

Faculty of Humanities and Social Sciences
Deputy Dean in charge of Post-Graduation,
Scientific Research and External Relations

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 والعلاقات الخارجية

المسيلة في:

الرقم: 314/ك ع إ ج ن ت ب ع ع خ/2023

18 ديسمبر 2023

مستخرج من محضر اجتماع المجلس العلمي للكلية

لجلسة يوم: 25 أفريل 2023

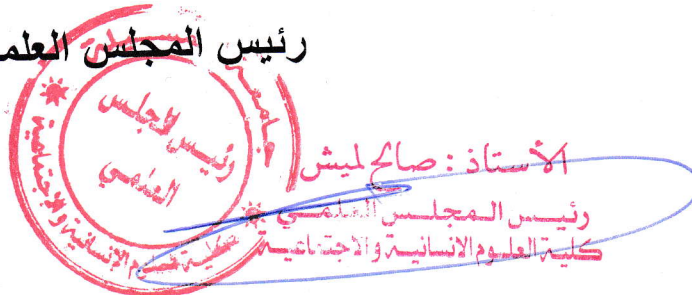
بخصوص الموافقة على الكتاب

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

- 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



الأستاذ: صالح ميش

رئيس المجلس العلمي
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

جامعة محمد بوضياف - المسيلة -

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم الإعلام والاتصال

الاتصال الأتقناعي والحجابي من التداوليات اللسانية إلى الذكاء العاطفي

تأليف الدكتور : محمد المالك حاوي

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 الإقناعي والحجائي من التداوليات اللسانية إلى الذكاء العاطفي

تأليف الدكتور : محمد المالك صاوي

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

ISBN 978-9931-251-42-2

العام الجامعي: 2022-2023

تقديم:

عرفت الدكتور صاولي عبد المالك منذ توظيفنا كأساتذة بجامعة محمد بوضياف وقد لفت نظري طوال فترة عمل معه اهتمامه الشديد بكل ما تعلق 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 وتوجيههم 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 صاولي 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

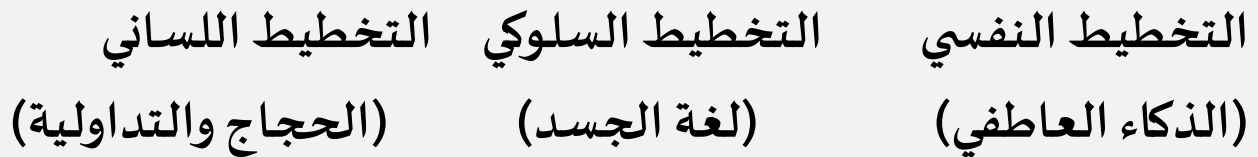
فهرس الموضوعات:

الرقم	العنوان	الصفحة
01	مقدمة	03
02	الفصل الأول : مدخل مفاهيمي إلى علم الاتصال الاقناعي والحجاجي. -أهم مصطلحات الدراسة -الحجاج والمفاهيم المشابهة له	19- 04
03	الفصل الثاني: العلاقة بين الاتصال والإقناع والحجاج -إستراتيجية الإقناع -العلاقة بين هذه المصطلحات -الدلالة والتداولية و التداولية المدمجة	33- 20
04	الفصل الثالث : التأسيس النظري لعلم الاتصال الاقناعي والحجاجي -تاريخ نظريات الحجاج -المغالطات المنطقية -أرسطو والنظرية الحجاجية القديمة -الحجاج عند العرب (قديمًا وحديثًا) -البلاغة في المدرسة الغربية: *بيرلمان و تيتيكا*أوزفالد ديكر و جون كلود أونسكومبر *أفعال الكلام لاوستين* سيرل * - الروابط والعوامل المعتمدة في الحجاج -نظرية السلالم الحجاجية -نظرية المساءلة -نظرية المنطق الطبيعي - النظرية الإسلامية : علم أصول الفقه :طرق دلالة الألفاظ على الأحكام -نظريات الاتصال الاقناعي -استراتيجيات الإتصال الإقناعي -الاستمالات الاقناعية -	98 - 34
05	الفصل الرابع : المدخل النفسي للاتصال الاقناعي والحجاجي - الذكاء العاطفي – - الفرق بين الذكاء المعرفي والذكاء العاطفي والذكاء الاجتماعي والذكاء الشخصي - الأبعاد الخمسة للذكاء العاطفي - نظريات الذكاء العاطفي - نظرة الإسلام إلى موضوع الذكاء العاطفي -	110-99
06	الفصل الخامس : مجالات الاتصال الاقناعي والحجاجي - في المجال النفسي - في المجال الديني - في المجال الاجتماعي -في المجال الإعلامي - في المجال الحربي -في المجال التجاري	131 - 111

إن الحديث عن موضوع الاتصال الاقناعي والحجاجي يقتضي تفكيكه إلى وحدات جزئية ، حيث ندرك جيدا أهمية هذا الموضوع الذي يحتاجه كل من يتصدر قضية من القضايا ، ويحاول الدفاع عنها والانتصار لآرائه وافكاره في الميدان، يحتاج هذا الأستاذ في مواجهة طلبته، وهو يحاضر ويناقش والصحفي وهو يحاول إيصال رسالته إلى المرسل إليهم على اختلاف مستوياتهم واتجاهاتهم ، والرجل العسكري وهو يقود الجيش في مواجهة العدو ، ويحاول إقناعهم وتعبئتهم ، وقس على ذلك كل من يقوم بأي مهمة تقتضي التعبئة والتأثير والتأثر والإقناع و الاقتناع والاتصال الفعال ... 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 المبادئ التي تستعمل فيها ومجالاتها وأبرز النظريات التي تحكمها .

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

الاتصال الاقناعي والحجاجي : اتصال مخطط



الفصل الأول :

مدخل مفاهيمي إلى علم الإتصال الإقناعي والعلاجي

الاتصال: COMMUNICATION:

لغة : من الوصل والإيصال والاتصال وغيرها من المشتقات التي تعني في اللغة : القرب ، وبلوغ 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 الهجران ، ووصل الشيء إلى الشيء وصولا ، وتوصل إليه ، انتهى إليه وبلغه ، وأوصله إليه أي أبلغه إياه ، وفي الحديث كان اسم نبل النبي صلى الله عليه وسلم - الموصلة ، سميت بها تفاؤلا بوصولها إلى العدو ، وهذه لغة قريش ، فهي لا تدغم الواو ، وورد في هذا قوله تعالى : (إلا الذين يصلون إلى قوم بينكم وبينهم ميثاق...) 90 النساء أي يتصلون ، 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 الهجرات ، وموصل البعير ما بين عجزه وفخذه ، و الواصلة في الحديث التي تصل شعرها بشعر غيرها ، والوصيلة هي الأرض الواسعة - الموصل.² اصطلاحا : لم يغفل الكثير من العلماء صياغة المعنى الاصطلاحي من المعنى اللغوي الذي يعني COMMUNICATION ، فالاتصال يتحقق عندما تكون هناك أطراف مشاركة في العملية ، حتى يكون الاتصال هادفا .

عرفه محمد عبد الحميد : الاتصال هو العملية التي يقوم بها بمقتضاها 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 غيرها 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 لخص أرسطو و أفلاطون معنى الاتصال في البلاغة، الذي هو العنوان الرئيسي الذي تندرج 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 المتلقي للرسالة ، واعتبر أرسطو أن الإقناع هو الهدف من الاتصال ، أما لازويل فقد عرف الاتصال من خلال تساؤله الشهير : من ؟ يقول ماذا ؟ بأي وسيلة ؟ لمن ؟ بأي تأثير ؟

¹ ابن منظور - لسان العرب - المجلد 6 من م الى ي ، دار المعارف - القاهرة - د ت ط ، ص 4850

² ابو الحسين - احمد بن فارس بن زكريا : تحقيق زهي عبد المحسن سلطان ، مجمل اللغة ، مؤسسة الرسالة - بيروت - لبنان د ت ط ص 927

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

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

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

وتنوعت هذه التعاريف كل بما يراه مثل جارنر وشانون وويفر ، وبرلو وغيرهم كما وضع هايدر نموذجاً معيناً للاتصال وطوره ويسلي و ماكلين وستيفنز، الذي يرى بأن الاتصال هو الاستجابة المميزة لكائن حي بتأثير حافز ، ويرى هول : أنه هو الثقافة، 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 **convaincre persuader** من ثلاث 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 سأل ، 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 للتلقي ، ويقال : قنعت الإبل والغنم للمرتع إذا مالت إليه.⁷

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

و في الحديث : طوبى لمن هدي إلى الإسلام ، وكان عيشه كفافاً وقنع به - رواه الترمذي 2349 -

كما يرد بمعنى : الإفراغ و الإملاء ، فقد جاء في الأثر كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يفرغنا ثم يملينا .

يقال اقنعت الإناء في النهر ، أي استقبلت به شربته ليمتلئ : أو أميله لتصب ما فيه .

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

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

1- القناع: وهو ما يوضع على الرأس من غطاء

2- الاقتناع: الرضا بالشيء والاقتناع: نتيجة لمحاولات الإقناع.

3- الإقناع : السؤال بتذلل .

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

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

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

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

⁹ ابراهيم 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 – وتبث الوسائل الإعلامية – الإذاعات والتلفزيون والصحف والمجلات – مئات الرسائل يوميا في محاولة لإقناعنا باتخاذ موقف سياسي معين أو التخلي عن آخر أو شراء سلعة محددة ، حتى خطبة الإمام في المساجد وقداش يوم الأحد ليسا سوى محاولات إقناعية للالتزام بتعاليم الدين الحنيف ، والابتعاد عن كل ما يخالف مبادئه.¹²

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

عرفه ابراهيم إمام : يقصد بالإقناع : أن يصبح السامع لك وقد اقتنع بفكرتك باعتبارها فكرتك أنت ،ولكنها أصبحت فكرته 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 يوفر له أسباب الاقتناع بالمزايا والفوائد التي يمكن أن تحققها له السلعة أو الخدمة المعلن عنها ، وكيف أنها يمكن أن تؤدي إلى إشباع الحاجة ، أو مجموع الحاجات الفطرية المكتسبة التي استثارها 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 نذكر 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 الصفوة - بيروت لبنان 1994 ص 17

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

¹³ نوال محمد عمر : دور الإعلام الديني في تغيير بعض القيم الريفية - مكتبة نهضة 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

وعرف الإقناع: محاولة واعية للتأثير في السلوك، معنى هذا أن الإقناع نشاط لسانی مشحون بأنشطة فكرية، تنتج عنها آثار سلوكية تتجسد في شكل مواقف، مجاله الخطاب، يركز على المنطق والحجة، ويتطلب درجة عالية جدا من الثقافة والدراسة النفسية كالآخر.¹⁷

وعرفه محمد منير حجاب بأنه: جهد اتصالي مقصود ومخطط، للتأثير في النواحي العقلية للآخرين في ظروف متاح فيها الاختيار، وتستخدم له كل الوسائل الممكنة بغرض تعديل معتقداتهم وقيمهم وميولهم.¹⁸

تعريف فيليب بروتون: **Philippe 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 لمقام ما، أو بالإضافة إلى ذلك الإقناع أي التوجه إلى المستمع بالمبررات المقبولة لبنى رأياً ما¹⁹

الاتصال الإقناعي: **persuasive communication**:

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

فكل اتصال يستهدف أشخاصاً أو جماعات ويسعى إلى إحداث عملية تغير على مستوى سلوكهم [بالفعل أو الترك] هي من صميم الاتصال الإقناعي، 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 الإقناعي تعاريف 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، فالإقناع يقدم معلومات جديدة باستعمال وسائل مختلفة كالإعلان والدعاية ونحوها بغرض إحداث سلوك جديد.

وبهذا يؤثر على الجمهور بغرض تبني فكرة أو إحداث تغيير في السلوك، ومما ينبغي أساساً أن يتوفر بنجاح العملية هو في الرسالة واستعمال الاستمالات المختلفة المؤثرة [كالحجج وإثارة العواطف].²¹

تعريف الحجج: **argumentation**:

الحجج لغة:

قال ابن منظور: حاججه حججا ومحاجة، حتى حججته أي غلبته بالحجج التي أدلى بها وحاجه محاجة، وحجاجا نازعة الحجة، والحجة الدليل والبرهان.²²

¹⁷ محمد العيد: النص والخطاب والاتصال: الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي ط 2 2014 ص 191

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

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

²⁰ سهير جاد: وسائل الإعلام والاتصال الإقناعي - الهيئة المصرية العامة للكتاب - القاهرة ط 1 - 2003 ص 11

²¹ عبد الله بوجلال: محاضرات في الاتصال الإقناعي القيت على طلبة الماجستير - 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 المقصد إلى البيت الحرام للنسك²³

مادة حجج . ويقول ابن منظور: الحج بمعنى القصد: حج إلينا فلان: أي قدم، وحجه يحجه، حجا : أي قصده²⁴

الحجاج اصطلاحاً: 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 : تعريفاً آخر : بأنه : فعالية تداولية جدلية ، ويرتبط أشد الارتباط بعناصر المقام : فكلما وقفنا على لفظ الحجاج تسارعت إلى أذهاننا دلالاته على المعنى المتفاعل : فهو أصل في كل تفاعل بين طرفي الخطاب²⁶ يدل الحجاج بمعناه العادي على طريقة عرض الحجج وتقديمها ، ويستهدف المحاجج التأثير في المتلقي (المحجوج والمحاجج) قصد توجيه موقعه وجهة محددة حيث يبتغي إقناعه بأمر ما ، أو تغيير قناعاته تجاه سلوك أو موقف محدد.

أما : بيرلمان : 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 أسلوباً تنظيمياً 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 الإنجليزية وهو تبادل وجهات النظر وذلك بتقديم العلل والأدلة أما ما هو يقيني وإلزامي فلا تحاجج فيه .²⁸ وعرف أيضاً: الحجاج يتعلق باللسان فهو نظرية لسانية تهتم بالوسائل اللغوية بإمكانات اللغة الطبيعية التي يتوفر عليها المتكلم ، وذلك بقصد توجيه خطابه وجهة ما تمكنه من تحقيق بعض الأهداف الحجاجية ثم إنها

²² ابن منظور - لسان العرب نفس المرجع 2/229-230.

²³ ابن فارس : مقاييس اللغة - تحقيق عبد السلام هارون : دار الجليل : بيروت ط1 - 1991 ص27/2

²⁴ ابن منظور : لسان العرب - دار صادر - بيروت ط1 / 1995 [226/1 مادة حجج]

²⁵ باتريك شارودو : الحجاج بين النظرية و الأسلوب - عن كتاب نحو المعنى و المبنى : ترجمة: احمد الود ، دار الكتاب الجديد ط1-2009/ص16

²⁶ بلقاسم دفة: مجلة المخبر : أبحاث في اللغة و الأدب العربي - جامعة بسكرة الجزائر - العدد العاشر 2014

²⁷ عدنان بن ذريل : البلاغة الجديدة - دمشق - 2004 ص02

²⁸ جميل عبد المجيد : البلاغة و الاتصال ، دار غريب للطباعة و النشر القاهرة ط1 - 2000 ص 105

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

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

بمعنى أن الحجاج يدل على طريقة عرض الحجج وتقديمها ، وتستهدف الحجاج في المتلقي (المحجوج والمحتاج) ، قصد توجيه موقفه وجهة محددة حيث يبتغي إقناعه بأمر ما ، أو تغيير قناعاته تجاه سلوك أو موقف محدد.

وذهب الزمخشري في تبينه لمعنى الحجاج حيث يقول : معنى حجج : احتج على خصمه بحجة شهباء و بحجج شهب ، وحاج خصمه فحجه ، وفلان خصمه محجوج ، وكانت بينهما حاجة وملاحة .³¹

ويؤكد ابو الوليد الباجي على أن الحجاج " علم من أرفع العلوم قدرا وأعظمها شأنًا لأنه السبيل إلى معرفة الاستدلال ، وتمييز الحق من الخال ، ولولا 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 الآلية الأبرز التي يتجسد من خلالها الإقناع ، حيث جعل للحجاج معنيين : أولهما : القصد وثانيهما : الغلبة بالحجة³⁴

مفهوم الخطاب: discours

هو لفظ مشتق من اللاتينية ويسمى discours ، وتعني الحوار ، والحوار بالفرنسية dialogue ولذلك انتقل إلى الساحة العربية واختلف المعنى من دارس إلى آخر حسب المجال واهتمام الباحث وتخصصه ، فبينما يضيقه البعض ليقصر على أساليب الكلام والمحادثة ، يوسعه البعض ليجعله مرادفا للنظام الاجتماعي برمته .³⁵ مفهوم الخطاب : خاطب يخاطب خطابا ومخاطبة من الخطاب ، أخطبه أي أجابه.³⁶ والخطاب بمعنى مصدر الخطبة ، وخطب ما يخاطب به من الكلام .³⁷

²⁹ قدور عمران : البعد التداولي و الحجاجي في الخطاب القرآني الموجه لبني اسرائيل - عالم الكتاب الحديث الأردن ط1 / 2012 ص13

³⁰ بلقاسم دفة: مجلة المخبر : أبحاث في اللغة و الأدب 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 ط2/ 1987 ص 08

³³ طه عبد الرحمن : اللسان و الميزان و التكوثر العقلي ، المركز الثقافي العربي - الدار البيضاء -المغرب ط1/ 1998 ص 226

³⁴ طه عبد الرحمن : المرجع نفسه ص 137

³⁵ محمد صفار : تحليل الخطاب وإشكالية نقل المفاهيم - رؤية مقترحة - مجلة النهضة ، المجلد السادس ، العدد الرابع ، أكتوبر 2005 ص100

³⁶ ابن منظور - لسان العرب -دار صادر بيروت ط1/ 1997 مجلد02 مادة خطب ص135

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

وقد وردت عدة تعريف مختصرة لكلمة الخطاب لخصها أوليفي روبول [1992/1925] ، فيلسوف فرنسي [olivier reboul] مهتم بالخطابة وفلسفة التربية :

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

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

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

ويتداخل مصطلح الخطاب مع الحوار في بعض أبعاده ، إذ يعتبره البعض شيء واحد، ويرى آخرون خلاف ذلك ، فمثلا : موشلر : يرى بأنهما شيء واحد متأثرا بآراء مدرسة بيرفكام التي حصرت 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 المقروءة في شبكة المعلومات العالمية [الانترنت]

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

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

³⁸ عبد الهادي بن ظافر الشهري - استراتيجيات الخطاب - مقارنة لغوية تداولية - دار الكتاب الجديدة

³⁹ إدريس حمادي : الخطاب الشرعي - وطرق استثماره - المركز الثقافي العربي بيروت 1994 ص21

⁴⁰ أوليفي روبول : لغة التربية وتحليل الخطاب البيداغوجي - ترجمة عمر اوكان ، القاهرة : افريقيا الشر - 2002 ص41/42

⁴¹ حميدة سميسم : الخطاب الإعلامي العراقي - مؤتمر الإعلام الأول جامعة بغداد - كلية الآداب - قسم الإعلام ، 2001 ص02

⁴² عبد الهادي بن ظافر الشهري : استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية ، دار الكتاب الجديد المتحدة ط1/2004 ص34

⁴³ ابراهيم إيرش: حول حدود استحضار المقدس في الأمور الدنيوية ، ملاحظات منهجية في مجلة المستقبل العربي -بيروت ع/80*1994 ص05

الحجاج والمفاهيم المشابهة له:

الحجاج والبرهان :

الحجة : كلمة مفردة جمعها حجج وحجاج ، والحجة : الدليل و البرهان ⁴⁴

وحجة منطقية وحجاج مصطلح يدل على نوع الاستدلال الخاص ، ويسمى البرهان ، فالحجاج هو التبادل الخطائي ، للحجج وجمعه حجة : أي طلب الإقناع، والحجة في لغة العرب تعني الدليل والبرهان ،ومنه قوله تعالى : "قل هاتوا برهانكم إن كنتم صادقين" 111 البقرة.

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 التوسع لأننا بين هذه الأسماء فروقا ، اجتهدنا في تحديدها وإحصائها في مقالنا ⁴⁵.

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

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

الحجاج جنس متميز من أنواع الخطاب ، يعرض فيه المخاطب دعواه مدعما بالتبريرات بغية إقناع المخاطب، أو المتلقي والتأثير في موقفه ، أو سلوكه أو استمالته نحو المسألة المعروضة عليه ، كأن يلجأ أحد المخاطبين إلى دعم رأيه بأدوات إقناع عملية تجعل الطرف الآخر يتجاوب معه ويتقبل حجته ، ويتضمن الحجاج كل أنواع الخطاب وهدفه الإقناع أو إثارة الرغبة ضمن العلاقة بين الأنساق [الصريحة والضمنية] ، وهنا يستلزم وجود مؤشر حجاجي يستدعي السياق في كل معنى، للإملاء 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 مفتعلا ومصطنعا.⁴⁶

الحجاج و التواصل :

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

1- نقل الخبر ولنصطلح على تسمية هذا النقل (بالوصل) .

2/ ننقل الخبر مع اعتبار مصدر الخبر الذي هو المتكلم ، ويطلق على هذا اسم الإيصال .

3/ نقل الخبر مع اعتبار مصدر الخبر الذي هو المتكلم ، و مقصده الذي هو المستمع معا ولندع هذا النوع من النقل باسم الاتصال.⁴⁷

أما الحجاج الذي يتجاوز 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 ثلاث معان :

1/ الحجة بوصفها بناء استداليا ، يستقل بنفسه فلنصطلح على هذا المعنى باسم الحجة المجردة .

2/ الحجة بوصفها فعلا استداليا يأتي به المتكلم ، فلنسم هذا المعنى باسم الحجة الموجهة .

3/ الحجة بوصفها فعلا استداليا يأتي بها المتكلم بغرض إفادة المستمع ، وينهض المستمع بتقويمه فلندع هذا المعنى الثالث باسم الحجة المقومة .

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

فتكون لدينا ثلاث نماذج تواصلية للحجة :

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

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

⁴⁷ الوصل - الإيصال - الاتصال : 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 للحجة : تكون فيه الوظيفة التواصلية للحجة وظيفة اتصال ، لأنه يجعل من الحجة فعلا استدلاليا يتوجه به المتكلم إلى المستمع .

3/ النموذج الاتصالي للحجة : تكون فيه الوظيفة التواصلية للحجة وظيفة اتصال إذ ينظر في الحجة بوصفها فعلا مشتركا بين المتكلم والمستمع جامعا بين توجه الأول وتقويم الثاني .

الحوار والمحاورة والتحاور :

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

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

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

3/ أو من الصنف الإضماري إذا طويت بعض هذه الصور واحتيج إلى ذكرها لتمام بنيته الاستدلالية .

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

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

1-المنطقية : فلا يكون المحاور ناطقا حقيقيا إلا إذا تكلم لسانا طبيعيا معينا وحصل تحصيلًا كافيًا صيغته الصرفية، وقواعده النحوية وأوجه دلالات ألفاظه وأساليبه في التعبير والتبليغ .

2- الاجتماعية : أي إن المحاور يتوجه إلى غيره ، مطلعًا إياه على ما يعتقد وما يعرف ومطالبًا إياه بمشاركته 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 تجره إلى الإقناع برأي المحاور ، وإذا اندمجت أساليب الإقناع بأساليب الإمتاع تكون أقدر على التأثير في اعتقاد المخاطب وتوجيه سلوكه .

4- الاعتقادية : يعتقد المحاور صحة عرضه على الطرف الآخر ، كما يعتقد بالإنقاذ 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 يداولها بين الناس ، وتداولته : الأيدي : أخذت هذه مرة وهذه مرة ، ودال الثوب يدول أي يبلى : وقد جعل وده يدول : أي يبلى ، وتداولنا العمل والأمر بيننا بمعنى تعاورناه فعل هذا مرة وهذا مرة .⁵⁰

⁴⁹ طه عبد الرحمن : في أصول الحوار وتجديد علم الكلام : المركز الثقافي العربي ط2 / 2000 ص 37-38.

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

اصطلاحاً : كلمة تداولية تعود إلى الفيلسوف والسيميائي الأمريكي : تشارلز موريس سنة 1938 حيث عرفها :
جزء من السيمائية تهتم بدراسة العلاقة بين العلامات ومستعملها .

– 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 بالمتخاطبين ومقاصدهم والسياق الذي ترد فيه مع مراعاة المقام ، وكل هذه العناصر مترابطة ومتداخلة فيما بينها .⁵¹

التداولية و الدلالة : علمين مترابطين غير أن الدلالة : تدرس المعنى وفقاً للوضع بمعزل عن السياق ، أو بعيداً عن المقامات المخاطبة أما التداولية فتهتم بدراسة المعنى وفقاً لاستعماله ، مراعية في ذلك ظروف المتكلمين ومقاصدهم والسياق المناسب لها ، وهي ثلاث 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 إحالات هذه الرموز إلا من خلال السياق الذي توظف فيه وتتضح أكثر في إطار العلاقة بين المتخاطبين والزمان والمكان والضمائر ، وإشارات الزمان والمكان تختلف إحالتها حسب ظروف استعمالها .

مثال : قال المتنبي : ب : أنا الذي نظر الأعمى إلى أدبي ***** وأسمنت كلماتي من به صمم .
يقصد المتنبي بأنا (نفسه) ، فهو يؤكد أن شعره قوي ، وهو معروف في هذا ، وحتى الذي به صمم يمكن أن يسمعه .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 التلمحي .
تداولية الدرجة الثالثة : وتعلق بأفعال الكلام – وسنشير إليها لاحقاً – .

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 تعسفياً وبناء على هذا كله يمكن التمييز بين الحجاج والبرهان فالحجاج فردي يقوم على الرأي

⁵⁰ ابن منظور : لسان العرب : دار صادر بيروت ط3/1993 ص 253 – 254

⁵¹ جدي إيمان : رواجي أحلام : 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 ومجاله المنطق وهدفه التفريق بين الخطأ والصواب .

بين الحجاج و الجدال : الترادف بين الحجاج والجدال سمة مميزة ، فالإنسان المحاجج أي المجادل هو الذي له القدرة على إفحام خصومه ومنازعيه بالحجة والبرهان والدليل العقلي أو النقل - كمحاجة ابراهيم عليه السلام - للنمرود بن كنعان في قوله تعالى : " ألم تر إلى الذي حاج ابراهيم في ربه أن أتاه الله الملك إذ قال ابراهيم ربي الذي يحبني ويميت ، قال : أنا أحبي وأميت ، قال ابراهيم فإن الله يأتي بالشمس من المشرق فأت بها من المغرب فبهت الذي كفر ... " 258 البقرة .

والجدال قسمان :

الجدال المحمود : ويكون بالتي هي أحسن ، قصد إظهار الحق وإزهاق الباطل في قوله تعالى مثلاً : " ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن . " النحل 125 .

الجدال المذموم :

أ/ المجادلة بغير علم : لقوله تعالى : " وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنبِئٍ (8) ثَانِي عِطْفِهِ لِيُضِلَّ عَن سَبِيلِ اللَّهِ ۚ لَهُ فِي الدُّنْيَا خِزْيٌ ۖ وَنُذِيرُهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ عَذَابُ الْحَرِيقِ (9) " الحج .

ب/ المجادلة لنصرة الباطل : انطلاقاً من كراهيته للحق بعد أن ينير الهدى للناس ، في قوله تعالى : " ويجادل الذين كفروا بالباطل ليدحضوا به الحق و اتخذوا آياتي و ما اندرؤا هزوا " الكهف 56 .

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

ومعنى حاج : أي خاصم ، وهو فعل مجرد دال على زنة المفاعلة ولا يعرف [حاج] في الاستعمال ، فعل مجرد دال على وقوع الخصام ، ولا تعرف المادة التي اشتق منها ، ومع أن حاج لا يستعمل غالباً إلا في معنى المخاصمة ، وأن الأغلب يفيد الخصام بباطل.⁵³

والمجادلة مفاعلة من الجدال وهو القدرة على الخصام ، والحجة 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 لوط " 74 هود وتكون في الشر كما ورد في قوله تعالى : " ولا جدال في الحج " . 197 البقرة

فالجامع بين المعنيين [الحجاج والجدل] في القرآن وهو المخاصمة ، لكنها في الحجاج قائمة على الباطل عادة - كما أشار ابن عاشور - في حين أن الجدال 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 والجدال يردان في أكثر الأحيان ، مترادفين في

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

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

الحجاج و الجدل و المناظرة :

سبق وأن أشرنا إلى الفرق بين الحجاج والجدل ، وهو باختصار : أن الحجاج : خطاب صريح أو ضمني يستهدف الإقناع ، والإفهام مهما كان متلقي هذا الخطاب ومهما كانت الطريقة المتبعة في ذلك .⁵⁵

وتشير الدراسات إلى أن الحجاج أوسع في دلالاته 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، ومما سبق وأن أشرنا أن الجدل في القرآن ورد على معنيين : (محمود ومذموم).

والمناظرة : تعني النظر من جانبيين في مسألة من المسائل ، قصد إظهار الصواب فيها ، فالمناظر هو من كان عارضا أو معترضا وكان لعرضه أو اعتراضه أثر هادف ومشروع في اعتقادات من جاوره ، سعيا وراء الإقناع والاقناع برأي سواء ظهر صوابه على يده أو على يد محاوره والراجح أن طريق الوصول إلى الحق ليس واحدا لا ثاني له ، وإنما طرقا شتى للاحد لها ، لأن الحق هو نفسه على خلاف الرأي السائد ليس ثابتا لا يتغير ، بل أصله يتغير ويتجدد...، وحيثما وجد التعدد في الطرق فثمة حاجة إلى قيام حوار بين المتوسلين لها أو السالكن لها .

والمناظرة في الإسلام ولو أنها استمدت بعض قواعدها من الجدل اليوناني إلا أن ما عندنا في القرآن الكريم يفى 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 " / " قالوا " / " قلت " / " قلتم " / " أقول " / " تقول " / " تقولون " / " نقول " / " يقولون " / " نقول " / " يقولون " / " قل " / " 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 و البيان و نظرية البرهان - مجلة الأثر الجزائر ط5 - 2005 ص 201

⁵⁶ عبد الله صولة : المرجع نفسه

⁵⁷ أرسطو : الخطابة ، تعريب عبد الرحمن بدوي ، وزارة الثقافة و الإسلام - دار الشؤون الثقافية ، بغداد 1986 - المقالة 01- الفصل 2 -

1356أ

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

وتتمتاز المناظرة عن الحوار بكونها تقيم تقابلا يتواجه فيه المعارض والمعترض ، ولا يمنع اختصاص كل منهما فيه بحقوق وواجبات معينة من حضورهما معا في إنشاء نص المناظرة منطوقا ومفهوما ⁶⁰.

الإقناع والاعتناع :

وإذا تحدثنا عن الإقناع في العلاقات العامة ، فإننا نقصد بالعملية السلامة من مختلف أساليب التأثير التي تعتمد القهر والضغط والإجبار والإغراء وتزييف الحقائق وتهيج الغرائز ، بينما حدوث عملية الإقناع بهذه الأساليب أمر مخالف للمبادئ والقيم ، مع أنه يعتبر إقناع ومن أمثال هذه الكلمات : الإغراء ، التفاوض ، فبعضها تهيج للغرائز وبعضها تزييف للحقائق وبعضها مجرد حل وسط واتفاق دون اقتناع وبعضها تزييف للحقائق وبعضها مجرد حل وسطي واتفاق دون اقتناع ⁶¹ . بمعنى يجب لحدوث الإقناع الحقيقي أن يتحول إلى عملية اقتناع يتطلب من الطرف الثاني ان يتفهم ويرحب ويميل 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 ، وبها 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 تفيد شيئا لكن إذا قبلها 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 ، وعمليا فالمسؤولية لا تقع فقط على المرسل بل يجب أن تكون أيضا على المستهدف الذي يجب عليه إبداء الاستعداد النفسي لذلك وتقبل ملاحظات وآراء الآخرين .

