

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة وهران - السانیا-

قسم اللغة العربية و آدابها

كلية الآداب، اللغات و الفنون

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في اللسانيات بعنوان

الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام
- مقارنة تداولية -

مشروع اللسانيات التداولية

إشراف

د. بن عيسى عبد الحليم

إعداد الطالب:

بوصلاح فايزة

أعضاء لجنة المناقشة

أ.د. عزوز أحمد.....رئيسا

د. بن عيسى عبد الحليم.....مشرفا

أ.د. عشراتي سليمان.....عضوا

د. عبد الخالق رشيد.....عضوا

السنة الجامعية: 2009-2010

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، اللهم لا سهل إلا ما جعلته سهلا، اللهم ربّ اشرح لي صدري ويسر لي أمري واحلل عقدة من لساني يفقهوا قولي. ثم أما بعد.

تقديم عام:

تعدّ اللغة ظاهرة إنسانية يتم التعبير عنها بواسطة الكلام، والذي عرّفه ابن جني على أنه كل لفظ مستقل بنفسه مفيد لمعناه. وطالما أنّ الكلام هو نوع من السلوك الدالّ ذي معنى، فالظاهرة اللغوية لها شقان: شقّ محسوس هو السّياق اللفظي الذي نسمعه منطوقا أو نقرؤه مكتوبا، وشقّ آخر وهو المعنى الذي يفهم من هذا السّياق.

وعلى هذا الأساس فاللغة لا تؤدي فقط وظيفة مرجعية توحى إلى مدلول؛ بل تؤدي وظيفة تداولية، تتفاوت بحسب القصد أو الهدف الذي من أجله يسوق المتكلم خطابه. فاللغة لم تعد أداة للتخاطب والتفاهم والتواصل فحسب، وإنما هي وسيلة لإنجاز أفعال عديدة للتأثير في العالم، وتغيير السلوك الإنساني. وهو الأمر الذي أدى إلى ظهور دراسات لسانية حديثة تهتم باللغة في الاستعمال كالتداولية.

تعود البدايات الأولى للتداولية إلى القرن التاسع عشر مع الفيلسوف الأمريكي شارل موريس Charles Morris كطرح فلسفي، لتتطور بعد ذلك في الدراسات اللغوية من القرن العشرين مع فلاسفة اللغة الطبيعية بأكسفورد " أوستين Austin و سيرل Searle و غرايس Grice". فكان هؤلاء الفلاسفة مهتمين بكيفية توصيل معنى اللغة الإنسانية الطبيعية من خلال مرسل الرسالة إلى مستقبل يفسرها، وكان هذا من صميم عملهم ومن صميم التداولية أيضا.

ومع نهاية القرن الماضي توسعت اهتمامات التداولية، وأصبح الدرس فيها ثريا جدا وذلك بما يقدمه لنا من إجراءات، سواء على مستوى الاستعمال اللغوي الطبيعي، أو على مستوى تحليل الخطاب، أو الحجاج اللغوي. وهذا الأخير الذي جلب للدرس التداولي اهتماما بالغا، اتضح جليا من خلال العودة القويّة للبلاغة تحت تسمية البلاغة الجديدة، حيث ركزت على جانبين هما: "البيان والحجاج" كوسيلتين أساسيتين من وسائل الإقناع.

ولكونية الخطاب القرآني فقد أكد دور الحجة في الإقناع وبطرق مختلفة؛ أي بحسب قدرات الناس العقلية والعاطفية، فمنهم من يقنع بالفكرة عن طريق العاطفة وإيقاظ الشعور، فيتهدي إلى المعرفة وإلى الحكم عن طريق تأمل باطني في الحجج، ومنهم من لا يذعن لغير البرهان المباشر ويستخدم الاستدلال المنطقي كالقياس والتمثيل والاستقراء.

ولذلك يمكننا أن نعتبر الخطاب القرآني خطاباً حجاجياً، لكونه جاء رداً على خطابات تعتمد عقائد ومناهج فاسدة، فهو يطرح أمراً أساسياً ويتمثل في عقيدة التوحيد، ويقدم الحجج بمستويات مختلفة والمدعمة ضد ما يعتقد المتلقون من مشركين ومنكرين للنبوّة والمجادلين. ولعلّ في اختلاف مستويات التلقي هذه ما يؤكد الصفة الحجاجية للقرآن الكريم؛ لأنها خاصية أساسية من خصائص الخطاب الإقناعي الذي يعرفه الدرس الحديث من الناحية الوظيفية من حيث أنّه موجّه للتأثير على آراء وسلوك المخاطب.

ولقد اتضح الآن وفي ضوء المناهج المعاصرة، أنّه يجب مراعاة مقامات المخاطبين بحسب فهمهم وعقولهم من أجل إقناعهم، فكثير من الآيات تتوسّل الإقناع، وذلك من أجل إثبات أنّ هناك منطقاً فطرياً لدى جميع الناس صيغت به الآيات القرآنية، والحجج التي تحملها، ولا عجب في ذلك ما دام القرآن اعتبر العقل القوة القادرة للحكم على الأشياء، والميزان الذي توزن به القضايا وفسادها عن حقائقها إلا بإدراك العلاقات فيما بينها، أو ممارسة آيات في الفهم والتلقي، فسنكتفي ببعض الصور المنطقية لأنواع الأدلة والحجج.

والقرآن الكريم يحدثنا عن خليل الرحمن إبراهيم عليه السلام كيف آتاه الله العلم والحكمة والرشد منذ كان صبياً. فقد أكرم الله تعالى نبيّه برجاحة عقل، وسداد فكر، فكان يميز بين الحقّ والباطل، ذاك أن ربّه أراه ملكوت السموات والأرض ليكون عالماً موقناً. إلا أنّه سأل ربه من رؤية إحياء الموتى، فأكرمه الله بهذه المعجزة ليطمئن قلبه وتسكن إليها نفسه، من هنا كانت الخوارق والمعجزات ذات أثر كبير في قناعة ويقين أصحابها.

الأسباب الذاتية والموضوعية:

يرجع سبب اختيارنا لموضوع "الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام"، إلى أسباب ذاتية وأخرى موضوعية؛ فالأسباب الذاتية تتمثل في أن البحث يتناول موضوعاً متعلقاً بكتاب الله عزّ وجلّ،

ويستعرض أسلوباً من أساليب القرآن الكريم وهو " أسلوب الإقناع ". وأنّ القصة القرآنية يمكن أن تكون عملاً تربوياً هاماً في نشر الاتجاهات والقيم المرغوب فيها، والدعوة إلى الإصلاح والتحلي بمكارم الأخلاق، بما لها من أثر عميق وعظيم في النفوس، ولما لها من قدرة على التأثير والتغيير والتوجيه في السلوك. أما الأسباب الموضوعية فتنتمثل في أن الخطاب القرآني يسعى إلى "الإقناع"، وفي رحاب هذا الطرح فإنّه يأخذ بعين الاعتبار في كلّ القضايا المعطاة كلّ ما يمكن أن يعتقده المتلقّي منذ البداية. ولذا فإنّه إذا ما حاولنا الغوص في آيات القرآن الكريم، وآلياته التعبيريّة وأساليبه البلاغيّة وطروحاته المنطقيّة من قياس وبرهان وتمثيل، فإنّنا نبحث في آيات الإقناع المنتهجة فيه. فكونية الخطاب القرآني جعلته يقوم على توظيف أساليب متنوعة في التبليغ، لا تتأسّس على الفهم والإفهام فحسب؛ بل تقوم أيضاً على التأثير والإقناع واستمالة الآخرين، واستنفارهم بغية استنهاض ملكتهم وجعلهم ينخرطون في الحركة الفكرية الموجودة في الخطاب القرآني. وهذا ما يجعل النص القرآني يفترض في طرحه للقضايا الدينية وجود متلقٍّ فعلي يستدعي حاجته وإقناعه.

الإشكالية:

تكمن إشكالية هذا البحث في محاولتنا للإجابة على مجموعة من التساؤلات أهمها:

ما مفهوم الإقناع؟ وما هي أهم الأسس والغايات التي تضبطه؟

وما دلالة الإقناع في ضوء التحليل التداولي؟

فيما تكمن استراتيجيات الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام؟ وهل هذه الاستراتيجيات تجعل الإقناع

استراتيجية تداولية؟ وإذا كانت كذلك فيما يتجلى أثرها في قصة إبراهيم عليه السلام؟

شرح تفصيلي للخطة:

قمنا في هذا البحث بدراسة مدونة من القرآن الكريم والمتمثلة في دراسة قصة إبراهيم عليه السلام

كنموذج. وهذا لما تحمله من حوارات متنوعة وسياقات متعددة، التي تهدف إلى أغراض إقناعية

مختلفة، ويتوقف هذا أساساً على مقصدية المخاطب ودرجة تأثيره على المتلقي من خلال استراتيجية

الإقناع.

وقد قسمت موضوع بحثي إلى خطة اشتملت على:

مقدمة وثلاثة فصول فخاتمة، حيث جاء الفصل الأول بعنوان ماهية الإقناع ومركباته، والذي تناولت فيه مفاهيم عامة في الإقناع: وهذا بالتطرق إلى ماهية الإقناع لغة واصطلاحاً، باستشهاد ببعض آراء لعلماء عرب وباحثين غربيين كان لهم الصيت الواسع في هذا المجال. كما تطرقت إلى ذكر أهم الغايات الإقناعية: كالغاية العاطفية والغاية العقلانية وغاية التخويف.

أما في الفصل الثاني فعنوانه باستراتيجيات الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام، استهلته بتعريف قصة إبراهيم عليه السلام أولاً، وهذا بالتطرق إلى نبوته عليه السلام، وحواره الإقناعي مع قومه، ثم تحطيمه للأوثان والأصنام، وأخيراً المعجزة الإلهية.

ثم في المرحلة الثانية عرضت أهم الاستراتيجيات: الإستراتيجية الدينامية النفسية، والإستراتيجية الاجتماعية الثقافية، وأخيراً إستراتيجية إنشاء المعاني. والتي جاء فيها عرض لأهم الأساليب الإقناعية من أسلوب الوعد والوعيد، وأسلوب الترغيب والترهيب.

أما الفصل الثالث فجاء بعنوان الحجاج في قصة إبراهيم عليه السلام، وتعود أهمية الحجاج في الدراسات الحديثة إلى العودة القويّة للبلاغة تحت تسمية البلاغة الجديدة، حيث فرقت هذه الدراسات بين مفهوم الجدل والحجاج، والذي تعود جذوره إلى اليونانيين: فبدأ عند سقراط والسفسطائيين حواراً، وأصبح عند أفلاطون جدلاً، ثم تطور عند أرسطو قياساً وبرهاناً. أما الخاتمة فتضمنت أهم النتائج التي توصل إليها الباحث.

النتائج:

وقد اتضح من خلال هذا البحث أن قصة إبراهيم عليه السلام تقوم على موضوع أساسي وجوهري يتعلق بـ "التوحيد"، الذي بُعث من أجله كلّ الأنبياء والمرسلين السابقين يدعون أقوامهم إلى عبادة الله تعالى، ليُتحدوا أمة واحدة تعبد الواحد الأحد. لذلك نستخلص أهم النتائج التي ترجح استعمال استراتيجية الإقناع في آياتها المرتبطة بهذه القضية أهمها:

1. إنّ الإقناع بوجود الله ووحديته، والإقرار بقدرته يقتضي التفكير في نعمه.
2. المتأمل لعدد من الحوارات في قصة إبراهيم عليه السلام يجد أنّها تصل للإقناع أحياناً، وتصل إلى دحض الحجة أحياناً أخرى، فمثلاً الحوار الذي دار بين إبراهيم عليه السلام والنمرود، فما اقتنع النمرود من جراء الحوار؛ بل استمر على طغيانه وكبره، ولكنّه بهت واندحر.

3. رأينا كيف هيمن المشهد الحوارى على السرد القصصى بحجة الإقناع، وهذا فى إطار وظيفتى "الدعوة والتكذيب"، وهما الوظيفتان الأكثر أهمية فى القصص القرآنى، باعتبارهما وسيلة من وسائل الدعوة.

4. تزخر قصة إبراهيم عليه السلام بالحوار بين الحقّ والباطل، ويظل الاستمرار فيه والتأدب بآدابه مطلباً أساسياً، مع أنه ليس أمراً محتوماً أن يصل الطرفان إلى إقناع أحدهما الآخر، غير أنهما يكفي من الحوار بيان الحجة.

5. الخليل إبراهيم عليه السلام كان هو المثل الأول قبل مجيء الإسلام فى مقاومة الشرك، إذ قاومه بالحجة وبالقوة وبإعلان التوحيد. فكانت قصة إبراهيم عليه السلام مع قومه شاهداً على بطلان الشرك، الذى كان مماثلاً لحال المشركين بمكة الذى جاء محمد صلى الله عليه وسلم لقطع دابره. وأيضاً فإنّ شريعة إبراهيم عليه السلام أشهر شريعة بعد شريعة موسى عليه السلام.

6. يتمثل تركيب القصص القرآنى فى حد ذاته إقناعاً، إذ يقول الباقلانى فى هذا السياق: "إنّ إعادة ذكر القصة الواحدة بألفاظ مختلفة تؤدى معنى واحداً من الأمر الصعب الذى تظهر فيه الفصاحة، وتبين فيه البلاغة. وأعيد كثير من القصص فى مواضع مختلفة، على ترتيبات متفاوتة، ونهبوا بذلك على عجزهم عن الإتيان بمثله".

7. وعليه يتضح بأنه لا يوجد إقناع جاهز أو معطى منذ البداية، بل هو عملية يتمّ بناؤها تدريجياً وتتطلب انسجاماً متكاملًا بين عناصرها، سواء على شكل خطاب أو عرض أو جدال.

8. يجب أن يراعى المخاطب فى خطابه الحجاجى أمرين هما: الهدف الذى يريد تحقيقه وهو الإقناع، والحجج التى يمكن أن يعارضه بها المخاطب والتي يضعها فى الحسبان أثناء بناء خطابه.

9. إنّ الإقناع تأثيره التداولى فى المخاطب أقوى، ونتائجه أثبت وديمومته أبقى، لأنه يصدر من حصول الاقتناع عند المخاطب، لا يشوبه فرض أو قوة.

10. الإقناع سلطة عند المخاطب فى خطابه، ولكنها سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المخاطب، إذ لا تحقق استراتيجية الإقناع نجاحها إلا عند التسليم لمقتضاها إما قولاً أو فعلاً. وما جعل الإقناع سلطة مقبولة هو كون الحجاج الأداة العامة التى يتوسل بها المخاطب من أدوات أو آليات لغوية.

11. من هذا كله، تأتي دراسة الإقناع بوصفه هدفا وإستراتيجية في الآن نفسه، يستعمل فيه

المخاطب آليات وأدوات لغوية كثيرة ومتنوعة.

المنهج:

لقد اعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي التحليلي، الذي يقوم على العمليات الإجرائية في دراسة الظواهر اللغوية. **ولقد أسهمت كل هذه العناصر في اختيارنا لإستراتيجية** تناسب مبدأ الحوار ودوره الفعال في التأثير على المتلقي بالحجة والمنطق والاستدلال، وهذا من خلال الإستراتيجية الإقناعية، كما قمنا بالبحث عن أهم آلياتها وأدواتها اللغوية للوصول إلى نتائجها وأهدافها من خلال الحوار الإبراهيمي.

المرجعية المعرفية للبحث:

وقد تم تناول هذا الموضوع بالاعتماد على مجموعة من المصادر والمراجع من بينها: كتب التفسير ككتاب الكشاف للزمخشري، وكتاب التفسير الكبير للفخر الرازي، وكتاب التحرير والتنوير للطاهر بن عاشور، والتي أفادنتي في تفسير وتحليل قصة إبراهيم عليه السلام عامة وإبراز الحوارات الإقناعية خاصة. بالإضافة إلى كتب المعاجم ككتاب معجم مقاييس اللغة لابن فارس، وكتاب القاموس المحيط للفيروز أبادي، وكتاب لسان العرب لابن منظور. والتي حددت لنا مفهوم الإقناع لغة. كما تم الاعتماد على كتب الحجاج؛ ككتاب "الخطابة" لأرسطو، وكتاب "الجدل في علم الجدل" لنجم الدين الطوفي، وكتاب "المنهاج في ترتيب الحجاج" لأبي الوليد الباجي، والتي ساعدتني على تحديد مفهوم الجدل والحجاج والعلاقة بينهما.

كما اعتمدنا على مجموعة من المراجع الهامة والدراسات المعاصرة التي تناولت موضوع الحجاج، إذ وضعت له الضوابط والتقنيات للسياقات التي تستعمل فيها العملية الحجاجية. ككتب طه عبد الرحمن والمتمثلة في كتاب "اللسان والميزان أو التكوثر العقلي" و"أصول الحوار وتجديد علم الكلام"، التي انبنت على المزاجية بين القديم العربي والحديث الغربي، وكتاب "الحجاج في القرآن الكريم" لعبد الله صولة الذي حاول أن يركز على الآية القرآنية من حيث هي فعالية حجاجية من حيث الصورة والتركيب.

القضايا التي أثارها البحث:

لما كانت الكتابة في هذا الموضوع منشئة كما نعتقد، وغير مسبقة بمثال، فإنها ظلت مغامرة محفوفة بعدد من الصعوبات نجلها فيما يلي: اتساع دائرة المدونات التفسيرية، وانتشار متونها وشروحا إلى درجة يصعب الإلمام والإحاطة بكل الجزئيات والمعلومات الخاصة بالموضوع. التخوف من آفة الوقوع في التحريف أو إسقاط النصوص بالتأويل المغرض. تطلب الغوص في الدراسات التداولية الحديثة التي تتطلب أدوات وعُدّة علمية واصطلاحية ومنهجية ليست بالمتيسرة لكل باحث.

وفي الأخير يمكن أن تكون هذه الدراسة قد أسهمت ولو بجزء بسيط في إبراز آلية الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام، التي تدعو العقول إلى التدبّر الموضوعي والواعي في قضية التوحيد، بغية الاقتناع وبناء الرأي المعقول. فهو يمثل قوة تدفع المخاطب إلى التفكير والتأمل من أجل الحصول على الإقرار بحقيقة معينة، يتم ذلك بوساطة أدلة مخصوصة.

حاولت في هذا البحث أن أركز على الآية القرآنية من حيث هي فعالية خطابية، نعيد بفضلها تنظيم منطق الخطاب القرآني على ضوء الدراسات الحديثة كالتداولية Pragmatique، والغرض منها هو إثراء المناخ الفكري الذي يسعى إلى التفكير في فلسفة اللّغة في ضوء اللسانيات والمنطق. وكان الغرب قد توصل بفضلها إلى نتائج بالغة الأهمية في بيان أثر اللّغة في الفكر، وأنّ بنية اللّغة والفكر أمر واحد، ومن ثمّ فاللّغة كما قال أوستين "Austin": ليست أداة أو وسيلة للتخاطب والتفاهم والتواصل فحسب، وإثما اللّغة وسيلتنا للتأثير في العالم وتغيير السلوك الإنساني من خلال مواقف كلية¹.

ولذلك قد تأكّد في الخطاب القرآني دور الحجة في الإقناع وبطرق مختلفة؛ أي بحسب قدرات الناس العقلية والعاطفية، فمنهم من يقنع بالفكرة عن طريق العاطفة وإيقاظ الشعور، فيتهدي إلى المعرفة وإلى الحكم عن طريق تأمل باطني في الحجج، ومنهم من لا يذعن لغير البرهان المباشر ويستخدم الاستدلال المنطقي² كالقياس والتّمثيل والاستقراء، ومنهم من يقنع كما يقول سيد قطب: "بعالم حيّ منتزع من عالم الأحياء لا ألوان مجردة، وخطوط تصوير تقاس الأبعاد فيه والمسافات بالمشاعر والوجدانيات، فالمعاني ترسم وهي تتفاعل في نفوس آدمية حيّة، أو في مشاهد من الطبيعة تخلع عليها الحياة"³؛ أي الانتقال من العالم الحي إلى عالم مجرد متجسد أساسا في نفوس البشر وتفاعلاتها.

¹ (أوستين، نظرية أفعال الكلام العامة كيف ننجز الأشياء بالكلام، تر: عبد القادر قنيني، افريقيا الشرق، الدار البيضاء، ط2، 2008، ص:7.

² الاستدلال: لغة: هو طلب الدليل، واصطلاحا: هو إقامة الدليل مطلقا من نص أو إجماع أو غيرهما، وعلى نوع خاص منه وهو المراد هنا المعرف بأنه: هو دليل ليس بنص من كتاب أو سنة، ولا إجماع من أهل العقد والحل، ولا قياس من الأقيسة الشرعية. ينظر: محمد الطيب الفاسي، مفتاح الوصول إلى علم الأصول في شرح خلاصة الأصول لعبد القادر الفاسي، تح: إدريس الفاسي الفهري، سلسلة الدراسات الأصولية، عد21، دبي، ط1، 2004، ص: 308.

³ سيد قطب، التصوير الفني في القرآن، دار الشروق، القاهرة، ط16، 2002، ص: 37-38.

ولذلك فالخطاب القرآني اعتمد على الحجة العقلية، فإذا ما تجسّد اشتغال العقل في الخطاب، نكون أمام فعالية خطابية تتوقّر بالفعل وبالضرورة على أسس التحاور الاستدلالية بمختلف صورها، التي ورد بها النص القرآني، والتي لا نستطيع أن نحصيها في أشكال وصور معيّنة لعلّ أهمها الصّور الحجاجية باعتبارها الصنف الأكثر قابلية للإمساك به، والتعامل به في مختلف مجالات التواصل الإنساني¹، فهي كما يقول الشهري: "الآلية الأبرز التي يستعمل المرسل اللغة فيها وتتجسد عبرها إستراتيجية الإقناع"².

ولذلك يمكننا أن نعتبر الخطاب القرآني خطاباً حجاجياً، لكونه جاء رداً على خطابات تعتمد عقائد ومناهج فاسدة، فهو يطرح أمراً أساسياً ويتمثّل في عقيدة التوحيد، ويقدم الحجج بمستويات مختلفة والمدعمة ضدّ ما يعتقد المتلقون من مشركين وملحدين، ومنكرين للنبوّة والمجادلين. ولعلّ في اختلاف مستويات التلقّي هذه ما يؤكّد الصفة الحجاجية للقرآن؛ لأنّها خاصيّة أساسية من خصائص الخطاب الإقناعي الذي يعرفه الدرس الحديث من الناحية الوظيفية من حيث إنّّه موجّه للتأثير على آراء وسلوك المخاطب.

ولقد اتّضح الآن وفي ضوء المناهج المعاصرة، أنّه يجب مراعاة مقامات المخاطبين بحسب فهمهم وعقولهم من أجل إقناعهم، فكثير من الآيات تتوسّل الإقناع في صيغ مقنعة، وذلك من أجل إثبات أنّ هناك منطقاً فطرياً لدى جميع الناس صيغت به الآيات القرآنية، والحجج التي تحملها، ولا عجب في ذلك ما دام القرآن اعتبر العقل القوة القادرة للحكم على الأشياء، والميزان الذي توزن به القضايا وفسادها عن حقائقها إلّا بإدراك العلاقات فيما بينها، أو ممارسة آليات في الفهم والتلقّي، فسنكتفي ببعض الصور المنطقية لأنواع الأدلّة والحجج.

¹ (أمنة بلعلّ، الإقناع: المنهج الأمثل للتواصل والحوار نماذج من القرآن والحديث، مجلة التراث العربي، دمشق، عد: 89، مارس 2003، ص: 01 .

² عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، دار الكتب الجديدة، لبنان، ط1، 2004 ص: 456 .

والقرآن الكريم يحدثنا عن خليل الرحمن إبراهيم عليه السلام كيف آتاه الله العلم والحكمة والرشد منذ كان صبيا، قال تعالى: "وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ لِأَبِيهِ ءَأَزَرَ أَتَتَّخِذُ أَصْنَامًا ءِإِلَهَةً^ط

إِنِّي أَرْنُكَ وَقَوْمَكَ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ ﴿٧٤﴾ وَكَذَلِكَ نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَوَاتِ

وَالْأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُوقِنِينَ ﴿٧٥﴾¹. فقد أكرم الله تعالى نبيه برجاحة عقل، وسداد

فكر، فكان يميز بين الحقّ والباطل، ذاك أن ربّه أراه ملكوت السموات والأرض ليكون عالما موقنا. إلا أنه سأل ربه من رؤية إحياء الموتى، فأكرمه الله بهذه المعجزة ليطمئن قلبه وتسكن إليها نفسه، من هنا كانت الخوارق والمعجزات ذات أثر كبير في قناعة ويقين أصحابها.

إننا في هذا البحث نعتبر أنّ اللّغة ليست مجرد أداة للتعبير فقط، وإنّما هي في الأساس حقيقة حوارية، فهذا يؤكّد المنطق الذي بنيت عليه لغة القرآن، من حيث هي لغة وحجّة بالغة بحسب ما ذهب إليه دارسو الإعجاز القرآني²، أو ما يمكن أن يندرج ضمن ما تسعى إليه سيميائيات التواصل بدراسة أساليب التواصل أي الوسائل المستعملة قصد التأثير، وهذا يعيدنا إلى الوظيفة الأساسية للّغة.

وهذا ما أكدّه أبو بكر العزاوي بقوله: "لا يمكن اعتبار الإخبار الوظيفة الوحيدة للغة، كما ذهب إلى ذلك كثير من النماذج اللسانية، فليست اللغة مجرد شفرة code،

¹ الأنعام: 74-79. "اليقين: هو علم يحصل بعد زوال الشبهة بسبب التأمل، ولهذا لا يوصف علم الله بكونه يقينا، لأن علمه غير مسبوق بالشبهة، وغير مستفاد من الفكر والتأمل، وإذا كثرت الدلائل وتوافقت وتطابقت صارت سببا لحصول اليقين، إذ يحصل بكل واحد منها نوع تأثير وقوة فتتزايد حتى يجزم." أبو حيان الأندلسي، تفسير البحر المحيط، دار الكتب العلمية، بيروت، ج4، ط1، 1993، ص:171.

² يقول الباقلائي في بيان الإعجاز: "والتلاؤم حسن الكلام في السمع، وسهولته في اللفظ، ووقع المعنى في القلب، وذلك كالحظ الحسن والبيان الشافي، والمتنافر كالحظ القبيح، فإذا انضاف إلى التلاؤم حسن البيان، وصحة البرهان في أعلى الطبقات، ظهر الإعجاز لمن كان جيد الطبع، وبصيرا بجودة الكلام." ينظر: أبو بكر الباقلائي، إعجاز القرآن، دار الفكر، بيروت، ج1، ص:165.

بل لا يمكن اعتباره الوظيفة الأولى والأساسية. إننا نستعمل اللغة لإنجاز أفعال عديدة، ولتغيير الواقع أو تغيير علاقتنا معه، وللتأثير في الغير وفي الأشياء، ومن هنا سلطتها وسلطانها وقوة¹ كلامها².

¹ إذا كان مفهوم القوة يستعمل في مجالات عملية ومعرفية عديدة: كالفيزياء، وعلم النفس، والفيزيولوجيا، وعلم الاجتماع، وغيرها، فإنه يستعمل كذلك في مجال اللغة. "ولقد استعمله عدد كثير من اللسانيين والبلاغيين وفلاسفة اللغة، والأدباء ومحلي الخطاب. فتحدث فلاسفة اللغة العادية أوستين وسييرل عن القوة الإنجازية *force illocutoire* ، وتحدث أرفالد ديكره عن القوة الحجاجية *force argumentative* ، وقد استعمل رواد اللسانيات المعرفية القوة المعرفية *force cognitive*، وهناك استعمالات أخرى لا يمكن حصرها واستقصاؤها." أبو بكر العزاوي، سلطة الكلام وقوة الكلمات، مجلة المناهل، ع62-63، ص: 147.

² أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج، العمدة في الطبع، الدار البيضاء، ط1، 2006، ص: 126.

الفصل الأول: ماهية الإقناع ، مركباته وغاياته :

المبحث الأول: ماهية الإقناع

1- لغة

2-اصطلاحاً:

أ-عند العرب

ب-عند الغربيين

المبحث الثاني: مركبات الإقناع وغاياته

1- مركبات الإقناع:

أ- مبادئ الإقناع

ب- عناصر الإقناع

ج- عوامل نجاح العملية الإقناعية

2- غايات الإقناع:

أ- الغاية العاطفية

ب- الغاية العقلية

ج- غاية التخويف

تعدّ اللغة ظاهرة إنسانية يتم التعبير عنها بواسطة الكلام*، "وطالما أنّ الكلام هو نوع من السلوك الدالّ ذي معنى، وعلى اعتبار أنه مظهر خارجي محسوس، يحمل في ثناياه معنى معيناً (فكرياً أو وجدانياً أو إشارة أو استخداماً)، وعلى ذلك فالظاهرة اللغوية – المتمثلة في كلام أو سلوك لفظي – لها شقان:

أ- شقّ محسوس: هو السّياق اللفظي الذي نسمعه منطوقاً أو نقرؤه مكتوباً.

ب- وشقّ آخر وهو المعنى الذي يفهم من هذا السّياق"¹.

وعلى هذا الأساس فاللغة " لا تؤدي فقط وظيفة مرجعية توحى إلى مدلول؛ بل تؤدي وظيفة تداولية، تتفاوت بحسب القصد أو الهدف الذي من أجله يسوق المتكلم خطابه"². ولذلك نجد القرآن الكريم قام على مراعاة بعض القواعد التخاطبية صراحة في أكثر من موضع، فقد رسم الله سبحانه وتعالى لنبيه محمد ﷺ بعضاً من الآليات ليتبعها في دعوته مع قومه، فقال تعالى: ﴿ ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ۗ وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴾³.

ففي هذه الآية "ثلاث آليات للدعوة، تدرج في استعمال الخطاب وفقاً لمراعاة سياق الدعوة، وعنصر العلاقة بين رسول الله ﷺ وبين قومه، هي من عناصر سياق الدعوة – بغضّ النظر عن نوعها – إذ يراعي أحوالهم بما ينعكس على اختيار الآليات

(* يعرف ابن جني الكلام على أنه: " كل لفظ مستقل بنفسه، مفيد لمعناه. وهو الذي يسميه النحويين الجمل، نحو زيد أخوك، وقام محمد، وضرب سعيد، وفي الدار أبوك، وصه، ومه، ورويد، وجاء وعاء في الأصوات، وحس، ولب، وأف، وأوه، فكل لفظ مستقل بنفسه، وجنبت منه ثمرة معناه فهو كلام. ينظر: الخصائص، ج2، ص:4.

¹ عزمي إسلام، " مفهوم المعنى دراسة تحليلية"، حوليات كلية الآداب، جامعة الكويت، الرسالة الحادية والثلاثون، الحولية السادسة، 1985، ص: 13.

² عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب: دراسة لغوية تداولية، دار الكتاب، بيروت، ط1، 2004، المقدمة، ص: ج

³ سورة النحل: 125.

الخطاب المناسبة على هذه الأسس يقول سيد قطب: "يرسي القرآن الكريم قواعد الدعوة ومبادئها، ويعين وسائلها وطرائقها. والدعوة بالحكمة، النظر في أحوال المخاطبين وظروفهم، والقدر الذي يبينه لهم في كل مرة حتى لا يتقل عليهم ولا يشقّ، والطريقة التي يخاطبهم بها، والتنوع في هذه الطريقة حسب مقتضياتها. وبالموعظة الحسنة التي تدخل إلى القلوب برفق، وتتعمق المشاعر بلطف، لا بالزجر والتأنيب في غير موجب، فإنّ الرفق في الموعظة كثيرا ما يهدي القلوب الشاردة. وبالجدل والتي هي أحسن، بلا تحامل على المخالف ولا ترذيل له وتقبيح، حتى يطمئن إلى الداعي ويشعر أن ليس هدفه هو الغلبة في الجدل، ولكن الإقناع والوصول إلى الحقّ. وهذا هو منهج الدعوة ودستورها، ما دام الأمر في دائرة الدعوة باللسان والجدل بالحجة"¹. وهذا ما يدل على أنّ القرآن الكريم "مملوء بالحجج والأدلة والبراهين في مسائل التوحيد، وإثبات الصانع والمعاد"². فالوحدانية والنبوة والمعاد، دعائم ثلاث لاغنى عنها في قيام العقيدة الإسلامية. وإذا كان إثبات الوحدانية مشتركا بين اليونانيين والمسلمين، فالنبوة والمعاد مما انفرد به الإسلام، ويعد من قبيل مباحث الغيبيات.

تبين لنا من هذه الآليات أن هناك طرقا يقوم عليها الكلام حسب مقامات المخاطبين، "وذلك أنّ طباع الناس متفاضلة في التصديق: فمنهم من يصدق بالبرهان، ومنهم من يصدق بالأقويل الجدلية تصديق صاحب البرهان بالبرهان؛ إذ ليس في طباعه أكثر من ذلك، ومنهم من يصدق بالأقويل الخطابية"³. فمن الحكمة أن يخاطب الناس على قدر عقولهم، فتكون للخاصة لغة تختلف عن لغة الجماعة.

¹ سيد قطب، في ظلال القرآن، دار الشروق، ط15، 1988، مج4، ص: 2202.

² ابن قيم الجوزية، مفتاح دار السعادة ومنتشور ولاية العلم والإرادة، دار الكتب العلمية، بيروت، ج1، ص: 145.

³ ابن رشد، فصل المقال وتقرير ما بين الشريعة والحكمة من الاتصال، تع: أبو عمران الشيخ، جلول بدوي، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، ط1982، ص: 33.

ويقول محمد العمري: "وقد أدت دراسة الخطاب حسب أحوال الجمهور إلى الاختلاف بين دارجي الخطاب القرآني من الفلاسفة المتأثرين بالفلسفة اليونانية، والسلفيين -الأصوليين المسلمين-، نجد أصداء هذا الاختلاف بينا في رد ابن

ثم إنَّ في القرآن الكريم طاقة روحية هائلة ذات تأثير بالغ الشأن في نفس الإنسان، فهو يهزّ وجدانه، ويرهف أحاسيسه ومشاعره، ويصقل روحه، ويوقظ إدراكه وتفكيره، ويجلي بصيرته، فإذا بالإنسان بعد أن يتعرض لتأثير القرآن يصبح إنساناً جديداً، كأنه خلق خلقاً جديداً¹. بمعنى أن الآيات القرآنية الكريمة تحمل في ثناياها قوة إقناعية تهدف إلى استمالة المتلقي والتأثير في أفكاره وسلوكه، وهذا ما سنجدّه في قصة إبراهيم عليه السلام.

كما أنه يمثل معجزة إلهية بيانية، تحدّى بها الله تعالى العرب لمعرفةهم بالفصاحة والبيان*، وكان من مظاهر إعجازه انتظام معانيه وألفاظه، وموافقها لبعضها في نسجها وتركيبها بحسب الغرض والمقام. وتحتاج خصائص نصه إلى قدرة تفسيرية ممنهجة للكشف عن معانيه، وتحليل بنيته السطحية بغية الوقوف على مقاصد الدين، التي تمثلها بنيته العميقة، أو ما يمكن تسميته بـ: معنى المعنى. ويتطلب هذا الجهد التفسيري عند العلماء إماماً واسعاً بقواعد اللغة العربية وعلومها، وهذا ما أكدّه الطاهر بن عاشور قائلاً: "إنَّ القرآن كلام عربي فكانت قواعد العربية طريقاً لفهم معانيه، وبدون ذلك يقع الغلط وسوء الفهم، لمن ليس بعربي بالسليقة، ونعني بقواعد العربية مجموع علوم اللسان العربي وهي: متن اللغة، والتصريف، والنحو، والمعاني، والبيان"².

إلى جانب الإمام بقواعد العربية، يتطلب المفسّر الموضوعي أيضاً معرفة واسعة بثقافة العصر، وأحوال المجتمع؛ فهو الخبير بداء مجتمعه ودوائه، وهو القادر على مخاطبتهم على قدر عقولهم وأفهامهم. وبقدر تحصيل المفسّر لهذه

القيم على ما جاء في فصل المقال لابن رشد". بلاغة الخطاب الإقناعي، دار إفريقيا الشرق، المغرب، ط2، 2002، ص: 36.

¹ ناهد الخراشي، أثر القرآن في الأمن النفسي، دار الكتاب الحديث، ط4، 2003، ص: 138.

* وصف عبد القاهر الجرجاني علم البيان بقوله: "ثم إنك لا ترى علماً هو أرسخ أصلاً، وأسبق فرعاً، وأحلى جنى، وأعذب ورداً، وأكرم نتاجاً، وأنور سراجاً من علم البيان". عبد القاهر الجرجاني، تح: محمد رشيد رضا، دار المعرفة، بيروت، 1981، ص: 04.

(2) محمد الطاهر بن عاشور، التحرير والتنوير، الدار التونسية للنشر، تونس، 1984، ج1، ص: 18.

المعارف المتنوعة اللسانية وغير اللسانية، بقدر ما يفهم وينهل من بحر القرآن" الذي يحوي وسائل وأساليب إقناعية متنوعة، أهلت الإنسان إلى حمل لواء الحضارة وتقويمها. ولما تحمله من خطاب للعقل وكبريائه وللقلب وعواطفه، فأفنعت أبعاد الناس عن الهداية والخير، وتحكمت بهم رغم عنادهم واستكبارهم، كل حسب مقامه ودرجة عقله وفهمه، فخطبهم القرآن بما يناسب أحوالهم العلمية والاعتقادية¹. وعلى هذا الأساس وجدت منذ القدم علاقة تفاعلية بين المخاطب والمخاطب، وعرفها الشهري بالوظيفة التفاعلية فيقول: "أما الوظيفة التفاعلية، فهي التي يقيم الناس بها علاقاتهم الاجتماعية ويحققون لأنفسهم غاياتها"²، بهدف التأثير والإقناع. إنَّ الاهتمام بفكرة الإقناع كان منذ القدم؛ إذ كان مصطلح "علم البيان" أو "الفصاحة" عند العرب يستخدم للإشارة إلى فنّ استخدام اللغة للتأثير على أحكام الآخرين وسلوكهم"³. كما كان يعرف الإقناع أيضا على أنه "مجموع قوانين تعرف الدّارس طرق التأثير بالكلام، وحسن الإقناع بالخطاب، وهو مظهر من مظاهر الإحساس بقوة الكلام وجدواه الذي لا يتم إلا في ظروف خاصة"⁴؛ أي ما ينبغي أن يتجه إليه المخاطب من المعاني في الموضوعات المختلفة، وما يجب أن تكون عليه ألفاظ الرّسالة وأساليبها وترتيبها.

أما في التقاليد الغربية فكانت تعرف الخطابة على أنها دراسة فن الإقناع بالخطاب على حدّ تعبير أركيوني "Orecchioni"⁵، فيعدّ كتاب "الخطابة" لأرسطو من أقدم الكتب التي اهتمت بالإقناع وأدواته، فيعرف "أرسطو" الخطابة على أنّها: "قوة تتكاف الإقناع الممكن في كل واحد من الأمور المفردة"⁶، ويعرفها أيضا: "على

¹ طه عبد الله السبعوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 2005، ص: 11.

² عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص:ب.

³ أساليب الإقناع في القرآن الكريم، معتصم بابكر مصطفى، قطر، ط1، 2003، ص: 32.

⁴ محمد أبو زهرة، الخطابة أصولها، تاريخها في أزهى عصورها عند العرب، دار الفكر العربي، القاهرة، ص: 07.

⁵ Catherine Kerbrat- Orecchioni, Les actes de langage dans le discours, Ed : Nathan, Paris, 2001, P : 05

⁶ أرسطو، فن الخطابة، تح: أحمد بدوي، ص: 09.

أنها صناعة مدارها إنتاج قول تبني به الإقناع في مجال المحتمل والمسائل الخلافية القابلة للنقاش، بمعنى أنها علاقة بين طرفين تتأسس على اللغة والخطاب، يحاول أحد الطرفين فيها أن يؤثر في الطرف الآخر¹. ويوضح "محمد الولي" تعريف أرسطو للخطابة: "بأنها هي ملكة التنظير لما هو مناسب للإقناع في كل حالة، أي التنظير لكل أشكال الخطاب التي تحدث للإقناع"².

أما عن مكونات الخطابة فقد لخصها أرسطو في ثلاثة عناصر هامة بقوله: "أما اللاتي ينبغي أن يكون القول فيهنّ على مجرى الصناعة فثلاث: إحداهن الإخبار من أي الأشياء تكون التصديقات، والثانية ذكر اللاتي تستعمل في الألفاظ، والثالثة أنه كيف ينبغي أن ننظم أو ننسق أجزاء القول"³.

ونستخلص من مقولة أرسطو أنّ عناصر الخطابة مبنية على المبادئ الكلية التالية⁴:

1- عنصر الإقناع أو البراهين.

2- الأسلوب أو التنظيم.

3- ترتيب أجزاء القول.

في حين يجد "الشهري" أنه "إذا كانت البلاغة هي فن الإقناع بالخطاب، وجب التأكيد أنه -الخطاب- ليس أبدا حدثا معزولا؛ بل على العكس من ذلك، فإنه يقابل خطابات سبقته أو ستليه، والتي قد تكون ضمنية.. فالقاعدة الأساسية للبلاغة هي أن الخطيب الذي يخطب أو يكتب بهدف الإقناع ليس أبدا وحيدا، وإنه يعبر

¹ حمادي صمود، أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، تونس، ص: 12.

² محمد الولي، "بلاغة الإشهار"، مجلة علامات، ع18، المغرب، ص: 63.

³ أرسطو طاليس، الخطابة، تر: عبد الرحمن بدوي، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، 1983، ص: 181.

⁴ والخطابة عند أرسطو مبنية على المبادئ الكلية، يعرفها بقوله: "إنها الكلام المقنع"، وهي نوع من القياس، وتقابل

في اللغة اللاتينية *rhétorique*. فهي إذا ليست من جنس الاشتقاق نفسه الذي تخضع له اللفظة في العربية (خطب - خطاب)، حيث نلاحظ أن الجذرين مختلفان في اللغة اللاتينية (*rhétorique-discours*). وإن كان الغرض من البلاغة يكاد يكون متشابها في الثقافتين العربية والإغريقية، فهي في البلاغة العربية عرض الأفكار بأسلوب مقنع، ويتفق مع ما ذهب إليه أرسطو: "إنها الكلام المقنع". عبد القادر شرشار، تحليل الخطاب الأدبي وقضايا النص، منشورات مختبر الخطاب الأدبي، دار الأديب وهران، الجزائر، 2006، ص: 12.

دائماً عن ذاته مع أو ضد خطباء آخرين، أي أنّ هناك دائماً ارتباطاً بخطابات أخرى"¹.

فالإقناع كفنّ كان يمارس منذ قرون غير أن "علم الإقناع" انبثق فيما بعد، وهو نتاج القرن العشرين، ومقارنة بالعلوم الأخرى فهو حديث"². وقد فسرت العودة بقوة إليه-الإقناع- حسب المقامات والأحوال التي يجمعها حالياً البحث التداولي، التي تتجلى في الاحتكام إلى الرأي العام وسلوك أساليب الاستمالة كما هو الحال في الإشهار.

ومن ثمّ فإنّ الإقناع هو "استمالة الرأي العام نحو فكرة معينة هي هدف كل قائم بعملية الإقناع، ومن أجل ذلك ينصبّ اهتمام القائمين بالإقناع على أفضل السبل، وأقلها كلفة ووقتا وجهدا في الوصول إلى تغيير اتجاهات الرأي العام، أو بناء اتجاهات جديدة أو تعديلها، أو لفت انتباه الجمهور نحو قضية معينة. خاصة إذا تعلق الأمر بالحكام والقادة الذين يهدفون إلى إقناع المحكومين بالقرارات الصادرة عنهم، أين كان هذا السلوك هو الأساس في قيام النظام وإيجاد التفاف شعبي حولهم"³. فالإقناع بهذا التصور هو عملية فعالة تحمل الفرد على التصرف والتفكير الإرادي، وفق القائم بالإقناع، وهو ما سنحاول توضيحه من خلال عرض ماهية الإقناع ومركباته.

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب: دراسة لغوية تداولية، دار الكتاب، بيروت، ط1، 2004، ص: 445.

² أساليب الإقناع في القرآن الكريم، معتصم بابكر مصطفى، ص: 33.

³ بوفاتح ياقوتة، الخطاب الإقناعي في الاتصال السياسي، دراسة تحليلية لخطب الرئيس" عبد العزيز بوتفليقة" المصالحة الوطنية نموذجاً، مذكرة ماجستير، رسالة مخطوطة، قسم علوم الإعلام والاتصال، جامعة وهران، ص: 147.

الفصل الأول: ماهية الإقناع ومركباته

تهدف كل عملية اتصالية بالدرجة الأولى إلى إقناع المتلقي بمضمون الرسالة مهما كانت نوع الوسيلة الحاملة لها، وبالمقابل فإنّ مخاطبة العقول والقلوب فن لا يجيده إلا من يمتلك أدواته، وإذا اجتمعت معه مناسبة الظرف الزماني والمكاني أثرت تأثيرا بالغا، ووصلت الفكرة بسرعة، خاصة إذا ما تعلق الأمر بالخطاب الذي يهدف إلى عرض الأفكار بأسلوب مقنع. وفي هذا المبحث سنتطرق إلى ذلك من خلال تحديد ماهية الإقناع لغة واصطلاحا.

المبحث الأول: ماهية الإقناع: (Persuasion)

أ- الإقناع لغة:

عند تحديد مفهوم كلمة "الإقناع" لا بد من إرجاع الكلمة إلى حروفها الأصلية، والمتمثلة في الجذر "ق ن ع"، والتي جاءت في كتب اللغة العربية بمعان متعددة منها:

ما جاء في معجم مقاييس اللغة لابن فارس (ت395هـ) "الإقناع" يعني: الإقبال بالوجه على الشيء. يقال: أفتَحَ لَهُ يُقَنِعُ إقْناعاً. وأنه "مَدُّ اليَدِ عند الدُّعاء". وسمِّي بذلك عند إقباله على الجهة التي يمدُّ يده إليها. وأيضا "إِمالةُ الإِناءِ للماء المنحدر".¹

المتلقي للرسالة الإقناعية، الغاية منها هو التأثير بالقول على المخاطب قصد الاقتناع لقضية أو أطروحة ما، أو قصد إفهامه مقصودا محددا، ومن هنا يكون التوجه إلى المخاطب في مناسبة معلومة وفي موضوع خاص أمر هام بالدرجة الأولى.

¹ أبو الحسين أحمد بن فارس، معجم مقاييس اللغة (قنع)، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، 1979، ج5، ص 32-33.

في حين يرى أحمد خلف الله أن الإقناع: "هو السبيل التي سلكها القرآن الكريم في استقطابه الناس نحو الدين الحق الذي جاء به، وهو العقيدة الإسلامية، فاستقطاب الناس نحو الدعوة الإسلامية يأخذ مظهرين في الحقيقة:

1- استقطاب الناس حول الجديد من الآراء والمعتقدات التي تشتمل عليها الدعوة الإسلامية.

2- استقطاب الناس نحو الرفض للموراث الثقافي، التي تتعارض مع الدعوة الجديدة، والتي أعلن القرآن الكريم أنها غير صالحة للحياة لما فيها من الباطل والفساد يعود على الناس بالضرر.¹

كما أن طه عبد الرحمن قد وظف مصطلح "الإقناعية" في شروط التبادل اللغوي وعرفها بقوله: "عندما يطالب المحاور غيره بمشاركته اعتقاداته، فإن مطالبته لاكتسي صبغة الإكراه، ولا تدرج على منهج القمع، وإنما تتبع في تحصيل غرضها سبلا استدلالية متنوعة تجرّ الغير جراً إلى الاقتناع برأي المحاور"².

بمعنى أن القائم بالإقناع يجب أن يوظف الحوار الهادئ بتقديم الحجة والبرهان، لتحصل القناعة لدى المتلقي، ولا ينجر أسلوبه للإكراه والتضليل. وهذا ما ذهب إليه طارق السويدان حين اعتبر الإقناع مهارة من مهارات التأثير فقال: "الإقناع هو أن تحت الآخرين على فهم وجهة نظرك، وتأييدك فيما تحاول نقله إليهم من معلومات وكسب ثقتهم، وقد تنقل إليهم حقائق أو وقائع، وقد تبين لهم نتائج وتأكيدات حقيقية عن طريق إعطائهم أدلة مادية، وحجج وبراهين، وكل ذلك يكون دون إشعارهم بفوقية وكبرياء."³

¹ محمد أحمد خلف الله، مفاهيم قرآنية، عالم المعرفة، الكويت، عد79، 1984، ص:117

² طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، ط3، 2007، ص: 38

³ طارق محمد السويدان، فيصل عمر باشراحيل، صناعة القائد، الكويت، ط4، 2006، ص: 149.

نلاحظ من خلال ما سبق أن الإقناع هو عملية هامة في التبادل الحوارى وذلك من خلال فاعلية التأثير والاقناع لدى المتلقي، وهذا في حدود الحوار الهادئ والمشاركة الهادفة.

في حين نجد عند الغربيين مفاهيم أخرى للإقناع، والتي سنحاول تناولها في هذا العنصر.

ب-2- عند الغربيين:

أما الإقناع عند الغربيين فيتناول تلك العملية الاتصالية التي تحدث النتائج، إذ أنه يستهدف عن قصد التأثير في المتلقي سواء على سلوكه، أو على تفكيره لخدمة أغراض معينة، أو هو عملية تفاعلية معقدة تقوم بين المقنع والمتلقي. وهو حسب ليونيل بلينجر (Lionel Belenger): "ما هو إلا تغيير فجائي لفعل على الآخر"¹. ويقول أيضا: "الإقناع أصبح عملية اتصالية محسوبة وفقا للنتائج"².

من أجل ذلك عرفه ولبرشرام (walberchram) ودونالد روبرت (Donal robert) بأنه: "عملية اتصال تتضمن بعض المعلومات التي تؤدي بالمستقبل إلى إعادة تقييم إدراكه لمحيطه أو إعادة النظر في حاجاته وطرق التقائها، أو علاقاته الاجتماعية، أو معتقداته أو اتجاهاته"³.

بمعنى أن الإقناع هو عملية تواصلية بين الفرد والمجتمع الذي يفرض عليه تغيير سلوكه ومعتقداته وعاداته التي من شأنها أن تتفاعل معه وفق العقد الاجتماعي.

في حين يرى " أدونيل وكيبيل" (Adounil wekeble) بأنه: "عملية تفاعلية معقدة، يرتبط فيها المرسل والمتلقي برموز لفظية وغير لفظية، ومن خلال

¹ بدون وبوريكود، تر:سليم حداد، المعجم النقدي لعلم الاجتماع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط1، 1986، ص: 96.

²) Lionel Belenger : la persuasion, 1ere édition, Paris, Presse universitaire de France.1985, P03

³ جيهان أحمد رشتى، الأسس العلمية لنظريات الإعلام، دار الفكر العربي، القاهرة، ط2، 1978، ص: 20.

هذه الرموز يسعى المقنع أن يؤثر ليغير استجاباته¹، فهو آلية رئيسية لتكوين الآراء والمواقف، حيث يعرفه والاس "wallace" على أنه: "تأثير المصدر في المستقبلين بطريقة مناسبة ومساعدة على تحقيق الأهداف المرغوب فيها عن طريق عملية معينة، أين تكون الرسائل محددة لهذا التأثير"².

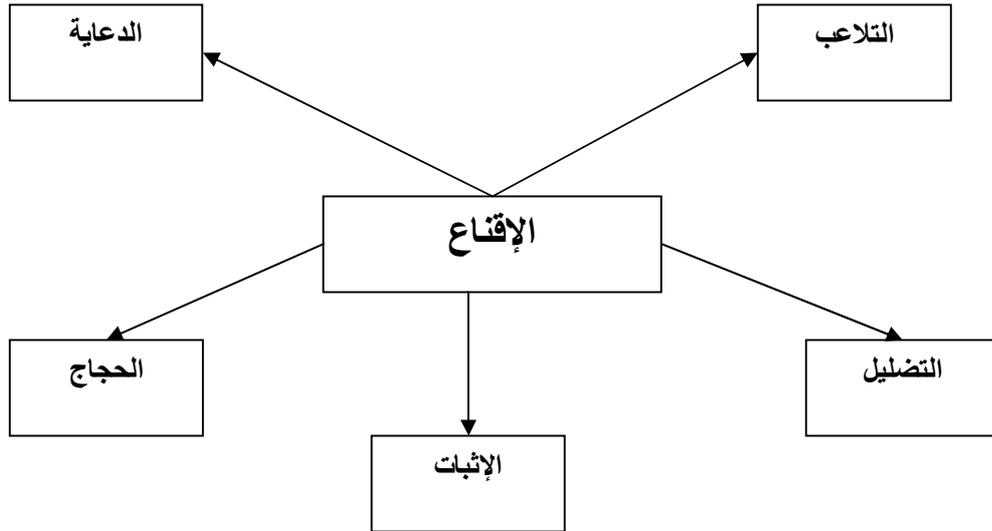
وعليه يكون الإقناع من خلال ذلك كله، هو عملية إيصال الأفكار والاتجاهات والقيم والمعلومات، إما إحياء أو تصريحاً عبر مراحل معينة، بوجود شروط موضوعية وأخرى ذاتية مساعدة، وهذا عن طريق عملية الاتصال. فالإقناع إذن يستهدف التأثير على الطرف الآخر سواء على سلوكه أو تفكيره أو معتقداته لخدمة مصلحة معينة، باستعمال الحجج والبراهين القاطعة.

ويستعمل فليب بروتون "Philippe Bretton" مفهوم "Convaincre" للدلالة على الإقناع، ويحدد خمسة طرق يتم عن طريقها إحداث الإقناع وهي: التلاعب بالعقول "Manipulation" الدعاية "Propagande" والمحاكاة "l'argumentation" البرهنة "Démonstration" الإغواء والتضليل "Séduction"، ومثلها في المخطط التالي³:

¹ أدونيل وكييل، الدعاية والنظريات والتوجهات الحديثة، دار النشر والتوزيع والطباعة، 1413، الرياض، ص:96.

² عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآلياته العملية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2005، ص:16.

³) Philippe Breton: L'argumentation dans la communication, Alger, édition casbah, 1998. P:12.



" Philippe Bretton " المخطط الإقناعي لفليب بروتون:

إلى جانب المخطط الإقناعي الذي قدمه فليب بروتون "Philippe Bretton" نجد العملية الإقناعية تمر عبر مراحل أساسية بهدف الوصول إلى مبتغاهها، والمتمثلة في إحداث التأثير والاقناع لدى المتلقي. وقد لخصها هيربرت ليوبنجر "Herbert liobenger" في المراحل التالية¹:

- 1- مرحلة إدراك الشيء: وهي التي يختبر فيها الفرد أو الجماعة لأول مرة الفكرة، أو التصور أو الاتجاه الجديد، وفي هذه المرحلة قد يتحفظ الفرد مما قيل له وقد يرفض ذلك مطلقا.
- 2- مرحلة المصلحة والاهتمام: وفيها يحاول الفرد أو الجماعة تلمس مدى وجود مصلحته في هذا الأمر أو الاتجاه.
- 3- مرحلة التقييم أو الوزن: وفيها يبذل الفرد الجهد للمقارنة بين ما يمكن أن يقدمه هذا الأمر أو الاتجاه الجديد، وبين ما تقدمه له ظروفه الحالية فعلا.
- 4- مرحلة المحاولة أو اختيار أو تجريب أو حبس نبض الشيء من قبل الفرد أو الجماعة من ناحية، ومحاولة التعرف على كيفية الاستفادة منها من ناحية ثانية.

¹ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص: 21.

5- مرحلة التبني: وفيها يصل الفرد أو الجماعة إلى حالة الاقتناع الكامل شفهيًا أو عمليًا، بالفكرة الجديدة وتصبح جزءًا من الكيان الثقافي والاجتماعي للفرد والجماعة، وقد أشار من ناحية أخرى كل من راين (Ryan) وجروس (Gross) إلى أن تبني الفكرة الجديدة يتم عبر أربع مراحل هي: الشعور بالفكرة، الاقتناع بفائدتها، محاولة قبولها، والتبني الكامل لها.

وعليه يتضح بأنه لا يوجد إقناع جاهز أو معطى منذ البداية، بل هو عملية يتمّ بناؤها تدريجياً وتتطلب انسجاماً متكاملًا بين عناصرها، سواء على شكل خطاب أو عرض أو جدال، " إذ أنّ الادعاء بوجود قواعد كلية ومطلقة لا يمكن أن يحالفه الصواب"¹.

كما أنّ الإقناع هو هدف أي نشاط اتصالي، ومعياري تحدّد على أساسه فعالية ونجاح العملية الاتصالية، "وعلى هذا الأساس يمكن الخروج باصطلاح جديد للتفرقة بين الاتصال بال جماهير للإعلام بوجه عام، والاتصال بال جماهير بغرض الإقناع والتأثير والاستمالة على وجه الخصوص وهو ما يسمى بالاتصال الإقناعي، والذي يتميز بعدة ميزات أهمها"²:

_ الإقناع له أهداف محددة سلفاً.

_ تدل كلمة اتصال إلى أن الإقناع عملية رمزية متفاعلة.

_ التأثير هو استهداف إحداث تغيير نوعي في السلوك.

وعلى هذا الأساس فإن الاتصال الإقناعي يستلزم إضافة عنصرين جديدين إلى نموذج الاتصال الجماهيري وهما العنصر " التأثيري والإقناعي" الذي لا يكفي بمجرد استقبال الرسالة، وإنما يستهدف إحداث الإقناع لدى الجمهور المستهدف³.

¹ طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص: 67.

² بوفاتح ياقوتة، الخطاب الإقناعي في الاتصال السياسي، دراسة تحليلية لخطاب الرئيس عبد العزيز بوتفليقة المصالحة الوطنية نموذجاً، 2007/2006، ص: 153.

³ بوفاتح ياقوتة، الخطاب الإقناعي في الاتصال السياسي، ص: 153.

فإذا كان الاتصال هو عملية انتقال الرسائل (المعاني) بين المرسل والمتلقي عبر قناة معينة، والإقناع هو عملية تأثير مباشرة وقصدية على آراء وسلوكيات ومعتقدات الأفراد، فإن الاتصال الإقناعي هو انتقال الرسالة من المرسل إلى المتلقي بهدف التأثير في اتجاهاته وأفكاره وسلوكياته، وإقناعه بالفكرة المقترحة حيث يعرفه "وايزمان" (Huisman) على أنه "عقد منجز اجتماعيا عن طريق سلسلة من العلاقات المتشابهة والتي من خلالها نحن في اشتراك مع الغير، ففاعلية الاتصال تتوقف بالنسبة للخطيب على الخلق المسبق لمجال للوافق والتفاهم"¹.

ويذهب خبراء الاتصال والإقناع إلى اقتراح مجموعة من المحددات الأساسية اللازمة لنجاح الاتصال الإقناعي وهي²:

_ أن يكون الاتصال الإقناعي هادفا.

_ أن نفهم الرسالة بدقة.

_ أن تكون الرسالة قابلة للتصديق.

_ أن تكون الدعوة متمشية مع حاجات المستقبلين.

_ أن يتم الإشباع بوسائل وطرق تتسق مع قيم المستقبلين.

ويتجسد نموذج الاتصال الإقناعي من خلال العلاقة بين القائم بالاتصال والمتلقي، ويشير إلى العناصر الأساسية التي يجب أن يدركها القائم بالاتصال، ويستخدمها بفاعلية لتحقيق الأهداف الإقناعية من خلال العملية الاتصالية ويتكون هذا النموذج من ثلاثة عناصر أساسية هي³:

1- **العنصر الخاص بالقائم بالاتصال أو المصدر:** ويتضمن العمليات

التالية:

- تكوين وتحديد مجموعة الموضوعات والقضايا الإقناعية.

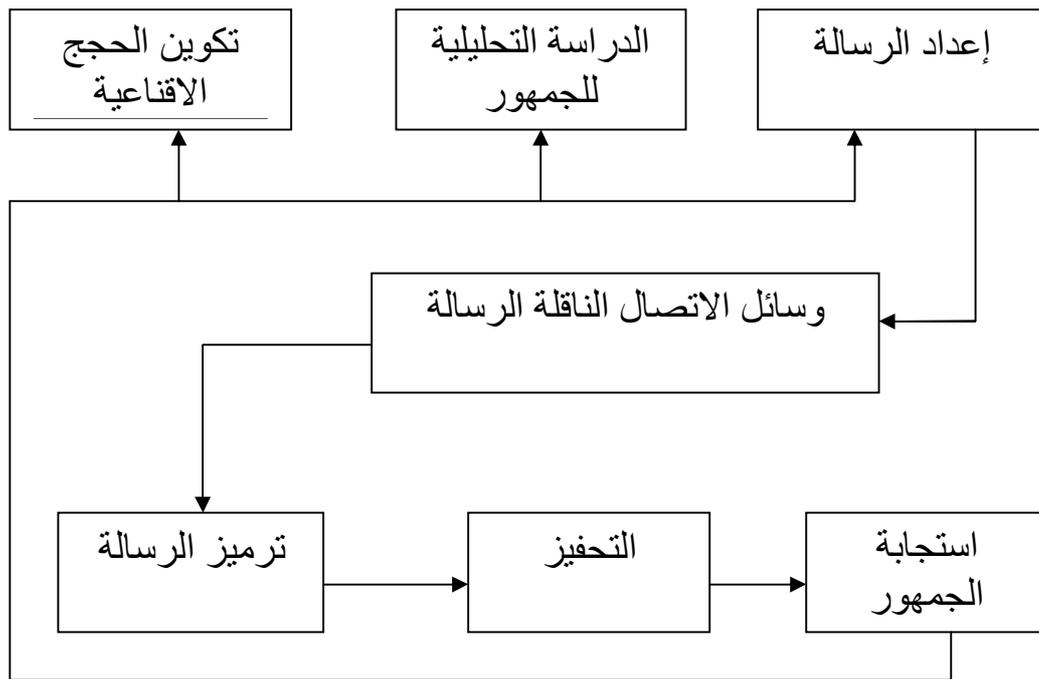
- دراسة وتحليل الجمهور المستقبلين.

¹ محمد برقان، الاتصال الإقناعي من خلال الخطابة، ص: 48.

² سمير محمد حسين، الإعلام والاتصال بالجمهور والرأي العام، عالم الكتب، القاهرة، ط3، 1996، ص: 167.

³ سمير محمد حسين، الإعلام والاتصال بالجمهور والرأي العام، عالم الكتب، القاهرة، ط3، 1996، ص: 169.

- إعداد الرسالة الإقناعية.
- 2- العنصر الخاص بالوسائل الاتصالية المستخدمة والاختيار الدقيق لها.
- 3- العنصر الخاص بمجهود المستقبلين: ويتضمن:
 - تفسير الرسالة الإقناعية على ضوء الخبرات والاتجاهات والقيم والدوافع.
 - استشارة الدوافع والحاجات لدى الجمهور بما يتماشى مع الدعاوي الإقناعية.
- الاستجابة.
- وربط النموذج نظام التغذية بالمعلومات وترجيع للأثر الإقناعي، حيث تشير الاستجابة إلى نمط التأثير المتحقق من خلال العملية الإقناعية، ويمكن أن نمثله بالمخطط على النحو التالي:



نموذج لمخطط بياني يمثل عملية الاتصال الإقناعي¹

¹ بوفاتح يافوتة، الخطاب الإقناعي في الاتصال السياسي، ص: 156.

إلا أنّ العصور الحديثة شهدت ازدهارا لهذه الممارسة الإقناعية والحجاجية، لتشمل "مجالات متنوعة مثل مجالات الحجاج الديني، والحجاج التربوي، والحجاج الأخلاقي، والحجاج الفني، والفلسفي، والقانوني"¹.

وقد تعددت الدراسات في ميدان الإقناع منذ مؤلف "فانس باكار **Fance** **Bacar**" الإقناع الخفي" سنة 1958، وإلى المؤلف "جون نويل كايفير **John noel kayfer**" سبل الإقناع" سنة 1978. ومن ثم أصبحت معالجة الإقناع تتم عادة من خلال ثلاث زوايا²:

- بنية وسائل الاتصال (مقاربة سياسية وسوسولوجية).
- محتوى الرسائل (أنماط الحجة، طبيعة الرسائل، خصائصها).
- الآثار التي يحدثها الإقناع (تحليل النماذج الخاصة بتغيير الموقف وتشاكل الآراء).

2- العلاقة بين الإقناع والاعتناع:

يتضح مما سبق بأنه لا يوجد إقناع جاهز أو معطى منذ البداية، بل هو عملية يتمّ بناؤها تدريجيا وتتطلب انسجاما متكاملًا بين عناصرها، سواء على شكل خطاب أو عرض أو جدال. إذ يجب أن يراعي المخاطب في خطابه أمرين هما: الهدف الذي يريد تحقيقه وهو الإقناع، والحجج التي يمكن أن يعارضه بها المخاطب؛ والتي يضعها في الحسبان أثناء بناء خطابه.

وعلى هذا الأساس يكون الاعتناع "**Conviction**" هو فعل الأثر الناجم عن عملية الإقناع لدى المتلقي متى توافرت الظروف، وتهيأت من لدن المرسل (المقنع) فيحدث الانسجام بين الرغبة الذاتية والإمكانات المتاحة والهدف المطلوب³.

¹ محمد الولي، "بلاغة الإشهار"، مجلة علامات، ع18، المغرب، ص:63.

² ليونيل بلينجر، " الآليات الحجاجية للتواصل"، تر: عبد الرفيق بوركي، "مجلة علامات"، ع21، ص: 42.

³ الخطاب الإشهاري والقيمة الحجاجية، دم، ص: 01.

فالاقتناع بالشيء كما عرفه جميل صليبيّا هو "الرضا به، ويطلق على اعتراف الخصم عند إقامة الحجة عليه، وهو على العموم إذعان نفسي لما يجده المرء من أدلة تسمح له بقدر الرجحان والاحتمال كاف لتوجيه عمله. إلا أنه دون اليقين في دقته"¹.

ومنه فالإقتناع هو إذعان نفسي وحالة طمأنينة تسكن فيها النفس، ويخضع فيها سلطان العقل، إلا أن ذلك لا ينحصر في الحجج والبراهين الاستدلالية فقط، كما أنها قد تدعن وتخضع في بعض الأحوال لا لقوة المادة وإقناعها وإنما أخذاً بأخف الضررين².

والإقتناع مقابل للإقناع، "لأن الاقتناع إذعان نفسي مبني على أدلة عقلية، في حين أن الإقناع يتضمن السماح للمتكلم باستعمال الخيال والعاطفة، في حمل الخصم على التسليم بالشيء"³، وإذا علمنا أن معظم الناس لا يتأثرون إلا بالخيال والعاطفة، أدركنا ما للقدرة على الإقناع من أثر في سيطرة الخطباء على الجماهير. في حين يجد عبد الله صولة أن مصطلح "Persuasion" هو الحمل على الإقناع، ذلك أن "برلمان Perelman" و"تيتكا Tyteca" يقيمان مقابلة بين الاقتناع "conviction" والحمل على الإقناع. فالإقتناع يكون من المرء من تلقاء نفسه، والحمل على الإقناع، من قبل الغير"⁴.

ومن جهة أخرى يرى "عبد الهادي بوطالب" أنه يوجد خلط في الاستعمال بين كلمة قناعة واقتناع فيقول: "ومما شاع خطأ استعمال كلمة قناعة بدلا

¹ جميل صليبيّا، المعجم الفلسفي، دار الكتاب اللبناني، بيروت، ط 1982، ص:111.

² طه عبد الله السبعراوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص:15.

³ جميل صليبيّا، المعجم الفلسفي، ص: 112.

⁴ عبد الله صولة، الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، دار الفرابي، بيروت، ط2، 2007، ص:31.

من اقتناع فيقال: "هذه هي قناعتي". أي ما أنا متيقن منه..ولا علاقة للفظ قناعة بالاقناع الذي يعني الإيمان بالشيء، والتأكد من صحته، واعتقاده¹.

ومن أجل ذلك يجد "عبد الهادي بوطالب" الصواب في قولنا: "إن لي اقتناعاً بما تقول". وأما لي قناعة فهذه يقولها من يرضى بما عنده ويكتفي. ويقال: "الحمد لله إنني لا أطمع لأن الله أعطاني القناعة"².

في حين ربط "عامر مصباح" مفهوم الإقناع بالتأثير في قوله: "ويرتبط بمفهوم الإقناع مفهوم آخر وهو التأثير، ويكاد هذان المفهومان يكونان متلازمين. فظاهر لفظ التأثير يشير إلى عملية تبدأ من المصدر إلى المستقبل مع توفر إرادة على ذلك، في حين أن مصطلح التأثير يشير إلى الحالة التي يكون عليها الفرد بعد التعرض لعملية الإقناع واستقبال الرسائل وتفاعله معها، فهو نتيجة للتأثير. فالتأثير هو إرادة وفعل لتغيير الاتجاهات والاعتقادات أو الآراء-أو على الأقل تعديلها- أو ترسيخ قيم وأفكار جديدة. أما التأثير فهو النتيجة المحققة من خلال عملية التأثير. وبهذا الشكل يكون التأثير مرادفاً للإقناع، والتأثير مرادفاً للاقتناع"³.

إذن نخلص إلى أن توافر عنصر الإقناع والاقناع في التفاعلات الحوارية ذو أهمية كبيرة في جميع أمور الحياة المختلفة سواء المتعلقة بالفرد أو المجتمع.

3- مركبات الإقناع وغاياته:

تكمن أهمية مركبات الإقناع في كونها مجموعة من الضوابط والمبادئ التي تضمن لكل مخاطبة إفادة شاملة تبلغ الغاية في الوضوح والإفهام، بحيث تكون المعاني التي يستعملها المتكلم والمخاطب معاني حقيقية. ومن هنا يكون التوجه إلى الإقناع في مناسبة معلومة وفي موضوع خاص وفق شروط تحصيل الهدف.

¹ عبد الهادي بوطالب، معجم تصحيح لغة الإعلام العربي، مادتي: (الاقناع والقناعة)، ص: 191.

² نفسه، مادتي: (الاقناع والقناعة)، ص: 192.

³ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العملية، ص ص: 17-18.

3-1- مركبات الإقناع:

أ- مبادئ الإقناع:

لما كان الإقناع يقوم على الاتصال الهادف إلى مخاطبة عقل المتلقي في محاولة إقناعه بفائدة مضمون الرسالة ونجاح عملية الاتصال، وبالتالي كسب تأييده كنتيجة للتقبل والرضا، فإنه يمكننا إعادة صياغة مبادئ الإقناع التي يستهدي ويسترشد بها القائم بالإقناع كما يلي:

1- الصياغة الواضحة للرسالة :

بمعنى وضوح الهدف من الإرسال والوثوق من النفس عما يريد المرسل الإفصاح عنه، ويراعي قابلية المستمع للاستيعاب¹. بمعنى أن تتضمن الرسالة التي يحاول القائم بالإقناع إيصالها إلى المتلقي بعض الجوانب التي تلقي قبولا لديه، مما يُشكل عاملاً مشتركاً وأرضية مشتركة يركز عليها للانطلاق إلى الهدف نفسه.

2- التفاعل مع الآخرين وإقامة الصلات معهم:

يسمىها طه عبد الرحمن بـ"الاجتماعية"، وهي أنّ "المحاور يتوجه إلى غيره مطالباً إياه بمشاركته اعتقاداته ومعارفه، وفي هذا الاطلاع وهذه المطالبة يكمن البعد الاجتماعي للحوارية، ومما يزيد هذا البعد الاجتماعي رسوخاً، هو محاولة تجاوز الخلافات في الرأي"²، فقد يكون المرسل إنساناً "مركزاً حول ذاته، ويعتقد أن ما هو بديهي وواضح بالنسبة له، هو كذلك بالنسبة للطرف الآخر، أو أن ما هو مقبول منه يحظى بالضرورة برضا الطرف الآخر. أو يظل في قوقعته لا يرى سوى جدرانها الداخلية، مما يمنعه من تقدير وضع المستمع وحاجاته ومواقفه تقديراً جيداً حول ما يتم الحوار بشأنه. يضاف إلى ذلك ميل البعض التلقائي إلى إقامة علاقة تنافس بدل علاقة تعاون.

¹ نفسه، ص: 22.

² طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص: 37.

فكلما ارتبطت الرسالة مضمون الاتصال بأمر يمس مصالح الأفراد ويُعبر عن حاجاتهم أو رغباتهم وطموحاتهم كلما لاقى الاهتمام والقبول فالتقبل والتبني من المتلقي.

1- الموضوعية :

تتمثل في اتجاه المتلقي، وذلك أن يبدي عدم " التحيز أو الأحكام المسبقة، المنبعثة من التحيزات القبلية العشوائية، أو المذهبية، أو الإقليمية، أو العرقية والعقائدية، أو المصلحية، إضافة إلى التحيزات الانفعالية¹.

2- التخطيط الجيد لعملية الإقناع:

من أبرز عناصر التخطيط هو التفكير في التوقيت المناسب لإرسال الرسالة بحيث يكون الطرف الآخر مستعداً لقبولها، وكذلك معرفة المنافذ التي يمكن الوصول عبرها إلى الطرف الآخر². فكل إنسان يستجيب بشكل إيجابي لأسلوب من نوع معين، ولعلاقة من نوع محدد، وبمعرض ذات طبيعة خاصة.

3- الحساسية لإرجاع الأثر:

قد ينطلق "المتحدث في تواصله مع الطرف الآخر من حالة الإدراك الذاتي³، والاستغراق في الأفكار الخاصة دون الانتباه لاستجابة المستقبل وردّ فعله، مما قد يأتي بالعملية الإقناعية من قواعدها"⁴. وانخفاض الحساسية لإرجاع الأثر يحول التأثير والتواصل الإقناعي إلى حوار فردي لا تفاعل فيه⁵.

¹ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص: 22.

² عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص: 23.

³ يقابل مصطلح "الإدراك" باللغة الأجنبية **Perception**، وفي معناه الفلسفي العام ولا سيما عند الديكارتيين يطلق على كلّ محصولات الذكاء، وفي سياق أدقّ يطلق على وعي الإنسان بحالاته وأفعاله. ويطلق الفلاسفة معنى الإدراك فنياً بكونه قدرة الإنسان عندما يواجه شيئاً أن ينظم أحاسيسه، ويؤهلها بالاستناد إلى مخزونات من الصور والذكريات، بعد تخليصها من العواطف المكتنفة إياها حتى يحكم بأنّ ذلك الشيء متميز عنه معروف لديه. عبد السلام المسدي، الأسلوب والأسلوبية، ص: 151.

⁴ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص: 23.

⁵ طه عبد الله محمد السبعوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص: 64.

4- حسن استجابة المستمع للرسالة الإقناعية.

5- مكانة المرسل الاجتماعية.

6- مصداقية المرسل العلمية.

وقد لخص نيو سوم "New Som" أسس الإقناع في أربعة مبادئ

نوردها كما يلي:

1- مبدأ المعرفة: فالجماهير تتجاهل أي اقتراح أو فكرة أو رسالة ما لم

تعرف مدى تأثيرها على رغباتهم وآمالهم الشخصية ومطالبهم الضرورية¹.

2- مبدأ الحركة: تزداد فعالية تأثير المرسل في الجمهور المستهدف عندما

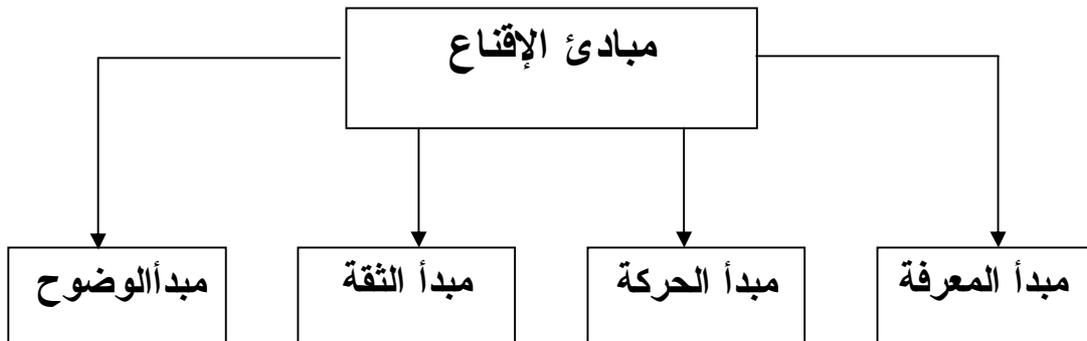
يقوم بتوضيح كيفية تطبيقه مع بيان أثر هذا الاقتراح.

3- مبدأ الثقة: الجمهور المستهدف يقبل بحماس على الاقتراحات الصادرة

عن شخصيات ومنظمات ذات سمعة طيبة².

4- مبدأ الوضوح: يجب أن تتسم الرسالة بالوضوح، منعا لحدوث أي التباس

في فهم المقصود منها³. ويمكن تمثيل هذه المبادئ بالمخطط التالي:



مخطط بياني يمثل مبادئ الإقناع عند New Som

¹ فهد خليل زايد، فن الحوار والإقناع، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2007، ص: 176.

² فهد خليل زايد، فن الحوار والإقناع، ص: 140.

³ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص: 23.

هذه المبادئ عرفت في المبدأ التداولي للتخاطب باسم "مبدأ التعاون" لبول غرايس "Paul Grice"، فبين هذا المبدأ وجوب التعاون بين المتكلم والمخاطب لتحقيق هدف الاقتناع الذي يحصل أثناء الكلام. والذي تفرع عنه أربع مسلمات يندرج كل قسم منها تحت مقولة مخصوصة وهي: الكم، والكيف، والعلاقة، والجهة وتتمثل فيما يلي:

1- مسلمة الكم (Qualité)¹: ويمكن صياغتها وفق ما يلي:

- لنكن مساهمتك متوفرة على قدر من المعلومات يساوي ما هو مطلوب.
- لا تجعل مساهمتك متوفرة على قدر من المعلومات يفوق ما هو مطلوب.

2- مسلمة الكيف (Quantité): وتضبط انطلاقاً مما يأتي:

- لا تقل ما تعتقد أنه كاذب.

- لا تقل ما تفتقر الحجة الكافية عليه.

3- مسلمة النسبة (Relation): وتقتضي أن قول ما له صلة بالموضوع.

4- مسلمة الطريقة (Manier): وتستدعي ضرورة:

- تجنب غموض العبارة.

- تجنب اللبس.

- أوجز (تجنب الإطناب الذي لا موجب له).

- كن منظماً.

لقد أريد بهذه القواعد التخاطبية كما أدرجها طه عبد الرحمن "أن تنزل منزلة الضوابط التي تضمن لكل مخاطبة إفادة تبلغ الغاية في الوضوح، بحيث تكون المعاني التي يتناقلها المتكلم والمخاطب معاني صريحة وحقيقية"².

¹ محمد الشيباني وسيف الدين دغفوس، المنطق والمحادثة، مجلة سيميائيات وتحليل الخطابات، جامعة وهران، الجزائر، عد1، 2005، ص: 189.

² طه عبد الرحمن، اللسان والميزان والتكوثر العقلي، ص: 239. ويقول طه عبد الرحمن عن نظرية غرايس: "وإنما تكفي الإشارة إلى أن نظرية غرايس تجعلنا بين أمرين اثنين: إما أن نتبع القواعد المتفرعة على مبدأ التعاون، وإما أن نخرج عنها، فإن اتبعناها حصلنا فائدة قريبة هي أقرب إلى ما أسماه الأصوليون بـ"المنطوق"، وإن خرجنا

وبما أن مختلف أطراف النزاع أضحت مقتنعة بوجوب التخلي عن حل المشاكل بالنزاع والخصام، فقد أصبحت سبل التحاور والتفاوض المستندة إلى العقلانية والتفكير السليم السبيل الأنجع للإقناع والاقنتاع. وعلى هذا فالدخول في الحوار الإقناعي يتطلب البدء باستحضار مبدئين أساسيين هما: "مبدأ التعددية ومبدأ الحق في الاختلاف"¹؛ لأنّ الاختلاف والتعددية بين البشر قضية واقعية، وآلية تعامل مع الإنسان مع هذه القضية هي الحوار الذي يتم من خلاله توظيف الاختلاف وترشيده، بحيث يقود أطرافه إلى فريضة التعارف ويجنبهم مخاطر جريمة الشقاق والتفرق². ولهذا وجب توافر بعض العناصر المهمة لنجاح عملية الإقناع، والتي نوردتها في هذا العنصر.

ب- عناصر الإقناع:

إنّ الغاية من كل عملية إقناعية هو التأثير بالقول على المخاطب قصد الاقنتاع، أو قصد إفهامه مقصودا محددًا، ومن هنا يكون التوجه إلى المخاطب في مناسبة معلومة وفي موضوع خاص، بمراعاة شروط تحصيل المطلوب.

وقد ذكر أرسطو أنّ هناك ثلاثة أنواع من التصديقات التي قد يلجأ إليها المتكلم من أجل الإقناع، يقول: "فأمّا التصديقات التي نحتال لها بالكلام فإنّها أنواع ثلاثة؛ فمنها ما يكون بكيفية المتكلم وسمته، ومنها ما يكون بتهيئة للسامع واستدراجه نحو الأمر، ومنها ما يكون بالكلام نفسه قبل التثبيت"³. ومنه نرى أنّ الإقناع في الاستعمال اللغوي يرتهن بمجموعة من المعطيات؛ منها ما يرتبط بالمتكلم، ومنها ما يتعلّق بالمتلقّي، ومنها ما يبقى على صلة بالرسالة اللغويّة نفسها. لذا لا بد أن تخضع الأقوال لقواعد وضوابط تحدد فائدتها الإقناعية كما يلي:

عن هذه القواعد حصلنا فائدة بعيدة هي أقرب إلى ما سمّاه الأصوليون بـ"المفهوم" أو "المسكوت عنه" أو "دلالة الدلالة". المرجع نفسه، ص: 239.

¹ حسان الباهي، تهافت الاستدلال في الحجاج المغالط، "مجلة فكر ونقد"، عد 61، سبتمبر 2004، ص: 65.

² عبد الرحمن حللي، منهج الحوار في القرآن الكريم، "مجلة الحياة الثقافية"، عد 148، أكتوبر 2003، ص: 10.

³ أرسطو، الخطابة، تح: عبد الرحمن بدوي، ص: 09.

أولاً : المصدر (المخاطب):

المخاطب هو الذات المحورية في إنتاج الخطاب، لأنه هو الذي يتلفظ به من أجل التعبير عن مقاصد معينة، وبغرض تحقيق هدف فيه، ويجسد ذاته من خلال بناء خطابه، باعتماده استراتيجية خطابية تمتد من مرحلة تحليل السياق ذهنياً والاستعداد له، بما في ذلك اختيار العلامة اللغوية الملائمة، وبما يتضمن تحقق منفعتة الذاتية بتوظيف كفاءته للنجاح في نقل أفكاره بتنوعات مناسبة¹. فالذاتية في اللغة "Subjectivité" هي قدرة المتكلم على أن يفرض نفسه كفاعل²، وتظهر جلياً في البحث التداولي، انطلاقاً من تلك العناصر اللغوية "المبهمات"³، خاصة ضمائر الشخص.

وقد اعتنت الدراسات القديمة بالمتصل، واعتبرته من أهم الأساليب الإقناعية التي أطلق عليها اليونانيون اسم **Ethos**. ولقد نظر "أرسطو" في حديثه عن عناصر بناء الخطاب إلى الأطراف الثلاثة المكونة منه، والمساهمة في فعاليته وهي: المخاطب، والمخاطب، والرسالة. وكان الكتاب الأول من الخطابة حول مرسل الرسالة؛ أي الخطيب، عالج فيه على وجه خاص مفهوم البراهين بحسب تعلقها بالخطيب، ومدى انسجامه مع الجمهور. وما ينبغي أن يكون عليه أو يراعيه من أحوال المستمعين، مؤكداً أن أخلاق الخطيب وصفاته تنتهي به إلى الإقناع. من هنا وضعت قواعد للمصدر لنجاح عملية الإقناع وهي:

¹ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص: 25.

² عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، ص: 67.

³ المبهمات: تتمثل في الضمائر والمكان والزمان، تدل بأن الملفوظ معين بالنسبة للحدث الذي يشكله فعل تلفظ الذات الناطقة، وهكذا نضع تقابلاً بين المعانيات الذاتية مثل: أمس، وهنا والمعانيات الموضوعية: في باريس، كما نقابل بين غياب المبهمات الزمانية في: الماء يغلي في درجة 100، والحاضر المتمفصل في: أشعر بأنني أعاني من الحمى. دومينيك مونقونو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر: محمد يحياتن، منشورات الاختلاف، ط1، 2005، ص: 112. أما المبهمات الزمانية عند أركيوني تتمثل في: المبهمات التزامنية: تتمثل في تلك الظروف التي يقترن استعمالها في الحاضر: الآن، والمبهمات القبلية: وهي الدالة على الزمن المنقضي: البارحة، الأسبوع الماضي، السنة الفارطة. والمبهمات البعدية: تدل على زمن الحدث غير المنقضي، مثل: غدا، الأسبوع المقبل، السنة القادمة. وهناك مبهمات حيادية مثل: هذا الصباح، هذه الصانفة. عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، ص: 81.

1- **الثقة:** إن كسب ثقة الناس تحتاج إلى ثلاثة أمور وهي¹:

أ- أن يظهر المصدر الاهتمام بمصالح المخاطبين ليس بالقول فقط بل بالقول والعمل، لأنه إذا ظهر فيما بعد ما يخالف ذلك لشخصه فإن عملية الإقناع عندئذٍ تصبح عقيمة وغير مجدية. فقصد العمل بالشيء - فلأنّ المقنع يسعى إلى " الانتفاع بما يعرفه من الواقع، وترك العمل بما يعلم يجعله إمّا متبعاً لهواه، فيكون ذلك دليلاً على نقص عقله، وإما متردداً في سلوكه فيكون ذلك دليلاً على ضعف في إرادته"². وهذا ما أكدّه قوله تعالى في سورة الصف: "كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا

مَا لَا تَفْعَلُونَ"³؛ يجد الرازي أن المقت هو البغض⁴؛ بمعنى أن القول دون العمل

يستوجب مقت الله في الدنيا و يلزمه العذاب في الآخرة.

ب- اختيار الوقت المناسب: فتقديم الرسالة في وقت غير مناسب لا يفي

بالغرض المطلوب .

ج- القصد في الوعود: حيث أنّ له دوراً في كسب ثقة المخاطبين؛ لأن

كثرة الوعود تؤدي إلى عجز الطرف الأول عن تحقيقها، لأنه إذا اقتصد فيها أمكنه تنفيذها وفي الوقت نفسه تمكن من كسب ثقة الطرف الثاني.

2- **المصداقية:**

تضفي المصداقية على المصدر مزيداً من الاحترام والتقدير، وأما الكذب

والمراوغة فتؤدي إلى الاحتقار وعدم التقبل. ويوصي هنا حسان الباهي بقوله: " ما

أثبتته بقولك عليك تركيته بعملك، ولا تحاج إلا بما لك به علم وما تعتقد بصدقه،

وعليك بالسعي إلى الحق وترك الباطل ولا تتبع الهوى فتلبس الحق صورة الباطل،

ولا تتبغى بنظر كالتكسب والمباهاة والظفر بالخصم، وامتنع عن الرياء وكل طرق

¹ فهد خليل زايد، فن الحوار والإقناع، ص: 140.

² طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص: 231.

³ الصف: 3.

⁴ الفخر الرازي، التفسير الكبير، ج29، ص: 311.

الاحتياط والتضليل"¹؛ أي أن تأتي بالكلام في موضعه وتتوخى به إصابة خصمك، وأن يقتصر منه على قدر حاجته وأن تتخير اللفظ الذي تتكلم به. ولتكن صادقا فيما تنقله لغيرك ولتتودد لغيرك متجردا عن أغراضك.

3- مستوى المعرفة والدراية بما يدعو إليه:

فإذا كان المصدر غير ملّم بموضوعه وليست لديه المعلومات الكافية، فإن هذا يفقد عملية الإقناع فعاليتها. وكذلك من غير المتصور بأن شخصا يحاول إقناع آخر، وهو يفتقر إلى بعض المعلومات سواء كانت الأساسية أو الثانوية لأداء غرضه². أو يحاول الإقناع في علم لا يفهمه أو هو فيه ضعيف، إذ المتعرض لذلك مهين لنفسه، والداعي إليه مع علمه بقصور خصمه جائر عليه³.

وفي رحاب هذا التصور حدّر بيرلمان "Perelman" من خطأي "الإفراط والتفريط، أو المبالغة أو الإهمال فيما يخص المسائل موضع النقاش والتحليل؛ أي "على المتكلم تقديم تصوّره في المساحة الملائمة له، ثم منحه القدر المناسب من الحجج التي لا يشكل إيرادها لدعم الموضوع مفارقة أو نشازاً؛ لأنّ تهويل الموضوع ومنحه مساحة أكبر من حجمه، ثم التوسّل بعد ذلك بجلّ الأطر المعرفيّة السائدة في بيئة معيّنة من أجل دعمه وإثباته، هو أمر باعث على السخرية ومؤدّ انتهافت الحجاج.

وبالمقابل فإنّ عرض الفرضيات والتحليلات في الهامش أو في الظلّ، وعدم الانتباه إلى أهميّتها في مقام الإلقاء، هو بدوره دليل على عدم خبرة المتكلم وتشوش أفكاره، وهي كلّها أمور يدركها جلّ المعنيين بالخطاب، كما تدركها بوجه أفضل الأطراف المعارضة للخطاب؛ بل قد تعتمد هذه الأطراف إلى التقاط تلك

¹ حسان الباهي، الحوار ومنهجية التفكير النقدي، دار أفريقيا الشرق، المغرب، ط1، 2004، ص:34.

² عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص:26.

³ نجم الدين الطوفي، علم الجدل في علم الجدل، ص:14.

الهفوات وتوظيفها وإثرائها بما ترى أن المقام يستدعيه"¹. إذ على المخاطب أن يتحلى بالدقة والموضوعية في طرح آرائه مع مراعاته لسياق الكلام والمناسبة.

4- إدراك العوامل النفسية:

يجب على المخاطب أن يملك إدراكاً للعوامل النفسية لدى المتلقي، فيقول طارق السويدان في هذا الصدد: "فالقائد الفعال لديه القدرة على توقع ما يدور في النفوس، ومن ثم التعامل مع كل شخص حسب ما يناسبه، فهذا صلى الله عليه وسلم يسمع بكاء الطفل فيقصر الصلاة وهو يريد إطالتها احتراماً لمشاعر الأم"². فهذه صورة من صور رحمته باتباعه ﷺ تجوزه في الصلاة عند سماع بكاء الطفل مع رغبته في الإطالة. فيعلم أن أمه تجد مشقة وهي تصلي، فيتجاوز في الصلاة ويسلم، صدق ﷺ حينما قال: "فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ^ط وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظًا

أَلْقَلْبِ لَأَنفَضُوا مِّنْ حَوْلِكَ"³. يا صاحب الخلق العظيم هذا المشهد - فيريد أن يطمئن ويقر عينه بالصلاة مع الله؛ لأنها قرّة عينه، يريد أن يطيل الصلاة وأن يتدبر الآيات في الصلاة، وهو يصلي بالناس،

5- المهارة الإقناعية:

وتتمثل في تلك المهارة الاتصالية للمخاطب، بمعنى أن يتوافر على القدرة والمهارة اللتان تمكّنه من التحدث أو الكتابة، بحيث يستطيع التأثير على أفكار الآخرين⁴. بالإضافة لهذه العناصر التي تخص المخاطب أو القائم بالإقناع،

¹ محمد سالم ولد محمد الأمين، مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، ص: 81.

² طارق السويدان، صناعة القائد، مجموعة الإبداع، الكويت، ط4، 2006، ص: 147. ينظر: المناوي، فيض القدير شرح الجامع الصغير، دار الكتب العلمية بيروت، لبنان ط1، 1994، ج3، ص: 23.

³ آل عمران: 159

⁴ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص: 26.

فقد حدّد الشيخ أبو زهرة الآداب الخطابية التي يجب أن يتحلّى بها الخطيب-المقنع- عند إلقاء خطبته، وما يتعلّق بها أيضا بأحوال السامعين. وهي كالآتي:

1- **آداب الخطيب الخاصة به¹**: يجب أن يظهر في الخطيب عند الخطبة ثلاثة مظاهر²:

أ - سداد الرأي.

ب- صدق اللهجة.

ج- التودد للسامعين.

أ- **فأما سداد الرأي**: فيكون بدراسته دراسة تامة للموضوع الذي يخطب فيه، فإن الرأي المحكم لا يكون إلا بدراسة عميقة، وإحاطة تامة، وإطلاع واسع، وعلم غزير، وفكر قوي³.

ب- **صدق اللهجة**: وهو أن يظهر الخطيب مخلصا فيما يدعو إليه، حريصا على الحقيقة فيما يعمل، فإنه إن ظهر كذلك وثق الناس به، وصدقوه فيما يدعو إليه، وأحسوا بأنه شريف تجب إجابته لشرفه وشرف ما يدعو إليه، ومن أجل أن يكون أكثر الناس أخذا بقوله⁴.

ج- **التودد من السامعين**: ويكون بالتواضع لهم، وأن يكون ممن يألفون ويؤلفون، فلا يكون جافيا خشنا قاسيا، وأن يمدح الجماعة التي يخاطبها، ويذكر بأحسن صفاتها⁵. ففي قصة إبراهيم عليه السلام نجده وبعد تفكير اهتدى إليه، "راح يخالط القوم ويتودد إليهم، ويحضر مجالسهم وسهراتهم. وفي تلك السهرات خاصة كان

¹ وللإمام الشافعي أبيات في هذا الإطار:

إذا ما كنت ذا فضل وعلم	بما اختلف الأوائل والأواخر
فناظر من ثناظر في سكون	حليما لا تلح ولا تكابر
يفيدك ما استفاد بلا امتنان	من النكت اللطيفة والنوادر
وأياك اللجوء ومن يراني	بأنّي قد غلبت ومن يفاخر
فإن الشرف في جنّات هذا	يُمَيّتي بالتقاطع والتدابّر

الشافعي، ديوان الشافعي، دار صادر، بيروت، ط1، 1996، ص:29.

² محمد أبو زهرة، الخطابة أصولها- تاريخها في أزهر عصورها عند العرب، دار الفكر العربي، القاهرة، ص:39.

³ محمد أبو زهرة، الخطابة أصولها- تاريخها في أزهر عصورها عند العرب، ص:39.

⁴ نفسه، ص:41.

⁵ محمد أبو زهرة، الخطابة أصولها- تاريخها في أزهر عصورها عند العرب، دار الفكر العربي، القاهرة، ص:42.

جل اهتمامه منصباً على التأمل في كواكب السماء، لأنه يعرف أن طائفة كبيرة من القوم تعبدها، وهو يريد أن يقوم بتجربة حسية معهم، كي يصل إلى النتيجة الحتمية التي تبين لهم فساد تلك العبادة"¹.

ثانياً: الهدف:

وهو الذي قامت لأجله عملية الإقناع وتحركت فعاليتها، و يتمثل في إقناع المخاطب ومن ثم إقناعه². وحدث الإقناع يعني أن هناك هدفاً، وبغض النظر عن نوعيته شريفاً كان أم عكس ذلك، فهو يخضع لنية المصدر ونوع موضوع الرسالة التي قام ببنائها.

كما أن "الهدف هو الإيمان بالحق والوقوف معه، والعمل على حشد أكبر عدد ممكن من الناس -أو المقتنعين- للارتباط بالهدف والانسجام معه. ولا بدّ لهذا الخط -الهدف- من الالتقاء بكل الكلمات والأساليب الطيبة المرنة التي تفتح القلوب على الحق"³.

ثالثاً: الرسالة:

هي الفكرة أو مجموعة الأفكار أو الأحاسيس أو القضايا أو الاتجاهات أو الخبرات التي يريد المرسل (المخاطب) نقلها إلى المستقبل (المخاطب) والتأثير عليه⁴. ولكي تكون الرسالة الإقناعية مؤثرة يجب أن تتوافر على بعض العناصر الهامة وهي:

1- الوضوح والبعد عن الغموض:

إنّ كون العبارات تحمل أكثر من معنى يشوش على المتلقي وصول الرسالة، مما يعيق المستقبل عن فهمها والتأثر بها. لذا يقرّ حسين فضل الله فيما

¹ سميح عاطف الزين، قصص الأنبياء في القرآن الكريم، دار الكتاب اللبناني، بيروت، عد 3، ط 3، 1986، ص:32.

² حسان الباهي، تهافت الاستدلال في الحجاج المغالط، ص: 66. ومن ثم يرى أن تحقيق هذه الأهداف يتطلب اعتماد خطاب ملائم وكاف حتى يعتقد المخاطب في صدقه ومن ثم يعمل بمقتضياته. لذا يفترض أن تخضع الأقوال لقواعد وضوابط تحدد فائدتها التوصيلية والإقناعية، والمتمثلة في: قواعد التهذيب، وقواعد التوجيه والتبليغ، وقواعد التدليل. ص:66.

³ محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن، ص: 52.

⁴ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص:27.

يخصّ العقيدة "بتقديم الأفكار الواضحة القريبة من حياتهم، حتى يحسّوا أنّ قضية الإيمان تتحرّك معهم في كل ما يعملونه أو يمارسونه من علاقات"¹.

2- الشرح:

أن تكون البيانات المدونة في الرسالة في متناول المستقبل وحاجاته، وأن تتلاءم مع أهدافه وتصوراته في الوقت المناسب؛ لأن ذلك أدعى لاستقبال لهذه الرسالة.

3- أن تحتوي الرسالة على الأدلة والبراهين والحجج القوية:

حيث أنها تضيف إلى الموضوع ثقلاً ورجوحاً، كما أن الأمثلة تقوم بتقريب الحقائق إلى ذهن المستقبل.

4- الابتعاد عن المواجهة بالمجادلة²:

بمعنى التزام القول الحسن، وتجنب منهج التحدي والإفحام، ففي محكم التنزيل قوله تعالى: " وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ " ³، وقوله تعالى: " وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ " ⁴ وقوله: " وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا " ⁵. ومن لطائف التوجيهات الإلهية لنبيه ﷺ في هذا الباب الانصراف عن التعنيف في الرد على أهل الباطل في قوله: " وَإِنْ جَدَلْتُمْهُمْ فَقُلِ اللَّهُ أَعْلَمُ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٦٨﴾ اللَّهُ مُحْكَمٌ بَيْنَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فِيمَا كُنْتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ " ⁶.

5- الالتزام بوقت محدد في الكلام:

ينبغي أن يستقر في ذهن المحاور-أو القائم بعملية الإقناع- ألا يستأثر بالكلام، ويستطيل في الحديث، ويسترسل بما يخرج به عن حدود اللباقة والأدب والذوق الرفيع.

¹ محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن قواعده أساليبه معطياته، ص: 247.

² فهد خليل زايد، فن الحوار والإقناع، ص: 25.

³ الإسراء: 53.

⁴ النحل: 125.

⁵ البقرة: 83.

⁶ الحج: 68-69.

6- حسن الاستماع وأدب الإصاات وتجنب المقاطعة:

يطلب من المخاطب أو المتلقي حسن الاستماع واللباقة في الإصغاء، وعدم قطع حديث المخاطب، وقد قال الحسن بن علي لابنه رضي الله عنهم أجمعين: "يا بني إذا جالست العلماء، فكن على أن تسمع أحرص منك على أن تقول، وتعلم حسن الاستماع كما تتعلم حسن الكلام، ولا تقطع على أحد حديثاً وإن طال حتى يمسك"¹. وإن من الخطأ أن تحصر همك في التفكير فيما ستقوله، ولا تلقي بالاً لمحدثك ومحاورك، ولكن أن تكون مستمعا صاغيا ونبيها، وعلى قدر من الحكمة والحنكة.

وقال نجم الدين الطوفي في باب آداب الجدل: "وليتناوبا الكلام مناوبة لا مناهبة، بحيث ينصت المعترض للمستدل حتى يفرغ من تقريره للدليل، ثم المستدل للمعترض حتى يقرر اعتراضه، ولا يقطع أحد منها على الآخر كلامه وإن فهم مقصوده من بعضه"². بمعنى أن يكون الحوار على مستوى من الهدوء والتبادل للأراء والأفكار، وقدر من التعاون والإفادة.

وهذا ما وجدناه حقاً في حوار إبراهيم عليه السلام مع أبيه، إذ كيف رتب الكلام معه في "أحسن اتساق، وساقه أرشق مساق، مع استعمال المجاملة واللفظ والرفق واللين والأدب الجميل والخلق الحسن"³. أي رتب حواراه على قدر من التأدب والحكمة، وإن دل هذا على شيء فإنما يدل على حقيقة الداعية في سمو أخلاقه وعلو فكره وفضيلة علمه. وهذه حقيقة الأنبياء المبشرين والرسل المنذرين.

رابعاً : الوسيلة الإقناعية:

نجاح الإقناع وحصول التغيير في سلوك المتلقي وأفكاره ومعتقداته، يعتمد على مضمون الرسالة وصياغتها، وكذلك الوسيلة المستخدمة في نقل مضمون الرسالة لها أهمية كبيرة في التمكين من إقناع المتلقي وتغيير سلوكه والتأثير عليه.

¹ فهد خليل زايد، فن الحوار والإقناع ، ص:30.

² نجم الدين الطوفي، علم الجدل في علم الجدل، ص:13

³ الزمخشري، الكشاف، ج8، ص:87.

فالإقناع الجدلي مثلاً" فألته غالباً هي اللسان، وهو ما نراه في المناقشات والمجادلات والحوار وما إلى ذلك. وقد تكون بغير اللسان كما في التجربة العلمية، وكما هو الأمر مع الوسائل الحديثة من شريط الفيديو، والتصوير السينمائي والتلفازي¹. فقد تعرض هذه الوسائل مادة الإقناع العقلية عن طريق الصور والمجسمات وعرض الحقائق التي تخاطب العقول بالبصر.

وأما الإقناع غير الجدلي فغالباً ما تكون آتته الإقناعية غير اللسان، فقد تكون عبر الصحف والمجلات وإعلانات الدعاية في وسائل الإعلام، وقد تكون بالهدية أحياناً وأحياناً بالصحة والمرافقة، أو الخلق الحسن-على اعتبار محمد السبعوي-. لكل وسيلة إقناعية مصدراً ومستقبلاً للرسالة، ولكي تكون هذه الرسالة ناجحة تستوجب مجموعة من القواعد التي يجب أن تتوافر في المتلقي.

خامساً: المستقبل:

وهو المتلقي للرسالة والمتأثر بعمليات الإقناع فيها، فقد يكون المستقبل للرسالة فرداً أو جمهوراً²، ولتحري نجاح عمليات الإقناع كان من المهم الأخذ بالقواعد المرسومة لعنصر المستقبل ومنها:

أ- الفروق المادية بين المتلقين:

إنّ من الضروري مراعاة الفروق بين المتلقين؛ لأنّ منهم من يتأثر بالترغيب أو الترهيب، ومنهم من له القدرة على الإنصات والتحليل ورغبة الاستمرار في الاستماع، ومنه من لا يقتنع إلاً ببديل قاطع. وهذا ما أوضحه "محمد العمري" في تصنيفه للمخاطبين بقوله: "المخاطبين الذين يلقي إليهم الخبر ثلاثة

¹ محمد السبعوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص: 19.

² يقول عبد الله صولة: "والمخاطبون فيه-القرآن- نوعان على الأقل: قسم مذكور معيّن باسمه أو لقبه أو بضمير الخطاب.. وخطاب بني إسرائيل أو أهل الكتاب، وخطاب الذين آمنوا وهو كثير فيه، فهؤلاء هم المتلقون الأولون أو "السامعون الأولون" بعبارة ابن عاشور، ويمثلون "الجمهور الخاص أو الضيق. أما قسم غير المذكور وهو جمهور السامعين والمتلقين على اختلاف عصورهم وأمكناتهم، إنه بعبارة الحجاجيين "الجمهور الكوني". عبد الله صولة، الحجاج في القرآن، ص: 41-42.

أصناف: مخاطب خالي الذهن، ومخاطب شك متردد، ومخاطب جاحد منكر¹. وهذا حقاً ما بيّنه القرآن الكريم، فتحدث عن أولئك الذين أعرضوا عن آيات الله ولم يقتنعوا بها، ليبينوا مدى إنكارهم وكفرهم في قوله تعالى: " وَمِنْهُمْ مَّن يَسْتَمِعُ إِلَيْكَ^ط

وَجَعَلْنَا عَلَى قُلُوبِهِمْ أَكِنَّةً أَنْ يَفْقَهُوهُ وَفِي آذَانِهِمْ وَقْرًا^ع وَإِنْ يَرَوْا كَلِمًا^ط آيَةً لَا يُؤْمِنُوا

بِهَا^ع حَتَّى إِذَا جَاءُوكَ مُجَادِلُونَكَ يَقُولُ الَّذِينَ كَفَرُوا^ع إِنَّ هَذَا إِلَّا أَسْطِيرُ الْأَوَّلِينَ^ط 

"، يقول الزمخشري: " والمعنى أنه بلغ تكذيبهم الآيات إلى أنهم يجادلونك وينكرونك، وفسر مجادلتهم بأنهم يقولون إن هذا إلا أساطير الأولين³، فجعل الله في آذانهم وقراً؛ أي كأن آذانهم وقرت بالصمم. والظاهر أن الغطاء والصمم كما يرى أبو حيان الأندلسي ليس حقيقة بل ذهب من باب استعارة المحسوس للمعقول حتى يستقر في النفس. استعار الأكنة لصرف قلوبهم عن تدبر آيات الله، والثقل في الأذن لتركهم الإصغاء إلى سماعه⁴، فيجعلون كلام الله وأصدق الحديث خرافات وأكاذيب وهي الغاية في التكذيب.

كما نجد المكابرة والإلحاد في موقف العناد والجحود، وذلك في قوله تعالى:

وَلَوْ أَنَّا نَزَّلْنَا إِلَيْهِمُ الْمَلَكَةَ^ط وَكَلَّمَهُمُ الْمَوْتَى^ط وَحَشَرْنَا عَلَيْهِمْ كُلَّ شَيْءٍ قُبُلًا^ط مَا كَانُوا

لِيُؤْمِنُوا^ط إِلَّا أَنْ يَشَاءَ اللَّهُ^ط وَلَكِنَّ أَكْثَرَهُمْ سَاجِدُونَ^ط . فهذه الآية تشير إلى

المبالغة التامة، والعناد المفرط في عدم إيمان الكفار والملحدين. فلو أتيناهم بالآيات

¹ محمد العمري، بلاغة الخطاب الإقناعي، ص: 35.

² الأنعام: 25-26.

³ الزمخشري، الكشاف، ج2، ص: 12.

⁴ أبو حيان الأندلسي، تفسير البحر المحيط، ج4، ص: 101.

⁵ الأنعام: 111.

التي اقترحوها من إنزال الملائكة وتكليم الموتى إياهم وحشر كل شيء عليهم ما يؤمنوا ولا يقتنعوا أبدا.

