



جامعة محمد بوضياف - المسيلة
Université Mohamed Boudiaf - M'sila
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
نيابة العمادة المكلفة بما بعد التدرج
والبحث العلمي والعلاقات الخارجية

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
People's Democratic Republic of Algeria
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry of Higher Education and Scientific Research
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
University Mohamed Boudiaf of M'sila
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
نيابة العمادة المكلفة بما بعد التدرج
والبحث العلمي وال العلاقات الخارجية



الرقم: ٣١٤ ك ع إ/ج/ن ت ب ع ع خ/2023

١٨ دسمبر 2023

المسيلة في:

مستخرج من محضر اجتماع المجلس العلمي للكلية

لجلسة يوم : 25 أفريل 2023

بخصوص الموافقة على الكتاب

اجتمع المجلس العلمي للكلية في دورته العادية بتاريخ: 25 أفريل 2023 ووافق على الكتاب بعد ورود تقارير الخبرة الإيجابية.

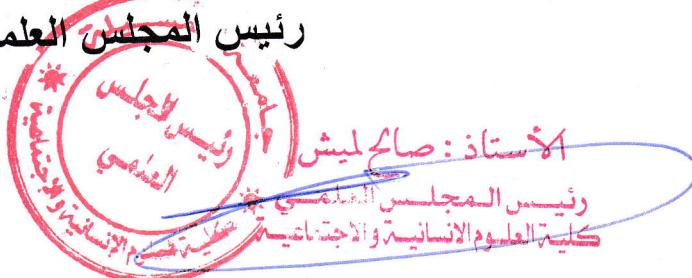
• للأستاذ (ة): صاوي عبد المالك

عنوان الكتاب: الاتصال الاقناعي و الحجاجي من التداوليات اللسانية إلى الذكاء العاطفي.

• موجه لطلبة علوم الاعلام و الاتصال

سلمت هذه الشهادة للمعني (ة) بطلب منه (ا) لاستعمالها في حدود ما يسمح به القانون

رئيس المجلس العلمي



جامعة محمد بوضياف - المسيلة -

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم الإعلام والاتصال

الاتصال الاقناعي والمجابي

من القدام لياقة اللسانية إلى الذكاء العاطفي

تألیفه الدكتور : عبد المالک صالحی

كتاب بيداغوجي موجه لطلبة السنة أولى ماستر
- اتصال وعلاقات عامة -

الرقم الدولي للكتاب : 978-9931-251-42-2

العام الجامعي: 2022-2023

جامعة محمد بوضياف - المسيلة -

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم الإعلام والاتصال

الاتصال الافتراضي والمجابي من التدابير اللسانية إلى الذكاء العاطفي

تأليفه الدكتور : عبد المالك حاولبي

كتاب بيداغوجي موجه لطلبة السنة أولى ماستر
- اتصال وعلاقات عامة -

ISBN 978-9931-251-42-2

العام الجامعي: 2023-2022

تقديم:

عرفت الدكتور صاوي عبد المالك منذ توظيفنا كأساتذة بجامعة محمد بوضياف، وقد لفت نظرى طوال فترة عمل معه اهتمامه الشديد بكل ماتتعلق بالاتصال وطرق الإقناع التي يعتمدها، وقدرته الفائقة على التعامل مع أهم مخرجات العملية الإتصالية من تأثير وإقناع ...، بطريقة تدل على فهم جيد واستيعاب كبير لمثل هذه الموضوعات ، ولذلك سعدت سعادة كبيرة عندما طلب مني أن أكتب تقديمًا لهذا الكتاب الذي يتناول الاتصال الإقناعي والحجاجي من التداوليات اللسانية إلى الذكاء العاطفي .

إن تحديد مفهوم الاتصال الإقناعي والحجاجي وكل ما يرتبط به من طرق الإقناع والتأثير إضافة إلى الفرق بين الاتصال والإقناع والحجاج والتأصيل النظري له مع توضيح أهم مجالات نشاطهم ... من أهم المواضيع التي يتناولها الكتاب الذي يوضح للباحثين والطلبة كل ما تعلق بالاتصال الإقناعي والحجاجي وتوجهاتهم نحو فهم محدد لهذه المصطلحات من شأنه أن يجعل الطلبة الباحثين قادرين على الفهم الجيد لكل ما تعلق بالاتصال الإقناعي والحجاجي.

تحية طيبة إلى صاحب هذا الكتاب الدكتور صاوي عبد المالك الذي قدم معلومات مفيدة ونافعة عن موضوع جديد يكتب باللغة العربية لأول مرة بصورة شاملة... إننا نأمل أن ينتفع بهذا الكتاب أخصائيو الاعلام والاتصال ، وكذلك الطلاب الذين يدرسون بمختلف الأقسام ذات الصلة.

والله ولي التوفيق

د. بلعباس عبد الحميد

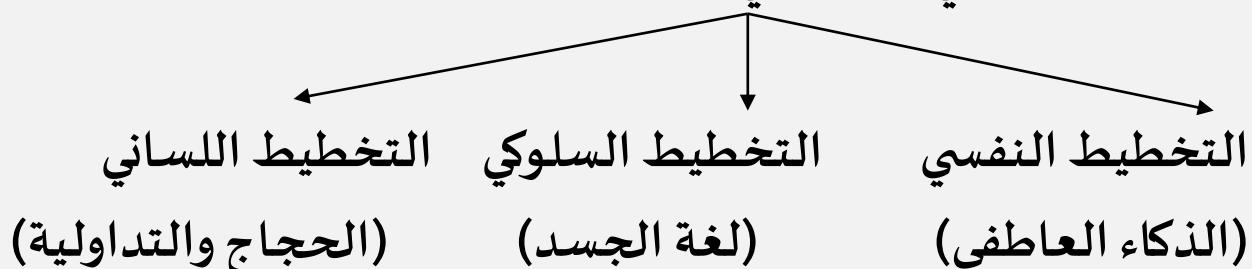
فهرس الموضوعات:

الصفحة	العنوان	الرقم
03	مقدمة	01
19- 04	<p>الفصل الأول : مدخل مفاهيمي إلى علم الاتصال الاقناعي والحجاجي.</p> <ul style="list-style-type: none"> -أهم مصطلحات الدراسة -الحجاج والمفاهيم المشابهة له 	02
33- 20	<p>الفصل الثاني: العلاقة بين الاتصال والإقناع والحجاج</p> <ul style="list-style-type: none"> -إستراتيجية الإقناع -العلاقة بين هذه المصطلحات -الدلالة والتداوليّة و التداولية المدمجة 	03
98 - 34	<p>الفصل الثالث : التأصيل النظري لعلم الاتصال الاقناعي والحجاجي</p> <ul style="list-style-type: none"> -تاريخ نظريات الحجاج -المغالطات المنطقية -أرسطو والنظرية الحجاجية القديمة -الحجاج عند العرب (قديماً وحديثاً) -البلاغة في المدرسة الغربية: *بريلمان و تيتيكا* *أوزفالد ديكرو وجون كلود أونسكومبر* -*فعال الكلام لاوستين* سيرل * - الروابط والعوامل المعتمدة في الحجاج -نظريّة السالم الحجاجية -نظريّة المسائلة -نظريّة المنطق الطبيعي -النظريّة الإسلاميّة : علم أصول الفقه: طرق دلالة الألفاظ على الأحكام -نظريّات الاتصال الاقناعي -نظريّات الإتصال الإقناعي -الاستمارات الاقناعية - 	04
110-99	<p>الفصل الرابع : المدخل النفسي للاتصال الاقناعي والحجاجي - الذكاء العاطفي -</p> <ul style="list-style-type: none"> - الفرق بين الذكاء المعرفي والذكاء العاطفي والذكاء الاجتماعي والذكاء الشخصي - الأبعاد الخمسة للذكاء العاطفي - نظريّات الذكاء العاطفي - نظرة الإسلام إلى موضوع الذكاء العاطفي - 	05
131-111	<p>الفصل الخامس : مجالات الاتصال الاقناعي والحجاجي</p> <ul style="list-style-type: none"> - في المجال النفسي - في المجال الديني - في المجال الاجتماعي - في المجال الإعلامي - في المجال الحربي - في المجال التجاري 	06

إن الحديث عن موضوع الاتصال الاقناعي والحجاجي يقتضي تفكيره إلى وحدات جزئية ، حيث ندرك جيداً أهمية هذا الموضوع الذي يحتاجه كل من يتصدر قضية من القضايا ، ويحاول الدفاع عنها والانتصار لآرائه وافكاره في الميدان ، يحتاج هذا الأستاذ في مواجهة طلبه ، وهو يحاضر ويناقش والصحفى وهو يحاول إيصال رسالته إلى المرسل إليهم على اختلاف مستوياتهم واتجاهاتهم ، والرجل العسكري وهو يقود الجيش في مواجهة العدو ، ويحاول إقناعهم وتبصيرهم ، وقس على ذلك كل من يقوم بأى مهمة تقتضي التعبئة والتأثير والتأثير والإقناع والاتصال الاقناعي ... في كل هذا ولهذا الهدف أن يستعمل المرسل مختلف الأساليب الاقناعية، لذلك أود في بداية هذا العمل أن أتناول مختلف هذه المصطلحات بالتعريف والتوضيح ، وعلاقتها ببعضها البعض ومختلف الميادين التي تستعمل فيها مجالاتها وأبرز النظريات التي تحكمها .

نذكر من هذه المصطلحات الجديرة بالتحليل والشرح والتوضيح : الاتصال - الإعلام - الإقناع - الاتصال الاقناعي - التأثير - الأثر - التأثير - الحجاج - البلاغة - الحرب النفسية - غسيل الدماغ - الإستراتيجية - الخطاب - الحوار - الاتجاهات - البرهان - الاستدلال - الجدل - المناورة .

الاتصال الاقناعي والحجاجي : اتصال مخطط



الفصل الأول :

**مدخل مفاهيمي إلى علم الاتصال الافتراضي
والمحاجي**

الاتصال : COMMUNICATION

لغة : من الوصل والإيصال والاتصال وغيرها من المستفات التي تعني في اللغة : القرب ، وبلغ الغاية ، لما فيه من انتقال المعلومات أو الأفكار أو الاتجاهات من شخص لآخر ، أو من جماعة لأخرى .

وورد في لسان العرب : أنه من وصلت الشيء وصلا ، وصلة و الوصل ضد المجران ، ووصل الشيء إلى الشيء وصولا ، وتوصل إليه ، انتهى إليه وبلغه، وأوصله إليه أي أبلغه إيه ، وفي الحديث كان اسم نبل النبي صلى الله عليه وسلم - الموصولة ، سميت بها تفاولا بوصولها إلى العدو ، وهذه لغة قريش ، فهي لا تدغم الواو ، وورد في هذا قوله تعالى : (إلا الذين يصلون إلى قوم بينكم وبينهم مياثق...) 90 النساء أي يصلون ، وسميت المرأة التي توصل شعرها بالواصلة والمستوصلة والوصل في الصوم هو الصوم بلا انقطاع ، ومنه صلة الرحم .¹

وعرفه ابن فارس أحمد : وصل : وصلت الشيء وصلا ، و الوصل ضد المجرات ، ووصل البعير ما بين عجزه و فحذه ، و الواسطة في الحديث التي تصل شعرها بشعر غيرها ، والواسطة هي الأرض الواسعة - الموصل.² اصطلاحا : لم يغفل الكثير من العلماء صياغة المعنى الاصطلاحي من المعنى اللغوي الذي يعني فالاتصال **COMMUNICATION** ، فالاتصال يتحقق عندما تكون هناك أطراف مشاركة في العملية ، حتى يكون الاتصال هادفا .

عرفه محمد عبد الحميد : الاتصال هو العملية التي يقوم بها بمقتضاهما الفرد القائم بالاتصال ، بارسال مثير عادة ما يكون لفظي لكي يعدل من سلوك الآخرين .³

فالاتصال بهذا عملية تفاعل بين المرسل والمستقبل لأحداث إثارة معينة ، وبالتالي الاستجابة فيكون بهذا علم النفس الاجتماعي و علم الاجتماع الإعلامي و غيرهما قد ساهمت في صياغة المعنى الكامل لعملية الاتصال ، على اعتبار أنها توظف رسائل ورموز معينة بين المرسل والمستقبل ، وبقدر قوتها تكون قوة الإثارة ، ومن ثم قوة الاستجابة ، وسواء كان ذلك بين شخصين أو أكثر .⁴

وتاريخنا فقد خص أرسطو و أفلاطون معنى الاتصال في البلاغة، الذي هو العنوان الرئيسي الذي تدرج تحته كل عناصر الاتصال البشري ، أما التعريفات الحديثة فإننا يمكن تتبع آثارها حتى الأربعينيات من هذا القرن ، حيث ظهرت أساليب قدمت تعاريف للاتصال⁵

يرى أرسطو أن الاتصال يحتوي على 3 عناصر : 1- المتحدث 2- ما يقوله هذا المتحدث 3- الجمهور المتلقى للرسالة ، واعتبر أرسطو أن الإقناع هو الهدف من الاتصال ، أما لازوويل فقد عرف الاتصال من خلال تساؤله الشهير : من ؟ يقول ماذا ؟ بأي وسيلة ؟ ملن؟ بأي تأثير؟

¹ ابن منظور - لسان العرب - المجلد 6 من مالي ، دار المعارف - القاهرة - د ط ، ص 4850

² أبو الحسين - احمد بن فارس بن زكريا : تحقيق زهي عبد الحسن سلطان ، مجلد اللغة ، مؤسسة الرسالة - بيروت - لبنان د ط ص 927

³ محمد عبد الحميد : نظريات الإعلام و الاتجاهات التأثير ، عالم الكتب القاهرة ، ط 2 ، 2000 ص 18

⁴ مصطفى عشوبي : سلسلة الدراسات الإعلامية لعلم الاتصال - ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر ، ط 1 ، 1992 ص 27 .

⁵ حمدي حسن : مقدمة في دراسة وسائل و أساليب الاتصال - دار الفكر العربي - القاهرة ، ط 1987 ص 63

وتنوعت هذه التعريفات كل بما يراه مثل جارنير وشانون وويفر ، وبولو وغيرهم كما وضع هايدر نموذجاً معيناً للاتصال وطورة ويسلي و ماكلين وستيفنز، الذي يرى بأن الاتصال هو الاستجابة المميزة لكتائب حي بتأثير حافز ، ويرى هول : أنه هو الشفافة، والثقافة هي الاتصال.

- من التعريفات والنماذج السابقة يتضح صعوبة تحديد مفهوم موحد للاتصال ، هذه الصعوبة مصدرها تعدد الوجهات التي يمكن من خلالها النظر إلى الاتصال ، بالإضافة إلى غيبة نظرية متكاملة للاتصال حتى الآن .⁶

الإقناع :persuasion

الإقناع : لغة: إذا أرجعنا بالكلمة إلى أصلها المكون من ثلاثة حروف - ق ، ن ، ع - نجد بأنها ترد بمعاني مختلفة ، ولكن في عمومها تستقر على الرضا والاستمالة ، حيث جاء في كتاب مجمل اللغة : قنع الرجل يقنع قنوعاً إذا سأله ، وقنع بكسر النون قناعة إذا رضي والإقناع : في اللغة بمعنى الميل والإمالة ، يقال عن البعير إذا مد رأسه إلى الماء للشرب قنع ويسمى الإقبال بالوجه على الشيء : قنع لما في عملية الإقناع من الاستعداد للتلقى ، ويقال : قنت الإبل والغنم للمرتع إذا مالت إليه.⁷

وفي القاموس المحيط : القنوع : السؤال والتذلل والرضا بالقسم ، وقنبع القناعة بمعنى الرضا وقنعان : رضي وقنبع به أو يحكمه أو شهادته .⁸

و في الحديث : طبى ملئ هدي إلى الإسلام ، وكان عيشه كفافاً وقنع به - رواه الترمذى 2349 - كما يرد بمعنى : الإفراج والإملاء ، فقد جاء في الأثر كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يفرغنا ثم يملينا . يقال اقنت الإناء في النهر ، أي استقبلت به شربته ليتمتى : أو أميله لتصب ما فيه .

وفي المعجم الوسيط : قنع بمعنى مال ، وفلان قنوع أي راض بالقسم واليسير ، فهو قانع وقنبع إلى فلان ، أي خضع له وانقطع إليه ، واقتني بالفكرة والرأي .⁹

من خلال هذا نخلص إلى أن مادة قنع ترد بثلاث معانٍ :

- 1- القناع: وهو ما يوضع على الرأس من غطاء
- 2- الاقتناع: الرضا بالشيءوالاقتناع: نتيجة لمحاولات الإقناع.
- 3- الإقناع : السؤال بتذلل .

اصطلاحاً : وعرف بيرك الإقناع بأنه: استخدام الإنسان للألفاظ والكلمات والإشارات ، وكل ما يحمل من معنى عاماً لبناء الاتجاهات والتصورات أو تغييرها .¹⁰

⁶ حمدي حسن : مقدمة في دراسة وسائل وأساليب الاتصال ، دار الفكر العربي ، القاهرة ط 1987 ص 64-71 بتصريف

⁷ مصطفى عشوى : سلسلة الدراسات الإعلامية لعالم الاتصال - ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر ، ط 1 ، 1992 ص 27

⁸ أمجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز بادي الشيرازي - القاموس المحيط - دار الكتاب العربي - د ت ط - د م ت ج 3 ص 76

⁹ إبراهيم أنيس و آخرون : المعجم الوسيط - دار الفكر بيروت - لبنان - د ت ط ج 2 ص 763

¹⁰ عبد الله بن محمد العوشن : كيف نقنع الآخرين - دار العاصمة - المملكة العربية السعودية ط 3 1966 ص 18

وعملية الإقناع لا تتعلق بجانب واحد من الجوانب ، ولكن تتعدى ذلك إلى كل مناحي الحياة التجارية – الدينية – الاجتماعية ...

ولا تقتصر عملية الإقناع على البيع والشراء ، وإنما تتعدى ذلك إلى كل النواحي في حياتنا اليومية ، مثل اختيار المدرسة المناسبة والبيت الملائم والسيارة المريحة حيث الزوج الصالح والزوجة الصالحة.¹¹

إن مختلف الوسائل تستخدم في هذا الاتجاه – كوسائل الإعلام وغيرها – وتثبت الوسائل الإعلامية – الإذاعات والتلفزيون والصحف والمجلات – مئات الرسائل يومياً في محاولة لإقناعنا باتخاذ موقف سياسي معين أو التخلّي عن آخر أو شراء سلعة محددة ، حتى خطبة الإمام في المساجد وقداس يوم الأحد ليسا سوى محاولات إقناعية للالتزام بتعاليم الدين الحنيف ، والابتعاد عن كل ما يخالف مبادئه.¹²

ومن خلال المعاني اللغوية التي أوردها ، فقد استقرَّ أكثرها على الرضا والاستمالة باستخدام أساليب مختلفة ، وأبرزها مجال الخطابة كما ورد لدى القدماء كأرسطو وغيره ، قال ابن رشد: إن الخطابة هي قوة تتكلّف الإقناع الممكن في كل واحد من الأشياء المفردة.¹³

عرفه إبراهيم إمام : يقصد بالإقناع : أن يصبح السامع لك وقد اقتنع بفكريتك باعتبارها فكريتك أنت ، ولكنها أصبحت فكريته الخاصة به والتي انبثقت من داخل نفسه وكان لك فضل إثارتها وتحريكها والكشف عنها¹⁴.

وعرفه قاموس معجم مصطلحات الإعلام : هو دفع القارئ أو المستمع أو المشاهد إلى الاستجابة المطلوبة بأن نوفر له أدوات الاقتناع بالمزایا والفوائد التي يمكن أن تتحقق لها السلعة أو الخدمة المعلن عنها ، وكيف أنها يمكن أن تؤدي إلى إشباع الحاجة ، أو مجموع الحاجات الفطرية المكتسبة التي استشارها المعلن في مرحلة خلق الرغبة ، ولا يمثل الإقناع الأسلوب العقلي فقط القائم على الحجج السليمة والبراهين المنطقية ، بل يمتد ليشمل النواحي الأخرى مثل الأسلوب العاطفي والإيحاء غير المباشر¹⁵.

وهناك ضروب من المعاني تدعم هذا المعنى و تشاركه في مختلف العمليات ذكر منها :

- 1- علم المنطق : وهو الإقناع بالبرهان .
- 2- فن الخطابة: وهو الإقناع بالكلام المؤثر.
- 3- فن الدعاية: وهو تصوير الأفكار أو الأداء على الصورة التي تشوق مخاطبيه إلى القيام بعمل مرغوب فيه ، أو اجتناب عمل مرغوب عنه.
- 4- فن الإقناع الآلي: و يسمى غسيل الدماغ.¹⁶

¹¹ علي رزق – نظريات في أساليب الإقناع – دراسة مقارنة – دار الصفوّة – بيروت لبنان 1994 ص 17

¹² علي رزق : نظريات في أساليب الإقناع – دراسة مقارنة – دار الصفوّة بيروت لبنان 1994 ص 18

¹³ نوال محمد عمر : دور الإعلام الديني في تغيير بعض القيم الريفية – مكتبة هضبة الشرق – القاهرة 1984 ص 115

¹⁴ عبد الله بن محمد العوشن : كيف تقنع الآخرين – دار العاصمة – المملكة العربية السعودية ط 3 ، 1966 ص 17

¹⁵ احمد زكي بدر : معجم مصطلحات الإعلام – انجليزي – فرنسي – عربي – دار الكتاب المصري / اللبناني – القاهرة ص 53

¹⁶ سهير جاد : تقديم عبد العزيز شرف ، وسائل الإعلام والاتصال الاقناعي ، مطابع الهيئة المصرية العامة – الكتاب القاهرة ط 2003 ص 7

وتعريف الإقناع: محاولة واعية للتأثير في السلوك، معنى هذا أن الإقناع نشاط لساني مشحون بأنشطة فكرية، تنتج عنها آثار سلوكية تتجسد في شكل موقف، مجاله الخطاب، يرتكز على المنطق والمحاجة، ويطلب درجة عالية جداً من الثقافة والدراسة النفسية كالآخر.¹⁷

وتعريف محمد منير حجاب بأنه: جهد اتصالي مقصود ومخطط، للتأثير في النواحي العقلية لآخرين في ظروف متاحة فيها الاختيار، وتستخدم له كل الوسائل الممكنة بعرض تعديل معتقداتهم وقيمهم وميولهم.¹⁸

تعريف فيليب بروتون: **Philipe breton**:

الإقناع واحد من الحالات الأساسية للتواصل ، وذلك تبعاً لكون القصد هو التعبير عن الإحساس ، أو حالة أو نظرة خاصة إلى العالم أو إلى الذات أو الإخبار ، أي الوصف الموضوعي إلى أقصى درجة ملائم ما ، أو بالإضافة إلى ذلك الإقناع أي التوجه إلى المستمع بالمبررات المقبولة لبني رأيا ما¹⁹

الاتصال الاقناعي : **persuassive communication** :

هو اتصال مخطط ينطوي على تلك التدخلات المقصودة التي تستهدف تحقيق تغييرات محددة على السلوك العلني ، أو المستتر للمستقبل المستهدف.²⁰

فكل اتصال يستهدف أشخاصاً أو جماعات ويسعى إلى إحداث عملية تغيير على مستوى سلوكهم [بالفعل أو الترك] هي من صميم الاتصال الاقناعي ، فالفرد يسعى بتعبيره إلى أن يفهمه الآخرون ومدى استجابتهم لذلك ، وتسمى العملية الأولى : اتصالاً والعملية الثانية إقناعاً .

النتيجة : الإقناع هو اتصال في حد ذاته ، أما الاتصال ليس شرطاً أن يكون إقناعاً ، وقد عرف الاتصال الاقناعي تعريف عديدة وهو باختصار : الرسالة الاتصالية التي تسعى إلى إحداث تغيير في السلوك السابق ، أو محاولة التأثير في العقل أو العاطفة أو الغرائز أو التعديل في سلوك معين ، فالاتصال الاقناعي يقدم معلومات جديدة باستعمال وسائل مختلفة كالإعلان والدعاية ونحوها بفرض إحداث سلوك جديد .

وبهذا يؤثر على الجمهور بفرض تبني فكرة أو إحداث تغيير في السلوك ، وما ينبغي أساساً أن يتتوفر بنجاح العملية هو في الرسالة و استعمال الاستمارات المختلفة المؤثرة [كالحجج وإثارة العواطف].²¹

تعريف الحجاج : **argumentation**

الحجاج لغة :

قال ابن منظور: حاججه حاججاً ومحاجة، حتى حججته أي غلبه بالحجج التي أدلّ بها وحاجه محاجة، وحجاجاً نازعة المحاجة، والمحاجة الدليل والبرهان .²²

¹⁷ محمد العيد : النص و الخطاب و الاتصال : الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي ط 2 2014 ص 191

¹⁸ محمد منير حجاب : المعجم الإعلامي ، دار الفجر للنشر والتوزيع ، القاهرة 2004 ص 69

¹⁹ Philipe breton=ligament dans la communication Colloque SIC Paris août 2003 pl .

²⁰ سهير جاد : وسائل الإعلام و الاتصال الاقناعي - الهيئة المصرية العامة للكتاب - القاهرة ط 1- 2003 ص 11

²¹ عبد الله بوجلال : محاضرات في الاتصال الاقناعي القيت على طلبة الماجister - جامعة الأمير عبد القادر - قسنطينة - 2002

وعرفه ابن فارس: حج ، يحجج ، حجا : بمعنى قصد ، فيقول : المعنى نفسه إذ يقول : كل قصد حج ، ثم اختص بهذا الاسم المقصود إلى البيت الحرام للنسك²³

مادة حجاج . ويقول ابن منظور: الحج بمعنى القصد: حج إلينا فلان: أي قدم، وحجه يحجه، حجا : أي قصد

²⁴

الحجاج اصطلاحا: إن الحجاج يندرج ضمن ما نطلق عليه في علوم الاتصال بالسلوك أو الموقف الخارجي الذي يهتم بكل ما يتعلق بطريقة إيصال الرسائل، وفهم دلالتها الاجتماعية في السياقات التي ترد فيها.

تعريف شارودو باتريك :

الحجاج حاصل نصي من مكونات مختلفة ، تتعلق بمقام ذي هدف اقناعي.²⁵

وعرف : تعريفا آخر : بأنه : فعالية تداولية جدلية ، ويرتبط أشد الارتباط بعناصر المقام : فكلما وقفت على لفظ الحجاج تسارعت إلى أذهاننا دلالته على المعنى المتفاعل : فهو أصل في كل تفاعل بين طرف الخطاب²⁶

يدل الحجاج بمعناه العادي على طريقة عرض الحجج وتقديمها ، ويستهدف المحاجج التأثير في المتكلمي (الحجوج والمحاجج) قصد توجيه موقعه وجهة محددة حيث يتغير إقناعه بأمر ما ، أو تغيير قناعته تجاه سلوك أو موقف محدد .

أما : بيرمان : فقد ربط الحجاج بمصطلح البلاغة الجديدة سنة 1958 وعرفه : الحجاج : سلسلة من الحجج تنتهي بشكل كلي إلى تأكيد نفس النتيجة ، ولعله نص هذا على كونه أسلوبا تنظيميا في عرض الحجج وبنائها وتوجيهها نحو هدف معين يكون عادة الإقناع والتأثير غايته ، فتكون الحجة في سياق هذا الغرض بمثابة الدليل على الصحة أو الدحض²⁷

والحجاج يدل على التحاجج ، وهو المواجهة بين طرفين بالخطاب ، وهو نفس المعنى الذي ورد في اللغة الانجليزية وهو تبادل وجهات النظر وذلك بتقديم العلل والأدلة أما ما هو يقيني وإلزامي فلا تحتاج فيه .²⁸

و يعرف أيضا: الحجاج يتعلق باللسان فهو نظرية لسانية تهتم بالوسائل اللغوية بإمكانات اللغة الطبيعية التي يتتوفر عليها المتكلم ، وذلك بقصد توجيه خطابه وجهة ما تمكنه من تحقيق بعض الأهداف الحجاجية ثم إنها

²² ابن منظور - لسان العرب نفس المرجع 229-230.

²³ ابن فارس : مقاييس اللغة - تحقيق عبد السلام هارون : دار الجليل : بيروت ط 1- 1991 ص 27/2

²⁴ ابن منظور : لسان العرب - دار صادر - بيروت ط 1/ 1995 [1/226] مادة حجاج

²⁵ باتريك شارودو : الحجاج بين النظرية والأسلوب - عن كتاب نحو المعنى والمبني : ترجمة: احمد الود ، دار الكتاب الجديد ط 1- 2009/ص 16

²⁶ بلقاسم دفه: مجلة المخبر : أبحاث في اللغة والأدب العربي - جامعة بسكرة الجزائر- العدد العاشر 2014

²⁷ عدنان بن ذريل : البلاغة الجديدة - دمشق- 2004 ص 02

²⁸ جمیل عبد الجید : البلاغة و الاتصال ، دار غریب للطباعة و النشر القاهرة ط 1- 2000 ص 105

تنطلق من الفكرة الشائعة التي مؤداها أنها نتكلم بقصد التأثير ، بمعنى أن الغرض من الحجاج هو التواصل وهو الإقناع وإحداث التأثير.²⁹

وإلى هذا المعنى أشار بلقاسم دفه : فعالية تداولية جدلية ، ويرتبط أشد الارتباط بالعناصر المقام ، فكلما وقفنا على لفظ الحجاج تسارعت إلى أذهاننا دلالته على معنى التفاعل ، فهو أصل في كل تفاعل بين طرفين الخطاب.³⁰

يعنى أن الحجاج يدل على طريقة عرض الحجج وتقديمها ، وتستهدف المحاجج في المحتلقي (المحجوج والمحاجج) ، قصد توجيه موقفه وجهة محددة حيث يتغى إقناعه بأمر ما ، أو تغيير قناعته تجاه سلوك أو موقف محدد .
وذهب الزمخشري في تبيينه لمعنى الحجاج حيث يقول : معنى حجاج : احتج على خصمك بحججه شبهاء وحجج
شبه ، وحاج خصمك فحججه ، وفلان خصمك محجوج ، وكانت بينهما محاجة وملاجحة .³¹
ويؤكد ابو الوليد الباجي على أن الحجاج " علم من أرفع العلوم قدرها وأعظمها شأنا لأنه السبيل إلى معرفة الاستدلال ، وتمييز الحق من المغال ، ولو لا تصحيح الوضع في الجدل لما قامت حجة ، ولا اتضحت محجة ولا علم الصحيح من السقيم ولا المعوج من المستقيم ".³²

أما طه عبد الرحمن فعرفه : "أن الحجاج هو كل منطوق به موجه إلى الغير لإفهامه دعوى مخصوصة يحق له الاعتراض عليها .".³³ فيكون بهذا الحجاج الآلة الأبرز التي يتجسد من خلالها الإقناع ، حيث جعل للحجاج معنيين : أولهما : القصد وثانيهما : الغلبة بالحججة³⁴

مفهوم الخطاب: discours

هو لفظ مشتق من اللاتينية ويسمى **discours**، وتعني الحوار ، وال الحوار بالفرنسية **dialogue** ولذلك انتقل إلى الساحة العربية واختلف المعنى من دارس إلى آخر حسب المجال واهتمام الباحث وشخصه ، فبينما يضيقه البعض ليقتصر على أساليب الكلام والحادثة ، يوسعه البعض ليجعله مرادفا للنظام الاجتماعي برمتها .³⁵

مفهوم الخطاب : خاطب يخاطب خطابا ومخاطبة من الخطاب ، أخطبه أي أجابة.³⁶

والخطاب بمعنى مصدر الخطبة ، وخطب ما يخطب به من الكلام .³⁷

²⁹ قدور عمران : البعد التداولي و الحجاجي في الخطاب القرآني الموجه لبني إسرائيل - عالم الكتاب الحديث الأردن ط 1/2012 ص 13

³⁰ بلقاسم دفه: مجلة المخبر : أبحاث في اللغة والأدب الجزائري -جامعة بسكرة - الجزائر- العدد العاشر 2014

³¹ ابو القاسم محمود بن عمر وبن احمد الزمخشري : أساس البلاغة ، دار صادر بيروت 1992 ص 113.

³² ابو الوليد الباجي : المخارج في ترتيب الحجاج - عبد المجيد التركي - دار المغرب الإسلامي المغرب ط 2/1987 ص 08

³³ طه عبد الرحمن : اللسان و الميزان و التكوثر العقلي ، المركز الثقافي العربي - الدار البيضاء - المغرب ط 1/1998 ص 226

³⁴ طه عبد الرحمن : المرجع نفسه ص 137

³⁵ محمد صفار : تحليل الخطاب وإشكالية نقل المفاهيم - رؤية مقترنة - مجلة النهضة ، الجلد السادس ، العدد الرابع ، أكتوبر 2005 ص 100

³⁶ ابن منظور - لسان العرب - دار صادر بيروت ط 1/1997 مجلد 02 مادة خطب ص 135

³⁷ ابن منظور المرجع نفسه ص 05

ولفظ الخطاب من الألفاظ التي ترتبط بمواضيع أخرى، فهي تضاف إلى كل كلام وتنسب إليه، خطاب سياسي – خطاب ديني ...³⁸

والخطبة مشتقة من : خطاب ، يخاطب مخاطبة : وهو يدل على توجيه الكلام من يفهمه ونقل من الدلالة على الحدث وأصبح في عرف الأصوليين يدل على ما خوطب به وهو الكلام .³⁹

وقد وردت عدة تعاريف مختصرة لكلمة الخطاب لخصها أوليفي روبيو [1925/1992] ، فيلسوف فرنسي [olivier reboul] مهمتهم بالخطابة وفلسفة التربية :

- المعنى الشائع: أن الخطاب مجموعة منسجمة من الجمل المنطقية.

- المعنى اللساني المختزل: أن الخطاب عبارة عن متواالية من الجمل المشكلة لرسالة.

- المعنى اللساني الموسع: أن الخطاب عبارة عن مجموعة من الرسائل بين أطراف مختلفة تعوض طبائع لسانية مشتركة.⁴⁰

ويتدخل مصطلح الخطاب مع الحوار في بعض أبعاده ، إذ يعتبره البعض شيء واحد، ويرى آخرون خالف ذلك ، فمثلاً : موشرلر : يرى بأنهما شيء واحد متاثراً بآراء مدرسة بيرفكام التي حضرت الخطاب في الحوار ، بينما الخطاب في الإعلام يتمثل في مختلف فنونه التحريرية والإخراجية مثل المادة المكتوبة في الصحف والمسموعة في الإذاعة المسموعة والمرئية المسموعة في الإذاعة المرئية ، المرئية المقرؤة في شبكة المعلومات العالمية [الإنترنت]

بينما في تاريخ اللسانيات نجد أن علماء اللغة يفرقون بين الخطاب والحديث، على اعتبار أن الحديث يمكن أن يخلل إلى عناصره الصغرى بدءاً بالصوت [الفونيم] لأنه أصغر وحدة بينما تحليل الخطاب يسير في اتجاه آخر ، إذ أن الجملة هي الوحدة الصغرى التي يخلل إليها .⁴¹ ولفظ الخطاب من الألفاظ التي تتعدد كثيراً بالاقتران مع صفات أخرى : مثل الخطاب السياسي والخطاب الثقافي والخطاب الديني⁴² ولذلك يجب تحديد المصطلح بالضبط ، فلو قلت خطاب وسكتت فإن هذا يحتاج إلى توضيح لأنه يجب أن يقترب بما يوضح معناه، ولذلك قال فولتير مقولته الشهيرة : [قبل أن تتحدث معي حدد مصطلحاتك] .⁴³

ولفظ الخطاب أكثر ما يرد عند الأصوليين لأن غايتها هي معرفة كيفية اقتباس الأحكام من الأدلة [والتي هي الخطاب .

³⁸ عبد الهادي بن ظافر الشهري – استراتيجيات الخطاب – مقاربة لغوية تداولية – دار الكتاب الجديدة

³⁹ إدريس حمادي : الخطاب الشرعي – وطرق استثماره- المركز الثقافي العربي بيروت 1994 ص 21

⁴⁰ أوليفي روبيو : لغة التربية وتحليل الخطاب البيداخوجي – ترجمة عمر اوكان ، القاهرة : افريقيا الشر – 2002 ص 41/42

⁴¹ حميدة سميسم : الخطاب الإعلامي العراقي – مؤتمر الإعلام الأول جامعة بغداد – كلية الآداب – قسم الإعلام ، 2001 ص 02

⁴² عبد الهادي بن ظافر الشهري : استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية ، دار الكتاب الجديد المتحدة ط 1/2004 ص 34

⁴³ ابراهيم ايresh: حول حدود استحضار المقدس في الأمور الدينية ، ملاحظات منهجية في مجلة المستقبل العربي – بيروت ع 80/1994 ص 05

الحجاج والمحاهيم المشابهة له:

الحجاج والبرهان :

الحجاج : كلمة مفردة جمعها حجج وحجاج ، والحجاج : الدليل و البرهان⁴⁴

وحجة منطقية وحجاج مصطلح يدل على نوع الاستدلال الخاص ، ويسمى البرهان ، فالحجاج هو التبادل الخطابي ، للحجج وجمعه حجة : أي طلب الإقناع ، والحجاج في لغة العرب تعني الدليل والبرهان ، ومنه قوله تعالى : "قل هاتوا برهانكم إن كنتم صادقين "البقرة111.

والبرهان : الحجة الفاصلة البينة ، وجمعه براهين ، وبرهن عليه : أقام عليه الحجة . ومع هذا : قد يطلق على الحجة أسماء أخرى مثل : الدليل و الاستدلال ، وحتى البرهان لكن هذا الإطلاق يكون من باب التجوز أو التوسيع لأننا بين هذه الأسماء فروقا ، اجتهدنا في تحديدها وإحصائها في مقالنا .⁴⁵

⁴⁴ قاموس المعجم الوسيط ، اللغة العربية المعاصرة ، قاموس عربي عربي

⁴⁵ الإضمار في الدليل : مجلة المناظرة - العدد 3 ص 91/105

الحجاج جنس متتميز من أنواع الخطاب ، يعرض فيه المخاطب دعوه مدعما بالتبيريات بغية إقناع المخاطب، أو المتنقى والتأثير في موقفه ، أو سلوكه أو استمالته نحو المسألة المعروضة عليه ، كأن يلجأ أحد المخاطبين إلى دعم رأيه بأدوات إقناع عملية تجعل الطرف الآخر يتباين معه ويتقبل حجته ، ويتضمن الحجاج كل أنواع الخطاب وهدفه الإقناع أو إثارة الرغبة ضمن العلاقة بين الأنساق [الصرححة والضمنية] ، وهنا يستلزم وجود مؤشر حجاجي يستدعي السياق في كل معنى، للإماءة بنتيجة ما تكون مقنعة أو غير مقنعة ، وينبغي أن نميز هنا بين الإجراء الطبيعي والإجراء المفتعل ، فالإجراء هو طريقة العمل للوصول إلى نتيجة محددة علميا وعمليا وإذا شابه الانحراف مفتعلًا ومصطنعا.⁴⁶

الحجاج والتواصل :

التواصل أكثر تداولا على الألسن من الحجاج ، لأن التواصل يفيد الربط بين طرفين ، مهما كانت طبيعة ذلك الارتباط ، بينما الحجاج يفيد المواجهة بالحججة ، ولا يكون ذلك إلا في حال وقوع اختلاف ، أو سوء فهم أو تباين في الأفكار وعموما فهو يفيد :

- 1- نقل الخبر ولصطلح على تسمية هذا النقل (بالوصل) .
- 2/ نقل الخبر مع اعتبار مصدر الخبر الذي هو المتكلم ، ويطلق على هذا اسم الإيصال .
- 3/ نقل الخبر مع اعتبار مصدر الخبر الذي هو المتكلم ، ومقصد المتكلم هو المستمع معا ولندع هذا النوع من النقل باسم الاتصال.⁴⁷

أما الحجاج الذي يتتجاوز مرحلة الوصل والإيصال والاتصال إلى مرحلة التحاجج والمواجهة أي طلب الدليل على هذه المعاني، إذ لا يكفي نقل الخبر في الحجاج، ولكن يتطلب الأمر الاستشهاد على ذلك للإثبات أو النفي ، ومع ذلك فهو مثل التواصل يحمل على ثلا ث معان :

- 1/ الحجة بوصفها بناء استدلالي ، يستقل بنفسه فلنصلح على هذا المعنى باسم الحجة المجردة .
- 2/ الحجة بوصفها فعلا استدلالي يأتي به المتكلم ، فلنسم هذا المعنى باسم الحجة الموجهة .
- 3/ الحجة بوصفها فعلا استدلالي يأتي بها المتكلم بغرض إفاده المستمع ، وينهض المستمع بتقويمه فلنندع لهذا المعنى الثالث باسم الحجة المقومة .

النتيجة : إن كل حجاج تواصلا ، وليس كل تواصل حجاج .⁴⁸

فتكون لدينا ثلاثة نماذج تواصلية للحججة :

- 1/ النموذج الوصلي للحججة : تكون فيه الوظيفة التواصلية للحججة وظيفة وصل ، إذ يعامل الحجة معاملة البناء الاستدلالي المستقل ، الذي تكون عناصره موصولة وصلة تاما .

⁴⁶ جميل عبد الجيد : البلاغة و الاتصال ، دار غريب للطباعة و النشر ، القاهرة ط 1 2000 ص 106

⁴⁷ الوصل - الإيصال : عبد الرحمن طه : التواصل و الحجاج مطبعة المعارف الجديدة الرباط 1994 ص 05.

⁴⁸ طه عبد الرحمن: التواصل و الحجاج مطبعة المعارف الجديدة الرباط 1994 ص 06.

2/ النموذج الاتصالي للحججة : تكون فيه الوظيفة التواصيلية للحججة وظيفة اتصال ، لأنّه يجعل من الحجة فعلاً استدللاً ليأي توجه به المتكلّم إلى المستمع .

3/ النموذج الاتصالي للحججة : تكون فيه الوظيفة التواصيلية للحججة وظيفة اتصال إذ ينظر في الحجة بوصفها فعلاً مشتركاً بين المتكلّم والمستمع جامعاً بين توجّه الأول وتقويم الثاني .

المحوار والمحاورة والتحاور :

المحوار هو عملية خطابية تفاعلية بين المرسل والمستقبل ، بما يسمى بالنص الاستدلالي الذي يقابلة التداول اللغوي .

1/ والنص الاستدلالي إما أن يكون من الصنف التدريجي الذي تسبق فيه المقدمات النتيجة، أو من الصنف التقهيري الذي تأتي فيه النتيجة قبل بيان المقدمات .

2/ وقد يكون من الصنف الإظهاري إذ ذكرت جميع الصور المنطقية التي تدخل في بنائه .

3/ أو من الصنف الإضماري إذا طوّيت بعض هذه الصور واحتياج إلى ذكرها لتمام بنائه الاستدلالية .

4/ كما يمكن أن يكون من الصنف البرهاني : إذا كانت علاقته قابلة للحساب الآلي .

5/ أو من الصنف الحجاجي ، إذا كانت هذه العلاقات تأبى الخضوع مثل هذا الحساب الصوري ، أما التداول اللغوي يشترط فيه :

1- النطقية : فلا يكون المحاور ناطقاً حقيقة إلا إذا تكلّم لساناً طبيعياً معيناً وحصل تحصيلاً كافياً صيفته الصرفية، وقواعد النحوية وأوجه دلالات ألفاظه وأساليبه في التعبير والتبلّغ .

2- الاجتماعية : أي إن المحاور يتوجه إلى غيره ، مطلاً إياه على ما يعتقد وما يعرف ومطالباً إياه بمشاركة اعتقاده ومعارفه ، وهنا يكمن البعد الاجتماعي للحوارية ، الذي ينبغي أن يقوم على مبدأ التعاون مع الغير في طلب الحلول، وتحصيل المعارف واتخاذ القرارات وفي التوجيه بها إلى العمل .

3- الإقناعية : طلب المحاور مشاركته في اعتقاداته فإن ذلك لا يكتسي طابع الإكراه ، ولكن تجرّه إلى الإقناع برأي المحاور ، وإذا اندمجت أساليب الإقناع بأساليب الإ茅اع تكون أقدر على التأثير في اعتقاد المخاطب وتوجيهه سلوكه .

4- الاعتقادية : يعتقد المحاور صحة عرضه على الطرف الآخر ، كما يعتقد بالإنتقاد الذي يوجهه له الغير ، ويقبل به إن وجد فيه وجه الصواب .⁴⁹

التداولية :

لغة : قال سيبويه : " إن شئت حملته على أنه وقع في هذه الحالة ، ودالت الأيام أي دارت ، والله يداوها بين الناس ، وتدالوتها : الأيديي : أخذت هذه مرة وهذه مرة ، ودار الثوب يدول أي يليلي : وقد جعل وده يدول : أي يليلي ، وتدالو لنا العمل والأمر بيننا يعني تعاوننا فعل هذا مرة وهذا مرة .⁵⁰

⁴⁹ طه عبد الرحمن : في أصول الحوار وتجديده علم الكلام : المركز الثقافي العربي ط 2/ 2000 ص 37-38.

قال تعالى : " وتلك الأيام نداولها بين الناس " 104 آل عمران .

اصطلاحا : كلمة تداولية تعود إلى الفيلسوف والسيمائي الأمريكي : تشارلز موريس سنة 1938 حيث عرفها

: جزء من السيمائية تهتم بدراسة العلاقة بين العلامات ومستعملتها .

- عرفت التداولية هي دراسة العلاقات بين اللغة و السياق .

- التداولية هي دراسة الظواهر بنية الخطاب اللغوي من تضمينات واقتضاءات أو ما يسمى بأفعال الكلام .

فالتداولية بهذا تدرس اللغة من خلال استعمالها ضمن سياق معين دون إهمالها للمعنى وعلاقته بظروف الكلام فهي تهتم بالمخاطبين ومقدارهم والسياق الذي ترد فيه مع مراعاة المقام ، وكل هذه العناصر متربطة ومتداخلة فيما بينها .⁵¹

التداولية و الدلالة : علمنا متربطين غير أن الدلالة : تدرس المعنى وفقاً للوضع بعزل عن السياق ، أو بعيداً عن المقامات المخاطبة أما التداولية فتهتم بدراسة المعنى وفقاً لاستعماله ، مراعية في ذلك ظروف المتكلمين ومقدارهم والسياق المناسب لها ، وهي ثلاثة درجات "(الدرجات الثلاثة للتداولية)".

1- تداولية الدرجة الأولى : دراسة الرموز الإشارية : مثل أنا هنا الآن ، تتجلى في الأقوال وتتضح مرجعيتها في ساق الحديث ، ولا تتحدد حالات هذه الرموز إلا من خلال السياق الذي توظف فيه وتتضح أكثر في إطار العلاقة بين المخاطبين والزمان والمكان والضمان، وإشارات الرمان والمكان تختلف حالاتها حسب ظروف استعمالها .

مثال : قال المتنبي : بـ: أنا الذي نظر الأعمى إلى أدي **** وأسمعت كلماتي من به صمم .
يقصد المتنبي بأنـا (نفسه) ، فهو يؤكد أنـ شعره قوي، وهو معروف في هذا، وحتى الذي به صمم يمكن أن يسمعها.⁵²

تداولية الدرجة الثانية : المعنى الحرفي و المعنى التداولي : وتدرس الدلالة الضمنية للقول، يتجاوز المعنى الحرفي وفي هذا المستوى تم توسيع مفهوم السياق، بمعرفة كيفية انتقال الدلالة من المستوى الصريح إلى المستوى التلميحي .
تداولية الدرجة الثالثة: وتعلق بأفعال الكلام - وسنشير إليها لاحقا - .

الاستدلال والبرهان :

الاستدلال لا يختلف عن البرهان ، حيث يمكن تعريفه بأنه : نشاط عقلي ينطلق من مقدمات وفق منهجية معينة أو ترتيب محدد قصد الوصول إلى نتائج جديدة ، تجعل من حكمنا على شيء ما حكماً مطابقاً للحقيقة ، لا حكماً اعتباطياً أو تعسفيأ وبناء على هذا كله يمكن التمييز بين الحجاج والبرهان فالحجاج فردي يقوم على الرأي

⁵⁰ ابن منظور : لسان العرب : دار صادر بيروت ط/3 1993 ص 253- 254

⁵¹ جدي إيمان : رواجي أحالم : الحجاج و المغالطة دراسة تداولية في سورة الفرقان مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في اللغة و الأدب العربي جامعة العربي التيمي العام الجامعي 2016/2017 ص 09

⁵² الديوان ص 372 - المتنبي - ديوان المتنبي

وهدفه الإقناع والتأثير ، بينما البرهان يعتمد على اللغة الرمزية للنموذج و المجال المنطق وهدفه التفريق بين الخطأ والصواب .

بين الحجاج والجدال : الترافق بين الحجاج والجدال سمة مميزة ، فالإنسان الحاج أي المجادل هو الذي له القدرة على إفحام خصومه ومنازعيه بالحججة والبرهان والدليل العقلي أو النقلاني - كمحاجة إبراهيم عليه السلام - للنمرود بن كعنان في قوله تعالى : " ألم تر إلى الذي حاج إبراهيم في ربه أن أتاه الله الملك إذ قال إبراهيم رب الذي يحيي ويميت ، قال : أنا أحسي وأميت ، قال إبراهيم فإن الله يأتي بالشمس من المشرق فأنت بها من المغرب فبها الذي كفر ..." 258 البقرة .

والجدال قسمان :

الجدال الحمود : ويكون بالتي هي أحسن ، فقصد إظهار الحق وإزهاق الباطل في قوله تعالى مثلا : " ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادهم بالتي هي أحسن ". النحل 125 .

الجدال المذموم :

أ/ المجادلة بغير علم : لقوله تعالى : " وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنِيبٍ (8) ثالثي عِظِيفٍ لِيُضِلَّ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ كُلَّهِ فِي الدُّنْيَا خَرْتِي ۖ وَنُدِيَّعُهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ عَذَابَ الْحَرَقِ (9) " الحج .

ب/ المجادلة لنصرة الباطل : انطلاقا من كراهيته للحق بعد أن ينير المدى للناس ، في قوله تعالى : " ويجادل الدين كفروا بالباطل ليحضروا به الحق و اخذوا آياتي و ما انذروا هزوا " الكهف 56 .

وفرق القرآن بين المصطلحين : الجدل والحجاج في الاستخدام ، فيما أشار إليه الشيخ محمد الطاهر بن عاشور في قوله تعالى : " ألم تر الذي حاج إبراهيم في ربه " 258 البقرة .

ومعنى حاج : أي خاص ، وهو فعل مجرد دال على زنة المفعولة ولا يعرف [حاج] في الاستعمال ، فعل مجرد دال على وقوع الخصم ، ولا تعرف المادة التي اشتقت منها ، ومع أن حاج لا يستعمل غالبا إلا في معنى المخاصمة ، وأن الأغلب يفيد الخصم بباطل .⁵³

والمجادلة مفاجعة من الجدل وهو القدرة على الخصم ، والحججة فيه وهي منازعة بالقول ، لإقناع الغير برأيك ، وقال في موقع آخر المجادلة المخاصمة بالقول وإيراد الحجة عليه ، فتكون في الخير كقوله تعالى : " يجادلنا في قوم لوطن " 74 هود وتكون في الشر كما ورد في قوله تعالى : " ولا جدال في الحج ". 197 البقرة .

فالجامع بين المعينين [الحجاج والجدل] في القرآن وهو المخاصمة ، لكنها في الحجاج قائمة على الباطل عادة - كما أشار ابن عاشور - في حين أن الجدل منه ما هو حق ومنه ما هو باطل كما يفهم من شاهدي في القرآن الكريم ، فيما ذكر ضمن قول ابن عاشور ومهما يكن من أمر فإن الحجاج والجدل يرددان في أكثر الأحيان ، متزلفين في

⁵³ محمد الطاهر بن عاشور : التحرير و التتوير : الدار التونسية للنشر ط 1984 ج 3 ص 31-32.

اصطلاح القدامى ، ومنهم الوليد الباقي الذي عنوان كتابه [في علم الاصول] ب : سبيل المنهج في ترتيب الحجاج ، لكنه في المقدمة نعنه بكونه كتابا في الجدل .⁵⁴

الحجاج والجدل والمناظرة :

سبق وأن أشرنا إلى الفرق بين الحجاج والجدل ، وهو باختصار : أن الحجاج : خطاب صريح أو ضمني يستهدف الإقناع ، والإفهام مهما كان متلقى هذا الخطاب ومهما كانت الطريقة المتبعة في ذلك .⁵⁵ وتشير الدراسات إلى أن الحجاج أوسع في دلالته من الجدل ، فكل جدل حجاج وليس كل حجاج جدل⁵⁶ بل الحجاج هو القائم المشترك بين الجدل والخطابة على سبيل المثال حيث أن الجدل والخطابة قوتان لإنتاج الحجج - كما يقول أرسطو -.⁵⁷

وترى ذات الدراسة أن هناك أنواع من الحجاج تسمى الحجاج الجدلي وهو من قبيل ما عرض له؟⁵⁸ أما الجدل : فيدل على مراجعة الكلام ، وذكر الحجج وشدة في تقريرها ، وما سبق وأن أشرنا أن الجدل في القرآن ورد على معنيين : (محمود ومذموم) .

والمناظرة : تعني النظر من جانبين في مسألة من المسائل ، قصد إظهار الصواب فيها ، فالمناظر هو من كان عارضا أو معتضا وكان لعرضه أو اعتراضه أثر هادف ومشروع في اعتقادات منجاوره ، سعيا وراء الإقناع والاقتناع برأي سواء ظهر صوابه على يده أو على يد مجاوره والراوح أن طريق الوصول إلى الحق ليس واحدا لا ثانٍ له ، وإنما طرقا شتى لاحد لها ، لأن الحق هو نفسه على خلاف الرأي السائد ليس ثابتنا لا يتغير ، بل أصله يتغير ويتجدد...، وحيثما وجد التعدد في الطرق فشلة حاجة إلى قيام حوار بين المسلمين لها أو السالكين لها . والمناظرة في الإسلام ولو أنها استمدت بعض قواعدها من الجدل اليوناني إلا أن ما عندنا في القرآن الكريم يفي بالغرض .

وقد ورد ذكر هذه المادة في القرآن الكريم في أكثر من ألف وسبعمائة موقع ، ونذكر من صيغها على سبيل المثال ، لا الحصر :

"قال" / "قالت" / "قلا" / "قالوا" / "قلت" / "أقول" / "قلتم" / "تقول" / "تقولون" / "نقول" / "يقولون" / "نقول" / "يقولون" / "يقولون" / "قال" / "قول" / "قولا" / "قولوا" / "قيل" / "يقال" .⁵⁹

⁵⁴ عبد الله صولة : الحجاج في القرآن الكريم من خلال خصائصه الأسلوبية - دار المعرفة للنشر الجمهورية التونسية ط1، 2001 ج 1 ص 14

⁵⁵ هاجر مدقن: آليات تشكيل الخطاب الحجاجي بين النظرية وبيان ونظرية البرهان - مجلة الأثر الجزائري ط5 - 2005 ص 201

⁵⁶ عبد الله صولة : المرجع نفسه

⁵⁷ أرسطو : الخطابة ، تعریب عبد الرحمن بدوي ، وزارة الثقافة والإسلام - دار الشؤون الثقافية ، بغداد 1986 - المقالة 01 - الفصل 2 - 1356

⁵⁸ عبد الله صولة : المرجع نفسه

⁵⁹ طه عبد الرحمن : في أصول الحوار وتجديد علم الكلام - المركز الثقافي العربي - الدار البيضاء ط2 / 2000 ص 21

وتمتاز المنازرة عن الحوار بكونها تقييم تقابلًا يتواجه فيه المعارض والمعترض ، ولا يمنع اختصاص كل منهما فيه بحقوق وواجبات معينة من حضورهما معا في إنشاء نص المنازرة منطوقاً ومفهوماً⁶⁰.