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

1- المعارض يعتقد صدق ما يعرض .

2- يلزم المعارض عليه بتصديق عرضه.

3- يقيم الأدلة على مضامين عرضه .

4- يوقن ، يصدق قضايا دليله ولصحة تدليله.

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

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

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

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

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

مثال : هرع الأستاذ إلى الكلية : منطوق العبارة : أسرع.
ولكن المفهوم منها : أن رجلا يمتحن التدريس بالجامعة اتجه إلى المكان الذي يلقي فيه المحاضرات⁶²

الفصل الثاني :

⁶² طه عبد الرحمن : في أصول الحوار وتحديد علم الكلام - المركز الثقافي العربي ط2000 ص40

العلاقة بين الاتصال والإقناع والحجاج

الإستراتيجية (الإستراتيجية الإقناع) :مصطلح الإستراتيجية ذو مرجعية حربية إذ يكثر تداوله بالعلوم الحربية ، فدخل المعركة لا بد من أن يسبقه تخطيط ، وأن تستعين بإستراتيجية محكمة لبلوغ الهدف ،وذلك بطرائق وأساليب تتم وفقها انجاز أقوال في سياق ونسق محكمين بقواعد الخطاب .⁶³ من خلالهما نفهم الإستراتيجية لها بعدين : الأول : تخطيطي ،ويكون على المستوى الذهني والثاني مادي : الذي يجسد الإستراتيجية تتبلور فعلا على أرض الواقع وتمثله هنا اللغة .⁶⁴ و استراتيجية الإقناع تنطوي تحت استراتيجيات الخطاب ، وتعني هذه الأخيرة أن الخطاب المنجز يكون خطابا مخصصا له بصفة مستمرة ، فيبني فعل الإقناع وتوجيهه دوما على افتراضات سابقة بشأن عناصر سابقة ، بشأن عناصر السياق خصوصا المرسل إليه لتحقيق أهداف المرسل.⁶⁵

⁶³ صفية حمادو : إستراتيجية الخطاب في أخبار الثقلاء مقارنة تداولية رسالة ماجستير جامعة مولود معمري - تيزي وزو - الجزائر

⁶⁴ عبد الهادي بن ظافر الشهري : إستراتيجية الخطاب مقارنة لغوية تداوليةص53

⁶⁵ عبد الهادي بن ظافر الشهري : إستراتيجية الخطاب مقارنة لغوية تداوليةص444

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

العلاقة بين الحجاج و البرهان :

أورد ريمون ثلاث 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 سلفا في المقدمة ، بينما في الحجاج تثبت النتيجة شيئا آخر زائدا كما هو مثبت في المقدمة ، وذلك استنادا إلى مبدأ تكثير الفائدة .

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

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

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

وبين ميير أن الحجاج يمتاز بكونه استدلالا لا يحث على العمل بشكل مباشر ، بحيث يحمل المخاطب على اتخاذ موقف أو انتهاك سلوك معين أو بشكل غير مباشر ، إذا اكتفى المحتاج بتوصيل آراء أو نتائج قابلة للتوظيف حين مواجهة موقف معين في وقت لاحق .⁷⁰

العلاقة بين الاتصال والإقناع :

حصر العلماء العملية الاتصالية الموصوفة بالإقناعية في :

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

ص06

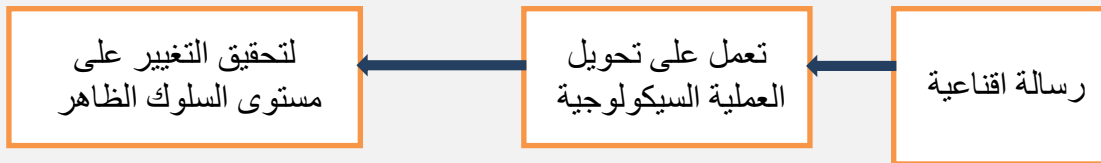
Jean blaise grize - argumentation et logique naturelle - in hermes -paris 1995 p264 ⁶⁷

Michel mayer - logique language et argumentation -ed hachette paris 1982 p112 ⁶⁸

Michel mayer- logique language et argumentation -ed hachette paris 1982. p136 ⁶⁹

Michel mayer- logique language et argumentation -ed hachette paris 1982p138 ⁷⁰

عمد العملية الاتصالية الواعية الهادفة إلى تغيير السلوك [فردا 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 بناء متكاملًا تكون الاستجابة ، و يبدأ التخطيط لبناء الرسالة الإعلامية ، وتنظيم محتواها باختيار المداخل الأساسية لإقناع المتلقي بالفكرة أو الاتجاه أو السلوك ، وهذه المداخل هي التي تؤثر على اختيار الرمز والمعنى في بناء الرسالة الإعلامية ، وتؤثر أيضا 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 المتمعنة والفعالة هي تلك التي تتميز بخصائص جديدة بتحويل الوظيفة السيكولوجية للفرد على نحو ما، يجعله يستجيب علنا تجاه موضوع الإقناع ، ومفرداته وبالأساليب التي يريدتها القائم بالاتصال والتي يوحى بها .



73

وقد فرق الدكتور : سمير محمد حسين بين الاتصال بال جماهير بغرض الاعلام ، والاتصال بال جماهير بغرض 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 أساسا 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 سلفا .
- 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 عنصرا: التأثيري والاقناعي .⁷⁵

⁷¹ عبد الله محمد العوشن .مرجع سابق .ص21

⁷² محمد عبد الحميد : نظريات الإعلام و اتجاهات التأثير . المرجع السابق.ص321

⁷³ سهير جاد : تقديم عبد العزيز شرف - رسائل الإعلام و الاتصال الاقناعي - الهيئة المصرية العامة للكتاب - القاهرة ط1- 2003 ص 11 .

⁷⁴ سمير محمد حسين : الإعلام و الاتصال بال جماهير المرجع السابق...ص166/ 167

⁷⁵ سمير محمد حسين : الإعلام و الاتصال بال جماهير . المرجع السابق..ص166/167

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 وفعاليتها.⁷⁶

الفرق بين الاتصال العادي و الاتصال الإقناعي: الاتصال العام هو اتصال عادي دون توظيف أي أسلوب من أساليب العمدية الهادفة ، 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 الحجاج والبرهان والاستدلال للوصول إلى العاطفة أو العقل حسب الهدف المنشود وقد حدد هربرت ليونبورغ خمسة مراحل للاتصال .⁷⁷

المرحلة الاولى : مرحلة ادراك الشيء : بعد تعرض الفرد للرسالة يحاول عفويا 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 و الاهتمام :

بعد إدراك الرسالة و تلقيها يحاول المتلقي معرفة الجوانب المهمة في الرسالة والتي تحقق له 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 تجريب المنتج و إدراك القيمة النفعية والاستعمالية لها يقوم المتلقي بتبني الفكرة فيصبح يتحدث باسمها ، ويحاول نشرها .

وإلى هنا نفرق بين الاتصال الإقناعي والاتصال العادي :

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

الفرق بين الاقناع والاقنناع وعلاقتهما بالحجاج :

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

⁷⁷ منندى 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 ترتب الاقتناع على الإقناع.⁷⁸

ولكن الخطابة الجديدة عند شايم بيرلمان و لوسي تيتيكا تفرق بينهما ، بل تعتمد نظرية هذه الخطابة الجديدة في جزء كبير منها على أساس التفريق بينهما ، وهذا ما يعني الجانب الاستراتيجي في استعمال الاقتناع بدل الإقناع ، فالإقناع عند بيرلمان وتيتيكا هو غاية الحجاج ، بمعنى أن الاقتناع 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 التسليم للشيء .

ويشدد شايم بيرلمان ولوسي وتيتيكا على تقسيم الحجاج إلى قسمين بحسب نوع الجمهور :

- حجاج إقناعي : وهو يرمي إلى إقناع الجمهور الخاص ، - وحجاج اقتناعي وهو حجاج 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 الحجاج لا بد أن تكون فيه قضية خلافية وعليه

يكون كل نص حجاجي نص إقناعي وليس كل نص إقناعي نص حجاجي [تتابع هذا الجدول]:

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

79

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

⁷⁸ طه عبد الرحمن : في أصول الحوار وتجديد علم الكلام بالمؤسسة الحديثة للنشر و التوزيع - الدار البيضاء المغرب ط1987/ص38

⁷⁹ هجيرة حاج هني : رسالة ماجستير - مكتبة الآداب - جامعة الشلف 2014/2015 ص50

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

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

التأثير والتأثر والأثر وعلاقتها بالإقناع :

التأثير والأثر والتأثر مصطلحات لها علاقة وطيدة بالإقناع ، فمجمله أنه اتصال حصل من خلاله إقناع ، فهو عمق الاتصال الإقناعي أما التأثير والتأثر فينتج عنهما 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 الفلاني : إذا انفعل 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 وسلوكا بالالتزام والابتعاد ، وكل هذه عملية تسمى الإقناع ، وتفاعل المستقبل مع ذلك يسمى اقتناعا .

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

2/ يختلف الإقناع عن التأثير على اعتبار أن الإقناع محله النفس والعاطفة أي القبول والرضا والاطمئنان بينما التأثير والتأثر والأثر فيكون على مستوى السلوك أي ترجمة ما في النفس إلى واقع فيتفاعل معه بالفعل أو الترك

3/ قد يؤدي الإقناع والقناعة إلى التأثير والتأثر مثل اقتناع المدخن بحزمة 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 ما يجعل الشخص يقتنع بعدم الإفراط في استعمال السرعة .

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

النص و الخطاب و الاتصال ..ص191

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

ط2009/1 ص52

⁸² لسان العرب - مادة الأثر : 5/4 -

⁸³ المصباح المنير مادة اثر 4/1

⁸⁴ ابن تيمية : مجموع الفتاوى 341/13

6/ قد يحدث تأثر بالموقف ولكن دون قناعة ، كمن يصلي خوفا من أبيه أو تلبس الحجاب دون قناعة ، أي لأن الواقع يتطلب ذلك أو تظاهرا أو نفاقا .

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

وعليه فإن أي عملية اقناعية قد تؤدي غرضا إيجابيا مثلا أراد المرسل وقد تؤدي إلى نتيجة سلبية عكسية تماما ، وقد تكون الاستجابة جزئية .⁸⁵

الدلالة والتداولية والتداولية المدمجة Pragmatic integrated Pragmatic Sémantics

التداولية والمفاهيم المكملة لها :

الدال والمدلول والدلالة والاستدلال والدليل والتداولية 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 ، ودل على المسألة ، أي أقام الدليل على صحتها ، والدليل ما يستدل به ، ومنه البرهان والاستدلال والبينة والحجة والشاهد والعلامة .

فالملاحظ على معاجم العربية أنها لا تكاد تخرج في دلالاتها للجذر «دول» على معاني: التحول والتبدل والانتقال، سواء من مكان إلى آخر أم من حال إلى آخر، مما يقتضي وجود أكثر من طرف واحد يشترك في فعل التحول والتغير والتبدل والتنقل وتلك حال اللغة متحولة من حال لدى المتكلم، إلى حال أخرى لدى السامع،

⁸⁵ مجلة جامع الإمام - العدد 49 محرم 1426 هـ

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

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

يقول الجرجاني في تعريفاته إن الدلالة "هي كون الشيء بحالة يلزم من العلم به العلم بشيء آخر، والشيء الأول هو الدال، والثاني هو المدلول"، فالمدلول إذن موصل إلى شيء آخر غيره، هو المدلول، وهذا يعني أنه إن لم يوصلنا إلى شيء؛ فلا يصح أن يسمى دليلاً...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 ، والسماح بظهور الكفاءات.

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

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 المعقدة 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 المراعاة فقط على الرسالة الإعلامية كما كان الوضع وفقاً لنماذج الاتصال الخطية التي ترى بالاتصال عملية أحادية الاتجاه وليس عملية تفاعلية ثنائية الاتجاه⁸⁸

⁸⁶ ابن فارس ابن منظور

⁸⁷ منير ابراهيم تايه حسابه في الفايس بوك 2023/02/28

⁸⁸ مكاي، حسن، ليلي حسين السيد. الاتصال ونظرياته المعاصرة. القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2009.

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

العلاقة بين الدال والمدلول :

الدالّ في اللسانيات هو الصورة اللفظية لأيّ كلمة، أي الصورة المنطوقة أو المكتوبة للدليل اللساني، وهو بعبارة دي سوسير: البصمة الصوتية

وأما المدلول فهو المضمون أو بالأحرى المتصوّر المجرد المفترض للدليل اللساني، وهو صورة عقلية نجدها في الذهن، وتوضع إزاء دالّ معيّن.⁹⁰

عندما ننطق أي كلمة فإنه يتبادر 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 يتبادر إلى الأذهان هو من أين جاءها هذا الاسم فالبعض يرى أنه مصطلح متفق عليه ، وآخرون يعتبرونه اسم مرتبط بخصائص 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، ويرون أن ذهن الإنسان لا يتقبل الأصوات التي لا تدل على شيء أي التي لا تحمل معنى.

وهناك كلمات كثيرة مستمدة من الواقع الطبيعي فمثلا لفظ "خبر" يشير إلى الصوت الطبيعي الذي يحدثه انسياب الماء . ولفظ "شخير" يشير إلى صوت طبيعي قد يحدثه النائم

2- وهناك من رأى أن العلاقة بين الدال والمدلول اعتباطية قائمة على التوافق، وأكبر أدلتهم هو تنوع اللغات بشكل عام، واختلاف المفردة الدالة على الشيء الواحد، فمثلا الشقيقة تسمى في العربية ب "أخت" وفي الإنجليزية ب "سِستر"، 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 أصلا، فالمفترض أن البشر كلهم سيتكلمون لغة واحدة.-

وبالنظر إلى الآية الكريمة " وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ (31)البقرة

⁸⁹ لبابة حسن آخر تحديث : ٢٤:٠9.24 ، 4 فبراير 2020 <https://sotor.com>

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

ولكن الأمر بعد انتقال الأمر إلى ذرية آدم بدأ الاختلاف في التسميات لاعتبارات طبيعية ،اجتماعية ، نفسية

91

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

علم الدلالة : **sémantics** دراسة المعنى في اللغة. **The study of meaning in language**

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

الدلالة في الاصطلاح : قال الزركشي : هي كون اللفظ بحيث إذا أطلق فهم منه المعنى من كان عالما بوضعه له ، وقال ابن النجار : كون الشيء يلزم من فهمه فهم شيء آخر ، فالشيء الأول : هو الدال ، والشيء الثاني : هو المدلول .شرح الكوكب المنير المسمى بمختصر التحرير أو المختبر المبتك شرح المختصر (125/1) لابن النجار ،⁹² وذكر التهانوي والجرجاني بأن الدلالة " معنى منتزع من الدال والمدلول ، وينشأ من العلم بالدال العلم بالمدلول ⁹³ فالدلالة علم يدرس المعنى ، أي الشروط التي يجب أن تتوفر في الرمز حتى يكون قادرا 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 سوسير : العلاقة بين الدال والمدلول عند دو سوسير ، يقعان ضمن نطاق الإشارة اللغوية، والتي هي كيان سيكولوجي (نفسي) له جانبان : الدال الذي يعبر عن الصورة الصوتية للكلمة من الناحية السيكلوجية أي الانطباع والأثر الذي تتركه في الحواس ، والمدلول الذي يعبر عن الفكرة في صورتها

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

⁹² تحقيق محمد الزحيلي ، ونزيه حماد ، مكتبة العبيكان ، الرياض ط2 ، 1998 ، وينظر التعريفات للجرجاني ص93 مطبعة الحلبي مصر 1938

⁹³ غفور حمد أمين : البحث الدلالي في المعجمات الفقهاء المتخصصة ، دار دجلة ، الأردن ، ط1 2007 ص 132.

⁹⁴ احمد مختار عمر : علم الدلالة ، عالم الكتب ص11

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

الدال والمدلول ثنائيتان لسانيتان حديثة لا انفصام بين عراها. وهي في الأصل ثنائيتان دو سوسيريّة).

والعلاقة بين المصطلحين علاقة متينة يستحيل الفصل بين طرفيها، وهما حسب دو سوسير كوجهي ورقة واحدة، فما أن تمزّق أحد الوجهين حتّى يتمزّق بالضرورة الوجه⁹⁵

الحجاج والتداولية:

إذا كانت الدلالة تهم بالمعنى ، أي معنى الجملة ، وإذا كانت التداولية تعني استعمال اللغة في المقام .
"فالتداولية المدمجة : تتطلب توليفة بين الدلالة والتداولية ، أي أن الدلالة من المباحث المهمة في التداولية المدمجة ، فهي تهم باستعمال اللغة في الخطاب ، والعلامات النوعية للسان ، وتأكيد قدرتها الخطابية "
⁹⁶ فعندها يمكن تقسيم الحجاج إلى قسمين : صريح وضمني، ذلك أن طبيعته الخطابية الحوارية تجعل نصفه للمتكلم [وهو النصف المصرح به] ونصفه للسامع [وهو النصف الضمني] فتكون علاقة الضم
ني بالصريح هي -على صعيد لساني محض، بما يعبر عنه ب : تداولية مدمجة (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 بالانجاز) ، 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 المعيارية بدمجه لنظرية الحجاج مع نظرية الأفعال الكلامية وتحليل المحادثة والخطاب، والجدل الصوري داخل نموذج نظري أطلق عليه اسم نظرية الحجاج الجدلي، ويحدده بكونه: «نموذجاً مثالياً للمحادثة الخلافية، يوجّه مراحلها، ويوزّع الأفعال اللغوية عبر هذه المراحل، وينظم تفاعلاتها، ويشكل شرطاً أساسياً لبناء معياري نسقي للخطاب يسمى التحليل الجدلي».⁹⁷

التداولية :

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

⁹⁵ <https://sotor.com/> تسنيم مصطفى آخر تحديث 7.22 / ، 26 سبتمبر 2022

⁹⁶ Martine BRACOPS: Introduction à la pragmatique. édition Duculot. ruxelles2e édition , 2010 p30

⁹⁷ بن أحمد عالم فايزة - الحجاج في اللسانيات التداولية، دراسة لنماذج من القرآن الكريم ، جامعة مستغانم - الجزائر

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

علم العلامات (السميوطيقا) : علم يدرس أنساق العلامات والأدلة والرموز، سواء أكانت طبيعية أم صناعية، وتُعدّ 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 ولويس خورخي برييتو وأومبيرتو إكو وألخانداس جوليان غريماس وتشارلز موريس ورولان بارت وتوماس سيبوك. السيميولوجيا هو علم العلامات أو الإشارات أو الدول اللغوية أو الرمزية سواء أكانت طبيعية أم اصطناعية، ويعني هذا أن العلامات إما يضعها الإنسان اصطلاحاً عن طريق اختراعها واصطناعها والاتفاق مع أخيه الإنسان على دلالاتها ومقاصدها 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 السيميائية التداولية (sémiotics pragmatic) هو تصور شمولي ودينامي للعلامة إذ تعتبرها كيانا ثلاثياً تتفاعل داخله العناصر التركيبية والدلالية والتداولية في إطار سيرورة دائمة تسمى سيرورة العلامات) السيميوزيس. ("يرتبط اتجاه بالتقليد العلمي والفلسفي الذي أرساه شارل ساندرز بيرس وبلوره شارل موريس فيما بعد؛ كما يتعلق هذا الاتجاه أيضاً مع تصورات المناطق وفلاسفة اللغة، روسل وكارناب وفريج وفيغنشتاين وغيرهم.

تتخذ السيميائية عند بيرس طابعاً شمولياً، إذ لا نجد شيئاً يخرج عن موضوعها مهما كان هذا الشيء. يقول بيرس: "لم يكن بمقدوري أبداً دراسة أي شيء كيفما كان (رياضيات، أخلاق، ميتافيزيقا، اقتصاد، تاريخ، علوم...)، إلا دراسة سيميائية.⁹⁹

يقول بيرس أيضاً: "إن المنطق بمعناه العام ليس إلا اسماً آخر للسيميائية". وبذلك فالسيميائية جزء من العلوم المعيارية الثلاثة: المنطق (Logique)، علم الصحيح والخطأ؛ وعلم الأخلاق (Ethique)، علم الخير والشر؛ ثم علم الجمال (Esthétique)، علم الجميل والقيبح.¹⁰⁰

أما ماري ديير وريكاناتي فرانسوا marie deller /-François rikanatiuvth عرفا التداولية : " دراسة استعمال اللغة في الخطاب ، شاهدة في ذلك على مقدرتها الخطابية ، وتهتم بالمعنى كالدلالة. تعريف فرانسواز أرمينكو : حيث ترى أن التداولية تنطبق للغة كظاهرة خطابية وتواصلية واجتماعية معا .

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

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

¹⁰⁰ المرجع نفسه، ص: 120.

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

ماذا نصنع حين نتكلم ؟ ماذا نقول بالضبط حين نتكلم ؟ من يتكلم إذن ؟ وإلى من يتكلم ؟ ولأجل من ؟ ماذا علينا أن نعمل حتى يرتفع الإبهام عن الجملة ؟ وكيف نتكلم عن شيء ونريد شيئا آخر ؟¹⁰¹ ونستخلص من هذا ثلاث عناصر هي:

- 1-عنصر ذاتي يتمثل في التعبير عن معتقدات المتكلم ومقاصده واهتماماته ورغباته،
- 2-عنصر موضوعي يتمثل في الوقائع 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 وعبارتنا وبعض أفعالنا وإيماءاتنا ، فهو يعتمد على القصد أو الاصطلاح ، فهو منبثق من المعنى الطبيعي ، ويمكن ملاحظة ذلك على حالات خاصة ، مثل الأتّين 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 انطلاقا من عنايته 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 بمستعملها وبمؤوليها.

تايخيا : أما عن نشأة التداولية وظهورها في الفكر اللساني الغربي الحديث بحيث أصبحت تيارا موازيا لتيار البنيوية وتيار التوليدية التحولية، فقد اتفق الدارسون على أن التداولية لم تصبح مجالا يعتد به في الدرس اللغوي المعاصر إلا في العقد السابع من القرن العشرين بعد أن قام على تطويرها ثلاثة من فلاسفة اللغة المنتمين إلى التراث

¹⁰¹ فرانسواز أرمينكو المقاربة التداولية ، ترجمة سعيد علوش ، منشورات مركز الإنماء القومي 1987 ص4.

¹⁰² سمية عامر، سليم حمدان : الاستلزام الحوارية عند بول غرايس -المفهوم والمقومات ، مجلة القارئ للدراسات الأدبية ، والنقدية اللغوية ، مجلد 02

الفلسفي لجامعة أكسفورد؛ هم: أوستن، وسيرل، 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 بالحجة ، أما حديثاً، فقد عرّف 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 القدامى، ولكنه اجتهد إلى وضع مفهوم أوسع وأدق، فبلوره في هذا التحديد الدقيق والموجز في قوله: «لا خطاب بغير حجاج، ولا مخاطب (بكسر الطاء) من غير أن تكون له وظيفة المدعي ولا مخاطب (بفتح الطاء) من غير أن تكون له وظيفة المعتزض».

معناه، يجعل المتكلم، في اللحظة التي يتكلم فيها، يوجه قوله وجهة حجاجية ما».

الفصل الثالث

التأصيل النظري لعلم الاتصال الاقناعي

والحجاجي

أولا : تاريخ نظريات الحجاج

سجل التاريخ أن أول نظريات الحجاج ظهورا كانت في اليونان حوالي 440-450 ق.م ، ونعني بهذا أن هذه المدة التي ظهرت فيها البلاغة والخطابة بشكلها المنهجي في صورة قواعد مضبوطة يمكن تدريسها ، وبهذا تشكل هذه الفترة بداية التنظير في الحجاج، النظريات الأولى للحجاج ظهرت تقريبا في هذه الفترة وارتبطت بالإسمين المؤسسين {كوراكس corax} وتلميذه {تيزياس tiasias} و كما يقول شيشرون الذي يذكر أحد نصوص ارسطو المفتوحة لم يعرف قبل ذلك أن أحدا ما قد اعتاد أن يتراعى بمنهجية وآلية محددة، حتى وإن كان البعض يؤدي ذلك ببراعة ودقة .¹⁰³

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

¹⁰³ فيليب بروتون ، جيل جوتيه ترجمه محمد صالح ناحي الغمدي : مركز النشر العلمي : جامعة الملك عبد العزيز ، ط1 ، 2011 ص 19

بالمرافعات 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 لا بد فيه من استحضار مختلف الأدلة والانتهااء إلى الإقناع ، الذي هو غاية الحجاج وانتهت تسميته إلى ما يسمى بفن البلاغة التي عبر عنها الكثير بفن الاقناع ، عبر أطوار تاريخها الممتد ، وارتبطت بسيطرة التأثير ولم تفارق ما ارتبط بها من مخيلة الاقناع وما تؤديه هذه المخيلة من وظيفة ايديولوجية تتصل بإيقاع التصديق في النفوس .¹⁰⁴

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

ويدعي البعض أن هناك حركة في هذا السياق ترجع إلى القرن 6 قبل الميلاد بما يسمى بالحس النقدي المطبق على المعطيات المادية، حيث يعتبر زينون ديلي رائد فن الحوار الموافق للمعنى الاول للدialektik ، وقد كان تلميذا للفيلسوف بارمينيد و متشبثا بوحدة الوجود المطلقة ، وخصما لهرقليط فيلسوف التناقض وقام بتعليم فن الدحض ، وهو نوع من الجدل السلبي الذي ينطلق من مقدمات مقبولة أو مستحسنة من قبل الخصم ، ثم يعمل على تفويض استدلاله و نتائجـه...وقد أقام زينون مبدأه على عدم التناقض فعندما يعرض رأيان على الأقل و يكون أحدهما صائبا فان الآخر خاطئ .

الحجاج عند السفسطائيين {السفسطة المغالطة} sophisme:

جاء السفسطائيون في فترة سمحت لهم بما يسمى اليوم بتوظيف العصف الذهني ، حيث الديمقراطية المفتوحة التي جاءت بعد الظلم القاهر ، حيث واصلوا جدلهم 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 ستشكل طوال قرون تصميم الخطبة وهي : 1- المقدمة 2- عرض الوقائع {السرد أو الاحداث} 3- الإستدلال البرهاني 4- الإستطراد 5- الخاتمة .

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

¹⁰⁵ اولان بارث : البلاغة القديمة ، ترجمة و تقديم عبد الكبير الشراوي ص 38 عن عبد اللطيف عادل : بلاغة الاقناع في المناظرة ، دار الامان

- الرباط ط 1 ، 2003 ص 27

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

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

السفسطائيين والمغالطات :

نعني بالمغالطة في اللغة : الغلط و هي خلاف الإصابة يقال : غلط ، يغلط ، غلط و بينهم أغلوطة : أي الشيء يغالط بعضهم بعضا :¹⁰⁸

اصطلاحا : المغالطة : بمعنى السفسطة ومعناها عند السفسطائيين مرتبط بالحكمة والرجل ذو الكفاءة المتميزة في كل شيء¹⁰⁹

ومن أهم المبادئ التي يعتمدون عليها : تشريع الألاعيب القولية والحيل 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 السفسطائيون من التأثير في المجتمع وإقناعهم بممارسة هذا الفن ، فاحتلوا مراتب عالية في المجتمع اليوناني كمتخصصين في فنون الإقناع وأساليبه .¹¹⁰

ثانيا : المغالطات المنطقية

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

كشف المغالطات المنطقية يكون بعقلية مستنيرة : إن المقدرة على كشف المغالطات المنطقية في المناقشات الفكرية ذات قيمة كبيرة لا يقدرها إلا من يحترم عقله ، إن المغالطات المنطقية من أكبر العوائق التي تحجب عن الحقيقة وتجعلنا مسلوبي الفكر أمام المتاجرين بالكلام البليغ الأجوف.

إن كشف المغالطات يمنحنا قدرة كبيرة على التفكير النقدي ، الذي لولاه ما تقدمت العلوم وما تقدمت الانسانية .

فهناك من المفاهيم والآراء الفكرية والمعتقدات ما قد يبدو مقنعا ومنطقيا وبديهيًا ، وعلميا ولكن هي في حقيقة الأمر أخطاء ومغالطات ماهرة يخدع بها قائلها الآخرين البسطاء وكثيرا ما يخدع بها نفسه .

المغالطات المنطقية :

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

¹⁰⁸ ابن فارس ..مقاييس اللغة ...ج4 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 المناظرة - 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 الدائرية ، فالشخص الذي ينكر النتيجة سوف ينكر المقدمة المفترضة أيضا ، لأن النتيجة هي نفسها المقدمة مثال : 1- بغير استعمال لقوانين المنطق لا نستطيع المناقشة. 2- يمكننا القيام بالمناقشة. 3- لا بد من وجود قوانين للمنطق.

الحجة معقولة وسليمة منطقيا لكن فيها استدلال دائري ، فقد افترضنا ضمنا ما حاولنا إثباته فالمصادرة على المطلوب هي وضع القضية التي تريد البرهنة عليها في إحدى مقدمات الاستدلال بشكل صريح أو ضمني ، وبذلك نجعل النتيجة مقدمة ، وتجعل المشكلة حلا وتجعل الدعوى دليلا ، وأكثر الكلمات التي تصلح للمصادرة على المطلوب ذات بعد ايديولوجي ، مثلا الجهاد والإرهاب وغيرهما.

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

- الدليل : قوله تعالى : " إنا نحن نزلنا الذكر وإنا له لحافظون " ، 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 قلناه لإنسان مؤمن ، فهي صحيحة لأنه أصلا يؤمن بالقران .

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

3- مغالطة التعميم [التعميم المتسرع] : 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 نثائيا ، فهي قد جربت حظها من شخصين من ملايين البشر فكان من الصدفة أن التقت بهذين الشخصين وهذه العينة غير ممثلة فلا يمكن تعميمها.

ومن مغالطة التعميم النصوص المضلل : فلو وقع حادث مرور لشخص في سيارة أو طائرة لا يعتبر أن ذلك القطاع من المواصلات من أخطر القطاعات ، فنحن 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 المجموعة .

4- مغالطة التجاهل المطلوب [الحيد عن المسألة] :

في هذه المغالطة يتجاهل المرء الشيء الذي يتوجب عليه أن يبرهن عليه ، ويبرهن كل شيء آخر وقد يبدو استدلالا معقولا 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 تجاهل السرعة وتكلم عن الجمال .

5- مغالطة الرنجة الحمراء : سميت الرنجة الحمراء لأنه يحكى أن هناك سجناء فروا من السجن ، وجرو سمكة الرنجة المعروفة برائحتها القوية في الاتجاه المعاكس لاتجاهها ، محاولة منها لتضليل الكلاب البوليسية ، كذلك بعض المحاورين المجادلين يحاول جذب المحاور من الموضوع الأصلي إلى تفاصيل غير مهمة وإخراج الخصم من الموضوع ، وفي هذا تمويه 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 : بدلا من تنفيذ قوله ، أو قتل الرسول بدلا من تقييد الرسالة ويضرب لها بأربعة نماذج :

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

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

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

د- تسميم البئر : كأن تنشر كذبة أوضربة وقائية تعطيك حصانة وتسلب الآخر المصدقية تماما مثال : لا يحق للمريض أن يختار نوع علاجه فهو ليس طبيبا . - او مثال آخر : كيف يحكمنا رجل كان يوما ما سجيننا .

7- الاحتكام الى السلطة : ويقصد بها أن المصدر النهائي للمعرفة هي السلطة وقد تكون هذه السلطة نظاما أو نصا أو قانونا أو سلطة أهل العلم .

