

## تقنيات الإقناع في الخطاب التواصلي الجامعي

أ. شيخ عمر الهوارية

المركز الجامعي - عين تموشنت

إن العملية التعليمية في المستوى الجامعي هي كغيرها من المراحل التعليمية السابقة (الإبتدائي المتوسط، الثانوي)، تبنى أساسا على عملية اتصالية تقوم بين المعلم والمتعلم بناء على مادة علمية متوفرة ، مع مراعاة مجموعة من الشروط ، كالقناة التي تؤدي وظيفة إقامة هذا الاتصال والسنن المشترك بينهما (le code). ومختلف الملابس السياقية المحيطة بها.<sup>1</sup>

ومما هو معلوم أن عملية الاتصال تقوم أساسا على الإقناع الذي هو بدوره مرهون بها كونه في الأصل يعكس قدرة المتكلم سواء كان خطيبا أو أستاذا أو معلما على تحقيق شروط العملية الاتصالية ذات الفعالية الظاهرة، باعتباره عنصرا مهما فيها، والتي يظهر نتاجها من خلال تحقيق الإبلاغ وإفادة النافعة، وذلك وفقا لما يستخدمه المتكلم من تقنيات تتضمن وجهة دلالية محددة يفرضها السياق ومختلف الظروف المحيطة به ، والتي ترمي إلى تحقيق الغرض المنشود الذي لا يتأتى إلا بحسن التبليغ.

فما هو الإقناع، وما هي شروطه، وما هو أثره في العملية التواصلية التعليمية؟

1- ينظر ، "قضايا الشعرية، رومان ياكسون، تر محمد الولي ومبارك حنون، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء،

المغرب ط1، ص 27 ، وما بعدها

## أ - لغة

جاء في لسان العرب لابن منظور (ت 711 هـ) : «قَدَعَ قَدْعَ بَشَفْسِهِ قَعَا وَقَدَّاعَةً رَضِي... ويقال فلان شاهد قَدَعَ أي رضا يُقَدَّع به هو. رَضِيَ بِرَأْيِهِ وَقَضَاءَهُ... وَجَالَ قَدَّاعَ وَقُدَّاعَانَ إِذْ كَانُوا مُضِيَّينَ وَقَدَّ قَدْعَ بِالْكَسْرِ يَفْعَعُ قَدْعًا وَعَا وَقَدَّاعَةً إِذَا رَضِيَ.»<sup>1</sup>

وجاء في قاموس المحيط :

« القُدُوعُ بِالضَّمِّ السُّؤَالُ وَاللَّتَمُّ لُ ، وَالرَضَى <sup>2</sup> ، وكذلك من معاني الإقناع.»<sup>3</sup>

الإقْدَاعُ : هو مَدُّ البعير رأسه إلى الماء للشرب.

الإقْنَاعُ : إمالة الإناء نحو الماء المنحدر.

والإقْبَاعُ : الإقبال بالوجه على الشيء.

والإقْنَاعُ : مد اليد عند الدعاء.

والقِنَاعُ : ما تغطي به المرأة رأسها.

أما الزمخشري (ت 538 هـ) فجاء في قاموسه : «قَدَعَ إِلَيْهِ سَأَلَهُ ، وَهُوَ مِنْ قَدَّعَتِ الْمَاشِيَةَ لِلْمُوتَعِ : مَالَتْ إِلَيْهِ. وَفُلَانٌ لَنَا قَدَّعٌ : رِضَا يُقَدَّعُ بِقَوْلِهِ وَقَضَاءِهِ وَشَاهِدٌ قَدَّعَ ، وَشُهُودٌ قَدَّاعٌ.»<sup>1</sup>

<sup>1</sup> "لسان العرب ، ابن منظور" ، تح يا سرسليمان ومجدي فحجي ، المكتبة التوقيفية ، القاهرة ج 11 ، مادة "قنع" ، ص

336.

<sup>2</sup> "القاموس المحيط" ، الفيروز بادي ، دار المعرفة ، بيروت ، لبنان ، ط 5 ، 2011م ، ص 1096.

<sup>3</sup> ينظر ، المصدر نفسه ، ص 1096 ، 1097.

هذا التوضيح اللغوي لمادة ( ق ، ن ، ع ) يقودنا إلى تحديد

مفهوم الإقناع في معنيين :

- الإقناع : السؤال بتدلل.

- الإقناع الرضى بالشيء والقبول به والميل إليه ومن تصاريفها، اقتنع،

قتنح، اقتنع، اقتنع، والاقتناع يأتي نتيجة لمحاولات الإقناع.

ب - اصطلاحاً: الاقتناع هو حمل النفوس على فعل شيء واعتقاده أو

التخلي عن فعله<sup>2</sup>.

أي هو القدرة على أن تجعل النفوس تنقاد إلى القيام بفعل أو أمر بعد

توجيهك لها الخطاب.

يقول إبراهيم إمام في كتابه "الإعلام الإسلامي" : **الله** معني أي أرضاني

، ويقصد به أن يصبح السامع لك وقد اقتنع بفكرتك لا باعتبارها فكرتك ،

أنت ، ولكنها أصبحت فكرته الخاصة به ، والتي انتقت من داخل نفسه ،

وكان لك فضل إثارتها وتحريكها والكشف عنها.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> "أساس البلاغة"، الزمخشري، شر محمد نبيل طريقي، دار صادر لبنان، ط 1، 2009 م، 1430 هـ

، مادة "قتع" ص 527.

<sup>2</sup> "منهاج البلاغة، وسراج الأدياء"، حازم القرطاجي، تج محمد بن خوجة، دار الكتب الشرقية، طبة

تونس، 1966 ص 106 .

<sup>3</sup> "الإعلام الإسلامي"، إبراهيم إمام، مكتبة الأنجلو المصرية، بط، 1980، ص 57.

أما عبد الله بن محمد الغوشن في كتابه "كيف تقنع الآخرين" يقول :  
« هو عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر  
واخضاعه لفكرة ما »<sup>1</sup>.

