

استباق مقاومة الإقناع



FORESTALLING PERSUASION RESISTANCE

الدكتورة
فاطمة فالح أحمد

الدكتور
غانم فنجان موسى

فهرس المحتويات

الفصل الأول منظومة الإقناع

12.....	مفهوم الإقناع
15.....	أهمية الإقناع
16.....	لمحة تاريخية عن الإقناع
18.....	أهمية الإقناع في المرحلة المعاصرة
20.....	أهداف عمليات الإقناع
23.....	العوامل المؤثرة في عملية الإقناع
25.....	مسؤولية نتائج الإقناع
25.....	منظومة الإقناع
29.....	موضوعات العملية الإقناعية
29.....	مراحل عملية الإقناع
31.....	أطراف الإقناع
36.....	اتجاهات الإقناع
40.....	استدامة الاقتناع
41.....	إخفاق محاولات الإقناع
43.....	خصائص عمليات الإقناع

الفصل الثاني المبادئ الأخلاقية للإقناع

47.....	لا إكراه في الإقناع
49.....	الصدق
53.....	تبادل الثقة بين أطراف العملية الإقناعية
55.....	خصائص الثقة المتبادلة بين أطراف الإقناع
56.....	متطلبات تبادل الثقة بين أطراف العملية الإقناعية
58.....	المرونة في عمليات الإقناع
60.....	مرونة المستهدف بالإقناع
61.....	مرونة القائم بالإقناع
62.....	متطلبات تطبيق المرونة في الإقناع
64.....	الهدفية
66.....	الانطلاق من المشتركات في عمليات الإقناع
67.....	التروي في القرارات في عمليات الإقناع

71.....	الإقرار بالأخطاء
73.....	مستويات الاعتذار عن الأخطاء
73.....	مواقف لا ينفع فيها الاعتذار عن الخطأ
76.....	الشجاعة

الفصل الثالث

القائم بالإقناع

81.....	وظائف القائم بالإقناع
84.....	مؤهلات المضطلع بالإقناع
85.....	سلوك القائم بالإقناع
87.....	سمات الذي يتولى الإقناع
93.....	اكتساب الخبرة في الإقناع
94.....	استعانة القائم بالإقناع بجهات أخرى
94.....	نماذج من أعمال القائمين بالإقناع

الفصل الرابع

المستهدف بالإقناع

104.....	سمات المستهدفين بالإقناع
106.....	أنماط المطلوب إقناعهم
107.....	مهام المستهدف بالإقناع
108.....	مواقف المستهدفين بالإقناع من المقنع
109.....	استجابات المستهدف بالإقناع للرسائل الإقناعية
113.....	العوامل المؤثرة في استجابة المستهدفين بالإقناع
116.....	الجمهور المستهدف بالإقناع
117.....	سمات المستهدفين بالإقناع في الدول المتنامية

الفصل الخامس

وسطاء الإقناع

121.....	أهمية وسطاء الإقناع
121.....	وظائف وسطاء الإقناع
123.....	سمات ومؤهلات وسيط الإقناع المؤثر
125.....	مراحل عمل وسيط الإقناع
126.....	مجالات الوساطة في الإقناع
129.....	أهداف وسطاء الإقناع
130.....	التزامات أطراف العملية الإقناعية قبل الوسيط
130.....	إعداد وسطاء الإقناع

131.....	العوامل المؤثرة في كفاءة وسطاء الإقناع
132.....	إخفاق وسطاء الإقناع.....
133.....	نماذج من أعمال الوساطة في الإقناع.....

الفصل السادس

مهارات الاتصال الاقناعي

135.....	مفهوم الاتصال الاقناعي.....
137.....	مراحل الاتصال الاقناعي.....
138.....	أساليب الاتصال الاقناعي.....
139.....	أنماط الاتصال الاقناعي.....
140.....	مهارات الاتصال الاقناع.....
142.....	مهارة التحدث.....
142.....	أساليب عرض موضوع الإقناع.....
144.....	أخلاقيات الحديث.....
146.....	متطلبات تطوير مهارة التحدث.....
150.....	مهارة الاستماع.....
151.....	أهمية السمع.....
152.....	متطلبات الارتقاء بمهارة الاستماع.....
152.....	معوقات الاستماع.....
153.....	مهارة الصمت.....
155.....	أنواع الصمت.....
155.....	مهارة القراءة.....
156.....	أنواع القراءة.....
158.....	مهارة الكتابة الاقناعية.....
159.....	خصائص الرسالة الاقناعية.....
161.....	أنواع الرسائل الاقناعية.....
161.....	أجزاء الرسالة الاقناعية.....
162.....	تطوير مهارة التذكر.....
164.....	مهارة التلخيص والاستنتاج.....
164.....	مراحل التلخيص والاستنتاج.....

الفصل السابع

أنواع الإقناع

166.....	الإقناع العقلي – العاطفي.....
167.....	الإقناع المباشر – غير المباشر.....
169.....	الإقناع الاستراتيجي – العارض.....

