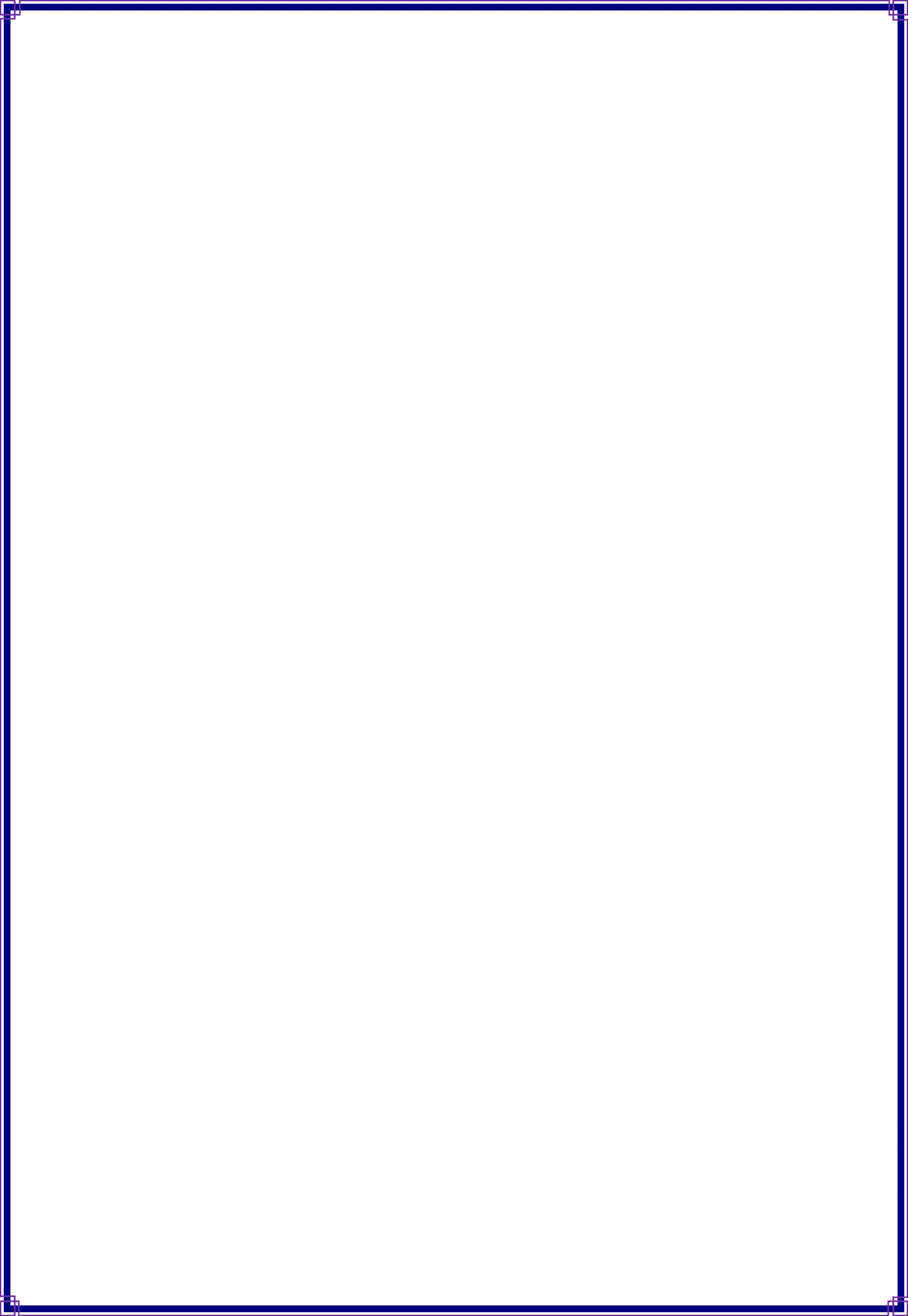
### الجامعة المستنصرية كليـــــــــــــة ال رتبيــــــــــــــــة الاساسيـــــــــــــة



**قسم ال رتبية البدنية وعلوم الرياضة**

**الدراسات العُليا/ ماجست رت / تخصص**

علم النفس

**)مــــهـــــارة الإقنــــــــــــاع(**

**مقدم من قبل الطالب**

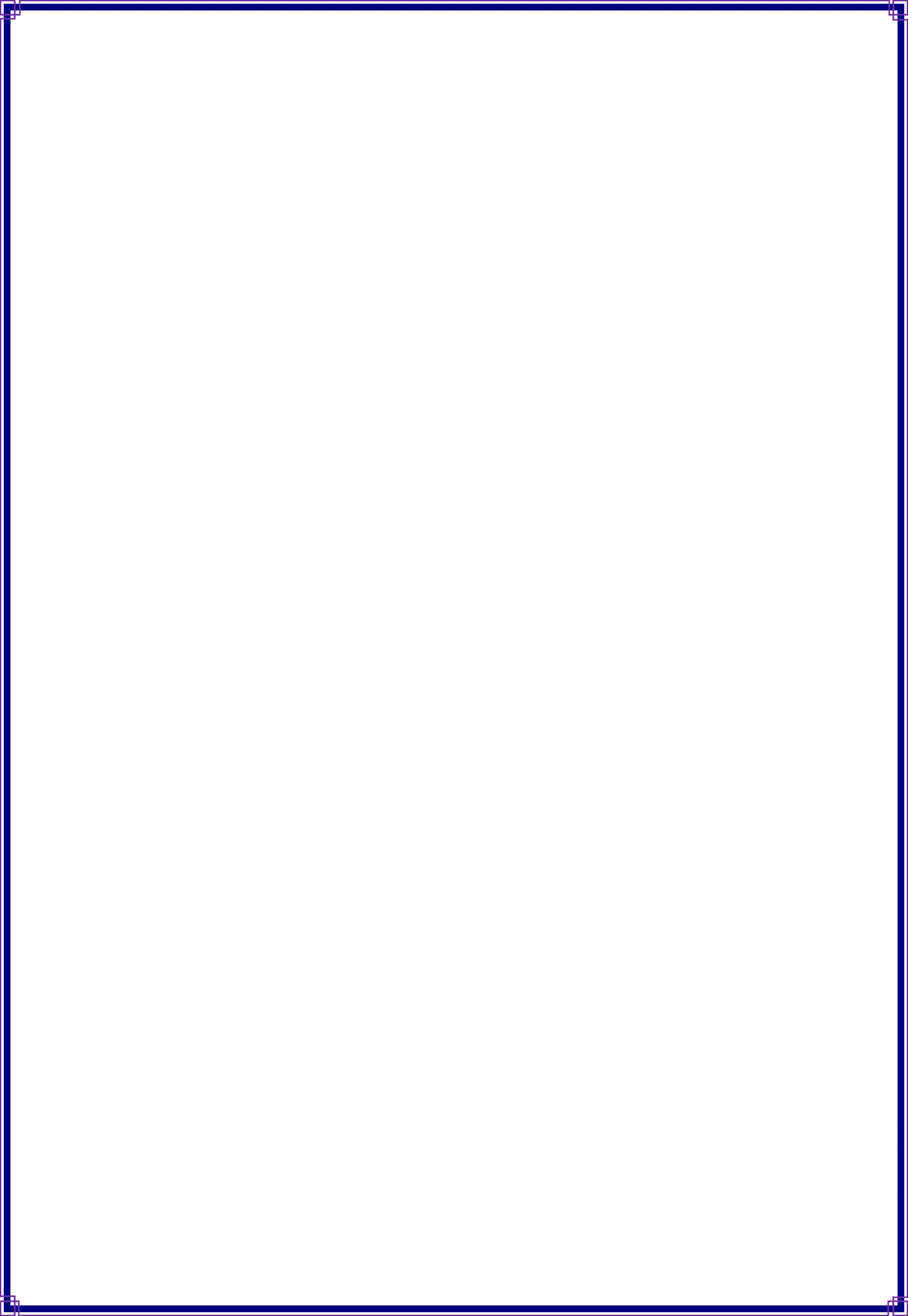
عقيل محسن إبراهيم العامري

**بإشراف**

أ.م.د. ميادة تحس ني عبدالكريم القي س

2025 2024

**مفهوم الإقناع وتعريفه -: )حمدي شاكر محمود, وآخرون, (2016**



يعتبر الإقناع هو الرکيزة الأساسية التي نحتاجها لکي نتعايش ونتواصل مع

الآخرين، وهو الهدف الرئيسي باستمرار عمليات الاتصال، فالإنسان يتعرض يوميا

لعشرات المحاولات الإقناعية حيثما کان، فهناك دائماً من يحاول تغيير رأيه أو موقفه حول شئ معين، وأصبح امتلاك الفرد لمهارات الإقناع مفتاح يساعد على توافقه النفسي. حيث يعتبر الإقناع من أهم وسائل نشر الخير والدعوة لأنه يخاطب العقول والقلوب ويحرك فطرية إنسانية داخل الإنسان وکذلك هو مهارة قيادية لا يغني عنها كل ما ينفع الآخرين وقيادتهم.

