

كيف أكون مؤثرا في مجال القضية الفلسطينية

د. إبراهيم أحمد مهنا



عناصر الموضوع

أدوات التأثير

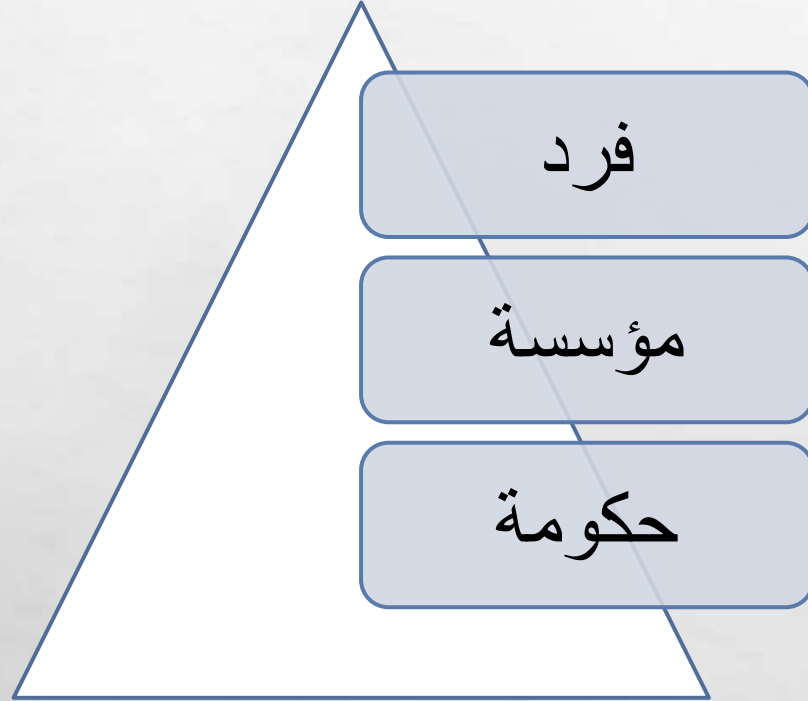
المتأثر
(الجمهور)

المؤثر

مجال التأثير

البيئة

التأثير والمؤثر



- التأثير: ترك الأثر في الشيء
- يقال: أثرت فيه تأثيرا أي: جعلت فيه أثرا، فتأثر: أي وافق وانفعل
- والتأثير في الاصطلاح: قوة تكون لدى المؤثر أو سيطرة معينة يكتسبها، وعلى أساسها يستطيع أن يؤثر في سلوكيات الآخرين. ويعتبر التأثير من أهم مكونات التواصل مع الآخرين.

هو عملية
نقل وتبادل

يهدف الإعلام / الإعلان الدعائية / الإقناع التأثير
العقلي والعاطفي والإيحاء بأفكار واتجاهات
ومقاصد القائم بالاتصال

الاتصال

- المعلومات
- الأفكار
- الآراء
- الانطباعات

بطريقة مباشرة
وغير مباشرة

باستخدام وسائل اتصالية
بالاعتماد على الكلمات والرموز
المكتوبة والمرئية والمسموعة

سمات المؤثرين (جودة المصدر)

- **المصداقية:** يجب أن يتمتع المصدر (المؤثر) بالمصداقية، كلما كان المصدر أكثر مصداقية، كان أكثر إقناعاً، أفضل طريقة للحفاظ على المصداقية هي أن تكون صادقاً ودقيقاً طوال الوقت.
- **القبول:** من المهم أن تكون محبوباً من قبل جمهورك حتى تتمكن من إقناعهم
- **مثقفون ومختصون:** الثقافة العامة الواسعة والتعمق في التخصص
- **أخلاقيون:** يتجنبون الإزعاج والإكراه والتلاعب
- **رساليون:** أصحاب قضية

ثقافة المؤثر وتخصصه في أحد مجالات قضية فلسطين

- الحصول على الحد المعرفي الكافي حول قضية فلسطين والبناء عليه بعد ذلك (الحد المناسب يتناسب مع طبيعة ونوعية الجمهور)
- التمكن من العلم يزداد ببذله
- التخصص يورث الإبداع [التخصص في المجال وفي نوعية المستهدفين] (القدس، التطبيع، الأكاديمي، الخيري والإغاثي، السياسي والبرلماني، الاقتصادي، الفني، العمل الشعبي ..)