الإقناع والاقتناع :

وإذا تحدثنا عن الإقناع في العلاقات العامة ، فإننا نقصد بالعملية السلامية من مختلف أساليب التأثير التي تعتمد القهر والضغط والإجبار والإغراء وتزييف الحقائق وتحييج الغرائز ، بينما حدوث عملية الإقناع بهذه الأساليب أمر مخالف للمبادئ والقيم ، مع أنه يعتبر إقناع ومن أمثال هذه الكلمات : الإغراء ، التفاوض ، فبعضها تحييج للغرائز وبعضها تزييف للحقائق وبعضها مجرد حل وسط واتفاق دون اقتناع وبعضها تزييف للحقائق وبعضها مجرد حل وسيط واتفاق دون اقتناع.⁶¹ بمعنى يجب لحدوث الإقناع الحقيقى أن يتحوال إلى عملية اقتناع يتطلب من الطرف الثاني أن يتفهم ويحب ويعمل نحو أفكار الطرف الأول [القائم بعملية الإقناع] .

عملية الاقتناع : اشترط أهل العلم أن تكون عملية الاقتناع تفاعل بين الطرفين [المرسل والمستقبل] ، فعملية الاقتناع تتكون من شقين

1- المعرفة العقلية : يعتمد الطرق السلمية للتفكير ، وبما يصل إلى الحجج العقلية المنطقية قابلة لأن تؤدي إلى اقتناع الطرف الآخر.

2- القبول القلبي : إن النتيجة المنطقية الناتجة عن التفكير السليم ما لم يستقبلها القلب ويطمئن إليها لا تفيده شيئاً لكن إذا قبلتها القلب صارت قناعة .

فالاقتناع إذن : معرفة الشيء بالعقل ومن ثم قبوله بالقلب ، أما المعرفة العقلية دون القبول بالقلب فلا يمكن أن تؤكد حصول عملية الاقتناع ، وعملياً فالمسؤولية لا تقع فقط على المرسل بل يجب أن تكون أيضاً على المستهدف الذي يجب عليه إبداء الاستعداد النفسي لذلك وقبول ملاحظات وأراء الآخرين.

بين الحوارية والخطاب : يعتمد الحوار [في تصور النظرية العرضية] للحوارية الآلية الخطابية التي نطلق عليها اسم : العرض ، والذي تتجلى فيها النظرية العرضية

1- العارض يعتقد صدق ما يعرض .

2- يلزم المعروض عليه بتصديق عرضه .

3- يؤمن الأدلة على مضامين عرضه .

* ويستند هذا التصور [العرضي] للحوارية إلى نموذجين صوريين :

1- نموذج البلاع : وهو نموذج إعلامي يعتمد على 4 عناصر : الناقل والمنقول والمنقول إليه وأداة النقل ، وكل منها ضوابط .

2- نموذج الصدق : وتقوم على أن صدق الجملة قائم في تحصيل شروط صدقها وهذه الموضعية مقيدة في تحديد الدلالة اللغوية فجعلوا دلالة الجملة هي مجموعة الشروط الضرورية والكافية لصدقها .

⁶⁰ طه عبد الرحمن : في أصول الحوار وتجديد علم الكلام - المركز الثقافي العربي - الدار البيضاء ط2 / 2000 ص 47

⁶¹ احمد بن عبد الحسن العساف : الإقناع القوة المفقودة toislam.net . الثلاثاء 1 مارس 2005

مثال : هرع الأستاذ إلى الكلية : منطوق العبارة : أسرع .
ولكن المفهوم منها : أن رجلا ينتهي التدريس بالجامعة اتجه إلى المكان الذي يلقي فيه الحاضرات⁶²

الفصل الثاني :

⁶² طه عبد الرحمن : في أصول الحوار وتحديد علم الكلام - المركز الثقافي العربي ط 2000 ص 40

العلاقة بين الاتصال والإقناع والحجاج

الإستراتيجية (إستراتيجية الإقناع) : مصطلح الإستراتيجية ذو مرجعية حربية إذ يكثُر تداوله بالعلوم الحربية ،
فدخول المعركة لا بد من أن يسبقها تحطيط ، وأن تستعين بإستراتيجية محكمة لبلوغ الهدف ، وذلك بطرق
وأساليب تتم وفقها انجاز أقوال في سياق ونسق محكمين بقواعد الخطاب .⁶³
من خاللهمَا نفهم الإستراتيجية لها بعدين : الأول : تحططيي ، ويكون على المستوى الذهني والثاني مادي :
الذي يجسد الإستراتيجية تتبلور فعلاً على أرض الواقع وتمثله هنا اللغة .⁶⁴
و استراتيجية الإقناع تنطوي تحت استراتيجيات الخطاب ، وتعني هذه الأخيرة أن الخطاب المنجز يكون خطاباً
مخصصاً له بصفة مستمرة ، فيبني فعل الإقناع وتوجيهه دوماً على افتراضات سابقة بشأن عناصر سابقة ، بشأن
عناصر السياق خصوصاً المرسل إليه لتحقيق أهداف المرسل.⁶⁵

⁶³ صفية حمادو : إستراتيجية الخطاب في أخبار الثقلاء مقاربة تداولية رسالة ماجister جامعة مولود معمر - تizi وزو - الجزائر

⁶⁴ عبد الهادي بن ظافر الشهري : إستراتيجية الخطاب مقاربة لغوية تداوليةص 53

⁶⁵ عبد الهادي بن ظافر الشهري : إستراتيجية الخطاب مقاربة لغوية تداوليةص 444

وللوصول إلى مستويات إقناعيه في أي خطاب لابد من آليات نستعين بها لتحقيق هذه الغاية ، ويعود الحجاج الآلية الأبرز التي يستعمل المرسل اللغة فيها يتجسد عبرها إستراتيجية الإقناع.⁶⁶

العلاقة بين الحجاج والبرهان :

أورد ريمون ثلات فروق بين البرهان والحجاج وهي :

1/ العلاقة بين المقدمات والنتيجة في البرهان تكون مبنية على صورة القضايا وحدها ، بينما تستند هذه العلاقات في الحجاج إلى مضمون تلك القضايا المشكلة له.

2/ تثبت النتيجة في البرهان ما هو موجود سلفاً في المقدمة ، بينما في الحجاج تثبت النتيجة شيئاً آخر زائداً كما هو مثبت في المقدمة ، وذلك استناداً إلى مبدأ تكثير الفائدة .

3/ أن بنية البرهان ذات وضع استدلالي ثابت ومحدد [مسلم - تعريف - مبرهنة] أما الحجاج فيمتاز بوضع استدلالي تكون له قيمة معرفية مخصوصة ، حيث اليقين والبداهة يكونان مفروضين بمضمون القضايا ومقام الاستدلال .⁶⁷

أما ميشال ماير : فقد ساق تعريفاً للحجاج في كتابه ، القيم [المنطق واللغة والحجاج] جاء فيه : "الحجاج هو دراسة العلاقة بين الصريح والمضمر.⁶⁸

وقال في موضع آخر : " يعرف الحجاج كمحاولة للإقناع ويعتبر البعد الحجاجي أساسياً بالنسبة للغة على اعتبار أن كل خطاب يجتاز نحو إقناع من يتوجه إليه ، ومن جهة أخرى يعرف الحجاج أيضاً بأنه استدلال غير صوري وغير ملزم، في مقابل الاستدلال البرهاني أي الضرورة والصرامة اللتين لا تتحتمان النقاش ، هذان التعريفان مرتبطان ، إذ أن لا نجاح إلا لكون الحجاج لا ترتبط بالضرورة المطلقة للرياضيات ، مما يعني احتمال وجود الاختلاف .⁶⁹

وبين ماير أن الحجاج يمتاز بكونه استدلاً لا يجتاز على العمل بشكل مباشر ، بحيث يحمل المخاطب على اتخاذ موقف أو انتهاء سلوك معين أو بشكل غير مباشر ، إذا اكتفى المخاطب بتوصيل آراء أو نتائج قابلة للتوظيف حين مواجهة موقف معين في وقت لاحق .⁷⁰

العلاقة بين الاتصال والإقناع :

حضر العلماء العملية الاتصالية الموصوفة بالإقناعية في :

⁶⁶ عائشة حضر احمد هزاع : إستراتيجية الإقناع في آيات الرحمة المبدوءة - مقاربة لغوية تداولية : المؤتمر الدولي عن الرحمة في الإسلام - كلية التربية ص 06

Jean blaise grize – argumentation et logique naturelle – in hermes –paris 1995 p264⁷⁶⁷

Michel mayer – logique language et argumentation –ed hachette paris 1982 p112⁶⁸

Michel mayer– logique language et argumentation –ed hachette paris 1982..p136⁶⁹

Michel mayer– logique language et argumentation –ed hachette paris 1982p138⁷⁰

عمد العملية الاتصالية الوعائية المادفة إلى تغيير السلوك [فرداً أو جماعة] وتغيير عدد الحقائق التي يحملها ، وكذلك تغيير السلوك المستهدف ، وإمكان تحديد النتيجة النهائية الموصوفة بالنجاح أو الفشل .⁷¹

من خلال هذا نفهم أنه بقدر النجاح في التخطيط لبناء الرسالة الإعلامية بناءً متكاملاً تكون الاستجابة ، ويببدأ التخطيط لبناء الرسالة الإعلامية ، وتنظيم محتواها باختيار المداخل الأساسية لإقناع المتلقى بالفكرة أو الاتجاه أو السلوك ، وهذه المداخل هي التي تؤثر على اختيار الرمز والمعنى في بناء الرسالة الإعلامية ، وتؤثر أيضاً على تنظيم الوحدات الرمزية ، وترتيبها داخل هذه الرسالة .⁷²

من هنا نفهم أن الاتصال الإقناعي اتصال مخطط هادف إلى تغيير في السلوك الظاهر الخفي للمستهدف ، مع أن الإقناع ليس هو الأثر الوحيد للاتصال : "الرسالة المتمعة والفعالة هي تلك التي تميز بخصائص جديدة بتحويل الوظيفة السيكولوجية للفرد على نحو ما، يجعله يستجيب علينا تجاه موضوع الإقناع ، ومفرداته وبالأساليب التي يريدها القائم بالاتصال والتي يوحى بها .



73

وقد فرق الدكتور : سمير محمد حسين بين الاتصال بالجماهير بعرض الإعلام ، والاتصال بالجماهير بعرض الإقناع والتأثير والاستمالة على وجه الخصوص ، وأشار إلى تعريف الاتصال الإقناعي :

الاتصال الإقناعي : " الاتصال الذي يحدث عندما يوجه القائم بالاتصال - عن قصد - رسائله الإعلامية لإحداث تأثير مركز محسوب على اتجاهات وسلوك مجموعات معينة مستهدفة من الجمهور ".⁷⁴

إن هذا التعريف يستند أساساً إلى التعريف الخاص بالإقناع من حيث هو : "اتصال هادف إلى التأثير في الاختيار".

- فترمز كلمة : الاتصال إلى الإقناع - عملية رمزية ومتفاعلة .
- وترمز كلمة : هادف : أو مقصود إلى أن الإقناع له أهداف محددة سلفاً .
- وترمز كلمة التأثير إلى استهداف إحداث تغيير نوعي في السلوك .
- أما كلمة الاختيار فتعكس وجود بدائل متاحة أمام الجمهور المستهدف ، وعلى هذا فإن الاتصال الإقناعي يستلزم إضافة عنصرين جديدين إلى نموذج الاتصال الجماهيري وهما عنصراً: التأثيري والإقناعي .⁷⁵

⁷¹ عبد الله محمد العوشن . مرجع سابق . ص 21

⁷² محمد عبد الحميد : نظريات الإعلام و اتجاهات التأثير . المرجع السابق . ص 321

⁷³ سهير جاد : تقديم عبد العزيز شرف - رسائل الإعلام و الاتصال الاقناعي - الهيئة المصرية العامة للكتاب - القاهرة ط 1 - 2003 ص 11 .

⁷⁴ سمير محمد حسين : الإعلام و الاتصال بالجماهير المرجع السابق ... ص 166 / 167

⁷⁵ سمير محمد حسين : الإعلام و الاتصال بالجماهير . المرجع السابق .. ص 166 / 167

والأمر أيضا متوقف على القدرات الشخصية " ولقد أثبتت الدراسات العلمية بواسطة المعاهد المتخصصة في ذلك ، أن التأثير في وسائل الإعلام هو مجرد متغير على متغيرات أخرى مثل شخصية الفرد ، وثقافته وعائلته ، والجماعات التي ينتمي إليها ، في عملية إحداث التأثير وفعاليته. ⁷⁶

الفرق بين الاتصال العادي والإتصال الإقناعي: الاتصال العام هو اتصال عادي دون توظيف اي أسلوب من أساليب العمدية الهدف ، وهو الموظف في كل أنواع الاتصال في مختلف مجالات الحياة ، الهدف منه أساسا هو الإخبار والإعلام ، وهو أشمل للاتصال الإقناعي .

بينما الاتصال الإقناعي فهو اتصال هادف مخطط له سلفا، قاصدا من ورائه إحداث تأثير في المستقبل بأي شكل من الأشكال ، المهم أن يستجيب له ويحدث التغيير لأنه استعمل في الحاجج والبرهان والاستدلال للوصول

إلى العاطفة أو العقل حسب الهدف المنشود وقد حدد هيربرت ليونبورغ خمسة مراحل للاتصال .⁷⁷

المرحلة الأولى : مرحلة ادراك الشيء : بعد تعرض الفرد للرسالة يحاول عفويًا التعرف على محتوى الرسالة وحجمها وأهميتها بالنسبة إليه ، فهو يكون في موقف التقرب لأول مرة من الفكرة العامة للرسالة أو الشيء المروج له .

المرحلة الثانية : مرحلة المصلحة والاهتمام :

بعد إدراك الرسالة وتلقّيها يحاول المتلقي معرفة الجوانب المهمة في الرسالة والتي تحقق لها مصلحته ليتم التركيز عليها .

المرحلة الثالثة : مرحلة التقييم : يعمل المتلقي على التفريق بين حالته السابقة وما أحدثته الرسالة من تغيير أي بحسب نسبة الفائدة التي يرجوها في حالة التعامل مع الفكرة .

المرحلة الرابعة : مرحلة المحاولة : يحاول المتلقي إدراك المنفعة الميدانية للفكرة .

المرحلة الخامسة : مرحلة التبني : بعد تجربة المنتوج وإدراك القيمة النفعية والاستعمالية لها يقوم المتلقي بتبني الفكرة فيصبح يتحدث باسمها ، ويحاول نشرها .

وإلى هنا نفرق بين الاتصال الإقناعي والإتصال العادي :

الاتصال الإقناعي	الاتصال العادي
1/ هادف.	1/ تلقائي.
2/ الاتصال يتضمن هذه العناصر مع ضرورة وجود عنصر آخر وهو الأثر ويتطلب أن يكون موفق ما يرغبه المصدر .	2/ الاتصال فيه يتضمن رسالة ويتم بين مرسلاً ومستقبلاً ويمكن أن يكون عن طريق وسيلة .

الفرق بين الإقناع والإقناع وعلاقتهما بالحجاج :

⁷⁶ جيهان احمد رشقي : الأسس العلمية لنظريات الإعلام - دار الفكر العربي - القاهرة 1982 ص 512

⁷⁷ منتدى طلبة ورقلة - كلية الآداب للعلوم الإنسانية . Ouargla .s forum .info بتاريخ 2018/02/24

لم يكن المهتمون يشتغلون في التفريق بين الأمرين إلا من حيث ترتيب الاقناع على الإقناع⁷⁸ .. ولكن الخطابة الجديدة عند شايم بيرمان ولوسي تيتيكا تفرق بينهما ، بل تعتمد نظرية هذه الخطابة الجديدة في جزء كبير منها على أساس التفريق بينهما ، وهذا ما يعني الجانب الاستراتيجي في استعمال الاقناع بدل الإقناع ، فالاقناع عند بيرمان وتيتينا هو غاية الحاجاج ، بمعنى أن الاقناع مرتبط بما هو عقلي على اعتبار أنه إذعان نفسي مبني على أدلة عقلية ، أكثر من الإقناع بما يسمح باستعمال الخيال والعاطفة في حمل الخصم على التسلیم للشيء .

ويشدد شايم بيرمان ولوسي تيتيكا على تقسيم الحاجاج إلى قسمين بحسب نوع الجمهور :

- حاجاج إقناعي : وهو يرمي إلى إقناع الجمهور الخاص ، - وحجاج اقناعي وهو حاجاج غايته أن يسلم به كل ذي عقل .

ولذلك عرفه: طه عبد الرحمن بأنه : "هو كل منطوق به موجه إلى الغير لإفهامه دعوى مخصوصة يحق الاعتراض عليها .

وعليه فالإقناع ليس شرطاً أن يكون حجاجياً ، لأن الحاجاج لا بد أن تكون فيه قضية خلافية وعليه يكون كل نص حجاجي نص إقناعي وليس كل نص إقناعي نص حجاجي [تتابع هذا الجدول] :

الإقناع [الحمل على الإقناع] persuader	الحجاج argumenter
1- فن الإياع أو المناورة	1- مسار حر الرأي يستخدم أحكام القيمة.
2- هدفه الإقناع بكل الوسائل حتى غير عقلي	2- هدفه الإقناع على أساس عقلية
3- صورة مانع للإقناع لها دور أساسي	3- برهنة موجهة إلى طرف ما وهي ليست ملزمة
4- جمهور خاص ، جمهور مستهدف [مثل الأشهر]	

79

بالرغم من هذا التداخل الكبير بين مصطلحي الحاجاج والإقناع إلا أن هناك حدا فاصلاً بينهما يتمثل في درجة التوكيد ، حيث يرى أوستين فرييلي أن الحاجاج والإقناع جزءان من عملية واحدة ، ولا اختلاف بينهما إلا في

⁷⁸ طه عبد الرحمن : في أصول الحوار وتجديد علم الكلام بالمؤسسة الحديثة للنشر والتوزيع - الدار البيضاء المغرب ط1/1987 ص38

⁷⁹ هجيرة حاج هي : رسالة ماجister - مكتبة الآداب - جامعة الشلف 2014/2015 ص50

التوكيد ، إذ يولي الحاج الدعاوي المنطقية أهمية خاصة أما الإقناع فإنه ينعكس على التوكيد الذي يبطل صنه ..⁸⁰

ومنه يمكن وصف البلاغة بأنها الإقناع من خلال الخطاب كما أن الخطاب لا ينبغي معزل عن متلقيه ، فهو شرط في إقامته ، ودليل على خروج النص إلى الفعل ومرجع له وبهذا تبني البلاغة على ثلاثة [المتكلم/الخطيب]+[المتحدث إليه/السامع]+ موضوع الخطاب.⁸¹

التأثير والتأثير والأثر وعلاقتها بالإقناع :

التأثير والتأثير مصطلحات لها علاقة وطيدة بالإقناع ، فمجمله أنه اتصال حصل من خلاله إقناع ، فهو عمق الاتصال الإقناعي أما التأثير والتأثير فيتبع عندهما أثر، وهو الواقع السلوكي لعملية الإقناع .

التأثير : و التأثير أعم من الإقناع ، لأنه في اللغة يفيد الإبقاء ، أي إبقاء الأثر في الشيء أي ترك فيه أثرا .⁸² إلا أنه يقرب بدرجة كبيرة من الإقناع إذا تأثر من قصد بالتأثير وقال في المصباح المنير : أثرت فيه تأثيرا ، جعلت فيه أثرا وعلامة و تأثر : أي قبل وانفعل .⁸³

وإذا ربطنا الأمر بالوسيلة الإعلامية مثلا نقول : تأثر المشاهد بالبرنامج الفلافي : إذا ان فعل وتفاعل معه وأنتج بذلك أثرا أي سلوكا - أثرا- فتكون الوسيلة الإعلامية قد قامت بالتأثير بهذا البرنامج أو المشاهد تأثر به وأحدث البرنامج أثرا على المشاهد أي تفاعلا سلوكا بالالتزام والابتعاد ، وكل هذه عملية تسمى الإقناع ، وتفاعل المستقبلي مع ذلك يسمى اقتناعا .

1/الإقناع والتأثير : قد تأتي الكلمتين متزامنتين وتفيدان الاستجابة عموما .⁸⁴

2/يختلف الإقناع عن التأثير على اعتبار أن الإقناع محله النفس والعاطفة أي القبول والرضا والاطمئنان بينما التأثير والتأثير فيكون على مستوى السلوك أي ترجمة ما في النفس إلى واقع فيتفاعل معه بالفعل أو الترك
3/قد يؤدي الإقناع والقناعة إلى التأثير والتأثير مثل اقتناع المدخن بحرمة التدخين وخطره الصحي والاقتصادي يكون ذلك سببا إلى تركه.

4/ قد تحصل قناعة وإقناع بحجج قطعية دون أن يكون لها أثر عملي .

5/ قد يتسبب التأثير - الانفعال - في حصول القناعة - كمن رأى حادث مرور الذي حدث بسبب السرعة يجعل الشخص يقترب بعدم الإفراط في استعمال السرعة .

80 Austin freely . j.argumentation and débat world sworth . ed1966p07 publis... تقلعلن محمد العيد

النص والخطاب والاتصال ..ص191

81 عمارة ناصر الفلسفة و البلاغة - مقاربة حاجية للخطاب الفلسفي - منشورات الاختلاف الجزائر - الدار العربية ناشرون- بيروت لبنان

ط1/2009 ص52

82 لسان العرب - مادة الأثر : 5/4

83 المصباح المنيرمادة اثر 1/4

84 ابن تيمية : مجموع الفتاوى341/13

6/ قد يحدث تأثير بالملوّف ولكن دون قناعة ، كمن يصلّي خوفاً من أبيه أو تلبّس الحجاب دون قناعة ، أي لأن الواقع يتطلّب ذلك أو تظاهراً أو نفاقاً .

7/ قد يسعى المرسل إلى التأثير في المرسل إليه فيحدث العكس تماماً لأنّه لم يحسن توصيل الرسالة أو أن أسلوبه غير مقنع .

وعليه فإن أي عملية اقناعية قد تؤدي غرضاً إيجابياً مثلًا أراد المرسل وقد تؤدي إلى نتيجة سلبية عكسية تماماً ، وقد تكون الاستجابة جزئية .⁸⁵

الدلالة والتداوليّة والتداولية المدمجة Pragmatic integrated Pragmatic Sémantics

التداوليّة والمحاهم المكملة لها :

الدال والمدلول والدلالة والاستدلال والدليل والتداوليّة والتداولية المدمجة.

تعريف الدلالة : لغة : من الفعل دل يدل دلالة ، ومدلول الكلمة ما تدل عليه ، أي معناها وفحواها ، الذي يلزم من العلم به العلم بشيء آخر ، ومنه الدلال بالشدة أي يدل على البضائع ، واسم فاعله الدال ، أما اسم المفعول المدلول ، وجمعه مدلولات ودلائل ودلالات ، ودلل على المسألة ، أي أقام الدليل على صحتها ، والدليل ما يستدل به ، ومنه البرهان والاستدلال والبيبة والشاهد والحجّة والعلامة .

فالملاحظ على معاجم العربية أنها لا تكاد تخرج في دلائلها للجذر «دول» على معاني: التحول والتبدل والانتقال، سواء من مكان إلى آخر أم من حال إلى آخر، مما يقتضي وجود أكثر من طرف واحد يشتراك في فعل التحول والتغيير والتبدل والتناقل وتلك حال اللغة متحولة من حال لدى المتكلّم، إلى حال أخرى لدى السامع،

⁸⁵ مجلة جامع الإمام - العدد 49 عام 1426 هـ

ومتنقلة بين الناس، يتداولونها بينهم، ولذلك كان مصطلح «تداولية» أكثر ثبوتاً بهذه الدلالة من المصطلحات الأخرى الدارئية، النفعية، السياقية⁸⁶

وعلم الدلالة اصطلاحاً : من علوم اللغة الذي يدرس معاني الألفاظ والعبارات والتراكيب اللغوية في سياقاتها المختلفة ، تطرق التداولية إلى اللغة، كظاهرة خطابية، و التواصلية، واجتماعية معاً، إذ المعنى ليس شيئاً متأصلاً في الكلمات وحدها، ولا يرتبط بالمتكلم وحده، ولا السامع وحده، فصناعة المعنى تمثل في تداول اللغة بين المتكلم والسامع في سياق محدد (مادي، واجتماعي، ولغوی) وصولاً إلى المعنى الكامن في كلام ما.

يقول الجرجاني في تعريفه إن الدلالة "هي كون الشيء بحالة يلزم من العلم به العلم بشيء آخر، والشيء الأول هو الدال، والثاني هو المدلول" ، فالدليل إذن موصى إلى شيء آخر غيره، هو المدلول، وهذا يعني أنه إن لم يوصلنا إلى شيء؛ فلا يصح أن يسمى دليلا...⁸⁷

ويمكن تقسيم نماذج الاتصال إلى نوعين رئيسيين هما:

1- النماذج الخطية (أحادية الاتجاه) : أي تأتي الرسالة من المرسل إلى المستقبل مباشرة بصورة تلقينية ، دون انتظار لرجع الصدى.

2- النماذج التفاعلية (ثنائية الاتجاه) : التي ينتظر فيها رجع الصدى ، وحدوث التفاعل والنقاش ، والسماع بظهور الكفاءات.

النماذج الخطية (أحادية الاتجاه): ومثال على ذلك فوذج أرسسطو فقد رأى أرسسطو في كتابه فن البلاغة أن البلاغة (ويعني بها الاتصال) هي البحث عن جميع وسائل الإقناع المتاحة، وقد نظم أرسسطو دراسته تحت العناوين الرئيسية التالية:الخطيب - (المُرسل) الخطبة - (الرسالة) - المستمع (المتلقى)

ولأن الخطابة كانت الوسيلة الأساسية للاتصال السياسي في المدن الإغريقية فقد كان الإقناع الشفهي هو أقرب الشبه بالاتصال الذي نعرفه الآن.

ثانياً- النماذج التفاعلية (ثنائية الاتجاه) حين نصف أمراً على أنه عملية (في علم الإعلام) فنحن نعني بذلك أنه ليس له بداية ولا نهاية، فالعملية هي أي ظاهرة تتغير بشكل مستمر بمرور الوقت، والاتصال البشري ليس عملية واحدة بل هو مركب من العمليات أو القوى المعقّدة والمستمرة التي تتفاعل في ظرف ديناميكي ليس له بداية ولا نهاية. ويجب النظر إلى الاتصال كعملية مع مراعاة العديد من الاعتبارات مثل: الجماعات واتجاهات الفرد والظروف الاجتماعية، ولا تقتصر المرااعة فقط على الرسالة الإعلامية كما كان الوضع وفقاً لنماذج الاتصال الخطية التي ترى فالاتصال عملية أحادية الاتجاه وليس عملية تفاعلية ثنائية الاتجاه⁸⁸

⁸⁶ ابن فارس ابن منظور

⁸⁷ منير ابراهيم تايه حسابه في الفايسبوك 28/02/2023

⁸⁸ مكاوي، حسن، ليلى حسين السيد. الاتصال ونظرياته المعاصرة. القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2009.

ثنائية الدال والمدلول في اللسانيات : ظهرت ثنائية الدال والمدلول في اللسانيات على يد دي سوسيير في كتابه علم اللغة العام، الذي تحول في دراسته للغة من الدراسة التاريخية، إلى الدراسة الوصفية، باعتبار اللغة ظاهرة اجتماعية، وكان العامل الرئيس في تحوله في دراسة اللغة هو اكتشاف اللغة السنسكريتية، وخلال هذا التحول أسس دي سوسيير النظرية السيميائية الجديدة، التي عد فيها الرمز الركيزة الأساسية للغة.⁸⁹

العلاقة بين الدال والمدلول :

الدال في اللسانيات هو الصورة اللغوية لأي كلمة، أي الصورة المنطقية أو المكتوبة للدليل اللساني، وهو بعبارة دي سوسيير: البصمة الصوتية

وأما المدلول فهو المضمنون أو بالأحرى المتصور المجرد المفترض للدليل اللساني، وهو صورة عقلية نجدها في الذهن، وتوضع إزاء دال معين.⁹⁰

عندما ننطق أي كلمة فإنه يتadar إلى أذهاننا صورتها في المخيلة ، هذا إن كان يعرفها ، أما إن كان لا يعرفها فبمجرد رؤيتها يربط بين اسمها وصورتها في مخيلته وهكذا يحفظها ويستخدمها ، ولكن ما يتadar إلى الأذهان هو من أين جاءها هذا الاسم فالبعض يرى أنه مصطلح متفق عليه ، آخرون يعتبرونه اسم مرتبط بخاصيص معينة فكان لابد أن يسمى هكذا .

الناظر يجد أن علماء اللغة قدموا الرأيين، فمنهم من قال أن :

1- العلاقة بين الدال والمدلول ضرورية، منطلقين من نظرية محاكاة الإنسان لأصوات الطبيعة، ويررون أن ذهن الإنسان لا يتقبل الأصوات التي لا تدل على شيء أي التي لا تحمل معنى.

وهنالك كلمات كثيرة مستمدة من الواقع الطبيعي فمثلا لفظ "خربير" يشير إلى الصوت الطبيعي الذي يحدثه انسياط الماء . ولفظ "شخير" يشير إلى صوت طبيعي قد يحدثه النائم"

2- وهناك من رأى أن العلاقة بين الدال والمدلول اعتباطية قائمة على التواضع، وأكبر أدلةهم هو تنوع اللغات بشكل عام، واختلاف المفردة الدالة على الشيء الواحد، فمثلا الشقيقة تسمى في العربية بـ "اخت" وفي الانجليزية بـ "سister" ، وفي الألمانية "شفستر" ، - ولا مجال هنا لمناقشة الرأيين -

ولو كان هناك علاقة بين الدال والمدلول لما اختلفت الأسماء ولوجدنا أن الأشياء تحمل نفس الأسماء في كل اللغات -هذا إن وجدت لغات أصلًا، فالمفترض أن البشر كلهم سيتكلمون لغة واحدة.-

وبالنظر إلى الآية الكريمة " وَعَلَمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنِّيُوْنِي بِأَسْمَاءٍ هُوَلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ

صادقين (31) البقرة

⁸⁹ لباية حسن آخر تحديث : ٢٤:٠٩.٢٤ ، ٤ فبراير ٢٠٢٠ <https://sotor.com>

⁹⁰ عبد الحميد النوري عبد الواحد العلاقتين الدال والمدلول تاريخ الإضافة: 2018/4/24

ومسألة كون اللغة ضرورية أو اعتباطية ليست وليدة اليوم ، ولكنها منذ القدم ، أي من عهد أفلاطون وسقراط.

The study of meaning in language دراسة المعنى في اللغة sémantics

العلاقة بين الدال والمدلول عند القدماء ، أو ما يطلق عليه في بعض الأحيان اللفظ والمعنى ، بما جزء مما يُعرف بعلم الدلاله، أحد فروع اللسانيات الحديثة، ويهم بدراسة الألفاظ والجمل دراسة وصفية موضوعية، تطور علم الدلاله على مراحل عده عبر التاريخ، ففي اليونان قبل الميلاد رأى أفلاطون وأستاذوه سقراط أن الصلة بين الألفاظ ومدلولاتها صلة طبيعية ذاتية، أما أرسطو فقد رأى أن الصلة بين اللفظ والمعنى اصطلاحية يتواضع (يتفق) عليها الناس في مجتمع ما، بدورهم رأى الهندوس أن الكلمة تضم ثلاثة أقسام هي: الكلمة، والإدراك، والمحتوى، فالكلمة مركبة من وحدات صوتية، أما الإدراك والتوصير فهو ربط بين اللفظ والشيء المدلول عليه، أما عند العرب القدماء فقد مال أكثر اللغويين إلى القول بالصلة الطبيعية بين اللفظ ومدلوله.

الدلاله في الاصطلاح : قال الزركشي : هي كون اللفظ بحيث إذا أطلق فهم منه المعنى من كان عالماً بوضعه له ، وقال ابن النجاشي : كون الشيء يلزم من فهمه فهم شيء آخر ، فالشيء الأول : هو الدال ، والشيء الثاني : هو المدلول . شرح الكوكب المنير المسمى بختصر التحرير أو المختبر المبتكر شرح المختصر (125/1) لابن النجاشي⁹² وذكر التهانوي والجرجاني بأن الدلاله " معنى منتزع من الدال والمدلول ، وينشأ من العلم بالدال العلم بالمدلول⁹³ فالدلاله علم يدرس المعنى ، أي الشروط التي يجب أن تتوفر في الرمز حتى يكون قادراً على حمل المعنى.⁹⁴

أما ابن جني في كتابه الخصائص (من أهم اللغويين الذين درسوا ثنائية الدال والمدلول في اللسانيات في اللغة العربية)، فقال باعتباطية اللغة عكس أفلاطون، على أساس أنّ الاعتباطية تعني اللاسببية، أو عدم وجود علاقة طبيعية تربط بين ثنائية الدال والمدلول في اللسانيات.

أما عند فرديناند دو سوسيير : العلاقة بين الدال والمدلول عند دو سوسيير ، يقعان ضمن نطاق الإشارة اللغوية، والتي هي كيان سيكولوجي (نفسي) له جانبان : الدال الذي يعبر عن الصورة الصوتية للكلمة من الناحية السيكولوجية أي الانطباع والأثر الذي تتركه في الحواس ، والمدلول الذي يعبر عن الفكرة في صورتها

⁹¹ عمر الشاعر : يوم 28 فيفري 2023 <https://www.arkade.center/%D8%A72023>

⁹² تحقيق محمد الرحيلي ، ونزهة حماد ، مكتبة العبيكان ، الرياض ط 2 ، 1998 ، وينظر التعريفات للجرجاني ص 93 مطبعة الحلبي مصر 1938

⁹³ غفور حمد أمين : البحث الدلالي في المعجمات الفقهية المتخصصة ، دار دجلة ، الأردن ، ط 1 2007 ص 132 .

⁹⁴ احمد مختار عمر : علم الدلاله ، عالم الكتب ص 11

المجردة للكلمة، للدلالة والمدلول عند دو سوسير أو بالأحرى للإشارة اللغوية (كونها الفكرة الكلية التي تجمع داخلها جزأي الدلال والمدلول)

الدلالة والمدلول ثنائية لسانية حديثة لا انفصام بين عراها. وهي في الأصل ثنائية دو سوسيرية .

والعلاقة بين المصطلحين علاقة متينة يستحيل الفصل بين طرفيها، وهم حسب دو سوسير كوجهين ورقة واحدة، فما أن تمرّق أحد الوجهين حتى يتمزّق بالضرورة الوجه⁹⁵

الحجاج والتداولية:

إذا كانت الدلالة تختتم بالمعنى ، أي معنى الجملة ، وإذا كانت التداولية تعني استعمال اللغة في المقام .

"فالتداولية المدجحة : تتطلب توليفة بين الدلالة والتداولية ، أي أن الدلالة من المباحث المهمة في التداولية المدجحة ، فهي تختتم باستعمال اللغة في الخطاب ، والعلامات النوعية للسان ، وتأكيد قدرتها الخطابية "

⁹⁶ فعندما يمكن تقسيم الحجاج إلى قسمين : صريح وضمني، ذلك أن طبيعته الخطابية الحوارية تجعل نصفه للمتكلم [وهو النصف المقصود به] ونصفه للسامع [وهو النصف الضمني] فتكون علاقة الضم

ني بالصريح هي -على صعيد لساني مخصوص، بما يعبر عنه بـ : تداولية مندمجة (Pragmatic integrated) ، بمعنى أن ذلك التفاعل اللساني المتعلق بالخطاب يشمل الاستعمال الصريح والضمني ، بما يعبر عنه - سياق الكلام .

فكل أمر في اللغة - مثلا - يولد عمل قولي وعمل متضمن في القول(المتعلق بالإنجاز) ، ويوافقه العمل التأثيري ، أي السلوك الناجم عن القول - كما سنورد في نظرية أفعال الكلام .

وقد حدد فان إيمرين **Frans Van Eemren** موقع الحجاج داخل التداوليات المعاصرة بدمجه لنظرية الحجاج مع نظرية الأفعال الكلامية وتحليل المحادثة والخطاب، والجدل الصوري داخل نموذج نظري أطلق عليه اسم نظرية الحجاج الجدي، ويحدده بكونه: «نموذجًا مثالياً للمحادثة الخلافية، يوجه مراحلها، ويوزع الأفعال اللغوية عبر هذه المراحل، وينظم تفاعلاها، ويشكل شرطاً أساسياً لبناء معياري نسقي للخطاب يسمى التحليل الجدي».⁹⁷

التداولية :

إن أقدم تعريف للتداولية هو تعريف موريس 1938 (morris william charles) ، "إن التداولية جزء من السيميائية التي تعالج العلاقة بين العلامات ومستعملها العلامات .

وهذا التعريف واسع يتعدى المجال اللساني إلى السيميائي، إلى الإنساني والحيواني والآلي .

علم العلامات (السميوطيقا) : علم يدرس أنساق العلامات والأدلة والرموز، سواءً أكانت طبيعية أم صناعية، وتُعد اللسانيات جزءاً من السيميائيات التي تدرس العلامات أو الأدلة اللغوية وغير اللغوية، في حين أن اللسانيات لا تدرس سوى الأدلة أو العلامات اللغوية. ومن الرواد المؤسسين لهذا العلم، هناك فرديناند دي سوسير وشارل ساندرز بيرس، كما أن من أبرز من ساهموا في السيميائيات هناك كل من فلاديمير بروب ولouis خورخي بريستو وأومبيرتو إكو وأخيرداش جولييان غريماس وشارلز مورييس ورولان بارث وتوماس سيبوك.

السيميولوجيا هو علم العلامات أو الإشارات أو الدول اللغوية أو الرمزية سواءً أكانت طبيعية أم اصطناعية، ويعني هذا أن العلامات إما يضعها الإنسان اصطلاحاً عن طريق اختراعها واصطناعها والاتفاق مع أخيه الإنسان على دلالتها ومقدارها مثل: اللغة الإنسانية ولغة إشارات المرور، أو أن الطبيعة هي التي أفرزتها بشكل عفوي وفطري لا دخل للإنسان في ذلك كأصوات الحيوانات وأصوات عناصر الطبيعة والمحاكيات الدالة على التوجع والتعجب والألم والصرخ مثل: آه، آي ...⁹⁸

أما علم العلامات التداولي أو السيمياء التداوالية (*sémiotics pragmatic*) هو تصور شمولي ودينامي للعلامة إذ تعتبرها كياناً ثالثياً تتفاعل داخله العناصر التركيبية والدلالية والتداوالية في إطار سيرورة دائمة تسمى سيرورة العلامات”⁹⁹ السيميوزيس . ”يرتبط اتجاه بالتقليد العلمي والفلسفى الذي أرساه شارل ساندرز بيرس وبلوه شارل مورييس فيما بعد؛ كما يتعلق هذا الاتجاه أيضاً مع تصورات المناطقة وفلاسفة اللغة، رسول وكارناب وفريج وفيتنشتاين وغيرهم.

تتخذ السيمياء عند بيرس طابعاً شموليَاً، إذ لا نجد شيئاً يخرج عن موضوعها مهماً كان هذا الشيء. يقول بيرس: ”لم يكن بمقدوري أبداً دراسة أي شيء كييفما كان (رياضيات، أخلاق، ميتافيزيقاً، اقتصاد، تاريخ، علوم...)، إلا دراسة سيميائية.¹⁰⁰

يقول بيرس أيضاً: ”إن المنطق بمعناه العام ليس إلا اسم آخر للسيمياء“. وبذلك فالسيمياء جزء من العلوم المعيارية الثلاثة: المنطق(*Logique*) ، علم الصحيح والخطأ؛ وعلم الأخلاق(*Ethique*) ، علم الخير والشر؛ ثم علم الجمال(*Esthétique*) ، علم الجميل والقبيح.¹⁰¹

أما ماري ديلر فرانسو ريكاناتيف *marie deller /-François rikanatiuvth* عرفا التداوالية : ”دراسة استعمال اللغة في الخطاب ، شاهدة في ذلك على مقدرتها الخطابية ، وكتبت بالمعنى كالدلالة.“ تعريف فرانسواز أرمينكوا : حيث ترى أن التداوالية تتطرق للغة كظاهرة خطابية وتواصلية واجتماعية معاً .

/11.00/ 2023/03/02 /<https://ar.wikipedia.org/wiki> ⁹⁸

charles senders Peirce: Ecrits sur le signe. Ed. Seuil, Paris, 1978, p. 32 ⁹⁹

.120 المرجع نفسه، ص:

وتظيف قائلة : " لا قيمة للألفاظ والعبارات بعيدة عن سياقها ، ومن خلاله الظروف المحيطة به ، ومن خلال زمان ومكان التخاطب ، لكي تتضح مقاصد المتكلم ، والمعانى المطلوب إيصالها للمخاطب ، والتي يرمي إليها المتكلم ، وعموما فالمقاربة التداولية تحاول الإجابة على الأسئلة :

ماذا نصنع حين نتكلّم ؟ ماذا نقول بالضبط حين نتكلّم ؟ من يتكلّم إذن ؟ وإلى من يتكلّم ؟ ولأجل من ؟ ماذا علينا أن نعمل حقاً يرتفع الإبهام عن الجملة ؟ وكيف نتكلّم عن شيء ونريد شيئاً آخر ؟¹⁰¹ ونستخلص من هذا ثلات عناصر هي :

- 1-عنصر ذاتي يتمثل في التعبير عن معتقدات المتكلم ومقاصده واهتماماته ورغباته،
- 2-عنصر موضوعي يتمثل في الواقع الخارجية ومن ضمنها الظروف الزمانية والمكانية،
- 3-عنصر يدل على المعرفة المشتركة بين المتكلم والمخاطب.

أما بول غرايس: صاحب نظرية المنطق الطبيعي ، فقد ميز بين المعنى الطبيعي والمعنى غير الطبيعي ، فالطبيعي الذي تملكه الأشياء في الطبيعة ، مثل الدخان للدلالة على النار ، وهو ملزم بذلك ، أما الثاني تجسده كلماتنا وعباراتنا وبعض أفعالنا وإيماءاتنا ، فهو يعتمد على القصد أو الاصطلاح ، فهو منبع من المعنى الطبيعي ، ويمكن ملاحظة ذلك على حالات خاصة ، مثل الأنين فهو علامة على الألم ، ويصدر بطريقة لا إرادية.

هذا ما قدمه غرايس في نظريته 1975 ، واعتبرها ركيزة من الركائز الأساسية التي تقوم عليها التداولية.¹⁰² يعود استعمال مصطلح التداولية إلى الفيلسوف تشارلز موريس انطلاقاً من عنایته بتحديد الإطار العام لعلم العلامات، أو السيمائية من خلال تمييزه بين ثلاثة فروع، وهي:

1. الفرع الأول النحو أو التركيب (Syntax): وهو دراسة العلاقة الشكلية بين العلامات بعضها البعض.
2. الفرع الثاني الدلالة (Semantics): وهي دراسة علاقة العلامات بالأشياء التي تؤول إليها هذه العلامات.
3. الفرع الثالث التداولية (Pragmatics): وهي دراسة علاقة العلامات بالأشياء بمستعمليتها ويعوّل عليها.

تالياً : أما عن نشأة التداولية وظهورها في الفكر اللساني الغربي الحديث بحيث أصبحت تياراً موازياً لتيار البنوية وتيار التوليدية التحولية، فقد اتفق الدارسون على أن التداولية لم تصبح مجالاً يعتد به في الدرس اللغوي المعاصر إلا في العقد السابع من القرن العشرين بعد أن قام على تطويرها ثلاثة من فلاسفه اللغة انتسبن إلى التراث

¹⁰¹ فرانسواز أرمينيكو المقاربة التداولية ، ترجمة سعيد علاوشا ، منشورات مركز الإغاثة القومي 1987 ص 4.

¹⁰² سمية عامر، سليم حمدان : الاستناظام المواري عند بول غرايس - المفهوم والمقومات ، مجلة القارئ للدراسات الأدبية ، والنقدية اللغوية ، مجلد 02 العدد 03 السنة 2019

الفلسيي جامعة أكسفورد؛ هم: أوستن، وسirل، وجرايس، وكانوا جميعاً مهتمين بطريقة توصيل معنى اللغة الإنسانية الطبيعية من خلال إبلاغ متكلم رسالة إلى متلقي يفسرها. وكان هذا من صميم التداولية.

الحجاج في اللسانيات التداولية : كلمة الحجاج بحكم صيغتها الصرفية تدل: على معنى المشاركة في تقديم الحجج وعلى مقابلة الحجة بالحجج ، أما حديثاً، فقد عرف طه عبد الرحمن الحجاج على أنه: «كل منطوق به موجّه إلى الغير لإفهامه دعوى مخصوصة يحق له الاعتراض عليها».

وفي هذا التعريف لم يرد جديد أو اختلاف عما جاء به القدامي، ولكنه اجتهد إلى وضع مفهوم أوسع وأدق، فبلوره في هذا التحديد الدقيق والموجز في قوله: «لا خطاب بغير حجاج، ولا مُخاطب (بكسر الطاء) من غير أن تكون له وظيفة المدعى ولا مُخاطب (بفتح الطاء) من غير أن تكون له وظيفة المعترض». معناه، يجعل المتكلم، في اللحظة التي يتكلم فيها، يوجه قوله وجهة حجاجية ما».

الفصل الثالث

التأصيل النظري لعلم الاتصال الاقناعي

والحجاجي

أولاً : تاريخ نظريات الحجاج

سجل التاريخ أن أول نظريات الحجاج ظهوراً كانت في اليونان حوالي 440-450 ق.م ، وتعني بحذا أن هذه المدة التي ظهرت فيها البلاغة والخطابة بشكلها المنهجي في صورة قواعد مطبوعة يمكن تدریسها ، وبهذا تشكل هذه الفترة بداية التنظير في الحجاج، النظريات الأولى للحجاج ظهرت تقريباً في هذه الفترة وارتبطت بالإسمين المؤسسين {كوراكس corax} وتلميذه {تيسياس tisias} و كما يقول شيشرون الذي يذكر أحد نصوص أرسطو المفتوحة لم يعرف قبل ذلك أن أحداً ما قد اعتقد أن يتراوح منهجية آلية محددة، حتى وإن كان البعض يؤدي ذلك ببراعة ودقة .¹⁰³

وما ساعد على ظهور تطور هذه النظريات في هذا التاريخ هو التألف الذي عرفته آثينا ومنطقة اليونان يومها في الميدان السياسي ، حيث عرفت طريقها إلى الديموقراطية التي فتحت المجال أمام الجميع ليعبر عن آرائه وموافقه بحرية إن في الميدان السياسي أو في ميدان القضاء ، وقد اشتهرت خلال هذه المدة المحاماة وعرفت بما يسمى

¹⁰³ فيليب بروتون ، جيل جوتبيه ترجمة محمد صالح ناحي الغمدي : مركز النشر العلمي : جامعة الملك عبد العزيز ، ط 1 ، 2011 ص 19

بالم ráfعات على اعتبار أنها أيضا خطبة مبنية على قواعد مضبوطة من مقدمه وعرض القضية، ثم استحضار الأدلة والرد عليها في مرافعة علانية ، ثم إلى الخاتمة ، وقس على ذلك في المجال الديني والاجتماعي والتجاري وغيرها ، مما لابد فيه من استحضار مختلف الأدلة والانتهاء إلى الإقناع ، الذي هو غاية الحجاج وانتهت تسميتها إلى ما يسمى بـ *البلاغة* التي عبر عنها الكثير بـ *الاقناع* ، عبر أطوار تاريخها الممتد ، وارتبطت بسيطرة التأثير ولم تفارق ما ارتبط بها من مخايلة الاقناع وما تؤديه هذه المخايلة من وظيفة ايديولوجية تتصل بإيقاع التصديق في النفوس .¹⁰⁴

وبسبب ظهور هذه البلاغة كان خلال المحاكمات التي احتضنتها صقلية ، في حركة سياسية قادها (الطاغيان) جيلون (heron) وهيرون (gelon) (سنة 485 ق.م)، حيث استولوا على أملاك المواطنين وقاموا ضد هم ما أدى إلى تلك المحاكمات وتعلم الناس الخطابة و الم ráfعات ، حيث أصبحت البلاغة مادة للتدريس وأول من تقلد مهنة التدريس فيها - امباذ قليس و كوراكس - تلميذه في سيراكوزة و كان أول من أخذأجرة مقابل دروسه(تيسياس) tisias ، وانتقل هذا التدريس بالسرعة ذاتها إلى اتيكا بعد الحروب الميدية بفضل منازعات التجار الذين كانوا يتراوغون في سيراكوزة و اثينا في نفس الوقت.¹⁰⁵

ويُدعى البعض أن هناك حركة في هذا السياق ترجع إلى القرن 6 قبل الميلاد بما يسمى بالحس النقدي المطبق على المعطيات المادية، حيث يعتبر زينون دلي رائد في الحوار الموافق للمعنى الأول للديالكتيك ، وقد كان تلميذاً للفيلسوف بارمينيد و متتشبهاً بوحدة الوجود المطلقة ، وخصوصاً هرقلطيط فيلسوف التناقض وقام بتعليم فن الدحض ، وهو نوع من الجدل السلي الذي ينطلق من مقدمات مقبولة أو مستحسنة من قبل الخصم ، ثم يعمل على تفويض استدلاله و نتائجه ... وقد أقام زينون مبدأه على عدم التناقض فعندما يعرض رأيان على الأقل و يكون أحدهما صائباً فإن الآخر خاطئ .

الحجاج عند السفسطائيين في السفسططة المغالطة sophisme :

جاء السفسطائيون في فترة سمحت لهم بما يسمى اليوم بـ *توظيف العصف الذهني* ، حيث الديموقراطية المفتوحة التي جاءت بعد الظلم القاهر ، حيث واصلوا جدهم على ما كان عليه سابقوهم في عهد زينون ، فأسسوا لعلم الخطابة وتنافسوا في الفصاحة بل كانوا أول من نظم الخطاب . أما في الفن فقد كان السفسطائيون أول واضعين حقيقيين لعلم الخطابة .¹⁰⁶

وحدد كوراكس الأجزاء الخمسة الكبرى للخطاب التي ستتشكل طوال قرون تصميم الخطبة وهي : 1- المقدمة 2- عرض الواقع {السرد أو الاحداث} 3- الإستدلال البرهاني 4- الإستطراد 5- الخاتمة .

¹⁰⁴ جابر عصفور : *بلاغة المجموعين ضمن المجاز و التمثيل في العصور الوسطى* ، دار قرطبة و البيضاء ط 2 ، 1993 ص 7 .

¹⁰⁵ اولان بارث : *البلاغة القديمة* ، ترجمة و تقديم عبد الكبير الشرقاويص 38 عن عبد اللطيف عادل : *بلاغة الاقناع في المنازرة* ، دار الامان - الرباط ط 1 ، 2003 ص 27

¹⁰⁶ عبد الرحمن بدوي : *ربع الفكر اليوناني* ، وكالة المطبوعات - الكويت - دار القلم - بيروت - لبنان ط 5 ، 1979 ص 171

وهي على غرار أجزاء الخطبة الجدلية المعروفة اليوم في المحاكم مكونة من 1- المقدمة 2- عرض الواقع 3- الأدلة الجدلية 4- المطالب 5- خاتمة وخلال ذلك الجدل يكون ما يسمى بالإفحام ، كمطلب خطابي جعل من السفسيطائين معلمي جدال ودفاع¹⁰⁷

السفسيطائين والمغالطات :

معنى بالغالطة في اللغة : الغلط و هي خلاف الإصابة يقال : غلط ، يغلط ، غلط و بينهم أغلوطة : أي الشيء يغلط بعضهم بعضاً¹⁰⁸

اصطلاحاً : المغالطة : بمعنى السفسطة و معناها عند السفسيطائين مرتبط بالحكمة والرجل ذو الكفاءة المتميزة في كل شيء¹⁰⁹

ومن أهم المبادئ التي يعتمدون عليها : تشريع الألاعيب القولية والخيل الخطابية في كسب القضايا ، وهذا إلى نب مبدأ آخر يمكن اعتباره كشعار وهو أن : الحقيقة هي ما يراه الإنسان حقيقة والفضيلة ما يبدو له فضيلا وبهذا تمكن السفسيطائين من التأثير في المجتمع وإنقاذه بعمارة هذا الفن ، فاحتلوا مرتبة عالية في المجتمع اليوناني كمتخصصين في فنون الإقناع وأساليبه .¹¹⁰

ثانياً : المغالطات المنطقية

تعريف المغالطة : قول أو رأي أو فكرة : تبدو وكأنها برهان صحيح أو سليم ولكنها وهم يتلاشى أمام التحليل العقلي ، بمعنى أن المغالطة استنتاج خاطئ .

كشف المغالطات المنطقية يكون بعقلية مستنيرة : إن المقدرة على كشف المغالطات المنطقية في المناوشات الفكرية ذات قيمة كبيرة لا يقدرها إلا من يحترم عقله ، إن المغالطات المنطقية من أكبر العوائق التي تحجب عن الحقيقة وتجعلنا مسلوبي الفكر أمام المناجرين بالكلام البليغ الأجوف .
إن كشف المغالطات يمنحك قدرة كبيرة على التفكير الندي ، الذي لولاه ما تقدمت العلوم وما تقدمت الإنسانية .

فهناك من المفاهيم والأراء الفكرية والمعتقدات ما قد يبدو مقنعاً ومنطقياً وبديهياً ، وعلمياً ولكن هي في حقيقة الأمر أخطاء ومغالطات ماهرة يخدع بها قائلها الآخرين البسطاء وكثيراً ما يخدع بها نفسه .

المغالطات المنطقية :

¹⁰⁷ عبد اللطيف عادل : بلاغة الاقناع في المناورة - دار الامان - الرباط ط 1 ، 2003 ص 32

¹⁰⁸ ابن فارس .. مقاييس اللغة ... ج 4 ص 39

¹⁰⁹ رشيد الراضي : الحجاج مفهومه و مجالاته ، عالم الكتب الحديث الاردن ، ط 1 ، 2010 ص 200

¹¹⁰ عبد اللطيف عادل : بلاغة الاقناع في المناورة - دار الامان - الرباط - ط 1 ، 2013 ص 31

أولاً : المصادرة على المطلوب : هي إخراج النتيجة من المقدمة المفترضة لأن فيها إعادة صياغة للمقدمة ، لأن المصادرة على المطلوب اعتباطية لما في حججها من الدائرة ، فالشخص الذي ينكر النتيجة سوف ينكر المقدمة المفترضة أيضا ، لأن النتيجة هي نفسها المقدمة مثل : 1- بغير استعمال لقوانين المنطق لا نستطيع المناقشة . 2- يكمننا القيام بالمناقشة . 3- لا بد من وجود قوانين للمنطق .

الحججة معقولة وسليمة منطقيا لكن فيها استدلال دائري ، فقد افترضنا ضمنيا ما حاولنا إثباته فالمصادرة على المطلوب هي وضع القضية التي تريد البرهنة عليها في إحدى مقدمات الإستدلال بشكل صريح أو ضمني ، وبذلك يجعل النتيجة مقدمة ، وتجعل المشكلة حللا وتجعل الدعوى دليلا ، وأكثر الكلمات التي تصلح للمصادرة على المطلوب ذات بعد ايديولوجي ، مثلاً الجهاد والإرهاب وغيرها .

مثال : لو قلت لشخص كافر : القرآن سيظل غير محرف .

