



دانشگاه علوم توانبخشی و سلامت اجتماعی
مرکز آموزشی درمانی روانپزشکی رازی

تأثیر پذیری و نفوذ



تهیه و گردآوری: لادن فتاح مقدم، سوپروایزر آموزشی مرکز آموزشی درمانی روانپزشکی رازی

طراحی و تایپ: آرش مرادی، بهیار مرکز آموزشی درمانی روانپزشکی رازی

تأثیر گذاری:

جذبه و تاثیرگذاری شانه به شانه هم حرکت می کنند. به عبارت دیگر، جذبه باعث می شود دیگران آنچه شما می خواهید، را با کمال میل انجام دهند. تاثیرگذاری باعث می شود دیگران ایده های شما را بپذیرند و در راه ایجاد تحول متحد شوند. طی آن یک فرد، ارتباط برقرار می کند و تلاش می کند تا باور، دیدگاه یا رفتار فرد دیگر را از طریق انتقال پیام، در جا و شرایطی که فرد ترغیب شونده تا حدی حق انتخاب داشته باشد، تغییر دهد.

نفوذ:

تغییرات شناختی، نگرشی یا رفتاری که معلول کنشهایی شخص دیگری است.

چگونه با نفوذتر شویم:



۱. افزایش قدرت (قدرت مقام، رابطه و ...)
۲. نفوذ به حوزه های استراتژیک
۳. تقویت وابستگی های دیگران به خود
۴. بازبودن برای پذیرش نفوذ از سوی دیگران
۵. نفوذ از طریق توانایی های فنی و تخصصی

۶. تلاش برای متقاعد کردن دیگران با استفاده از منطق ، دلیل و حقایق
۷. تلاش برای ایجاد اشتیاق در یک فرد با توسل به احساسات، ایده آل ها (آرمان ها) و ارزش ها
۸. مشارکت دادن سایرین در برنامه ریزی ، تصمیم گیری و ایجادتغییرات
۹. اشاره به دوستی یا وفاداری در هنگام درخواست کردن چیزی
۱۰. بیان آشکار و یا تلویحی قول و قرار ها و یا یک مبادله
۱۱. استفاده از نفر سوم برای حمایت از تلاشهای انجام شده یا ترغیب دیگران
۱۲. تقاضای متابعت کردن دیگران بدلیل ترساندن یا ارباب آنان

۱۳. تقاضای متابعت کردن سایرین بدلیل داشتن اختیارات یا حق قانونی، مقررات و قوانین سازمان و یا اشاره تلویحی به این که از طرف مافوق حمایت می شوید.

۱۴. قبل از اینکه از کسی تقاضائی بکنید، وی را از لحاظ روحی در وضعیت مثبتی قرار دهید. دوستانه باشید ، سودمند صحبت کنید و در صورت لزوم غلو کنید.

تاکتیک نفوذ:

- ایجاد چارچوب ذهنی برای هر موضوع در جهت مقاصد خود
- چارچوب، پنجره ای ذهنی است که ما از طریق آن واقعیت ها و مسایل خاص را می بینیم.
- ایجاد چارچوب ذهنی به معنای تعیین نتیجه است.
- تأثیر افراد متخصص بر تصمیم گیران، ارزش تخصصی فنی با پیچیده تر شدن دیتای مدرن
- نفوذ از طریق اطلاعات
- استفاده از اطلاعات در مجادله ها و تصمیم گیری ها



اصول شش گانه نفوذ و ترغیب دیگران :

۱. دوست داشتن: مردم کسانی را دوست دارند که آنان نیز دوستشان بدارند.
۲. هرچه کنی به خود کنی: مردم با شما همان رفتاری را می کنند که با دیگران می کنید.
۳. محک اجتماعی: مردم تمایل به پیروی از کسانی دارند که بیشترین شباهت را به خودشان داشته باشند.
۴. سازگاری و انطباق: مردم تمایل به انجام کارهایی دارند که شخصا تعهد کرده اند.
۵. اقتدار: مردم تمایل به تسلیم شدن در برابر کارشناسان خبره دارند و برای آنها احترام قائل هستند.
۶. کمیابی: مردم اقلام اطلاعات و فرصتهای را که محدود است می خواهند.



روش های اعمال نفوذ در روابط اجتماعی:

۱. خواهش کردن: در این شیوه فرد با نشان دادن آسیب پذیری و درماندگی خود سعی می کند، حس یاری رسانی را در فرد مورد نظر برانگیزاند یا به عبارت دیگر وی را به قبول خواست خود ترغیب کند.



۲. استناد کردن به تخصص شخصی: در این روش فرد سعی می کند ادعا یا درخواستی را با توجه به مهارت یا تخصصی که دارد توجیه و در نتیجه باورکردنی سازد.