العلم والتعلم في حياة المؤثرين

• قال عبدالرحمن بن مهدي: كان الرجل من أهل العلم إذا لقي من هو فوقه في العلم فهو يوم غنيمته، سأله وتعلم منه، وإذا لقي من هو دونه في العلم علّمه وتواضع له، وإذا لقي من هو مثله في العلم ذكّره ودارسه



نماذج من الكويت

- الشيخ أحمد القطان (يرحمه الله)
- النائب وليد الطبطبائي
- هيا الشطي [دخلتها ٣ مرات، اعتقلت في سجون الكيان الصهيوني، قتل ١٠ من زملائي أما عيني، ضمدت بنفسني عشرات المصابين برصاص صهيوني، ساهمت في تمويل شراء سفينة ذهب لغزة، أوصلت أطنان من المساعدات .. أنت ماذا فعلت؟
- عبدالرحمن الفيكاوي (فاتح القدس)



التأثير بالقدوة الحسنة

- أن يجمع المؤثر بين القول والعمل (المتأثر يريد أن يسمعك ويراك تعمل)
- توثيق أعماله ونشرها
- تكثيف مشاركته في الأنشطة والفعاليات المختصة بفلسطين خاصة تلك المتعلقة في مجال تخصصه

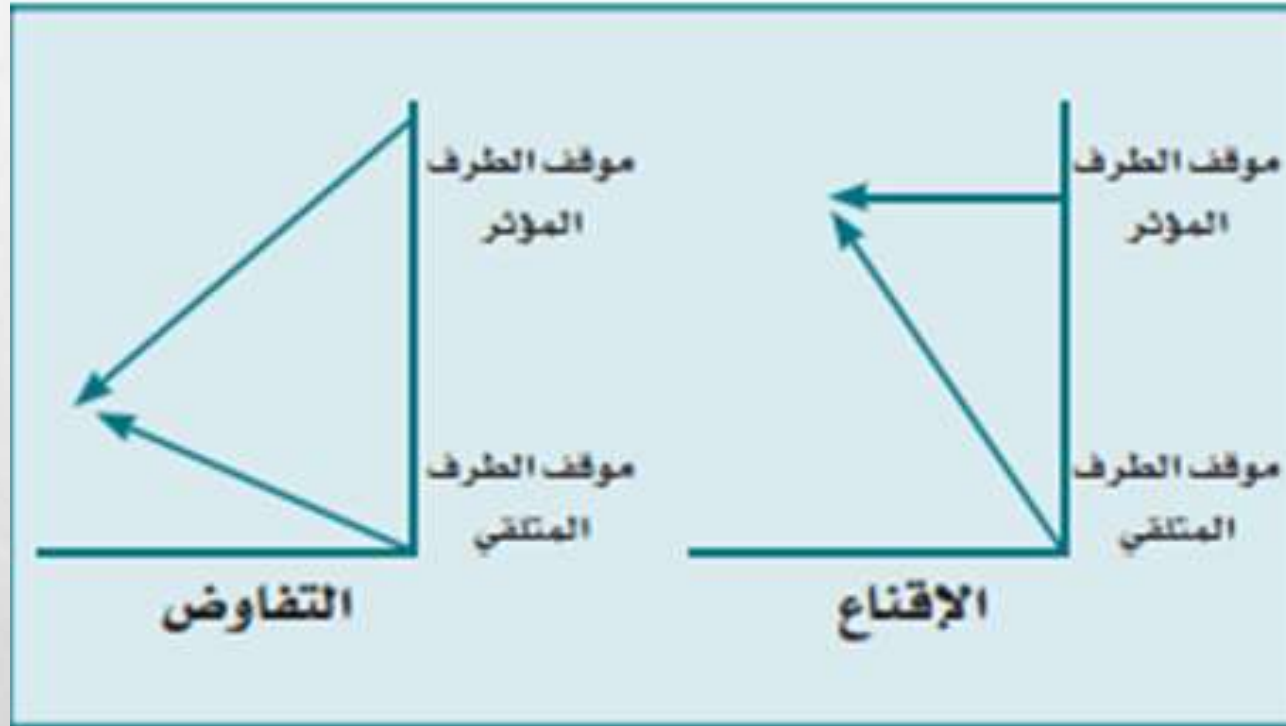


بناء فرق عمل من المؤثرين (العمل المؤسسي)