يقع الشخص في مغالطة الإحتكام إلى السلطة عندما يعتقد بصدق قضيته أو فكرة لا سند لها إلا سلطة قائلها ، قد تكون الفكرة صحيحة ، وإنما تكمن المغالطة في اعتبار تلك الفكرة لا تناقش وأنها بديلة عن البيئة كمن يعتبر أن منتوجا ما هو الإاجود في العالم ، فتجد المستهلكين يحتكمون إلى هذه الفكرة عند اقتناء سلعة ما ، فقد تكون فعلا الاجود في العالم وقد تكون غير ذلك ، كما أنها ليست فكرة نهائية تضاهي قوانين البيئة.

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

8- مناشدة الشفقة [استدراج 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 سببا في

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

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

نماذج من الإحتكام الى 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- التأسى بالنخبة : في هذه المغالطة يتجهون إلى اتباع النخبة وأنها لا يمكن أن تخطئ مهما يكن الأمر.

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

10- الاحتكام الى القوة : تعني هذه المغالطة : اللجوء الى التهديد والوعيد [استغلال السلطة لأغراض شخصية منحازة ، كأن يقول صاحب الشركة للعامل : عليك الخضوع لسياسة الشركة إن كنت تريد الاحتفاظ بمنصبك . ومن هذا أيضا : التذكير بالخطر المحدق بالشخص إن لم يستجب لفكرة ما مثل : ذاكر أو ترسب رغم ان الفكرة قد تمون صائبة حقا 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 الاعتقاد أو صدقه ، فالقضية الصادقة هي صادقة بغض النظر عن شعورنا تجاه نتائجها ، وأن الأمور لا تأتي على حسب مطالبنا ورغباتنا ومصلحتنا .

12- الألفاظ الملقمة : هي ألفاظ يستعملها المجادل بمتضمنات انفعالية وتقويمية زائدة ، وهي في الأصل مغالطة لأن استعمالها يدل على استعمال الحجة، وعادة ما تكون هذه الألفاظ طريقا إلى استنتاجات غير مشروعة. مثال : يدعي فلان أن قرار الحياد هو الصائب - فاستعمال كلمة يدعي 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 للحجة المنطقية .

13- المنحدر الزلق : يعني هذا أن اتخاذ قرار ما سوف يجر إلى حتمية نقيضة تماما وكارثية : كقول الأستاذ للطالب : إذا زدت لك نقطة فعلي أن أزيد للجميع أو قول الشرطي للمخالف : إذا ساحتك فعلي أن أسامح الجميع فهذه 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- الإحراج الزائف : تعتبر مغالطة تلك التي تبنى 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 حياديا ، ولذلك نفتح السؤال في الإستمارة ، بدل نعم أو لا إلى رأي آخر لأن الخياران الأوليان لا يستغرقان جميع الاحتمالات.

15- السبب الزائف [أخذ ما ليس بعلة علة] : من المغالطة خلط بين المعية والسببية وإحداث ارتباط بينهما إيجابا وسلبا ومنها :

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

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

ج- الاتجاه الخطأ للعلاقة السببية : وفي هذه المغالطة نجد العلاقة بين العلة والمعلول معكوسة مثل : زيادة حوادث المرور نتيجة لصرامة قانون المرور .

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

لبس الفريق الوطني البدلة البيضاء فربح المقابلة ولبس الخضراء فخسر إذن اللباس الأبيض هو سبب الفوز .

16- السؤال المشحون (المركب) : هو سؤال الإجابة عنه تحتل الاتجاه الإيجابي أو السلبي ، فلا يجاب عنها بالنفي والإثبات (نعم أولا) : كقوله : ألم تأكل ؟ فلو قال نعم : فهو لم يأكل وإن قال لا فيتحمل أنه لم يأكل .
والرد الذكي أن يفك السؤال إلى أجزائه ثم يجيب عن السؤال المضمّر كأن يجيب نعم لم أكل أو لا لم أكل فيتبين انه لم يأكل .

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

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

إذا استخدم الخصم تشبيها كي يدعم حجته ، فما عليك سوى أن تمسك بطرف هذا التشبيه ، وتستخدمه في اتجاه يخدم حجتك أنت .

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

-قد تقدم الجانب الأضعف من نظرية الخصم ، وتظاهر بأنك تفند النظرية من كل جوانبها .

-قد تقدم حجة الخصم في صورة مضعفة أو مبسطة . -قد تشوه أو تحرق حجة الخصم أو تسيء تمثيلها .

-قد تحتلق شخصا وهما تنسب إليه أقوالا و أفعالا وتظاهر بأنه يمثل الطائفة التي ينتمي إليها الخصم وعموما فإن مهاجمة خصم من القش بدلا من الخصم الحقيقي هي في أغلب الأحيان ضرب من الخداع والغش والمكر والجن وخروج عن الموضوع ، ومضيعة للوقت و الجهد ومحاولة يائسة لإحراز انتصار رخيص .

-كن محسنا لخصمك واعرض حجته في أدق سورة واقواها ثم قوضها قد تكون قد فعلت شيئا يذكر ./مثالها : هز راسك يأيي ، وعندما يرفع راسه ويتضح وجهه يصفعه .

19- مغالطة التشيئ: هو ان تعامل المجردات أو العلاقات كما لو كانت كيانات عينية ، وهي من أهم المغالطات شيوعا وتستعمل في الجانب البلاغي وهي بعيدة عن المغالطة بحكم طبيعة التعبير ذاته وموقفنا فيه ومأخذنا له. وفي الأخير نصبح نؤمن بما استعير له وكأنه شيء عيني (حقيقي) ، مثالها : شخص قد ينفذ الناس من حوله نتيجة لاضطرابه وشكوكه و سلوكه العدواني تجاههم فيظن أن الناس قد اضطهدوه وهو من تسبب في تلك الوضعية(بمعنى أنها حالة نفسية يعيش فيها منفصم الشخصية

20- انحياز التأييد : (التأييد دون التقييد) :

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

-إن إيجاد دليل واحد يكذب الفرضية يكفي لتكذيب القاعدة.

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

-التأييد لا يحسم 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 برزت عرفت وإذا عرفت أخذنا احتياطاتنا منها عند تطبيق القاعدة.

مثالها : إذا قطعت سيارة أولية الإشارة الحمراء عوقبت لارتكابها مخالفة.

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

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 بالالتباس التباس المصطلحات ، حيث نجد منطوق المصطلحين نفسه ولكن معناها يختلف فيلتبس 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 غلبته 2- ما جادلت جاهلا قط إلا غلبني.

ولكن طريقة الجدل تختلف ، فالعالم يغلبه بالحجة والجاهل يغلبه بالجهل 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 الآية تبين ان الراسخين في العلم أيضا يعلمون تأويله ، ولو اكملت الآية لوجدت المعنى يختلف تماما.

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

23- مغالطة التركيب و التقسيم :

مغالطة التركيب : أن الكل المركب من اجزاء يستمد قوته من أفرادهِ كوحدة واحدة لا بناء على قوة كل فرد على حده ، لأن هناك عوامل أخرى تعضد مجموع هذه القوى مثال : لو أردنا ان تكون فريقا قويا في زي ميدان ، فإن القوة الحقيقية لا تكمن في قوة كل فرد على حده ، فتجتمع 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 ابناءهالسبعة وجمع 7 أعواد ، وبدأ يكسر الواحد تلو الآخر ولما جمعها كلها لم يستطع تكسيروها .

*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 أفرادهِ لديهم نفس القرار لو كان أحدهم لوحده.

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

مثال 1- كل إنسان فان 2-سقراط انسان

حجة صحيحة

3- إذن سقراط فان

عكس القضية : كل إنسان فان 2- الكلب فان

مغالطة صحيحة

3- الكلب إنسان.

مثال 02: أنا أسكن في المسيلة - إذن أنا في الجزائر (صحيحة)

العكس : انا 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 - صحيحة-

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 أجنحة 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 يلتبس في أصلها التاريخي ، وهذا ما يسمى بالتأثيل وفيه تبسيط مفر 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 أننا نجهل .

-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 تبين أنه فارغ من الذخيرة ، سلامة الطعام المشكوك في تسميمه .

-المتهم بالجناية لا تبرأ ذمته إلا بعد البحث والتحري .

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

28- سرير بروكست (البروكستية) : يقصد بها : ما كان بفعل بروكست اليوناني يجعل طول ضيوفه يتناسب مع سريره : فغن كان الشخص قصيراً مد رجله بالقوة وإن كان طويلاً قطعها -انطلاقاً من هذه القاعدة تقدم النزاع المتعلقة بفرض القوالب على الأشياء أو غلاشخاص أو النصوص ، أولى الحقائق وتشويه المعطيات وتلفيق البيانات لكي تنسجم قسراً مع مخطط ذهني مسبق (القولبة الجبرية) .وهي ألوان 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 الأرجحية أو الاحتمالات الحالية .

مثال ذلك : احتمالات سحب المقام : ففي كل مرة يظن أنه سيسحب ورقة رابحة لأنه استغرق كل الأرقام وهو يقول : بما أنني 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 يهمل أو يتغافل مضمون الحجة ومحتواها .

مثال 1: من المؤكد أن حجة رئيس الجلسة ضعيفة بدليل أن جبهته كانت تنصب عرقا ووجهه يحمر وهو مرتبك .
مثال 02: هذه الغسالة هي الأفضل لأن صاحبها يتحدث عنها بطلاقة وإقناع.¹¹¹

ثالثا : ارسطو والنظرية الحجاجية القديمة : (البلاغة القديمة)

اشتهرت اليونان ومنطقة آثينا بفلاسفة كبار خلال القرون الستة قبل الميلاد ، ولكن من أشهرهم أربعة فلاسفة جاءوا متعاشين في فترات متقاربة ، يأخذ أحدهم عن الآخر ، وربما تتلمذ أحدهم على يدي آخر ، و يصبح هذا الأخير تلميذا ، يتجلى هذا خاصة بين افلاطون و أرسطو { 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 : تحيل دوما 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 الاعتراضات 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 ، خصوصا في المحاورة الخالدة لجورجياس بسبب اعتمادها على الرأي العام .
2/ ان المعرفة و التماس الحقيقة هما المقياس الوحيد الذي يحتكم اليه ، وشبهها بالنقاشات التي تحدث بين العلماء المختصين ، او على الاقل بين المدرس وتلميذه حيث طور هذا التصور الثاني للبلاغة في محاورة فيدر .
هذه هي الطريقة او المنهج الذي نتبعه للبلاغة الاقناعية بالمعنى الذي يدافع عنه افلاطون في محاورته - فيدر -
انه الجدل : اي احالة الشيء الى الجنس و تفريعه الى صنفين ثم اعادة تفريعه الى انواع :
هذان الموقفان من البلاغة يحتلان موقعا مهما ضمن محاور ، جورجياس و 7 فيدر .

جورجياس : يتعلق الامر ببلاغة سفسطائية نفسها .

فيدر : يتعلق ببلاغة فلسفية ، بلاغة الجدلي الذي يحلل الافكار ويؤلف عنها و سميت جورجياس و فيدر : وفيدر نموذج من شباب اثينا المفتونين بالحجاج السفسطائي اما جورجياس فنسبة الى جورجياس الصقلي : وقد كان من المع مدرسي الخطابة ، بعثه مواطنيه الى اثينا للسفارة سنة 427 ق.م وقد كان اسلوبه يمارس تأثيرا كبيرا على

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

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

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

الشبيهة الاثينية ، كما كان له مريدون و تابعون فيهم بولوس و كاليكليس تلميذاه اللذان سيتوليان متابعة النقاش مع سقراط بعد توقف جورجياس في المحاوره نفسها.

ارسطو : 384 ق.م - 322 ق.م .

سقراط : 469 ق.م - 399 ق.م .

افلاطون : 427 ق.م - 347 ق.م .

ابيقور : 341 ق.م - 270 ق.م .

النظرية الكلاسيكية للحجاج البلاغي {ارسطو}:

يعتبر ارسطو مؤسساً للمنطق الصوري الذي كان له تأثير على الفلاسفة ، الى ان حل محله المنطق الرمزي مع برتراند راسل ، ويؤمن ارسطو بالعالم المادي الواقعي اما العالم المثالي فهو غير موجود ، وقدم المادي على العقلي الفكري : وهو مكتشف العلل الاربعه : العلة الفاعلة / العلة الغائية / العلة الصورية الشكلية / العلة المادية . مثال : الطاولة : النجار : العلة الفاعلة الصانعة / الخشب : العلة المادية / صورة الطاولة : العلة الشكلية / العلة الغائية : 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 الاخر ونفسيته 3/ صفات الاسلوب و اثاره الجمالية والحجاجية اي بتناول : اللغوس {اللغة} ، الأيتوس { الفضائل الاخلاقية } ، الباتوس {الانفعالات} و

- يفضل البلاغة على المنطق لأن البلاغة تكون في مختلف الميادين ، بين المنطق والمعرفة العلمية . استعمال البلاغة يكون : 1- على وجه ظاهر للاستعداد للاستدلال القياسي و المعرفة النظرية بطبائع البشر / ثانيا : معرفة الفضائل و الاخلاق / ثالثا : معرفة الانفعالات . و يرتبط اللوغوس : بالكلام والحجج و الادلة الايتوس : القيم و الفضائل {ما ينبغي ان يتحلى 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- خطاباشاري : له بعد سياسي لتحقيق الصالح العام .

3- خطاب برهاني : قائم على المدح و الذم لتثبيت 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 بيرلمان وتيتيكا

البلاغة الجديدة تتعارض مع بلاغة الصور البيانية والحسنات البديعية.

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

مبادئ المنطق الأرسطي :

اولا : مبدأ الهوية : معنى هذا ان الشيء يبقى هو هو لا يتغير و لا يتبدل وان طرأت عليه تغيرات داخلية ، فلو بحثت عن محفظتي الضائعة فان محفظتي التي سأجدها هي محفظتي التي ابحث عنها [بمواصفاتها] 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 المرفوع : مثلا : الطالب اما ناجح او راسب و ليست هناك حالة ثالثة ، لأن الحالة الثالثة [مرفوعة] بالاختيار .

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

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

المنطق الارسطي 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 ومسلمة ، 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 مستنتجة منها منطقيا ، وهذه الاخيرة تكون مقدمات لمبادئ اخرى وهكذا يتشكل نظام الاستدلال .

مبادئ الاستدلال : المبادئ هي قضايا اولية غير مستنتجة 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 مستنبطة من غيرها وموظفة في كل الميادين .
مثال : كل الزوايا القائمة متطابقة/ م2: الخط المستقيم لا نهاية له .

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

3/ التعريفات : التعريف هو ماهية الشيء المعروف ، بمصطلحات مضبوطة حتى يصبح جامعا مانعا [يجمع كل صفات الشيء ، ويمنع دخول صفات وخصائص خارجية عنه] وهو قضية اولية تبنى من خلاله كل الاستدلالات التي توصل الى نتائج غير متناقضة مع العلم و الواقع .

ادوات الاستدلال :

1- البرهان الرياضي :هو عملية منطقية تنطلق 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 ويصل 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 التجريبي 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 تبنى كما يلي : مقدمة كبرى + مقدمة صغرى = النتيجة .

نماذج و امثلة وقواعد وحقائق في ميدان الاستدلال :

1/ بطلان الرجحان بدون مرجح :

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

2/ برهان بطلان التسلسل :

اذا فرضنا بأن هذه المخلوقات متوالدة ، بحيث يكون كل واحد منها معلولا لما قبله وعلّة لما بعده دون أن يتبع هذه السلسلة أخيرا من علّة واجبة الوجود ، فلو سلمنا ان كل كائن كان سببا 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 و الدجاجة ومن هي الأسبق ، كل واحدة تصلح لان تكون الأولى : وكذا بطلان السؤال الدوري : كمن يقول : الله هو الذي خلقنا فيطرح السؤال : ومن خلق إذن الله ؟ فإذا اجبنا فرضا بان هناك موجد له الا بطرح نفس السؤال ومن اوجد ذلك الموجد؟ وهكذا سيتم السؤال الدوري وهذا باطل ، ونسلم بان هناك ما نسميه : بالذات الواجبة الوجود - وهو الله - سبحانه وتعالى .

انواع الاستدلال : ينقسم الاستدلال العقلي الى قسمين :

اولا : الاستدلال المباشر :

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

1- القضايا المتقابلة :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 قولك الإنسان حيوان ناطق" فالموضوع هو الإنسان والحيوان الناطق محمول على ذات الإنسان.

ثانيا : 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 بمجموعة قضايا شخصية مخصوصة إلى العلم بقضية كلية محصورة 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 تمنطق تزندق) ، ولكن تبين أخيراً أنهم بتأسيسهم لعلم الكلام يكونوا قد وضعوا جداراً حصيناً في وجه الفلاسفة ، في مختلف قضايا 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 خلالها من استنباط الأحكام الشرعية من أدلتها التفصيلية ، وكان على رأس هؤلاء الإمام الشافعي الذي يعتبر المؤسس الأول لعلم الأصول في كتابه : الأم وبرز إلى الساحة علماء آخرون في ميدان الإعجاز البلاغي في القرآن الكريم ، والحديث النبوي الشريف ، وبرز في هذا : عبد القاهر الجرجاني في ميدان إعجاز القرآن بإقناع الناس بنظرية النظم ، مما طبع دلالاته بطبعة حجاجية واضحة .

كما برز إلى الساحة : إسحاق بن وهب في كتابه : البرهان في وجود البيان، حيث جعل من الجدل خطاباً تعليمياً إقناعياً ومميز من خلاله بين أنواع الجدل وأدب الجدل، واشترط شروطاً خطابياً تعليمياً إقناعياً ، ميز من خلاله بين أنواع الجدل وأدب الجدل واشترط شروطاً للجدل مثلاً : لا يقبل قولاً إلا بالحجة ، ولا يرد إلا بالعلة ، وألا يجيب قبل فراغ السائل من سؤاله ، وألا يستصغر خصمه ولا يتهاون فيه.¹¹³

ومن الذين ظهروا إلى الساحة العربية حازم القرطاجيني حيث ألف كتاباً بعنوان : منهج البلغاء وسراج الأدباء حيث ميز بين وجهتين للكلام حيث قال : لما كان كل الكلام يحتمل الصدق والكذب وإما أن يرد على حتمية الأخبار ، والإقتصاص وإما أن يرد على جهة الإحتجاج والاستدلال ، كما تحدث عن التمويهات والاستدراجات تكون تهينة المتكلم بهينة من يقبل قوله أو استمالته المخاطب، واستلطاف له حتى يصيبه بذلك كلامه مقبولا عند الحكم ، وكلام خصمه غير مقبول.¹¹⁴

وكثر التأليف في مجال الحجاج وتوظيفه في مختلف العلوم ، وخاصة منها الشرعية فبرز مثلاً : السيوطي في كتابه (عقود الجمان) كما برز الجاحظ في ميدان ثقافة الحوار ، مؤسساً لنظرية البلاغة والحجاج والإقناع ، مراعيًا أحوال

¹¹³ حافظ اسماعيل العلوي : الحجاج مفهومه ومجالاته ودراسة نظرية تطبيقية في البلاغة الجديدة الجزء الرابع ص 09

¹¹⁴ هجيرة حاج هني : البنية الحجاجية في مقامات الوهراني : مذكرة ماجستير في اللغة العربية وآدابها : جامعة حسيبة بن بو علي - الشلف - العام الجامعي 2014/2015 ص 10.

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

كما برز أيضا ابو هلال العسكري رابطا الحجاج بالشعر واعتبره الفن الأساسي الذي تقام به الحجج ، ويمكن القول أن الفكر العربي الإسلامي القديم انحصر في لولتين خطابين هما : خطابة الجدل والمناظرة فيما بين زعماء الملل والنحل ،وفيما بين النحاة والمناطقة، وفيما بين الفلاسفة والمتكلمين .¹¹⁵

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

الحكم الشرعي : هو خطاب الشارع المتعلق بأفعال المكلفين طلبا أو تخييرا أو وضعاً .

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

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

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

3- الوضع : وضع الشيء : -سببا لشيء - او شرطاً له - أو مانعا منه .

الدلالات اللفظية : من خلال 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 المخالفة .

الاستدلال في المدرسة العربية :

الاستدلال في التفكير الأصولي :النظر في الأحكام الشرعية (القران 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 معتمدا قواعد عامة : مقدمتين ونتيجة. مثال : كل مسكر خمر كل خمر حرام --> كل مسكر حرام .

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

اعتماد القواعد الفقهية والأصولية : ومن أبرز هذه القواعد ما يسمى بالدلالات اللفظية التي هي من أبرز القواعد في استنباط الاحكام الشرعية من أدلتها التفصيلية : ومن أبرز هذه القواعد : المنطوق والمفهوم والمنطوق بنوعيه : الصريح وغير الصريح .

¹¹⁵ جميل عبد المجيد : البلاغة و الاتصال دار غريب للطباعة و النشر و التوزيع مصر د.ط 2000 ص126 .

¹¹⁶ طه عبد الرحمن : تجديد المنهج في تقويم التراث المركزي الثقافي العربي الدار البيضاء المغرب بيروت لبنان ط02 / 2005 ص93

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 وتهدف إلى الإقناع بالبراهين والأدلة العقلية والكونية والفطرية ، جمعت كلها في الحجة البالغة ، وقد لا تكون واضحة ، وإنما تلمس من خلال الملاحظة والتأمل الدقيق في الآيات القرآنية الكريمة ، وبالنظر إلى السياقات والموضوعات القرآنية نجد أن الحجاج في القرآن الكريم ورد على ثلاثة مسارات دلالية :

- 1/ حجاج قاد إليه الكفر والنفاق والهوى والحطوط 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 وبمعان مختلفة :

- 1- الجدل : قال تعالى : " وجادلهم بالتي هي أحسن " ..
 - 2- المخاصمة : قال تعالى : " ثم إنكم يوم القيامة عند ربكم تختصمون "
 - 3- المنازعة : قال تعالى : " حتى إذا فشلتم وتنازعتم في الأمر "
 - 4- المحاور : قال تعالى : " فقال لصاحبه وهو يحاوره "
 - 5- المماراة : قال تعالى : " بل جئناك بما كانوا فيه يمترون "
 - 6- الاختلاف : قال تعالى : " إن ربك يقضي بينهم يوم القيامة فيما كانوا فيه يختلفون "
- لا يختلف إثنان في أن القرآن الكريم خطاب ، وكونه كذلك يقتضي أن تكون إحدى وظائفه الإقناع والتأثير أي أنه ذو بنية حجاجية ، والمخاطبون بهذا النص الشريف لا يخرجون من غحدي الزمرتين :
- 1- المتلقون الأولون : الجمهور الخاص أو الضيف في مصطلح الحجاجي .
 - 2- الجمهور الكوني : أي المتلقون 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 متهيء لفهمه ، وعرفه أيضا : تلك الوحدة الأكبر من الجملة يجب عناية الباحث بعناصر انسجامه وترابطه وتركيبه : ومعرفة علاقة وحداته ، بعضها ببعض بل ومناسبة بعضها لبعض الآخر ، وذلك على مستوى بنيته المنجزة .¹¹⁸

¹¹⁷ مهاية محفوظ مباراة : 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 - مقارنة 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

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

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

ثانياً : جدلية : تبني على قواعد الاستدلال 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 الشئين 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 الاشتراك أو التشابه بينهما تاماً في جميع الجهات ، وإلا أصبح هو هو ، وحينها لا داعي لأي وصف .

وعرفه عبد القادر الجرجاني : التشبيه أن يثبت لهذا معنى من معاني ذاك ، وحكما من أحكامه ، كإثباتك للرجل شجاعة الأسد وللحجة حكم النور ¹²²

أما السكاكي أبو يعقوب : فعرف التشبيه بقوله : " إن التشبيه مستدع طرفين : مشبه ومشبّه به ، اشتراكا بينهما من وجه وافتراقا من آخر .¹²³

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

ومثالها : " اذا وليتم كالإبل الشوارد إلى أوطانها " ¹²⁵.

2/ التشبيه المجمل : وهو ما لم يذكر فيه وجه الشبه ، فمنه ظاهر يفهمه كل أحد ، ومنه خفي لا يدركه إلا الخاصة : ومثاله : ما ورد في خطبة الحجاج بن يوسف الثقفي " [لأخونكم لحو العصا] : أي أسلخ جلود اهل العراق عن

¹¹⁹ الخواصي مسعود : البنية الحجاجية في القرآن الكريم ، سورة النمل نموذجاً - جملة اللغة و الادب ، جامعة الجزائر عدد 12 ديسمبر 1997 ص330

¹²⁰ طه عبد الرحمن : في اصول الحوار وتجديد علم الكلام ، المركز الثقافي العربي - الدار البيضاء - المغرب - ط2000 ص65

¹²¹ الرماني و الخطابي 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 ط1- 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 افنانها - ج2 دار النقائس - عمان - الاردن ط12/ 2009 ص 66

¹²⁵ الجاحظ : البيان و التبيين.....ج2 ص 139

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

3/ التشبيه البليغ : هو تشبيه حذف منه الأداة ووجه الشبه ، كقول الحجاج بن يوسف في إحدى الأبيات : أنا ابن جلا وطلاع الثنايا ، وابن الجلا : دلالتها تعني الليث [الأسد] فوصف نفسه مباشرة بابن الجلا بوضوح الأمر ، حيث وصف نفسه [طلاع الثنايا] : للتعبير عن قوته وشدته .

العلاقة بين اللغة والاستدلال :

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

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

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

فالحجة حسب هذا التصور هي عنصر دلالي يقدمه المتكلم لصالح عنصر دلالي آخر والحجة قد ترد في هذا الإطار على شكل قول أو فقرة أو نص أو 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 : [ت471] :

الاستدلال بالمعنى على المعنى : وهي مسألة عالج فيها ضروب و اشكال المعاني من استعارة وكناية ومجاز و تشبيه ، باعتبارها تقوم على عملية استدلال ويتم فيها الانتقال من معنى ظاهر الى معنى اخر ضمني...ومدار هذا الامر على الكناية و الاستعارة و التمثيل

الجرجاني : دلائل الاعجاز في علم المعاني تعليق محمد رشيد رضا ، دار المعرفة ، بيروت لبنان ط2 ص177 تبين من هذا النص للجرجاني في معالجتها لمفهوم المعنى و معنى المعنى انه قد ادرك ضربين من الدلالة ، الاولى دلالة وضعية مباشرة غرضها الاخبار و الافادة في امرها على سبيل الحقيقة ، ودلالة ثانية هي دلالة عقلية لا تدرك الا بانتقال الذهن من الدلالة المباشرة كلفظ الى الدلالة مجازية تفيد الغرض المطلوب .¹²⁹

¹²⁶ فطيمة بلخيري : البيان في خطب الحجاج بن يوسف الثقفي ، مذكرة ماستر اشرف الدكتور : عبد الحميد عباسي 2015/2014 جامعة محمد

.....- كلية الآداب و اللغات ص 48

¹²⁷ اللغة و الحجاج - ابو بكر العزاوي : 08 ص02

¹²⁸ اللغة و الحجاج - ابو بكر العزاوي ص 18

¹²⁹ خديجة كلاتمة : الاستدلال في منهاج البلاغة و سراج الادباء ،الحسن حازم القرطاجني - رسالة ماجستير- اشرف الاستاذ الدكتور :

عمار شلوي - جامعة محمد خيضر - بسكرة - السنة الجامعية 2010/2011 ص 37

حيث يقول : في جميع ذلك لا تفيد غرضك الذي تعني من مجرد اللفظ ولكن يدل اللفظ على معناه الذي يوجهه
ظاهرة ثم يعقل السامع من المعنى على سبيل الاستدلال معنى ثابتا 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 ——— مترفة لها من يخدمها

لازم ——— ملزوم

دلالة ظاهرة ——— دلالة غير ظاهرة

خديجة كلاتمة : الاستدلال ص38

و الربط بين المعنى الحقيقي الظاهر و المعنى الباطني لوجه جامع بينهما هي علاقة 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 المعاني ، وقد اعتمد على الصرف و الاشتقاق و
النحو وعلم المعاني 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 تبين ذلك ، على اعتبار ان الكناية و الاستعارة في حقيقتها
ماهي الا تشبيه و الاستعارة نوعان : تصريحية و مكنية

الاستعارة : هي اخذ الشيء من موضعه ونقلها الى موضع اخر ، فالاستعارة عند العرب : تستعير طلمة فتضعها
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 الجرجاني : دلائل الاعجاز في علم المعاني تعليق - محمد رشيد رضا - دار المعرفة - بيروت لبنان ط2 ص177.

¹³¹ طه عبد الرحمن : اللسان و الميزان او التكوثر العقلي ص233

¹³² السكاكي : مفتاح العلوم : ضبط وتعليق نعيم زرزور - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان ط2 1987 ص8

¹³³ السكاكي : مفتاح العلوم ضبط وتعليق نعيم زرزور - دار الكتب العلمية بيروت لبنان ط2-1987 ص435.

3- المستعار : وهو اللفظ المنقول .

اقسامها : الاستعارة التصريحية : هي الاستعارة التي يتم التصريح فيها بلفظ المشبه به [المستعار منه] دون المشبه [المشبه 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 وهما الظلمات و النور .

قال الشاعر : فأمطرت لؤلؤا من نرجس وسقت*وردا وعصت على العناب بالبرد وفي هذا البيت 5 استعارات تصريحية : شبه الدمو باللؤلؤ / العيون بالنرجس / الحدود بالورود / الشفاء بالعناب [زهر احمر اللون] / و الاسنان بالبرد فحذف الدموع و العيون و الحدود و الشفاء 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 المكنية : وهي التي يحذف منها المشبه به [المستعار منه] وابقى على شيء من لوازمه ويذكر المشبه [المستعار له] المشبه موجود و المشبه به محذوف وبقى 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 وابقى على لازمة من لوازمه وهو التنفس [الاستعارة المكنية : مجاز لغوي + مشبه] الكناية : عرفها عبد القاهر الجرجاني : "ان يريد المتكلم اثبات معنى من المعاني فلا يذكره باللفظ الموضوع له في اللغة ولكن يجيء الى معنى تاليه وردفه في الوجود ، فيؤمن به ، اليه ويجعله دليلا عليه .¹³⁴ وضبطها الزمخشري : ان تذكر الشيء بغير لفظه الموضوع له كقوله : طويل النجاد و الحمائل لطول القامة ، وكثير الرماد للمضياف .

ولعل الزمخشري يريد انها 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 الاقطار 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 (قران و

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

¹³⁵ شوقي ضيف : البلاغة تطور و تاريخ ، دار المعارف - القاهرة - بيروت - ط9 [د ت] ص 235

سنة) كما تغلغلوا في اعماق المدرسة الغربية سواء منها البلاغة القديمة - الارسطية - او البلاغة الحديثة الارسطية الحديثة - سيما بيرلمان و تيتيكا وصاحب النظرية اللغوية : ديكر و أنسكومبر واشتهر هذا الفريق على مستوى المغرب العربي ، وخاصة منهم ابو بكر العزاوي وكذا طه عبد الرحمن ، هذا الاخير بصدد التحضير لمشروع في هذا الميدان :

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

اعتبر طه عبد الرحمن ان الكثير من الفلاسفة الذين كتبوا عن الفلسفة اليونانية و اخذوا منها اساؤوا 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 ولما جمع بينهما وصل الى مرحلة الابداع وهو تقييم من اهل الاختصاص .

في كتاب بعنوان : طه عبد الرحمن : قراءة في مشروعه الفكري . تأليف الدكتور : ابراهيم مشروح . 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 تحرير القبول الفلسفي من التبعية و التقليد وذلك من اجل تحقيق الابداع الفلسفي المنشود بإنتاج فلسفة عربية اصلية .

