نظرية أرسطو

المقدمة

منذ أكثر من 2300 عام كتب أرسطو كتاب البلاغة والذي اعتبره الكثيرون كتاب الخطابة الإقناعية. كانت البلاغة بالنسبة لأرسطو هي القدرة على رؤية جميع وسائل الإقناع المتاحة في كل المواقف.
لذلك فمن المهم أن نفهم معنى الإقناع. إن الإقناع هو عملية أو حقيقة إقناع شخص ما لفعل أو تصديق شيء ما.
قد تكون القدرة على الإقناع وتغيير المشاعر والأفكار أعظم مهارة فردية وستمنحك ميزة تنافسية في مجال الاقتصاد حيث تكون الأفكار مهمة أكثر من أي وقت مضى. إن الناجحين في كل المهن تقريبًا قد أصبحوا قادرين على إقناع الآخرين لاتخاذ إجراءات تدعم أفكارهم.
إن عملية البيع هي المثال الأكثر وضوحًا لعملية الإقناع ولكن يتم استخدام هذه المهارة في العديد من العمليات الأخرى أيضًا. يقنع المدراء الموظفين بالقيام بمهام مرهقة ولكنها ضرورية ويتحاجج المحامون أمام هيئة المحلفين وتقنع شركات الشبكات العميل بالاستثمار في معدات شبكات أفضل ويقدم رؤساء الأقسام العروض التقديمية من أجل إقناع رؤسائهم بزيادة ميزانيتهم.
هناك العديد من الطرق والأساليب التي يمكنك استخدامها لإقناع هدفك بشيء ما وتصنف هذه الأساليب تحت إحدى الفئات التالية: الأفكار والأخلاقيات والشفقة.

التعريف

إن النظرية التي قدمها أرسطو في كتابه والتي تنص على طريقة إقناع الآخرين أو التأثير عليهم تمتلك ثلاثة أسس رئيسية وهي: الأفكار أي المنطق والأخلاقيات أي المصداقية والشفقة أي العاطفة.

أهمية الإقناع

يعد الإقناع أمرًا حاسمًا في تطوير الأعمال فمن خلال مهارات التواصل الصحيحة يمكنك إقناع عملائك بتصديق عروضك وتحقيق المزيد من النتائج. لتحقيق أهداف عملك ستحتاج لتعلم كيفية التواصل بشكل جيد مع عملائك وبالتأكيد عليك إقناعهم بأنك شريك العمل الأمثل لهم.

الشرح

هناك العديد من الطرق التي يمكنك استخدامها لإقناع هدفك بشيء ما وتصنف هذه الأساليب تحت إحدى الفئات التالية: الأفكار والأخلاقيات والشفقة.
الأفكار (الترابط والهيكل والحقائق والبيانات والإحصائيات ونتائج الاختبارات والبحوث والرسوم البيانية)، تعد جميع هذه الطرق أساليب إقناع أساسها الأفكار المتعلقة بالنقاش، هل تبدو منطقية؟ هل هي منظمة بشكل جيد؟ هل يدعمها دليل؟. ترتبط الأفكار بالجانب الأيسر من دماغنا. إن إيجاد عناصر الأفكار عادة ما يكون سهلاً بالنسبة لمعظم العروض التقديمية.
الأخلاقيات (سمعته وسلطته وخبرته ومصداقيته ووجوده وثقته)، تعد أساليب إقناع مبنية على أساس مصداقية المتكلم كسلطته وخبرته. يتعلق الإقناع كله بماهيتك كشخص ومدى ثقة الزبائن بك.
الشفقة (الفكاهة ونقاط الضعف والتشبيهات وعنصر المفاجئة وسرد القصص)، تعد هذه الطرق أساليب إقناع مبنية على عاطفة الجمهور.
قال أرسطو أن المتحدث العاطفي دائمًا ما يجعل الجمهور يشاركونه مشاعره ويعد سرد القصص أحد أفضل الطرق للاستفادة من هذه المشاعر.
وأخيرًا يعد الإقناع سمة شخصية فطرية في البعض ولكنها أيضًا مهارة يمكن تعلمها وتحسينها باستخدام عناصر أرسطو الثلاث والتي تتضمن تقييم احتياجات جمهورك كبناء العلاقات والتركيز على الفوائد ومواجهة الاعتراضات وإيجاد الأشياء المشتركة.

الأمثلة:

تمعّن بدور عملية الإقناع في كل من الآتي:

- إقناع رواد الأعمال المستثمرين بدعم شركاتهم الناشئة.
- إقناع المتقدمين للوظائف الموظّفين بتوظيفهم.
- إقناع رجال السياسة الشعب للتصويت لهم.
- إقناع المدراء الموظفين باتخاذ خطط عمل محددة.
- إقناع الرؤساء التنفيذيون المحللين بكتابة تقارير إيجابية عن شركاتهم.
- إقناع موظفي المبيعات العملاء باختيار منتجاتهم بدلاً عن عروض منافسيهم.

This document is a property of Asaseeyat Academy (a service by Asaseeyat Consulting services) - © Copy Right Protected