



جامعة المنصورة  
كلية التربية



**برنامج مقترح قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم  
لتنمية مهارات الإقناع لدى طالبات المرحلة الثانوية  
بدولة الكويت**

إعداد

وضحة منصور عامر سلطان راشد العجمي

إشراف

د/ دينا عبد السلام محمد محمود  
مدرس المناهج وطرق تدريس اللغة العربية  
كلية التربية - جامعة المنصورة

أ.د/ إبراهيم محمد أحمد علي  
أستاذ المناهج وطرق تدريس اللغة العربية  
كلية التربية - جامعة المنصورة

مجلة كلية التربية - جامعة المنصورة

العدد ١٢٦ - إبريل ٢٠٢٤

## برنامج مقترح قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم لتنمية مهارات الإقناع لدى طالبات المرحلة الثانوية بدولة الكويت

وضحة منصور عامر سلطان راشد العجمي

### المستخلص

هدف البحث الحالي إلى: تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي باستخدام برنامج قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم، ولتحقيق هذا الهدف تم تطبيق بطاقة ملاحظة مهارات الإقناع في مواقف الحوار الإقناعي لدى طالبات المرحلة الثانوية تطبيقاً قبلياً على مجموعة البحث من طالبات الصف الأول الثانوي وعددهم ( ٢١ ) طالبة، ثم تطبيق البرنامج، ثم تطبيق بطاقة الملاحظة بعدياً، وبعد الانتهاء من التجربة تم إجراء المعالجة الإحصائية لدرجات التطبيقين القبلي والبعدي، وتم التوصل إلى عدد من النتائج من أهمها: ثبوت فاعلية البرنامج القائم على بعض مواقف القرآن الكريم في تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي بدولة الكويت.

**الكلمات المفتاحية:** مواقف القرآن الكريم- مهارات الإقناع- طالبات الصف الأول الثانوي.

### Abstract

The aim of the current research is to: developing persuasion skills among first-year students so that the list program is based on some trends in the Holy Qur'an. To achieve this goal, the Persuasion Note Card was applied in persuasive dialogue situations to a secondary school student in the Arabic Language Division, as a pre-application to the research group of first-year female students, and the number of their skills was (21). ) student, then applying the program, then applying the proficiency card after that, and after completing the experiment, a basic score sheet was made for the scores of the pre- and post-applications, and they agreed on a number of results, the most important of which are: proving the effectiveness of the program based on some positions of the Holy Qur'an in developing the persuasion skills of female students. First grade in Kuwait.

**Keywords:** Positions of the Holy Qur'an - persuasion skills - female students in the first year of secondary school.

### مقدمة البحث:

إن اللغة دوراً عظيماً في حياة المجتمع والأفراد؛ فهي وسيلة المجتمع للتفاهم، وأداة الأمم للتواصل، وهي وسيلة الإنسان للتعايش مع الآخرين، وقضاء حاجاته، والتعبير عن أفكاره وعواطفه، كما أن لها فضلاً كبيراً في كل ما وصل إليه الإنسان من تقدم ورقي.

واللغة العربية وسيلة أبنائها في التعبير عن أفكارهم، وهي الصورة المسموعة، أو المنطوقة، أو المقروءة، أو المكتوبة لما يدور في عقولهم، والسجل الأمين لحفظ تراثهم وثقافتهم، فهي لغة القرآن الكريم، وأداة حضارة الأمة. وهي إحدى اللغات الحية المتطورة التي تواكب التغييرات الحضارية ومطالب العصر بما يجعلها قادرة على استيعاب كل ما هو جديد بما في ذلك المعارف والعلوم الحديثة.

ولكي يتم تدريس مهارات اللغة العربية بشكل متوازن ومدروس، وينسب تنسجم ونمو المتعلمين اللغوي، أو حاجاتهم الحقيقية لامتلاك ناصية التواصل اللغوي السليم، وفي مواقف لغوية طبيعية فإنه يجب أن تتاح للمعلم الفرصة للتفاعل الإيجابي، والاعتماد على النفس، وتحمل المسؤولية. ولا يتسنى ذلك إلا من خلال إتقان مهارات الحوار التي هي من أهم العوامل التي تسهم في ذلك. (سنا حسن، ٢٠١٠، ٧٩)\*

والإقناع هو أحد وظائف التواصل الشفهي الذي يركز هدفه على التأثير على سلوكيات المستقبل وإقناعه بأفكار يريد المرسل إيصالها له ليتبناها، ويستخدم فيه المتحاورون طرق الاستدلال الصحيح للوصول إلى الحق (حمدي محمود وآخرون، ٢٠١٦، ٣٧٤)؛ (Ahmet, 2020,351). والمتحدث البارع هو من يخاطب العقل والقلب معاً، ويستخدم الأسلوب الأمثل وفقاً لحال المستمعين وطبيعة الموضوع ويسعى جاهداً لأن يكون حديثه مقنعاً وكلماته مؤثرة (ياسر الحزيمي، ٢٠١٣، ٢٣)؛ (Chen, 2021, 244).

ويحتاج المسلمون بشكل عام إلى الإقناع كي يساهمون في إيصال الدعوة إلى الآخرين على الكرة الأرضية، فأصحاب الرسالة يحتاجون إلى نشرها إلى البشرية كافة، وقد يكون أحد أسباب ضعف دعوتنا حالياً هي عدم امتلاك مهارة الإقناع، وعدم تطبيقنا لمبادئ الشريعة المنقذة للبشرية، لذا فمن الأهمية بمكان أن يتعلم الأفراد مهارات الإقناع للمساهمة في نشر الدعوة وتطبيق المنهج القويم للحصول على الأجر العظيم. (جمال الهيلي، ٢٠١٦، ١٠)

والإقناع هو المنهج الرباني الذي ارتضاه الله -عز وجل- لنفسه، حيث خاطب الله ملائكته، ليقتنعهم بأن الإنسان يصلح أن يكون خليفته بالأرض، حيث ذكر القرآن الكريم قصة آدم عليه السلام من تعليم الله له الأسماء كلها، على حين عجز الملائكة الكرام عن ذلك، فكان دليلاً قاطعاً على أن الإنسان قادر على إدارة شؤون الأرض خليفة لله تعالى في ذلك. (طارق السويدان، عماد الشكنالي، ٢٠٢٢، ٢٢)

ولقد استخدم القرآن الكريم الحوار البرهاني الذي يتضمن مجموع من الأسئلة وأجوبتها بما يصل إلى برهان منطقي يلزم المخاطب (أو المخاطبين) الإقرار بالأمر الذي صيغ الحوار من أجل إقناعهم به وهدايتهم إليه. (عبد الرحمن النحلاوي، ٢٠٠٤، ٢١)

ونظراً للتغيرات المجتمعية التي أوجدت الكثير من الآراء المتضاربة، سواء من خلال الحوارات المباشرة، أو الحوارات الإعلامية من وسائل الإعلام المختلفة، بالإضافة إلى ما يشاهده الطلاب في الدراما التلفزيونية، والأفلام السينمائية، الأمر الذي يؤدي إلى تشتت الطلاب بين الآراء المختلفة، واتباع الأساليب المتدنية، فأصبح الطالب يواجه تحديات عدة، ويكتشف معلومات جديدة، وتطرح عليه إجابات وأفكار متنوعة، فظهرت الحاجة إلى تنمية مهارات الإقناع؛ حتى يستطيع الطالب إقامة الحجة، ودفع الشبهة والفساد من القول والرأي، فضلاً عن تحليل الآراء المختلفة المعروضة عليه والرد عليها بأسلوب مقنع للآخرين. (أماني قنصوة، ٢٠١٩، ٣٠١)

#### **الإحساس بالمشكلة:**

على الرغم من أهمية الحوار الإقناعي باعتباره من الأنشطة اللغوية التي تسمح لطلاب المرحلة الثانوية بالذاتية والتفرد في عرض أفكارهم واتجاهاتهم، وبذلك ينتقلون من الموقف السلبي إلى الموقف الإيجابي، فيسهمون مع المعلم في التفكير في القضايا المعروضة عليهم ويشاركون في تحديدها وإبداء الآراء بشأنها وعرض ما يناسبها من أدلة وشواهد، إلا أن هناك عدداً من البحوث

(\*) يسير التوثيق في متن البحث على النحو التالي: اسم المؤلف (الأول والأخير)، سنة النشر، رقم الصفحة.

والدراسات قد أثبتت أن هناك تدنيًا ملحوظًا في تملك الطالبات في المراحل التعليمية بصفة عامة والمرحلة الثانوية بصفة خاصة لمهارات الحوار والإقناع وعدم قدرتهم على ترتيب الأفكار والأدلة للوصول في النهاية إلى إقناع الطرف الآخر.

وفي هذا الإطار تشير دراسة إيناس عبد السميع (٢٠٢١، ٢٤١) إلى أن غالبية الدارسين - على الرغم من نجاحهم في الاختبارات- يعانون من ضعف خصوصًا في مهارات النتائج (التحدث والكتابة)؛ حيث يعانون من صعوبة إيجاد العبارات والكلمات المناسبة للتعبير عن أفكارهم، الأمر الذي يتطلب إيجاد الطرق المناسبة التي تساعدهم على ذلك.

كما أشارت دراسة صفاء سلطان (٢٠١٦، ١٨٩) إلى أن طلاب المرحلة الثانوية سرعان ما يلجؤون إلى العنف عند اختلافهم في الرأي؛ وذلك لافتقارهم إلى مهارات الحوار التي تساعدهم في الوصول إلى ما يصبون إليه، ولم يقتصر العنف على الطلاب فيما بينهم، ولكن قد يتطاولون بالألفاظ على معلمهم وإخوتهم بالمنازل وأبائهم أثناء الحديث معهم.

ولدعم الإحساس بالمشكلة قامت الباحثة بدراسة استطلاعية على عينة من طالبات الصف الأول الثانوي، بلغ عددهن (٣٢) طالبة في مدرسة الفروانية الثانوية للبنات، وذلك في الفصل الدراسي الأول للعام ٢٠٢٢ - ٢٠٢٣م، وقد هدفت إلى تعرف مدى امتلاك طالبات عينة الدراسة الاستطلاعية لمهارات الإقناع، وطبقت عليهن الباحثة أداة في شكل بطاقة ملاحظة لمهارات الأداء في مواقف الإقناع، وقد أسفرت الدراسة الاستطلاعية عن النتيجة التالية:

ضعف مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي عينة الدراسة الاستطلاعية، حيث إن نسبة توافر هذه المهارات تتراوح ما بين (١٥.٦٩% - ٣٨.٢٤%)، مما يدل على تدني مستوى أداء الطالبات في هذه المهارات.

كل ما سبق يؤكد الحاجة إلى تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي، وفي حدود علم الباحثة لا توجد دراسة في البيئة الكويتية حاولت تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي باستخدام برنامج قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم.

#### **تحديد مشكلة البحث:**

تمثلت مشكلة البحث في تدني مهارات الإقناع لدى طالبات المرحلة الثانوية؛ مما يظهر الحاجة إلى الاستفادة من البرامج التدريبية المدروسة والأنشطة المرادفة لها التي تستجيب لمتطلبات العصر وخصائص المتعلمين وحاجاتهم، والتي يمكن من خلالها تنمية مهارات الإقناع لديهن، لذا تحددت مشكلة البحث في السؤال الرئيس التالي:

**كيف يمكن تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي باستخدام برنامج قائم**

**على بعض المواقف في القرآن الكريم؟**

ويتفرع من هذا السؤال الرئيس الأسئلة التالية:

- ١- ما مهارات الإقناع اللازم توافرها لدى طالبات الصف الأول الثانوي؟
- ٢- ما البرنامج المقترح القائم على بعض المواقف في القرآن الكريم لتنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي؟
- ٣- ما فاعلية برنامج قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم في تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي؟

#### **فروض البحث:**

تمثلت فروض البحث الحالي في التالي:

١. لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات طالبات الصف الأول الثانوي (مجموعة البحث) في التطبيقين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة الأداء في مواقف الحوار الإقناعي.