ويقصد هنا بأحد الطرفين ، الخطيب (المتكلم) والمخاطب (المتلقي)  
وهما قوام العملية الإقناعية باعتبارها عملية إبلاغية اتصالية بينهما تقوم على  
الأدلة والبراهين والحجج "فالإقناع

هو كسب تأييد الأفراد لرأي أو موضوع أو وجهة نظر معينة ، وذلك عن  
طريق تقديم الأدلة

والبراهين المؤيدة لوجهة النظر بما يحقق الاستجابة لدى الأفراد.<sup>2</sup>  
التي تكون إما عن طريق

الاتصال اللفظي (الشفهي) أو الكتابي الذي يدور مدار أمره على حمل  
الآخر على تبني فكرة أو سلوك أو اتجاه يرغب فيه المتكلم.<sup>3</sup>

وحتى يكون الإقناع\* أحد الاستخدامات الأساسية للعلمية الاتصالية لا  
بد أن تكون قائمة على «...محاولة متعمدة وواعية من أحد الأفراد أو  
الجماعات لتغيير سلوك فرد آخر أو جماعة أخرى...»<sup>4</sup> ، وهذا ما

---

<sup>1</sup> "كيف تقنع الآخرين" عبد الله محمد الغوشن ، دار العاصمة للنشر والتوزيع ، المملكة العربية السعودية ،  
ط4 2004 ، 1425 هـ، ص 18.

<sup>2</sup> تنمية مهارات التواصل الشفوي ، التحدث والإستماع ، دراسة عملية تطبيقية " ، محمد عطية ، أبو  
صاويين ، إي ترالطامة والنشر و التوزيع ، القاهرة ، مصر ، ط1 ، 2005 ، ص 203.

<sup>3</sup> ينظر ، "مهارات التأثير والإقناع ، عند المعلمين" ، بدر الحسين ، دار الفكر ، دمشق ،  
ط1 ، 2012 ، ص 152.

\* الإقناع ثلاث أنواع :

يعرف بفرض السلطة الإقناعية يقول في هذا ابن ظافر الشهيري إن المرسل يسعى إلى تحقيق هدف والإقناع يعد من أهمها لهذا هو مرتبط بمفهوم السلطة التي يسعى المتكلم إلى ممارستها على المتلقي وهي ما يعرف "بسلطة الإقناع" ، فالإقناع بذلك يجسد معنى السلطة.<sup>1</sup>

هذه السلطة الإقناعية التي لن تتحقق إلا بالبحث عن إستراتيجية\*\* معينة يتخذها (المتكلم) سبيلا لتحقيق تأثيره بطريقة مرغوبة تدور في مجملها على توفير فعالية اتصالية «...وفي ظل حضور شروط موضوعية وذاتية مساعدة...».<sup>2</sup>

---

1) الإقناع التداولي: وهو شرس ف<sup>4</sup> ينظر ، مهارات التأثير والإقناع ، عند المعلمين " ، بدر الحسين ، دار الفكر ، دمشق ، ط 1 ، 2012 ، ص 152 .  
به طرف قوي متسلط وطرف ثاني ضعيف متسلط عليه .

2) - الإقناع المشترك وهو متبادل بين الطرفين، حيث كل واحد جدير بإقناع الآخر .

3) - الإقناع الشمولي : وهو اقناع يتم فيه استخدام العديد من الأساليب وفنون ، وهدفه تحقيق مصلحة للطرفين . ينظر الإقناع الاجتماعي ، ص 34 ، وينظر ، "كيف تقنع الآخرين" ، عبد الله الغوشن ، دارالعاصمة للنشر و التوزيع ط 2004 ، ص 47 - 51 .

4 " كيف تقنع الآخرين" ، عبد الله الغوشن ، ص 21 .

<sup>1</sup> ينظر ، " استراتيجيات الخطاب " ، مقارنة لغوية تداولية ، عبد الهادي بن ظافر الشهيري ، دار الكتاب الجديد بيروت - لبنان ، ط 1 ، 2004 ، ص 242 .

\*\*بالمفهوم العام هي طرق محدد في تدأول قصة ما لبلوغ هدف ما ، أي أنها خطة يتبعها صاحبها ليصل إلى تحقيق الغاية ، وهي ذات بعدين :

-بعد تخطيطي على المستوى اللغوي

- بعد مادي يجسد الاستراتيجية .

و تتجلى قيمتها في مدى القيمة الإفهامية التي تحملها لذلك الخطاب الذي يحقق الإقناع، ويظهر تأثيرها وفعاليتها في الخطاب كون<sup>1</sup>:

(1) - أن تأثيرها التداولي في المرسل إليه (الطالب مثلا) أقوى ونتائجها أثبتت تظهر من خلال استجابته لذلك الموقف التعليمي.

(2) - أنها إستراتيجية مميزة عن غيرها لا يلتزم فيها المتكلم بالأمر فرضا وإكراها، وإنما يعطي المتلقي فرصة الإقتناع الذاتي بطبيعة خاطر.

(3) - أنها تطالب المتكلم القائم بالعملية التعليمية بإتباع سبل استدلالية متنوعة يدفع بها المخاطب (المتلقي) إلى الإقتناع بالمادة العلمية المقدمة وفق أساليب الإمتاع مما يجعلها أقدرعلى التأثير.

(4) - أنها استراتيجية شاملة تمارس على جميع الأصعدة في مختلف تعاملاتنا اليومية، بين الرئيس ورعاياه ، والأستاذ وطلبته ، والمرأة وزوجها... إلخ ، فهي تدخل في إطار الكفاءة التداولية عند

---

ومفهومها في الخطاب هو أن ينجز الخطاب وفقا لسياق معين باستعمال العلامات المناسبة من لغة طبيعية، وعلّامات غير لغوية ليمارس بها خطابا معينا بمراعاة كل شروط الإقناع الناجح ، ينظر ، " استراتيجيات الخطاب " عبد الهادي بن ظافر الشهيري ، ص 53.

<sup>2</sup> "الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العملية " ، عامر مصباح ، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر ط2006، ص17.

<sup>1</sup> ينظر ، " استراتيجيات الخطاب " ، عبد الهادي بن ظافر الشهيري ، ص221 وما بعدها.

الإنسان السوي بوصفها دليلا على مهارته الخطابية والاتصالية التي تجعله يعطي لكل موقف حقه.

- وبناء على ما سبق نستطيع القول إن الاستراتيجية الإقناعية هي مرادفة لما يعرف بـ مصطلح الإصابية **la pertinence** «.. وهي من أهم المنابع المنهجية التي طرحتها النظرية التداولية لتفسير العمليات التي يقوم بها المتكلم وهو يشكل خطابه اللغوي...»<sup>1</sup>.