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

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

4- وما دعا اليه في هذا المشروع ، ضرورة التمكن من اللغة لتكون منطلق تفكيره ، ومبتدأ مشروعه ومما قاله في هذا المجال : " وعلى الفيلسوف قبل ان يتجه باجتهاده الى التوعية بقدرة لغته الفكرية ان يميز لغته عما ليس من لغته الفكرية ان يميز لغته عما ليس من لغته او يتعارض و لغته عما هو لغو ، ولغونا يظهر في التشويه الذي لحق اصول لغتنا وبنائها وكبت 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 بالمغرب السلسلة الجديدة العدد الاول

5- دعوى التكوثر العقلي : وهي دعوى بلورها طه عبد الرحمن في كتاب اللسان و الميزان بين فيها اشتغال العقل في مضامير منطقية و لسانية ورياضية و بلاغية و اصولية وفلسفية ومفاد هذه الدعوى تأكيد حقيقة العقل الكامنة في كونه نشاطا وفاعلية وليس البتة ذات الجوهر قائما في النفس مزعم الأقدمين.

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

ب/ العقل الطبيعي يبني على الاضمار بقدر انبثائه على التصريح ، ويعتمد طرائق تبليغه في استعارته ومجازاته وغيرها وهذا هو عين التكوثر

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

الثاني : المحدد النداخلي : ومقتضاه اشتراك المعارف في مسائل انتاج مضامينها بل ونقلها وتداولها ونقدها .

الثالث : المحدد التقريبي : تابع للأول : ومقتضاه ان يخضع كل منقول لتحويله يجرى 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 الخطائية : وهي افة الفصل بين الفلسفة والمنطق .

8/ دعوى النقد الاخلاقي للحدثة الغربية : واعتبر انه يمكن تأسيس حدثة اسلامية من خلال نقد الحدثة الغربية

9/ دعوى وجوب تأسيس الحدثة الاسلامية :من خلال هذا النقد للحدثة الغربية .

10/ دعوى الحق في الاختلاف او سؤال المشروعية¹³⁷

خامسا : البلاغة في المدرسة الغربية : (البلاغة الجديدة)

LA NOUVELLE RHETORIQUE

1- مفهوم بيرلمان وتيتيكا للحجاج :

¹³⁷ ابراهيم مشروح : طه عبد الرحمن قراء في مشروع الفكر ، مركز الحضارة لتيمية الفكر الاسلامي مكتبة مؤمن قريش بيروت ط1 / 2009

ص11/21 بتصرف

موضوع نظرية الحجاج هو درس تقنيات الخطاب التي من شأنها أن تؤدي إلى التسليم بما يعرض عليها من أطروحات ، أو تزيد في درجة ذلك التسليم ¹³⁸

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

فالحجاج يركز على الأمور الداخلية الموصلة إلى الإقناع كالأمثلة الجاهزة والجميل الوعظية ، أو الإشارية التي تؤدي هدفا في اللحظة الحجاجية في البنى القولية الخطابية ، المحققة للهدف من الحجاج وهو الإقناع و التأثير. ¹⁴⁰ تعريف آخر لبيرلمان للحجاج : هو حمل المتلقي على الإقناع بما يفرضه عليه أو الزيادة في حجم هذا الإقناع أي ان الحجاج يعمل على الإقناع أو الزيادة منه . ¹⁴¹

وعرف أيضا : " الحجاج كل منطوق به موجه على الغير لإفهامه دعوى مخصوصة يحق له الاعتراض عليها. ¹⁴² وبهذا استخلص بيرلمان في إصلاحه الخطابة الجديدة (the new retoric 1958

إن الخطابة تستهدف استمالة عقل المتلقي والتأثير في سلوكه من خلال مفهومي :

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

2- عملية اتصالية نستخدم فيها المنطق للتأثير 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 الحجج وتنظيمها .

نظرية الحجاج عند بيرلمان :

هو دراسة التقنيات الهادفة إلى حث النفوس على التسليم بالأطروحات المعروضة عليها أو تقوية ذلك التسليم ، كما تفحص أيضا التقنيات التي تسمح بانطلاق الحجاج ونموه وكذا الآثار المترتبة عنه. 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 الأمين : مفهوم الحجاج عند بيرلمانص 61

¹⁴¹ سامية الدريدي : الحجاج - الشعر العربي القديم من الجاهلية الى ق 12 هـ بنياته 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 106/105

¹⁴⁴ يمينه تاتبي : الحجاج في رسائل ابن عباد الرندي ، دورة أكاديمية متحركة تعني بالدراسات و البحوث العلمية في اللغة و الآداب منشورات مخير -

تحليل الخطاب - جامعة تيزي وزو العدد 02 ماي 2007 ص 284

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

ويركز بيرلمان وتيتيكا على التقنيات الخطابية التي تؤدي إلى الإقناع حيث يعرف بيرلمان الحجاج بأنه " دراسة وسائل الحجاج ماعدا ذلك التي تنتمي للمنطق السوري الذي يسمح بالحصول أو بزيادة انضمام الآخرين إلى الأطروحات المقترحة بموافقته ¹⁴⁶

بمعنى أن دور الحجاج هو الإقناع ، بمعنى أن نجاح حجاج ما وفق في جعل حدة الإذعان تقوى درجتها لدى السامعين بشكل تحيلهم على انجاز العمل المطلوب منهم أو الإمساك عنه ، فالإقناع غما أن يكون بالحث بالقول أو الدفع بالعمل - إقداما أو إحجاما. ¹⁴⁷

بمعنى أن الحجاج عند بيرلمان مرتبط بالتأثير ، بغرض القيام بالعمل المطلوب أو الغحجام 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 تمرير الخطاب أو اجتياز الأطر القولية والسمعية إلى الفعل والحدث والتغيير أي الإقناع بالطرح المراد .

فبيرلمان أخذ من بلاغة أرسطو مفهومي الجدل والخطابة ما يناسب البلاغة الجديدة ¹⁴⁹.

خصائص الحجاج عند بيرلمان :

1- التوجه الى المستمع. 2- التعبير عنه بلغة طبيعية 3- مسلماته احتمالية

4- لا يفتقر تقدمه وتناميهِ الى ضرورة منطقية 5- ليست نتائجه ملزمة.

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

مجال الحجاج عند بيرلمان :

وسع بيرلمان مجال الحجاج بما يسمى بالبلاغة الجديدة مختلفة عن البلاغة القديمة التي جاء بها أرسطو ، إلى مختلف مجالات الحياة وخاصة منها العلوم الانسانية.

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 الاسلام 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 الخواس مسعودي : النصوص الحجاجية ، مجلة اللغة و الادب - 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 بيرلمان و تطوره في البلاغة المعاصرة - مجلة فكر و نقد - الكويت - المجلد 28 الورد الثالث

يناير مارس 2000 ص 57

¹⁴⁹ سامية الدريدي : الحجاج في الشعر العربي القديم ص 22

من خلال ما أشرنا إليه من مقومات فإن المسلمات :

- 1- يجب أن تكون المسلمات مما يقبله العقل .
- 2- المقام : بضرورة مخاطبة الناس بقدر عقولهم [وإن لكل مقام مقال]
- 3- ينبغي التمييز في الحجاج بين القيم المجردة : مثل الجمال والعدل ... والقيم الملموسة التي تعرف من آحادها كالمدرسة والمسجد .

2- نظرية الحجاج في اللغة:

الحجاج عند أوزفالد ديكر ووجون كلود أونسكومبر

O. Ducrot / G. Aunscombe

تمثل أعمال أوزفالد ديكر ووجون كلود أونسكومبر اتجاها جديدا ومتميزا في اللسانيات التداولية الحديثة ، ومن الأفكار الجادة عندهما رفض التصور القائم على فصل الدلالة التي تبحث في المعنى ، (معنى الجملة، النص) ، والتداولية التي تعنى باستعمال ذلك في المقام، إنهما يعتقدان أن الأمر كله منوط ببنية اللغة، لأن الجزء التداولي فيها يكون مدمجا في الدلالة ، وبالتالي يكون موضوع البحث هو الدلالة التداولية المسجلة في أبنية اللغة وتوضيح شروط استعمالها الممكن .

الحجاج عندهما إذن موجود في " بنية اللغة ذاتها، وليس فيما يمكن أن ينطوي عليه الخطاب من بنيات شبه منطقية فالخطاب وسيلة الحجاج وهو في آن واحد منتهاه، فيكون الحجاج عندهما بتقديم المتكلم قولا (ق1) ، (أو مجموعة أقوال)، تفضي إلى التسليم بقول آخر (ق2) أو مجموعة أقوال أخرى، وسواء أكان (ق2) صريحا أوضمنا ، فعملية قبول (ق2) على أنه نتيجة للحجة (ق1) تسمى عمل محاجة " (2) (فالحجاج إنجاز لعملين هما "عمل التصريح بالحجة من ناحية، وعمل الاستنتاج من ناحية أخرى.

قد يبدو الأمر وكأنه عملية استدلال، لكن الباحثين لا يغفلان التمييز بين "عمل المحاجة وبين الاستدلال حيث يقوم القائل (م) الذي يقول القول (ق) بعمل استدلال إذ أحال في الوقت نفسه الذي يقوم فيه (ق) على حدث معين (س) ، ويقدمه على أنه نقطة انطلاق لاستنتاج يؤدي إلى عملية قول (ق) ، فالفرق بين الاستدلال وعمل المحاجة، أن الاستدلال أساسه ربط المتكلم لآرائه واعتقاداته بحالة الأشياء في الكون ، أما الحجاج فعملية موجودة في الخطاب نفسه، أي لا يستند إلى أي حدث في الكون خارجي عن اللغة ، فإذا " الحجاج خاصية لغوية دلالية وليس ظاهرة مرتبطة بالاستعمال في المقام.

ويتحقق الحجاج حسبهما من خلال تتابع (ق1) و(ق2) تتابعا صريحا أوضمنا ، (أي الحجة والنتيجة) لغويا، أي من بنية هذه الأقوال وليس من مضمونها الإخباري "إنه من أجل أن يكون (ق1) حجة تفضي إلى(ق2)، لا يكفي في (ق1) من الحجج - في مستوى المضمون - ما يفضي إلى التسليم ب (ق2)، إذ ينبغي أن تشتمل البنية

اللغوية على بعض الشروط التي من شأنها أن تؤهل (ق1) هذا لكي يمثل في خطاب م حجة تفضي إلى (ق2)، فترابط الأقوال " لا يستند إلى قواعد الاستدلال المنطقي، وإنما هو ترابط حجاجي لأنه مسجل في أبنية اللغة بصفته علاقات توجه القول وجهة دون أخرى، وتفرض ربطه بقول دون أخرى، فموضوع الحجاج في اللغة هو بيان ما يتضمنه القول من قوة حجاجية تمثل مكونا أساسيا لا ينفصل عن معناه، و يجعل المتكلم في اللحظة التي يتكلم فيها يوجه قوله وجهة حجاجية معينة .¹⁵⁰

الباحثان يركزان 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. عموما إن الحجاج عند ديكر و أو نسكومير: * قائم في جوهر اللغة

* واسع جدًا، فمعظم القول له طابع حجاجي، لأن اللغة وظائف أخرى لا تقل أهمية عن الحجاج. يمكن القول إن أعمال هذين الباحثين أعمال بنيوية، تغلق النص أو الخطاب ولا تتعامل مع خارجه، وضمن هذا الدّاخل اللغوي تحيل اللغة على ذاتها، لأنها تعكس عملية قولها بحيث يكون معنى القول هو "ما ينقله من وصف وتمثيل لعملية قول ذلك القول .

الحجاج في اللغة يعني أننا نتكلم بقصد التأثير، ومحتواها أن اللغة تحمل صفة ذاتية وجوهرية وظيفية حجاجية، أي إن هذه الوظيفة مؤشر لها في بنية الأقوال وفي المعنى وكل الظواهر الصوتية والصرفية والمعجمية والتركيبية والدلالية .¹⁵¹

3- نظرية الحجاج التداولي : [أفعال الكلام] أوستين:

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

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

¹⁵⁰ عبد الله صوله: الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، ص 38/37/36

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

أولاً : فعل القول : يراد به إطلاق الفاظ في جمل مفيدة سليمة التركيب ، وذات الدلالة ، تحمل في طياتها مفردات ومعانيها [حمولات قضوية] وإخبارية تشتمل على مستوى صوتي وتركيب و دلالي - مثال : اخرج يا محمد / اشكرك يا علي.

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

ثالثا : الفعل الناتج عن القول : وهو ما ينتج عن القول من آثار لدى المخاطب أثر فعل القول ، كإقناع المخاطب وحته وإرشاده ، كل هذه الثلاثة تتم في لحظة واحدة حتى يقع الفعل الكلامي كاملا، ومع هذا تنوع الأقوال الإنجازية إلى أقوال ظاهرة وأقوال مضمرة .

النتيجة :الفعل الكلامي : ثلاثة :1- فعل القول 2- الفعل المتضمن في القول 3- الفعل الناتج عن القول .
بمعنى أن أوستين يربط الأقوال بالأفعال والمقال بالمقام.

تصنيف أوستن للأفعال اللغوية : صنف أوستن 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 المدكلمتين الاجتماعي : مثل : شكر - تعاطف - استسلم..

5/ الافعال الدالة على العرض او الانصاح : (العرضية) : كل فعل يؤتى لتوضيح وجهة نظر أو بيان الرأي وذكر

الحجة مثل : أجب - استفهم - وافق.¹⁵²

4- تطوير : ج.ر سيرل : لنظرية الأفعال الكلامية ل :أوستين :

1- بعد الفعل المتضمن في القول الإنجازي الوحدة الصغرى للاتصال اللغوي ، وللقوة الإنجازية⁵ صيغ للفعل :
مثلا : فعل الامر : أفعل فيتضمن القيام بالفعل المطلوب .

2- الفعل الكلامي لا يقتصر فقط على مراد المتكلم بل يرتبط ايضا بالعرف اللغوي و الاجتماعي مثال :

3- طبق اربعة شروط على الفعل الإنجازي :

¹⁵² الجليلي دلاش : مدخل الى اللسانيات التداولية : ترجمة محمد يحياتن - 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 قادرا 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 اصناف :

1/ الاخباريات و التقريرات : وافعال هذا الصنف كلها تحمل الصدق او الكذب .

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

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

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

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

سادسا : الروابط والعوامل المعتمدة في الحجاج :

الربط قرينة لفظية تعمل على اتصال احد المتراطين بالآخر ، وبالتالي حدوث الاتساق بين الطرفين وهي من اهم الاسس التي اعتمد عليها ديكر و انسكومبر 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 ، فأما النوع الاول فتمثله حروف ك: الواو - الفاء - لكن - اذن . و الثاني : تمثله جملة من الاساليب المتضمنة داخل الملفوظ الحجاجي كالنفي و الحصر و يلحق بها عوامل حجاجية ذات وظيفة محددة دلاليا مثل : تقريبا / على الاقل / منذ / ابدأ

لكن : تربط بين حجتيين لهما توجه حجاجي واحد وان كانت حجتيين 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 نقيضه الذي بعدها .

¹⁵³ سيد هاشم الطبطائي : نظرية الافعال الكلامية بين فلاسفة اللغة المعاصرين البلاغية العرب مطبوعات جامعو الكويت 1994 ص30

¹⁵⁴ خالد اسماعيل - المديرية العامة للتربية - محافظة ذي قار المجلد 05 العدد 1 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 ويجعل من القول الثاني يتجه الى نتيجة لا- ت ، وعموما فالتكلم 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 ، وعامله ادوات النفي الحجاجي يمكن ادراكها بادراك النتيجة التي يريد المحاجج توجيه المتلقي اليها ، فاذا قال الخصم لخصمه : انا لست المقاتل الذي يستسلم للتهديد الا وانني اقاتل الى اخر لي فجمع هذا النفي المتعدد لنتيجة واحدة .

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

أ/ القصر بالنفي و الاستثناء : فيراد منه : قصر الشيء وحصره ، يصاحبه دون سواء ليحقق التوكيد كقولي لكم : لا تفعلوا الا ما امركم الله به ، فيمكن القول : افعلوا ما امركم الله ولكن اضافة الا تفيد و الحصر والقصر .

ب/ القصر بأداة القصر : انما : " انما 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 بالتوكيد : 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 [مؤكد على

ضرورة السماع له]

الفرق بين الروابط الحجاجية و العوامل الحجاجية : الروابط الحجاجية تربط بين قولين او حجتين على الاصح او

اكثر و تستند لكل قول دورا حجاجيا حسب السياق التداولي {بل، لكن ، حتى} اما : العوامل الحجاجية تقوم بدور حصر الامكانات الحجاجية و تقييدها داخل ملفوظ حجاجي معين ومن ادواته : ربما - تقريبا - كاد -

قليل

تقنيات الحجاج:

¹⁵⁵ عبد الهادي بن ظافر الشهري: استراتيجيات الخطاب - مقارنة لغوية تداولية دار الكتاب الجدد المتحدة، بروت لبنان ، ط 1 2004 ص 508

يمكن التمييز بين البلاغة و المنطق في كون المنطق مرتبطا بقواعد مضبوطة لا جدل فيها و لا نقاش بينما القيم البلاغية نسبية يمكن ان تختلف من شخص لآخر عند تعاطي معها مثلا 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 :

تُعرّف "الآليات والتقنيات الحجاجية" بأنها الطرائق والمبادئ التي تحكم البناء الحجاجي في خطاب ما، وإذا أردتها بعبارة أخرى، فإنها الطرق والأساليب التي يتمثلها المتكلم، عن وعي وقصد حجاجيين، من أجل رفع رصيده الحجاجي، بما يكفل له القدرة على التأثير في المخاطب وإقناعه بشكل أنجع.¹⁵⁶ كما سبق و أن اشرنا فان دلالة الحجاج إما أن تكون من منطوق النص صريح أو غير صريح وإما أن تكون من مفهومه .

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

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

يقسم بيرلمان وتيتيكا تقنيات الحجاج اللغوية الى فئتين:

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

2\ 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 الصرفة \ ثانيا : الآليات البلاغية \ ثالثا : الآليات شبه المنطقية

اولا : الآليات اللغوية الصرفة :

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

¹⁵⁶ خالد دلقي وأحمد أبو دلو الدرس الحجاجي في نظرية : المنارة ، المجلد 21 العدد 3 / 2015 ص/40

¹⁵⁷ ابو حامد الغزالي = المستصنف من علم الاصولص20

¹⁵⁸ محمد الهادي بن ظافر الشهري : استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية دار الكتاب الجديد المتحدة بيروت لبنان ط1 2004 ص477 نقلا

عن :

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

مثال 1: مقترن ب " انك تحفظ نفسك من الغيبة : قال : لو كنت مغتابا احدا لا نغبت و الراي لانهما احق بحسناقي.

ولان نستعمل في الحجاج بغض 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 القبلاذا حصل لهم الملك و الترف كثر التناسل و الولد العمومية فكثرت العصاة.....

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 بالحجة الاولى "فانه اذا سفكت الدماء استحكمت الشحنة و اذا استحكمت الشحنة تقبضت عرى الابقاء و شمل البلاء ."

فكانت الحجة الاولى مقدمة ظاهرة ستتبع نتيجة فتصبح النتيجة مقدمة لما بعدها.

الحجة التداولية: يرى بيرلمان وتيتيكا ان الحجة التداولية معناها الربط بين المقدمة و النتيجة بالانتقال من احدهما لأخرى في تسلسل معين و باستعمال ادوات لغوية معينة و هي التي تمنح فرصة التقويم لعمل ما ، او حدث و ذلك بالنظر الى تتبعاتها المرغوبة او غير المرغوبة و من هذا ينبثق ما يسمى بثمين الاعمال حاضرا و مستقبلا فتتجاوز فائدتها المرسل بها الى توجيه السلوك و الفعل المستقبل .¹⁵⁹

2- الافعال اللغوية:

تترتب الافعال حسب مقدار الاستعمال ، فالمرسل يستعمل اغلب الافعال التقريرية لمواصلة حجاجه من خلال التأكيد او الادعاء .

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

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

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

ومن هذه الاساليب ايضا اسلوب الاستفهام و الاستفهام انواع :

أ/ الاستفهام التقريري : التقرير هو ان تحمل المتلقي على الاعتراف بشيء نبت عنده ، فهو اسلوب مستعمل في الاقناع و يلزم المخاطبين بالحجة .¹⁶⁰

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

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

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

3/ الحجاج بالتبادل : يحاول المرسل بهذه الالية ان يصف الحال نفسه في وضعيتين متقابلتين : قال عليه السلام : لا يؤمن احدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه" وكقول القائل : "عامل الناس كما تحب ان يعاملوك" ولمن يطلب منك عملا غير ممكن ان تقول له : ضع نفسك مكاني ، هل يمكن ان تفعله؟

4/ الحجاج بالوصف : ومنه : الصفة و اسم الفاعل و اسم المفعول.....

أ - الحجاج بالصفة : كقوله : احببت دورية الشرطة عندما كانت تقوم بدورية روتينية لوصف الدورية بأنها كانت عادية وبدون اي اغراض عدائية .

ب- الحجاج باسم الفاعل : كوصفنا لشارون بأنه مجرم ، فكلمة مجرم : اسم فاعل فهو حجة ليسوغ للمرسل لإصدار الحكم الذي يريد لنبي عليه النتيجة.

ج- اسم المفعول : هو اسم مشتق يدل على معنى مجرد غير دائم و لمن وقع عليه المعنى فلا بد ان يدل على الامرين معا : كمن يقول : " انا مظلوم انصفوني " .

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

د- تحصيل الحاصل : كمن يوضح الامر بمصطلحات تبدو مترادفة ولكن كل منها يؤدي غرضا حجاجيا معيناً ، فنقول لذلك تحصيل حاصل .

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

ثانيا : الاليات البلاغية :

1- تقسيم الكل الى اجزاء : قد يذكر المرسل حجته كليا في اول الامر ثم يعود الى تقسيمها وتعداد اجزائها ان

كانت فيها اجزاء حفاظا على قوتها الحجاجية مثالها : الكلام : اسم وفعل 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 الادلة على ذلك ، وبعد مرور تلك الفترة ولم يتمكن من ذلك طول تبرير ذلك ، بانقسام الشعب السوري الى طوائف ، وانه بدأ في تحريرها بحسب قوتها و المهم ان المعارضة لم تدخل دمشق وان القتال ما زال في ريف دمشق.

2- الاستعارة : قد يكون استعمال المجاز ابلغ من استعمال الحقيقة ، ولذلك أحيانا يلجأ الى استعمال الاستعارة حجاجيا: " اذ نعرف الاستعارة الحجاجية بكونها تلك الاستعارة التي تهدف الى احداث تغيير في الموقف الفكري و العاطفي للمتلقي".¹⁶¹.

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

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

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

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

3- ان القول الاستعاري قول عملي وصفته العملية تلازم ظاهره البياني و التخيلي .

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

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

4: البديع : ان استعمال بعض المحسنات البديعية الغرض منها ليس التجميل و التحسين في الشكل كما يحلو للبعض ان يتصور ولكن يهدف الاقناع وبلوغ عمق العملية ، مثل المقابلة و الطباق و الجناس وغيرها

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

لأنني ازهد في الدنيا وهي فانية ***** وانتم ترهدون في الآخرة وهي باقية

الدنيا الفانية / الآخرة الباقية : مقابلة.....

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

وعرفها السكاكي : لفظ اطلق واريد به لازم معناه مع جواز ارادة ذلك المعنى ..¹⁶³

وعرفها العسكري : هو ان يكفى عن الشيء ويعرض به و لا يصرح ..¹⁶⁴

¹⁶¹ ميشيل لوجيرن - الاستعارة و الحجاج - مجلة المناظرة 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 هندواي دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان . ط 1987 ص 439

¹⁶⁴ ابو هلال العسكري : الصنائع .. ص 407

ثالثاً: الآليات الشبه المنطقية : ويجسدها السلم الحجاجي ويندرج ضمنه الكثير منها الروابط الحجاجية - درجات التوكيد - الاحصاءات - وآليات الصيغ الصرفية مثل التعدية بافعل التفضيل والقياس وصيغ المبالغة .

سابعاً : نظرية السلاالم الحجاجية :

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

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

السلم الحجاجي :

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

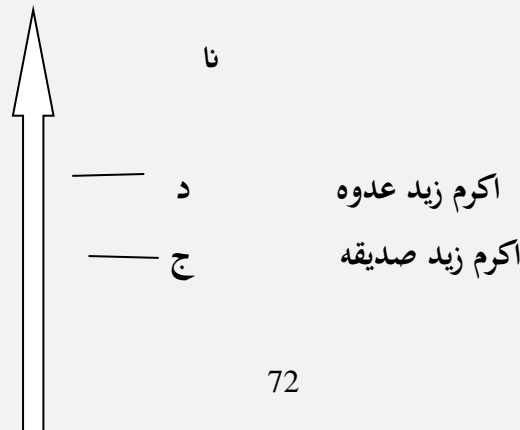
1- كل قول يقع في مرتبة ما من السلم يلزم عنه ما يقع تحته بحيث تلزم عن القول الموجود في الطرف الأعلى جميع الأقوال التي دونه.

2- كل قول كان في السلم دليلاً على مدلول معين ، كان ما يعلوه مرتبة دليلاً أقوى عليه .

مثال ذلك: لوقلنا بأن زيدا من أنبل الناس خلقاً. ثم أردنا أن نستدل على ذلك من خلال صفاته الخلقية فإننا نترج 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 للسلم الحجاجي من أدنى إلى أعلى ، حيث ب 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



فحينئذ القول د يلزم عنه القول ج الذي يلزم عنه بدوره القول ب كما أن د هو أقوى إثباتا للمدلول نا من ج الذي هو بدوره أقوى إثباتا لهذا المدلول من ب والذي يعيننا من السلم الحجاجي هو جملة القوانين التي استخرجها أصحابه مقتصرين في إيرادها على الصورة العامة لها.

يرد في الخطاب الحجاجي تعدد الحجج التي تنتمي إلى فئة حجاجية واحدة إلا أنها تختلف فيما بينها من جهة قوة الحجة 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 [فهى عبارة عن مجموعة من الاقوال مزودة بعلاقة ترتيبية¹⁶⁵].

قوانين السلم الحجاجي :

ويخضع السلم الحجاجي لثلاثة قوانين تحكمه :

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

2- زيد مجتهد لقد نجح في الامتحان . - زيد ليس مجتهدا انه لم ينجح في الامتحان .

قانون القلب : اذا كان احد القولين اقوى من الاخر في التدليل على مدلول معين فان نقيض الثاني اقوى من نقيض الاول في التدليل على نقيض المدلول، يرتبط ايضا بالنفي مفاده انه قانون السلم الحجاجي للأقوال المنفية و هو عكس سلم الاقوال الاثباتية.

مثال : حصل على البكالوريا وعلى الليسانس ايضا.

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 الخفض : اذا صدق القول في مراتب معينة من السلم فإن نقيضه 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} ويحول المثال الاول : اذا لم يكن الجو باردا فهو دافئ او حار .

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

الفرق بين الحجاج بين المدرستين : بيرلمان وتيتيكا: 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 المتلقي ، ويأخذ من الخطاب توجيه السلوك او العمل و الاعداد له ومن هنا يركز ديكر و 1980 على ان الحجاج انما يكمن في بنية اللغة ذاتها لا في محتوى الخبري للأقوال و لا في المعطيات البلاغية المقامية .

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

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

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

ثامنا : الحجاج و نظرية المساءلة لمايير ميشال {

معنى كلمة مساءلة : مشتقة من كلمة accountability {مساءلة} من الكلمة اللاتينية accomptaie وهي الصيغة البادئة من كلمة computar يحسب المشتقة بدورها من كلمة يعد¹⁶⁶

يرى ميشال مايير : ان اساس الحجاج هو المساءلة {السؤال و الجواب} لأنهما يولدان التفاوض و النقاش بين الطرفين المتحاورين ، وبعد السؤال و الجواب يحدث التقييم و الاستنتاج فيما اذا كانت الاجابة مقنعة او غير مقنعة ،وقد اعتبر السؤال و الجواب {بمثابة زوج} يوفر للمتخاطبين مواد اخبارية للقيام بعملية التحاجج .
وقد اعتمد ميار على نفس الموقف {ديكرو} من : المصرح به والضمني المصرح به هو ظاهر السؤال و الضمني هي الاجابات المحتملة على السؤال ، وعليه قال ميار بأن الحجاج : هي تلك العلاقة القائمة بين الكلام الظاهر و الضمني {بين السؤال و الجواب} .

الحجاج و المجاز عند مايير : يتفق ميار مع بيرلمان في مسألة الاعتماد على الصور البيانية بمعنى ان ميار يعترف بأهمية البلاغة و الحجاج ، لدرجة انه يعتبر ان كل بلاغة حجاج و العكس ، ومما 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 يؤول الى الجدل والنقاش الى التعارض الخصب الذي يتوج به الحجاج " .¹⁶⁸ والمجاز يقيد السائل والمجيب والقارئ والمستمع من ناحية التعبير عن الاحاسيس و المشاعر او الاستعانة به لتزيين الخطاب بالصور البيانية والمحسنات البديعية ،ويقيد هذا في نظرية المساءلة لأنه يثير بالسؤال المجيب ، حين يتولى الاجابة والمجيب يدفعه الى مزيد من الاسئلة، وهكذا الى ان يحصل الاقتناع .

فاذا قلت : على أسد : ظاهر ان هذا يفيد المجاز وبالتالي المجيب يتبادر الى ذهنه التساؤل حول العلاقة بين علي و الأسد : ميار يرى هنا 3 مستويات : 1/ مستوى الانسان الذي يراد وصفه وهو محمد 2/ مستوى الاسد 3/ المستوى المشترك بينهما وهو الشجاعة ، ويعبر عنه في العربية {البلاغة} المشبه ، المشبه به ، ووجه الشبه وهو هنا تشبيهه بليغ .

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

تاسعا : نظرية الحجاج (المنطق الطبيعي) لرجان بليز 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 {التكوثر العقلي} المركز الثقافي العربي ط 2000 الدار البيضاء ص 232.

¹⁶⁸ عبد السلام عشير - عندما تتواصل تغير - مقارنة 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 لغوي يستعمل خطابا لفظيا تبادليا بين متكلم [مرسل] يمتلك سلطة اللغة او اللوغوس و سامع طبيعي يوجد في زمان ومكان يحمل ثقافة معينة فيقدم صورة لفظية حجاجية في شكل [خطاظة] : مرسله بلغة طبيعية ، نتج سلوك اجتماعي .

لا تستعمل الخطاظة كيفما يشاء الباحث ، بل هي مجموعة من العمليات المنطقية الخطابية .

- تتضمن الخطاظة 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 .

- الخطاظة 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 المعارف الرياضية ، حيث تقدم للتلميذ معارف بسيطة لتأكيد ما عنده من منطق عبر تجارب و ألعاب و تمارين رياضية بسيطة ، باستخدام براهين ضمنية مقبولة وتتوافق مع مستوى نمو فكر التلميذ ثم يطور فكره الى القدرة على انجاز الحساب و البرهنة وحل 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 نجاريه ما يريد 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 ، فيؤلف المرسل خطاظة حجاجية يحاول من خلالها اقناع عبد المالك بضرورة المزيد من اللباس لمواجهة قساوة البرد لألا 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 دلالاته على المعنى :

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

1-2 الحقيقة و المجاز : ((تعريفه - اقسامه) :

1- الحقيقة : تعريفها اقسامها ، وينقسم اللفظ باعتبار استعماله في المعنى الى اربعة انواع: حقيقة-مجاز-صريح-كناية .

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 مجاز . ولغة : من حققت الشيء بمعنى اثبته . فالحقيقة هي دلالة الكلام على معناه الموضوع له . / اقسامها : اربعة وهي : لغوية - شرعية - عرفية عامة - عرفية خاصة .