٢. لا يحقق البرنامج القائم على بعض المواقف في القرآن الكريم مستوى مقبولاً من الفاعلية في تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي.

#### أهداف البحث:

- هدف البحث الحالي إلى تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي باستخدام برنامج قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم من خلال الإجراءات التالية:
- ١- تحديد مهارات الإقناع اللازم توافرها لدى طالبات الصف الأول الثانوي.
- ٢- إعداد برنامج قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم؛ لتنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي.
- ٣- قياس مدى فاعلية برنامج قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم في تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي.

#### أهمية البحث:

قد يفيد البحث الحالي كلاً من:

١. **مخططي المناهج ومطوريها:** سوف يقدم البحث الحالي برنامجاً مقترحاً قائماً على بعض المواقف في القرآن الكريم يمكن أن يساهم في تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي، ويمكن الاستعانة به وتضمينه في أدلة معلمي اللغة العربية في المرحلة الثانوية.
٢. **معلمي اللغة العربية:** حيث سيتم توعيتهم بأهمية تنمية مهارات الإقناع لدى الطلاب -عموماً- وطالبات الصف الأول الثانوي على وجه الخصوص، كما سيتم إرشادهم إلى كيفية تنمية مهارات الإقناع لدى الطالبات؛ وذلك من خلال دليل المعلم الذي يوضح لهم كيفية التطبيق، ويمدهم بالطرق والاستراتيجيات والأنشطة والوسائل التعليمية والأساليب التقويمية التي تلزم ذلك.
٣. **طالبات المرحلة الثانوية:** حيث قد يساعد البحث في تنمية مهارات الإقناع لديهن، مما قد ينعكس على أدائهن اللغوي والسلوكي داخل الفصل وفي حياتهن بوجه عام.
٤. **الباحثين:** فتح المجال أمام الباحثين لإجراء مزيد من البحوث لتنمية مهارات الإقناع لدى الطلاب في مراحل تعليمية مختلفة.

#### مصطلحات البحث:

- ١- **برنامج:** تعرفه الباحثة إجرائياً بأنه: نسق من الإجراءات والممارسات التعليمية التي تتطلب خطة تعليمية تشمل عناصر رئيسة تتضمن (الأسس، والأهداف، والمحتوى، وأساليب التدريس، ومصادر التعلم، وأساليب التقويم)، وكذلك بعض الملحقات (دليل المعلم و أوراق عمل التلميذ)، ويستند في ذلك إلى بعض المواقف في القرآن الكريم؛ بهدف تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي.
- ٢- **المواقف في القرآن الكريم:** تعرف الباحثة المواقف في القرآن الكريم إجرائياً بأنها: مجموعة من المواقف الخطابية الحوارية المختارة من القرآن الكريم، وتوظيفها لتأدية بعض مهام وأنشطة الحوار الإقناعي المكلف بها طالبات الصف الأول الثانوي؛ بغرض تنمية بعض مهارات الإقناع لديهن.
- ٣- **الإقناع:**

تعرفه الباحثة إجرائياً بأنه: قدرة طالبات الصف الأول الثانوي على ممارسة نشاط لغوي اجتماعي فعال يتضمن اتخاذ موقف معين من قضية محددة بهدف إقناع السامع به، وتغيير موقفه السابق عنه؛ من خلال عرض الفكرة الرئيسة وتدعيمها بالأدلة والبراهين، ودحض الإدعاءات المضادة حتى الوصول إلى حكم نهائي حول الموضوع بأسلوب لغوي جيد يغلب عليه الهدوء والبعد

عن التعصب. ويقاس احصائيًا في هذا البحث بالدرجة التي يحصل عليها طالبات الصف الأول الثانوي في بطاقة ملاحظة الأداء في مواقف الحوار الإقناعي.

#### حدود البحث:

تحددت حدود البحث الحالي في الآتي:

#### ١ - الحدود الموضوعية:

- بعض مواقف الإقناع في القرآن الكريم، والتي سيتم التوصل إليها من خلال استبانة مواقف الإقناع المناسبة لطالبات الصف الأول الثانوي بعد عرضها على مجموعة من المحكمين والاستفادة من مقترحاتهم وتعديلاتهم.
- بعض مهارات الإقناع اللازم توافرها لدى طالبات الصف الأول الثانوي بدولة الكويت، والتي سيتم التوصل إليها من خلال قائمة المهارات بعد عرضها على مجموعة من المحكمين والاستفادة من مقترحاتهم وتعديلاتهم
- ٢ - الحدود البشرية: عينة من طالبات الصف الأول الثانوي؛ حيث تمثل هذه الفئة العمرية مرحلة المراهقة، ويميل فيها الطالبات إلى إثبات الذات، وإقناع الآخرين بصحة آرائهم، مما يجعلهم أكثر حدة وعتقًا عند التناحر والإقناع.

#### أدوات البحث ومواده:

١. استبانة بمواقف الإقناع المناسبة لطالبات الصف الأول الثانوي.
٢. قائمة بمهارات الإقناع اللازم توافرها لدى طالبات الصف الأول الثانوي.
٣. بطاقة ملاحظة الأداء في مواقف الحوار الإقناعي.
٤. برنامج قائم على بعض المواقف في القرآن الكريم.
٥. دليل تدريس المعلم للبرنامج القائم على بعض المواقف في القرآن الكريم.
٦. كتاب الطالب.

#### منهج البحث:

١. المنهج الوصفي: لوصف مستويات طالبات الصف الأول الثانوي في مهارات الإقناع، وتحديد نواحي القوة والضعف في الأداء، وتحليل البيانات، وتفسيرها.
٢. المنهج التجريبي، من خلال اختيار مجموعة بحثية واحدة، حيث تدرس باستخدام البرنامج المقترح القائم على بعض المواقف في القرآن الكريم.

#### الإطار النظري للبحث:

المحور الأول: الإقناع؛ مفهومه وأهميته وأهداف تعليمه وخصائصه ومراحله ومهاراته.

#### أولاً: مفهوم الإقناع:

تعددت تعريفات الإقناع بتعدد وجهات من نظر إليها، ومهما يكن من اختلاف فإن كل وجهة نظر تكمل وتتم الأخرى، وفيما يلي عرض لأهم تعريفات الإقناع:

- يشير إلى أي إجراء يحتمل أن يغير رأي شخص ما. (Petty & Brinol, 2008, 137)

- هو عملية موجهة لتبني أفكار أو اتجاهات أو أفعال محددة دون غيرها.

(Bentea & Anghelache, 2012, 146)

- هو تغيير قناعات شخص ما أو مجموعة أشخاص من قبل شخص أو أكثر دون استخدام القوة أو العنف من قبل الطرف أو الأطراف القائم أو القائمين بعملية الإقناع. (أحمد عطيات، ٢٠١٢،

(٩)

- هو عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة ما. (عبير صبري، ٢٠١٧، ٧)
- هو التواصل المتعمد، وغير القسري، والفعال في إحداث تغيير في الحالة العقلية للفرد وينعكس ذلك على تغيير في سلوكه. (Vidgen & Finnegan, 2019, 8)
- محاولة هادفة لتبني شخص ما اتجاه أو سلوك جديد. (American Psychological Association Organization, 2020, 1)

وباستقراء التعريفات السابقة تستنتج الباحثة مجموعة من السمات التي يمتاز بها الإقناع

وهي:

١. الاعتماد على التفاهم، وعدم الإكراه.
  ٢. الارتباط برسائل موجهة ومخططة بعناية، وذات أهداف واضحة.
  ٣. ربط نجاحه بمدى تغيير قناعات الشخص الآخر أو المجموعة الأخرى.
  ٤. تحقيق قدر من الثقة بالنفس وتقدير الذات لدى الطرف القادر على الإقناع.
- وفي ضوء ما سبق يمكن للباحثة أن تعرف الإقناع إجرائياً على أنه قدرة طالبات الصف الأول الثانوي على ممارسة نشاط لغوي اجتماعي فعال يتضمن اتخاذ موقف معين من قضية محددة بهدف إقناع السامع به، وتغيير موقفه السابق عنه؛ من خلال عرض الفكرة الرئيسية وتدعيمها بالأدلة والبراهين، ودحض الإدعاءات المضادة حتى الوصول إلى حكم نهائي حول الموضوع بأسلوب لغوي جيد يغلب عليه الهدوء والبعد عن التعصب.

**ثانياً: أهمية الإقناع:**

للإقناع دوراً محورياً في توصيل الفكرة بلسان فصيح؛ حيث تقام الحجة بوضوح وتصل بالطالبات للإفهام دون مشقة وذلك ما أشار إليه (أحمد الإدريسي، ٢٠١٦، ٣٠)؛ حيث ذكر أن المولى عز وجل نوع من البراهين المستخدمة؛ فمنها العقلي، ومنها الوجداني، ولون في الأساليب، فمنها الأخبار، والقصاص، وضرب الأمثال، وغير ذلك، متجهاً في ذلك كله إلى تحريك الفطرة السوية التي فطر الناس عليها بشتى ألوان التفكير وأنواع التدبر.

تتضح أهمية الإقناع في مجالات الحياة المختلفة وخاصة في المجال الديني، كما أنه ذو أهمية بالنسبة للطالبات نظراً لما يترتب عليه من تعديل لسلوكياتهن وأفكارهن، خاصة وأنهن في مرحلة المراهقة التي تتسم بالتمرد والأفكار السلبية التي قد تتعارض مع المجتمع وقيمه وسلوكياته المتفق عليها.

**ثالثاً: أهداف تعليم الإقناع:**

- تتعدد أهداف تعليم الإقناع للطالبات، ولقد ذكرت دراسة محمد الظفيري (٢٠٢٠، ٤٦٠-٤٦١) الأهداف التالية:
١. تنمية قدرة الطالبات على التواصل وتقبل الرأي والرأي الآخر باحترام.
  ٢. تنمية مهارات التفكير الناقد لدى الطالبات، وتمييزهن بين الحجج القوية والضعيفة، وتنفيذ الأدلة والتعرف على مدى حجيتها، حتى تتمكن الطالبات من يتحسن وعيهن بالقضايا الجدلية.
  ٣. تنمية قدرة الطالبات على تقديم الأدلة التي تؤيد موقف أو رأي أو سلوك معين، وصياغة الأدلة في صورة جيدة، وتطوير الحجج منطقياً وتحليلها وتنظيمها في الحوارات الشخصية والمهنية.
  ٤. تنمية الشجاعة الأدبية بين الطالبات من خلال عرض أفكارهن على الآخرين، والدفاع عنها.
  ٥. تنمية الفهم القرائي الاستدلالي.
  ٦. تنمية قدرات الطالبات اللغوية من خلال التعبير عن أفكارهن، وتوضيح قيمهن ومعتقداتهن الشخصية.

