

1- " الأسلوب الإقناعي"⁽¹⁾: "Persuasion" يحاول الخطيب السياسي استخدام كل الأدوات والأساليب التي تمكنه من إقناع الجمهور معتمداً بذلك مهارته البلاغية في إيصال الخطاب إلى المتلقي، مستعيناً بكلامٍ عقلاني يخاطب العقول، أو عاطفي يخاطب المشاعر.

ومثال ذلك قول حسني مبارك "أقول لكم إن استجابتي لصوتكم ورسالتكم ومطالبكم هو التزام لا رجعة فيه وأني عازم كل العزم على الوفاء بما تعهدت به بكل الجدية.."⁽²⁾

2- " أسلوب المراوغة"⁽³⁾ الذي يستهدف استمالة المتلقي نفسياً، باستخدام كلمات "الصديق والأخ الغيور و الأب" وهو الوحيد الذي يستطيع تلبية رغباته معتمداً قدرته البلاغية في التأثير على المتلقي. ومن ذلك قول زين العابدين بن علي إثر الانتفاضة الشعبية التي أطاحت به في فترة الربيع العربي: "...أحداث وراءها أياد لم تتورع عن توريث أبنائنا من التلاميذ والشباب العاطل فيها..."⁽⁴⁾

ويمكن أن نعدّ التواصل السياسي فناً؛ فالسياسي يستخدم لغة الألوان، واللغوي يستخدم فن الكلام للنفاز عن المسكوت عنه في الخطاب السياسي حتى إن المتلقي لا يعي ما هو أكثر إغراءً السياسي أم اللغوي؟⁽⁵⁾

⁽¹⁾ انظر: الشريف ريم (2015). مرجع سابق، ص514-515.

⁽²⁾ انظر: مبارك، حسني(2011).خطاب حسني مبارك ليلة الخميس 10 فبراير، تاريخ الدخول: 1/ 2014/2م

الموقع الإلكتروني:www.echoroukonline.com

⁽³⁾ انظر: الشريف ريم (2015). المرجع نفسه، ص514-515

⁽⁴⁾ انظر: العابدين بن علي، زين(2011). خطاب زين العابدين بن علي، تاريخ الدخول:2014/3/8م، الموقع

الإلكتروني: http://www.utopia

⁽⁵⁾ انظر: المسدي، عبدالسلام (2007). مرجع سابق، ص71.