1- الحقيقة اللغوية : هي اللفظ المستعمل في معناه اللغوي ، فوضع اللغة كاستعمال كلمة [الانسان] في الحيوان الناطق - الدابة : هي كل ما يدب على الارض . / 2- الحقيقة الشرعية : هي اللفظ المستعمل في المعنى الموضوع له شرعا فوضعها هو الشارع ، مثال : الصلاة في العبادة المخصوصة المشتملة على اقوال وافعال معروفة . 3- الحقيقة العرفية الخاصة : هي اللفظ المستعمل في معنى عرفي خاص يصطلح عليه جماعة او طائفة معينة وتسمى حقيقة اصطلاحية مثل : استعمال لفظة الكتاب عند علماء القرآن الكريم للدلالة على القرآن الكريم و النصب و الوقع و الجر عند النحاة . 4- الحقيقة العرفية العامة : هي اللفظ المستعمل في معنى عرفي عام مثال : 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 ، والمجاز ما استعملته العرب في غير موضوعه وهو ثلاثة أنواع: 170 حكم الحقيقة : للحقيقة احكام ثلاثة :

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

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

3- 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 البدل او الخلف او المجاز خلفا عن الحقيقة . مثلا : يرى ابو حنيفة ان الحقيقة المستعملة ، اولى من المجاز المتعارف عملا بالأصل فمن حلف ألا يأكل لحما لا يحنث بأكل لحم ادمي .

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

171- 77 الحجر .

2- المجاز : لغة: مشتق من الجواز وهو التعدي . تعريفه : وهو دلالة الكلام على المعنى المنقول اليه - وهو كل لفظ مستعار لشيء غير ما وضع له لمناسبة بينهما - او العلاقة مخصوصة- ولا بد لصحة المجاز من وجود قرينة تمنع ارادة المعنى الحقيقي /مثال: هاجمت اسودنا قلاع العدو ، فهنا قرينة تمنع ارادة الاسود الحقيقية ، ان استعمال الكلمة في غير معناها الاصلي يتطلب ظهور علاقة ما بين المعنى الاصلي الذي وضعت له الكلمة و المعنى الاخر 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 لان 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 لان 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 الحقيقي¹⁷²

/ أ- الحقيقة تعرف بالسماع من اهل الذمة - المجاز لا بد له من قرينة مخصوصة تدل على المعنى

/ ب- الاصل في الكلام الحقيقة - المجاز عارض

/ ج- اذا احتمل العقل الحقيقة و المجاز حمل على الحقيقة لان المجاز خلاف الاصل

/ د- قد تترك الحقيقة لتعذرها : عقلا او عادة/ لتعسرهما /هجرها عادة او شرعا .

أ- تعذرهما عقلا او عادة :مثال : من حلف الا ياكل من هذه القدر- وقع الامر على ما في داخلها

ب- تعسرهما :مثال : من حلف الا ياكل من هذه الشجرة - وقع الامر على ما يخرج من ثمارها المأكولة - واذا كانت ثمارها غير مأكولة حمل على ثمنها

/ ج- الهجر : *عادة : مثال : من حلف الا ياكل من هذا الدقيق - فيقع على الخبز الذي يصنع منه - * شرعا :

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

¹⁷² ابو حامد بن محمد الغزالي: المستصفى من علم الاصول ، المطبعة الاميرية ببولاق مصر الحمية ، المجلد الاول ، الطبعة الاولى 1322 هجرية 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 ارادة المعنى الحقيقي .

انواع القرائن : خمسة :

الاولى : دلالة الاستعمال و العادة : مثال : الصلاة : لغة تعني الدعاء ثم اريد بها العبادة المعروفة مجازا وعلى هذا من نذر الصلاة : لم يلزمه الا العبادة المعروفة مجازا ، مثال اخر : من وكل غيره بشراء حطب للتدفئة انصرف الى موسم الشتاء ،/ فان اشتراه بعد انتهاء الشتاء لا ينفذ بحق الموكل - عملا بالعرف المستعمل -

الثانية : دلالة اللفظ نفسه : مثال : من حلف الا ياكل لحما ، فلا يقع على السمك مع انه لحم في الحقيقة ، لان اللحم يتكامل بالدم ، فما لا دم له قاصر 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 التوبيخ 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 يخبت 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 مسمائها : 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 : المحسنات البديعية : الطباق - الجناس - المقابلة و الترصيع

/2- معنوية : كأن يكون المجاز اولى من الحقيقة بقصد ارادة التعظيم ، او التحقير او الترغيب ، التعظيم : هذا عمر بن الخطاب ، التحقير : هذا حمار .

الدلالة : كون الشيء يلزم من فهمه فهم شيء اخر وهي قسمان :

1- غير اللفظية : كدلالة الذراع على المقدار المعني ، 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 وسمي بها لتضمنه .

3- دلالة الإلتزام : وهي دلالة اللفظ على لازمه كدلالة الأسد على الشجاعة وإنما يتصور ذلك في اللازم الذهني

ثانيا : / تقسيم الاصوليين للفظ باعتبار كيفية دلالاته على المعنى : على أمر خارج عنه :

أي عند قراءته للنص : " استنطاق النص " : ينقسم اللفظ بهذا الاعتبار إلى قسمين : المنطوق-المفهوم.

1- المنطوق : هو ما دل عليه اللفظ في محل النطق ، ودلالة المنطوق : هي دلالة اللفظ على حكم شيء مذكور في الكلام ، ونطق به مطابقة أو تضمننا ، أو التزاما .¹⁷³
وينقسم إلى قسمين :

* - المنطوق الصريح : هو دلالة اللفظ على الحكم بطريق المطابقة أو التضمن إذ أن اللفظ قد وضع له ، مثال : قال تعالى : " حرمت عليكم الميتة " فدل النص بمنطوقه الصريح على تحريم الميتة .

* - المنطوق 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 شرعا أو عقلا على تقديره ، مثال : قال عليه السلام : " رفع عن امتي الخطأ والنسيان " فالمرفوع في الحقيقة ليس الخطأ والنسيان ولكن ما يترتب عليهما من إثم وعقاب .

* الإيماء : ويسمى التنبيه : وهو أن يقترن مقصود المتكلم فيه بوصف يومي إلى أنه علة للحكم [وهي 06 أنواع] :

1- أن تكون العلة وصفا مناسباً للحكم : مثل الإسكار فهو علة لتحريم الخمر .

2- أن تكون العلة جلية وظاهرة : فالإسكار أمر ظاهر يمكن التحقق 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 الاسلامي ، المكتب الاسلامي ، 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 متعديّة وليست وصفا قاصرا على الأصل ، إذ لو كانت قاهرة على الأصل فلا يصلح القياس ، والإسكار حيثما وجد فهو خمر .

5- ان تكون العلة مطرودة منعكسة : أي كلما وجدت العلة وجد الحكم دون أن يعارضها نقص وإلا بطلت العلة ، كالترخيص في قصر الصلاة لعلّة 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 مناسباً يثبت الطلاق لكلا الزوجين ولكن الحديث جعله سبب الطلاق لمن ملك الساق لأن ذلك هو المناسب ، مثال : اشتراك الأولاد في التركة لا يعني التساوي في الميراث لأنه من المناسبة جاء الآية " للذكر مثل حظ الانثيين".

- مثال ترتيب الحكم على الوصف بفاء التعقيب : مثال : قال تعالى : " والسارق والسارقة فاقطعوا أيديهما" فالحكم هو قطع اليد والعلّة هي السرقة .

- ذكر الوصف المناسب : قال عليه السلام : " لا يقضي القاضي وهو غضبان" هذا الإقتران بين الوصف والحكم يشعر بأن هذا الوصف للحكم وهو النهي عن القضاء لأن الشارع ذكر هنا وصفا مناسباً 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 : امثال النص الى الحكم ، فهو لم يقتضيه ولا اوماً اليه ، وانما اشار اليه .

مثال 01: قال عليه السلام : " النساء ناقصات عقل ودين فقليل له : يا رسول الله ، ما نقصان دينهن؟ قال : تمكث احداهن في قعر بيتها شطر دهرها لا تصلي و لا تصوم "

مثال 02: قال تعالى : " وحمله وفصاله ثلاثون شهرا" وقال : "وفصاله في عامين " على ان اقل مدة الحمل ستة اشهر وان لم يكن ذلك مقصودا من اللفظ .

ب- المفهوم : هو دلالة اللفظ على حكم شيء لم يذكر في الكلام ، او هو اثبات نقيض حكم المنطوق للمسكوت عنه لا ضده ، ويسمى بالدلالة الإلزامية [لا يدخله الحقيقة ولا المجاز] وينقسم الى قسمين : اوهو : دلالة اللفظ على حكم شيء لم يذكر في الكلام .¹⁷⁴

1- مفهوم الموافقة : هو دلالة اللفظ على ثبوت حكم المنطوق للمسكوت عنه وموافقته له نقيضا واثباتا لاشتراكهما في معنى يدرك بمجرد معرفة اللغة دون الحاجة الى بحث واجتهاد وسمي : مفهوم الموافقة : لأن المسكوت عنه موافق في الحكم المذكور .

اوهو: ما يكون المسكوت عنه موافقا لحكم المنطوق به بطريق اللغة و ينقسم الى قسمين :

¹⁷⁴ وهبه الزحيلي : أصول الفقه الاسلامي ، دار الفكر المعاصر ، دار الفكر ، بيروت ، لبنان ، دمشق ، سوريا ، الجزء الاول ، ط1 1986 ص361

اولا : فحوى الخطاب : وهو ما كان المسكوت عنه اولى بالحكم من المنطوق به .
مثال : قال تعالى : " فلا تقل لهما اف"¹⁷⁵، دل بالمنطوق على تحريم التأفف على الوالدين ودل بمفهوم الموافقة :
على تحريم الضرب وكل انواع الايذاء وتحريم الضرب الثابت بالمفهوم اولى من تحريم التأفف الثابت بالمنطوق [من
باب أولى] .

ثانيا : لحن الخطاب : ما كان المسكوت عنه مساويا للمنطوق به في الحكم .
مثال : قال تعالى : " ان الذين يأكلون اموال اليتامى ظلما انما يأكلون في بطونهم نارا "¹⁷⁶، الاية دلت بمنطوقها
على تحريم اكل مال اليتيم ، وتدلل بمفهوم الموافقة على تحريم اتلافه و تضییعه ، وما من شك ان اتلاف مال اليتيم
وتضییعه 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 مخالف لحكم المنطوق به ويسمى : دليل الخطاب : لان دليله من جنس الخطاب
او لان الخطاب دل عليه .

مفهوم المخالفة ¹⁷⁷

- 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 ب: ان الشفعة لا تثبت 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 عليهن حتى يرضعن حملهن" فان دل بمفهوم المخالفة على عدم وجوب النفقة
لغير الحامل .

3- مفهوم الغاية : دلالة اللفظ الذي قيد فيه الحكم بغاية على ثبوت نقيض ذلك الحكم بعد الغاية و للغاية
لفظان : الى ، حتى . مثال : قال تعالى : " فان طلقها فلا تحل له حتى تنكح زوجا غيره " دلت بمفهوم المخالفة اذا
تزوجت المطلقة ثلاثا زوجا غير مطلقها .

وقال : " ثم أتموا الصيام إلى الليل " أي لا صيام بعد دخول الليل .

4- مفهوم العدد : هو دلالة اللفظ الذي قيد فيه الحكم بعدد على نفيه فيما عدا ذلك .
مثال : قال تعالى : " الزانية و الزاني فاجلدوا كل واحد منهما مائة جلدة " بمفهوم المخالفة : لا يجوز الزيادة على
المائة ولا النقص عنه .

¹⁷⁵ 28 الاسراء

¹⁷⁶ 10 النساء

¹⁷⁷ : وهبه الزحيلي : أصول الفقه الاسلامي ، دار الفكر المعاصر ، دار الفكر ، بيروت ، لبنان ، دمشق ، سوريا ، الجزء الاول ، ط1

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 الاصناف ، مثال : الاوراق النقدية و الذرة و العدس / فهو مستثنى من حجية مفهوم المخالفة عند الجمهور .

6- مفهوم الحصر : هو انتفاء المحصور من غير ما حصر فيه وثبوت نقيض له . قال عليه السلام : " انما الاعمال بالنيات " يدل بمنطوقه على حصر الاعمال في النيات ، ويدل بمفهومه على عدم اعتبار غير ذلك .

شروط العمل بمفهوم المخالفة :

1- الا 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 القصص في القتلى ... " فلا يقتل هنا الذكر بالأنثى قصاصا ، فقد الفى 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- الا يكون للقيد الذي قيد به النص فائدة اخرى غير نفي الحكم عن المسكوت خلافا للمنطوق مثل : الترغيب او التهيب او التنفير او التفخيم او تأكيد الحال او الاستئذان او نحوه و الحث على الامتثال ونحو ذلك التنفير : قال تعالى : " يا أيها الذين امنوا لا تأكلوا الربا اضعافا مضاعفة... " وقد اتى بالإضعاف للتنفير مما كان عليه الواقع في الجاهلية .

الحث على الامتثال : قال عليه السلام : " لا يحل لامرأة تؤمن بالله و اليوم الآخر ان تحد فوق ثلاثة ايام الا على زوجها اربعة اشهر وعشرا " فعبرة "تؤمن بالله و اليوم الآخر" يقصد منها حث المرأة على الامتثال لأمر الله

3- الا يكون القيد لبيان الأعم الاغلب او مراعاة الواقع ، مثال : قال تعالى : " وربائبكم اللاتي في حجوركم من نسائكم اللاتي دخلتم بهن . " فان الغالب ان الربيبة انما تكون في الحجر - فتحرم الربيبة 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 ممنوع 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 .

أولا : نظرية التواءات الثلاثة :

يؤكد ميشال لوني (michel le nid) على أن الاتصال الإقناعي والتأثير في سلوك الأفراد يتم عبر ثلاثة مراحل وهي التوعية، 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 دورا مهما في تحقيق الإقناع وذلك لأنها تساعد على توسيع الإدراك والفهم حيث تساعد المعلومات التي تتضمنها الرسالة الاتصالية على تشكيل اتجاهات الراي العام فللمعرفة انعكاسات تظهر من خلال السلوك الذي يتبين من جانبيين"¹⁷⁸

مرحلة التوعية: وتتضمن عديد من الآليات الإقناعية تبدأ باللسان بغرض التوضيح وتعزيز كل ذلك بالبراهين المقنعة التي تنساب إلى عقول المتلقين باعتماد قواعد منطقية مما أشرنا إليه ، وأساليب بلاغية و مختلف المثيرات ، ويشترط في كل معلومات المرسل أن تكون بسيطة حتى يسهل فهمها وإدراكها، كما يشترط فيها عدم التناقض لتنال المصدقية ، وتعتمد الأساليب المعاصرة في الإقناع ، إذ يجب فهمها دون الحاجة إلى بذل جهد زائد من المتلقي. كما يشترط في التوعية حتى تكون فعالة الموضوعية وعدم التحيز لا تقف في مسار التوعية وتمنع المرسل من الوصول إلى أهدافه.

مرحلة التشريع: يجب تعزيز العمليات الإقناعية بقواعد قانونية حتى تنال الهيبة الكافية عند التطبيق، تظهر أهمية هذه المرحلة في الحملات الإعلامية العمومية، لكنها لا تؤثر في الاتصال الإشهاري، فهي تنص على إدراك أن التوعية لا تلبي الغرض لوحدها، فهي تبين مخاطر الموضوع وفوائده.

مرحلة التتبع: فحسب ميشال لوني 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.

ثانيا: نظرية التنافر المعرفي :

هذه النظرية أتى بها ليون فستنجر (LéonFestinger) في 1962، تنطلق من فكرة أن الإنسان كيان نفسي يسعى دائما إلى انسجام مواقفه وآرائه ، ويربط بين المواضيع التي يتلقاها وبنيتة الشخصية والنفسية، فنظرية التنافر المعرفي ترمي إلى كون الإنسان يتعارض ويقاوم كل شيء يتعارض وبنائه المعرفي. فالتنافر هو حالة من حالات الدافعية ، بحيث تدفع الفرد إلى تغيير سلوكياته وآرائه، فوفقا 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 غي 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 تخيير الإنسان بين شيئين يضطره إلى ترك أحد البديلين ، لكن بعد اتخاذ القرار يرى بعض الخصائص الجيدة في البديل المتروك، سببه التنافر المعرفي، وللقضاء على هذا التعارض أو التقليل من حدته أمام الفرد أورد حلين :

الأول: يحتم عليه إقناع نفسه بأن البديل المتروك غير جذاب ، وأن خصائص البديل المختار لا تملك قوة التأثير في قراره.

الثاني: فيلجأ 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 والمواقف التي يؤمن بها ، وتتوقف قوة التنافر على عنصرين: **الأول:** كلما تعارض قوله وقراره مع اعتقاده الشخصي كلما زاد التنافر **الثاني:** تقل قوة التنافر كلما سعى الفرد إلى تبرير رغم معارضته الداخلية لها.

3-آثار الإغراء: في هذه الحالة يظهر لدى الفرد ميلا داخليا 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..

ثالثا: نظرية التحليل المعرفي للإعلام :مارتن فيشباين(martin fishbien)

تنطلق هذه النظرية من كون الإنسان كائن عاقل، بحيث يقوم العقل تلقائيا بالتفكير في أي عنصر جديد ، بوضعه في ميزان المنطق والمعتقد من خلال تحليل المعطيات والمعلومات المكونة للعنصر الجديد ، لمعرفة مدى قوته ومنطقيته وموافقته للبيئة التي يعيش فيها.

حيث يركز الباحثان على العامل المعرفي في عملية الإقناع وتغيير الاتجاهات أو تعديلها، فالمعلومات المكونة للعنصر الجديد الذي يصل إلى إدراك المتلقي هي التي تدفعه إلى التعامل معه أو إلغائه.

رابعا: نظرية التوازن المعرفي لصاحبها : هيدر فريتز(fritz heider):

تشير هذه النظرية إلى مفهوم أساسي ، 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 وحتى 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 هيدر فريتز أول نماذج التوازن التي تركز على العلاقات القائمة بين ثلاثة عناصر: شخص "ش" وشخص

آخر "ف" وشخص أو شيء آخر "أ". لقد اهتم هيدر بمدرجات "ش" وما يمثلها "ف" و"أ" والعلاقات التي تربط العناصر الثلاثة، كما يركز من خلال نظريته على نوعين من العلاقات بين الناس والأشياء. جيهان أحمد رشتي: ¹⁷⁹

1 - علاقات متصلة بالمشاعر: هي نتيجة الطريقة التي نشعر ونقيم بها الأشياء، وتتضمن مشاعر الحب والإعجاب والقبول ونقيض 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 وطلبتة ، وتقوم هذه العلاقة على التكامل.

تتجسد 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 بمحيطه الخارجي .

خامسا: نظرية العلاقات الاجتماعية : لازار سفيلد وقودين وبيير لسون، 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 هذه النظرية عام 1940 بإعداد دراسة، اختاروا لها عينة من مدينة إيريكاونتي بولاية أوهايو الأمريكية، ضمت 600 شخص أضافوا إليها عينة تحقيقية للحكم على مدى صدق النتائج المتوصل إليها، إلا أن الموضوع كان سياسي 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 منتج معين يقوم باستشارة أفراد جماعته التي ينتمي لها.

سادسا: نظرية التنظيم الاجتماعي وايت باك تنطلق هذه النظرية أيضا من افتراض أساسي يرتبط بطبيعة الإنسان، فهو كائن اجتماعي بطبعه، 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 ، ويتعاملون على أساسها، كما تتيح لهم قدرا أكبر لفهم أدوارهم وواجباتهم وحقوقهم ، والسلوك الذي يجب أن يتبعوه، وهذه القواعد التنظيمية هي التي تؤدي إلى نماذج سلوكية معينة ، تسمى في مجموعها بالتنظيم الاجتماعي، أي تنظيم سلوك الفرد الاجتماعي"، ويتم من

¹⁷⁹الاسس 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 فما علينا إلا أن نعمل على إرضاء المدير وهو المخول باتخاذ القرار في هذا التنظيم الاجتماعي (المؤسسة) ، وما على فريق العمل إلا تطبيق ما يتخذه المدير من قرارات.

سابعاً: نظرية التأثير الانتقائي: ميلفندفلر وزميلته 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 الكم الهائل من الرسائل التي يتعرض لها يوميا ، فهو لا يدرك كل ما يتلقاه، بل ينصب تفكيره على إدراك وفهم الرسائل التي تحتوي على مفاهيم تممه ، أو على الأقل هو في حاجة إليها، فالمواضيع لا تفرض على المتلقي وإنما يختار ما يريد ويترك ما لا يحتاج إليه وتتجسد هذه النظرية من خلال عدة مفاهيم. عامر مصباح :¹⁸⁰ التعرض الانتقائي: يشير إلى حرية المتلقي في اختيار ما يتعرض له، فهو لا يتعرض إلى جميع الرسائل التي تبث عبر وسائل الإعلام بل يهتم ببعضها ويهمل الأخرى.

الإدراك الانتقائي: يرتبط هذا العنصر بالمواضيع التي اهتم لها 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 المتلقي على عملية الفعل مع ترك الحرية في كيفية التصرف .

استراتيجيات الإتصال الإقناعي

الإستراتيجيات عمل تقني:

باعتباره مرتبط بالتخطيط 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.

¹⁸⁰ الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية والياته العملية ، ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - 2005 ص 80

¹⁸¹ سهر 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، و تيقن الخبراء فشل أي من المدخلين على انفراد، ثم دمج المدخلين بهدف تحديد وظائف و تأثيرات وسائل الإعلام في المجتمع، و تأثير الرسالة يبدأ بإقناع الجمهور بمشاهدتها و الاستماع إليها، أو قراءتها، فقد كان مصطلح علم البيان يستخدم للإشارة إلى فن استخدام اللغة للتأثير على أحكام الآخرين و سلوكهم.

و عملية الإقناع تبدأ من الفكرة و طريقة التعبير عنها، أسلوب نقلها، و الربط بين الفكرة والتعبير عنها و كيفية 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، و الأفكار، أو المفاهيم و التجارب أو الأحاسيس.

القاعدة الثانية : أم الكلمة الواحدة من الممكن أن تحمل معاني كثيرة، و يكون لها أكثر من استعمال.
القاعدة الثالثة : عند استخدام الرموز الكلامية و الكلمات الرمزية، كدليل لاتصالاتنا العامة أو الخاصة، فإننا غالبا ما نعتمد على الشموليات دون التفاصيل.

القاعدة الرابعة : من خلال دورة معاني الكلمات بين الناس و تبادلهم لها يتحدد المعنى الذي يتصل بالعلاقة بين الرموز أو الموضوعات أو المفاهيم التي تعود عليها.

القاعدة الخامسة : من الكلمات ما يمكن أن يكون لها معان ظاهرة، و أخرى باطنة.

القاعدة السادسة : تميل 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 حقيقية، أو اختيارية خلال ظروف اتصالية محددة.¹⁸²

الاستراتيجيات الثلاثة:

اتفق علماء الإعلام على وجود ثلاثة استراتيجيات للاتصال الإقناعي هي: الإستراتيجية الدينامية النفسية، - الإستراتيجية الثقافية الاجتماعية، - إستراتيجية إنشاء المعاني.

غير أننا هنا سنحاول عقد دراسة مقارنة بين النظريات العلمية الحديثة، وكيفية تناوؤها للقضية مقارنة بما ورد في القرآن الكريم من آيات تؤيد هذا التقسيم.

أولا: الإستراتيجية الدينامية النفسية للإقناع:

¹⁸² سيد محمد سادتي الشنقيطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، الرياض دار عالم الكتب للنشر و التوزيع، 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 المتلقي، 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: ﴿إِنْ هَذَا الْقُرْآنُ يَهْدِي لِلَّتِي هِيَ أَقْوَمُ وَيُبَشِّرُ الْمُؤْمِنِينَ الَّذِينَ يَعْمَلُونَ الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ أَجْرًا كَبِيرًا، وَأَنَّ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِالْآخِرَةِ اعْتَدْنَا لَهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا﴾¹⁸³

وقال أيضا: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ، وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾¹⁸⁴ هذه الآيات (مثلا) ترهب الناس من أكل الربا، فهي تحاول تغيير البناء النفسي للمجتمع، من خلال إثارة الفرد عبر حاجاته أو دوافعه.

قال أيضا: ﴿وَالَّذِينَ لَا يَدْعُونَ مَعَ اللَّهِ إِلَهًا آخَرَ، وَلَا يَقْتُلُونَ النَّفْسَ الَّتِي حَرَّمَ اللَّهُ إِلَّا بِالْحَقِّ، وَلَا يَزْنُونَ وَ مَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ يَلْقَ أَثَامًا﴾¹⁸⁵

تحاول هذه الآيات أن تنشط العامل الإدراكي للمؤمنين، وتعديل من السلوك النفسي لهم، من خلال الترهب والوعيد.

قال أيضا: ﴿فَقُلْنَا يَا آدَمُ إِنَّ هَذَا عَدُوٌّ لَكَ وَلِزَوْجِكَ فَلَا تَخْرُجْكَ مِنَ الْجَنَّةِ فَتَشْقَى﴾¹⁸⁶ فالأثر هو الشقاء، والتعب في طلب القوت، فهو هنا يخاطب الاحتياجات بهدف الوصول إلى سلوك علني مرغوب فيه.

قال أيضا: ﴿... وَيَا قَوْمِ لَا يَجْرُ مِنْكُمْ شِقَاقِي أَنْ يَصِيبَكُمْ مِثْلُ مَا أَصَابَ قَوْمَ نُوحٍ أَوْ قَوْمَ هُودٍ أَوْ قَوْمَ صَالِحٍ وَمَا قَوْمَ لُوطٍ مِنْكُمْ بِبَعِيدٍ﴾¹⁸⁷

أي لا تصروا على المعاصي فيصيبكم ما أصاب قوم نوح وهود وقوم لوط.

قال أيضا: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قُوا أَنْفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا النَّاسُ وَالْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةٌ غُلَاظٌ شِدَادٌ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ﴾¹⁸⁸

في الآية ترهب بما ينتظر الإنسان إن هو عصى أوامر الله، وما ينتظره من الوعيد المحتوم.

¹⁸³ الإسراء/ 9 ، 10 .

¹⁸⁴ البقرة/ 277 .

¹⁸⁵ الفرقان 68

¹⁸⁶ طه 114

¹⁸⁷ هود 89.

¹⁸⁸ التحريم 6.

بهذا نفهم أن القرآن يسعى إلى التغيير في البناء النفسي من خلال استعمال إستمارات التخويف أو التهديد وفي المقابل تحمل هذه الآيات توصيات التي بمقتضاها يجب الفرد مصادر هذا التهديد، ثم يتحول 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، ودافعيه الانتماء وحرص الفرد على تقدير الجميع له، فتجد الفرد يتجنب 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 اقترنت هذه الإستراتيجية بمعجزات الرسل عليهم السلام، حيث كانت هذه المعجزات تتفق مع القيم والعادات والتقاليد السائدة في مجتمع كل نبي 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 يشفي الأكمه والأبرص، ويحي الموتى بإذن الله، وأما محمد -صلى الله عليه وسلم- فكانت معجزته البيان، فأوقف سادة البيان وفطاحلة اللغة عند حدهم، 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: ﴿وَلَقَدْ أَرَيْنَاهُ آيَاتِنَا كُلَّهَا فَكَذَّبَ وَأَبَى، قَالَ أَجْتِنَا لِنُخْرِجَكَ مِنْ أَرْضِنَا بِسُحْرِكَ يَا مُوسَى فَلَنَأْتِيَنَّكَ بِسُحْرٍ مِثْلِهِ... فَأَلْقَى السَّحْرَةَ سَجْدًا قَالُوا آمَنَّا بِرَبِّ هَارُونَ وَمُوسَى﴾¹⁸⁹

وفي شأن سيدنا عيسى عليه السلام: ﴿وَرَسُولًا إِلَى بَنِي إِسْرَائِيلَ أَنِّي قَدْ جِئْتُكُمْ بِآيَةٍ مِنْ رَبِّكُمْ أَنِّي أَخْلَقُ لَكُمْ مِنَ الطِّينِ كَهَيْئَةِ الطَّيْرِ فَأَنْفُخُ فِيهِ فَيَكُونُ طَائِرًا بِإِذْنِ اللَّهِ، وَأَبْرَأَ الْأَكْمَهَ وَالْأَبْرَصَ وَأُحْيِي الْمَوْتَى بِإِذْنِ اللَّهِ﴾¹⁹⁰

وفي شأن نبينا محمد -صلى الله عليه وسلم- قال: ﴿قُلْ لَنْ أَجْتَمَعَ الْإِنْسَ وَالْجِنَّ عَلَى أَنْ يَأْتُوا بِمِثْلِ هَذَا الْقُرْآنِ لَا يَأْتُونَ بِمِثْلِهِ وَلَوْ كَانَ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ ظَهِيرًا﴾¹⁹¹

التعليق:

¹⁸⁹ طه 55 - 70.

¹⁹⁰ آل عمران 49.

¹⁹¹ الإسراء 88.

في قصة سيدنا عيسى -عليه السلام-: فبناء الرسالة الإعلامية هو الأساس لنجاح العملية الإقناعية التي استهدفت بناء اتجاهات وأنماط سلوكية جديدة، فكان مدخل ذلك البناء الوجداني بجانب البناء المعرفي باعتبارهما العنصر الأساس لبناء الاتجاهات والميل السلوكي، وفقا للإستراتيجية الثقافية والاجتماعية.

أما البعد 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 الطيبة التي جاء بها من عند الله تعالى مسرحة 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 المجابهة والتصدي أيقن المجتمع أن ما جاء به النبي هو من عند الله، فتقوم الحجة ويقع الدليل والبرهان ففسود ثقافة جديدة، ومجتمع جديد ممتثل لأوامر الله محتثا لنواهيه، وبهذا يكون القرآن قد أمرنا بمسببات فرضيات الإستراتيجية الثقافية والاجتماعية.

ثالثا: إستراتيجية إنشاء المعاني:

وتتعلق بإنشاء معاني جديدة لتلك العملية التغيرية بنبذ التصرفات الضارة والمقيدة التي كانت منتشرة في السابق ، واستبدالها بمصطلحات جديدة ، تكون في صورة شعارات ترفع ، وأخبار تذاع ، وغيرها ، حتى يتخلى الجميع عن الممارسات القديمة ، ويمكن ترتيب عقوبات على ممارسيها إن لم يتخلوا عنها طواعية ، هذا طبعا بالنسبة لفئة قليلة منهم ، على اعتبار أن أي فكرة من شأنها أن تقسم المجتمع بين مؤيد ومعارض ومحاييد .

استخدم القرآن الكريم هذه الإستراتيجية كثيرا سيما أن القرآن الكريم يسعى إلى صياغة جديدة للمجتمع، وفق القيم الفاضلة، فكان التغيير بحاجة إلى إنشاء معان جديدة، وتغيير معان أخرى.

مثل ذلك قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقُولُوا رَاعِنَا وَقُولُوا انظُرْنَا وَاسْمَعُوا وَلِلْكَافِرِينَ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾¹⁹²

قال ابن كثير: "نهى الله عباده أن يتشبهوا بالكافرين في أقوالهم وأفعالهم"¹⁹³.

في الآية دعوة إلى استعمال معان جديدة، بدلا من تلك المستخدمة، خاصة وأن المعنى المنهي عنها يحمل أكثر من معنى عند استخدامه من قبل اليهود.