٧. إسهام في التحفيز الداخلي للطالبات، وإثارة اهتمامتهن نحو الكتابة، والقراءة والإطلاع، والتعبير عن آرائهن بحرية.  
وأضافت دراسة خالد حمدان (٢٠٠٥، ٢٤) أن من أهداف تعليم الإقناع، نشر ثقافة الإقناع بين الطالبات، وفنون الحوار وفن الاستماع وتقمص شخصية الآخر؛ في محاولة لفهم دوافعه ومواقفه.

#### رابعاً: خصائص الإقناع:

عرض فيبري (Fibri, 2016,15) الخصائص التي يمتاز بها الأسلوب المقنع كما يلي:

١. **الإقناع ليس قسرياً:** فالإقناع ليس مثل الإكراه، فإذا طلب المعلم من الطالبة القيام ببعض المهام وربط بين انجازها للمهمة أو العقاب، فإن هذا النهج من شأنه أن يكون غير فعال. لأن بعد أن تتبعت الطالبة عن المعلم، فستتوقف عن متابعة ما طلبه منها. فالإقناع من ناحية أخرى يجعل المستمع يريد أن يفكر أو يتصرف بشكل مختلف.
٢. **الإقناع يكون تدريجياً:** فالمواقف لا تتغير بشكل فوري بل تحتاج إلى وقت، فالمعلم لا يمكنه تغيير سلوك أو اتجاهات أو أفكار الطالبات في وقت قصير، بل يحتاج إلى متابعة الطالبات ثم العمل على التحكم في التفاعل اليومي في الفصل الدراسي.
٣. **الإقناع تفاعلي:** يمكن رؤية هذا النشاط المتبادل بشكل أفضل في الجدل بين شخصين، حيث يكون الانفتاح على الحجج المعارضة أمراً ضرورياً، فلا بد أن يطلب المعلم من الطالبات أن يكونوا مشاركين نشطين في التفاعل الصفي.

للإقناع أنواع وأنماط متعددة، حيث ذكر علي الحمادي (٢٠١٠، ٢٥-٢٨)، وعبد الكريم العريني (٢٠١٦، ٨٨) ثلاثة أنواع للإقناع، وهي:

**الإقناع النزالي:** وهو الإقناع الذي يحدث بين طرفين يشعر أحدهما أنه ينبغي أن يسيطر على الموقف ويفرض نفسه على الآخر ويجعله يغير اتجاهاته وآراؤه وسلوكه، ويتميز الإقناع النزالي بأنه لا يعتمد على المنطق، بل يعتمد على المشاعر والأحاسيس والانفعالات، ويؤدي في كثير من الأحيان إلى حرمان الطرف الذي تغيرت أهدافه من استخدام حقه في التعبير عن رأيه أو في شرح وجهة نظره. ومن أمثله: تلك العمليات الإقناعية التي تتم مع أسرى الحرب أو مع المسجونين سياسياً أو أمنياً، وهي المسماة بعمليات غسل الدماغ (أو الاغتصاب الفكري).

**الإقناع المشترك:** وهو نوع من الإقناع يحدث للطرفين معاً، فهو إقناع متبادل بينهما، ونتيجته لهما معاً. وللإقناع المشترك ثلاثة شروط رئيسية ينبغي الانتباه لها والعمل على تحقيقها، وهي: أن ينطلق الاثنان من قاعدة واحدة وقيم مشتركة، معتمدين على العقل والمنطق، ومن الضروري ألا يسيطر أحدهما على الموقف باستخدام أساليبه الإقناعية التعبيرية، أو بوسائل الاتصال التي يجيدها، وأن يشعر الطرفان بحاجتهما إلى بعضهما، وبضرورة تلاقيهما واقتناعهما معاً، بدون أن يستخدم أحدهما الأسلوب القهري. ومن أمثله: الاجتماعات التي تعقد بين أقسام المؤسسة الواحدة في غالبها هي إقناع مشترك.

**الإقناع الشمولي:** وهو النوع الذي يقوم على النظرة الشمولية للعملية الإقناعية، بحيث يكون الإقناع من خلال استخدام العديد من الأساليب والفنون، وقد يتم من خلال غرس القيم، أو من خلال التركيز على العاطفة، أو من خلال المنطق والعقل، أو من خلال الحزم، وقد يتم من خلال المجموعة، أو من خلال التفكير الفردي الذاتي، أو من خلالها جميعاً، أو من غيرها.

#### خامساً: مراحل الإقناع:

الإقناع عملية ذهنية ذات مراحل متداخلة ومتعددة، فالصورة النهائية للحوار الإقناعي لا تظهر من أول محاولة ولكن بعد عدد من المحاولات والمراحل، والجدير بالذكر أن هذه المراحل



متداخلة ولا تنفصل عن بعضها البعض، بل هي بنائية وهرمية، وتهدف في مجملها إلى تحسين مستوى الإقناع وتطويره شكلاً ومضموناً.

عملية الإقناع تشمل أن تجعل المقابل يتخير ويختبر عدة أمور، فترابط أفكار القائم بالإقناع وتجاربه سيزيد من القدرة على الإقناع، لذلك ففوة الإقناع تعتمد على إغراء المقابل من خلال عملية التصور التي تهدف فقط إلى إقناعه بالأفضل.

من أبرز النماذج التي ينظر إلى العملية الإقناعية على أنها تمر بمراحل، نموذج "ماك غير"، الذي قسم مراحل العملية الإقناعية إلى (سهام كزعي، وراضية بوالبرهان، ٢٠١٧، ٧٢):

١. مرحلة التعرض: تعرض المتلقي للرسالة الإقناعية وذلك عبر الوسيلة المستخدمة.
  ٢. مرحلة التركيز في محتوى الرسالة: يركز فيها المتلقي على الرموز التي تحملها الرسالة وغالباً ما يميل المتلقي إلى التركيز على بعض رموز الرسالة تبعاً لدوافعه الشخصية.
  ٣. مرحلة فهم الرسالة: في هذه المرحلة يتبين مدى فهم المتلقي للرموز سواء السمعية أو البصرية التي تضمنتها الرسالة، لأن التركيز وحده غير كاف.
  ٤. مرحلة قبول أو رفض الرسالة: بعد التركيز وفهم الرسالة إما نرفضها أو نقبلها.
  ٥. مرحلة تعديل السلوك: يمكن قياس درجة التأثير في المتلقي بعد التعرض للرسالة طبعاً، وهذه المرحلة تطرح مشكلة وهي مدى ديمومة الأثر.
  ٦. مرحلة تبني الفكرة: تدل هذه المرحلة على حدوث الإقناع بالفعل، لأن المتلقي انتقل من مرحلة الفكرة أو رفضها إلى مرحلة تطبيقها ثم الدفاع عنها.
- كما ذكر طارق سويدان، وعماد الشنكالي (٢٠٢٢، ٣٣-٣٤) خمسة مراحل حتى يكون

الإقناع فعالاً:

١. شد الانتباه: فيجب العمل على شد الانتباه في أول اللحظات وذلك من خلال قصة أو إحصائية لا يعرفونها.
٢. الحاجة إلى التغيير: فلا بد أن تجعلهم يشعرون بوجود مشكلة حقيقية، وأنه يجب حل هذه المشكلة، وتكلم عن خطورة الوضع الراهن إذا استمر الوضع كما هو عليه الآن.
٣. اشبع رغباتهم: من خلال طرح حل للمشكلة التي يمرون بها.
٤. اجعلهم يرون النتائج: اشرح حل المشكلة واذكر لهم النتائج التي ستتحقق إذا قاموا بما تريد، وماذا سيحدث إذا لم يفعلوا.
٥. اطلب منهم عملاً فورياً: هل ستساعدونني بالحل من خلال أن تقوموا ب...؟

مما سبق ترى الباحثة أن عملية الإقناع لها مراحل محددة، وإن اختلفت النماذج الموضوعية لمراحل الإقناع ولكنها تشترك جميعها في أنها تبدأ بجذب الاهتمام وبتثيق الثقة، ثم التركيز على الرسالة الإقناعية بهدف التغيير، ثم التفكير والمقارنة والمقاربة ومن ثم قبول الفكرة الجديدة أو رفضها، ثم مرحلة تبني الفكرة.

**سادساً: مهارات الإقناع الحوارية:**

قسم جمال الهيلي (٢٠١٦، ٢٦-١١٥) مهارات الإقناع إلى نوعين هما:

١. مهارات قبل الحوار (قبلية): وهي ما يجب أن يجب أن يتحلى به المقنع قبل بدء الحوار مع المقابل، وتتمثل في: التشرب، والثقة بالنفس، والتدريب، وجمع الأدلة، واختيار الوقت، والتعرف على المقابل، والتفرد.
٢. مهارات حوارية: وتقسم مهارات الحوار إلى ثلاثة أقسام: العرض والنقاش والختام، ولكل منها مهارات ينبغي للمقنع التحلي بها، وهي على النحو التالي: مهارات العرض: وتتضمن؛ التنزل (الموافقة المبدئية)، وأشعره بحبك له، والأحسن، والتنوع، والسبق،

والاستقلال. ومهارات النقاش: وتتضمن؛ الإنصات، ولا تغضب، والأفكار لا الأفراد، واستدل ثم اعتقد، والتركيذ، والإنصاف، والتدرج. ومهارات الختام: وتتضمن؛ الحرية، والصبر.

كما اهتمت دراسة محمد الشيخ (٢٠١٨، ٨٢) إلى مهارات الإقناع الحواري وهي: التحليل والتقييم وتقديم الأدلة والبراهين، والتعبير عن آرائه ودعمها بالأمثلة، وتحليل ونقد الحجج، واستخدام البلاغة في المنطق في الإقناع، والتواصل مع المتحدثين مع التحليل والتقييم، ودعم الاستنتاجات المستخلصة من الحديث بالأدلة، والسعي للفهم والتواصل مع الأفراد من خلفيات ثقافية مختلفة، والبناء على كلام الآخرين من خلال الربط على تعليقات الآخرين، والاستشهاد بنصوص من القرآن والسنة.

كما قسمت دراسة محمد الشعار (٢٠٢٠، ١١١-١١٢) مهارات الإقناع الحواري إلى:

١. مهارات فكرية: وهي امتلاك المعلم للمنهجية الصحيحة التي يبني عليها الإستراتيجية الأمثل لنجاح كامل لعملية الاتصال الإقناعي، كذلك قدرة المعلم على التعامل مع المتغيرات التي تطرأ على مسار عملية الاتصال الإقناعي بشكل مهني واستراتيجي.
  ٢. مهارات نفسية: وهي قدرة المعلم على امتلاك الأدوات النفسية للتعامل مع الضغوط النفسية التي ترافق عملية إعداد محتوى الرسالة، وعملية إرسالها، والقدرة على وصف الحالة الفكرية والشعورية للطالبات، حتى يتمكن من بناء رسالته الإقناعية.
  ٣. مهارات نفسجسمية: وهي القدرة على استخدام المهارات النفسية والمهارات الحركية بطريقة واعية ومدركة، وبالشكل الذي يستخدم فيه المعلم لغة الجسد والإيماءات والإشارات والنبرة الصوتية على النحو الذي يمكنه من إرسال رسالته الإقناعية بالشكل الصحيح.
- المحور الآخر: مواقف القرآن الكريم (المفهوم، والأهمية، والغايات، ومواقف الإقناع في مواقف القرآن الكريم، دور مواقف القرآن الكريم في تنمية مهارات الإقناع).**

**أولاً: مفهوم المواقف في القرآن الكريم**

**١. مفهوم المواقف:**

يسوق المولى عز وجل في قصص القرآن الكريم كثيراً من المواقف والاستدلالات ومناهج البحث، وهذه المواقف بها العديد من البراهين والأدلة والأساليب المتنوعة للإقناع. ويعرف الموقف بأنه موضوع أو حادثة معينة يتصل بطرفين أو أكثر وينظر له الفرد من خلال أفكاره ومعتقداته.