### ما هو الإقناع-:

- هو عبارة عن عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على

الآخر وإخضاعه لفكرة أو رأي، أو لتغيير قناعةً ما كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة مقبولة مقنعة وواضحة. لذا تُعد مهارة الإقناع من مهارات الاتصال وفن من فنون الحوار وآدابه. **)عبدالرحمن محمد عوض, (2012**

- عبارة عن معلومات تأتي إلى الفرد عن طريق الآخرين تكسب نوعًا من الترغيب

في الاداء والفعل وتؤثر على سلوك الفرد اثناء محاولاته لإداء المهمة.

- هي مجموعة من المهارات التي تتبع لاجل احداث تغيير او تعزيز المواقف او

المعتقدات او السلوك. **)ميلز, هاري, (2010**

### الإقناع لغةً -:

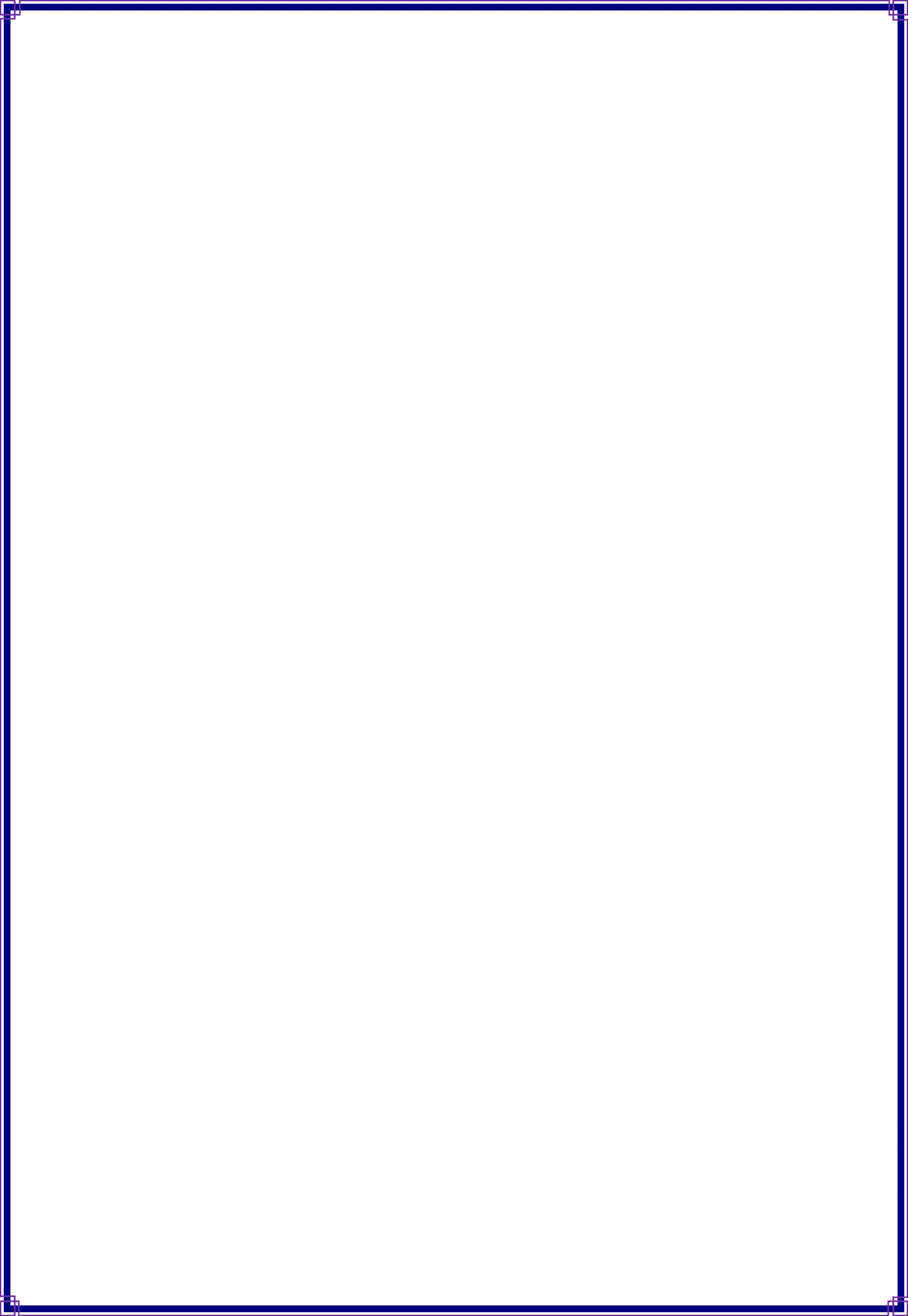
عبَّرت معاجم اللغة في كلمة إقناع عن حالة إرساء ال ¸رِّضا والموافقة والتَّسليم بالرأي بمهارةٍ دونما ترغيبٍ ولا ترهيب. **)معجم المعاني الجامع , (2017**

### الإقناع اصطلاحاً-:

يُعرِّف الإقناع في الاصطلاح بأنَّه فن مخاطبة الجمهور أو مشافهتهم بهدف استمالتهم للتأثير عليهم، وهو من فنون التعبير عن الذات وإيصال الأفكار والاتصال المؤثر بالآخرين عبر الخطاب المعت ¸مد على طلاقة اللسان والقدرة على التعبير والبيان وترتيب الأفكار وتدفق المعاني والكلمات، ويختلف هذا الفن من شخصٍ

لآخر تبعاً للقدرات النفسيَّة والمواهب التي يتمتِّع بها كل فرد. **)ياسر الحزيمي, (2015**

**أهمية مهارة الاقناع-: )هناء الحمادي، (2017**



مهارة الإقناع تُعتبر من أهم المهارات الشخصية والمهنية، لأنها الوسيلة الأساسية للتأثير في الآخرين وتحقيق الأهداف بدون فرض أو إجبار.

### -1 تحقيق التأثير الإيجابي.

- الإقناع هو قلب أي عملية تواصل فعِّالة.

- من خلاله تستطيع تغيِّر قناعات، سلوكيات، أو قرارات الآخرين بأسلوب راقٍ.

### -2 تعزيز العلاقات الشخصية والاجتماعية.

- الإقناع يساعدك تبني علاقات تقوم على التفاهم، ليس الصدام.

- يجعلك تعرف كيفية ايصال فكرتك بطريقة يفهمها ويحترمها الطرف الآخر.

### -3 النجاح المهني والقيادي.

- القادة والمدراء لا ينجحون إذا ما عرفوا كيف يقنعوا فرقهم برؤية معينة.

- حتى في المبيعات، التسويق، التعليم، أو التفاوض... الإقناع هو مفتاح النجاح.

### -4التأثير في المجتمع والرأي العام.

- الإقناع أداة الإعلام والخطابة والسياسة.

- يساهم في تشكيل وعي الناس وتوجيههم نحو قضايا معينة.