- بناء فرق عمل مؤهلة ومدربة يعد من أسس نجاح عملية التأثير
- التأثير يتناسب طرديا مع خبرة وكفاءة المؤثرين، وتكامل الجهود وتنسيقها في بوتقة عمل جماعي مؤسسي

ما هي عناصر تأسيس فريق عمل مؤثر في مجال القضية الفلسطينية في البلد الذي تقيم فيه؟

المؤثر بين الإقناع والتفاوض



أهمية امتلاك المؤثرين لمهارات الإقناع



- الإقناع هو القدرة على بذل جهود مقصودة وناجحة في التأثير على الآخرين من خلال التواصل الفعال معهم للتأثير على سلوكياتهم أو معتقداتهم أو مواقفهم تجاه فكرة أو حدث أو جهة أو شخص.
- الإقناع هو صلة الوصل بين الجمهور والمؤثر.

المتأثر (الجمهور)

- يميل الجمهور إلى نسيان الأشياء، بغض النظر عن مدى قوة الرسالة ودقتها، لذلك قد تضطر إلى تكرار النقاط الرئيسية
- من المهم للمتحدث أن يعرف جمهوره المستهدف لتسهيل قبوله للرسالة
- يجب على المتحدث أولاً جذب انتباه الجمهور وإثبات أهمية وقتهم للاستماع إلى رسالة المتحدث، ابدأ بقصة توضح النقطة التي تحاول إيضاها أو بحقيقة مفاجئة تخبرهم عن سبب أهمية ما تقوله

الاستفادة من المبادئ الستة للتأثير

- المعاملة بالمثل
- الالتزام والاتساق
- الدليل الاجتماعي

- الإعجاب (الميل الاجتماعي)
- السلطة
- الندرة

المعاملة بالمثل

- أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم
- فطالما استعبد الإنسان إحصانُ
- الإنسان مجبول على رد الإحسان بمثله فكلما زاد الاحتفاء بنا رددنا بمثله إن لم نزد
- تجربة الإكرامية في المطاعم

كيف نستثمر هذا المبدأ في مجال التأثير في القضية الفلسطينية ؟

الالتزام والاتساق

- بدء المؤثر بطلب صغير غير ملزم (ثم التدرج من الالتزام الصغير إلى الأكبر)
- طلب قرض
- تجربة المنتج بلا مقابل

كيف نستثمر هذا المبدأ في مجال التأثير في القضية الفلسطينية ؟

الدليل الاجتماعي

- ماذا سيقول الناس (المجتمع) عن تصرفاتي ؟
- التعرف على الآداب والقوانين المعمول بها في المجتمع لعمل ما هو متوقع وصحيح (تأثير غير مباشر)

كيف نستثمر هذا المبدأ في مجال التأثير في القضية الفلسطينية ؟

الإعجاب (الميل الاجتماعي)

• إن كنت تود أن تؤثر على أحدهم عليك بالتركيز على القواسم المشتركة (التشابه يورث الود)

• أي الفرق الرياضية تشجع؟ ولماذا؟ ما هو معيار تشجيع المصارع؟

كيف نستثمر هذا المبدأ في مجال التأثير في القضية الفلسطينية؟

السلطة

- أصحاب المناصب والصفات الرسمية لهم نفوذ يتعدى وظائفهم
- نحن نعطي لكلمات وآراء أصحاب السلطة ثقلاً أكبر من غيرهم، وفي مجتمعاتنا ينطبق ذلك حتى على الكبير بالسن الذي تعلمنا أن احترامه واجب وكلمته مسموعة

كيف نستثمر هذا المبدأ في مجال التأثير في القضية الفلسطينية؟

الندرة

- محاولة للتأثير من خلال جعلنا نعتقد أن الفرصة سوف تفوت إن لم نتصرف
- تسويق المنتجات باستخدام عبارات سارع بالحجز فالكمية محدودة

كيف نستثمر هذا المبدأ في مجال التأثير في القضية الفلسطينية ؟

المتأثر (الجمهور)

- أهمية التعرف على طبيعة الجمهور المستهدف بالتأثير (الجنس، العمر، الثقافة، المهنة ..)
- هناك علاقة قوية بين الجمهور المستهدف والبيئة المحيطة (العادات والتقاليد، درجة التدين، القوانين والأعراف، الانفتاح والانغلاق ..)

