجعة لـ 42 دراسة (2013): هذه الجملة تقارب مضاعفة الموافقة.

جرّبها اليوم

أنه طلبك اليوم بـ«والقرار لك».

رتب كلامك

نفس الخبر يبدو كبيراً أو صغيراً...
حسب ما تقوله قبله.

مثال

بدلاً من

«صار خدش في السيارة!»

قل

«الحمد لله كلنا بخير... فقط خدش صغير في
السيارة.»

العلم وراءها: يُسمى «مبدأ التباين»، روبرت تشالديني، كتاب «التأثير».

جربها اليوم

قبل أي خبر صعب، فكّر: ماذا أقول قبله؟

قل اعتراضه قبله

إذا قلت ما يفكر فيه الآخر قبل أن يقوله...
يفقد اعتراضه قوته.

مثال

قل

«قد تقول إنني أبالغ... وقد تظن أن هذا ليس
وقته...»

العلم وراءها: كريس فوس يسميها «تدقيق الاتهامات».

جربها اليوم

قبل نقاش مهم، اكتب 3 اعتراضات... وابدأ بها.

الصوت الهادئ

الصوت المنخفض البطيء يهدئ الطرف الآخر.
ويجعلك تبدو واثقاً.

مثال

في لحظة التوتر

أبطئ... اخفض صوتك... وتكلم بهدوء.

العلم وراعاها: كريس فوس يسميه «صوت مذياع الليل».

جربها اليوم

في أول نقاش متوتر اليوم... اخفض صوتك.

الصمت

بعد أن تطلب... اسكت.
الصمت يعطي الآخر فرصة ليفكر... ويوافق.

مثال

قل

«أحتاج مساعدتك في هذا الموضوع».

ثم

اصمت. لا تهرّ. لا تكمل.

جربها اليوم

عُدّ إلى خمسة في سرّك بعد كل طلب.

ناديه باسمه

اسم الإنسان أحب كلمة إلى أذنه.

مثال

بدلاً من

«رأيك مهم لي».

قل

«يا سارة، رأيك مهم لي».

العلم وراعاها: دراسة دماغية (2006): سماع اسمك ينشط مناطق خاصة في الدماغ.

جربها اليوم

ناد كل شخص تكلمه اليوم باسمه مرة واحدة على الأقل.

لخص حتى يقول «صحيح»

قبل أن تقنع أحداً... لخص رأيه بكلماتك.
عندما يقول «صحيح تماماً»... يبدأ بسماعك.

مثال

قل

«إذن أنت ترى أن الدراسة كثيرة، وأنت تحتاج وقتاً
للراحة... صحيح؟»

العلم وراءها: كريس فوس يسميها لحظة «هذا صحيح».

جربها اليوم

لخص رأي شخص تختلف معه... قبل أن ترد.

«أغلب الناس...»

الإنسان يتبع ما يفعله الآخرون.
اذكر ما يفعله الأغلب... إذا كان صحيحاً.

مثال

قل

«أغلب المتفوقين ينامون مبكراً قبل الامتحان».

العلم وراعهما: تجربة مناشف الفندق (2008): ارتفعت الاستجابة 26% بجملة «أغلب
الزلاء...».

جربها اليوم

استعمل «أغلب الناس» مع حقيقة صادقة اليوم.

تكلّم عن الخسارة

الخوف من الخسارة أقوى من حب الربح.

مثال

بدلاً من

«ستريح وقتاً إذا رتبت جدولك».

قل

«أنت تخسر ساعتين كل يوم بدون جدول».

العلم وراءها: كانمان وتفيرسكي: ألم الخسارة تقريباً ضعف متعة الربح.

جربها اليوم

أعد صياغة طلب واحد بلغة الخسارة.

هذه 19 أداة... والطريق أطول

جربت أداة؟ رأيت الفرق؟

تخيل لو صار الإقناع طبعاً فيك:

- بيت أهدأ... وكلامك يُسمع من أول مرة.
- رأي له وزن في العمل... وفرص تأتيك.
- علاقات أقوى... وخلافات تنتهي بدون خسائر.

هذا ما يصنعه

دبلوم فنون الإقناع في الحياة

3 جلسات مباشرة مع حسن محمد.

جلسة رابعة هدية: «شفرة ألوان العقل».

الدفعة الأولى تبدأ منتصف نوفمبر... والمقاعد محدودة.

ورشة مجانية مباشرة كل جمعة: «فن الحوار وتغيير القنوات»

للتفاصيل والتسجيل راسلنا على واتساب

+964 770 609 0055



الكلمة الصحيحة... في الوقت الصحيح... تفتح الأبواب.

حسن محمد • مدرب لياقة عقل معتمد

brainclubpro.com

+964 770 609 0055