### -5 الدفاع عن الحقوق والأفكار.

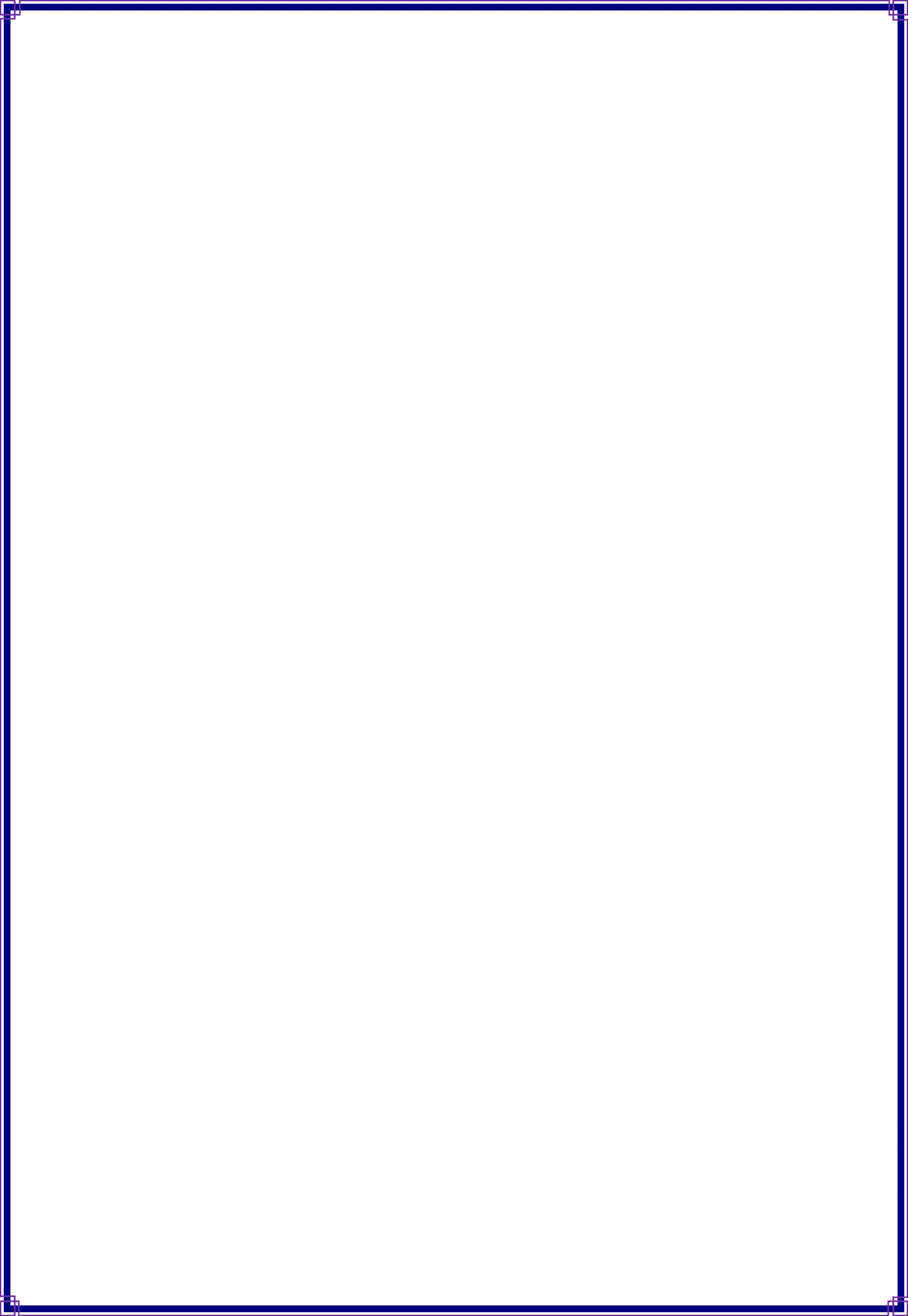
- سواء كنت مدافعًا عن قضية، أو تعرض رأيك في مناظرة، أو تفاوض على شيء يخصك، فالإقناع يعطيك القوة لتوصيل صوتك.

### -6 اتخاذ قرارات أفضل.

- الشخص المُقن¸ع غالبًا يكون شخص واعٍ، منطقي، قادر على التفكير من زوايا مختلفة.

- يعني هو نفسه يتعلم كيف يتعامل مع المعلومات بطريقة ناضجة.

**اسئلة نقاشية..**



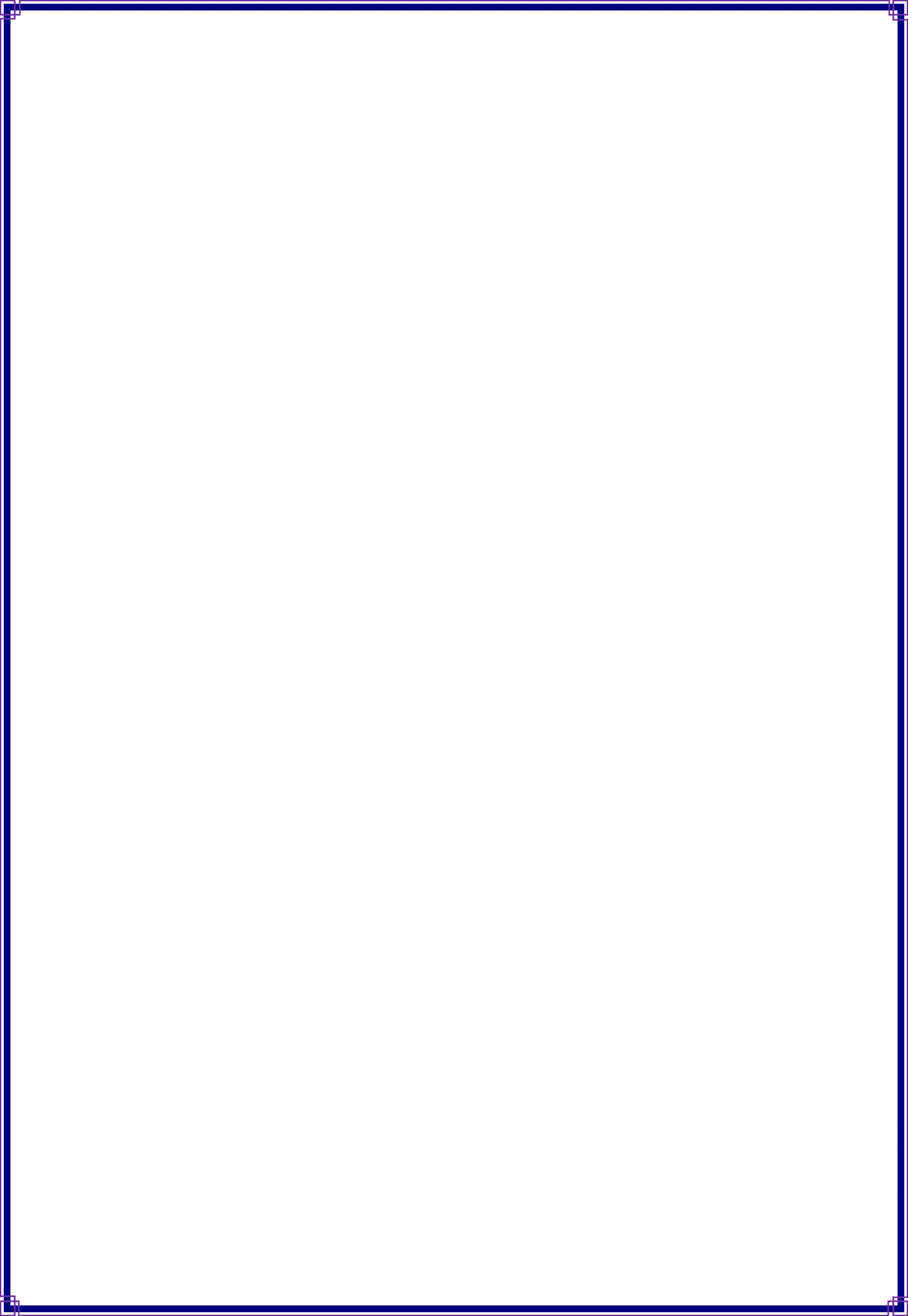
- هل الإقناع يعني الفوز في الجدل...؟

- ما العوامل التي تجعل شخصًا ما أكثر إقناعًا من غيره؟

- كيف تؤثر العاطفة في عملية الإقناع؟ وهل العاطفة أقوى من المنطق دائمًا؟

- ما الفرق في رأيك بين الإقناع والتلاعب؟

**عناصر العملية الاقناعية-: )عبدالله الحجاجي، (2024**



**اولًا-: ال مرسِل -:** وهو الشخص الذي يقدم الرسالة أو الفكرة.

### - أهم صفاته المؤثرة في الإقناع:

-1 **المصداقية :**هل الشخص موثوق ومقبول؟

-2 **الخبرة والكفاءة :**هل لديه معرفة عن الموضوع؟

-3 **الجاذبية الشخصية :**مثل اللباقة، لغة الجسد، الكاريزما. -4 **النية الواضحة :**هل هدفه نبيل؟ او فيه مصلحة خفية؟

**مثال *:***طبيب يتحدث عن أهمية اللقاحات، فهو أكثر إقناعًا من شخص عادي.

**ثانيًا-: الرسالة-:** وهي المعلومات أو الفكرة التي يريد المرسل إيصالها للمستقبل.

### - من خصائص الرسالة الفعّالة:

-1 **الوضوح :**سهلة الفهم، خالية من الغموض. -2 **المنطق :**مدعومة بحجج أو أدلة.

