

مقياس الإقناع

ما هي درجة ذكائك الإقناعي؟

قيّم قدراتك كمقنع

خيارات:

- 1- لا
- 2- نادراً
- 3- أحياناً
- 4- في أحوال كثيرة
- 5- دائماً

لقد قمت بتضمين نسخة من الاختبار الأول لقياس درجة الإقناع التي استخدمها عند تقييم درجة قدرات عميلي الإقناعية؛ وذلك حتى أهبك الفرصة لتقوم بتقويم قدراتك الإقناعية قبل قراءة الكتاب.

قم بتقييم درجة ذكائك الإقناعية بإجابتك على الأسئلة الآتية، ثم حدد الخيار الذي يصف أدائك أفضل وصف إذا كانت إجابتك هي "لا" فقم باختيار الخيار رقم 1؛ أما إذا كانت إجابتك هي "أحياناً" فقم باختيار الخيار رقم 3 وهلم جرا.

عقد إجابتك على جميع الأسئلة حدد إجمالي درجاتك، ثم التفت إلى الجزء الخاص بتفسير نتائجك "لتقييم أدائك".

١- دائماً ما أقوم بتأسيس صداقيتي أو أذكر مؤهلاتي قبل أن أحاول إقناع أى شخص .

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٢- حينما أمارس الإقناع، أقدم البراهين التى تدل على عدد الناس الذين أولونى ثقتهم أو وثقوا فى مؤسستى فى الماضى.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٣- دائماً أقوم بإحداث انطباع قوى فى الدقائق الأولى من أى اجتماع.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٤- دائماً ما أقوم باستخدام لغة الجسد، للتأثير على الآخرين.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٥- أقوم دائماً بتفسير لغة الجسد لدى الآخرين .

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٦- أقوم باستخدام أساليب التقليد ، والحركة والمفاجأة لأؤثر على الآخرين.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٧- ألاحظ ما يقوم به الناس ، كدلائل على الخداع.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٨- أستخدم الصوت المنخفض حينما أريد أن يظهر صوتى قوة موقفى.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٩- أعمل على تغيير نبرات صوتى واستخدام السكتات كى أحفز الاهتمام والتأثير.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

١٠- أتجنب استخدام المقدمات ، أو ما يجذب أو يعوق الانتباه حين أتحدث.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

١١- أقوم بتحليل كلمات وسلوك من أود التأثير عليهم ، لأعرف نوع المعلومات التى ستعمل على إقناعهم.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

١٢- أقوم بتحليل كلمات وسلوك من أود التأثير عليهم؛ كى أحدد الطريقة التى يفضلون اتخاذ قراراتهم بها.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

١٣- أقوم حين أروج لأفكارى بالتحدث عن الفوائد ، ودائماً.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

١٤- أقوم دائماً حينما أقنع ، باستخدام الكلمات القوية التى تستحوذ على الانتباه والتى لها آثار قوية ، وإيجابية وعاطفية.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

١٥- أقوم باستخدام المقابلات حينما أرغب في أداء تقديم قوى .

١ ٢ ٣ ٤ ٥

١٦- دائماً ما أقوم عند الإقناع بالترويج لما يجعل اقتراحى أو أفكارى فريدة.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

١٧- أقوم بتقديم اقتراحاتى على نحو يمس حاجات الشخص الآخر الإنسانية الأساسية.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

١٨- أكرر الكلمات والعبارات فى خطابى لأوجد مزيداً من التأثير.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

١٩- أستخدم كثيراً من المجازات والتشبيهات والروايات فى تقديمى لأؤكد على النقاط الهامة.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٢٠- أستخدم الفكاهة حينما أمكن؛ لأزيد من المشاركة والارتباط

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٢١- أقوم بتقليل عدد النقاط التى أقدمها .

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٢٢- أقوم بترتيب أفكارى فى التقديم لتدور حول موضوع محدد، إن أمكن.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٢٣- أقوم بجذب انتباه الجمهور بافتتاحية أخاذة .

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٢٤- أقوم باختتام تقديمى على نحو مثير، وبدعوة إلى العمل.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٢٥- أقوم بتمشيد مزاعمى بدليل ذى مصداقية ، تم بحثه جيداً.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٢٦- أستخدم دراسات الحالات الجديدة، والمفعمة بالحيوية لأزيد من قدرة الجماهير على الاستذكار.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٢٧- أعمد إلى تكرار تقديمى وأفكارى، كلما أمكن فى حالة الرسائل المهمة.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٢٨- أستخديم استراتيجىة للمجادلة لدحض الأفكار المناهضة عن عمد.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٢٩- أدحض الأفكار المناهضة قبل أن يتاح لها فرصة الظهور.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٣٠- أخصن مناصبرى مقدماً ضد الأفكار المناهضة.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٣١- حينما أذكر إحصائيات، أقدمها بطريقة واضحة ويمكن تذكرها.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٣٢- لا يحتاج تقديمى الصوتى والمرئى إلى ما يزيد عن ٢٠ دقيقة كحد أقصى .

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٣٣- يركز تقديمى الصوتى والمرئى على رسالة واحدة.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٣٤- يتبع مساعدى فى العرض المرئى القاعدة التى تقول: اعرض فكرة واحدة فى كل مرة .

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٣٥- يستخدم مساعدى فى العرض المرئى صوراً أكثر من الكلمات.

