

## المستخلص

تهدف هذه الدراسة الوصفية التحليلية التي تأتي بعنوان " مهارات الإقناع في التصاميم المعمارية ودورها في تطوير التصميم ، دراسة حالة لبعض المكاتب الإستشارية بولاية الخرطوم " إلى عرض استراتيجيات مختلفه للإقناع تساعد صاحب الفكرة على اقناع من يريد اقناعهم ، وفهم الوسائل الحديثه في الاقناع ، انجاز الاعمال افضل مما قبل . والتدريب الجيد للطلاب في الفترة الدراسي على قدرته في التأثير على غيرهم ، تنمية شخصيه قويه للمجتمع بترقيه اساليب اقناع ناجحة و جريئة في مجال التصميم المعماري و غيرها من المجالات ، والتعرف على كيفية تأثير الاخراج النهائي على درجة الاقناع التصميمي للمشروع. وتمثلت مشكلة الدراسة في وجود فجوه في فهم اسلوب الإقناع للمصمم في دفاع عن فكرة قد يضيع حق بعض المصممين المبدعين في عدم وصول فكرهم الى المتلقي ، وأن عدم التلقي الجيد او مخاطبه عقل المتلقي و فهم مستوى ثقافته و تعامل معه للوصول الى الهدف لان اسلوب وصول المعلومه الصحيح يعطي قيمه اكثر للمنتج. وتم الحصول على البيانات الأولية بواسطة الإستبيان والمقابلات. أما البيانات الثانوية فقد تم الحصول عليها من الكتب والمراجع والدراسات السابقة. وتم تحليل البيانات بواسطة جداول التوزيع التكراري والنسب المئوية. وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج كان من أهمها أن الإعتماد على المنطق ودرجة الترغيب والإستماله كان أكثر الإستراتيجيات المستخدمة لإستماله المالك بتبني فكرة المشروع المعماري ، وأن الوسائل الحديثه التي تم إستخدامها في إقناع وعرض التصاميم للمالك لتبني فكرة التصميم المعماري تمثلت في إستخدام الترويج وشرح لفكرة المشروع بإستخدام أساليب التكنولوجيا المتطورة مثل برامج الحاسوب والجرافيك والدعاية والإعلان والشاشات والكاميرات وغيرها. وأن أهم العقبات التي تعترض مهارات الإقناع بفكرة التصميم المعماري تمثلت في عدم توضيح المكونات المطلوبه للمشروع منذ البداية، فهم شخصيه المالك والقوانين المتعلقة بتراخيص البناء وغيرها. أما أهم التوصيات التي خرجت بها الدراسة فقد تمثلت في إستخدام التقنيات الحديثه في إقناع المالك بفكرة المشروع المعماري من قبيل وسائل الإتصالات الحديثه والإنترنت بجانب التسويق والدعاية والإعلان وتنظيم دورات متخصصة في مهارات الإقناع للمعماريين المبتدئين وإنشاء حكومة إلكترونيه لتسهيل الحصول على المستندات المتعلقة بتراخيص البناء ومعالجتها لتقليل الوقت والجهد وجذب الإستثمارات الأجنبية للعمل في سوق الإستشارات الهندسية والمعمارية في السودان من أجل تجويد العمل وفتح آفاق كبيره للتطور .

## Abstract

This analytical descriptive study, entitled "Skills of Persuasion in Architectural Designs and their Role in the Development of Design, A Case Study of some Consultancy Offices in the State of Khartoum", aims at presenting different strategies of persuasion that help the bearer of idea to convince those who want to persuade them, and understand the modern means of persuasion. As well as good training for students in the academic period on their ability to influence others, strong personal development of the community to promote methods of successful and bold persuasion in the field of architectural design and other fields, and to know how the final output affects the degree of creative persuasion of the project. The problem of the study is that there is a gap in understanding the persuasion method of the designer in support of the idea that may lose the right of some creative designers not to convey their thoughts to the recipient, and fail to reach the mind of the recipient and understanding the level of culture and deal with him to reach the goal because the method of access to information The correct value gives more to the product. Primary data were obtained by questionnaire and interviews. Secondary data were obtained from books, references and previous studies. Data were analyzed by frequency distribution tables and percentages. The study reached several results, the most important of which was that reliance on logic, degree of motivation and persuasion was the most common strategy used to attract the owner by adopting the idea of the architectural project, and that the modern means used to convince the owner to adopt the idea of architectural design was to use promotion of the idea of the project using advertising methods such as modern technology, graphics, screens, cameras and others. And that the most important obstacles to the skills of persuasion of the idea of architectural design was not to clarify the components required for the project from the outset, and the personality of the designer and owner and laws related to building permits. The most important recommendations of the study were represented in the use of modern technologies to convince the owner of the idea of the architectural project such as the means of modern communication and the electronic marketing and advertising, and the organization of specialized courses in the skills of persuasion for junior architects and establishing electronic government to facilitate acquisition of documents to save time and efforts and attract foreign investment to work in the market of consultancy and architecture in Sudan In order to improve the work and open up great horizons for development.