-3 **العاطفة :**تلامس مشاعر المستقبل.

-4 **الترتيب الجيد :**بداية جذابة، عرض منظم، خاتمة مقنعة.

**مثال** *:*إعلان يحتوي على قصة إنسانية مؤثرة + أرقام واقعية = رسالة مقنعة.

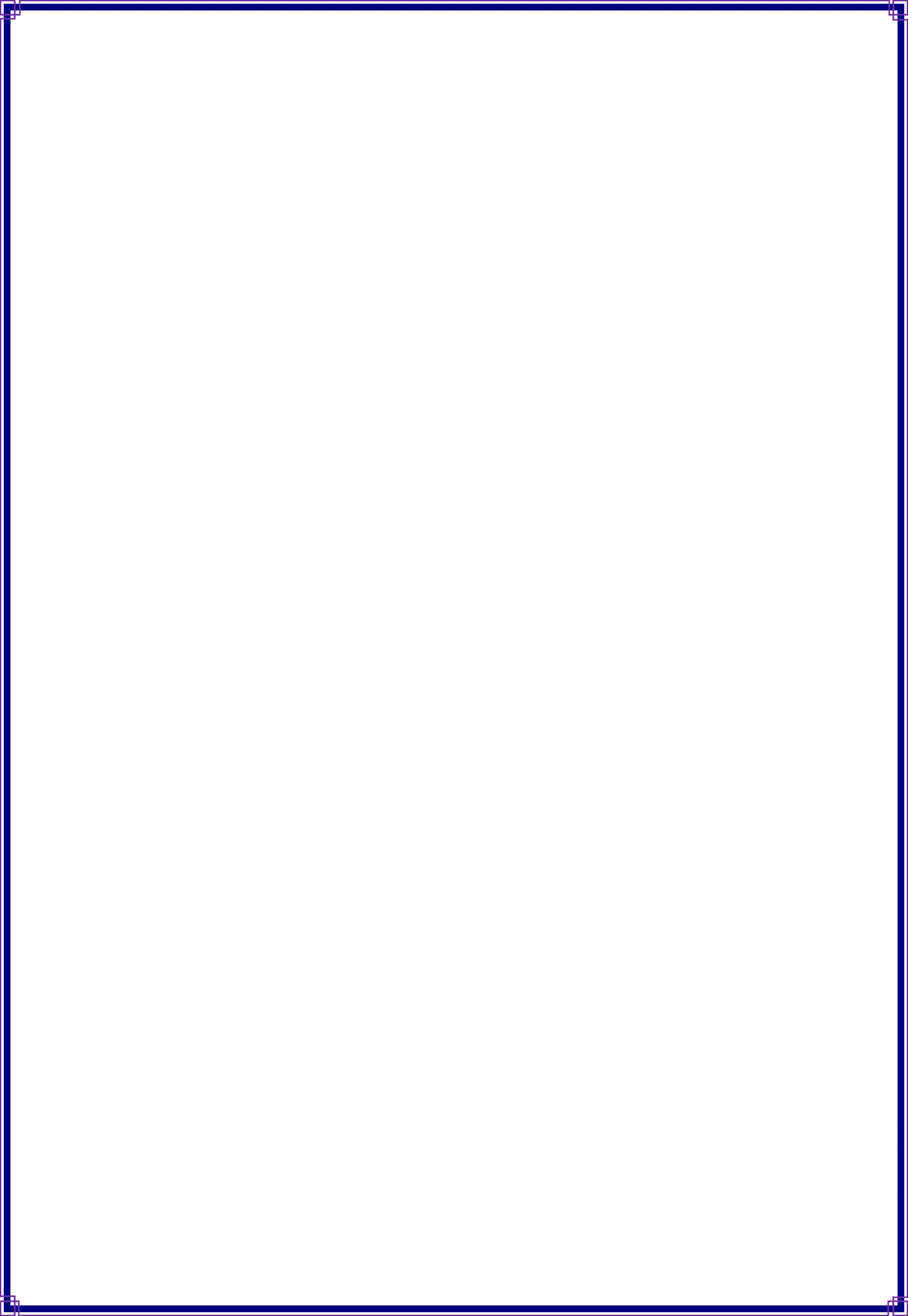
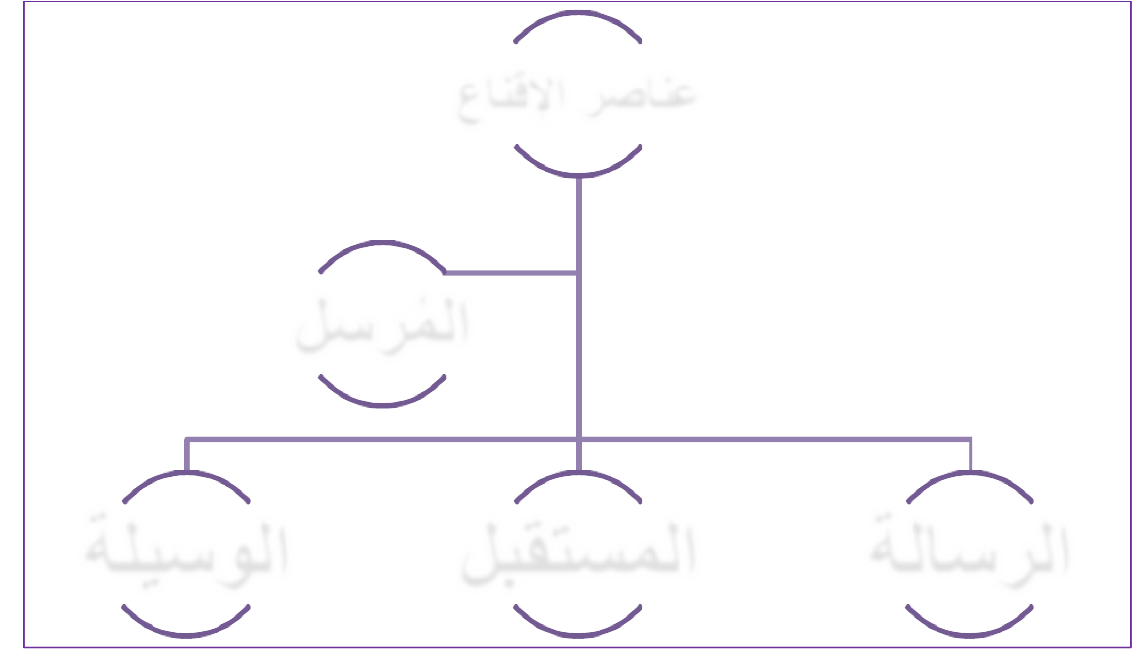
**ثالثًا-: ال مستقبِل -:** وهو الشخص الذي يتلقى الرسالة ويُفترض أن يتأثر بها.

- يجب نفهم خصائصه حتى نقنعه بشكل أفضل:

-1 **الاحتياجات :**ماذا يريد أو ينقصه؟

-2 **المعرفة المسبقة :**ماذا يعرف عن الموضوع؟

-3 **المواقف والمعتقدات :**هل يتفق مع الفكرة مسبقًا؟



**عانقإلا رصانع**

**لسرم لا**

**ةليسولا**

**لبقتسملا**

**ةلاسرلا**

-4 **الاستعداد الذهني والعاطفي :**هل وقته مناسب لتقبِّل الفكرة؟

**مثال** *:*لا يمكنك ان تقنع شخص مشغول ومتوتر بنفس الطريقة اللي تقنع فيها شخص

هادئ.