قال أيضا: ﴿وَلَا تَنكَحُوا مَا نَكَحَ آبَاؤُكُمْ مِنَ النِّسَاءِ إِلَّا مَا قَدْ سَلَفَ إِنَّهُ كَانَ فَاحِشَةً وَمَقْتًا وَسَاءَ سَبِيلًا﴾¹⁹⁴

قال ابن العربي: "هو خلف الأبناء على حلائل الآباء، إذ كانوا في الجاهلية يستقبحون ويستتهجون فاعله، ويسمى الملقى -نسبه إلى المقت- "إلا ما قد سلف" يعني من فعل من الأعراب في الجاهلية إذ أن بعضهم كانت الحمية تغلب عليه فكره أن يعمر 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 جديدا يفضي إلى سلوك جديد متعلق بحفظ الأنساب.

وفي آية أخرى: قال تعالى: ﴿ وما جعل أدياءكم أبناءكم ذلكم قولكم بأفواهكم، والله يقول الحق وهو يهدي السبيل ﴾¹⁹⁶

في هذه الآية التي نزلت في شأن زيد بن حارثة يدعوه فيها إلى تغيير سلوك معين و إنشاء معنى جديد يتعلق الأمر بتحريم التبني بعد أن كان محمودا في الجاهلية.

ولما نزل قوله تعالى: ﴿ وقل للمؤمنات يغضضن من أبصارهن، ويحفظن فروجهن، ولا يبدين زينتهن إلا ما ظهر منها، وليضربن بخمرهن على جيوبهن ﴾¹⁹⁷

قال القرطبي في تفسيره: روى البخاري عن عائشة قالت: رحم الله النساء المهاجرات الأول، لما نزل: "وليضربن بخمرهن على جيوبهن"¹⁹⁸ شققن أزهرن فاختمن بما... ودخلت عائشة على حفصة بنت أخيها عبد الرحمن -رضي الله عنهم- وقد اختمت بشيء يشف عن عنقها فشقتة عليها وقالت: إنما يضرب بالكثيف الذي يستر"¹⁹⁹

القرآن الكريم رسالة اتصالية صممت كأساس للإقناع تحمل آياته وسوره جميع خصائص الرسالة الإقناعية سواء من خلال الإستراتيجية الدينامية النفسية أو الثقافية الاجتماعية أو إنشاء المعاني، فيكون بذلك إطارا مرجعيا لإعادة الاعتبار للتراث الإسلامي، وبعثه من جديد، بما يتوافق والنظريات العلمية الحديثة²⁰⁰.

الاستمالات والأساليب المستخدمة في الرسالة الإقناعية

حصر العلماء هذه الاستمالات في ثلاثة أنواع أساسية:

الأولى: الاستمالات العاطفية: وتستهدف مباشرة الوجدان، وانفعالات المتلقي، وإثارة حاجاته النفسية، الاجتماعية، ومخاطبة الحواس بما يحقق هدف القائم بالاتصال، وتعتمد هذه الاستمالات 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 ط2، 1952، 14/ 180، 181.

²⁰⁰ معتصم بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية قطر، جمادى الأولى 1424، عن موقع الشبكة الإسلامية، www.Islamweb.net 13 ماي 2004 الساعة 16:29، سلسلة كتب الأمة العدد 95.

-استخدام الشعارات والرموز: هي شعارات يهدف من خلالها المتصل إلى تبسيط عملية التفكير وإطلاق حكم نهائي في شكل مبسط بصيغة مؤثرة يسهل حفظها، وترديدها، ومختزلة في رموز تعني التباين بين الأطراف فيصبح لها مدلول عام متفق عليه بين الجميع.

-استخدام الأساليب اللغوية: مثل مختلف الصور البيانية التي تنقل المتلقي من الحقيقة إلى المجاز، قال تعالى: ﴿قال رب إني وهن العظم مني واشتعل الرأس شيباً، ولم أكن بدعائك رب شقياً﴾⁽²⁰¹⁾.

- دلالات 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 يلازمه. قال تعالى: ﴿ويوم يناديهم فيقول أين شركائي الذين كنتم تزعمون﴾⁽²⁰²⁾.

- صيغ أفعال التفضيل: لترجيح فكرة معينة أو مفهوم ما. قال تعالى: ﴿أنتم أعلم أم الله﴾⁽²⁰³⁾.

- انتقاء يدل على أن الرأي أو الحكم حقيقة: وذلك على الرغم من عدم الاتفاق و الإجماع عليه قال تعالى: ﴿وليحكم أهل الإنجيل بما أنزل الله فيه، ومن لم يحكم بما أنزل الله فأولئك هم الفاسقون﴾⁽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 المتلقي، قال تعالى: ﴿قال بل فعله كبيرهم هذا فاسألوهم إن كانوا ينطقون﴾⁽²⁰⁵⁾.

- استخدام معاني التوكيد: وهي تلك الألفاظ والعبارات المستخدمة لتشديد المعنى. قال تعالى: ﴿استغفر لهم أو لا تستغفر لهم إن تستغفر لهم سبعين مرة فلن يغفر الله لهم﴾⁽²⁰⁶⁾.

- استخدام غريزة القطيع: ويقصد بها استغلال الضغط الذي يجعلنا نتوافق مع الجماعة المرجعية التي ينتمي إليها، ويطلق عليها العدوى النفسية، قال تعالى: ﴿وإذا غشيهم موج كالظلل دعوا الله مخلصين له الدين فلما نجاهم إلى البر فمنهم مقتصد وما يجحد بآياتنا إلا كل ختار كفور﴾⁽²⁰⁷⁾.

الثانية: الاستمالات العقلانية: وهي تعتمد على مخاطبة عقل المتلقي، وتقديم الحجج والشواهد المنطقية، وتفنيد الآراء المضادة بعد مناقشتها، وإظهار جوانبها المختلفة وتستخدم في ذلك: الاستشهاد بالمعلومات و الأحداث الواقعية.

(201) مريم (4)

(202) القصص (74)

(203) البقرة (140)

(204) المائدة (47)

(205) الأنبياء (63)

(206) التوبة (81)

(207) لقمان (32)

- تقديم الآراء والإحصاءات - بناء النتائج على المقدمات -تفنيد وجهة النظر الأخرى
مثال ذلك، قال تعالى: ﴿ألم تر إلى الذي حآج إبراهيم في ربه أن أتاه الله الملك، إذ قال إبراهيم ربي الذي يحيي ويميت، قال أنا أحيي وأميت...﴾ (208).

الثالثة: استمالات الخوف: تشير هذه الاستمالات إلى النتائج غير المرغوبة التي تترتب على عدم اعتناق المتلقي لتوصيات القائم بالاتصال، وتؤدي إلى جعل المتلقي يستجيب للرسالة في حالتين:
* شدة الإثارة العاطفية التي تشكل حافزا لدى المتلقي للاستجابة لمحتوى الرسالة.

* توقعات الفرد بإمكان تجنب الأخطار وبالتالي تقليل التوتر العاطفي عن الاستجابة لمحتوى الرسالة
وتوجد ثلاثة عوامل تؤثر على شدة الإثارة العاطفية في هذا النوع من الاستمالات هي:
العامل الأول: محتوى الرسالة: بأن يكون لمحتواها 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 المتلقي إلى القائم بالاتصال باعتباره غير ملم بالمعلومات الكافية فسوف يرفض توقعاته، وبهذا تفشل في إثارة ردود فعل عاطفية، وإذا شعر المتلقي أن القائم بالاتصال يبالي في التخويف فإنه قد يتجاهل 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 فالتعرض السابق للمعلومات يؤدي إلى نوع من التحصين العاطفي، ذلك أن عنصر المفاجأة يزيد من درجة الإثارة العاطفية التي تحدثها الأنباء السيئة، ويقوم استخدام استمالات التخويف أو التهديد على الفروض الآتية:
: الفرضية 1: استخدام هذه الاستمالات يؤدي إلى إحساس الفرد بالتوتر نتيجة لزيادة الإحساس؟، بالخوف، أو الشعور بالعزلة، التي تركز عليها رموز الرسالة.

الفرضية 2: الإحساس بالتوتر في هذه الحالة، يشكل حافزا 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 التجريب والتدعيم تتحول 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: أولا: اقتراب التهديد من المتلقي شخصا يزيد من حالة التوتر، وهذا يضيف على التهديد معنى ذاتيا.
ثانيا: يرتبط التهديد بالاقتراب الزماني... كالفرد يميل إلى تجاهل التهديد أو التخويف حتى تظهر مؤشرات واضحة وقريبة بالخطر الذي يعبر عنه التهديد.

ثالثا: هناك علاقة ارتباطية عكسية بين التهديد والاستجابة إلى توصيات الرسالة.

رابعاً: وضوح الرسالة يؤدي إلى إمكانية تنفيذ توصياتها. خامساً: كلما كانت التوصيات في حدود قدرات المتلقي وإمكاناته، كلما كان السهل تنفيذها والالتزام بها⁽²⁰⁹⁾.

أهمية التفاوض وحدوث الإقناع :

نتفاوض لأننا مختلفين حول قضية ما، أو نريد إقناع الطرف الآخر ليقرب منا لاقتناء سلعة معينة، فإذا لم نفسح المجال للاتصال والتفاوض فإن الهوة 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 مؤد إلى الفشل وضعف هيكل المجتمع قال تعالى: ﴿ولا تنازعوا فتفشلوا وتذهب ريحكم واصبروا ان الله مع الصابرين﴾ - آية رقم 46 سورة الأنفال

أكثر من هذا فنحن نريد أن نتفاوض لا لينتصر هذا على هذا، ولكن لنتنصر 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 يتنافس 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، بأن يتحصل على حقه أو يعيد حق غيره، وليس هذا في مختلف النزاعات، ولكن أيضاً حينما نحاول إقناع غيرنا بميزة سلعة ما فنجعله يقترب منا بذلك العرض المغربي، في غير غواية ولا خديعة، فنعطي المواصفات الحقيقية لتلك السلعة، وحين يقتنيها يجدها كما وصفت له، هذا هو الدور الذي تلعبه المفاوضات في حياتنا اليومية للتوصل إلى نتيجة ما، أو حل مشكل من المشكلات، حتى لكان بعض مهرة التفاوض في العصر الحديث يرفضون استعمال كلمة مفاوضات، لأن التفاوض يعني وجود فائز ومنهزم» وبدلاً من كلمة "نتفاوض" يمكنك صياغة نفس المعنى بصورة أخرى مثل "هيا نتوصل إلى اتفاق" أو "هيا نرسم خطة عمل معا" أو "هيا نصل إلى حل عملي"، إن للصياغة دوراً كبيراً في هيئة جو ودي يشعر فيه الجميع إنهم فائزون.²¹⁰

إن أهمية الحوار والتفاوض اكتسبت أهمية بالغة في المدة الأخيرة، بعد اليأس من الأساليب التقليدية التي تروج للقوة والعصا الغليظة من أجل تجسيد أكثر للسلطة فتبين فشل هذه السياسة. وفي العقد الأخير من هذا القرن ومع الانفتاح السياسي والاقتصادي وبرز المناقشة تطورت آليات الحوار بغرض الترويج للسلع وكسب الشهرة، ومن خلال التجريب للأسلوبين سيما بين المؤسسات الإنتاجية وجد بأن المدير الذي يتفاوض مع مستخدميه، يكتشف أكثر خباياهم فيقنعهم بضرورة مضاعفة الإنتاج ثم أن القوانين أصبحت في مصلحة العمال، لذلك وجبت محاورتهم لكسب ودهم، ومع هذا وقبل فتح باب المفاوضة وجبت معرفة ما يلي:

(209) موقع الشبكة الإسلامية Islam web يوم 13 ماي 2004 / الساعة 19:20. بتصرف

²¹⁰ دايانا بووهر - المرجع السابق - 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 مشاكلك

حلل زمان ومكان عقد المفاوضات

افتراض التفوق المسبق والإعداد لذلك: إنه وبمجرد ان يعتقد الإنسان فعل شيء معين فانه يمكن فعله، وبالتالي سيستصغر أي مشكلة تعترضه، ذلك ما يعبر عنه بالبرمجة الذهنية المسبقة للتفوق، حتى لكأنها تصبح عنده مثل الأكل أو الشرب، فيتعامل مع القضايا كما لو كانت أمراً عادياً، وحينها لا يفرق بين كونه منتصراً أو منهزماً طالما انه نجح في اتصاله، واقنع الطرف الآخر، واقتنع 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 اقر العلماء أن مدة 21 يوماً كافية لوضع عادة جديدة موضع التنفيذ، عندما تملأ بالتأكيدات، ولبرمجة العقل على هذه التأكيدات 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 فبدل قولك "سأكون رجل اتصال ماهر" قل "أني رجل اتصال ماهر".²¹²

ثالثاً: يجب أن تكون تأكيداتك موجزة، استعمل الجمل المختصرة والمحددة والهادفة إلى غاية معينة.
رابعاً: يجب أن تصاحب تأكيداتك مشاعر قوية، فإذا قلت: " أني رجل اتصال ناجح " دون ان تشعر أو تؤمن بما تقول فان عقلك اللاواعي لن يتقبل هذا التصريح.
خامساً: يجب تكرار تأكيداتك يومياً أو عدة مرات في اليوم، حتى لا يكون تأكيدك ضعيف

²¹¹ سام ديب و ليل سوسمان - - المرجع السابق - ص 214-216- بتصرف

²¹² " . ابراهيم الفقي - المرجع السابق - ص 161-162

تحويل الهزيمة إلى النصر: قد تختلط المفاهيم بين الناس في ضبط النتيجة وتحديد كونها هزيمة أو نصراً، وذلك في كثير من الأحيان، ولعل نسبة قليلة من النتائج التي يتفق الناس على كونها كذلك، فلعل ما يراه شخص نصراً 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 وانتم 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 الهزيمة 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 قدير الذي خلق الموت والحياة ليبلوكم أيكم أحسن عملاً﴾ (آية رقم 1 سورة الملك) وأما بلاء أو ضرر أصابك لتجاوز أحدثته قال تعالى: ﴿وما أصابكم من مصيبة فبما كسبت أيديكم ويعفو عن كثير﴾ (آية رقم 30 سورة الشورى)

وفي كلتا هاتين الحالتين فالمسلم يعتبر نفسه بأنه منتصر لأن الله مهتم به، ما اختيار أو عقاباً ليخفف من ذنوبه، وهكذا» سوف تتعلم كيف تفصل ذاتك عن مشكلة معينة، سوف تتعلم كيف تسير 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 تريد اختيار موظف فتتأمل أن يتقدم عدد كبير بطلباتهم حتى تختار الأكفأ ثم قم بفحص البدائل وتقييمها ثم قارن بينها، واختر قراراً مبدئياً، وتخيل نتائجه بعد مدة من الزمن، وما هي انطباعاتك 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 تميلك الإنسان قدرة عظيمة على التفوق الذاتي والتمكن من السيطرة على المشاكل، وإيجاد الحلول المناسبة وهذه هي الفعالية والايجابية التي نحتاجها في كل فرد حتى يتمكن من صناعة حياته.

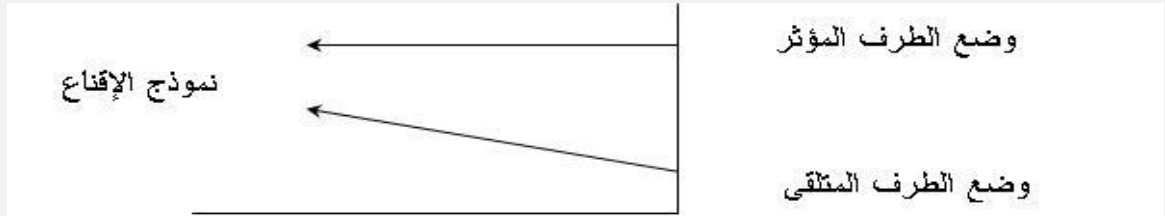
كيف يحدث الإقناع؟

حدد العلماء نماذج من خلالها يتمكن أي طرف من التأثير على الطرف الآخر، واقناعه بفكرته.

النموذج الأول: ويسمى نموذج الإقناع.

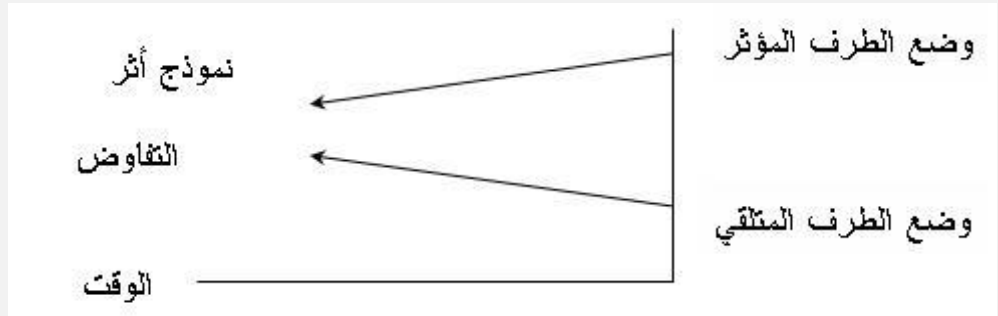
وفيه ينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف الآخر بالانتقال لموقفه، ويساعدك فيما يريد فعله كما يلي:

²¹³ سام ديب و ليل سوسمان المرجع السابق ص 316



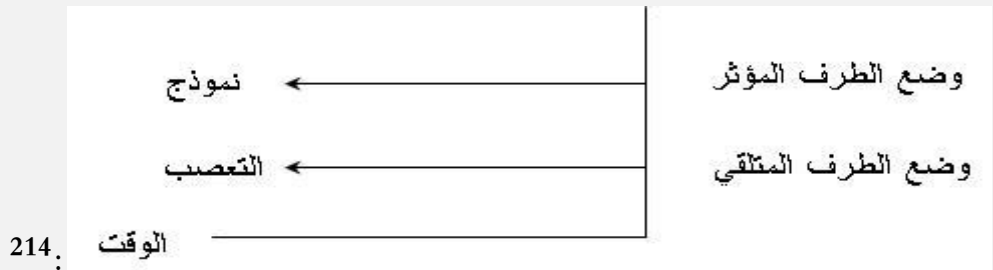
النموذج الثاني: ويسمى نموذج التفاوض:

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 تضيق الهوة بين المتحاورين، كما يلي:



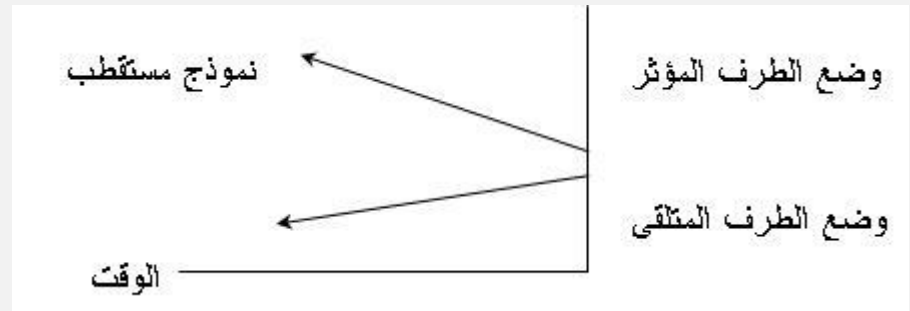
النموذج الثالث: ويسمى نموذج التعصب

وفيه يجمد كل طرف على قراره ورأيه، ولا يعير اهتماماً للرأي الآخر، كأن كل واحد منها لديه فكرة مسبقة تقتضي 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 امتدا.



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.



الفصل الرابع

المدخل النفسي للاتصال الإقناعي والحجاجي

– الذكاء العاطفي –

INTELLIGENCE EMOTIONAL

مقدمة :

الإنسان كائن اجتماعي بطبعه:

فهو لابد أن يعيش في مجتمع لأنه يستحيل أن يلي متطلباته بمفرده.

الإنسان أناني بطبعه:

فهو يحب كل شيء لنفسه ، ويجب أن يتسدد ويتأس ، وربما يحاول إلغاء الآخر تماما ، ومن أجل هذا تنشب الصراعات وتقوم الحروب ...

التنافس الحمود 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 والفلاسفة 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 وتدعيم 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 كالحوف 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 الخبير في الذكاء العاطفي دانيال غولمان أنه من السهل أن نتعرف على الشخص ذي الذكاء العاطفي المنخفض مقارنة بغيره، حيث تتسم هذه الفئة من الناس بالسلوك الصاخب وسرعة الانفعال والإنجرار وراء المحفزات وصعوبة تكوين علاقات اجتماعية ناجحة .

تعريف غولمان : الذكاء العاطفي هو القدرة على أن نتعرف على مشاعر الآخرين ، وعلى مشاركتهم الشخصية ، وذلك لتحفيز أنفسنا ، ولإدارة عواطفنا بشكل سليم وجيد في علاقتنا مع الآخرين .

وعرفه كل من فاروق السيد عثمان ومحمد عبد السميع رزق بأنه " القدرة على الانتباه والإدراك الجيد للانفعالات والمشاعر الذاتية وفهمها بوضوح ، وتنظيمها وفقا لمراقبة وإدراك دقيق لانفعالات الآخرين ومشاعرهم ، للدخول معهم في علاقات انفعالية اجتماعية تساعد الفرد على الرقي العقلي والانفعالي والمهني ، أو تعلم المزيد من المهارات الايجابية للحياة "

والذكاء العاطفي هو القدر عل 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 بقوة في الحياة التي نراها حولنا ، فالعقل لا يفعل إلا ما يقدر عليه ، وهو أن يبيع صوته في تكرار أحكام الفضيلة ، بينما تدفعه القوتان الأخريان إلى شق نفسه ، ويزيد صخبهما وعدائيتهما إلى أن تجهدا هذا الحاكم ، وتدفعانه إلى الاستسلام والتسليم"

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، أمّا 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 بتأجيلها وكتبتها ليستطيع تجاوز محنة أو موقف ما وضعت الظروف فيه، مع معرفة عواطف الآخرين وهذا هو مكن التشابه بين النوعين.

الذكاء الاجتماعي هو مقدرة الإنسان على إدارة علاقاته مع الآخرين وتطويعها لصالحه وصالحهم، ولا تتأني هذه القدرة إلا عن طريق القدرة على فهم الأشخاص بأجناسهم وتقدير مشاعرهم.

الفرق بين الذكاء العاطفي والذكاء الشخصي:

الذكاء العاطفي لا يركّز 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 استُخدم مصطلح الذكاء العاطفي في الستينيات في الطب النفسي والنقد الأدبي من قبيل المصادفة، ولكن قدّمه "ماير" وزملاؤه رسمياً في مجال علم النفس في عام 1990، كما نشروا عدداً قليلاً من المقالات التي عرّفوا فيها الذكاء العاطفي تعريفاً واضحاً، ثم طوّرت 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 تتواجد في كل نشاط فردي و جماعي، فتشمل على ما يلي:

1- الوعي بالذات (Self- Awareness) تعرف على عواطفك وانفعالاتك): فمعرفة الفرد لعواطفه و وعي الفرد بذاته وإدراك مشاعره حال حدوثها هو أساس الثقة بالنفس ، وهو الأساس الذي يبني عليه الفرد قراراته التي يتخذها في مجمل الأمور وشئون 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، ويهتم بكيفية معالجة وتعامل الفرد مع المشاعر التي قد تزعجه أو تؤذيه، والقدرة على التعامل مع المشاعر بحيث تكون متوافقة مع المواقف الحالية.

3- الدافعية (Motivation القدرة على تحفيز الذات): وهي تقدم الفرد والسعي 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 لذكاء العاطفي بذات الفرد وما يدور في داخله، 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 و صداقات 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 لحل 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.

4- إدارة الانفعالات: وتشمل القدرة على تنظيم الانفعالات ومراقبتها وضبطها و توجيهها لدى الشخص في المواقف الاجتماعية المتنوعة مع الآخرين. وقد أصبح هذا البعد يدرس الآن في علم النفس فيما يطلق عليه (الميتا انفعالية) أي الوعي بالانفعالات وإدارته).

كما ذكر ليفنسون (Levinson, 1999 : 103) أن الذكاء العاطفي يشتمل على الأبعاد التالية:

- 1- الإدراك العاطفي : أي القدرة على معرفة الانفعالات والعواطف التي تشعر بها مع توضيح العلاقة بين مشاعرنا وما نفكر فيه وما نفعله وما نقوله.
 - 2- التحكم في المشاعر : وتعني إدارة المشاعر المندفعة ، والتفكير الواضح.
 - 3- الثقة والضمير الحي : أي المحافظة على التكامل وتحمل المسؤولية للأداء الشخصي.
 - 4- فهم الآخرين : أي الحساسية لمشاعرهم وانفعالاتهم وآرائهم والأخذ بها مع الاهتمام بالنشط والظاهر تجاههم
 - 5- الحساسية لاحتياجات نمو الأفراد الآخرين ومساندتهم مع تدعيم قدراتهم.
- المقارنة بين الأفراد الأكثر ذكاء والأقل ذكاء -عاطفياً- :

- 1- الثقة: وهي الإحساس بالسيطرة على الجسد والتعامل معه والتمكن من التصرف والتعامل مع المحيط.
 - 2- حب الاستطلاع: الإحساس بأن اكتشاف الأشياء أمر إيجابي يشعر النفس بالسُرور.
 - 3- الإصرار: وهي الرغبة والقدرة على أن يكون مؤثراً، وتولد الشعور بالكفاءة والفعالية لدى الفرد.
 - 4- السيطرة على النفس: وهي القدرة على التحكم في الأفعال والإحساس بأن هذا الانضباط نابع من داخله.
 - 5- القدرة على تكوين علاقات والارتباط بالآخرين: والإحساس بأنه يفهم الآخرين و يفهمونه.
 - 6- القدرة على التواصل: وتشمل الرغبة والقدرة على التبادل الشفهي للأفكار والمشاعر مع الغير.
 - 7- 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:

- 1- تنظيم المجموعات: وهي مهارة تتعلق بالقائد, وتساعد على تنسيق جهود المجموعة الواحدة نحو تحقيق هدف مشترك.
- 2- الحلول التفاوضية: وهي فن إقناع الأطراف المختلفة لحل مختلف النزاعات.
- 3- العلاقات الشخصية: وهي القدرة على المواجهة في جميع المواقف في الحياة العامة والخاصة.
- 4- التحليل الاجتماعي: ويعني القدرة على اكتشاف مشاعر الآخرين ببصيرة نافذة ومعرفة اتجاهاتهم ودوافعهم وشعورهم, مما يؤدي إلى بناء علاقات قوية بين أفراد المجتمع.

بعض خصائص الذكاء العاطفي :

أولاً : الذكاء العاطفي والتكوين الأكاديمي : تبين من خلال العديد من الدراسات أن هناك تناسب إيجابي بين الذكاء العاطفي والتفوق الأكاديمي ، بمعنى أن المتفوقون أكاديمياً يمتازون بذكاء عاطفي أعلى.

ثانيا : أن الأشخاص الذين يمتازون بذكاء عاطفي عالي يتعاطون بسلبية مع الانحرافات السلوكية.

ثالثا : أظهرت الدراسات المختلفة عموما أن الأشخاص الذين يمتازون بذكاء عاطفي عالي هم عموما متفوقون وناجحون في حياتهم.

رابعا : إن الأشخاص الذين يمتازون بذكاء عاطفي عالي هم عموما أشخاص يمتازون بالكفاءة الاجتماعية على مختلف المستويات.

خامسا : لقد وجدت مجموعة من الدراسات أن الأشخاص الذين يتمتعون بمستويات عالية من الذكاء العاطفي، ينظر إليهم نظرة أكثر إيجابية من غيرهم .

سادسا: الذكاء العاطفي والسلامة النفسية: تبين من خلال العديد من الدراسات أن الأشخاص الذي يمتازون بمستوى عالي من الذكاء العاطفي تجدهم أكثر استقرارا من الناحية النفسية وأكثر رضا بوضعهم.

سابعا : الذكاء العاطفي و السلوكيات الاجتماعية : لقد تبين أن الأفراد الذين يتمتعون بذكاء عاطفي عالي هم الذين لديهم قبول اجتماعي ويمتازون بالاجابية أكثر من غيرهم .

ثامنا: 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 أفصل أن يتخذ الآخرون القرارات نيابةً عني.
- التعاطف، على سبيل المثال: أشعر بمشاعر الآخرين.
- العلاقات الشخصية، على سبيل المثال: يرى الناس أنني 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 عليّ التكيف مع الظروف الجديدة.
- تحمّل التوتر، على سبيل المثال: أنا أعرف كيف أتعامل مع المشكلات المزعجة.
- التحكم بالانفعالات، على سبيل المثال: أستطيع أن أتحكم بغضبي.

نظريات الذكاء العاطفي

Theories of emotional intelligence

تدريس الذكاء العاطفي:

يعد معدل الذكاء العقلي **intelligence quotient (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 **Emotional Quotient (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. تصفح على موقع فرصة .

كان الذكاء العاطفي في البداية غامضاً ، ولكن بعد تشكل جملة من النظريات واستفادته من علو النفس وعلم الاجتماع وغيرها من العلوم أصبح اليوم له قواعده وأسس ، 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 بناء 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 تخفيض 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.

النظرية السائدة أن الذكاء العقلي والذكاء العاطفي لا يتعارضان ، بل هما مكملان ، ويعملان لإنجاح

الشخص

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.

قد يفلح استخدام الذكاء العقلي في الدراسة ، ولكن في الممارسة يشكل نصف الصورة فقط ، فبالطبع لن يجربك 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 الاداء الوظيفي ، ومهارات المقابلة ، و الانطباعات الأولى ، وفنون البيع ، والأعمال الجماعية .

كما توصلت الأبحاث أن الأفراد الذين يتمتعون بإمكانات قيادية قوية يميلون أيضا إلى ان يكونوا أكثر ذكاء من الناحية العاطفية ، مما يشير إلى ان الذكاء العاطفي مهم لقادة الأعمال والمديرين.

أثبتت النظريات الحديثة أن الذكاء الاجتماعي والذكاء العاطفي متعلمان ، بمعنى يمكن اكتسابهما بنسبة قد تصل إلى 50 بالمائة ، بل إن هذا النوع من العلوم تدرس بغرض تحسين السلوك ، كما وظف أيضا لتحسين أداء المسؤولين وكبار الشخصيات .

أولا: 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 أداة لقياسه صممت للتعرف على الكفاءات غير الشخصية التي تعتبر مؤشرا للنجاح في الحياة.

ثانيا : ماير و سالوفي mayer est salovey :

يعرفانه بأنه القدرة على الوعي بالانفعالات والتعبير عنها ، وتوصل وتولد الانفعالات لمساعدة التفكير ، ولفهم الانفعالات والمعرفة الانفعالية .

وقد أوضحا أن الذكاء العاطفي يشتمل على أربعة قدرات رئيسية :

- 1- القدرة على الوعي بالانفعالات والتعبير عنها بدقة.
- 2- القدرة على استخدام الانفعالات لتسهيل عملية التفكير (توظيف الانفعالات)
- 3- القدرة على فهم وتحليل الانفعالات.
- 4- القدرة على إدارة الانفعالات .

ثالثا : نموذج دانيال جولمان 1995 daneil golman :

هذا النموذج يقدم إطارا 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 ماسيكسبك منظورا موضوعيا حول سلوكك.
- 3- ضرورة مراقبة ذاتك وتقويم نفسك وسلوكك ، كي تكون أكثر مراعاة لشعور الآخرين.

4- ضرورة دراسة اتخاذ مواقفك بجد ، بالسيطرة على عواطفك من الغضب والغيرة، حتى تتمكن من اتخاذ قرار صائب يجنبك الوقوع في المشاكل .

5- اسأل نفسك لماذا تصرف أحدهم هذا التصرف الذي أزعجك، وضّع نفسك في محله لتعرف كيف كانت مشاعره، وذلك بدلاً من وضع افتراضات دون التفكير في مشاعره.

6- تعلم من الانتقادات بدلاً 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 أشخاصٌ أذكى في مجال وتخصص واحد، وآخرون أذكى في مجالات عديدة أخرى، ومن الطبيعي جداً أن تجد من يمتلك أصنافاً وأنواعاً متعددة من الذكاء، إلا إنه من النادر أن يكون هناك شخصاً طبعياً لا يمتلك ولو نوعاً واحداً من أنواع الذكاء على الأقل.