أي إنها تعني أن يختار المتكلم من الوسائل اللغوية والمؤشرات المعرفية واللغوية وغير ذلك بالقدر الذي يجعله أكثر إفصاحا ووضوحا في تحديد المقصد الذي يبتغيه، انتهاء بالمتلقي الذي يخلق التأويل والمعنى بناء على ذلك الإبلاغ المضبوط.

## (2) - فعالية استراتيجية الإقناع :

ومما يدل على أهمية هذه الاستراتيجية في مختلف المجالات منها التعليمية وضحها في القرآن الكريم، وإن لم ترد كلمة "إقناع" بحروفها أو مشتقاتها مما لها علاقة بموضوع الإقناع ، ولكنها وردت بمعنى الجدال\*، في قوله تعالى : «وَلَا تَجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالتي هي أحسن»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> "فاعلية الإصابية في تأويل الخطاب اللغوي مقارنة تداولية"، عبد الحليم بن عيسى ، مجلة مطارحات في اللغة والأدب ، مجلة تصدر عن معهد الآداب واللغات بالمركز الجامعي لغيليزان / الجزائر ، ع2 مارس 2010 ص 110.

\* الجدال هو حديث يجري من شخصين أو أكثر لإقحام الطرف الثاني أو اقتناعه بفكرة معينة ، ينظر، "قوة الإقناع" على الحمادي ، ص 25.

وقوله : « ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالنُّوعِظَةَ الْحَسَنَةَ  
وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ »<sup>1</sup>

وبمعنى الحوار\* وإن وردت بكلمة جدال في قوله تعالى : « قد  
سَمِعَ اللَّهُ قَوْلَ الَّتِي تُجَادِلُكَ فِي زَوْجِهَا ».<sup>2</sup>

فالإستراتيجية الإقناعية قديمة قدم المجتمعات، وحضورها بارز  
في التراث، فقد اهتم بدراستها نظريا العديد من علماء اللّغة ، أولهم  
الجاحظ ، الذي تناول الإقناع في كتابه "البيان والتبيين" ، وذلك عندما  
فصل القول في الخطيب وما يجب أن يختص به من صفات جسدية  
ونطقية وقدرات معرفية التي تمنح لخطابه القوة التأثيرية مهما كان نوعه  
(خطبة ، درس ، محاضرة...) ، كما تنبه إلى السلبية منها التي تضعفه  
كالعيوب النطقية وغيرها.... إلخ.<sup>3</sup>

كما تناول دور العلامات السيميائية ( لغة الإشارات والحركات )  
، وما لها من دور مهم في تحقيق الإبلاغ والبيان المقنع ، فكان من  
مؤسسي علم العلامات في الثقافة العربية وفي الخطاب في حد ذاته

<sup>2</sup> سورة العنكبوت، آية 46.

<sup>1</sup> سورة النحل ، آية 125.

\* الحوار هو الحديث الذي يجري بين شخصين وأكثر لتواصل معلومة أو لإقناع بفكرة ،  
ينظر قوة الإقناع على الحمادي، ص 25.

<sup>2</sup> سورة المجادلة ، آية 1

<sup>3</sup> ينظر ، " البيان والتبيين " ، الجاحظ ، تقديم نهاد نور الدين جرد، منشورات وزارة  
الثقافة، دمشق، سوريا، 2001، ج1 ، ص 69-79.

فكان عمله منصبا على الإقناع ، حتى إنه لم يغفل عن أهمية المكان بوصفه علامة خطابية ذات سلطة تأثيرية وعن السياق وأثره الإقناعي<sup>1</sup>.

ويرتبط مفهوم الإقناع بمفهوم التأثير<sup>\*\*</sup> ، « ويكاد هذان المفهومان يكونان متلازمين فظاهر لفظ الإقناع يشير إلى عملية تبدأ من المصدر لتصل إلى المستقبل مع توفر إرادة لذلك. في حين أن مصطلح التأثير يشير إلى حالة التي يكون عليها الفرد بعد التعرض لعملية الإقناع واستقبال الرسائل وتفاعله معها، فهو نتيجة الإقناع<sup>2</sup>».

وقد جاء المخطط الآتي عند "بدر الحسين" في كتابه "مهارات التأثير عند المعلمين"<sup>3</sup> ليوضح الفرق بين الإقناع و التأثير<sup>\*\*\*</sup>

<sup>1</sup> ينظر المصدر نفسه ، ج 1 ، ص 150.

<sup>\*\*</sup> لتفاصيل حول التأثير ونظرياته ، ينظر "مدخل لعلوم الإعلام والاتصال" ، زهير إحدادن ، ديوان المطبوعات الجامعية ، ص 73 - 81.

<sup>2</sup> ينظر ، الإقناع الاجتماعي ، عامر مصباح ، ص 18.

<sup>3</sup> "مهارات التأثير والإقناع عند المعلمين" ، بدر الحسين ، دار الفكر للطباعة والنشر ، دمشق، سوريا، 2012، ص 153.

<sup>\*\*\*</sup> والإقناع والتأثير نماذج وهي: 1- نموذج التدفق ذو الخطوتين ، 2- نموذج نشر الابتكار ، 3- النموذج السيكلوجي

4- نموذج الاعتماد ، 5- نموذج بروكرو ويزمان ، 6- نموذج روس ، 7- نموذج ديفيد برلو ، 8- نموذج ولبراسترام (وهي تقريبا ذاتها نماذج الاتصال ) ، ينظر الإقناع الاجتماعي ، عامر مصباح ، ص 103 - 125.

التأثير	الإقناع
يستهدف المشاعر والعواطف وصولاً إلى العقل	يستهدف العقل والمنطق
يعتمد على مهارات لفظية وفنية بالإضافة إلى المهارات المعرفية	يعتمد على الحجج والبراهين
يتميز بالديمومة	يتميز بالوقوتية والآنية
مجالاته أكثر وأعم	مجالاته محدودة
يحتاج إلى تميز في المهارات والمواهب	يحتاج إلى فطنة تمكن من المادة العلمية
ذو صلة أوثق بالمواد النظرية مثل المواد الاجتماعية واللغة العربية والتربية الدينية	ذو صلة أكثر بالمواد التطبيقية مثل الرياضيات والفيزياء والعلوم

بناء على استقراء المخطط نلاحظ أن العلاقة بين فني "التأثير" و"الإقناع" وثيقة وظاهرة من خلال مهارات المفهومين ، وأن العلاقة بينهما تبادلية تكاملية ، فمهارات كل واحدة تقضي إلى الثانية ، وأن الشخص الذي يمتلك القدرة على الإقناع تسهل عليه التأثير على الغير والعكس صحيح .