**رابعًا-: الوسيلة أو القناة -:** وهي الوسيلة التي تُستخدم لنقل الرسالة من المرسلإلى المستقبل.

- مثل:

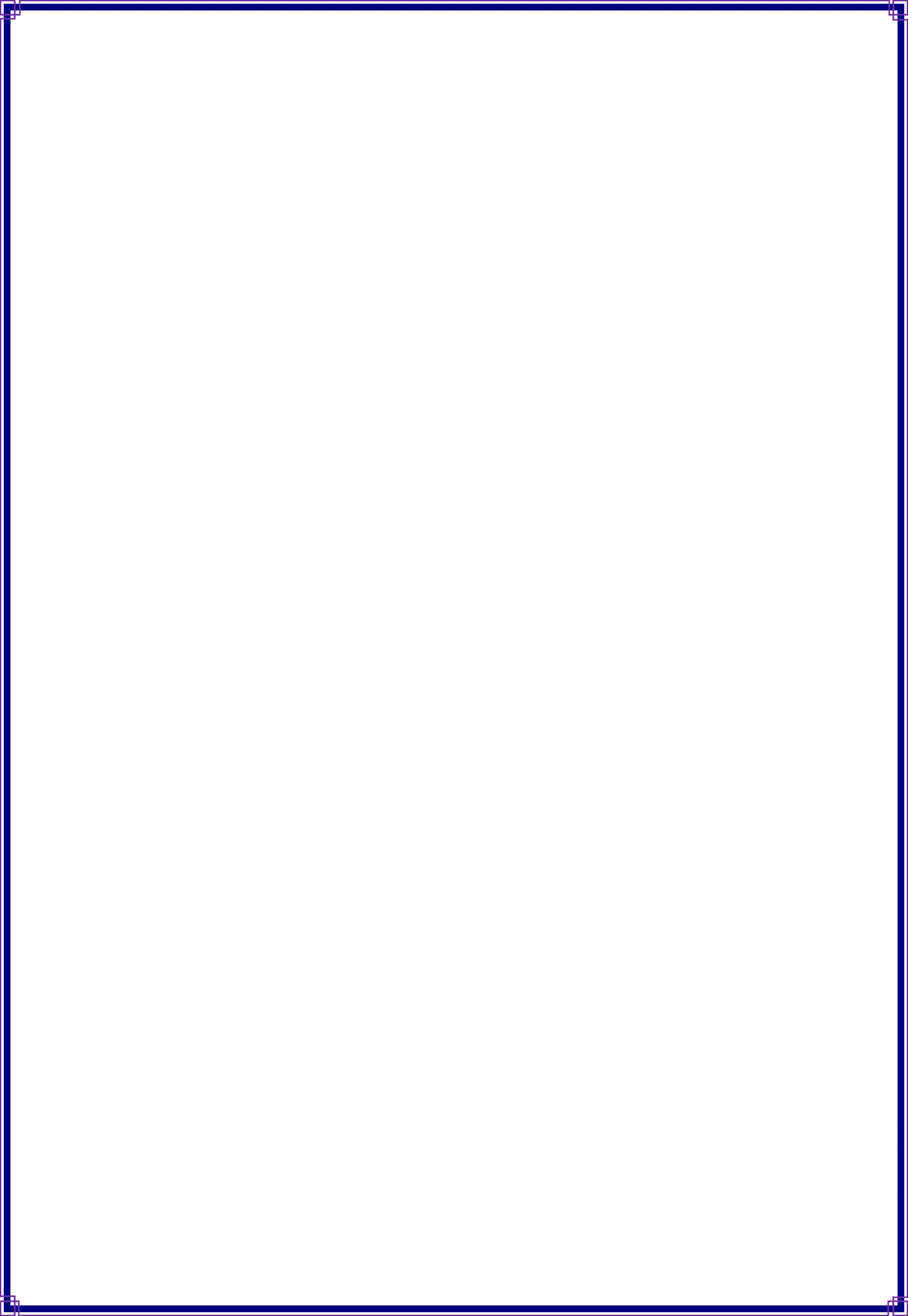
-1 **الكلام المباشر** -2 **الإعلانات**

-3 **وسائل التواصل الاجتماعي** -4 **الصور والفيديوهات**

-5 **الكتابة )مقال, منشور, رسالة بريدية**..**.(**

## **م/** اختيار الوسيلة المناسبة يزيد من تأثير الرسالة بشكل كبير.

**أساليب الإقناع)الادوات:( )غانم فنجان موسى، فاطمة فالح احمد، (2010**



### -1 أسلوب التوكيد.

 يستخدم فيه المتحدث عبارات تأكيدية قوية ليُظهر الثقة فيما يقول. مثل:

 "بالتأكيد..."

 "من المؤكد أن..."

 "لا شك أن..."

## حيث يشُعر المتلقي بأن الفكرة محسومة وصحيحة، ويقلل من فرص التشكيك فيها*.*

### -2 أسلوب التكرار.

 تكرار كلمة أو فكرة أو عبارة أكثر من مرة لغرض ترسيخها في ذهن المتلقي.

مثال" *:*التعليم هو الحياة، التعليم هو المستقبل، التعليم هو الطريق الوحيد للنجاح."

## وهذا يسُتخدم كثيرًا في الخطابة والإعلانات لأنه يعزز الرسالة ويزيد من احتمال

تذِّكرها*.*

### -3 أسلوب المقارنة.

 وضع فكرتين أو حالتين جنبًا إلى جنب لإبراز الأفضل أو الأسوأ.

مثال" *:*المدن التي تطورت اهتمت بالتعليم، أما التي تراجعت فقد أهملته."

## وهنا تسُتخدم المقارنة لخلق وضوح وتفضيل في ذهن المتلقي*.*

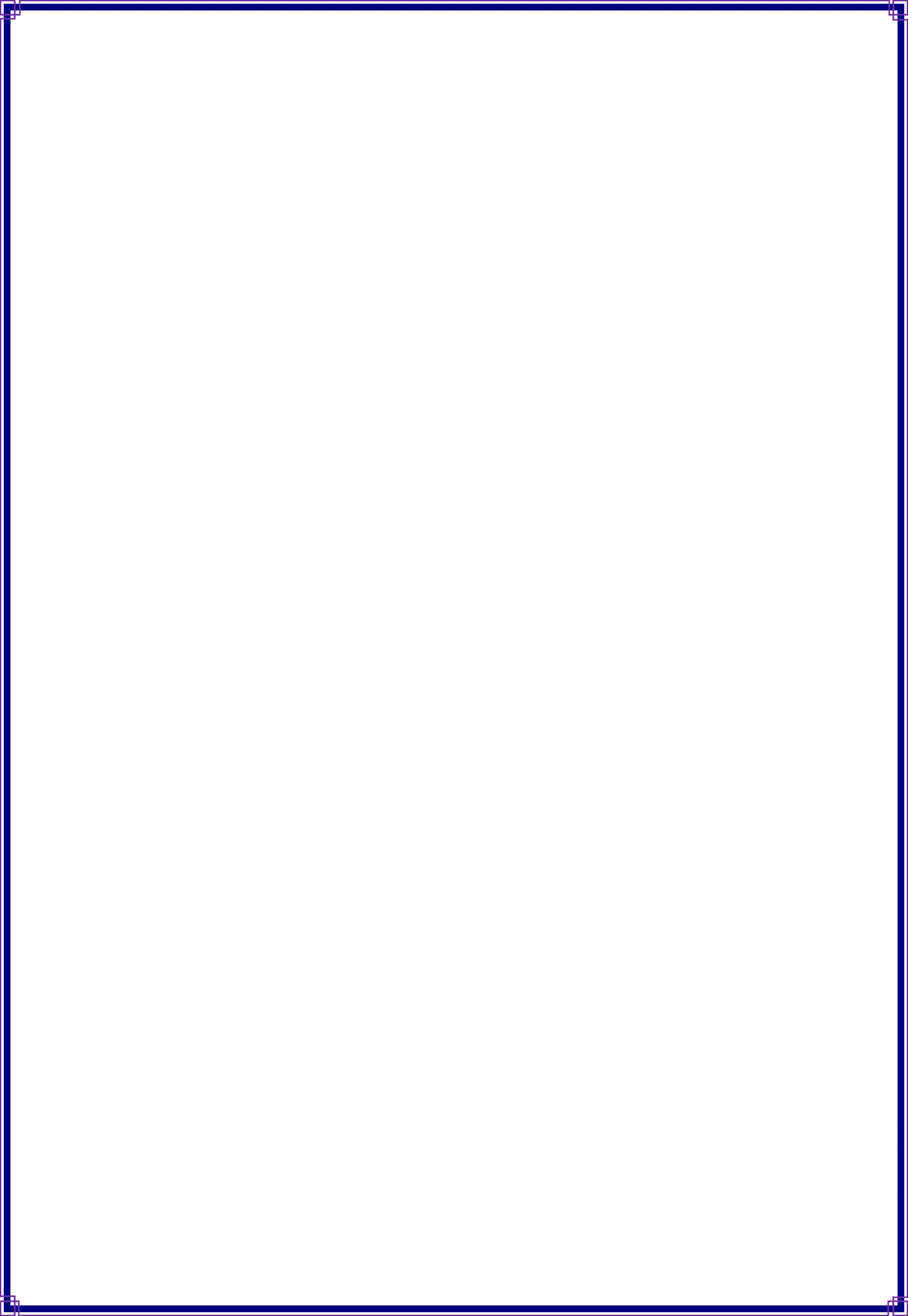
### -4 أسلوب المبالغة )التهويل أو التحقير.(