- الدليل : قوله تعالى : " إنا نحن نزلنا الذكر وإنما له حافظون " ، لكان في هذا مصادرة على المطلوب ، لأن الدليل المعتمد هو الموجود أصلا في المقدمة فلو آمن بهذا القرآن لصدق هذه المقدمة ، ويمكن أن تكون : المصادرة على المطلوب ليست مغالطة ، في مثل هذا المثال لو قلنا له إنسان مؤمن ، فهي صحيحة لأنه أصلاً يؤمن بالقرآن .

2- مغالطة المنشأ : مغالطة المنشأ هي قبول الفكرة أو رفضها بحسب أصلها ومنشأها لأن يقول لك شخص لا تأخذ من العالم [فلان] لأنه كافر [وكيف إذا كان علمه صحيحًا] لأن العلم مجرد عن العقيدة والحديث الشريف يقول : "الحكمة ضالة المؤمن حيث وجدها فهو أحق بها" مثلاً من القرآن : " قالوا أنؤمن بك واتبعك الأرذلون " 111 الشعراي نرفض اتباعك والإيمان بك يا محمد لأن الذين يتبعونك هم من أرذلانا ، وكأنه ولو كنت يا محمد على حق فلن تتبعك لأن الذين يتبعونك من الاراذل .

3- مغالطة التعميم [التعيم المتسزع] : مغالطة التعميم من الإستقراء الناقص ، وهو كل استدلال يسير من الخاص إلى العام ، مثال : قالت امرأة : تزوجت مرتين وفي كل مرة زوجي لا يهتم بي وإنما يطمع في ثروتي ، النتيجة : قررت ألا أتزوج نهائيا ، فهي قد جربت حظها من شخصين من ملايين البشر فكان من الصدفة أن التقت بهذين الشخصين وهذه العينة غير ممثلة فلا يمكن تعيمها .

ومن مغالطة التعميم النصوح المضللا : فلو وقع حادث مرور لشخص في سيارة أو طائرة لا يعتبر أن ذلك القطاع من المواصلات من أخطر القطاعات ، فتحن في هذه المغالطة : نستخلص خصائص فئة كلية من خصائص عينة من هذه الفئة أو نستخلص نتيجة حول جميع الأعضاء في مجموعة ما خلال ملاحظات عن بعض أعضاء الجموعة .

4- مغالطة التجاهل المطلوب [الحيد عن المسألة]:

في هذه المغالطة يتجاهل المرء الشيء الذي يتوجب عليه أن يبرهن عليه ، ويرهن كل شيء آخر وقد يbedo استدلاً معمولاً بحد ذاته ، ولكن المغالطة هنا أن يبرهن على نتيجة أخرى على النتيجة المطلوبة التي يتعين عليه أن ينصرف إليها دون غيرها .

مثال : أريد الحصان الأبيض لأنه أسرع ، ولكن الأسود أجمل فهنا تتجاهل السرعة وتتكلم عن الجمال .

5- مغالطة الرنجة الحمراء : سميت الرنجة الحمراء لأنها يحكي أن هناك سجناء فروا من السجن ، وجرت سكة الرنجة المعروفة برائحتها القوية في الإتجاه المعاكس لاتجاهها ، محاولة منها لتضليل الكلاب البوليسية ، كذلك بعض المخاوريين المجادلين يحاول جذب المخاور من الموضوع الأصلي إلى تفاصيل غير مهمة وإخراج الخصم من الموضوع ، وفي هذا تقويه وخداع ليس له أي نتيجة بخلاف مغالطة تجاهل المطلوب ، لأن فيها يبرهن على النتيجة ولكن غير النتيجة المطلوبة .

6- مغالطة معالجة الحجة الشخصية : وفيها يعتمد المغالط إلى الطعن في شخص القائل : بدلاً من تفنيده قوله ، أو قتل الرسول بدلاً من تقييد الرسالة ويضرب لها بأربعة نماذج :

أ- القدح الشخصي [السب] : مثال : لا أبالي بكتلاء الصحفيين / إنهم فئة من المرتزقة

ب- التعريض بالظروف الشخصية : مثال : أنت تريد قيام الحرب / لأن لديك مؤسسة لبيع الأسلحة .

ج- مغالطة أنت أيضاً تفعل هذا : كأن يتصح الطبيب المريض بالإقلاع عن التدخين ، ويقول له المريض : انت أيضاً تدخن .

د- تسميم البئر : كأن تنشر كذبة أو ضربة وقائية تعطيك حصانة وتسلب الآخر المصداقية تماماً مثال : لا يحق للمريض أن يختار نوع علاجه فهو ليس طبيباً . - او مثال آخر : كيف يحكمنا رجل كان يوماً ما سجيننا .

7- الاحتکام إلى السلطة : ويقصد بها أن المصدر النهائي للمعرفة هي السلطة وقد تكون هذه السلطة نظاماً أو نصاً أو قانوناً أو سلطة أهل العلم .

يقع الشخص في مغالطة الإحتکام إلى السلطة عندما يعتقد بصدق قضيته أو فكرة لا سند لها إلا سلطة قائلها ، قد تكون الفكرة صحيحة ، وإنما تکمن المغالطة في اعتبار تلك الفكرة لا تناقش وأنها بديلة عن البيئة كمن يعتبر أن منتوجاً ما هو الأجدود في العالم ، فتجد المستهلكين يحتكمون إلى هذه الفكرة عند اقتناه سلعة ما ، فقد تكون فعلاً الأجدود في العالم وقد تكون غير ذلك ، كما أنها ليست فكرة نهائية تصاهي قوانين البيئة.

مثال : التقليل من خطر التدخين صادر عن شركة التبغ ويعطون أمثلة بأشخاص مدخنون وعاشوا إلى عمر طويل ولم يصبهم السرطان أو أضررهم التدخين .

8- مناشدة الشفقة [استدرار العطف] : بمعنى اللجوء إلى العواطف في المواقف الرسمية والجادة والتي لا تقبل أي تنازل مراعاة للشفقة مثل : أن تأخذ الأستاذ الشفقة بطلابه فيجعلهم كلهم ينجحون بدعوى أن الذي لم ينجح سوف يصاب بالاكتئاب والحزن ، أو القاضي الذي يستعمل العواطف في إصدار الأحكام ، فيكون ذلك سبباً في

أكل حقوق الناس بالباطل [الطرف المظلوم] أو الشرطي الذي تأخذه العاطفة ولا يطلق العقوبة على المتجاوز فيكون ذلك سبباً في عدم احترام قوانين المرور....

9- الاحتكام إلى عامة الناس : هذه مغالطة مفادها : الإحتكام إلى عامة الناس واعتبار رأي الأغلبية هو الصحيح، وليس الحجة والدليل .

نماذج من الإحتكام إلى عامة الناس :

أ- عربة الفرقة : بمعنى الميل الغريزي للانضمام إلى الحشد ، فما دام أغلب الناس مع هذه الفكرة فهي صحيحة ، استجابة لعموم الناس لاقتناء سلعة معينة .

ب- التأسي بالنخبة : في هذه المغالطة يتوجهون إلى اتباع النخبة وأنها لا يمكن أن تخطئ مهما يكن الأمر.

ج- التلويع بالعلم : [التذرع بالوطنية] : وفي هذه المغالطة استغلال للرموز الوطنية للانتصار لأفكار منحازة ، كمن يستغل بعض الشعارات الوطنية كإشهار لبعض السلع أو انتصاراً لموقف سياسي أو نحو ذلك.

10- الاحتكام إلى القوة : تعني هذه المغالطة : اللجوء إلى التهديد والوعيد [استغلال السلطة لأغراض شخصية منحازة ، كأن يقول صاحب الشركة للعامل : عليك الخضوع لسياسة الشركة إن كنت تؤيد الاحتفاظ بمنصبك . ومن هذا أيضاً : التذكير بالخطر المدمر بالشخص إن لم يستجب لفكرة ما مثل : ذاكر أو ترسب رغم أن الفكرة قد تكون صائبة حقاً ولكن الاستجابة لها كان تحت التهديد.]

11- الاحتكام إلى النتائج : من المغالطة أن نستخدم النتائج السلبية أو الإيجابية المترتبة على اعتقاد ما كدليل على كذب هذا الإعتقاد أو صدقه ، فالقضية الصادقة هي صادقة بغض النظر عن شعورنا تجاه نتائجها ، وأن الأمور لا تأتي على حسب مطالبتنا ورغباتنا ومصالحنا .

12- الألفاظ الملمومة : هي ألفاظ يستعملها المجادل بمتضمنات انجعالية وتقويمية زائدة ، وهي في الأصل مغالطة لأن استعمالها يدل على استعمال الحجة، وعادة ما تكون هذه الألفاظ طريقة إلى استنتاجات غير مشروعة. مثال : يدعى فلان أن قرار الحياد هو الصائب - فاستعمال كلمة يدعى تصب في خانة أن القضية باطلة . العاقل يفهم أن قرار كذا صائب بمفهوم المخالفة وأن غير العاقل يرى القرار كذا غير صائب ، فمنهم أن استعمال مثل هذه الألفاظ يؤدي إلى مصادرة الآراء بهذا الضغط النفسي ودون استعمال للحججة المنطقية .

13- المنحدر الترقي : يعني هذا أن اتخاذ قرار ما سوف يجر إلى حتمية نقضة تماماً وكارثية : كقول الأستاذ للطالب : إذا زدت لك نقطة فعلي أن أزيد للجميع أو قول الشرطي للمخالف : إذا ساختك فعلتي أن أسامح الجميع وهذه مغالطة : قد يكون فيها جانب الصواب المتعلق بالعدل في التعامل ولكن قد يكون لكل مقام مقال ، فلا يمكن التسوية بين الجميع ، بل يجب أن يعاقب الكل على حسب الجرم و المخالفة المرتكبة.

14- الإِحْرَاجُ الزَّانِفُ : تعتبر مغالطة تلك التي تبني على خيارين لا ثالث لهما ، مع أنه بالإمكان فتح الباب أمام خيارات أخرى كمن يقول : إن لم تكن معي فأنت ضدي ، ولكن الصواب قد يكون الشخص حيادياً ، ولذلك فتح السؤال في الإستماراة ، بدل نعم أو لا إلى رأي آخر لأن الخياران الأوليان لا يستغرقان جميع الإحتمالات.

15- السبب الزائف [أخذ ما ليس بعلة علة] : من المغالطة خلط بين المعنة والسببية وإحداث ارتباط بينهما إيجاباً وسلباً ومنها :

أ- المصادقة البحتة : كمن يربط بين حدفين لا علاقة بينهما : كالربط بين زيادة حوادث المرور وارتفاع نسبة المواليد مثلاً : فلا علاقة بين الأمرين .

ب- إغفال سبب مشترك : كمن يعتبر أن اندلاع الحرب سببه زيادة التسليح ، فرغم وجوب العلاقة بين الأمرين إلا أن سبباً آخر قد يكون مدعاه إلى الحرب .

ج- الإتجاه الخطأ للعلاقة السببية : وفي هذه المغالطة تجد العلاقة بين العلة والمعلول معكوسه مثل : زيادة حوادث المرور نتيجة لصراحته قانون المرور .

د- المغالطة البعدية : حدث بعقبه إذن سببه: المغالطة البعدية : بما أن شيئاً ما قد حدث بعد شيء آخر فهو إذن قد أتى بسببه، مثال: تولى الملك فتوفي فأعقبه ولـي عهده فمات: المغالطة: أصبح الملك يسبب الوفاة .

لبـس الفريق الوطني البدلة البيضاء فـريح المقابلة ولـبس الخضراء فـخـسر إذن اللباس الأبيض هو سبـب الفوز .

16- السؤال المشحون (المركب): هو سؤال الإجابة عنه تحتمل الإتجاه الإيجابي أو السلبي ، فلا يجـاب عنها بالـنـفي والإثبات (نعم أولاً) : كـقولـه: ألم تأكل ؟ فـلو قالـ نـعـم : فهو لم يـأـكلـ وإن قالـ لاـ فيـتـحـمـلـ أنه لم يـأـكلـ . والـردـ الذـكـيـ أنـ يـفـكـ السـؤـالـ إـلـىـ أـجـزـائـهـ ثـمـ يـجـبـ عنـ السـؤـالـ المـضـمـرـ كـأنـ يـجـبـ نـعـمـ لـمـ أـكـلـ أـوـ لـمـ أـكـلـ فـيـتـبـينـ انه لم يـأـكلـ .

17- التفكير التشبيهي (الانalogic الزائف) : من المغالطة المقارنة بين شيئين لا وجه للمقارنة بينهما ، او بينهما تشابه سطحي فيفترض أن الأشياء المتشابهة في وجوده أخرى .

مثال: العمال كالمسامير لا تؤدي عملها إلا بطرقها فوق رؤوسها، هذه مغالطة لأن العمال لا يستحقون كلهم ذلك.

إـذاـ استـخدـمـ الـخـصـمـ تـشـبـيـهـاـ كـيـ يـدـعـمـ حـجـتهـ ،ـ فـماـ عـلـيـكـ سـوـىـ أـنـ تـمـسـكـ بـطـرـفـ هـذـاـ التـشـبـيـهـ ،ـ وـتـسـتـخـدـمـهـ فـيـ اـجـاهـ يـخـدـمـ حـجـتكـ أـنتـ .

18- مهاجمة رجل القش: هناك عدة طرق لفهم هذه المغالطة :

ـ قد تقدم الجانب الأضعف من نظرية الخصم ، وتـتـظـاهـرـ بـأنـكـ تـفـنـدـ النـظـرـيـةـ منـ كـلـ جـوـانـبـهاـ .

ـ قد تقدم حجة الخصم في صورة مضعفة أو مبسطة .ـ قد تـشـوهـ أوـتـحرـقـ حـجـةـ الـخـصـمـ أوـ تـسيـءـ تـمـثـيلـهاـ .

ـ قد تختلق شخصياً وهـيـاـ تـنـسـبـ إـلـيـهـ أـقـوالـ وـأـفـعـالـ وـتـتـظـاهـرـ بـأنـهـ يـمـثـلـ الطـائـفـةـ الـتـيـ يـنـتـمـيـ إـلـيـهاـ الـخـصـمـ وـعـمـومـاـ فإنـ مـهـاجـمـةـ خـصـمـ منـ القـشـ بدـلاـ منـ الـخـصـمـ الـحـقـيقـيـ هيـ فـيـ أـغـلـبـ الـأـحـيـانـ ضـرـبـ منـ اـخـدـاعـ وـالـغـشـ وـالـمـكـرـ وـالـجـبـنـ وـخـرـوجـ عنـ الـمـوـضـوعـ ،ـ وـمـضـيـعـةـ لـلـوقـتـ وـالـجـهـدـ وـمـحاـولةـ يـائـسـةـ لـإـحـراـزـ اـنـتـصـارـ رـخـيصـ .

ـ كـنـ مـحـسـنـاـ لـخـصـمـكـ وـأـعـرـضـ حـجـتهـ فـيـ أـدـقـ سـوـرـةـ وـاقـواـهـاـ ثـمـ قـوـضـهـاـ قـدـ تـكـوـنـ قـدـ فـعـلـتـ شـيـئـاـ يـذـكـرـ .ـ مـثـالـهـ :ـ هـزـ رـاسـكـ يـأـيـيـ ،ـ وـعـنـدـمـاـ يـرـفـعـ رـاسـهـ وـيـتـضـحـ وـجـهـهـ يـصـفـعـهـ .

19- مغالطة التشبيه: هو ان تعامل المجردات أو العلاقات كما لو كانت كيانات عينية ، وهي من أهم المغالطات شيوعا و تستعمل في الجانب البلاغي وهي بعيدة عن المغالطة بحكم طبيعة التعبير ذاته و موقفنا فيه و مأخذنا له . وفي الأخير نصبح نؤمن بما استغير له و كأنه شيء عيني (حقيقي) ، مثلاها : شخص قد ينفض الناس من حوله نتيجة لاضطرابه و شكوكه و سلوكه العدواني تجاههم فيظن أن الناس قد اضطهدوه وهو من تسبب في تلك الوضعية (يعني أنها حالة نفسية يعيش فيها من فحص الشخصية)

20- احياز التأييد : (التأييد دون التقييد) :

- إن إيجاد دليل واحد يؤيد الفرضية لا يكفي لصدق القاعدة.

- إن إيجاد دليل واحد يكذب الفرضية يكفي لتكذيب القاعدة.

- قبل أن أبني أي فرضية يجب أن أحاول جهد استطاعتي أن أكذب فرضيتي.

- التأييد لا يجسم أمر النظرية بينما التكذيب يمكن أن يكيل للنظرية ضربة واحدة قاضية.

21- إغفال المقيدات : معلوم ان لكل قاعدة استثناء ، وان هذه الإستثناءات ليست مما ينقص من قيمة القاعدة، ولكن مما يقويها لأن الاستثناءات إذا بروزت عرفت وإذا عرفت أخذنا احتياطاتنا منها عند تطبيق القاعدة.

مثلاها : إذا قطعت سيارة أولية الإشارة الحمراء عوقبت لارتكابها مخالفـة.

- هذه مغالطة لأنـما استثناء من القاعدة ، فلا ينبغي لسيارة ظفرت بها ان ترتكب نفس المخالفـة .

مثال 2: قال الأستاذ للطالب : أسمح لك بتقديم العرض الأسبوع القادم بدل هذا الأسبوع ، ما دمت قد قدمت مبرر عدم عرضك اليوم .

والمغالطة : لما يريد كل الطلبة أن يقتدوا بزميلهم في تأجيل عروضهم ، ولو بدون مبرر مقبول اقتداء بهذا الطالب .

22- مغالطات الالتباس : نقصد بالإلتباس التباس المصطلحات ، حيث نجد منطق المصطلحين نفسه ولكن معناها مختلف فيتبس علينا الأمر مثلا : قولنا : القانون ينطبق لفظا على أي قانون ولكن في التطبيق قد تختلف مثلا : قانون الجاذبية : 1- كل قانون يجب أن يطاع. 2- قانون الجاذبية من القانون 3- قانون الجاذبية ينبغي أن يطاع .

وهذه مغالطة لأن قانون الجاذبية قانون طبيعي ، وهو يسري دون أي لزوم ، قال الإمام الشافعي : 1- ما جادلت عالما قط إلا غلبتـه 2- ما جادلت جاهلا قط إلا غلبيـه.

ولكن طريقة الجدل تختلف ، فالعالم يغلبه بالحجـة والجاهـل يـغلـبه بالجهـل ورفع الصوت .

مثال آخر : طلب العلم فريضة - السحر علم - يجب تعلم السحر (مغالطة) .

ومن الالتباس : التشابه (التباس المبني) اشتراك التركيب :

- ولو قيل : وما يعلم تأويله إلا الله و الراسخون في العلم ، ولم يكمل الاية تبين ان الراسخين في العلم أيضا يعلمون تأويله ، ولو أكملت الاية لوجدت المعنى مختلف تماما.

-لو قيل : كان ضرب زيد مبرحا : فلم نفهم هل زيد ضارب او مضروب.

23- مغالطة التركيب والتقطيع :

مغالطة التركيب : أن الكل المركب من أجزاء يستمد قوته من أفراده كوحدة واحدة لا بناء على قوة كل فرد على حده ، لأن هناك عوامل أخرى تعضد مجموع هذه القوى مثل : لو أردنا ان تكون فريقا قويا في زي ميدان ، فإن القوة الحقيقية لا تكمن في قوة كل فرد على حده ، فتجمع القوى رياضيا لتشكيل قوة واحدة ، ولكن هناك عوامل خارجية : مثل الإنسجام والروح المعنوية ونحو ذلك فالقوة الموحدة أقوى من مجموع القوى المنفردة لأن الفرد قوي بإخوانه ، ضعيف بمفرده (ولو كان قويا) ، لأن هناك مواقف تحتاج إلى التواجد ومواقف تحتاج إلى المشاركة ومواقف تحتاج إلى الإمداد ...

مثالها : الشيخ الذي جمع ابناءه السبعة وجمع 7 أعود ، وبدأ يكسر الواحد تلو الآخر وما جمعها كلها لم يستطع تكسيرها .

* وكذلك الآلية المكونة من عدة تجهيزات لا تعمل إلا مركبة.

*أداء فريق كرة القدم - العمل الفردي و الجماعي -

مغالطة التقسيم : يظن البعض أن ما يصدق على الجماعة أو على الوحدة يصدق على كل أجزائها وهذا خطأ ، فلو صدر من المجلس قرار مشترك (بالأغلبية) فليس معنى ذلك أن كل أفراده لديهم نفس القرار لو كان أحدهم لوحده .

24- إثبات التالي : العبارة الشرطية هي العبارة التي تضع شرطا يسمى المقدم ثم تمضي في التالي لتحدث عما يلزم من هذا الشرط ، اي لتحدث عما يكون عليه الحال إذا ما تحقق هذا الشرط ، وفي إثبات التالي يتم الانتقال في الإتجاه العكسي من إثبات التالي إلى إثبات المقدم .

مثال 1- كل إنسان فان / 2- سقراط انسان
حجة صححة }
- إذن سقراط فان 3

عكس القضية : كل إنسان فان / 2- الكلب فان
مغالطة صححة }
- الكلب إنسان. 3

مثال 02: أنا أسكن في المسيلة - إذن أنا في الجزائر (صححة)
العكس : أنا في الجزائر إذن أنا في المسيلة (مغالطة) إنكار المقدم ، إذا قام في قضية شرطية يبغي المقدم واستنتج من ذلك نفي التالي .

مثال 01: أنا نائم -----> عيني مغلقة - صححة -
مثال 02: أنا لست نائما -----> عيني ليست مغلقة - مغالطة -
وهذه مغالطة ، فقد أغلق عيني وأنا لست نائما .

مثال 03: كل الطيور لها أجنحة/ النحل ليس من الطيور .

النحل لا أجححة لها / هذه مغالطة .

ليس كل ما يطير فهو طائر – فهناك مخلوقات أخرى تطير من غير الطيور .

25- ذنب بالتداعي : هناك مغالطة ربط القضية والرأي بصاحبها بالضرورة ، ونحن نمتلك قاعدة : خذ الحكمة من أي وعاء خرجت . لماذا تطبق قانون المرور ألا تعلم أنه صادر من الكفار . لا ناعب رياضة الكاراتيه إلا تعلم أن مخترعها يهودي أو ملحد .

26- مغالطة التأثيل : بمعنى أن المعنى الحقيقي للكلمة يجب أن يلتمس في أصلها التاريخي ، وهذا ما يسمى بالتأثيل وفيه تبسيط مفرط لطبيعة اللغة ، وهنا عبث .

– كلمة الوزير مثلاً كانت تعني في القديم : الخادم وتغير مدلولها إلى ماهي عليه الآن .

27- الإحتكام إلى الجهل : أن شيئاً ما هو حق بالضرورة ما دام أحد لم يبرهن على أنه باطل والعكس صحيح .

– غياب الدليل يؤخذ مأخذ الدليل . – الجهل جهل ، والجهل ليس دليلاً على شيء إلا أنها نجاح .

– يقول المثل الفرنسي : من يعتذر إنما يتهم نفسه .

مثال : ليس هناك دليل على أن الأشباح (العفاريت) غير موجودة إذن الأشباح موجودة .

هذه مغالطة إذ الأصل عدم الوجود إلا إذا قام دليل على الوجود ، ويمكن أن يكون الإحتكام إلى الجهل مقبولون

مثال : اتباع مبدأ السلامة : الأصل عند فتح السلاح وجود الذخيرة فيه إلا إذا ثبتت أنه فارغ من الذخيرة ، سلامة الطعام المشكوك في تسميته .

– المتهم بالجنائية لا تبرء ذمته إلا بعد البحث والتحري .

*الحججة المستقاة من الجهل : إذا بحثنا عن معلومة في قاعدة البيانات ولم نجدتها حكمنا على أنها غير موجودة .

28- سرير بروكست (البروكتية) : يقصد بها : ما كان بفعل بروكست اليوناني يجعل طول ضبوطه يتناسب مع سريره : فلن كان الشخص قصيراً مد رجله بالقوة وإن كان طويلاً قطعها – انطلاقاً من هذه القاعدة تقدم النزاع المتعلقة بفرض القوالب على الأشياء أو غالاصاً أو النصوص ، أولى الحقائق وتشويه المعطيات وتلفيق البيانات لكي تنسجم قسراً مع مخطط ذهني مسبق (القولبة الجبرية) . وهي الوان متعددة .

29- مغالطة المقام : تنطوي على خطأ في فهم فكرة الاحتمالات وفكرة الأرجحية وهي مغالطة يقصد منها : نظن أن ما وقع في الماضي له تأثير على الارجحية أو الإحتمالات الحالية .

مثال ذلك : احتمالات سحب المقام : ففي كل مرة يظن أنه سيسحب ورقة رابحة لأنه استغرق كل الأرقام وهو يقول : بما أني أربح حتى الآن فإن الوقت قد حان لكي أربح عاجلاً .

النتيجة : أن ما تم حدوثه حتى اللحظة الآنية هو شيء لا يقدم ولا يؤخر في احتمالات السحب القادمة .

30- المظهر فوق الجوهر : يقع المرء في هذه المغالطة عندما يولي أهمية زائدة للأسلوب الذي تم به عرض حجة ما ، بينما يهمش أو يتغافل مضمون الحجة ومحتوها .

مثال 1: من المؤكد أن حجة رئيس الجلسة ضعيفة بدليل أن جبهته كانت تتصبّب عرقاً ووجهه يحمر وهو مرتبك .

مثال 2: هذه الغسالة هي الأفضل لأن صاحبها يتحدث عنها بطلاقه وإقناع.¹¹¹

ثالثاً : أرسطو والنظرية الحجاجية القديمية : (البلاغة القديمية)

اشتهرت اليونان ومنطقة آثينا بفلسفه كبار خلال القرون الستة قبل الميلاد ، ولكن من أشهرهم أربعة فلاسفة جاءوا متعايشين في فترات متقاربة ، يأخذ أحدهم عن الآخر ، وربما تلمنذ أحدهم على يدي آخر ، ويصبح هذا الأخير تلميذا ، يتجلّى هذا خاصة بين أفلاطون وأرسطو {384 ق.م/ 322 ق.م} و سقراط {469 ق.م/ 399 ق.م} ومن بعدهم فيلسوف الأخلاق أبيقور {341 ق.م/ 270 ق.م} وفي علاقتهم بالسفسطائيين ، فقد رفضوا الكثير من خزعبلاتهم وتناقضاتهم بعد أفلاطون : الذي اشتهر بمعاداته القوية للبلاغة لأنها تقوم على الرأي والأداء : تخيل دوماً وفق أفلاطون على وقائع مزعومة هي في الواقع ، وفي أغلبها ناتجة عن الأهواء والمصالح والرغبات ، وهذا في محاورته لجورجياس وسبب رفضه لهذه البلاغة لأنها كما يقول : بلاغة حشود ... إنها تمثل ضرورة الإقناع المكثف ومن دون أن يتوافر مكان الإعتراضات والانتقاداتوعليه - كما عبر - يمكن بسهولة إقامة واقع إقناعي ، بل قهري للخطاب البلاغي .¹¹²

التصور الأفلاطوني للبلاغة : يتكون من شقين :

- 1/ يقوم على رفض حاسم للبلاغة ، خصوصاً في المخواورة الخالدة جورجياس بسبب اعتمادها على الرأي العام .
 - 2/ ان المعرفة و التماس الحقيقة هما المقاييس الوحيدة الذي يحكم اليه ، وشبهها بالنقاشات التي تحدث بين العلماء المختصين ، او على الأقل بين المدرس وتلميذه حيث طور هذا التصور الثاني للبلاغة في محاورته فيدر . هذه هي الطريقة او المنهج الذي تتبعه للبلاغة الاقناعية بالمعنى الذي يدافع عنه أفلاطون في محاورته - فيدر - انه الجدل : اي احالة الشيء الى الجنس و تفريغه الى صنفين ثم اعادة تفريغه الى انواع : هذان الموقفان من البلاغة يحتلان موقعاً مهماً ضمن محاور، جورجياس و 7 فيدر .
- جورجياس : يتعلق الامر ببلاغة سفسطائية نفسها .

فيدر : يتعلق ببلاغة فلسفية ، بلاغة الجدل الذي يحلل الأفكار ويؤلف عنها و سميت جورجياس و فيدر : وفيدر غوذج من شباب آثينا المفتونين بالحجاج السفسطائي اما جورجياس فنسبة الى جورجياس الصقلي : وقد كان من المع مدرسي الخطابة ، بعثه مواطنه الى آثينا للسفرة سنة 427 ق.م وقد كان اسلوبه يمارس تأثيراً كبيراً على

¹¹¹ عادل مصطفى المغالطات المنطقية ، المجلس الاعلى للثقافة - القاهرة ، مصر 2007 ملخص مختصر

¹¹² Canto . Monique. Introduction . in ploton p 61 .

عن مجلة عالم الفكر : العدد 2 المجلد 40 - أكتوبر ديسمبر 2011 ص 22

الشبيه الاثينية ، كما كان له مریدون و تابعون فيهم بولوس و كاليكليس تلميذاه اللذان سيتوليان متابعة النقاش مع سقراط بعد توقف جورجياس في المخاورة نفسها.

ارسطو : 384 ق.م - 322 ق.م .

سقراط : 469 ق.م - 399 ق.م .

افلاطون : 427 ق.م - 347 ق.م .

ابيقو : 341 ق.م - 270 ق.م .

النظريّة الكلاسيكيّة للحجاج البلاغي {ارسطو}:

يعتبر ارسطو مؤسساً للمنطق الصوري الذي كان له تأثير على الفلسفه ، الى ان حل محله المنطق الرمزي مع برتراند راسل ، ويؤمن ارسطو بالعالم المادي الواقعى اما العالم المثالي فهو غير موجود ، وقدم المادي على العقلي الفكري : وهو مكتشف العلل الاربعة : العلة الفاعلة / العلة الغائبة / العلة الصورية الشكلية / العلة المادية .

مثال: الطاولة: النجار: العلة الفاعلة الصانعة / الخشب: العلة المادية / صورة الطاولة: العلة الشكلية / العلة الغائبة: الهدف من صنع الطاولة .

يعد ارسطو من منظري البلاغة من خلال رؤية حجاجية في كتابين {الريطوريقا/البلاغة } {والحجج المشتركة } الف كتاب من ثلاثة اجزاء : 1- البلاغة و علاقتها بالجدل . 2- ما يتعلق بالتأثير على الآخر ونفسيته 3/ صفات الاسلوب و اثاره الجمالية والحجاجية اي بتناول : اللغوس {اللغة} ، الأتيوس {الفضائل الأخلاقية} ، الباتوس {الانفعالات} و الاهواء{.

- يفضل البلاغة على المنطق لأن البلاغة تكون في مختلف الميادين ، بين المنطق والمعرفة العلمية .
استعمال البلاغة يكون : 1- على وجه ظاهر للاستدلال القياسي و المعرفة النظرية بطائع البشر / ثانيا : معرفة الفضائل و الاخلاق / ثالثا : معرفة الانفعالات . و يرتبط اللوغوس : بالكلام والحجج و الادلة الاتيوس : القيم و الفضائل {ما ينبغي ان يتخلی به الخطيب} الباتوس : الانفعالات و الاهواء و كأنها مرتبطة بالمستمع فيعمل على الترغيب و الترهيب ...
- قسم ارسطو الخطاب الى ثلاثة اقسام :

1- خطاب قضائي : بغرض معرفة الحق و العدالة باستعمال مختلف الاساليب المنطقية .

2- خطاب استشاري : له بعد سياسي لتحقيق الصالح العام .

3- خطاب برهاني : قائم على المدح و الذم لتشييد قيم الفضيلة و الاخلاق .

يفضل ارسطو البلاغة على المنطق .

البلاغة الأرسطية تحصر البلاغة في الاقناع .

ارتبطت البلاغة عند ارسطو بالحجاج و الخطاب الاقناعي . / وهو نفسه عند بيرمان و تيتيكا البلاغة الجديدة تتعارض مع بلاغة الصور البينية والمحسنات البدعية.

في البلاغة الجديدة المستمع اهم من المتكلم لأن الهدف هو اقناع المستمع و تغييره .

مبادئ المنطق الأرسطي :

اولا : مبدأ المحوية : معنى هذا ان الشيء يبقى هو هو لا يتبدل وان طرأت عليه تغيرات داخلية ، فلو بحثت عن محفظتي الضائعة فان محفظتي التي سأجدها هي محفظتي التي ابحث عنها [عواصفاتها] فهي هي محفظتي ، ولا يمكن ان اجد غيرها مكانها وتكون هي [مبدأ الذاتية] .

ثانيا : مبدأ عدم التناقض : كأن نقول عن الشيء انه موجود او غير موجود في ان واحد .

ثالثا : مبدأ الثالث المترافق : مثلا : الطالب اما ناجح او راسب و ليست هناك حالة ثالثة ، لأن الحالة الثالثة [مرفوعة] بالاختيار .

رابعا : مبدأ العلية : ويقصد به ان لكل سبب سبب ، اذ لكل معلول علة ، والعلة هي ماهي الالشرط اللازم لحدوث امر ما وحدد ارسطيو اربعة علل للشيء :

- 1- العلة المادية 2- العلة الصورية 3- العلة الفاعلة 4- العلة الغائبة .

المنطق الأرسطي او منطق القياس :

مبني على ثلاثة اجزاء وهي :

- مقدمة كبرى - مقدمة صغرى - النتيجة .

وهذه النتيجة تنتج عن الحقيقة المسلم بها في المقدمة الكبرى و الصغرى ، ولعل المثال المشهور في هذا و الاكثر وضوحا :

أ/ كل انسان فان [مقدمة كبرى] .

ب/ سقراط انسان [مقدمة صغرى]

ج/ اذن سقراط فان [نتيجة]

*كل انسان فان بديهية و مسلمة ، لدى جميع الناس .

*سقراط انسان مقدمة صغرى ، وهو معروف لدى العام و الخاص .

*سقراط فان : والناس كلهم يعرفون ان الفيلسوف سقراط قد مات .

- فلما كانت المقدمتين صحيحتين كان لزاما ان تكون النتيجة كذلك صحيحة ، وقس على هذه القواعد المنطقية في كل مجالات الحياة

المنهج الاستدلالي:

معنى الاستدلال : الاستدلال بمعنى البرهان الذي يبدأ من قضايا مسلم بها و يسير الى قضايا تنتج عنها بالضرورة ، دون الالتجاء الى التجربة ، وهذا السير قد يكون بواسطة القول او بواسطة الحساب ، ويوظف في مختلف جوانب الحياة .

الفرق بين الاستدلال و البرهان :

الاستدلال هو الانتقال من قضايا الى قضايا اخرى ناتجة عنها بالضرورة وفقا لقواعد منطقية ، اما البرهان فهو اخص من الاستدلال اذ تدلنا على صدق النتائج لأنها تقوم على التسليم بصدق المقدمات ، اما الاستدلال فهو يدلنا على صدق المقدمات انطلاقا من صحة النتائج المتوصل اليها فالبرهنة هي جزء من الاستدلال نستعملها في حالة الحاجة الى اثبات صدق النتائج.

يتشكل نظام الاستدلال على المبادئ و النظريات مستندة منها منطقيا ، وهذه الاخيرة تكون مقدمات لمبادئ اخرى وهكذا يتشكل نظام الاستدلال .

مبادئ الاستدلال : المبادئ هي قضايا اولية غير مستندة من غيرها ، ومبادئ الاستدلال ثلاثة :

1- البديهيات : قضية بينة بذاتها ، وليس من الممكن ان يبرهن عليها ، فهي صادقة بلا برهان عند كل من يفهم معناها ، وهي اولية و غير مستبطة من غيرها و موظفة في كل الميادين .
مثال : كل الزوايا القائمة متطابقة / م2: الخط المستقيم لا نهاية له .

2- المسلمات : هي اقل يقينا من البديهيات ، باعتبارها فكرة يتصادر على صحتها ويسلم بها تسلیما مع عدم بيانها بوضوح فكرة سلم بها الباحث الرياضي لأجل بناء برهانه فهي اقل من البديهة .
مثال : اي نقطتين يمر بهما مستقيم واحد فقط الكل اكبر من الجزء .

3/ التعريفات : التعريف هو ماهية الشيء المعرف ، بمعطيات مضبوطة حتى يصبح جاما مانعا [يجمع كل صفات الشيء ، وينبع دخول صفات وخصائص خارجية عنه] وهو قضية اولية تبني من خلاله كل الاستدلالات التي توصل الى نتائج غير متناقضة مع العلم و الواقع .

ادوات الاستدلال :

1- البرهان الرياضي : هو عملية منطقية تتطلق من قضايا اولية صحيحة الى قضايا اخرى ناتجة عنها بالضرورة وفقا لقواعد منطقية خالصة [فهو يأتي دوما لحقيقة جديدة] .

2- القياس : عملية منطقية تنطلق من مقدمات مسلم بصحتها يصل الى نتائج غير مضمون صحتها ، فهو عبارة عن تحصيل حاصل و النتائج تكون موجودة في المقدمات بطريقة ضمنية .

3/ التجريب العقلي : وهو قيام الباحث [داخل عقله] بكل الفروض و التجارب التي يعجز عن القيام بها في الخارج ، ويختلف عن المنهج التجاري الذي يعتمد على الملاحظة و الفرضية و التجربة في الخارج .

4- التركيب : عملية منطقية علمية تنطلق من مقدمات صحيحة الى نتائج معينة وهذه المقدمات الصحيحة ناتجة عن عمليات استدلالية منطقية فيتم التأليف بين هذه النتائج للوصول الى نتائج اخرى هكذا .

مثال : التحليل و التركيب في المعادلات / بديهيات اقليدس .

و العملية تبني كما يلي : مقدمة كبرى + مقدمة صغرى = النتيجة .

نماذج و امثلة وقواعد وحقائق في ميدان الاستدلال :

1/ بطان الرجحان بدون مرجع :

مثال : قبل وجود الكون كان هناك عدم مطلق ، وبعد خلق الكون ترجحت كفة الوجود ، فهذا لا يمكن تطبيقها عن الله ، لأن الكون حادث و الله قديم بلا ابتداء .

2/ برهان بطلان التسلسل :

اذا فرضنا بأن هذه المخلوقات متولدة ، بحيث يكون كل واحد منها معلولاً لما قبله وعلة لما بعده دون أن يتبع هذه السلسلة أخيراً من علة واجبة الوجود ، فلو سلمنا ان كل كائن كان سبباً في وجود كائن اخر فإننا سنصل الى نقطة البداية ونجد بأنها لا بداية لها فمن اين استمدت الاولى الحياة ؟

3/ بطلان الدور:

مثل قضية البيضة والدجاجة ومن هي الأسبق ، كل واحدة تصلح لأن تكون الأولى : وكذا بطلان السؤال الدوري : كمن يقول : الله هو الذي خلقنا فيطرح السؤال : ومن خلق إذن الله ؟ فإذا أجبنا فرضاً بأن هناك موجد له إلا بطرح نفس السؤال ومن أوجد ذلك الموجد؟ وهكذا سيتم السؤال الدوري
وهذا باطل ، ونسلم بأن هناك ما نسميه : بالذات الواجبة الوجود - وهو الله - سبحانه وتعالى .

أنواع الاستدلال : ينقسم الاستدلال العقلي إلى قسمين :

أولاً : الاستدلال المباشر :

هو انتقال الذهن من العلم بصدق او كذب قضية واحدة مباشرة الى العلم بصدق او كذب قضية اخرى ، وهو انواع :

1- القضايا المقابلة: التناقض ، التضاد ، التداخل ، الدخول تحت التضاد نوضحها من خلال مربع التقابل.

2- القضايا المتعاكسة : عكس المستوى ، عكس النقيض الموافق ، عكس النقيض المخالف.

3- القضايا المنقوضة : نقض المحمول ، نقض الموضوع ، النقض التام .

مثال عن المحمول والموضوع قولهk الإِنْسَانُ حَيْوانٌ نَاطِقٌ" فالموضوع هو الإنسان والحيوان الناطق محمول على ذات الإنسان.

ثانياً : الاستدلال غير المباشر : وهي على أقسام :

1/ التمثيل : أن ينتقل الذهن من العلم بجزئي الى العلم بجزئي وهو القياس الفقهي.

2/ الاستقراء : أن ينتقل الذهن من العلم بجموعة قضايا شخصية مخصوصة إلى العلم بقضية كلية مخصوصة اي من الخاص إلى العام

3/ القياس أو الاستنباط: أن ينتقل الذهن من العلم بالقانون العام و الكلي إلى العلم بأحكام جزئياته

رابعاً : الحجاج عند العرب قديماً في المدرستين

مدرسة علم الكلام والمدرسة الأدبية:

الحجاج عند العرب قديماً :

اشتهر الحجاج عند العرب منذ التاريخ وتجلى ذلك بعد الإسلام ، وبعد الانفتاح الذي حدث على الشعوب سيما غير العربية وذلك للتأسيس لعدة علوم أبرزها :

في ميدان العقيدة : حيث تأثر المسلمون بالفلسفة اليونانية وأسسوا لعلم المنطق رغم الاختلاف الذي حصل بينهم ، وصل إلى درجة تكفير بعضهم ، البعض يتجلى هذا من خلال القاعدة الشهيرة (من منطق ترندق)، ولكن تبين أخيراً أنهم بتأسيسهم لعلم الكلام يكونوا قد وضعوا جداراً حصيناً في وجه الفلسفه ، في مختلف فضایا العقيدة من بينها : قضية وجود الله وعلاقة ذلك بنظرية التسلسل والتوالد الذاتي والدور .

في ميدان الشريعة : اجتهد بعض العلماء في ترجمة النصوص في صور قواعد منطقية ، يتمكنوا من خلاها من استنباط الأحكام الشرعية من أدلةها التفصيلية ، وكان على رأس هؤلاء الإمام الشافعي الذي يعتبر المؤسس الأول لعلم الأصول في كتابه : الأم ويز إلى الساحة علماء آخرون في ميدان الإعجاز البلاغي في القرآن الكريم ، والحديث النبوي الشريف ، ويز في هذا : عبد القاهر الجرجاني في ميدان إعجاز القرآن بإقناع الناس بنظرية النظم ، مما طبع دلالته بطبعة حجاجية واضحة .

كما بز إلى الساحة : إسحاق بن وهب في كتابه : البرهان في وجود البيان، حيث جعل من الجدل خطاباً تعليمياً إقناعياً وميز من خلاله بين أنواع الجدل وأدب الجدل، واشترط شروطاً خطابياً تعليمياً إقناعياً ، ميز من خلاله بين أنواع الجدل وأدب الجدل واشترط شروطاً للجدل مثالاً : لا يقبل قوله إلا بالحججة ، ولا يرد إلا بالعلة ، وألا يجيب قبل فراغ السائل من سؤاله ، وألا يستصغر خصميه ولا يتهاون فيه.¹¹³

ومن الذين ظهروا إلى الساحة العربية حازم القرطاجي حيث ألف كتاباً بعنوان : منهاج البلاغة وسراج الأدباء حيث ميز بين وجهتين للكلام حيث قال : لما كان كل الكلام يحتمل الصدق والكذب وإنما أن يرد على حتمية الأخبار، والإقصاص وإنما أن يرد على جهة الإحتجاج والاستدلال ، كما تحدث عن التمويهات والاستدراجات تكون تحية المتكلم بهيئة من يقبل قوله أو استمالته المخاطب، واستلطاف له حتى يصيبه بذلك كلامه مقبولاً عند الحكم ، وكلام خصميه غير مقبول .¹¹⁴

وكثير التأليف في مجال الحجاج وتوظيفه في مختلف العلوم ، وخاصة منها الشريعة فبرز مثلاً : السيوطي في كتابه (عقود الجمان) كما بز الجاحظ في ميدان ثقافة الحوار ، مؤسساً لنظرية البلاغة والحجاج والإقناع ، مراعياً أحوال

¹¹³ حافظ اسماعيل العلي : الحجاج مفهومه و مجالاته و دراسة نظرية تطبيقية في البلاغة الجديدة الجزء الرابع ص 09

¹¹⁴ هجيرة حاج هي : البنية الحجاجية في مقامات الوهابي : مذكرة ماجيستر في اللغة العربية وآدابها : جامعة حسيمة بن بو علي - الشلف - العام الجامعي 2014/2015 ص 10.

المخاطبين ، وكان اهتمامه في الفعل اللغوي، كما بُرَزَ ابن حزم الأندلسي في كتابه الفصل في الملل والأهواء والنحل ، وتعلق مذهبة بعلم الكلام ، الذي عاجل فيه مشكلات العقيدة بالمناظرات المختلفة .

كما بُرَزَ أيضاً أبو هلال العسكري رابطاً الحجاج بالشعر واعتبره الفن الأساسي الذي تقام به الحجج ، ويمكن القول أن الفكر العربي الإسلامي القديم الخصر في لولين خطابيين هما : خطابة الجدل والمناظرة فيما بين زعماء الملل والنحل ، وفيما بين النحاة والمناطقة، وفيما بين الفلاسفة والمتكلمين .¹¹⁵

مقاربة النظرية الإسلامية : ويمكن اعتبارها مقاربة وليس نظرية ، بالنظر إلى أن الخطاب الذي تدور حوله هذه المقاربة ترتبط بالوحي (القرآن والسنة) والذي يمكن استخلاصه من تعريف الحكم الشرعي .

الحكم الشرعي : هو خطاب الشارع المتعلق بأفعال المكلفين طلباً أو تخيراً أو وضعاً .

1- الطلب : طلب الفعل : أ/ على سبيل غير الالتزام المندوب . ب/ على سبيل الالتزام الواجب .

2- طلب الكف عن الفعل : أ/ على سبيل غير الالتزام الحرام (النهي) ب/ على سبيل غير الالتزام المكروه .

2- التخيير : تخمير المكلف بين الفعل أو عدم الفعل .

3- الوضع : وضع الشيء : -سبباً لشيء - او شرطاً له - او مانعاً منه .

الدلائل اللفظية : من خلل صيغ الأمر أو صيغ النهي أو التخيير .

تنقسم الدلالات اللفظية إلى : 1- المنطوق /أ- منطوق صريح /ب- منطوق غير صريح .

2- المفهوم : أ/ مفهوم الموافقة ب/ مفهوم المخالفه .

الاستدلال في المدرسة العربية :

الاستدلال في التفكير الأصولي : النظر في الأحكام الشرعية (القرآن والسنة) يستلزم استنباط الأحكام الشرعية

حيث يعرف الحكم الشرعي بأنه :

قواعد الاستنباط : أبواب الاستدلال الحجاجي ، وأبواب اللغة التي تبحث في دلالة الالفاظ الذي يبحث علم

الاصول في مبادئه وقواعده ومناهجه .¹¹⁶

وبهذا يعد علم الاصول نظرية وهو الذي يعتمد قواعد لاستنباط الأحكام الشرعية من الأدلة التفصيلية معتمداً

قواعد عامة : مقدمتين ونتيجة. مثال : كل مسکر حمر كل حمر حرام --> كل مسکر حرام .

ويستعين التفكير الأصولي بكثير من القواعد والضوابط من أبرزها : القياس - الإحسان - الاستصحاب وغيرها .

اعتماد القواعد الفقهية والاصولية : ومن أبرز هذه القواعد ما يسمى بالدلائل اللفظية التي هي من أبرز القواعد

في استنباط الأحكام الشرعية من أدلة التفصيلية : ومن أبرز هذه القواعد : المنطوق والمفهوم والمنطوق بنوعيه :

الصريح وغير الصريح .

¹¹⁵ جمِيل عبد المجيد : البلاغة والاتصال دار غريب للطباعة و النشر و التوزيع مصر د. ط 2000 ص 126.

¹¹⁶ طه عبد الرحمن : تجديد المنهج في تقويم التراث المركزي الثقافي العربي الدار البيضاء المغرب بيروت لبنان ط 02/ 2005 ص 93.

والمفهوم بنوعيه : مفهوم الموافقة ومفهوم المخالفة ، والعام والخاص ، والمطلق والمقيد...

الحجاج في القرآن الكريم :

الحجاج القرآني هو الخطاب عبر عنه بأشكال من الأساليب التي تروم الحوار وتحدث إلى الإنقاذ بالبراهين والأدلة العقلية والكونية والفتورية ، جمعت كلها في الحجة البالغة ، وقد لا تكون واضحة ، وإنما تلتمس من خلال الملاحظة والتأمل الدقيق في الآيات القرآنية الكريمة ، وبالنظر إلى السياقات والمواضيع القرآنية نجد أن الحجاج في القرآن الكريم ورد على ثلاثة مسارات دلالية :

1/ حجاج قاد إليه الكفر والنفاق والهوى والحظوظ النفسية وطمس البصيرة .

2/ حجاج غايته الغسترشاد والنظر والإعتبار .

3/ حجاج هدفه إظهار الحق بالمناظرة والمحاورات التي تسعى إلى تنسيق وجه الصواب ، واستعمل الحجاج في القرآن الكريم في مواضع شتى وبمعانٍ مختلفة :

1- الجدل : قال تعالى : " وجادلهم بالتي هي أحسن " ..

2- المخاصمة : قال تعالى : " ثم إنكم يوم القيمة عند ربكم تختصمون "

3- المنازعة : قال تعالى : " حتى إذا فشلتם وتنازعتم في الأمر "

4- المحاور : قال تعالى : " فقال لصاحبه وهو يحاوره "

5- المماراة : قال تعالى : " بل جئناك بما كانوا فيه يمتنون "

6- الاختلاف : قال تعالى : " إن ربك يقضى بينهم يوم القيمة فيما كانوا فيه يختلفون "

لا يختلف إثنان في أن القرآن الكريم خطاب ، وكونه كذلك يقتضي أن تكون إحدى وظائفه الإنقاذ والتأثير اي انه ذوبانية حجاجية ، والمخاطبون بهذا النص الشريف لا يخرجون من غحدي الزمرتين :

1- المتكلمون الأولون : الجمهور الخاص او الضيف في مصطلح الحجاجي .

2- الجمهور الكوني : أي المتكلمون على مر الأزمنة والأمكنة يقول الباحث : عبد الله صولة : فالقرآن بهذا خطاب موجه إلى متلق فعلي ومتلق مفترض.¹¹⁷

الخطاب في التراث العربي :

وردت الكلمة في القرآن والسنة وعند شعراء العرب ، وفي البلاغة العربية في أكثر من موضع .

قال تعالى : " وإذا خاطبهم الجاهلون قالوا سلاما " الفرقان -63-

عرف : اللفظ المتواضع عليه المقصود به إفهام من هو متلهي لفهمه ، وعرفه أيضا : تلك الوحدة الأكبر من الجملة يجب عناية الباحث بعناصر انسجامه وترابطه وتركيبه : ومعرفة علاقة وحداته ، بعضها بعض بل ومناسبة بعضها للبعض الآخر ، وذلك على مستوى بنائه المنجرة .¹¹⁸

¹¹⁷ مهادة محفوظ مبارأة : مفهوم الحجاج في القرآن الكريم - مجلة اللغة العربية العدد 81 الجزء 03 دمشق سوريا ص 552-553.

¹¹⁸ عبد الهادي بن ظافر الشهري - استراتيجيات الخطاب - مقاربة لغوية تداولية - دار الكتاب الجديدة

فالخطاب مهما يكن ففيه طرفين ، وكل طرف له حجته الإقناعية في الموضوع الذي أثير حوله الجدل ، بمعنى أن كل خطاب يهدف إلى الإقناع يكون له بالضرورة بعد حجاجي .¹¹⁹

وهذا يكون الحجاج وسيلة إلى الإقناع ، الذي به يتوصل المرسل للتأثير على المتلقي أو دحض آرائه حتى يغير سلوكه ، فهو له صيغتين

أولاً : تداولية : لأن طابعه الفكري مقامي واجتماعي يتداول الناس فيما بينهم [معرفة مشتركة] .

ثانياً : جدلية : تبني على قواعد الإستدلال والبرهان ذات مقدمات ونتائج كثيرة بحسب طبيعة الموضوع المطروح.¹²⁰

التشبيه و دوره في الإستدلال في ميدان البلاغة :

ورد في تعريف التشبيه أنه : [التشبيه هو العقد على أحد الشيئين يسد مسد الآخر في حسن أو عقل ولا يخلو التشبيه من أن يكون في القول أو في النفس]¹²¹

والتشبيه عملية قائمة على اشتراك طرفيها في بعض الصفات ، وكلما كانت هذه الصفات أكثر كانت أفضل ، على ألا يكون الإشتراك أو التشابه بينهما تماماً في جميع الجهات ، وإن أصبح هو هو ، وحينها لا داعي لأي وصف.

وعرفه عبد القادر الجرجاني : التشبيه أن يثبت لهذا معنى من معاني ذاك ، وحكمه من أحكامه ، كإثباتك للرجل شجاعة الأسد وللحجة حكم النور¹²²

أما السكاكي أبو يعقوب : فعرف التشبيه بقوله : " إن التشبيه مستدعاً طرفين : مشبهها ومشبه به ، اشتراكاً بينهما من وجه وافتراقاً من آخر."¹²³

أنواع التشبيه : 1- التشبيه المفصل : هو ما ذكرت فيه الآداة ووجه الشبه.¹²⁴

ومثالها : " اذا وليتم كالابل الشوارد إلى اوطنها"¹²⁵.

2/ التشبيه المجمل : وهو مالم يذكر فيه وجه الشبه ، فمنه ظاهر يفهمه كل أحد ، ومنه خفي لا يدركه إلا الخاصة : ومثاله : ما ورد في خطبة الحجاج بن يوسف الثقفي "[أَلْحُونُكُمْ لَهُ الْعَصَا]" : أي أسلخ جلود أهل العراق عن

¹¹⁹ الحواسى مسعود : البنية الحجاجية في القرآن الكريم ، سورة النمل غوذجا - جملة اللغة والادب ، جامعة الجزائر عدد 12 ديسمبر 1997 ص 330

¹²⁰ طه عبد الرحمن : في اصول الحوار وتجديد علم الكلام ، المركز النقافي العربي - الدار البيضاء - المغرب - ط 2000 ص 65

¹²¹ الرماني والخطاطي وعبد القاهر الجرجاني : ثلاث رسائل في اعجاز القرآن - دار المعارف - القاهرة - مصر ط 3 - 1976 ص 80

¹²² عبد القادر الجرجاني : اسرار البلاغة تحقيق محمد رشيد رضا ، دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان ط 1- 1988 ص 68

¹²³ السكاكي ابو يعقوب : مفتاح العلوم : تحقيق نعيمك زرزور - دار الكتب العلمية - بيروت لبنان ط 1983 ، 1م ص 332

¹²⁴ فضل حسن عباس - البلاغة فنونها و افناها - ج 2 دار النقائس - عمان - الاردن ط 12/ 2009 ص 66

¹²⁵ الجاحظ : البيان و التبيين ج 2 ص 139

أجسامهم كما سترال القشرة عن العصا ، إذا نقل المشبه به من الدلالة القوية المادية له إلى الدلالة المعنوية ، وهي تصور هديده لهم في أشد قسوة ، وليس هناك ألم على المرأة من نزع جلده عن جسمه وهو حي .¹²⁶

3/ التشبيه البليغ : هو تشبيه حذفت منه الأداة ووجه الشبه ، كقول الحجاج بن يوسف في إحدى الأبيات : أنا ابن جلا وطلع الشايا ، وابن الجلا : دلالتها تعني الليث [الأسد] فوصف نفسه مباشره بابن الجلا بوضوح الأمر ، حيث وصف نفسه [طلع الشايا] : للتعبير عن قوته وشدة .

العلاقة بين اللغة والاستدلال :

الحجاج في اللغة متصل بالعلاقات بين الأقوال في النصوص والخطابات في حين أن الإستدلال متصل بالعلاقات بين القضايا التي تحكم عليها إما بالصدق وغما بالكذب .¹²⁷

مثال : أنا متعب ، إذن أنا أحتج إلى الراحة - الجو جميل لنذهب إلى النزهة .