**٢. مفهوم القرآن الكريم:**

القرآن الكريم هو الدستور الخالد والوحي المنزل من رب العالمين إلى خاتم الأنبياء والمرسلين ليكون شرعة ومنهاجاً للبشرية جمعاء. (طه السباعي، ٢٠٠٥، ٢٠).  
كما أن القرآن الكريم هو كلام الله المعجز، والهادي إلى طريق المستقيم، وهو أحسن الحديث في الفصاحة، والأعلى رتبة في البلاغة والبيان. (أحمد مؤذن، ٢٠٢١، ١).  
ويمكن للباحثة تعريف المواقف في القرآن الكريم إجرائياً على أنها: حوار أو حادثة أو فعل أو رأي أو اتجاه نحو شيء أو موضوع معين من القرآن الكريم، مؤيد بالأدلة أو البراهين أو الحجج.  
**ثانياً: أهمية استخدام المواقف في القرآن الكريم في العملية التعليمية:**

إن للمواقف في القرآن الكريم أهمية كبيرة في حياتنا؛ حيث يستهوي الناس تنوع المواقف واختلاف ظروفها، ومن يقرأ القرآن الكريم يجد تضمينه العديد من المواقف التي تشغل حيزاً كبيراً ومساحة واسعة به، ولا يعقل أن يفرد الحكيم الخبير في كتابه المعجز هذه المساحة للمواقف، ثم لا يكون هناك أهداف جليلة كبيرة من وراءها.

كذلك ما يدل على أهمية المواقف في القرآن الكريم، وجود سورة كاملة في القرآن الكريم اسمها (القصص) فصلت كثيراً المواقف التي مرت بسيدنا موسى عليه السلام، ووجود سور أخرى سميت بأسماء الأنبياء ذكرت بها المواقف التي مرت بهم، مثل سورة يونس، وهود، وإبراهيم، ونوح عليهم الصلاة والسلام. (أحمد قطناني، ٢٠١١، ١٤)

ومن عظم أهمية المواقف في القرآن الكريم تضمنها العديد من الحقائق، التي يمكن للإنسان عن طريقها التعرف على الطبيعة من حوله، مما يدعم الرسالة الإقناعية التي تتضمنها؛ ففي رسالة نوح عليه السلام احتوى أحد موافقه مع قومه على هذا العرض من المشاهد، قال تعالى: (مَا لَكُمْ لَا تَرْجُونَ لِلَّهِ وَقَاراً (١٣) وَقَدْ خَلَقَكُمْ أَطْوَاراً (١٤) أَلَمْ تَرَوْا كَيْفَ خَلَقَ اللَّهُ سَبْعَ سَمَاوَاتٍ طِبَاقاً (١٥) وَجَعَلَ الْقَمَرَ فِيهِنَّ نُوراً وَجَعَلَ الشَّمْسَ سِرَاجاً (١٦) وَاللَّهُ أُنَبِّتُكُمْ مِنَ الْأَرْضِ نَبَاتاً (١٧) ثُمَّ يُعِيدُكُمْ فِيهَا وَيُخْرِجُكُمْ إِخْرَاجاً (١٨) وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ بَسَاطاً (١٩) لِنَسْتَلْكُمْ مِنْهَا سُبُلًا فَجَاجاً (٢٠)) [سورة نوح: ١٣-٢٠]، لذا فعن طريق هذه المواقف يمكن استخلاص العديد من العبر والعظات وكذلك الحقائق الكونية. (صلاح خريبط، ٢٠١٧، ١١)

كما احتوت المواقف الحوارية في الخطاب القرآني على أساليب متنوعة تبعاً لاختلاف أحوال المخاطبين وهذا هو عين البلاغة، وامتداد للإعجاز البياني، ولقد أدرك المفسرين والفقهاء عظم المواقف الحوارية فكشفوا فلسفة الحوار بين المكي والمدني، ففي الفترة المكية اقتصر ردود الفعل على الصبر وتحمل الأذى، تنتقل إلى ساحة القتال في الفترة المدنية وهذا منسجم مع مراحل الدعوة التي مر بها المسلمون. (عبد الله الجبوسي، ٢٠٠٦، ١١)

مما سبق ترى الباحثة أن المواقف في القرآن الكريم لها أهمية عظيمة لما احتوته على التنوع والبلاغة في أسلوب الحوار، وكذلك الحقائق المتنوعة عن الطبيعة والكون، والعبر والعظات المختلفة التي يمكن استخلاصها منها، وكذلك فهي تدعم وجهات النظر وتقدم دلائل وبراهين تقيد في تعليم الطلاب مهارات الإقناع.

### ثالثاً: غايات المواقف في القرآن الكريم:

إن المواقف بالقرآن الكريم بها من البلاغة ما يعجز البشر، ويعرض لهم بالدلائل والبراهين ما يقنعهم ويغير سلوكهم وأفكارهم واتجاهاتهم ومعتقدهم، وأهم ما ترمي إليه البلاغة هو تحقيق الإقناع، فهو الغاية النهائية التي يقصد صاحب الرسالة تحقيقها، وهناك ثلاثة أنواع من الغايات لأي رسالة تسعى إلى تحقيق الإقناع، وهذه الغايات هي الغاية العاطفية، والغاية العقلية، والغاية التخويفية، وفيما يلي تبيان ذلك:

#### ١. الغاية العاطفية

هذا النوع من الغايات يستهدف التأثير على الحالة الوجدانية للمتلقى، والنفوذ إلى انفعالاته والداخل النفسية العميقة له، ويعتمد ذلك النوع من التأثير على تقنيات وأساليب، ويمكن إجمال هذه الأساليب التي يستعان بها في تحقيق هذه الغاية في عدة نقاط كالتالي (فايزة بوصلاح، ٢٠١٠، ٥٣-٥٥؛ تمام حسان، ٢٠١٠، ٢٦٤):

أ. الاستعانة بالشعارات والرموز، وهذا الأمر يهدف إلى التبسيط، أي تبسيط عملية التفكير ومجرباتها الطويلة واختزالها، ونحن نرى أمثلة لذلك في القرآن الكريم، في قوله تعالى: (يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَهْلِ قُلْ هِيَ مَوَاقِيتُ لِلنَّاسِ وَالْحَجِّ) [سورة الحج: ١٨٩]. وموضع الشاهد في الآية كلمة "الأهلة" وكلمة "مواقيت"، فالأهلة جمع هلال وهو أول حالة يأخذها القمر مع بداية الشهر الهجري، فالشعارات كما هو واضح هي عناصر تختزل الهدف والمقصد في صورة أو صيغة بعينها، مما يساعد على ترسيخها في الذهن وانتشارها وفهمها، أما الرموز فهي

مجموعة من الإشارات التي تسهل التفاهم البشري، حيث أنها تحل محل التجارب الفردية بمعان عامة شمولية يتعارف ويتفق عليه أفراد الجماعة.

ب. الاستعانة بأساليب اللغة، فلقد وهب الله عز وجل سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم القرآن وجعله معجزة له من جنس ما برع فيه قومه، ومعنى أن القرآن معجزة أنه لا يمكن لبشر أن يأتي بمثله مهما أوتي من البلاغة والدليل على ذلك أن الحديث الشريف وهو من كلام أفصح العرب على الإطلاق محمد رسول الله صلى الله عليه وسلم لا يرقى إلى طبقة الفصاحة القرآنية ولا يدانيها.

ج. الاستشهاد بالمصادر وتعني هذه الغاية الاستعانة بمن هو أكبر وأعلى سلطة ومن لديه تصديقا بدرجة كبيرة لدى المتلقين، مما يضيف مزيدا من المصداقية على ما تقول، ونجد هذا في قصة النبي إبراهيم عليه السلام في قوله تعالى: (فَجَعَلَهُمْ جُودًا إِلَّا كَبِيرًا لَهُمْ لَعَلَّهُمْ إِلَيْهِ يَرْجِعُونَ) [الأنبياء: ٥٨] فقد رأى الفخر الرازي أن كلمة "كبير" في الآية قد تحتل أمرين، الكبير في الخلقة والحجم، أو الكبير بمعنى عظم المكانة.

د. الاستعانة بمعاني التوكيد، وهي الألفاظ والأساليب التي تستخدم لترسيخ المعنى وتقويته، ومن أمثلتها في القرآن الكريم قول النبي إبراهيم لأبيه عليه السلام (يَا أَبَتِ) وفيه هذه الكلمة تشديد وتقوية لمعاني العطف والمودة بين الرجل وأبيه، فهو أحرص ما يكون على مصلحة والده في الدنيا ونجاته من العذاب في الآخرة.

و كذلك قوله تعالى: (وَأَنَا عَلَىٰ ذَلِكُمْ مِنَ الشَّاهِدِينَ) وهذه الصيغة التي استخدمها النبي إبراهيم من أجل التأكيد على قدرته في إثبات ما يقول، وهو غيرهم يستطيع أن يدلل على صحة رأيه وهم لا يستطيعون ذلك.

## ٢. الغاية العقلية

ذلك النوع من الغايات يعنى باستهداف العقل، ومنه مقارعة أهل الكتاب بالحجة فيما كنتموه من البينات والهدى وتحديه لهم بما كان في كتبهم قبل التحريف والتبديل والكتمان، وبيان القول الفصل فيما اختلفوا فيه والإجابة على تساؤلاتهم. (فاروق عبد الرحمن، ٢٠١٤، ٣٧)

قال تعالى: (وَمَا قَدَرُوا اللَّهَ حَقَّ قَدْرِهِ إِذْ قَالُوا مَا أَنْزَلَ اللَّهُ عَلَىٰ بَشَرٍ مِّن شَيْءٍ قُلْ مَنْ أَنْزَلَ الْكِتَابَ الَّذِي جَاءَ بِهِ مُوسَىٰ نُورًا وَهُدًى لِّلنَّاسِ تَجْعَلُونَهُ قَرَاطِيسَ تُبْدُونَهَا وَتُخْفُونَ كَثِيرًا وَعُلِّمْتُمْ مَا لَمْ تَعْلَمُوا أَنْتُمْ وَلَا آبَاؤُكُمْ قُلِ اللَّهُ ثُمَّ ذَرْهَا فِي خَوْضِهِمْ يَلْعَبُونَ (٩١) وَهَذَا كِتَابٌ أَنْزَلْنَاهُ مُبَارَكٌ مُّصَدِّقٌ الَّذِي بَيْنَ يَدَيْهِ وَلِتُنذِرَ أُمَّ الْقُرَىٰ وَمَنْ حَوْلَهَا وَالَّذِينَ يُؤْمِنُونَ بِالْآخِرَةِ يُؤْمِنُونَ بِهِ وَهُمْ عَلَىٰ صَلَاتِهِمْ يُحَافِظُونَ)

وترى الباحثة أن مواقف القرآن الكريم بها العديد من الجدل العقلي بين الإيمان والكفر، والحق والباطل، والظلم والعدل، والخير والشر، مما يكون أقرب لبلوغ الإقناع لا سيما مع أولئك المتلقين الذي يعولون على الحجج والأدلة المادية المحسوسة في بناء تصوراتهم واقتناعهم بالأمر.