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

٣٦- أختيار الألوان التي أستخدمها فى العرض المرئى ، طبقاً لما يحبه الجمهور.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٣٧- أغير استخدام الوسيلة على حسب الرسالة التي أأرب فى توصيلها.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٣٨- أعمل على تشجيع التغذية الاسترجاعية فى المناقشات لأزيد من القناعة الذاتية.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٣٩- أستخدم الأسئلة لا البيانات فى صوغ المناقشات.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٤٠- أستخدم الأسئلة المخرجة عن عمد حينما أأرب فى إثارة الشخص الآخر تجاه الوضع الراهن.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٤١- أقوم بطرح الأسئلة المفاجئة والبلاغية للتأثير فى التقديم أو أثناء الاجتماع، كلما أمكن.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٤٢- أنصت باهتمام إلى آراء الناس، لأتفكر فى محتوى وخصائص ما قالوه.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٤٣- أقوم بتبين جمهورى مقدماً؛ لأحدد استراتيجية الإقناع، التي سأتبناها.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٤٤- أقوم بتغيير استراتيجية الإقناع، والمواد التي لدى، حينما أقنع جماهير مختلفة.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٤٥- أخطط لإقناع تدريجى يسير خطوة بخطوة، إذا كانت هناك معارضة شديدة لمقترحاتى.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٤٦- أستخدم استراتيجية إقناع تعزز من نقاطى القوية وتقلل من نقاط ضعفى.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٤٧- أطلب دائماً أكثر مما أتوقع الحصول عليه حينما أقوم بالتفاوض أو البيع.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٤٨- أعرض أقل مما أتوقع دفعه، حينما أفاضل للشراء.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٤٩- أقوم ببذل المعروف للناس، لأننى أعرف أنهم سيردون بالمثل فى وقت لاحق.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٥٠- حينما أريد أن يتقدم شخص يتعهد أو أمر ضخم، وأنا أعلم أننى سألقى معارضة، أبدأ بطلب تعهد أو أمر أقل، ثم أبنى على ذلك بطلب تعهد أو طلب أكبر فى وقت لاحق.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٥١- أحاول حينما أريد أن يلتزم الناس بتعهداتهم أو الحصول على هذا التعهد علناً أو على ورقة .

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٥٢- أستغل السلطة التى أستعدها من لقب أو موقع سلطتى.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٥٣- أقوم بارتداء الملابس التى تظهر سلطتى وقدراتى و حرفتى.

١ ٢ ٣ ٤ ٥

٥٤- أقوم ببيع المعلومات الخاصة حينما أحصل عليها لمن أحاول أن أؤثر عليه.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٥٥- حينما أقوم ببيع أى شىء أؤكد على أن ما أبيعته يتمتع بشهرة وصلاحيّة مجربة للاستعمال، فضلاً عن أنه مطلوب.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٥٦- أقوم دائماً بالتعبير عن انتمائى إلى المنتجات، أو الناس، أو الشركات التى يحبها من أحاول التأثير عليهم أو يقلدونها.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٥٧- أؤكد على أوجه التشابه التى أطابقها أنا ومن أحاول التأثير عليهم.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٥٨- ألجأ إلى أصدقائى كشبكة مرجعية فى بناء العمل أو التأثير.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٥٩- أمدح وأطرى الآخرين؛ لأزيد من تأثيرى عليهم.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

٦٠- أستغل المواقف التى يكون فيها الشخص الذى أرغب فى التأثير فيه واقعاً

تحت الضغط حتى يوافق على اقتراحاتى دون تفكير.

١	٢	٣	٤	٥
---	---	---	---	---

تفسير النتائج

إن الهدف الأول من هذا التقييم هو السماح لك بتحديد المناطق التي ترغب في تحسينها، حتى يكون بمقدورك الانتقال إلى الجزء الخاص بذلك في هذا الكتاب، كي تذكى مهاراتك.

الإحراز

280 – 300 حالة استثنائية

249 – 379 متفوق

180 – 239 ملائم

دون 179 غير ملائم

درجة الذكاء الإقناعي

حالة استثنائية: أنت أعجوبة من أعاجيب الإقناع إذا كان هذا الاختبار اختباراً قياسياً للذكاء فسيوضح أنك عبقرى، وينبغي عليك إذا لم تكن تؤدي وظيفة ناجحة في المبيعات أو السياسة أو الدبلوماسية أو القانون أو قطاع الأعمال أن تفكر في تغيير وظيفتك. ابحث عن إرضاء نفسك.

متفوق: أنت مقنع موهوب في عديد من المجالات، بيد أنك تفتقر إلى التنقيحات التي أبدتها الحالات الاستثنائية.

ملائم: أنت على علم، وتقوم بممارسة الكثير من أساسيات الإقناع، إلا أنه يمكنك تقليل الفرص الضائعة لديك بتنقيح مهاراتك وزيادة وعيك.

غير ملائم: إن مهارات إقناعك ضعيفة، لكنك تكافح من أجل الحصول على ما تريد، كما أنه من الممكن أن تكون معرضاً لأن يتسغلك المقنعون غير الملتزمين بالأخلاق، وأن يكون هناك الكثير من الفرص الضائعة.

المصدر: كتاب فن الإقناع "كيف تسترعي انتباه الآخرين، وتغير آراءهم وتؤثر عليهم"

تأليف هاري ميلز