وفي مقابل صورة المعاندين والمكابرين الذين لا يريدون أن يؤمنوا، مهما كانت وسائل الإقناع موجودة إليهم، نجد بالمقابل صورة مشرقة ونموذج حيّ ورائع للبحث عن الحقيقة الإلهية وسعيه إليها، والمتمثلة في صورة النبي الكريم إبراهيم عليه السلام في مناجاته وخلوته بنفسه أمام دعوة الحق والباطل. قال تعالى: "وَكَذَٰلِكَ نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمٰوٰتِ وَٱلْأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُوقِنِينَ ﴿٧٥﴾"

فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَىٰ كَوْكَبًا ۖ قَالَ هَٰذَا رَبِّي ۖ فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ ٱلْأَفْلِينَ ﴿٧٦﴾

فَلَمَّا رَأَى ٱلْقَمَرَ بَازِغًا قَالَ هَٰذَا رَبِّي ۖ فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِن لَّمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ ٱلْقَوْمِ الضَّالِّينَ ﴿٧٧﴾

فَلَمَّا رَأَى ٱلشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَٰذَا رَبِّي هَٰذَا أَكْبَرُ ۖ فَلَمَّا أَفَلَتْ

قَالَ يَتَقَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ ﴿٧٨﴾ إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ ٱلسَّمٰوٰتِ

وَٱلْأَرْضِ حَنِيفًا ۖ وَمَا أَنَا مِنَ ٱلْمُشْرِكِينَ ﴿٧٩﴾¹. هذا النموذج كما يرى حسين

فضل الله" يصور لنا فيه رحلة الإنسان الباحث عن الحق، من موقف الشك إلى موقف اليقين، في أسلوب هادئ ينطلق من الحوار الذاتي². فإبراهيم عليه السلام كان أبوه

¹ الأنعام: 75-79.

² محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن قواعده أساليبه معانيه، ص: 41. ويعرف الحوار الذاتي بـ"المونولوج"، وهو حوار موجه إلى كيان مقابل، يجمع في نفس الوقت بين التساؤلات والإجابات وكذا عناصر الحجاج والشرح. وتشكل هذه الصورة ذلك الصراع الأبدي بين القيم الاجتماعية، والأخلاقية، والثقافية، والفلسفية من جهة، وبين الرغبات وال ميول، والأحاسيس والغرائز من جهة أخرى. وكل هذا النشاط حسب "باختين" يتحول إلى جدال بين متكلم خفي ومخاطب خفي أيضا. ينظر: عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، ص: 59.

آزر وقومه يعبدون الأصنام والكواكب والقمر والشمس، ولو تأملوا في هذه الكواكب من لحظة الطلوع إلى لحظة الأفول لرأوا أنّ "ورائها محدثا أحدثها، وصانعا صنعها، ومدبّرا دبّر طلوعها وأفولها، وانتقالها ومسيرها وسائر أحوالها"¹. فأراد إبراهيم عليه السلام بهذه الهزة العقلية، أن ينبّههم على الخطأ في دينهم، وأن يرشدهم إلى طريق النظر والاستدلال. هذه صورة حقة لمشهد الفطرة الإنسانية، وهي تتكرر تصورات الجاهلية لعبادة الكواكب وتستكرها، إنّها قصة الفطرة مع الحق والباطل وقصة التوحيد والعقيدة.

ب-الوضع النفسي: لا شك أن الوضع النفسي لمتلقي الرسالة أو المعلومة يحدد الاستعداد النسبي لتقبل الرسالة والافتتاع بها أو عدم الافتتاع.

ج-الانفتاح الذهني: لا بدّ لنا في إتباع هذا الأسلوب من الانفتاح على أفكار الآخرين وممارساتهم، وهذا" لنكتشف نقاط الضعف، ونقاط القوة، لنستفيد من ذلك كله في معركة الحوار من أجل العقيدة"². فالانفتاح على أفكار الآخرين يساعد على تقبل الأفكار الجديدة والافتتاع بها.

وبهذا نستخلص بأنه في كل عملية إقناعية تتطلب وجود طرفين على الأقل، "فهذا يقتضي من كل طرف إدراك طبيعة السؤال وتدبّر الجواب، ومن ثم الالتزام بكل ما يقتضيه الحوار المشروع من كل من السائل والمجيب"³. ولن يتحقق هذا إلا باستحضار اللغة التي "تشكل أقوى الأدوات التي يستخدمها المتكلم لتبليغ مقاصده إلى المخاطب، وللتأثير فيه بحسب هذه المقاصد، وبقدر ما تكون هذه الأسباب مألوفة للمخاطب وموصولة بزاده من الممارسة اللغوية، فهما وعملا، يكون التبليغ أفيد والتأثير أشد"⁴. وقد قسم أمين حلمي الأسئلة عند المحاجة والجدال، إلى أربعة أسئلة هامة:

¹ الزمخشري، الكشاف، ج2، ص:30.

² محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن، ص:248.

³ حسان الباهي، تهافت الاستدلال في الحجاج المغالط، "مجلة فكر ونقد"، عد61، سبتمبر 2004، ص:66.

⁴ طه عبد الرحمن، تجديد المنهج في تقويم التراث، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، ط2، 2005، ص: 245.

- السؤال عن الرأي أو الحكم.

- السؤال عن الدليل.

- السؤال على وجه الدليل.

- السؤال على سبيل الاعتراض¹.

فلما كان الحوار إثارة لتساؤل أو استدعاء له، لزم أن يتولد عن ذلك نقاش يوئد بدوره حاجا، "لأنّ الكلام يتضمّن بالقوة سؤالا يستمد منه دلالتة"²، فهذه الأسئلة إذن متصلة بتحديد طبيعة الكلام ووظيفته التداولية. ومن هنا تأتي أهمية التداولية لكونها تهتم بمختلف الأسئلة الهامة والإحاطة بها من قبيل ما حددته أرمينكو "Arminco":

من يتكلم؟، ماذا نقول بالضبط حين نتكلم؟، ما هو مصدر التشويش والإيضاح؟، كيف نتكلم بشيء ونريد قول شيء آخر؟³. ومن تمّ تستدعينا التداولية الإجابة عن الأسئلة باستحضار المقاصد، والأفعال، والسياق. لذلك وجد مفهوم الفعل، والسياق، والإنجاز في التداولية.

ج- عوامل نجاح العملية الإقناعية:

حتى تحقق العملية الإقناعية نجاحها، لابد من توافر جملة من القواعد الضابطة أثناء ممارسة الفعل الإقناعي⁴، ناهيك عن الصفات الشخصية المساعدة للمخاطب-المقنع-، الذي يمارس بشخصيته نوعا من التأثير السلطوي، وربما تمكنا من إجمال هذه القواعد في العناصر التالية:

¹ أمين حلمي أمين، الحوار الفكري في القرآن المناظرة والجدل والمحاجة، دار النهضة الإسلامية، ط1، 1998، ص: 45.

² محمد علي القارصي، البلاغة والحجاج من خلال نظرية المساءلة لميشال ميار، ص: 394.

³ فرانسواز أرمينكو، المقاربة التداولية، تر: سعيد علوش، مركز الإنماء القومي، الرباط، 1986، ص: 5.

⁴ 'يرمي الفعل الإقناعي إلى استدعاء كل الصيغ، عبر عملية القول وتشكيل الخطاب، التي تهدف إلى تحقيق الاعتقاد بموضوع معين، أو بالقضية التي يحيل عليها القول، وهي صيغ تتشكل من الأساليب التركيبية والاستدلال المنطقي، والصور والإيحاءات، والرموز والقيم الثقافية.' عبد المجيد نوسي، الإقناع في الصورة الإشهارية، مجلة المناهل، اللغة والسلطة، ع2001، 62، ص: 182.

متلاك الحرية الفكرية:

لكي يبدأ الحوار لابد أن يمتلك المقنع حرية الحركة الفكرية، التي يرافقها ثقة الفرد بشخصيته الفكرية المستقلة. فلا ينسحق أمام الآخر لما يحس فيه من العظمة والقوة التي يمتلكها¹. بحيث يكون الطرفان قادرين على طرح ما يعتقدانه بدون حرج أو خوف أو تورية.² لذلك أمر الله رسوله ﷺ أن يحقق ذلك ويوفره لمحاوريه قال ﷺ: "قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ يُوحَىٰ إِلَيَّ" ³، بمعنى أن الله ﷻ

لما بين كمال كلامه، أمر محمداً ﷺ بأن يسلك طريقة التواضع فقال: "قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ يُوحَىٰ إِلَيَّ" أي لا امتياز بيني وبينكم في شيء من الصفات إلا أن الله تعالى أوحى إليّ أنه لا إله إلا الله الواحد الأحد الصمد.

وقوله أيضا في سورة الأعراف: "قُلْ لَا أَمْلِكُ لِنَفْسِي نَفْعًا وَلَا ضَرًّا إِلَّا مَا

شَاءَ اللَّهُ وَلَوْ كُنْتُ أَعْلَمُ الْغَيْبِ لَأَسْتَكْثَرْتُ مِنَ الْخَيْرِ وَمَا مَسَّنِيَ السُّوْءُ إِنْ أَنَا إِلَّا

نَذِيرٌ وَبَشِيرٌ لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ"⁴. يقول الزمخشري في هذه الآية: "هي إظهار للعبودية

والانتفاء عما يختص بالربوبية من علم الغيب"⁵؛ أي أن الرسول ﷺ لا يدّعي علم الغيب وإنما هو إلا نذير وبشير، فلما طالبه القوم بالإخبار عن الغيوب ذكر أن قدرته قاصرة وعلمه قليل، وبين أن كل من كان عبداً كان كذلك، والقدرة الكاملة

¹ عبد الرحمن حللي، منهج الحوار في القرآن الكريم، ص: 11. ينظر: محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن، ص: 36.

² نجيب نور الدين، الحوار والجدل في القرآن الكريم، مجلة المنطلق، عد105، بيروت، 1993، ص: 57.

³ الكهف: 110.

⁴ الأعراف: 188.

⁵ الزمخشري، الكشاف، ج2، ص: 135.

والعلم المحيط ليسا إلا الله تعالى. فلا يملك العبد لنفسه نفعاً ولا ضرراً إلا ما شاء الله وقدره، والمقصود من هذا الكلام بيان أنه لا يقدر على شيء إلا إذا أقدره الله عليه.

2- مناقشة منهج التفكير:

فإذا امتك أطراف الحوار الحرية الكاملة، فأول ما يناقش فيه هو المنهج الفكري، وهذا قبل المناقشة في طبيعة الفكر، وتفصيلها في محاولة لتعريفهم بالحقيقة التي غفلوا عنها، وهي أن القضايا الفكرية لا ترتبط بالقضايا الشخصية، فكل مجاله وأصوله التي ينطلق منها ويمتد إليها¹، قال تعالى: "وإِبْرَاهِيمَ إِذْ قَالَ

لِقَوْمِهِ أَعْبُدُوا اللَّهَ وَاتَّقُوهُ^ط ذَلِكَ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٦٠﴾ إِنَّمَا

تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَوْثَانًا وَتَخْلُقُونَ إِفْكًا إِنَّ الَّذِينَ تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ

لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ وَاعْبُدُوهُ وَاشْكُرُوا لَهُ^ط إِلَيْهِ

تُرْجَعُونَ ﴿١٦١﴾ وَإِنْ تَكْذَبُوا فَقَدْ كَذَّبَ أُمَمٌ مِّن قَبْلِكُمْ^ط وَمَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا

أَلْبَلِغُ الْمُعِينِ ﴿١٦٢﴾². بمعنى أن إبراهيم عليه السلام بمجرد هداية الله إياه كان يعلم فساد

قول المشركين وكان يهديهم إلى الرشاد قبل الإرسال، ولما كان هو مشتغلاً بالدعاء

إلى الإسلام أرسله الله تعالى بقوله: "أَعْبُدُوا اللَّهَ وَاتَّقُوهُ" إشارة إلى التوحيد لأن

التوحيد إثبات الإله ونفي غيره فقوله: "أَعْبُدُوا اللَّهَ" إشارة إلى الإثبات،

¹ عبد الرحمن حللي، منهج الحوار في القرآن الكريم، ص: 11.

² العنكبوت: 16-18.

وقوله: "وَأَتَّقُوهُ" إشارة إلى الاعتراف بالله، وإلى الامتناع عن المحرمات، والامتناع

من الشرك. ثم قوله تعالى: "ذَلِكَ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ" يعني أن

عبادة الله وتقواه خير وهو خير لكم أي؛ خير للناس إن كانوا يعلمون ما ذكرناه من

الدلائل والاعتبارات. ثم قال تعالى: "إِنَّمَا تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ أَوْثَانًا وَتَخْلُقُونَ

إِفْكًَا" ذكر بطلان مذهبهم بأبلغ الوجوه، فقول إبراهيم عليه السلام إِنَّمَا إِشَارَةٌ إِلَى أَنَّ هَذِهِ

الأوثان لا تستحق العبادة لذاتها لكونها أوثاناً لا شرف لها.

وقوله تعالى أيضاً: "إِنَّ الَّذِينَ تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ

رِزْقًا فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ وَاعْبُدُوهُ وَاشْكُرُوا لَهُ^ط إِلَيْهِ تُرْجَعُونَ". إشارة إلى

عدم المنفعة في الحال وفي المآل، وهذا لأنّ النفع إما في الوجود وإما في البقاء،

لكن ليس منهم نفع في الوجود، لأن وجودهم منكم حيث تخلقونها وتحتونها، ولا

نفع في البقاء لأن ذلك بالرزق وليس منهم ذلك، ثم بيّن أن ذلك كله حاصل من الله

فقال: "فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ" فقوله: "الله" إشارة إلى استحقاق عبوديته لذاته

وقوله: "الرِّزْقَ" إشارة إلى حصول النفع منه عاجلاً أم آجلاً وفي الآية مسائل:

المسألة الأولى: في قوله تعالى: "لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا" جاء نكرة، وقال

تعالى: "فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ" جاء معرفاً، فقال الزمخشري: "الأول نكرة في

معرض النفي أي لا رزق عندهم أصلاً، وقال معرفة عند الإثبات عند الله أي كل

الرزق عنده فاطلبوه منه، وفيه وجه آخر وهو أن الرزق من الله معروف بقوله: "وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا"¹، والرزق من الأوثان غير معلوم فقال: "لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا" لعدم حصول العلم به، وقال تعالى: "فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ" الموعود به، ثم قال: "فاعبدوه" أي اعبدوه لكونه مستحقاً للعبادة لذاته واشكروا له أي لكونه سابق النعم بالخلق وواصلها بالرزق "إِلَيْهِ تُرْجَعُونَ"؛ أي اعبدوه لكونه مرجعاً منه يتوقع الخير لا غير.

ويجد "نجيب نور الدين" أن من الشروط أيضاً، امتلاك الآلية والمنهجية التي تتيح للفكرة أن تشكل عامل جذب وإقناع للآخر، وعليه يصبح الحوار عملية تصعيد وتكثيف للمعارف باتجاه الوحدة، بدافع تحقيق غاية إنسانية محددة، وغالباً ما تكون هذه الغاية ضم الخصم إلى دائرة المعرفة الأوسع، مع إضافة كل الإيجابيات المتوفرة عند الآخر"². وهذا ما جاء في سورة الأنبياء حين احتج قوم إبراهيم عليه السلام على تكسير ألهم في قوله تعالى: "قَالُوا ءَأَنْتَ فَعَلْتَ هَذَا بِغَاهِتِنَا يٰتَابِرْهُمُ" ١٢١

قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَسَعَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ ١٢٢ فَرَجَعُوا إِلَىٰ أَنفُسِهِمْ فَقَالُوا إِنَّكُمْ أَنْتُمُ الظَّالِمُونَ ١٢٣ ثُمَّ نَكَسُوا عَلَىٰ رُءُوسِهِمْ لَقَدْ عَلِمْتُمْ مَا هَؤُلَاءِ يَنْطِقُونَ ١٢٤ قَالَ أَفَتَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ مَا لَا يَنْفَعُكُمْ شَيْئًا وَلَا

¹ (هود: 6).

² (نجيب نور الدين، الحوار والجدل في القرآن الكريم، ص: 57).

يَضُرُّكُمْ ﴿٦٦﴾¹. ولكي يبطل إبراهيم عليه السلام دعوى قومه، عمد إلى محاجتهم بطريقة علمية أكثر إثارة لهم؛ إذ قام بتكسير الأصنام بكاملها، وترك كبيرها شاهداً على ضلالهم، فجاء الخبر في معنى التشكيك؛ أي لعله فعله كبيرهم. ثم جاء إبراهيم عليه السلام يدعو قومه في استهزاء وسخرية إلى سؤال آلهتهم عن فعل بهم هذا في قوله: " فَسَأَلُوهُمْ " فشمّل الضمير "هُم" جميع الأصنام ما تحطم منها وما بقي، فأراد إبراهيم عليه السلام أن يقنعهم بأنّ حدثاً عظيماً مثل هذا يوجب أن ينطقوا بتعيين من فعله بهم. ليتساءل بعدها إبراهيم عليه السلام في حضرتهم كيف أتهم يعبدون ما لا ينفعهم أو يضرهم قال تعالى: " قَالَ أَفَتَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ مَا لَا يَنفَعُكُمْ شَيْئًا وَلَا يَضُرُّكُمْ"²، ويدعوهم في الوقت نفسه إلى التعقل. ولكن ظل القوم معرضين عن دعوة النبي إبراهيم، منكرين لآرائه وحججه، على الرغم مما تحمل من صدق المعنى، ووضوح البرهان.

3- الابتعاد عن الأجواء الانفعالية:

من عوامل نجاح العملية الإقناعية ووصول الحوار إلى هدفه، هو أن يتم الحوار في الأجواء الهادئة، لئبتعد فيها عن الأجواء الانفعالية التي تبتعد بالإنسان عن الوقوف مع نفسه وقفة تأمل وتفكير. "فإنه قد يخضع في قناعاته وأفكاره للجو الاجتماعي الذي تتطلق فيه الجماعة في أجواء انفعالية حماسية لتأييد فكرة معينة، أو رفض فكرة خاصة، الأمر الذي يفقده استقلاله الفكري"³. وهذا ما أكدته صورة تأمل إبراهيم عليه السلام الهادئ لملكوت السموات والأرض في سورة الأنعام، جاء في قوله تعالى: " فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَىٰ كَوْكَبًا ۖ قَالَ هَٰذَا رَبِّي ۖ فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ

¹ الأنبياء: 62-66.

² الأنبياء: 66.

³ محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن، ص: 44.

الْأَفْلِينَ ﴿٧٦﴾ فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِغًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِن لَّمْ يَهْدِنِي رَبِّي

لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ ﴿٧٧﴾ فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا

أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يَنْقُومِ إِنِّي بَرِيءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ ﴿٧٨﴾ إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي

فَطَرَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ ﴿٧٩﴾¹. لقد اتخذ

إبراهيم عليه السلام موقفاً جديداً للدعوة، إذ استدرج² قومه لئلا ينفروا منه، فأراد بهذا أن يبيث فيهم روح الشك بالكواكب، حتى أعلن بأن الشمس هي الرب الذي يبحث عنه فهي أكبر الكواكب، وأشدّها ضياءً، وظل إبراهيم عليه السلام مهتماً بالشمس، حتى غابت عندها أعلن على القوم براءته من تلك الكواكب التي يعبدونها، ثم وجّه وجهه إلى الله الحقّ، الذي فطر السموات والأرض، فهو وحده المتفرد بملكه ولا شريك له أبداً. هذه هي الهداية الربانية التي جعلت إبراهيم عليه السلام قادراً على النظر العقلي والتصرف فيما حصل له من علم لدني يقيني بهذه الطريقة الحجاجية، التي أفصحت عنها الآية بهذا الترتيب المنطقي التصاعدي؛ أي الكوكب أولاً ثم القمر الذي هو أكثر منه نورا ثم الشمس بضياءها الغامر للكون ثالثاً.

4- الانضباط بالقواعد المنطقية في مناقشة موضع الاختلاف:

فإذا تمّ الالتزام بهذه الأسس فإنّ الحوار الإقناعي ينطلق معتمداً على

قواعد العقل والمنطق، والعلم والحجة والبرهان، والحكمة والموعظة الحسنة

¹ الأنعام: 75-79.

² استدرج من الاستدراج، واستدرجه بمعنى أدناه منه على التدرّج. ذكر ابن الأثير أنّه استخرج هذا الفن من كتاب الله تعالى، وقال: "وهو مخادعات الأقوال التي تقوم مقام مخادعات الأفعال. ومثال ذلك قوله تعالى في سورة مريم: "وَأَذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا ﴿٦١﴾ إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ يَا أَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِي عَنْكَ

شَيْئًا ﴿٦٢﴾" نرى كيف رتب الكلام معه في أحسن اتساق وانتظام مع استعمال المجاملة واللفظ مستنصحا بذلك نصيحة ربه". إنعام نوال عكاوي، المعجم المفصل في علوم البلاغة، دار الكتب العلمية، بيروت، ط2، 1996، ص: 81.

والجدال بالتي هي أحسن¹. فما أكثر ما يرد في القرآن الكريم في قوله تعالى: "هَاتُوا

بُرْهَانَكُمْ"²، فالآية تدلّ على أنّ المدعي سواء ادعى نفيًا أو إثباتًا، فلا بد له من

الدليل والبرهان، وذلك من أصدق الدلائل على بطلان القول بالتقليد، قال الشاعر:

مَنْ ادَّعَى شَيْئًا بِلاَ شَاهِدٍ لَا بُدَّ أَنْ تُبْطَلَ دَعْوَاهُ³

وقال تعالى مرشداً إلى اعتماد العلم والحجة في الحوار: "وَمِنَ النَّاسِ مَن

تُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنِيرٍ"⁴، فالآية دالة على أن الجدال مع

العلم والهدى والكتاب المنير حق حسن. يقول الرازي "لما ثبت الوجدانية بالخلق والإنعام فمن الناس من يجادل في الله ويثبت غيره "بغير علم ولا هدى ولا كتاب منير" هذه أمور ثلاثة مرتبة العلم والهدى والكتاب، والعلم أعلى من الهدى والهدى أعلى من الكتاب، وبيانه هو أن العلم تدخل فيه الأشياء الواضحة التي تعلم من غير هداية هاد، ثم الهدى يدخل فيه الذي يكون في كتاب والذي يكون من إلهام ووحى.

فقوله تعالى "تُجَادِلُ" ذلك أن المجادل لا من علم واضح، ولا من هدى أتاه

من هاد، ولا من كتاب. فالكتاب هدى لقوم النبي ﷺ، والنبي هُداة من الله تعالى من غير واسطة أو بواسطة الروح الأمين. وقوله: "ولا كتاب منير" لأن المجادل كان يجادل منه، ولكنه محرف مثل التوراة بعد التحريف، فلو قال: "ولا كتاب" ل جاء بمعنى من غير كتاب⁵.

¹ عبد الرحمن حللي، منهج الحوار في القرآن الكريم، ص: 12.

² البقرة: 111، الأنبياء: 24، النمل: 64، القصص: 75.

³ الفخر الرازي، التفسير الكبير، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ج4، ط3، ص: 3.

⁴ الحج: 8، لقمان: 20.

⁵ الفخر الرازي، التفسير الكبير، ج25، ص: 152.

وقوله تعالى: " هَاتِنْتُمْ هَتُولَاءِ حَجَجْتُمْ فِيمَا لَكُمْ بِهِ عِلْمٌ فَلِمَ تُحَاجُّونَ

فِيمَا لَيْسَ لَكُمْ بِهِ عِلْمٌ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ"¹، وقوله تعالى أيضا: "إِنَّ

الَّذِينَ يُجَادِلُونَ فِي آيَاتِ اللَّهِ بِغَيْرِ سُلْطَانٍ أَتَتْهُمْ إِنْ فِي صُدُورِهِمْ إِلَّا كِبْرٌ مَّا

هُمْ بِبَلِيغِهِ"². جاء السياق من خلال الآيتين رداً على الذين يجادلون في آيات الله،

وإنما يحملهم على هذا الجدل الباطل الكبر، فهذا هو الذي يحملهم على هذه
المجادلات الباطلة والمخاصمات الفاسدة.

7- ختم الحوار بهدوء مهما كانت النتائج:

إذا سار الحوار جادا وفق هذا المنهج من قبل جميع الأطراف، فلا بد أن
يصلوا جميعا إلى ما "التزموا به في بداية الحوار من الرجوع إلى الحق، وتأييد
الصواب. فإذا رفض المحاور الحجج العقلية كأن لم يقتنع بها، فإنه بذلك يمارس حقا
أصيلا كفه له رب العزة وسيكون مسؤولا عن ذلك. وفي هذه الحالة ينتهي الحوار
بهدوء كما بدأ دون حاجة إلى التوثر والانفعال"³ قال تعالى: " أَمْ يَقُولُونَ أَفْتَرَنَاهُ^ط

قُلْ إِنْ أَفْتَرَيْتُهُ فَعَلَىٰ إِجْرَامِي وَأَنَا بَرِيءٌ مِّمَّا يُجْرِمُونَ"⁴. فمعنى الآية أنه إن كنت

افتريته فعليَّ عقاب جرمي، وإن كنت صادقا وكذبتموني فعليكم عقاب ذلك التكذيب،
وأنا بريء من عقاب جرمكم هذا. بمعنى أن الله سبحانه وتعالى في الآخرة يحكم
بين المؤمنين والمكذبين فيما اختلفوا فيه.

¹ آل عمران:66.

² غافر:56.

³ عبد الرحمن حللي، منهج الحوار في القرآن الكريم، ص:12.

⁴ هود:35.

وقوله تعالى بلسان إبراهيم عليه السلام يجادل قومه: "وَكَيْفَ أَخَافُ مَا أَشْرَكْتُمْ وَلَا

تَخَافُونَ أَنْتُمْ أَشْرَكْتُمْ بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزَّلْ بِهِ عَلَيْكُمْ سُلْطَانًا فَأَيُّ الْفَرِيقَيْنِ أَحَقُّ

بِالْأَمْنِ ^ط إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ" ¹. وفي إتباع الهدوء في الحوار استغفر إبراهيم عليه السلام

لأبيه بكل لين ورفق وهذا ما يجسده قوله تعالى: " قَالَ سَلِّمْ عَلَيْكَ سَأَسْتَغْفِرُ لَكَ

رَبِّيَ إِنَّهُ كَانَ بِي حَفِيًّا  وَأَعْتَرْتُكُمْ وَمَا تَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ وَأَدْعُوا رَبِّي

عَسَىٰ آلَآ أَكُونَ بِدُعَاءِ رَبِّي شَقِيًّا ". ². يرى الرازي أن قول إبراهيم عليه السلام "سَلِّمْ

عَلَيْكَ" بمعنى توادع ومتاركة، وهذا دليل على جواز متاركة المنصوح إذا ظهر

منه اللجاج³، وعلى هذا تحسن مقابلة الإساءة بالإحسان، ويجوز أن يكون قد دعا له

بالسلامة استمالة له، فوعده بالاستغفار لقوله تعالى: " وَأَغْفِرْ لِأَبِي إِنَّهُ كَانَ مِنَ

الضَّالِّينَ" ⁴؛ ويقصد أن الاستغفار للكافر لا يجوز إلا بوجهين:

¹ الأنعام: 81.

² مريم: 47-48.

³ الفخر الرازي، التفسير الكبير، ج 21، ص: 228.

⁴ الشعراء: 86.

الأول: ما دل عليه قوله تعالى: "مَا كَانَ لِلنَّبِيِّ وَالَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْ

يَسْتَغْفِرُوا لِلْمُشْرِكِينَ وَلَوْ كَانُوا أُولَىٰ قُرْبَىٰ مِنْ بَعْدِ مَا تَبَيَّنَ لَهُمْ أَنَّهُمْ أَصْحَابُ

الْجَحِيمِ ﴿١١٣﴾ وَمَا كَانَ اسْتِغْفَارُ إِبْرَاهِيمَ لِأَبِيهِ إِلَّا عَنْ مَوْعِدَةٍ وَعَدَهَا إِيَّاهُ^١.

والثاني: ما جاء في قوله تعالى: "قَدْ كَانَتْ لَكُمْ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ فِي إِبْرَاهِيمَ...إِلَّا

قَوْلَ إِبْرَاهِيمَ لِأَبِيهِ لِأَسْتَغْفِرَنَّ لَكَ وَمَا أَمْلِكُ لَكَ مِنَ اللَّهِ مِنْ شَيْءٍ"^٢، فهذا يدل على

أنَّ إبراهيم عليه السلام إنما استغفر لأبيه راجيا منه الإيمان فلما يئس من ذلك ترك الاستغفار، ولعلَّ في شرعه جواز الاستغفار للكافر الذي يرجى منه الإيمان، والدليل

على وقوع هذا الاحتمال قوله تعالى: "مَا كَانَ لِلنَّبِيِّ وَالَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْ يَسْتَغْفِرُوا

لِلْمُشْرِكِينَ وَلَوْ كَانُوا أُولَىٰ قُرْبَىٰ مِنْ بَعْدِ مَا تَبَيَّنَ لَهُمْ أَنَّهُمْ أَصْحَابُ الْجَحِيمِ

﴿١١٣﴾"^٣، فبيِّن أنَّ المنع من الاستغفار إنَّما يحصل بعد أن يعرفوا أنهم من أصحاب

الجحيم.

^١ التوبة: 113-114.

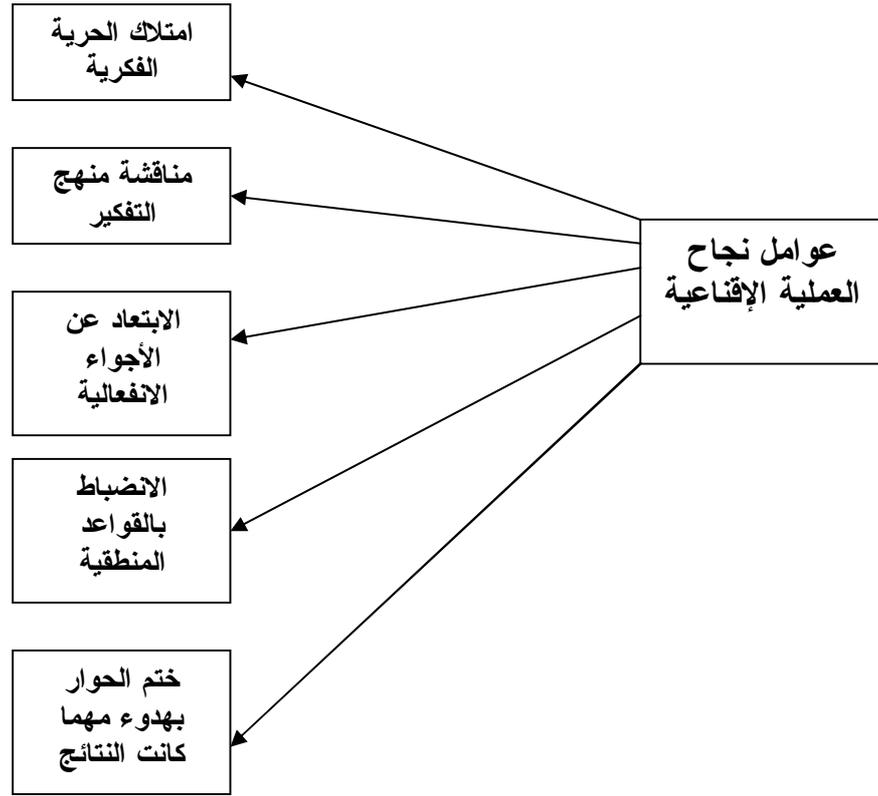
^٢ الممتحنة: 9.

^٣ التوبة: 113.

ثم قال الله تعالى بعد ذلك: " وَمَا كَانَ اسْتِغْفَارُ إِبْرَاهِيمَ لِأَبِيهِ إِلَّا عَنْ مَوْعِدَةٍ

وَعَدَاهَا إِيَّاهُ فَلَمَّا تَبَيَّنَ لَهُ أَنَّهُ عَدُوٌّ لِلَّهِ تَبَرَّأَ مِنْهُ إِنَّ إِبْرَاهِيمَ لَأَوَّاهٌ حَلِيمٌ ﴿١١٤﴾" ^١، فدللت

الآية على أنه وعده بالاستغفار لو آمن، فإن لم يؤمن ولم يستغفر له تبرأ منه.



مخطط يمثل عوامل نجاح العملية الإقناعية

بعد هذا العرض يمكننا أن نحدّد أهم العناصر التي تحقق فيها العملية الإقناعية

نجاحها:

1- خلو الرسالة الإقناعية من المغالطات والتضليل الوصفية.

2- بناء الحجج على سلمية متدرجة، تراعي سياق التخاطب.

^١ التوبة: 114.

3-إحالة الرسالة الإقناعية على مرجع ثقافي سائد ومشارك (عدم التعارض مع القيم والعادات والمعتقدات السائدة).

4- وضوح الأهداف، وإمكانية الوصول إليها .

5- الجمع بين رأي الادعاء ورأي الاعتراض.

6-تنويع عرض الرسالة الإقناعية مع مراعاة التباعد الزمني في عملية العرض.

3-2- الغايات المستخدمة في العملية الإقناعية:

يرتبط محتوى الرسالة عادة بالقدرة على الإقناع، فقد كان "أفلاطون يعرف البلاغة بأنها كسب عقول الناس بالكلمات. وكان أرسطو يرى أن البلاغة هي القدرة على كشف جميع السبل الممكنة للإقناع في كل حالة بعينها"¹. ويتحدث العلماء عن ثلاثة أنواع من الغايات التي توجد في الرسالة الإقناعية هي: الغاية العاطفية، والغاية العقلية، والغاية التخويفية.

أ- الغاية العاطفية:

تستهدف الاستمالات العاطفية التأثير على وجدان المتلقي وانفعالاته، وإثارة حاجاته النفسية، ومخاطبة حواسه بما يحقق أهداف القائم بالاتصال، وتعتمد هذه الاستمالات على ما يلي²:

1- استخدام الشعارات والرموز:

وتعتمد في ذلك على خاصية التبسيط لعملية التفكير واختزال مراحلها المختلفة عن طريق إطلاق حكم نهائي في مبسط، ومن أمثلة ذلك في القرآن الكريم قوله تعالى: "يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَهْلِ^ط قُلْ هِيَ مَوَاقِيتُ لِلنَّاسِ وَالْحَجَّ"³، فالأهله جمع

هلال، وهو أول حال القمر. أمّا المواقيت فجمع ميقات، يقول الزمخشري: "فهي معالم يوقت بها الناس مزارعهم، ومتاجرهم ومحال ديونهم، وصومهم وفطرهم،

¹ معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص: 53.

² نفسه، ص: 53.

³ البقرة: 189.

وعدد نسائهم وأيام حيضهن ومدد حملهن، وغير ذلك ومعالم للحج يعرف بها وقته¹؛ أي بمعنى الهلال ميقات الشهر، ومواضع الإحرام مواقيت الحج، لأنها مواضع ينتهي إليها، قال تعالى: "الْحَجُّ أَشْهُرٌ مَّعْلُومَةٌ"². وهو أن أفراد الحج بالذكر

إنما كان لبيان أن الحج مقصور على الأشهر التي عينها الله تعالى لفرضه وهي شوال وذو القعدة وعشر من ذي الحجة، وأنه لا يجوز نقل الحج من تلك الأشهر إلى أشهر كما كانت العرب تفعل ذلك في النسيء. وذلك لأن وقت الصوم لا يعرف إلا بالأهلة، وقال عليه السلام: "صُومُوا لِرُؤْيَيْتِهِ وَاْفْطُرُوا لِرُؤْيَيْتِهِ"³.

فالشعارات إذن هي عبارات يطلقها القائم بالاتصال لتلخص هدفه في صيغة واحدة ومؤثرة بشكل يسهل حفظها وترديدها، أما "الرموز فتشير إلى تنظيم التجارب الإنسانية في مجموعة من الرموز التي تلغي صناعيا التباين بين الأفراد في عالم الواقع"⁴، ويصبح التفاهم ممكنا على أساس هذه الرموز العامة التي حلت محل التجارب الفردية، وأصبح لها مدلول عام متفق عليه بين أفراد الجماعة.

2- استخدام الأساليب اللغوية:

تتمثل في التشبيه والاستعارة والكناية والاستفهام الذي يخرج عن كونه استفهاما حقيقيا إلى معنى آخر مجازي كالتوبيخ والتبكيث، وكل الأساليب البلاغية التي من شأنها تقريب وتجسيد وجهة نظر القائم بالاتصال⁵، ومن أمثلة ذلك في القرآن الكريم قوله تعالى: "قَالَ رَبِّ إِنِّي وَهَنَ الْعَظْمُ مِنِّي وَأَشْتَعَلَ الرَّأْسُ شَيْبًا وَلَمْ

¹ الزمخشري، الكشاف، ج1، ص: 340.

² البقرة: 197.

³ تكلمة الحديث قوله عليه الصلاة والسلام: "فَإِنْ غُمَّ عَلَيْكُمْ فَعَدُّوا ثَلَاثِينَ". أبو نعيم الأصبهاني، المسند المستخرج على صحيح الإمام مسلم، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1996، ج3، ص: 146.

⁴ معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص: 54.

⁵ معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص: 54.

أَكُنْ بِدُعَائِكَ رَبِّ شَقِيًّا ﴿٤١﴾¹؛ يقول الزمخشري: "شبه الشيب بشواظ النار في

بياضه وإنارته وانتشاره في الشعر، وفشوه فيه وأخذه منه كل مأخذ باشتعال النار، ثم أخرجه مخرج الاستعارة، ثم أسند الاشتعال إلى مكان الشعر ومنبته وهو الرأس وأخرج الشيب مميزاً، ولم يضيف الرأس اكتفاء بعلم المخاطب أنه رأس زكريا، فمن تم فصحت هذه الجملة وشهد لها بالبلاغة"². بمعنى أن اشتعال الرأس في هذه الآية يمثل استعارة المحسوس للمحسوس، المستعار منه هي النار، والمستعار له هو الشيب والجامع بينهما الانبساط والانتشار.

ويقول تعالى على لسان إبراهيم عليه السلام: "فَاتَّبِعْنِي أَهْدِكَ صِرَاطًا سَوِيًّا"³؛ يرى

الطاهر بن عاشور على أن الآية "استعارة مصرحة، بأن شبه الاعتقاد الموصل إلى الحق والنجاة، بالطريق المستقيم المبلغ إلى المقصود"⁴. إذ شبه إبراهيم عليه السلام بهادي الطريق البصير، وإثبات الصراط السوي قرينة التشبيه.

ج- صيغ أفعال التفضيل:

يعود استخدام أفعال التفضيل لترجيح فكرة معينة أو مفهوم ما. ونجد في قصة إبراهيم عليه السلام فعل التفضيل دلالة على مفردة "خير"؛ في قوله الله تعالى: "وَإِبْرَاهِيمَ إِذْ قَالَ لِقَوْمِهِ أَعْبُدُوا اللَّهَ وَاتَّقُوهُ^ط ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ"⁵. يقول الزمخشري معلقاً على الآية: "إن كان فيكم علم بما هو خير لكم

¹ مريم:4.

² الزمخشري، الكشاف، ج2، ص:502.

³ مريم:43.

⁴ الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص:116.

⁵ العنكبوت:16.

لكم مما هو شرّ لكم، وإن نظرتهم بعين الدّراية المبصرة دون عين الجهل علمتم أنّه خير لكم¹، بمعنى أنّ عبادة الله وتقواه خير لكم وللناس أجمعين في الدنيا والآخرة.

4- الاستشهاد بالمصادر:

تتمثل هذه الغاية في أن تستغل حبّ التشبه بمن هو أكثر أو أعلى سلطة منك، أو ممن يحظى بمصداقية عالية من جانب المتلقي². ففي قصة إبراهيم عليه السلام

جاء قوله تعالى: "فَجَعَلَهُمْ جُودًا إِلَّا كَبِيرًا هُمْ لَعَلَّهُمْ إِلَيْهِ يَرْجِعُونَ" سورة البقرة³، يجد

الرازي معنى دلالة "كبير" أنها تحتل الكبر في الخلقة وتحتل في التعظيم وتحتل في الأمرين⁴. أي جائر أن يكون أكبرها في ذاته، وجائر أن يكون أكبرها عندهم

في تعظيمهم إياه. وقوله تعالى: " قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَسَعَوْهُمْ إِنْ كَانُوا

يَنْطِقُونَ" سورة البقرة⁵. إنّ قصد إبراهيم عليه السلام لم يكن إلى أن ينسب الفعل الصادر عنه

إلى الصنم، إنّما قصد تقريره لنفسه وإثباته لها على أسلوب تعريضي يبلغ فيه غرضه من إلزامهم الحجة وتبكيّتهم. كأنه قال لهم: ما تتكرون أن يفعله كبيرهم، فإن

من حق من يعبد ويدعي إلهاً أن يقدر على هذا وأشد منه.

5- معاني التوكيد:

¹ الزمخشري، الكشاف، ج3، ص:201.

² معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص:57.

³ الأنبياء:58.

⁴ الفخر الرازي، التفسير الكبير، ج21، ص:183.

⁵ الأنبياء:63.

وهي العبارات والألفاظ التي تستخدم لتشديد المعنى، مثل قوله تعالى في

حوار إبراهيم عليه السلام مع أبيه: "يَتَأَبَّتْ"¹ التي دلت على معنى التوسل والاستعطاف،

والتي جاءت في سياقات مختلفة من الآيات نذكر منها:

- أولا: بين إبراهيم عليه السلام لأبيه الخطأ في عبادته للأصنام وتماديه في تعظيمها.

- ثانيا: ثنى بدعوته إلى الحق، مترفقا ومتلطفا به، فلم يسم أباه بالجهل المفرط، ولا نفسه بالعلم الفائق.

- ثالثا: نهاء من عبادة الشيطان، الذي لا يريد به إلا الخزي في الدنيا، والهلاك في الآخرة.

- رابعا: تخويفه سوء العقابة، بتلميح للعذاب مع حسن أدب، فذكر الخوف والمس بدل العذاب.

فمنه جاءت دلالة "يَتَأَبَّتْ" على تأكيد شدة حب إبراهيم عليه السلام لأبيه، والرغبة في

صونه عن العقاب وإرشاده إلى الصواب.

أما في تفسير البحر المحيط جاء معنى قول إبراهيم عليه السلام "أخاف:" لأنه لن يكن آيسا من إيمانه، بل كان راجيا له وخائفا أن لا يؤمن، وأن يتمادى على الكفر فيمسّه العذاب، وخوفه إبراهيم سوء العقابة². بمعنى أنه عليه السلام خائف أن يكون والده وليا في الدنيا للشيطان، وفي الآخرة يمسه عذاب من الرحمن.

كما قوله تعالى: "وَأَنَا عَلَىٰ ذَٰلِكُمْ مِنَ الشَّاهِدِينَ"³، المقصود منه المبالغة في

التأكيد والتحقيق، فقصد إبراهيم عليه السلام ادعاء أنه قادر على إثبات ما ذكره بالحجة،

¹ مريم : 42-45.

² أبو حيان الأندلسي، تفسير البحر المحيط، ج6، ص:182.

³ الأنبياء: 56.

وأنه ليس مثلهم يقول ما لا يقدر على إثباته، كما لم يقدرُوا على الاحتجاج لمذهبهم ولم يزيدوا على أنهم وجدوا عليه آباءهم.

وأخيراً تمثلت الغاية العاطفية في قصة إبراهيم عليه السلام، أنه رتب كلامه في غاية الحسن والأدب، مع والده الذي لم يرد أن يهتدي إلى دين الحق، وهذا من خلال:

- نبّه أباه على ما يدل على المنع من عبادة الأوثان، ثم أمره باتّباعه في النظر والاستدلال وترك التقليد، ثم نبهه على أنّ طاعة الشيطان غير جائزة في العقول ثم ختم الكلام بالوعيد الزاجر.

- ثم إنه عليه السلام أورد هذا الكلام الحسن مقروناً باللفظ والرفق، فإنّ قوله في مقدمة كل كلام " يَا أَبَتِ " دليل على شدة الحب والرغبة في صون أباه عن العقاب وإرشاده إلى الصواب. " وأتى بلفظ المس الذي هو ألطف من المعاقبة، ونكر العذاب، ورتب على مس العذاب ما هو أكبر منه، وهو ولاية الشيطان"¹.

- وختم الكلام بقوله "إِنِّي أَخَافُ"، وذلك يدل على شدة تعلق قلبه به، وإنما فعل ذلك لوجوه ثلاثة:

أحدها : قضاء لحق الأبوة على ما قاله تعالى: "وَيَا لَوْلَا دِينٌ إِحْسَنًا"².

وثانيها: أن الهادي إلى الحق لا بد وأن يكون رفيقاً لطيفاً.

وثالثها: ما روى أبو هريرة أنه قال عليه السلام: "أوحى الله إلى إبراهيم عليه السلام أنك خليلي، فحسن خلقك ولو مع الكفار، تدخل مداخل الأبرار، فإنّ كلمتي سبقت لمن حسن خلقه، أن أظله تحت عرشي، وأن أسكنه حظيرة قدسي، وأدنيه من جواربي"³. وبهذا فقد سلك عليه السلام في دعوته أحسن منهاج، واحتج عليه أبداع احتجاج، بحسن أدب وخلق، ملازماً بذلك الفطرة السليمة، والحكمة الرشيدة. وبالرغم من هذا الاسعطاف

¹ أبو حيان الأندلسي، تفسير البحر المحيط، ج6، ص:182.

² الإسراء : 23.

³ الزمخشري، الكشاف، ج2، ص:510.

والاستلطاف، فإن إبراهيم عليه السلام لم تنفعه الهزة العاطفية في استمالة أبيه، فلم يستسلم لذلك بل ذهب لاستدراج أبوه وقومه بالهزة العقلية قصد الإذعان والافتناع بعقيدة التوحيد والألوهية.

ب- الغاية العقلية:

تعتمد الغاية العقلية على مخاطبة عقل المتلقي، وتقديم الحجج والشواهد المنطقية، وتقنيد الآراء المضادة بعد مناقشتها وإظهار جوانبها المختلفة. وتستخدم في ذلك¹:

- الاستشهاد بالمعلومات والأحداث الواقعية.
- بناء النتائج على المقدمات.
- تقنيد وجهة النظر الأخرى.

ومن الآيات القرآنية التي استخدمت هذا النوع من الاستمالات كثيرة، قوله تعالى في قصة إبراهيم: "أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهٖ أَنْ ءَاتَهُ اللَّهُ الْمَلِكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ ۗ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ ۗ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ"²، وقوله تعالى أيضا في جدال إبراهيم مع قومه: "قَالُوا ءَأَنْتَ فَعَلْتَ هَذَا بِغَاهِنَا يُتَابِرْهُمُ ﴿٣١﴾ قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا

¹ معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص: 59.

² البقرة: 258. يقول ابن كثير في تفسيره: "الذي حاج إبراهيم في ربه هو ملك بابل، نمرود بن كنعان بن كوش بن سام بن نوح، ويقال نمرود بن فالخ بن عيار بن شالخ بن آر فخشد بن سام بن نوح." دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 2004، ص: 301.

فَسَأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ ﴿٦٢﴾ فَرَجَعُوا إِلَىٰ أَنفُسِهِمْ فَقَالُوا إِنَّكُمْ أَنْتُمُ
الظَّالِمُونَ ﴿٦٣﴾ ثُمَّ نَكَسُوا عَلَىٰ رُءُوسِهِمْ لَقَدْ عَلِمْتُمْ مَا يَنْطِقُونَ هَتُؤَلَاءِ ﴿٦٤﴾ قَالَ
أَفَتَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ مَا لَا يَنْفَعُكُمْ شَيْئًا وَلَا يَضُرُّكُمْ ﴿٦٥﴾ أَفَلَا تَكْمُرُ وَلِمَا
تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَفَلَا تَعْقِلُونَ^١.

ج - الغاية التخويفية:

تشير هذه الغاية إلى النتائج غير المرغوبة، التي تترتب على عدم اعتناق
المتلقي لتوصيات القائم بالاتصال، مما تؤدي إلى جعل المتلقي يستجيب للرسالة في
حالتين:

الأولى: شدة الإثارة العاطفية التي تشكل حافزا لدى المتلقي للاستجابة
لمحتوى الرسالة.

الثانية: توقعات الفرد بإمكان تجنب الأخطار وبالتالي تقليل التوثر العاطفي
عند الاستجابة لمحتوى الرسالة².

ويحدد "بابكر مصطفى" ثلاثة عوامل تؤثر على شدة الإثارة العاطفية في
هذا النوع من الاستمالات هي:

1- محتوى الرسالة:

إذ يجب أن يكون لمحتوى الرسالة معنى عند المتلقي حتى يستجيب للهدف
منها، ويحدث التوثر العاطفي، فالناس يميلون إلى تجاهل التهديدات حتى تظهر
علامات واضحة على خطورتها³.

¹ الأنبياء: 62-67.

² معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص:60.

³ معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم ، ص:60. ويمكن استخلاص بعض النتائج الخاصة
ببناء الرسالة، التي تشير إلى التهديد أو التخويف من مثل:

1- اقتراب التهديد من المتلقي شخصيا يزيد من حالة التوثر، مما يضيف على التهديد معنى ذاتيا.

2- مصدر الرسالة:

إذا نظر المتلقي إلى القائم بالاتصال باعتباره غير ملم بالمعلومات الكافية فسوف يرفض توقعاته، وبهذا تفشل الرسالة في إثارة ردود فعل عاطفية، وإذا شعر المتلقي أن القائم بالاتصال يببالغ في التخويف، فإنه قد يتجاهل ما يقوله¹.

3- خبرات الاتصال السابقة للمتلقي:

التعرض السابق للمعلومات يؤدي إلى نوع من التحصين العاطفي، ذلك أن عنصر المفاجأة يزيد من درجة الإثارة العاطفية التي تحدثها الأنباء السيئة². ويقوم استخدام استمالات التخويف أو التهديد عبر المراحل الآتية:

1- استخدام هذه الاستمالات يؤدي إلى إحساس الفرد بالتوتر، نتيجة لزيادة الإحساس بالخوف أو الشعور بالعزلة التي تركز عليها رموز الرسالة.

2- الإحساس بالتوتر يشكل حافزا للفرد على تجنب الخطر أو النتائج غير المرغوبة.

3- سوف يستجيب الفرد بتأثير الحافز إلى أي توصيات تجنبه هذا الخطر أو النتائج غير المرغوبة.

3- من خلال التجريب والتدعيم، تتحول الاستجابات من ثم إلى عادات سلوكية تتفق مع أهداف القائم بالاتصال. ويمكن أن نمثل هذه المراحل بالمخطط التالي:

2- يرتبط التهديد بالاقتراب الزمني، فاحتمال الحدوث لا يعطي أثرا واضحا مثل الحدوث الفعلي، وكذلك لا يعطي المتلقي اهتماما بالأحداث البعيدة الحدوث، فالفرد يميل إلى تجاهل التهديد أو التخويف حتى تظهر مؤشرات واضحة وقريبة بالخطر الذي يعبر عنه التهديد.

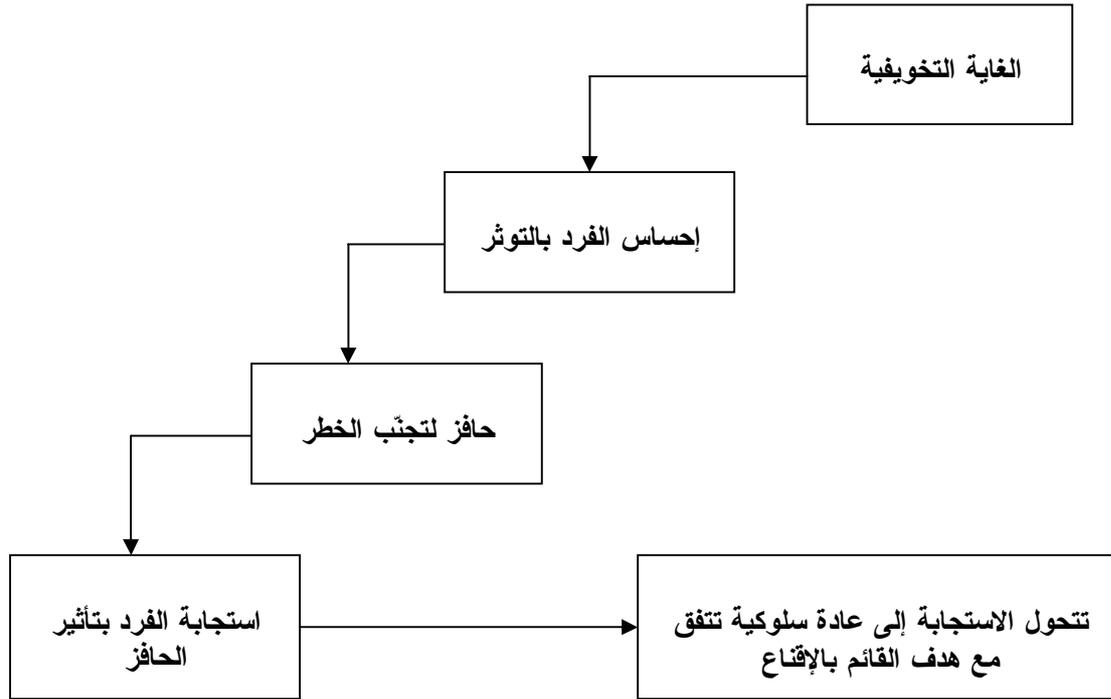
3- هناك علاقة ارتباطية عكسية بين قدر التهديد والاستجابة إلى توصيات الرسالة، لأن المبالغة في التهديد قد تثير التحدي لدى المتلقي، أو تجعله يتجنب الرسائل التي تشير إلى هذا التهديد.

4- وضوح الرسالة يؤدي إلى إمكانية تنفيذ توصياتها، وهذا يختلف عن وضوح وظهور الخطر أو غموضه، لأن غموض الخطر وعدم معرفة المتلقي بأبعاده يزيد من تأثيره أكثر من التهديد المعروف.

5- كلما كانت التوصيات في حدود قدرات المتلقي وإمكانية كلما كان من السهل تنفيذها والالتزام بها. المرجع نفسه، ص:62.

(¹) نفسه، ص:61.

(²) معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص:61.



مخطط يمثل الغاية التخويفية

ونجد في قصة إبراهيم عليه السلام أمثلة على ذلك منها الآيات التي وردت بشأن أبيه وقومه المشركين:

قال تعالى: "إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ يَا أَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِي عَنْكَ

شَيْئًا" ¹. جاءت هذه الآية في مجرى التخويف والتحذير؛ فأبراهيم عليه السلام وصف

الأوثان بصفات ثلاثة كل واحدة منها قاذحة في الإلهية-على اعتبار الرازي- وبيان ذلك من وجوه ست وهي:

- أحدها : أن العبادة غاية التعظيم، فلا يستحقها إلا من له غاية الإنعام وهو الإله الذي منه أصول النعم وفروعها.

