

أولى باكالوريا علوم تجريبية ورياضية  
والاقتصادية وتكنولوجيا  
اللغة العربية  
الخطاب الإشهارى - مدخل مفاهيمى

## مفهوم الإشهار

الإشهار هو ظاهرة حضارية تعكس الجانب الاقتصادى للإنسان، إذ يتطلب تسويق المنتجات والخدمات فى سياق يشهد وفرة وتنافسية. ينشأ الإشهار نتيجة لحاجات اقتصادية متزايدة فى بيئة تجارية، حيث يسعى التاجر أو المنتج إلى استراتيجيات لبيع منتجاته. يعتبر الإشهار عملية بيع موجهة من شخص أو مجموعة إلى مشترٍ قد يكون فرداً أو جماعة، وهدفه الرئيسى هو إيصال رسالة واضحة ومؤثرة تجعل المستهلك مستعداً لاستقبال المنتج أو الخدمة.

## الخطاب الإشهارى

الخطاب الإشهارى هو وسيلة تواصلية تهدف إلى إيصال رسالة معينة فى مختلف المجالات، سواء كانت إعلامية، تجارية، أو تعليمية. يعزز هذا الخطاب قيماً اجتماعية وأخلاقية ويعتمد على قواعد لغوية سليمة لنجاحه. يُستخدم هذا النوع من الخطابات لتوضيح معلومات لم تكن معروفة سابقاً، وقد يكون فى شكل نص مكتوب أو كلمات ترويجية يُلقىها شخص على جمهور مستهدف.

## خصائص الخطاب الإشهارى

- أسلوب توضيحي: يستخدم للتعريف بالأشخاص، السلع، أو الخدمات.
- أداة لتوضيح التفاصيل: يركز على شرح كافة الجوانب المتعلقة بالمنتج أو الخدمة.
- متعدد الوسائل الإعلامية: يشمل الإعلانات التجارية المرئية والمسموعة.
- يعتمد على الأدوات التوضيحية: كالصوت والصورة لتعزيز الرسالة.
- طريقة اتصال فعالة: تستهدف الجمهور لنقل فكرة أو معلومة محددة.

## أنواع الخطاب الإشهارى

- الخطاب الإشهارى الأولى: يُستخدم للتعريف بشيء جديد وغير معروف، ويهدف إلى جذب اهتمام الجمهور لمتابعته.
- الخطاب الإشهارى التذكيرى: يُذكر الناس بسلعة أو خدمة موجودة سابقاً لكنها تواجه تدهوراً فى الطلب.
- الخطاب الإشهارى التنافسى: يُستخدم من قبل الشركات المتنافسة للترويج لمزايا منتجاتها مقارنة بالآخرين.
- الخطاب الإشهارى المقارن: يُقارن بين منتجات مختلفة لنفس الفئة، ويُظهر تميز منتج معين.

## أهداف الخطاب الإشهارى

- الدعاية: جذب المستهلكين والعملاء المناسبين لزيادة مبيعات السلع أو الخدمات.
- تقليل تكاليف الإعلان: باستخدام أفكار تسويقية مبتكرة لاستقطاب العملاء.
- التخطيط الاستراتيجى: الاستعانة بأراء الخبراء لتطبيق خطط إعلامية فعالة.
- تعزيز تطور الشركات: وزيادة الاستثمارات من خلال التعاون والتحالفات.
- تعزيز المصداقية: دعم الشركات بخطط عملية قابلة للتنفيذ فى ظل المنافسة.

الخطاب الإشهارى، بمختلف أشكاله، يعدّ أداة قوية للتواصل مع الجمهور والترويج للمنتجات والخدمات، ويهدف إلى زيادة الطلب وتعزيز تواجد الشركات فى السوق بشكل مستدام.