أدوات التأثير

أكثر أداة يمكن أن تؤثر في الآخرين هي الأداة التي تتقنها

أدوات التأثير

- الصوت من أهم أدوات التأثير (والأذن تعشق قبل العين أحيانا)
- حول الجمهور من السماع إلى الاستماع
- ما القاسم المشترك بين المميزين في أصواتهم ؟

قيم صوتك

1 هل يمنحك الآخرون مجالاً لاستكمال حديثك بدون مقاطعة؟

دائماً (4) عادة (3) أحياناً (2) نادراً (1) مطلقاً (0)

2 تتحدث بدون أن يطلب منك الآخرون تكرار ما قلته؟

دائماً (4) عادة (3) أحياناً (2) نادراً (1) مطلقاً (0)

3 يتذكر الآخرون ما تقوله؟

دائماً (4) عادة (3) أحياناً (2) نادراً (1) مطلقاً (0)

4 يبادر الآخرون بتنفيذ مقترحاتك وأوامرك؟

دائماً (4) عادة (3) أحياناً (2) نادراً (1) مطلقاً (0)

5 تجد سهولة في تغيير آراء الآخرين؟

دائماً (4) عادة (3) أحياناً (2) نادراً (1) مطلقاً (0)

6 في نهاية يومك يظل صوتك منتعشاً؟

دائماً (4) عادة (3) أحياناً (2) نادراً (1) مطلقاً (0)

وضوح
الحروف

التهيئة الداخلية

لا تبدأ بالتسجيل
مباشرة

صوتك دليل
شخصيتك

نبرة الصوت

فن الابتداء
والوقف

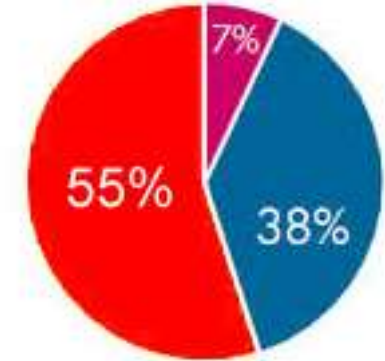
نبرة الصوت

عناصر التأثير في الإلقاء

55% لغة الجسد

38% نبرات الصوت

7% الكلام المنطوق



• نبرة صوتك تكشف ما في قلبك من عاطفة ومشاعر .. حبك، غضبك، عطفك، حبك

تمرين ١ (اقرأ العبارة الآتية):

• أُصيب عشرات الفلسطينيين اليوم الجمعة جراء قمع قوات الاحتلال الإسرائيلي لمظاهرات سلمية مناهضة للاستيطان في مناطق عدة شمال ووسط الضفة الغربية المحتلة جاء ذلك خلال تفريق مسيرات أسبوعية في بلدات كفر قدوم بمحافظة قلقيلية وبيتا وبرقة وقريوت وبيت دجن بمحافظة نابلس وأم صفا غرب رام الله.

تمرين ٢ (اقرأ القصيدة الآتية):

بنقوده كيما ينال به الوطْرُ
ولك الجواهر والدراهم والدرَرُ
والقلبُ أخرجهُ وعاد على الأثرُ
فتدحرج القلب المقطع إذ عَثَرُ
ولدي حبيبي هل أصابك من ضرر؟
غضبٌ عليه من السماء قد انهمرُ

- أغرى امرؤ يوماً غلاماً جاهلاً
- قال أنتني بفؤاد أمك يا فتى
- فمضى وأغرز خنجراً في صدرها
- لكنه من فرط سرعته هوى
- ناداه قلب الأم وهو مُعْفَرُ
- فكان هذا الصوت رغم حنوه

هل أنت بصري أم سمعي أم حسي

● اختبار **VAK**

● هل انت بصري أم سمعي أم حسي؟

خصائص الخطاب المؤثر

- الإقناع بالدليل واستخدام الحجة الواضحة، والموعظة الحسنة.
- الوضوح في بيان قصد المتحدث والبعد عن التضليل والعبارات الغامضة.
- سهولة النص ومضمون الخطاب والبعد عن التعقيد واستخدام المصطلحات غير المفهومة لجميع المخاطبين.
- التنويع في الصيغ المستخدمة في الخطاب، والحرص على استخدام أسلوب المجاز.
- اجتناب التكلف والتصنع قدر الإمكان.
- التوسط بين الإيجاز والإطناب.
- الاستعانة بالقصص والأمثلة التاريخية والواقعية.

