

طرق المدير في الإقناع عند الحديث وفقا لنوع المستمع: ويؤمن بما يقول) ب المستمع المحايد الذي يستمع أولا، تم يقرر بعد ذلك): البرهان على صحة ومصداقية الأدلة المطروحة. لا يغفل أيا من البيانات المهمة. يخصص وقتا للأسئلة والإجابات. ج. إقناع المستمع المعارض الذي يخالف المتحدث الرأي، ولا يثق أو لا يؤمن بما يقول فهم موقف المستمع المعارض نحو القضية بدقة. التنازل مؤقتا عن أي نقطة يمكنها إثارة الكثير من الجدل. يظهر له أنه يحترم عقله وطريقة تفكيره. يستخدم أسلوبا مشجعا ووديا. د. إقناع المستمع اللامبالي الذي تفرض عليه ظروف ما يستمع : استخدام معلومات حديثة. استخدام النموذج القصصي. - تذكر أهمية وقيمة الدعاية والمرح.