أنواع الذكاء (كما قسمها وليم كرامز ثمانية) - نظرية الذكاءات المتعددة - هي:

نظرية الذكاءات المتعددة ظهرت بين 1973 و1989

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 تعلّم هذه الفئة تكون من خلال الأعمال التي يقومون بها بأيديهم، فيُفضّلون هذه الطريقة على التعلم بالقراءة أو السمع، فهم يملكون الذاكرة الحركية؛ إذ يتذكرون أحداث ومعلومات قامت أجسامهم بها بوضعية ما في نفس وقت الفعل المراد تذكّره.

2- الذكاء التفاعلي أو الاجتماعي : الأشخاص الذين يتميزون بالذكاء التفاعلي أو الاجتماعي يميلون إلى مخالطة الناس ويحبون التفاعل معهم، فهم اجتماعيون لدرجة عالية، ولا يُفضلون العزلة، ويحبون أن يشاركوا الناس في أنشطتهم المختلفة، ويفهمون أمزجة الآخرين ومشاعرهم ودوافعهم.

3- الذكاء اللغوي من يتميزون بهذا الذكاء من الناس يُقدّرون الكلمات بشكل جيد، ومعانيها، ومرادفاتها، ويميلون إلى تعلم العديد من اللغات؛ لسهولة الأمر عليهم، ولقوة ذاكرتهم اللفظية التي تُساعدهم على تذكّر الألفاظ ومعانيها بكل سهولة ويسر. أمّا طرق التعلم التي يُفضلونها فتكون عن طريق الكلمات سواء كانت مسموعة أو مكتوبة، 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 يُعيدوا 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 يُفضلون التواجد فيها، فهي الهندسة أو البرمجة، و العمل كعلماء في المجالات المختلفة.

5- الذكاء الطبيعي : تمّ 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 يصنّفوها بسهولة ويُسّر وقت شعورهم بها، وبالتالي هم أشخاص حدّدوا الأهداف التي يُريدونها جيداً، وكذلك حدّدوا دوافعهم الشخصية وراء أفعالهم، فهم يحلّلون سلوكهم الشخصي، ويُحبّ هؤلاء الأشخاص العمل بمفردهم، ويركزون بشكلٍ 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، ويُدقّقون في أهم التفاصيل الخاصة باللوحات الفنية، فهم يقدّرون الصور والأعمال الفنية الأخرى، وأمّا الأعمال التي يميلون إليها وتخدم ذكائهم (الذكاء الفراغي)، هي العمل كمصورين، أو مهندسين معماريين؛ حتى يبدعوا في هذا المجال، أو العمل في التصميم، أو الرسم، فجميع هذه الوظائف تربطها قدرة العامل فيها على التخيل في ما يتعلق بالصور والأماكن والفراغات.

8- الذكاء الموسيقي أصحاب الذكاء الموسيقي هم أصحاب الحس العالي بالموسيقى والأغاني، ويُحبّون العزف على الآلات الموسيقية، ولديهم القدرة على تمييز الأصوات بسهولة كبيرة، أمّا الأعمال التي يميلون إلى العمل فيها هي كملحنين 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 سأل عن حاجة القوم إلى غذاء ما فهو يراعي إرادتهم ، فهو هنا يمتاز بذكاء اجتماعي ، وقس على هذا ، فقد تجد شخصا 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 من الذكاء 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 جامعة ، يستشيره قومه في كل صغيرة وكبيرة ، وكان صاحب الرأي السديد ، والنظرة الثاقبة يفهم الأمور ، ويتفهم أحوال الناس ، ويرتب الأمور ، ويقدر الأولويات ، فكان نعم الزوج و نعم الأب ، ونعم القائد ، وقد وصفه القرآن الكريم بقوله : " وإنك لعلی خلق عظیم " .

فعن جابر -رضي الله عنه قال : قال رسول الله عليه وسلم " المؤمن يألف ويؤلف ، ولا خير فيمن لا يألف ولا يؤلف ، وخير الناس أنفعهم للناس " رواه الطبراني.

وقال * عليه السلام - أيضا : " إنكم لن تسعوا الناس بأموالكم ، فليسمعهم 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 يستقروا 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 -كزوجات- ولم يحصل له أن ميز بينهن أو ظلم بعضهن، إلا ما كان يصدر منهن 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 ويقااتل معهم في الصفوف الأولى ، ويتعرض لما يتعرض له أي إنسان من إصابات ولم يجزع ، 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 تماسك 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 تطلب الأمر رفض مطالبهم وردهم فكان على غاية من اللباقة والتقدير لمواقفهم ، 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 مسالمين أو معاهدين ، حتى يوم كان المسلمون ضعافا في مكة فقد كانت مواقفه واضحة ولم يتنازل يوما على مبادئه ، وربما قبل ببعض التنازلات لتحقيق ما هو أفضل مثلما حدث في صلح الحديبية ، فقد كان ذو نظرة ثاقبة ، يقرأ المستقبل بإيجابياته 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 بواطن الناس ، ويشيع الظلم والتمييز بين الناس بناء على التخمينات.

الفصل الخامس

مجالات الاتصال الاقناعي والحجاجي

حيث أن هذا العلم وهذه الأساليب نحتاجها في حياتنا اليومية ، فيتصور الاتصال الإقناعي في :
المجال الديني : بما يجب على الداعية أن يعرفه لتبليغ دينه تبليغا صحيحا .
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 ان يتعامل مع عدوه بممارسة الحرب النفسية ونشر الإشاعات لإضعاف المعنويات
المجال التجاري : بمعرفة مختلف الأساليب التي يستميل بها الزبون وإتقان فن تسويق السلع (الإشهار) وووو
المجال الاجتماعي ك معرفة أساليب تعبئة الجماهير ...
المجال القانوني : ما ينبغي ان يعرفه القاضي والمحامي من استحضار للحجج بغرض إقناع الأطراف ...
المجال التعليمي والتربوي : مما يجب ان يعرفه الاستاذ والخطيب لحسن توصيل الفكرة حتى تنال القبول...
أولا: في المجال النفسي:

1- علم نفس الإقناع وحدوث التأثير:

ويهتم هذا العلم بمختلف الدراسات النفسية التي لها علاقة بين التوازن في الظروف النفسية العارضة والمستمرة، وبين مدى ارتفاع وانخفاض درجة الاقتناع عند المتلقي، لذلك كان أول ما استخدم هذا العلم في الإعلانات التجارية والدعاية السياسية²¹⁵

وقد وضعت عدة نظريات تعتمد التأثير على سلوك المتلقي، معتمدة إثارة الخوف عند الجماهير وكيفية تحضيرهم ضد الدعاية، وأن هناك أفراداً أكثر استعداداً للاقتناع من غيرهم، يتعلق الأمر خاصة بالذين يتمتعون بخيال واسع، ومقدرة على التقمص الوجداني، « ولقد نشأت على أساس التقمص الوجداني نظريتان:

إحدهما: تسمى نظرية الاستنتاج، ومعرفة سلوك الآخرين، والأخرى تسمى نظرية أخذ الأدوار فمصدر الرسالة الأولى: يلاحظ سلوكه المادي مباشرة 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 نظرية أخذ 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 وتعميم نفس الدور الذي أخذه على الآخرين، ويبدأ في تكوين أفكار عامة عن الطريقة التي سيتصرفون بها تماماً²¹⁶

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 مؤثرات 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 تحقير الذات، والشعور بعدم الكفاءة، وعدم الثقة بالنفس، ما يسبب لهذا الإنسان الكبت والانعزال 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 مداخلاتهم وإعلاناتهم 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 وتحججاً للأعصاب عند محاولة إقناع إنسان عن طريق الأدلة العقلية

²¹⁵ ملفين-ل 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 نقلاً عن: ول ديو رانت، قصة الفلسفة - ترجمة فتح الله محمد المشعشع - مكتبة

المعارف - بيروت - ط 4 - 1984 - ص 400

والبراهين المنطقية، ونبذل جهوداً أوألماً 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 والمتصل بمختلف علوم النفس والاجتماع، ومعرفة الفروق الفردية بغرض تحديد مستوى الإستعداد للاقتناع، وبالتالي تنويع الرسائل الإقناعية وتوزيعها بحسب أغلب الأفراد المنتشرين والمهتمين بالقضية، وهو مراد الحديث السابق «خاطبوا الناس على قدر عقولهم» وقال تعالى: ﴿وما أرسلنا من رسول إلا بلسان قومه﴾ الآية 04 سورة ابراهيم ²¹⁷.

2- اتصال الشخص بذاته وحدوث عملية التغيير:

اتصال الشخص بذاته هو ذلك التفاعل الداخلي بين الإنسان ونفسه ، والمراد منه هو الانتقال بالنفس من حال إلى حال، بغض النظر عن المواقف التي يظهرها على مستوى الجسم، لأن الأمر هنا يتعلق بالتفكير أو الإدراك، أو العقيدة ، ولذلك وجب على الإنسان أن يحسم موقفه داخلياً ، 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 وانطلاقاً من الإحساس الكامل بالذات، سوف تبدأ ملاحظة أنماط سلوكك التكرارية ، وهي نقطة البداية على طريق التقدم وتحسين الذات» ²¹⁸.

وقد وضع الدكتور الفقي ابراهيم نموذجاً للتغيير عزاه إلى ست مراحل:

الأولى: لاحظ: إن الخطوة الأولى على طريق التغيير: هي أن تدرك الشيء الخاطئ أو السيئ الذي نفعله.
الثانية: قرر: إذا عرف الإنسان المعني 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 متصلاً ناجحاً 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، وإلا وقعنا في العجز عن ذلك، والزيادات البسيطة تؤدي إلى استيعاب أفضل.

الخامسة: مارس: قم بممارسة 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 ابراهيم الفقي - ، المرجع السابق، - ص 40

السادسة: واطب: التغيير المؤقت قد ينقلب سلبا على صاحبه، من أجل ذلك وجبت المواظبة، وإلا عاد إلى ما كان عليه، مثال ذلك: الذي يمارس الرياضة للتقليل من وزنه، فإنه سيتم 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 يقتنع بفكرة، فإن تبليغها للغير يكون أيسر ما يتصور، لأنه سيضفي على مناقشاته طابعا من الثقة بالنفس.

فقد قام باحثون في الولايات المتحدة الأمريكية بعرض اشتراكات القنوات التلفزيونية الخاصة المشفرة واتبعوا في ذلك أسلوبيين:

- 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، فكانت نتائج المشتركين: 19.5% ممن تلقوا معلومات مباشرة عنها، في مقابل 47.4% من المجموعة الثاني. ²²⁰

4- مهارات التنمية الذاتية:

ولتحقيق التنمية الذاتية نسترشد بجملة من التوجيهات وضعها العلماء في هذا الإطار:

... اقنع نفسك وحاول أن تدري بما أن تفعل بعض الأشياء لتتعلم، 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 تسير نفسك على قدر طاقتها، لأن من راقب الناس مات هماً - كما يقول المثل - وقبل أن تقول لماذا لا أكون مثل هؤلاء؟ قل كيف فعلوا للوصول إلى هذا المستوى؟ فيكون التساؤل الثاني فعالا والأول جامدا كاجبا، واعلم أن الرزق بيد الله يبسطه لمن يشاء، ويمنعه ممن يشاء، فليس معنى أن من يبذل جهدا لا بد 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 أيضا بدرجة الإيمان، ونحن نعرف إيماننا، ولكن لا يمكن أن نعرف إيمان 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 واقع الأمر على جهل الإنسان بمصالحه، 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، فإن المؤمن القوي يكتسب قوته من حرصه على ما ينفعه مع استعانتة بالله
- عز وجل 221

ثانيا : في المجال الديني

نعني بالإقناع الديني: تلك الإستimalات التي يعتمد عليها الخطباء في دروسهم، ومحاضراتهم ومناظراتهم لغرض التعريف بالإسلام، وتبيين محاسنه وتعاليمه، بداية على المستوى الذاتي من خلال ما يقدمه من أدلة، وبراهين على اعتبار أن اعتناق هذا الدين يقوم أساسا 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 والتبليغ بحسب طبيعة الشخص المدعو.

أولا: فإن كان مشركا: دعي إلى الإسلام، وأفرغ من بواطن الجاهلية، بأسلوب عذب سلس يعتمد الإقناع والإملاء.
ثانيا: وإن كان مسلما منحرفا: زجر على انحرافه ورد على بدعه، وتقديم الإسلام في صورته الصحيحة.
ثالثا: العصاة: فيوجهون ويصوبون ويؤمرون بالمعروف وينهون عن المنكر، وعلى الذي يتولى مهمة الإقناع في الحقل الإسلامي أن يكون ملما 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 والتبليغ: اعتماد الأساليب العلمية والعقلية لغرض إقناع الطرف الآخر، ويعتبرها الإنسان دعوة إلى الله قال تعالى: ﴿ ومن أحسن قولا ممن دعا إلى الله وعمل صالحا وقال إنني من المسلمين ﴾ . فصلت (32)
ولا بأس باستخدام بعض الأساليب المنطقية والبلاغية، وكل هذا في إطار الواجب الشرعي: واجب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، وعلى القائم عليه أن تتوفر فيه شروط:
- العلم بما يأمر به وينهى عنه- واحتساب الأجر عند الله- والدعوة برفق ولين.
باعتماد أساليب الموعظة الحسنة، والترغيب والترهيب، والأساليب القصصية، واعتماد الأمثال والأشعار، وأسلوب الحوار، ونحو ذلك.

"إن جميع الأساليب التي ذكرناها سابقا مقتبسة من منهج القرن الكريم، وأسلوبه في إقناع المخاطبين ، والتأثير عليهم، وهي في القرآن أبلغ تأثيرا، وأقوى أثرا، حيث أنه يتعامل مع الإنسان بجملته فيخاطب عقله، وفكره، وقلبه، وروحه، ويتجاوب مع نزعاته ومشاعره، ووجدانه، بخلاف أسلوب الفلاسفة ومنهج المتكلمين المحدد الذي يقتصر في تعامله مع جزء واحد فقط من كيان الإنسان، كعقله أو عاطفته، ويترك مشاعره، وروحه وفكره 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 رائدا في استيعاب الإنسان حينما يخاطبه ولا يمكن لأي فكر أو فلسفة أن تضاهيه في ذلك.

١- المنهج الإسلامي منهج إقناعي:

فإذا تصفحنا أي القرآن الكريم نجد لها مليئة بهذه الأساليب الإقناعية، وكذلك سنة المصطفى صلى الله عليه وسلم ، وعلى هذا المنهج سار علماء الإسلام، فأوقفوا الفلاسفة والمجادلين عند حدهم، ونسوق هذه النماذج:
أولا: ففي القرآن: قال تعالى: ﴿ أم حسب الذين في قلوبهم مرض أن لن يخرج الله أضغانهم ولو نشاء لأريناكمهم فلعرفتهم بسيماهم ولتعرفنهم في لحن القول والله يعلم أعمالكم ﴾. محمد (29 - 30)
ثانيا: وفي السنة: نسوق مثال الرجل الذي جاء إلى النبي - صلى الله عليه وسلم - وأخبره بأن امرأته ولدت غلاما أسودا، وهو وزوجته ليسا كذلك، -فتعجب- فساق له مثال الإبل " هل لك من الإبل؟ قال: نعم، قال: ما لوئها؟ قال: حمر، قال: هل فيها من أورك؟ قال: نعم، قال: فأني ترى ذلك؟ قال: نزعة عرق، قال: " ولعل هذا نزعة عرق" . أخرجه البخاري

فاستعمل معه أسلوبا منطقيا ليطرد عنه الوسواس، معتمدا أسلوب التشبيه التمثيلي، فشبه ولده بولد الناقة.
ثالثا: من تاريخ الأنبياء: فهذا سيدنا إبراهيم -عليه السلام- يستعمل مع عدوه أسلوب الحوار المنطقي لتنفيذ مزاعمه قال تعالى: ﴿ ألم تر إلى الذي حاج إبراهيم في ربه أن أتيه الله الملك إذ قال إبراهيم ربي يحيي ويميت، قال أنا حيي وأميت، قال إبراهيم فإن الله يأتي بالشمس من المشرق فأت بها من المغرب، فبهت الذي كفر، والله لا يهدي القوم الظالمين ﴾. البقرة 258

رابعا: 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، فاخترته وأعادت الجواهر إلى بيت المال، حين قال لها: إن أردت صحبتي فردي ما معك من مال وحلي وجواهر إلى بيت مال المسلمين فإنه لهم... وإما أن تأذنين في فراقك فإني 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 معتمدا أسلوب الحوار ثم الترغيب والترهيب.

أما أبي حامد الغزالي: فقد قسم الناس إلى ثلاثة طوائف:

أولا: العوام: هؤلاء الذين حذرهم الغزالي من الخوض في قضايا لا علم لهم بها " ...فإياك ثم إياك أن تهلك نفسك، فكل كبيرة تجري على العامي أهم من أن يخوض في العلم، فيكفر من حيث لا .²²³
ثانيا: أهل الجدل: فإما أن يكون المجادل يريد الاستزادة من العلم فعلا فهذا يناقش و يؤخذ كلامه بعين الاعتبار، أما المجادل المعاند وهؤلاء ينبغي أن يمنعوا من الجدل بالسيف والسنان.

²²³ عبد الله محمد العوشن - كيف تقنع الآخرين - ص 141 نقلا عن أبي حامد الغزالي - الجام العوام عن علم الظلام - ص 12

ثالثا: الخواص: يصنفهم الغزالي بأهم أهل القرحة النافذة والفطنة القوية، ونحلوا باطنهم من كل تعصب أو تقليد لمذهب ما فكان يستعمل معهم أقيسة منطقية مستفادة من القرآن بموازن مختلفة

224 ب- أساليب الإقناع في القرآن الكريم :

نذكر في هذا السياق، أهم الأساليب التي اعتمدها القرآن الكريم لإقناع الناس بإيجاز.

أولا: مخاطبة لكل ما في الإنسان من عقل وقلب وجوارح، ويكون ذلك الخطاب مناسبا لهم مع تفاوت الناس في ذلك.

ثانيا: أسلوب ضرب الأمثال مما يجب أن تفعل به النفوس وتؤمن له القلوب، والناس في ذلك بين من ينظر إلى أبعاد المثل، وبين من يتوقف عند مفرداته.

ثالثا: أسلوب التذكير بنعم الله لاستمالة النفوس كما في قوله تعالى: ﴿.. يا بني إسرائيل اذكروا نعمتي التي أنعمت عليكم، وأوفوا بعهدي، أوف بعهدكم وإياي فارهبون﴾ (البقرة 39)

رابعا: 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 جديدا، قال تعالى: ﴿قل بيسما يأمركم به إيمانكم إن كنتم مؤمنين﴾ (البقرة 92)

خامسا: أسلوب التهديد والإنذار بشدة عذاب الآخرة، قال تعالى: ﴿أفمن يلقي في النار خير أمن يأتي آمنا يوم القيامة اعملوا ما شئتم إنه بما تعملون بصير﴾ (فصلت 39)

سادسا: أسلوب صهر الأديان في دين واحد- وهو الإسلام- على اعتبار أن دعوة جميع الأنبياء واحدة. قال تعالى: ﴿شرع لكم من الدين ما وصى به نوحا والذي أوحينا إليك، وما وصينا به إبراهيم وموسى وعيسى أن أقيموا الدين ولا تتفرقوا فيه، كبر على المشركين ما تدعوهم إليه﴾ (الشورى 13)

سابعا: أسلوب الشعور بالأمن أملا في نفوس المجتمع العربي، وأن الإنسان مهما خسر في هذه الحياة فإن هناك حياة أخرى، وفيها سيلقى التعويض المرضي، قال تعالى: ﴿يا قوم إنما هذه الحياة الدنيا متاع وأن الآخرة هي دار القرار﴾ (غافر 39)

ثامنا: أسلوب القصص لاتصالها بالجانب الوجداني، فهي تخاطب العقل والشعور معا، قال تعالى: ﴿ونوحا إذ نادى من قبل فاستجبنا له، فنجيناه وأهله من الكرب العظيم﴾ (الأنبياء 75)

تاسعا: 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.

ثالثا: في المجال الاجتماعي

التغيير الاجتماعي وأنماطه

224 عبد الله محمد العوشن - كيف تقنع الآخرين - نقلا عن ص141 أبو حامد الغزالي - القسطاس 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 يَغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يَغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾ آية رقم 11 سورة الرعد
بعد انتهاء عملية التغيير على مستوى النفس، تنتقل العملية إلى المجتمع، فبعد أن تحمل الفرد مسؤولية نفسه أصبح بعد ذلك يتحمل مسؤولية غيره، ومسؤولية الأمة، وأصبح بحق مؤهلاً لذلك، قال تعالى: ﴿وَفِي هَذَا لِيَكُونَ الرَّسُولُ شَهِيدًا عَلَيْكُمْ وَتَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَاعْتَصِمُوا بِاللَّهِ هُوَ مَوْلَاكُمْ فَنِعْمَ الْمَوْلَىٰ وَنِعْمَ النَّصِيرُ﴾ الحج 78.

ولعل أعظم هدف لنا في هذه الحياة هو تعبيد الناس لله رب العالمين، ولا يتم ذلك إلا بقوله تعالى: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ أَنِّي مِنَ الْمُسْلِمِينَ وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ﴾ فصلت 34/33.

ح - استمالة الغير بغرض الإقناع

الداعية ابن بيته: لإحداث التغيير المنشود فإن ذلك لا يتم بالتمني، 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» (رواه مسلم).

و ليعتمد إلى تبسيط أسلوبه، ويخاطب الناس بما يفهمون ليتمكن من استمالتهم للإسلام فقد ورد عن ابن مسعود فيما رواه الإمام مسلم «ما أنت محدث قوما حديثاً لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة، أي إذا أنت حدثت الناس حديثاً ليس بمستوى أفهامهم، فسوف يكون ذلك الحديث فتنة لبعضهم عن دينه لأنهم لم يستوعبوا هذا الشيء.²²⁶

بناء فريق التغيير:

بعد تشكل النواة في الذات، وبعد أن تتم عملية التغيير على مستوى النفس، تتوسع الدائرة إلى الآخرين، وهنا تبدأ المحادثة مع الغير، ومنه يبدأ فريق التغيير، وتدريبهم على هذه المهمة، وفي هذا الفريق تقسم المهام وتحدد الأهداف، ويمكن تغيير مهام الأفراد بحسب إسهاماتهم، ومعارفهم وتبقى 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 بغرض 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: انفعّل بما تقول: حاول أن تغير صوتك، وتنفعل بما تقول لأن الناس ينتبهون إلى ما يقال إذا امتزج 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، بأن يكون صادقا في حديثه، واقعياً في طرحه، 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 المحايد

ثالثاً: الجمهور غير المهتم: رابعاً: الجمهور غير المعلن

خامساً: الجمهور المؤازر: سادساً: الجمهور المختلط²²⁸

وعموماً وأنت بصدد إقناع الجماهير عليك ألا تتناسى أن القوى الحركية للإقناع ثلاثة:

أولاً: أن تتحلى بالمنطق والفهم. ثانياً: أن تتفهم الشخصية والخير الذي فيها بصورة مختلفة.

ثالثاً: أن تتفهم العواطف: أي أن تحدد، وتصفها وتعرف أسبابها، والطريقة التي أثّرت بها –²²⁹

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 بالقُدوة.

ثالثاً: قطع الطريق أمام المعارضة الشديدة لأن الاتصال المباشر من شأنه أن يكسر تلك الحواجز المنفرة.

²²⁷ – دايانا بووهر نفس المرجع ص 47

²²⁸ هاري ميلز – ، المرجع السابق، 223-226.

²²⁹ دايانا بووهور ، المرجع السابق، ص 132.

وفي نهاية كل حوار نقوم ب : تحليل الحوار إلى عنصرين:

المقدمات المنطقية التي تستند إلى بيانات وأدلة.

النتيجة التي يرمي المحاور الوصول إليها.

رابعاً: في الميدان الإعلامي:

1- وسائل الإعلام والاتصال الإقناعي:

لما كانت وسائل الإعلام تتميز باستيعابها لأكبر شريحة في المجتمع ، يتعلق الأمر بالصحف والمجلات والراديو والتلفزيون ونحوها من الوسائل التي تتوغل 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 ، ولإيصال أي فكرة ، ومما 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.

- احتمال تأخر الاستقبال .

- صعوبة الحصول على معلومات من الجمهور المتلقي.

- صعوبة تحقيق مراقبة متبادلة بين المرسل والمستقبل .²³⁰

ووسائل الإعلام والاتصال كثيرة من بين الوسائل الصوتية ، الوسائل المطبوعة ، الوسائل المرئية ، الوسائل الصوتية المرئية ، ونختار منها:

1- :الصحافة المطبوعة والإلكترونية: الصحافة المكتوبة هي صحافة يومها وأسبوعها وشهرها ، ولا يحق لها أن تسبق قرائها وإلا وقع الانفصام بين الصحيفة وقرائها ، ووقع بينهما الطلاق ، وحين لا تشتري الصحيفة فذلك حكم إعدامها ، « وإذا كانت الصحافة لا تسبق الأمة دائماً فهي قادرة على أن تسبقها في بعض الأوقات ، وإذا كانت لا تعدو أمامها بخطوات فساح ، فعليها أن تمشي معها ، وفي مقدمة صفوفها ولا تمش وراءها ، أو تقعد مع الخوالب في آخر الصفوف) .²³¹

بناء على هذا فإن الاتصال الصحفي والطباعي من الوسائل التي يصنع بها الرأي العام ، لأن من وظائفه: الإعلام والتوجيه للصحف تقدم للناس الأخبار والمعلومات والآراء التي تساهم على تكوين رأي صحيح في مختلف مجالات الحياة ، مع الأخذ بعين الاعتبار الخط الذي تتميز به الجريدة ، ويظهر ذلك جلياً أثناء الحملات الانتخابية بغرض تحويل الآراء ، وبهذا تكون الصحف أداة فعالة في تهيئة الأذهان، وصناعة الرأي العام ، وعليه تكون كل صحيفة لها أسلوب خاص في العرض يأتي بنتائج تختلف عن الصحيفة الأخرى فيما يتعلق بفنون الإقناع ، ثم إن المعارضين لمنتجاتهم يتخبرون من هذه الجرائد بحسب المقروئية ما يناسبهم لإعلاناتهم ، باعتبار أن

²³⁰ سهير جاد ، تقديم عبد العزيز شرف ، المرجع السابق، ص129

²³¹ عبد العزيز شرف ، المرجع السابق، ص344

الإعلان شكل من أشكال الاتصال الإقناعي ، وتأتي في المرتبة الأولى من حيث اختيار الجرائد اليومية باعتبار أنها سريعة في إيصال الرسالة الإقناعية .

2- : الإذاعة والاتصال الإقناعي : الإذاعة تلك الوسيلة التي هي في متناول الجميع ، حتى ولو كان أميا ، ومما تمتاز به ، أنها صديقة الإنسان حيثما كان ... في سيارته أو في الحقل ، أو المؤسسة ، ومما زادها امتيازاً أنها لا تعيق الإنسان عن عمله لأنه يستعمل معها أداة السمع فقط ، ويمكنه أن يركز معها في أي لحظة ويستمتع إلى خبر مهم أو إعلان ونحو ذلك ، - والمرء محبوب تحت لسانه ، فإذا تكلم ظهر - من أجل هذا يمكن للمذيع من أن يقلب الموازين من السلب إلى الإيجاب أو العكس بتوظيف نبرة صوته وأسلوبه الإقناعي ، ما يجعل المستمعين يستمتعون بكلامه ، سيما إذا كان يخرج من صميم فؤاده ، كما قال الشاعر :

إن الكلام لفي الفؤاد وإنما جعل اللسان على الفؤاد دليلاً

وهذه هي القوة التي تكمن في الإذاعة في بعث البيان باللسان « وتزاج الراديو والبيان باللسان قد أدى إلى توليد أشكال جديدة من الخبرات الإنسانية ، فنحن إذا جلسنا نتحدث في غرفة مظلمة ، فإن الكلمات سوف تكتسب فجأة بمعاني ومدلولات جديدة ، إذ تصبح الكلمات أكثر ثراء ، بل أكثر ثراء من العمارة التي قال عنها « لوكور بيزيه » : بحق أن أفضل سبيل للإحساس بها هو رؤيتها ليلاً... إذ تعود مع الظلام ، والراديو كل الخصائص الإيحائية التي سلبتها الصفحة المطبوعة من اللغة المنطوقة » .²³²

وإنه ومن خلال النظرة الواقعية نجد بأن الإذاعة يستمع لها الكثير من شرائح المجتمع من أميين ومتوسطي الثقافة - خاصة - لذلك فهو أسرع إلى استهوائهم بما يسمى بالاتصال الإقناعي عن طريق الإعلان والدعاية ، ومختلف الحوادث ، ولذلك « يعلل » دوب « سر القوة الإيحائية للإذاعة بأنها وسيلة سريعة للنشر بحيث تتفوق على الصحافة ومعظم وسائل النشر الأخرى ، وبذلك تنفرد الإذاعة بالسبق وأولوية النشر - والأثر الأول للخبر- أو الرأي لا يحى 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 تكييف برامجها من فئات مستمعيها .

3- التلفزيون والاتصال الإقناعي :

بعد الذي أحدثه الراديو من أثر مع أنه له تأثير فقط على مستوى السمع ، جاء التلفزيون كثورة جديدة تتعلق بحاسي السمع والبصر ، فتوغل إلى أعماق الإنسان لما للصورة - أيضاً - من أهمية في إيصال الفكرة ، وقد أجريت دراسات عديدة في مختلف الميادين فوجد بأن الصورة لها دورها في عملية الاتصال الإقناعي ولقد عبرت « مارجريت ميد » عن ذلك في وصفها للتلفزيون : « بأنه القوة التي يمكن أن تغير طبيعة المجتمع ، والسؤال الهام :

²³² عبد العزيز شرف ، المرجع السابق ، - ص 407

²³³ سهر جاد ، تقديم عبد العزيز شرف ، المرجع السابق ، ص 144

هو من غير شك إذا كانت هذه التغييرات ستكون ذات نتائج طيبة أم سيئة . ولقد وصف التلفزيون بأوصاف كثيرة منها : (الصندوق الأحمق أو المربية الالكترونية) »²³⁴.

يأتي التلفزيون ليجمع بين وسيلتين إعلاميتين : يتعلق الأمر بالراديو والسينما ، فهو يقوم بدور الراديو من حيث الجانب السمعي، وبدور السينما من الجانب المرئي ، ولما كان الناس ينتقلون إلى دور السينما أصبحت السينما الآن في بيوتهم ، وهذه ميزة جديدة للتلفزيون ، غير أن الراديو يتفوق 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 يرمج 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 إعادته بالاصطلاح أو الرمز إلى مرئي مرة أخرى²³⁵

وهكذا تتكامل أجهزة الإعلام والاتصال في تنقيف المجتمع وتطوير أدائه ، وما تتوصل إليه التكنولوجيا الجديدة لا يلغي ما كان سابقا ، بهذا تسود هذه الحياة الإعلامية النظرة التكاملية .

4- نموذج 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 القدامى اهتماما لهذا ، سيما 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 وغيرهما، لأنه في الأولى يسعى إلى إيراد ما حدث بنفيه أو إثباته، أما في السياسية فيدعو مقارنة بين حجج الخصوم، وكذا ما يتعلق بالمقدمة والخاتمة، فهناك خطب تحتاج إلى ذلك، وخطب لا تحتاج، فالخطبة القضائية لا تحتاج إلى خاتمة - مثلا-، ولكن عموما فالخطبة تتألف من: مقدمة - عرض - خاتمة.