محاوَر الخطَاب المؤَثَر

- **المقدمة:** هي أول ما يصل السامع من كلمات المتحدث لافتتاح خطابه.
- **العرض:** هو صلب الموضوع المراد التحدث فيه، وفيه يتم وضع الأفكار والمفاهيم والقيم المراد إيصالها للمستمعين.
- **الخاتمة:** الكلمات والعبارات التي ينهي المتحدث كلمته فيها مع المستمعين.

أولاً- سمات المقدمة المؤثرة



ثانياً- سمات العرض المبدع

تضمين القصص
في الموضوع

الربط بين
التاريخ والواقع

البدء بقوة وبلاغة

وضوح الهدف من
العرض

تضمين الأمثلة
في الموضوع

عبارات الجذب
والتنبيه بين فقرات
الموضوع

الإشتمال على
أرقام وإحصاءات
ودراسات

ثالثا- الخاتمة المؤثرة



رُهاب الجمهور

- التدريب المسبق
- استرخ وابتسم واهدأ لتبدأ بدية رائعة (التهيئة والإحماء)
- إن أخطأت في خطابك تداركه سريعا دون اعتذار
- تمرن جيدا واستعد لإلقاء خطابك بثقة
- لا تتجاوز الوقت المحدد لك

للمناقشة .. إعداد عناصر محتوى مؤثر بعنوان (نصرة القدس)

- بسط المحتوى (نصرة القدس) بتحويله إلى تيار مترابط من الأفكار
- اربط المحتوى بقضايا مهمة
- وجه كلامك للمخاطبين (حدد الشريحة المستهدفة) مراعي واقعهم وقدراتهم وتذكر أنهم بشر
- اختر قنوات وطرق التأثير المناسبة للشريحة المستهدفة (اذكر قنوات التأثير)
- حفّز جمهورك (اذكر طرق التحفيز المناسبة)
- بين العواقب (ماذا يترتب على عدم نصرته القدس)

بسط رسالتك

• حولها إلى تيار مترابط من الأفكار:

- قسمها إلى أفكار بسيطة
- اربطها وانسجها بقصة
- استخدم لغة بسيطة
- اختتم بالنقاط المهمة

بَسِّطْ رِسَالَتَكَ

وذلك بتحويلها إلى تيار مترابط من الأفكار

| | | | |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| اختم بالنقاط المهمة | استخدم لغة بسيطة | اربطها وانسجها بقصة | قسمها إلى أفكار بسيطة |

ترابط الرسالة

- من المهم أن يتلاءم كل شيء تقوله معًا مثل الروابط في سلسلة أو قطع أحجية الصور المقطوعة لتكوين بيان أو حجة متماسكة، عندما تفكر في حديثك وتخطط له، فإنك تنظم نقاطك المختلفة في تسلسل من العام إلى الخاص، من البداية إلى النهاية، مع بناء كل نقطة على كل نقطة سابقة لتشكيل حجة مقنعة

رسالة المؤثر بين المنطوق والمقروء

- هي الجانب الوحيد الذي يتحكم فيه المؤثر بشكل كامل، عليك أن تقرر ما ستقوله، ومتى وكيف ستقوله
- استخدم أفضل الحجج المقتعة الواقعية والعاطفية
- مراعاة استخدام المهارات اللازمة بحسب وسيلة الاتصال مع الجمهور
- من المرجح أن يؤدي الاتصال المنطوق الغرض من الاتصال، لكن الكلمة المكتوبة تحقق فهمًا أفضل، إذا حافظت على رسالتك موجزة، فسيركز الجمهور عليها، وليس على تفسير شخص آخر لها