170.....	الإقناع غير الحقيقي – الحقيقي
171.....	الإقناع بالترغيب – بالترهيب
173.....	الإقناع العلني – السري
174.....	الإقناع الطوعي – القسري
176.....	الإقناع اللفظي – غير اللفظي
178.....	الإقناع الفردي – الجمعي

الفصل الثامن

أدوات الإقناع

179.....	اختلاق أدوات الإقناع
180.....	توظيف المنطق في الإقناع
180.....	مفهوم المنطق
181.....	تطور علم المنطق
182.....	نسبية المنطق
182.....	مواصفات منظومة المنطق
182.....	أهمية توظيف المنطق في الإقناع
183.....	متطلبات الاستعانة بالمنطق في الإقناع
184.....	نماذج من توظيف المنطق في الإقناع
184.....	توظيف الأدلة في عمليات الإقناع
185.....	أهمية الأدلة في الإقناع
186.....	متطلبات الانتفاع من الأدلة في الإقناع
188.....	موقف المستهدف بالإقناع من الأدلة
188.....	ترتيب عرض الأدلة
189.....	العوامل المؤثرة في اختيار الأدلة الإقناعية
190.....	شروط الاستعانة بالأدلة
190.....	أنواع الأدلة الإقناعية
194.....	دور البلاغة في الإقناع
195.....	نشأة البلاغة
195.....	مفهوم البلاغة الإقناعية
196.....	أهمية البلاغة في الإقناع
197.....	هدف البلاغة
198.....	متطلبات توظيف البلاغة في الإقناع
198.....	نسبية البلاغة
199.....	الفرق بين البلاغة التقليدية والبلاغة المعاصرة
200.....	جاذبية القائم بالإقناع

202.....	نسبية الجاذبية
202.....	متطلبات جاذبية القائم بالإقناع
208.....	دور الهدايا في الإقناع
209.....	توظيف الدعاية والإعلان في الإقناع

الفصل التاسع

طرائق الإقناع

214.....	الإقناع بمحاكاة الآخرين
217.....	الإقناع بخلق حاجة لدى المستهدف بالإقناع
220.....	الإقناع بالتكرار
221.....	الإقناع بالكلمة الطيبة
222.....	الإقناع بالإغواء
224.....	إقناع الجماعة التي ينتمي إليها المستهدف
225.....	إقناع قادة الرأي
226.....	الإقناع بالتحذير
227.....	الإقناع بآثار الشعور بالذنب
230.....	الإقناع بآثار الشعور بالخوف
231.....	الإقناع بالتشويه والتزيين
233.....	الإقناع بالتلويح بالندرة
234.....	الإقناع بالتشابه
234.....	الإقناع بالإطراء
236.....	الإقناع بالإحسان
237.....	الإقناع على مراحل
239.....	الإقناع بالإكراه
240.....	الإقناع بتغيير بيئة المستهدف بالإقناع
241.....	الإقناع بالبشارة
242.....	الإقناع بالإشارة إلى المرجع
242.....	الإقناع بالاستدراج
243.....	الإقناع بالمقارنة
244.....	الإقناع بالاستعانة بالآخرين
244.....	الإقناع بكسب المستهدف كصديق
245.....	الإقناع بتبادل الأسرار
246.....	الإقناع برسم صورة عن المستقبل
247.....	الإقناع بالتلطف
248.....	الإقناع بالتيسير

الفصل العاشر حملات الإقناع

251.....	أهمية حملات الإقناع
253.....	مجالات حملات الإقناع
253.....	تأثير التقدم التقني في حملات الإقناع
254.....	خصائص حملات الإقناع
254.....	سمات الحملة الإقناعية الناجحة
255.....	مراحل حملات الإقناع
266.....	تقييم حملات الإقناع
267.....	إخفاق حملات الإقناع
268.....	تكاليف حملات الإقناع

الفصل الحادي عشر تقانة الإقناع

269.....	مفهوم التقانة
270.....	موقف الافراد من التقانة
271.....	مفهوم تقانة الإقناع
272.....	أهمية تقانة الإقناع
273.....	فوائد تقانة الإقناع
276.....	خصائص تقانة الإقناع
276.....	أنواع تقانة الإقناع
276.....	عناصر نظام تقانة الإقناع
277.....	أصناف تقانة الإقناع
282.....	تطبيقات التقانة في الإقناع
284.....	صدقية تقانة الإقناع
285.....	العوامل المؤثرة في صدقية الحاسوب
286.....	أخلاقيات تقانة الإقناع
287.....	مسؤولية مصممي البرامج الإقناعية
288.....	نقائص تقانة الإقناع
289.....	مسؤولية نتائج استخدام تقانة الإقناع

الفصل الثاني عشر تكلفة عمليات الإقناع

291.....	تكلفة الإقناع
291.....	تكلفة الاقتناع
292.....	تكلفة مقاومة الإقناع
293.....	استرداد تكلفة الإقناع
293.....	ارتفاع تكلفة الإقناع والاقتناع
295.....	العلاقة بين تكلفة الإقناع وموقف المستهدف بالإقناع
295.....	عناصر تكلفة الإقناع
297.....	العوامل المؤثرة في تكلفة الإقناع
298.....	أمثلة عن تكلفة الإقناع
302.....	أمثلة عن تكلفة الاقتناع
303.....	خفض تكلفة عمليات الإقناع

الفصل الثالث عشر استباق مقاومة الإقناع

305.....	أعراض مقاومة الإقناع
308.....	خصائص مقاومة الإقناع
309.....	نسبية مقاومة الإقناع
309.....	أضرار مقاومة الإقناع وفوائدها
310.....	أسباب مقاومة الإقناع
315.....	أنماط المقاومين للإقناع
320.....	فلسفة استباق مقاومة الإقناع
321.....	مركزات فلسفة استباق مقاومة الإقناع
324.....	استراتيجيات استباق مقاومة الإقناع
330.....	أخلاقيات إدارة مقاومة الإقناع
334.....	المصادر