



قسم المجتمع العربي
مركز الإرشاد القطري



قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز





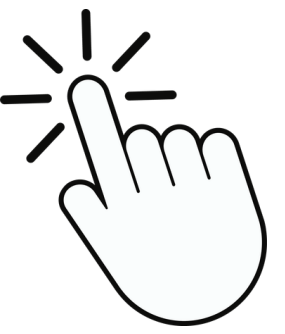
قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز

الأهداف

1. تعريف الطلاب بمبادئ ومهارات الإقناع والتأثير الفعال
2. تنمية قدرة الطلاب على إعداد وتقديم رسائل مقنعة ومؤثرة
3. التمييز بين أساليب التأثير الإيجابية والتلاعبية
4. تطوير مهارات تحفيز الآخرين وإلهامهم للعمل نحو الأهداف المشتركة



للمربي



مواد مساعدة

- بطاقات "استراتيجيات الإقناع" (ملحق 1)
- ورقة عمل "تصميم الرسالة المقنعة" (ملحق 2)
- مواضيع للخطابات المقنعة (ملحق 3)
- أوراق كبيرة وأقلام ماركر
- ساعة توقيت





قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز

سير الفعاليّة المرحلة الأولى-تمهيد- كامل الهيئة

1. يبدأ المربي بعرض إعلان أو فيديو قصير له تأثير إقناعي قوي (إعلان اجتماعي، حملة توعية، إلخ).
2. يسأل الطلاب: "ما الذي جعل هذا المحتوى مقنعاً ومؤثراً؟ ما هي العناصر التي جذبت انتباهكم؟"
3. يستمع لإجابات عدد من الطلاب.
4. يقول: "القادة الفعالون يمتلكون القدرة على إقناع الآخرين والتأثير فيهم بطرق إيجابية. اليوم سنتعلم بعض المبادئ والاستراتيجيات التي تجعل رسائلنا أكثر إقناعاً وتأثيراً."





قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز

سير الفعاليّة

المرحلة الثانية - استكشاف استراتيجيات الإقناع

1. يقسم المربي الطلاب إلى مجموعات صغيرة (3-4 طلاب).
2. يوزع على كل مجموعة مجموعة من بطاقات "استراتيجيات الإقناع".
3. تقوم كل مجموعة بدراسة الاستراتيجيات ومناقشة:
 - كيف تعمل كل استراتيجية؟
 - أمثلة من الحياة اليومية على استخدام هذه الاستراتيجية
 - الاستخدام الإيجابي والسلبي المحتمل لكل استراتيجية
4. تختار كل مجموعة استراتيجية واحدة لمشاركتها مع الصف مع مثال واقعي.



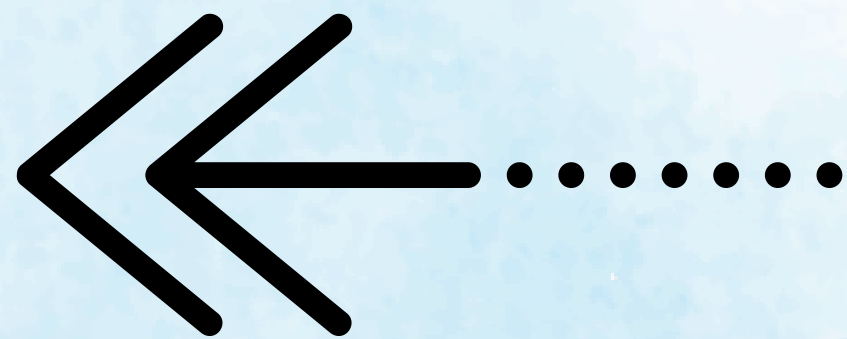


قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز

سير الفعاليّة

المرحلة الثالثة - تصميم وتقديم رسالة مقنعة

1. توزع على كل مجموعة ورقة عمل "تصميم الرسالة المقنعة" وموضوع من مواضيع الخطابات المقنعة.
2. تقوم كل مجموعة بـ (10 دقائق):
 - اختيار جمهور محدد لرسالتهم
 - تحديد الهدف من الرسالة (إقناع، تحفيز للعمل، تغيير موقف)
 - اختيار 2-3 استراتيجيات إقناع مناسبة للموضوع والجمهور
 - تصميم رسالة مقنعة قصيرة (دقيقة واحدة) باستخدام ورقة العمل
 - اختيار متحدث باسم المجموعة لتقديم الرسالة.





قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز

سير الفعاليّة

المرحلة الثالثة - تصميم وتقديم رسالة مقنعة

3. يقدم ممثلو المجموعات رسائلهم المقنعة أمام الصف (دقيقة لكل مجموعة).

4. بعد كل عرض، يقدم الطلاب تغذية راجعة سريعة:

- ما الذي كان مقنعاً في الرسالة؟
- ما هي الاستراتيجيات التي لاحظوها؟
- كيف يمكن تقوية الرسالة أكثر؟





قسم المجتمع العربي
مركز الإرشاد القطري



قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز

سير الفعاليّة المرحلة الرابعة - تلخيص وتطبيق

1. يلخص المربي المبادئ الرئيسية للإقناع والتأثير الفعال:

- معرفة الجمهور واهتماماته
- تقديم أدلة وقصص مؤثرة
- استخدام العاطفة والمنطق بتوازن
- التركيز على الفوائد والنتائج الإيجابية
- الصدق والأصالة في التواصل

2. يناقش الفرق بين الإقناع الإيجابي والتلاعب، ومسؤولية القائد الأخلاقية.

3. مهمة متابعة: "خلال الأسبوع القادم، لاحظ رسالة إقناعية (إعلان، خطاب، منشور) أثرت فيك، وحدد الاستراتيجيات المستخدمة فيها."





قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز

ملحق 1: ورقة عمل "تصميم الرسالة المقنعة"
واستراتيجيات الإقناع المختارة

ملحق 2: بطاقات "استراتيجيات الإقناع"

ملحق 3: مواضيع للخطابات المقنعة





قسم المجتمع العربي
مركز الإرشاد القطري



قوة التأثير: مهارات الإقناع والتحفيز

نصائح إضافية للمربي

- أكد على أهمية استخدام مهارات الإقناع بطريقة أخلاقية وإيجابية
- شجع على التركيز على المنافع المشتركة وليس فقط المصلحة الشخصية
- ناقش الفرق بين الإقناع المبني على الحقائق والقيم وبين التلاعب العاطفي
- ذكّر الطلاب أن الإقناع الفعال يتطلب الإصغاء الجيد لمخاوف واهتمامات الجمهور
- يمكن توسيع هذا النشاط في المستقبل من خلال تصميم حملات إقناعية كاملة حول قضايا مدرسية أو مجتمعية