رسالة المؤثر بين التواصل البصري والكتابي

- ما يُقنع كتابيًا لا يُقنع بالضرورة عند إلقائه شفهيًا، على سبيل المثال، يمكنك تضمين الأرقام والإحصائيات في مستند مكتوب لأن القراء يمكنهم قضاء وقتهم في تفسير البيانات، لكن إذا قصفت المستمعين بهذه المعلومات أثناء خطاب، فقد تربكهم وتفقد انتباههم.
- غالبًا ما يكون التفاعل وجهًا لوجه أكثر فاعلية في إقناع الآخرين لأنه يمكنك إنشاء اتصال شخصي مع جمهورك واستخدام التواصل البصري والإيماءات والإشارات غير اللفظية الأخرى للحفاظ على انتباههم

اربط رسالتك بقضية مهمة

- رضى الله تعالى ونيل محبته
- المساهمة بتحرير بيت المقدس
- النصر أو الشهادة
- عزة الأمة الإسلامية
- وحدة الأمة الإسلامية

٢ اربط بقضية مهمة

مثل احتياجات البشر الستة*

| | | |
|------------------|------------------|----------------|
| الإسهام والأثر | القيمة والاعتبار | الأمان واليقين |
| الإزدهار والتطور | الحب والانتماء | التنوع والتحدي |

وجه خطابك للبشر

- اطلب الأمور الممكنة بحسب المتاح

وَجْهٌ خِطَابِكَ لِلْبَشَرِ ٣

تفهم أطباعهم وأن العمل معهم يحتم التالي

| | | | | | |
|---------------------------|--|--------------------------|--|-------------------------------|--|
| تجنب الكمال والمثاليات |  | تبني التخيير والمرونة |  | تقبل الزلات والفشل |  |
| التعلي بالصبر |  | الإقناع والتأثير |  | الإتزان بين الحافظة والحقل |  |

نوع في أساليب تواصلك مع الجمهور

- كيف أصل إلى أكبر عدد ممكن

٤ نوع الطرق والقنوات

عليك أن تبث على ترددات مختلفة لتصل لأكثر عدد ممكن

| | | | |
|---|---|---|---|
|   |   |    |     |
| الفردى والمجموعات الصغيرة | الجماعىة والجماعىة الكبيرة | العروض والاجتماعات | المسموع والمقروء |
| مقابل | مقابل | مقابل | مقابل |
| | | حديث الممرات والقصوة | المرئى والبيانى |

حفز جمهورك

حفز و كافيء متابعيك



هناك طرق أخرى غير المكافأة بالمادة



الاعتراف
والتقدير



طلب التحدي
والإنجاز



عمل أثر جميل
وواسع



دعم الثقة
بالنفس



اكتساب
المعرفة والخبرة

- المدح والثناء
- إشراكهم في الحوار
- تبني مقترحاتهم الجيدة

• (إِلَّا تَتَفَرُّوا يُعَذِّبْكُمْ عَذَابًا أَلِيمًا وَيَسْتَبْدِلْ قَوْمًا غَيْرَكُمْ وَلَا تَضُرُّوهُ شَيْئًا^{٣٩} وَاللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ) [التوبة: ٣٩]

• (هَا أَنْتُمْ هَؤُلَاءِ تُدْعَوْنَ لِتُتَفَقُّوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَمِنْكُمْ مَن يَبْخُلُ^{٣٨} وَمَنْ يَبْخُلْ فَإِنَّمَا يَبْخُلُ عَن نَّفْسِهِ^{٣٧} وَاللَّهُ الْغَنِيُّ وَأَنْتُمُ الْفُقَرَاءُ^{٣٦} وَإِن تَتَوَلَّوْا يَسْتَبْدِلْ قَوْمًا غَيْرَكُمْ ثُمَّ لَا يَكُونُوا أَمْثَالَكُمْ) [محمد: ٣٨]

مستويات التأثير

التأثير الإدراكي

التأثير السلوكي

التأثير العاطفي

فهم الانتشار

- الأشياء التي نرغب في نشرها غالبا ما تخفق في تحقيق الانتشار، أما الأشياء التي نعرض سبيل انتشارها فغالبا تنجح في تحقيق الانتشار رغم محاولاتنا للحيلولة دون ذلك.
- (انتشار الإيدز وضعف انتشار سبل مواجهته)