ويرى "هروبرت ليونجر" أن عملية الإقناع تتم عبر مراحل تدور مجملها على :<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ينظر ، "مهارات التأثير والإقناع عند المعلمين" ، بدر الحسين ، ص 21.

1-مرحلة إدراك الشيء Awareness : وفيها يختبر الفرد أو الجماعة لأول مرة الفكرة أو التصور المطروح ، وهنا قد يحتفظ الفرد بما قيل له يرفضه رفضا مطلقا.

2-مرحلة المصلحة والاهتمام interest : وفيها يحاول الفرد المتلقي إدراك مدى وجود مصلحته في هذا الأمر أو الإتجاه الملقى عليه.

3-مرحلة التقييم أو الوزن Evaluation : ويقارنه فيه الفرد بين ما يمكن أن يقدمه هذا الأمر أو الاتجاه له وبين ما تقدمه له الظروف الحالية.

4-مرحلة المحاولة Trial : أو جس النبض ويحاول فيه الفرد التعرف على كيفية الإستفادة من ذلك الأمر أو الاتجاه.

5- مرحلة التبنى: Adoption : وفيها يصل الفرد إلى حالة الإقتناع الكامل بالفرد الجديدة، فيصبح جزء من كيان الثقافي والاجتماعي للفرد والجماعة.

وهذا التحليل لمراحل الإقناع موافق لما أشار إليه راين Ryan وجروس Gross في أن تبني الفكرة الجديدة يتم عبر مراحل ( والتبني هنا يعني الإقناع ) وهذه المراحل هي :<sup>1</sup>

1- الشعور بالفكرة.

2-الإقناع بفائدتها.

3-محاولة قبولها.

<sup>1</sup> ينظر ، "الإقناع الاجتماعي" ، عامر مصباح ، ص 21 ، عن دراسات في العلاقات العامة والإعلام ، علي عمجوة ، عالم الكتاب ، القاهرة ، 1985 ، ص 26 .

#### 4-التبني الكامل لها.

### 3- مقومات الإقناع(الخاصة بالمتكلم) في الخطاب التعليمي:

مما لا شك فيه أن الخطيب ( مهما كان نوعه)، يسعى أساسا إلى تحقيق عملية إتصالية ناجحة، والأستاذ الجامعي كثيرا ما يقف وقفة الخطيب أمام طلبته حتى يمدهم بالمعرفة والعلم، وحتى تتحقق له القدرة الكاملة على تأدية مهمته في ترسيخ تلك المعرفة في عقول ونفوس من يخاطبهم، لا بد أن تكون له مقومات تفتح له سبيل التأثير.

فمنبر التعليم - خصوصا الجامعي - يلزم صاحبه بأن يكون قويا فصيحا له من المقومات ما تجعله قادرا على التأثير في النفوس والعقول وحملهم على الاستجابة، ولنا أن نستدرج بعض هذه المقومات والآليات التي لا بد أن تتوفر فيه وهي على النحو الآتي:

1- حبه لأداء رسالته وإقباله عليها بشغف : يجعل الخطيب (مهما كان نوعه) حبه لأداء رسالته قوة محرّكة لحمّاسه الذي يدفعه إلى التفاني في عمله وحرصه على السمو به والارتقاء إلى أعلى المستويات ، فمما هو معلوم - عند العامة من الناس - أن الإنسان لا يجيد بصناعة

يكرهها أو ألزم على القيام بها طوعا أو إكراها، وإنما حب الإنسان لعمله وتعلقه به يجعله يتفاني في الإخلاص له والسعي دائما إلى إتقانه من مختلف جوانبه.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ينظر ، "فرسان المنابر" ، فقه الخطابة ، اعداد مكتبة التبيان للدراسات الاسلامية

والعربية، دارابن الجوزي، القاهرة، ط2008، 1، ص165

(2) - عنايته بالعلم والمعرفة بكل فروعها :على الأستاذ أن يحظى  
بمكانة لدى مستمعيه ، وهذه المكانة تتناسب طرديا مع مجموعة من  
العوامل، تزيد بزيادتها ، وتقل بقلتها، وتعدم عند

انعدامها، ومن هذه العوامل عنايته وإلمامه بالمعرفة بمختلف  
فروعها وجوانبها<sup>1</sup> ، خصوصا في مجال تخصصه، أو بمعنى آخر «  
مستوى المعرفة والدراية بما يدعو إليه وبما يحاول الإقناع والتأثير به  
»<sup>2</sup>. فالخطيب الفذ هو الذي تكون حقيقته المعرفية والعلمية جاهزة  
مسخرة له، حتى يعرف منها كل ما يحتاج من أفكار ومعاني بكل يسر  
وسهولة.<sup>3</sup>

فهو يعلم المستمعين ما يجهلونهم وما هم عنه غافلون، فإن  
كان غير ملما بموضوعه، قليل الزاد والمعرفة، ضئيل الثقافة، انعكس  
ذلك سلبا على العملية الإقناعية خصوصا إذا كان للمتلقى معلومات  
حول الموضوع تفوق معلومات المصدر، فإن عملية الإقناع في مثل  
هذا الموقف قد تكون فاشلة.<sup>4</sup>

3- تقوى الله عزّ وجلّ: هي أهم الصفات التي يجب أن يتحلى  
بها ، لأنها أساس قوله وفعله، كما أنها زاد روحه، منها يستمد قوته

<sup>1</sup> ينظر، "فرسان المنابر" ، فقه الخطابة ، ص 167.

<sup>2</sup> "كيف تقنع الآخرين" ، عبد الله محمد الغوشن ، ص 31.

<sup>3</sup> ينظر ، "خصائص الخطبة والخطيب" ، نذير محمد مكتبي ، ص 235.

<sup>4</sup> ينظر ، "كيف تقنع الآخرين" ، عبد الله محمد الغوشن ، ص 31.