## ٣. الغاية التخويفية

إن إحدى أهم الأمور التي يمكن أن تستخدم في أي خطاب هي آلية "الترهيب"، فإن إثارة الخوف في نفس المتلقي من شيء ما، هو أحد أهم العوامل التي تسوق إلى الاقتناع، فعرضت مواقف القرآن الكريم صور من الحياة الدينية التي انتصر فيها الدعاة وتبعهم في المقابل نزول الهلاك بالقادة المعارضين وجنودهم، مما بث القلق والإضطراب في قلوب الكفرة والمشركين. (فاطمة بوسماحة، ٢٠٢٠، ١٣)

وفي اتجاه آخر ترى دراسة أحمد قطناني (٢٠١١، ١٦)، ودراسة منال القرشي (٢٠١٨، ١٤١٥)، أن غايات المواقف في القرآني الكريم تتمثل في:

إثبات الوحي والرسالة، وإثبات وحدانية الله، وأخذ العظة والاعتبار ببيان عاقبة الصلاح، وبيان أسباب الهلاك، وبيان قدرة الله على الخوارق، وبيان نصر الله لأنبيائه ورسله، وبيان وحدة الوحي الإلهي، وتثبيت قلب رسول الله، وقلوب الأمة المحمدية، وترغيب المؤمنين وترهيب المشركين.

ومما سبق ترى الباحثة تعدد وتنوع الغايات من المواقف القرآنية حسب الموقف القرآني، فكل موقف يعرض بالقرآن الكريم له غاية محددة وقد تنتوع الغايات للموقف الواحد، ومواقف القرآن الكريم التي سيتم الاستناد إليها في البرنامج تتضمن غايتين الغاية الوجدانية والعقلية.

#### رابعاً: معوقات الإقناع في مواقف القرآن الكريم:

الوصول إلى الإقناع يؤدي إلى الرضى والعدل، والسكينة الروحية والعقلية للإنسان، لكن واقع الحال يوضح أن الوصول إلى ذلك القصد يحول دونه بعض العقبات والعوائق التي ينبغي عدم إغفالها، فهي تكاد تعم أغلب الأفراد، كما أن وجودها أمر طبيعي، نظراً لاختلاف الأفكار والثقافات والبيئة الخاصة للبشر، ومن أبرز تلك المعوقات ما يلي:

#### ١. المعوقات الفكرية:

وهي التراث الثقافي المتوارث عبر الأجيال، والتي اتخذته الشعوب منهاجاً يقاس عليه كل جديد في حياتهم، والتي قد تكون بعيدة كل البعد عن الحق والخير.

وقد تناول القرآن الكريم هذه المعوقات، حيث قال تعالى: (وَلَمَّا جَاءَهُمْ كِتَابٌ مِّنْ عِنْدِ اللَّهِ مُصَدِّقٌ لِّمَا مَعَهُمْ وَكَانُوا مِن قَبْلُ يَسْتَفْتِحُونَ عَلَى الَّذِينَ كَفَرُوا فَلَمَّا جَاءَهُمْ مَا عَرَفُوا كَفَرُوا بِهِ فَلَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الْكَافِرِينَ) [سورة البقرة: ٨٩]

هم اليهود الذين كانوا يؤمنون بنبيينا محمد صلى الله عليه وسلم، فلما بعث وتحققوا أنه هو النبي الموصوف في كتبهم كفروا به، (محمد الشنقيطي، ١٩٩٥، ٣٧٩/٧) فبالنسبة لليهود، كانوا يعلمون أن لكل زمان نبياً، وعلى علم بعلامات النبوة، وأن هذا الزمان سيكون له نبي، ولكنهم يحملوت فكراً بأن النبي لا بد أن يكون منهم، فمنعهم فكرهم هذا من الإقناع بما رأوه من العلامات الموجودة في كتبهم.

#### ٢. المعوقات النفسية:

المقصود بها ما تحمله النفوس البشرية من الرذائل هي العقبات، فالنفوس قد يملأها الحسد والغضب والكبرياء والعجب والغرور والكذب وكرهية الناس، والظن السيء والجبن والخوف والتردد وغير ذلك من الأمراض النفسية والرذائل. (طه السباعوي، ٢٠٠٥، ٢٨)

ومن أبرز الأمراض النفسية وتعتبر عقبة في طريق الإقناع، التي يمكن إلقاء الضوء عليها:

#### أ. الخوف:

ذكر القرآن الكريم العديد من المواقف التي أعد فيها الخوف من المعوقات الرئيسية للإقناع، منها قوله تعالى: (فَمَا آمَنَ لِمُوسَىٰ إِلَّا ذُرِّيَّةٌ مِّن قَوْمِهِ عَلَىٰ خَوْفٍ مِّن فِرْعَوْنَ وَمَلَأَتْهُمُ ابْنُ فِرْعَوْنَ لَعَالٍ فِي الْأَرْضِ وَإِنَّهُ لَمِنَ الْمُسْرِفِينَ) [سورة يونس: ٨٣].

يخبر تعالى في الآية الكريمة: أنه لم يؤمن بموسى عليه السلام مع ما جاء به من الآيات والبيانات والحجج القاطعات والبراهين الساطعات، إلا قليل من قوم فرعون، من الذرية، وهم الشباب، على وجل وخوف منه، ومن ملئه، أن يردوهم إلى ما كانوا عليه من الكفر، لأن فرعون لعنه الله كان جباراً عنيداً مسرفاً في التمرد، والعتو، وكانت له سطوة ومهابة تخاف رعيته منه خوفاً شديداً. (إسماعيل بن كثير، ١٩٩٩، ٥٢٠/٢)

### ب. هوى النفس:

ذكر القرآن الكريم العديد من المواقف التي أعد فيها هوى النفس من المعوقات الرئيسية للإقناع، منها قوله تعالى: (فَإِنْ لَمْ يَسْتَجِيبُوا لَكَ فَاعْلَمْ أَنَّمَا يَتَّبِعُونَ أَهْوَاءَهُمْ وَمَنْ أَضَلُّ مِمَّنْ اتَّبَعَ هَوَاهُ بَغَيْرِ هُدًى مِّنَ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ) [سورة القصص: ٥٠] فإن لم يستجيبوا لك بالإتيان بالكتاب، ولم تبق لهم حجة، فاعلم أنما يتبعون أهواءهم، ولا أحد أكثر ضللاً ممن اتبع هواه بغير هدى من الله. إن الله لا يوفق لإصابة الحق القوم الظالمين الذين خالفوا أمر الله، وتجاوزوا حدوده. (عبد المحسن التركي، ٢٠٠٩، ٨٥)

### ج. الكبرياء

ذكر القرآن الكريم العديد من المواقف التي أعد فيها هوى النفس من المعوقات الرئيسية للإقناع، منها قوله تعالى: (سَأَصْرِفُ عَنْ آيَاتِيَ الَّذِينَ يَتَكَبَّرُونَ فِي الْأَرْضِ بِغَيْرِ الْحَقِّ وَإِنْ يَرَوْا كَلِمًا آيَةً لَا يُؤْمِنُوا بِهَا وَإِنْ يَرَوْا سَبِيلَ الرُّشْدِ لَا يَتَّخِذُوهُ سَبِيلًا وَإِنْ يَرَوْا سَبِيلَ الغِيِّ يَتَّخِذُوهُ سَبِيلًا ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ كَذَّبُوا بِآيَاتِنَا وَكَانُوا عَنْهَا غَافِلِينَ) [سورة الأعراف: ١٤٦] تبين الآية الكريمة العواقب السيئة التي تنشأ عن الكبر، أعاذنا الله والمسلمين منه، فمن ذلك أنه سبب لصرف صاحبه عن فهم آيات الله، والاهتداء بها. (محمد الشنقيطي، ١٩٩٥، ١٠/٢)

### ٣. المعوقات الوراثية:

المقصود بها الصفات والتقاليد والاستعدادات النفسية التي ذمها القرآن الكريم وعابها على من أكرمه الله بالعقل والفكر والنظر، من تقاليد باطلة ظالمة وعقائد زائفة، كالطيرة والتنجيم وواد البنات وعبادة الأصنام التي يصنعونها بأيديهم، وأن يرث الولد أباه فيتزوج من كانت زوجة لأبيه، وغير ذلك من التقليد الأعمى، وعن تلك العقبات يحدثنا القرآن الكريم في أكثر من موضع بأسلوب السخرية والانتقاد، لما ورثوه من سوء. (طه السبعوي، ٢٠٠٥، ٣٤)

- قال تعالى: (وَإِذَا فَعَلُوا فَاحِشَةً قَالُوا وَجَدْنَا عَلَيْهَا آبَاءَنَا وَاللَّهُ أَمَرَنَا بِهَا قُلْ إِنَّ اللَّهَ لَا

يَأْمُرُ بِالْفَحْشَاءِ أَتَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ) [سورة الأعراف: ٢٨]

### ٤. المعوقات السياسية

يحدثنا القرآن الكريم عن فرعون وسياسته التي كانت تقتل الصبيان ظملاً خوفاً من زوال ملكه، وكيف تجبر وأمر بقتل موسى وأخيه، حتى ظهر من يكتنم إيمانه فقال أتقتلون رجلاً أن يقول ربي الله، قال تعالى: (إِنَّ فِرْعَوْنَ عَلَا فِي الْأَرْضِ وَجَعَلَ أَهْلَهَا شِيَعًا يَسْتَضَعِفُ طَائِفَةٌ مِّنْهُمْ يُدَبِّحُ أَبْنَاءَهُمْ وَيَسْتَحْيِي نِسَاءَهُمْ إِنَّهُ كَانَ مِنَ الْمُفْسِدِينَ) [سورة القصص: ٤] ومما سبق ترى الباحثة أن عملية الإقناع قد تقعد تأثيرها بسبب السياسة التي لها السلطة والسيطرة على أطراف الإقناع.

### ٥. المعوقات الاقتصادية

يتبين أهمية الجانب الاقتصادي بالنسبة للفرد والمجتمع وأثره في عملية الإقناع بتتبع آيات القرآن الكريم، ومنها قوله تعالى: (قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ) [سورة يوسف: ٥٥]

قال يوسف عليه السلام للملك: اجعلني المتصرف الأول في خزائن أرض مملكتك، المشتملة على ما يحتاج إليه الناس من أموال وأطعمة، لأنني شديد الحفظ لما فيها، عليم بوجوه تصرفها فيما يفيد وينفع، فلم يسأل يوسف عليه السلام الملك شيئاً لنفسه من أعراض الدنيا، وإنما طلب منه أن يعينه في منصب يتمكن بواسطته من القيام برعاية مصالح الأمة، وتدبير شئونها، لأنها مقبلة على سنوات عجاف، تحتاج إلى خبرة يوسف وأمانته وكفاءته وعلمه، قال صاحب الكشاف: "وصف يوسف نفسه بالأمانة والكفاية اللتين هما طلبه الملوك ممن يولونه، وإنما قال ذلك ليتوصل

إلى إيماء أحكام الله تعالى - وإقامة الحق، وبسط العدل، والتمكن مما لأجله تبعث الأنبياء إلى العباد، ولعلمه أن أحدا غيره لا يقوم مقامه في ذلك، فطلب التولية ابتغاء وجه الله - لا لحب الملك والدنيا. (محمد طنطاوي، ١٩٩٧، ٣٣٢٢)

مما سبق ترى الباحثة أن المعوقات التي يمكن مواجهتها بالفصل لتنمية مهارات الإقناع لدى الطالبات تتمثل في المعوقات النفسية (الخوف، وهوى النفس، والكبرياء)، والمعوقات الوراثية من الثقافة والعادات والتقاليد المنتقلة من الوالدين وتعارض مع الرسالة الإقناعية.