¹ (مريم:42).

- ثانيها : أنها إذا كانت لا تسمع ولا تبصر ولا تميز من يطيعها عن يعصيتها، فأى فائدة في عبادتها.

- ثالثها : أن الدعاء مخ العبادة، فالوثن إذا لم يسمع دعاء الداعي، فأى منفعة في عبادته، وإذا كانت لا تبصر بتقرب من يقترب إليها؛ فأى منفعة في ذلك التقرب.

- رابعها : أن السامع المبصر الضار النافع أفضل ممن كان خاليا عن كل ذلك، والإنسان موصوف بهذه الصفات فيكون أفضل وأكمل من الوثن فكيف يليق بالأفضل عبادة الأخرس.

- خامسها : إذا كانت لا تنفع ولا تضر فلا يرجى منها منفعة ولا يخاف من ضرر.

- سادسها: إذا كانت لا تحفظ نفسها عن الكسر والإفساد، على ما حكى الله تعالى عن إبراهيم عليه السلام أنه كسرها وجعلها جذاذاً، فأى رجاء للغير فيها¹.

قال تعالى: "وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ لِأَبِيهِ ءَأَزَرَ أَتَّخِذُ أَصْنَامًا ءِالِهَةً ؕ إِنِّي أَرِنُكَ وَقَوْمَكَ

فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ"². وقول إبراهيم عليه السلام أيضا وهو يحاور والده قائلا: "يَتَأْتِنِي أَخَافُ

أَنْ يَمَسَّكَ عَذَابٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَانِ وَلِيًّا" ٣.

وقوله تعالى أيضا: "وَلَا أَخَافُ مَا تُشْرِكُونَ بِهِ ؕ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ رَبِّي شَيْئًا ۗ وَسِعَ

رَبِّي كُلَّ شَيْءٍ عِلْمًا ۗ أَفَلَا تَتَذَكَّرُونَ" ٤ وَكَيْفَ أَخَافُ مَا أَشْرَكْتُمْ وَلَا

¹ الفخر الرازي، التفسير الكبير، ج21، ص:224.

² الأنعام: 74.

³ مريم:45.

تَخَافُونَ أَنْكُمْ اشْرَكْتُمْ بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزَّلْ بِهِ عَلَيْكُمْ سُلْطَانًا فَأَيُّ الْفَرِيقَيْنِ أَحَقُّ

بِالْأَمْنِ^ط إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٨١﴾¹، إِنَّا نشعر ونحن نقرأ هذه الآيات أن المشركين قد

واجهوا إبراهيم عليه السلام بأسلوب التخويف من القوة التي تملكها أصنامهم، فأرادوا منه أن يكفّ عن التحدي لها ولشركائهم، بحجة الخوف عليه من انتقام هؤلاء الآلهة له.

فبدأ إبراهيم عليه السلام مع المشركين بأسلوب الخوف والأمن، "فأعلن في البداية أنه لا يخاف شركائهم مهما كانت القوة التي يملكونها أو يزعمونها لهم، لأنّ الله خالق كل شيء وهو الذي يملك قوة كل شيء"². ثم يوازن بين خوفه من الشركاء وبين خوفهم من الله الذي يريد أن يثيره في نفوسهم، وينتهي في الأخير بنتيجة حاسمة وهي إثارة أممهم استفهاماً إنكارياً فيمن هو أحقّ بالأمن؟ "فريق يعبد الله وقد قامت الحجة على وحدانيته، أم فريق يعبد الأصنام ولم يقدّم دليل آلهته على أنها تستحقّ أن تعبد"³.

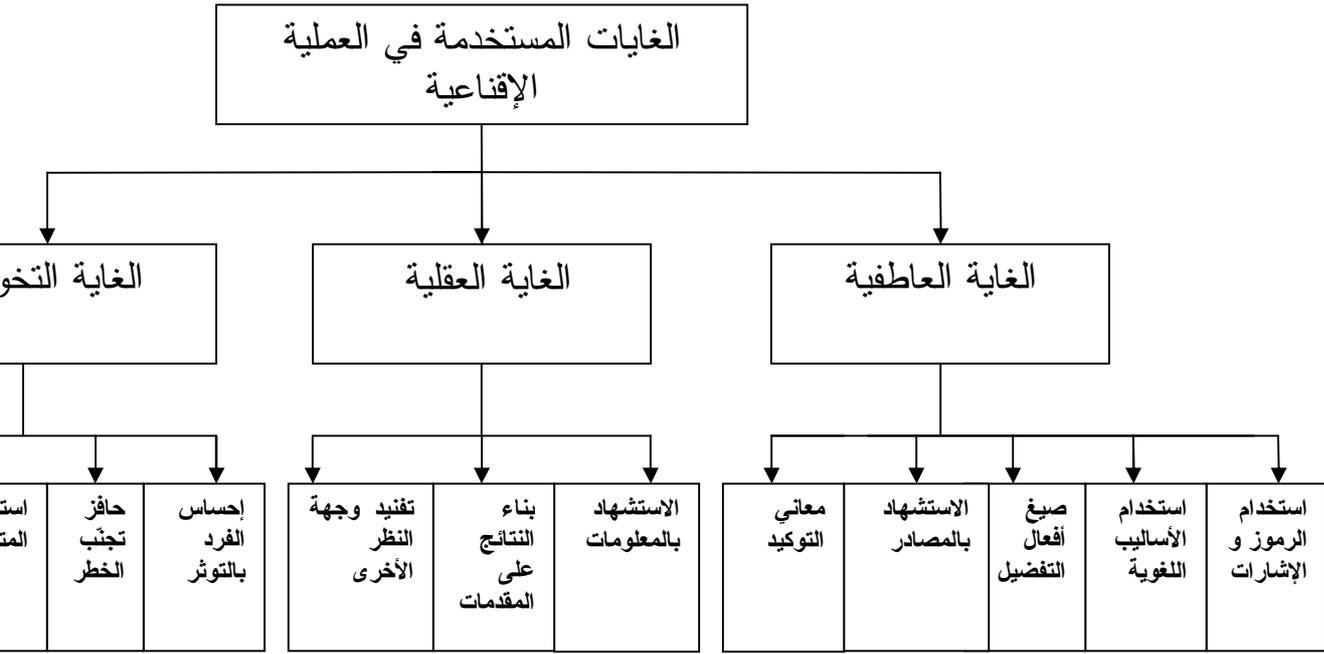
هذا الأسلوب الذي مارسه إبراهيم عليه السلام في حوارهِ مع قومه - عندما أثاروا معه مشكلة الخوف والأمن - ليعيد المؤمنين إلى إيمانهم العميق الذي يرتبط بقوة الله أمام كل قوة أخرى⁴. وهذه الآيات التي استخدمت هذا النوع من الاستمالات تهدف إلى بيان معنى التوحيد والعقيدة الصحيحة. ويمكن أن نلخص كل ما قلناه حول الغايات المستخدمة في العملية الإقناعية في هذا المخطط:

¹ الأنعام: 80-81 .

² محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن، ص: 250.

³ حسن الشرقاوي، الجدل في القرآن، منشأة المعارف، الإسكندرية، ط، ص: 80.

⁴ محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن، ص: 251.



مخطط يمثل الغايات المستخدمة في العملية الإقناعية

الفصل الثاني: استراتيجيات الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام

المبحث الأول: التعريف بقصة إبراهيم عليه السلام:

- 1- إبراهيم عليه السلام والنبوة
- 2- إبراهيم وقومه المشركون
- 3- تحطيم الأوثان والأصنام
- 4 - المعجزة الإلهية

المبحث الثاني: استراتيجيات الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام :

- 1- الإستراتيجية الدينامية النفسية
- 2- الإستراتيجية الاجتماعية -الثقافية
- 3- إستراتيجية إنشاء المعاني

هذا المبحث عبارة عن لحمة واحدة، يتناول موضوعا متصل بالأحداث، إنّه يعالج الموضوع الأساسي في قصة إبراهيم عليه السلام وهو بناء العقيدة، وهذا بالتعريف الشامل لحقيقة الألوهية وحقيقة العبودية، وما بينهما من ارتباطات. يعالجه في أسلوب القصص¹ مع استحضار المؤثرات الموحية التي تزرع بها القصة، من الحوارات والانفعالات. وذلك كله في نفس طویل رتيب يتوسط الوحدات المنسجمة عبر تقديم القصة.

والدرس في جملته يعرض موكب الإيمان الموصول بحقيقة الألوهية، كما تتجلى في فطرة عبد من عباد الله الصالحين إبراهيم عليه السلام، ويرسم مشهدا رائعا حقا للفطرة السليمة، وهي تبحث عن ربّها الحق الذي تجده في أعماقها، بينما تصطم في الخارج كما يقول سيد قطب: "بانحرافات الجاهلية وتصوراتها، إلى أن يخلص لها تصور الحق، وهو يطابق ما ارتسم في أعماقها، ويقوم على ما تجده في نفسها، من

¹ ومما يمكن الإشارة إليه أن مادة (قصص) في القرآن الكريم، تتوزع في ستّ وعشرين موضعا. ينظر: محمد فؤاد عبد الباقي، المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم، دار الجبل بيروت، دط، دت، مادة (قصص)، ص: 546. أمّا عن معناها في معاجم اللغة، فإنها تدور في مجملها حول قصّ الأثر وتتبعه واقتفائه. فقد جاء في لسان العرب (يقال قصصت الشيء إذا تنبعت أثره شيئا بعد شيء ومنه قوله تعالى وقالت لأخته قصيه أي اتبعي أثره)، ابن منظور، لسان العرب، (مادة قصص)، ج7، ص: 73. ينظر: محمد بن يعقوب الفيروزآبادي، القاموس المحيط، (مادة قصص)، ج1، ص: 809. وأبو القاسم محمود بن عمرو بن أحمد، الزمخشري، أساس البلاغة، (مادة قصص)، ج1، ص: 381.

برهان داخلي هو أقوى و أثبت من المشهود المحسوس"¹، ذلك حين يحكي السياق عن إبراهيم عليه السلام بعد اهتدائه إلى ربه الحق، واطمئنانه إلى ما وجده في قلبه منه.

المبحث الأول: التعريف بقصة إبراهيم عليه السلام:

ينفرد القرآن الكريم بأسلوبه المعجز، ونظمه البديع في عرض قصصه المحكم، والدليل على سمو بيانه وقوة بلاغته "يتأكد من خلال متابعة الأحداث القصصية التي تحتشد بين ثنايا سُوره الكريمة، فننقل إلينا حقائق ووقائع عن الأمم السالفة في الأزمان الغابرة، تستحوذ على الأذهان وتأسر النفوس وتعمق الجوانب الإنسانية في الذات، ليتحقق الغرض الأسمى في ظل التوجيهات الرائدة والعواقب المنوّه عنها، ويزداد أولوا الألباب عبرة وبصيرة"².

ومن هنا يجد "إبراهيم عبد المنعم" أنه ما يزال القصص القرآني في حاجة إلى مزيد من الدراسات الفنية المتخصصة التي تكشف جوانب الإعجاز فيه، وتميط اللثام عما احتواه من جوانب الروعة والإحكام"³. وتبرز قصة إبراهيم عليه السلام⁴

¹ سيد قطب، في ظلال القرآن، دار الشروق، مج2، ج5-7، ط15، 1988، ص: 1137.

² محمود السيد حسن، روائع الإعجاز في القصص القرآني دراسة في خصائص الأسلوب القصصي المعجز، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، ط2، 2003، ص: 5.

³ إبراهيم عبد المنعم إبراهيم، بلاغة السرد القصصي في القرآن الكريم، مكتبة الآداب، القاهرة، ط1، 2008، ص: 3

⁴ وقد كثر الحديث عن إبراهيم عليه السلام حتى شمل عشرين سورة في جوانب مختلفة من حياته، في أساليب متنوعة من الحوار: في حوارهِ مع نفسه، ومع ربه، ومع قومه، ومع طاغية زمانه (النمرود)، ومع الملائكة الذين جاءوا إليه في

من بين القصص القرآني لتناولها مبدأ العقيدة والتوحيد، التي عرضت في تسعة سور¹، لتمثل النموذج الكامل في الأداء العقائدي والنفسي والتربوي.

أ_ إبراهيم عليه السلام والنبوة:

كانت العناية الإلهية ترعى إبراهيم عليه السلام وتختصه بالإعداد والتوجيه والتسديد، قال تعالى: "وَلَقَدْ ءَاتَيْنَا إِبْرَاهِيمَ رُشْدَهُ مِن قَبْلُ وَكُنَّا بِهِ عَالِمِينَ"²، يخبر الله تعالى عن خليله إبراهيم أنه "من صغره ألهمه الحق والحجة على قومه"³، كما قال تعالى: "وَتِلْكَ حُجَّتُنَا ءَاتَيْنَاهَا إِبْرَاهِيمَ عَلَىٰ قَوْمِهِ"⁴. أما لماذا هذا الإعداد من الله عز وجل وهذا العطاء، فلكي يكون إبراهيم عليه السلام مؤهلاً لاختيار ربه له، ولإصطفائه في

قصة لوط، وفي قصة تشييره بولادة مولود له بعد اليأس. محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن قواعده أساليبه معطيته، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ط3، 1985، ص:245.

¹ تتمثل هذه السور في: سورة البقرة(الآية: 258-260)، سورة الأنعام(الآية: 74- 83)، سورة الأنبياء(الآية: 51-70)، سورة مريم(الآية: 40- 50)، سورة الشعراء(الآية: 79- 89)، سورة العنكبوت(الآية: 15-18)، سورة الصافات(الآية: 83- 99)، سورة الزخرف(الآية: 25-28)، سورة الممتحنة(3-6).

² الأنبياء:51. ذكر الله سبحانه قصة حوار إبراهيم مع أبيه وقومه في عشرين آية من سورة الأنبياء(50-70).

³ أبو الفداء بن كثير، تفسير القرآن العظيم، تح: سامي بن محمد سلامة، دار طيبة للنشر والتوزيع، ط2، 1999، ج

5، ص:347.

⁴ الأنعام:83.

حمل الرسالة¹، كما شاء الله تعالى له: "وَلَقَدْ أَصْطَفَيْنَاهُ فِي الدُّنْيَا وَإِنَّهُ فِي الآخِرَةِ

لَمِنَ الصَّالِحِينَ" ².

لقد أتى الله سبحانه وتعالى إبراهيم عليه السلام الرشد، وبفعل هذا الرشد أدرك إبراهيم عليه السلام قدرة الصانع العظيم لهذا الكون الشاسع، وما فيه من آيات بينات، تدل على حقيقة وجود الله، كما يبين لنا ذلك القرآن الكريم بقوله تعالى: "وَكَذَلِكَ نُرِي

إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُوقِنِينَ" ³.

ثم ذكر الله تعالى في سورة مريم الحوار الذي دار بين إبراهيم عليه السلام⁴ وأبيه آزر، إذ جاءه إبراهيم بقلب النبي الصديق وقال له: "يَتَأْتِي لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِي عَنْكَ شَيْئًا؟". إذ نجد في هذه الحجج التي قدمها إبراهيم عليه السلام لأبيه أنه عاب الوثن أو الصنم من ثلاثة أوجه:

أحدها: لا يسمع، وثانيها: لا يبصر، وثالثها: لا يغني شيئاً، كأنه قال له: يا أبت بل الألوهية ليست إلا لربّي، فإنه يسمع ويبصر ويجيب دعوة الداعي. فالنتيجة

¹ سميح عاطف الزين، قصص الأنبياء في القرآن الكريم، دار الكتاب اللبناني، بيروت، عد 3، ط3، 1986، ص:19.

² البقرة:130.

³ الأنعام:75.

⁴ ذكر ابن كثير في قصص الأنبياء نسب إبراهيم عليه السلام بقوله: "هو إبراهيم بن تارخ بن ماحور بن ساروغ بن راعو ابن فالغ ابن عابر بن شالغ بن أرفخشذ بن سام بن نوح عليه السلام. مكتبة السلام الجديدة، الدار البيضاء، ط2، 2002، ص: 97. وحكى الحافظ بن عساكر أن اسم أم إبراهيم أميلة. وقال الكلبي: اسمها بونا بنت كربنا بن كرثي من بني أرفخشذ بن سام بن نوح. المصدر نفسه، ص:97. مع العلم أن اسم إبراهيم عليه السلام ذكر في القرآن الكريم 69 مرة.

إذن أنه وحده يستحق العباداة. وبعد أن يضعه أمام هذه الحقيقة العقلية، يطلعه على ما جاءه من علم وتكليف بالنبوة، ثم يدعو به باتباعه الطريق السليم الذي هو طريق الحق والعدل والخير، وطريق النجاة والفوز في الآخرة، فيقول: "يَتَأَبَّتْ إِيَّيْ قَدْ جَاءَنِي

مِنَ الْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَاتَّبِعْنِي أَهْدِكَ صِرَاطًا سَوِيًّا"¹. والهداية على اعتبار

"الرازي" هي بيان الدليل وشرحه وإيضاحه². ثم ينهاه عن العباداة التي يقوم عليها، لأنها عبادة للشيطان، الذي يتلبس شكل الأصنام والأوثان، وهي عبادة زائفة باطلة، فضلا عن أن هذا الشيطان قد عصا ربه، فكان مخلوقا عصيا، فيقول له: "يَتَأَبَّتْ لَا

تَعْبُدِ الشَّيْطَانَ^ط إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلرَّحْمَنِ عَصِيًّا"³. ويحذره من مشقة هذه العباداة

التي تؤدي إلى العذاب الأليم لا محالة، والتي تجعل صاحبها تبعا للشيطان ومولى له، فيقول له: "يَتَأَبَّتْ إِيَّيْ أَخَافُ أَنْ يَمَسَّكَ عَذَابٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَانِ وَلِيًّا

4"

بهذا الصدق النبوي، وبحرارة الدعوة الحققة، أوضح إبراهيم عليه السلام لأبيه طريق الخير وطريق الشر. تلك كانت دعوة إبراهيم عليه السلام وحججه لأبيه أزر، وهي "دعوة واضحة، ولكن الأب الضال لم يحفل بدعوة الحق، بل أثر اتباع العقيدة المزيفة التي ورثها عن آبائه وأجداده، ولذا نراه يغضب من ابنه إبراهيم عليه السلام، ويهدده بأن يمتنع عن كراهية الآلهة التي يعبدها، وإلا فلسوف يعمد إلى رجمه

¹ مريم: 43.

² الرازي، تفسير الرازي، ج 21، ص: 225.

³ مريم: 44.

⁴ مريم: 45.

وطرده، ويختصر القرآن الكريم كل مشاعر أزر وانفعالاته¹، بقوله عز وجل: "قَالَ

أَرَاغِبُ أَنْتَ عَنِّي يَا إِبْرَاهِيمُ لِمَ تَتَّبِعُنِي أَنزِلْنِي بِهَا مِنَ الْجَنَّةِ وَأَبِئْتَنِي مِنَ الْبَطْشِ بَعْدَ إِسْرَائِيلَ وَأَنْتَ عَلِيمٌ" ^{٤٦} ².

نجد إبراهيم عليه السلام قد تخلق بأخلاق النبوة، ومن تخلق بها لا يمكنه أن يكون إلا ابنا بارا بأبيه، ولذا لا يجد إبراهيم عليه السلام عونا يمهده به إلا طلب السلام النفسي له، ومن ثم طلب الاستغفار له من ربه، عسى أن يرحمه لما له من منزلة عنده، فيقول له: "سَلِّمْ عَلَيْكَ سَأَسْتَغْفِرُ لَكَ رَبِّي إِنَّهُ كَانَ بِي حَفِيًّا"³. فنجد من هذه المحاور

والمجادلة كيف دعا إبراهيم عليه السلام أبوه إلى "الحقّ بألطف عبارة وأحسن إشارة، بين له بطلان ما هو عليه من عبادة الأوثان، التي لا تسمع دعاء عابدها ولا تبصر مكانه، فكيف تغني عنه شيئاً، أو تفعل به خيراً"⁴. هنا تتجلى الروعة العظيمة في الفوارق التي تبرز ما بين المؤمن والكافر. وهكذا نجد في القصص القرآني نموذجين عن البشر مختلفين عن بعضهما تمام الاختلاف: فالنموذج الأول قصة نوح عليه السلام وفيها يكون الأب مؤمناً وابنه كافراً، والنموذج الثاني قصة إبراهيم عليه السلام وفيها يكون الأب كافراً وابنه مؤمناً. أما وحدة الهدف في هذين النموذجين، فهي التأكيد على حقيقة الروابط والعلائق التي يجب أن تقوم بين الناس، والتي شاء الله تعالى أن يكون أساسها إعلاء كلمة التوحيد، وترسيخ العقيدة الدينية، لا علاقة النسب والعاطفة.

ب- إبراهيم وقومه المشركون:

¹ سميح عاطف الزين، قصص الأنبياء في القرآن الكريم، ص: 28.

² مريم: 46.

³ في الحديث الشريف نجد أنّ مصير أزر واضح وجلي، وهذا ما قاله عليه السلام: "يلقى إبراهيم أباه أزر يوم القيامة وعلى وجه أزر قنطرة وغيره، فيقول له إبراهيم: ألم أقل لك لا تعصني؟ فيقول أبوه: الآن لا أعصيك. فيقول إبراهيم: يا ربّ إنك وعدتني أن لا تحزيني يوم يبعثون، فأني حزيت من أبي الأبعد؟ فيقول الله تعالى: إنني حرمت الجنة على الكافرين. ثمّ يقال: يا إبراهيم ما تحت رجليك؟ فينظر فإذا هو يذبح ملتطخ، فيؤخذ بقوامه فيلقى في النار". أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، ج: 6، ص: 467.

⁴ ابن كثير، قصص الأنبياء، مكتبة السلام الجديدة، الدار البيضاء، ط2، 2002، ص: 98.

بعد الحالة النفسية المتأزمة، والتجربة المريرة التي مرّ بها إبراهيم عليه السلام وهو يدعو والده. إلا أنّها لم تمنعه من مواصلة رسالته، فهو النبي المكلف بهداية الناس أجمعين إلى رسالة التوحيد ونشرها.

ولكن ماذا يفعل مع قومه؟ هل يتبع معهم الأسلوب المباشر الذي اتبعه مع أبيه، أم يعتمد أساليب أخرى قد تكون أجدى وأنفع؟.

وبعد تفكير اهتدى إبراهيم عليه السلام إليه قام يخاطب القوم ويتودد إليهم، ويحضر مجالسهم وسهراتهم. وفي تلك السهرات خاصة كان جل اهتمامه منصبا على التأمل في كواكب السماء؛ لأنه يعرف أن طائفة كبيرة من القوم تعبدوها، وهو يريد أن يقوم بتجربة حسية معهم، كي يصل إلى النتيجة الحتمية التي تبين لهم فساد تلك العبادة.

وهنا بدأ إبراهيم عليه السلام تجربته الأولى بنجاح في استدراج القوم، فيبدي لهم بأنّ الربّ الذي يرعى الإنسان لا يغيّب، وأن هذا الكوكب الآفل غير جدير بالربوبية، وانتهى إلى أنه لا يرتبط بهذا الكوكب. ويصور لنا القرآن الكريم تجربة إبراهيم عليه السلام تلك بقوله: "فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَىٰ كَوْكَبًا ۖ قَالَ هَٰذَا رَبِّي ۖ فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا

أُحِبُّ الْآفِلِينَ ﴿٧٦﴾" ¹. وفي مرة أخرى وأثناء تبادله الحديث مع القوم، كان

إبراهيم عليه السلام ينتظر طلوع القمر، فلما بزغ وملاً نوره الجوانب، وبدا أنه أكبر من الكوكب الآفل الذي تبرأ منه، وجه أنظار القوم إليه، ودعاهم لتأمله، ثم قال لهم: هذا ربي. ولكنه بقي في مجلسه تلك الليلة حتى طلوع الفجر، وعندما تولى القمر إلى

¹ (الأنعام: 76).

حيث لا يراه، فلما أفل، قال: "لَيْنَ لَمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ

1. ﴿٧٧﴾

لقد اتخذ إبراهيم عليه السلام موقفاً جديداً إذ لم يعد يستدرج القوم لئلا ينفروا منه، لقد أراد أن يبيث فيمن حوله روح الشك بالكواكب، حتى أعلن بأن الشمس هي الرب الذي يبيحث عنه فهي أكبر الكواكب، وأشدّها ضياءً وحرارةً، وأكثرها فائدة للحياة، وذلك كما يقول الله تعالى: " فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا

أَفَلَّتْ قَالَ يَاقَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ "2. وظل إبراهيم عليه السلام مهتماً بالشمس، حتى

غابت وراء الأفق وعمّ الظلام، عندها أعلن على القوم براءته من تلك الكواكب التي يعبدونها، ثم وجّه وجهه إلى الله الحقّ، الذي فطر السموات والأرض، فهو وحده المتفرد بملكه ولا شريك له أبداً. وكانت صرخته المدوية النابعة من الأعماق، يقول تعالى: " إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ

الْمُشْرِكِينَ ﴿٧٦﴾ "3، إن هذه " الهداية الربانية لم تجرد إبراهيم عليه السلام من نظره

العقلي، بل هي التي جعلته قادراً على التصرف فيما حصل له من علم لديني يقيني بهذه الطريقة الحجاجية التي أفحصت عنها هذه الآية بهذا الترتيب المنطقي التصاعدي"4، أي الكوكب أولاً ثم القمر الذي هو أكثر منه نورا ثم الشمس بضياءها الغامر للكون ثالثاً. ويقول "سيد قطب" في هذا السياق: "إنه مشهد رائع باهر هذا الذي

(1) الأنعام: 77.

(2) الأنعام: 78.

(3) الأنعام: 79.

(4) إدريس حمادي، الحجة في الاستعمال القرآني، إبراهيم وقومه نموذجاً، ص: 4.

يرسمه السياق القرآني في هذه الآيات، مشهد الفطرة وهي تنكر تصورات الجاهلية في الأصنام وتستنكرها.. إنها قصة الفطرة مع الحق والباطل، وقصة العقيدة¹.

ويصور لنا القرآن الكريم دفاع إبراهيم عليه السلام الرائع، وحججه الدامغة التي كان يسردها على قومه، لكي يصفع على قلوبهم بالحقيقة التي لا مناص منها، والتي تدعوهم إلى عبادة إله واحد أحد، وذلك بقوله: "وَحَاجَّهُ قَوْمُهُ قَالَ أَتُحْجَّوْنَ فِي اللَّهِ

وَقَدْ هَدَانِ وَلَا أَخَافُ مَا تُشْرِكُونَ بِهِ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ رَبِّي شَيْئًا وَسِعَ رَبِّي كُلَّ شَيْءٍ

عِلْمًا أَفَلَا تَتَذَكَّرُونَ ﴿٨٠﴾ وَكَيْفَ أَخَافُ مَا أَشْرَكْتُمْ وَلَا تَخَافُونَ أَنَّكُمْ

أَشْرَكْتُمْ بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزَّلْ بِهِ عَلَيْكُمْ سُلْطَانًا فَأَيُّ الْفَرِيقَيْنِ أَحَقُّ بِالْأَمْنِ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ ﴿٨١﴾... وَتِلْكَ حُجَّتُنَا آتَيْنَاهَا إِبْرَاهِيمَ عَلَى قَوْمِهِ نَرْفَعُ دَرَجَاتٍ مَن نَّشَاءُ

إِنَّ رَبَّكَ حَكِيمٌ عَلِيمٌ"². هذه الدعوى الكبرى ودليلها جميعا كنتيجة مرتبة على

الدعوى الأولى أو على الكشف عن ضلالهم حيث قال: "إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي

فَطَرَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ"³. لم تنتفع تلك

الهزة العقلية التي أثارها إبراهيم عليه السلام مع قومه في مراقبة الكواكب، ولم تؤثر فيهم حججه التي ساقها وبراهينه، وهو يحاول أن يلمس في قرارة أنفسهم الفطرة الإنسانية، كي يوقظها من الجهالة ويأخذ بيدها إلى طريق الإيمان، ولذلك صمم

¹ سيد قطب، في ظلال القرآن، ص: 1138.

² الأنعام: 80-83.

³ الأنعام: 79.

اللجوء إلى عملية جديدة، قد تكون أشد إثارة ورهبة في نفوس القوم، علّها تحقق اليقظة التي ينشد.

ج - تحطيم الأوثان والأصنام:

كما جرّب إبراهيم عليه السلام مع أصحاب عبدة الكواكب، فسيجرّب مع عبدة الأوثان بالتصدي للقوم، وهذا بنقد لاذع للتماثيل التي كانت في اعتقادهم "آلهة". وإذا كانت بدايته في الدعوة لم تحقق نجاحا مع أبيه أزر في هذا المجال، فإن عليه أن يعاود التكرار مع هذا الأب لعله يهتدي إلى الإيمان.

ويبرز القرآن الكريم ذلك الاحتكاك العقائدي الذي كان يثيره إبراهيم عليه السلام مع قومه، ومن بينهم أبوه أزر وفيه يقول تبارك وتعالى: "إذ قال إبراهيم لأبيه وقومه: "ما هذه التماثيل التي أنتم لها عاكفون؟. قالوا: وجدنا آباءنا لها عابدين قال: " لقد كنتم أنتم وآباؤكم في ضلال مبين"¹.

وتتكرر لقاءات إبراهيم عليه السلام بقومه، ويتكرر معها حوارها ونقاشه لهؤلاء القوم ومنهم أبوه، إذ يقول لأبيه وقومه، كما يذكر القرآن الكريم قوله تعالى: "إذ قالَ

لأَبِيهِ وَقَوْمِهِ مَا تَعْبُدُونَ ﴿٧٤﴾ قَالُوا نَعْبُدُ أَصْنَامًا فَنَنْظِلُّهَا عِبَادِينَ ﴿٧٥﴾ قَالَ هَلْ

يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ ﴿٧٦﴾ أَوْ يَنْفَعُونَكُمْ أَوْ يَضُرُّونَ ﴿٧٧﴾ قَالُوا بَلْ وَجَدْنَا آبَاءَنَا

كَذَلِكَ يَفْعَلُونَ ﴿٧٨﴾ قَالَ أَفَرَأَيْتُمْ مَا كُنْتُمْ تَعْبُدُونَ ﴿٧٩﴾ أَنْتُمْ وَأَبَاؤُكُمْ الْأَقْدَمُونَ

"² ﴿٧٦﴾ فقول إبراهيم عليه السلام: ما تعبدون؟ هو سؤال عن معبودهم، فهو عليه السلام يعلم أنهم

عبدة أصنام، ولكنه سألهم ليريهم أن ما يعبدونه ليس من استحقاق العبادة في شيء.

¹ الأنبياء: 52-54

² الشعراء: 70-76.

فأجابوه بقولهم: نعبد أصناما فنظّل لها عاكفين. يرى السكاكي بخصوص هذه الجملة: "أنهم قد بسطوا الكلام ابتهاجا منهم بعبادة الأصنام، وافتخارا بمواظبتها، منحرفين عن الجواب المطابق المختصر، وهو أصناما¹. فاشتملت هذه الآية على جواب إبراهيم عليه السلام وعلى قصدهم ما في نفوسهم من ابتهاج وافتخار. فعطفوا على قولهم بحرف عطف " الفاء" في "نظّل" ولم يقتصروا على قولهم " نَعْبُدُ أَصْنَامًا" يقول الزمخشري: " وإنما قالوا "نظّل" أي "لأنهم كانوا يعبدونها بالنهار دون الليل"².

ثم ينتقل إبراهيم عليه السلام بتوجيه استفهام إنكاري بقوله: هَلْ يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ أَوْ يَنْفَعُونَكُمْ أَوْ يُضُرُّونَ ؟ فعند هذه الحجة القاهرة لم يجد أبوه وقومه ما يدفعون به هذه الحجة، فعدلوا إلى أن قالوا: "بَلْ وَجَدْنَا آبَاءَنَا كَذَالِكَ يَفْعَلُونَ" وهذا من أقوى الدلائل على فساد التقليد ووجوب التمسك بالاستدلال. فقال إبراهيم عليه السلام: "أَفَرَأَيْتُمْ مَا كُنْتُمْ تَعْبُدُونَ ﴿٧٥﴾ أَنْتُمْ وَاَبَاؤُكُمْ الْأَقْدَمُونَ ﴿٧٦﴾ فَإِنَّهُمْ عَدُوٌّ لِي إِلَّا رَبَّ الْعَالَمِينَ ﴿٧٧﴾ الَّذِي خَلَقَنِي فَهُوَ يَهْدِينِ ﴿٧٨﴾ وَالَّذِي هُوَ يُطْعِمُنِي وَيَسْقِينِ ﴿٧٩﴾ وَإِذَا مَرِضْتُ فَهُوَ يَشْفِينِ ﴿٨٠﴾ وَالَّذِي يُمِيتُنِي ثُمَّ يُحْيِينِ ﴿٨١﴾ وَالَّذِي أَطْمَعُ أَنْ يَغْفِرَ لِي خَطِيئَتِي يَوْمَ

¹ السكاكي، مفتاح العلوم، تح: عبد الحميد هنداوي، في باب: تفصيل اعتبارات المسند إليه، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 2000، ص: 268.

² الزمخشري، الكشاف، ج3، ص: 116.

الَّذِينَ ﴿٧٧﴾¹. فقد جاءت عبارة " عَدُوِّي " في الكشف بمعنى "تصوير للمسألة

في نفس ابراهيم عليه السلام على معنى أنه فكر في أمره"²، فرأى عبادته لها- الأصنام- عبادة للعدو فاجتنبها، وأراهم بذلك أنها نصيحة نصح بها نفسه أولا وبنى عليها تدبير أمره ثانيا، لينظروا ويتأملوا فيها ربما يقودهم ذلك إلى التقبل. أما في قوله تعالى: "إِلَّا رَبَّ الْعَالَمِينَ" فهذا استثناء منقطع كأنه قال: ولكنه رب العالمين؛ "فَهُوَ

يَهْدِين" هو الخالق الذي قدر قدرًا، وهدى الخلائق إليه، فكل يجري على ما قدر،

وهو الذي يهدي من يشاء ويضل من يشاء. فقوله: "مَرَضْتُ" دون أمرضني؛ أي

نسب المرض إلى نفسه، لأنه في مقام التأدب مع الله تعالى بتخصيصه بنسبة الشفاء

الذي هو نعمة ظاهرة إليه تعالى. وفي قوله: "وَالَّذِي يُمِيتُنِي ثُمَّ يُحْيِينِ" والمراد منه

الإماتة في الدنيا، ثم الإحياء في الآخرة. أما قوله: "وَالَّذِي أَطْمَعُ أَنْ يَغْفِرَ لِي

خَطِيئَتِي يَوْمَ الدِّينِ"؛ إذ جاء استغفار الأنبياء تواضع منهم لربهم. فإبراهيم عليه السلام في

صدد الإخبار الذي يؤكد على الإقرار بوجود نعم الله، لتكون بمثابة الحجة التي تقدم

لإقناع القوم، فكلما حصلت فائدة الخبر، أريد من ورائها إعلام القوم بأشياء يجهلونها.

فعندما نتأمل هذه الآيات نلاحظ أنّ الجمل الإخبارية كلها وردت خالية من أدوات

التوكيد، فإبراهيم عليه السلام يخبر قومه بالنعم التي منحه إياه الله تعالى على سبيل التعديد

والتقرير، فجاء الخطاب على أساس أنّ المتلقي خالي الذهن من الحكم، وبعد ذكره

هذه النعم لا ينبغي الإنكار، ويسمى هذا الضرب من الخبر ابتدائياً، وهو ينسجم مع

¹ الشعراء: 77-82.

² الزمخشري، الكشف، ج3، ص: 117.

منطق التلقي حيث تقتضي إقامة الحجة على المنكر، أن يعرف أولاً وهنا يتحقق قانون الإفادة. ومن ثم فتعديد النعم يدخل ضمن الاستدلال بالتعريف، "وهو أن يؤخذ من ماهية موضوع القول دليل الدعوى"¹. إذ كلما ذكرت نعمة من النعم ازداد الخبر توكيداً؛ وكأنّ التتالي جاء بحسب درجة إنكار المخاطب فيكون زوال الإنكار موازياً لذكر نعم الله عليه في كل مرة.

لينتهي الحوار والنقاش، ويتفرق القوم كل في سبيله، فظلوا معرضين عن دعوة النبي إبراهيم عليه السلام، منكرين لأرائه وحججه، "على الرغم مما تحمله من صدق المعنى، ووضوح البرهان، وملامسة العقل والقلب"². ففي هذه الآية إشارة إلى ما هو مطلوب كل عاقل من الخلاص عن العذاب والفوز بالثواب.

ولكن النبي الكريم لا يابه لتعتت القوم بل يجيبهم بالتهديد، مقسماً بأنه سيكيد أصنامهم ويحطمها عندما تحين له الفرصة، وذلك بقوله تعالى: "وَتَأْتِيهِمْ لَأَكِيدَنَّ أَصْنَامَكُمْ بَعْدَ أَنْ تُولُوا مُدْبِرِينَ" ٥٧³. فإنّ القوم لما لم ينتفعوا بالدلالة

العقلية عدل إلى أن أراهم عدم الفائدة في عبادتها.

وبعد أن خرج أهل بابل بمناسبة أحد أعيادهم، وجد إبراهيم عليه السلام أن الساحة قد فرغت له، فأخذ فأسا وذهب على المعبد "فَرَاغَ إِلَىٰ آئِهِم فَقَالَ أَلَا تَأْكُلُونَ" ٥٨ ما لكم لا تنطقون ٥٩ فَرَاغَ عَلَيْهِمْ ضَرْبًا بِالْيَمِينِ"⁴. ثم أهوى بفأسه عليها الواحد تلو

¹ محمد التومي، الجدل في القرآن الكريم، شركة الشهاب للنشر والتوزيع، الجزائر، ص: 169.

² سميح عاطف الزين، قصص الأنبياء في القرآن الكريم، ص: 39.

³ الأنبياء: 57

⁴ الصافات: 91-93

الآخر "فَجَعَلَهُمْ جُذَاً إِلَّا كَبِيرًا هُمْ لَعَلَّهُمْ إِلَيْهِ يَرْجِعُونَ"¹. قال صاحب

"الكشاف": "جذاذاً قطعاً من الجذ وهو القطع، وقرئ بالكسر والفتح وقرئ جذاذاً جمع جذيد وجذاذاً جمع جذة"². ثم جاء القوم يتدافعون إلى المعبد، ليروا المشهد الصاعق الذي أخذ بألبابهم، وأغشى بصيرتهم، فأمسوا في مكانهم جامدين، وما إن خفت عنهم الصدمة قليلاً حتى صاروا يتصايحون بأصوات حانقة قائلين: "مَنْ فَعَلَ

هَذَا بِعَالِهَتِنَا إِنَّهُ لَمِنَ الظَّالِمِينَ"³. فحضر إبراهيم عليه السلام ليواجه جميع جبابيل

وحكامه ووقف أمام الملك، وكبار الكهان من حواليه، هادئاً مطمئناً، فصرخوا فيه يشيرون إلى تلك الآلهة المحطمة، قالوا: "ءَأَنْتَ فَعَلْتَ هَذَا بِعَالِهَتِنَا يَا إِبْرَاهِيمُ"⁴.

وأجابهم بثقة وثبات: "بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ"⁵.

إن قصد إبراهيم عليه السلام لم يكن إلى أن ينسب الفعل الصادر عنه إلى الصنم، وإنما قصد تقرير لنفسه وإثباته لها على أسلوب تعريضي يبلغ فيه غرضه من إلزامهم الحجة وتبكيتهم.

فهذه إذن نظرات تتلاقى، وتساؤلات كثيرة تثار في الصدور، ولكن الإجابة عنها كانت بديهية، وهم يشعرونها في قرارة أنفسهم، كما يصورهم القرآن

¹ الأنبياء: 58.

² الزمخشري، الكشاف، ج2، ص: 576.

³ الأنبياء: 59.

⁴ الأنبياء: 62.

⁵ الأنبياء: 63.

الكريم في قوله: "فَرَجَعُوا إِلَىٰ أَنفُسِهِمْ فَقَالُوا إِنَّكُمْ أَنْتُمُ الظَّالِمُونَ"¹. فلما اعترفوا

بأنّ الأصنام لا تستطيع النطق، انتهز إبراهيم عليه السلام الفرصة لتوبيخهم بعبادة التماثيل؛ ومن تم إقناعهم بأنها لا تنفع ولا تضر وبذلك تظهر الحجة عليهم. في قوله تعالى: "

أَفْتَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ مَا لَا يَنْفَعُكُمْ شَيْئًا وَلَا يَضُرُّكُمْ ﴿١٦﴾ أَفِ لَكُمْ وَلِمَا

تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ أَفَلَا تَعْقِلُونَ"²، فدعاهم إبراهيم عليه السلام إلى العودة إلى

عقيدة التوحيد والإيمان بالله الواحد الأحد، ذكر اسم الجلالة "مِن دُونِ اللَّهِ" لزيادة

تشنيعهم لعبادة غيره، فجاء على سبيل الاستفهام الإنكاري، وغرضه التوبيخ والتضجر عن عدم تدبّر القوم الأدلة الواضحة من العقل الذي يدرك به حقائق الأشياء. إنّها إذن دعوة إلى الحقّ ودعوة إلى العقل والتدبّر.

د - المعجزة الإلهية:

لما غلبهم إبراهيم عليه السلام بالحجة القاهرة، لم يجدوا مخلصاً إلا بإهلاكه؛ فاختاروا أشد العذاب وهو الإحراق بالنار. وجد ابن عاشور أنّ الإحراق أو التحريق هو مبالغة في الحرق؛ أي حرقاً متلفاً³. أما إبراهيم عليه السلام فكان قد أوكل أمره إلى الله تعالى أمام هذا المصير، فهو سبحانه عالم بأحواله، لأنه بكل شيء عليم. وإذا كان احتمال الأذى من أجل تبليغ رسالة ربه، فإن ربّ الرسالة هو الذي يتكفل بحفظه.

ويريد الله تعالى أن يجعل من هذه الحادثة برهاناً حقا، وشاهداً ساطعاً، على ألوهيته وربوبيته، وأنه وحده يقدر أن يتصرف بشؤون الكون، وما فيه من

¹ الأنبياء: 64.

² الأنبياء: 66-67.

³ يقول ابن عاشور: "أسند قول الأمر بإحراقه إلى جميعهم، لأنهم قبلوا هذا القول، وسألوا ملكهم النمروذ إحراق إبراهيم عليه السلام فأمر بإحراقه، لأن العقاب بإتلاف النفوس لا يملكه إلا ولاية أمور الأقوام. قيل الذي أشار بالرأي بإحراق إبراهيم رجل من القوم كردي اسمه "هينون". ويظهر هذا الأمر أنه مؤامرة سرية بينهم دون حضرة إبراهيم، وأنهم دبروه ليبتغوه به خشية هروبه، لقوله تعالى: "وأرادوا به كيدا". تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص: 105.

قوانين ونواميس وفق ما يشاء، فأمر الله سبحانه وتعالى من عليائه النار قائلاً عز من قائل: "يَنَارُ كُونِي بَرْدًا وَسَلَامًا عَلَيَّ **إِبْرَاهِيمَ**"¹، إذ وجه إلى النار تعلق الإرادة بسلب قوة الإحراق، وأن تكون برداً وسلاماً على إبراهيم **عليه السلام**، ويقول ابن عاشور: "وإنما ذكر برداً ثم أتبع بسلاماً، لإظهار عجب صنع القدرة؛ إذ صير النر برداً"².

فإذا النار التي أرادوا إحراق إبراهيم بها، تتأجج لهيباً في قلوبهم المحرقة، وبركاناً صاعقاً في نفوسهم الضالة، لتزيدهم خسراناً. فانصرفوا بعد المعجزة باقين على عقيدة الشرك والوثنية، ما عدا فئة قليلة عرفت معنى المعجزة الإلهية، فأدركت أن الربّ الذي حمى إبراهيم **عليه السلام** ونجّاه هو ربّ حقّ وإله قادر. ويذكر الزركشي في كتابه البرهان، أنّ الله **ﷻ** لم يذكر عن قوم إبراهيم أنهم أهلكوا، كما ذكر ذلك عن غيرهم، بل ذكر أنهم ألقوه في النار، فجعلها برداً وسلاماً، وفي هذا ظهور برهانه وآياته، حيث أدلهم ونصره³. وإن دل هذا على شيء فإنما يدل على خصوصية إبراهيم **عليه السلام** التي كانت إلى الرحمة أميل، فلم يسع في هلاك قومه؛ لا بالدعاء ولا بالمقام ودوام إقامة الحجة عليهم.

وإذا كانت معجزة الله تعالى التي شهدها بابل لم تؤثر فيهم، فإن ملكهم النمرود كان على عكسهم؛ إذ وجد نفسه خائباً، ولم يستطع أن يفعل بإبراهيم **عليه السلام** شيئاً. فلئن ترك إبراهيم **عليه السلام** وشأنه في متابعة دعوته، فلسوف يجتمع الناس إليه، وينصاعون لحججه وبراهينه، وفي ذلك الخطر الأشد على ملكه.

إنّ فيحاول النمرود أن يُبعد إبراهيم **عليه السلام** عن القوم، وليشغله هو بنفسه، بالاستمالة تارة أو بالنقاش والجدال تارة أخرى، علّه يجد وسيلة يهزمه بها، وهكذا بدأ يجادله فيقول: ما هذه الفتنة التي تشعلها في قومك يا إبراهيم؟ ومن هو

¹ الأنبياء: 69.

² ابن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص: 106.

³ بدر الدين محمد بن عبد الزركشي، البرهان في علوم القرآن، تح: محمد أبو الفضل إبراهيم، دار إحياء الكتب العربية، حلب، ج3، 1958، ص: 31.

هذا الإله الذي تدعو إليه من دوني؟ أأست أنا ربّ بابل أُصرّف الأمور فيها وأدبّرها، أليس القوم على ديني؟ فلم تخرج أنت على هذا الإجماع وتحاول أن تنقض معتقداتنا وتدّس مقدّساتنا؟

وردّ عليه النبيّ إبراهيم عليه السلام بالحجّة الدامغة، ما أنت إلا بشر مثل سائر النّاس، ولا يمكن للبشر أن يكونوا آلهة. ثمّ إنك تحاجني في ربّي الذي يحيي ويميت. فتوهم النمرود أنه يملك الحياة والموت، طالما أن أوامره تتقدّ في رقاب العباد، فإن أمر بقتل أحد قتل، وإن عفا عن أحد نجا، هكذا توهم النمرود معنى الحياة والموت، ولم يدرك المعنى الحقيقي للموت والحياة، ولذلك قال: "أنا أحيي وأميت".

وإذ أدرك إبراهيم عليه السلام قصر فهم النمرود عمّا عرض عليه من حجة، دفع إليه بحجة أخرى تكشف عن عجزه التام، فقال له إبراهيم عليه السلام: "فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي

بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ

الظَّالِمِينَ"¹. فلم يشأ إبراهيم أن يخوض حواراً آخر لتوضيح الفرق بين إحياء الله وعفو الملك، ولكنه انتقل بالمناظر مباشرة إلى حجة أوضح منها، لا تقبل المغالطة"².

إنّ هناك ناموس كوني، ونظام شامل أودعه الله تعالى في هذا الكون. وأحد مظاهر هذا الناموس والنظام أن خلق الشمس وجعلها تشرق من الشرق وتغرب من جهة الغرب، ولذلك بهت وظهر عجز ادّعائه أمام حجة إبراهيم عليه السلام التي صدمته.

وتولى النمرود من حينها خوف شديد، وحقد على إبراهيم عليه السلام، "إن الوسيلة التي يمكن أن يتحاشى بها خطر إبراهيم عليه السلام هي في إبعاد الناس عنه

¹ البقرة:258.

² أمين حلمي أمين، الحوار الفكري في القرآن، (أساليب الحوار والجدال والمحاجة في القرآن الكريم)، ص: 71.

بالتهديد والوعيد¹. وهكذا بث عيونه في كل مكان تراقب إبراهيم عليه السلام في تحرّكه، وتضييق الخناق عليه، حتى بات بين أهله وأبناء مجتمعه وحيدا غريبا.

اعتزل إبراهيم عليه السلام قومه، لينصرف إلى دعاء ربه عسى ألا يكون بدعاء ربه شقيا، وأسرّ إلى زوجه أنه يريد أن يهاجر إلى ربّه، وكان إسراره لها بقوله تعالى: "إِنِّي ذَاهِبٌ إِلَىٰ رَبِّي سَيِّدِينَ"². كانت هذه الهجرة تجربة جديدة للنبي إبراهيم

عليه السلام الذي لم يحلّ في سفره الطويل وفي مكان فيه الناس، إلا ويدعو إلى الإيمان بالله تعالى، ولكنه لم يكن يجد العقول المتفتحة، ولا الأذان الصاغية، ولا النفوس الصافية لتتقبّل هذه الدعوة.³

ها هو إبراهيم عليه السلام الآن على جبال فلسطين وأمامه صفحات الكون، وفي بصيرته آيات الله في الخلق، فيغوص إلى أعماق نفسه ليذوب في إشراق صفائها، وتتصعد روحه الزكية نحو السماء، تسأل الباري تعالى أن يزيدها اطمئنانا، وأن يزيدها نورا وعلما. ثم يصدر طلب الرسول إبراهيم عليه السلام بقوله: "رَبِّ أَرِنِي كَيْفَ

تُحْيِ الْمَوْتَىٰ؟"⁴ ويأتي الوحي لإبراهيم قائلا: "أَوَلَمْ تُؤْمِن؟"⁵ قَالَ: "بَلَىٰ وَلَٰكِن لِّيَطْمَئِنَّ

¹ سميح عاطف الزين، قصص الأنبياء في القرآن الكريم، ص: 51.

² الصافات: 99.

³ "أقام إبراهيم عليه السلام أول الأمر في بلدة تدعى "شكين"، وهي التي تعرف اليوم باسم "نابلس". ولكن مقامه فيها كان قصيرا، إذ كان ينتقل إلى الجنوب ليؤدّي مهمة الدعوة والتبليغ، بعد أن أنجاه ربّه من عنت القوم الكافرين، وأنجى معه لوطا المؤمن، حتى يصل بدعوته إلى الأرض المباركة، وذلك بقوله تعالى: "ونجّيناه لوطا إلى الأرض التي باركنا فيها للعالمين" (الأنبياء: 71)، سميح عاطف الزين، قصص الأنبياء في القرآن الكريم: ص 54.

⁴ البقرة: 260 .

⁵ البقرة، 260

قَلْبِي" ¹. يجد ابن هشام الأنصاري: " أن "بلى" جاءت حرف جواب أصلي الألف،

وتأتي "بلى" إما تختص بالنفي وتفيد إبطاله سواء كان مجردا نحو: " زعم الذين كفروا أن لن يعثوا قل بلى وربّي"، أم مقرونا بالاستفهام حقيقيا نحو: "أليس زيد قائم" فتقول: بلى، أو توبيخيا نحو: " أم يحسبون أننا لا نسمع سرهم ونجواهم بلى"، أو تقريريا نحو: " ألم يأتكم نذيرٌ قالوا بلى"، " ألسنت بربكم قالوا بلى" ².

واستجاب الله العزيز الحكيم لطلب رسوله الأمين، لكي يطمئن قلبه للمسألة التي تشغله. ففرق إبراهيم عليه السلام أجزاء الطيور على الجبال، ثم دعاهن إليه، فإذا وقد جاءت إليه ساعية تتدفق فيها الحياة، وتأكد إبراهيم أن الله تعالى وحده يقدر على البعث والنشور.

وها هي البيئة الواضحة، والدليل القاطع الثابت قد تحقق أمام عينه. كانت تلك الحكمة التي ألهمها الله تعالى لنبيه إبراهيم عليه السلام. وبإيمانه القوي لم يشرك إبراهيم بربه أحدا، فكان أمة قائمة بذاته " إِنَّ إِبْرَاهِيمَ كَانَ أُمَّةً قَانِتًا لِلَّهِ حَنِيفًا وَلَمْ

يَكُ مِنَ الْمُشْرِكِينَ ﴿١٢١﴾ شَاكِرًا لِأَنْعَمِهِ ^ج أَجْتَبَهُ وَهَدَاهُ إِلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ ﴿١٢٢﴾

وَأَتَيْنَاهُ فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً ^ط وَإِنَّهُ فِي الْآخِرَةِ لَمِنَ الصَّالِحِينَ ﴿١٢٣﴾" ³. كان أمة يعلم

الخير، وقانتا مطيعا لله، حنيفا لملة الإسلام.

المبحث الثاني: استراتيجيات الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام

¹ البقرة: 260.

² جمال الدين ابن هشام الأنصاري، مغني اللبيب عن كتب الأعراب، دار الفكر، بيروت، ط5، 1979، ص:

153.

³ النحل: 121-120.

يمارس الإنسان أعمالاً كثيرة في حياته، يبتغي من ورائها تحقيق أهداف بعينها، ولا يستطيع أن يمارسها في وضع مستقل عن سياق المجتمع الذي ينتمي إليه، ولذلك فإنه يتخذ طريقة معينة يتمكن بها من مراعاة الأطر التي يعملها أولاً، وتمكنه من تحقيق هدفه ثانياً. ويصطلح على هذه الطرق بالاستراتيجيات، والتي تتنوع هذه الأخيرة بتنوع العناصر السياقية والظروف المحيطة.