في قوله تعالى : « وتزودوا فإن خير الزاد التقوى ، واتقون يا أولي الألباب »<sup>1</sup> ف «...الخطيب قدوة لمخاطبيه، وأسوة لمستمعيه ولن يتمكن الخطيب من الوصول إلى مقام الإقتداء والتأسي للمخاطبين، إلا إذا ضاعف التزود الروحي والقلبي من التقوى»<sup>2</sup>، فكان قدوة في الأخلاق و الأدب.

4- قوة الملاحظة وحضور البديهية: حضور البديهية ، تعني قدرته على الاستجابة للموقف الطارئ بسرعة وذكاء تجعله يحظى بفرصة تجاوز الإحراج أمام المتلقين ، فقد يتعرض وهو في وضعية بث الخطاب إلى سؤال أو اعتراض ، ذلك يتطلب منه اليقظة وسرعة البديهية وحسن التخلص بحضور الجواب ليتمكن من الخروج من ذلك الموقف بسلام ويستمر بعد ذلك في خطابه دون اضطراب يذكر.

5- اللباس والهيئة يهدف الملقى إلى إقناع المتلقي، وتعاون على هذه الغاية مجموعة من العوامل التي تعد من تقنيات تحقيق الإقناع والإفادة، وهي ذات صلة مباشرة بالعملية الخطابية،

من بين تلك العوامل مظهر الملقى (الأستاذ) وهيئته\* التي يظهر بها ، « وذلك لأن أعين المخاطبين ترقب هيئته قبل أن تنصت آذانهم لكلامه ، ويترتب على ذلك تأثيره فيهم إيجابا أو سلبا.»<sup>3</sup> ، أي بمعنى أن «...الصلة بين الخطيب ومستمعيه تحدد على أساس ما تنقله الحواس من صور، فالمستمع يرى

<sup>1</sup> "سورة البقرة" ، آية 197 .

<sup>2</sup> "فرسان ، المنابر" ، فقه الخطابة ، ج 1 ، ص 257.

<sup>3</sup> "فرسان المنابر" ، فقه الخطابة ، ص 311.

الخطيب بعينه قبل أن يسمع بأنيه.<sup>1</sup> من ثم وجب على كل خطيب يوجه خطاباً أن يعتني بلباسه وهيبته ونظافته، والأستاذ خطيب، وحتى يظهر للعيان بمظهر يليق بما يحمله من رسالة، فلا يد له من حسن المظهر وجماله لأنه أمر حبه الإسلام وحض عليه.

6- الحركات والاشارات: تعد الحركات والاشارات المصاحبة للحديث ذات أهمية كبيرة قال بعضهم إنها قد تفوق محتوى الحديث أو الأسلوب أو الإلقاء إذ أثبتت الدراسة الشهيرة للبروفيسور "ألبرت مهرايان"<sup>\*\*</sup>، أن أثر الحركة يقدر بـ 55% في العملية الإقناعية، بينما الأسلوب له 38% والمحتوى ليس سوى 7% فقط.<sup>2</sup>

فالإشارات علامات دالة تحمل معنى، فهي تعد لغة صامتة لها أثرها وفعاليتها في إثارة الانتباه والشعور، وتقوية الدلالة لأنها «...تعبير خارجي عن حالة داخلية...»<sup>3</sup> تعكس المشاعر والانفعالات وتشد الانتباه وتساعد على تحقيق الفهم السريع.<sup>4</sup>

---

1 الخطابة بين النظرية والتطبيق، محمود محمد عمارة، مكتبة الإيمان بالمنصورة، ط1، 1997، ص84.

\*\* باحث شهير من جامعة لوس أنجلوس، وكانت دراسته في أمريكا ومن طبيعة الناس هناك أنهم يهتمون بمظهر الإنسان وحركاته أكثر من أي شعوب أخرى.

ينظر "فن الإلقاء الرائع"، طارق السويدان، شركة الإبداع الفكري للنشر والتوزيع، الكويت، ط2012، ص194.

<sup>3</sup> "فن الخطابة"، اكتساب النقة "ديل كارينجي"، دار السلام، الجزائر، ط1، ص102.

<sup>4</sup> ينظر، "فن الإلقاء الرائع"، طارق السويدان، ص203.

وفي الغالب - تكون غير إرادية، وإنما تأتي انعكاسا لشعور  
ينتاب المتكلم بدافع الإحساس الذي يستثيره ذلك الموقف ، إذ « لا  
يستطيع المتكلم مهما كان هادئا، أن يستغني عن الإشارة،

..»<sup>1</sup>، كما قد تكون إرادية، في مواقف معينة ، يستحضرها  
الخطيب ليقوي كلامه ويزيد من فعالية تأثيره.<sup>2</sup>

ومن المفروض أن تكون الحركات والإشارات - سواء  
كانت إرادية أم لا - موافقة للكلام موازية لمعانيه ودلالاته ، لأنها نتاج  
فردى ، فكل متكلم حركاته الخاصة ، تعتمد على حماسه

وشخصيته وموضوعه والمناسبة ، وحتى على نوعية المتلقي  
وشكله.<sup>3</sup>، هذا ما يفرض ضرورة موافقتها للمقام والحال والموضع.

ولا تقتصر الحركات والإشارات على الخطيب القائم على  
العملية الخطابية فحسب وإنما على المتلقين أيضا، إذ لا بد أن ينتبه  
المتكلم ( الأستاذ في وضعية تقديم المعرفة)، دوما لحركات طلابه  
لأنها تعكس له درجة المتابعة والانتباه وحتى الفهم ، وقد تناول طارق  
السويدان البعض منها وحدد دلالتها على النحو الآتي:<sup>4</sup>

<sup>1</sup> " خصائص الخطبة والخطيب "، نذير محمد مكتبي ، ص 275.

<sup>2</sup> "فرسان المنابر" ، فقه الخطابة ، ص 315.

<sup>3</sup> " فن الخطابة ، اكتساب الثقة " ديل كارينجي ، ص 102، 103.

<sup>4</sup> "فن الإلقاء الرائع ، طارق السويدان" ، ص 204 ، 205.