وستقوم الباحثة باتخاذ الإجراءات التالية للتغلب عليها:

١. بث جو من الطمأنينة والأمن النفسي أثناء عملية الإقناع، وكذلك تهيئة الطالبات بأن الأفكار الجديدة بالرسالة الإقناعية تحقق مصلحة للطالبات ولا تمثل تهديد لهم من أي نوع.
٢. تعريف الطالبات بجدوى اعتناقهم للأفكار الجديدة، وكيف ستؤدي إلى تغيير حياتهم إلى الأفضل.

٣. الإيحاء للطالبات بأن إعتناق الأفكار الجديدة أو ممارسة السلوك الجديد لا يعني بالضرورة أن وضعهم الحالي سيء، بل يعني أنهم يسعون إلى الأفضل، وأن هذا الأفضل سيؤدي إلى الرفع من مكانتهم.

٤. بث الرغبة في التجديد في نفوس الطالبات، وذلك لمسايرة العصر الجديد بكل ما يحمله من تغييرات متلاحقة، وضرورة الإنسجام معه، مما يتطلب تنقية العادات والتقاليد الموروثة مما تحتويه من سلبيات.

#### خامساً: دور مواقف القرآن الكريم في تنمية مهارات الإقناع:

اعتمد المنهج المعرفي في القرآن الكريم على وسائل عدة للوصول إلى الحقيقة المبحوث عنها في الكون بفضل ما أودع الله عز وجل في الإنسان من عقل وقلب وحواس مختلفة، والتي تعد نوافذ يطل منها الإنسان على عالم الشهادة لتعود عليه بالعلم والتجربة والخبرة، كما دعا القرآن الكريم إلى استعمال الحواس وحض عليها لا سيما حاستي السمع والبصر مقترنان ومتصلتان بالعقل. (محمد مدلول، ٢٠٠٧، ٩٦)

وترى الباحثة أن استخدام القرآن ومواقفه للحواس والعقل واقتراحهما يساعد على عمليات الإقناع، ويسمح باستعراض الأدلة والبراهين مما يسهل عملية الإقناع.

واستخدمت الباحثة مواقف القرآن في تنمية مهارات الإقناع لدى الطالبات من عينة البحث من خلال مجموعة من الخطوات، وذلك على النحو التالي:

١. التمهيد: يبدأ المعلم درسه بالتمهيد أو مقدمة تحفز الطالبات وتشوقهن وتساعدن على استحضار الخبرات السابقة حول موضوع الدرس، والتمهيد قد يكون في شكل سؤال أو حدث جارٍ أو قصة أو طرفة أو وسيلة كالصور وغيرها؛ لكي يضمن المعلم استمرار نشاطهم الذهني طوال الوقت، وتوصيل ما يريد توصيله لهم بيسر وسهولة، وكذلك تقبلهم لما يطرحه من أفكار بشوق وحماس.

٢. عرض الموضوعات المنتقاة على الطالبات باستخدام جهاز العرض (داتا شو) أو (جهاز العرض فوق الرأس).

٣. تقسيم الطالبات إلى مجموعتين لدراسة الموضوع المختار، وهذا التقسيم يسمح لهم بتفهم الموضوع واستيعابه، كما يسمح لهم بالنقاش والحوار مع بقية أفراد المجموعة.

٤. دراسة الموضوع وفهمه: وذلك من خلال مجموعة من الأسئلة التي تساعد على فهم الموضوع وإدراك أفكاره الرئيسية والفرعية، وتنقسم إلى قسمين:

- أ. أسئلة تتسم بالمباشرة؛ وتكون إجاباتها مذكورة بالموضوع مباشرة لتحديد الفكرة الرئيسية والأفكار الفرعية للموضوع.
- ب. أسئلة تقوم على التدرج؛ وتتطلب أن يمر المعلم بعناصر الموضوع من البسيطة إلى المركبة.
٥. تطوير مفردات الطالبات وإثراء معجمهن اللغوي؛ وهذه الخطوة تستثير المتعلم وتحقق له الفائدة والمتعة في آن واحد.
٦. عرض قضية على الطالبات، لتكون محور المناقشة.
٧. تتبنى كل مجموعة من المجموعتين وجهة نظر مختلفة (مؤيدون ومعارضون).
٨. تقوم كل مجموعة بعرض الحجة على الخصم، وإثبات الرأي بالدليل والبرهان.
٩. يتم وضع توقيت متساوي للمجموعتين في عرض موقفهم من القضية، وأدلتهم وحججهم.
١٠. التعزيز للرأي القوي ذوي البراهين الدامغة، واحتواء الآخر وعدم مهاجمته.
١١. التقويم: ويتمثل في الآتي:
- أ- تقييم الطالبة لعملها تقييماً ذاتياً في ضوء معايير متفق عليها.
- ب- تقويم الأقران؛ حيث يلجأ الأقران إلى بعضهم بعضها لطلب النصح والتوجيه في مراحل النقاش.
- ج- مناقشة المعلمة طالباتها فيما قدموه من أعمال ومهام، وتصحيحها في ضوء معايير واضحة.

#### إجراءات البحث:

١. إعداد قائمة بمهارات الحوار الإقناعي اللازم توافرها لدى طالبات الصف الأول الثانوي.
- تم إعداد قائمة بمهارات الإقناع اللازم توافرها لدى طالبات الصف الأول الثانوي، وقد مر إعداد القائمة بالخطوات الآتية:
- أ. تحديد الهدف من القائمة الأولية.
- ب. تحديد مصادر بناء القائمة الأولية.
- ج. إعداد محتوى القائمة في صورته الأولية في إستبانة لعرضها على المحكمين.
- د. ضبط القائمة.
- هـ. عرض نتائج التحكيم.
- و. محتوى القائمة في صورته النهائية.
- وفيما يأتي تفاصيل الخطوات السابقة:
- أ. تحديد الهدف من القائمة الأولية:
- استطلاع رأي المحكمين والمتخصصين في مجال تعليم اللغة العربية وطرائق تدريسها وكذلك في مجال الشريعة حول مدى مناسبة مهارات الإقناع المحددة لطالبات الصف الأول الثانوي بدولة الكويت، ومدى أهميتها بالنسبة إليهم؛ بغرض الوصول إلى القائمة في صورتها النهائية.
- ب. تحديد مصادر بناء القائمة الأولية:
- اعتمدت الباحثة في بناء القائمة على المصادر التالية:
- المراجع والكتابات النظرية التي تناولت مهارات الإقناع، مثل (حمد الطائي، وبشير العلاق، ٢٠٢٠)، (عبد اللطيف عادل، ٢٠١٣)، (مسعود بودوخة، ٢٠١٥).
- البحوث والدراسات السابقة التي أجريت عن مهارات الإقناع عند طلاب المرحلة الثانوية، وما جاء بها من قوائم لتلك المهارات، كدراسة (محمد الظفيري، ٢٠٢٠)، ودراسة (محمد الشعار، ٢٠٢٠)، ودراسة (محمد الشيخ، ٢٠١٨)، ودراسة (علي عبد المؤمن، ومسعود قية، ٢٠١٨)،



ودراسة (نور الهدى رومان، ٢٠١٥)، ودراسة (رانا وعه، ٢٠١٥)، ودراسة (خالد حمدان، ٢٠٠٥).

### ج. إعداد محتوى القائمة في صورته الأولية في استبانة لعرضها على المحكمين:

بعد الرجوع إلى البحوث السابقة والمراجع التي تناولت مهارات الإقناع، تم إعادة صياغة هذه المهارات بما يناسب الهدف من البحث، ويتفق مع خصائص طالبات المرحلة الثانوية مجموعة البحث، وفي ضوء ما سبق تم وضع القائمة في صورتها الأولية، حيث اشتملت قائمة مهارات الإقناع في صورتها الأولية على أربع مهارات رئيسية يتفرع منها ستة وعشرون مهارة فرعية.

### د. ضبط القائمة:

تم وضع القائمة في استبانة، وعرضها على مجموعة من المحكمين في مجال اللغة العربية وطرائق تدريسها؛ لإبداء آرائهم فيما تتضمنه من حيث:

- مدى مناسبة هذه المهارات لطالبات المرحلة الثانوية عينة البحث.
- مدى ارتباط المهارات الفرعية بالمهارات الرئيسية.
- مدى صحة الصوغ اللغوي لهذه المهارات.
- تخصيص مكان لملاحظاتهم (إضافة أو حذف أو تعديل).

### و- محتوى القائمة في صورته النهائية:

بعد إجراء التعديلات اللازمة استقرت القائمة في شكلها النهائي على أربع مهارات رئيسية يتفرع منها واحد وثلاثون مهارة فرعية.

### ٢. قائمة مواقف الإقناع في القرآن الكريم المناسبة لطالبات الصف الأول الثانوي.

لإعداد البرنامج المقترح لا بد من إعداد قائمة بمواقف الإقناع في القرآن الكريم المناسبة لطالبات الصف الأول الثانوي، وقد مر إعداد القائمة بالخطوات الآتية:

أ. تحديد الهدف من القائمة الأولية.

ب. تحديد مصادر بناء القائمة الأولية.

ج. إعداد محتوى القائمة في صورته الأولية في استبانة لعرضها على المحكمين.

د. ضبط القائمة.

ه. عرض نتائج التحكيم.

و. محتوى القائمة في صورته النهائية.

### وفيما يأتي تفاصيل الخطوات السابقة:

#### أ. تحديد الهدف من القائمة الأولية:

استطلاع رأي المحكمين والمتخصصين في مجال تعليم اللغة العربية وطرائق تدريسها وكذلك في مجال الشريعة حول مدى مناسبة مواقف الإقناع في القرآن الكريم لطالبات الصف الأول الثانوي بدولة الكويت، ومدى أهميتها بالنسبة إليهم؛ بغرض الوصول إلى القائمة في صورتها النهائية.

#### ب. تحديد مصادر بناء القائمة الأولية:

اعتمدت الباحثة في بناء القائمة على المصادر التالية:

- المراجع والكتابات النظرية التي تناولت مواقف الإقناع في القرآن الكريم، مثل (صلاح خريبط،

٢٠١٧)، و(فاروق عبد الرحمن، ٢٠١٤)، و(أحمد قطناني، ٢٠١١)، و(فايزة بوصلاح،

٢٠١٠)، و(تمام حسان، ٢٠١٠)، و(عبد الله الجبوسي، ٢٠٠٦).

- البحوث والدراسات السابقة التي أجريت عن مواقف الإقناع في القرآن الكريم عند طلاب

المرحلة الثانوية، كدراسة (منال القرشي، ٢٠١٨)، ودراسة (أحمد قطناني، ٢٠١١).

ج. إعداد محتوى القائمة في صورته الأولية في استبانة لعرضها على المحكمين:  
بعد الرجوع إلى البحوث السابقة والمراجع التي تناولت مواقف الإقناع في القرآن الكريم،  
تم إعادة صياغة هذه المواقف بما يناسب الهدف من البحث، ويتفق مع خصائص طالبات المرحلة  
الثانوية مجموعة البحث، وفي ضوء ما سبق تم وضع القائمة في صورتها الأولية، حيث اشتملت  
قائمة مواقف الإقناع في القرآن الكريم في صورتها الأولية على أربعة عشر موقف.  
د. ضبط القائمة:

تم وضع القائمة في استبانة، وعرضها على مجموعة من المحكمين في مجال اللغة العربية  
وطرائق تدريسها؛ لإبداء آرائهم فيما تتضمنه من حيث:  
- مدى مناسبة هذه المواقف لطالبات المرحلة الثانوية عينة البحث.  
- مدى صحة الصوغ اللغوي لهذه المواقف.  
- تخصيص مكان لملاحظاتهم (إضافة أو حذف أو تعديل).