 يستخدم لتضخيم الشيء إيجابًا أو سلبيًا لجذب الانتباه.

مثال" *:*هذا البرنامج سيغيِّر حياتك تمامًا!"

وهذا الاسلوب فعال لكنه يحتاج اعتدال حتى لا يفُقد المصداقية*.*

### -5 أسلوب الترغيب والترهيب.



 ترغيب المتلقي في شيء معين، أو ترهيبه من عواقب عدم فعله.

مثال ترغيب" *:*ستحصل على فرص رائعة لو طورت مهاراتك!" مثال ترهيب" *:*من لا يطوِّر نفسه سيبقى خارج المنافسة."

وهذا الاسلوب يجمع بين التأثير العاطفي والدافع السلوكي*.*

### -6 أسلوب طرح الأسئلة )الاستفهام الإقناعي.(

 طرح أسئلة ظاهرها استفهام، لكن هدفها الإقناع.

مثال" *:*ألا تريد أن تعيش حياة أفضل؟"

## وهذا الاسلوب يدفع المستمع للتفكير والتفاعل ويخلق نوع من القناعة الذاتية*.*

**العوامل النفسية المؤثرة في الإقناع: )ميلز، هاري، (2010**

**-1 .الثقة والمصداقية-:** يعتبر الثقة في الشخص الذي يحاول الإقناع عاملًا حاسمًا.إذا كان الشخص يتمتع بالمصداقية والمعرفة، فمن المرجح أن يستجيب الآخرون للإقناع بشكل إيجابي.

**-2 .العواطف-:** التأثير العاطفي يلعب دورًا كبيرًا في عملية الإقناع. الرسائل التي

تثير مشاعر إيجابية أو سلبية يمكن أن تكون أكثر تأثيرًا من الرسائل التي تعتمد فقط على المنطق.

**-3 التكرار-:** التكرار يعد من الأدوات الفعالة في الإقناع. تكرار الرسالة يزيد من

احتمال تذكرها والاقتناع بها، خاصة إذا كانت تتضمن حججًا قوية.

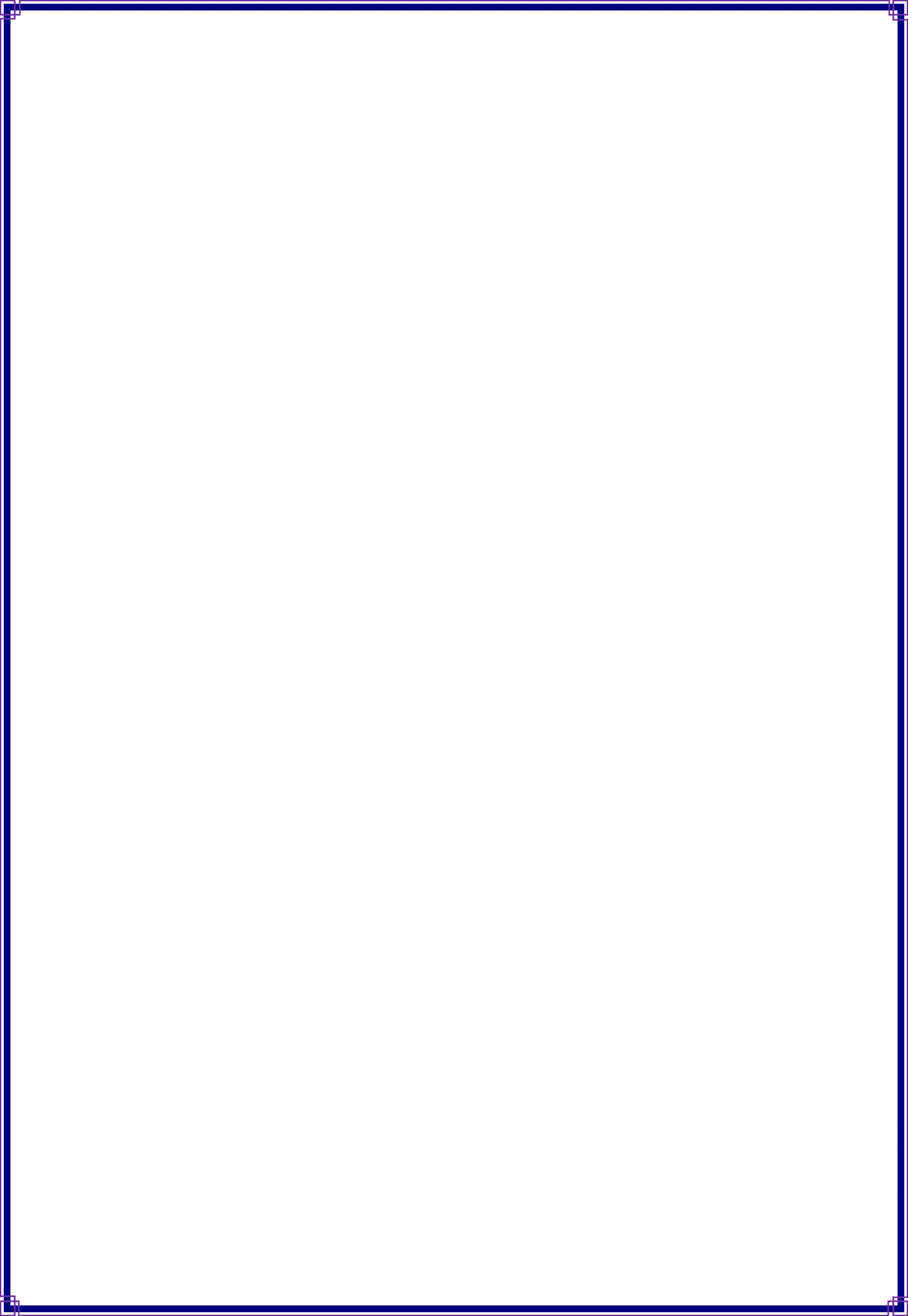
**-4 التواصل غير اللفظي-:** لغة الجسد، وتعبيرات الوجه، ونبرة الصوت هي

جميعها عوامل تؤثر على كيفية تلقي الآخرين للرسالة. التواصل غير اللفظي يمكن أن يعزز أو يقلل من قوة الرسالة المقنعة.

**-5 .تأثير الجماعة-:** في كثير من الأحيان، يكون تأثير الآخرين أو الجماعة التي

ينتمي إليها الفرد عاملًا مؤثرًا في عملية الإقناع. إذا شعر الشخص بأن مواقفه تتماشى مع مجموعة من الأشخاص الذين يحترمهم، فقد يكون أكثر استعدادًا للتغيير.

**مهارة الإقناع في المجال الرياضي-: )عبدالرحمن محمد عوض، (2012**



هي القدرة على **التأثير في سلوك أو فكر الآخرين داخل البيئة الرياضية** بطريقة تجعلهم يتبنِّون قرارات أو مواقف معينة عن قناعة، بدون ضغط أو إجبار.

# أدوات الإقناع في الرياضة:

-1 **القدوة الشخصية** :اللاعب أو المدرب يكون مثالًا في الالتزام والانضباط. -2 **التحفيز العاطفي** :مثل الحديث عن الشغف والانتماء للفريق.