علامات السيئة ( سلبية )	علامات الجيدة ( ايجابية )
<ul style="list-style-type: none"> <li>- التملل وكثرة الحركة في المكان.</li> <li>- كثرة الدخول والخروج.</li> <li>- النظر إلى الساعة.</li> <li>- النظر في أنحاء المكان وإلى الخلف</li> <li>- الجلوس واليدان خلف الرقبة ←</li> <li>(عدم التصديق).</li> <li>- العبوس في الوجه ( عدم الارتياح )</li> <li>- النعاس أو النوم.</li> <li>- كثرة التهامس الجانبي.</li> <li>- كثرة حك الرأس...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- هز الرأس بالموافقة ←</li> <li>تأييد</li> <li>- ميل الجسد إلى الأمام ←</li> <li>انتباه</li> <li>- الأصبع على الخد أو جانب الرأس ← تفكير وتأمل</li> <li>- ميل الرأس إلى أحد الجانبين</li> <li>مع النظر إلى المتكلم ← تركيز</li> </ul>

فهي كلها إشارات تعكس مواقف المتلفين من الخطاب الموجه، وعلى المتكلم أن يوليها اهتماما لأنها تبين مدى اهتمام

المتلقين بما يقول ، فإن ظهرت عليه العلامات الجيدة فهذا يعني أنه في الطريق الصحيح الذي سيؤدي لا محالة إلى الفائدة والتأثير ، وإن ظهرت العلامات

السيئة، فهذا يعني أنه في طريق تحقيق فشل ذريع، له في هذا الموقف أن يسرع إلى تغيير الآليات وتجديد التقنيات المستخدمة، فيزيد من شدتها ليعرج بخطابه من دائرة الفشل، إلى دائرة تحقق له التأثير والفائدة.

7- الوقفة : تعكس الوقفة بدورها أهمية المتكلم خصوصا في مجال التدريس، فهي تكسبه الوقار الذي يجعله محل انتباه وإنصات، كما تحقق أثرا في نفوس السامعين، لذا ينبغي الاهتمام بهيئتها. ومن بين الأمور التي لا بد من مراعاتها فيها ما يأتي :<sup>1</sup>

- أن يقف على مرتفع ليشرف على السامعين (على المنصة بالنسبة للأستاذ) حتى يصل صوته إليهم، ويتمكنوا من رأيتهم، لأن الرؤية لها دور فعال في تحقيق حسن الإنصات والاستماع.

- ألا يدع الميكروفون -في حالة وجوده - من أن يحجز وجهه عن المتلقين (في المحاضرة مثلا).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> ينظر ، "فرسان المنابر" ، فقه الخطابة ، ج 1 ، ص 318.

<sup>2</sup> ينظر ، "فن الإلقاء الرائع" ، طارق السويدان ، ص 199.

- أن يكون في وقفته مستقيما و أن يوزع نظراته على المتلقين الجالسين (الطلبة) على الأطراف القاعة وليس على الذين أمامه فقط، مما يبين اهتمامه بهم واستقباله لهم

- ألا يعبث بملابسه أو مجوهراته ، لأن ذلك يحط من قدره ويظهر تأثيره وقلقه.<sup>1</sup>

8- الابتسامة المشرفة: إن ابتسامه المتكلم في مواضع معينة ، تشير إلى حالته النفسية المريحة ، كما أنه إذ يشيع بجو يعبر عن محبته لكونه هناك مع أولئك المستمعين ، وأنه محب لما هو مقبل عليه. ، هذا ما يشعر المستمعين بحرارة نحوه فيرحبون به، يقول ديل كارينجي في هذا: « إذا وجهنا انتباهنا للناس ، يحتمل أن يهتم الناس بنا ، وإذا تجهمنا ، فإنهم سيتجهمون داخليا أو ظاهريا نحونا ».<sup>2</sup> ، خصوصا قبل الشروع في الكلام فغالبا ما يقع حكم المتلقين في ذاك الوقت إما بالاستحسان أو الاستهجان.<sup>3</sup>

9- المقومات اللغوية: إن الخطاب الناجح - بغض النظر إلى نوعه ونوع اللغة المستخدمة فيه - هو الذي يحسن المتكلم فيه اختيار ألفاظه وأساليبه، لما يوافق معانيه ومقاصده، ولن يكون ذلك إلا

<sup>1</sup> " فن الخطابة ، اكتساب الثقة " ديل كارينجي ، ص 99.

<sup>2</sup> " المرجع نفسه ، ص ن.

<sup>3</sup> ينظر ، المرجع نفسه ن ص ن.

بتمكنه من اللغة المتحدث بها، وحفظه لكثير من كلام فصحاء وبلغاء تلك اللغة.

وللعربية مثلاً: «...فضل من جهة اعتدال كلماتها...ولها فضل من جهة فصاحة مفرداتها، فليس في كلماتها الجارية في الاستعمال ما يثقل على اللسان أو ينوب عنه السمع، وللعارف بحسن صياغة الكلام أن يصنع من مفرداتها المأنوسة والوضاءة قطعاً أو خطباً، أو قصائد تسترق الأسماع وتسحر الأبواب»<sup>1</sup>.

ويبقى الأسلوب مجال التصرف الذي يتاح للمتكلم وهو في ضوء استخدام تلك اللغة<sup>2</sup> أي وعيه بالقيم التي تتمثلها المتغيرات الأسلوبية، وفي كل عملية أداء لغوي، ينطق به، فهو عندما يتكلم يستعمل عمداً بعض السمات النوعية والكمية القائمة في الألفاظ والجمل أي أن

حريته تظهر في كونه ينهل من ذلك النظام اللغوي الواسع ما يتلائم والقصد الذي يروم إليه<sup>3</sup>

<sup>1</sup> "الخطابة بين النظرية والتطبيق"، محمود محمد عمارة، ص 72.

<sup>2</sup> ينظر "الأسلوبية وتحليل الخطابة"، منذر عياشي، دار المحبة، دمشق، ص 35.

<sup>3</sup> ينظر، المرجع نفسه، ص 37.

10- الإلقاء الجيد :يعد من أهم تقنيات الإقناع خصوصا في مجال التعليم، وقد جاء في التعريف الاصطلاحي أنه « إبلاغ الصوت الأسماع....الأداء المتعلق بمخارج الحروف،

وتكليف الصوت حسب المقامات، وإنطاق الإشارة بالمعنى، أي تجسيده فيها، قالوا هو جيد الإلقاء، حسن الإفضاء»<sup>1</sup>.