وتستعمل استراتيجيات الإقناع في الخطاب من أجل تحقيق أهداف المرسل المنفعية، بالرغم من تفاوتها تبعاً لتفاوت مجالات الخطاب أو حقله. وعلى هذا الأساس حدد الباحثون أهم نظريات الإقناع و صنفوها في ثلاثة استراتيجيات وهي:

1- الاستراتيجية الدينامية النفسية:

تعتمد هذه الاستراتيجية على العامل السيكولوجي، لإحداث عملية الإقناع والتأثير في سلوك الفرد بواسطة إثارة الجوانب الانفعالية والعاطفية فيه. ويعمد الواضعون لهذه الاستراتيجية على تحديد مجموعة خطية من المفاهيم هي المعبر عنها بالحاجات النفسية والدوافع والمعتقدات والمصالح وأسباب القلق والمخاوف والقيم والآراء والمواقف. وتعتبر هذه العناصر البوابة الرئيسية لفهم أعمق لعملية الإقناع والتأثير¹. كما تنص هذه الاستراتيجية على التأثير الكبير للعوامل الإدراكية على سلوك الفرد، انطلاقاً من افتراضين²:

أ- **العوامل الإدراكية مكتسبة:** في العملية الاجتماعية، وبالتالي يسهل ترويج تعاليم جديدة بطريقة تدفع المتلقي إلى تلقيها والعمل بها.

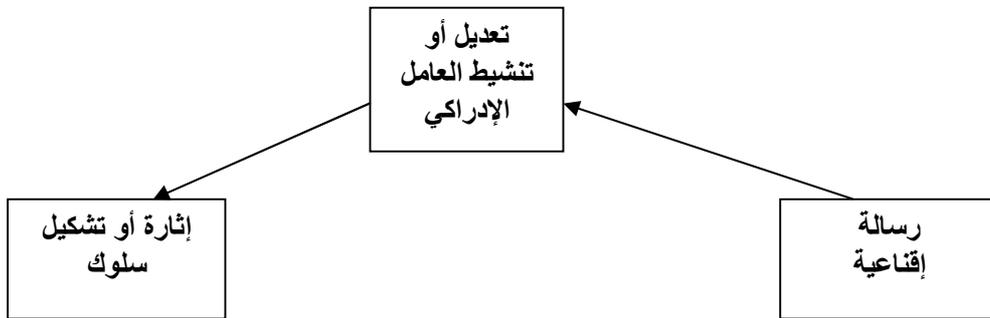
ب- **العوامل الإدراكية:** هي مؤثرات على السلوك الإنساني، وبالتالي إذا تم التأثير عليها تغير السلوك.

¹ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفياته النظرية وآلياته الاجتماعية، ص: 51.

² مليفين ديفلور، وساندرابول روكيتش، نظريات وسائل الإعلام، تر: كمال عبد الرؤوف، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، ص: 379.

وبمعنى أوضح إن القائم بهذه العملية - الإقناعية - لا يتمكن من النفاذ إلى الجمهور المستهدف إلا عبر المفاهيم المشار إليها آنفاً. ويتم ذلك بواسطة التوظيف الذكي لها من أجل تمرير الرسالة الإقناعية دون مقاومة ذاتية أو إلغاء نفسي أو إهمال إدراكي¹.

إن فجوهر هذه الاستراتيجية هو توجيه رسائل إقناعية قادرة على تغيير القوى الداخلية المتحكمة في سلوك الفرد، وهذا ما يؤدي إلى الاستجابة العننية لهدف الإقناع. " أو القدرة على تغيير الوظائف النفسية للأفراد حتى يستجيبوا لهدف القائم بالاتصال، أي أن مفتاح الإقناع يكمن في تعلم جديد من خلال معلومات يقدمها القائم بالاتصال، لكي يتغير البناء النفسي الداخلي للفرد المستهدف (الاحتياجات، المخاوف، التصرفات) مما يؤدي إلى السلوك العنني المرغوب فيه"² ويمكن أن نلاحظ ذلك من خلال المخطط التالي:



مخطط لاستراتيجية الإقناع الدينامية النفسية*

ففي القرآن الكريم تقع آيات الترغيب والترهيب ضمن هذه الاستراتيجية، وهي كثيرة جداً غالبية وطاغية، ومقصدها الزجر من ارتكاب

¹ معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، قطر، ط1، 2003، ص: 78 .

² نفسه، ص: 380.

محظور، أو الحث على امتثال مأمور، وغاية الكل صلاح الفرد وفوزه ونجاته من النار¹، قال تعالى: "إِنَّ هَذَا الْقُرْآنَ يَهْدِي لِلَّتِي هِيَ أَقْوَمُ وَيُبَشِّرُ الْمُؤْمِنِينَ الَّذِينَ يَعْمَلُونَ الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ أَجْرًا كَبِيرًا" ﴿١٠١﴾ وَأَنَّ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِالْآخِرَةِ أَعْتَدْنَا لَهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٠٢﴾².

ف نجد كثيرا من الناس لا يحفزهم إلى العمل والجد والنشاط شيء أكثر من الذي يحرّك عواطفه ويثير وجدانه من ترغيب ووعده، وترهيب ووعيد، فلا ترى في النفس إلا الطاعة والقناعة فيما رغبته فيه ووعده به، أملا في النيل ذلك الجزاء والخير، سواء كان دنيويا عاجلا أم أخرويا آجلا.³ ولهذا يعد أسلوب الترغيب من أنجح الأساليب الإقناعية التي استخدمها القرآن الكريم والسنة النبوية في الدعوة إلى الله، لما لها من قرب وتفاعل في النفوس البشرية.

1- أسلوب الترغيب:

هو كل ما يشوق المدعو إلى الاستجابة، وقبول الحق والثبات عليه⁴، وهو بذلك ينقسم إلى نوعين مادي ومعنوي:

أ- الترغيب المادي:

وهو كل ما كان محسوسا مرغوبا لدى النفس البشرية، من الأموال والولدان والنساء، والذهب والفضة، وغير ذلك من آثار النعيم الدنيوي والأخروي⁵. ويعدّ هذا النوع من الترغيب قوي المفعول، لكثرة الفقراء وانتشارهم، وما يعانونه من شغف

¹ معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص: 78-79.

² الإسراء: 9-10.

³ محمد السبعوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص: 110.

⁴ عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ط3، 1993م، ص: 437.

⁵ محمد السبعوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص: 111.

العيش ونكده. ولما كان هذا النوع له أثره على النفوس، فقد جاءت آيات كثيرة في القرآن الكريم، ترغّب الناس في أعمال الخير والبر والأخلاق الفاضلة، والمحبة والتعاون وغيرها. ومن أمثلة ذلك في القرآن الكريم:

قوله تعالى: "وَعَدَ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنكُمْ وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ

لَيَسْتَخْلِفَنَّهُمْ فِي الْأَرْضِ كَمَا اسْتَخْلَفَ الَّذِينَ مِن قَبْلِهِمْ وَلَيُمَكِّنَنَّ لَهُمْ دِينَهُمُ

الَّذِي أَرْتَضَىٰ لَهُمْ وَلَيُبَدِّلَنَّهُم مِّن بَعْدِ خَوْفِهِمْ أَمْنًا ۗ يَعْبُدُونَنِي لَا يُشْرِكُونَ بِي شَيْئًا

وَمَن كَفَرَ بَعْدَ ذَلِكَ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ ﴿٥٥﴾"¹. هذا الوعد جاء لأمة محمد ﷺ

وأتباعه؛ إذ وعدهم الله ﷻ أن ينصر الإسلام على الكفر، ويورثهم الأرض ويجعلهم فيها خلفاء، ويزيل عنهم الخوف الذي كانوا عليه. "وذلك أن النبي ﷺ وأصحابه مكثوا بمكة عشر سنين خائفين، ولما هاجروا كانوا بالمدينة يصبحون في السلاح ويمسون فيه"².

وفي الترغيب المادي الآخروي:

قوله تعالى: "مَن ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا

كَثِيرَةً ۗ وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ ۗ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾"³؛ إذ من يقرض الله قرضًا

حسنا سواء كان مجاهدة أو نفقة في سبيل الله يطلب بها الثواب، ضاعف الله له أضعافا مضاعفة وقيل الواحد بسبعمائة، والله يوسع على عباده ويجازيهم على ما قدموا.

¹ النور: 55.

² الزمخشري، الكشاف، ج3، ص: 73.

³ البقرة: 245.

وقوله تعالى: "إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلًا ﴿٣١﴾ أُولَئِكَ هُمْ جَنَّتُ عَدْنٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ مُحَلَّونَ فِيهَا مِنْ أَسَاوِرَ مِنْ ذَهَبٍ وَيَلْبَسُونَ ثِيَابًا خُضْرًا مِنْ سُنْدُسٍ وَإِسْتَبْرَقٍ مُتَّكِينَ فِيهَا عَلَى الْأَرَائِكِ نِعَمٌ أَلْوَابٌ وَحَسُنَتْ مُرْتَفَقًا ﴿٣٢﴾".¹ ومن الترغيب المادي الآخروي لأهل الإيمان، أن أعد لهم الله في الجنة من الأنهار والجنان، وما أنعم عليهم من التحلية واللباس.

ب- الترغيب المعنوي:

وهو تلك الغايات التي تعد الماديات والمحسوسات وسيلة للوصول إليها، كالسعادة والاطمئنان والراحة والخلود، والسمعة الحسنة، ومحبة الآخرين واحترامهم وكسب ثقتهم، إلى غيرها من المبادئ والقيم والغايات السامية لدى المؤمنين كروية المولى عز وجل ومرافقة نبيه ﷺ في الفردوس الأعلى، فمثل هذه الأمور تعد غاية لكل ما سواها من الماديات والأموال والأملأك.

1- الترغيب المعنوي الدنيوي:

ففي القرآن الكريم آيات كثيرة تشير إلى هذا الترغيب بأنواعه، نختار منها ما يأتي: قوله تعالى: "مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ

حَيٰوةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿٤٧﴾".² ويتمثل الترغيب

هنا في الدنيا وهو الظاهر في "لَنَجْزِيَنَّهُمْ" وعدهم الله ثواب الدنيا والآخرة، فهذه

الآية للوعد بالخيرات والمبالغة في تقرير الوعد، الذي هو من أعظم دلائل الكرم والرحمة إثباتاً للتأكيد وإزالة لوهم التخصيص على اعتبار الرازي.

¹ الكهف: 30-31.

² النحل: 97.

2- وأما الترغيب المعنوي الأخرى: فيتمثل في:

قوله تعالى: "لَا يَسْمَعُونَ فِيهَا لَغْوًا وَلَا تَأْتِيهَا إِلَّا قِيلًا سَلَمًا سَلَمًا" ¹.

أي يسمعون فيها كلاماً رائعاً عظيم الفائدة وكامل اللذة، بإفشائهم السلام بينهم، فيسلمون سلاماً بعد سلام؛ وقوله تعالى أيضاً: "لِلَّذِينَ أَحْسَنُوا الْحُسْنَىٰ وَزِيَادَةٌ" ^ط وَلَا

يَرْهَقُ وُجُوهَهُمْ قَتَرٌ وَلَا ذِلَّةٌ أُولَٰئِكَ أَصْحَابُ الْجَنَّةِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ" ^ط ². المثوية

والتفضل وعن علي رضي الله عنه: الزيادة: غرفة من لؤلؤة واحدة. وعن ابن عباس رضي الله عنه: الحسنى: الحسنة، والزيادة: عشر أمثالها. وعن الحسن رضي الله عنه: عشر أمثالها إلى سبعمائة ضعف، وعن مجاهد رضي الله عنه: الزيادة مغفرة من الله ورضوان.

وقوله تعالى: "زُيِّنَ لِلَّذِينَ كَفَرُوا الْحَيَاةَ الدُّنْيَا وَيَسْخَرُونَ مِنَ الَّذِينَ ءَامَنُوا"

وَالَّذِينَ اتَّقَوْا فَوْقَهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ ۗ وَاللَّهُ يَرْزُقُ مَنْ يَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ" ³. ومضمون

هذا الكلام تعريف المؤمنين ضعف عقول الكفار والمشركين في ترجيح الفاني من زينة الدنيا على الباقي من درجات الآخرة .

ومما تقدم نجد أسلوب الترغيب بنوعيه المادي والمعنوي يلعب دوراً هاماً في العملية الإقناعية من حيث نشر الخير والفضيلة، والدعوة إلى الله، إلى جانب أسلوب الترغيب نجد أسلوب التهيب وهو عنصر مكمل للترغيب في كثير من الأحوال.

¹ الواقعة: 25-38.

² يونس: 26.

³ البقرة: 212 .

2- أسلوب الترهيب:

هو كل ما يخيف ويحذر المدعو من عدم الاستجابة، أو رفض الحق، أو عدم الثبات عليه قبوله¹، وهو أسلوب يدخل في العملية الإقناعية بحدود ومقادير دقيقة، من أجل ردع النفس عن الرذائل والشر ودفعها عما لا ينفعها² وهو ينقسم إلى قسمين: مادي ومعنوي:

أ- الترهيب المادي:

وهذا النوع من الترهيب هو ما تفعله القوانين الوضعية، من فرض الغرامات والتعويضات، ومصادرة الأموال والأموال، إلى غير ذلك من العقوبات المادية المالية، علاوة على العقوبات الواقعة في الجسد أو على الأهل والأولاد، كالسجن والتعذيب والتقتيل³. وقد ذكر القرآن الكريم أسلوب الترهيب بنوعيه في مواقف كثيرة منها:

1- الترهيب المادي الدنيوي:

قوله تعالى: " وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا

وَأَرْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا " ⁴. يجد الرازي في تفسيره للآية

بمعنى أن الله تعالى يقول: "إني وإن كنت أمرتك بإيتاء اليتامى أموالهم وبدفع صدقات النساء إليهن، فإنما قلت ذلك إذا كانوا عاقلين بالغين متمكنين من حفظ أموالهم، فأما إذا كانوا غير بالغين أو غير عقلاء، أو إن كانوا بالغين عقلاء إلا أنهم كانوا سفهاء مسرفين، فلا تدفعوا إليهم أموالهم وأمسكوها لأجلهم إلى أن يزول عنهم

¹ عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ط3، 1993م، ص: 437.

² محمد السبعوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص: 118.

³ نفسه، ص: 119.

⁴ النساء: 5.

السفه¹، ويجد الكشف أنّ أن الخطاب موجه إلى الأولياء في أموال اليتامى².
والمقصود من كل ذلك الاحتياط في حفظ أموال الضعفاء والعاجزين.

وقوله تعالى: "الزَّانِيَةُ وَالزَّانِي فَاجْلِدُوا كُلَّ وَاحِدٍ مِّنْهُمَا مِائَةَ جَلْدَةٍ وَلَا تَأْخُذْكُم

بِهِمَا رَأْفَةٌ فِي دِينِ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَلَيَشْهَدَ عَذَابُهُمَا طَآئِفَةٌ مِّن

الْمُؤْمِنِينَ ﴿٤١﴾"³؛ في هذه الآية حكم بالجلد للزاني والزانية. ويقول الزمخشري: "عن

النبي صلى الله عليه وسلم قال: يا معشرَ الناس اتقوا الزنى فإنَّ فيه ستُّ خصال: ثلاثٌ في الدنيا، وثلاثٌ في الآخرة . فأما اللاتي في الدنيا: فيذهبُ البهاء، ويورثُ الفقرَ، وينقصُ العمرَ، وأما اللاتي في الآخرة : فيوجبُ السخطةَ، وسوءَ الحسابِ، والخلودَ في النار". ولذلك وقى الله فيه عقد المائة بكماله، بخلاف حدِّ القذف وشرب الخمر . وشرع فيه القتلُ الهولة وهي الرجم، ونهى المؤمنين عن الرأفة على المجلود فيه. وأمر بشهادة الطائفة للتشهير، فوجب أن تكون طائفة يحصل بها التشهير، والواحد والاثنتان ليسوا بتلك المثابة، واختصاصه المؤمنين لأن ذلك أفصح، والفاسق بين صلحاء قومه أخجل. ويشهد له قول ابن عباس رضي الله عنهما : إلى أربعين رجلاً من المصدقين بالله⁴، وهذا أكبر دليل على التهديد المادي الدنيوي.

2- الترهيب المادي الآخروي:

أما في هذا القسم تكلم عنه القرآن في مواضع متعددة منها: ما ذكرته سورة الواقعة من حال أصحاب الشمال وما أعدّ لهم من عذاب وعقاب، قال تعالى:

وَأَصْحَابُ الشِّمَالِ مَآ أَصْحَابُ الشِّمَالِ ﴿٤١﴾ فِي سُمُومٍ وَحَمِيمٍ ﴿٤٢﴾ وَظِلٍّ مِّنْ تُحُمُومٍ ﴿٤٣﴾ لَا

¹ الفخر الرازي، التفسير الكبير، ج 10، ص: 10.

² الزمخشري، الكشف، ج 1، ص: 500.

³ النور: 2.

⁴ الزمخشري، الكشف، ج 3، ص: 48.

بَارِدٍ وَلَا كَرِيمٍ ﴿٤٤﴾ إِنَّهُمْ كَانُوا قَبْلَ ذَلِكَ مُتْرَفِينَ ﴿٤٥﴾ وَكَانُوا يُصِرُّونَ عَلَى الْحِنثِ

الْعَظِيمِ ﴿٤٦﴾¹؛ فجزاء الكافر إن في حر نار ينفذ في المسام و ماء حار، و ظل من دخان أسود، و يرى الزمخشري في هذا القول، أنه فيه تهكم بأصحاب المشأمة، وأنهم لا يستأهلون الظل البارد الكريم الذي هو لأضدادهم في الجنة². ويدل هذا السياق على أعظم عقاب للكافر في الآخرة.

وفي قوله تعالى: "إِنَّ الَّذِينَ كَفَرُوا بِآيَاتِنَا سَوْفَ نُصَلِّبُهُمْ نَارًا كُلَّمَا نَضِجَتْ

جُلُودُهُمْ بَدَّلْنَاهُمْ جُلُودًا غَيْرَهَا لِيَذُوقُوا الْعَذَابَ³ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَزِيزًا حَكِيمًا³."

في هذه الآية تهديد ووعد زاجر للذين كفروا بالآيات البينات. فتجديد الجلود هنا هو تجديد للعذاب، فيكون المقصود منه بيان دوام العذاب وعدم انقطاعه.

2- الترهيب المعنوي:

وهو ما فيه أذى للنفس والسمعة والكرامة، أو كراهية وبغض الناس وعدم احترامهم لمن سولت له نفسه الاعتداء على غيره أو فعل السوء، وأخذ حقوق الناس وظلمهم وخداعهم، وغير ذلك من الأفعال والأخلاق الذميمة التي لا تردعها أحيانا الغرامات والمصادرات⁴.

والقرآن الكريم يذكر مواضع للترهيب المعنوي في الدنيا والآخرة، نذكر منها: قوله تعالى مخبرا عن بني إسرائيل قتلته الأنبياء وأعداء البشرية: "وَضُرِبَتْ

عَلَيْهِمُ الذِّلَّةُ وَالْمَسْكَنَةُ وَبَاءُوا بِغَضَبٍ مِّنَ اللَّهِ⁴ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَكْفُرُونَ

¹ الواقعة: 41-46.

² الزمخشري، الكشاف، ج3، ص: 411.

³ النساء: 56.

⁴ محمد السباعي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص: 122.

الله الجنة بالحسنى¹. فدلالة السياق تدل على وعد الله عز وجل لأوليائه بالجنة دار السلام.

وقوله تعالى: "وَعَدَ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ مِنْهُمْ مَغْفِرَةً وَأَجْرًا

عَظِيمًا"²؛ فالله ﷻ وعد الذين آمنوا ليغيظ بهم الكفار، فسماه أجراً إشارة إلى قبول

عملهم و لبيان ترتب المغفرة على الإيمان؛ إذ كل مؤمن يغفر له.

وقوله تعالى أيضاً: "وَقَالُوا الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي صَدَقَنَا وَعْدَهُ وَأَوْرَثَنَا الْأَرْضَ

نَتَّبِعُ مِنَ الْجَنَّةِ حَيْثُ نَشَاءُ^ط فَنِعْمَ أَجْرُ الْعَمَلِينَ"³. وهنا وعد الله المتقين أن

يورثهم الأرض؛" والمراد بالأرض أرض الجنة، وإنما عبر عنه بالإرث لوجوه الأول؛ أن الجنة كانت في أول الأمر لآدم عليه السلام، فلما عادت الجنة إلى أولاد آدم كان ذلك سبباً لتسميتها بالإرث الثاني⁴.

ومما يفرق بين الوعد والترغيب، أن في الوعد إلزاماً بإنجاز الموعود وليس في الترغيب ذلك، وأنّ في الوعد مستقبلية دائماً وليس في ذلك في الترغيب غالباً⁵.

ب- ضرب الأمثال:

وفي هذا الأسلوب الإقناعي العظيم، ذكر القرآن الأمثال في كثير من

السور لما فيه من الموعظة والإرشاد. قال تعالى: "وَلَقَدْ صَرَبْنَا لِلنَّاسِ فِي هَذَا

¹ الزمخشري، الكشاف، ج3، ص: 187.

² الفتح: 29.

³ الزمر: 74.

⁴ الفخر الرازي، التفسير الكبير، ج 27، ص: 320.

⁵ محمد السباعي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص: 124.

الْقُرْآنِ مِنْ كُلِّ مَثَلٍ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ"¹. ذكر "الإمام السيوطي" أمثال القرآن الكريم

لما فيها من حكمة إلهية في تذكير المؤمنين ووعظهم في قوله: "إنما ضرب الله الأمثال في القرآن تذكيراً ووعظاً، فما اشتمل منها على تفاوت ثواب أو على إحباط عمل أو على مدح أو ذم أو نحوه فإنه يدل على الأحكام"². وقال غيره: ضرب الأمثال في القرآن يستفاد منه أمور كثيرة: التذكير والوعظ والحث والزجر والاعتبار والتقريب والمراد للعقل وتصويره بصورة المحسوس، فإن الأمثال تصور المعاني بصورة الأشخاص لأنها أثبت في الأذهان لاستعانة الذهن فيها بالحواس"³.

ويجد السيوطي أيضاً أن في ضرب الأمثال تنكيت للخصم الشديد الخصومة، وقمع لضرورة الجامع الأبوي، فإنه يؤثر في القلوب ما لا يؤثر وصف الشيء في نفسه، ولذلك أكثر الله تعالى في كتابه في سائر كتبه الأمثال"⁴. وهذا ما وجدناه في حوار إبراهيم عليه السلام مع النمرود حينما قال له: "رَبِّي الَّذِي يُحْيِي-

وَيُمِيتُ" فكان إبراهيم عليه السلام ضرب له مثالا على حجة معبوده، فأجابه طاغية

زمانه قائلاً: "أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ"، فأعاد إبراهيم عليه السلام بضرب مثال آخر لتبكيته

الخصم وقرعه بالحجة، قال: "فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنْ

¹ الزمر: 27.

² جلال الدين السيوطي، الإتقان في علوم القرآن، النوع السادس والستين (أمثال القرآن الكريم)، ج 1، ص: 386.

³ نفسه، ص: 386.

⁴ نفسه، ص: 386. ومن سور الإنجيل سورة تسمى "سورة الأمثال"، وفشت في كلام النبي صلى الله عليه وسلم

وكلام الأنبياء والحكماء. نفسه، ص: 386.

الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ^١ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ^١؛ أي انقطعت حجة

الخصم، لتعظيمه المطلق للأصنام.

ج- التفخيم والتعظيم للمرعب فيه:

ففي التفخيم والتعظيم زيادة للثقة والطمأنينة، والقناعة في الشيء المعظم

والمقدّر في نفوس المقنعين^٢. قال تعالى في قصة إبراهيم عليه السلام: " قَالَ أَفَرَأَيْتُمْ مَا

كُنْتُمْ تَعْبُدُونَ ﴿٧٥﴾ أَنْتُمْ وَاَبَاؤُكُمْ الْأَقْدَمُونَ ﴿٧٦﴾ فَإِنَّهُمْ عَدُوٌّ لِي إِلَّا رَبَّ الْعَالَمِينَ

﴿٧٧﴾ الَّذِي خَلَقَنِي فَهُوَ يَهْدِينِ ﴿٧٨﴾ وَالَّذِي هُوَ يُطْعِمُنِي وَيَسْقِينِ ﴿٧٩﴾ وَإِذَا مَرِضْتُ فَهُوَ

يَشْفِينِ ﴿٨٠﴾ وَالَّذِي يُمِيتُنِي ثُمَّ يُحْيِينِ ﴿٨١﴾ وَالَّذِي أَطْمَعُ أَنْ يَغْفِرَ لِي خَطِيئَتِي يَوْمَ

الَّذِينَ ﴿٨٢﴾" ^٣. وقوله تعالى أيضا: "إِنَّ الَّذِينَ تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ لَا

يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ وَاعْبُدُوهُ وَأَشْكُرُوا لَهُ^٤ إِلَيْهِ

تَرْجِعُونَ" ^٤. فإبراهيم عليه السلام بصدد الإخبار عن عظمة الخالق، الذي يؤكد على

الإقرار بوجود نعمه، لتكون بمثابة الحجة التي تقدم لإقناع القوم.

2- صور الترهيب:

^١ البقرة: 258.

^٢ طه عبد الله السبعاوي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، ص: 126.

^٣ الشعراء: 76-82.

^٤ العنكبوت: 17.

أ- الوعيد: الوعيد في القرآن الكريم ورد في الشر خاصة، ومن ذلك قوله تعالى: "ذَلِكَ لِمَنْ خَافَ مَقَامِي وَخَافَ وَعِيدٍ"¹. وقوله تعالى: "فَذَكِّرْ بِالْقُرْآنِ مَنْ

تَخَافُ وَعِيدِ ﴿٤٥﴾"². فقله إشارة إلى أن ما قضى الله تعالى به من إهلاك الظالمين

ومجازات المؤمنين ذلك حق لمن خاف مقامه، وهو موقف الحساب³. ويبين أن الخشية دالة على عظمة الخالق أكثر مما يدل عليه الخوف.

فالوعيد إذن يختلف عن التهيب؛ في كونه يحمل معنى الإلزام بإنجاز الوعيد، وليس في التهيب ذلك، إذ يكون غالباً للردع والتخويف، إلا أنهما يتقاربان في المستقبلية في كل واحد منهما.

ب- ضرب الأمثال:

هذا الأسلوب من الأساليب القرآنية في التهيب، ومما نذكره في هذا المقام ما يأتي: قوله تعالى: "مَثَلُ الَّذِينَ أَخَذُوا مِنَ دُونِ اللَّهِ أَوْلِيَاءَ كَمَثَلِ الْعَنكَبُوتِ

أَخَذَتْ بَيْتًا وَإِنَّ أَوْهَنَ الْبُيُوتِ لَبَيْتُ الْعَنكَبُوتِ لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ ﴿٤١﴾"⁴.

فإنه عز وجل ضرب مثل دين الكافر كبيت العنكبوت، الذي هو من أوهن البيوت، يقول الزمخشري: "فيه تجهيل لهم حيث عبدوا ما ليس بشيء، لأنه جماد ليس معه مصحح العلم والقدرة، وتركوا عبادة القادر القاهر على كل شيء حكيم، الذي لا يفعل شيء إلا بحكمة وتدبير"⁵. وهذا دلالة على ضلالهم، وأن دينهم من أوهن الأديان لو كانوا يعلمون.

¹ إبراهيم: 14.

² ق: 45.

³ الزمخشري، الكشاف، ج2، ص: 371.

⁴ العنكبوت: 41.

⁵ الزمخشري، الكشاف، ج3، ص: 206.

وقوله تعالى: " مَثَلُ الَّذِينَ حُمِلُوا التَّوْرَةَ ثُمَّ لَمْ يَحْمِلُوهَا كَمَثَلِ الْحِمَارِ يَحْمِلُ

أَسْفَارًا^١ بِئْسَ مَثَلُ الْقَوْمِ الَّذِينَ كَذَبُوا بِعَايَتِ اللَّهِ^٢ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ

﴿٨١﴾^١ المقصود منه أنهم لما لم يعملوا بما في التوراة شبهوا بالحمار، لأنهم لو عملوا

بمقتضاها لانتفعوا بها. إذ شبه اليهود بالحمار الذي يحمل الكتب العلمية ولا يدري ما فيها إذ لم ينتفعوا بما في التوراة.

ج- إظهار الفرق بين المرغوب فيه والمرغوب عنه:

قال تعالى على لسان إبراهيم عليه السلام: "كَيْفَ أَخَافُ مَا أَشْرَكْتُمْ وَلَا

تَخَافُونَ أَنْكُمْ أَشْرَكْتُمْ بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزَّلْ بِهِ^٢ عَلَيْكُمْ سُلْطَانًا فَأَيُّ الْفَرِيقَيْنِ أَحَقُّ

بِالْأَمْنِ^٣ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٨١﴾^٢ وقوله تعالى أيضا: " قَالَ أَفَتَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ

اللَّهِ مَا لَا يَنْفَعُكُمْ شَيْئًا وَلَا يَضُرُّكُمْ ﴿٦٦﴾ أَفِي لَكُمْ وَلِمَا تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَفَلَا

تَعْقِلُونَ ﴿٧٧﴾^٣ ففي هذه الآيات يبين إبراهيم عليه السلام الفرق بين العابد والمعبود،

وإلى من تحقق له العبادة وبين من لا تحقق له، فأظهر إبراهيم عليه السلام من دلائل التوحيد وإبطال ما كانوا عليه من عبادة التماثيل. وكأنه يقول لهم: كيف أخاف الأصنام التي لا قدرة لها على النفع والضرر، وأنتم لا تخافون من الشرك الذي هو أعظم الذنوب.

^١ الجمعة: 5.

^٢ الأنعام: 81.

^٣ الأنبياء: 66-67.

بالرغم من فعالية هذه الاستراتيجية في السيطرة على عقول المتلقين، واستمالة قلوبهم بواسطة وسائل إقناعية، تستهدف تغيير المشاعر والمعتقدات ومن ثم تغيير السلوك، فيبقى الإنسان ابن بيئته، يؤثر ويتأثر بالمجتمع الذي يعيش فيه. كما أن طبيعته تختلف ما بين متمسك متشدد لمعتقداته وآرائه وأفكاره، وبين مرن متساهل يسهل التأثير فيه، وهو ما يعني وجود وتدخل عوامل خارجية أخرى تؤثر في السلوك الإنساني، والتي يجب مراعاتها في عملية الإقناع، وهي العوامل الاجتماعية والثقافية.

2 - الإستراتيجية الاجتماعية الثقافية:

تدرج هذه الاستراتيجية ضمن المنهج النفسي (تعلم، امتثل أو تعاقب) تقوم على فكرة مفادها أن الثقافة¹ تؤدي وظيفة حيوية في تشكيل السلوك البشري. وأكثر من ذلك أنها تتحكم في الأنماط السلوكية المنبثقة عن الشخصية فهي الخلفية الفكرية والمعرفية والاعتقادية للسلوك، وإذا أردنا تبرير بعض السلوك الغريب والشاذ، فلا نجده إلا ضمن الثقافة التي نشأ فيها الفرد. فالثقافة تحمل في طياتها الأشكال السلوكية، والقوالب الفكرية التي يطبع عليها الفرد. وهنا نشير إلى دور التنشئة الاجتماعية في صياغة السلوك وكذلك إعادة تشكيله من جديد، ويضاف إليها كذلك عملية التعلم الاجتماعي التي هي أحد أشكالها².

فحسب هذه الاستراتيجية أن الفرد باعتباره اجتماعي ينتمي إلى جماعة أو مجتمع معين³، يفرض علينا جملة من القوانين والعادات والتقاليد لا بد من الامتثال لها، ولو بالإكراه في بعض الحالات، أين يجبر على القيام ببعض السلوك

¹ "لقد تبين لكثير من الباحثين أن الداعية بحاجة إلى مجموعة من الثقافات من أهمها: الثقافة الإسلامية، والثقافة التاريخية، والثقافة الأدبية واللغوية، والثقافة الإنسانية، والثقافة العلمية، والثقافة الواقعية. وامتلاك الفرد لهذه الثقافات هو الذي يجعله يعمل على صياغة طابعه الدعوي بطريقة تقع الآخرين". معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص: 112.

² عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفياته النظرية وآلياته الاجتماعية، ص: 52.

³ يشير Ronald Lewis إلى اصطلاح ديناميات الجماعة بأنه بحث في عمليات التفاعل داخل الجماعات الصغيرة. أما H,B,English فيقصد بالدينامية هنا هي علاقة العلية أو العلة والمعلول أو السببية Causse effect، ومن معاني هذا الاصطلاح أيضا كيفية تكوين الجماعة، وكيفية أدائها لوظائفها، ودراسة الوسائل والإجراءات اللازمة لتغيير بناء أو تركيب الجماعة وسلوكها كجماعة وليس كأفراد. ينظر: عبد الرحمن محمد عيسوي، دراسات في علم النفس الاجتماعي، دار النهضة العربية، بيروت، ص: 330.

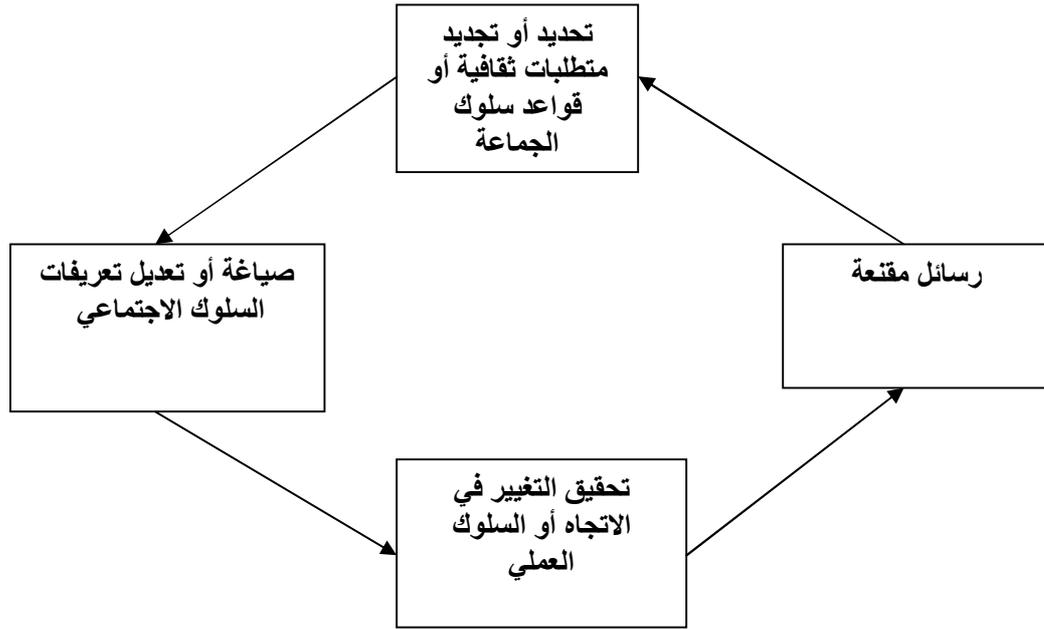
ضمن جماعة اجتماعية معينة دون أن يكون مقتنعا بذلك وهو ما يعرف بنظام الرتب الاجتماعية. وهذه العوامل الخارجية هي التي تشكل سلوك الفرد وتحدده مسبقا بناء على التوقعات الاجتماعية، ومطالب الآخرين وليس بناء على رغبات الفرد.

إذ يشير "بابكر مصطفى" إلى أن ما تتطلبه الاستراتيجية الثقافية الاجتماعية، هو أن تحدد رسائل الإقناع للفرد قواعد السلوك الاجتماعي، أو المتطلبات الثقافية للعمل الذي يحكم الأنشطة، التي يحاول رجل الإعلام أن يحدثها¹. والتي تحكم الأنشطة التي يحاول المرسل أن يحدثها، بحيث يختلف مضمون الرسالة الإقناعية طبقا لخصائص المجتمع وثقافته السائدة. ولقد حدّد مصطفى صادق الرافعي الأركان الاجتماعية في ثلاثة عناصر هي²:

- 1- استقلال الإرادة وقوتها، وهو ما يكون الأمر بالمعروف.
- 2- استقلال الرأي وحرية، ويكون منه النهي عن المنكر.
- 3- استقلال النفس من أسر العادات والأوهام، بالنظر والفكر في مصنوعات

الله.

¹ معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص: 41.
² مصطفى صادق الرافعي، إعجاز القرآن والبلاغة النبوية، المكتبة العصرية، بيروت، 2005، ص: 87.



مخطط الاستراتيجية الثقافية الاجتماعية للإقناع

وبالرغم من أهمية الاستراتيجية الثقافية تبقى غير كافية وحدها دون الأخذ بعين الاعتبار العوامل الداخلية للأفراد من أجل الإقناع.

3- استراتيجية إنشاء المعاني:

تتدرج هذه الاستراتيجية ضمن المنهج النفسي، وتقوم على مفاهيم علماء الأنثروبولوجيا للسلاسل البشرية، والقاضية بأن المعاني ترتبط مباشرة باللغة، التي يستعملها الإنسان لتجسيد قصده، وتحقيق هدفه. أي للتعبير عما بداخله من معاني، وهذه البنية المعرفية الداخلية تزود الإنسان بتعريفات للمواقف التي تواجهه، ومن ثم فالتصرف في إزائه منبثق من بنيته الداخلية¹.

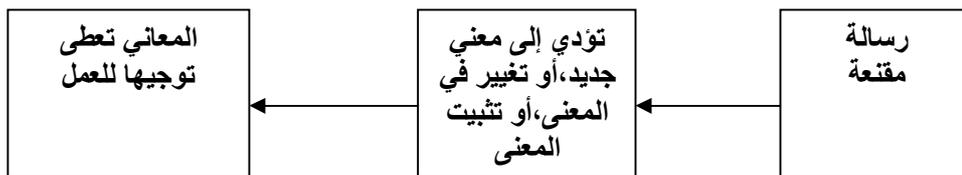
وقد وظف علماء الاتصال هذه الخلفية النظرية، في تفسيرهم للطريقة التي تؤثر بها محتويات رسائل وسائل الاتصال الجماهيرية على السلوك، حيث أنّ وسائل الإعلام تشكل صوراً معينة في أذهاننا، وتنمي معتقداتنا، وتؤثر في الطرق التي نتصرف بها إزاء المسائل العامة الراهنة، كما تساعدنا على ترتيب معانينا

¹ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآلياته العلمية، ص: 54

الداخلية في شكل جدول أعمال للموضوعات التي ن فكر فيها، ووضع تسلسل هرمي عن مدى أهميتها.

وهذه الاستراتيجية تثبت وتنتج معاني جديدة للكلمات المستعملة في لغتنا، بإعطائها مضمونا معرفيا مميزا يتصرف على أساسه الأفراد. ومن ثم تشكل وظيفة المعاني التي تسهم في انبثاق السلوك المرغوب من قبل القائم بعملية الإقناع. وبهذا الشكل تكون عملية الإقناع حسب هذه الاستراتيجية مستهدفة للبنية المعرفة للفرد من أجل استبدال المعاني الموجودة، أو إنشاء جديد لها أو تعديلها أو تثبيتها¹، عندئذ تقتضي هذه الاستراتيجية كما معلوماتيا كافيا للإيفاء بهذا الغرض أو بمعنى إنتاج معاني جديدة في المنظومة المعرفية للأفراد بعد تعرضهم لكم كاف من المعلومات، الأمر الذي ينتج عنه سلوك مواز لحظة الإقناع، حيث يشترط أن تكون سهلة النفاذ إلى البنى المعرفية للجماهير وتتاسب مع موضوع الإقناع.

إذن فهذه الإستراتيجية تعتمد على عملية إنشاء المعاني في الفرد الذي من المفترض أنه بموجبها يتصرف الإنسان. إضافة إلى أن هذه العملية يمكن أن تكون على شكل إنشاء جديد للمعاني، أو استبدال معاني بأخرى، أو تثبيت المعاني الجديدة². ويمكن أن نمثل هذه الاستراتيجية بالمخطط التالي:



مخطط استراتيجية إنشاء المعاني للعملية الإقناعية

¹ نفسه، ص: 55.

² عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، ص: 55.

4- تقسيم دنييس لندون (Denis Lindon) وهنريش بليث (Heinrich)

Bleth لإستراتيجيات الإقناع:

أ- تقسيم دنييس لندون (Denis Lindon): "قدم" دنييس" نموذجاً

لاستراتيجيات الإقناع قسمها في قسمين هامين هما¹:

1- الاستراتيجيات الخارجية:

سميت كذلك لأن التغيير لا يتوجه مباشرة إلى الأفراد، بل إلى عوامل البيئة أو المحيطة بالأفراد، فيتم التأثير مثلاً أو التعديل في القوانين واللوائح، وبفعل العادة تتحول السلوكيات المحدثة إلى قناعات تحل محل المعتقدات القديمة، وتتمثل هذه الاستراتيجيات في:

أ- استراتيجية القوة والإكراه:

تستعمل هذه الاستراتيجية في إحداث سلوك لدى الفرد الذي يتماشى مع رغباتهم ويعاكس ميولاتهم وعاداتهم الشخصية. كسبّ العقوبات في حالة مخافة القوانين مثلاً.

ب- إستراتيجية المكافأة والتسهيل:

قد لا تحتاج القوة المعاقبة إلى فرض سلوك معين باللجوء إلى القوة والإكراه، وذلك من خلال بعض المحفزات الخارجية كتقديم التسهيلات.

2- الاستراتيجيات الداخلية (التأثير المباشر على المواقف):

تعمل على تعديل الخصائص الذهنية (اتجاهات، مواقف، عادات، معتقدات...) للأفراد بصورة مباشرة من خلال التأثير على العوامل الذهنية التالية²:
العوامل الأخلاقية، والعوامل العاطفية، والعوامل العقلية. وقد حددها فيما يلي³:

¹ بوفاتح ياقوتة، الخطاب الإقناعي في الاتصال السياسي، ص:164.

² بوفاتح ياقوتة، الخطاب الإقناعي في الاتصال السياسي، ص:164

³) Michel Meyer, la rhétorique, 1^{er} éd, Paris,2004, P :14

أ- نداء الواجب Ethos:

في بعض الحالات وحتى يتم تعديل أو تغيير سلوك معين، تقوم السلطات العمومية بتربية وإعادة تربية أخلاقية أساسية للأفراد المستهدفين من خلال موضوع الاستراتيجيات المخاطبة للواجب، يتمثل في استعمال اتجاهات أخلاقية موجودة من قبل لدى الأفراد وتوجيهها للشيء المرغوب فيه. وخصه ميشال ماير (Michel Meyer)¹ بالمخاطب L'orateur وعلاقته بالمخاطب L'auditoire، وصيغته: "لديّ الجواب، يمكنك الوثوق بي"²، ويعبر عنها بالأخلاق.

ب- نداء العواطف Pathos:

وهو ما ينبغي أن يثيره المخاطب لتحفيز، وتحريك، وتوجيه مشاعر وانفعالات وميول الأفراد، بهدف إقناعه أو تغيير سلوكه. حيث يؤكد الكثير من علماء الاجتماع والنفس أنه بالإمكان تحقيق نتائج إيجابية باستعمال نداء العواطف باستغلال المشاعر المختلفة واستثمارها في الاتجاه المرجو. ولقد لخصها ميشال ماير في العناصر التالية³:

- الأسئلة التي يطرحها المخاطب.

- الانفعالات (les émotions) التي تحتوي على البراهين والأجوبة.

- الأهداف (les valeurs) أو القيم التي تحدد على العيان الأجوبة لهذه

الأسئلة.

ج- نداء العقل Logos:

يتمثل في محاولة حمل الأفراد على تغيير سلوكهم عبر الإقناع المنطقي، أي استعمال الحجج والبراهين المنطقية. ويمكن أن يعبر على الأسئلة والأجوبة مع

¹ ميشال ميار فيلسوف بلجيكي من مواليد سنة 1950، أستاذ بجامعة بروكسل، وهو مدير مجلة: Revue internationale de philosophiques" الصادرة عن دار PUF بباريس.

² Ibid, P :22

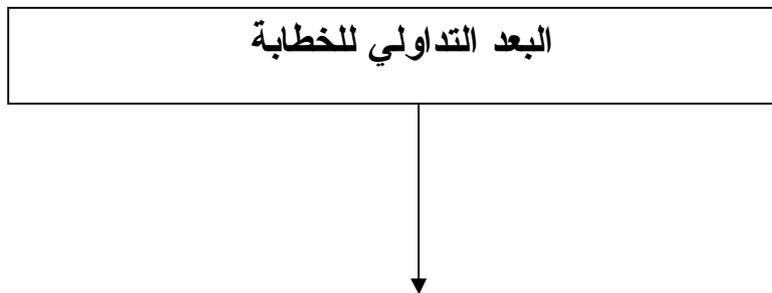
³ Michel Meyer, la rhétorique, P :26

الإبقاء على خصوصية كل واحد منهما¹. أو هو "الخطاب نفسه ويعبر عنه اللغويون بـ"الرسالة" التي يلعب فيها الأداء اللغوي دورا حاسما في تحقيق هذه الاستمالة، سواء بجمالية الخطاب أو بسطوة الحجاج العقلي أو بهما معا"². ومن ثم يكون العقل الأداة الحاسمة الذي يدرك به الأشياء.

وقد انتهى دينيس لندون (Denis lindon) إلى أن أحسن استعمال لهذه الأخيرة لا يكون بالاعتماد المطلق على إحداها بمفردها، بل يكون باستخدام أساليب الإقناع المختلفة التي تنتمي إلى استراتيجيات الخارجية والداخلية، وهي ما يسميها الاستراتيجيات المختلطة. في حين اعتمدت هنريش بليت على هذا التقسيم في تقسيمها للخطابة وهذا من جانب البعد التداولي.

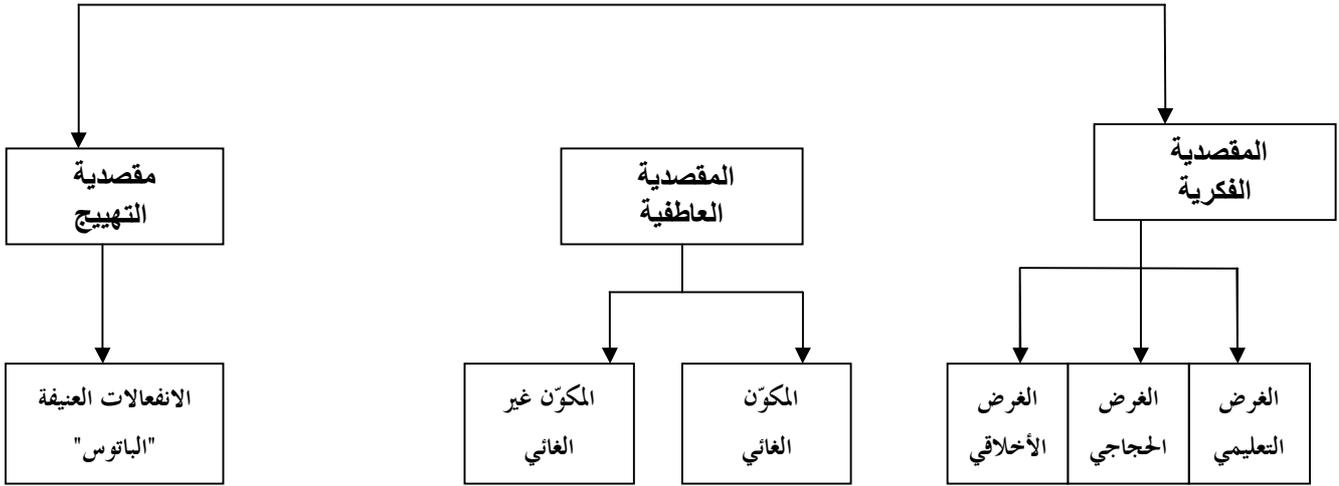
ب- تقسيم هنريش بليت (Heinrich Bleth):

أما البعد التداولي للخطابة حسب هنريش بليت "Heinrich Bleth" فينقسم إلى ثلاثة عناصر أساسية من المقصدية، واحد منها فكري واثنان عاطفيان والذي يبيّنه هذا المخطط³:



¹ Ibid, P :26

² محمد علي القارصي، البلاغة والحجاج من خلال نظرية المساءلة لميشال ميار، ص: 398.



مخطط يمثل البعد التداولي للخطابة حسب هنريش بليث

1- المقصدية الفكرية: وتضم مكوّنًا تعليميًا ومكوّنًا احتجاجيًا ومكوّنًا أخلاقيًا، وكل هذه العناصر متداخلة فيما بينها¹:

أ- الغرض التعليمي: يهتم بإخبار المتلقي بواقع ما دون استدعاء العواطف، ويتولاه الجانب الإخباري من الخطاب. ثم إن التعليم كما يجده "ابن سينا" يمكن أن يتمّ بغير مشاركة، لأن الفرد الواحد يستطيع أن يكتسب الحق بنفسه. أما المجازاة فلا تتم إلا بالمشاركة، وتحتاج إلى طرفين: أحدها المعلم والآخر المتعلم²، وكلاهما يتشاركان في النظر.

ب- الغرض الحجاجي: ويتمثل في جعل موضوع الخطاب ممكنًا بالرجوع إلى العقل، ويمكن أن يتحقق هذا الغرض بالحجّة المادية-غير الصناعية- المعتمدة على الوقائع الموضوعية (العقود والشهادات)، وعلى الخلفية العامة المكونة من آراء المجتمع (الأخلاق)، ويتحقق هذا الغرض من جهة أخرى بالحجة المنطقية وشبه

¹ هنريش بليث، البلاغة والأسلوبية نحو نموذج سيميائي لتحليل النص، تح: محمد العمري، دار أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 1999، ص: 25.

² ابن سينا، الشفاء: المنطق، الجدل، تح: أحمد فؤاد الأهواني، ج6، القاهرة، 1965، ص: 22.

المنطقية- الصناعية- التي تسير من الخاص إلى العام (الاستقراء)، أو من العام إلى الخاص (الاستنباط).

ج- الغرض الأخلاقي: ويتعلق بتعليم المجتمع في مجال الأخلاق، يتضمن عناصر تعليمية واحتجاجية، كما يتضمن دعوة إلى العقل¹.

2- المقصدية العاطفية:

وللمقصدية العاطفية المعتدلة مكوّنان: مكوّن غائي وكوّن غير غائي، وهما معاً ينتجان انفعالا خفيفا "التعاطف" ويحمل اسم إيتوس Ethos، ويعرّفه محمد العمري" على أنه استعطاف المستمع والتأثير فيه بحال الخطيب أو بقضيته"².

أ- المكوّن الغائي:

غرضه هو الظفر باقتناع الجمهور بواسطة الإيتوس Ethos، ولذلك ينبغي أن يكون هدف الإقناع خارج النص (شراء شيء ما مثلا)، يظهر هذا المقصد في مدخل الخطاب، وكذا في جميع النصوص الأخلاقية (الكوميديا والنص الإلهاري).

ب- المكوّن غير الغائي:

غرض هذا المكوّن هو المتعة الجمالية للجمهور، وغياب العزم-النية- كامن في إحالة النص على نفسه (الفن للفن) ونجده في أدب المدح والشعر الرمزي. ومنه نستنتج أن استعطاف المستمع والتأثير فيه، تعتمد على قواعد عامة لإثارة الأهواء والنفوس منها:

1- الاعتقاد بصحة ما يدعو إليه المخاطب: يجب أن يكون شديد الثقة بقوله، فلا يكون مضطربا حائر النفس غير قوى الايمان وإلا سرى ذلك الضعف إلى سامعيه، فإنه لا يؤثر إلا المتأثر، وما كان من القلب يصل إلى القلوب.

2- المشاركة الوجدانية: إن الخطيب ينقاد ليقود، ويطيع ليطاع، ويأخذ ليعطي، ويساير إرادة الجماعة ليملي إرادته عليها، وكل ذلك بالمشاركة الوجدانية.

¹ هنريشت بليت، البلاغة والأسلوبية، ص: 25.

² نفسه، ص: 26.

3- التكرار والتوكيد: إن للتكرار والتوكيد أثرا كبيرا في إثارة الأهواء والميول، وإذا استعملهما المخاطب بمهارة ودقة جذب السامعين إلى ناحيته وأقنعهم برأيه.

3- مقصدية التهيج:

تكن في الانفعالات العنيفة مثل: الحقد، الألم، الخوف، التي تسيطر على الجمهور، إنها لا تمثل انطبعا قارا-حالة نفسية- مثل اللايتوس، بل هي تهيج وقتي -انفجار عاطفة ما- إنه الباتوس Pathos . أما النصوص التي تظهره هي التي تنتمي إلى الجنس القضائي أو الجنس الاستشاري، وأما في الأدب يظهر الباتوس في التراجيديا بشكل أخص¹.

وفي الأخير نستخلص من هذه الاستراتيجيات أن هناك عددا من المسوغات التي ترجع استعمال اسراتيجية الإقناع أهمها²:

1- أن تأثيرها التداولي في المخاطب أقوى، ونتائجها أثبت وديمومتها أبقى، لأنها تتبع من حصول الاقتناع عند المخاطب غالبا، لا يشوبها فرض أو قوة.

2- تمايزها عن الاستراتيجيات الأخرى، مثل استراتيجيات الإكراهية لفرض قبول القول أو ممارسة العمل على المخاطب، دون حصول الاندفاع الداخلي أو الاقتناع الذاتي، فاقنتاع المخاطب هدف خطابي يسعى إلى تحقيقه في خطابه.

3- الأخذ بتنامي الخطاب بين طرفيه عن طريق استعمال الحجاج هو شرط في ذلك؛ لأن من شروط التداول اللغوي شرط الإقناعية، فالمرسل عندما يطالب غيره بمشاركته اعتقاداته فإن مطالبته لا تكتسي صيغة الإكراه، ولا تدرج ضمن منهج القمع، وإنما تتبع في تحصيل غرضها سبلا استدلالية متنوعة تجر الغير إلى الاقتناع برأي المحاور، وقد تزوج أساليب الإقناع بأساليب الإمتاع فتكون إذ ذلك أقدر على التأثير في اعتقاد المخاطب، وتوجيه سلوكه لما يهبها هذا الإمتاع من قوة في استحضار الأشياء، ونفوذ في إشهادها للمخاطب كأنه يراها في رأي العين.

¹ هنريشت بليت، البلاغة والأسلوبية، ص: 27.

² عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية تداولية، ص: 446-447.