1- المقدمة: وهي في الرسالة بدء الكلام، وهو المطلع بالنسبة للقصيدة، والمدخل للمسرحية والاستهلال الموسيقي والملاحم، وعموما هو التمهيد للموضوع، ليتسنى للمستمعين متابعة ما يعرض عليهم من أحداث.

فالمقدمة الخاصة بالمتكلم أو خصمه: يقصد به نفي مزعم من المزايعم أو إثارته، أما المقدمة التي يقصد بها السامعون فتهدف على توكيد نياتهم الطيبة أو إثارة مشاعرهم... وهكذا...

ب- العرض: فيشمل بما يسمى القصة الخطابية، وإقامة الحجة، وتفنيد حجج الخصم، وعلى الخطيب أن يثير أعمالا معروفة بين الأعمال الأخرى، وأن تكون واضحة، كما يجب إثبات المسألة - موضوع المناقشة- وهي واحدة من أربعة:

1- أن تثبت 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

3- أو على أن ضرره أقل ما يزعم الخصم. 4- أو على أن العمل له ما يبرره.

ج- الخاتمة: ولها أربعة أجزاء:

1 - 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 تثير المشاعر التي خلقتها في سامعك.

4- أن تجدد ذاكرتهم بما يلي:

- تبرير مواطن الثقة فيك ونقد الخصم. - الإشادة بالحقائق أو تهون من شأنها.

- إثارة مشاعر السامعين من رحمة وغضب وبغض وحسد.

- إعادة النظر فيما قلت بأن تكرر المسائل التي قيلت لتوضيحها ويسر فهمها.²³⁶

5- نموذج الرسالة المكتوبة:

الكتابة والقراءة، والكتابة للقراءة، أيضا فن من الفنون بغرض إقناع القارئ وإاستمالته إلى الأفكار المنشورة على صفائح الجرائد والكتب، أو في صور إعلانات أو إشهارات ونحو ذلك، مما نهدف به إلى عملية التغيير، ومما ينصح به لإقناع القارئ:

عندما تقوم بشرح شيء جديد أو غير مألوف بالنسبة للقارئ، قارنه بشيء مألوف 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. - استخدم الرسوم والمخططات التوضيحية ما أمكن.

لخص النقاط الرئيسية وأعد ذكر أهدافك في ختام المذكرات أو التقارير أو الرسائل التي تزيد عن ص. ²³⁷

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 تنبعث منها رسائل هامة لذلك وجب 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 يبتسم ليعبر عن مودته، و قد يعبر على ذلك بالكلام، ولا ندرى أيهما سيكون أبلغ... قد نتصافح بالأيدي، و قد نكتفي

²³⁶ سهير جاد تقديم عبد العزيز شرفالمرجع السابق، ص79-81 بتصرف

²³⁷ سام ديب وليل سوسمان -نقله إلى العربية تيسير سلمان، الخطوات الذكية، المؤتمر للنشر السعودية 1998، ص95-96

بالمصافحة الصوتية، ...، وعندما تلنقي بشخص غريب، ما هي الرسائل التي ستوجهها له لأول مرة لتعبر له عن عدم معرفتك به؟ من تغير تعابير الوجه، وإصدار سلوكيات 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، وهناك 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 التعابير المختلفة من الفرح و الخوف، والغضب، والاشمئزاز، فالمشاعر تكتب بوضوح على الوجوه، وعليه يمكن اعتبار أن هناك تناسق 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 بينت الجانب الإيديولوجي للإنسان، و ربما حددت نمط معيشته أو نحو ذلك، لذلك وجب الاعتناء بالمظهر بما يحقق هذه الأفكار، و الإيديولوجيات، و يبلغ هذه الرسالة إلى المتصل به.

ج- البنية الجسدية : أشكال الجسم تعطي للشخص نفسه و للمتصل انطباعا خاصا، وربما كان الشخص القوي الجسم أكثر ثباتا في مواقفه من الإنسان النحيل 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 اعتني الإسلام بذلك، حين اشترط في الإمام أن يكون كامل الجسد دون أن يعتريه نقص وإلا كان ذلك سببا في نفور الناس عنه، ولذلك يقال : أن ما نفعه يكون أكثر دلالة على ما نقوله.²³⁸

خامسا: في المجال الحربي:

1- الحرب الإعلامية : قاد النبي صلى 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 صلى الله عليه وسلم بإيعاز من القرآن في حسب التهديدات والإنذارات للمشركين ، سيما الذين وقفوا في وجه الدعوة الإسلامية تارة بعقوبات دنيوية وأخرى بعقوبات أخروية ، ومع أنهم لم يكن لهم ارتباط باليوم الآخر ، وربما لا يؤمنون به أصلا ، لكن شدة هذه التهديدات جعلتهم يراجعون حساباتهم بل ويحاولون منع النبي صلى الله عليه وسلم من قول ذلك ، وربما نفروا من المجلس وجعلوا أصابعهم في آذانهم خوفا من عواقب القوة البيانية للآيات قال تعالى : ﴿ أ فمن يلقي في النار خير أم من يأتي آمنا يوم القيامة ﴾ فصلت 40 . ونظرا لهذه القوة البيانية لكنهم يقابلون ذلك بالإنكار لصده الحرب الإعلامية قال تعالى : ﴿ وقالوا ما هي إلا حياتنا الدنيا نموت ونحيا وما يهلكنا إلا الدهر ﴾ الجاثية 24 .

وقال أيضا : ﴿ وإذا قيل إن وعد الله حق والساعة لا ريب فيها قلتم ما ندري ما الساعة إن نظن إلا ظنا وما نحن بمستيقنين ﴾ الجاثية 32 .

²³⁸ برنت روبن، المرجع السابق- ص 184-194. بتصرف

ولصد هذه القوة تجدهم يتهكمون ويستهنئون مستعجلين رؤيتها ، وفي قرارة أنفسهم رعب يمزق أمعائهم خشية أن يطلبوا شيئاً فنيا لهم قال تعالى : ﴿ويقولون متى هذا الوعد إن كنتم صادقين﴾ يس 47 .

ثم يعمل القرآن على طمأنة نبيه إن لم يستجيب لما يطلبون ، لأنه ليس كل ما يطلبونه يلبي لهم ، وإلا أصبحت الدعوة ردود أفعال عاطفية بعيدا عن المفهوم الرسالي ، قال تعالى : ﴿فلذلك فادع واستقم كما أمرت ولا تتبع أهواءهم وقل آمنت بما أنزل الله من كتاب وأمرت لأعدل بينكم الله ربنا وربكم لنا أعمالنا ولكم أعمالكم لا حجة بيننا وبينكم الله يجمع بيننا واليه المصير﴾ الشورى 13.

وحتى مع المؤمنين نجد بان الإسلام يعاملهم بشيء من الحزم والقسوة وأحيانا حتى تكون للإسلام هيبة في صدورهم بالا يفكر احد في تجاوز حدوده فللغافلين قال تعالى

: ﴿الم يان الذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله وما نزل من الحق ولا يكونوا كالذين أوتوا الكتاب من قبل فطال عليهم الأمد فقست قلوبهم وكثير منهم فاسقون﴾ الحديد 16

وللمتجاوزين قال تعالى : ﴿يأيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين فان لم تفعلوا فآذنوا بحرب من الله ورسوله﴾ البقرة 277.

ولم يغفل عقاب الآخرة حتى يربطهم بالله والإيمان بعالم الغيب قال تعالى : ﴿والذين لا يدعون مع الله إلها آخر ولا يقتلون النفس التي حرم الله إلا بالحق ولا يزنون ومن يفعل ذلك يلق آثاما يضاعف له العذاب يوم القيامة ويخلد فيها مهانا﴾ . الفرقان 68-69

2- الهزيمة النفسية (الحرب النفسية) : حياة الإنسان كلها صراعات وتحديات ومواجهات ، تبدأ من داخل الفرد في صراع نفسي للانتصار لموقف من المواقف ، وتنتهي بالصراع بين أهل الحق وأهل الباطل ، مسترشدا بمختلف الأدلة ، مدعما رأيه متمنيا أن يخرج منتصرا 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 اجل ذلك أمرنا الإسلام بالإعداد لأي مواجهة قال تعالى : ﴿واعدوا لهم ما استطعتم من قوة ومن رباط الخيل ترهبون به عدو الله وعدوكم﴾ الأنفال 61

وفي النهاية ، ومهما تكن النتيجة فالواجب ألا يستسلم الإنسان وينهار ، حتى لا يستطيع القيام مرة أخرى ، فالحرب سجل ، فإذا انهزم في حرب أعد لأخرى - وهكذا الحياة.

وإذا قلنا هذا الكلام فإننا لا نتحدث عن الصراع بين الحق والباطل ، بل في المواجهات المختلفة حتى على مستوى الفرد فيما يصيبه من مصائب ، فتشل إرادته ، وقواه المادية والمعنوية حيث لا يقوى على توظيفها مرة أخرى ، وتتوسع دائرة خطر الهزيمة النفسية إذا عمت الكثير من الأفراد في المجتمع ، عندما تصاب خاصة القيادات ، ومراكز التوجيه بالهزيمة النفسية ، وهنا كان لا بد من الاستنجاد 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 الإشاعات والحرب النفسية والإحباط والهزيمة ، بل

عمل على شحذهم وتقوية العزائم ، وإعادة المعنويات المفقودة ، كما حصل في غزوة احد حين لجأ 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 : ﴿ الذين قال لهم الناس إن الناس قد جمعوا لكم فاخشوهم فزادهم إيماناً وقالوا حسبنا الله ونعم الوكيل ﴾ آل عمران 173

وقال أيضاً : ﴿ ولا تهنوا ولا تحزنوا وانتم الأعلون إن كنتم مؤمنين ﴾ . آل عمران 139

فالمؤمن متشبث بالله ، وهو يعلم أن النصر من عنده فتجده في كامل قواه ولا يحس بضعف أو قوة العدو ، ويحسب انه منتصر لا محالة .

4- عمليات غسيل المخ: يستعمل فيها الإقناع لكن بطرق أخرى تقنية ، وبإشراف متخصصين مثل أطباء ، والمتخصصين نفسياً ، وهي أنهم 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 فيمكن 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 فيعيشه على أحسن حال ووجب أن يخطط لغده ليعيش أفضل مما كان عليه ، دون أن يغفل ماضيه ، أو ما يعبر عنه بالتاريخ الذي هو -أستاذ شاهد- على مرحلة معينة من مراحل البشرية ، فتجب دراسته والاستفادة منه والاعتبار من إحدائه ، وتجاوز عثراته ، لذلك نجد أن القرآن حافل بمثل هذه الأحداث ، والقصد من ورائها خاصة هو تثبيت فؤاد النبي صلى الله عليه وسلم ، والتصدي للمحن على غرار ما فعله من أنبياء الله والصالحين من عباده قال تعالى : ﴿ ألم يأتهم نبا الذين من قبلهم قوم نوح وعاد وثمود وقوم إبراهيم وأصحاب مدين والمؤتفة أتهم رسولهم بالبينات فما كان الله ليظلمهم ولكن كانوا أنفسهم يظلمون ﴾ التوبة 71

ولا ينبغي أن نجزم أن من كان مؤمناً وجب أن ينتصر ، فهذا ليس شرطاً ، فقد ينهزم المؤمن مع إعداداته لنفسه ، ولكن ليست تلك النهاية ، بل تلك هي حركة التاريخ قال تعالى : ﴿ وتلك الأيام نداؤها بين الناس وليعلم الله الذين آمنوا ويتخذ منكم شهداء والله لا يحب الظالمين ﴾ آل عمران 140 وقال أيضاً : ﴿ لا يغرنك تقلب الذين كفروا في البلاد متاع قليل ثم مأواهم جهنم وبئس المهاد ﴾ آل عمران 196 - بهذه التوجيهات يقوى المؤمن على المواجهة ، ولا تعرف الهزيمة إلى قلبه طريق ، بل تجده دائم المقاومة والتحدي ولو كان منهزماً ، يجعل أطراً مرجعية ، وحلول احتياطية يلجأ إليها أثناء الهزيمة ، ولنا في السيرة عبرة ، كيف عاد المسلمون للقتال في غزوة احد ، وفي غزوة حنين وغيرها رغم الهزيمة التي حلت بهم ، والتي تنقلب إلى نصر بالاستمرار في المقاومة والتحدي .

6- التكوين النفسي للفرد المهزوم : إن أول ما يجب أن يعتمد عليه الإنسان في المواجهة هو الاستعداد النفسي للهزيمة وهذا الاستعداد في حد ذاته تكوين نفسي ، وذخر تصنع منه قوة وإرادة تشعر الإنسان بالتفوق الذاتي ، ويمتص الهزيمة ، ثم يسعى إلى تحويلها إلى نصر ، فهذا التكوين النفسي له اثر في صنع شخصية الإنسان وتحديد المستوى الأدنى لمقاومة الهزيمة ، وبذلك يثبت في الميدان السياسي و الإعلامي والعسكري ونحوها ...

هذا من علمه القرآن لإتباعه من التفوق والشعور بالقوة والغرة الباطنة ، فلا ينحني المؤمن للمحن والتحديات ولا يستسلم للخصم قال تعالى : ﴿ ولا تهنوا ولا تحزنوا وانتم الأعوان إن كنتم مؤمنين ﴾ آل عمران 139. وقال أيضا : ﴿ والله العزة ولسوله وللمؤمنين ولكن المنافقين لا يعلمون ﴾ المنافقون 08

7- تراكم الهزائم : قد يعتمد الله أن يلحق المؤمنين هزائم متكررة ، هزيمة تلوى الأخرى ، فهل معنى هذا أن يستسلم المؤمن ويعتبر الهزيمة قدر محتوم ، كلا ، بل يجب عليه أن يقبلها 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 : ﴿ إن يمسسكم قرح فقد مس القوم قرح مثله وتلك الأيام نداؤها بين الناس وليعلم الله الذين آمنوا ويتخذ منكم شهداء والله لا يحب الظالمين ﴾ آل عمران 140 (239

سادسا : في المجال التجاري :

1- حقيقة مهنة البيع :

المال عصب الحياة ، وكلية من كليات الإسلام الخمس ، ومنذ البدء الخليفة والناس يتنافسون في اقتنائه بين مكسب له بالطرق المشروعة ، وبين من يستعمل أساليب ملتوية وخادعة لاكتسابه ومدى الجزاء الذي ينتظر أي منها في الدنيا والآخرة ، ولما كان المسلم يستعمل فقط الأساليب المشروعة لاقتنائه ، فتتظر كيف يعتمد على ذلك ، ويتمكن في المقابل من إقناع الزبون وكسب وده ، من أجل أن يتردد عليه ، وذلك في الإطار الشرعي ، كان يخفض له من الأسعار ويعينه على الدفع وبالتفسيط ، وينصحه في كيفية استعمال هذه السلع ، وغيرها من الأساليب التي تجعل الزبون يثق في صاحب السلعة ما يجعله يحبه ، ولذلك يعتبر مهنة البيع من اشق المهن إذا أراد صاحبها 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 وفكره في هذه المهمة ومن أهم مزايا البيع :

1- السيادة والهيمنة : أن التحكم في تقنيات البيع تجعلك سيد نفسك مهيمنا على واقعك حر في تصرفاتك .

ب- تحقيق النجاح حسب الرغبة : وهذه الرغبة ترتبط بمدى قدرة الإنسان على التحكم في مستوى دخله ، بل ومحاولة تحقيق الأكثر .

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 اجر يمر عبر هذه التحديات .

ح- المرح : أكبر ما يبرق وجه البائع هو المرح ، والتلطف مع الزبائن ، وأي عمل ليس فيه مرح فلا يستحق أن يؤدي .

خ- السعادة والرضا : مع أن الإنسان يكتسب أموالا من خلال البيع ، ولكن يجب في النهاية أن يشعر بأنه قد قدم خدمة للزبون ، ويبقى 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 يتفنن في اختيار أساليب الاستمالة 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 مثلما تستغرقه مع صديق ، في لقاء حميمي ، على أساس أن اللقاء الأول مهني والآخر للصدقة ، وفرق كبير بينهما من حيث الوقت المستغرق، الألفاظ والعبارات المستعملة ، فلباقة يتمكن البائع من تحديد الفرد صاحب القرار الايجابي ، فيوفيه حقه من الحديث ، والفرد صاحب القرار السلبي فيحاول صرفه .

ب- كما يجب على البائع أن يتعامل بفعالية مع الزبون الذي يكثّر من الاعتراضات ، على اعتبار أن اعتراضاته ربما تكون مؤسسة لأنه كان يتعامل مع بائع آخر ، ونحو هذا فيجب أن تكون فعالا في مناقشته والوصول به إلى الحقيقة ، وقد يكون غير مؤسس فتصرفه بلباقة أيضا

وعموما 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 منتصرين 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 الاستمالة 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 هوبنز ، كيف تتقن فن البيع ، مكتبة جرير - السعودية - ط 1 2001 ، ص 14 - 16 بتصرف

²⁴¹ دايانا بووهر ، ترجمة: د. مبارك بن محمد الحماد الوزرة ، الإتصال بثقة ، مركز مهارات للتدريب ، الرياض - السعودية 2003 / ط 1 ، ص 367

1- الأناقة : البائع الماهر يظهر بمظهر الأنيق بمجرد النظر إليه تعرف أنك أمام قوة مؤثرة ، بغض النظر عن الملابس التي يرتدونها ، تقليدية أو من آخر صيحات الموضة ، فتجده واثقا من نفسه ، جادا في طرحه دون إحساس بالتعالي على من يقلون 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 الإلحاح عليهم : إن أول ما يفعله البائع الماهر هو أن يدرس سلعته 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 ، ومما ينصح به أيضا لكسب الزبون ، بل ومساعدته على الاستفسار هو عدم الإلحاح عليه في اقتناء 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 بالمودعة »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 وإقناعها بالشعور بالثقة وقهر الخوف فليحاول الإنسان أن يشعر بالتحسن ، وليس شرطا أن يتحسن على كل الأصعدة ، وهكذا يكون البائع واثق بنفسه واضعا في حسابه انه سيواجه مشكلات في أي لحظة ولا يترك الأشياء الصغيرة تقلقه .

4- توجيهات لزيادة الربح : يحاط أي بائع بمجموعة من المفاهيم إذا علمها تمكن من الرفع من أرباحه خلال فترة زمنية محددة :

أ : اعلم أن كل شخص تبيعه سلعة معينة فهو محاط بمجموعة من الأشخاص ، فإذا نجحت في مهمتك مع هذا الزبون تكون قد كسبت الأشخاص المحاطين به .

ب: قبل أن تعرض على الزبون السلعة الأخرى ، دعه ينهي مهمته من البيعة الأولى ، حتى لا تشتت فكره ، وتفسد عليه اختياراته ، حتى إذا استنفذت الصفقة الأولى أمكنك عرض السلعة الموالية

ج: تحويل الملكية الفردية إلى ملكية جماعية للتمكين من إيجاد طرق لبيعها .

ح : « إذا استطاع قارب صيد واحد أن يصيد بشبكته فسوف تستطيع بيع شبكة لكل صائد » . لأنك تكون قد اشتهرت بسلعتك ، وقدمت خدمة لغيرك .

²⁴² توم هوبنز - المرجع السابق - ص 34

²⁴³ توم هوبنز نفس المرجع، ص 35

خ عرف بنفسك كتاجر أو رجل أعمال ببطاقة ، فانك لا تدري أهمية ذلك ، فبعد مدة طويلة - مثلا - يكون هذا الزبون في حاجة إلى سلعة معينة هي بحوزتك ، ولعله لما أخذ البطاقة لم يقتن شيئا ، وهو الآن سيأخذ الكثير ، لان الأمر بالنسبة إليه توفير لمجهود كان سيكلف عناء البحث عن تلك السلعة .

د : البائع الماهر تجده يضع إشارة أو إعلانا باسم مؤسسته ، ومبيعاته على سيارته - مثلا - حتى يتمكن من رؤيته أي زبون فيسال 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 وتخصيص أوراق إشهارية لتلك المهمة .

ر : إسداء الت شكرات على الزبائن ، فكم تخدم هذه الكلمة ، وكم تستولي على الوجدان ، ما يجعل الزبائن يرتبطون أكثر بالبائع ، والشكر لا يكون فحسب شفهي ، بل الأفضل أن يكون كتابة ، ويرسل إلى بعض الزبائن المعروفين والمقتنين كثيرا لسلعة خاصة في المناسبات السعيدة ²⁴⁴.

الخاتمة :

في ختام هذا العمل المتواضع أود أن أشير إلى ان 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 تتم تحت الرعاية الالهية ، وأي خطأ فيها يصوبه الله تعالى وينهي عباده عن تكراره وقد ورد ذلك في القرآن الكريم من نموذج "عبس وتولى أن جاءه الأعمى " (عبس01) ، 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 لتخصصه ، ولكن الأمر أوسع من أي تخصص ، فهو يدخل في مختلف مجالات الحياة ، وإنما الإشكال فيمن يتصرف فيه دون مرجعية ولا خلفية تاريخية ، لذلك نجد بعض المدارس وبعض النظريات تتعمق في الموضوع ، وإن جانبها الصواب فتجد نتائجها موافقة لمنهج الانبياء ، رغم أن لكل نبي أسلوبه في الدعوة ، بالنظر إلى القضايا المطروحة مع أهمهم ، ولكن في النهاية يتوافقون في علاج أمهات القضايا من وجهة نظر مشتركة .

²⁴⁴ -توم هوينز، المرجع السابق، - ص 435 - 445 بتصرف

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 المحسن سلطان ، مجمل اللغة
امجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز بادي الشيرازي - القاموس المحيط - دار الكتاب العربي - د ت ط - د م
ت
ابراهيم انيس و اخرون : المعجم الوسيط - دار الفكر بيروت - لبنان - د ت ط ج
احمد زكي بدر : معجم مصطلحات الاعلام - انجليزي - فرنسي - عربي - دار الكتاب المصري / اللبناني -
القاهرة
ابو القاسم محمود بن عمر بن احمد الزمخشري : اساس البلاغة ، دار صادر بيروت 1992 ص 113.
ابو الوليد الباجي : المخارج في ترتيب الحجاج - عبد المجيد التركي - دار المغرب الاسلامي المغرب ط 1987/2
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 الغزالي : المستصفى من علم الاصول ، المطبعة الاميرية ببولاق مصر الحمية
ابن فارس : مقاييس اللغة - تحقيق عبد السلام هارون : دار الجليل : بيروت ط 1 - 1991
ادريس حمادي : الخطاب الشرعي - وطرق استثماره - المركز الثقافي العربي بيروت 1994
ابراهيم مشروح : طه عبد الرحمن قراء في مشروع الفكري ، مركز الحضارة لتيمة الفكر الاسلامي بيروت ط 1
2009/
احمد بن عبد المحسن العساف : الاقناع القوة المفقودة toislam.net الثلاثاء 1 مارس 2005
ابو هلال العسكري : الصناعتين
ارسطو : الخطابة ، تعريب عبد الرحمن بدوي ، دار الشؤون الثقافية ، بغداد 1986 - المقالة 01 - الفصل 2
الحواشي مسعود : البنية الحجاجية في القرآن الكريم ... - جملة اللغة و الادب ، جامعة الجزائر عدد 12 ديسمبر
ابو حامد الغزالي = المستصفى من علم الاصول
الجرجاني : دلائل الاعجاز في علم المعاني تعليق - محمد رشيد رضا - دار المعرفة - بيروت لبنان ط 2
السكاكي : 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 العزاوي : اللغة و الحجاج -

الجيلالي 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 : ثلاث 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 ط1-
بلقاسم دفة: 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 ط1/2008
توم هوبنز ، كيف تتقن فن البيع ، مكتبة جرير - السعودية - ط1 2001 ، ص 14 - 16 بتصر
جميل عبد المجيد : البلاغة و الاتصال ، دار غريب للطباعة و النشر القاهرة ط1 -2000
جدي ايمان : رواجي احلام : الحجاج و المغالطة دراسة تداولية في سورة الفرقان
جيهان احمد رشتي : الاسس العملية لنظريات الاعلام - دار الفكر العربي - القاهرة 1982
جابر عصفور : بلاغة المقموعين ضمن المجاز و التمثيل في العصور الوسطى ، دار قرطية و البيضاء ط2 ، 1993
حافظ اسماعيل العلوي : الحجاج مفهومه و مجالاته ودراسة نظرية تطبيقية في البلاغة الجديدة الجزء الرابع
حمدي حسن : مقدمة في دراسة و سائل و اساليب الاتصال - دار الفكر العربي - القاهرة ، ط 1987
حميدة سميسم : الخطاب الاعلامي العراقي - مؤتمر الاعلام الاول جامعة بغداد - قسم الاعلام ، 2001
خالد اسماعيل - المديرية العامة للتربية - محافظة ذي قار المجلد 05 العدد 1 اذار - مارس 2015
خالد دلقي وأحمد أبو دلو الدرس الحجاجي في نظرية : المنارة ، المجلد 21 العدد 3 / 2015
خديجة كلاتمة : الاستدلال في منهاج البلاغة و سراج الادباء
دايانا بووهر، ترجمة: د. مبارك بن محمد الحماد الوزرة ، الإتصال بثقة ، مركز مهارات للتدريب ،السعودية
2003/ ط1

رشيد الراضي : الحجاج مفهومه و مجالاته ، عالم الكتب الحديث الاردن ، ط1 ، 2010.
رولان بارث : 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 ط2 / 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
ط1/1998

عبد الله بن محمد العوشن : كيف نقنع الآخرين - دار العاصمة - المملكة العربية السعودية ط 3 1966
علي رزق - نظريات في اساليب الاقناع - دراسة مقارنة - دار الصفوة - بيروت لبنان 1994
عبد الله بو جلال : محاضرات في الاتصال الاقناعي الفيت على طلبة الماجيستر - جامعة الامير عبد القادر-
2002

عدنان بن ذريل : البلاغة الجديدة - دمشق - 2004
عبد الله صولة : الحجاج في القرآن الكريم من خلال خصائصه الاسلوبية الجمهورية 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 : استراتيجيات الاقناع في آيات الرحمة المبدوءة - مقارنة لغوية تداولية
عمارة ناصر الفلسفة و البلاغة - مقارنة حجاجية للخطاب الفلسفي 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 ط2/1998
عبد الرحمن بدوي : ربيع الفكر اليوناني ، وكالة المطبوعات - الكويت - دار القلم - بيروت - لبنان ط 5،
1979

عبد اللطيف عادل : بلاغة الاقناع في المناظرة - دار الامان - الرباط ط 1 ، 2003
عادل مصطفى المغالطات المنطقية ، المجلس الاعلى للثقافة -القاهرة ، مصر 2007 ملخص مختصر
عبد السلام عشير - عندما تتواصل تغير - مقارنة 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- ساندرابول 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 بيرلمان و تطوره في البلاغة المعاصرة - مجلة فكر و نقد - الكويت - المجلد 28

مهابة محفوظ مباراة : مفهوم الحجاج في القرآن الكريم - مجلة اللغة العربية العدد 81 الجزء 03 دمشق سوريا
محمد الهادي بن ظافر الشهري : استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية دار الكتاب الجديد المتحدة بيروت
لبنان ط1 2004

ميشيل لوجيرن - الاستعارة و الحجاج - مجلة المناظرة المغرب السنة الثانية العدد 04 شوال 1411 مايو 1991

محمد أديب صالح : تفسير النصوص في الفقه الاسلامي ، المكتب الاسلامي ، بيروت، لبنان المجلد الأول ط1983
مصطفى عشوي : سلسلة الدراسات الاعلامية لعالم الاتصال - ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر ،
محمد العيد : النص و الخطاب و الاتصال : الاكاديمية 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 ط2، 1952، 14/
نوال محمد عمر : دور الاعلام الديني في تغيير بعض القيم الريفية - مكتبة نهضة الشرق - * القاهرة 1984
سهير جاد : وسائل الاعلام و الاتصال الاقناعي - الهيئة المصرية العامة للكتاب - القاهرة ط1 - 2003
سام ديب وليل سوسمان -نقله إلى العربية تيسير سلمان، الخطوات الذكية، المؤتمن للنشر السعودية 1998،
سامية الدريدي :الحجاج في الشعر العربي القديم من ...،عالم الكتب الحديث ط 1، 2001
سيد هاشم الطبطائي : نظرية الافعال الكلامية بين فلاسفة اللغة المعاصرين البلاغية العرب ط جامعة الكويت
1994

سيد محمد سادتي الشنقيطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، الرياض دار عالم الكتب للنشر و التوزيع، 1996،

شوقي ضيف : البلاغة تطور و تاريخ ، دار المعارف - القاهرة - بيروت - ط9 [د ت
صفية حمادو : استراتيجية الخطاب في اخبار الثقلاء مقارنة تداولية رسالة ماجستير جامعة مولود معمري الجزائر
صلاح فضل : بلاغة الخطاب وعلم النص - سلسلة عالم المعرفة - الكويت 1992
فيليب بروتون ، جيل جوتييه ترجمة محمد صالح ناحي الغمدي : مركز النشر العلمي : جامعة الملك عبد العزيز ،
ط1 ،

فضل حسن عباس - البلاغة فنونها و افنانها - ج2 دار النقائس - عمان - الاردن ط12 / 2009
فطيمة بلخيري : البيان في خطب الحجاج بن يوسف الثقفي .

قدور عمران: البعد التداولي والحجاجي في الخطاب القرآني الموجه لبني اسرائيل، عالم الكتاب الحديث
الاردن/2012

هاجر مدقن: اليات تشكيل الخطاب الحجاجي بين النظرية و البيان و نظرية البرهان ،مجلة الاثر الجزائر ط5 -
2005

هجيرة حاج هني : رسالة ماجيستر - مكتبة الآداب - جامعة الشلف 2015/2014
يمينة تاتي : 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

معتمد بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية قطر، جمادى
الأولى 1424، عن موقع الشبكة الإسلامية ، www.Islamweb.net . 13 ماي 2004 الساعة
16:29 ، سلسلة كتب الأمة العدد 95.

Philipe 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 wikinson 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 debat world sworth .ed1966p07
publis

فهرس الموضوعات:

الرقم	العنوان	الصفحة
01	مقدمة	03
02	الفصل الأول : مدخل مفاهيمي إلى علم الاتصال الاقناعي والحجاجي. -أهم مصطلحات الدراسة -الحجاج والمفاهيم المشابهة له	19- 04
03	الفصل الثاني: العلاقة بين الاتصال والإقناع والحجاج -إستراتيجية الإقناع -العلاقة بين هذه المصطلحات	33- 20

	-الدلالة والتداولية و التداولية المدمجة	
98 - 34	الفصل الثالث : التأسيس النظري لعلم الاتصال الاقناعي والحجاجي -تاريخ نظريات الحجاج -المغالطات المنطقية -أرسطو والنظرية الحجاجية القديمة -الحجاج عند العرب (قديمًا وحديثًا) -البلاغة في المدرسة الغربية: *برلمان و تيتيكا *أوزفالد ديكر ووجون كلود أونسكومبر *أفعال الكلام لاوستين* سيرل * - الروابط والعوامل المعتمدة في الحجاج -نظرية السلالم الحجاجية -نظرية المساءلة -نظرية المنطق الطبيعي - النظرية الإسلامية : علم أصول الفقه : طرق دلالة الألفاظ على الأحكام -نظريات الاتصال الاقناعي -استراتيجيات الإتصال الإقناعي -الاستمالات الاقناعية -	04
110-99	الفصل الرابع : المدخل النفسي للاتصال الاقناعي والحجاجي - الذكاء العاطفي - - 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 - في المجال النفسي - في المجال الديني - في المجال الاجتماعي -في المجال الإعلامي - في المجال الحربي -في المجال التجاري	06