الحجاج في الجملة الأولى: التعب حجة للشخص المتعب للركون إلى الراحة، وجمال الجو حجة تدعوه إلى التزهـة.

فالحجة حسب هذا التصور هي عنصر دلالي يقدمه المتكلم لصالح عنصر دلالي آخر واللحجة قد ترد في هذا الإطار على شكل قول أو فقرة أو نص او قد تكون مشهدا طبيعيا أو سلوكا غير لفظي .¹²⁸

أما النتيجة التي توصلنا إليها : فهي ركن من أركان هذه النظرية وتعرف بالروابط والعوامل الحجاجية .

نماذج من الاستدلال في المدرسة العربية الإسلامية :

1/ الاستدلال أو معنى المعنى عند الجرجاني : [ت 471]

الاستدلال بالمعنى على المعنى : وهي مسألة عالج فيها ضروب و اشكال المعانى من استعارة وكتابية ومجاز وتشبيه ، باعتبارها تقوم على عملية استدلال ويتم فيها الانتقال من معنى ظاهر الى معنى اخر ضمئي... ومدار هذا الامر على الكتابية والاستعارة والتمثيل

الجرجاني : دلائل الاعجاز في علم المعانى تعليق محمد رشيد رضا ، دار المعرفة ، بيروت لبنان ط 2 ص 177 تبين من هذا النص للجريجاني في معاجلتها لمفهوم المعنى و معنى المعنى انه قد ادرك ضربين من الدلالة ، الاولى دلالة وضعية مباشرة غرضها الاخبار و الافادة في امورها على سبيل الحقيقة ، و دلالة ثانية هي دلالة عقلية لا تدرك الا بانتقال الذهن من الدلالة المباشرة كلفظ الى الدلالة المجازية تفيض الغرض المطلوب .¹²⁹

¹²⁶ فطيمية بلخيري : البيان في خطب الحجاج بن يوسف التقفي ، مذكرة ماستر اشرف الدكتور : عبد الحميد عباسى 2014/2015 جامعة محمد

..... كلية الآداب و اللغات ص 48

¹²⁷ اللغة و الحجاج - ابو بكر العزاوى : 08 ص 02

¹²⁸ اللغة و الحجاج - ابو بكر العزاوى ص 18

¹²⁹ خديجة كلامة : الاستدلال في منهاج البلاغة و سراج الادباء ،الحسن حازم القرطاچي - رسالة ماجيستر - اشرف الاستاذ الدكتور : عمار شلواي - جامعة محمد خيضر - بسكرة - السنة الجامعية 2010/2011 ص 37

حيث يقول : في جميع ذلك لا تفيid غرضك الذي تعنى من مجرد اللفظ ولكن يدل اللفظ على معناه الذي يوجبه ظاهره ثم يعقل السامع من المعنى على سبيل الاستدلال معنى ثابتنا هو غرضك .¹³⁰ ولتوضيح ذلك فورد هذا المثال :

1/ كثير رماد القدر ————— مضياف / الكرم

لازم ————— ملزوم

دلالة ظاهرة ————— دلالة غير ظاهرة

2/ امرأة نؤوم الضحى ————— متوفة لها من يخدمها

لازم ————— ملزوم

دلالة ظاهرة ————— دلالة غير ظاهرة

خدية كلامقة : الاستدلالص 38

و الرابط بين المعنى الحقيقى الظاهر و المعنى الباطنى لوجه جامع بينهما هي علاقه مجازية استعارية لأنها تقوم على المشابهة¹³¹.

الاستدلال عند السكاكي [ت 626 هـ]

مشروع السكاكي حاول فيه تأسيس علم الادب غرضه [الاحتراز عن الخطأ في كلام العرب].¹³²

وربط في هذا المشروع من الاستدلال و علم البيان ، وعلم المعانى ، وقد اعتمد على الصرف و الاشتغال و النحو وعلم المعانى و البيان ، كامل التشبيه او الكناية او الاستعارة ووقف على كيفية مساقه لتحصيل المطلوب اطلعه ذلك على كيفية نظم الدليل¹³³

انطلق السكاكي من كون كلام العرب [حقيقة و مجاز] اما الحقيقة فيهم من الظاهر واما المجاز فيستعان فيه بقواعد التشبيه معتمدا على قواعد الاستدلال في تبيان ذلك ، على اعتبار ان الكناية و الاستعارة في حقيقتها ماهي الا تشبيه و الاستعارة نوعان : تصريحية و مكنية

الاستعارة : هي اخذ الشيء من موضعه ونقله الى موضع اخر ، فالاستعارة عند العرب : تستعيir طلعة فتضيقها مكان الكلمة اذا كان المسمى به بسبب من الاخر او مجاورا لها او مشاكلا ، فالاستعارة يكتفي فيها بالاسم المستعار عن الاصل ، ونقلت العبارة فجعلت مكان غيرها ، وعليه نستخلص اركانها :

1- مستعار منه : وهو المشبه به .

2- مستعار له : المشبه

¹³⁰ المرجاني : دلائل الاعجاز في علم المعانى تعليق - محمد رشيد رضا - دار المعرفة - بيروت لبنان ط 2 ص 177.

¹³¹ طه عبد الرحمن : اللسان و الميزان او التكوثر العقليص 233

¹³² السكاكي : مفتاح العلوم : ضبط وتعليق نعيم زرزور - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان ط 2 1987 ص 8

¹³³ السكاكي : مفتاح العلوم ضبط وتعليق نعيم زرزور - دار الكتب العلمية بيروت لبنان ط 2-1987 ص 435.

3- المستعار : وهو اللفظ المنقول .

اقسامها : الاستعارة التصريحية : هي الاستعارة التي يتم التصريح فيها بلفظ المشبه به [المستعار منه] دون المشبه [المشبة به] اي انها تشبيه حذف منه لفظ المشبه و استعير بدلا عنه بلفظ المشبه به .

مثالها : قال تعالى : "كتاب انزلناه لنخرج الناس من الظلمات الى النور : شبه الله تعالى الضلال بالظلمات و الهدى بالنور وقد تم حذف المشبه وهو الضلال او الهدى و الاستعاضة عنهم بلفظ المشبه به وهم الظلمات و النور . قال الشاعر : فأمطرت لؤلؤا من نرجس و سقت**وردا و عضت على العناب بالبرد وفي هذا البيت 5 استعارات تصريحية : شبه الدمو باللؤلؤ / العيون بالنرجس / الخدوود بالورود / الشفاه بالعناب [زهر احمر اللون] / الاسنان بالبرد فحذف الدموع و العيون و الخدوود و الشفاه و الاسنان و استعاض عنها بلفظ المشبه به وهو : اللؤلؤ/ النرجس / وردا / العناب/البرد. طبعا هذا في سياق الكلام . [الاستعارة التصريحية : مجاز لغوي + مشبه به]

2/ الاستعارة المكثية : وهي التي يحذف منها المشبه به [المستعار منه] وابقي على شيء من لوازمه ويدرك المشبه [المستعار له] المشبه موجود و المشبه به ممحوظ وبقي الشيء الدال عليه [المستعار] .

قال تعالى : " و الصبح اذا تنفس " شبه الله الصبح بانه انسان فذكر المشبه وهو الصبح وتم حذف المشبه به و هو الانسان وابقي على لازمة من لوازمه وهو التنفس [الاستعارة المكثية : مجاز لغوي + مشبه] الكنية : عرفها عبد القاهر الجرجاني : "ان يريد المتكلم اثبات معنى من المعاني فلا يذكره باللفظ الموضوع له في اللغة ولكن يجيء الى معنى تاليه وردده في الوجود ، فيؤمن به ، اليه و يجعله دليلا عليه .¹³⁴ وضبطها الرمخشيри : ان تذكر الشيء بغير لفظه الموضوع له كقوله : طويل التجاد و الحمائل لطول القامة ، وكثير الرماد للمضياف .

ولعل الرمخشيري يريد انما تدل على لازم معناها الاصلي ، مع دلالتها على معناها الحقيقي تبعا .¹³⁵ نموذج مشروع طه عبد الرحمن الحجاجي

استمرت المدرسة الاسلامية في الانتاج في مجال البلاغة و الحجاج لما كان عليه الامر ، وبرز الى وجود عدد من العلماء في مختلف الاقطارات العربية وخاصة منها في مصر و المغرب العربي، ويبدو ان مدرسة المغرب العربي تفوقت في هذا الميدان ، حيث ظهر على ساحتها الثلاثي المغربي : ابو بكر العزاوي (صاحب المشروع البلاغي الكبير) وكذا مواطنه : محمد العمري ومواطنهما : طه عبد الرحمن كما اشتهر في تونس : الدكتور : حمادي صمود ، وعبد الله صوله وغيرهما هؤلاء هم قادة الفريق الذين يأملون بالتنظير في هذا الجانب .

اشتهر هؤلاء الفلاسفة بمؤلفاتهم ، مقالات - كتب - محاضرات- بما يمكن اعتباره محاولات لتأسيس نظرية إسلامية في هذا الميدان سيما و انهم يستمدون قوتهم من الموروث الثقافي الإسلامي وعلى رأسها الوحي (قرآن و

¹³⁴ عبد القاهر الجرجاني : دلائل الاعجاز.....ص 210

¹³⁵ شوقي ضيف : البلاغة تطور و تاريخ ، دار المعارف - القاهرة - بيروت - ط 9 [د ت] ص 235

سنة) كما تغلغلوا في اعمق المدرسة الغربية سواء منها البلاغة القديمة - الارسطية - او البلاغة الحديثة الارسطية الحديثة - سيمبا بيرمان و تيتيكا وصاحب النظرية اللغوية : ديكرو وأنسكومبر واشتهر هذا الفريق على مستوى المغرب العربي ، وخاصة منهم ابو بكر العزاوي وكذا طه عبد الرحمن ، هذا الاخير بصدق التحضير مشروع في هذا الميدان :

قراءة ملخصة في مشروع طه عبد الرحمن الفكري و الفلسفى : يقول عن مشروعه : " اردت في حياتي ان اجتهد ولا اقلد ولو كان اجتهادى غير مصيب واريد بلا شك ان اجيب عن سؤالين بدوران في خلد كل واحد منهم . (لم تكتب ما كتبت على الوجه الذي كتبت) ؟

اعتبر طه عبد الرحمن ان الكثير من الفلاسفة الذين كتبوا عن الفلسفة اليونانية و اخذوا منها اساوأوا اليها لأن الكثير من المؤلفين في الفلسفة قاموا بعملية ترجمة لما في الكتب اليونانية ولم يؤلفوا في الحقيقة اما عن نفسه فيؤكد انه درس المنطق وتخصص فيه و شغله هم الحداثة وما جمع بينهما وصل الى مرحلة الابداع وهو تقدير من اهل الاختصاص .

في كتاب بعنوان : طه عبد الرحمن : قراءة في مشروعه الفكري .تأليف الدكتور : ابراهيم مشروع . صادر عن مركز الحضارة لتنمية الفكر الاسلامي في سلسلة : اعلام الفكر و الاسلام في العالم الاسلامي تعرض المؤلف في هذا الكتاب الى مقومات هذا المشروع واركانه و الوقوف على نتائجه الفكرية .

الدعوى الاسلامية و الاطروحات الكبرى في المشروع :

1- فقه الفلسفة الذي طلب فيه تحبير القبول الفلسفى من التبعية و التقليد وذلك من اجل تحقيق الابداع الفلسفى المنشود بإنتاج فلسفة عربية اصلية .

2- تأسيس الحداثة الاسلامية بناء على النقد الاخلاقى للحداثة الغربية وذلك من خلال تقديم الجواب الاسلامي على اشكالات العصر .

3- المشروع الطاهي : انقسم بين الفلسفة و الفكر الاسلامي واهتماماته منصبة بين الجمع بين الامرين في هذا المشروع .

4- وما دعا اليه في هذا المشروع ، ضرورة التمكن من اللغة لتكون منطلق تفكيره ، ومبتدأ مشروعه ومتى قاله في هذا المجال : " وعلى الفيلسوف قبل انم يتوجه باجتهاده الى التوعية بقدرة لغته الفكرية ان يميز لغته عمما ليس من لغته الفكرية ان يميز لغته عمما ليس من لغته او يتعارض و لغته عمما هو لغو ، ولغونا يظهر في التشويه الذي حق اصول لغتنا وبنها وكتب فلسفتها ، وعلى الفيلسوف العربي ان يخلصنا من هذا اللغو الذي حال دون تحررنا العقلي ودون ابداعنا الفكري وبهذا تكون رسالة الفيلسوف العربي رسالة لغوية من منطلقها .¹³⁶ .

¹³⁶ طه عبد الرحمن : الاصول اللغوية الفلسفية - مجلة دراسات فلسفية وادبية الصادرة عن الجمعية الفلسفية بالغرب السلسلة الجديدة العدد الاول

1977/1976

5- دعوى التكثير العقلي : وهي دعوى بدورها طه عبد الرحمن في كتاب اللسان و الميزان بين فيها اشتغال العقل في مضامير منطقية و لسانية ورياضية وبلاغية واصولية وفلسفية ومفاد هذه الدعوى تأكيد حقيقة العقل الكامنة في كونه نشاطاً وفاعلية وليس البتة ذات الجوهر قائماً في النفس مزعم الأقدمين.

تترتب دعوى تكثير العقل من مجموعة من حقائق : أ/ ان معنى الدليل هو العقل وفاعلية لعقل في نشاط عقلي لاقتناص الدليل .

ب/ العقل الطبيعي يبني على الاضماء بقدر ابنيائه على التصريح ، ويعتمد طرائق تبليغه في استعارته ومجازاته وغيرها وهذا هو عين التكثير

6/ دعوى تجديد المنهج لفهم التراث : من خلال هذه المحددات : الأولى : المحدد التداولي : ويتجسد في قيود المجال التداولي .

الثاني : المحدد التداخلي : ومقتضاه اشتراك المعرف في مسائل انتاج مضامينها بل ونقلها وتداوتها ونقدتها .

الثالث : المحدد التقريري : تابع للأول : ومقتضاه ان يخضع كل منقول لتحويله يجري عليه بمقتضى المحدد التداولي .

7/ دعوى تخلف الابداع عن الانتاج الفلسفي العربي : على اعتبار ان التجديد فيما سبق يطغى عليه طابع التقليد وذلك لافتين كبيرتين :

أ/ الافة السلوكية : وتنحصر في خلط الفلسفة بالسياسة . ب/ الافة الخطابية : وهي افة الفصل بين الفلسفة والمنطق .

8/ دعوى النقد الاخلاقي للحداثة الغربية : واعتبر انه يمكن تأسيس حداثة اسلامية من خلال نقد الحداثة الغربية

9/ دعوى وجوب تأسيس الحداثة الاسلامية : من خلال هذا النقد للحداثة الغربية .

10/ دعوى الحق في الاختلاف او سؤال المشروعية¹³⁷

خامساً : البلاغة في المدرسة الغربية : (البلاغة الجديدة)

LA NOUVELLE RHETORIQUE

1- مفهوم بيرمان وتيتيكا للحجاج :

¹³⁷ ابراهيم مشروع : طه عبد الرحمن قراء في مشروع الفكر ، مركز الحضارة لتنمية الفكر الاسلامي مكتبة مؤمن قريش بيروت ط 1/ 2009 ص 21/11 بتصرف

موضوع نظرية الحجاج هو درس تقنيات الخطاب التي من شأنها أن تؤدي إلى التسليم بما يعرض عليها من اطروحات ، أو تزيد في درجة ذلك التسليم¹³⁸

فالخطاب الحجاجي عندهما خطاب واعي يرتكز في أساسه على منتجي الخطاب وعلى مدى قدرته على بناء نص حجاجي من خلال توظيفه للآليات الحجاجية المختلفة ، إذ أنه يحمل الطابع الجدي الذي يتجسد بين الباث والمتلقي وفق تقنيات معينة ، يحاول بواسطتها كل منهما إقناع الآخر وإفحامه بحجج منطقية عقلاني المدف من الحجاج : إن هدف الحجاج حسب بيرمان هو : دراسة تقنيات الخطاب التي تسمح بإثارة تأييد الأشخاص للفروض التي تقدم لهم أو تعزيز التأييد على تنوع كثافته .¹³⁹

فالحجاج يرتكز على الأمور الداخلية الموصولة إلى الإقناع كالأمثلة الجاهزة والجمل الوعظية ، أو الإشارية التي تؤدي هدفا في اللحظة الحجاجية في البنية القولية الخطابية ، الحقيقة للهدف من الحجاج وهو الإقناع والتاثير.¹⁴⁰ تعريف آخر لبيرمان للحججاج : هو حمل المتلقي على الإقتناع بما يفرضه عليه أو الزيادة في حجم هذا الإقتناع اي ان الحجاج يعمل على الإقناع او الزيادة منه .¹⁴¹

وعرف أيضا : " الحجاج كل منطوق به موجه على الغير لإفهامه دعوى مخصوصة يحق له الاعتراض عليها.¹⁴²

وبهذا استخلص بيرمان في إصلاحه الخطابة الجديدة (the new retoric 1958)

إن الخطابة تستهدف استعمال عقل المتلقي والتاثير في سلوكه من خلال مفهومين :

1- طريقة تحليل واستدلال : بقصد تقديم مبررات مقبولة للتاثير في الاعتقاد والسلوك .

2- عملية اتصالية نستخدم فيها المنطق للتاثير في الآخرين :¹⁴³

الحجاج يطبق بعرض المقدمة ثم الحجة ثم النتيجة ، ويمكن تعريف الحجاج من هذه الناحية " وسيلة المتكلم في جعل المتلقي يتقبل آرائه واتجاهاته وانتقاداته وتوجيهاته .¹⁴⁴

ومن هذا المفهوم اشتق الحاجة والمجادلة وهو أيضا يدل على طريقة عرض الحجاج وتنظيمها .

نظرية الحجاج عند بيرمان :

هو دراسة التقنيات الهدافـة إلى حـث النفوس على التسلـيم بالـاطروحـات المعروضـة عـلـيـها أو تـقوـية ذـلـك التـسلـيم ، كما تـفـحـص أـيـضاـ التقـنـيـات الـتـي تـسـمـح بـانـطـلاـقـ الحـجـاج وـفـوهـ وكـذـاـ الآـثـارـ المـتـرـتبـةـ عـنـهـ.¹⁴⁵

¹³⁸ عبد الله صولة - الحجاج في القرآن الكريم من خلال اهم خصائصه الاسلوبيةص 27

¹³⁹ صلاح فضل : بلاغة الخطاب وعلم النص - سلسلة عالم المعرفة - الكويت 1992 ص 74

¹⁴⁰ محمد سالم ولد محمد الامين : مفهوم الحجاج عند بيرمانص 61

¹⁴¹ سامية الدريدي : الحجاج - الشعر العربي القديم من الجاهلية إلى ق 12 هـ بناته واساليبه ، عالم الكتب الحديث ط 1 ، 2001 ص 21

¹⁴² طه عبد الرحمن : اللسان و الميزان و التكوثر العقلي ص 226

¹⁴³ جميل عبد المجيد للبلاغة و الاتصال - دار غريب للطباعة و النشر - القاهرة 2008 ص 105/106

¹⁴⁴ يمينة تابي : الحجاج في رسائل ابن عباد الرندي ، دورـةـ اـكـادـيـمـيـةـ مـتـحـكـمـةـ تـعـتـنـيـ بـالـدـرـاسـاتـ وـ الـبـحـوثـ الـعـلـمـيـةـ فـيـ الـلـغـةـ وـ الـآـدـابـ منـشـورـاتـ مـخـيـرـ

تحـليلـ الخطـابـ - جـامـعـةـ تـيـزـيـ وزـوـ العـدـ 02ـ مـاـيـ 2007ـ صـ 284

¹⁴⁵ محمد العمري : بلاغة الحوار - المجال - و الحدود - مجلة فكر و نقدص 08

ويركز بيرمان وتيتكا على التقنيات الخطابية التي تؤدي إلى الإقناع حيث يعرف بيرمان الحجاج بأنه " دراسة وسائل الحجاج ماعدا ذلك التي تتنمي للمنطق الصوري الذي يسمح بالحصول أو بزيادة انضمام الآخرين إلى الأطروحات المقترحة بموافقته "¹⁴⁶

معنى أن دور الحجاج هو الإقناع ، بمعنى أن نجاح حجاج ما وفق في جعل حدة الإذعان تقوى درجتها لدى السامعين بشكل تحييهم على النجاح العمل المطلوب منهم اوالإمساك عنه ، فالإقناع غماً أن يكون بالحث بالقول أو الدفع بالعمل - إقداماً أو إحجاماً.¹⁴⁷

معنى أن الحجاج عند بيرمان مرتبط بالتأثير ، بغرض القيام بالعمل المطلوب أو الغหجام عنه إزاء الوضع الذي كان سائدا .¹⁴⁸

وهذا الكلام نفسه الذي جاء به أوستين الذي يقصد بها : نفاذية الخطاب، التي هي جملة التقنيات المعرفية والفكرية وكذا الإجتماعية التي يسعى من خلالها إلى تبرير الخطاب أو اجتياز الأطر القولية والسمعية إلى الفعل والحدث والتغيير أي الإقناع بالطرح المراد .

فيبرمان أخذ من بلاغة ارسطو مفهومي الجدل والخطابة ما يناسب البلاغة الجديدة¹⁴⁹.

خصائص الحجاج عند بيرمان:

- | | | | | |
|------------------------|----------------------------|---------------------|--|-----------------------|
| 1- التوجه إلى المستمع. | 2- التعبير عنه بلغة طبيعية | 3- مسلماته احتمالية | 4- لا يفتر تقدمه وتنامييه إلى ضرورة منطقية | 5- ليست نتائجه ملزمة. |
|------------------------|----------------------------|---------------------|--|-----------------------|

هذه الخصائص تجعل مصادر الحجاج متعددة الروايد : تشمل علوم اللغة وعلم النفس - علم الاجتماع - كما تشمل الديالكتيك والمنطق والبلاغة بل يتعداها إلى وسائل تواصلية غير كلامية كتعبيرات الوجه والحركات.

مجال الحجاج عند بيرمان :

وسع بيرمان مجال الحجاج بما يسمى بالبلاغة الجديدة مختلفة عن البلاغة القديمة التي جاء بها ارسطو ، إلى مختلف مجالات الحياة وخاصة منها العلوم الإنسانية.

من جهة أخرى فإن عملية الإزدهار والتقدم العلمي في مختلف هذه المجالات ولد عدة يقينيات ، هذه اليقينيات قللت من ميدان الحجاج ، باعتبار أن الحجاج لا يزدهر إلا في مجال الاختلاف الذي ينشأ حوله جدل ومناقشة ، ينتهي باستعراض الأدلة ، وقد تطور الجدل في الوثنيات كما حدث ذلك في الإسلام حتى تم ابتكار علم جديد يهتم بهذا الجانب يسمى عند المسلمين - علم الكلام - الذي حسم الكثير من القضايا العقائدية باستخدام العقل وخاصة ما تعلق بوجود الله وصفاته المرتبطة بالوحدانية .

¹⁴⁶ المواس مسعودي : النصوص الحجاجية ، مجلة اللغة والادب - دار الحكمة - جامعة الجزائر - عدد ديسمبر 1999 ص 275

¹⁴⁷ محمد الامين : حجاجية التأويل في البلاغة المعاصرة - مجلة فكر و نقد : الكويت المجلد 28 العدد 03 يناير - مارس 2000 ص 57

¹⁴⁸ محمد سالم ولد محمد الامين : مفهوم الحجاج عند بيرمان وتطوره في البلاغة المعاصرة - مجلة فكر و نقد - الكويت - المجلد 28 الورد الثالث يناير مارس 2000 ص 57

¹⁴⁹ سامية الدريدي : الحجاج في الشعر العربي القديمص 22

مسلمات الحجاج عند بيرمان :

من خلال ما أشرنا إليه من مقومات فإن المسلمات :

1- يجب أن تكون المسلمات مما يقبله العقل .

2- المقام : بضرورة مخاطبة الناس بقدر عقوفهم [وإن لكل مقام مقال]

3- ينبغي التمييز في الحجاج بين القيم المجردة : مثل الجمال والعدل ...والقيم الملمسة التي تعرف من آحادها كالمدرسة والمسجد .

2- نظرية الحجاج في اللغة:

الحجاج عند أوزفالد ديكرو وجون كلود أونسكومبر

O. Ducrot / G. Aunscombe

تمثل أعمال أوزفالد ديكرو وجون كلود أونسكومبر التجاهـا جديدا ومتـمـيـزا في اللسانـيات التـداولـيةـ الحديثـةـ، وـمنـ الأفـكارـ الجـادـةـ عنـدهـماـ رـفـضـ التـصـورـ القـائـمـ عـلـىـ فـصـلـ الدـلـالـةـ التـيـ تـبـحـثـ فـيـ المعـنـىـ، (ـمعـنىـ الجـملـةـ، النـصـ)ـ،ـ والـتـداولـيـةـ التـيـ تـعـنـىـ باـسـتـعـمـالـ ذـلـكـ فـيـ المـقـامـ،ـ إـنـهـماـ يـعـتـقـدـانـ أـنـ الـأـمـرـ كـلـهـ مـنـوـطـ بـبـنـيـةـ الـلـغـةـ،ـ لـأـنـ الـجـزـءـ التـداولـيـ فـيـهاـ يـكـونـ مـدـحـاـ فـيـ الدـلـالـةـ،ـ وـبـالـتـالـيـ يـكـونـ مـوـضـوـعـ الـبـحـثـ هوـ الـدـلـالـةـ التـداولـيـةـ الـمـسـجـلـةـ فـيـ أـبـنـيـةـ الـلـغـةـ وـتـوـضـيـعـ شـرـوـطـ اـسـتـعـمـالـاـ الـمـمـكـنـ.

الحجاج عندـهـماـ إـذـنـ مـوـجـودـ فـيـ "ـبـنـيـةـ الـلـغـةـ ذـاـهـاـ،ـ وـلـيـسـ فـيـماـ يـمـكـنـ أـنـ يـنـطـوـيـ عـلـيـهـ الـخـطـابـ مـنـ بـنـيـاتـ شـبـهـ منـطـقـيـةـ فـاـلـخـطـابـ وـسـيـلـةـ الـحـجـاجـ وـهـوـ فـيـ آـنـ وـاحـدـ مـنـتـهـاـ،ـ فـيـكـونـ الـحـجـاجـ عـنـدـهـماـ بـتـقـدـيمـ الـمـتـكـلـمـ قـوـلاـ (ـقـ1ـ)،ـ (ـأـوـ)ـ مـجـمـوعـةـ أـقـوـالـ)،ـ تـفـضـيـ إـلـىـ التـسـلـيمـ بـقـوـلـ آـخـرـ (ـقـ2ـ)ـ أـوـ مـجـمـوعـةـ أـقـوـالـ أـخـرىـ،ـ وـسـوـاءـ أـكـانـ (ـقـ2ـ)ـ صـرـيـحاـ أـوـضـمـنـيـاـ،ـ فـعـلـيـةـ قـبـولـ (ـقـ2ـ)ـ عـلـىـ أـنـهـ نـتـيـجـةـ لـلـحـجـةـ (ـقـ1ـ)ـ تـسـمـىـ عـلـمـ مـحـاجـةـ"ـ(ـ2ـ)ـ فـالـحـجـاجـ إـنـجـازـ لـعـمـلـيـنـ هـماـ "ـعـلـمـ التـصـرـيـحـ بـالـحـجـةـ مـنـ نـاحـيـةـ،ـ وـعـلـمـ الـاسـتـنـتـاجـ مـنـ نـاحـيـةـ أـخـرىـ.

قد يـيدـوـ الـأـمـرـ وـكـأـنـهـ عـمـلـيـةـ اـسـتـدـلـالـ،ـ لـكـنـ الـبـاحـثـينـ لـاـ يـغـفـلـانـ التـمـيـزـ بـيـنـ "ـعـلـمـ الـحـاجـةـ وـبـيـنـ الـاـسـتـدـلـالـ حـيـثـ يـقـومـ الـقـائـلـ (ـمـ)ـ الـذـيـ يـقـولـ (ـقـ)ـ بـعـمـلـ اـسـتـدـلـالـ إـذـ أـحـالـ فـيـ الـوقـتـ نـفـسـهـ الـذـيـ يـقـومـ فـيـهـ (ـقـ)ـ عـلـىـ حـدـثـ معـيـنـ (ـسـ)،ـ وـبـقـدـمـهـ عـلـىـ أـنـهـ نـقـطـةـ اـنـطـلـاقـ لـاـسـتـنـتـاجـ يـؤـدـيـ إـلـىـ عـمـلـيـةـ قـوـلـ (ـقـ)،ـ فـالـفـرـقـ بـيـنـ الـاـسـتـدـلـالـ وـعـمـلـ الـحـاجـةـ،ـ أـنـ الـاـسـتـدـلـالـ أـسـاسـهـ رـبـطـ الـمـتـكـلـمـ لـأـرـائـهـ وـاعـقـادـاتـهـ بـحـالـةـ الـأـشـيـاءـ فـيـ الـكـوـنـ،ـ أـمـاـ الـحـجـاجـ فـعـمـلـيـةـ مـوـجـودـةـ فـيـ الـخـطـابـ نـفـسـهـ،ـ أـيـ لـاـ يـسـتـنـدـ إـلـىـ أـيـ حـدـثـ فـيـ الـكـوـنـ خـارـجـيـ عـنـ الـلـغـةـ،ـ فـإـذـنـ "ـالـحـجـاجـ خـاصـيـةـ لـغـوـيـةـ دـلـالـيـةـ وـلـيـسـ ظـاهـرـةـ مـوـرـبـةـ بـالـاـسـتـعـمـالـ فـيـ الـمـقـامـ.

ويـتـحـقـقـ الـحـجـاجـ حـسـبـهـماـ مـنـ خـلـالـ تـتـابـعـ (ـقـ1ـ)ـ وـ(ـقـ2ـ)ـ تـتـابـعـاـ صـرـيـحاـ أـوـضـمـنـيـاـ،ـ (ـأـيـ الـحـجـةـ وـالـنـتـيـجـةـ)ـ لـغـوـيـاـ،ـ أـيـ مـنـ بـنـيـةـ هـذـهـ أـقـوـالـ وـلـيـسـ مـنـ مـصـمـوـنـاـ الـإـخـبـارـيـ (ـإـنـهـ مـنـ أـجـلـ أـنـ يـكـونـ (ـقـ1ـ)ـ حـجـةـ تـفـضـيـ إـلـىـ (ـقـ2ـ)،ـ لـاـ يـكـفيـ فـيـ (ـقـ1ـ)ـ مـنـ الـحـجـجـ -ـ فـيـ مـسـتـوـيـ الـضـمـونـ -ـ مـاـ يـفـضـيـ إـلـىـ التـسـلـيمـ بـ(ـقـ2ـ)،ـ إـذـ يـنـبـغـيـ أـنـ تـشـتـمـلـ الـبـنـيـةـ

اللغوية على بعض الشروط التي من شأنها أن تؤهل (ق1) هذا لكي يمثل في خطاب م حجّة تفضي إلى (ق2)، فـ”ترابط الأقوال“ لا يستند إلى قواعد الاستدلال المنطقي، وإنما هو ترابط حجاجي لأنّه مسجل في أبنية اللغة بصفته علاقات توجّه القول وجهة دون أخرى، وتفرض ربطه بقول دون أخرى، فموضوع الحجاج في اللغة هو بيان ما يتضمنه القول من قوّة حجاجية تمثل مكوناً أساسياً لا ينفصل عن معناه، و يجعل المتكلّم في اللحظة التي يتكلّم فيها يوجّه قوله وجهة حجاجية معينة .¹⁵⁰

الباحثان يرکزان على ما في اللغة من أبنية تؤدي إلى حجاجية القول.

ومن المفاهيم المهمة في هذه النظرية الاقتضاء، أو عمل مقتضى ، وهو ما ”ينقله القول إلى المخاطب بصفة ضمنية.“

وأما هدف الحجاج عندهما فهو التوجيه . عموماً إنّ الحجاج عند ديكرو و أو نسكومبر : * قائم في جوهر اللغة

* واسع جداً، فمعظم القول له طابع حجاجي، لأنّ للغة وظائف أخرى لا تقل أهمية عن الحجاج . يمكن القول إنّ أعمال هذين الباحثين أعمال بنوية ، تغلق النص أو الخطاب ولا تعامل مع خارجه، وضمن هذا الداخلي اللغوي تخيل اللغة على ذاتها، لأنّها تعكس عملية قولها بحيث يكون معنى القول هو ”ما ينقله من وصف وتمثيل لعملية قول ذلك القول .

الحجاج في اللغة يعني أننا نتكلّم بقصد التأثير ، ومحتوها أن اللغة تحمل صفة ذاتية وجوهية وظيفة حجاجية ، أي إنّ هذه الوظيفة مؤشر لها في بنية الأقوال وفي المعنى وكل الظواهر الصوتية والصرفية والمعجمية والتراكيبية والدلالية 151 .

3- نظرية الحجاج التداولي : [افعال الكلام] اوستين:

فمن خلال الثانية : افعل ولا تفعل تنطلق نظرية أفعال الكلام ، لأن الكلام الذي يوجه بين المرسل إلى المستقبل لا يقصد به الإخبار فقط ولكن يقصد به أيضاً : محاولة تغيير سلوكه وقد أكد هذا العالم اوستين في كتابه [نظرية افعال الكلام 1962] وسأله في كتابه [افعال اللغة 1969] .

ونقصد بأفعال الكلام : أنها أقوال وملفوظات تتجاوز حدود الكلمات الملفوظ بها إلى الفعل الإنجزي والتأثير الذي يتركه لذلك الإنجز فهي تبني على 3 عناصر :

¹⁵⁰ عبد الله صوله: الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، ص36/37/38

¹⁵¹ اللغة و الحجاج - ابو بكر العزاوي : 08 ص 02

أولاً : فعل القول : يراد به إطلاق الفاظ في جمل مفيدة سليمة التركيب ، وذات الدلالة ، تحمل في طياتها مفردات ومعانيها [حوولات قضوية] واخبارية تشتمل على مستوى صوتي وتركيبي ودلالي – مثال : اخرج يا محمد / اشكوك يا علي.

ثانياً : الفعل المتضمن في القول : وهو الفعل الانجاري الذي يحدد الغرض المقصود ، بالقول كصيغة الأمر في هذه الجملة [انتظري اللحن الجديد].

ثالثاً : الفعل الناتج عن القول : وهو ما ينتج عن القول من آثار لدى المخاطب أثر فعل القول ، كإيقاع المخاطب وحثه وارشاده ، كل هذه الثلاثة تتم في لحظة واحدة حتى يقع الفعل الكلامي كاملاً، ومع هذا تنوع الأقوال الانجارية إلى أقوال ظاهرة وأقوال مضمرة .

النتيجة : الفعل الكلامي : ثلاثة : 1- فعل القول 2- الفعل المتضمن في القول 3- الفعل الناتج عن القول .
معنى أن اوستين يربط الأقوال بالأفعال والمقابل بالمقام.

تصنيف اوستن للأفعال اللغوية : صنف اوستن جميع الافعال اللغوية إلى خمسة أقسام :

1/ الأفعال اللغوية الدالة على الحكم : (الحكميات) :

هو كل فعل يدل على حكم يصدره محكم او حكم مثل كلمة : شخص، عين، قوم....

2/ الأفعال اللغوية الدالة على الممارسة أو القرارات (الإنفاذيات) :

هو كل فعل يعبر عن اتخاذ قرار أو ممارسة في صالح شخص أو ضده مثل : نصح - طرد - حذر.....

3/ الأفعال الدالة على العهد والتعهد (الوعديات) :

هو كل فعل يعبر به المتكلم عن وعد ن أو تعهد بفعل شيء مثل : تعاقد - تعهد - التزم.....

4/ الأفعال الدالة على السلوك أو السيرة (السلوكيات) :

كل فعل يعبر عن سلوك او سيرة المد كلمتين الاجتماعي : مثل : شكر - تعاطف - استسلم..

5/ الأفعال الدالة على العرض او الانصاح (العرضية) : كل فعل يؤتى للتوضيح وجهة نظر أو بيان الرأي وذكر الحجة مثل : أجاب - استفهم - وافق.¹⁵²

- تطوير : ج. رسيل : لنظرية الأفعال الكلامية ل : أوستين : 4

1- بعد الفعل المتضمن في القول الانجاري الوحدة الصغرى للاتصال اللغوي ، وللقوة الانجارية⁵ صيغ لل فعل :
مثلاً : فعل الامر : أفعل فيتضمن القيام بالفعل المطلوب .

2- الفعل الكلامي لا يقتصر فقط على مراد المتكلم بل يرتبط ايضاً بالعرف اللغوي والاجتماعي مثل :

3- طبق أربعة شروط على الفعل الانجاري :

¹⁵² الجيلاني دلاش : مدخل الى اللسانيات التداولية : ترجمة محمد يحيىان - ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر ج م 19 ص 22

أ-شرط المحتوى القضوي : وهو المعنى الاصلي للقضية . مثال : كلمة الوعد : فعل الوعد اذا كان دالا على حدث في المستقبل يلزم به المتكلم نفسه فهو فعل في المستقبل مطلوب من المخاطب.

ب/ الشرط التمهيدي : ويتحقق اذا كان المتكلم قادرًا على انجاز الفعل .

ج/ شرط الاخلاص : ويتحقق حيث يكون المتكلم مخلصا في اداء الفعل .

د/ الشرط الاساسي: ويتحقق حيث يحاول المتكلم التأثير في السامع لينجز الفعل.

صنف سيرل الأفعال الكلامية إلى خمسة أصناف :

1/ الاخباريات والتقريرات : وافعال هذا الصنف كلها تحتمل الصدق او الكذب .

2/ التوجيهات او الامريات والطلبيات : والشرط الهام للمحتوى القضوي هو ان يعبر عن فعل المستقبل للمخاطب وقدرة المخاطب على ما الجز منه .

3/ الانزاميات او الوعديات : والشرط العام للمحتوى القضوي هو تمثيل القضية فعلا مستقبلا للمتكلم وقدرة المتكلم على اداء ما يلزم نفسه به.

4/ التعابيرات او البوحيات : وليس هناك شرط عام محدد للمحتوى القضوي في التعبيرات والقضايا التي تتضمنها البوحيات ترتبط بالمتكلم و المخاطب .

5/ الاعلانيات او الايقاعيات : لا يحتاج الى شرط اذ يكفي انجازها بنجاح لتحقيق المطابقة ..¹⁵³

سادساً : الروابط والعوامل المعتمدة في الحجاج :

الربط قرينة لفظية تعمل على اتصال احد المتربطين بالآخر ، وبالتالي حدوث الاتساق بين الطرفين وهي من اهم الاسس التي اعتمد عليها ديکرو وانسکومبر في نظريتها الحجاجية ، بمعنى ان المكون الحجاجي في المعنى الاساسي ، والمكون الإخباري ثانوي ، واهم الروابط مثلا حروف العطف [الواو- حتى- ثم- او] زيادة على لكن وبل والى وواو الحال وادوات نصب المصارع وغيرها .¹⁵⁴

الروابط الحجاجية : يميز الخطاب الحجاجي بين نوعين من الادوات اللسانية اي تحقق الوظيفة الحجاجية و الترابط داخل النص الحجاجي ، فاما النوع الاول فتمثله حروف ك: الواو - الفاء - لكن - اذن . و الثاني : تتمثله جملة من الاساليب المتضمنة داخل الملفوظ الحجاجي كالنفي و الحصر و يلحق بها عوامل حجاجية ذات وظيفة محددة دلاليا مثل : تقريريا / على الاقل / منذ / ابدأ

لكن : تربط بين حجتين لهما توجه حجاجي واحد وان كانت حجتين متعارضتين فهي لا تقع الا بين كلامين متغايرين في النفي و الايجاب

فالحكم في لكن بعده يخالف قبله وعملت الربط الحجاجي بين الامر الذي قبلها مع نقشه الذي بعدها.

¹⁵³ سيد هاشم الطبطائي : نظرية الأفعال الكلامية بين فلاسفة اللغة المعاصرين البلاغية العرب مطبوعات جامعو الكويت 1994 ص 30

¹⁵⁴ خالد اسماعيل - المديرية العامة للتربية - محافظة ذي قار المجلد 05 العدد 01 اذار - مارس 2015

بل : اعتبره النحويون لنفي الكلام واثبات غيره : فهي تقع بعد النفي و فهو يوجد تعارضا بين ما يقمه وما يتبعه ويتجه الى النتيجة ت يجعل من القول الثاني يتوجه الى نتيجة لا - ت ، عموما فالمتكلم يقدم الحجة الثانية بوصفها الحجة الاقوى لأنها توجه الخطاب او القول ¹⁵⁵ وهناك روابط اخرى يتضح معناها في النص.

العوامل الحجاجية :

الحجاج بالنفي - الحجاج بالقصر - الحجاج بالتوكيد

1- الحجاج بالنفي : النفي باستخدام ادوات النفي المختلفة ، وعامليه ادوات النفي الحجاجي يمكن ادراكتها بادرأك النتيجة التي يريد الحجاج توجيه المتكلقي اليها ، فاذا قال الخصم خصمه : انا لست المقاتل الذي يستسلم للتهديد الا واني اقاتل الى اخر لي فجمع هذا النفي المتعدد لنتيجة واحدة .

2- الحجاج بالقصر : القصر معناه توكيده مضاعف له بعد حجاجي اعمق ، الى نتيجة مضمورة ، ويستعمل في حال انكاد المتكلقي للخبر ويرد لتمكين الكلام وتقريره في الذهن ويكون اما :

أ/ القصر بالنفي والاستثناء : فيراد منه : قصر الشيء وحصره ، يصاحب دون سواه ليتحقق التوكيد كقولي لكم : لا تفعلوا الا ما امركم الله به ، فيمكن القول : افعلوا ما امركم الله ولكن اضافة الا تفيد وحصر والقصر .

ب/ القصر بادة القصر : اما : " اما انا رسول ربك لأهب لك غلاما زكيا " الآية ، ويقصد قوله : ما انا الا [اي نفي واثبات] افاد القصر على من هو و ما دوره ؟

3- الحجاج بالتوكييد : وله 3 اغراض :

الاول : ان يدفع المتكلم ضرر غفلة السامع عنه.

الثاني : ان يدفع ظنه بالكلام الغلط

الثالث : ان يدفع المتكلم عن نفسه ظن السامع به تجوزا

*1 عبد المالك يقرأ القرآن *2 ان عبد المالك يقرأ القرآن *3 ان عبد المالك ليقرأ القرآن
ان اضافة حروف التوكيد [ان و اللام] تفيد التأكيد على ما يقوم به عبد المالك وانه امر مهم [مؤكدة على ضرورة السماع له]

الفرق بين الروابط الحجاجية و العوامل الحجاجية : الروابط الحجاجية تربط بين قولين او حجتين على الاصح او اكثرا و تستند لكل قول دورا حجاجيا حسب السياق التداولي {بل، لكن، حتى} اما : العوامل الحجاجية تقوم بدور حصر الامكانيات الحجاجية و تقييدها داخل ملفوظ حجاجي معين ومن ادواته : ربما - تقريبا - كاد - قليلا

تقنيات الحجاج:

¹⁵⁵ عبد العادي بن ظافر الشهري: استراتيجيات الخطاب - مقارنة لغوية تداولية دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت لبنان ، ط 1 2004 ص 508

يمكن التمييز بين البلاغة و المنطق في كون المنطق مرتبًا بقواعد مضبوطة لا جدل فيها و لا نقاش بينما القيم البلاغية نسبية يمكن ان تختلف من شخص لآخر عند تعاطي معها مثلاً كلمة : الاحترام ، قيمة اخلاقية ومبدأ انساني لا يقاس و لا يوزن وانما يكون بحسب تصور كل فرد حسب البيئة التي يعيش فيها الانسان وحسب طبيعة الشخص الذي نكن له هذه القيمة الاخلاقية.

تقنيات الحجاج :

تُعرف "الآليات والتقنيات الحجاجية" بأنّها الطرائق والمبادئ التي تحكم البناء الحجاجي في خطاب ما، وإذا أردتها بعبارة أخرى، فإنّها الطرق والأساليب التي يتمثلها المتكلم، عن وعيٍ وقصدٍ حجاجيين، من أجل رفع رصيده الحجاجي، بما يكفل له القدرة على التأثير في المخاطب وإقناعه بشكل أبجع.¹⁵⁶ كما سبق و أن اشرنا فان دلالة الحجاج إما أن تكون من منطوق النص صريح أو غير صريح وإنما أن تكون من مفهومه .

قال تعالى : "ولا تقل لهم اف" بالنسبة للولدين باعتبار ان التألف هو أصغر ما يمكن أن يظهر عدم الرضى والعقوق وتفسير عليه كل ما من شأنه الإساءة لـ الوالدين.¹⁵⁷

تقسيم بيرلمان لتقنيات الحجاج : خصها عبد الهادي بن ظافر الشهري فيما يلي :

يقسم بيرلمان وتيتكا تقنيات الحجاج اللغوية الى فتتین:

11 تقنيات الوصل : وهي ما يتم به فهم الخطط التي تقرب بين العناصر المتبااعدة في الاصل لتمنح فرصة توحيدتها من اجل تنظيمها وكذلك تقويم كل منها بواسطة الاخرى سلبا او ايجابا .

12 تقنيات الفصل : هي التي تكون غايتها توزيع العناصر التي تعد حلا واحدا او على الاقل مجموعة متحدة ضمن بعض الانظمة الفكرية او فصلها او تفكيكها¹⁵⁸ وعلى هذا يمكن تقسيم تقنيات الحجاج الى :

اولا : الادوات اللغوية الصرفية \ ثانيا : الاليات البلاغية \ ثالثا : الاليات شبه المنطقية

اولا: الآليات اللغوية الصرفية :

1_ الفاظ التعليل : ومن هذه الالفاظ : المفعول لأجله وكلمة السبب و لان اذ لا يستعمل المرسل اي اداة من هذه الادوات الا تبريرا وتعليقا لفعله بناء على سؤال ملفوظ به او مفترض وهو اما مجرد من ال و الاضافه و مضاف و مقتن بال وهذا القسم دقيق في استعماله وفهمه .

¹⁵⁶ خالد دلكي وأحمد أبو دلو الدرس الحجاجي في نظرية المثارة ، المجلد 21 العدد 3 / 2015 / ص 40

¹⁵⁷ ابو حامد الغزالي = المستصنون من علم الاصولص 20

¹⁵⁸ محمد الهادي بن ظافر الشهري : استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية دار الكتاب الجديد المتحدة بيروت لبنان ط 1 2004 ص 477 نقل عن :

cR, perlman and olbrechts tyteca ,the new rhetoric a tretise on argumentation traslated by jhon wilkinson and purcell weaver university of notre dame press 1971 p190

مثال 1: مقتن ب " انك تحفظ نفسك من الغيبة : قال : لو كنت مفتبا احدا لا نفتيت و الراي لانهما احق بحسناقي .

ولان نستعمل في الحاجج بعض النظر عن فعل الكلام المنجز فقد يكون في الاثبات او النفي .

2/ ومنها ايضا استعمال : "كي" كقول هذا الاب لابنه : "انا اتعب واشقى كي ارفع من شأنك"

3/ و من هذا ايضا ذكر كلمة : "السبب" الترف يزيد الدولة في اولها قوة الى قوتها ، و السبب في ذلك ان القبيلاذا حصل لهم الملك و الترف كثر التناسل و الولد العمومية فكثرت العصابة.....

هذا ما قاله ابن خلدون في حديثه عن قوة العمران وقد يرد التعليل السببي في التراكيب الشرطية الظاهرة و هو ادعى لتوليد حجج جديدة ذات صلة بالحججة الاولى "فانه اذا سفك الدماء استحكمت الشحناء و اذا استحكمت الشحناء تقبضت عرى الابقاء و شمل البلاء " .

فكان الحجۃ الاولی مقدمة ظاهرة ستبغى نتيجة فتصبح النتيجة مقدمة لما بعدها .

الحجۃ التداولیة: يرى بيرمان وتيريکا ان الحجۃ التداولیة معناها الرابط بين المقدمة و النتيجة بالانتقال من احداها لأخرى في تسلسل معین و باستعمال ادوات لغوية معينة و هي التي تمنح فرصة التقويم لعمل ما ، او حدث و ذلك بالنظر الى تتابعها المرغوبة او غير المرغوبة و من هذا ينبع ما يسمى بتثمين الاعمال حاضرا و مستقبلا فتتجاوز فائدتها المرسل بها الى توجيه السلوك و الفعل المستقبل .¹⁵⁹

2- الافعال اللغوية:

ترتبط الافعال حسب مقدار الاستعمال ، فالم Merrill يستعمل اغلب الافعال التقريرية لمواصلة حاججه من خلال التأكيد او الادعاء .

1/ فالافعال الالتزامية تستعمل للتعبير عن قبول وجهة النظر او الرغبة في الحاجج من عدمه و في تدعيم موقف المرسال الذي اتخذه لقبول التحدي و الدفاع عن موقفه ، و تستعمل كذلك للتعبير عن الموافقة عن مناصرة الدعوى او معادلتها و اتخاذ القرار ببدء النقاش مع مناصرة الدعوى او معادلتها و اتخاذ القرار ببدء النقاش مع الموافقة على ضوابطه .

2/ اما الافعال التوجيهية فلا يستعمل المرسل جميع اصنافها ، و ذلك لطبيعتها التي لا تناسب ما تقتضيه طبيعة النقاش .

وعليه فانه عند التجاج قد يستعمل المرسل كلاما بمثابة اجابة على سؤال متوقع وقد يستعمل اجابات متعددة لسؤال مطروح ، وهذا ما يسمى بالدور المساعد على تركيب الخطاب عند التجاج .

ومن هذه الاساليب ايضا اسلوب الاستفهام و الاستفهام انواع :

أـ الاستفهام التقريري : التقرير هو ان تحمل المتكلمي على الاعتراف بشيء نسبت عنده ، فهو اسلوب مستعمل في الاقناع و يلزم المخاطبين بالحججة .¹⁶⁰

كأن يقول للمدخن : " طلب منك ان تصنف جميع المأكولات والمشروبات الموجودة اما هي من الطيبات او من الخبائث؟ فأين ستصنف الدخان؟"

وتكمي قوة الحاجاج هنا في الحدس بمدى استجابة المرسل اليه كما يريد ان يقنعه في الاقلاع عن التدخين وكما ان الحاجاج يمكن ان يكون بالاستفهام يمكن ان يكون بالنفي او يأتي في سياق النفي ، قال تعالى : "الم تر كيف فعل ربك بأصحاب الفيل ... و الاستفهام الانكارى من ابلغ الاساليب .

ومنه الاستفهام و السخرية و التحقيق ، قال تعالى : " ارأيت الذي يكذب بالدين " ، " ارأيت الذي ينهى عبدا اذا صلى ..".

3ـ الحاجاج بالتبادل : يحاول المرسل بهذه الآلية ان يصف الحال نفسه في وضعين متقابلين : قال عليه السلام : لا يؤمن احدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه" و يقول القائل : "عامل الناس كما تحب ان يعاملوك" ولمن يطلب منك عملا غير ممكن ان تقول له : ضع نفسك مكانى ، هل يمكن ان تفعله؟

4ـ الحاجاج بالوصف : ومنه : الصفة و اسم الفاعل و اسم المفعول.....

أـ الحاجاج بالصفة : كقوله : احبيت دورية الشرطة عندما كانت تقوم بدورية روتينية لوصف الدورية بأنها كانت عادلة وبدون اي اغراض عدائية .

بـ الحاجاج باسم الفاعل : كوصفنا لشارون بأنه مجرم ، فكلمة مجرم : اسم فاعل فهو حجة ليسوغ للمرسل لإصدار الحكم الذي يريد لنبني عليه النتيجة.

جـ اسم المفعول : هو اسم مشتق يدل على معنى مجرد غير دائم و من وقع عليه المعنى فلا بد ان يدل على الامرین معا : كمن يقول : "انا مظلوم انصفوني" .

فهو اما ظالم او مظلوم فان كان ظالما فلا يستحق النصرة و ان كان مظلوما استحق ذلك.

دـ تحصيل الحاصل : كمن يوضح الامر بمعضلات تبدو متزادفة ولكن كل منها يؤدي غرضا حجاجيا معينا ، فنقول لذلك تحصيل حاصل .

مثال : قول المتنبي : اعدل الناس الا في معاملتي *** فيك الخصم و انت الخصم و الحكم فيبين في البيت الواحد 3 أدوات : فهو محل خصم/والخصم/والحكم . فمن يجاج مثل هذا فهو اضعف من ان يأخذ حقه (نسمي تحصيل حاصل) .

ثانياً : الاليات البلاغية :

1ـ تقسيم الكل الى اجزاء : قد يذكر المرسل حجته كلها في اول الامر ثم يعود الى تقسيمها و تعداد اجزائها ان كانت فيها اجزاء حفاظا على قوتها الحجاجية مثلاها : الكلام : اسم و فعل وحرف . مثال : قرر بشار الاسد :

¹⁶⁰ بن عيسى الطاهر : البلاغة العربية - دار الكتاب الجديد المتحدة بيروت لبنان ط1/2008 ص83

تحرير سورية من يد المعارضة في ظرف وجيز لا يتجاوز سنة ، مقدما كل الأدلة على ذلك ، وبعد مرور تلك الفترة ولم يتمكن من ذلك طول تبرير ذلك ، بانقسام الشعب السوري الى طوائف ، وانه بدأ في تحريرها بحسب فوئها والمهم ان المعارضة لم تدخل دمشق وان القتال ما زال في ريف دمشق.

2- الاستعارة : قد يكون استعمال الجاز ابلغ من استعمال الحقيقة ، ولذلك أحيانا يلتجأ الى استعمال الاستعارة حجاجيا: "اذ نعرف الاستعارة الحجاجية بكلها تلك الاستعارة التي تهدف الى احداث تغيير في الموقف الفكري والعاطفي للمتلقي".¹⁶¹.

قال عروة بن الورد : واصفا قومه في الحرب و السلم : ثعالب في الحرب العوان فان تبخ**** وتترج الجلي فاهم الاسد .

ويفترض طه عبد الرحمن عدد من الافتراضات لبناء النظرية التعارضية للاستعارة في الحجاج وهي :

1- القول الاستعاري قول حواري ، وحواريته صفة ذاتية له.

2- ان القول الاستعاري قول حجاجي ، وحجاجيته من الصنف التفاعلي لخصه باسم التحاج.

3- ان القول الاستعاري قول عملي وصفته العملية تلازم ظاهره البصري و التخييلي .

3: التمثيل (التشبيه): وهو عقد صورة بين صورتين ليتمكن المرسل من الاحتجاج وبيان حججه كما ورد في الحديث : "اصحابي كالنجوم بهم اقتديتم اهتديتم" .

فإن استعمال الخطيب لتصوير كهذا يكسب الموضوع قوة ويعطي للشبيه صورة حجاجية قوية تجعل السامع ينبهر به .

4: البديع : ان استعمال بعض المحسنات البدعية الغرض منها ليس التنمية و التحسين في الشكل كما يحلو للبعض ان يتصور ولكن يهدف الاقناع وبلغ عمق العملية ، مثل المقابلة و الطلاق و الجناس وغيرها

ومن مثال : انتم ازهد مني قالو : كيف؟ قال :

لأنني ازهد في الدنيا وهي فانية ***** وانتم تزهدون في الآخرة وهي باقية الدنيا الفانية / الآخرة الباقية : مقابلة.....

5: الكنایة : عرفها الجرجاني : هي اثبات المعنى ان تعرف ذلك المعنى عن طريق العقول دون طريق اللفظ لا ترى انك اذا نظرت الى قوله: هو كثير رماد القدر ، وعرفوا انهم ارادوا انه كثير الضيوف "¹⁶²".