4- الرغبة في تحصيل الإقناع، إذ يغدو الهدف الأعلى لكثير من أنواع الخطاب خصوصا في العصر الحاضر، عندما يفضل المرسل استعمال هذه الاستراتيجية حتى ولو كان ذا سلطة تخوله من استخدام أساليب أخرى قد تكون عنيفة أحيانا، ومرد ذلك أن المخاطب، قد تغيرت ثقافته وإدراكه لكثير من الأمور، ولم يعد بالتالي يتقبل بعض الاستراتيجيات، كما استراتيجية دغدغة العواطف لم تعد تتطوي عليه.

5- الإقناع سلطة عند المرسل في خطابه، ولكنها سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المرسل إليه، إذ لا تحقق استراتيجية الإقناع نجاحها إلا عند التسليم لمقتضاها إما قولاً أو فعلاً. وما جعل الإقناع سلطة مقبولة هو كون الحجاج الأداة العامة التي يتوسل بها المرسل من أدوات أو آليات لغوية.

6- شمولية استراتيجية الإقناع إذ تمارس على جميع الأصعدة، وهذا مما يعزز انتماء استراتيجية الإقناع إلى الكفاءة التداولية عند الإنسان السوي¹، بوصفها دليلاً على مهارته الخطابية.

7- تحقق نتائج تربوية هامة، إذ تستعمل كثيرا في الدعوة، كما فعل الرسول ﷺ، وغيره من الأنبياء رضوان الله عليهم من أجل إقناع أقوامهم بالدخول في الدين، وليس الأمر مقتصرًا على ميدان الدعوة بل يتجاوزه إلى ميادين أخرى كالبيت والمدرسة... الخ.

8- استياء عدم تسليم المرسل إليه بنتائج المرسل أو دعواه.

9- خشية سوء تأويل الخطاب.

10- عدم الاتفاق حول قيمة معينة، أو التسليم من أحد طرفي الخطاب لآخر.

¹ لما كان الإقناع جهداً لغوياً مقصوداً ومؤسساً على استراتيجية معينة للتأثير في رغبات الآخر وميوله، فإنه لا يتحقق فعلاً إنجازياً موقفاً إلا إذا كان المقنع ممتلكاً لكفاءة تواصلية وإقناعية متميزة، يكون نتاجها كسب تأييد الآخرين لرأيه وما يعرضه عليهم، وتتميز هذه الكفاءة بالمهارات التالية :
1- مهارة التحليل والابتكار. 2- مهارة التعبير والعرض المنظم للأفكار. 3- مهارة الضبط الانفعالي. 4- مهارة فهم دوافع نقد الآخر. دم، الخطاب الإشهاري والقيمة الحجاجية، ص: 01.

الفصل الثالث: الحجاج في قصة إبراهيم عليه السلام

بعد عرض لمفهوم الإقناع ومركباته وأهم استراتيجياته، وجدنا أنّ الإقناع هو سلطة عند المخاطب في حوار، ولكنها سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المخاطب، إذ لا تحقق استراتيجية الإقناع نجاحها إلا عند التسليم لمقتضاها إما قولاً أو فعلاً. وما جعل الإقناع سلطة مقبولة هو كون الحجاج الأداة العامة التي يتوسل بها المخاطب من أدوات أو آليات لغوية. وهذا ما سنتطرق إليه في هذا الفصل.

المبحث الأول: ماهية الحجاج وخصائصه:

لقد شهدت الدراسات البلاغية في العصر الحديث نهضة قوية بها استعادت مكانتها في عالم المعرفة بعد ركود دام فترة طويلة، غير أن هذه الدراسات وهي وتستعيد تلك المنزلة قد ارتبطت ارتباطاً وثيقاً بالمباحث الحجاجية والتداولية.

يذكر "إيفانوكس" Ivanox أنّ النجاح الحالي لهذه الدراسات قد اعتمد على العلاقة اللازمة بين البلاغة ودراسة وسائل الإقناع في مجتمع يتجه يوماً بعد يوم نحو علوم التحريض والدعاية، فسيادة وسائل الإعلام في ثقافتنا تجعل من الخطابة بوصفها ممارسة إبداعية للإقناع، ومن البلاغة بوصفها تقنية ملائمة للإقناع

أيضاً¹. وقد أضحى "الحجاج في رحاب هذا التحول مطلباً أساسياً في كلِّ عملية اتصالية تستدعي الإقناع. وانطلاقاً من الدور البالغ الذي أصبحت نظرية الحجاج تلعبه، أو من المفروض أن تلعبه، جعل "برلمان" Perelman البلاغة مطابقة لنظرية الحجاج؛ فقد حصر الأولى في الأخيرة².

فالحجاج هو الآلية الأبرز التي تتجسد عبرها استراتيجية الإقناع، حيث أن نقل المعلومات وتبادل الآراء والأفكار بين المرسل والمتلقي، يتضمن القصد والنية في مضمون الرسالة لإحداث الإقناع بأسلوب المحاجة. وهو ما سنوضحه في هذا المبحث من خلال: ماهية الحجاج وأهم أصنافه.

1_ ماهية الحجاج:

أ- الحجاج لغة:

يرى ابن منظور أن الحجاج: "من حاجه مُحاجَّةً وحجاجاً: أي نازعه الحجة"³.

ونجد حاجّ بمعنى خاصم، فيقول ابن عاشور في تفسيره: "ومن العجيب أن الحجة في كلام العرب البرهان المصدق للدعوى مع أن حاجّ لا يستعمل غالباً إلا في معنى المخاصمة، وأن الأغلب أنه يفيد الخصام بباطل، قال تعالى: "وَحَاجَّهُ قَوْمُهُ"

قَالَ أَتَحْتَجُّونِي فِي اللَّهِ وَقَدْ هَدَانِ" وقال تعالى: "فَإِنَّ حَاجُّوكَ فَقُلْ أَسَلَّمْتُ وَجْهِيَ لِلَّهِ"

¹ عبد الحليم بن عيسى، البيان الحجاجي في إعجاز القرآن الكريم "سورة الأنبياء نموذجاً"، مجلة التراث العربي، دمشق، عد: 102، 2006، ص: 02

² محمد سالم ولد سالم ولد محمد الأمين، مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، مجلة عالم الفكر، ص: 57.

³ لسان العرب، ابن منظور، مادة (حجج)، دار صادر - بيروت، ط1، ج1، ص: 226. ينظر: الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، مادة (حجج)، الناشر دار الهداية، ج5، ص460.

مع العلم أن مادة (حاج) في القرآن ذكرت 12 مرة. ص: 41، ومادة (حجج) ذكرت مرة واحدة. ص: 42، ومادة (حجة) ذكرت 7 مرات. ص: 42. ينظر: محمد حسين أبو الفتوح، قائمة معجمية بألفاظ القرآن الكريم ودرجات تكرارها، مكتبة لبنان، ط1990.

"والآية في ذلك كثيرة. فمعنى "الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ" أنه خصمه خصاما باطلا في شأن صفات الله ربِّ إبراهيم"¹. أما عند "فيروز أبادي" جاء مفهوم التحاجُّ بمعنى التخاصم².

وأصل الحجاج من: حَاجَجَهُ يُحَاجِجُهُ مُحَاجَجَةً، إذا ناظره وجادله، ولكن أدغم أحد الجيمين في الآخر لتمامتهما³. والمحاجة عند ابن رشد هي تثبيت الشيء بالكلام المقنع أو ما يظن به أنه مقنع⁴. ويقول الزبيدي: "حَاجَجْتُهُ أَحَاجُهُ حِجَاجًا وَمُحَاجَّةً حَتَّى حَجَجْتُهُ، أَي غَلَبْتُهُ بِالْحُجَجِ الَّتِي أُدْلِيتُ بِهَا"⁵. ويقول أيضا: حَاجَجْتُهُ فَأَنَا مُحَاجٌّ وَحَاجِجٌ. ومنه حديث معاوية فَجَعَلْتُ أَحُجَّ خَصْمِي أَي أَغْلِبُهُ بِالْحُجَّةِ⁶. وَحَجَّه يَحُجُّهُ حَجًّا: غلبه على حُجَّتِهِ، وفي الحديث: "فَحَجَّ آدمُ موسى" أَي غلبه بِالْحُجَّةِ. وأما الاحتجاج من احتجَّ بالشيء أَي اتخذهُ حُجَّةً⁷. و الاحتجاج سماه الزركشي بـ "إلجام الخصم بالحجة" وهو الاحتجاج على المعنى المقصود بحجة عقلية، تقطع المعاند له فيه⁸.

أما الحجة فعرفها "الأزهري" بقوله: "الحجة الوجه الذي يكون به الظفر عند الخصومة"⁹. فهي الدليل والبرهان¹⁰. ويرى "جميل صليبا" أن الحجة هي البيئة ومنها قولهم: "البيئة على المدعي"، ومعنى هذا القول أن عبء الاستدلال يقع على المدعي لا على المنكر¹¹. والحجة في معناها السائر هي تمش ذهني بقصد إثبات

¹ الطاهر بن عاشور، التحرير والتنوير، مؤسسة التاريخ العربي، بيروت، ط1، 2000، ص:505

² فيروز أبادي، القاموس المحيط، مادة (حجج) دار الفكر، بيروت، 1995، ص: 168

³ نجم الدين الطوفي، علم الجدل في علم الجدل، ص:104

⁴ عبد الرحمن بدوي، تلخيص الخطابة، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، ط1960، ص:18

⁵ مرتضى الزبيدي تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، ج5، ص:467

⁶ مرتضى الزبيدي تاج العروس من جواهر القاموس، ص:467

⁷ ابن منظور، لسان العرب، ص:226

⁸ الزركشي، البرهان في علوم القرآن، ص:468.

⁹ ابن منظور، لسان العرب، ص:464

¹⁰ أما "البرهان" عند طه عبد الرحمن هو الدليل الذي يتصف بالخصائص التالية: التواطؤ، الصورية، القطعية، الاستقلال. وبهذا الاعتبار يفترق الدليل عن البرهان، لكونه يشمل أصنافا أخرى من الاستدلال قد تدل ألفاظها على المعاني بضرب من ضروب الالتباس، وقد لاتفارق مضامينها، أو لاتحتاج إفادتها إلى الجزم، ولا يضيرها هذا ولا ذاك لما لها من روابط بمقامات الكلام. "اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص: 138

¹¹ (جميل صليبا، المعجم الفلسفي، ج2، ص:466.

قضية أو دحضها، وإما دليل يقدم لصالح أطروحة ما أو ضدها¹. في حين يجد طه عبد الرحمن أن الحجة عند البعض مرادف للدليل، ولكن غلب عند البعض الآخر استعمالها بمعنى أخص، وهو يوردها على وجهين تختص بهما الحجة من دون الدليل²:

1- إفادة الرجوع أو القصد: ذلك أن الحجة مشتقة من "حجّ"، ومن معاني هذا الفعل معنى "رجع"، فتكون الحجة أمرا نرجع إليه أو نقصده- إلا لحاجتنا إلى العمل به-، فالحجة بهذا المعنى هي الدليل الذي يجب الرجوع إليه للعمل به.

2- إفادة الغلبة: ذلك أن فعل "حجّ" يدل أيضا معنى "غلب"، فيكون مدلوله هو إلزام الغير بالحجة، فيصير بذلك مغلوبا. و يتبين لنا من هذين المعنيين للحجة أنها بالذات الدليل الذي يقصد للعمل به، ولتحصيل الغلبة على الخصم، مع نصره الحق أو نصره الشبهة.

نستخلص مما تقدم أن الحجاج لغة لا يعدو عن ثلاثة معان رئيسة وهي: المنازعة والغلبة بالحجة، والمخاصمة. كما وجدنا اختلاف جزئي في استعمال الجذر (ح ج ج)، فمنهم من يستعمل (الحجاج) ومنهم من يفضل (التحاج) ومنهم من يقول (التحاجج)، ومنهم من يستعمل (المحاجة أو المحاججة)، وغير ذلك من الاصطلاحات الاشتقاقية. غير أنه لا يبرأ الجهاز الاصطلاحي المعتمد في الدراسات العربية من داء الخلط وعدم الدقة والاشتراك-على حد تعبير صابر الحباشة-.

أما في القرآن الكريم جاء ذكر التحاجج والحجة، بمعانيهما المختلفة عشرين مرة، كقوله تعالى: "هَاتِنُم هَتُولَاءِ حَجَجْتُمْ فِيمَا لَكُمْ بِهِ عِلْمٌ فَلِمَ

تَحَاجُّونَ فِيمَا لَيْسَ لَكُمْ بِهِ عِلْمٌ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ"³، وقوله: "يَكُونُ

¹ صابر الحباشة، التداولية والحجاج، مداخل ونصوص، دمشق، ط1، 2008، ص:68

² طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص:137.

³ آل عمران: 66

لِلنَّاسِ عَلَى اللَّهِ حُجَّةٌ بَعْدَ الرُّسُلِ¹. كما أنّ الحديث الشريف لم يخلُ من ضرورة

اتباع الحجة والحوار المقنع مع الناس. وما يمكننا أن نستدلّ به حديث الرجل الذي جاء إلى رسول الله مستنكرا لونه ولده قائلاً: "يا رسول الله إنّ امرأتى ولدت غلاماً أسوداً فقال له النبي ﷺ: «هل لك من إيلٍ؟». قال: نعم. قال: «فما ألوانها؟». قال: حمراً. قال: «فهل فيها من أورك؟». قال: نعم. قال: «أتى ترى ذلك؟». قال: لعلّ عرقاً نزعاه. فقال النبي ﷺ: «فلعلّ هذا نزعاه عرق»².

ب- الحجاج اصطلاحاً:

إنّ مفهوم الحجاج يصعب حصره وتحديده أمام هذا الكم الهائل من الكتابات والمرجعيات النظرية، إذ نجده متواتر في الأدبيات الفلسفية والمنطقية والبلاغية التقليدية، وفي الدراسات القانونية، والمقاربات اللسانية والنفسانية والخطابية المعاصرة.³

ولكن ما يهمننا نحن في هذا المبحث هو دراسة الحجاج من خلال مجاله التداولي، والذي حمل لواءه بيرلمان "Perelman" و تيتكا "Tyteca" من خلال كتابهما "مصنّف في الحجاج-البلاغة الجديدة"⁴. فالحجاج ذو فعالية تداولية جدلية، فهو تداولي؛ لأنّ طابعه الفكري مقامي واجتماعي، إذ يأخذ بعين الاعتبار مقتضيات الحال من معارف مشتركة، ومطالب إخبارية وتوجهات ظرفية، ويهدف إلى الاشتراك جماعياً في إنشاء معرفة عملية، إنشاء موجهها بقدر الحاجة، وهو أيضاً جدلي لأن هدفه إقناعي⁵.

¹ النساء: 165

² أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي، السنن الكبرى وفي ذيله الجوهر النقي، مجلس دائرة المعارف النظامية الكاتنة في الهند ببلدة حيدر آباد، ط1، 1344هـ، ج7، ص: 410.

³ محمد طروس، النظرية الحجاجية من خلال الدراسات البلاغية والمنطقية واللسانية، دار الثقافة، الدار البيضاء، ط1، 2005، ص: 6.

⁴ كانت العودة القوية للحجاج سنة 1958 من خلال "مصنّف في الحجاج-البلاغة الجديدة" *Traité de la nouvelle rhétorique-l'argumentation* لـشاييم بيرلمان Chaim Perelman و لسي ألبرشت تيتكاه Lucie Olberechts Tyteca. وهو فيلسوف ودكتور في القانون، وبروفيسور في جامعة libre ببروكسل. ينظر: Georges Vigneau, *L'argumentation du discours à la pensée*, ed Hatier, Paris, 1999, P : 6

⁵ طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص: 65.

وقبل أن نعرض أهم آراء بيرلمان Perelman وزميله تيتكا Tyteca حول قضية مفهوم الحجاج وتقنياته، لا بدّ أن نتحدث عن الدراسات العربية السابقة في هذا المجال.

لقد أنجز الفلاسفة المسلمون مشروعهم البلاغي المتميز، وبذلوا جهوداً طيبة في مجال قراءاتهم لأعمال أرسطو وبخاصة الشعر والخطابة¹، وحاولوا الوقوف على الخصائص النوعية لكل منهما، وما بينهما من وشتائج وتوافق في كثير من الأحيان، فحدّدوا الشعرية بالتخييل والخطابية بالتصديق. غير أن محاولاتهم هذه لم تجد التربة الملائمة في عصور التراجع الحضاري، باستثناءات يسيرة أبرزها جهود ابن وهب² وحازم القرطاجني... وظل الخطاب الحجاجي النقدي العربي فقيراً في جملته سوى بعض الإشارات هنا أو هناك³.

ولكن عندما نخرج من دائرة المشاريع الخاصة، والقراءات المشروطة بظروفها -على اعتبار العمري- وننظر في مجمل الإنجاز البلاغي العربي في ضوء الأسئلة البلاغية الحديثة، نقنع بأن هذا التراث مازال مُحاوراً يثير الدهشة، من جانبين: من حيث الشمول والعمق⁴.

فإشكالية الخطاب الإقناعي في عصرنا الراهن لا تفرض العودة إلى الدراسات المعاصرة فقط؛ بل تفرض أولاً أن نعيد بناء التراث البلاغي الإنساني؛

¹ ولكن إذا ما رجعنا إلى القرآن الكريم وجدناه أسمى من الخطابة، وأسمى من منطق أرسطو -على اعتبار أبو زهرة- فيقول: "إذ تراه قد اعتمد في مسالكة على الأمر المحسوس أو الأمور البديهية التي لا يمتري فيها العاقل، وليس فيه قيد من قيود الأشكال المنطقية، من غير أن يخجل بدقة التصوير، وقوة الاستدلال، وصدق كل ما اشتمل عليه من مقدمات ونتائج إلى أحكام العقل." محمد أبو زهرة، القرآن المعجزة الكبرى، دار الفكر العربي، القاهرة، ص: 372

² تعد محاولات ابن وهب في كتابه: "البرهان في وجوه البيان" والذي نشر سنة 1941 تحت عنوان "نقد النثر" في نظر كثير من المعاصرين من أهم المحاولات في التراث العربي في دراسة الحجاج، فهو أقرب إلى مشروع نظرية. ينظر: إبراهيم عبد المنعم إبراهيم، بلاغة الحجاج في الشعر العربي شعر ابن الرومي نموذجاً، مكتبة الأداب، 2007، ط1، ص: 4.

³ إبراهيم عبد المنعم إبراهيم، بلاغة الحجاج في الشعر العربي شعر ابن الرومي نموذجاً، ص: 4.

⁴ محمد العمري، البلاغة العربية أصولها وامتداداتها، أفريقيا الشرق، المغرب، ط1، 1999، ص: 29. يعني بالشمول والعمق: أنه ارتبط سؤال المناسبة المقامية بالتداولية، في أعلى صورته، بالبحث عن فعالية علمية إقناعية خطابية من جهة (عند الجاحظ مثلاً)، كما ارتبط، من جهة أخرى، بملائمة العبارة للمقاصد ضمن نظرية النظم الإعجازية: (أو ما يمكن أن ندعوه تداولية لسانية في مقابل التداولية المنطقية الإقناعية النصية)، وارتبط من جهة ثالثة بالبحث عن بلاغة كلاسيكية ذوقية تقوم على الصحة والمناسبة، عند ابن سنان مثلاً. المرجع نفسه، ص: 30.

ولأن الغربيين يعيدون بناء تراثهم، فإن من واجب الباحثين العرب إعادة بناء تراثهم، "خاصة وأن هذا التراث يتميز بفاعلية يستمدّها من مفهومه النسقي للبلاغة، وهو المفهوم الذي يشغل اهتمام بعض الدارسين المعاصرين. أما المتن البلاغي فهو يتألف من أهم المؤلفات البلاغية¹ التي ظهرت في مرحلة تمتد من الجاحظ إلى السكاكي. ومردّد ذلك أنّ "الدراسات البلاغية الحديثة تجمع على أن الجاحظ يمثل فترة التأسيس، وتجمع على أن السكاكي يمثل فترة الاكتمال وبلوغ ذروة ليس بعدها إلا التراجع والانكماش، مع استثناء حالات قليلة من مثل حازم القرطاجني"².

أما في نظرنا فمرجعية "الحجاج" تعود إلى كتاب: "المنهاج في ترتيب الحجاج" لمؤلفه أبو الوليد الباجي؛ وهذا حين عدّ الحجاج علماً من أرفع العلوم، في قوله: "وهذا العلم من أرفع العلوم قدراً، وأعظمها شأنًا، لأنه السبيل إلى معرفة الاستدلال، وتمييز الحق من المحال، ولولا تصحيح الوضع في الجدل، لما قامت حجة ولا اتضحت محجّة، ولا علّم الصحيح من السقيم ولا المعوج من المستقيم"³. وقد اشتهر المسلمون منذ بداية أمرهم، بممارسة فن الجدل⁴ وعلم الحجاج. وذكر الباجي مؤكداً أنّ كتابه مستمد من الكتاب والسنة ومناظرة الصحابة⁵، فبيّن الغرض من التأليف ويبرّره بقوله: "فمن جهة العقل يذكر بأن الله قد نصر متبع الحق، ودحض مبتدع الباطل، فبيّن لذلك الأدلة على السنة الرسل، وأظهر الأعلام على أوضح السبل. فمن الطبيعي أن يتدارس أولو الأبصار والألباب هذه الأدلة،

¹ المؤلفات البلاغية هي: "البيان والتبيين" للجاحظ، وكتاب "البيدع" لابن المعتز، و"الصناعتين" للعسكري، و"سر الفصاحة" للخفاجي، وكتابا "أسرار البلاغة ودلائل الإعجاز" للجرجاني، وكتاب "مفتاح العلوم" للسكاكي.

² حسن المودن، الخطاب الإقناعي في البلاغة العربية، مراكش، يوليو 2006، ص:3.

³ أبو الوليد الباجي، المنهاج في ترتيب الحجاج، ص:8.

⁴ فن الجدل أو الجدال: هو البحث عن التناقضات اللفظية عند الخصم، فكأنّ هذا الفن يحاول هدم كل شيء ولا يثبت شيئاً. عبده الحلو، معجم المصطلحات الفلسفية، فرنسي-عربي، المركز التربوي للبحوث والإنماء، مكتبة لبنان، ط1، 1994، ص:56.

⁵ أبو الوليد الباجي، المنهاج في ترتيب الحجاج، ص:20.

ويتعرفوا على هذه الأعلام، حتى يتوصلوا إلى نهج الصواب، ويدروا الشبهات"¹. وعلى هذا الأساس قام بتأليف كتاب في الجدل، اشتمل على أبواب وتفرعات، وهذا على حدّ قوله: "أزمنت على أن أجمع كتابا في الجدل يشتمل على جمل أبوابه، وفروع أقسامه، وضروب أسئلته، وأنواع أجوبته"².

أما في الدراسات المعاصرة فعرف الحجاج عناية كبرى من الباحثين؛ إذ وضعت له الضوابط والتقنيات للسياقات التي تستعمل فيها العملية الحجاجية. فجاءت الجهود على شكل كتب ومقالات متنوعة. والتي مزجت بين الاستفادة من الموروث القديم وبين استثمار الطروحات المعاصرة. وهذا ما نجده في أعمال "طه عبد الرحمن" التي انبنت على المزاجية بين القديم العربي والحديث الغربي، وهذا من خلال كتابه "في أصول الحوار وتجديد علم الكلام" الذي يبتغي من ورائه إيجاد رابط منطقي لغوي يؤصل لنظرية تأخذ بقوة المنطق مع سلاسة اللغة. كما عقد بابا في كتابه "اللسان والميزان أو التكوثر العقلي" تحت اسم الخطاب والحجاج، فعرض فيه أنواع الحجج وأصناف الحجاج، وركّز على السلم الحجاجي، إذ أفرد له فصلا خاصا.

كما حاول "محمد العمري" تطبيق نظرية الإقناع عند أرسطو - الذي قسم الخطابة إلى ثلاثة عناصر وهي: وسائل الإقناع أو البراهين، الأسلوب أو البناء اللغوي، ترتيب أجزاء القول - على مجموعة نماذج من خطابة القرن الهجري الأول. ومن ناحية أخرى فقد اعتمدت أغلب الدراسات العربية المعاصرة على ترجمة النظريات الغربية واستثمارها، ويأتي في مقدمة هذه الأعمال كتاب "أهم نظريات الحجاج في التقاليد العربية من أرسطو إلى اليوم" لمجموعة من الأساتذة تحت إشراف حمادي صمود، إذ جمع عددا من النظريات وهي: الحجاج عند أرسطو، الحجاج: أطره ومنطلقاته وتقنياته من خلال مؤلف بيرلمان وزميله تيتكا "مصنّف

¹ نفسه، ص: 19

² أبو الوليد الباجي، المنهاج في ترتيب الحجاج، ص: 20.

في الحجاج"، ونظرية الحجاج في اللغة لوصف أعمال ديكر، وأخيرا نظرية المساءلة عند ميار والأساليب المغالطية في الحجاج.

كما أسهم أبو بكر العزاوي في هذا المجال بعدد من المقالات، ومنها ما جاء تحت عنوان: "سلطة الكلام وقوة الكلمات" إذ ركز على ما يمنحه المرسل من سلطة في السياق، باعتبار وظيفة الحجاج هي وظيفة اللغة الأولى، معتمداً توظيف السلم الحجاجي في تحليله للخطاب. وهناك أعمال أخرى ومنها ما قدّمه "محمد سالم ولد الأمين" في مقال له بعنوان: "مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، إذ عرض لمفهوم البلاغة الحجاجية، وملاحح الحجاج، وكيف يمكن تهيئة المتلقي للإقناع، مع مراعاة التفاوت الناتج عن تباين خصائصه، وأثر ذلك على المرسل في صياغة خطابه. وفي نهاية المقال يدعو إلى الاهتمام بدراسة البلاغة العربية.

وكان "حسان الباهي" ممن أسهموا بمقالاته وكتبه في درس الحجاج، فعرض للحجاج من وجهة نظر مختلفة، تُعنى ببيان كيفية توظيف المغالطة في الحجاج، في مقال له بعنوان: "الحجاج الغالطي بين المفهوم والمقصود، وقد بين فيه طبيعة القول المغالطي وخصائصه، ومقاصد المخاطبة المغالطية وأساليبها، ومواضع التغليب اللغوية.

وإن دلت هذه الدراسات إلى العودة القوية للتراث العربي، فإنما تدل على سبقنا المعرفي إلى بعض الإشارات والنتائج التي تعد اليوم محور الدرس اللساني والبلاغي الغربي. وليتوصل الدارسون بنتائج مبهرة تعيد لتراثنا البلاغي واللغوي، دوره الاجتماعي والأدبي والفني.

أما دراسة الحجاج في التقاليد الغربية المعاصرة، نجد "مصنّف الحجاج" جاء في مضمار هذا المجال، أي دراسة الحجاج بطرائق وتقنيات جديدة، وتوظيفه بوصفه آلية الإقناع الرئيسة. وهذا ما رأيناه عند المؤلفين: بيرلمان "Perelman" وتيتكا "Tyteca". حينما قاما بتخليص الخطابة الأرسطية من الهيمنة الصورية،

ليجعلها إمبراطورية. إنها بلاغة تأخذ بعين الاعتبار المتكلم والمخاطب والمقام وظروفهم، وبذلك تصبح البلاغة فن الإقناع والإمتاع في نفس الوقت.

كما قام بيرلمان وزميله تيتكا إلى البحث في مختلف التفاعلات الحجاجية، لقراءة البلاغة ضمن تصور توسعي يستحضر المنطق والشعر والفلسفة. وبذلك يكون قد عاد إلى تصورات أرسطو كما وردت في كتابي: "الجدل والخطابة"، بهدف وضع تصور لما سيسميه بـ"البلاغة الجديدة". إنها نوع من الاقتران بين البعد العقلي والبعد الاجتماعي؛ أي نظرية جديدة للحجاج ترد ضمن تصور بلاغي جديد يعيد الاعتبار لمجموعة من المقومات التي نسوقها ونحن نرمي إلى الإقناع والتأثير. ضمن هذه المقومات سيحتل المتلقي الدور المركزي في تحليلاته الرامية إلى تدبر الخطاب الإقناعي.

2- الحجاج عند بيرلمان وتيتكا:

يطلق كل من بيرلمان "Perelman" وتيتكا "Tyteca" لفظة "حجاج Argumentation" على العلم وموضوعه، ومؤدّاها "هو درس تقنيات الخطاب التي من شأنها أن تؤدّي بالذهن إلى التسليم بما يعرض عليها من أطروحات، أو أن تزيد في درجة ذلك التسليم"¹، وربّما كانت وظيفته محاولة جعل العقل يذعن لما يُطرح عليه من أفكار، أو يزيد في درجة ذلك الإذعان إلى درجة تبعث على العمل المطلوب، وعلى صعيد آخر يمكن القول بأنّ الحجاج في ارتباطه بالمتلقّي يؤدّي إلى حصول عمل ما أو الإعداد له، ومن ثم سيكون فحص الخطابات الحجاجيّة المختلفة بحثاً في صميم الأفعال الكلامية وأغراضها السياقيّة، وعلاقة الترابط بين الأقوال، والتي تنتمي إلى البنية اللغويّة الحجاجيّة"². بمعنى أنّ الحجاج هو "إذعان العقول بالتصديق لما يطرحه المرسل، أو العمل على زيادة الإذعان هو الغاية من كلّ حجاج"³. وهذا التعريف يولي الإقناع مكانته، بأن جعل منه أساس العملية الحجاجية.

¹ عبد الله صولة، الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، ص: 27.

² نعمان بوقرة، نظرية الحجاج، مجلة الموقف الأدبي، اتحاد الكتاب العرب، دمشق، عد407، 2005، ص: 01.

³ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 456.

وبهذا التعريف يجعل بيرلمان Perelman الحجاج "جملة من الأساليب تضطلع في الخطاب بوظيفة هي حمل المتلقي على الاقتناع"¹؛ أي هو "حوار من أجل حصول الوفاق بين الأطراف المتحاوره، ومن أجل حصول الاقتناع برأي الآخر، وتسليط الضوء على الوسائل البلاغية المعينة على ذلك، ومنها الحجاج بتقنيات المثل والشاهد والتمثيل والاستشهاد والنموذج وعكس النموذج، والصورة البلاغية، واستخدام القوالب المكررة والبنى اللغوية المتشابهة والمتوازية والمتوازنة وغيرها"².

وبما أن الحجاج آلية تجسد الخطاب الإقناعي، فإن له عددا من الملامح أهمها³:

1. يتوجّه إلى مستمع، سواء كان جمهور كوني "Auditoire universel" أو جمهور خاص "Auditoire particulier" - على اعتبار الحجاجيين -.
2. يعبر عنه بلغة طبيعية. مع اعترافنا بضرورة التوقف مليًا "عند إمكانية اعتبار النص القرآني منتما إلى اللغة الطبيعية، ومن ثمة يصدق على خطابه، كونه قائما من جملة ما يقوم عليه الاستدلال الطبيعي"⁴.
3. مسلماته لا تعدو أن تكون احتمالية؛ إذ هناك إمكانية النقض أو الدحض، مما يجعل من إمكانية التسليم بالمقدمة المعطاة أمرا نسبيا بالنسبة إلى المخاطب⁵.
4. لا يفتقر تقدّمه إلى ضرورة منطقية.

¹ سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم، ص: 21.

² سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم، ص: 22. ويعتبر أموسي "Amossy" المثل أو الحجة بالتمثيل شيء واحد على حد قوله: (L'exemple, ou la preuve par l'analogie). ينظر:

Ruth .Amossy, L'argumentation dans la discours, Nathan, Paris,2000,P :133

³ الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 458.

⁴ صابر الحباشة، التداولية والحجاج، ص: 62.

⁵ نفسه، ص: 48.

5. ليست نتائجه ملزمة.

3- خصائص الخطاب الحجاجي:

تتمثل خصائص الخطاب الحجاجي في مجموعة من الطرائق والعلاقات، التي تتفاعل فيما بينها للتغيير والتأثير في المخاطب، بهدف الإقناع والإذعان.

أ- خاصية البناء والدينامية:

تأتي فعالية الخطاب الحجاجي من طريقة بنائه وتفاعل عناصره، ودينامية مكوناته، "فالاقتران في الأدلة الحجاجية مثلا يكون له دور مهم في عملية الإقناع، إذ المبالغة في سرد الحجج في غير مناسبة يفقد الحجاج فعاليتها وقوته"¹. وهكذا يتضح أن حقيقة الخطاب-الحجاجي- ليست هي مجرد الدخول في علاقة مع الغير، وإنما هي الدخول معه فيها على مقتضى الادعاء والاعتراض، بمعنى أن الذي يحدد ماهية الخطاب هو العلاقة الاستدلالية، وليست العلاقة التخاطبية وحدها: فلا خطاب بغير حجاج، ولا مخاطب من غير أن تكون له وظيفة "المدعي" ولا مخاطب من غير أن تكون له وظيفة "المعترض"². أي تكمن دينامية الحجاج في وجود طرفي الحجاج وهما: المدعي والمعترض. تربط بينهما علاقة تخاطبية واستدلالية.

ب- خاصية التفاعل:

كلما وقفنا على مفهوم الحجاج تسارعت في أذهاننا دلالاته على معنى "التفاعل"، سواء كان هذا التفاعل تبادلا للتأثير أو تناقلا للتغيير أو رابطا وظيفيا أو تجاوبا وجدانيا، أو قل إن الحجاج هو أصل في كل تفاعل، كائنا من كان"³. وعلى هذا الأساس يبنى الحجاج على مبدئين معرفيين أساسيين هما: مبدأ الادعاء ومبدأ الاعتراض، اللذان يؤديان إلى اختلاف الرأي في الدعوى، ويدفعان إلى الدخول في ممارسة الدفاع أو الانتصار للدعوى، وهو ما يؤدي إلى تحقيق نوع من

¹ نفسه، ص: 129.

² صابر الحباشة، التداولية والحجاج، ص: 226.

³ طه عبد الرحمن، اللسان والميزان، ص: 229.

التزاوج الظاهر أو التزاوج المفترض (الذات الاعتبارية) للمتكلم والمخاطب¹. وقد ينشأ عن هذا التزاوج الظاهر والاعتباري للمتكلم والمخاطب، ازدواج في مختلف العملية الحجاجية، وهي حسب طه عبد الرحمن²:

أ- ازدواج في القصد: أي حصول الوعي بالقصدين عند كل منهما.
ب- ازدواج التكلم: كما لو كان المستمع هو الذي يتكلم، أو كما لو كان المتكلم يحمل لسان المستمع.

ج- ازدواج الاستماع: كما لو كان المستمع يحمل المتكلم في سمعه.
د- ازدواج السياق: يحتوي سياق إنشاء القول على نصيب من سياق التأويل، كما يحمل سياق التأويل نصيباً من سياق الإنشاء. وهكذا تكمن أهمية التفاعل المباشر وغير المباشر بين المتكلم والمستمع في ضرورة الالتزام بطبيعة الأرضية المشتركة بينهما.

ج - خاصية الالتباس:

الالتباس هو ظاهرة لغوية شاذة، والتي يجب علينا تحاشيها درءاً لأية عملية تشويش التي يمكن أن تحول بيننا وبين التواصل السليم. إذ لا تخلو منه لغة من اللغات، وهو إلى ذلك "قد يلحق الدلالة والتداول، كما يلحق الصرف والتركيب والتغيم"³.

إذا كانت اللغة الطبيعية أصلاً لكل غموض دلالي، ومجالاً لكل انزياح ومجاز لساني، فإن الأمر سيكون معقداً، وعسير الفهم في العملية الحجاجية، أو قل إنَّ الحجاج هو عمق الالتباس. وعلى الرغم من ضرورة التقيد بالآليات والأدوات والتقنيات التي يعتمدها الحجاج لتشكيل القول، فإن المجال يبقى مفتوحاً أمام مهارة المتكلم في فن القول، وإظهار كفاءته الإبداعية، لكي يصل بسهولة إلى إفهام الآخر، وتقريبه من طروحاته حتى يتسرب إلى ذهنه وعواطفه وعقله، بغية إقناعه والتأثير

¹ نفسه، ص: 265.

² عبد السلام عشير، عندما نتواصل نغير، مقاربة تداولية لآليات التواصل والحجاج، ص: 130.

³ أحمد المتوكل، قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية، البنية التحتية أو التمثيل الدلالي التداولي، دار الأمان، الرباط، 1995، ص: 125.

فيه¹. وإنما ماهية الحجاج "تقوم في كونه ينطوي على قدر من الالتباس في الوظيفة، هذا الالتباس الذي لا نجد له نظيراً في غيره من طرق الاستدلال، ولولا تضمن الحجاج لهذا الالتباس لما تميزت طريقه عن طريق البرهان"²، هو إذن الفاصل بين الحجاج والبرهان. إذن ليس كل التباس مصدر تشويش-كما كان يظن المنطقة- إذ منه ما يشكل مقوماً من مقومات التواصل البليغ³.

لذلك فالأصل في الالتباس الحجاجي، هو أن الحجاج يجتمع فيه اعتباران اثنان لا يجتمعان البتة في البرهان هما: اعتبار الواقع، واعتبار القيمة.⁴ فالعبارة في الحجاج إذا اقتصر على ظاهرها جاءت عادية أو عارضة في القول، بحيث لا يعيرها المستمع أدنى اهتمام، أما إذا حملت معها إشارات رمزية فإنها ستحرك آليات الفهم والتأويل لدى المخاطب وتدفعه نحو اعتقاد ما⁵، وهذا ما أسماه طه عبد الرحمن بـ"مغالطات الالتباس"⁶.

ومن هنا فإن الخطاب الحجاجي، يتميز عن باقي الخطابات الأخرى، بكونه خطاباً مبنياً وموجهاً وهادفاً. "مبنياً بناء استدلالياً يتمّ فيه اللجوء إلى الحجة والاستدلال والمنطق والعقل، وموجهاً مسبقاً بطروفي تداولية تدعو إليها إكراهات قولية أو اجتماعية أو ثقافية أو علمية أو عملية أو سياسية، تتطلب الدفاع عن الرأي أو الانتصار لفكرة، أو تتطلب نقاشاً حجاجياً، يلامس الحياة الاجتماعية، أو المؤسساتية، بهدف تعديل فكرة أو نقد أطروحة أو جلب اعتقاد أو دفع انتقاد"⁷.

أما مفهوم الحجاج عند فليب بروتون (Philippe Breton): "هو وسيلة لتقاسم رأي ما مع الغير، وهي بعيدة عن ممارسات العنف الإقناعي، مثلما تبعد عن

¹ عبد السلام عشير، عندما نتواصل نغير، مقارنة تداولية لآليات التواصل والحجاج، ص: 131.

² طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص: 230.

³ أحمد المتوكل، قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية، ص: 125.

⁴ طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص: 230.

⁵ عبد السلام عشير، عندما نتواصل نغير، ص: 131.

⁶ طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص: 230.

⁷ نفسه، ص: 226.

أساليب التضليل وحتى البرهان العملي. إنها تمثل نوعا خاصا يدخل في إطار عائلة الأفعال الإنسانية التي هدفها الإقناع اليقيني"¹.

والحجاج حسب بيير أليرون (Pierre Oleron) "مسعى من خلاله يباشر شخص أو جماعة في جلب المتلقي إلى التكيف مع وضعية عن طريق الرجوع إلى مقدمات، أو استخدام حجج تستهدف إظهار الصدق"². فمفهوم الصدق عند التداوليين يلعب دورا مهما في الخطاب. فالتداولي غرايس Graice يلح على أهمية الصدق في المحادثات، "والذي يتمثل في قول الحقيقة كما هي موجودة في الواقع، أو كما يتصورها المتكلم انطلاقا من إدراكه للواقع، ويكون الصدق بالإضافة للإثبات، بالاستفهام(ويشترط أن يكون إرادة الذي يطرح السؤال صادقة في معرفة الإجابة)، ويكون بالأمر وبالطلب(إرادة المتكلم في أن يطيع المستمع أو امره أو طلبه ويزعن لها)، وبالوعد أيضا"³.

الحجاج إذن هو جملة من الحجج التي يؤتى بها للبرهان على رأي أو إبطاله، وهو طريقة تقديم الحجج والاستفادة منها، أو هو عملية كسب تأييد فرد أو مجموعة أفراد لفكرة ما أو رأي معين، وهذا بالاستعانة بأساليب تمثل في غاياتها حجج تدعيمية. ونظرا لكونها موجودة في الخطابات اليومية فالكل يدعو إلى الحجاج.

¹) Philippe Breton, L'argumentation dans la communication, op. cit, p06.

²) IBID, op. cit, p :11.

³ عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات الاختلاف، الجزائر، ط1، 2003، ص:106. كما أنّ مفهوم الصدق يتدخل في تداولية المناسبة، التي عرضها سبربر وولسن، حيث يعدّ هذا المفهوم من أوجه الخلاف مع أعمال غرايس. ينظر: أن روبرول وجاك موشلار، التداولية اليوم علم جديد في التواصل، تر: سيف الدين دغفوس، محمد الشيباني، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، ط1، 2003، ص:92. وفي مقابل الصدق نجد الكذب، فيرى "سيرل" أنّ المتكلم حينما يدعي الكذب في كلامه يقصد الإخبار، ولكنه قد يضمّر في الآن نفسه إدعاء الإخبار وقصد مغالطة مخاطبه. ففي هذه الحالة ينتهك شرط النزاهة الذي يقضي بأن يعتقد القائل في صدق ما يخبره أو يثبته". ينظر: المرجع نفسه، ص:37.

فعلماء النفس التابعين لمدرسة Palo Alto يؤكدون على أنه لا يمكننا أن نتواصل إذن لا يمكننا أن نحاجج. فالمحاجة ليست أن تتقل فكرة ما أو رأي ببساطة، إنما هي أكثر من ذلك هي أن نعلل وأن نبرهن على ما نؤكده¹.

وبالرغم من صحة هذا التعريف إلا أنه لا يشمل سوى على الجانب الشكلي، أو الإطار العام الذي يظهر به الحجاج أي التلطف ومن تم الإفهام. لكنه لا يتجاوز ذلك إلى الغرض التداولي من الحجاج وهو تحصيل الإقناع.

لذلك يبدو التعريف الذي ساقه "بيرلمان Perleman" أكثر شمولاً إذ يقول: "الحجاج إذعان العقول بالتصديق لما يطرحه المرسل، أو العمل على زيادة الإذعان هو الغاية من كل حجاج، فأنجع حجة هي تلك التي تتجح في تقوية حدة الإذعان عند من يسمعهما وبطريقة تدفعه إلى المبادرة سواء بالإقدام على العمل أو الإحجام عنه، أو هي على الأقل ما تحققه الرغبة عند المرسل إليه في أن يقوم بالعمل في اللحظة الملائمة"².

والملاحظ أن هذا التعريف يولي الإقناع مكانته، بأن جعل منه لب العملية الحجاجية، كما اعتبره أثراً مستقبلياً يتحقق بعد التلطف بالخطاب، لينتج عنه القرار بممارسة عمل معين أو اتخاذ موقفاً ما سواء بالإقدام أو الإحجام.

وبهذا فدور الحجاج يقف عند هدف تحقيق الإقناع الذي يتولد عند المتلقي بالحجاج، فأول ما ينصب عليه اهتمامه هو "البصر بالحجة وهو حسن التدبير والتقاط المناسبة بين الحجة وسياق الاحتجاج في صورتها المثلى، حتى يسد المتكلم السبيل على السامع، فلا يجد منفذاً إلى استضعاف الحجة والخروج عن دائرة فعلها"³، فيختار المرسل من الحجج ما يناسب السياق، ثم يصوغها في قالب لغوي مناسب ليخاطب بها عقل المرسل إليه. وهنا تكمل أهمية الحجاج فيما يولده من اقتناع لدى المرسل إليه الذي لا يتأتى له إلا باستعمال اللغة، مما يؤكد أن نظرية

¹ محمد بركان، الاتصال الإقناعي من خلال فن الخطابة مقارنة نظرية مع دراسة تحليلية لنماذج من خطب الإمام علي بن أبي طالب، 2000، ص: 18.

² عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 457.

³ نفسه، ص: 457.

الحجاج في اللغة تنطلق من فكرة مفادها أننا نتكلم عامة بقصد التأثير، وأن الوظيفة الأساسية للغة هي الحجاج، و أن المعنى ذو طبيعة حجاجية¹، وبهذا فإن عواطفه أو التحايل عليه وإيهامه، وبالتالي فإن أثر الحجاج ليس سلبيا.

كما أن الحجاج لا يعني فقط الإقناع، بل يعني أيضا بناء طريقة عرض تستهدف التصرف بها على السامعين. فالخطاب اليومي الذي يجريه الناس فيما بينهم، من أجل التعارف أو نقل المعلومات أو تبادلها أو تقديم معطيات، لا يكون من أهدافه سوق حجة أو الاستدلال على موقف، أو الدفاع عن أطروحة أو حمل الآخر على خطأ، أو الانخراط في عمل. كما يؤكد ذلك بلونتان Plantin في قوله: "من التسرع الاعتقاد أن الخطاب يكون لغاية حجاجية فقط، فهناك كثير من الأقوال نستعملها في شكل عمليات غير حجاجية"².

ومن هنا فإن الخطاب الحجاجي، يتميز بعدد من الضوابط الحجاجية التي يفترض في المخاطب أن يلتزم بها، وهي كما حددها ظافر الشهري كالاتي³:

1- أن يكون الحجاج ضمن إطار الثوابت مثل الثوابت الدينية، والثوابت المعرفية، فليس كل شيء قابلا للنقاش أو الحجاج.

2- أن تكون دلالة الألفاظ محددة، والمرجع الذي يحيل عليه الخطاب محدد لئلا ينشأ عن عدم التحديد الدقيق مشكلة في تأويل المصطلحات التي من قبيل: الديمقراطية، الشفافية، الضبابية.

3- ألا يقع المخاطب في التناقض بقوله أو بفعله.

4- موافقة الحجاج لما يقبله العقل، وإلا بدا زيف الخطاب ووهن الحجة.

5- توافر العارف المشتركة بين طرفي الخطاب، مما يسوغ المخاطب لحجج المخاطب أو إمكانية مناقشتها أو تنفيذها، وإلا انقطع الحجاج بينهما، وتوقفت عملية الفهم والإفهام وبالتالي الإقناع.

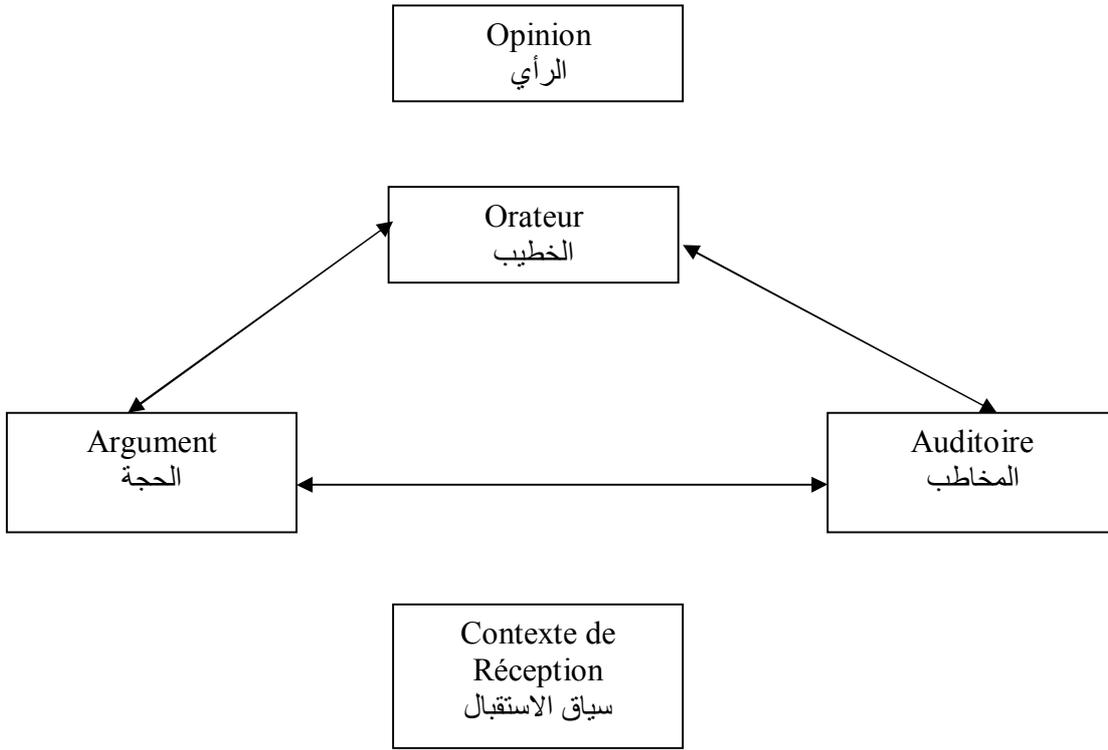
¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 457.

² عبد السلام عشير، عندما نتواصل نغير، ص: 128.

³ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص: 465.

- 6- أن يأخذ المخاطب في اعتباره تكوين صورة عن المخاطب أقرب ما تكون إلى الواقع قدر الإمكان؛ إذ ينتج عن تجاهله تصور قاصر، أو عن حصول مجموعة من الظروف غير المتوقعة وهو ما قد يؤدي إلى نتائج غير مرغوبة.
- 7- مناسبة الخطاب الحجاجي للسياق العام؛ لأنه هو الكفيل بتسوية الحجج الواردة في الخطاب من عدمها. فقد يكون الحجاج صحيحا من الناحية النظرية، ولكنه غير مناسب للسياق؛ إذ يمثل مهربا للمخاطب من المسؤولية.
- 8- ضرورة خلو الحجاج من الإيهام والمغالطة والابتعاد عنهما.
- 9- امتلاك المخاطب عادة ثقافة واسعة، خصوصا ما يتعلق بالمجال الذي يدور ضمنه الحجاج مثل: المجال الديني أو السياسي؛ لأنه بدون ذلك الرصيد المعرفي لن يستطيع إيجاد دعوى أو تبني اعتراض معين، فتحوزه الحيلة للدفاع عما يراه وفي بناء خطابه واختيار حججه.
- وعليه يمكن الوصول إلى تعريف الحجاج، على أنه ذلك الاتصال الذي يهدف إلى إقناع المتلقي بأهمية أو صحة رسالة المرسل، باستعمال حجج بينة تضمن هذا الغرض، ولعل الفرق بين هذا النوع من الاتصال وبين باقي الأنواع منه يكمن في الوسائل والأهداف المسطرة. حيث أن النوع الأول لا يهدف فقط إلى نقل المعلومات وتبادل آراء وأفكار بين مرسل ومستقبل، بل أيضا وهذا هو الفارق - القصد والنية- في مضمون الرسالة لإحداث الإقناع بأسلوب المحاجة.
- وقد وضع فليب بروتون "Philippe Breton" أن عناصر العملية الاتصالية في حالة الاتصال الحجاجي، لا يمكن وضعها في الإطار الضيق لمخطط الاتصال العادي، ذلك أن "نقل المعلومة على طول الوسيلة ليس له نفس الطبيعة مع تشكيل رأي ونقله نحو المخاطب، لذلك لا بد علينا أن نفكر في مخطط الاتصال الذي يلائم حالة المحاجة"¹. وهو ما وضعه في هذا المخطط للاتصال الحجاجي (Triangle argumentation) الآتي:

¹) Phillipe Breton, L'argumentation dans la communication, op. cit, p17 .



مخطط الاتصال الحجاجي لـ "فيليب بریتون"

تتكون الدائرة الحجاجية عند فيليب بریتون من خمسة عناصر وهي:

- 1- الرأي: وهو رأي الخطيب يدخل في إطار المحتمل، أو ما يسمى بالقريب من المعقول، الذي يتعلق برسالة أو بفكرة أو جهة نظر. هذا الرأي يريد الخطيب منه المحاجة عليه وإقناع الآخرين به.
- 2- الخطيب: هو الشخص الذي يحاجج لنفسه أو للآخرين، فهو الذي يعرض الرأي ويكون في الواجهة.
- 3- الحجة: وهي الرأي المهيأ للإقناع والمستند إلى الاستدلال. وقد تكون الحجة كتابية أو عن طريق الكلام مباشرة أو غير مباشرة (الهاتف، الراديو، التلفاز).

4- المخاطب: هو الذي يريد الخطيب إقناعه بالرأي المقترح والمحاجج به، وهذا قد يكون شخصاً، أو جمهوراً أو مجموعة جماهير...

5- سياق الاستقبال: يضم مجموع الآراء والقيم والأحكام التي يتقاسمها الخطيب مع المخاطب، والتي تمثل مقدمة لفعل المحاججة وتكون بالقبول أو الرفض من طرف المخاطب.

كما قدم بروتون "Breton" مجموعة من النصائح التي تخص القيام بالمحاججة¹:

- 1- اختيار الجوانب المهمة بالنسبة للرأي الذي يكون مقبولاً من قبل الجمهور.
- 2- نقل الرأي باستعمال الحجة حسب المستقبلين المختلفين.
- 3- تحديد الشيء الذي تتم المحاججة عليه.
- 4- القيام بالمحاججة؛ أي تسيير رأي المستقبلين بالطريقة التي تم رسمها، وفي المكان الذي اقترحه الخطيب. بمعنى أن القيام بالمحاججة هي تشكيل تقاطع بين عالم الذهنيات.

ما يمكن أن نتوصل إليه هو أنّ نظرية الحجاج تنتزّل ضمن نظرية أشمل سطر قواعدها كل من: "أوستن Austin" و"سيرل Searle" في نظرية الأفعال الكلامية، "فما الفعل الحجاجي إلا نوع من الأفعال الإنجازية التي يحققها الفعل التلفظي في بعده الغرضي، كما أضيف إليه مفهوم القيمة الحجاجية التي تعني نوعاً من الإلزام في الطريقة، التي يجب سلوكها لضمان استمرارية ونمو الخطاب حتى

¹) Phillipe Breton, L'argumentation dans la communication, op. cit, pp :20-22 .

يحقق في النهاية غايته التأثيرية، وتشير من ناحية ثانية إلى السلطة¹ المعنوية للفعل القولي ضمن سلسلة الأفعال المنجزة لتبليغ فكرة ما إلى المتلقي².