الآية

بسم الله الرحمن الرحيم

قال الله تعالى:

﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ ﴾.

صدق الله العظيم

سورة البقرة

الآية (258)

## الإهداء

أهدي هذا البحث المتواضع راجياً من المولى

عز وجل أن يجد القبول والنجاح

إلى من علمني النجاح والصبر

إلى من افتقده في مواجهة الصعاب

ولم تمهله الدنيا لأرتوي من حنانه.. روح أبي الغالي

وإلى من تتسابق الكلمات لتخرج معبرة عن مكنون ذاتها

من علمتني وعانت الصعاب لأصل إلى ما أنا فيه

وعندما تكسوني الهموم أسبح في بحر حنانها ليخفف من آلامي

وتساندني وتحفزني للاستمرار دائماً إلى الامام .. أمي الغالية

إلى من يشاركوني حياتي و يضيئون لي طريقي ويساندوني

ويتنازلون عن حقوقهم لارضائى والعيش في هناء معي

احبتي وقطعه مني واسرتي الحبيبه ..

زوجي رفيق دربي .. وابنتي الاميره .. وابني الحنون

## الشكر والعرفان

اللهم لك الحمد حمدا كثيرا طيبا مباركا فيه، ملء السموات وملء الأرض، وملء ما شئت من شيء بعد، أهل الثناء والمجد، أحق ما قال العبد، وكلنا لك عبد، أشكرك ربي على نعمك التي لا تعد، وآلائك التي لا تحد، أحمدك ربي وأشكرك على أن يسرت لي إتمام هذا البحث على الوجه الذي أرجو أن ترضى به عني

ثم أتوجه بالشكر إلى من رعاني طالبا في برنامج الماجستير، ومعدا هذا البحث أستاذي ومشرفي الفاضل الأستاذ الدكتور: عوض سعد حسن ، الذي له الفضل- بعد الله تعالى- على البحث والباحث مذ كان الموضوع عنوانا وفكرة إلى أن صار رسالة وبجثا. فله مني الشكر كله والتقدير والعرفان

وأقدم بشكري الجزيل في هذا اليوم إلى أساتذتي الموقرين في لجنة المناقشة رئاسة وأعضاء لتفضلهم علي بقبول مناقشة هذه الرسالة، فهم أهل لسد خللها وتقويم معوجها وتهذيب نتواتها والإبانة عن مواطن القصور فيها، سائلا الله الكريم أن يثيبهم عني خيرا

رقم الصفحة	عنوان الموضوع
أ	مستخلص الدراسة باللغة العربية
ب	مستخلص الدراسة باللغة الإنجليزية
ج	الآية
د	الإهداء
هـ	الشكر والعرفان
و	جدول المحتويات
ح	فهرس الأشكال
ط	فهرس الجداول
<b>الفصل الأول: الإطار العام للدراسة</b>	
1	1-1 المقدمة
2	2-1 مشكلة البحث
4	3-1 أهمية البحث
5	4-1 أهداف البحث
5	5-1 أسئلة البحث
6	6-1 فرضيات البحث
7	7-1 هيكل البحث
<b>الفصل الثاني: الإطار النظري</b>	

	1-2 العمارة
	2-2 الإقناع في العمارة
	3-2 الدراسات السابقة
<b>الفصل الثالث : منهج وأدوات الدراسة</b>	
	1-3 مقدمة
	2-3 مجتمع وعينة الدراسة
	3-3 تصميم أداة الدراسة
	4-3 الاساليب الاحصائية المستخدمة
<b>الفصل الرابع : الدراسة الميدانية</b>	
	1-4 مقدمة
	2-4 عرض البيانات
	3-4 عرض ومناقشة النتائج
<b>الفصل الخامس: الخاتمة والتوصيات</b>	
	1-5 مقدمة
	2-5 الخلاصة
	3-5 التوصيات
	4-5 مقترحات لدراسات مستقبلية
	قائمة المراجع
	الملاحق

## فهرس الأشكال

الشكل	رقم الصفحة
شكل (1-2) : برج كولومبوس بمدينة سان فرانسيسكو ، الولايات المتحدة الأمريكية	5
شكل رقم (2-2) : ناطحات سحب ببخرة متشجان ، أليويس ، شيكاغو ،	6
شكل (3-2) : سانتا كروس ، مدينة البندقية ، إيطاليا	7
شكل (4-2) : برج التجارة العالمي ، نيويورك ، الولايات المتحدة الأمريكية	7
شكل رقم (5-2) : برج خليفة - الإمارات العربية المتحدة	8
شكل رقم (6-2): كاتدرائية فيلنوس ، لتوانيا.	9
شكل رقم (7-2): قلعة رايسنج ، إنجلترا.	10
شكل رقم (8-2) : مركز باي أيدليد ، تورنتو ، كندا.	11