وتعريفها السكاكي : لفظ اطلق واريد به لازم معناه مع جواز اراده ذلك المعنى ..¹⁶³

وتعريفها العسكري : هو ان يكتفى عن الشيء ويعرض به و لا يصرح ..¹⁶⁴

¹⁶¹ ميشيل لوجرن - الاستعارة و الحجاج - مجلة المناقضة المغرب السنة الثانية العدد 04 شوال 1411 مايو 1991 ص 87-88

¹⁶² عبد القاهر الجرجاني - دلائل الاعجاز ، تحقيق محمود شاكر مكتبة الخانجي ط 2008 ص 431

¹⁶³ السكاكي : مفتاح العلوم . تحقيق عبد الحميد هنداوي دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان . ط 1987 ص 439

¹⁶⁴ ابو هلال العسكري : الصناعتين ... ص 407

ثالثاً: الآليات الشبه المنطقية : ويحصدتها السلم الحجاجي ويندرج ضمنه الكثير منها الروابط الحجاجية - درجات التوكيد - الأحصاءات - وآليات الصيغة الصرفية مثل التعديات بافعل التفضيل والقياس وصيغة المبالغة .

سابعاً : نظرية السلام الحجاجية :

تتناول هذه النظرية تصوراً لعمل المجاجة من حيث تلازم بين قول الحاجة او نتيجتها ، لكن قول الحاجة و النتيجة في تلازمها يعكس ما للحجارة في مقابل النتيجة الوحيدة على ان هناك تفاوتاً من حيث القوة فيما يخص بناء هذه الحاجة ، كما أن الحجارة قد تقسم إلى قسم واحد : كقولنا : النتيجة : الطالب الناجح يجتهد ، القول الاول : نجح في المسابقة بامتياز تحصل على الجائزة ...

نظرية السلام الحجاجية في الخطاب تعتمد على التدرج في توجيه الحجارة ، ويختلف المتكلمون في بناء منظومة السلام إذ أنها مقسمة بالخصوصية والذاتية ، فالبعض يلخص موقف خصومه والبعض الآخر يدمج في برهانه ويبنيه مؤقتاً .

السلام الحجاجي :

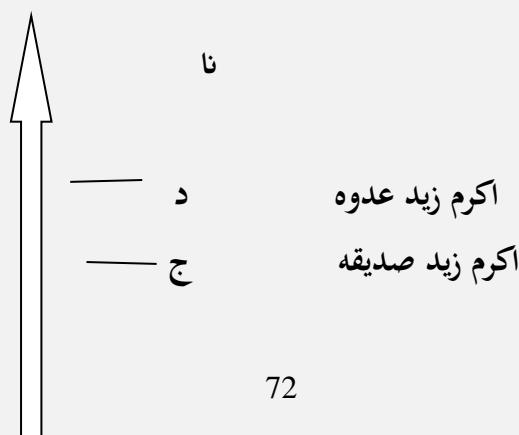
هو مجموعة غير فارغة من الأقوال مزودة بعلاقة ترتيبية وموفية بالشروطين التاليين :

1- كل قول يقع في مرتبة ما من السلام يلزم عنه ما يقع تحته بحيث تلزم عن القول الموجود في الطرف الأعلى جميع الأقوال التي دونه.

2- كل قول كان في السلام دليلاً على مدلول معين ، كان ما يعلوه مرتبة دليلاً أقوى عليه .
مثال ذلك: لو قلنا بأن زيداً من أنبيل الناس خلقاً ثم أردنا أن نستدل على ذلك من خلال صفاته الخلقية فإننا نندرج بها من أدنى إلى أعلى فنقول: 1- أكرم زيد أخاه ونرمز لها(ب) 2- أكرم زيد صديقه(ج) 3- أكرم زيد عدوه(د)

فإننا تدرجنا وفقاً للسلام الحجاجي من أدنى إلى أعلى ، حيث بـ ج د ترمز إلى الأدلة ونا إلى المدلول منها

- عبد القاهر بن عبد الرحمن بن محمد الجرجاني النحوي أبو بكر
- المحقق: محمود محمد شاكر أبو فهر



فحيثما ديلم عنه القول ج الذي يلزم عنه بدورة القول ب كما أن د هو أقوى إثباتاً للمدلول
نا من ج الذي هو بدورة أقوى إثباتاً لهذا المدلول من ب
والذي يعنيها من السلم الحجاجي هو جملة القوانين التي استخرجها أصحابه مقتضرين في إبرادها على الصورة
العامة لها.

يرد في الخطاب الحجاجي تعدد الحجج التي تنتمي إلى فئة حجاجية واحدة إلا أنها تختلف فيما بينها من جهة قوة
الحجج و ضعفها ، ادى ذلك الى وضع اليات شبه منطقية تحكمها تسمى السلم الحجاجي ، فكل قول يرد في
درجة ما من السلم يكون القول الذي يعلوه أقوى منه ، وكذلك اذا كان القول [ب] يؤدي الى النتيجة [ت]
فهذا يقتضي ان القول [ج] والقول [د] اللذان اعلى منه درجة يؤديان اليها ايضا.

مثال : ب: زيد حصل على الشهادة الابتدائية.

ج: زيد حصل على شهادة البكالوريا

د: زيد حصل على شهادة الليسانس .

ت: النتيجة الواحدة لهذه الحجج الثلاثة : كفاءة زيد العلمية .

هذه تسمى الفئة الحجاجية وهي نفسها السلم الحجاجي [فهي عبارة عن مجموعة من الأقوال مزودة بعلاقة
ترتبية¹⁶⁵].

قوانين السلم الحجاجي :

ويخضع السلم الحجاجي لثلاثة قوانين تحكمه :

1- قانون النفي (تبيديل السلم) : اذا كان القول دليلاً على مدلول معين فان نقض هذا القول دليل على نقيض
مدلوله.

2- قانون النفي (تبيديل السلم) : اذا كان القول دليلاً على مدلول معين فان نقض هذا القول دليل على نقيض
مدلوله .
قانون القلب : اذا كان احد القولين اقوى من الآخر في التدليل على مدلول معين فان نقيض الثاني اقوى من
نقيض الاول في التدليل على نقيض المدلول، يرتبط ايضاً بالنفي مفاده انه قانون السلم الحجاجي للأقوال المنافية
و هو عكس سلم الأقوال الأثنائية.

مثال : حصل على البكالوريا وعلى الليسانس ايضاً.

لم يحصل على الليسانس بل لم يحصل على البكالوريا.

حصوله على الليسانس اقوى حجة على مكانته العلمية ، من حصوله على البكالوريا ، في حين عدم حصوله على
البكالوريا اقوى حجة على عدم كفاءته العلمية.

3- قانون المخض : اذا صدق القول في مراتب معينة من السلم فإن نقبيضه يصدق في المراتب التي يقع تحتها .

مثال : الجو ليس باردا : فنحن نؤل القول : اذا لم يكن الجو باردا فهو دافئ او حار و نستعيد التأويلات التي ترى ان البرد قارس وشديد.

{المثال 01} او ان الأصدقاء حضر قلتهم الى الحفل {الحفل 02} ويتحول المثال الاول : اذا لم يكن الجو باردا فهو دافئ او حار .

وويتحول المثال الاول اذا لم يحضر الا قليل منهم الى الحفل.

الفرق بين الحجاج بين المدرستين : بيرلان وتيتبا: في كتابهما [مصنف في الحجاج] يريان بان الحجاج له بعد منطقي استدلالي مبني على المقدمات و النتائج .

بينما : ديكر و جون كلود انسكومبر : فمن خلال كتابهما [الحجاج في اللغة] فقد ارتكز على الجانب اللغوي اللساني البحث.

ومع ذلك فقد اتفقت المدرستان تعريفهما للحجاج على صناعة الجدل من ناحية ، وصناعة الخطابة من ناحية اخرى و لكن يقود الى التأثير الذهني في المتكلمي ، ويأخذ من الخطاب توجيه السلوك او العمل و الاعداد له ومن هنا يركز ديكر و جون كلود انسكومبر 1980 على ان الحجاج اثنا يكمن في بنية اللغة ذاتها لا في محتوى الخبري للأقوال و لا في المعطيات البلاغية المقامية .

اما شارودو 2008 يربط الحجاج برهانات الاوضاع لا بالخصائص اللغوية ، اما الرون 1993 فيربط الحجاج بالبنية الفكرية حيث يعرفه : "اجراء يسعى من خلاله شخص ما او مجموعة ما الى استدراجه السامع الى تبني موقف ما وذلك باللجوء الى عروض او اثبات حجج تهدف الى تبيين صحته.

اما بلونتين 1996 فيعرف الحجاج : " هو العملية التي من خلالها يسعى المتكلم الى تغيير نظام المعتقدات و التصورات لدى مخاطبه بواسطة الوسائل اللغوية.

اما بلينجر 1996 يعتبر بان الحجاج ممارسة نفسية [منطقية] تؤطرها ثقافة معينة وتوجهها الرغبة في التفاعل مع الممارسة النفسية المنطقية للشركاء المعينين ، وعليه فان الحجاج : محاولة تعديل او تحويل او تقوية رؤية محددة باللتجوء الى اللغة ، وما تتيحه من امكانات تعبيرية عديدة ، والواقع ان الامر لا يقف عند حدود محاولة الاقناع برأوية محددة ، بل يتخطاه ليشمل محاولة الاقناع بطرق التفكير و بطبيعة الاحساس ايضا.

ثامنا : الحجاج و نظرية المسائلة {ماير ميشال }

معنى الكلمة مسئلة : مشتقة من الكلمة اللاحتنية accountability {مسئلة} من الكلمة اللاحتنية computar وهي الصيغة البدائية من الكلمة accompataie يحسب المشتقة بدورها من الكلمة يعد¹⁶⁶

يرى ميشال ماير : ان اساس الحجاج هو المسائلة {السؤال و الجواب} لأنهما يولدان التفاوض و النقاش بين الطرفين المحتاورين ، وبعد السؤال و الجواب يحدث التقييم و الاستنتاج فيما اذا كانت الاجابة مقنعة او غير مقنعة ، وقد اعتبر السؤال و الجواب {عنابة زوج} يوفر للمخاطبين مواد اخبارية للقيام بعملية التحاجج.

وقد اعتمد ميار على نفس الموقف {ديكرو} من : المصح به والضمني المصح به هو ظاهر السؤال و الضمني هي الاجابات المحتملة على السؤال ، وعليه قال مiar بأن الحجاج : هي تلك العلاقة القائمة بين الكلام الظاهر و الضمني {بين السؤال و الجواب} .

الحجاج و المجاز عند ماير : يتفق ميار مع بيرلان في مسألة الاعتماد على الصور البينانية بمعنى ان ميار يعترف بأهمية البلاغة و الحجاج ، لدرجة انه يعتبر ان كل بلاغة حجاج و العكس ، وما قاله " المجاز ينشئ المعنى ويهدم كل من لا يشارك المتكلم في وجهة نظره ، فهو يمثل الوسيلة التي تعبر عن الانفعالات و الاحاسيس و الاهواء ، ويقابل هذا في الدراسات العربية {دراسات طه عبد الرحمن} الذي قال : " فلا حجاج بغير مجاز" .¹⁶⁷ اما عبد السلام عشير فيقول : " واما المجاز فيؤدي الى الافتراض يؤدى الى الجدل ونقاش الى التعارض الخصب الذي يتوج به الحجاج " .¹⁶⁸ والمجاز يقيد السائل والمجيب والقارئ المستمع من ناحية التعبير عن الاحاسيس و المشاعر او الاستعانة به لتزيين الخطاب بالصور البينانية والحسنات البدعية ، ويقييد هذا في نظرية المسائلة لأنه يشير بالسؤال الجيب ، حين يتولى الاجابة والمجيب يدفعه الى مزيد من الاسئلة، وهكذا الى ان يحصل الاقناع .

فإذا قلت : على أسد : ظاهر ان هذا يفيد المجاز وبالتالي الجيب يتبدّل الى ذهنه التساؤل حول العلاقة بين علي و الأسد : مiar يرى هنا 3 مستويات : 1 / مستوى الانسان الذي يراد وصفه وهو محمد 2 / مستوى الأسد 3 / المستوى المشترك بينهما وهو الشجاعة ، ويعبر عنه في العربية {البلاغة} المشبه ، المشبه به ، ووجه الشبه وهو هنا تشبيه بليغ .
أنواع المسائلة

حدد بروس ستون واوه بي دويفي و جوزيف جيه جابرا : ثمانية أنواع من المسائلة وهي : الاخلاقية - الادارية - السياسية - التسويقية - القانونية - الفضائية - الانتخابية - الاحترافية - التعليمية .¹⁶⁹

تاسعاً : نظرية الحجاج (المنطق الطبيعي) {رجان بلينز غرايس} :

المنطق الصوري : منطلقه رياضي قائم على البرهنة و الاستدلال ، وينطلق من الفرضيات و البرهنة على صحتها [وليس بالضرورة ان يكون منطقا حجاجيا اقناعيا] .

¹⁶⁷ طه عبد الرحمن اللسان و الميزان {النحوث العقلي} المركز الثقافي العربي ط 2000 الدار البيضاء ص 232

¹⁶⁸ عبد السلام عشير - عندما تتوصل تغير - مقاربة تداولية معرفية لآليات التواصل و الحجاج - افريقيا - الشرق - المغرب 2006 ص 209

¹⁶⁹ Jabrra. j.g. and dwivedi.o.p.(eds)public service accountability .a.comparative perspective.kumarian.press.hartford.ct.1989.isbno.7837-7581-4

المنطق الطبيعي : منطق لغوی يستعمل خطاباً لفظياً تبادلياً بين متكلم [مرسل] يمتلك سلطة اللغة او اللوغوس و سامع طبيعي يوجد في زمان ومكان يحمل ثقافة معينة فيقدم صورة لفظية حجاجية في شكل [خطاطة] : مرسلة بلغة طبيعية ، نتج سلوك اجتماعي .

لا تستعمل الخطاطة كيما يشاء الباحث ، بل هي مجموعة من العمليات المنطقية الخطابية .

- تتضمن الخطاطة الخطاب الذي يعتمد على اللغة الطبيعية الذي هو مجموعة من العمليات الذهنية و المعرفية التي يمكن ان يبينها المتكلم للسامع في شكل خطاطات منظمة ليقوم بإعادة بناءها .

- الخطاطة عبارة عن صورة سيمائية تتعلق بالموضوع و المرسل و المخاطب على حد سواء .

- يمثل هذه النظرية [غريس] ، هدفها : تقديم نظرية حجاجية في ضوء المنطق الطبيعي و الحجاج .

- الحجاج له وظيفتان : التأثير و الاقناع / التأثير العاطفي و الاقناع منطقي عقلي .

- هذه النظرية [غريس] تهتم بالإقناع العقلي الذي يرتبط بالمنطق الطبيعي .

مثال تطبيقي : الطفل يدخل المدرسة وفي ذهنه منطق طبيعي يتم تطويره بواسطة مختلف المعارف ومنها المعرف الرياضية ، حيث تقدم للתלמיד معارف بسيطة لتأكيد ما عنده من منطق عبر تجارب و العاب و تمارين رياضية بسيطة ، باستخدام براهين ضمنية مقبولة وتتوافق مع مستوى نمو فكر التلميذ ثم يتطور فكره الى القدرة على انجاز الحساب و البرهنة و حل المسائل و البرهان [نظرية طالس - نظرية فيثاغورث و الخوارزميات] وتصاغ بقواعد المنطق الطبيعي و البرهان و البرهان بالتراجع .

مثال : تبع الكذاب الى باب الدار : حيث نوهم الكذاب بأننا صادقون و نجاريء ما يريده الى ان يضبط متلبسا.

مثال عن القواعد الطبيعية [المنطق الطبيعي] : هو منطق غير استدلالي و لا برهاني و لكن هو استنتاج احتمالي ، فمن لم يلبس في البرد قد يصاب بنزلة برد ، فيولف المرسل خطاطة حجاجية يحاول من خلالها اقناع عبد المالك بضرورة المزيد من الملابس لمواجهة قساوة البرد لأنّه يمرض .

- عبارة التدخين مضر : هذه قاعدة معروفة .

- المنطق الطبيعي فيها : قد يكون التدخين مضر .

- كيف ينتقل الكلام من التشخيص الى الحديث هنا عبر قاعدة : يعتبر بعض الاختصاصيين في علاج السرطان ان التدخين مضر

النظرية الاسلامية :

علم الأصول : طرق دلالة الألفاظ على الأحكام :

تقسيم الأصوليين للفظ بحسب دلاته على المعنى :

أولاً: اعتباره دلالة اللفظ على المعنى الموضوع له او المنقول اليه : حسب الكلام الموضوع له:.

٢-١ الحقيقة و المجاز: ((تعريفه - اقسامه))

١- الحقيقة : تعريفها اقسامها ، وينقسم اللفظ باعتبار استعماله في المعنى الى اربعة انواع: حقيقة-جاز-صريح-كتابية.

تعريف الحقيقة : هي كل لفظ اريد به ما وضع له في الاصل لشيء معلوم ، والقول بأنها كل لفظ اشارة الى ان الحقيقة من عوارض الالفاظ لا المعاني ومثلها ايضا المجاز . ولغة : من حققت الشيء بمعنى اثبته. فالحقيقة هي دلالة الكلام على معناه الموضوع له . اقسامها : اربعة وهي : لغوية- شرعية - عرفية عامة - عرفية خاصة .

١- الحقيقة اللغوية : هي اللفظ المستعمل في معناه اللغوي ، فواضعها واضح اللغة كاستعمال الكلمة [الانسان] في الحيوان الناطق - الدابة : هي كل ما يدب على الارض . ٢- الحقيقة الشرعية : هي اللفظ المستعمل في المعنى الموضوع له شرعا فواضعها هو الشارع ، مثل : الصلاة في العبادة المخصوصة المشتملة على اقوال وافعال معروفة . ٣/ الحقيقة العرفية الخاصة : هي اللفظ المستعمل في معنى عرفي خاص يصطدح عليه جماعة او طائفة معينة وتسمى حقيقة اصطلاحية مثل : استعمال لفظة الكتاب عند علماء القرآن الكريم للدلالة على القرآن الكريم و النصب و الواقع و الجر عند النحاة . ٤/ الحقيقة العرفية العامة : هي اللفظ المستعمل في معنى عرفي عام مثل : استعمال لفظ الدابة لذوات الاربع و المذيع للراديو.

"اسم الحقيقة مشترك إذ قد يراد به ذات الشيء وحده ، ويراد به حقيقة الكلام ولكن اذا استعمل في الالفاظ اريد به ما استعمل في موضوعه ، والجاز ما استعملته العرب في غير موضوعه وهو ثلاثة أنواع :

حكم الحقيقة للحقيقة احكام ثلاثة :

١- ثبوت المعنى الذي وضع له اللفظ عاما او خاصا ، امرا او نهيا ، نواه المتكلم او لم ينوه ، قال تعالى مثلا : "قل يا ايها الذين امنوا اركعوا و اسجدوا"¹⁷¹ فيه امر الركوع و السجود ، واذا نطق بلفظ البيع او الشراء او الزواج او الطلاق حمل كلامه في الاصل على الحقيقة .

٢- امتناع نفي المعنى عن اللفظ: فلا يقال بأن الاب ليس ابا ، ويمكن ان يقال للجد بأنه ليس ابا ، لأن الجد مجازا بمعنى الاب فيجوز نفيه ، اما الاب حقيقة فلا ينفي

٣- رجحان الحقيقة على المجاز: لأنه يحتاج الى قرينة اما المجاز فيحتاج الى قرينة لأنه بدل للحقيقة ، فلا بد من قرينة تصرف اللفظ من الاصل الى البديل او الخلف او المجاز خلافا عن الحقيقة . مثلا : يرى ابو حنيفة ان الحقيقة المستعملة ، اولى من المجاز المتعارف عملا بالأصل فمن حلف ألا يأكل لحما لا يحيث بأكل لحم ادمي.

170- ابو حامد بن محمد الغزالي: المستصفى من علم الاصول ،المطبعة الاميرية ببولاق مصر الخمية ، المجلد الاول ، الطبعة الاولى 1322هجرية ص 341

171- 77 الحجر.

2-المجاز : لغة: مشتق من الجواز وهو التعدي . تعريفه : وهو دلالة الكلام على المعنى المنشئ اليه – وهو كل لفظ مستعار لشيء غير ما وضع له ملائمة بينهما - او العلاقة مخصوصة- ولابد لصحة المجاز من وجود قرينة تمنع ارادة المعنى الحقيقي /مثال: هاجمت اسودنا قلاع العدو ، فهنا قرينة تمنع ارادة الاسود الحقيقة ، ان استعمال الكلمة في غير معناها الاصلي يتطلب ظهور علاقة ما بين المعنى الاصلي الذي وضعت له الكلمة والمعنى الآخر الذي استعملت فيه الكلمة.

اقسامه : للمجاز اربعة اقسام تقابل اقسام الحقيقة السابق ذكرها :

1/ المجاز اللغوي : مثل استعمال لفظ الاسد بمعنى الرجل الشجاع .

2/ المجاز الشرعي : مثل استعمال الفقيه لفظ الصلاة بمعنى الدعاء لأن الصلاة في الحقيقة الشرعية تدل على العبارة المخصوصة واستعمالها في غير هذا المعنى مجاز شرعي –

3/ المجاز العرفي العام : كاستعمال لفظ الدابة عند اهل العرف العام في مطلق مما يدب على الارض لأن الدابة في العرف العام تطلق على ذوات الاربع فاستعمالها في غير هذا المعنى عندهم مجاز عرفي عام .

4/ المجاز العرفي الخاص : مثل استعمال الاصولي لفظ الكتاب للدلالة على اي كتاب لأن الكتاب يستعمل في اصطلاح الاصوليين للدلالة على القرآن الكريم على سبيل الحقيقة العرفية الخاصة بهم فاستعماله في غير هذا المعنى مجاز عرفي خاص .

حكم المجاز : بين الحقيقة و المجاز : المجاز خلف عن الحقيقة بالاتفاق ، يعني ان اللفظ المستعمل في المعنى المجازي خلف لنفسه المستعمل في الحقيقى¹⁷²

/ أـ الحقيقة تعرف بالسماع من اهل الذمة – المجاز لابد له من قرينة مخصوصة تدل على المعنى

/ بـ الاصل في الكلام الحقيقة – المجاز عارض

/ جـ اذا احتمل العقل الحقيقة و المجاز حمل على الحقيقة لأن المجاز خلاف الاصل

/ دـ قد تترك الحقيقة لتعذرها : عقلا او عادة/ لتعسرها /هجرها عادة او شرعا .

أـ تعذرها عقلا او عادة: مثال : من حلف الا يأكل من هذه القدر- وقع الامر على ما في داخلها

بـ تعسرها: مثال : من حلف الا يأكل من هذه الشجرة – وقع الامر على ما يخرج من ثمارها المأكولة – واذا كانت ثمارها غير مأكولة حمل على ثمنها

جـ الهجر : * عادة : مثلا: من حلف الا يأكل من هذا الدقيق – فيقع على الخنزير الذي يصنع منه – * شرعا :

مثال : من حلف الا ينكح اجنبية الا بنية – فلا خبث بالزنا – لأن المهجور شرعا كالمهجور عرفا او ان يفر شخص بان ترث اخته ضعف حصته ان تركه ابوه./علاقة المجاز: ان استعمال الكلمة في غير معناها الاصلي

¹⁷² ابو حامد بن محمد الغزالى: المستصفى من علم الاصول، المطبعة الاميرية ببولاق مصر الخمية ، المجلد الاول ، الطبعة الاولى 1322هجرية ص

يتطلب ظهور علاقة بين المعنى الاصلي و الذي وضعت له الكلمة ، ويسمى المجاز الذي علاقته المشابهة استعارة ، و الذي علاقته غير المشابهة مجازا مرسلا .

قرينة المجاز : يشترط لصحة المجاز وجود قرينة تمنع اراده المعنى الحقيقي .

انواع القرائن : خمسة :

الاولى : دلالة الاستعمال و العادة : مثال : الصلاة : لغة تعني الدعاء ثم اريد بها العبادة المعروفة مجازا وعلى هذا من ندر الصلاة : لم يلزمها الا العبادة المعروفة مجازا ، مثال اخر : من وكل غيره بشراء حطب للتدافعة انصرف الى موسم الشتاء ، / فان اشتراه بعد انتهاء الشتاء لا ينفذ بحق الموكيل - عملا بالعرف المستعمل-

الثانية : دلالة اللفظ نفسه : مثال : من حلف الا يأكل لحما ، فلا يقع على السملك مع انه لحم في الحقيقة ، لأن اللحم يتكملا بالدم ، فما لا دم له فاصل ناقص من وجه ، فخرج عن مطلق لفظ اللحم بدلالة اللفظ

الثالثة: دلالة السياق الكلام : مثال : قال تعالى : " فمن شاء فليؤمن و من شاء فليكفر انا اعتدنا للظالمين نارا " تركت حقيقة الامر و التخيير بقوله : "انا اعتدنا للظالمين نارا" وحمل على الانكار او التوبیخ مجازا .

الرابعة : ما يرجع الى حال المتكلم : مثال : لو دعي شخص لتناول الغداء فقال : والله لا اتغذى الحقيقة : تقتضي اي غداء المجاز : يقتضي ذلك الغداء فقط، فلو تغذى في محل اخر لا يثبت الخامسة: دلالة مقتضى الكلام : و محل الكلام : مثال : قال عليه السلام : رفع عن امي حكم الخطأ و النسيان ، معنى الحديث : عدم وجود الخطأ و النسيان مع وجودهما حقيقة في اي وقت من اعمال الناس فترك المعنى الحقيقي وقدر حكم الخطأ و النسيان ."

حكم المجاز : الاول : وجود ما استعير لأجله ، كما هو حكم الحقيقة خاصا كان او عاما فيثبت ما اريد من المعنى الجديد . و الثاني : جواز نفي المعنى الحقيقي عن مسمى المجاز : مثال : لو قيل : خالد اسد، صح القول : انه ليس اسد - فيكون من امارات المجاز صدق النفي اما الحقيقة فلا يصح نفيها عن مسمها : فلا يصح القول عن الاسد [ليس بأسد] .

دواعي المجاز : الحقيقة اصل المجاز خلاف الاصل و العدول الى المجاز يكون لدواعي: 1- لفظية : وهي كثيرة : كأن يكون لفظ المجاز الطف - كاستعمال الروضة بدل القبر ومنها : الحسنات البديعية : الطباق - الجناس - المقابلة و الترصيع

2- معنوية : كأن يكون المجاز اولى من الحقيقة بقصد اراده التعظيم ، او التحمير او الترغيب ، التعظيم : هذا عمر بن الخطاب ، التحمير : هذا حمار .

الدلالة : كون الشيء يلزم من فهمه فهم شيء آخر وهي قسمان :

1- غير اللفظية : كدلالة الذراع على المقدار المعنى ، وغروب الشمس على وجوب الصلاة وقد تكون عقلية كدلالة وجود السبب على وجود مسببه .

2- اللفظية : وهي ثلاثة :

- أ- عقلية : كدلالة المقدمتين الصغرى و الكبرى على النتيجة .
- ب- طبيعية : كدلالة اللفظ الخارج عند السعال على وجع الصدر .
- ج- وضعية : وهي المقصودة وهي ثلاثة اقسام : الانسان : حيوان ناطق .
- وتنقسم من ناحية أخرى :
- 1- دلالة المطابقة: وهي دلالة اللفظ على تمام مسماه .
 - 2- دلالة التضمن : دلالة اللفظ على جزء مسمى كدلالة الانسان على الحيوان فقط ، او على الناطق فقط وسي بها تضمنه .
 - 3- دلالة الإلتزام : وهي دلالة اللفظ على لازمه كدلالة الأسد على الشجاعة وإنما يتصور ذلك في اللازم الذهني
- ثانياً : تقسيم الأصوليين لللفظ باعتبار كيفية دلالته على المعنى: على أمر خارج عنه :
- أي عند قراءته للنص : "استنطاق النص" : ينقسم اللفظ بهذا الإعتبار إلى قسمين : المنطق-المفهوم.
- 1- المنطق : هو ما دل عليه اللفظ في محل النطق ، ودلالة المنطق : هي دلالة اللفظ على حكم شيء مذكور في الكلام ، ونطق به مطابقة أو تضمنا ، أو التزاما .¹⁷³
- وينقسم إلى قسمين :

*- المنطق الصريح: هو دلالة اللفظ على الحكم بطريق المطابقة أو التضمن إذ أن اللفظ قد وضع له ، مثل : قال تعالى : "حرمت عليكم الميتة" فدل النص بمنطقه الصريح على تحريم الميتة .

*- المنطق غير الصريح : فهو دلالة اللفظ على الحكم بطريق الإلتزام إذ أن اللفظ مستلزم لذلك المعنى ، فاللفظ لم يوضع للحكم ، ولكن الحكم فيه لازم للمعنى الذي وضع له اللفظ .

مثال : قال تعالى : "وعلى المولود له رزقهن وكسوتهن بالمعروف " فيدل على كون النسب يكون للأب لا للأم وعلى أن نفقة الولد تكون على الأب لا على الأم وينقسم غير الصريح إلى ثلاثة اقسام : اقتضاء - إيماء - إشارة .

* الاقتضاء : هو المقصود للمتكلم الذي يتوقف صدق الكلام أو صحته شرعاً أو عقلاً على تقديره ، مثل : قال عليه السلام : "رفع عن امي الخطأ والنسيان" فالمرفوع في الحقيقة ليس الخطأ والنسيان ولكن ما يتربت عليهما من إثم وعقاب .

* الإيماء : ويسمى التنبيه : وهو أن يقترن مقصود المتكلم فيه بوصف يومئ إلى أنه علة للحكم [وهي 06 أنواع] :

- 1- أن تكون العلة وصفاً مناسباً للحكم : مثل الإسکار فهو علة لتحريم الخمر .
- 2- أن تكون العلة جلية وظاهرة : فالإسکار أمر ظاهر يمكن التتحقق من وجوده أو عدم وجوده وكذلك الإيجاب والقبول في البيع بين المتابعين فيعبر عنه بالتراضي الذي هو امر قلبي .

¹⁷³ محمد أديب صالح : تفسير النصوص في الفقه الإسلامي ، المكتب الإسلامي ، بيروت، لبنان المجلد الأول ، ط الثالثة 1983 ص 591

3- أن تكون العلة وصفا منضبطا : تكون له حقيقة ففي القياس يجب أن تكون العلة الموجودة في الأصل موجودة في الفرع موصوفة ومضبوطة : فالقتل يعتبر وصفا مضبوطا في حرمان القاتل من الميراث .

4- أن تكون العلة متعدية وليس لها صفة قاصرة على الأصل ، إذ لو كانت قاهرة على الأصل فلا يصلح القياس ، والإسكار حيالاً وجد فهو خمر .

5- ان تكون العلة مطرودة منعكسة : أي كلما وجدت العلة وجد الحكم دون أن يعارضها نقص وإنما بطلت العلة ، كالتاريخ في قصر الصلاة لعلة السفر ووجود المشقة التي روعي تخفيف الحكم بسببها وتلك مظان الحكمة .

6- المناسبة : أن تكون العلة من الأوصاف التي لم يبلغ الشارع اعتبارها مثل : عقد الزواج وصفا مناسبا يثبت الطلاق لكلا الزوجين ولكن الحديث جعله سبب الطلاق من ملك الساق لأن ذلك هو المناسب ، مثل : اشتراك الأولاد في التركة لا يعني التساوي في الميراث لأنها من المناسبة جاء الآية " للذكر مثل حظ الانثيين ".

- مثل ترتيب الحكم على الوصف بفاء التعقيب : مثل : قال تعالى : " والسارق والسارقة فاقطعوا أيديهما " فالحكم هو قطع اليد والعلة هي السرقة .

- ذكر الوصف المناسب : قال عليه السلام : " لا يقضى القاضي وهو غضبان " هذا الإقتران بين الوصف والحكم يشعر بأن هذا الوصف للحكم وهو النهي عن القضاء لأن الشارع ذكر هنا وصفا مناسبا للحكم وهو الغضب ، لما فيه من تشويش الفكر من غلبة النعاس أو المرض أو الجوع ونحوها .

* الإشارة : وهي غير المقصود للمتكلم وهي دلالة اللفظ على لازم غير مقصود للمتكلم ولا يتوقف عليه صدق الكلام ولا صحته ، فيقال : أمثال النص إلى الحكم ، فهو لم يقتضيه ولا أومأ إليه ، وإنما أشار إليه .

مثال 01: قال عليه السلام : " النساء ناقصات عقل ودين فقيل له : يا رسول الله ، ما نقصان دينهن؟ قال : تمكث احدهن في قعر بيتها شطر دهرها لا تصلي ولا تصوم "

مثال 02: قال تعالى : " وحمله وفصائله ثلاثون شهرا " وقال : " وفصائله في عامين " على أن أقل مدة الحمل ستة أشهر وإن لم يكن ذلك مقصودا من اللفظ .

ب- المفهوم : هو دلالة اللفظ على حكم شيء لم يذكر في الكلام ، أو هو اثبات نقية حكم المنطوق للمسكوت عنه لا ضدة ، ويسمى بالدلالة الإلتزامية [لا يدخله الحقيقة ولا المجاز] وينقسم إلى قسمين : او هو : دلالة اللفظ على حكم شيء لم يذكر في الكلام .¹⁷⁴

1- مفهوم الموافقة : هو دلالة اللفظ على ثبوت حكم المنطوق للمسكوت عنه وموافقته له نقية واثباتاً لاشراكهما في معنى يدرك بمجرد معرفة اللغة دون الحاجة إلى بحث واجتهداد وسمي : مفهوم الموافقة : لأن المسكوت عنه موافق في الحكم المذكور .

او هو : ما يكون المسكوت عنه موافقاً لحكم المنطوق به بطريق اللغة وينقسم إلى قسمين :

¹⁷⁴ وله الزحيلي : أصول الفقه الإسلامي ، دار الفكر المعاصر ، دار الفكر ، بيروت ، لبنان ، دمشق ، سوريا ، الجزء الأول ، ط 1986 ص 361

اولا : فحوى الخطاب : وهو ما كان المskوت عنه اولى بالحكم من المنطوق به .

مثال : قال تعالى : " فلا تقل لهم اف" ¹⁷⁵ ، دل بالمنطق على تحريم التألف على الوالدين ودل بمفهوم الموافقة : على تحريم الضرب وكل انواع الایذاء وتحريم الضرب الثابت بمفهوم اولى من تحريم التألف الثابت بالمنطق [من باب اولى] .

ثانياً : لحن الخطاب : ما كان المسكون عنه مساوياً للمنطق به في الحكم .

مثال : قال تعالى : "ان الذين يأكلون اموال اليتامى ظلما انا يأكلون في بطونهم نارا "176، الاية دلت بمنطوقها على تحريم اكل مال اليتيم ، وتدل بمفهوم الموافقة على تحريم اتلافه و تضييعه ، وما من شك ان اتلاف مال اليتيم وتضييعه مساو لأكله من حيث التعدي و الظلم ، فهو مساو له في الحكم .

2- مفهوم المخالفة : هو دلالة الكلام على نفي الحكم الثابت للمنطوق عن المسكوت قيد من قيود المنطوق ، اي ان المسكوت عنه مختلف لحكم المنطوق به ويسمى : دليل الخطاب : لان دليله من جنس الخطاب او لان الخطاب دل عليه .

مفهوم المخالفة ١٧٧

- مفهوم الصفة : هو دلالة اللفظ المفيد بصفة على نفي الحكم عن الموصوف عند انتقاء تلك الصفة ، قال عليه السلام : قول جابر : ان النبي صلى الله عليه وسلم قضى بالشفعة في كل ما لم يقسم " فهو يدل على عدم مشروعية الشفعة عند القسمة وحكم بـ: ان الشفعة لاتثبت الا بالخلطة اي الشركة لا بالجوار .

2- مفهوم الشرط : هو دلالة اللفظ المعلق فيه الحكم على شرط انتقاء الحكم عند انتقاء الشرط ، مثال : قال تعالى : "وان كن اولات حمل فأنفقوا عليهم حتى يضعن حملهن" فان دل بمفهوم المخالفة على عدم وجوب النفقة لغير الحامى .

3- مفهوم الغاية: دلالة اللفظ الذي قيد فيه الحكم بغایة على ثبوت نقیض ذلك الحكم بعد الغایة و للغاية لفظان : الى ، حتى . مثال : قال تعالى : " فان طلقها فلا تحل له حتى تنکح زوجا غيره " دلت بمفهوم المخالفة اذا تزوجت المطلقة ثلاثة زوجا غير مطلقها .

وقال : " ثم أتموا الصيام إلى الليل ... " أي لا صيام بعد دخول الليل .

٤- مفهوم العدد : هو دلالة اللفظ الذي قيد فيه الحكم بعدد على نفسه فيما عدا ذلك .

مثال : قال تعالى : " الزانية و الزياني فاجلدوا كل واحد منهما مائة جلدة " بمفهوم المخالفه : لا يجوز الزيادة على المائة ولا النقص عنده .

الاسوء 28 175

النساء 10 176

¹⁷⁷ وهبة الرحيلي: أصول الفقه الإسلامي، دار الفكر المعاصر، دار الفكر، بيروت، لبنان، دمشق، سوريا، الجزء الأول، ط 1

363/362, 1986

5- مفهوم اللقب : [الاسم] : هو مفهوم الاسم الذي يعبر به عن الذات سواء أكان علما من الاعلام او وصفا او اسم جنس او نوع . مثال العلم : "محمد رسول الله" غير محمد / مثال الوصف .

مثال : اسم الجنس : حديث : " الذهب بالذهب و الفضة بالفضة " لا يدل على جواز الباقي غير هذه الأصناف ، مثال : الاوراق النقدية و الدرة و العدس / فهو مستثنى من حجية مفهوم المخالفة عند الجمهو .

6- مفهوم الحصر : هو انتفاء المخصوص من غير ما حصر فيه وثبتت نقيض له . قال عليه السلام : " إنما الاعمال بالنيات " يدل بمنطقه على حصر الاعمال في النيات ، ويدل بمفهومه على عدم اعتبار غير ذلك .

شروط العمل بمفهوم المخالفة :

1- لا يدل على المسكوت المراد اعطاؤه حكم المنطوق بدليل خاص يدل على حكمه والا يعارضه ما هو ارجع منه .

مثال : قال تعالى : " يا أيها الذين امنوا كتب عليكم القصاص في القتل ... " فلا يقتل هنا الذكر بالأئم قصاصا ، فقد الفي هذه الدلالة نص خاص يدل على وجوب ذلك بين الرجل و المرأة . قال تعالى : " النفس بالنفس " فهو عام يشمل الجميع فلم يبق مجال للأخذ بمفهوم المخالفة .

2- لا يكون للقيد الذي قيد به النص فائدة اخرى غير نفي الحكم عن المسكوت خلافا للمنطوق مثل : الترغيب او الترهيب او التنفيذ او التفخييم او تأكيد الحال او الاستثناء او نحوه و الحث على الامثال و نحو ذلك التنفيذ : قال تعالى : " يا أيها الذين امنوا لا تأكلوا الربا اضعافا مضاعفة..." وقد اتي بالإضعاف للتنفيذ مما كان عليه الواقع في الجاهلية .

الحث على الامثال : قال عليه السلام : " لا يحل لامرأة تؤمن بالله و اليوم الآخر ان تحد فوق ثلاثة ايام الا على زوجها اربعة اشهر و عشرة " فعبارة " تؤمن بالله و اليوم الآخر " يقصد منها حث المرأة على الامثال لأمر الله

3- لا يكون القيد لبيان الأعم الأغلب او مراعاة الواقع ، مثال : قال تعالى : " وربائكم اللاتي في حجوركم من نسائكم اللاتي دخلتم بهن ". فان الغالب ان الريبيبة انما تكون في الحجر - فتحرم الريبيبة سواء كانت في الحجر ام لا .

4- ان يذكر القيد مستقل : فلو ذكر على وجه التبعية لشيء اخر فلا مفهوم له .

قال تعالى : " ولا تباشروهن وانتم عاكفون في المساجد " فان عبارة " في المساجد " لا مفهوم له لأن المعتكف من نوع من المباشرة مطلقا .

نظريات الاتصال الإقناعي

الاتصال الإقناعي ميدان خصب يتجلى في مختلف المجالات ، وتطبق نظرياته مع وجود فروق فردية في التنفيذ بين مختلف الأشخاص .

أولاً : نظرية التاءات الثلاثة :

يؤكد ميشال لوبي (michel le nid) على أن الاتصال الإقناعي والتأثير في سلوك الأفراد يتم عبر ثلاثة مراحل وهي النوعية، التشريع والتتبع ، وقد جاءت على هذا النسق لتسهيل حفظها فكلها تبدأ بحرف التاء ومن هنا جاء أسمها، وكل هذه المصطلحات تعتبر من صميم المعرفة.

"وتلعب المعرفة دوراً مهماً في تحقيق الاقناع وذلك لأنها تساعد على توسيع الادراك والفهم حيث تساعد المعلومات التي تضمنها الرسالة الاتصالية على تشكيل اتجاهات الرأي العام فللمعرفة انعكاسات تظهر من خلال السلوك الذي يتبيّن من جانبين"¹⁷⁸

مرحلة التوعية : وتتضمن عديد من الآليات الإقناعية تبدأ باللسان بغرض التوضيح وتعزيز كل ذلك بالبراهين المقنعة التي تناسب إلى عقول المتكلمين باعتماد قواعد منطقية مما أشرنا إليه ، وأساليب بلاغية و مختلفة المثيرات ، ويشترط في كل معلومات المرسل أن تكون بسيطة حتى يسهل فهمها وإدراكتها، كما يشترط فيها عدم التناقض لتناول المصداقية ، وتعتمد الأساليب المعاصرة في الإقناع ، إذ يجب فهمها دون الحاجة إلى بذل جهد زائد من المتكلمي . كما يشترط في التوعية حتى تكون فعالة الموضوعية وعدم التحييز لا تقف في مسار التوعية وقمع المرسل من الوصول إلى أهدافه .

مرحلة التشريع: يجب تعزيز العمليات الإقناعية بقواعد قانونية حتى تناول الهيئة الكافية عند التطبيق، تظهر أهمية هذه المرحلة في الحملات الإعلامية العمومية، لكنها لا تؤثر في الاتصال الإشهاري، فهي تنص على إدراك أن التوعية لا تلبى الغرض لوحدها، فهي تبين مخاطر الموضوع وفوائده.

مرحلة التتبع: فحسب ميشال لوبي فإن نجاح عملية الإقناع والتأثير مرتبط بالمتابعة والمراقبة للعملية ، مدى الالتزام بالقواعد القانونية ككل، ومدى مراعاة ظروف المستهلك ، لأن الإنسان بحاجة إلى التذكير والتأكيد باستمرار حتى في أموره اليومية البسيطة .

إن عملية المتابعة على عكس المرحلة السابقة تجد مكانها في الاتصال الإشهاري، فهي تمكن المرسل من مواصلة بث رسائله أو إلغائها واستبدالها بأخرى.

ثانياً: نظرية التنافر المعرفي :

هذه النظرية أتى بها ليون فستنجر (Leon Festinger) في 1962، تطلق من فكرة أن الإنسان كيان نفسي يسعى دائماً إلى انسجام مواقفه وآرائه ، ويربط بين المواقف التي يتلقاها وبينه الشخصية والنفسية، فنظرية التنافر المعرفي ترمي إلى كون الإنسان يتعارض ويقاوم كل شيء يتعارض وبناءه المعرفي.

فالتنافر هو حالة من حالات الدافعية ، بحيث تدفع الفرد إلى تغيير سلوكياته وآرائه، فوفقاً لصاحب النظرية فإن هناك ثلاثة أنواع من العلاقات بين عناصر معرفتنا .

1. علاقة اتفاق بين هذه العناصر . 2 - قد لا تكون هناك علاقة اتفاق بين هذه العناصر .

3. قد تكون هناك علاقة تناقض وتعارض بين هذه العناصر .

إذ يضطر الفرد في الحالة الأخيرة إلى إلغاء هذا التناقض أو التقليل من حدته ، إما بتبني العنصر الجديد والاستغناء عن القديم، أو عن طريق خلق نوع من الانسجام أو مقاومة العنصر الدخيل، عن طريق التجاهل والتغافل عن مصدره أو تصنيفه ضمن العناصر غير المنطقية التي لا يمكن التعاطي معها أو حتى التفكير فيها.

¹⁷⁸ محمد عبد الحميد، نظريات الاعلام واتجاهات التأثير ، القاهرة ، عالم الكتب ، 2007 ، ص 401

في هذا الإطار يأتي ليون فستنجر بثلاثة أمثلة يظهر فيها التناقض المعرفي في أجل صوره ، وهي اتخاذ القرار، آثار الكذب ، وآثار الإغراء.

1-اتخاذ القرار: إن تخير الإنسان بين شيئين يضطره إلى ترك أحد البديلين ، لكن بعد اتخاذ القرار يرى بعض الخصائص الجيدة في البديل المتزوك، سببه التناقض المعرفي ، وللقضاء على هذا التعارض أو التقليل من حدته أمام الفرد أورد حلين :

الأول: يحتم عليه إقناع نفسه بأن البديل المتزوك غير جذاب ، وأن خصائص البديل المختار لا تملك قوة التأثير في قراره.

الثاني : فيلجاً فيه إلى تبرير اختياره من خلال إعطاء مجموعة من العوامل التي تؤيده ، كالمبالغة في وصف خصائص البديل المختار.

2-آثار الكذب: يظهر التعارض هنا إذا أقدم الفرد على القيام بما يخالف العناصر والموافق التي يؤمن بها ، وتتوقف قوة التناقض على عنصرين: الأول: كلما تعارض قوله وقراره مع اعتقاده الشخصي كلما زاد التناقض

الثاني: تقل قوة التناقض كلما سعى الفرد إلى تبرير رغم معارضته الداخلية لها.

3-آثار الإغراء: في هذه الحالة يظهر لدى الفرد ميلاً داخلياً للحصول على شيء ، أو فعل شيء يخالف اعتقاده، تتعدد هنا أسباب النفور كأن يكون بعيد المنال أو مخالفة صريحة لمعتقداته ، أو يورطه في مشاكل لا نهاية لها..

ثالثاً: نظرية التحليل المعرفي للإعلام : مارتن فيشباین (martin fishbien)

تنطلق هذه النظرية من كون الإنسان كائن عاقل، بحيث يقوم العقل تلقائياً بالتفكير في أي عنصر جديد ، بوضعه في ميزان المنطق والمعتقد من خلال تحليل المعطيات والمعلومات المكونة للعنصر الجديد ، معرفة مدى قوته ومنطقيته وموافقتها للبيئة التي يعيش فيها.

حيث يركز الباحثان على العامل المعرفي في عملية الإقناع وتغيير الاتجاهات أو تعديلهما، فالمعلومات المكونة للعنصر الجديد الذي يصل إلى إدراك المترافق هي التي تدفعه إلى التعامل معه أو إلغائه.

رابعاً: نظرية التوازن المعرفي لصاحبه : هيدرفريتز (fritz heider):

تشير هذه النظرية إلى مفهوم أساسى ، يشكل حاجة إنسانية باعتباره شخصية متشكلة من تناسق مجموعة من المركبات، هذه الأخيرة تفرض على الفرد خلق نوع من التوازن حتى يعيش حياة طبيعية، إذ يصبح معها التوازن حاجة نفسية ، ومطلب له أهميته ، يسعى الفرد إلى الحفاظ عليها حتى إيجادها إن فقدت .

ويرى صاحب هذه النظرية أن مفهوم حالة التوازن ، هو وجود مواقف معينة، أين تصبح معها الوحدات الإدراكية والتجارب الوجدانية تعمل دون ضغط، أي أن يخلق الفرد التوازن والانسجام بين مكونات شخصيته ، أي التوازن بين المستوى الداخلي والسلوك العلني.

لقد قدم هيدرفريتز نماذج التوازن التي تركز على العلاقات القائمة بين ثلاثة عناصر: شخص "ش" وشخص

آخر "ف" وشخص أو شيء آخر "أ". لقد اهتم هيذر بمدركات "ش" وما يمثله "ف" و "أ" وال العلاقات التي تربط العناصر الثلاثة، كما يرکز من خلال نظريته على نوعين من العلاقات بين الناس والأشياء. جيهان أحمد رشتى :¹⁷⁹

1 - علاقات متصلة بالمشاعر: هي نتيجة الطريقة التي نشعر ونقيم بها الأشياء، وتتضمن مشاعر الحب والإعجاب والقبول ونقض هذه المشاعر .

2 - علاقات متصلة بالوحدة: تركز هذه العلاقات على الوحدات التي تتشكل من خلال الربط بين مجموعة من العناصر، فعلى سبيل المثال الرجل وزوجته عبارة عن وحدة(الأسرة) ، شأنه في ذلك شأن الأستاذ وطلبه ، و تقوم هذه العلاقة على التكامل.

تنجسدة هذه النظرية في الإشهار ، من خلال سعي الفرد إلى الحصول على الرضا المطلوب الذي يحقق له توازنه الداخلي، فهو يهدف بتعامله مع المنتجات إلى إرضاء نفسه بالدرجة الأولى، والمحافظة على العلاقات التي تربطه بمحیطه الخارجي .

خامسا: نظرية العلاقات الاجتماعية : لا زار سفيلى وقودين وبيرلسون، تنطلق هذه النظرية من افتراض أهمية العلاقات الاجتماعية بين الأفراد داخل جماعة واحدة ، أو حتى بين عدة جماعات أولية في تعامل الفرد مع الرسائل الاشهارية ، فهذه الرسائل تمر عبر العلاقات الاجتماعية لتصل بصورة واضحة إلى إدراك الفرد. ولإثبات دور الفئات الاجتماعية والعلاقات السائدة بينها، قام أصحاب هذخ النظرية عام 1940 بإعداد دراسة، اختاروا لها عينة من مدينة إيريكانتي بولاية أوهايو الأمريكية، ضمت 600 شخص أضافوا إليها عينة تحقيقية للحكم على مدى صدق النتائج المتوصلا إليها، إلا أن الموضوع كان سياسيا يهدف إلى معرفة ميول الأفراد أثناء التصويت ، معتمدين في ذلك على عدة محددات كالسن والجنس والانتماء السياسي، حيث خلصوا إلى أن الفرد بحكم انتمائه إلى جماعة معينة لديه ميولا كاملة لسلوك علني ما.

كما تظهر أهمية هذه النظرية إلى جانب أهميتها، في الاتصال السياسي أهميتها في الاتصال التجاري، فالفرد قبل أن يختار منتوج معين يقوم باستشارة أفراد جماعته التي يتبعها لها.

سادسا: نظرية التنظيم الاجتماعي وايت باك تنطلق هذه النظرية أيضا من افتراض أساسى يرتبط بطبيعة الإنسان، فهو كائن اجتماعي بطبيعة، إذ يميل إلى الاجتماع مع بني جنسه والانضواء تحت لواء جماعة بشرية معينة متفقة مع حاجاته ودوافعه واتجاهاته النفسية.

كما أن الجماعات مهما كانت طبيعتها لا يمكن أن تحافظ على استقرارها واستمرارها هكذا عفويا، بل يجب أن تضع مجموعة من القواعد المتعارف عليها من جميع أفرادها. "فهذه النظرية تقوم على فكرة أساسية وهي أن الأفراد في الجماعات الإنسانية تنظمهم قواعد معينة يفهمها الأفراد ، ويعاملون على أساسها، كما تتيح لهم قدرًا أكبر لفهم أدوارهم وواجباتهم وحقوقهم ، والسلوك الذي يجب أن يتبعوه، وهذه القواعد التنظيمية هي التي تؤدي إلى نماذج سلوكية معينة ، تسمى في مجتمعها بالتنظيم الاجتماعي، أي تنظيم سلوك الفرد الاجتماعي" ، ويتم من

¹⁷⁹ الاسس العلمية لنظريات الاتصال - القاهرة - كلية الاعلام 1978 ص 245

خلال تحديد الأدوار والحقوق والواجبات ، فعملية الضبط الاجتماعي مهمة جدا في عملية الإقناع ، فإذا ما أردنا أن نقنع مؤسسة ما بشراء منتجاتنا فيما علينا إلا أن نعمل على إرضاء المدير وهو المخول بالتخاذل القرار في هذا التنظيم الاجتماعي(المؤسسة) ، وما على فريق العمل إلا تطبيق ما يتخذه المدير من قرارات.

سابعا: نظرية التأثير الانتقائي : ميلفند فلر وزميلاته روكتش :

إن تطور العلوم الإنسانية أثبت أن وسائل الإعلام هي جزء بسيط من المجتمع الكلي، فالفرد قبل أن يتعرض إلى هذه الوسائل، تعرض إلى تأثير عوامل أخرى مرتبطة بالتنشئة الاجتماعية.

تجسدت هذه الفكرة من خلال ما توصل إليه الباحثان بناء على فكرة أن الطاقة الاستيعابية للفرد لا يمكنها أن تستوعب الكل المنهى من الرسائل التي يتعرض لها يوميا ، فهو لا يدرك كل ما يتلقاه، بل ينصب تفكيره على إدراك وفهم الرسائل التي تحتوي على مفاهيم تهمه ، أو على الأقل هو في حاجة إليها، فالمواضيع لا تفرض على المتلقى وإنما يختار ما يريد ويترك ما لا يحتاج إليه وتجسد هذه النظرية من خلال عدة مفاهيم. عامر مصباح :¹⁸⁰ التعرض الانتقائي: يشير إلى حرية المتلقى في اختيار ما يتعرض له، فهو لا يتعرض إلى جميع الرسائل التي تبث عبر وسائل الإعلام بل يهتم بعضها ويهمل الأخرى.

الإدراك الانتقائي: يرتبط هذا العنصر بالمواضيع التي اهتم بها الإنسان، فهو لا يدرك كل ما يتلقاه بل يركز إدراكه على بعض المواضيع التي اختار التعرض لها.

التذكر الانتقائي: يعمل الفرد على التركيز على بعض مدركاته لتخزينها في ذاكرته ليقوم ليسترجاعها متى أراد.

التصرف الانتقائي: هو من عناصر نظرية التأثير الانتقائي فهو يعني حمل المتلقى على عملية الفعل مع ترك الحرية في كيفية التصرف .

استراتيجيات الاتصال الإقناعي

الاستراتيجيات عمل تقني:

باعتباره مرتبط بالخطيط في الاتصال الإقناعي، على أساس أن الإقناع تطور من كونه فنا إلى كونه علما، "كان الإقناع كفن يمارس منذ القرون، و لكن الإقناع كعلم حديث يرتبط بالقرن العشرين، الذي نبت فيه".¹⁸¹ و تجدر الإشارة إلى أن الخطاب القرآني قد استخدم هذه الإستراتيجيات، و لكن الكثير من الناس بعيدون عن المصادر الأصلية للمعرفة، طالما أن الدعوة الإسلامية مبنية على هذه الإستراتيجية، و مع توفر وسائل نشر الدعوة الإسلامية. لكن الخطاب الإقناعي يصعب إتقانه.

¹⁸⁰الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية والياته العملية ، ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - 2005 ص 80

¹⁸¹ سهير جاد تقديم عبد العزيز شرف، المرجع السابق - ص 34.

اعتمدت النظريات التي حاولت تفسير الظاهرة الإعلامية، وكيف تؤثر على الجمهور باعتماد المدخل النفسي لتفسيرها ثم المدخل الاجتماعي، وتقن الخبراء فشل أي من المدخلين على انفراد، ثم دمج المدخلين بهدف تحديد وظائف وتأثيرات وسائل الإعلام في المجتمع، وتأثير الرسالة يبدأ بإقناع الجمهور بمشاهدتها والاستماع إليها، أو قراءتها، فقد كان مصطلح علم البيان يستخدم للإشارة إلى فن استخدام اللغة للتأثير على أحکام الآخرين وسلوکهم.