كما جاء تعريفه عند عبد الوارث عسر\* في قوله : « فن النطق بالكلام على صورة توضح ألفاظه ومعانيه»<sup>2</sup> ، أي بمعنى أن ينطق المتكلم بألفاظ وتراكيب تحمل المعاني المقصودة بعينها، اعتمادا على الجانب الصوتي، لأنه وإن كان هذا الكلام مكتوبا أو مقروءا قد لا يصل إلى ذهن المتلقي المعنى نفسه الذي يصل إليه المستمع.

هذا الطرح في تعريف الإلقاء يجعله سبيلا من أهم سبل تحقيق الإقناع والإبلاغ، والذي يدور في مجمله على قدرة المتلقي على إيصال الفكرة مستخدما في ذلك أحاسيسه ونبرات صوته وجمال أسلوبه.

---

<sup>1</sup> " فن الإلقاء العربي الخطابي والتمثيلي " ، فاروق سعد ، ص 11 عن عبد الله العلايلي ، دار المعجم العربي ، بيروت ، ج 1 ، ط 1 ، 1963 ، ص 257.

\* ممثل قديم متوفي .

<sup>2</sup> " فن الإلقاء " ، عبد الوارث عسر ، الهيئة المصرية العامة للكتاب ، ص 5.

أما في تعريف محمد أبو زهرة فجاء مرتبط ارتباطا مباشرا بالنطق في قوله:

« النطق الحسن هو الدعامة الأولى للإلقاء الجيد، وإذا اعتري النطق ما يفسده ضاع الإلقاء... وفقد الخطيب ما يسمو إليه من وراء البيان، ولا شيء يذهب بالمعنى الجيد أكثر من النطق الرديء، وكثيرا ما يفهم المعنى على غير وجهة لأن النطق قلبه، ولم يصوره تصويرا دقيقا<sup>1</sup>، وهذا ما جاء في معنى قول ابن رشد: « لا يكفي أن يعرف الإنسان ماذا يجب أن

يقول، ولكن ينبغي أيضا أن يعرف كيف يقوله لهذا كان فن الإلقاء...<sup>2</sup>»

أما فاروق سعد فإنه يرى أن فن الإلقاء يجمع بين عاملين أولها ذاته ما ذكره أبو زهرة في أنه مرتبط بالنوع في النطق وحسن الأداء المتعلق بمخارج الحروف، وتكييف الصوت حسب المقامات التي تخضع لها السياق لتتضح الألفاظ ومعانيها، إلا أنه أضاف عاملا ثانيا مرتبطا بالتعبير المصاحب للنطق بالحركات والإشارات التي يقصد بها مساندة الجانب النطقي في تحقيق البيان والمقصد الإقناع<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> "الخطاب ، محمد أبو زهرة ، ص 117.

<sup>2</sup> "تلخيص الخطابة" ، أبي الوليد بن رشد ، تج محمد سلي سالم ، القاهرة ، 1967م ، ص 12.

<sup>3</sup> ينظر " فن الإلقاء العربي ، الخطابي والتمثيلي ، فاروق سعد ، ص 14 ، 15.

ومن أهم صفات الملقى الإلقائية (المتكلم) ما يلي :

\* - الإستعداد الفطري : ويقصد به تلك الملكة الفطرية التي يفطر عليها الفرد والتي

تعينه على الإلقاء الجيد والجميل <sup>1</sup> .

\* - سلامة النطق: لا بدّ من أن تتوفر للخطيب القائم بفعل الإلقاء سلامة النطق، وهي سلامة مواضع النطق و " مخارج الحروف \* في مواضع النطق بها " <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> ينظر ، " فن الإلقاء " ، محمد عبد الرحيم عدس ، دار الفكر ، عمان الأردن ، ط 1 ، 1995 ، ص 13 ، 14 .

<sup>2</sup> "أصول الإلقاء والإلقاء المسرحي" ، فرحان بلبل ، ص 41 .

\* يتم نُطق الحروف من مخارجها وهي كالاتي :

1- الحروف الشفوية وهي ( الباء ، الجيم )

2- الحروف الشفوية الأسنانية وتكون من التقاء الأسنان العليا بالشفة السفلى ، وهي ( الفاء ) .

3 الحروف الأنسانية ، وتصدر عما بين الأسنان وهي ( التاء ، والذال ، الضاء ) .

4حروف الأنسانية اللثوية وتصلر عن نقطة إلتقاء الأسنان العليا بالثة ، وهي ( التاء ، والذال ، والضاد ) ، الطاء، الام الذنون ، الرء ، الزاي ، السين ، الصاد .

5- حروف وسط الحنك ، وتخرج من الحنك الصلب وإلى الأمام قريبا ، من اللثة وهي ، ( الجيم ، التين ، والباء ) .

6- حروف اقصى الحنك ، وتكون عند الجزء اللين الرخو من شق الفم في آخر الحنك وهي ( الكاف - القاف ، الواو ) .

\* - صحة القراءة وحسن مخارج الحروف: وتعني نطق الحروف بسهولة، وخروج الأصوات أو الكلام من أماكن التقطيع بوضوح لأن ذلك «يجعل المتكلم مستقيم الكلام»<sup>1</sup>.

\* - مناسبة الحروف لمعانيها: حتى يكون كلام المتكلم فعالاً في نفوس المتلقين، وجب عليه أن ينتبه إلى قضية مهمة في بيان كلامه وهي مناسبة الحروف لمعانيها، هذا أمر تنبه إليه فقهاء اللغة منذ القديم، من أهم أسرار جعل الفصاحة والبيان في تأليف الكلام ونطقه «فكل حرف منها يستقل ببيان معنى خاص مادام يستقل بأحداث صوت معين»<sup>2</sup>.

\* - جهازة الصوت وموسيقاه: يجب أن يكون المتحدث الخطيب حسن الصوت، جهوره يستطيع أن يغير من نبره وموسيقاه متى أراد ذلك بشكل يتناسب ويتلاءم مع المعنى<sup>3</sup>.

---

7- حروف الحلق: وتخرج من أقصى الحلق وهي: ( العين ، الغين ، الحاء ، الخاء ، الهاء

، الهمزة )، ينظر ، أصول الإلقاء المسرحي ، فرحان بلبل ، ص 41 ، 42

<sup>1</sup> أصول الإلقاء المسرحي ، فرحان بلبل ، ص 64.