#### ه. عرض نتائج التحكيم:

بعد تجميع الاستبانات من السادة المحكمين، تم رصد استجاباتهم وآرائهم وملحوظاتهم فيما  
يتعلق بالإضافة أو الحذف أو التعديل، وتمت الموافقة على الاقتراحات.  
كما تم حساب نسب الموافقة على المواقف، والإبقاء على المواقف التي زادت نسبة  
تكرارها عن (٩٠%) فأكثر باعتبارها نسبة عالية يعتد بها ويعول عليها، وهذه النسبة تدل على هذه  
المهارات مناسبة ولازمة لطالبات المرحلة الثانوية ويجب أن تنمي.

#### و- محتوى القائمة في صورته النهائية:

بعد إجراء التعديلات اللازمة استقرت القائمة في شكلها النهائي على تسعة مواقف.  
٣. إعداد بطاقة ملاحظة مهارات الإقناع في مواقف الحوار الإقناعي لدى طالبات المرحلة الثانوية.

مر إعداد بطاقة الملاحظة بالخطوات الآتية:

- أ- تحديد الهدف من بطاقة الملاحظة.
- ب- مصادر إعداد بطاقة الملاحظة.
- ج- وصف محتوى بطاقة الملاحظة.
- د- صلاحية الصور الأولية لبطاقة الملاحظة (الصدق الظاهري).
- هـ- تحديد المهارات المقيسة.

و- التجربة الاستطلاعية لبطاقة الملاحظة.

#### أ- تحديد الهدف من بطاقة الملاحظة:

تهدف بطاقة الملاحظة إلى قياس مدى توافر مهارات الإقناع في مواقف الحوار الإقناعي  
لدى طالبات المرحلة الثانوية.

#### ب- مصادر إعداد بطاقة الملاحظة:

- اعتمدت الباحثة في صياغتها لمفردات الاختبار على مجموعة من المصادر، منها:
- القائمة النهائية لمهارات الإقناع لدى طالبات المرحلة الثانوية.
  - البحوث والدراسات التي قامت بإعداد بطاقة ملاحظة لقياس مهارات الإقناع في مراحل  
دراسية مختلفة.

#### ج- وصف محتوى بطاقة الملاحظة:

اشتملت بطاقة الملاحظة على جدول تم إعداده وفقاً لمقياس ليكرت الثلاثي، واحتوى على  
مهارات الإقناع، وقد روعي فيها:  
- صحة الصوغ اللغوي.

- تنوع المهارات المختارة بين مهارة عرض، ومهارة توظيف اللغة اللفظية وغير اللفظية في الحوار، ومهارة تنويع الأدلة والحجج، ومهارة التفاعل بين طرفي الحوار.
- ارتباط المهارات بالخبرات السابقة للطالبات (عينة البحث).
- مناسبتها لمستوى الطالبات (عينة البحث).
- د- صلاحية الصور الأولية لبطاقة الملاحظة (الصدق الظاهري).
- تم عرض بطاقة الملاحظة في صورتها الأولية على مجموعة من المحكمين في مجال اللغة العربية وطرائق تدريسها؛ لإبداء آرائهم فيما يلي:
- مدى مناسبتها للطالبات.
- مدى صحة الصوغ اللغوي لها.
- عرض أية ملاحظات أخرى من إضافة أو حذف أو تعديل ما يروونه مناسباً.
- وقد اتفق السادة المحكمون على ما يأتي:
- مناسبة المهارات لمستوى الطالبات.
- صحة الصوغ اللغوي لها.
- هـ- تحديد المهارات المقيسة:
- تم تحديد المهارات المراد قياسها في القائمة النهائية التي توصلت إليها الباحثة.
- و- التجربة الاستطلاعية لبطاقة الملاحظة.
- تم تطبيق بطاقة الملاحظة على (٢١) طالبة من خارج عينة الدراسة؛ بهدف حساب ثبات البطاقة، والاتساق الداخلي لها كما يلي:
- حساب ثبات بطاقة الملاحظة:
- تم حساب ثبات بطاقة الملاحظة بطريقة ألفا كرونباخ، وجاءت النتائج كما هي موضحة بالجدول التالي:

#### جدول (١)

#### معاملات الثبات لبطاقة ملاحظة مهارات الإقناع وللبطاقة ككل

معامل الثبات	مهارات الإقناع
٠.٩٣٨	مهارة العرض
٠.٨٩١	مهارة توظيف اللغة اللفظية وغير اللفظية في الحوار
٠.٨٩٧	مهارة تنويع الأدلة والحجج.
٠.٨٢٣	مهارة التفاعل بين طرفي الحوار.
٠.٩٦٨	الثبات الكلي لبطاقة الملاحظة

من الجدول السابق يتضح أن: قيم الثبات لمهارات الإقناع تراوحت ما بين (٠.٨٢٣ - ٠.٩٣٨)، كما بلغت قيمة معامل ثبات بطاقة الملاحظة ككل (٠.٩٦٨)، وهي قيم مقبولة، مما يدل على ملاءمة الاختبار لأغراض البحث.

#### • حساب الاتساق الداخلي لبطاقة مهارات الإقناع:

تم حساب الاتساق الداخلي للاختبار بحساب معاملات ارتباط المفردات بالدرجة الكلية للمهارات التي تنتمي إليها، وكذلك الدرجة الكلية للمهارات الرئيسية بالدرجة الكلية للاختبار، وذلك عن طريق:

- حساب معاملات ارتباط المفردات بالدرجة الكلية للمهارة المنتمية إليها:  
تم حساب معاملات ارتباط المفردات بالدرجة الكلية للمهارات التي تنتمي إليها، وجاءت النتائج كما هي مبينة بالجدول التالي:

جدول (٢)  
قيم معاملات ارتباط المفردات بالدرجة الكلية للمهارات التي تنتمي إليها

المفردة	مهارة العرض	المفردة	مهارة توظيف اللغة اللفظية وغير اللفظية في الحوار	المفردة	مهارة تنوع الأدلة والحجج	المفردة	مهارة التفاعل بين طرفي الحوار
١	٠.٦٧٠	١	٠.٦٣٣	١	٠.٦٢٥	١	٠.٩٤٧
٢	٠.٥٨١	٢	٠.٧٧٠	٢	٠.٨٩٤	٢	٠.٥٩٢
٣	٠.٦٠٤	٣	٠.٤٨٨	٣	٠.٦٨٨	٣	٠.٩٤٧
٤	٠.٨٤٣	٤	٠.٢٨١	٤	٠.٥٩٢	٤	٠.٦٠٨
٥	٠.٧٠٤	٥	٠.٥١١	٥		٥	٠.٨٢٧
٦	٠.٧٧٠	٦	٠.٦٣٣	٦		٦	٠.٦٨٦
٧	٠.٣٢٠	٧	٠.٣٢٠	٧		٧	٠.٨١٧
٨	٠.٦٨١					٨	٠.٦٨١
٩	٠.٦٨٨					٩	٠.٩٧١
١٠	٠.٥٩٢					١٠	٠.٦٤٧

(\* دال عند ٠.٠٥، (\*\* دال عند ٠.٠١)

من الجدول السابق يتضح أن: معاملات ارتباط المفردات بالدرجة الكلية للمهارات التي تنتمي إليها جاءت دالة عند مستوى ٠.٠١، ومستوى ٠.٠٥.

- حساب معاملات ارتباط درجات مهارات الإقناع بالدرجة الكلية لبطاقة الملاحظة:  
تم حساب معاملات ارتباط درجات مهارات الإقناع بالدرجة الكلية لبطاقة الملاحظة، وجاءت النتائج كما هي مبينة بالجدول التالي:

جدول (٣)  
معاملات ارتباط درجات مهارات الإقناع بالدرجة الكلية لبطاقة الملاحظة

المهارات	الدرجة الكلية لبطاقة
مهارة العرض	٠.٦١٤
مهارة توظيف اللغة اللفظية وغير اللفظية في الحوار	٠.٧٠٢
مهارة تنوع الأدلة والحجج	٠.٦٠٢
مهارة التفاعل بين طرفي الحوار	٠.٨٥١

يتضح من الجدول السابق أن: معاملات ارتباط المهارات الرئيسية بالدرجة الكلية لبطاقة الملاحظة جاءت دالة عند مستوى (٠.٠١)، مما يدل على صدق الاتساق الداخلي لبطاقة ملاحظة مهارات الإقناع.

إجراءات تجربة البحث.

بدأت إجراءات تجربة البحث باختيار العينة ممثلة في مجموعة البحث، ثم تطبيق بطاقة الملاحظة قبلياً عليها، بعدها قامت الباحثة بتطبيق البرنامج على المجموعة، ثم قامت بتطبيق بطاقة الملاحظة بعدياً على مجموعة البحث، ثم معالجة البيانات وتحليلها إحصائياً، وفيما يلي عرض لهذه الخطوات:

١. اختيار مجموعة البحث من طالبات الصف الأول الثانوي، وتحديد التصميم التجريبي المناسب: تم اختيار مجموعة البحث من طالبات الصف الأول الثانوي من مدرسة ثانوية ببيان بنات، وبلغ عددهم (٢١) طالبة بعد استبعاد (٤) طالبات لتغييبهم أثناء تطبيق بعض دروس البرنامج، وتحديد التصميم التجريبي في التصميم القبلي البعدي للمجموعة الواحدة، ولم يتم اختيار مجموعة ضابطة بسبب جدة موضوع البحث، لذلك تم الاعتماد على التصميم القبلي البعدي للمجموعة الواحدة.

#### ٢. التطبيق القبلي لبطاقة الملاحظة:

طبقت الباحثة بطاقة ملاحظة مهارات الإقناع على طالبات مجموعة البحث، وذلك للتأكد من مدى توافر هذه المهارات لديهن، وقد تم تطبيق الاختبار على طالبات المجموعة يوم الثلاثاء الموافق ٢٠٢٤/٢/١٣، ثم تم معالجة البيانات إحصائياً.

#### ٣. تطبيق البرنامج على مجموع البحث:

بعد الانتهاء من التطبيق القبلي لأداة البحث على مجموعة البحث، قامت الباحثة بالبداية في تدريس البرنامج يوم الخميس الموافق ٢٠٢٤/٢/١٥، وانتهت الباحثة من تدريس البرنامج يوم الثلاثاء الموافق ٢٠٢٤/٣/١٩، ولعل من الأسباب التي دعت الباحثة إلى التطبيق:

١. أن عينة البحث تتكون من مجموعة واحدة فلا يحتاج الأمر للاستعانة بمعلمة، ويمكن للباحثة التطبيق بسهولة.
٢. فهم الباحثة لأدوات بحثها وتمكنها منها، وبالتالي عدم الوقوع في أخطاء تجريبية من الممكن أن يكون لها أثر دخيل في نتائج البحث.

#### ٤. التطبيق البعدي لبطاقة ملاحظة:

تم إعادة تطبيق بطاقة الملاحظة على طالبات مجموعة البحث بعد يوم الأربعاء الموافق (٢٠٢٤/٣/٢٠)، ثم تصحيحها تمهيداً لمعالجتها إحصائياً.