ويمكن أن نختم هذا المبحث بقول حمادي صمود: "هذه روح العصر وهذه الثقافة التي يبشر بها انفجار وسائل الاتصال، وبهذا المعنى يصبح الرجوع إلى الخطابة-الإقناع- في معناها الأصلي بما هي طريق الفكر في إيجاد الحجج والبراهين التي على أساسها يقنع تقدما ومسايرة لروح العصر، واحتفاء بمقولاته التي تبني حياة الناس وكرامتهم. وبهذا المعنى يكون الاهتمام بالحجاج في مختلف اتجاهاته ومدارسه انخراطا في هذه النقلة العميقة التي يعيشها عصرنا، بتقويضه لميتافيزيقا قديمة واثقة وثوقا مبالغا فيه من قدرة الأنظمة التجريدية والأنساق، وبناء معالم ميتافيزيقا جديدة تنبني على الإنسان بما فيه من جليل وبسيط"³.

4- الحجاج في قصة إبراهيم عليه السلام:

إنّ القرآن الكريم اتخذ القصص سبيلا للإقناع والتأثير، وضمن القصة الأدلة على بطلان ما يعتقده المشركون وغيرهم. فقصة إبراهيم عليه السلام من بين هذا القصص، الذي يركّز على الموضوعات المتّصلة بالعقيدة ووحداية الخالق عزّ وجلّ.

ما يميّز قصة إبراهيم عليه السلام أنّها أبرزت كلمة التوحيد التي نزل بها القرآن الكريم، كما أوردها الأنبياء والمرسلون السابقون، فقد نزلت لتثبت عقيدة التوحيد بالحجج والأدلة القاطعة، وكلها تتصل بعظمة الله تبارك وتعالى وقدرته. والمنكرون للتوحيد كما ذكرهم الرازي "هم الذين أثبتوا معبوداً سوى الله تعالى، وهؤلاء فريقان: منهم من أثبت معبوداً غير الله حياً عاقلاً فاهماً وهم النصارى، ومنهم من أثبت

¹ نعني بالسلطة سلطة اللغة، "قاللغة بحكم طبيعتها العرفية والقانونية والمؤسسية، وبحكم سلطتها وقوة كلماتها، تكون ملزمة لنا وللآخر، وبعبارة أخرى تستعمل للإلزام والالتزام، وستتجلى لنا سلطة اللغة أو سلطة الكلام عندما نقف عند بعض المعايير والمبادئ، التي تعتمد عادة في التصنيف والتمييز بين الأفعال اللغوية". أبو بكر العزاوي، سلطة الكلام وقوة الكلمات، مجلة المناهل، ع62-63، ص:140.

² دم، الخطاب الإشهاري، والقيمة الحجاجية، ص:4

³ حمادي صمود، أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، ص:47.

معبوداً غير الله جماداً ليس بحي ولا عاقل ولا فاهم وهم عبدة الأوثان¹، فالفريقان وإن اشتركا في الضلال إلا أنّ ضلال الفريق الثاني أعظم وأشد، فلما بينّ تعالى ضلال الفريق الأول تكلم في ضلال الفريق الثاني وهم عبدة الأوثان أو أهل الشرك الجلي على حد تعبير المختار بوعداني².

وقد بينّا من قبل أنّ الغاية التي يقوم عليها الحجاج هي تحقيق الاقتناع بالرأي أو بالدعوى المقدّمة، بالاعتماد على الحجّة والدليل على ذلك. ويجب أن نشير في رحاب هذا التوضيح إلى أنّ الدعوى التي تأسست عليها قصة إبراهيم عليه السلام هي أنّ إبراهيم عليه السلام هو رسول بشير ونذير، وهو من بين الرسل، له مكانته عند العرب، لكونهم يحفظون نسبه وحرّمه ومنتميين لحنيفيته. وهذا ما ذكر في غير موضع من هذه القصة؛ منها قوله تعالى: "مِلَّةَ أَبِيكُمْ إِبْرَاهِيمَ هُوَ سَمَنُكُمْ الْمُسْلِمِينَ

مِن قَبْلُ"³، وقال تعالى: "وَإِذِ ابْتَلَىٰ إِبْرَاهِيمَ رَبُّهُ بِكَلِمَاتٍ فَأَتَمَّهُنَّ ۗ قَالَ إِنِّي جَاعِلُكَ

لِلنَّاسِ إِمَامًا"⁴. فتقديم المفعول وهو إبراهيم عليه السلام على الفاعل وهو الله جلّ جلاله تشريف

لإبراهيم عليه السلام بإضافة اسم الرب إلى اسمه. وقوله أيضا: "وَمَنْ يَرْغَبُ عَن مِّلَّةِ

إِبْرَاهِيمَ إِلَّا مَن سَفِهَ نَفْسَهُ"⁵، والمقصود من هذه الآية هو تسفيه المشركين في

إعراضهم عن دعوة الإسلام، وهي معروفة عندهم بأنها ملة إبراهيم عليه السلام.

¹ الفخر الرازي، التفسير الكبير، ج21، ص: 310.

² المختار بوعداني، تفسير سورة الكافرون بالإشارة، مجلة القلم، قسم اللغة العربية وآدابها، جامعة وهران، ع70، 2008، ص: 02.

³ الحج: 78.

⁴ البقرة: 124.

⁵ البقرة: 130.

فالإعراض عن ملة إبراهيم عليه السلام مع العلم بفضلها ووضوحها أمر منكر، وهو دليل على الحسد والجود.

فمناسبة ذكر فضائل إبراهيم عليه السلام ومنزلته عند ربه هي دلالة على رفعة درجته؛ إذ جعله للناس إماماً، وضمن له النبوة في ذريته، وأمره ببناء مسجد لتوحيده واستجاب له دعواته. كما أنّ هذه الفضائل جاءت كموعظة للمشركين في تلقي الدعوة الحنيفية، والتجرد من المكابرة والحسد. فكان الله تعالى يقول للمنكرين إن كنتم مقلدين لأبائكم على ما هو قولكم: "إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَىٰ أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَىٰ

ءَاثَرِهِمْ مُّقْتَدُونَ" ¹، والغاية هنا جعل الناس أمة واحدة، تعبد خالقها الواحد

الأحد، قال تعالى: "إِنَّ هَذِهِ أُمَّتُكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَأَنَا رَبُّكُمْ فَاعْبُدُونِ" ². فهذه

الآية تشير إلى أن العبودية والربوبية لا تكون إلا لله وحده تعالى. فهي تخاطب الرسل والأنبياء فيقول ابن عاشور: "في الكلام المخاطب به الرسل، والتأكيد عن هذا الوجه لمجرد الاهتمام بالخبر ليلتفاه الأنبياء بقوة وعزم" ³، وهذا مما يقصد منه؛ تبليغ الرسالة، وإعلاء دين الله، وكلمة التوحيد.

أمّا دعوى المشركين فقد قامت على تكذيب الرسول وآيات الذكر الحكيم،

قال تعالى: "قَالُوا وَجَدْنَا آبَاءَنَا لَهَا عِبْدِينَ" ⁴ ليتجلى من خلال هذه الآية

اضطرابهم وحيرتهم وتقليدهم الأعمى. وقد وُظِّفت في قصة إبراهيم من الحجاج ما

¹ الزخرف: 23

² الأنبياء: 92

³ الطاهر ابن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص: 140.

⁴ الأنبياء: 53

يخدم دعوى التوحيد، ومنه ما يتعلّق بدعوى الشرك، وقبل تقديم نماذج عن ذلك يجب أن نتناول البناء العام للقصة، حيث بُنيت على الشكل الآتي:

أ - إبراهيم عليه السلام والنبوة:

لقد أتى الله سبحانه وتعالى إبراهيم عليه السلام الرشد، والذي أدرك به قدرة الصانع العظيم لهذا الكون، وما فيه من آيات بينات، تدل على حقيقة وجود الله. فأمن بالله إلهها واحداً أحداً، كما يبين لنا ذلك القرآن الكريم بقوله تعالى: "وَكَذَلِكَ

نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُوقِنِينَ ﴿٧٥﴾".¹ بمعنى أريناه

وهي حكاية حال؛ وهي متعدية إلى اثنين. وفيها تخصيص لإبراهيم عليه السلام بما لم يدركه غيره. فانتقل من علم اليقين إلى عين اليقين.

ب - إبراهيم وقومه المشركون :

يصور لنا القرآن الكريم تجربة التأمل لإبراهيم عليه السلام في ملكوت السموات والأرض بقوله: "فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا ۖ قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا

أُحِبُّ الْآفِلِينَ ﴿٧٦﴾"² فجملة "لَا أُحِبُّ الْآفِلِينَ" تستدعي لدى أهل الفكر والنظر

التأمل في كل هذه اللوازم. فإبراهيم عليه السلام في معرض البحث عن الربّ الخالق، إذ احتجّ بالتعبير على الحدوث، والحدوث على المحدث.

وفي مرة أخرى وأثناء تبادل الحديث مع القوم، كان إبراهيم عليه السلام ينتظر طلوع القمر، فلما بزغ وملاً نوره الجوانب، وبدا أنه أكبر من الكوكب الأفل الذي

¹ الأنعام: 75.

² الأنعام: 76.

تبراً منه، وجّه أنظار القوم إليه، ودعاهم لتأمله، ثم قال لهم: "هذا ربي". ولكنه بقي في مجلسه تلك الليلة حتى طلوع الفجر، وعندما تولى القمر إلى حيث لا يراه، فلما أفل، قال: "لَيْنَ لَمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ" ¹، ثم اتخذ إبراهيم

عليه السلام موقفاً جديداً، فهو لم يعد يستدرج القوم لئلا ينفروا منه، ولكنه يعلن أمامهم وبشكل صريح بعد أن تجاوز التعريض، إلى أن تلك الكواكب التي أفلت، لا يمكن أن تكون أرباباً يعبدها الناس، وأنّ هناك ربا آخر هو ربه الحق.

لقد أراد إبراهيم عليه السلام أن يبيّن فيمن حوله، روح الشك بالكواكب، حتى أعلن بأن الشمس هي الرب الذي يبحث عنه فهي أكبر الكواكب، وأشدّها ضياءً وحرارة، وأكثرها فائدة للحياة، وذلك كما يقول الله تعالى: "فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يُعْقِبُ رَبِّي بِرَبِّي بَرِيءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ" ². ثم وجه

إبراهيم عليه السلام وجهه إلى الله الحق الذي فطر السموات والأرض، فهو وحده المتفرد بملكه ولا شريك له أبداً، وكانت صرخته المدوية تلك النابعة من الأعماق بقوله تعالى: "إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ" ³.

ويصوّر لنا القرآن الكريم دفاع إبراهيم عليه السلام الرائع وحججه الدامغة، التي كان يسردها على قومه لكي يبيّن لهم الحقيقة التي لا مناص منها، والتي تدعوهم إلى عبادة الإله الواحد الأحد، وذلك بقوله: "وَحَاجُّهُمْ قَوْمُهُمْ قَالَ أَتُحْجُّونِي فِي اللَّهِ

¹ الأنعام: 77.

² الأنعام: 78.

³ الأنعام: 79.

وَقَدْ هَدَانِ ۚ وَلَا أَخَافُ مَا تُشْرِكُونَ بِهِ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ رَبِّي شَيْئًا ۗ وَسِعَ رَبِّي كُلَّ شَيْءٍ

عِلْمًا ۗ أَفَلَا تَتَذَكَّرُونَ ﴿٦٩﴾ وَكَيْفَ أَخَافُ مَا أَشْرَكْتُمْ وَلَا تَخَافُونَ أَنَّكُمْ

أَشْرَكْتُمْ بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزَّلْ بِهِ عَلَيْكُمْ سُلْطَانًا ۚ فَأَيُّ الْفَرِيقَيْنِ أَحَقُّ بِالْأَمْنِ ۖ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ ﴿٧٠﴾^١ لما أقام إبراهيم عليه السلام الدليل على بطلان عبادة غير الله تعالى

وتبرئه من الشرك والمشركين حاجه قومه في ذلك فقال منكرًا عليهم كيف يصح منكم جدالي في توحيد الله وعبادته وترك عبادة من سواه من الآلهة المدعاة؛ وهي لم تخلق شيئاً ولم تنفع ولم تضر، ومع هذا فقد هداني ربي إلى معرفته وتوحيده وأصبحت على بينة منه سبحانه وتعالى.

فما نلاحظه في المواقف الاستقصائية لسيدنا إبراهيم عليه السلام الواردة في الآيات (69-81) من سورة الشعراء، أنها تضمنت استراتيجية الاستقصاء العلمي بمراحلها الثلاث -على اعتبار سليمان القادري- وهي على النحو الآتي²:

المرحلة الأولى: مرحلة الاستكشاف:

وتبدأ بلفت إبراهيم عليه السلام نظر أبيه وقومه إلى معبوداتهم التي ظلوا لها عاكفين، أي كان يوجههم لاستكشاف حقيقة ما يعبدون، من خلال سؤال استقصائي موجه: ما تعبدون؟.

المرحلة الثانية: مرحلة الاختراع أو الاكتشاف:

تتضمن قيام إبراهيم عليه السلام بتوجيه اهتمام أبيه وقومه، إلى بعض سمات وقدرات ما يقومون بعبادته، مثل قدرتها على السمع، أو تقديم النفع أو إبعاد

^١ الأنعام: 80-81.

^٢ سليمان أحمد القادري، الاستقصاء العلمي في القرآن الكريم: سيدنا إبراهيم نموذجاً، مجلة العلوم الإنسانية، قسنطينة، عد28، مج:أ، 2007، ص: 17.

الضرر، وذلك لإتاحة الفرصة لقومه لاكتشاف حقيقة هذه الآلهة التي لا تستحق العبادة.

المرحلة الثالثة: مرحلة التطبيق:

وفيها يقوم إبراهيم عليه السلام بتطبيق الأفكار التي توصل إليها في المراحل السابقة، وهي أنّ هذه الأصنام ليست ربّاً يستحق العبادة، لانتفاء صفات الربوبية عنها.

ج - تحطيم الأوثان والأصنام:

توجّه إبراهيم عليه السلام إلى قومه من عبدة التماثيل يحاورهم عن اتخاذها آلهة، ويبيّن لهم الضلال والخزي في عبادتها، معتمداً على البرهان العقلي أنه ما يعبدون منها إن هي إلا جمادات لا تنفع ولا تضر في شيء، وهي من صنع أيديهم، فمحال أن تكون محلاً للعبادة والتقديس.

ويبرز القرآن الكريم ذلك الاحتكاك العقائدي الذي كان يثيره إبراهيم عليه السلام، من حماة الجهالة في بابل، ومن بينهم أبوه أزر، وفيه يقول الله تعالى: "إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ

وَقَوْمِهِ مَا هَذِهِ التَّمَاثِيلُ الَّتِي أَنْتُمْ هَاهَا عِبَادُونَ؟¹؛ فيقول "ابن عاشور" في هذا

السياق: فالسؤال بكلمة "ما" أنّه لطلب شرح ماهية المسؤول عنه، والإشارة إلى التماثيل لزيادة كشف معناها الدال على انحطاطها عن رتبة الألوهية، والتعبير عنها بالتماثيل يسلب عنها الاستقلال الذاتي"². فالمفروض هنا أن تأتي الإجابة عن هذا السؤال بما يؤثر على النفوس وتطمئن له العقول، لكنّها كانت غير ذلك:

¹ الأنبياء: 52.

² الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص: 94.

"قَالُوا وَجَدْنَا آبَاءَنَا هَا عِبْدِينَ"¹، إذ نلاحظ غياب العقل في هذه الحجة،

فعبادة الأصنام لديهم كانت مجرد تقليد للأباء والأجداد؛ فيقول أبو حيان: "وكان سؤاله إياهم عن عبادة التماثيل وغايته أن يذكروا الشبهة في ذلك فيبطلها، فلما أجابوه بما لا شبهة لهم فيه وبدا ضلالهم ردّ عليهم إبراهيم قائلاً"²: "لَقَدْ كُنْتُمْ أَنْتُمْ

وَأَبَاؤُكُمْ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ"³، فأكد لهم بالضمير "أنتم" حكم الضلال على المقلدين،

وجعل الضلال مستقرا لهم. ولكن قوم إبراهيم عليه السلام لم يكثرثوا بهذا الرد؛ بل راحوا يمزجون هذا الموقف بالجدّ والهزل فقالوا: "قَالُوا أَجِئْتَنَا بِالْحَقِّ أَمْ أَنْتَ مِنَ اللَّاعِبِينَ"⁴؛ وأرادوا بتأويل كلامه بالمزح التلطف معه، وتجنّب نسبته إلى الباطل استجلابا لخاطره لما رأوا من قوة حجته"⁵. أي المراد باللعب هنا لعب القول وهو المسمى مزحا.

لتأتي الإجابة بعدها مقترنة بـ "بل"، وهي من الروابط الحجاجية التداولية التي تفيد الإضراب؛ أي نفي الحكم السابق عليها وإثبات ما بعدها. فالظاهر أنّ بل للإضراب عن جملة محذوفة؛ أي قال: لم أفعله إنما الفاعل الحقيقي هو الله، وأسند الفعل إلى كبيرهم على جهة المجاز"⁶. ولكي يبطل دعواهم أكثر عمد إبراهيم عليه السلام إلى محاجتهم بطريقة علمية أكثر إثارة لهم؛ إذ قام بتكسير الأصنام بكاملها، وترك

¹ الأنبياء: 53.

² أبو حيان الأندلسي، تفسير البحر المحيط، ج6، دار الكتب العلمية، بيروت، ص: 299.

³ الأنبياء: 54.

⁴ الأنبياء: 55.

⁵ الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص: 95.

⁶ أبو حيان الأندلسي، تفسير البحر المحيط، ج6، ص: 302.

كبيرها شاهداً على ضلالهم، لذلك قالوا: "أَنْتَ فَعَلْتَ هَذَا بِعَاهَتِنَا يَا إِبْرَاهِيمُ؟"¹؛

فجاء الاستفهام تقريرياً إنكارياً، فيقول الجرجاني: "الهمزة فيما ذكرنا تقرير بفعل قد كان وإنكار له لما كان، وتوبيخ لفاعله عليه"². فأجاب إبراهيم عليه السلام بما سيكون دليلاً الأقوى عليهم، فقال بالاعتماد دائماً على رابط حاجي تداولي وهو الأداة "بل" التي تفيد الإبطال -أي إبطال لأن يكون هو الفاعل لذلك-: "قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا

فَسَأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ"³. يقول الزمخشري: "هذا من معاريض الكلام

ولطائف هذا النوع، لا يتغلغل فيها إلا أذهان الراضة من علماء المعاني، والقول فيه إن قصد إبراهيم صلوات الله عليه لم يكن إلى أن ينسب الفعل الصادر إلى الصنم، وإنما قصد تقريره لنفسه وإثباته لها على أسلوب تعريضي يبلّغ فيه غرضه من إلزامهم الحجّة وتكبيتهم"⁴. فجاء الخبر في معنى التشكيك، أي لعله فعله كبيرهم. أما أما ضمير "فاسألوهم" شمل جميع الأصنام ما تحطم منها وما بقي، فأراد إبراهيم عليه السلام أن يقنعهم بأن حدثاً عظيماً مثل هذا، يوجب أن ينطقوا بتعيين من فعله بهم.

ثم جاء إبراهيم عليه السلام يدعو قومه في استهزاء وسخرية إلى سؤال آلهتهم

عن فعل بهم هذا، قال تعالى: "قَالَ هَلْ يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ ﴿٧٢﴾ أَوْ يَنْفَعُونَكُمْ أَوْ

يَضُرُّونَ"⁵، لكنهم يجيبون بما هو تأكيد وإقرار للحجّة التي قدّمها إبراهيم فقالوا:

¹ الأنبياء: 62.

² عبد القاهر الجرجاني، دلائل الإعجاز، ص: 89.

³ الأنبياء: 63.

⁴ الزمخشري، الكشاف، ج2، ص: 577.

⁵ الشعراء: 72-73.

لَقَدْ عَلِمْتُمْ مَا يَنْطِقُونَ هَؤُلَاءِ ﴿٦٥﴾¹، ليتساءل إبراهيم في حضرتهم كيف أنهم

يعبدون ما لا ينفعهم أو يضرهم، ويدعوهم في الوقت نفسه إلى التعقل. ولكن ظل القوم معرضين عن دعوة النبي إبراهيم، منكرين لأرائه وحججه، على الرغم مما تحمل من صدق المعنى، ووضوح البرهان، وملامسة العقل والقلب.

ولكن النبي الكريم لا يأبه لانصراف القوم وتعنتهم بل يجيبهم بالتهديد، مقسما بأنه سيكيد أصنامهم ويحطمها عندما تحين له الفرصة، وذلك بقوله تعالى: "وَتَأْتِيهِمْ لَأَكِيدَنَّ أَصْنَامَكُمْ بَعْدَ أَنْ تُوَلُّوا مُدْبِرِينَ"². فدعاهم إبراهيم عليه السلام إلى العودة

إلى عقيدة التوحيد والإيمان بالله الواحد الأحد، بقوله تعالى: قال: "أَفَتَعْبُدُونَ مِن دُونِ

دُونِ اللَّهِ مَا لَا يَنْفَعُكُمْ شَيْئًا وَلَا يَضُرُّكُمْ ﴿٦٦﴾ أَفِي لَكُمْ وَلِمَا تَعْبُدُونَ مِن دُونِ

اللَّهِ أَفَلَا تَعْقِلُونَ؟"³، جاءت "أف" هنا بمعنى الضجر، لضيق نفس إبراهيم من

الغضب على قومه، "وتنوين" "أف" يسمى التنكير والمراد به التعظيم، أي ضجرا قويا لكم"⁴. فجاء الاستفهام إنكاريا عن عدم تدبر القوم في الأدلة الواضحة من العقل والحس، إنها إذن دعوة إلى الحق ودعوة إلى العقل والإيمان.

د - المعجزة الإلهية:

فلما غلبهم إبراهيم عليه السلام بالحجة القاهرة، لم يجدوا مخلصا إلا بإهلاكه، فاختار القوم أن يكون إهلاكه بالإحراق. فيريد الله تعالى أن يجعل من هذه الحادثة

¹ (الأنبياء: 65).

² (الأنبياء: 57).

³ (الأنبياء: 66-67).

⁴ (الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص: 104).

برهانا حقا، وشاهدا ساطعا، على ألوهيته وربوبيته، وأنه وحده يقدر أن يتصرف بشؤون الكون وما فيه من قوانين ونواميس وفق ما يشاء، فأمر الله سبحانه وتعالى من عليائه النار قائلا: "يَنَارُ كُونِي بَرْدًا وَسَلَامًا عَلَيَّ إِبْرَاهِيمَ"¹.

ولعلّ أهم سمة لاحظناها من خلال عرض أحداث قصة إبراهيم عليه السلام هو حاجته إلى الخالق ربّ العالمين، وعناية الله عزّ وجلّ به، ومدّه بمعجزات وسمات معيّنة، مما يدلّ ذلك قوله تعالى: "وَلَقَدْ ءَاتَيْنَا إِبْرَاهِيمَ رُشْدَهُ مِن قَبْلُ وَكُنَّا بِهِ عَالِمِينَ"². وقوله تعالى أيضا: "وَلَقَدْ اصْطَفَيْنَاهُ فِي الدُّنْيَا وَإِنَّهُ فِي الْآخِرَةِ لَمِنَ الصّٰلِحِينَ"³.

أي اخترناه لرسالتنا والبلاغ عنا، ومن ثم رفعنا شأنه وأعلينا مقامه. فذكر الله تعالى أن ذلك اصطفاء تم لإبراهيم عليه السلام عند استجابته لأمر ربه بالإسلام حيث أسلم ولم يتردد.

ومن خلال بيان الهيكل العام للقصة نلاحظ ذلك الانسجام والتناسق بين مقاطعها؛ فالمقطع الأول كان حول موضوع "الإعداد والتسديد لنبوة إبراهيم عليه السلام"، ليأتي المقطع الثاني عرضاً للاستدلال العقلي والحوار المباشر بين نفسه ثم بين قومه حول عقيدة التوحيد، لينتهي الأمر في المقطع الثالث حيث جاء الخليل ليهدي الناس كاقة إلى عبادة الخالق عزّ وجلّ.

فمعظم الأساليب الاستفهامية التي وُظِّفت في قصة إبراهيم عليه السلام كانت تتراوح بين الاستفهام الإنكاري والتوبيخي؛ أي إنكار فعل المخاطبين وتوبيخهم على

¹ الأنبياء: 69.

² الأنبياء: 51.

³ البقرة: 130.

موقفهم المتناقض مع الحقيقة المتداولة لديهم ومع العقل. وهذا كما وضّحناه من خلال النماذج السابقة. فالاستفهام كما هو واضح يلعب دوراً كبيراً في الإقناع وخاصة في العملية الحجاجية، نظراً لما يعمل من جلب المتلقي إلى فعل الاستدلال؛ بحيث إنّه يشركه بحكم قوته وخصائصه التي تخدم مقاصد الخطاب، ويلعب دوراً أساسياً في الإقناع بالحجة. ومن ثم جاء ليؤدي وظيفة تداولية تتمثل في إقناع المتلقي بالدرجة الأولى.

المبحث الثاني: أصناف الحجاج وتقنياته:

يكمن هذا المبحث في تبين السياق الخطابي الذي يحاول المخاطب توظيفه من أجل توجيهه وتقويم العملية التخاطبية التي تتم بينه وبين المخاطب ضمن عملية حوارية تقوم أساساً على ضوابط وشروط وفق حدود تعاملية ينبني عليها الحجاج الذي لا يتم إلا بتقنيات معينة توظف لأداء العمل الحجاجي. ومن أهم هذه الأصناف نذكر مايلي:

1- أصناف الحجاج:

يمكن تصنيف الحجاج إلى صنفين هما: الحجاج التوجيهي والحجاج التقويمي، وذلك باعتبار استحضر حجاج المخاطب من عدمه، سواء الحجاج السابق أو المتوقع، فقد يكتفي المخاطب بإنتاج خطابه دون تفكير فيما لدى المخاطب من حجج قد يواجه بها، أو بأن يضع تلك الحجج المفترضة أو المتوقعة في حسبانته فتصبح أساساً يبني عليه خطابه.

أ- الحجاج التوجيهي:

المقصود به هو "إقامة الدليل على الدعوى بالبناء على فعل التوجيه الذي يختص به المستدل، علماً بأن التوجيه هو فعل إيصال المستدل لحجته إلى غيره، فقد ينشغل المستدل بأقواله من حيث إقارؤه لها، ولا ينشغل بنفس المقدار بتلقي المخاطب لها وردّ فعله عليها، فتجده يولي أقصى عنايته إلى قصده وأفعاله المصاحبة لأقواله

الخاصة، غير أن قصر اهتمامه على هذه القصور والأفعال الذاتية يفضي به إلى تناسي الجانب العلائقي من الاستدلال. هذا الجانب الذي يصله بالمخاطب ويجعل هذا الأخير متمتعاً بحق الاعتراض عليه¹.

ويمثل هذا النوع من الحجاج "بالأفعال اللغوية التي تقي فقط بالجزء الذي يخص المرسل من الاستدلال، لأنه لم يفترض حجج المرسل إليه إلى هذه اللحظة، فتصوره عنه ما زال ناقصاً"². فيمكننا أن نستخلص من هذا القول أهم ميزات الحجاج التوجيهي:

- 1- يهتم القائم بالاستدلال بأقواله بغض النظر عن المخاطب لهذه الأقوال، ولا يضع في الحسبان رد فعل المخاطب لها.
- 2- يولي المستدلّ عنايته القصوى إلى قصده وأفعاله.
- 3- يلغي المستدل دور المخاطب من العملية الحوارية، ويمنعه من حقه في الاعتراض.

- 4- فالحجاج التوجيهي إذن يأخذ بعين الاعتبار فعل المخاطب أي "فعل الادعاء" وإلغاء رد فعل المخاطب أي "فعل الاعتراض".

ب- الحجاج التقويمي:

يعرف طه عبد الرحمن الحجاج التقويمي³ على أنه "إثبات الدعوى بالاستناد إلى قدرة المستدل على أن يجرّد من نفسه ذاتاً ثانية يُنزلها منزلة المعارض على دعواه، فهاهنا لا يكتفي المستدل بالنظر في فعل إلقاء الحجة إلى المخاطب، واقفاً بذلك عند حدود ما يوجب عليه من ضوابط وما يقتضيه من شرائط، بل يتعدى إلى ذلك بالنظر في فعل التلقي باعتباره هو نفسه أول متلق لما يلقي، فيبني أدلته

¹ طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص: 227.

² عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص: 470.

³ والتقويم في اصطلاح الفلاسفة تحديد قيمة الشيء بإطلاق حكم قيمي "jugement de valeur" عليه يرفعه أو يحطه بالنسبة إلى معايير أو مبادئ كونية قوامها العقل أو التواضع الاجتماعي أو ذاتية عاطفية خاصة. "عبد الله صولة، الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، دار الفرابي، بيروت، ط2، 2007.

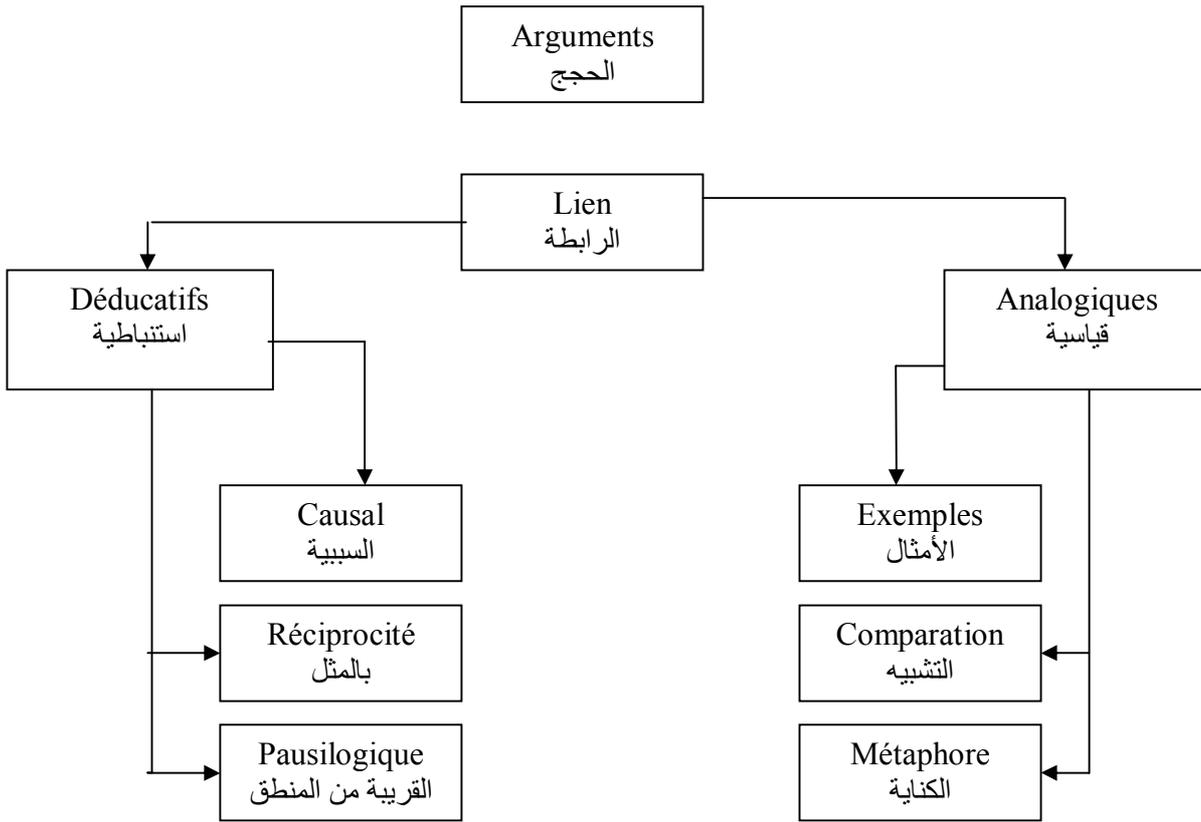
على مقتضى ما يتعين على المستدل له أن يقوم به مستبقا استفساراته واعتراضاته مستحضرا مختلف الأجوبة عليها، مستكشفا إمكانات تقبلها واقتناع المخاطب بها. وهكذا فإن المستدل يتعاطى لتقويم دليله بإقامة حوار حقيقي بينه وبين نفسه، مراعى فيه كل مستلزماته التخاطبية من قيود تواصلية وحدود تعاملية، حتى كأنه عين المستدل له في الاعتراض على نفسه"¹.

وهذه العملية التي تكتنف هذا الصنف من الحجج يسميها كل من "إيميرث Imirth" و"جروتنت ورست G.Worst" بالحوار الضمني، وهدفه هو درء الشك المتوقع من المرسل إليه، أي أن المرسل يراعى في خطابه الحجاجي ما يمكن أن يعارضه به المرسل إليه من حجج، فيضعها في الحسبان أثناء بناء خطابه، ويمحصها عند استحضار حججه، فينفذها ويعارضها بالحجج التي يتوقعها من المرسل إليه؛ فلا يتمسك بها إلا إذا أدرك أنها تؤول بخطابه إلى القبول والتسليم. ومنه نجد أن الحجج التقويمي يقوم فيه المستدل بتقديم حجته، وهذا بإقامة حوار حقيقي بينه وبين المخاطب وفق مبدأ التعاون - تواصل وتعامل-؛ أي أن يبني المستدل اعتباره على فعل الإلقاء وفعل التلقي معاً.

أما فيليب بروتون (Breton) فقد فسم الحجج إلى حجج قياسية وحجج استنباطية ممثلة في المخطط التالي:²

¹ طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص: 228.

²) Phillipe Breton, L'argumentation dans la communication, op. cit, p 80.



مخطط لأنواع الحجج عند فليب بروتون Philippe Breton

فالحجج الاستنباطية هي خلق سلسلة من العناصر مرتبطة برابطة

قوية مثال: أصدقاء أصدقائي هم أصدقائي، وينطوي ضمن هذا النوع أنواع أخرى من الحجج من:

أ- الحجج الاستنباطية السببية:

هي العلاقة بين السبب والمسبب، فهي "نقل الرأي المراد إيصاله باستعمال السبب أو النتيجة لبعض الأشياء التي لها علاقة به"¹.

ب- الحجج الاستنباطية التي تعمل على المعاملة بالمثل:

تنص أساسا على إصدار العلاج نفسه وللظواهر المتشابهة نفسها، وحسب "بروتون Breton" تتواجد أساسا في الأحكام القانونية بصيغة رسمية، الذين لهم الخصائص نفسها، لا بد أن يحاكموا بالطريقة نفسها.

ج- الحجج الاستنباطية القريبة من المنطق:

¹ Ibid, Op. cit, p 90.

تقوم على استعمال برهان قريب من البرهان العلمي، مما يظهر صعوبة في تمييز المناورة- التضليل- كما تساعد على تقوية الافتراضات مثال: أعداء أعدائي هم أصدقائي. أما بالنسبة للحجج القياسية، فهي تتمثل أساسا في ربط علاقة بين حقلين من الواقع، كأن نقول:

بيل غايت استطاع تكوين ثروة
بيل غايت أمريكي

كل أمريكي يستطيع تكوين ثروة

وتتقسم هذه الحجج هي الأخرى إلى ثلاثة عناصر هي:

1- المثال: استعمال المثال من أجل الإقناع.

2- الكناية: يمكن أن تصبح حجة إذا كانت تدافع عن أطروحة أو رأي.

3- التشبيه: هي المقارنة بين شيئين من أجل كشف وجه الشبه، يستعمل بكثرة في المحاجة بهدف الإقناع والتلاعب بالعقول، كما يهدف إلى البرهنة وليس لتزيين المعروض.

2- تقنيات الحجج:

يعتمد الخطاب في الحجج على تقنيات معينة، توظف حسب استعمال المرسل لها الذي يختار حججه وطريقة بنائها بما يتناسب مع سياق خطابه (مهما كان نوع الخطاب: سياسي، احتجاجي،...). ويقسم "بيرلمان وزميله" تقنيات الحجج اللغوية إلى فئتين هما¹:

أ- تقنيات طرق الوصل *Liaison*: وهي الطرائق التي تقرب بين العناصر المتباينة، وتتيح إقامة ضرب من التضامن بينها لغاية هيكلتها- أي إبرازها في هيكل أو بنية واضحة-، أو لغاية تقويم أحد هذه العناصر سلبا أو إيجابا².

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية تداولية، ص: 477.

² عبد الله صولة، الحجج أطره وتقنياته، ص: 324.

ب- تقنيات الفصل Dissociation: هي التي تكون غايتها توزيع العناصر التي تعد كلا واحداً، أو على الأقل مجموعة متخذة ضمن بعض الأنظمة الفكرية، أو فصلها أو تفكيكها، لكن هذه الأدوات لا تستوعب كل الحجج، وإنما هي قوالب تنظم العلاقات بين الحجج والنتائج، أو تعين المرسل على تقديم حججه في الهيكل الذي يناسب السياق¹. وعليه يمكن تقسيم تقنيات أو طرائق الحجاج بحسب برلمان وتيتكاه إلى ضربين هما:

أ- التقنيات الاتصالية: وتتقسم إلى:

1- الحجج شبه المنطقية Arguments quasi- logiques:

تستمد هذه الحجج قوتها الإقناعية من مشابهتها للطرائق الشكلية formelle والمنطقية والرياضية في البرهنة. وتعتمد على البنى المنطقية مثل: التناقض Contradiction والتماثل التام أو الجزئي، وقانون التعدية Transitivité، كما تعتمد على العلاقات الرياضية مثل قانون الجزء بالكل، وعلاقة الأصغر والأكبر، وعلاقة التواتر وغيرها². فيجدها بيرلمان Perelman أنها حجج تدعي قدراً محدداً من اليقين من جهة أنها تبدو شبيهة بالاستدلالات الشكلية المنطقية أو الرياضية، ومع ذلك فإنّ من يخضعها إلى التحليل ينتبه في وقت قصير إلى الاختلافات بين هذه الحجج والبراهين الشكلية؛ لأنّ جهداً يبذل في الاختزال أو التدقيق فحسب- يكون ذا طبيعة لا صورية- يسمح بمنح هذه الحجج مظهراً برهانياً ولهذا السبب ننعته بأنها شبه منطقية³. هذا يعني أن الحجج شبه المنطقية تتخذ منطقتاً شكلياً فيه تتداخل المعطيات وتتكيف فتجعلها شبيهة باستدلال منطقي صارم. وعلى العموم تنقسم الحجج شبه المنطقية إلى نوعين: حجج شبه منطقية تعتمد البنى المنطقية كالتناقض والتعددية، وحجج شبه منطقية تستند إلى العلاقات الرياضية كإدماج الجزء في الكل إلى أجزائه.

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 477.

² عبد الله صولة، الحجاج أطره وتقنياته، ص: 325.

³ سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم من الجاهلية إلى القرن الثاني للهجرة، ص: 191.

2-1- الحجاج شبه المنطقية التي تعتمد البنى المنطقية: وهي أنواع:

2-1-1- التناقض وعدم الاتفاق Incompatibilité:

إن مبدأ عدم التناقض في الخطاب القرآني صفة من صفاته الدالة على إعجازه مبنى ومعنى، وهو ما أكده الدارسون بالحجة والتدليل، يقول الجرجاني في باب الكلام في إعجاز القرآن: "أعجزتهم مزايا ظهرت لهم في نظمه، وخصائص صادفوها في سياق لفظه، وبدائع راعتهم من مبادئ آيه ومقاطعها، ومجاري ألفاظها ومواقعها، وفي مضرب كل مثل، ومساق كل خير، وصورة كل عظة وتنبيه وإعلام، وتذكير وترغيب وترهيب، ومع كل حجة وبرهان، وصفة وبيان"¹. فالخطاب القرآني إذن هو خطاب كوني خالي من التناقض، معجز في أسلوبه ونظمه، وفي حكمه وتأثيره على الناس.

وبما أن الخطاب القرآني هو خطاب حجاجي فإنه يلجئ أحيانا إلى مبدأ عدم الاتفاق Incompatibilité؛ إذ يدفع الحجاج نحو قضية ما مبيّنا أنها لا تتفق مع أخرى، وهو ما نجده في جدال إبراهيم عليه السلام وقومه كأن يؤكد باستنكار على خوفهم في قوله تعالى: "وَكَيْفَ أَخَافُ مَا أَشْرَكْتُمْ وَلَا تَخَافُونَ أَنَّكُمْ أَشْرَكْتُم بِاللَّهِ مَا لَمْ

يُنزَلْ بِهِ عَلَيْكُمْ سُلْطَانًا فَأَيُّ الْفَرِيقَيْنِ أَحَقُّ بِالْأَمْنِ ^ط إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ "².

استعمل إبراهيم عليه السلام مبدأ التناقض بينما كان يعبد قومه من الأصنام وبين الخالق سبحانه وتعالى الذي يحي ويميت؛ ويضر وينفع؛ بمعنى أن الأصنام التي كانوا يعبدونها ما هي إلا جمادات لا تنفع ولا تضر لعجزها وحقارتها وضعفها، ولا تخافون أنتم الرب الحق الله الذي لا إله إلا هو المحيي المميت الفعال لما يريد، وقد أشركتم به أصناماً ما أنزل عليكم في عبادتها حجة ولا برهاناً تحتجون به على عبادتها معه سبحانه وتعالى. ثم قال لهم استخلاصاً للحجة وانتزاعاً لها منهم فأى

¹ عبد القاهر الجرجاني، دلائل الإعجاز، دار المعرفة، بيروت، 1981، ص: 32.
² الأنعام: 81.

الفريقين أحق بالأمن من الخوف. وبذلك أقام إبراهيم عليه السلام الحجة على منكري وحدانية الله عز وجل؛ وهنا تبرز قوة الإقناع لدى تحاوره مع من واجهوه بأسلوب التخويف من القوة التي تمتلكها أصنامهم.

2-1-2- مبدأ التماثل:

وفيه يعمد المحتج لفكرة أو مبدأ إلى التعريف وضبط الحدود، سواء كانت عبارة عن مفاهيم أو أشياء أو أحداث أو وقائع. هذا النوع من التعريف شائع في خطابنا اليومي كأن نقول: "الدنيا هي الدنيا"، فالدنيا قد تفهم على أنها الحياة بمتعتها وملذاتها ومشاكلها، كما قد تؤول إلى الإغراء والفتنة المتجسدة في المرأة. ومثل هذا التماثل نجده في قصة إبراهيم عليه السلام وهو يحاور والده أزر قائلاً: "يَتَأَبَّتْ لَأَ"

تَعْبُدِ الشَّيْطَانَ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلرَّحْمَنِ عَصِيًّا"¹. فمائل إبراهيم عليه السلام عبادة الأصنام بعبادة الشيطان، إفصاحاً عن فسادها وضلالها؛ ولأن عبادتها من وساوس الشيطان.

وقوله على لسان إبراهيم عليه السلام: "إِنَّمَا تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ أَوْثَانًا"

وَتَخْلُقُونَ إِفْكًا إِنَّ الَّذِينَ تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا"

فَأَبْتِغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ وَأَعْبُدُوهُ وَأَشْكُرُوا لَهُ"² ٤٧ إليه تُرْجَعُونَ" في هذه

الآية حاول إبراهيم عليه السلام أن يبين لهم خطأهم في عبادتهم للأصنام والأوثان التي كانوا ينحتونها ويقدسونها؛ وصنعهم لكذب اختلقوه في قولهم أن تلك الأصنام إنما هي الآلهة.

2-1-3- مبدأ التبادل Réciprocité:

¹ مريم:44.
² العنكبوت:17.

فالتبادل أو المبادلة هي علاقة منطقية خالصة، غير أن الحجّة تظل شبه منطقية؛ "لأنها إسناد للحكم ذاته إلى أمرين ندعي أنهما متماثلين والحال أننا لو أخضعناهما إلى الدراسة الدقيقة لانتبهنا إلى فروق عديدة بينهما¹. فتقنية المبادلة جلية في تأمل إبراهيم عليه السلام لملكوت السموات، قال تعالى: " فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ الْأَفْلِينَ ﴿٧٦﴾ فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِعًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِن لَّمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ ﴿٧٧﴾ فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِعَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يَنْقُومِ رَبِّي بَرِيءٌ مِّمَّا تُشْرِكُونَ ﴿٧٨﴾ إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ ﴿٧٩﴾"².

فقد ماثل إبراهيم عليه السلام بين وضعية الكواكب ووضعية الإله، فكلاهما يطلب الإيمان والتوحيد، أما في الأخير أسند إلى نفسه العجز والتذلل وهي صفة غير المنكرين لقدرة الخالق الصانع.

2-2 - الحجج شبه المنطقية التي تعتمد على العلاقات الرياضية:

تعتمد هذه الحجج على قواعد رياضية التي تؤسس طاقتها الحجاجية بهدف الإقناع؛ وهي عديدة أهمها:

2-2-1- حجة التعدية Argument de transitivité: إن التعدية هي

خاصية صورية لبعض العلاقات التي تسمح بالانتقال من الاثبات بأن نفس العلاقة

¹ سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم، ص: 201.

² الأنعام: 79.

التي توجد بين طرفي (أ و ب) وبين (ب و ج) إلى الاستنتاج بأن هناك نفس العلاقة بين طرفي (أ و ج). ويتمثل أساس هذه الحجّة في المعادلة الرياضية التالية:

$$\begin{array}{ccc} & \times \text{ب} & \\ & \longleftarrow & \\ \times \text{ج} & & \times \text{ب} \end{array}$$

وتقدّم أغلب الدراسات المرتبطة بالحجاج نفس المثال لتوضيح حجة التعديّة، فمثلا قولنا : صديق صديقي هو صديقي، أو عدو صديقي هو عدوي. فيجد "أوليفي روبول O.Reboul" أنّ قوة الحجة مرتبطة بالشكل، وبالصورة البلاغية المسماة تكرارا. فإذا ما ألغينا التكرار مستبدلين في كل مرة كلمة صديق بكلمة أخرى، فإنّ الحجة تفقد كثيرا من قوتها¹. ومن أبرز ما جاء في حجاج إبراهيم عليه السلام والنمرود، قوله تعالى: "أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ

إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ

يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي

الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ"². قد بُنيت هذه الآيات كما نرى على حجة التعديّة، إذ ماثل إبراهيم

عليه السلام بين الإحياء والإماتة وبين إتيان الشمس من المشرق. فعلى حسب ما جاء به مبدأ التعديّة يكون الأمر كالتالي:

الله يحيي و يميت	←	الذي يحيي ويميت
الله يأتي بالشمس من المشرق	←	قادر أن يأتي بالشمس

المشرق

¹ محمد العمري، البلاغة الجديدة بين التخيل والتداول، أفريقيا الشرق، المغرب، 2005، ص: 226.

² البقرة: 258.

ومنه نستنتج أن الذي يقدر على إحياء الموتى، وعلى إماتة الأحياء قادر ولا محالة على الإتيان بالشمس من المشرق. إذن فإن الله عز وجل وحده الذي يستحق العبادة والامتثال إلى أوامره. فمبدأ التعدية في قصة إبراهيم عليه السلام كثيرة التنوع، فنجد إبراهيم عليه السلام يجادل قومه حول عبادة الأصنام، فيقول لهم: "هَلْ

يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ ٧٢ أَوْ يَنْفَعُونَكُمْ أَوْ يَضُرُّونَ ٧٢ قَالُوا بَلْ وَجَدْنَا ءَابَاءَنَا

كَذَلِكَ يَفْعَلُونَ ٧٢ قَالَ أَفَرَأَيْتُمْ مَا كُنْتُمْ تَعْبُدُونَ ٧٢ أَنْتُمْ وءَابَاؤُكُمْ الْأَقْدَمُونَ

٧٦ فَإِنَّهُمْ عَدُوٌّ لِي إِلَّا رَبَّ الْعَالَمِينَ ٧٦"¹. أي بمعنى: الذي لا يسمع عند الدعاء،

والذي لا ينفع ولا يضر، فإنه لا يستحق العبادة، إذن فعبادة الأصنام والكواكب لا تستحق صفة الألوهية.

2-2-2- تقسيم الكل إلى أجزاء Argument de division: يقوم هذا

المبدأ من الحجج على تقسيم الكل إلى أجزائه المكونة له، واعتبار كل واحد من هذه الأجزاء بغاية الإقناع، بقضية تتعلق بالكل. والمتأمل في قصة إبراهيم عليه السلام يتوصل إلى هذه الحجة من خلال حوارهِ مع ربِّ العزة، وهو يسأله عن إحياء الموتى من جهة، والبحث عن الطمأنينة النفسية من جهة أخرى. قال تعالى: "وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ

رَبِّ أَرِنِي كَيْفَ تُحْيِي الْمَوْتَىٰ قَالَ أُولِمَ تُوْمِنُ ^ط قَالَ بَلَىٰ وَلَٰكِن لِّيَطْمَئِنَّ قَلْبِي ^ط قَالَ

فَخَذَ أَرْبَعَةً مِّنَ الطَّيْرِ فَصَرَّهُنَّ إِلَيْكَ ثُمَّ أَجَعَلَ عَلَىٰ كُلِّ جَبَلٍ مِّنْهُنَّ جُزْءًا ثُمَّ أَدْعَاهُنَّ

¹ (الشعراء: 72-77).

يَأْتِيَنَّكَ سَعْيًا^٢ وَأَعْلَمَ أَنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ^١. وصف "سيد قطب" هذه التجربة

بـ"التشوّف" إلى ملابسة سر الصنعة الإلهية فيقول: "إنّه تشوّف لا يتعلق بوجود الإيمان وثباته وكماله واستقراره، وليس طلبا للبرهان أو تقوية للإيمان، وإنما هو أمر آخر، له مذاق آخر، إنّه أمر الشوق الروحي، إلى ملابسة السر الإلهي، في أثناء وقوعه العملي"^٢.

إذا تأملت سؤاله ﷺ وسائر ألفاظ الآية، لم تعط شكاً، وذلك أنّ "الاستفهام بـ"كيف" إنّما هو سؤال عن حالة شيء موجود متقرّر في الوجود عند السائل والمسئول، نحو قولك: كيف علم زيد؟ وكيف نسج الثوب؟ ونحو هذا. ومتى قلت: كيف ثوب؟ وكيف زيد؟ فإنّما السؤال عن حال من أحواله"^٣. و"كيف" في هذه الآية، إنّما هي استفهام عن هيئة الإحياء، والإحياء متقرّر.

كما نجد أيضا في قصة إبراهيم ﷺ قضية أفول الكوكب والقمر والشمس؛ إذ استدلّ إبراهيم ﷺ بالأفول، لأنه أظهر الآيات على الحدوث على اعتبار "القرطبي"^٤، فيتبيّن لنا أنها حجة لا شك؛ إذ الدعوى التي تخدمها الحجة الأولى هي غير الدعوى التي تخدمها الحجة الثانية في هذه الآيات. فأفول الشمس والقمر والكوكب يخدم الدعوى التي أفصحت عنها الآية في مطلعها، وهي قول إبراهيم ﷺ مخاطبا أباه "أَتَتَّخِذُ أَصْنَامًا ءِالِهَةً^٥ إِنِّي أَرْنُكَ وَقَوْمَكَ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ"^٥، حيث

بيّنت هذه الحجة ضلال القوم انطلاقا من معبوداتهم التي لم تكن الكون بأكمه، وإنما هي أجزاء منه، وأما خلق السموات والأرض فيخدم الدعوى الكبرى التي من أجلها أرسل إبراهيم ﷺ وهي التوحيد. لذلك جاءت هذه الدعوى الكبرى، كنتيجة مرتبة

^١ البقرة: 260.

^٢ سيد قطب، في ظلال القرآن، ج1، ص: 302.

^٣ القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار التراث العربي، بيروت، مج4، ج7، 1965، ص: 229.

^٤ نفسه، ص: 25.

^٥ الأنعام: 74.

على الدعوى الأولى أو على الكشف عن ضلالهم حيث قال: "إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ

لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ"¹.

ب- الحجج المؤسسة على بنية الواقع: fondés sur la structure du

:réel Arguments

يعتمد هذا الصنف على التجربة والعلاقات المكونة للعالم؛ أي تفسير الأحداث وتوضيح العلاقات الرابطة بين عناصر الواقع. وترتكز هذه الحجج على ثلاثة عناصر هامة هي:

1- عنصر التتابع: الحجة السببية:

يتمثل في روابط التعاقب القائمة بين الأفعال التي تنتمي إلى طبيعة واحدة، والمعقودة برابط السببية، فيمكننا أن نبني الحجج على تتابع الأحداث بصفة ثابتة ومنظمة. وقد شاع هذا الضرب في القصص القرآني حين اعتمده الأنبياء في تبرير الأحداث وتدعيم المواقف، من ذلك نجد في قصة إبراهيم عليه السلام قوله تعالى:

فَرَاغَ إِلَىٰ آلهِهِمْ فَقَالَ أَلَا تَأْكُلُونَ ﴿١١﴾ مَا لَكُمْ لَا تَنْطِقُونَ ﴿١٢﴾ فَرَاغَ عَلَيْهِمْ ضَرْبًا

بِالْيَمِينِ ﴿١٣﴾²؛ بمعنى أنه عندما سألهم إبراهيم عليه السلام على الأكل والنطق فلم يجيبوه،

كان ذلك سببا في ضربهم باليمين. ونجد في مثل هذا النوع من الحجة السببية،

فالحجاج الذي يرمي إلى التكهن، في قول إبراهيم عليه السلام: "يَتَّابِتْ إِنِّي أَخَافُ أَنْ يَمَسَّكَ

عَذَابٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَانِ وَلِيًّا"³، فكان إبراهيم عليه السلام تتبأ بأن يمس العذاب

¹ الأنعام: 79.

² الصافات: 91-93.

³ مريم: 45.

أباه أزر، مع إبقاء الرجاء في نفس أبيه لينظر في التخلص من ذلك العذاب بالإقلاع عن عبادة الأوثان؛ وهو نوع من الوعيد.