## فهرس الجداول



الجدول	رقم الصفحة
جدول رقم (1) : النوع	42
جدول رقم (2) : العمر	42
جدول رقم (3) : المستوى التعليمي	43
جدول رقم (4) : المسمى الوظيفي	43
جدول رقم (5) : التخصص	43
جدول رقم (6) : سنوات الخبرة	44
جدول رقم (7) : أهم الإستراتيجيات التي يتم إستخدامها من قبلكم لإقناع المالك بتبني فكرة المشروع المعماري.	44
جدول رقم (8): هل وجدت الإستراتيجية المشار إليها إعلاه فعالة في جذب المالك لإقناعه بتبني فكرة المشروع المعماري؟	44
جدول رقم (9): إذا كانت الإجابة بنعم الرجاء التوضيح	45
جدول رقم (10) (: : ما هي الوسائل الحديثة التي تم إستخدامها في إقناع المالك بتبني فكرة التصميم المعماري؟	45
جدول رقم (11): ما هي مزايا أو إيجابيات الوسائل الحديثة في التصاميم المعمارية ؟	46
جدول رقم (12): هل تعتقد بأن مهارات الإقناع في التصاميم المعمارية تساعد في إنجاز الأعمال أفضل من ذي قبل؟	46
جدول رقم (13): ما هي إيجابيات مهارات الإقناع في التصاميم الحديثة ؟	46

47	جدول رقم (14): هل يمكن لمهارات الإقناع في التصاميم المعمارية أن تكون مساعدة للطلاب المتدربين في جانب تنمية قدرتهم في التأثير على غيرهم؟
47	جدول رقم (15): هل يمكن لمهارات الإقناع في التصاميم المعمارية أن تكون مساعدة للطلاب المتدربين في جانب تنمية قدرتهم في التأثير على غيرهم؟
47	جدول رقم (16): هل يمكن تنمية شخصية قوية للمجتمع من خلال ترقية أساليب إقناع ناجحة في مجال التصميم المعماري وغيرها من المجالات ؟
48	جدول رقم (17): في حالة الإجابة بنعم ، ما هي الأسباب ؟
48	جدول رقم (18): هل يمكن للإخراج النهائي أن يكون مؤثراً على درجة الإقناع الشخصي للمشروع المعماري؟
48	جدول رقم (19): في حالة الإجابة بنعم ما هي الأسباب ؟
49	جدول رقم (20): هل يؤثر إهتمام المصمم بالناحية الإقتصادية للمشروع في إقناع المالك ؟
49	جدول رقم (21): في حالة الإجابة بنعم لماذا ؟
49	جدول رقم (22): في نظرك ، ما هي أبرز العقبات التي تعترض مهارات الإقناع بفكرة التصميم المعماري؟
50	جدول رقم (23): ما هي أبرز الحلول المقترحة للتغلب على العقبات التي تعترض
51	جدول رقم (24): عملية الإقناع مهمة في تطوير مجال الهندسة المعمارية
51	جدول رقم (25): إستخدام طرق وأساليب الإقناع مهم في زمن إنجاز التصميم المعماري وجودته
52	جدول رقم (26): التطور التكنولوجي لبرامج التصاميم المعمارية يؤثر في عملية إقناع المالك بتبني فكرة التصميم المعماري.

52	جدول رقم (27): التطورات التي طرأت في الهندسة المعمارية والتقدم الملحوظ على المستوى العالمي أثر بدرجة على إقناع المالك بالتصاميم المعمارية
53	جدول رقم (28): التقلبات الإقتصادية التي طرأت على المستوى المحلي أثرت على معدل إقناع الملاك بفكرة تبني التصميم المعماري
53	جدول رقم (29): يوجد فرق في عملية إقناع المالك بين القطاعين العام والخاص والأفراد في تبني فكرة التصميم المعماري.
54	جدول رقم (30): تعتمد عملية الإقناع بفكرة التصميم المعماري على شخصية المهندس المعماري وإستخدامه لمهارات الإقناع.
54	جدول رقم (31): تدريب المهندس على أساليب الإقناع له أثر كبير في تطويره المهني
55	جدول رقم (32): المستوى التعليمي للملاك يؤثر تأثيراً كبيراً في عملية إقناعهم بفكرة التصميم المعماري
55	جدول رقم (33): ملائمة التصاميم المعمارية لطبيعة المنطقة له تأثير في إقناع المالك بتبني تلك التصميمات.