#### نتائج البحث ومناقشتها وتفسيرها

لاختبار صحة الفرض الأول من فرضي البحث والذي نصه: "لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات طالبات الصف الأول الثانوي (مجموعة البحث) في التطبيقين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة الأداء في مواقف الحوار الإقناعي". استخدمت الباحثة اختبار دلالة الفروق بين المتوسطات ويلكيسون (Z) للعينات المرتبطة: في المقارنة بين الفروق بين متوسطي درجات التطبيقين القبلي والبعدي لمجموعة البحث في بطاقة ملاحظة مهارات الإقناع لطالبات الصف الأول الثانوي.

#### جدول (٤)

قيمة (Z) ودلالاتها الإحصائية للفروق بين متوسطي درجات التطبيقين القبلي والبعدي لمجموعة البحث في بطاقة ملاحظة مهارات الإقناع

بطاقة الملاحظة	العدد	متوسط الرتب	مجموع الرتب	قيمة (Z)	Sig	الدالة
الرتب السالبة	٠	٠.٠٠	٠.٠٠	٥.٧٥٧	٠.٠٠٠	دالة
الرتب الموجبة	٢١	١٠.٧٥	٢٢٥.٧٥			
الرتب المتعادلة	٠					
المجموع	٤٢					

يتضح من الجدول السابق: أن قيمة Z (٥.٧٥٧) وهي دالة عند مستوى ٠.٠١، مما يعني وجود فروق ذي دلالة إحصائية بين متوسطي درجات طالبات مجموعة البحث ذاتها في التطبيقين القبلي والبعدي لبطاقة الملاحظة لصالح التطبيق البعدي.

في ضوء هذه النتيجة تم رفض الفرض الصفري وقبول الفرض البديل الموجه التالي:  
يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسطي درجات طالبات الصف الأول الثانوي  
(مجموعة البحث) في التطبيقين القبلي والبعدي لبطاقة ملاحظة الأداء في مواقف الحوار الإقناعي  
لصالح التطبيق البعدي.

ولاختبار صحة الفرض الثاني من فرضي البحث والذي نصه: "لا يحقق البرنامج القائم  
على بعض المواقف في القرآن الكريم مستوى مقبولاً من الفاعلية في تنمية مهارات الإقناع لدى  
طالبات الصف الأول الثانوي."

لبيان فعالية المعالجة التجريبية (البرنامج المقترح القائم على مواقف القرآن الكريم) في  
تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي، تم حساب حجم الفاعلية باستخدام معادلة "   
فيلد"، وبلغت قيمتها (٠.٨٨٨) وهي قيمة أكبر من ٠.٥ مما يؤكد فعالية البرنامج.

في ضوء هذه النتيجة تم رفض الفرض وقبول الفرض البديل التالي:  
يحقق البرنامج القائم على بعض المواقف في القرآن الكريم مستوى مقبولاً من الفاعلية في  
تنمية مهارات الإقناع لدى طالبات الصف الأول الثانوي.

#### توصيات البحث

- في ضوء ما توصل إليه البحث من نتائج، يمكن تقديم التوصيات الآتية:
١. ضرورة تنمية مهارات الإقناع لدى طلاب وتلاميذ المراحل الدراسية المختلفة باستخدام برامج قائمة على مواقف وحوارات القرآن الكريم.
  ٢. نشر الوعي بين معلمي اللغة العربية بأهمية تنمية مهارات الإقناع لدى الطلاب في كافة المراحل التعليمية.
  ٣. وضع برامج تدريبية وعقد دورات تأهيلية للوصول بمعلمي اللغة العربية على مستوى يمكن من مهارات الإقناع، حتى يكون ذلك معياراً لهم على إكساب طلابهم تلك المهارات بكفاءة وفاعلية.
  ٤. عناية معلمي اللغة العربية باستخدام مهارات الإقناع أثناء الحصة الدراسية، واستخدام الحجج والأدلة لإثبات الحقائق، ودحض الأدلة الضعيفة.
  ٥. ضرورة الاهتمام بالمتعلم كمحور أساسي في العملية التعليمية من خلال غرس الثقة في نفسه، وتنمية مهاراته على التواصل اللفظي والغير لفظي أثناء الحوار، واستخدام الكلم الطيب، والتزام النتائج التي تم التوصل إليها، مما يساعده على اكتساب مهارة التفاعل بين طرفي الحوار.

#### رابعاً- مقترحات البحث

يقترح البحث الحالي إجراء البحوث التالية:

١. برنامج مقترح قائم على الحوار في السنة النبوية لتنمية مهارات الإقناع لدى طالبات المرحلة الثانوية.
٢. برنامج مقترح قائم على القضايا المجتمعية لتنمية مهارات الإقناع لدى طالبات المرحلة الثانوية.
٣. فعالية إستراتيجية قائمة على أسلوب المحاججة والتعليل لتنمية مهارات الإقناع لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية.
٤. إستراتيجية قائمة على الإقناع الشمولي في دروس القراءة لتنمية مهارات الإقناع لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية.
٥. فعالية استخدام النماذج الأدبية في تنمية مهارات الإقناع لدى طلاب المرحلة الثانوية.

## مراجع البحث:

### أولاً: المراجع العربية

- سناء محمد حسن (٢٠١٠). مهارات الحوار اللازمة لطالبات كلية التربية بجامعة أم القرى في ضوء متغيرات العصر ومستجداته وقياس مدى تمكنهن من تلك المهارات. **مجلة القراءة والمعرفة**، العدد ٩٩، ص ص ٧٨-١١١.
- حمدي محمود ونور الهدى المقدم ونهلة عبد المجيد وجمال محمد (٢٠١٦). أثر برنامج إرشادي معرفي سلوكي لتحسين بعض مهارات الإقناع الشخصي وعلاقته بالتوافق النفسي لدى طلاب كلية التربية بأسبوط. **مجلة كلية التربية - جامعة أسبوط**، المجلد ٣٢، العدد ٢، ص ص ٣٧٢-٣٩٨.
- ياسر بدر الحزيمي (٢٠١٣). **المتحدث البارع**. الرياض: قرطبة للنشر والتوزيع.
- جمال الهيملي (٢٠١٦). **الإبداع في مهارات الإقناع**. المدينة المنورة: مكتبة الملك فهد الوطنية.
- طارق السويديان، وعماد الشكنالي (٢٠٢٢). **الإقناع علم وفن - طرق فعالة، وتجارب علمية، ومهارات بيعية وفنون حوارية، وتمييز المغالطات المنطقية**. الكويت: شركة الإبداع الخليجي للتدريب والاستشارات.
- عبد الرحمن النحلاوي (٢٠٠٤). **التربية بالحوار: من أساليب التربية الإسلامية**. دمشق: دار الفكر.
- أماني محمد قنصوة (٢٠١٩). تصميم برنامج تدريبي قائم على المدخل الدرامي وقياس فاعليته في تنمية مهارات الحوار الناقد وأدابه لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية. **مجلة كلية التربية - جامعة بني سويف**، المجلد ١٦، العدد ٨٤، ص ص ٢٩٢-٣٥٢.
- إيناس علي عبد السميع (٢٠٢١). فاعلية برنامج قائم على الحوار في القرآن الكريم لتنمية مهارات التحدث لدى طالبات المرحلة الثانوية. **مجلة كلية التربية - جامعة سوهاج**، الجزء ٨٥، ص ص ٣٣٥-٣٩٣.
- صفاء عبد العزيز سلطان (٢٠١٦). برنامج إثرائي قائم على القصص القرآني لتنمية مهارات الحوار باللغة العربية لدى طلاب الصف الأول الثانوي. **دراسات تربوية في التربية وعلم النفس**، العدد ٧٢، إبريل، ص ص ١٨٧-٢٢٠.
- عيبر صبري (٢٠١٧). **الإقناع والتأثير: الأسرار والفنون والتقنيات الحديثة**. القاهرة: سما للنشر والتوزيع.
- أحمد الإدريسي (٢٠١٦). **خطبة الجمعة: من أنوار البصائر إلى صدع الحناجر، أحكامها على مذهب الإمام مالك - صفات خطيبها - ضوابط إنشائها وقواعد إلقائها**. بيروت: دار الكتب العلمية.
- محمد الظفيري (٢٠٢٠). فاعلية برنامج مقترح قائم على المدخل التفاوضي في تنمية بعض مهارات الكتابة الإقناعية لدى طالبات كلية التربية بجامعة الكويت. **مجلة جامعة الشارقة للعلوم الإنسانية والاجتماعية**، المجلد ١٧، العدد ٢، ص ص ٤٥٢-٤٩٤.

- خالد حسين حمدان (٢٠٠٥). الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم- دراسة وصفية تحليلية. مؤتمر الدعوة الإسلامية ومتغيرات العصر (كلية أصول الدين- الجامعة الإسلامية)، الفترة: ١٦-١٧ إبريل، فلسطين، ص ص ٧٠٥-٧٣٥.
- علي الحمادي (٢٠١٠). قوة الإقناع: ١٥ طريقة لتكون مقتنعًا. الكويت: مركز التفكير الإبداعي.
- عبد الكريم العريني (٢٠١٦). فن المحاماة بالذكاءات المتعددة. الرياض: مكتبة القانون والاقتصاد.
- سهام كزعي، وراضية بوالبرهان (٢٠١٧). الاتصال الإقناعي وتغيير سلوك المستهلك - دراسة ميدانية لمؤسسة اتصالات الجزائر للهاتف النقال- موبيلس- طلبة جامعة جيجل نموذجًا. رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة محمد الصديق بن يحيى- جيجل، الجزائر.
- محمد الشيخ (٢٠١٨). معايير تقويم مهارة المحادثة. المنتدى العربي التركي للتبادل اللغوي بعنوان: معايير مهارات اللغة العربية للناطقين بغيرها: أبحاث محكمة، منشورات المنتدى العربي التركي للتبادل اللغوي.
- محمد الشعار (٢٠٢٠). مهارات الإقناع بالوسائل الإلكترونية. سوريا: منشورات الجامعة الافتراضية السورية.
- عبد المحسن التركي وآخرون (٢٠٠٩). التفسير الميسر. الطبعة الثانية، المملكة العربية السعودية: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف.

#### ثانياً: المراجع الأجنبية

- Ahmet Akkaya (2020). An Analysis of the Persuasion Strategies Used by Turkish Language Teachers to Persuade Their Students . **Educational Policy Analysis and Strategic Research**, Vol, (15), No, (2), PP 351-370.
- Chen Feng (2021). Exploring Students' Perceptions and Attitudes towards Genre-based Pedagogy Developed in Persuasive Writing Teaching: The Systemic Functional Linguistics Perspective. **Arab World English Journal**, Vol, (12), No, (4), PP 243-258.
- Petty, R.E. & Brinol, P. (2008). Persuasion From Single to Multiple to Metacognitive Processes, **Perspectives On Psychological Science**, Vol,(3), No,(2), pp.137-147.
- Bentea, C. & Anghelache, V. (2012). Persuasion in the Context of the Efficient Didactic Communication, The 4th Edition of the International Conference: Paradigms of the Ideological Discourse 2012, **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, No. (63), PP 145 – 151.
- Vidgen, R. & Finnegan, P. (2019), Persuasion: An Analysis And Common Frame Of Reference For Is Research, **ResearchGate**, September, pp.1-41.



- 
- 
- American Psychological Association Organization (2020). Applying the Science of Persuasion to Education, September, in: <https://www.apa.org/ed/schools/science-persuasion/brochure.Pdf>.
  - Fibri Indira Lisanty (2016). The Use Of Persuasive Approach In Classroom Interaction, **Ethical Lingua**, Vol, (3), No, (1), pp.13-21.