

الإقناع فن من الفنون لا يستغنى عنه الفرد وهو عبارته عن القدرة على جعل المقابل يقبل ويرضى بالفكرة أو القضية المطروحة وله أربع أركان وهيا : الركن الاول : المصدر والقدرة العالية على معرفة الشخصية والمحبة والإخلاص والدعاء والايجابية والصبر واقتناع صاحب الفكرة بفكرته . الركن الثاني : المستقبل ويكون بمراعاة الفروق العمرية والوضع الثقافي والبيئي . الركن الثالث : الفكرة وهيا ان تكون في نفس الموضوع وواضحة ومناسبة للمكان والزمان وتحشد جميع الادلة بها وتتصف بالمرونة والتنوع . واخيراً الختاميه فهيا التي تتكون من الحجة القوية وعدم الإكراه وقبول الحق والاعتذار . وللإقناع اربع نماذج : نموذج التفاوض : يقوم احد الطرفين بالتفاوض وهوا التنازل الطرف قليلاً لإيجاد حل وسط في نهاية المفاوضات. نموذج التعصب : يتخذ كل من الطرفين مواقف ثابتة ورفض التحرك دون الاهتمام لما يطلبه الطرف الأخر . نموذج التنافر : حيث يقوم كل من الطرفين بمهاجمة موقف الاخر رافض الاستماع الي الاخر وبينما يحاول كل الطرفين اثبات صحة موقف يحدث التنافر . كما يمر الاقناع بعده مراحل وهيا : الوعي : عندنا يعي الانسان رسالة معينه سواء كانت سمعية او بصرية او حسية ، كروية إعلان او قراءة خبر او حضور . برنامج تدريبي ، فيدفعه ذلك الي مرحلة وذلك بالعمل بالفكرة