-3 **الحجج المنطقية** :شرح أهمية كل قرار ببيانات واضحة.

-4 **استخدام لغة الجسد** :الثقة أثناء الحديث، النظرات، الوقوف، نبرة الصوت. -5 **التكرار والتوكيد** :تكرار الرسائل المهمة بشكل إيجابي.

# أهمية مهارة الإقناع على اللاعبين:

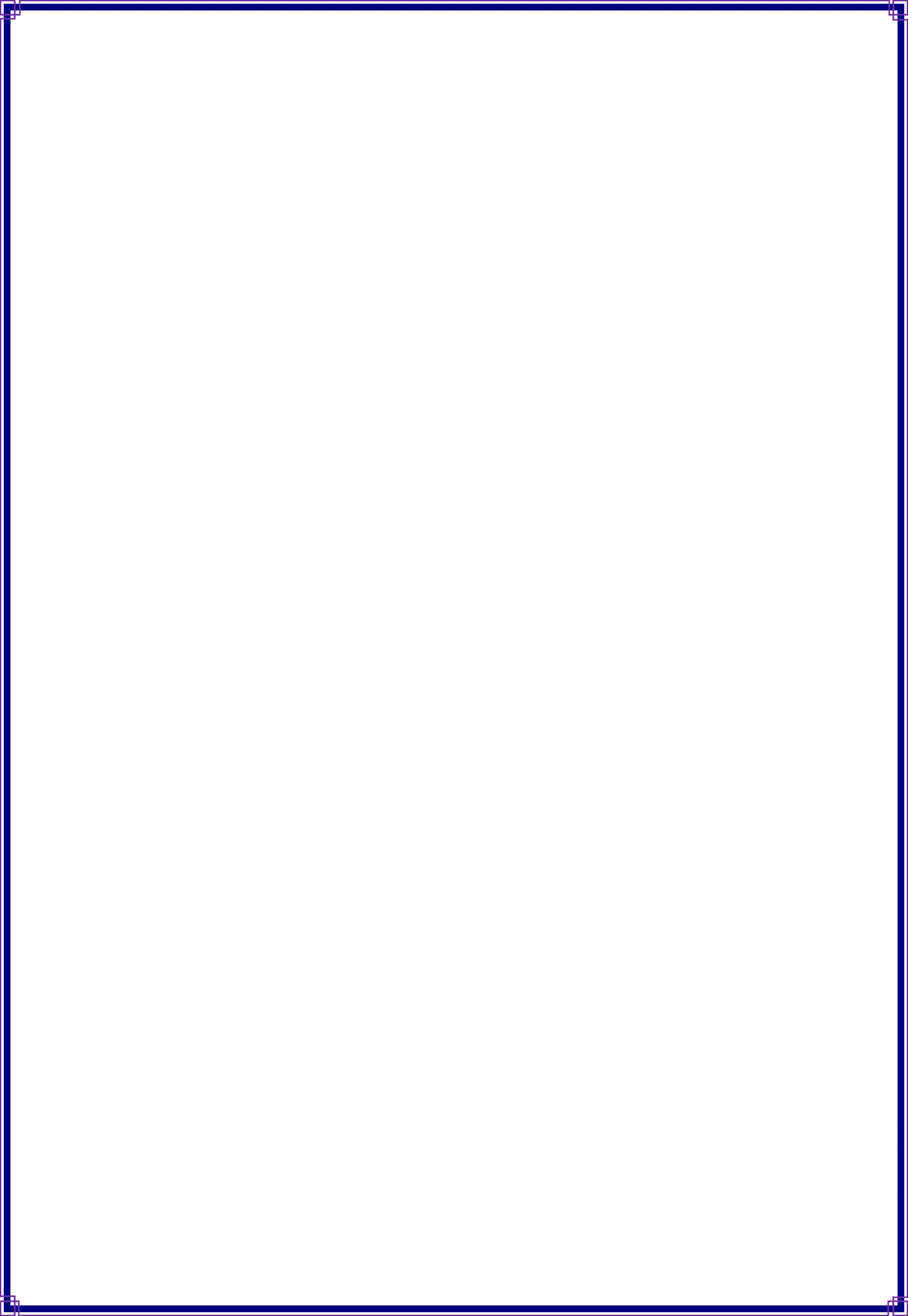
.1 تحفيز اللاعبين لزيادة الأداء وبذل الجهد.

.2 تعزيز الانضباط والالتزام بالتعليمات والخطط التدريبية.

.3 تحسين العلاقة بين المدرب واللاعبين مما يخلق بيئة إيجابية. .4 المساهمة في تغيير السلوكيات السلبية لدى اللاعبين.

.5 زيادة ثقة اللاعبين بأنفسهم من خلال تحفيزهم وتشجيعهم. .6 التأثير في قرارات اللاعبين أثناء المباريات والتدريبات.

**بعض النظريات في مهارة الاقناع-: )زاوية نفسية، انترنت، (2024**



### -1نظرية التوازن المعرفي-:

**التعريف**: هذه النظرية، التي قدمها عالم النفس ليون فستنجر، تفترض أن الناسيميلون إلى تجنب التناقضات الداخلية بين معتقداتهم وسلوكهم. عندما يواجهون مثل هذا التناقض، يشعرون بعدم الراحة ويحاولون تقليل هذا التوتر إما بتغيير المعتقدات أو السلوك.

**دور الإقناع** :يمكن استخدام هذه النظرية للإقناع من خلال زيادة التناقض المعرفيلدى الشخص، مما يدفعه إلى تغيير موقفه لتجنب هذا الشعور غير المريح.

### -2نظرية الاحتمال الثنائية-:

 **التعريف** :تنص هذه النظرية على أن هناك مسارين للإقناع: المسار

المركزي والمسار المحيطي. في المسار المركزي، يعتمد الإقناع على

الحجج المنطقية والأدلة، بينما في المسار المحيطي يعتمد على العوامل الخارجية مثل الجاذبية الشخصية أو العواطف.

 **دور الإقناع** :عند استخدام المسار المركزي، يجب تقديم حجج قوية ومدعمة بالحقائق. أما في المسار المحيطي، فيمكن الاعتماد على بناء علاقة شخصية أو استخدام عناصر عاطفية للتأثير على الشخص.

### -3نظرية التنافر النفسي-:

**التعريف** :تفترض هذه النظرية أن الناس يميلون إلى مقاومة محاولات الإقناع إذا

شعروا بأن حريتهم مهددة. عندما يشعر الشخص بأنه يُجبر على اتخاذ قرار معين، قد يصبح أكثر عنادًا في موقفه الحالي.

**دور الإقناع** :لتجنب التنافر النفسي، يجب أن تكون محاولات الإقناع لطيفة وغير

مباشرة، مما يسمح للشخص بالشعور بالحرية في اتخاذ القرار.



**انواع مهارة الاقناع:-**

يشير جيف Haden Jeff أن القيام بعملية الاقناع من قبل الاستاذ أو المرشد أو المدرب أو الصحفي علية امتلاك أنواع من هذه المهارات والتي تشمل ما يلي :

1- مهارة التحفيز للاقناع علاقة مهمة بالدافع فلا يمكن اقناع الاشخاص دون معرفة فن التحفيز لان تحفيز الاشخاص مهمة صعبة لانها تعتمد على الشخصية

2- مهارة حل المشكلات في عالمنا المعاصر يوجد الكثير من القضايا الاجتماعية والرياضية والاقتصادية والسياسية يحظى الأشخاص الذين يتمتعون بمهارة حل المشكلات باحترام كبير ولديهم القدرة على اقناع الاشخاص بالأيمان بأفكارهم .

3- مهارة الاصغاء : الاشخاص المؤثرون هم المستمعون اليقظون يميلون الى الاهتمام بكل مناقشة تجعل الأفراد يعيشون بشكل طبيعي، هل سألت نفسك لماذا يقول معظم الناس شكرا لك.

4 - مهارة الاتصال : الاتصال ضروري للغاية عندما تريد اقناع شخص ما أو مجموعة من الناس بنجاح يجب أن يكون اتصال ثنائي الاتجاه ويكون متفاعلا ويشجع الاستجابات للتأكد من الحالة الذهنية، في هذه الحالة يمكن اقناع الاشخاص بموضوع أو فكرة أو توجه.