و عملية الإقناع تبدأ من الفكرة و طريقة التعبير عنها، أسلوب نقلها، و الرابط بين الفكرة والتعبير عنها وكيفية نقلها من الأمور الشائعة بين دارسي الإعلام و خبرائه، و بالرجوع لأرائهم يمكن الخروج بعدة قواعد أساسية تعطي وجهة نظر سائدة.

القاعدة الأولى : إن الكلمات عبارة عن رموز تستعمل للتعبير عن الأشياء، والأفكار، أو المفاهيم والتجارب أو الأحساس.

القاعدة الثانية : أم الكلمة الواحدة من الممكن أن تحمل معاني كثيرة، ويكون لها أكثر من استعمال.

القاعدة الثالثة : عند استخدام الرموز الكلامية والكلمات الرمزية، كدليل لاتصالاتنا العامة أو الخاصة، فإننا غالباً ما نعتمد على الشموليات دون التفاصيل.

القاعدة الرابعة : من خلال دورة معاني الكلمات بين الناس و تبادلها يتعدد المعنى الذي يتصل بالعلاقة بين الرموز أو الموضوعات أو المفاهيم التي تعود عليها.

القاعدة الخامسة : من الكلمات ما يمكن أن يكون لها معانٌ ظاهرة، وأخرى باطنية.

القاعدة السادسة : تمثل الحقيقة إلى الثبات بينما تتجه اللغة للحركة الميكانيكية.

- هذه هي القواعد التي تربط الفكرة بالتعبير عنها وأسلوب نقلها، والفكرة من حيث الاصطلاح الإعلامي هي الشكل المحدد للتعبير عن مجموعة من المواقف المرتبطة بشخصيات حقيقة، أو اختيارية خلال ظروف اتصالية محددة.¹⁸²

الاستراتيجيات الثلاثة:

اتفق علماء الإعلام على وجود ثلاثة استراتيجيات للاتصال الاقناعي هي: الإستراتيجية الدينامية النفسية، - الإستراتيجية الثقافية الاجتماعية، - إستراتيجية إنشاء المعاني.

غير أنها هنا سنحاول عقد دراسة مقارنة بين النظريات العلمية الحديثة، وكيفية تناولها للقضية مقارنة بما ورد في القرآن الكريم من آيات تؤيد هذا التقسيم.

أولاً: الإستراتيجية الدينامية النفسية للإقناع:

¹⁸² سيد محمد سادي الشنقطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، الرياض دار عالم الكتب للنشر والتوزيع، 1996، ص 43 ، 44.

معنى الإستراتيجية الدينامية النفسية: أي استخدام رسالة إعلامية فعالة بإمكانها أن تغير الوظائف النفسية للأفراد، حتى يستجيبوا لهدف القائم بالاتصال، وبالتالي تغير البناء النفسي الداخلي للفرد المستهدف، (الاحتياجات، المخاوف، التصرفات، ما يؤدي إلى السلوك العلني المرغوب فيه).

فالتغير على السلوك النفسي يبدأ بإثارة حاجياته، وإثارة توقعات المتلقى، بأن قيامه بسلوك معين سيجنبه أخطار أو يؤدي إلى فقدانه القبول الاجتماعي.

وفي القرآن الكريم تقع آيات الترغيب والترهيب ضمن هذه الإستراتيجية، وفيها على الامتثال أو زجر على الارتكاب مما يصلح الفرد، قال تعالى: ﴿إِنَّ هَذَا الْقُرْآنَ يَهْدِي لِلّٰتِي هِيَ أَقْوَمُ وَيُشَرِّكُ الْمُؤْمِنِينَ الَّذِينَ يَعْمَلُونَ الصَّالَاتِ أَنْ لَمْ يَأْجُرُوهُمْ أَكْبَرُهُمْ وَأَنَّ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِالآخِرَةِ اعْتَدْنَا لَهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا﴾¹⁸³

وقال أيضاً: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذُرُّوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ﴾¹⁸⁴

هذه الآيات (مثلاً) ترهب الناس من أكل الربا، فهي تحاول تغيير البناء النفسي للمجتمع، من خلال إثارة الفرد عبر حاجاته أو دوافعه.

قال أيضاً: ﴿وَالَّذِينَ لَا يَدْعُونَ مَعَ اللَّهِ إِلَّا خَرَ، وَلَا يَقْتَلُونَ النَّفْسَ الَّتِي حَرَمَ اللَّهُ إِلَّا بِالْحَقِّ، وَلَا يَزِنُونَ وَمَنْ يَفْعُلْ ذَلِكَ يُلْقَى آثَاماً﴾¹⁸⁵

تحاول هذه الآيات أن تنشط العامل الإدراكي للمؤمنين، وتعديل من السلوك النفسي لهم، من خلال الترهيب والوعيد.

قال أيضاً: ﴿فَقُلْنَا يَا آدَمُ إِنَّ هَذَا عَدُوٌّ لَّكَ وَلَزِوْجُكَ فَلَا يَخْرُجُنَّكُمَا مِّنَ الْجَنَّةِ فَتَشْقَقُّ﴾¹⁸⁶
فالتأثير هو الشقاء، والتعب في طلب القوت، فهو هنا يخاطب الاحتياجات بهدف الوصول إلى سلوك علني مرغوب فيه.

قال أيضاً: ﴿... وَيَا قَوْمَ لَا يَجِرْ مِنْكُمْ شَقَاقِي أَنْ يَصِيبُكُمْ مَثُلُّ مَا أَصَابَ قَوْمَ نُوحَ أَوْ قَوْمَ هُودَ أَوْ قَوْمَ صَاحِلٍ وَمَا قَوْمَ لُوطَ مِنْكُمْ بَعِيدٌ﴾¹⁸⁷

أي لا تصرروا على المعاصي فيصيبكم ما أصاب قوم نوح وهود وقوم لوط.

قال أيضاً: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قَوْمُ أَنفُسِكُمْ وَأَهْلِكُمْ نَارًا وَقُوْدُهَا النَّاسُ وَالْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةُ غَلَاظُ شَدَادٍ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمْرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمِرُونَ﴾¹⁸⁸

في الآية ترهيب بما ينتظر الإنسان إن هو عصى أوامر الله، وما ينتظره من الوعيد المحتوم.

.10 الإسواء / 9 ، 183

.277 البقرة / 184

.68 الفرقان / 185

.114 طه / 186

.89 هود / 187

.6 التحرير / 188

بجداً نفهم أن القرآن يسعى إلى التغيير في البناء النفسي من خلال استعمال إستعمالات التخويف أو التهديد وفي المقابل تحمل هذه الآيات توصيات التي يجنب الفرد مصادر هذا التهديد، ثم يتتحول إلى عادات سلوكية تتفق مع أهداف القائم بالاتصال، وتعينه على نشر أفكاره ووعوده.

ثانياً: الإستراتيجية الثقافية والاجتماعية للاقناع

المدخل الثاني للاقناع بعد المدخل النفسي هو المدخل الاجتماعي، ويركز على العلاقات الاجتماعية، ودافعه الانتماء وحرص الفرد على تقدير الجميع له، فتجد الفرد يتتجنب السلوك الذي ترفضه الجماعة، ويستجيب للسلوك الذي يرضي الجماعة، ولو على حساب ميولاته وأموره الشخصية أحياناً، وهذه المعايير الاجتماعية الواجب احترامها تتعلق بالأعراف والتقاليد والقيم التي تضبط خصائص المجتمع الاجتماعية والثقافية... هذه المعايير تمثل بالنسبة للقائم بالاتصال الأساس في عملية الاقناع.

إن ما تتطلبه هذه الإستراتيجية الثقافية والاجتماعية هو أن تحدد رسائل الاقناع للفرد قواعد السلوك الاجتماعي، أو المتطلبات الثقافية التي تحكم أنشطة العمل التي يحاول رجل الإعلام إحداثها.

وفي القرآن الكريم افتنت هذه الإستراتيجية بمعجزات الرسل عليهم السلام، حيث كانت هذه المعجزات تتفق مع القيم والعادات والتقاليد السائدة في مجتمع كلنبي من الأنبياء، فلما كان السحر هو الغالب في مجتمع سيدنا موسى عليه السلام - كانت معجزته من جنسها، أما عيسى عليه السلام - فبعث في زمن الأطباء، وعلماء الطبيعة، فجاءهم من الآيات بما لا سبيل لأحد إليه، فكان يشفى الأكمه والأبرص، ويحيي الموتى بإذن الله، وأما محمد - صلى الله عليه وسلم - فكانت معجزته البيان، فأوقف سادة البيان وفطاحلة اللغة عند حدتهم، وتحدى به الإنس والجن على أن يأتوا بمثله أو بعشر سور أو حتى سورة واحدة من مثله فعجزوا.

فقال تعالى في شأن سيدنا موسى عليه السلام: ﴿ ولقد أريناك آياتنا كلها فكذب وأبى، قال أجيئتنا لتخرجننا من أرضنا بسحرك يا موسى فلنأتيك بسحر مثلك... فألقي السحرة سجداً قالوا آمنا برب هارون وموسى ﴾¹⁸⁹

وفي شأن سيدنا عيسى عليه السلام: ﴿ ورسولاً إلى بني إسرائيل أين قد جئتكم بأية من ربكم أين أخلق لكم من الطين كهيئة الطير فأنفع فيه فيكون طائراً بإذن الله، وأبراً للأكمه والأبرص وأحيي الموتى بإذن الله ﴾¹⁹⁰

وفي شأن نبينا محمد - صلى الله عليه وسلم - قال: ﴿ قل لمن اجتمع الإناس والجن على أن يأتوا بمثل هذا القرآن لا يأتون بمثله ولو كان بعضهم لبعض ظهيراً ﴾¹⁹¹

التعليق:

.70 طه 55 –¹⁸⁹

.49 آل عمران 49¹⁹⁰

.88 الإسراء 88¹⁹¹

في قصة سيدنا عيسى عليه السلام -: فبناء الرسالة الإعلامية هو الأساس لنجاح العملية الاقناعية التي استهدفت بناء اتجاهات وأفلاط سلوكية جديدة، فكان مدخل ذلك البناء الوجدي بجانب البناء المعرفي باعتبارهما العناصر الأساسية لبناء الاتجاهات والميل السلوكي، وفقاً للإستراتيجية الثقافية والاجتماعية.

أما بعد الثقافي والاجتماعي في رسالة سيدنا عيسى عليه السلام - يهدف إلى تعديل صياغة سلوك اجتماعي متفق عليه من قبل الجماعة، وتحديد متطلبات ثقافية، وقواعد سلوكية من خلال أدوار محددة وكانت المعجزات الطبية التي جاء بها من عند الله تعالى مسرحاً لها.

أما محمد - صلى الله عليه وسلم - فكانت معجزته سحر البيان في مضمون القرآن الكريم ومعجزته متجانسة مع النمط الثقافي والاجتماعي السائد، فإذا عجزت الثقافة السائدة عن المواجهة والتصدي أيقن المجتمع أن ما جاء به النبي هو من عند الله، فتقوم الحجة ويقع الدليل والبرهان فتسود ثقافة جديدة، ومجتمع جديد متمثل لأوامر الله مجتنباً لنواهيه، وبهذا يكون القرآن قد أمرنا بمبنيات فرضيات الإستراتيجية الثقافية والاجتماعية.

ثالثاً: إستراتيجية إنشاء المعاني:

وتتعلق بإنشاء معاني جديدة لتلك العملية التغيرية بنبذ التصرفات الضارة والمقيمة التي كانت منتشرة في السابق ، واستبدالها بمصطلحات جديدة ، تكون في صورة شعارات ترفع ، وأخبار تذاع وغيرها ، حتى يتخلّى الجميع عن الممارسات القديمة ، ويمكن ترتيب عقوبات على ممارساتها إن لم يتخلّوا عنها طواعية ، هذا طبعاً بالنسبة لفئة قليلة منهم ، على اعتبار أن أي فكرة من شأنها أن تقسم المجتمع بين مؤيد ومعارض ومحايد .

استخدم القرآن الكريم هذه الإستراتيجية كثيراً سيما أن القرآن الكريم يسعى إلى صياغة جديدة للمجتمع، وفق القيم الفاضلة، فكان التغيير حاجة إلى إنشاء معانٍ جديدة، وتغيير معانٍ أخرى.

مثل ذلك قال تعالى: ﴿يأيها الذين آمنوا لا تقولوا راعنا وقولوا انظروا واسمعوا وللكافرين عذاب أليم﴾¹⁹²
قال ابن كثير: "نَحْنُ اللَّهُ عَبَادُهُ أَنْ يَتَشَهَّدُوا بِالْكَافِرِ فِي أَقْوَاهُمْ وَأَفْعَالِهِمْ".¹⁹³

في الآية دعوة إلى استعمال معانٍ جديدة، بدلاً من تلك المستخدمة، خاصة وأن المعنى المنهي عنها يحمل أكثر من معنى عند استخدامه من قبل اليهود.

قال أيضاً: ﴿وَلَا تنكحوا مَا نكح آباؤكم من النساء إلا ما قد سلف إنه كان فاحشة ومقتا وساء سبيلا﴾¹⁹⁴
قال ابن العربي: "هو خلف الأبناء على حلائل الآباء، إذ كانوا في الجاهلية يستقبحون ويستهجنون فاعله، ويسمى المقتى -نسبة إلى المقت- "إلا ما قد سلف" يعني من فعل من الأعراب في الجاهلية إذ أن بعضهم كانت الحمية تغلب عليه فكره أن يعمّر فراش أبيه غيره، فيعلو هو عليه".¹⁹⁵

¹⁹². البقرة 104.

¹⁹³. أبو الفداء إسماعيل ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، بيروت دار الفكر 1992 / 1 / 148.

¹⁹⁴. النساء 22.

وفي ذلك إنشاء معنى جديداً يفضي إلى سلوك جديد متعلق بحفظ الأنساب.

وفي آية أخرى: قال تعالى: ﴿ وَمَا جَعَلْتُكُمْ أَدْعِيَاءَكُمْ ذَلِكُمْ قَوْلُكُمْ بِأَفْوَاهِكُمْ، وَاللَّهُ يَقُولُ الْحَقُّ وَهُوَ يَهْدِي السَّبِيلَ ﴾¹⁹⁶

في هذه الآية التي نزلت في شأن زيد بن حارثة يدعوه فيها إلى تغيير سلوك معين وإنشاء معنى جديد يتعلق الأمر بتحريم التبني بعد أن كان محموداً في الجاهلية.

وما نزل قوله تعالى: ﴿ وَقَلَ لِلْمُؤْمِنَاتِ يَغْضَضُنَّ مِنْ أَبْصَارِهِنَّ، وَيَحْفَظْنَ فَرَوْجَهِنَّ، وَلَا يَبْدِيْنَ زِينَتِهِنَّ إِلَّا مَا ظَهَرَ مِنْهُنَّ، وَلِيَضْرِبَنَّ بِخَمْرِهِنَّ عَلَى جَيْوَهِنَّ ﴾¹⁹⁷

قال القرطبي في تفسيره: روى البخاري عن عائشة قالت: رحم الله النساء المهاجرات الأول، لما نزل: "وليضرن بخمرهن على جيوبهن"¹⁹⁸ شققن آزرهن فاختمن بها... ودخلت عائشة على حفصة بنت أخيها عبد الرحمن -رضي الله عنهم- وقد اختمرت بشيء يشف عن عنقها فشققته عليها وقالت: إنما يضرب بالكثيف الذي يستر¹⁹⁹

القرآن الكريم رسالة اتصالية صممت كأساس للإقناع تحمل آياته وسورة جميع خصائص الرسالة الإقناعية سواء من خلال الإستراتيجية الدينامية النفسية أو الثقافية الاجتماعية أو إنشاء المعاني، فيكون بذلك إطاراً مرجعياً لإعادة الاعتبار للتراث الإسلامي، وبعنه من جديد، بما يتواافق والنظريات العلمية الحديثة²⁰⁰.

الاستعلامات والأساليب المستخدمة في الرسالة الإقناعية

حصر العلماء هذه الاستعلامات في ثلاثة أنواع أساسية:

الأولى: الاستعلامات العاطفية: وتستهدف مباشرة الوجدان، وانفعالات المتلقى، وإثارة حاجاته النفسية، الاجتماعية، ومخاطبة الحواس بما يتحقق هدف القائم بالاتصال، وتعتمد هذه الاستعلامات على:

¹⁹⁵ ابن كثير، مرجع سابق، 465/3.

¹⁹⁶ الأحزاب 4.

¹⁹⁷ النور 31.

¹⁹⁸ آية 31 سورة النور

¹⁹⁹ محمد بن أحمد القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار إحياء التراث العربي، بيروت ط 2، 1952، 14 / 180 ، 181 .

²⁰⁰ معتصم باكير مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية قطر، جمادى الأولى 1424، عن موقع الشبكة الإسلامية، 13 ماي 2004 الساعة 16:29 ، سلسلة كتب الأمة العدد 95 . www.Islamweb.net

-استخدام الشعارات والرموز: هي شعارات يهدف من خلالها المتصل إلى تبسيط عملية التفكير وإطلاق حكم نهائي في شكل مبسط بصيغة مؤثرة يسهل حفظها، وترديدها، ومحنزة في رموز تعني النباین بين الأطراف فيصبح لها مدلول عام متافق عليه بين الجميع.

-استخدام الأساليب اللغوية: مثل مختلف الصور البينية التي تنقل المتكلمي من الحقيقة إلى المجاز، قال تعالى: ﴿قَالَ رَبُّ إِنِّي وَهُنَّ أَعْظَمُ مِنِّي وَاشْتَغَلُ الرَّأْسُ شَيْبًا، وَلَمْ أَكُنْ بِدُعَائِكَّ رَبُّ شَقِيقًا﴾⁽²⁰¹⁾.

- دلائل الألفاظ: وهي من أساليب تحريف الكلم عن مواضعه اعتماداً على الألفاظ المستخدمة ويمكن تطبيق ذلك باستخدام كلمة أو صفة، أو فعل، وذلك بانتقال الذهن من مفهوم اللفظ إلى ما يلزمـه. قال تعالى: ﴿وَيَوْمَ يَنَادِيهِمْ فَيَقُولُ أَيْنَ شَرِكَائِي الَّذِينَ كُنْتُمْ تَرْعَمُونَ﴾⁽²⁰²⁾.

- صيغ أفعال التفضيل: لترجح فكرة معينة أو مفهوم ما. قال تعالى: ﴿أَنْتُمْ أَعْلَمُ أَمَّا اللَّهُ﴾⁽²⁰³⁾.

- انتقاء يدل على أن الرأي أو الحكم حقيقة: وذلك على الرغم من عدم الاتفاق والإجماع عليه قال تعالى: ﴿وَلِيَحْكُمَ أَهْلُ الْإِنْجِيلِ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فِيهِ، وَمَنْ لَمْ يَحْكُمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ﴾⁽²⁰⁴⁾، وهذا الكلام منطقي قبل نسخ الإنجيل بالقرآن، أما وأن الأمر في القرآن أصبح واضحاً فيجب على الجميع أن يرجع إليه.

- الاستشهاد بالمصدر: بالتشبيه بمن هو أكبر أو أكثر سلطة، أو يحظى بمصداقية عالية من جانب المتكلمي، قال تعالى: ﴿قَالَ بَلْ فَعْلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَاسِأْ لَوْهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطَقُونَ﴾⁽²⁰⁵⁾.

- استخدام معاني التوكيد: وهي تلك الألفاظ والعبارات المستخدمة لتشديد المعنى. قال تعالى: ﴿اسْتَغْفِرُ لَهُمْ أَوْ لَا تَسْتَغْفِرُ لَهُمْ إِنْ تَسْتَغْفِرُ لَهُمْ سَبْعِينَ مَرَّةً فَلَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَهُمْ﴾⁽²⁰⁶⁾.

- استخدام غريزة القطيع: ويقصد بها استغلال الضغط الذي يجعلنا نتوافق مع الجماعة المرجعية التي ينتمي إليها، ويطلق عليها العدوى النفسية، قال تعالى: ﴿وَإِذَا غَشِيَّهُمْ موجَّهًا لِلظُّلْلِ دَعَوْا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لِهِ الدِّينَ فَلَمَّا نَجَاهُمْ إِلَيْهِمْ بِالْبَرِّ فَمِنْهُمْ مُقْتَصِدٌ وَمَا يَجِدُ بِآيَاتِنَا إِلَّا كُلَّ خَتَارٍ كَفُورٍ﴾⁽²⁰⁷⁾.

الثانية: الاستعمالات العقلانية: وهي تعتمد على مخاطبة عقل المتكلمي، وتقديم الحجج وال Shawahed المنطقية، وتفنيـد الآراء المضادة بعد مناقشتها، وإظهار جوانبها المختلفة وتستخدم في ذلك:

الاستشهاد بالمعلومات والأحداث الواقعية.

⁽²⁰¹⁾ مريم (4)

⁽²⁰²⁾ القصص (74)

⁽²⁰³⁾ البقرة (140)

⁽²⁰⁴⁾ المائدة (47)

⁽²⁰⁵⁾ الأنبياء (63)

⁽²⁰⁶⁾ التوبـة (81)

⁽²⁰⁷⁾ لقمان (32)

- تقديم الآراء والإحصاءات - بناء النتائج على المقدمات - تفنيد وجهة النظر الأخرى
مثال ذلك، قال تعالى: ﴿أَلَمْ تَرِ إِلَى الَّذِي حَاجَ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ أَتَاهُ اللَّهُ الْمَلْكُ، إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيُّ الَّذِي يُحِبِّي
وَيُمِيتُ، قَالَ أَنَا أَحِبُّي وَأَمِيتُ...﴾⁽²⁰⁸⁾.

الثالثة: استعمالات الخوف: تشير هذه الاستعمالات إلى النتائج غير المرغوبة التي تترتب على عدم اعتماد المتلقى

لتوصيات القائم بالاتصال، وتؤدي إلى جعل المتلقى يستجيب للرسالة في حالين:

* شدة الإثارة العاطفية التي تشكل حافراً لدى المتلقى للاستجابة لمحظى الرسالة.

* توقعات الفرد بإمكان تجنب الأخطار وبالتالي تقليل التوتر العاطفي عن الاستجابة لمحظى الرسالة
وتوجد ثلاثة عوامل تؤثر على شدة الإثارة العاطفية في هذا النوع من الاستعمالات هي:

العامل الأول: محتوى الرسالة: بأن يكون محتواها معنى حتى يستجيب للهدف منها، ويحدث التوتر العاطفي، فالناس يميلون إلى تجاهل التهديدات حتى تظهر علامات واضحة على خطورتها.

العامل الثاني: مصدر الرسالة: إذا نظر المتلقى إلى القائم بالاتصال باعتباره غير ملم بالمعلومات الكافية فسوف يرفض توقعاته، وبهذا تفشل في إثارة ردود فعل عاطفية، وإذا شعر المتلقى أن القائم بالاتصال يبالغ في التخويف فإنه قد يتتجاهل ما يقوله.

العامل الثالث: خبرات الاتصال السابقة: حيث أشارت بعض الدراسات إلى أنه حينما يتعرض بعض الناس لرسائل تثير الخوف والتوتر، يقل جانب الخوف لديهم إذا سبق أن تعرضوا لرسائل مشابهة فالعرض السابق للمعلومات يؤدي إلى نوع من التحسين العاطفي، ذلك أن عنصر المفاجأة يزيد من درجة الإثارة العاطفية التي تحدثها الأنباء السيئة، ويقوم استخدام استعمالات التخويف أو التهديد على الفروض الآتية
: الفرضية 1: استخدام هذه الاستعمالات يؤدي إلى إحساس الفرد بالتوتر نتيجة لزيادة الإحساس؟، بالخوف، أو الشعور بالعزلة، التي ترکز عليها رموز الرسالة.

الفرضية 2: الإحساس بالتوتر في هذه الحالة، يشكل حافزاً للفرد على الخطر والنتائج غير المرغوبة.

الفرضية 3: سوف يستجيب الفرد بتأثير الحافز إلى أي توصيات تجنبه هذا الخطر أو النتائج غير المرغوبة.

الفرضية 4: من خلال التجربة والتدريم تحول الاستجابات من ثم إلى عادات سلوكية تتفق مع أهداف القائم بالاتصال ويمكن استخلاص بعض الفروض الخاصة ببناء الرسالة التي تشير إلى التهديد أو التخويف من مثل:أولاً: اقتراب التهديد من المتلقى شخصياً يزيد من حالة التوتر، وهذا يضفي على التهديد معنى ذاتياً.

ثانياً: يرتبط التهديد بالاقتراب الزمني... كالفرد يميل إلى تجاهل التهديد أو التخويف حتى تظهر مؤشرات واضحة وقربية بالخطر الذي يعبر عنه التهديد.

ثالثاً: هناك علاقة ارتباطية عكسية بين التهديد والاستجابة إلى توصيات الرسالة.

(208) البقرة (258)

رابعاً: وضوح الرسالة يؤدي إلى إمكانية تنفيذ توصياتها. خامساً: كلما كانت التوصيات في حدود قدرات المتلقين وإن كان ذلك ممكناً، كلما كان السهل تنفيذها والالتزام بها⁽²⁰⁹⁾.

أهمية التفاوض وحدوث الاقناع :

نفاوض لأننا مختلفين حول قضية ما، أو نريد إقناع الطرف الآخر ليقترب منا لاقتناء سلعة معينة، فإذا لم نفسح المجال للاتصال والتفاوض فان المهمة تزداد اتساعاً بيننا، حيث لا نستطيع تقديم مزايا تلك السلعة، أو وجهة النظر التي نراها ما يؤدي إلى الاختلاف وبالتالي الكره ثم النزاع. وهذا الأخير مؤدي إلى الفشل وضعف هيكل المجتمع قال تعالى: ﴿وَلَا تَنْازِعُوا فَنْفَشُلُوا وَتَذَهَّبُ رِيحُكُمْ وَاصْبِرُوا أَنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ﴾ - آية رقم 46 سورة الأنفال

أكثر من هذا فنحن نريد أن نتفاوض لا لينتصر هذا على هذا، ولكن لينتصر جميعاً ولكن كيف؟ لا يقبل عاقل أن التفاوض من شأنه أن يؤدي إلى التفوق بالنسبة للطرفين، ولكن تلك الحقيقة، على اعتبار أن المنتصر يكون قد استرجع حقه، والآخر لا نسميه منهزماً لأنه يكون قد تخلى عن حق ليس له، وعليه فالتفاوض الناجح يجعل من الفريقين يتنفس الصعداء لأنه وصل إلى الحقيقة، ولكن أين هو المفاوض الناجح الذي يستطيع أن يقنع الفريقين بما له أو بما عليه، ويطمئن إليه، هذا هو التفوق المسبق الذي ينبغي أن يضعه المفاوض نصب عينيه، بان يتحصل على حقه أو يعيد حق غيره، وليس هذا في مختلف النزعات، ولكن أيضاً حينما نحاول إقناع غيرنا بميزة سلعة ما فنجعله يقترب منا بذلك العرض المغرى، في غير غواية ولا خديعة، فنعطي المواصفات الحقيقة لتلك السلعة، وحين يقتنيها يجدوها كما وصفت لها، هذا هو الدور الذي تلعبه المفاوضات في حياتنا اليومية للتوصيل إلى نتيجة ما، أو حل مشكل من المشكلات، حتى لكان بعض مهارة التفاوض في العصر الحديث يرفضون استعمال كلمة مفاوضات، لأن التفاوض يعني وجود فائز ومنهزم «وبدلاً من كلمة "تفاوض" يمكنك صياغة نفس المعنى بصورة أخرى مثل "هيا نتوصل إلى اتفاق" أو "هيا نرسم خطة عمل معاً" أو "هيا نصل إلى حل عملي" ، إن للصياغة دوراً كبيراً في تكيّة جو ودى يشعر فيه الجميع إنهم فائزون.²¹⁰

إن أهمية الحوار والتفاوض اكتسبت أهمية بالغة في المدة الأخيرة، بعد اليأس من الأساليب التقليدية التي ترور للقوة والعصا الغليظة من أجل تجسيد أكثر للسلطة فتبين فشل هذه السياسة. وفي العقد الأخير من هذا القرن ومع الانفتاح السياسي والاقتصادي وبروز المناقشة طورت آليات الحوار بغرض الترويج للسلع وكسب الشهرة، ومن خلال التجربة للأسلوبين سيما بين المؤسسات الإنتاجية وجد بان المدير الذي يتفاوض مع مستخدميه، يكتشف أكثر خبياهم فيقعنهم بضرورة مضاعفة الإنتاج ثم أن القوانين أصبحت في مصلحة العمال، لذلك وجبت محاوركم لكسب ودهم، ومع هذا وقبل فتح باب المفاوضة وجبت معرفة ما يلي:

²⁰⁹⁾ موقع الشبكة الاسلامية Islam web يوم 13 مای 2004 /الساعة 20:19. يتصرف

210 ديانا يوهن - المجمع الساقي - ص 368

أن تعرف نفسك هل أنت مفاوض ماهر أم لا؟

يجب أن تعرف خصمك وقدراته التفاوضية

توقع أهداف الطرف الآخر وإستراتيجيته المعتمدة لبلوغها

اعرف حقيقة الموضوع المطروح للتفاوض

اجعل في مخيلتك أفراداً أهلاً لمساعدتك

ضع إستراتيجية خاصة بك بغرض حل مشكلتك

حلل زمان ومكان عقد المفاوضات .

افتراض التفوق المسبق والإعداد لذلك: إنه وب مجرد أن يعتقد الإنسان فعل شيء معين فإنه يمكن فعله، وبالتالي

سيستصغر أي مشكلة تعرضه، ذلك ما يعبر عنه بالترجمة الذهنية المسبقة للتفوق، حتى لكونها تصبح عنده مثل

الأكل أو الشرب، فيتعامل مع القضايا كما لو كانت أمراً عادياً، وحينها لا يفرق بين كونه منتصراً أو منهزاً طالما

انه نجح في اتصاله، واقنع الطرف الآخر، واقتتنع بوجهة نظره، هذا ناتج عن افتراض التفوق المسبق في الحوار

والتفاوض، عندما يقنع نفسه أن ما فهمه عقله واستوعبه فيمكن تحقيقه، هكذا كان أنبياء الله حينما ينطلقون من

الصفر في عملية التغيير، وما داموا وضعوا نصب أعينهم أن الله ناصرهم ومعينهم فإنهم سيصلون، هكذا كان

اعتقاد عبد المطلب حينما قال: «إن للكعبة ربا يحميها»، اعتقد أن البيت بيت الله أما هو فلا يستطيع دفع

الأعداء عنه اقنع نفسه بأن الله سيدافع عنه – وذلك ما حصل .

قلت: يمكن تحقيقه: إذا ما كرر الإنسان هذا وانتقل من مرحلة الاحتمال إلى التأكيد، فقد أقر العلماء أن مدة

21 يوماً كافية لوضع عادة جديدة موضع التنفيذ، عندما تملأ بالتأكيديات، ولترجمة العقل على هذه التأكيديات

فينبغي:

أولاً: أو يكون التأكيد ايجابياً: فلا تقل "أنا ليس رجل اتصال سيء" إنما "أنا رجل اتصال متفوق".

ثانياً: يجب أن يكون تأكيدك في صيغة الحاضر بدل قولك "سأكون رجل اتصال ماهر" قل "أني رجل اتصال

Maher".²¹²

ثالثاً: يجب أن تكون تأكيدياتك موجزة، استعمل الجمل المختصرة والمحددة والهادفة إلى غاية معينة.

رابعاً: يجب أن تصاحب تأكيدياتك مشاعر قوية، فإذا قلت: "أني رجل اتصال ناجح" دون ان تشعر أو تؤمن بما

تقول فإن عقلك اللاواعي لن يتقبل هذا التصريح.

خامساً: يجب تكرار تأكيدياتك يومياً أو عدة مرات في اليوم، حتى لا يكون تأكيدك ضعيف

²¹¹ سام ديب و ليل سومنان – المرجع السابق – ص 214-216- بتصريف

²¹² "ابراهيم الفقي – المرجع السابق – ص 161-162

تحویل المزیمة إلى النصر: قد تختلط المفاهيم بين الناس في ضبط النتيجة وتحديد كونها هزيمة او نصرا، وذلك في كثير من الأحيان، ولعل نسبة قليلة من النتائج التي يتفق الناس على كونها كذلك، فلعل ما يراه شخص نصرا قد يراه آخر هزيمة، وذلك عند الخوض في التحليل، وهنا يحدث التمايز بين المثقف وغيره وبين الصغير والكبير، والرجل والمرأة، يصدق على ذلك قوله تعالى: ﴿وعسى أن تكرهوا شيئاً وهو خير لكم وعسى أن تحبوا شيئاً وهو شر لكم والله يعلم وانت لا تعلمون﴾ آية رقم 214 سورة البقرة

وهذا الفهم يتطلب مقاومة داخلية على اعتبار أن المقاومة تفكير وتحول إلى مشاعر، فإذا تغيرت الفكرة التي ولدت المقاومة، زالت تلك المقاومة أصلاً. وهذا ما يجعل الإنسان يبرمج نفسه على التحدي الدائم ويعد إستراتيجية قابلة لتحويل المزية إلى نصر، بداية بإقناع الذات بذلك، والإسلام مفعم بهذه المفاهيم، فإذا إصابتك مصيبة فاعلم أن ذلك أفيد لك، حيث أنها إما أن تكون ابتلاء قال تعالى: ﴿تبارك الذي بيده الملك وهو على كل شيء قادر الذي خلق الموت والحياة ليبلوكم أيكم أحسن عملا﴾ آية رقم 1 سورة الملك وأما بلاء أو ضرر أصابك لتجاوز أحدهته قال تعالى: ﴿وما أصابكم من مصيبة فبما كسبت أيديكم ويعفو عن كثير﴾ آية رقم 30 سورة الشورى

وفي كلتا هاتين الحالتين فالMuslim يعتبر نفسه بأنه منتصر لأن الله مهتم به، ما اختيار أو عقابا ليخفف من ذنبه، وهكذا «سوف تتعلم كيف تفصل ذاتك عن مشكلة كعينة، سوف تتعلم كيف تساير وتطيب خواطر أشخاص

غاضبين ونجعلهم يركزون على الحل يربطهم بانفعالاتهم الايجابية». ابراهيم الفقي ، المرجع السابق.ص 143

كما عليك أن تطرح حلولاً بدائل عندما لا تنجح في قضية ما حتى تكون ايجابياً في هذه الحياة ولا تصاب باليأس والقنوط، وتكون تلك البدائل في حدود المعقول وتكون كثيرة حتى تكون لك حرية اختيار الحل المناسب براحة تامة، كما لو كنت تريدين اختيار موظف فتتمنى أن يتقدم عدد كبير بطلباتهم حتى تختار الأكفاء ثم قم بفحص البدائل وتقييمها ثم قارن بينها، واختر قراراً مبدئياً، وتخيل نتائجه بعد مدة من الزمن، وما هي انتطاعاتك ثم إلى القرار النهائي: «إذا كانت نتائج الخيار المبدئي جيدة كما جاءت في الخطوة السابقة فقم بتطبيقه، وإذا لم يكن ذلك الخيار هو ما تريده انتقل إلى الخيار التالي في عدد النقاط التي سجلتها». 213

وهكذا تميكز الإنسان قدرة عظيمة على التفوق الذاتي والتمكن من السيطرة على المشاكل، وإنجاد الحلول المناسبة وهذه هي الفعالية والابتكارية التي تحتاجها في كل فرد حتى يتمكن من صناعة حياته.

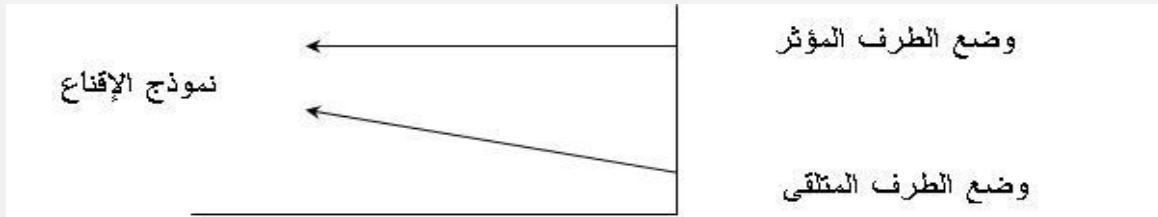
كيف يحدث الإقناع؟

حدد العلماء ماذج من خلاطاً يمكن أي طرف من التأثير على الطرف الآخر، واقناعه بفكته.

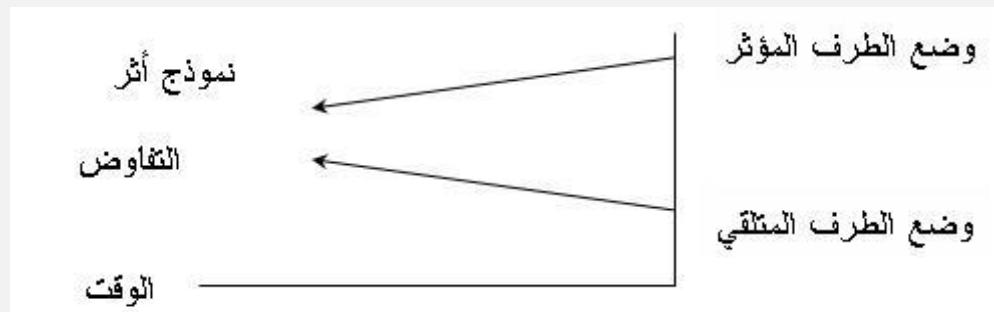
النموذج الأول: ويسمى نموذج الإقناع:

و فيه ينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف الآخر بالانتقال ل موقفه، ويساعدك فيما يريد فعله كما يلي:

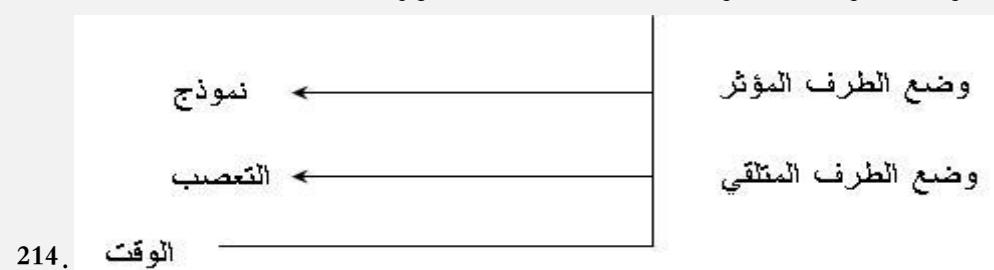
²¹³ سام ديب و ليل سومنان المرجع السابق ص 316



النموذج الثاني: ويسمى نموذج التفاوض:
ويكون عندما لا يستطيع أي طرف أن يقنع الطرف الآخر، بقبول الموقف قبولاً كلياً، وهنالك ينتقل إلى التفاوض، وفيه يتم التنازل من الطرفين لإيجاد حل وسط في النهاية لأن كل طرف يحاول أثناء التفاوض تضييق الهوة بين المتحاورين، كما يلي:



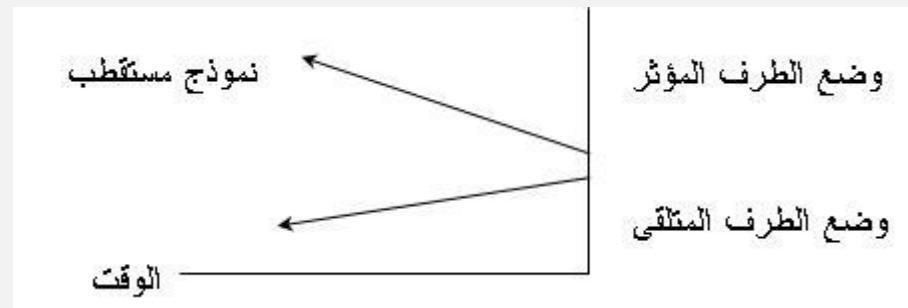
النموذج الثالث: ويسمى نموذج التعصب
وفيه يجد كل طرف على فراره ورأيه، ولا يعبر اهتماماً للرأي الآخر، كأن كل واحد منها لديه فكرة مسبقة تقضي بعدم التراجع والتزحزح عنه، بل ويسعى إلى تبريرها، وأكثر أن يسعى كل طرف إلى التصعيد ضد الطرف الآخر شأن النظرية القائلة —بأن الخطان المتوازيان لا يلتقيان أبداً مهما امتداً.



214 :

النموذج الرابع: ويسمى نموذج الاستقطاب.
وفيه تتسع الهوة بين المتحاورين كلما طال الحوار، لما في ذلك من مهاجمة أي طرف للآخر، بغض النظر عن صحة دعواه أو عدم صحتها، ويرفض في المقابل الاستماع إلى حجة الآخر، وهناك يحدث الاستقطاب.

²¹⁴ هاري ميلز: المرجع السابق ، ص : 5 - 6



الفصل الرابع

المدخل النفسي للاتصال الإقناعي والمحاججي

–الذكاء العاطفي –

INTELLIGENCE EMOTIONAL

مقدمة :

الإنسان كائن اجتماعي بطبعه:

فهو لابد أن يعيش في مجتمع لأنه يستحيل أن يلبي متطلباته بمفرده.

الإنسان أناي بطبعه:

فهو يحب كل شيء لنفسه ، ويحب أن يتسيد ويترأس ، وربما يحاول إلغاء الآخر تماما ، ومن أجل هذا تنشب الصراعات وتقوم الحروب ...

التنافس المحمود مطلوب لحدوث الديناميكية في الحياة ، ولكن بضوابط.

فهذه متلازمة يصعب التوفيق بين أطرافها في ظل المتغيرات التي تحصل للإنسان، على مختلف المستويات. جاء الأنبياء والمرسلين بقوانين إلهية لضبط هذه السلوكيات ، ولكن الإنسان في أكثر الأحيان يتجاوزها ، ويضرب بها عرض الحائط.

كم قام بهذا الدور أيضا العلماء وال فلاسفة والمفكرين ، ولكن الأمر دوما يقتضي التطوير والتذكير .

إلى هنا يمكن طرح الإشكالية الآتية :

كيف يمكن للإنسان أن يعرف حقيقة نفسه ، وعلاقته بالآخر ، وكيف يستطيع التعبير عن مشاعره وأفكاره بلغة واضحة ومقصودة ؟

مفهوم الذكاء العاطفي : القدرة على فهم الذات وشخصيات الآخرين وقراءة أفكارهم، وإدارة فاعلة لعواطف الفرد في علاقاته بالآخرين، والتأثير على عواطفهم، وعلى إنشاء وتدعم علاقات ناجحة معهم من خلال فهم عواطفهم، واستخدام ذلك في اتصال ودود وفعال معهم.

يعتبر الذكاء العاطفي من المفاهيم التي حظيت باهتمام الدارسين والباحثين في علم النفس لاسيما في الآونة الأخيرة ، حيث اختلف الباحثين في ترجمة المصطلح الأجنبي (EMOTIONAL INTELLIGENCE) إلى أربع اتجاهات : الاتجاه الأول الذي يسميه الذكاء العاطفي والاتجاه الثاني الذي يسميه الذكاء الوجداني والاتجاه الثالث الذي يطلق عليه اسم الذكاء الانفعالي والاتجاه الرابع الذي يسميه ذكاء المشاعر .

وتوضح هذه التسميات بان الذكاء الانفعالي يشير إلى الجوانب غير السارة أو السلبية من الانفعالات كالخوف والحزن والغضب ، والذكاء العاطفي يشير إلى الانفعالات السارة كالسرور والحب ، والذكاء الوجداني يشير إلى أنه أكثر مسؤولية ، حيث يضم الخبرات الانفعالية السارة وغير السارة ، وذكاء المشاعر يشير إلى الجانب الحسي من الخبرة الانفعالية كالشعور بالدفء والراحة.

كيف تقيم الذكاء العاطفي لشخص ما ؟

يؤكد الخبرير في الذكاء العاطفي دانيال غولمان أنه من السهل أن نتعرف على الشخص ذي الذكاء العاطفي المتخفض مقارنة بغيره، حيث تتسم هذه الفئة من الناس بالسلوك الصاخب وسرعة الانفعال والإنجمار وراء المحفزات وصعوبة تكوين علاقات اجتماعية ناجحة .

تعريف غولمان : الذكاء العاطفي هو القدرة على أن تعرف على مشاعر الآخرين ، وعلى مشاعرك الشخصية ، وذلك لتحفيز أنفسنا ، وإدارة عواطفنا بشكل سليم وجيد في علاقتنا مع الآخرين .

وعرفه كل من فاروق السيد عثمان و محمد عبد السميم رزق بأنه " القدرة على الانتباه والإدراك الجيد للانفعالات والمشاعر الذاتية وفهمها بوضوح ، وتنظيمها وفقاً لمراقبة وإدراك دقيق لانفعالات الآخرين ومشاعرهم ، للدخول معهم في علاقات اجتماعية تساعد الفرد على الرقي العقلي والانفعالي والمهني ، أو تعلم المزيد من المهارات الايجابية للحياة "

والذكاء العاطفي هو القدر على التعرف على عواطف المرء ومشاعر الآخرين واستخدامها وإدارتها ، كما أن استخدام المعلومات العاطفية يقود لتوجيه التفكير والسلوك بشكل يساعد بتعديل المشاعر للتكيف مع البيئة.

يقول ارازموس : "يقف (العقل) بمفرده في مواجهة اثنين من الطغاة هما الرغبة والغضب ، وقدرته على السيطرة على هاتين القوتين معا تتضح لنا بقوه في الحياة التي نراها حولنا ، فالعقل لا يفعل إلا ما يقدر عليه ، وهو أن يبح صوته في تكرار أحكام الفضيلة ، بينما تدفعه القوتان الآخريان إلى شنق نفسه ، ويترافق صحبهما وعدائيهما إلى أن تجهدا هذا الحاكم ، وتدفعانه إلى الاستسلام والتسلیم"

ويرتكز الذكاء العاطفي حول القدرات الآتية : 1- تحديد العواطف . 2- القدرة على تقييم شعور الآخرين. 3- تحكم الشخص في عواطفه . 4- القدرة على إدراك شعور الآخرين. 5- استخدام العواطف لتسهيل

التواصل الاجتماعي 6- التعلق بالآخرين

الفرق بين الذكاء المعرفي والذكاء العاطفي:

لفهم المقصود من "الذكاء العاطفي" ، نتعرف أولاً على الذكاء المعرفي ، والذي يشير إلى القدرة العقلية البشرية الفريدة للتعامل مع المعلومات وتفسيرها، أما الذكاء العاطفي، فهو القدرة على التفكير الدقيق بشأن العواطف، والقدرة على استخدام العواطف والمعرفة العاطفية لتعزيز التفكير.

الفرق بين الذكاء الاجتماعي والذكاء العاطفي :

لا يمكن أحيانا التفريق بين الذكاء الاجتماعي والذكاء العاطفي، حتى دفع البعض إلى تعريف الذكاء الاجتماعي على أنه جزء من الذكاء العاطفي، فالذكاء العاطفي ببساطة هو قدرة الشخص على التحكم في انفعالاته والتحكم في عواطفه بتأجิلها وكبتها لايستطيع تجاوز محنّة أو موقف ما وضعيته الظروف فيه، مع معرفة عواطف الآخرين وهذا هو مكمن التشابه بين النوعين.

الذكاء الاجتماعي هو مقدرة الإنسان على إدارة علاقاته مع الآخرين وتطويعها لصالحه وصالحهم، ولا تتأتى هذه القدرة إلا عن طريق القدرة على فهم الأشخاص بأجنبائهم وتقدير مشاعرهم.

الفرق بين الذكاء العاطفي والذكاء الشخصي:

الذكاء العاطفي لا يركز على الإحساس العام بالذات وتقييم الآخرين؛ بل يركز على تحديد الحالات العاطفية للذات والآخرين، واستخدامها من أجل حل المشكلات وتنظيم السلوك.

نشأة الذكاء العاطفي :

لقد استُخدِم مصطلح الذكاء العاطفي في الستينيات في الطب النفسي والنقد الأدبي من قبيل المصادفة، ولكن قدَّمه "ماير" وزملاوه رسمياً في مجال علم النفس في عام 1990، كما نشروا عدداً قليلاً من المقالات التي عرَفوا فيها الذكاء العاطفي تعريفاً واضحاً، ثم طُورت النظرية إلى جانب مقياس للذكاء العاطفي، ومنذ عام 1999، نما البحث في خصائص الذكاء العاطفي.

الأبعاد الخمسة للذكاء العاطفي :

كما يراها جولمان والتي يرى أنه يجب أن تتوارد في كل نشاط فردي وجماعي، فتشمل على ما يلي:

1- الوعي بالذات) **Self- Awareness** تعرف على عواطفك وانفعالاتك): فمعرفة الفرد لعواطفه ووعي الفرد بذاته وإدراك مشاعره حال حدوثها هو أساس الثقة بالنفس ، وهو الأساس الذي يبني عليه الفرد قراراته التي يتخذها في محمل الأمور وشهون حياته التي تتطلب اتخاذ القرارات.

2- معالجة الجوانب الوجدانية) **Managing Emotions** إدارة انفعالاتك ومعالجة الجوانب الوجدانية والعاطفية): وهو يعتبر البعد الثاني من الأبعاد الخمسة للذكاء العاطفي، وبهتم بمكافحة معالجة وتعامل الفرد مع المشاعر التي قد تزعجه أو تؤديه، والقدرة على التعامل مع المشاعر بحيث تكون متوافقة مع المواقف الحالية.

3- الدافعية) **Motivation** القدرة على تحفيز الذات): وهي تقدم الفرد والسعى نحو دوافعه، كما يعتبر الآمل محفز ومكون للدافعية لكثير من الأفراد مما يجعلهم يتمسكون بتحقيق أحلامهم وطموحاتهم بكل عزيمة وإصرار.

4- التعاطف العقلي **Empathy** (القدرة على التعرف وفهم عواطف الآخرين): ويعني التفهم ففي حين اهتمت الأبعاد الثلاثة السابقة للذكاء العاطفي بذات الفرد وما يدور في داخلة، أهتم هذا البعد بعلاقاته بالآخرين، فهو يعني قراءة مشاعر الآخرين والتعرف على تعبيراتهم من خلال أصواتهم ووجوههم وحتى تلميحاتهم .

5- المهارات الاجتماعية) **Social Skills** إدارة انفعالات الآخرين): ويعني كيفية علاقات وصداقات الفرد وحسن إدارتها مع الآخرين والتعامل المجتمع بكل مهارة واقتدار، وحل المشكلات والنزاعات والقدرة على التفاوض (

بينما حدد سالوفي وماير أربعة أبعاد للذكاء العاطفي وهي:

1- إدراك المشاعر والتعبير عنها: ويشمل القدرة على التعرف على المشاعر الشخصية وعلى مشاعر الآخرين والقدرة على التعبير عن المشاعر بشكل دقيق وملائم اجتماعياً.

2- وضوح التفكير من خلال التحكم في المشاعر: وفيه تصبح المشاعر جزء من العملية المعرفية، فتستعمل حل المشكلات، والإدارة واتخاذ القرار وما إلى ذلك.

3- فهم الانفعالات: ويشمل الإمكانيات المعرفية في معالجة المعلومات الانفعالية ، وتتضمن القدرة على الفهم من خلال الاستبصار بالعلاقات بين أنواع المشاعر المختلفة لأسباب وعواقب هذه الانفعالات وكذلك استيعاب الانفعالات والتغيرات التي تحدث لحظة الانفعالات لدى الفرد والجماعات.

٤- إدارة الانفعالات: وتشمل القدرة على تنظيم الانفعالات ومراقبتها وضبطها و توجيهها لدى الشخص في المواقف الاجتماعية المتعددة مع الآخرين. وقد أصبح هذا بعد يدرس الآن في علم النفس فيما يطلق عليه (الميata الانفعالية) أي الوعي بالانفعالات وإدارته).

كما ذكر ليفنسون (Levinson, 1999 : 103) أن الذكاء العاطفي يشتمل على الأبعاد التالية:

١- الإدراك العاطفي : أي القدرة على معرفة الانفعالات والعواطف التي تشعر بها مع توضيح العلاقة بين مشاعرنا وما نفكّر فيه وما نفعله وما نقوله.

٢- التحكم في المشاعر : وتعني إدارة المشاعر المندفعة ، والتفكير الواضح.

٣- الثقة والضمير الحي : أي المحافظة على التكامل وتحمل المسئولية للأداء الشخصي.

٤- فهم الآخرين : أي الحساسية لمشاعرهم وانفعالاتهم وآرائهم والأخذ بها مع الاهتمام النشط والظاهر تجاههم

٥- الحساسية لاحتياجات نمو الأفراد الآخرين ومساندتهم مع تدعيم قدراتهم.

المقارنة بين الأفراد الأكثر ذكاء والأقل ذكاء - عاطفيا - :

١- الثقة: وهي الإحساس بالسيطرة على الجسم والتعامل معه والتمكن من التصرف والتعامل مع المحيط.

٢- حب الاستطلاع: الإحساس بأن اكتشاف الأشياء أمر إيجابي يشعر النفس بالسرور.

٣- الإصرار: وهي الرغبة والقدرة على أن يكون مؤثراً، وتولد الشعور بالكفاءة والفعالية لدى الفرد.

٤- السيطرة على النفس: وهي القدرة على التحكم في الأفعال والإحساس بأن هذا الانضباط نابع من داخله.

٥- القدرة على تكوين علاقات والارتباط بالآخرين: والإحساس بأنه يفهم الآخرين ويفهمونه.

٦- القدرة على التواصل: وتشمل الرغبة والقدرة على التبادل الشفهي للأفكار والمشاعر مع الغير.

٧- التعاون: وتشمل القدرة على عمل توازن في نشاط الفرد وفهم احتياجاتهم.

ولقد حدد جاردنر (في الخوالدة، 2004: 40-41) أربع قدرات وصفها بأنها مكونات الذكاء العاطفي بين الأفراد، وتشمل هذه القدرات على ما يلي:

١- تنظيم الجموعات: وهي مهارة تتعلق بالقائد، وتساعده على تنسيق جهود الجماعة الواحدة نحو تحقيق هدف مشترك.

٢- الحلول التفاوضية: وهي فن إقناع الأطراف المختلفة حل مختلف النزاعات.

٣- العلاقات الشخصية: وهي القدرة على المواجهة في جميع المواقف في الحياة العامة والخاصة.

٤- التحليل الاجتماعي: ويعني القدرة على اكتشاف مشاعر الآخرين ب بصيرة نافذة ومعرفة اتجاهاتهم ودوافعهم وشعورهم، مما يؤدي إلى بناء علاقات قوية بين أفراد المجتمع.

بعض خصائص الذكاء العاطفي :

أولاً : الذكاء العاطفي والتكيّن الأكاديمي : تبين من خلال العديد من الدراسات أن هناك تناوب إيجابي بين الذكاء العاطفي والتّفوّق الأكاديمي ، بمعنى أن المتفوقون أكاديمياً يتّبازون بذكاء عاطفي أعلى.

ثانياً : أن الأشخاص الذين يمتازون بذكاء عاطفي عالي يتعاطون بسلبية مع الانحرافات السلوكية.

ثالثاً : أظهرت الدراسات المختلفة عموماً أن الأشخاص الذين يمتازون بذكاء عاطفي عالي هم عموماً متفوقون وناجحون في حياتهم.

رابعاً : إن الأشخاص الذين يمتازون بذكاء عاطفي عالي هم عموماً أشخاص يمتازون بالكفاءة الاجتماعية على مختلف المستويات.

خامساً : لقد وجدت مجموعة من الدراسات أنَّ الأشخاص الذين يتمتعون بمستويات عالية من الذكاء العاطفي، ينظرون إليهم نظرة أكثر إيجابية من غيرهم .