الإخفاق في نشر سلوك

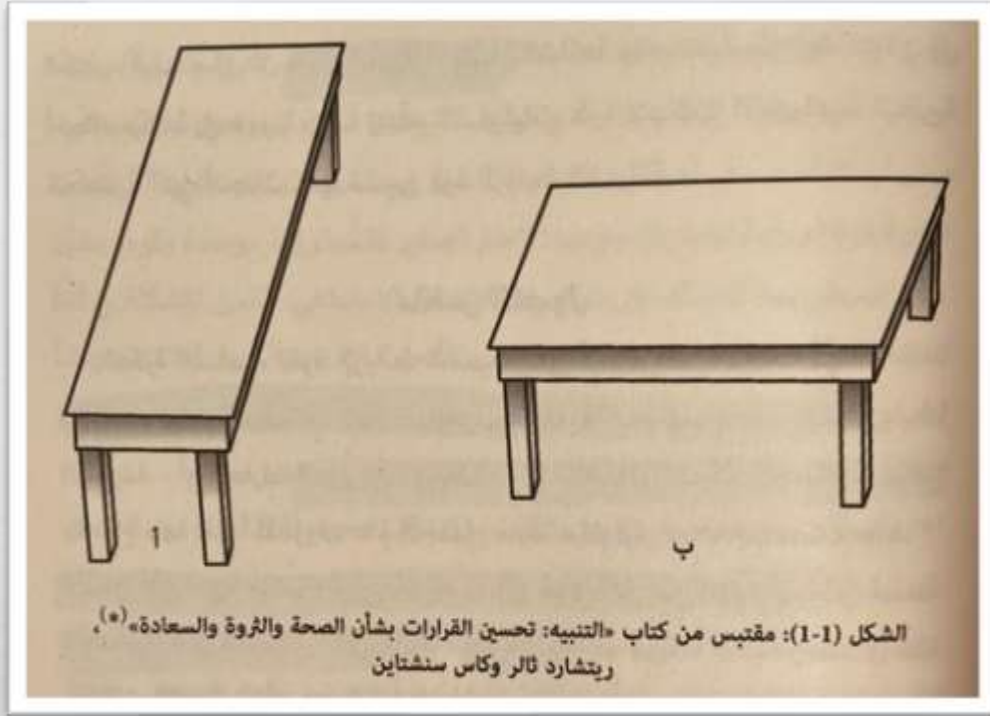
- يحدث الإخفاق عندما يواجه التغيير مقاومة
- كلما انخفض اعتياد الناس على مبتكر ما، وكان مقلقا لراحتهم، أو زادت كلفته المادية، زادت مقاومتهم له في العادة، وقلت احتمالية انتشاره

ما الحل؟

الانتشار المؤدي لتغيير السلوك

- الشبكات الاجتماعية هي المسارات الرئيسة لانتشار أعراف اجتماعية جديدة (التجربة الكورية في مطلع الستينات لتخفيض معدل النمو السكاني)
- انتشار السلوك ليس كانتشار الأمراض (سرب السمك) اتخاذ القرار بين التأثر بالمعلومات والتأثر بالأعراف الاجتماعية السائدة في شبكاتهم

التحذير من وهم الإدراك



- لا بد من استيعاب الأفكار المراد نشرها في هيكل المعرفة العلمية للجمهور كي تدخل في نهاية المطاف إلى المعجم الشعبي.
- انتبه: التحيز في النظام الإدراكي لا يمكن التغلب عليه بمجرد معرفتك بوجوده، إذ لا بد من التيقظ والانتباه فإن الوهم الدائم الإلحاح يمكن أن يقود العقل إلى ارتكاب أخطاء لا مفر منها، بل خطيرة للغاية في إصداره الأحكام.

الانتشار من خلال الروابط البسيطة والمعقدة

انتشار السلوك (تغيير السلوك)

- العدوى المعقدة يتطلب انتقالها الاتصال مع متبنين متعددي السلوك. فالروابط الضعيفة فعالة في نقل المعلومات بيد أنها تبطئ انتشار السلوك.

انتشار المعلومات

- العدوى البسيطة لا يتطلب انتقالها سوى اتصال بمصدر واحد فقط، فالمعلومات عادة ما تكون عدوى بسيطة تنتقل بسرعة عبر روابط ضعيفة.

خاتمة

تذكر أننا

نتعلم ونتدرب لكي نعمل ونؤثر