<sup>2</sup> "المرجع نفسه" ، ص 64.

<sup>3</sup> ينظر ، " فن الإلقاء " ، محمد عبد الرحيم عدس ، ص 19 ، 20 وينظر فن الإلقاء ،

محمد علي ، مؤسسة طيبة الطباعة والنشر ، ط2009، 1، ص 37

\* - التمهّل في الإلقاء : إن من حكمة الخطيب أن لا يسرع في تدقيق كلامه، فتندرج ألفاظه وعباراته في عجلة من غير تمهّل، وألا يبطئ حتى يكون محل إزعاج وملل، لأن الأولى قد

تتطير معها الحروف وتتزاحم فيها الكلمات فيصعب على المستمع متابعتها، والثانية قد تؤدي إلى فقدان الخطاب حرارته وحيويته.<sup>1</sup>

لهذا فمن الأنسب أن يتمهّل المتكلم في الكلام، فيكون وسطاً بين الإثنين، يبطئ عند المعلومة المهمة لأنها «...أدعى لجذب انتباه المستمعين وأبلغ في إيصال المعلومات المهمة إليهم»<sup>2</sup> ، كما له أن يسرع في كلمات بعينها لإيصال معنى معين، ولكن سرعان ما يعود إلى التمهّل والتأني دون إفراط، لأن الرّثّة وهي العجلة في الكلام - من أسباب العي في الكلام<sup>3</sup> .

بناء على ما سبق نستطيع القول أن الإستراتيجية الإقناعية نشاط اتصالي يستلزم توفر مجموعة من الشروط والآليات والتقنيات التي لا بد من أن يتبناها كل متكلم في أي موقف خطابي مهما كان نوعه - سياسياً أو تعليمياً أو تثقيفياً أو تربوياً ... - حتى يستطيع بذلك تحقيق عملية تبليغية ناجحة.

<sup>1</sup> ينظر ، "فرس المنابر" ، فقه الخطابة ، ج1 ، ص 281.

<sup>2</sup> "فن الإلقاء" محمد علي ، ص 37.

<sup>3</sup> "البيان والتبيين" ، الجاحظ ج1 ، ص 45.

## قائمة المصادر والمراجع

### 1- القرآن الكريم

- 2 - "أساس البلاغة"، الزمخشري، دار صادر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان ط1 2009م.
- 3 - "استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية تداولية"، عبد الهادي بن ظافر الشهيري، دار الكتاب الجديدة المتحدة، لبنان، ط1، 2004.
- 4 - "الأسلوبية وتحليل الخطابة"، منذر عياشي، دار المحجة، دمشق، ب ت.
- 5- الخطابة بين النظرية والتطبيق، محمود محمد عمارة، مكتبة الإيمان بالمنصورة، ط1، 1997
- 6 - "الإعلام الإسلامي"، إبراهيم إمام، مكتبة الأنجلوا المصرية ب ط، 1980م.
- 7 - "أصول الإلقاء واللقاء المسرحي"، فرحان بلبل، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1996م.
- 8 - "الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العملية"، عامر مصباح، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، ط2، 2006م.
- 9 - "البيان والتبيين"، أبي عثمان عمرو ابن بحر الجاحظ، تقديم نهاد نور الدين جرد منشورات وزارة الثقافة دمشق، سوريا، 2001م.
- 10 - "تلخيص الخطابة"، أبي الوليد ابن رشد، تح: محمد سليم سالم، القاهرة، 1387 هـ 1968م.
- 11 - "تنمية مهارات التواصل الشفوي (التحدث والاستماع) دراسة عملية تطبيقية"، راشد محمد عطية أبو صواوين، ابراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 2005.
- 12 - "الخطابة بين النظرية والتطبيق"، محمود محمد عمارة مكتبة الإيمان بالمنصورة، ط1 1997م.
- 13 - فرسان المنابر"، موسوعة شاملة في فن الخطابة، اعداد مكتب التبيان للدراسات الإسلامية والعربية، دار ابن الجوزي، القاهرة، ط1، 2008م.
- 14 -- "فن الإلقاء" محمد على، مؤسسة طيبة للطباعة والنشر، ط2، 2009م.
- 15 - "فن الالقاء" محمد عبد الرحيم عدس، دار الفكر، عمان، الاردن، ط1، 1995
- 16 - "فن الإلقاء الرائع"، طارق السويدان، شركة الإبداع الفكري للنشر والتوزيع، الكويت ط7 2012م.
- 17 - "فن الإلقاء العربي والتشليلي"، فاروق سعد، دار الكتاب اللبناني، بيروت، لبنان، ط1 1987م.
- 18 - "فن الخطابة، أكساب الثقة"، ديل كارينجي، دار السلام، الجزائر، بط، ب ت.
- 19 - "القاموس المحيط"، الفيروز أبادي، تر: خليل مأمون شيخا، دار المعرفة، بيروت لبنان ط5، 2011م.
- 20 - "قضايا الشعرية"، رومان ياكبستون، تر: محمد الوالي ومبارك حنون، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء المغرب، ط1، 1998م.
- 21 - "كيف تتقع الآخرين" عبد الله محمد الغوشن، دار العاصمة للنشر والتوزيع، ط4 2004م.

- 22- \*لسان العرب"، ابن منظور ، تح: ياسر سليمان ومجدي فححي، المكتبة التوفيقية للطباعة والنشر، القاهرة، وطبعة دار صادر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت ، لبنان، ط1 2000م.
- 23- "لسانيات الخطاب" ، صابر الحباشة ، دار الحوار للنشر والتوزيع، سورية، ط1 2010م
- 42- مدخل لعلوم الاعلام، زهير احدا دن، ديوان المطبوعات الجامعية، ب ت، بط .
- 25- "مهارات التأثير والإقناع عند المعلمين"، بدر الحسين، دار الفكر للطباعة والنشر دمشق سوريا ، 1433 هـ ، 2012م.

## الدوريات

- 1- "فعالية الاصلية في تأويل الخطاب اللغوي، مقارنة تداولية"، عبد الحليم بن عيسى، مجلة مطارحات في اللغة و الأدب ، مجلة تصدر عن معهد الاداب واللغات غليزان، ع2، مارس، 2010.