سادساً: الذكاء العاطفي والسلامة النفسية: تبين من خلال العديد من الدراسات أن الأشخاص الذي يمتازون بمستوى عالي من الذكاء العاطفي تجدهم أكثر استقراراً من الناحية النفسية وأكثر رضا بوضعهم.

سابعاً : الذكاء العاطفي و السلوكيات الاجتماعية : لقد تبين أن الأفراد الذين يتمتعون بذكاء عاطفي عالي هم الذين لديهم قبول اجتماعي ويمتازون بالإيجابية أكثر من غيرهم .

ثامناً: الذكاء العاطفي والسلوك التنظيمي: تبين من خلال بعض الدراسات أن الأشخاص الذين يمتازون بذكاء عاطفي عالي هم الأحسن في التعامل مع العملاء، ورؤيتهم تمتاز بجودة عالية.

نماذج من سلوكيات الأشخاص الذين يمتازون بذكاء عاطفي عالي :

- الوعي الذاتي العاطفي، على سبيل المثال: أستطيع فهم ما أشعر به.
- الحزم، على سبيل المثال: يمكنني الدفاع عن حقي.
- �احترام الذات، على سبيل المثال: أشعر بالرضا عن نفسي.
- الاستقلالية، على سبيل المثال: لا أفضل أن يتّخذ الآخرون القرارات نيابةً عنِّي.
- التعاطف، على سبيل المثال: أشعر بمشاعر الآخرين.
- العلاقات الشخصية، على سبيل المثال: يرى الناس أنّي اجتماعي.
- المسؤولية الاجتماعية، على سبيل المثال: أحب مساعدة الناس.
- حل المشكلات، على سبيل المثال: منهجي في التغلب على الصعوبات هو التحرك خطوة بخطوة.
- التأقلم مع الواقع.
- المرونة، على سبيل المثال: من السهل عليَّ التكيف مع الظروف الجديدة.
- تحمل التوتر، على سبيل المثال: أنا أعرف كيف أتعامل مع المشكلات المزعجة.
- التحكُّم بالانفعالات، على سبيل المثال: أستطيع أن أتحكُّم بغضبي.

نظريات الذكاء العاطفي

Theories of emotional intelligence

تَدْرِيس الذَّكاء العاطفي:

يعد معدل الذكاء العقلي (IQ) عنصراً مهماً جداً عندما يتعلق الأمر بالتحصيل الدراسي، حيث أن الأشخاص الذين لديهم معدل ذكاء مرتفع يحققون نتائج أفضل من غيرهم في المدرسة، ولكن خبراء اليوم يؤكدون أنه ليس هو الوحيد الذي يحقق النجاح في حياة الإنسان ، بل هناك مجموعة معقدة من التأثيرات الأخرى والتي تتضمن الذكاء العاطفي (EQ) وقد أصبح لمفهوم الذكاء العاطفي تأثيراً قوياً في عدد من المجالات، بما في ذلك عالم الأعمال، حيث تفرض العديد من الشركات الآن تدريباً على الذكاء العاطفي وتستخدم اختبارات (EQ) كجزء من عملية التوظيف. تصبح على موقع فرصة .

كان الذكاء العاطفي في البداية غامضاً ، ولكن بعد تشكيل جملة من النظريات واستفادته من علو النفس وعلم الاجتماع وغيرها من العلوم أصبح اليوم له قواعده وأسسه ، ويمكن تدريسه في المؤسسات التربوية والجامعية .

كان مفهوم الذكاء العاطفي غامضاً منذ تسعينيات القرن الماضي، ولكنه الآن أصبح مصطلحاً معترفاً به بين الناس. اليوم، يمكنك شراء ألعاب تساعد على تعزيز ذكاء الطفل العاطفي، أو تسجيل أطفالك في برامج التعلم الاجتماعي والعاطفي (SEL) المصممة لتعليم مهارات الذكاء العاطفي. كما وتعد برامج التعلم الاجتماعي والعاطفي في بعض المدارس في الولايات المتحدة من متطلبات المنهج الدراسي. وفقاً لإحدى الإحصائيات التي أجريت بناءً على نتائج برامج التعلم الاجتماعي والعاطفي (SEL) ، أصبح لدى 50٪ من الطلاب تحسن ممتاز في التحصيل الدراسي، في حين 40٪ أظهروا مستوى تحسن متوسط، كما أدت هذه البرامج أيضاً إلى تحفيض معدلات التأخير عن الحصص الدراسية وزيادة معدلات الحضور إلى جانب التقليل من مشاكل الانضباط لدى غالبية الطلاب في الصف. يلعب كل من الذكاء العقلي (IQ) والذكاء العاطفي (EQ) بلا شك دوراً كبيراً في تحقيق النجاح في حياتك، إضافة إلى العديد من العوامل الأخرى مثل الصحة والسعادة، ولكن بدلاً من التركيز على تحديد العوامل التي لها أكثر تأثيراً في النجاح، قد تكمن الفائدة الكبرى في تعلم تحسين المهارات المختلفة التي تؤثر شاملة على تحقيقه، فبالإضافة إلى تعزيز بعض القدرات المعرفية، مثل الذاكرة والتركيز الذهني، يمكنك أيضاً اكتساب مهارات اجتماعية وعاطفية جديدة تخدمك جيداً في العديد من المجالات المختلفة في حياتك.

النظريّة السائدة أن الذكاء العقلي والذكاء العاطفي لا يتعارضان ، بل هما مكملان ، ويعملان لإنجاح

الشخص

الذكاء العاطفي لا يركّز على الإحساس العام بالذات وتقييم الآخرين ، بل يركّز على تحديد الحالات العاطفية للذات والآخرين، واستخدامها من أجل حل المشكلات وتنظيم السلوك.

قد يفلح استخدام الذكاء العقلي في الدراسة ، ولكن في الممارسة يشكل نصف الصورة فقط ، فبالطبع لن يخبرك ذكاؤك العقلي عن كيفية التعامل مع زملاء العمل والتفاعل مع الآخرين .

في عالم المهنة فقد أظهرت العديد من الدراسات أن الذكاء العاطفي له تأثير كبير على الأداء الوظيفي ، ومهارات المقابلة ، والانطباعات الأولى ، وفنون البيع ، والأعمال الجماعية .

كما توصلت الأبحاث أن الأفراد الذين يتمتعون بإمكانات قيادية قوية يميلون أيضاً إلى أن يكونوا أكثر ذكاءً من الناحية العاطفية ، مما يشير إلى أن الذكاء العاطفي مهم لقادرة الأعمال والمديرين .

أثبتت النظريات الحديثة أن الذكاء الاجتماعي والذكاء العاطفي متعلمان ، يعنى يمكن اكتسابهما بنسبة قد تصل إلى 50 بالمائة ، بل إن هذا النوع من العلوم تدرس بغرض تحسين السلوك ، كما وظف أيضاً لتحسين أداء المسؤولين وكبار الشخصيات .

أولاً: نظرية بار أون bar - on

تشير هذه النظرية إلى وجود تداخل بين الذكاء العاطفي وسمات الشخصية ، على اعتبار أن الذكاء العاطفي مكون يشتمل على مجموعة من الكفاءات غير المعروفة ، وقد أعد بار أون أول أدلة لقياسه صممت للتعرف على الكفاءات غير الشخصية التي تعتبر مؤشراً للنجاح في الحياة .

ثانياً : ماير و سالوفي mayer est salovey

يعرفانه بأنه القدرة على الوعي بالانفعالات والتغيير عنها ، وتوصل وتولد الانفعالات لمساعدة التفكير ، ولفهم الانفعالات والمعرفة الانفعالية .

وقد أوضحوا أن الذكاء العاطفي يشتمل على أربعة قدرات رئيسية :

- 1- القدرة على الوعي بالانفعالات والتغيير عنها بدقة .
- 2- القدرة على استخدام الانفعالات لتسهيل عملية التفكير (توظيف الانفعالات)
- 3- القدرة على فهم وتحليل الانفعالات .
- 4- القدرة على إدارة الانفعالات .

ثالثاً : نوجج دانيال جولمان daneil golman 1995

هذا النموذج يقدم إطاراً للذكاء العاطفي والذي يعكس كيفية ترجمة قدرة الفرد على السيطرة على مهارات الوعي بالذات وإدارتها ، والوعي بانفعالات الآخرين ، وإدارة العلاقات إلى نجاح في مكان العمل .

هناك سبع خطوات أساسية يجب أن تتبعها إن أردت النهوض بالذكاء العاطفي وتطويره، وهي :

- 1 ضرورة مراقبة عواطفك الخاصة، وذلك لأن فهم مشاعر الآخرين يأتي من مراقبة شعورك أولاً .
- 2 استطلاع وجهات نظر الآخرين حول شخصيتك، فهذا يعرفك كيفية نظرهم إلى عواطفك، وهو ما سيكتب منظوراً موضوعياً حول سلوكك .
- 3 ضرورة مراقبة ذاتك وتقويم نفسك وسلوكك ، كي تكون أكثر مروءة لشعور الآخرين .

-4 ضرورة دراسة التخاذ مواقفك بجد ، بالسيطرة على عواطفك من الغضب والغيرة، حتى تتمكن من اتخاذ قرار صائب يجنبك الوقوع في المشاكل .

-5 أسأل نفسك لماذا تصرف أحدهم هذا التصرف الذي أزعجك، وضع نفسك في محله لتعرف كيف كانت مشاعره، وذلك بدلًا من وضع افتراضات دون التفكير في مشاعره.

-6 تعلم من الانتقادات بدلًا من المخالفة، فقط ضع مشاعرك جانباً، وانظر ماذا يمكنك أن تتعلم من تلك الانتقادات.

-7 ممارسة جميع المهارات المذكورة ، وإذا فشلت في إحداها، فلا تستسلم، واستمر في المحاولة، وستجد أنك تحرز تقدماً في التحكم في مشاعرك وتحديدها.

لا يوجد شخص ذكي وآخر غبي كما يعتقد الكثير من الناس، وإنما هناك أشخاص ذكاء في مجال وشخص واحد، آخرون ذكاء في مجالات عديدة أخرى، ومن الطبيعي جداً أن تجد من يمتلك أصنافاً وأنواعاً متعددة من الذكاء، إلا إنه من النادر أن يكون هناك شخصاً طبيعياً لا يمتلك ولو نوعاً واحداً من أنواع الذكاء على الأقل.

أنواع الذكاء (كما قسمها وليم كرامز ثانية) – نظرية الذكاءات المتعددة – هي:

نظرية الذكاءات المتعددة ظهرت بين 1973 و 1989

1- الذكاء الحركي أو الجسدي : أصحاب الذكاء الحركي يميلون إلى استخدام أجسادهم بشكل كبير، ويتحركون كثيراً، فمثلاً يقومون بأعمال البناء والتشييد، أما الرياضات التي يفضلون أن يمارسوها فهي الرياضات الحركية، مثل كرة القدم أو الرقص أو أي نشاط آخر يتطلب من الشخص الحركة الجسدية، وطريقة تعلم هذه الفئة تكون من خلال الأفعال التي يقومون بها بأيديهم، فيفضلون هذه الطريقة على التعلم بالقراءة أو السمع، فهم يملكون الذاكرة الحركية؛ إذ يتذكرون أحداث ومعلومات قامت أجسامهم بها بوضعيه ما في نفس وقت الفعل المراد تذكره.

2- الذكاء التفاعلي أو الاجتماعي : الأشخاص الذين يتميزون بالذكاء التفاعلي أو الاجتماعي يميلون إلى مخالطة الناس ويحبون التفاعل معهم، فهم اجتماعيون لدرجة عالية، ولا يفضلون العزلة، ويحبون أن يشاركون الناس في أنشطتهم المختلفة، ويفهمون أمزجة الآخرين ومشاعرهم ودوافعهم.

3- الذكاء اللغوي من يتميزون بهذا الذكاء من الناس يقدرون الكلمات بشكل جيد، ومعانيها، ومرادفاتها، ويميلون إلى تعلم العديد من اللغات؛ لسهولة الأمر عليهم، ولقوة ذاكرتهم اللفظية التي تساعدهم على تذكر الألفاظ ومعانيها بكل سهولة ويسر. أمّا طرق التعلم التي يفضلونها فتكون عن طريق الكلمات سواءً كانت مسموعةً أو مكتوبةً، ومن الأنشطة التي يميلون إليها حضور المحاضرات والمناقشات، وقراءة الكتب، ورواية القصص للآخرين.

4- الذكاء المنطقي أو الرياضي: أصحاب هذا النوع من الذكاء يفضلون القيم، والمفاهيم المجردة فيحبون أن يعيدوا كل شيء إلى أصله، في فهم وتحليل الأمور، ويستخدمون المنطق في معرفة أسباب الظواهر، ويكون

تفكيرهم وحديثهم مرتكزاً على الأرقام، والنسب المحددة، أما الأعمال التي يفضلون التواجد فيها، فهي الهندسة أو البرمجة، والعمل كعلماء في المجالات المختلفة.

5- الذكاء الطبيعي : تم نسب أصحابه إلى الطبيعة؛ لأنّهم يحبون الطبيعة، ويفضلون التواجد فيها، ومشاهدة الحيوانات؛ لأنّهم يميلون إلى التواصل والتفاعل مع كل من في الطبيعة والحيوانات، ويسعون لفهم حقيقة الروابط بين الظواهر الطبيعية، وفهم حقيقة ترابط الطبيعة نفسها مع بعضها.

6- الذكاء الشخصي أو الفردي أصحاب الذكاء الشخصي لديهم القدرة على فهم أنفسهم بشكل جيد، وفهم مشاعرهم، ويستطيعون أن يصنفوها بسهولة ويسهل وقت شعورهم بها، وبالتالي هم أشخاص حددوا الأهداف التي ي يريدونها جيداً، وكذلك حددوا دوافعهم الشخصية وراء أفعالهم، فهم يحلّلون سلوكهم الشخصي، ويحبّ هؤلاء الأشخاص العمل بمفردهم، ويركزون بشكّلٍ عالٍ في أداء الأعمال والمهام التي يقومون بها، ولذلك يكرهون المقاطعات أثناء تأديتهم أعمالهم، ويسعون للكمال والمثالية.

7- الذكاء الفراغي أو المكاني أصحاب هذا النوع لديهم قدرة عقلية كبيرة على الخيال والتصور في الأمور التي تتعلق بالصور، والهيكل، ويتقنون الرسم، ويدقّقون في أهم التفاصيل الخاصة باللوحات الفنية، فهم يقدّرون الصور والأعمال الفنية الأخرى، وأما الأعمال التي يميلون إليها وتخدم ذكائهم (الذكاء الفراغي)، هي العمل كمصورين، أو مهندسين معماريين؛ حتى يدعوا في هذا المجال، أو العمل في التصميم، أو الرسم، فجميع هذه الوظائف تربطها قدرة العامل فيها على التخيّل في ما يتعلق بالصور والأماكن والفراغات.

8- الذكاء الموسيقي أصحاب الذكاء الموسيقي هم أصحاب الحس العالي بالموسيقى والأغاني، ويحبّون العزف على الآلات الموسيقية، ولديهم القدرة على تمييز الأصوات بسهولة كبيرة، أما الأعمال التي يميلون إلى العمل فيها هي كُملِحِنين وموسيقيين، أو أن يكونوا مغنيين أو عازفين.

يقر العلماء أن هناك أشخاص يمتلكون كل هذه الذكاءات أو معظمها ، كما يمكن لشخص ما أن ينمي من ذكائه بالتعلم والتمارين والتدريبات.

مثال : فمن يريد أن يقدم وجبة غذائية فإذا وجدته يعتبر المقادير ويدقق فيها فهو يمتاز بالذكاء الرياضي ، وإذا سُئل عن حاجة القوم إلى غذاء ما فهو يراعي إرادتهم ، فهو هنا يمتاز بذكاء اجتماعي ، وقس على هذا ، فقد تجد شخصاً ما لا يعرف بعض هذه الأنواع فيمكنه تعلمه ، وقد لا يميل إلى تعلم بعض الأشياء فذلك يعتبر نقص فيه ، ومن لا يملك معظم هذه الأنواع فهو أقرب إلى الإعاقة ، وهذا لا بد له من علاج بالطرق المختلفة.

نظرة الإسلام إلى موضوع الذكاء العاطفي:

ضرب النبي صلى الله عليه وسلم أروع مثل في الذكاء العاطفي ، ولا نقول هذا بإيعاز من الوحي ، ولكن كان قبل بعثته في قومه ذو مقام عال ، وشخصية جامحة ، يستشيره قومه في كل صغيرة وكبيرة ، وكان صاحب الرأي السديد ، والنظرية الثاقبة يفهم الأمور ، ويتفهم أحوال الناس ، ويرتب الأمور ، ويقدر الأولويات ، فكان نعم الزوج ونعم الأب ، ونعم القائد ، وقد وصفه القرآن الكريم بقوله : " وإنك لعلى خلق عظيم " .

فعن جابر - رضي الله عنه قال : قال رسول الله عليه وسلم " المؤمن يألف ويؤلف ، ولا خير فيمن لا يألف ولا يؤلف ، وخير الناس انفعهم للناس " رواه الطبراني.

وقال * عليه السلام - أيضا : " إنكم لن تسعوا الناس بأموالكم ، فليسعهم منكم بسط الوجه ، وحسن الخلق" رواه ابن حجر في المطالب العالية في الحديث -2626-

نماذج من الذكاء العاطفي الذي يمتاز به النبي صلى الله عليه وسلم:
في مجال القيادة: فقد كان النبي صلى الله عليه وسلم قائدا ليس بالتعيين ولا الانتخاب ولا شيء، ولكنه كان شخصية محورية جامعة يقع عليه الاختيار دون أي إشكال.

في مجال اتخاذ القرارات: فقد كان -عليه السلام- يتخذ جل قراراته (إلا ما كان مصدرها الوحي) بطريق الشورى ، ويوازن بين الآراء ويناقشها حتى يستقرروا على أصوبها ، مثل قضية حفر الخندق في غزوة الخندق ، وقضية الخروج إلى غزوة أحد وغيرها من المواقف ، فلم يستبد برأيه في هذا الموضوع إطلاقا.

في مجال إدارة الأسرة: فقد جمع النبي صلى الله عليه وسلم بين عدد من النساء -ائزوجات- ولم يحصل له أن ميز بينهن أو ظلم بعضهن، إلا ما كان يصدر منها في بعض الأحيان من هفوات، فكان يعالج ذلك في إطار داخلي بما يرضي الجميع ، وتمكن من تحقيق العدل بينهن .

في مجال إدارة الحروب: فقد كان - عليه السلام- ذلك القائد الفذ الذي يجمع ويجتمع حوله أصحابه ويقاتل معهم في الصفوف الأولى ، وي تعرض لما يتعرض له أي إنسان من إصابات ولم يجذع ، ولم يتراجع ولم يتولى-يوما- حتى لو حدث ذلك من بعض أصحابه ، كما حدث في غزوة أحد وغزوة حنين -مثلا-

في مجال تقسيم الغنائم: كان يعتمد معايير مرضية ومبررة، وكان البعض يرفض تلك القسمة، وربما قسا عليه، ولكن عندما يقدم مبرراته يقبل ذلك الجميع، كل ذلك حتى يحافظ على تمسك الجماعة.

في مجال استقبال الوفود: فقد أقبل على النبي صلى الله عليه وسلم وفود كثيرة، من مشارق الأرض ومغاربها ، فكان على غاية من النجاح في استقبالهم واحترام آرائهم والاستجابة لانشغالاتهم ، ولو طلب الأمر رفض مطالبهم وردهم فكان على غاية من اللباقة والتقدير لموافقتهم ، لأن من هؤلاء الوفود الكفار والمسلمين وذوي العهود والمواثيق معهم ، فكان يعامل كلا حسب منزلته ومطالبه ومبرراته ...

في مجال الحوار مع المشركين: لم يكن عليه السلام - يوما في موقف ضعف أمام المشركين ، وكان يعامل كل فئة حسب حالها ، إن كانوا مقاتلين أو مسامعين أو معاهدين ، حتى يوم كان المسلمين ضعافا في مكة فقد كانت مواقفه واضحة ولم يتنازل يوما على مبادئه ، وربما قبل بعض التنازلات لتحقيق ما هو أفضل مثلما حدث في صلح الحديبية ، فقد كان ذو نظرة ثاقبة ، يقرأ المستقبل بايجابياته وسلبياته ، فيتخذ القرار الذي يناسب ،

في مجال التعامل مع المنافقين : فرغم أن النبي صلى الله عليه وسلم كان يعرف المنافقين بما فتح الله به عليه من الوحي ولكن لم يكن يفضحهم ، ولا يعاملهم معاملة خاصة ، بل كان يعاملهم على ظاهر تصرفاتهم وينصحهم ، ومع ذلك يحتاط منهم ، كل هذا حفاظا على وحدة الأمة ، حتى يعلم أصحابه ألا يتدخلوا في بوطن الناس ، ويشيع الظلم والتمييز بين الناس بناء على التخمينات .

الفصل الخامس

مجالات الاتصال الاقناعي والجاجي

حيث أن هذا العلم وهذه الأساليب تحتاجها في حياتنا اليومية ، فيتصور الاتصال الاقناعي في :

المجال الديني : بما يجب على الداعية أن يعرفه لتبلیغ دینه تبليغاً صحيحاً .

المجال السياسي : ما ينبغي أن يعرفه رجل السياسة لاستمالة الجمهور إليه وإقناعهم باتباع برنامجه

المجال العسكري : بتوظيف مختلف الأساليب لإقناع جيشه بالاستماتة في القتال بما يعبر عنه بالتعبئة النفسية ،

وكيف يجب أن يتعامل مع عدوه بعمارة الحرب النفسية ونشر الإشاعات لإضعاف المعنويات

المجال التجاري : بمعرفة مختلف الأساليب التي يستميل بها الزبون وإتقان فن تسويق السلع (الإشهار) ووو

المجال الاجتماعي كمعرفة أساليب تعبئة الجماهير ...

المجال القانوني : ما ينبغي أن يعرفه القاضي والمحامي من استحضار للحجج بغض إقناع الأطراف ...

المجال التعليمي والتربوي : مما يجب أن يعرفه الاستاذ والخطيب لحسن توصيل الفكرة حتى تناول القبول...

أولاً: في المجال النفسي:

1 - علم نفس الإقناع وحدود التأثير:

ويهتم هذا العلم بمختلف الدراسات النفسية التي لها علاقة بين التوازن في الظروف النفسية العارضة والمستمرة، وبين مدى ارتفاع والانخفاض درجة الاقتناع عند المتكلقي، لذلك كان أول ما استخدم هذا العلم في الإعلانات التجارية والدعاية السياسية.²¹⁵

وقد وضعت عدة نظريات تعتمد التأثير على سلوك المتكلقي، معتمدة إثارة الخوف عند الجماهير وكيفية تحضيرهم ضد الدعاية، وأن هناك أفراداً أكثر استعداداً للاقتناع من غيرهم ، ينبع الأمر خاصة بالذين يتمتعون بخيال واسع، ومقدرة على التقمص الوجدي، «ولقد نشأت على أساس التقمص الوجدي نظريتان:

إحداهما: تسمى نظرية الاستنتاج، ومعرفة سلوك الآخرين، والأخرى تسمى نظريةأخذ الأدوار فمصدر الرسالة الأولى: يلاحظ سلوكه المادي مباشرةً ويربطه بمشاعره، وعواطفه واتجاهاته ، ويجعل لها تفسيراً ، ومعنى ويطور ذلك المعنى أو المفهوم عن ذاته بنفسه على أساس ملاحظاته ، وتفسيراته لسلوكه الخاص، ومن ثم يحاول تطبيق مفهومه عن ذاته، على سلوك الآخرين، وعلى أساس تفسيراته لذاته.

ثانيهما: أما نظريةأخذ الأدوار، فإنها ببساطة تعني أن يتقمص الشخص سلوك الآخرين في ذهنه ويتصرف بنفس الطريقة التي يتصرفون بها وفقاً للتوقعات التي لاحظها منهم تجاه سلوك معين، ثم يقوم بتطوير وتعزيز نفس الدور الذي أخذه على الآخرين، ويدأ في تكوين أفكار عامة عن الطريقة التي سيتصرفون بها تماماً»²¹⁶

وتبقى هذه النظريات المتعلقة بدراسة النفس الإنسانية نسبية ، لا يمكن الجزم بها تماماً كما نجزم في الأمور المادية، فقد أظهرت بعض الدراسات أن الطلبة الأكثر ذكاءً أقل تأثراً من غيرهم بالرسائل الاتصالية، معنى ذلك أن الأذكياء يستخدمون عقولهم قبل عواطفهم، ولكن نجزم بهذا كون المسألة نسبية ، وهناك مؤشرات أخرى لها دخل في القضية.

ومن هذه النظريات أيضاً ما يشير إلى القلق وأنه قسمان: أما المرضي منه فلا يقبل صاحبه تلقي الرسائل الإقناعية، على عكس القلق العرضي الذي يزول بمجرد تلقي رسالة إقناعية.

وهناك ما يسمى بعامل تحcir الذات، والشعور بعدم الكفاءة، وعدم الثقة بالنفس، ما يسبب لهذا الإنسان الكبت والانعزal عن المجتمع، ويستسلم لأي ضغط، فهذا يكون عرضة لتلقي الرسائل الإقناعية، وكلما ازدادت ثقة الإنسان بنفسه قل تأثير الرسائل الإقناعية عليها.

كما أن لأصحاب النفوذ والشخصيات تأثير خاص على بعض النفوس، ولذلك يستغل بعض السياسيين والاقتصاديين في مداخلكم وإعلاناتكم هؤلاء الأشخاص ، لما يتمتعون به من قوة نفسية وقدرة على التأثير؛ ويفرق بين الأفراد في الجنس فنجد أن النساء أكثر استجابة واستعداداً للاقتناع من الرجال، والأطفال أكثر استعداداً من البالغين « لا شيء أكثر إثارة وتهيجاً للأعصاب عند محاولة إقناع إنسان عن طريق الأدلة العقلية

²¹⁵ ملفين - لـ ديفلير - ساندرا بول روكيتش - نظريات وسائل الإعلام - ترجمة كمال عبد الرؤوف - دار الدولية للنشر - مصر - ص 259

²¹⁶ عبد الله بن محمد العوشن ، المرجع السابق ص - 166 نقلًا عن : ول ديو رانت ، قصة الفلسفة - ترجمة فتح الله محمد المشعشع - مكتبة المعارف - بيروت - ط 4 - 1984 - ص 400

والبراهين المنطقية، ونبذل جهوداً أوّلها في محاولة إقناعه ثم يتضح لنا أخيراً أنه لم يفهم، وسوف لن يفهم، وأننا ينبغي أن نخاطبه عن طريق إثارة ما يريد ويرغب.

من خلال هذه النظريات نفهم أنه من الضروري أن يلم الداعية والمتصال بمختلف علوم النفس والمجتمع، ومعرفة الفروق الفردية بغرض تحديد مستوى الإستعداد للإقناع، وبالتالي تنويع الرسائل الإقناعية وتوزيعها بحسب أغلب الأفراد المتشرين والمهتمين بالقضية، وهو مورد الحديث السابق «خاطبوا الناس على قدر عقولهم» و قال تعالى: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَسُولٍ إِلَّا بِلِسَانِ قَوْمِهِ﴾ الآية ٤٠ سورة إبراهيم²¹⁷.

2- اتصال الشخص بذاته وحدوده عملية التغيير:

اتصال الشخص بذاته هو ذلك التفاعل الداخلي بين الإنسان ونفسه ، والمراد منه هو الانتقال بالنفس من حال إلى حال، بعض النظر عن المواقف التي يظهرها على مستوى الجسم، لأن الأمر هنا يتعلق بالتفكير أو الإدراك، أو العقيدة ، ولذلك وجب على الإنسان أن يجسم موقفه داخليا ، ثم يحاول تكييفه مع الوضع الخارجي، ويبقى الموقف الذاتي(الداخلي) هو الأساس، أما الموقف الخارجي فقد يتغير، وعلى الإنسان وهو في هذا الوضع أن يولي نفسه وقراره أهمية ، وهو ما غير من رأيه إلا استثناء « إن الإحساس بالذات هو الخطوة الأولى نحو السيطرة على الذات وانطلاقا من الإحساس الكامل بالذات، سوف تبدأ ملاحظة أنماط سلوكك التكرارية ، وهي نقطة البداية على طريق التقدم وتحسين الذات»²¹⁸.

وقد وضع الدكتور الفقي إبراهيم نموذجاً للتغيير عزاه إلى ست مراحل:

الأولى: لاحظ: إن الخطوة الأولى على طريق التغيير: هي أن تدرك الشيء الخاطئ أو السيء الذي نفعله.

الثانية: قرر: إذا عرف الإنسان المعنى خطورة ما يقوم به، وتجلى له ذلك فعليه أن يقرر الإقلاع عنه بطاقة إيمانية عالية.

الثالثة: تعلم: ويلي القرار مباشرة، فيجب أن يتعلم الإنسان كيف يقرر، فالذي يريد أن يكون متصلًا ناجحًا فعليه أن يتعلم ذلك عن طريق الدروس والمحاضرات ونحوها، ولا تكفي الرغبة وحدها.

الرابعة: استوعب: أن عملية التغيير تتم على خطوات، ومراحل، فلا يتصور أن يتم التغيير مرة واحدة، وإنما وقعت في العجز عن ذلك، والزيادات البسيطة تؤدي إلى استيعاب أفضل.

الخامسة: مارس: قم بمارسة ما استوعبته يومياً، لأنك بهذه العملية تدفع بالعادات القديمة نحو الخارج شيئاً فشيئاً، وتحل محلها العادات الجديدة.

²¹⁷ عبد الله بن محمد العوشن - ، المرجع السابق - ص 161/162

²¹⁸ إبراهيم الفقي - ، المرجع السابق، ص 40

السادسة: واظب: التغيير المؤقت قد ينقلب سلبا على صاحبه، من أجل ذلك وجبت المواظبة، وإنما عاد إلى ما كان عليه، مثال ذلك: الذي يمارس الرياضة للتنقليل من وزنه، فإنه سيتمن ذلك بعد مدة من الممارسة، ولكن إذا لم تتم المواظبة فسينقلب ذلك سلبا على مراده، وقد يعود وزنه إلى ما كان عليه سابقا وأزيد .²¹⁹

3- إقناع الذات للوصول إلى الثقة بالنفس

أكدت الدراسات العلمية التي أجريت في الميدان في مختلف الأنشطة أن إقناع الذات هو واحد من أقوى خطط الإقناع المعروفة، لأن الإنسان عندما يقنع بفكرة، فإن تبليغها للغير يكون أيسراً مما يتصور، لأنه سيضفي على مناقشاته طابعاً من الثقة بالنفس.

فقد قام باحثون في الولايات المتحدة الأمريكية بعرض اشتراكات القنوات التلفزيونية الخاصة المشفرة واتبعوا في ذلك أسلوبين:

- الأول فيه تأكيد مباشر على فوائد الاشتراكات في تلك القنوات.

- أما الآخرون فدعاهم الباحثون إلى تخيل مدى المتعة التي سيشعرون بها عند الاشتراك في القنوات المشفرة، وكانت نتائج المشتركين: 19.5% من تلقوا معلومات مباشرة عنها، في مقابل 47.4% من المجموعة الثانية.²²⁰

4- مهارات التنمية الذاتية:

ولتحقيق التنمية الذاتية نسترشد بجملة من التوجيهات وضعها العلماء في هذا الإطار:

اقنع نفسك وحاول أن تدرِّبها أن تفعل بعض الأشياء لتعلم، واعلم أن لكل إنسان قدرات خاصة فلا تحاول أن تقارن نفسك بغيرك فتعجز عن إدراك ما توصل إليه، لأن قدراتك لا تؤهلك لأن تكون كذلك، أو ربما يمكنك أن تكون أحسن من ذلك، فأنت تحجز نفسك عن ذلك المستوى والنتيجة أن تسابر نفسك على قدر طاقتها، لأن من راقب الناس مات هما - كما يقول المثل - وقبل أن تقول لماذا لا أكون مثل هؤلاء؟ قل كيف فعلوا للوصول إلى هذا المستوى؟ فيكون التساؤل الثاني فعالاً والأول جاماً كاجها، واعلم أن الرزق بيد الله يبسطه لمن يشاء، ويعنده من يشاء، فليس معنى أن من يبذل جهداً لابد من أن يصل، بل كمؤمنين يجب علينا أن نرضى بما قسم الله لنا، وهذه قمة السعادة، فتبذل قصارى جهودنا، ونرضى بأي نتيجة كانت، لأن هذا مرتبط أيضاً بدرجة الإيمان، ونحن نعرف إيماناً، ولكن لا يمكن أن نعرف إيماناً غيرنا، إذن فلا مجال للمقارنة في هذه الأمور النفسية الدقيقة ولذلك وجب علينا أن نلزم أنفسنا حدودها، وأن نشغلها بما ينفعها «إن اشتغال الإنسان بما لا يعنيه ولا ينفعه إنما يدل في الواقع للأمر على جهل الإنسان بمصالحة، وجهله بحقيقة نفسه، وحقيقة الخلق والكون والحياة، أو يدل على غفلته على السنن نواميس الكون أو يدل على محاولة التهرب من المسؤوليات، وذلك دليل عجزه،

²¹⁹ إبراهيم الفقي - ، المرجع السابق - ص 46 / 49. بتصرف

²²⁰ هاري ميلز - ، المرجع السابق - ص 210

وإمارة ضعفه في علاقته مع الله تعالى، فان المؤمن القوي يكتسب قوته من حرصه على ما ينفعه مع استعانته بالله

- عز وجل²²¹

ثانياً : في المجال الديني

عني بالإقناع الديني: تلك الإستمارات التي يعتمدتها الخطباء في دروسهم، ومحاضرائهم ومناظراتهم لغرض التعريف بالإسلام، وتبيين محسنه وتعاليمه، بداية على المستوى الذاتي من خلال ما يقدمه من أدلة، وبراهين على اعتبار أن اعتناق هذا الدين يقوم أساساً على الاقتناع به لا مجرد الإيمان القسري، لذلك دعا القرآن إلى ضرورة الإيمان تحت طائل الحرية المطلقة، قال تعالى:

﴿لا إكراه في الدين قد تبين الرشد من الغي﴾ البقرة 256

ويميز في تنوع أساليب الدعوة والتبلیغ بحسب طبيعة الشخص المدعو.

أولاً: فإن كان مشركاً: دعي إلى الإسلام، وأفرغ من براثن الجاهلية، بأسلوب عذب سلس يعتمد الإفراج والإملاء.

ثانياً: وإن كان مسلماً منحرفاً: زجر على انحرافه ورد على بدعته، وتقديم الإسلام في صورته الصحيحة.

ثالثاً: العصاة: فيوجهون وبصوبون بالمعروف وينهون عن المنكر، وعلى الذي يتولى مهمة الإقناع في الحقل الإسلامي أن يكون ملماً بعلوم القرآن والحديث، ويلتزم الصبر والاحتساب، ويعتمد الذكاء، والحكمة في مناظراته ومناقشاته، ويكون قدوة حسنة لغيره.

ومن أغراض الإقناع الديني: فعلى غرار الفئات السابقة الذكر يمكن اعتبار الأغراض الآتية:

- الدعوة والتبلیغ: اعتماد الأساليب العلمية والعقلية لغرض إقناع الطرف الآخر، ويعتبرها الإنسان دعوة إلى الله

قال تعالى: ﴿وَمَنْ أَحْسَنَ قُولًا مِّنْ دُعَاءِ إِلَيْهِ وَعَمَلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنِّي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ . فصلت (32)

ولا بأس باستخدام بعض الأساليب المنطقية والبلاغية، وكل هذا في إطار الواجب الشرعي: واجب الأمر

المعروف والنهي عن المنكر، وعلى القائم عليه أن تتوفر فيه شروط:

- العلم بما يأمر به وينهى عنه - واحتساب الأجر عند الله - الدعوة برفق ولين.

باعتماد أساليب الموعظة الحسنة، والتغريب والترهيب، والأساليب القصصية، واعتماد الأمثال والأشعار،

وأسلوب الحوار، ونحو ذلك.

"إن جميع الأساليب التي ذكرناها سابقاً مقتبسة من منهج القرن الكريم، وأسلوبه في إقناع المخاطبين ، والتأثير عليهم، وهي في القرآن أبلغ تأثيراً، وأقوى أثراً، حيث أنه يتعامل مع الإنسان بجملته فيخاطب عقله، وفكره، وقلبه، وروحه، ويتجاوب مع نزعاته ومشاعره، ووجданه، بخلاف أسلوب الفلسفه ومنهج المتكلمين المحدد الذي يقتصر في تعامله مع جزء واحد فقط من كيان الإنسان، عقله أو عاطفته، ويترك مشاعره، وروحه وفكرة وسلوكه"

222.

²²¹. عبد اللطيف بن محمد الحسن - معلم في تربية النفس - مجلة البيان ، الرياض 1421 هـ - ص 73 - بتصرف

²²² عبد الله محمد العوشن المرجع السابق ص 132, 133

وبهذا يكون القرآن رائداً في استيعاب الإنسان حينما يخاطبه ولا يمكن لأي فكر أو فلسفة أن تصاهمه في ذلك.

١- المنهج الإسلامي منهج إقناعي:

فإذا تصفحنا آيات القرآن الكريم نجد أنها مليئة بهذه الأساليب الإقناعية، وكذلك سنة المصطفى صلى الله عليه وسلم ، وعلى هذا المنهج سار علماء الإسلام، فأوقفوا الفلسفه والجادلين عند حدهم، ونسوق هذه النماذج: أولاً: ففي القرآن: قال تعالى: ﴿أَمْ حَسِبُ الَّذِينَ فِي قُلُوبِهِمْ مَرْضٌ أَنْ لَنْ يَخْرُجَ اللَّهُ أَصْغَانَهُمْ وَلَوْ نَشَاءُ لَأُرْبِنَاكُمْ فَلَعْنَتُهُمْ بِسَيِّمِهِمْ وَلَتَعْرِفُنَّهُمْ فِي لُحْنِ الْقَوْلِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ أَعْمَالَكُمْ﴾ . محمد (29 - 30)

ثانياً: وفي السنة: نسوق مثال الرجل الذي جاء إلى النبي - صلى الله عليه وسلم - وأخبره بأن امرأته ولدت غلاماً أسوداً، وهو وزوجته ليسا كذلك، فتعجب - فساق له مثال الإبل " هل لك من الإبل؟ قال: نعم، قال: ما لونها؟ قال: حمر، قال: هل فيها من أورق؟ قال: نعم، قال: فأني ترى ذلك؟ قال: نزعة عرق، قال: " ولعل هذا نزعة عرق" . أخرجه البخاري

فاستعمل معه أسلوباً منطقياً ليطرد عنه الوساوس، معتمداً أسلوب التشبيه التمثيلي، فشبهه ولده بولد الناقة.

ثالثاً: من تاريخ الأنبياء: فهذا سيدنا إبراهيم عليه السلام - يستعمل مع عدوه أسلوب الحوار المنطقي لتنفيذ مزاعمه قال تعالى: ﴿أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ أَتِيهِ اللَّهُ الْمَلَكُ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمَ رَبِّيَ الَّذِي يَحْيِي وَيَمْتَتِنُ أَنَا أَحْيِي وَأَمْتَتِنُ، قَالَ إِبْرَاهِيمَ إِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأَتَتْ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ، فَبَهَتَ الَّذِي كَفَرَ، وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ﴾ . البقرة 258

رابعاً: العلماء والدعاة إلى الله: اعتمد الكثير من العلماء والدعاة المنهج العلمي والمنطقي في تبليغ رسالة الإسلام، بل وتقوية الإيمان، بأساليب ملؤها الترغيب والترهيب، فهذا الخليفة عمر بن عبد العزيز - رضي الله عنه - يسأل زوجته فاطمة بنت عبد الملك بن مروان عن مصدر الجواهر التي لديها فتخبره أنها هدية من أبيها، وهو يعلم أنه أخذها من بيت مال المسلمين، فخيرها بين الجواهر، وبين شخصه، فاختارتته وأعادت الجواهر إلى بيت المال، حين قال لها: إن أردت صحبتي فردي ما معك من مال وحلي وجواهر إلى بيت مال المسلمين فإنه لهم... وإنما أن تأذنين في فرافقك فإن أكره أن أكون أنا وأنت وهو في بيت فانطلق - رضي الله عنه - من مقدمتين منطقيتين ليصل إلى نتيجة وهي: إقناعها برد الأموال إلى بيت المال معتمداً أسلوب الحوار ثم الترغيب والترهيب.

أما أبي حامد الغزالى: فقد قسم الناس إلى ثلاثة طوائف:

أولاً: العوام: هؤلاء الذين حذرهم الغزالي من الخوض في قضايا لا علم لهم بها..." فإذاك ثم إياك أن تكلم نفسك، فكل كبيرة تجري على العami أهم من أن يخوض في العلم، فيكفرون عن حيت لا .²²³

ثانياً: أهل الجدل: فإذا أنت تكون الجادل يريد الاسترادة من العلم فعلاً فهذا ينافش و يؤخذ كلامه بعين الاعتبار، أما الجادل المعاند وهؤلاء ينبغي أن يمنعوا من الجدال بالسيف والسنان.

²²³ عبد الله محمد العوشن - كيف تقنع الآخرين - ص 141 نقلاً عن أبي حامد الغزالي - الجام العوام عن علم الظلام - ص 12

ثالثاً: **الخواص**: يصنفهم الغزالي بأنهم أهل القرحة النافذة والفطنة القوية، وخلوا باطنهم من كل تعصب أو تقليد مذهب ما فكان يستعمل معهم أقيسة منطقية مستناده من القرآن بموازين مختلفة

224 بـ- أساليب الإقناع في القرآن الكريم :

نذكر في هذا السياق، أهم الأساليب التي اعتمدتها القرآن الكريم لإقناع الناس بإيجاز.

أولاً: مخاطبة لكل ما في الإنسان من عقل وقلب وجوارح، ويكون ذلك الخطاب مناسباً لهم مع تفاوت الناس في ذلك.

ثانياً: أسلوب ضرب الأمثل مما يجب أن تفعل به النفوس وتؤمن له القلوب، والناس في ذلك بين من ينظر إلى أبعاد المثل، وبين من يتوقف عند مفرداته.

ثالثاً: أسلوب التذكير بنعم الله لاستمالة النفوس كما في قوله تعالى: ﴿.. يا بني إسرائيل اذكروا نعمتي التي أنعمت عليكم، وأوفوا بعهدي، أوف بعهدهم وإيابي فارهبون﴾ (البقرة 39)

رابعاً: الرد على المزاعم الباطلة، كما فعل بنوا إسرائيل في عهد النبي - صلى الله عليه وسلم - حيث ادعوا أنهم لهم دينهم وآمنوا به ولا داعي لأن يدخلوا عليه دينا جديداً، قال تعالى: ﴿قل بيسمما يأمركم به إيمانكم إن كنتم مؤمنين﴾ (البقرة 92)

خامساً: أسلوب التهديد والإندار بشدة عذاب الآخرة، قال تعالى: ﴿أَفَمَنْ يَلْقَى فِي النَّارِ خَيْرٌ أَمْ يَأْتِي آمِنًا يَوْمَ القيمة أَعْمَلُوا مَا شَتَّمْ إِنَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ﴾. فصلت (39)

سادساً: أسلوب صهر الأديان في دين واحد - وهو الإسلام - على اعتبار أن دعوة جميع الأنبياء واحدة. قال تعالى: ﴿شَرُّكُمْ مِّنَ الدِّينِ مَا وَصَّيْتُ بِهِ نُوحًا وَالَّذِي أَوْحَيْنَا إِلَيْكُمْ، وَمَا وَصَّيْنَا بِهِ إِبْرَاهِيمَ وَمُوسَى وَعِيسَى أَنْ أَقِيمُوا الدِّينَ وَلَا تَتَفَرَّقُوا فِيهِ، كَبُرُّ عَلَى الْمُشْرِكِينَ مَا تَدْعُوهُمْ إِلَيْهِ﴾ (الشورى 13)

سابعاً: أسلوب الشعور بالأمن أولاً في نفوس المجتمع العربي، وأن الإنسان مهما خسر في هذه الحياة فإن هناك حياة أخرى، وفيها سيلقى التعويض المرضي، قال تعالى: ﴿يَا قَوْمَ إِنَّا هَذِهِ الْحَيَاةُ الدُّنْيَا مَتَاعٌ وَأَنَّ الْآخِرَةَ هِيَ دَارُ الْقَرَارِ﴾ غافر (39)

ثامناً: أسلوب القصص لاتصالها بالجانب الوجداني، فهي تخاطب العقل والشعور معاً، قال تعالى: ﴿وَنُوحًا إِذْ نَادَى مِنْ قَبْلِ فَاسْتَجَبْنَا لَهُ، فَنَجَّيْنَاهُ وَأَهْلَهُ مِنَ الْكَرْبِ الْعَظِيمِ﴾. الأنبياء (75)

تاسعاً: أسلوب التدرج في محاربة بعض العادات السيئة التي ألفها المجتمع، وتدرج معهم بالإقناع للتخلص منها، وخير دليل على ذلك ما ورد في موضوع الخمر. وغيرها من أساليب التي تجعل القرآن الإطار المرجعي لكل أديب وخطيب.

ثالثاً: في المجال الاجتماعي

التغيير الاجتماعي وأنماطه

²²⁴ عبد الله محمد العوشن-كيف تقنع الآخرين- نقل عن ص 141 أبو حامد الغزالي- القسططاس المستقيم - ص 60/61

كلمة التغيير من الكلمات الحيوية التي تعني النشاط والتحول من حال إلى حال، لذلك لا مجال لترك أي فراغ، فيجب شغل النفس بما يليق وينفع، وإلا شغلت بما لا ينفع، وعند أي عملية تغييرية وحيثما تحارب آفة من الآفات على مستوى النفس، وجب شغلها.²²⁵

أهداف التغيير:

قال تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ﴾ آية رقم 11 سورة الرعد

بعد انتهاء عملية التغيير على مستوى النفس، تنتقل العملية إلى المجتمع، فبعد أن تتحمل الفرد مسؤولية نفسه أصبح بعد ذلك يتحمل مسؤولية غيره، ومسؤولية الأمة، وأصبح بحق مؤهلاً لذلك، قال تعالى: ﴿وَفِي هَذَا لِكُونِ الرَّسُولِ شَهِيدًا عَلَيْكُمْ وَتَكُونُونَ شَهِيدَاءَ عَلَى النَّاسِ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَاعْتَصِمُوا بِاللَّهِ هُوَ مَوْلَانَا فَنَعَمْ الْمَوْلَىٰ وَنَعَمْ النَّصِير﴾ الحج 78.

ولعل أعظم هدف لنا في هذه الحياة هو تعبيد الناس لله رب العالمين، ولا يتم ذلك إلا بقوله تعالى:

﴿وَمَنْ أَحْسَنْ قَوْلًا مِّنْ دُعَىٰ إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ أَنِّي مِنَ الْمُسْلِمِينَ وَلَا تَسْتُوِي الْخَيْرَةُ وَلَا السَّيْئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌ حَمِيمٌ﴾ فصلت 33/34.

ح - استمالة الغير بغض الإقناع

الداعية ابن بيته: لإحداث التغيير المنشود فان ذلك لا يتم بالتميي، بل يجب على القائم على مهمة التغيير أن يعمل، ويدخل في وسط المجتمع، ويصبر على أذاهم، فقد ورد في الحديث: «الخلق عيال الله، أحبهم إليه انفعهم لعياله» (رواوه مسلم).

و ليعمد إلى تبسيط أسلوبه، وبخاطب الناس بما يفهمون ليتمكن من استمالتهم للإسلام فقد ورد عن ابن مسعود فيما رواه الإمام مسلم «ما أنت محدث قوماً حديثاً لا تبلغه عقوبهم إلا كان بعضهم فتنة، أي إذا أنت حديث الناس حديثاً ليس بمستوى أفهمهم، فسوف يكون ذلك الحديث فتنة لبعضهم عن دينه لأنهم لم يستوعبوا هذا الشيء».²²⁶

بناء فريق التغيير:

بعد تشكيل الوزارة في الذات، وبعد أن تتم عملية التغيير على مستوى النفس، تتسع الدائرة إلى الآخرين، وهنا تبدأ الحادثة مع الغير، ومنه يبدأ فريق التغيير، وتدربيهم على هذه المهمة، وفي هذا الفريق تقسم المهام وتحدد الأهداف، ويمكن تغيير مهام الأفراد بحسب إسهاماتهم، ومعارفهم وتبقي مسؤوليتهم عن تأدية هذه المهام مسؤولية شخصية، ويجب أن يدرب أعضاء هذا الفريق على أساليب الاتصال من أجل الاستفادة من خبرات المختلفة. وكقائد لهذا الفريق، وإذا أراد أن يهتم أعضاء فريقه بكلامه فيجب:

²²⁵ أكرم رضا - إدارة الذات - دار التوزيع والنشر الإسلامية - ط 3 - 2000 - بتصرف

²²⁶ عبد الله الخاطر - الطب النفسي، والدعوة إلى الله - مكتب مجلة البيان الرياض ط 2/1998 ص 39

أولاً: قم بحركة مفاجئة: الحركة تجذب الانتباه، ولذلك وإذا أردت أن يهتم بل غيرك، فتحرك أمامه وأنت تتحدث، وكثير من الأفكار يمكنك أن توصلها بطريق الحركات.

ثانياً: كرر ما تقول: قد يحتاج الناس سماع الشيء مرات ومرات بعرض استيعابه، ولذلك نجد أن الإعلانات تقوم على التكرار والأفضل أن يكون بأساليب متعددة.

ثالثاً: كن مجدداً: إذا أردت أن تديم انتباه الناس إليك فعليك أن تعرض فكرتك بأسلوب مبتكر والمهم أن المطلوب هو التجديد حتى لا يشعر الفريق بالملل.

رابعاً: انفعل بما تقول: حاول أن تغير صوتك، وتنفعل بما تقول لأن الناس ينتبهون إلى ما يقال إذا امتنج بشيء من العاطفة.²²⁷

كيفية حدوث الإقناع

إقناع الغير من أكبر التحديات التي تواجهنا في حياتنا، وخطورة ذلك تكمن في تنوع الجماهير، وإمكانية استجابتهم، فعلى المتصل أن يبدي اهتماماً خاصاً بالموضوع، بآن يكون صادقاً في حديثه، واقعياً في طرحة، حتى لكان أحد العمال اعتبر أن:

بناء على القاعدة: الثقة + المعرفة = الصدق.

فمن الأخطاء الفادحة في عملية الاتصال الإقناعي مخاطبة الجماهير بأسلوب واحد، مع تغيير في الأساليب، فقد حدد العلماء نحو ستة أصناف من الجماهير لكل صنف إستراتيجية خاصة في عملية الإقناع.

أولاً: الجمهور المعارض:

ثانياً: الجمهور غير المهتم:

ثالثاً: الجمهور المخالط²²⁸

رابعاً: الجمهور غير المعلن

خامساً: الجمهور المؤازر:

وعوموا وأنت بصدد إقناع الجماهير عليك ألا تتناسى أن القوى المحركة للإقناع ثلاثة:

أولاً: أن تتحلى بالمنطق والفهم.

ثانياً: أن تفهم الشخصية والخير الذي فيها بصورة المختلفة.

ثالثاً: أن تفهم العواطف: أي أن تحدد هدفها، وتصفها وتعرف أسبابها، والطريقة التي أثيرت بها –

من خلال هذه المعاني نفهم ما للاتصال الشخصي من أهمية في عملية الإقناع مقارنة بأنواع الاتصال الأخرى على اعتبار أن:

أولاً: الاتصال الشخصي يسمح بالمناقشة والإثراء وتبادل الأفكار.

ثانياً: للاتصال الشخصي تأثير مباشر على السلوك بما عبرنا عنه بالقدوة.

ثالثاً: قطع الطريق أمام المعارضة الشديدة لأن الاتصال المباشر من شأنه أن يكسر تلك الحواجز المنفرة.

²²⁷ دایانا بووهور نفس المرجع ص 47

²²⁸ هاري ميلز – ، المرجع السابق، 226-223.

²²⁹ دایانا بووهور ، المرجع السابق، ص 132.

وفي نهاية كل حوار نقوم بـ : تحليل الحوار إلى عنصرين:
المقدمات المنطقية التي تستند إلى بيانات وأدلة.
النتيجة التي يرمي المخاور الوصول إليها.

رابعاً: في الميدان الإعلامي:

١- وسائل الإعلام والاتصال الإقناعى:

لما كانت وسائل الإعلام تتميز باستيعابها لأكبر شريحة في المجتمع ، يتعلق الأمر بالصحف والمجلات والراديو والتلفزيون ونحوها من الوسائل التي توغل في الأوساط الجماهيرية ، ويستطيع الناشر والمعلن أن يوصل فكرة إلى الناس في أي وقت ، ولكل الطبقات ، من أجل هذا كان لابد من ربط الموضوع بأساليب الاتصال الإقناع ، وكيف يمكن استغلال هذه الوسائل لإحداث ثورة وعملية تغييرية في أي اتجاه ، وإيصال أي فكرة ، وما تتميز به العلاقة بين وسائل الإعلام والجماهير:

- إمكانية وجود جمهور كبير الحجم لتصل إليه الرسالة الاتصالية .
- وضوح أسلوب الوساطة أو التوسط في الاتصال بين المرسل والمستقبل.
- صعوبة الحصول على معلومات من الجمهور المتلقى .
- احتمال تأخر الاستقبال .
- صعوبة تحقيق مراقبة متبدلة بين المرسل والمستقبل .²³⁰

ووسائل الإعلام والاتصال كثيرة من بين الوسائل الصوتية ، الوسائل المطبوعة ، الوسائل المرئية ، الوسائل الصوتية المرئية ، ونختار منها:

١- الصحافة المطبوعة والالكترونية: الصحافة المكتوبة هي صحفة يومها وأسبوعها وشهرها ، ولا يحق لها أن تسيق قرائتها وإنما وقع الانفصام بين الصحيفة وقرائها ، ووقع بينهما الطلاق ، وحين لا تشترى الصحيفة فذلك حكم إعدامها ، « وإذا كانت الصحافة لا تسيق الأمة دائمًا فهي قادرة على أن تسيقها في بعض الأوقات ، وإذا كانت لا تدعو أمامها بخطوات فساح ، فعليها أن تمشي معها ، وفي مقدمة صفوفها ولا تمش وراءها ، او تبعد مع الخوالف في آخر الصفوف).²³¹

بناء على هذا فإن الاتصال الصحفي والطبيعي من الوسائل التي يصنع بها الرأي العام ، لأن من وظائفه: الإعلام والتوجيه الصحافي تقدم للناس الأخبار والمعلومات والأراء التي تساهم على تكوين رأي صحيح في مختلف مجالات الحياة ، مع الأخذ بعين الاعتبار الخط الذي تتميز به الجريدة ، ويشير ذلك جلياً أثناء الحملات الانتخابية بعرض تحويل الآراء ، وبهذا تكون الصحف أدلة فعالة في تشكيل الذهان، وصناعة الرأي العام ، وعليه تكون كل صحيفة لها أسلوب خاص في العرض يأتي بنتائج مختلفة عن الصحيفة الأخرى فيما يتعلق بفنون الإقناع ، ثم إنعارضين لمنتجاتهم نجدهم يتخيرون من هذه الجرائد بحسب المقرؤية ما يناسبهم لإعلاناتهم ، باعتبار أن

²³⁰ سهير جاد ، تقديم عبد العزيز شرف ، المرجع السابق، ص 129

²³¹ عبد العزيز شرف ، المرجع السابق، ص 344

الإعلان شكل من أشكال الاتصال الاقناعي ، وتأتي في المرتبة الأولى من حيث اختيار الجرائد اليومية باعتبار أنها سريعة في إيصال الرسالة الاقناعية .

