محاضرات في مقياس الاتصال الاقناعي والحجاجي
السنة الاولى اتصال وعلاقات عامة /السداسي الثاني
الاستاذ : فتحي زرنيز

ملخص المحاضرة رقم (07): استراتيجيات الاقناع.

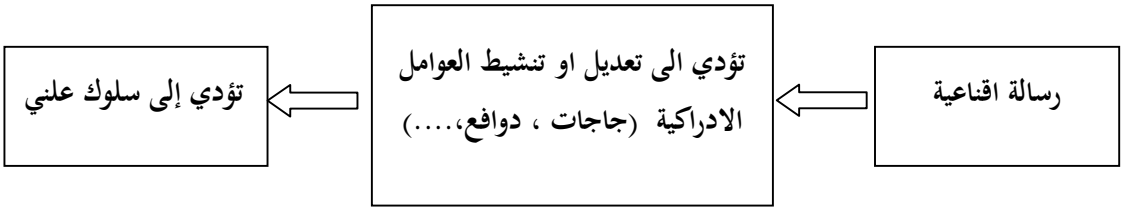
4 الاستراتيجية السيكوديناميكية: (الديناميكية النفسية).

تعتمد هذه الاستراتيجية على العامل السيكولوجي لاحداث عملية الاقناع والتأثير في سلوك الفرد بواسطة اثارة الجوانب الانفعالية والعاطفية فيه، وتوظيفها بشكل يؤدي بالفرد إلى تقبل ما يتلقاه أو على الاقل يتجاوب معه تجاوبا ايجابيا.

ان الاتجاه السيكوديناميكي في الاقناع يؤكد على القوى الداخلية للفرد في تشكيل السلوك ، وذلك على اعتبار ان البناء الداخلي للنفس البشرية هو نتاج التعلم،وهذا التأكيد هو الذي يجعل من الممكن استخدام الاتصال لتعديل هذا البناء بحيث يغير السلوك.

فمن بين العمليات الداخلية التي يقال انها العوامل المحددة للسلوك توجد مجموعة خصبة من المفاهيم : الحاجات ، الدوافع ، المعتقدات ، المصالح ، أسباب القلق ، المخاوف ، القيم ، المعتقدات ، الآراء والمواقف ، بالإضافة الى عشرات المفاهيم الاخرى.

إن جوهر الاستراتيجية السيكوديناميكية هو استخدام رسالة اقناعية فعالة لها القدرة على تغيير الوظائف النفسية للأفراد لكي يستجيبوا لهدف القائم بالإقناع ، أي أن مفتاح الاقناع يكمن في تعلم جديد ، من خلال معلومات يقدمها القائم بالإقناع لكي تغير البناء النفسي الداخلي للفرد المستهدف (الاحتياجات ، المخاوف...) مما يؤدي الى السلوك العلني المرغوب فيه.



2 الاستراتيجية الاجتماعية الثقافية:

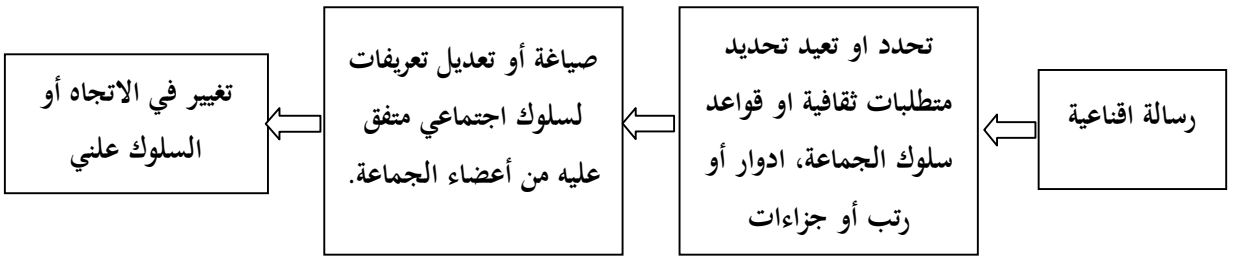
بينما تقوم الافتراضات الاساسية لعلم النفس (الاستراتيجية السيكوديناميكية) على أن السلوك يمكن السيطرة عليه من قوى داخل الفرد، فإن العلوم الاجتماعية الاخرى (علم الاجتماع، علم السياسة، الانترويولوجيا...) تفترض أن قدرا كبيرا من السلوك الانساني تشكله قوى من خارج الفرد.