5- مهارة التوجه عادة ما يتم احترام الموجهين من قبل الناس وخاصة المعجبين ليس من الصعب امتلاك مهارة التوجه اجذب الناس واخبرهم عن معتقداتك وافكارك واهدافك سيتم اقناعهم بشكل طبيعي طالما انك ناجح فيما تفعله.

6- مهارة التحدث أمام الجمهور : لكي ينجح المرء في اقناع الناس يجب أن يتقن المرء فن الخطابة ولا يفضل معظم الناس الوقوف على منصة الخطابة لمخاطبة الجمهور بغض النظر عن الحضور، اذ يتطلب التحدث امام الجمهور بثقة وتخطيط وتركيز ورواية القصص.

7 - مهارة العلاقات العامة : يتطلب فن الاقناع مهارات العلاقات العامة والخاصة عندما يكون المرء شخصية عامة والصفات التي يحتاجها المرء لا قناع الناس بنجاح هي المرونة والجرأة والقدرة على التكيف.

8- مهارة اتخاذ القرار : حياتنا اليومية مليئة باتخاذ القرار، اذ تعتمد معظم المهارات على اتخاذ القرار، على سبيل المثال اختيار مجموعة الأفراد التي تريد اقناعهم .

**أبعاد مهارة الاقناع:-**

تشمل ابعاد مهارة الاقناع ما يلي: -

1**- الخبرة :** المقدرة على التاثير في الآخرين الناشئة عن المعرفة والمهام والقدرات الشخصية.

2**- الثقة بالنفس** : ادراك الفرد لكفاءته او مهارته وقدرته على التعامل بفعاليته مع المواقف المختلفة

**3- التفاعل الاجتماعي :-**عبارة عن تفاعل ديناميكي للقوى التي تؤدي الى الارتباط بين الاشخاص والجماعات والذي يؤدي الى تعديل الموقف والسلوك .

**4- المصداقية:-** ان يكون الشخص موثوقا به وصادقا من قبل الآخرين لكي يكون اكثر تأثيرا في عملية الاقناع .

5**- الجاذبية :** تميز الشخص بقدرة استثنائية في الالهام والتواصل وأن يكون ذات شخصية جذابة تشير اهتمام الآخرين.

**عوامل مهارة الاقناع**

**اولا: عوامل نجاح عملية الاقناع**

من أجل سير عملية الاقناع لابد من مراعاة بعض العوامل في نجاح عملية الاقناع ومنها :

1 - البساطة والوضوح.

2 الإثارة والتشويق.

3- اشباع الرغبات والحاجات.

4 - المصداقية في المضمون وفي المصدر نفسة.

5- الاثابة والتعزيز .

**ثانيا : عوامل تعيق عملية الاقناع**

هناك عده العوامل تعيق عملية الاقناع وتشمل ما يلي:

1- عدم وجود اهداف محددة.

2- عدم الإعداد الجيد للاقناع.

3- البدايات الضعيفة.

4- البدء او التعجيل بطرح قضايا خلافية تجعل من الأمر جدلا عقيما.

5- تحقير الطرف الآخر .

6- الافتقار للمهارات اللازمة للحديث والحوار المنتج.

7- التعصب للراي وفقدان القدرة على الاعتراف بالخطأ.

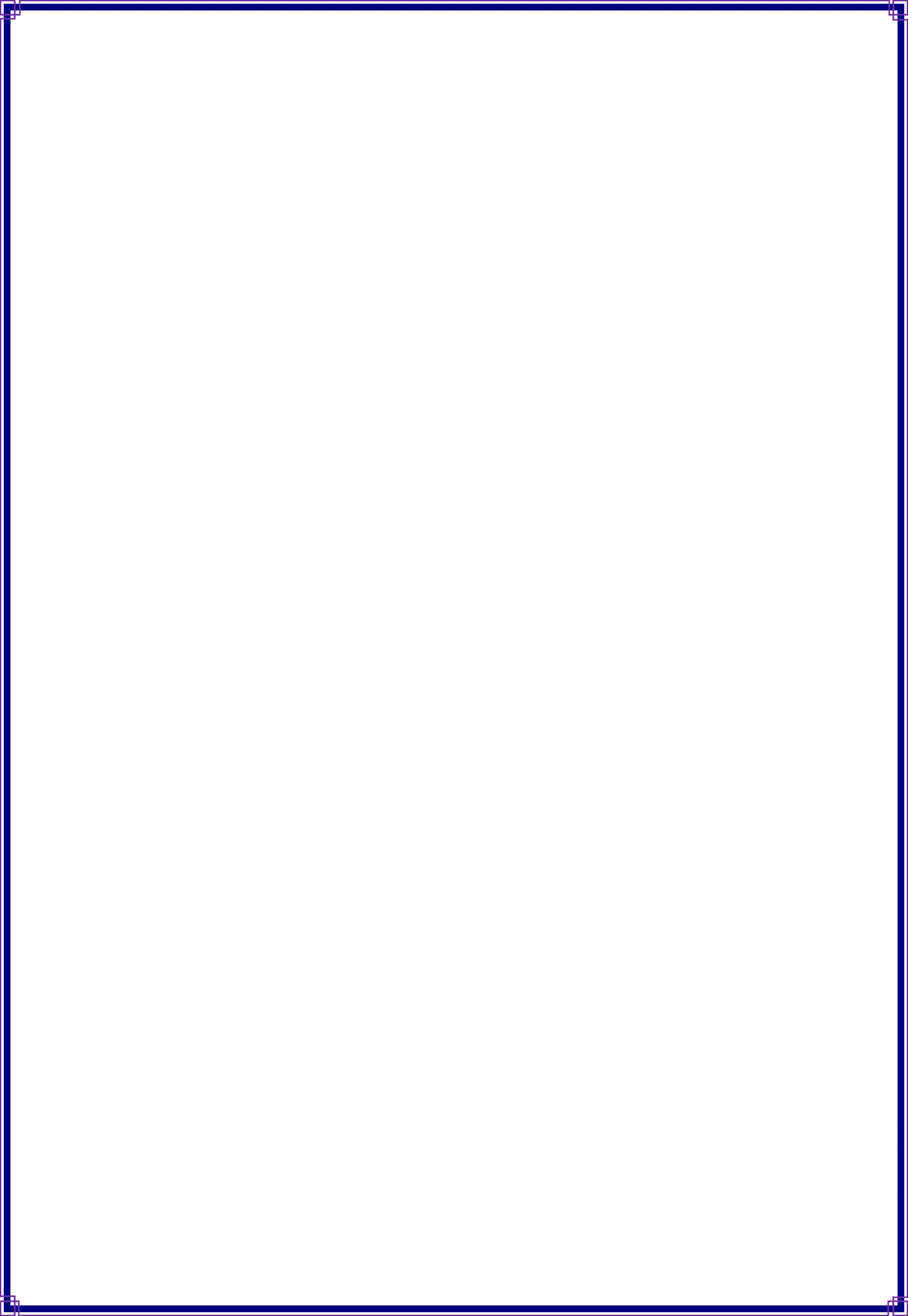
8- تذبذب الشخصية والابتعاد عن مركز الاقناع

9- ضعف الامكانيات الصوتية.

10 - ضعف الاتزان الانفعالي.

11- الافتقار الى مهارات الاستماع والاصغاء.

12 - الافتقار الى المعرفة او التوظيف الجيد لمحفزات الاقناع

**المراجع**

**حمدي شاكر محمود, وآخرون. .(2016) برناج ارشادي معرفي سلوكي لتطوير بعض مهارات الاقناع الشخصية وعلاقتها بالتوافق النفسي.**

**زاوية نفسية, انترنت. .(2024) نظريات في مهارة الاقناع.**

**عبدالرحمن محمد عوض. .(2012) سيكولوجية الإقناع والتأثير في المجال الرياضي. القاهرة: دار الفكر العربي.**

**عبدالله الحجاجي. .(2024) الاقناع ضمن الموقع.**

**غانم فنجان موسى, فاطمة فالح احمد. .(2010) استباق مهارة الاقناع. معجم المعاني الجامع . .(2017)**

**ميلز, هاري. .(2010) فن الاقناع.**

**هناء الحمادي. .(2017) الإقناع فن التأثير على الآخرين واكتساب ثقتهم. ياسر الحزيمي. .(2015) المتحدث البارع.**