۳. طرح یک نیاز شخصی: طرح نیاز، به ویژه، در موقعیتهایی که رفع نیاز دیگران یک هنجار مطلوب باشد، فرد مورد نظر را برمی انگیزاند تا به نیازمند کمک کند یا در مقابل خواست او تسلیم شود.

۴. استناد به یک نقش خویشاوندی: در این وضعیت، فرد سعی می کند، ابتدا شخص مورد نظر را در یک شرایط ارتباطی بسیار نزدیک قرار دهد و سپس خواست خود را مطرح کند. مثلاً می گوید: «اگر شما دوست من بودید...» یا «اگر شما مادر من بودید...»

۵. قول همکاری متقابل: در این شیوه فرد با شناسایی نیاز شخص مورد نظر، قول می دهد که در صورت پذیرش درخواست وی، نیاز یا درخواست او را برطرف کند. مثلاً می گوید: «اگر شما این کار را برای من انجام دهید، من قول می دهم که...»

۶. استناد به یک هنجار اجتماعی: در این روش فرد سعی می کند انجام یک کار را عادی و منطبق با موازین اجتماعی و نیز همه گیر نشان دهد تا اگر فرد منع بیرونی در انجام یک کار احساس می کند، برطرف شود و همکاری کند.

۷. استناد به یک اصل اخلاقی: در این شیوه فرد درستی و خوب بودن عملی را با استناد به اصول اخلاقی نشان می دهد تا اگر شخص مورد نظر برای انجام کاری منع درونی احساس می کند، رفع و به همکاری ترغیب شود.

۸. استناد به نوع دوستی: انجام یک کاری به تداوم سلامت یا رفاه دیگران پیوند زده می شود. مثلاً می گوید: «سلامتی افراد دیگر به شما بستگی دارد».



۹. تملق: در این تدبیر فرد با نشان دادن رفتارهای کلامی مثبت، مثل «شما واقعاً امروز جذاب به نظر می رسید» و رفتارهای غیرکلامی متوجه به هدف، مثل خندیدن، مجاورت فیزیکی و توجه به گفته های شخصی و تأیید آنها، سعی می کند وی را به پذیرش خواسته های خود ترغیب کند.

۱۰. پیشنهاد رشوه یا معامله با یک شیء: در این تدبیر برای تسلیم شدن فرد توجیه بیرونی فراهم می شود. پیشنهاد یک مبلغ قابل توجه یا تأمین یک شیء مورد نیاز ممکن است بعضی افراد را به تسلیم شدن ترغیب کند.

۱۱. نشان دادن هیجانها: آشکار ساختن هیجانهای منفی، ممکن است شخص مورد نظر را در پذیرش خواست فرد دیگر، مستعد سازد. مثلاً: «اگر آن کار را انجام ندهید، من گریه می کنم».

۱۲. طرح یک انتقاد: طرح یک انتقاد یا یک برچسب منفی موجب می شود که شخص در یک وضعیت نامطلوب قرار گیرد و بنابراین برای دور شدن یا تبرئه خود از آن انتقاد خواست فرد را می پذیرد. مثلاً به شخص مورد نظر گفته می شود: «شما آن قدر خسیس هستید که نمی توانید...»

۱۳. فریب دادن: در این تدبیر با اعلام یک خبر دروغ شخص را به تسلیم وادار می کنند. مثلاً، «مدیر به من گفته تا به شما بگویم که ...» (وقتی که مدیر واقعاً چیزی نگفته است).

۱۴. تهدید: در این وضعیت فرد برای پرهیز از پیامدهای منفی احتمالی (واقعی یا تصویری)، در مقابل خواست دیگران تسلیم می شود. مثلاً نفوذ کننده می گوید: «من به پدر می گویم، اگر شما...»

۱۵. اعمال قدرت: در این شیوه فرد با آشکار ساختن قدرت بدنی و احتمال آسیب رسانی به قربانی، وی را به تسلیم می کشاند.

۱۶. ذکر سودمندی شخصی: در این تدبیر، برای ترغیب شخص مورد نظر به یاری رسانی، فواید و سودمندیهای آن کار را برای وی بیان می کنند.



این اقدامات می توانند مانع نفوذ باشند:

- ✓ خیلی زود صمیمی شدن
- ✓ گرفتن اطلاعات بیش از حد
- ✓ متقاعد کردن افراد آن طور که دوست دارید در مورد خودتان انجام شود.
- ✓ تحت فشار گذاشتن یا تحمیل کردن
- ✓ حرف خود را به کرسی نشانیدن به قیمت از دست رفتن تاثیرگذاری
- ✓ عوض کردن طرز رفتار به منظور تاثیر گذاری