تقوم هذه الاستراتيجية على فكرة مفادها ان كل من ثقافة، النظام الاجتماعي، وهياكل الحكم وممارسة السلطة تؤدي وظيفة حيوية في تشكيل السلوك البشري، واكثر من ذلك انها تتحكم في الانماط السلوكية المنبثقة عن الشخصية. فالثقافة تشكل الخلفية الفكرية والمعرفية والاعتقادية للسلوك، ,غذا اردنا تبرير بعض السلوكيات فلا نجد ذلك التبرير إلا ضمن الثقافة الثقافة التي نشأ فيها الفرد. كما ان النظم الاجتماعية التي يتفاعل من خلالها الافراد مع بعضهم البعض (الاسرة أو مجموعة الاصدقاء، المدرسة...) تمارس مجموعة من الضوابط القوية على الفرد، وقد يجبر الفرد في بعض الاحيان على القيام ببعض السلوكيات ضمن جماعة معينة دون ان يكن مقتنعا بذلك ويعترف بنظام الرتب الاجتماعية ويوافق على نظام السيطرة الاجتماعية.

ومن أمثلة ذلك عادة (ساتي) في الهند التقليدية وهي واجب الزوجة الوفية بأن تلقي بنفسها على محرقة زوجها المتوفي، أو قانون (بوشيدو)في اليابان اين كان الجنود اليابانيون أيام الحرب العالمية الثانية يحلقون بطائرات محملة بالقنابل وبكميات وقود تكفي فقط للوصول لاهدافهم وكانو يتعمدون السقوط فوق السفن الحربية الامريكية أو الانتحار لتفادي الوقوع في الأسر ليس مخافة الاسر وانما هو عار الاستسلام وهو شعور تم غرسه بعمق بواسطة التنشئة الاجتماعية.

وهكذا لا يوجد شك كبير في ان كلا من العوامل الاجتماعية والثقافية تكفل خطوطا توجيهية تشكل السلوك البشري، ولهذا السبب فإن مثل هذه العوامل الخارجية **يمكن ان يء اساسا للاقناع** مع افتراض أنه يمكن للفرد **تحديدها أو التحكم فيها.**

إن ما تتطلبه استراتيجية ثقافية اجتماعية فعالة هو أن تحدد رسالة اقناعية القواعد الخاصة بالسلوك الاجتماعي، أو المتطلبات الثقافية للعمل التي سوف تحكم الانشطة التي يحاول رجل الاقناع أن يحققها.



3 استراتيجية بناء المعنى:(الصور الذهنية)

وفق هذه الاستراتيجية فغن الرسائل الاتصالية (جماهيرية أو شخصية) تشكل الصور في أذهاننا، وتؤثر في الطرق التي تتصرف بها إزاء المسائل العامة الراهنة، كما تنمي معتقداتنا عن العالم الحقيقي وتؤثر في سلوكنا، وتساعدنا على ترتيب معالمنا الداخلية في شكل جدول أعمال للموضوعات التي نفكر فيها، فهي بصفة عامة تنشئ وتوسع وتستبدل وتثبت المعاني في لغتنا انطلاقا من اعطائها مضمونا معرفيا مميزا ونتصرف نحن على منواله، وتؤثر هذه التعديلات للمعاني في استجابتنا للموضوعات المختلفة، ومن ثمة تشكل وظيفة المعاني التي تساهم في انبثاق السلوك المرغوب من قبل القائم بعملية الاقناع.

وبهذا تكون عملية الاقناع حسب هذه الاسترتيجية مستهدفة للبنية المعرفية للفرد من اجل استبدال المعاني الموجودة ، أو انشاء معنى جديد لها، أو تعديلها أو تثبيتها،عندئذ تقتضي هذه الاستراتيجية كما من المعلومات كافيا للقيام بذا الغرض، بمعنى تعرض الجمهور لكم كافي من المعلومات التي تؤدي الى تنشئة معاني في منظومته المعرفية، وتؤدي بدورها الى انبثاق السلوك المتوافق مع خطة الاقناع والتأثير.