2 - الإذاعة والاتصال الاقناعي : الإذاعة تلك الوسيلة التي هي في متناول الجميع ، حتى ولو كان أميا ، وما تمتاز به ، أنها صديقة الإنسان حيثما كان ... في سيارته أو في الحقل ، أو المؤسسة ، وما زادها امتيازا أنها لا تعيق الإنسان عن عمله لأنها يستعمل معها أداة السمع فقط ، ويمكنه أن يركز معها في أي لحظة ويستمع إلى خبر مهم أو إعلان ونحو ذلك ، - والمرء مخبوء تحت لسانه ، فإذا تكلم ظهر - من أجل هذا يمكن للمذيع من أن يقلب الموازين من السلب إلى الإيجاب أو العكس بتوظيف نبرة صوته وأسلوبه الاقناعي ، ما يجعل المستمعين يستمتعون بكلامه ، سيما إذا كان يخرج من صميم فؤاده ، كما قال الشاعر :

إن الكلام لفي الفؤاد وإنما جعل اللسان على الفؤاد دليلا

وهذه هي القوة التي تكمن في الإذاعة في بعث البيان باللسان « وتراوح الراديو والبيان باللسان قد أدى إلى توليد أشكال جديدة من الخبرات الإنسانية ، فتحن إذا جلسنا نتحدث في غرفة مظلمة ، فإن الكلمات سوف تكتسب فجأة معاني ومدلولات جديدة ، إذ تصبح الكلمات أكثر ثراء ، بل أكثر ثراء من العمارة التي قال عنها « لوکور بیزیه » : بحق أن أفضل سبيل للإحساس بها هو رؤيتها ليلا... إذ تعود مع الظلام ، والراديو كل الخصائص الإيحائية التي سلبتها الصفحة المطبوعة من اللغة المنطقية » .²³²

وإنه ومن خلال النظرة الواقعية نجد بأن الإذاعة يستمع لها الكثير من شرائح المجتمع من أميين ومتوسطي الثقافة - خاصة - لذلك فهو أسرع إلى استهواهم بما يسمى بالإتصال الاقناعي عن طريق الإعلان والدعائية ، و مختلف الحوادث ، ولذلك « يعلل » دوب « سر القوة الإيحائية للإذاعة بأنها وسيلة سريعة للنشر بحيث تتتفوق على الصحافة ومعظم وسائل النشر الأخرى ، وبذلك تنفرد الإذاعة بالسبق وأولوية النشر - والأثر الأول للخبر - أو الرأي لا يمحى بسهولة » .²³³

لذلك نجد وبالرغم من التقدم التكنولوجي أن الإذاعة لا تزال تلعب دورها الكبير في التوعية ونشر الأفكار المستحدثة ، وتساهم في التنمية خاصة الريفية ، وعليه كان من الواجب تكيف برامجها من فئات مستمعيها .

3 - التلفزيون والاتصال الاقناعي :

بعد الذي أحدثه الراديو من أثر مع أنه له تأثير فقط على مستوى السمع ، جاء التلفزيون كثورة جديدة تتعلق بحاسطي السمع والبصر ، فتوغل إلى أعماق الإنسان لما للصورة - أيضا - من أهمية في إيصال الفكرة ، وقد أجريت دراسات عديدة في مختلف الميادين فوجد بأن الصورة لها دورها في عملية الاتصال الاقناعي ولقد عبرت « مارجريت ميد » عن ذلك في وصفها التلفزيون : « بأنه القوة التي يمكن أن تغير طبيعة المجتمع ، والسؤال الهام :

²³² عبد العزيز شرف ، المرجع السابق ، - ص 407

²³³ سهير جاد ، تقديم عبد العزيز شرف ، ، المرجع السابق ، ص 144

هو من غير شك إذا كانت هذه التغيرات ستكون ذات نتائج طيبة أم سيئة . ولقد وصف التلفزيون بأوصاف كثيرة منها : (الصندوق الأحمق أو المربية الالكترونية) »²³⁴

يأتي التلفزيون ليجمع بين وسائل إعلاميتين : يتعلق الأمر بالراديو والسينما ، فهو يقوم بدور الراديو من حيث الجانب السمعي، وبدور السينما من الجانب المرئي ، وما كان الناس ينتقلون إلى دور السينما أصبحت السينما الآن في بيوقهم ، وهذه ميزة جديدة للتلفزيون ، غير أن الراديو يتتفوق عليه من حيث كونه متنقل ، ولكن التلفزيون أصبح يجبر الناس على السكون ، ويتفوق على السينما في أن ما يعرض فيه قد يتحكم فيه الإنسان ، فهو يبرمج وقته على ما يعرض فيه ، « وعلى الرغم من هذا كله يبرز جيل جديد يجمع تجارب الكتاب والسينما والإذاعة والتلفزيون في صعيد واحد ، وهذا الجيل يدرك أن اللغة ليست إلا وسيلة لتحويل المسموع إلى مرئي ثم إعادةه بالاصطلاح أو الرمز إلى مرئي مرة أخرى²³⁵

وهكذا تتكامل أجهزة الإعلام والاتصال في تثقيف المجتمع وتطوير أدائه ، وما تتوصل إليه التكنولوجيا الجديدة لا يلغى ما كان سابقا ، بهذا تسود هذه الحياة الإعلامية النظرة التكاملية .

4- نحوذ الرسالة القولية (الخطابة): اهتم البعض كثيرا في القديم والحديث بتنظيم أجزاء الرسالة في وحدة موضوعية متكاملة من المقدمة إلى الموضوع ثم الخاتمة، ولم يعر كثير من القدماء اهتماما لهذا ، سيماء شعراء العرب، غير أن ما توارثه كبار الخطباء والنقاد اعتبارا من أرسطو الذي راعى في كل ما قال كثيرا من تفاصيل متطابقة الكلام لمقتضى الحال، وهو ما عبر عنه بترتيب أجزاء القول، حيث اعتبر أن لكل كلام جزءان جوهريان هما:

عرض الحالة ثم البرهنة عليه، ومع هذا فهو يميز بين أنواع الخطابة، بين الخطبة القضائية، والخطبة السياسية وغيرها، لأنه في الأولى يسعى إلى إيراد ما حدث بنفيه أو إثباته، أما في السياسية فيدعى مقارنة بين حجج الخصوم، وكذلك ما يتعلق بالالمقدمة والخاتمة، فهناك خطب تحتاج إلى ذلك، وخطب لا تحتاج، فالخطبة القضائية لا تحتاج إلى خاتمة - مثلاً، ولكن عموما فالخطبة تتألف من: مقدمة - عرض - خاتمة.

1- المقدمة: وهي في الرسالة بده الكلام، وهو المطلع بالنسبة للقصيدة، والمدخل للمسرحية والاستهلال الموسيقى والملامح، وعموما هو التمهيد للموضوع، ليتسنى للمستمعين متابعة ما يعرض عليهم من أحداث. فالمقدمة الخاصة بالمتكلم أو خصمه: يقصد به نفي مزعم من المزاعم أو إثارة، أما المقدمة التي يقصد بها السامعون فتهدف على توكيدهم الطيبة أو إثارة مشاعرهم... وهكذا...

ب- العرض: فيشمل بما يسمى القصة الخطابية، وإقامة الحجة، وتفنيد حجج الخصم، وعلى الخطيب أن يشير أعملاً معروفة بين الأعمال الأخرى، وأن تكون واضحة، كما يجب إثبات المسألة - موضوع المناقشة- وهي واحدة من أربعة:

1- أن ثبت أن العمل لم يرتكب في ساحة القضاء
2 - أن تبرهن على أنه لا ضرر فيه.

²³⁴ . احمد بدر، ، المرجع السابق- ص 64

²³⁵ عبد العزيز شرف ، ، المرجع السابق، - ص 471

-4 أو على أن العمل له ما يبره.

3- أو على أن ضرره أقل ما يزعم الخصم.

١- أن تحمل السامعين على حسن الاعتقاد فيك، وعلى سوء الظن بخصمك.

2- أن تعظم من شأن الحقائق الأساسية أو تقلل من أهميتها على حسب ما يتطلب موقفك.

3- أن تشير المشاعر التي خلقتها في سامييك.

4- أن تجدد ذاكرتهم بما يلي:

- تبرير مواطن الثقة فيك ونقد الخصم.

- إثارة مشاعر السامعين من رحمة وغضب وبغض وحسد.

- إعادة النظر فيما قلت بأن تكرر المسائل التي قيلت لتوضيحيها ويسهل فهمها.²³⁶

5- نموذج الرسالة المكتوبة:

الكتابة والقراءة، والكتابة للقراءة، أيضاً فن من الفنون بغرض إقناع القارئ واستعماله إلى الأفكار المنشورة على صفحات الجرائد والكتب، أو في صور إعلانات أو إشهارات ونحو ذلك، مما يهدف به إلى عملية التغيير، وما ينصح به لإقناع القارئ:

عندما تقوم بشرح شيء جديد أو غير مألف بالنسبة للقارئ، قارنه بشيء مألف لديه.

- قم بتقديم الأدلة التي تدعم التعميمات ، أو النتائج التي تتوصل إليها.

- استعمل كلمات وعبارات واضحة الدلالة. - أكتب للقارئ وليس لنفسك .

- ليكن ما تكتبه سهل القراءة. - استخدام الرسوم والمخططات التوضيحية ما أمكن.

²³⁷ لخص النقاط الرئيسية وأعد ذكر أهدافك في ختام المذكرات أو التقارير أو الرسائل التي تزيد عن ص .

6- نموذج الرسالة غير اللفظية:

إذا كان للرسالة المكتوبة واللفظية الدور الذي أشرنا إليه، فإننا لا نغفل الرسالة غير اللفظية المتعلقة بشكل الإنسان، ولباسه وطوله، وقصره، وشكل العينين، وطريقة النظر، كل هذه الأمور تنبع من رسائل هامة بذلك وجوب على الإنسان أن يضبط هيئته على نسق ليس كما يريد هو، ولكن كما يحب غيره أن يراه، لأن في ذلك رسائل جد هامة ، لا تعدو أهميتها من أن تكون مثل الرسائل الأولى، أو أكثر، فعندما يريد الشخص أن يسجل موقفا، فإن موقفه لا يسجل فقط بالكلام فقد يكون بالإشارة، أو حتى بالسكون، وقد يكون السكون أبلغ أحيانا، وقد يكون تحديق العينين ، أو تغيير الهيئة من وقوف إلى جلوس أو العكس، كما يمكن أن يتسم ليعبر عن مودته، وقد يعبر على ذلك بالكلام، ولا ندرى أيهما سيكون أبلغ ... قد نتصافح بالأيدي، وقد نكتفي

²³⁶ سهير جاد تقديم عبد العزيز شرفالمراجع السابق، ص 79-81 بتصرف

²³⁷ سام ديب وليل سويمان -نقاله إلى العربية تيسير سلمان، الخطوط الذكية، المؤمن للنشر السعودية 1998، ص 95-96

بالمصافحة الصوتية، ...، وعندما تلتقي بشخص غريب، ما هي الرسائل التي ستوجهها له لأول مرة لتعبر له عن عدم معرفتك به؟ من تعبير الوجه، و إصدار سلوكات معينة.

إذا كان القائلون يصرحون بأن: الجمال لا يغدو الجلد الأساسي وحده، غير أن الانطباع الأول يكاد يكون المظهر هو المصدر الأساس الوحيد للمعلومات عنه ، و هناك عديد من العوامل المشتركة المعبرة عن المظهر –لعل أهمها:

أ- الوجه و العينان : الوجه وما عليه يكون نسقا يعبر على أن الشخص وسيم أم غير ذلك كما أن الوجه محل التعبير المختلفة من الفرح و الخوف، والغضب، والاشمئزاز، فالمشاعر تكتب بوضوح على الوجه، وعليه يمكن اعتبار أن هناك تناقض بين الوجه والعاطفة، وربما كانت العينين أكثر عناصر الوجه تأثيرا في عملية الاتصال.

ب- اللباس : يجب على الإنسان الاعتناء بمظهره، ففضلا عن الجانب الوقائي للثياب، فهي رموز و دلالات، ربما بيّنت الجانب الإيديولوجي للإنسان، و ربما حددت نمط معيشته أو نحو ذلك، لذلك وجب الاعتناء بالمظهر بما يحقق هذه الأفكار، والإيديولوجيات، و يبلغ هذه الرسالة إلى المتصل به.

ج- البنية الجسدية : أشكال الجسم تعطي للشخص نفسه و للمتصل انطباعا خاصا، فربما كان الشخص القوي الجسم أكثر ثباتا في مواقفه من الإنسان النحيف أو البدين، و ربما وجدنا أن البدين أميل إلى المهادنة، و كان القوي أميل إلى الانتصار لرأيه، و نسقط ذلك على المتصل به أيضا بنفس التصور، ولذلك اعني الإسلام بذلك، حين اشترط في الإمام أن يكون كامل الجسد دون أن يعطيه نقص وإنما كان ذلك سببا في نفور الناس عنه، ولذلك يقال : أن ما نفعله يكون أكثر دلالة على ما نقوله.²³⁸

خامسا: في المجال الحربي:

١- الحرب الإعلامية : قاد النبي صلي الله عليه وسلم حربا إعلامية ضد رموز الشرك قبل وبعد أن قهرهم بقوة السلاح ، ففي مكة وحينما كان المسلمون ضعافا وقلة - عددا وعدة - لم يتوان النبي صلي الله عليه وسلم بـإيعاز من القرآن في حسب التهديدات والإذارات للمشركين ، سيما الذين وقفوا في وجه الدعوة الإسلامية تارة بعقوبات دنيوية وأخرى بعقوبات أخرى ، ومع أنهم لم يكن لهم ارتباط باليوم الآخر ، وربما لا يؤمنون به أصلا ، لكن شدة هذه التهديدات جعلتهم يراجعون حساباتهم بل ويحاولون منع النبي صلي الله عليه وسلم من قول ذلك ، وربما نفروا من المجلس وجعلوا أصحابهم في آذانهم خوفا من عواقب القوة البيانية للآيات قال تعالى : ﴿أَفَمِنْ يُلقى في النار خير أَمْ مِنْ يَأْتِيَ أَمْنًا يَوْمَ الْقِيَامَةِ﴾ فصلت 40 . ونظرا لهذه القوة البيانية لكنهم يقابلون ذلك بالإنكار لصد هذه الحرب الإعلامية قال تعالى : ﴿وَقَالُوا مَا هِيَ إِلَّا حِيَاةُ الدُّنْيَا نَوْتَ وَنَحْيَا وَمَا يَهْلِكُنَا إِلَّا الدَّهْرُ﴾ الجاثية 24 .

وقال أيضا : ﴿إِذَا قِيلَ إِنْ وَعَدَ اللَّهُ حَقٌّ وَالسَّاعَةُ لَا رِيبٌ فِيهَا قَلْتُمْ مَا نَدْرِي مَا السَّاعَةُ إِنْ نَظَنَ إِلَّا ظَنٌّ وَمَا نَحْنُ بِمُسْتَيقِنِينَ﴾ الجاثية 32 .

²³⁸ بربت روبي، المرجع السابق- ص 184- 194. بتصرف

ولصد هذه القوة تجدهم يتهمكمون ويستهذنون مستعجلين رؤيتها ، وفي قراره أنفسهم رعب يمزق أمعائهم خشية أن يطلبوا شيئاً فنياً لهم قال تعالى: ﴿وَيَقُولُونَ مَتَىٰ هَذَا الْوَعْدُ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ﴾ يس 47 .

ثم يعمل القرآن على طمأنة نبيه إن لم يستجيب لما يطلبوه ، لأنه ليس كل ما يطلبونه يلبي لهم ، وإن أصبحت الدعوة ردود أفعال عاطفية بعيداً عن المفهوم الرسالي ، قال تعالى : ﴿فَلَذِكَ فَادْعُ وَاسْتَقِمْ كَمَا أَمْرَتْ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءِهِمْ وَقُلْ آمَنَّتْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ مِنْ كِتَابٍ وَأَمْرَتْ لِأَعْدُلْ بَيْنَكُمْ اللَّهُ رَبُّنَا وَرَبُّكُمْ لَنَا أَعْمَالُنَا وَلَكُمْ أَعْمَالُكُمْ لَا حِجَةَ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ اللَّهُ يَحْمِلُ بَيْنَنَا وَالِيْهِ الْمَصِيرُ﴾ الشورى 13 .

وحق مع المؤمنين نجد بأن الإسلام يعاملهم بشيء من الحزم والقسوة وأحياناً حتى تكون للإسلام هيبة في صدورهم بالا يفكر أحد في تجاوز حدوده فللغافلين قال تعالى

: ﴿إِمْ يَانَ الَّذِينَ آمَنُوا أَنْ تَخْشَعْ قُلُوبُهُمْ لِذِكْرِ اللَّهِ وَمَا نَزَّلَ مِنْ الْحَقِّ وَلَا يَكُونُوا كَالَّذِينَ أَوْتَوُا الْكِتَابَ مِنْ قَبْلِ فَطَالَ عَلَيْهِمُ الْأَمْدُ فَقَسَطَ قُلُوبُهُمْ وَكَثِيرٌ مِنْهُمْ فَاسْقُونَ﴾ الحديده 16

وللمتجاوزين قال تعالى: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذُرُّوا مَا بَقِيَ مِنَ الْرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوْا فَأَذْنُوا بِحِربِهِمْ وَرَسُولُهُ﴾ البقرة 277 .

ولم يغفل عقاب الآخرة حتى يربطهم بالله والإيمان بعالم الغيب قال تعالى : ﴿وَالَّذِينَ لَا يَدْعُونَ مَعَ اللَّهِ إِلَيْهَا آخِرَةً وَلَا يَقْتُلُونَ النَّفْسَ الَّتِي حَرَمَ اللَّهُ إِلَّا بِالْحَقِّ وَلَا يَزِنُونَ وَمَنْ يَفْعُلْ ذَلِكَ يَلْقَ آثَاماً يَضَعِفُ لَهُ الْعَذَابُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَيَخْلُدُ فِيهَا مَهَانَةً﴾ . الفرقان 68-69

2- المجزمة النفسية (الحرب النفسية) : حياة الإنسان كلها صراعات وتحديات ومواجهات ، تبدأ من داخل الفرد في صراع نفسي للانتصار ملوقف من الموقف ، وتنتهي بالصراع بين أهل الحق وأهل الباطل ، مسترشداً بمختلف الأدلة ، مدعماً رأيه متمنياً أن يخرج منتصراً من معركته في كل المنازلات ، ولكن ليس كل ما يتمناه المرء يدركه ، فقد يعد وقد لا يعد للمنازلة ، وقد ينهزم ، وقد ينتصر ، وقد تكون قوته في ضعف الآخرين من أجل ذلك أمرنا الإسلام بالإعداد لأي مواجهة قال تعالى : ﴿وَاعْدُوهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْحَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّهُمْ وَعَدُوكُمْ﴾ الأنفال 61

وفي النهاية ، ومهما تكن النتيجة فالواجب ألا يستسلم الإنسان وينهار ، حتى لا يستطيع القيام مرة أخرى ، فالحرب سجال ، فإذا اهزم في حرب أعد لأخرى - وهكذا الحياة.

إذا قلنا هذا الكلام فإننا لا نتحدث عن الصراع بين الحق والباطل ، بل في المواجهات المختلفة حتى على مستوى الفرد فيما يصيبه من مصائب ، فتشمل إرادته ، وقواه المادية والمعنوية حيث لا يقوى على توظيفها مرة أخرى ، وتوسيع دائرة خطر المجزمة النفسية إذا عمت الكثير من الأفراد في المجتمع ، عندما تصاب خاصة القيادات ، ومراكز التوجيه بالجزمة النفسية ، وهنا كان لا بد من الاستنجاج بالإعلام الإسلامي ليتحمل مسؤوليته في تحصين الأمة من هذه الأخطار ، وهذه الأمراض ، وكثير من آيات القرآن الكريم تعمل على التهيئة ضد هذه الأخطار أن على المستوى الفردي ، أو المجتمع وحمايته من الإشعارات وال الحرب النفسية والإحباط والجزمة ، بل

عمل على شحذهم وتنمية العزائم ، وإعادة المعنويات المفقودة ، كما حصل في غزوة أحد حين جأ القادة إلى الرصيد الاحتياطي من النصر ، وكما أن للهزيمة النفسية أسباب نشأتها ، فكذلك لها علاجها ، ولعل أعظم حصن يمكن أن يقف في وجهها هو :

3- الثقة بالنفس :

قال تعالى : ﴿ الَّذِينَ قَالُوا لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشُوهُمْ فَزَادُوهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنَعْمَ الوَكِيل﴾ آل عمران 173

وقال أيضاً : ﴿ وَلَا تَخْنُوا وَلَا تَحْزِنُوا وَإِنَّمَا الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِين﴾ . آل عمران 139
فالمؤمن متثبت بالله ، وهو يعلم أن النصر من عنده فتجده في كامل قوته ولا يحس بضعف أو قوة العدو ، ويحسب أنه منتصر لا محالة .

4- عمليات غسيل المخ: يستعمل فيها الإقناع لكن بطرق أخرى تقنية ، وبإشراف متخصصين مثل أطباء، والمتخصصين نفسياً ، وهي أئمـة يخضعون المعنى إلى عملية تؤدي إلى تغيير مواقفه واتجاهاته عن طريق غسل المخ أو الدماغ ، أي إلغاء معلومات.. من الذهن ، ونجد هذه العملية يقوم بها عملاء المخابرات إذا شكت بخيانة عنصر لها فيتمكن أن تقوم بتصفية جسدية ، أو إما بعملية غسيل مخ ، أي إزالة المعلومات التي يريدونها أو يقومون بتشويشها) يسمى هذا النوع بالإقناع الإكراهي .

5- معرفة تاريخ البشرية : كما يجب على الإنسان أن يعرف حاضره فيعيش على أحسن حال ووجب أن يخطط لغده ليعيش أفضل مما كان عليه ، دون أن يغفل ماضيه ، أو ما يعبر عنه بالتاريخ الذي هو -أسناد شاهد- على مرحلة معينة من مراحل البشرية ، فتجب دراسته والاستفادة منه والاعتبار من إحداثه ، وتجاوز عثراته ، لذلك نجد أن القرآن حافل بمثل هذه الأحداث ، والقصد من ورائها خاصة هو تثبيت فوائد النبي صلى الله عليه وسلم ، والتصدي للمحن على غرار ما فعله من أنبياء الله والصالحين من عباده قال تعالى : ﴿ إِنَّمَا يَأْتِيْكُمْ بِمَا دُرِجْتُمْ فِيْهِ﴾ آل عمران 140
قبلهم قوم نوح وعاد وثمود وقوم إبراهيم وأصحاب مدين والمؤتفكة أئتهم رسالهم بالبيانات بما كان الله ليظلمهم ولكن كانوا أنفسهم يظلمون ﴿ التوبـة 71

ولا ينبغي أن تخزم أن من كان مؤمناً وجـبـ أن ينتـصـرـ ، فـهـذا ليس شـرـطاـ ، فـقـدـ يـنهـزـمـ المؤـمـنـ معـ إـعـدـادـهـ لـنـفـسـهـ ، وـلـكـنـ لـيـسـ تـلـكـ النـهاـيـةـ ، بلـ تـلـكـ هيـ حـرـكـةـ التـارـيـخـ قالـ تـعـالـيـ : ﴿ وَتـلـكـ الأـيـامـ نـداـهـاـ بـيـنـ النـاسـ وـلـيـعـلـمـ اللهـ الـذـيـنـ آـمـنـواـ وـيـتـخـذـ مـنـكـمـ شـهـداءـ وـالـلـهـ لـاـ يـحـبـ الـظـالـمـينـ﴾ آل عمران 196-
كـفـرـواـ فـيـ الـبـلـادـ مـتـاعـ قـلـيلـ ثـمـ مـأـواـهـمـ جـهـنـمـ وـبـشـسـ المـهـادـ﴾ آل عمران 196-
عـلـىـ الـمـوـاجـهـ ، وـلـاـ تـعـرـفـ الـهـزـيمـةـ إـلـىـ قـلـبـهـ طـرـيقـ ، بلـ تـجـدـ دـائـمـ الـمـقاـوـمـةـ وـالـتـحـديـ وـلـوـ كـانـ مـنـهـزـماـ ، يـجـعـلـ أـطـرـاـ مـرـجـعـيـةـ ، وـحـلـوـ اـحـتـيـاطـيـةـ يـلـجـأـ إـلـيـهاـ أـثـنـاءـ الـهـزـيمـةـ ، وـلـنـاـ فـيـ السـيـرـةـ عـبـرـةـ ، كـيـفـ عـادـ الـمـسـلـمـونـ لـلـقـتـالـ فـيـ غـزـوـةـ أـحـدـ ، وـفـيـ غـزـوـةـ حـنـينـ وـغـيرـهـاـ رـغـمـ الـهـزـيمـةـ الـتـيـ حـلـتـ بـهـمـ ، وـالـتـيـ تـنـقـلـبـ إـلـىـ نـصـرـ بـالـسـتـمرـارـ فـيـ الـمـقاـوـمـةـ وـالـتـحـديـ .

6- التكوين النفسي للفرد المهزوم : إن أول ما يجب أن يعتمد الإنسان في المواجهة هو الاستعداد النفسي للهزيمة وهذا الاستعداد في حد ذاته تكوين نفسي ، وذخر تصنع منه قوة وإرادة تشعر الإنسان بالتفوق الذاتي ، ويختص الهزيمة ، ثم يسعى إلى تحويلها إلى نصر ، فهذا التكون النفسي له اثر في صنع شخصية الإنسان وتحديد المستوى الأدنى لمقاومة الهزيمة ، وبذلك يثبت في الميدان السياسي والإعلامي والعسكري ونحوها ...
هذا من علمه القرآن لإتباعه من التفوق والشعور بالقوة والغرة الباطنة ، فلا ينحي المؤمن للمحن والتحديات ولا يستسلم للخصم قال تعالى : ﴿ ولا تهنوا ولا تخزنوا وانتم الأعون إن كنتم مؤمنين ﴾ آل عمران 139 . وقال أيضاً : ﴿ والله العزة ولرسوله وللمؤمنين ولكن المنافقين لا يعلمون ﴾ المنافقون 08

7- تراكم الهزائم : قد يعتمد الله أن يلقن المؤمنين هزائم متكررة ، هزيمة تلوى الأخرى ، فهل معنى هذا أن يستسلم المؤمن ويعتبر الهزيمة قدر محتوم ، كلا ، بل يجب عليه أن يقلبها إلى قوة وحصانة متراكمة يحتاجها في مناسبات أخرى ، ويعلم أنه مهما طال ذلك فلا بد من الوصول إلى النصر أخيرا ولو لم يتحصل عليه فسيتحصل عليه الجيل والجيل الذي بعده ، وهكذا تصبح كل الحياة نضال ، والنصر يكون مع المقاومة . قال تعالى : ﴿ إِنَّ مَسْكُمْ قَرْحَفَ مِنَ الْقَوْمِ قَرْحَفَ مِثْلُهِ وَتَلَكَ الْأَيَامُ نَدَاوَهَا بَيْنَ النَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا وَيَتَخَذَ مِنْكُمْ شَهِداءً وَاللَّهُ لَا يَحِبُّ الظَّالِمِينَ ﴾ آل عمران 140)²³⁹

سادساً :في المجال التجاري:

١-حقيقة مهنة البيع:

مال عصب الحياة ، وكلية من كليات الإسلام الخمس ، ومنذ البدء الخليقية والناس يتنافسون في اقتئائه بين مكسب له بالطرق المشروعة ، وبين من يستعمل أساليب ملتوية وخادعة لاكتسابه ومدى الجزء الذي ينتظر أي منها في الدنيا والآخرة ، ولما كان المسلم يستعمل فقط الأساليب المشروعة لاقتئائه ، فتتضرر كيف يعتمد على ذلك ، ويتمكن في المقابل من إقناع الزبائن وكسب وده ، من أجل أن يتعدد عليه ، وذلك في الإطار الشرعي ، كان ينخفض له من الأسعار ويعينه على الدفع وبالتقسيط ، وينصحه في كيفية استعمال هذه السلع ، وغيرها من الأساليب التي تجعل الزبائن يثق في صاحب السلعة ما يجعله يحبه ، ولذلك يعتبر مهنة البيع من أشق المهن إذا أراد أصحابها الحصول على الأرباح ، وما أسهل أن يخسر أمواله إذا لم يتقن هذه الأساليب ... بهذا تتفق على الثقة ، الحيوية ، المهارة ، ونحوها يكونها العناصر الأساسية التي تجعل من البائع أن يكون ماهرا ويجب مقابل هذا أن يستثمر الإنسان كل وقته وفكه في هذه المهمة ومن أهم مزايا البيع :

١- السيادة والهيمنة : أن التحكم في تقنيات البيع يجعلك سيد نفسك مهيمنا على واقعك حر في تصرفاتك .

ب- تحقيق النجاح حسب الرغبة : وهذه الرغبة ترتبط ب مدى قدرة الإنسان على التحكم في مستوى دخله ، بل ومحاولة تحقيق الأكثـر .

²³⁹ مركبات أساسية في الإعلام القرآني موقع بلاغ www.balagh.com 25 يونيو 2004 الساعة 15:30

ج- التحدي اليومي : البائع يعيش يوميا حالات من التحدي ، وهو لا يدري ما الذي ينتظره من فرص البيع أو جوائز أو كوارث ، لذلك فهو يتراوح بين الابتهاج والإحباط ، واقصر طريق يوصلك إلى تحقيق أعلى أجر غير عبر هذه التحديات .

ح- المرح : أكبر ما يبرق وجه البائع هو المرح ، والتلطف مع الزبائن ، وأي عمل ليس فيه مرح فلا يستحق أن يؤدى .

خ- السعادة والرضا : مع أن الإنسان يكتسب أموالا من خلال البيع ، ولكن يجب في النهاية أن يشعر بأنه قد قدم خدمة للزبون ، ويبيّن التناسب طردي في هذا ، فحيثما أردت تقديم خدمة للغير زاد درك للمال .²⁴⁰

2- الاتصال المهني في ميدان البيع:

البائع الماهر ، الرياضي المحترف ، فكما يسعى الرياضي إلى تطوير أدائه لدرجة أن يصبح محترفا ، فكذلك البائع الماهر فهو يتضمن في اختيار أساليب الاستعمال للبائع ما يجعله رهينة بين يديه يتصرف فيه كيفما يشاء ، وللوصول إلى هذا المستوى فما عليك إلا :

أ- أن يكون اتصالك مهنيا ، فعندما تتحاور مع الزبون فلا تستغرق معه من الوقت مثلاً تستغرقه مع صديق ، في لقاء حميمي ، على أساس أن اللقاء الأول مهني والآخر للصداقة ، وفرق كبير بينهما من حيث الوقت المستغرق ، الألفاظ والعبارات المستعملة ، فبلباقة يمكن البائع من تحديد الفرد صاحب القرار الإيجابي ، فيوفيه حقه من الحديث ، والفرد صاحب القرار السليبي فيحاول صرفه .

ب- كما يجب على البائع أن يتعامل بفعالية مع الزبون الذي يكثر من الاعتراضات ، على اعتبار أن اعتراضاته ربما تكون مؤسسة لأنك كان يتعامل مع بائع آخر ، ونحو هذا فيجب أن تكون فعالاً في مناقشته والوصول به إلى الحقيقة ، وقد يكون غير مؤسس فتصرّفه بلباقة أيضا

وعومما فلا تخش التفاوض مع الآخرين : « نحن نتفاوض مع الزملاء أو المراجعين لقبول الأفكار والمقترحات أو للفوز بمنصب ما أو لشراء أو بيع منتج من المنتجات ، أو خدمة من الخدمات ، أو حل المشكلات ، وبالرغم من تكرار المفاوضات في حياتنا ، فإن ذلك لم يجعل منها عملية سهلة في النفس ، فمنذ قرون عديدة والتفاوض في مجال العمل يترك الخوف في نفوس الناس - الخوف من التهديد والخوف من الخسارة - ولم تطرأ على المفاوضات فكرة خروج جميع الأطراف منتصرة من النقاش إلا منذ فترة قريبة .²⁴¹

3- من أساليب الإقناع في عملية البيع:

إن التعامل في الميدان التجاري يتطلب لباقة وتقنيات عالية تمكن من الاستعمال لتحقيق المراد ، ولعل محور هذه العملية هي الألفاظ المستعملة فحسن استعمالها يؤدي إلى الإقناع ، وتحقيق الثقة في نفس الزبون ، وسوء استعمالها يؤدي إلى تدمير ذلك وهناك عديد من الأساليب تساعد على نجاح هذه العملية.

²⁴⁰ توم هوبنر ، كيف تتقن فن البيع ، مكتبة جرير - السعودية - ط1 2001 ، ص 14 - 16 بتصرف

²⁴¹ دایانا بووه، ترجمة: د. مبارك بن محمد الحماد الوزرة ، الإتصال بشقة ، مركز مهارات للتدريب ، الرياض - السعودية 2003 / ط1 ، ص 367

ا- الأناقه : البائع الماهر يظهر بمظهر الأناني مجرد النظر إليه تعرف إنك أمام قوة مؤثرة ، بعض النظر عن الملابس التي يرتدونها ، تقليدية أو من آخر صيحات الموضة ، فتجده واثقا من نفسه ، جادا في طرحه دون إحساس بالتعالي على من يقولون عنهم في القدرات « والإقدام على عمل في وقت يسيطر فيه الإحساس بعدم الثقة يعد في غاية الخطورة ، كل يوم طالما كنت تكتسب فيه مهارة جديدة عليك أن تتدرب على أن تصبح واثقا أكثر فأكثر ». ²⁴²

ب- مساعدة الزبائن وعدم الإلحاد عليهم : إن أول ما يفعله البائع الماهر هو أن يدرس سمعته ويتعرف عليها لكي يتمكن من مساعدة الزبائن في توظيفها ثم يتعرف على بعض أساليب البيع ، ثم يواصل في تنمية قدراته وإلا يتركها عرضة للذبول ، وليراجع أدوات المعرفة التي تم اكتسابها ، وهكذا تنمو مهاراته في عملية البيع ، وتتسع مداركه في التعامل مع مختلف الذهنيات ، وما ينصح به أيضا لكسب الزبون ، بل ومساعدته على الاستفسار هو عدم الإلحاد عليه في اقتناص سلعة معينة لأنه يرى في ذلك تعسف في عملية البيع، وكان البائع يريد أن يبيعه السلعة غصبا ما يجعله ينفر « إن البطل لا يسعى إلى التأثير العاطفي على العملاء لأن لأساليبه من القوة ما يجعلها تقود الناس إلى الوصول إلى اتفاق يحقق لهم المنفعة بإحساس حقيقي بالمودة ». ²⁴³

ج- الحماس وقهر الخوف : الخوف من أكبر العوائق التي تحول دون النجاح في عملية البيع وأكبر ما يمكن توظيفه هو محاولة تجاوز هذا الأمر بمواجهة النفس وإنقاعها بالثقة وقهر الخوف فليحاول الإنسان أن يشعر بالتحسن ، وليس شرطا أن يتحسن على كل الأصدقاء ، وهكذا يكون البائع واثق بنفسه واضعا في حسابه انه سيواجه مشكلات في أي لحظة ولا يترك الأشياء الصغيرة تقلقه .

٤- توجيهات لزيادة الربح: يحاط أي بائع بمجموعة من المفاهيم إذا علمها تكون من الرفع من أرباحه خلال فترة زمنية محددة :

ا : اعلم أن كل شخص تبيّنه سلعة معينة فهو محاط بمجموعة من الأشخاص ، فإذا نجحت في مهمتك مع هذا الزبون تكون قد كسبت الأشخاص المخاطبين به .

ب: قبل أن تعرض على الزبون السلعة الأخرى ، دعه ينهي مهمته من البيعة الأولى ، حتى لا تشتبّط فكره ، وتفسد عليه اختياراته ، حتى إذا استنفذت الصفقة الأولى أمكّنك عرض السلعة الم Gowالية

ج: تحويل الملكية الفردية إلى جماعية للتمكين من إيجاد طرق لبيعها .

ح : « إذا استطاع قارب صيد واحد أن يصيد بشبكتك فسوف تستطيع بيع شبكة لكل صائد ». لأنك تكون قد اشتهرت بسلعيتك ، وقدمت خدمة لغيرك .

²⁴² توم هوبنر - المرجع السابق- ص 34

²⁴³ توم هوبنر نفس المرجع، ص 35

خ عرف بنفسك كتاجر أو رجل أعمال ببطاقة ، فانك لا تدرى أهمية ذلك ، وبعد مدة طويلة – مثلا – يكون هذا الزبون في حاجة إلى سلعة معينة هي بحوزتك ، ولعله لما أخذ البطاقة لم يقتن شيئا ، وهو الآن سيأخذ الكثير ، لأن الأمر بالنسبة إليه توفير لجهود كان سيكلف عناء البحث عن تلك السلعة .

د : البائع الماهر تجده يضع إشارة أو إعلانا باسم مؤسسته ، ومبيناته على سيارته – مثلا – حتى يتمكن من رؤيته أي زبون في الحال عنه ، وحيثما احتاج إلى تلك السلعة اقترب من تلك المؤسسة عن طريق ذلك العنوان أو الهاتف ذ : إعادة الاتصال عن طريق مختلف الإشهارات بعرض مزايا الإنتاج أو نوعية الخدمات وتخفيض أوراق إشهارية لتلك المهمة .

ر : إسداء التشكيرات على الزبائن ، فكم تخدم هذه الكلمة ، وكم تستولي على الوجдан ، ما يجعل الزبائن يتبعون أكثر بالبائع ، والشكر لا يكون فحسب شفهي ، بل الأفضل أن يكون كتابة ، ويرسل إلى بعض الزبائن المعروفيين والمقيمين كثيرا لسلعة خاصة في المناسبات السعيدة ²⁴⁴.

الختام :

في ختام هذا العمل المتواضع أود أن أشير إلى أن هذا الموضوع لا يزال يدر علينا من فنونه الاتصالية موظفا مختلف الأساليب القديمة والحديثة ، وقد وجدنا أن أرقى هذه الأساليب يمتلكها الأنبياء والمرسلين بدون منازع على اعتبار أن عملياتهم الاتصالية تم تحت الرعاية الالهية ، وأي خطأ فيها يصوبه الله تعالى وينهى عباده عن تكراره وقد ورد ذلك في القرآن الكريم من نموذج "عبس وتولى أن جاءه الأعمى" (عبس 01) ، ومن نموذج (ولا تقولن لشيء إني فاعل ذلك غدا إلا أن يشاء الله)²³⁻²⁴ الكهف ، وما إلى ذلك من النماذج التي لا يتسع المقام لذكرها ، وأما في المدرسة الغربية فقد تدخل في الموضوع مختلف الدارسين ، وحاول كل منهم أن يوجه الموضوع وفقا لشخصيه ، ولكن الأمر أوسع من أي تخصص ، فهو يدخل في مختلف مجالات الحياة ، وإنما الإشكال فيما يتصرف فيه دون مرجعية ولاخلفية تاريخية ، لذلك نجد بعض المدارس وبعض النظريات تتعمق في الموضوع ، وإن جانبه الصواب فتجد نتائجها موافقة لمنهج الانبياء ، رغم أن لكل نبي أسلوبه في الدعوة ، بالنظر إلى القضايا المطروحة مع أنهم ، ولكن في النهاية يتتفقون في في علاج أمهات القضايا من وجهة نظر مشتركة .

²⁴⁴ - توم هوبنز، المرجع السابق، - ص 435 - 445 بتصريف

المراجع :

- ابن منظور - لسان العرب - المجلد 6 من م الى ي ، دار المعارف - القاهرة - د ت ط ،
ابو الحسين - احمد بن فارس بن زكريا : تحقيق زهي عبد الحسن سلطان ، مجمل اللغة
احمد الدين محمد بن يعقوب الفيروز بادي الشيرازي - القاموس الخيط - دار الكتاب العربي - د ت ط - د م
ت
- ابراهيم انيس و اخرون : المعجم الوسيط - دار الفكر بيروت - لبنان - د ت ط ج
احمد ركي بدر : معجم مصطلحات الاعلام - الانجليزي - فرنسي - عربي - دار الكتاب المصري / اللبناني -
القاهرة
- ا ابو القاسم محمود بن عمر وبين احمد الزمخشري : اساس البلاغة ، دار صادر بيروت 1992 ص 113 .
ابو الوليد الباقي : المخارج في ترتيب الحجاج - عبد المجيد التركي - دار المغرب الاسلامي المغرب ط 2/1987
ابراهيم ايرش: حول حدود استحضار المقدس في الامور الدنيوية ، ملاحظات منهجية في مجلة المستقبل العربي
أبو الفداء إسماعيل ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، بيروت دار الفكر 1992 /
- ابو حامد بن محمد الغزالى: المستصفى من علم الاصول ،المطبعة الاميرية ببولاك مصر الخمية
ابن فارس : مقاييس اللغة - تحقيق عبد السلام هارون : دار الجليل : بيروت ط 1- 1991
ادريس حمadi : الخطاب الشرعي - وطرق استثماره- المركز الثقافي العربي بيروت 1994
- ابراهيم مشروع : طه عبد الرحمن قراء في مشروع الفكرى ، مركز الحضارة لتنمية الفكر الاسلامي بيروت ط 1
2009/
- احمد بن عبد الحسن العساف : الاقناع القوة المفقودة toislam.net الثلاثاء 1 مارس 2005
- ابو هلال العسكري : الصناعتين
- ارسطو : الخطابة ، تعريب عبد الرحمن بدوى ، دار الشؤون الثقافية ، بغداد 1986 - المقالة 01 - الفصل 2
- الخواصي مسعود : البنية الحجاجية في القرآن الكريم ... - جملة اللغة والادب ، جامعة الجزائر عدد 12 ديسمبر
- ابو حامد الغزالى = المستصفى من علم الاصول
الجرجاني : دلائل الاعجاز في علم المعاني تعليق - محمد رشيد رضا - دار المعرفة - بيروت لبنان ط 2
- السكاكى : مفتاح العلوم : ضبط وتعليق نعيم زرزور - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان ط 2 1987
أكرم رضا - إدارة الذات- دار التوزيع والنشر الإسلامية - ط 3 - 2000 - بتصرف
المتنبي - ديوان المتنبي
ابو بكر العزاوى : اللغة و الحجاج -

الجيلاي دلاش : مدخل الى اللسانيات التداولية : ترجمة محمد يحياتن - ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر
الحواس مسعودي : النصوص الحجاجية ، مجلة اللغة و الادب، دار الحكمة،جامعة الجزائر - عدد ديسمبر 1999
الرماني و الخطابي وعبد القاهر الجرجاني : ثلات رسائل في اعجاز القرآن - دار المعارف - القاهرة ط 3 /
1976

الجاحظ : البيان و التبيين.....

باتريك شارودو : الحجاج بين النظرية و الاسلوب- : ترجمة: احمد الود ، دار الكتاب الجديد ط 1-
بلقاسم دفه: مجلة المخبر : ابحاث في اللغة و الادب العربي - جامعة بسكرة الجزائر - العدد العاشر 2014
بن عيسى الطاهر : البلاغة العربية - دار الكتاب الجديد المتحدة بيروت لبنان ط 1/2008
توم هوبنر ، كيف تتقن فن البيع ، مكتبة جرير - السعودية - ط 1 2001 ، ص 14 - 16 بتصر
جميل عبد المجيد : البلاغة و الاتصال ، دار غريب للطباعة و النشر القاهرة ط 1-2000
جدی ایمان : روابحی احلام : الحجاج و المغالطة دراسة تداولية في سورة الفرقان
جيھان احمد رشی : الاسس العملية لنظریات الاعلام - دار الفكر العربي - القاهرة 1982
جابر عصفور : بلاغة المقومین ضمن المجاز و التمثیل في العصور الوسطی ، دار قرطیة و البیضاء ط 2 ، 1993
حافظ اسماعیل العلوی : الحجاج مفهومه و مجالاته و دراسة نظرية تطبيقية في البلاغة الجديدة الجزء الرابع
حمدی حسن : مقدمة في دراسة و سائل و اسالیب الاتصال - دار الفكر العربي - القاهرة ، ط 1987
حمیدة سہیسم : الخطاب الاعلامی العراقي - مؤتمر الاعلام الاول جامعة بغداد - قسم الاعلام ، 2001
خالد اسماعیل - المدیریة العامة للتربية - محافظة ذی قار المجلد 05 العدد 1 اذار - مارس 2015
خالد دلکی وأحمد أبو دلو الدرس الحجاجی في نظریة: المناارة ، المجلد 21 العدد 3 / 2015
خدیجة کلامۃ : الاستدلال في منهج البلاغة و سراج الادباء
دايانا بووهر، ترجمة: د. مبارك بن محمد الحماد الوزرة ، الإتصال بشقة ، مركز مهارات للتدريب ، السعودية
2003 / ط 1
رشید الراضی : الحجاج مفهومه و مجالاته ، عالم الكتب الحديث الاردن ، ط 1 ، 2010.
رولان بارت : البلاغة القديمة ، ترجمة و تقديم عبد الكبير الشرقاوي عن عبد اللطيف عادل
طه عبد الرحمن: التواصل و الحجاج مطبعة المعارف الجديدة الرباط 1994
طه عبد الرحمن : في اصول الحوار و تجديد علم الكلام : المركز الثقافي العربي ط 2 / 2000
طه عبد الرحمن : الاصول اللغوية الفلسفية - مجلة دراسات فلسفية وادبية الصادرة عن الجمعية الفلسفية
بالمغرب.
طه عبد الرحمن : تجديد المنهج في تقويم التراث المركزي الثقافي العربي الدار البيضاء المغرب بيروت لبنان 2005

طه عبد الرحمن : اللسان و الميزان و التكوثر العقلي ، المركز الثقافي العربي - الدار البيضاء - المغرب
ط 1998

عبد الله بن محمد العوشن : كيف نقنع الآخرين - دار العاصمة - المملكة العربية السعودية ط 3 1966
علي رزق - نظريات في أساليب الاقناع - دراسة مقارنة - دار الصفوة - بيروت لبنان 1994

عبد الله بو جلال : محاضرات في الاتصال الاقناعي الفيت على طلبة الماجister - جامعة الامير عبد القادر -
2002

عدنان بن ذريل : البلاغة الجديدة - دمشق - 2004

عبد الله صولة : الحجاج في القرآن الكريم من خلال خصائصه الأسلوبية الجمهمورية التونسية ط 1 - 2001 ج 1
عبد القاهر الجرجاني : اسرار البلاغة تحقيق محمد رشيد رضا ، دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان ط 1 -

1988

عبد القاهر الجرجاني - دلائل الاعجاز ، تحقيق محمود شاكر مكتبة الخانجي ط 2008

عائشة حضر احمد هزاع : استراتيجية الاقناع في آيات الرحمة المبدوءة - مقاربة لغوية تداولية

عمارة ناصر الفلسفة و البلاغة - مقاربة حجاجية للخطاب الفلسفى الدار العربية ناشرون - بيروت لبنان

عبد اللطيف بن محمد الحسن - معلم في تربية النفس - مجلة البيان ، الرياض 1421 هـ -

عبد الله الخاطر - الطب النفسي، والدعوة الى الله - مكتب مجلة البيان الرياض ط 2/1998

عبد الرحمن بدوي : ربيع الفكر اليوناني ، وكالة المطبوعات - الكويت - دار القلم - بيروت - لبنان ط 5 ،
1979

عبد اللطيف عادل : بلاغة الاقناع في المناقضة - دار الامان - الرباط ط 1 ، 2003

عادل مصطفى المغالطات المنطقية ، المجلس الاعلى للثقافة - القاهرة ، مصر 2007 ملخص مختصر

عبد السلام عشير - عندما تتوالى تغير - مقاربة تداولية معرفية لآليات التواصل و الحجاج - افريقيا/المغرب
2006

محمد العمري : بلاغة الحوار - المجال - و الحدود - مجلة فكر و نقد

محمد صفار : تحليل الخطاب واشكالية نقل المفاهيم رؤية مقترحة - مجلة النهضة ، المجلد السادس ، 4 العدد اكتوبر

محمد الطاهر بن عاشور : التحرير و التنوير : الدار التونسية للنشر ط 1984 ج 3

ملفين-ل ديفلير - ساندرا بول روكيتش - نظريات وسائل الاعلام - ترجمة كمال عبد الرؤوف - دار الدولية
للنشر -

محمد عبد الحميد : نظريات الاعلام و اتجاهات التأثير . المرجع السابق.

مرتكزات أساسية في الإعلام القرآني موقع بلاغ www.balagh.com 25 جوان 2004 الساعة

15:30

محمد الامين : حجاجية التأويل في البلاغة المعاصرة - مجلة فكر و نقد : الكويت 28 العدد 03 يناير/مارس 2000

محمد سالم ولد محمد الامين : مفهوم الحجاج عند بيرمان و تطوره في البلاغة المعاصرة - مجلة فكر و نقد - الكويت - المجلد 28

مهایة محفوظ مبارا : مفهوم الحجاج في القرآن الكريم - مجلة اللغة العربية العدد 81 الجزء 03 دمشق سوريا
محمد الهادي بن ظافر الشهري : استراتيجيات الخطاب مقاربة لغوية تداولية دار الكتاب الجديد المتحدة بيروت لبنان ط 1 2004

ميشيل لوجين - الاستعارة و الحجاج - مجلة المناظر المغاربة السنة الثانية العدد 04 شوال 1411 مايو 1991

محمد أديب صالح : تفسير النصوص في الفقه الإسلامي ، المكتب الإسلامي ، بيروت،لبنان المجلد الأول ط 1983

مصطفى عشوی : سلسلة الدراسات الاعلامية لعالم الاتصال - ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر ،

محمد العيد : النص و الخطاب و الاتصال : الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي ط 2 2014

محمد منير حجاب : المعجم الاعلامي ، دار الفجر للنشر و التوزيع ، القاهرة 2004

محمد بن أحمد القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار إحياء التراث العربي، بيروت ط 2، 1952، 14 /

نواں محمد عمر : دور الاعلام الديني في تغيير بعض القيم الريفية - مكتبة نصبة الشرق - * القاهرة 1984

سهير جاد : وسائل الاعلام و الاتصال الاقناعي - الهيئة المصرية العامة للكتاب - القاهرة ط 1- 2003

سام ديب وليل سوسمان - نقله إلى العربية تيسير سلمان، الخطوات الذكية، المؤمن للنشر السعودية 1998،

سامية الدريري: الحجاج في الشعر العربي القديم من ...، عالم الكتب الحديث ط 1، 2001

سيد هاشم الطبطائی : نظرية الافعال الكلامية بين فلاسفة اللغة المعاصرین البلاغة العرب ط جامعة الكويت 1994

سيد محمد سادي الشنقطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، الرياض دار عالم الكتب للنشر و التوزيع، 1996

شوقي ضيف : البلاغة تطور و تاريخ ، دار المعارف - القاهرة - بيروت - ط 9 [د ت

صفية حمادو : استراتيجية الخطاب في اخبار الثقلاء مقاربة تداولية رسالة ماجister جامعة مولود عماري الجزائر

صلاح فضل : بلاغة الخطاب وعلم النص - سلسلة عالم المعرفة - الكويت 1992

فيليب بروتون ، جيل جوتییه ترجمة محمد صالح ناحي الغمدي : مركز النشر العلمي : جامعة الملك عبد العزيز ، ط 1 ،

فضل حسن عباس - البلاغة فنونها و افناها - ج 2 دار النقاء - عمان - الاردن ط 12/ 2009

فطيمة بلخيري : البيان في خطب الحجاج بن يوسف الثقفي .

قدور عمران:البعد التداولي والمجاجي في الخطاب القرآني الموجه لبني اسرائيل،علم الكتاب الحديث
الأردن/2012

هاجر مدقن: اليات تشكيل الخطاب الحجاجي بين النظرية و البيان و نظرية البرهان ،مجلة الاثر الجزائر ط 5 -
2005

هجيرة حاج هني : رسالة ماجيستر – مكتبة الآداب – جامعة الشلف 2014/2015
يمينة تابتي : الحجاج في رسائل ابن عباد الرندي .

وهبه الزحيلي : أصول الفقه الاسلامي ، دار الفكر المعاصر ، دار الفكر ، بيروت ، لبنان ، دمشق ، سوريا .

وليفي روبول : لغة التربية وتحليل الخطاب البيداغوجي – ترجمة عمر اوكان ، القاهرة : افريقيا الشر – 2002

موقع الشبكة الإسلامية Islam web يوم 13 ماي 2004 الساعة 19:20
معتصم بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية قطر، جمادى الأولى 1424، عن موقع الشبكة إسلامية ، www.Islamweb.net 13 ماي 2004 الساعة 16:29 .
سلسلة كتب الأمة العدد 95

Philippe breton=ligament dans la communication Colloque SIC .
-Paris

Jabrra .j.g.and dwivedi.o.p.(eds)public service accountability ---
-a.comparative perspective.kumarian.press.hartford.ct.1989.isbno
cR, perlman and olbrechts tyteca ,the new rhetoric a tretise on -
argumentation traslated by jhon wilkinson and purcell weaver
university of notre dame press 1971

Jean blaise grize – argumentation et logique naturelle – in hermes –
-paris

Michel mayer – logique language et argumentation –ed hachette
-paris

-oxford english dictionary 2 nd ed
–Canto . Monique. Introduction . in ploton p 61 .

Austin freely .j.argumentation and débat world sworth .ed1966p07
publis

فهرس الموضوعات:

الصفحة	العنوان	الرقم
03	مقدمة	01
19- 04	الفصل الأول : مدخل مفاهيمي إلى علم الاتصال الاقناعي والحجاجي. -أهم مصطلحات الدراسة -الحجاج والمفاهيم المشابهة له	02
33- 20	الفصل الثاني: العلاقة بين الاتصال والإقناع والحجاج -إستراتيجية الإقناع -العلاقة بين هذه المصطلحات	03

		-الدلالة والتداویة و التداویة المدمجة	
98 - 34	الفصل الثالث : التأصيل النظري لعلم الاتصال الاقناعي والحجاجي	<ul style="list-style-type: none"> -تاريخ نظريات الحجاج -المغالطات المنطقية -أرسطو والنظرية الحجاجية القديمة -الحجاج عند العرب (قديماً وحديثاً) -البلاغة في المدرسة الغربية: *بيرمان و تيتيكا *أوزفالد ديكرو وجون كلود أونسكومبر *أفعال الكلام لـ أوستين *سيرل * - الروابط والعوامل المعتمدة في الحجاج -نظريّة السالّم الحجاجيّة -نظريّة المسائلة -نظريّة المنطق الطبيعي -النظريّة الإسلاميّة : علم أصول الفقه: طرق دلالة الألفاظ على الأحكام -نظريّات الاتصال الاقناعي -استراتيجيات الاتصال الإقناعي -الاستعمالات الاقناعية - 	04
110-99	الفصل الرابع : المدخل النفسي للاتصال الاقناعي والحجاجي - الذكاء العاطفي -	<ul style="list-style-type: none"> - الفرق بين الذكاء المعرفي والذكاء العاطفي والذكاء الاجتماعي والذكاء الشخصي - الأبعاد الخمسة للذكاء العاطفي - نظريات الذكاء العاطفي - نظرة الإسلام إلى موضوع الذكاء العاطفي - 	05
131-111	الفصل الخامس : مجالات الاتصال الاقناعي والحجاجي	<ul style="list-style-type: none"> - في المجال النفسي - في المجال الديني - في المجال الاجتماعي - في المجال الإعلامي - في المجال الحربي - في المجال التجاري 	06