2- عنصر الغائية: حجة التجاوز:

هذا الصنف تجده شائعا في أقوال المنكرين والملحدين، الذين يعمدون إلى الاحتجاج بمقولة الغاية تبرر الوسيلة، وهذا قول تعالى: "وَحَاجُّهُ قَوْمُهُ^١ قَالَ أَتُحِبُّونِي فِي اللَّهِ وَقَدْ هَدَانِ^٢ وَلَا أَخَافُ مَا تُشْرِكُونَ بِهِ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ رَبِّي شَيْئًا^٣ وَسِعَ رَبِّي كُلَّ شَيْءٍ عِلْمًا أَفَلَا تَتَذَكَّرُونَ^٤". وقوله تعالى أيضا في نفس السياق:

إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِ مَا هَذِهِ التَّمَاثِيلُ الَّتِي أَنْتُمْ لَهَا عَابِدُونَ ﴿٥٢﴾ قَالُوا وَجَدْنَا آبَاءَنَا لَهَا عَابِدِينَ ﴿٥٣﴾ قَالَ لَقَدْ كُنْتُمْ أَنْتُمْ وَآبَاؤُكُمْ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ ﴿٥٤﴾ قَالُوا أَجِئْتَنَا بِالْحَقِّ أَمْ أَنْتَ مِنَ اللَّاعِبِينَ^٥ "إذ برروا ضلالهم هذا باتباعهم تقاليد آبائهم الفاسدة، يقول ابن كثير: "لم يكن لهم حجة سوى صنيع آبائهم الضلال"^٦.

وفي مقام آخر قالوا: "بَلْ وَجَدْنَا آبَاءَنَا كَذَلِكَ يَفْعَلُونَ"^٧. وهذا ما يعرف

بالحجاج الخاطيء (Paralogisme)^٨؛ إذ جميع الحجج التي قدمها قوم إبراهيم عليه السلام

^١ الأنعام: 80.

^٢ الأنبياء: 52-55.

^٣ ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، دار الفكر، ج4، 1980، ص: 569.

^٤ الشعراء: 74.

^٥ الحجاج الخاطيء: يبنى هذا النوع على المغالطة في تقديم الحجة، ويعبر عنه باللغة الفرنسية بمصطلح (Paralogisme) المتكون من جزأين هما para ونعني به خاطيء و logisme بمعنى الحجة، وربما أضاف بعضهم صفة النية الحسنة لهذا النوع؛ ليميز في التفكير الفلسفي عن مصطلح (sophisme). إن الحجاج الخاطيء

كانت حججا خاطئة تبنى على المغالطة في تقديم الحجة، والتي تهدف إلى التخليط والتضليل.

2-2-3 عنصر التعايش: حجة السلطة

تتمثل هذه الحجة في تفسير حدث أو موقف ما أو التنبؤ به انطلاقاً من الذات التي يعبر عنها، كأن يقول: "وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِ إِنَّنِي بَرَاءٌ مِّمَّا تَعْبُدُونَ ﴿٢٨﴾ إِلَّا الَّذِي فَطَرَنِي فَإِنَّهُ سَيِّدِي ﴿٢٩﴾ وَجَعَلَهَا كَلِمَةً بَاقِيَةً فِي عَقْبِهِمْ لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ ﴿٣٠﴾"¹. إذ تنبأ إبراهيم -على الأرجح- بالهداية، بل كان متيقناً بأن الله سيهديه. وقوله تعالى: "إِنَّ الَّذِينَ تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ وَاعْبُدُوهُ وَاشْكُرُوا لَهُ^ط إِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٤٧﴾ وَإِنْ تَكْذِبُوا فَقَدْ كَذَّبْتُمْ مِنْ قَبْلِكُمْ^ط وَمَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا أَلْبَلُغُ الْمُنِيبِ^٢"، إذ أنه يحذرهم وينبئهم بعاقبة المكذبين.

ونجد أيضاً إبراهيم عليه السلام يحذر أباه وينبئه بأن يمسه عذاب من الرحمن إن لم يثب فيقول: "يَتَأْتِي إِيَّيَّ أَحَافُ أَنْ يَمْسَكَ عَذَابٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَانِ وَلِيًّا"³.

يقدم على المقايضة الواهمة، كما تسبب في حدوثه عيوب بنوية أثناء تأسيس المحاجة كالمصادرة على المطلوب، أو الأخطاء الناجمة عن تعدد الأسئلة. نعمان بوقرة، نظرية الحجج، ص: 03.

¹ الزخرف: 26-28.

² العنكبوت: 18.

³ مريم: 45.

3- الحجج المؤسسة لبنية الواقع Arguments fondant la structure du

:réel

تهدف هذه الحجج إلى الربط بين الأحداث المعاشة أو المتتابة، فهي تجمع بين وقائع مترابطة زمانيا أو مكانيا أو رمزيا. وتربطها صلة وثيقة بالواقع، ولكنها لا تتأسس عليه ولا تتبني على بنيته، وإنما هي التي تؤسس هذا الواقع وتبنيه، أو على الأقل تكمله وتظهر ما خفي من علاقات بين أشياءه، أو تجلي ما لم يتوقع من هذه العلاقات وما لم ينتظر من صلات بين عناصره ومكوناته¹. ويمكن التمثيل للترابط بما يأتي: "في هذا الحي ذباب كثير إذن هناك قممات قريبة، هذا تلازم يقوم على شيئين مختلفين في نفس المكان. أو هذا الشخص يعاني من سرطان الرئة، إذن كان يدخن هذا تلازم زمني؛ أي توزع نفس الشيء على لحظتين متعاقبتين. هؤلاء المتظاهرون يحرقون العلم الإسرائيلي، إذن هم رافضون للكيان الصهيوني هذا تلازم رمزي²."

تقوم هذه الحجة ببناء الواقع وتأسيسه، أو على الأقل تكمله وتبين ما أضر من علاقات بين الأشياء، من خلال تقنيتين من الاستدلال المؤسس لبنية الواقع وهما:

3-1- تأسيس الواقع بواسطة الحالات الخاصة:

نجد أن جل حوار إبراهيم عليه السلام ينزع إلى اتخاذ الحالة الخاصة لتثبيت الآراء وتدعيم الأفكار بتعميمها وتوسيعها، فتغدو تجربة الرسول منطلقا للحكمة؛ وإذ بالحكمة تدعم التجربة الذاتية للرسول عليه السلام، فتغدو العلاقة الحجاجية ذات حدّين: الخاص يبرر العام والعام يؤكد الخاص ويثبتته. فيقول تعالى: "وَأذْكُرُّ فِي الْكِتَابِ

إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا ﴿١١١﴾" حتى قوله تعالى: "قَالَ سَلِمٌ عَلَيْكَ سَأَسْتَغْفِرُ لَكَ

¹ سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم من الجاهلية إلى القرن الثاني للهجرة بنيته وأساليبه، ص: 242.
² محمد الولي، الاستعارة في محطات يونانية وعربية وغربية، منشورات دار الأمان، الرباط، ط1، 2005، ص: 399.

رَبِّي إِنَّهُ كَانَ بِي حَفِيًّا ﴿٤٧﴾¹. ففي نداء إبراهيم عليه السلام "يا أبت" أربع مرات تكرير اقتضاه مقام استنزاله إلى قبول الموعدة؛ لأنها مقام إطناب². فالنبي إبراهيم عليه السلام وإن تحدث في البداية عن الذات العارفة، إلا أنه في الأخير يجري قوله مجرى الحكمة.

3-2- حجج تستدعي القيم Arguments fondés sur la valeurs

في هذه الحجج الله سبحانه وتعالى لا يستدعي القيم الكلية فحسب؛ بل يعتمد على القيم التي تكون متفقة عند القوم، هذه القيم تختلف من قبيلة إلى أخرى من عدل وعقل وشجاعة وعفة وغيرها. فتمثلت هذه القيم في شخص إبراهيم عليه السلام في الصديق، والحليم، والبار بوالده،... وغيرها.

قال تعالى: "وَأَذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا ﴿٤٨﴾"³، وقال

تعالى: "إِنَّ إِبْرَاهِيمَ لَأَوَّاهٌ حَلِيمٌ"⁴. وقوله أيضا: "وَلَقَدْ آتَيْنَا إِبْرَاهِيمَ رُشْدَهُ مِن قَبْلُ

وَكُنَّا بِهِ عَلِيمِينَ ﴿٤٩﴾"⁵. وقوله تعالى: "وَإِنَّ مِن شِيعَتِهِ لَإِبْرَاهِيمَ ﴿٥٠﴾ إِذْ جَاء رَبَّهُ

بِقَلْبٍ سَلِيمٍ"⁶. قال تعالى: "وَكَذَلِكَ نُرَى إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ

وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ ﴿٥١﴾"⁷. وإن اجتمعت كل هذه الصفات في شخص إبراهيم عليه السلام

وهذا لخصوصيته بين الرسل والأنبياء، فيقول الزركشي: "فحالة إبراهيم كانت إلى

¹ مريم: 42-45.

² الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص:114.

³ مريم: 41.

⁴ التوبة: 114.

⁵ الأنبياء: 51.

⁶ الصافات: 84.

⁷ الأنعام: 75.

الرحمة أميل، فلم يسع في هلاك قومه¹. ويبرز من صفة إبراهيم سلامة القلب وصحة العقيدة وخلوص الضمير إذ جاء ربه بقلب سليم، وهي صورة الاستسلام الخالص. تتمثل في مجيئه لربه، وصورة النقاء والطهارة والبراءة والاستقامة تتمثل في سلامة قلبه. والتعبير بالسلامة تعبير موح مصور لمدلوله، وهو في الوقت ذاته بسيط قريب المعنى واضح المفهوم. ومع أنه يتضمن صفات كثيرة من البراءة والنقاوة، والإخلاص والاستقامة. إلا أنه يبدو بسيطاً غير معقد، ويؤدي معناه بأوسع مما تؤديه هذه الصفات كلها مجتمعات. وتلك إحدى بدائع التعبير القرآني الفريد. فعند هذا ثبت أن إبراهيم عليه السلام سلم قلبه للعرفان، ولسانه للبرهان، وبدنه للنيران وولده للقربان، وماله للضيفان، فوجب في كرم الله تعالى أنه يجيب دعاءه ويحقق مطلبه.

3-3- حجج تستدعي المشترك Arguments basés sur le

:comme

وهي الخطابات التي تستدعي المشترك أو الشراكة، التي تقوم على اتفاق بين المتلقين أو جملة من المعارف المشتركة الشائعة بينهم. فنجد في قصة إبراهيم عليه السلام عدة نماذج منها قول قومه: "قَالُوا وَجَدْنَا ءَابَاءَنَا هَا عِبْدِينَ"²، وقوله تعالى: "قَالُوا بَلْ وَجَدْنَا ءَابَاءَنَا كَذَلِكَ يَفْعَلُونَ"³. إذ أرجعوا عبادتهم للأصنام إلى تقليد آبائهم لها، فعبدوها على هذا الخصوص.

ب- التقنيات الانفصالية:

إنّ الانفصال بين العناصر في الحجاج، يقتضي وجود وحدة ومفهوم واحد لها، والحجاج بطبيعته قائم على كسر وحدة المفهوم بالفصل بين عناصره،

¹ الزركشي، البرهان في علوم القرآن، ج3، ص: 31.

² الأنبياء: 53.

³ الشعراء: 71-74.

وهذا راجع إلى ثنائية الظاهر والواقع أو الحقيقة، فالظاهر الحد الأول والواقع الحد الثاني¹. بمعنى أنّ الأشياء أو الأشخاص أو المعطيات كلها يمكن أن تكون لها حدان الأول ظاهر زائف، والثاني واقع حقيقي.

فالبلاغة مثلا بهذا الاعتبار تمثل الحد الأول، و توصف بأنها مصنعة أو شكلية أو لفظية -على حد تعبير صلاح فضل- وبهذا نجدها كما يقول برلمان حيال هذه المجموعة من الثنائيات²:

طبيعي	مضمون	واقع
مصطنع	شكل	لفظ

ولهذا اعتبر "برلمان Perelman" و"تيتكا Tyteca" أنّ أنجع الكلام في الحجاج ما جاء على قدر المقام. بحيث يتطابق موضوع الخطاب وأسلوبه، فيتجنّب حصول ضروب الفصل المذكورة. وأنّ "الممارسة الفعالة للحجاج تقتضي وسيلة للتفاهم لغة مشتركة، لا يتحقق التواصل بين الأذهان بدونها، وهي لغة تنتج بالضرورة من تقليد اجتماعي"³. وهذا ما أكده القرطبي في قوله: "لا تصح المناظرة ويظهر الحق بين المتناظرين، حتى يكونوا متقاربين أو مستويين في مرتبة واحدة من الدين والعقل والفهم والإنصاف، وإلا فهو مرأء ومكابرة"⁴.

إلى جانب التقنيات الحجاجية التي عرضناها سابقا، نجد تقسيما آخر لتقنيات الحجاج وهو ما قدمه الشهري في كتابه: استراتيجيات الخطاب، والمتمثل فيما يلي:

1- الأدوات اللغوية: يمكن تقسيمها إلى:

أ- ألفاظ التعليل: تعد من الأدوات اللغوية التي يستعملها المرسل لتكوين خطابه الحجاجي، وبناء حججه فيه، ومنها المفعول لأجله، وكلمة السبب أي الوصل

¹ عبد الله صولة، الحجاج أطره ومنطقاته، ص: 343.
² صلاح فضل، بلاغة الخطاب وعلم النص، ص: 71. فيما يخص ترجمة المصطلحات فإن عبد الله صولة يقابلها بـ: طبيعي: مطبوع/ مصنوع/ واقع/ فعلي/ لفظ: كلامي/. ينظر: الحجاج أطره ومنطقاته، ص: 347.
³ محمد طروس، النظرية الحجاجية، ص: 54.
⁴ أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار التراث العربي، بيروت، مج 2، ج3، ص: 278.

السببي (هو أن يعد المرسل إلى الربط بين أحداث متتابعة، مثل الربط بما يمكن أن يكون المقدمة والنتيجة، فتصبح النتيجة مقدمة لنتيجة أخرى)، ولأنّ (تستعمل لتبرير الفعل أو عدمه)؛ إذ لا يستعمل المرسل أي أداة من هذه الأدوات إلا تبريرا أو تعليلا لفعله، بناء على سؤال ملفوظ أو مفترض¹.

ب- الأفعال الكلامية:

تترتب هذه الأفعال اللغوية حسب مقدار الاستعمال، فالمرسل يستعمل أغلب أصناف الفعل التقريري. إن لم يكن كلها ليعبر عن وجهة نظره، وليحدد موقفه من نقطة الخلاف، كما يستعمله للمواصلة في حجاجه من خلال التأكيد أو الادعاء، ولتدعيم وجهة نظره أو للتراجع عنها عند اقتناعه بأنها لم تعد صالحة، كما يعبر بها عن تنازله عن دعواه، وكذلك لتأسيس النتيجة، فعلى أساس هذا الهدف من الخطاب يوصف إذ كان حجاجيا أم لا، إذن فالهدم من الخطاب الحجاجي هو إزالة شك المستقبل في وجهة نظر محل خلاف².

وقد صنّف "سيرل Searle" الأفعال اللغوية إلى "أفعال التزامية" التي تستعمل في التعبير عن قبول وجهة النظر، أو الرغبة في الحجاج من عدمه، وفي تدعيم موقف المرسل الذي اتخذه للتعبير عن الموافقة على مناصرة الدعوى أو معاداتها، واتخاذ القرار ببدء النقاش مع الموافقة على ضوابطه³. أما "الأفعال التوجيهية" فلا يستعمل المرسل جميع أصنافها-ذلك لطبيعتها التي لا تناسب ما تقتضيه طبيعة النقاش-، التي لا يتطلب السياق استعمال بعض الأنواع منها: مثل الأوامر، وأفعال التحريم، ولذلك يقتصر استعمال المرسل على البعض منها: مثل التحدي للدفاع عن وجهة النظر، أو طلب الحجاج⁴.

في حين تجد **أمنة بلعلي**: " أن دور أفعال الكلام الخبري منها والإنشاء في الإقناع، إنّما يكمن في تلك المستلزمات الخطابية التي تؤول إليها وتحدّد من السياق،

¹ الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 478.

² الشهري، ص: 482.

³ الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 482.

⁴ نفسه، ص: 482.

وهذا يعني أنه ليس خطاباً مفروضاً على العقل والوجدان، دون أن يترك للمخاطب فرصة التفكير والاستدلال بالاستقراء والاستنباط. وإنّ الآليات الاستدلالية التي ينطوي عليها الخطاب القرآني هي في جوهرها تقنيات حجاجية¹.

ج- الحجاج بالتداول:

يحاول المرسل بهذه الآلية أن يصف الحال نفسه في وضعيتين تنتميان إلى سياقين متقابلين، وذلك ببلورة علاقات متشابهة بين السياقات، كما يمكن أن تكون الحجج نقلاً لوجهة النظر بين المرسل والمرسل إليه كقولنا: ما يأتي بسهولة يذهب بسهولة، أو عامل الناس كما تحب أن يعاملوك².

د- الوصف: يشمل عدداً من الأدوات اللغوية منها³:

- الصفة: والتي تمثل حجة للمرسل في خطابه، من خلال إطلاقه لنعته معين في سبيل إقناع المرسل إليه.

- اسم الفاعل: يعتبر من نماذج الوصف التي يدرجها المرسل في خطابه بوصفها حجة، ليسوغ لنفسه إصدار الحكم الذي يريد، لتبني عليه النتيجة التي يريدها.

هـ- تحصيل الحاصل: (Tautologie)

هناك من يجد بعض الخطابات مجرد حشو أو تحصيل الحاصل، لا تقدم شيئاً في الخطابات. والحق أن كلّ من الخطاب يضطلع بدلالاته الحجاجية فمن صور تحصيل الحاصل، ذكر ما يعد حشواً من وجهة نظر الدلالية، لكنه بمقتضى معيار الحجاج، يتبين أن لتوسيع الجملة مبررات كافية، باعتبار أن طول الجملة قد يفتح اتجاهات خطابية حجاجية مهمة⁴. لكن إذا توجهنا إلى القرآن الكريم نجد أنّ

¹ (أمنة بلعلي، الإقناع: المنهج الأمثل للتواصل والحوار نماذج من القرآن والحديث، مجلة التراث العربي، دمشق عد

89، "مارس" 2003 - محرم 1424، ص: 6.

² الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 486.

³ نفسه، 486.

⁴ نفسه، ص: 489.

حقيقة الإطناب فيه" يكون متجها إلى تفصيل الألفاظ في الدلالة، فلا يستغني بلازم عن ملزوم، ولا بملزوم عن لازم، ولا بعام عن خاص، ولا بخاص عن عام، ولا دلالة الأولى عن نص اللفظ، ولا بالإشارة عن العبارة، بل كل يقتضيه المقام يجيء في وضوح كامل. لا يكتفي فيه بالتضمن، ولا بالإشارة ولا بالالتزام، ومثال ذلك في الحسيات¹. بمعنى أن القرآن الكريم جاء معجز في ألفاظه وعباراته، لا إطناب يمل، ولا إيجاز يخل.

2- الآليات البلاغية: ومن أقسامها:

أ- تقسيم الكل إلى أجزاءه²:

قد يذكر المرسل حجه كلياً في أول الأمر، ثم يعود إلى تنفيذها وتعداد أجزائها، إن كانت ذات أجزاء، وذلك ليحافظ على قوتها الحجاجية، فكل جزء منها بمثابة دليل على دعواه. وهذا ما أكده "إدريس حمادي" في سياق قصة إبراهيم عليه السلام: "حيث بينت هذه الحجة ضلال القوم انطلاقاً من معبوداتهم التي لم تكن الكون بأسره، حتى تتعلق به الحجة والاستدلال، وإنما هي أجزاء منه، وأما خلق السموات والأرض فيخدم الدعوى الكبرى التي من أجلها أرسل إبراهيم عليه السلام وهي التوحيد، وقد كانت مضمرة لم يفصح عنها إبراهيم عليه السلام مخافة التشويش على دعواه الأولى أو أنها كانت معروفة لديهم في هذا المقام من طريق اللزوم العرفي، ولذلك جاءت هذه الدعوى الكبرى ودليلها جميعاً كنتيجة مرتبة على الدعوى الأولى³، أو على الكشف عن ضلالهم حيث قال: "إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ

حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ" ٧٦⁴.

ب- الاستعارة:

¹ محمد أبو زهرة، القرآن المعجزة الكبرى، ص: 310.

² الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 494.

³ إدريس حمادي، الحجة في الاستعمال القرآني، إبراهيم وقومه نموذجاً، ص 2 .

⁴ الأنعام: 75-79.

تكمن فعاليتها في التناسب مع ما يقتضيه السياق، إذ تمثل أبلغ وأقوى الآليات اللغوية أرغم اكتشاف السياق الكثير من العناصر، ويظهر التوجه العلمي للاستعارة في ارتكازها على المستعار منه، إذ تكون الاستعارة بذلك أدعى من الحقيقة لتحريك المرسل إليه إلى الاقتناع¹. فجاء على لسان إبراهيم عليه السلام في قوله تعالى: "أهدك صراطا سويا" جاءت على سبيل الاستعارة المكنية، إذ شبه إبراهيم بهادي الطريق البصير، وإثبات الصراط السوي قرينة التشبيه. ويجد الطاهر بن عاشور أنها "استعارة مصرحة، بأن شبه الاعتقاد الموصل إلى الحق والنجاة بالطريق المستقيم المبلغ إلى المقصود"².

ج - التمثيل³:

هو عقد الصلة بين صورتين ليتمكن المرسل من الاحتجاج، وبيان حججه⁴. أو "أن يقيس المستدلّ الأمر الذي يدعيه على أمر معروف عند من خاطبه، أو على أمر بديهي لا تنكره العقول، وتقربه الأفهام، ويبيّن الجهة الجامعة بينهما"⁵. أما عند البلاغيين القدامى انطوى هذا الفن البلاغي عندهم تحت ما أسماه بـ "التشبيه"، فيرى ابن الرشيقي القيرواني في "العمدة" أن التمثيل والاستعارة من التشبيه، إلا أنهما بغير أدواته وعلى غير أسلوبه. وذكر مثله الباقلاني في "إعجاز القرآن" وكذلك أبو هلال العسكري في "الصناعتين". إلا أن فن التمثيل سماه الجرجاني والسكاكي والقزويني وشرّاح التلخيص بـ "التشبيه التمثيلي"⁶. والقرآن الكريم قد سلك هذا المسلك على

¹ الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 495.

² الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص: 116.

³ يقول الجرجاني في التمثيل: "التمثيل وإن كان حجاجا، كان برهانه أنور، وسلطانه أظهر، وبيانه أبهر. ومن الشعر قال أبو العتاهية:

ترجُو النجاة ولم تسلك مسالكها
إن السفينة لا تجري على بيبس
وقول غيره:

وتار لو نفخت بها أضاعت ولكن أنت تنفخ في رماذ

عبد القاهر الجرجاني، أسرار البلاغة في علم البيان، دار المعرفة، بيروت، ص: 94.

⁴ الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 497.

⁵ محمد أبو زهرة، القرآن المعجزة الكبرى، نزوله، كتابته، جمعه، إعجازه، جدله، علومه، تفسيره، حكم الغناء به، باب (أسلوب الجدل في القرآن)، دار الفكر العربي، القاهرة، ص: 380.

⁶ إنعام نوال عكاوي، المعجم المفصل في علوم البلاغة، ص: 424.

أدق وجه ولا سيما في الاستدلالات البعث، وفي إنشاء الكون، وخلق الإنسان، وما إلى ذلك.

د - البديع:

للبديع دور حجاجي لا على سبيل زخرفة الخطاب، ولكن بهدف الإقناع والبلوغ بالأثر مبلغه الأبعد حتى لو تخيل الناس غير ذلك. فأساليب البيان مثلا كالمقابلة والجناس والطباق وغيرها، ليست اصطناعا للتحسين والبديع؛ وإنما هي أصلا أساليب للإبلاغ والتبليغ¹.

3- الآليات شبه المنطقية: السلم الحجاجي:

وهو عبارة عن مجموعة غير فارغة من الأقوال مزودة بعلاقة ترتيبية، وموفية بالشرطين التاليين²:

أ- 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.

ب- كل قول كان في السلم دليلا على مدلول معين، كان ما يعلوه مرتبة دليلا أقوى عليه. ويتحقق الحجاج بالسلم الحجاجي باستعمال أدوات لغوية، وآليات شبه منطقية كالتالي:

1- الأدوات اللغوية: ومنها³:

لما كانت اللغة وظيفة حجاجية، وكانت التسلسلات الخطابية محددة بواسطة بنية الأقوال اللغوية؛ فقد اشتملت اللغة الطبيعية على مؤشرات لغوية خاصة بالحجاج، تتضمن عددا من الروابط والعوامل الحجاجية، من أهمها:

أ- **الروابط الحجاجية:** وهي التي تربط بين قضيتين، وترتب درجاتها بوصف هذه القضايا حججا في الخطاب مثل: "بل لكن، حتى، فضلا عن، ليس كذا فحسب.. الخ.¹

¹ الشهري، استراتيجيات الخطاب ، ص: 497.

² المرجع نفسه ، ص: 500.

³ نفسه، ص: 508.

ب- **السمات الدلالية:** ولأنّ السلم الحجاجي يعود في ترتيب حججه والمفاضلة بين قواها على رؤية المرسل، فإنّ الحجة الواحدة قد ترتقي إلى أعلى السلم من وجهة نظر معينة، كما قد تدنو إلى أدنى السلم حسب وجهة نظر أخرى. وهذه ميزات السلم الحجاجي في إيجاد العلاقة المجارية بين مكوناته وتمثيلها².

ج- **درجات التأكيد:** ويتم استعمال التوكيد بترتيب درجاته لغويًا، وذلك عند إنتاج الخطاب الخبري في ثلاث درجات من التوكيد، طبقاً لثلاثة سياقات كما يصنّفها السيوطي: "إلى الخبر الابتدائي، والخبر الطلبي، والخبر الإنكاري"³.

2- الصيغ الصرفية: وفيها:

أ- **أفعل التفضيل:** وهو اسم مشتق على وزن: **أفعل**، يدل على أن شيئين اشتركا في معنى، وزاد أحدهما على الآخر فيه، فالدعائم التي يقوم عليها التفصيل الاصطلاحي ثلاثة⁴:

1- صيغة **أفعل** وهي اسم مشتق.

2- شيئان يشتركان في معنى خاص.

3- زيادة أحدهما على الآخر في هذا المعنى الخاص.

ب- **صيغ المبالغة¹:** تفيد الكثرة، والمبالغة الصريحة في معنى فعلها الثلاثي الأصلي، ما لا تفيدُه إفادة صريحة، وتأتي على صيغة **فَاعِل**، وأشهر أوزانها خمسة

¹ يقصد بأدوات الوصل أو الربط (Connecteur): عادة الوحدات اللغوية أو المورفيمات التي تقيم علاقة بين جملتين، وقد يتعلق الأمر بالظروف Adverbs مثل: مع ذلك، رغم...، والعطف Coordination مثل: الفاء، الواو، والإتباع أو الصلة Subordination مثل: لأن، بما أن... فهذه الأدوات تؤدي دورا مهما من حيث إنها تضفي الاتساق على النص. دومينيك مونقانو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، ص: 24.

² الشهري، ص: 521.

³ الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 523. ويقول السيوطي في معنى هذا السياق، من باب الإسناد الخبري: "ينبغي للمتكلم أن يقتصر من التركيب على قدر الحاجة، فإن ألقى الخطاب إلى خالي الذهن من الحكم ومن التردد فيه استغنى عن مؤكدات الحكم، كقولك: زيد قائم، لمن هو خالي الذهن، وإن كان مترددا في الخبر، طالبا له حسن أن يقوي بمؤكّد واحد، كقولك: لزيد قائم، أو إنه قائم، وإن كان منكرا، وجب تأكيده بحسب الإنكار، أي بقدره قوة وضعفا حتى يزيد في التأكيد، بحسب الزيادة في الإنكار كقوله تعالى حكاية عن رسل عيسى عليه السلام، إذ كذبوا في المرة الأولى "إنا إليكم مرسلون"، فأكد بأن واسمية الجملة، وفي المرة الثانية "ربنا يعلم إنا إليكم مرسلون" فأكد بالقسم وإن واسمية الجملة لمبالغة المخاطبين، في الإنكار قالوا: "ما أنتم إلا بشر مثلنا وما أنزل الرحمن من شيء إن أنتم إلا تكذّبون". ويسمى الضرب الأول ابتدائيا، والثاني طلبيا، والثالث إنكاريا. "جلال الدين عبد الرحمن السيوطي، شرح عقود الجمان في علم المعاني والبيان، دار الفكر، القاهرة، 1939، ص: 10-11

⁴ الشهري، ص: 526

قياسية هي: فَعَّالٌ، مَفْعَالٌ، فَعُولٌ، فَعِيلٌ، فَعَلَ. وهناك صيغ قليلة مقصودة على السماع عند القدماء أشهرها من الفعل الماضي الثلاثي: فَعِيلٌ. فنجد في قصة إبراهيم عليه السلام ذكر وصف "عصياً" الذي هو من صيغ المبالغة في العصيان، وفي قوله تعالى: "إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلرَّحْمَنِ عَصِيًّا" فجاء فعل "كان" زيادة للدلالة على أنّ الشيطان لا يفارق عصيان ربّه أبداً. ولذلك اختير وصف "الرحمن" كما يقول ابن عاشور: "من بين صفات الله تعالى تنبئها على أن عبادة الأصنام توجب غضب الله، فتفضي إلى الحرمان من رحمته، فمن كان هذا حاله فهو جدير بأن لا يتبع، وإظهار اسم الشيطان في مقام الإضمار إذ لم يقل: إِنَّهُ كَانَ لِلرَّحْمَنِ عَصِيًّا، لإيضاح إسناد الخبر إلى المسند إليه، ولزيادة التنفير من الشيطان، لأنّ في ذكر صريح اسمه تنبئها إلى النفرة منه، ولتكون الجملة موعظة قائمة بنفسها."² كما ذكر وصف "حفيّاً" في قوله تعالى: "إِنَّهُ كَانَ بِي حَفِيًّا" وهي صيغة المبالغة لشديد البر والإلطف.³ أي بمعنى لطيفاً رفيقاً.

ج- فحوى الخطاب:

وهو أن ينصّ على الأعلى وينبّه على الأدنى، أو أن ينصّ على الأدنى وينبّه على الأعلى، فحكم هذا حكم النص، وهذا ما ذهب إليه الباجي بقوله: "فحوى الخطاب هو تنبيه اللفظ، على ما هو أبلغ منه"⁴. وهذا يتضمن التلقظ بالدرجة العليا في السلم، ونفي ما عداها ضمناً. كما قد يكون ترتيب الحجة ضمناً، وذلك بتوظيف المعرفة المخزونة والسابقة، ومناسبتها للسياق.⁵

¹ نفسه، ص: 529

² محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج16، ص: 117.

³ الطاهر بن عاشور يقرؤها "الإلطف" بكسر الهمزة (ج16، ص: 122)، و أبو حيان الأندلسي يقرؤها "الألطف" بالفتح (ج6، ص: 184)، فيقول: والحفي: المكرم المحتفل الكثير البر والألطف. وقال ابن عباس: رحيمًا، وقال الكلبي: حليماً، وقال القتيبي: باراً.

⁴ الباجي، المنهاج في ترتيب الحجج، ص: 12.

يعرّف الأسلوب غير المباشر بفحوى الخطاب عند الأصوليين، فيقول عبد الرحمن حسن: "ويعرف الأسلوب غير المباشر عند علماء البلاغة باسم الكناية، ويدخل فيه ما يعرف عند علماء أصول الفقه باسم المفهوم أو الفحوى، فيقولون: منطوق اللفظ ومفهومه" سواء أكان المفهوم موافقاً أم مخالفاً. ويقولون: "فحوى الكلام" وهو عندهم كالمفهوم المقابل للمنطوق. عبد الرحمن حسن حبكة الميداني، البلاغة العربية، ص: 47.

⁵ الشهري، ص: 530.

د- حجة الدليل:

الحجج الجاهزة أو الشواهد هي من دعامات الحجج القويّة؛ إذ يضعها المرسل في الموضع المناسب، وهنا تبرز براعته في توظيفها حسب ما يتطلبه السياق، ويمكن تصنيفها في الحجج بالنظر إلى طبيعتها المصدرية، فهي ليست من إنتاج المرسل، بقدر ما هي منقولة على لسانه بين كفاءته التداولية¹. إذ يكمن دوره في توظيفها توظيفاً مناسباً في خطابه، وبهذا فهي تعلو الكلام العادي درجة، ممّا يجعلها ترقى في السلم الحجج إلى ما هو أرفع².

وتسهم هذه الآلية في رفع ذات المرسل إلى درجة أعلى، وبالتالي منحها قوة سلطوية بالخطاب عند التلقظ. وبالتالي تصبح السلطة هي سلطة الخطاب الذي يتوارى المرسل وراءه. ومن ذلك استعمال الأدلة الجاهزة، من النصوص الدينية، وأقوال السلف، والحكم والأمثال³. فلا يركّز في الحجج إلا على الأمور الداخلة في بنيته الموصلة إلى الإقناع: فالأمثلة الجاهزة والجمال الوعظية أو الإرشادية وغيرها، لا يتمّ التطرق إليها إلا إذا كانت داخلة في بنية قولية خطابية، وتؤدي هدفاً في خطة حجج معيّنة⁴. فمن الأغراض الأخلاقية والتربوية التي هدفت إليها الأمثال القرآنية هي⁵:

-تقريب صورة الممثل له إلى ذهن المخاطب، عن طريق المثل.

¹ الكفاءة التداولية: ويقصد بها تلك القدرة التواصلية التي تتألف لدى مستعمل اللغة الطبيعية من خمس ملكات على الأقل وهي: الملكة اللغوية، الملكة المنطقية، الملكة المعرفية، الملكة الإدراكية، والملكة الاجتماعية. ينظر، الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 57.

² الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص: 537.

³ حتى يكون للمثل وقعه في النفوس مؤثراً، يجب أن تتوفر فيه بعض الشروط:

أ- إيجاز اللفظ: يعني الصياغة البلاغية في التركيب الجملي، نتيجة للحذف والاختصار.

ب- إصابة المعنى: تركز على بلاغة القول، وفصاحته، وسلامته من عيوب البيان اللفظية والمعنوية.

ج- حسن التشبيه: هو الإطار التصويري الذي يبدو فيه إبراز عنصر من عناصره الفنية، في البيّنة والشكل.

د- جودة الكناية: هي نهاية البلاغة. "عمر محمد عمر باحانق، أسلوب القرآن الكريم بين الهداية والإعجاز البياني، دار المأمون للتراث، بيروت، ط1، 1994، ص: 212.

⁴ محمد سالم ولد محمد الأمين، مفهوم الحجج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، مجلة عالم الفكر، ع3، 2000، ص: 65.

⁵ عبد الرحمن حسن حبنكة الميداني، البلاغة العربية، أسسها وعلومها وفنونها، ج1، دار القلم، دمشق، ط1، 1996، ص: 77.

- الإقناع بفكرة من الأفكار، وهذا الإقناع قد يصل إلى مستوى إقامة الحجة البرهانية، أو إلى إقامة الحجة الخطابية، وقد يقتصر إلى مجرد النظر إلى الحقيقة.
- الترغيب بالتزيين والتحسين، أو التنفير بكشف جوانب القبح.
- إثارة محور الطمع، أو محور الخوف لدى المخاطب.
- المدح أو الذم، التعظيم أو التحقير.
- شحذ ذهن المخاطب، وتحريك طاقاته الفكرية، لتوجيه عنايته حتى يتأمل ويتفكر، ويصل إلى إدراك المراد.
- وذكر الأمثال إنما يخاطب بها الأذكىء، وأهل التأمل، والنظر، والبحث العلمي.

الخاتمة:

في خلاصة هذا البحث نجد أنّ إبراهيم عليه السلام لما اعتزل قومه في دينهم وفي بلدهم، واختار الهجرة إلى ربّه إلى حيث أمره، لم يضره ذلك ديناً ودنياً، بل نفعه فعوضه من ذريته أنبياء وهذا من أعظم النعم في الدنيا والآخرة.

- إنّ الخليل اعتزل عن الخلق، قال: "وَأَعْتَزَلَكُمْ وَمَا نَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ"¹.
- بارك الله في أولاده وذريته فقال: "وَوَهَبْنَا لَهُ إِسْحَاقَ وَيَعْقُوبَ وَكُلًّا جَعَلْنَا نَبِيًّا".

- ثم قال تعالى: "وَجَعَلْنَا لَهُمْ لِسَانَ صِدْقٍ عَلِيًّا"، واستجاب الله دعوته في قوله: "واجعل لي لسان صدق في الآخرين"².

- صيره عليه السلام قدوة حتى ادّعاه أهل الأديان كلهم بأبي المسلمين، وقال عز وجل: "مِلَّةَ أَبِيكُمْ إِبْرَاهِيمَ"³، "ثُمَّ أَوْحَيْنَا إِلَيْكَ أَنْ اتَّبِعْ مِلَّةَ إِبْرَاهِيمَ حَنِيفًا"⁴.
- وأنه تبرّأ من أبيه في قول الله تعالى: "فَلَمَّا تَبَيَّنَ لَهُ أَنَّهُ عَدُوٌّ لِلَّهِ تَبَرَّأَ مِنْهُ إِنَّ إِبْرَاهِيمَ لأَوَّاهٌ حَلِيمٌ"⁵.

- وتلّ ولده للجبين ليذبحه قال تعالى: "فَلَمَّا أَسْلَمَا وَتَلَّهُ لِلْجَبِينِ"⁶، وفداه الله تعالى بذبح عظيم: "وفديناه بذبح عظيم"⁷.

- أسلم نفسه فقال: "أَسْلَمْتُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ"⁸، فجعل الله تعالى النار عليه برداً وسلاماً فقال تعالى: "قُلْنَا يَا نَارُ كُونِي بَرْدًا وَسَلَامًا عَلَى إِبْرَاهِيمَ"⁹.

- أشفق عليه السلام على هذه الأمة فقال: "رَبَّنَا وَابْعَثْ فِيهِمْ رَسُولًا مِّنْهُمْ"¹.

¹ مريم: 48.

² الشعراء: 84.

³ الحج: 78.

⁴ النحل: 123.

⁵ التوبة: 114.

⁶ الصافات: 103.

⁷ الصافات: 107.

⁸ القرة: 131.

⁹ الأنبياء: 69.

- أشركه الله سبحانه وتعالى في الصلوات الخمس، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « قُولُوا
اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ كَمَا صَلَّيْتَ عَلَى آلِ إِبْرَاهِيمَ وَبَارِكْ عَلَى
مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ كَمَا بَارَكْتَ عَلَى آلِ إِبْرَاهِيمَ فِي الْعَالَمِينَ إِنَّكَ حَمِيدٌ مَجِيدٌ
وَالسَّلَامُ كَمَا قَدْ عَلَّمْتُمْ »².

- في حق سارة قال تعالى: " وإبراهيم الذي وقى "³.

- جعل موطئ قدميه مباركاً: " واتخذوا من مقام إبراهيم مصلًى "⁴.

- عاد كل الخلق في الله تعالى فقال: " فَإِنَّهُمْ عَدُوٌّ لِي إِلَّا رَبَّ الْعَالَمِينَ "⁵.

- اتخذ الله تعالى خليلاً على ما قال: " واتخذ الله إبراهيم خليلاً "⁶.

- "الكعبة" وما يرتبط بإبراهيم عليه السلام بالعرب، فيقول الطاهر بن عاشور:
الكعبة التي بناها أول من حاج الوثنيين بالأدلة، وأول من قاوم الوثنية بقوة يده فجعل
الأوثان جذاذاً، ثم أقام لتخليد ذكر الله وتوحيده ذلك الهيكل العظيم، ليعلم كل أحد
يأتي أنّ سبب بنائه إبطال عبادة الأوثان، وقد مضت على هذا البيت العصور،
فصارت رؤيته مذكرة بالله تعالى، ففيه مزية الأولوية، ثم فيه مزية مباشرة إبراهيم
عليه السلام ببناءه بيده ويد ابنه إسماعيل دون معونة أحد، فهو لهذا المعنى أعرق في الدلالة
على التوحيد وعلى الرسالة معاً وهما قطبا إيمان المؤمنين وفي هذه الصفة لا
يشاركه غيره.

ثم سنّ الحجّ إليه لتجديد هذه الذكرى، ولتعميمها في الأمم الأخرى، فلا
جرم أن يكون أولى الموجودات بالاستقبال، لمن يريد استحضار جلال الربوبية

¹ البقرة: 129.

² سنن الترمذي، باب ما جاء في فضل القرآن، ج11، ص93.

³ النجم: 37.

⁴ البقرة: 125.

⁵ الشعراء: 77.

⁶ النساء: 125. " وإبراهيم بالسريانية أب راحم، والخليل فعيل بمعنى فاعل، وهو من الخلطة بالضم وهي الصداقة
والمحبة التي تخللت القلب فصارت خلاله. " - أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري،
ج6، دار بن باديس، الجزائر، ط1، 1997، ص: 470.

الحقة، وما بنيت بيوت الله مثل المسجد الأقصى إلا بعده بقرون طويلة، فكان هو قبلة المسلمين¹.

بعد هذا العرض نلاحظ أنّ أهمّ شيء يقوم عليه الإقناع، هو تقديم الأطروحات التي تدعو العقول إلى التدبّر الموضوعي والواعي في قضية التوحيد، بغية الاقتناع وبناء الرأي المعقول. فهو يمثل قوّة تدفع المخاطب إلى التفكير والتأمّل من أجل الحصول على الإقرار بحقيقة معيّنة، يتم ذلك بواسطة أدلة مخصوصة.

وقد اتّضح من خلال هذه النماذج التي بسطناها حول قصّة إبراهيم عليه السلام، أنّ هذه الأخيرة تقوم على موضوع أساسي وجوهري يتعلّق بـ "التوحيد"، الذي بُعث من أجله كلّ الأنبياء والمرسلين السابقين، يدعون أقوامهم إلى عبادة الله تعالى، ليُتحدوا أمّة واحدة تعبد الواحد الأحد. لذلك نستخلص أهمّ النتائج التي ترجح استعمال اسراتيجية الإقناع في آياتها المرتبطة بهذه القضية أهمها:

1. إنّ الإقناع بوجود الله ووحديّته، والإقرار بقدرته يقتضي التفكير في نعمه.

2. المتأمّل لعدد من الحوارات في قصة إبراهيم عليه السلام يجد أنّها تصل للإقناع أحيانا، وتصل إلى دحض الحجة أحيانا أخرى، فمثل الحوار الذي دار بين إبراهيم عليه السلام والنمرود، فما اقتنع النمرود من جراء الحوار، بل استمر على طغيانه وكبره، ولكنّه بهت واندحر.

3. رأينا كيف يهيمن المشهد الحواري² على السرد القصصي بحجة الإقناع، وهذا في إطار وظيفتي "الدعوة والتكذيب"، وهما الوظيفتان الأكثر أهمية في القصص القرآني، باعتبارهما وسيلة من وسائل الدعوة.

¹ الطاهر بن عاشور، التحرير والتنوير، ج21، ص:32.
² للمشهد الحواري خصائص تتمثل في: "التحام الزمن القصصي بالزمن السردي، فيصير بذلك حاضر السرد هو حاضر الأحداث، ويصبح المتلقي مشاهدا يعاين الأحداث بنفسه ويعيشها لحظة بلحظة. وكيف يتناوب الحذف والإيجاز، الحذف يتخطى أحداثا لا يحتاجها الموقف القصصي، والإيجاز يعرض للأحداث عرضا سريعا مجملا لأهمية ذكرها في السياق. كما في وظيفة الإهلاك والإنجاء في قصص الأنبياء، فتدل من ناحية على هوان الهالكين

4. تزخر قصة إبراهيم عليه السلام بالحوار بين الحقّ والباطل، "ويظل الاستمرار فيه والتأدب بآدابه مطلباً أساسياً، مع أنّه ليس أمراً محتوماً أن يصل الطرفان إلى إقناع أحدهما الآخر، غير أنهما يكفي من الحوار بيان الحجة"¹.

5. الخليل إبراهيم عليه السلام كان هو المثل الأول قبل مجيء الإسلام في مقاومة الشرك، إذ قاومه بالحجة وبالقوة وبإعلان التوحيد. "إذ أقام للتوحيد هيكلًا بمكة هو الكعبة، وبجبل نابو من بلاد الكنعانيين حيث كانت مدينة تسمى "لوزا"، ثم بنى بيت إيل بالقرب من موضع مدينة "أورشليم" في المكان الذي أقيم به هيكل سليمان من بعد. فكانت قصة إبراهيم مع قومه شاهداً على بطلان الشرك، الذي كان مماثلاً لحال المشركين بمكة الذين جاء محمد صلى الله عليه وآله لقطع دابره. وفي ذكر قصة سيدنا إبراهيم عليه السلام ترك على المشركين من أهل مكة، إذ كانوا على الحالة التي نعاها جدّهم إبراهيم على قومه، وكفى بذلك حجة عليهم. وأيضاً فإنّ شريعة إبراهيم أشهر شريعة بعد شريعة موسى².

6. يتمثل تركيب القصص القرآني في حد ذاته إقناعاً، فيجد الباقلائي أن إعادة ذكر القصة الواحدة بألفاظ مختلفة تؤدي معنى واحداً من الأمر الصعب الذي تظهر فيه الفصاحة، وتبيّن فيه البلاغة. وأعيد كثير من القصص في مواضع مختلفة، على ترتيبات متفاوتة، ونبهوا بذلك على عجزهم عن الإتيان بمثله³.

7. ماهية الخطاب ليست مجرد إقامة علاقة تخاطبية بين طرفين أو أكثر، لأنّ هذه العلاقة على قدر فائدتها، قد توجد حيث لا يوجد إقناع الغير بما دار عليه الخطاب، فقد يحصل أحد الطرفين القصدتين المطلوبين في قيام هذه العلاقة وهما: قصد التوجه إلى الآخر، وقصد إفهامه مراداً مخصوصاً.

على الله، ومن ناحية أخرى على قدرة الله تعالى المطلقة. محمد مشرف خضر، بلاغة السرد القصصي في القرآن الكريم، جامعة طنطا، ص: 207.

¹ خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن، ص: 722.

² محمد الطاهر بن عاشور، التحرير والتنوير، ج16، ص: 92.

³ أبو بكر الباقلائي، إعجاز القرآن، ج1، دار الفكر، بيروت، ص: 98.

8. وعليه يتضح بأنه لا يوجد إقناع جاهز أو معطى منذ البداية، بل هو عملية يتمّ بناؤها تدريجياً وتتطلب انسجاماً متكاملًا بين عناصرها، سواء على شكل خطاب أو عرض أو جدال، " إذ أنّ الادعاء بوجود قواعد كلية ومطلقة لا يمكن أن يحالفه الصواب"¹.

9. إذ يجب أن يراعي المخاطب في خطابه الحجاجي أمرين هما: الهدف الذي يريد تحقيقه وهو الإقناع، والحجج التي يمكن أن يعارضه بها المخاطب والتي يضعها في الحسبان في أثناء بناء خطابه. فيقول طه عبد الرحمن " فلا خطاب بغير حجاج ولا مخاطب من غير أن تكون له وظيفة "المدعي" ولا مخاطب من غير أن تكون له وظيفة المعترض"².

10. الحجاج هو الكشف والإيضاح عن المعنى المقصود بتوظيف الحجّة التي تتمكّن من النفوس والعقول معاً. والهدف ههنا ليس الفهم والإفهام فحسب؛ بل إنّهُ يتعلّق بالتأثير والإقناع بالطرح المقدّم؛ لأنّ مجال الحجاج كما ذكرنا من قبل هو شبه الحقيقي أو المحتمل أو المشكوك فيه، فهو قائم على طروحات مقبولة، إلا أنّ البعض منها يبقى مبنياً على الاحتمال.

11. إنّ الإقناع تأثيره التداولي في المخاطب أقوى، ونتائجه أثبت وديمومته أبقى، لأنه يصدر من حصول الاقتناع عند المخاطب غالباً، لا يشوبه فرض أو قوة.

12. تمايزه عن الأساليب الأخرى، مثل أسلوب الإكراه لفرض قبول القول، أو ممارسة العمل على المخاطب دون حصول الاندفاع الداخلي أو الاقتناع الذاتي، فاقتناع المخاطب هدف خطابي يسعى إلى تحقيقه في خطابه.

13. الأخذ بتنامي الخطاب بين طرفيه عن طريق استعمال الحجاج هو شرط في ذلك، لأن من شروط التداول اللغوي شرط الإقناعية، فالمخاطب عندما يطالب غيره بمشاركته اعتقاداته فإن مطالبته لا تكتسي صيغة الإكراه، ولا تندرج ضمن منهج القمع، وإنما تتبع في تحصيل غرضها سبلاً استدلالية متنوعة، تجر

¹ طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص: 67.
² طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص: 226.

الغير جرا إلى الاقتناع برأي المحاور، وقد تزوج أساليب الإقناع بأساليب الإمتاع فتكون إذ ذلك أقدر على التأثير في اعتقاد المخاطب، وتوجيه سلوكه لما يهبها هذا الإمتاع من قوة في استحضار الأشياء، ونفوذ في إشهادها للمخاطب كأنه يراها في رأي العين. وهذا ما أكده صلاح فضل بخصوص الخطابة في قول: "فإن ثلوث الخطابة: يتمثل في البرهان والإقناع والإمتاع"¹.

14. الرغبة في تحصيل الإقناع، إذ يغدو الهدف الأعلى لكثير من أنواع الخطاب خصوصا في العصر الحاضر، عندما يفضل المخاطب استعمال هذا الأسلوب حتى ولو كان ذا سلطة تخوله من استخدام أساليب أخرى قد تكون عنيفة أحيانا، ومرد ذلك أن المخاطب قد تغيرت ثقافته وإدراكه لكثير من الأمور، ولم يعد بالتالي يتقبل بعض الاستراتيجيات.

15. الإقناع سلطة عند المخاطب في خطابه، ولكنها سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المخاطب، إذ لا تحقق استراتيجية الإقناع نجاحها إلا عند التسليم لمقتضاها إما قولا أو فعلا. وما جعل الإقناع سلطة مقبولة هو كون الحجاج الأداة العامة التي يتوسل بها المخاطب من أدوات أو آليات لغوية.

16. شمولية استراتيجية الإقناع إذ تمارس على جميع الأصعدة، فيمارسها الحاكم والفلاح، الصغير والكبير، الطفل والمرأة... الخ كل ذلك بوعي منهم وهذا مما يعزز انتماء استراتيجية الإقناع إلى الكفاءة التداولية عند الإنسان السوي بوصفها دليلا على مهارته الخطابية.

17. تحقق نتائج تربوية هامة، إذ تستعمل كثيرا في الدعوة، كما فعل الرسول صلى الله عليه وسلم، وغيره من الأنبياء رضوان الله عليهم من أجل إقناع أقوامهم بالدخول في الدين.

18. استياء عدم تسليم المخاطب بنتائج المخاطب أو دعواه.

19. خشية سوء تأويل الخطاب.

¹ صلاح فضل، بلاغة الخطاب وعلم النص، ص: 144.

20. إن الخطاب الحجاجي يتميّز عن باقي الخطابات الأخرى، بكونه خطاباً "مبنياً وموجّهاً وهادياً". مبنياً بناء استدلالياً يتمّ فيه اللجوء إلى الحجة والاستدلال والمنطق والعقل، وموجّهاً مسبقاً بظروف تداولية تدعو إليها إكراهات قولية أو اجتماعية أو ثقافية، تتطلب الدفاع عن الرأي أو الانتصار لفكرة، أو تتطلب نقاشاً حجاجياً يلامس الحياة الاجتماعية، بهدف تعديل فكرة أو نقد أطروحة أو جلب اعتقاد أو دفع انتقاد¹.

21. كما أنّ المخاطب لا يعتمد من خلال الحجاج إلى مجرد إثارة انفعالات المخاطب أو دغدغة عواطفه والتحايل عليه، وبالتالي فإنّ أثر الحجاج إيجابي.

22. من هذا كله، تأتي دراسة الإقناع بوصفه هدفاً واستراتيجية في الآن نفسه، يستعمل فيه المخاطب آليات وأدوات لغوية كثيرة ومتنوعة.

¹ طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو الكوثر العقلي، ص: 226

قائمة الحوارات الإقناعية لإبراهيم عليه السلام¹:

الآيات	السور	حوارات إبراهيم عليه السلام
الآيات: 75، 77، 78، 79.	سورة الأنعام	نظر إبراهيم عليه السلام في ملكوت السموات والأرض.
الآية: 260	سورة البقرة	الشك لزيادة اليقين (إحياء الموتى).
الآيات: 41، 42، 45، 47، 48.	سورة مريم	دعوة إبراهيم عليه السلام أبيه آزر إلى عبادة الله.
الآيات: 69، 70، 74، 75، 77 الآيات: 83 - 87 الآيات: 51-70	سورة الشعراء سورة الصافات سورة الأنبياء	محاجته والده وقومه حول عبادة الأصنام. محاجته قومه حول عبادة التماثيل.
الآية: 258، 130 - 133، 135 - 136. الآية: 67، 95 الآية: 161-163 الآية: 381 الآية: 123 الآية: 26-28	سورة البقرة سورة آل عمران سورة الأنعام سورة يوسف سورة النحل سورة الزخرف	حواره مع الطاغية نمرود.

¹ ينظر: عبد الصبور مرزوق، معجم الأعلام والموضوعات في القرآن الكريم، دار الشروق، بيروت، ط1، 1995: صص: 75-77

فهرس مصطلحات
الخطاب الإقناعي

Acceptation du point de vue. l'adversaire	مجاراة الخصم
Analogie	التمثيل، المماثلة
Analogiques	قياسية
Auditoire	المخاطب
Causal	السببية
Contradiction	التناقض
Contexte de Réception	سياق الاستقبال
Contre verse. Polémique	المجادلة
Conversiste .polémiste	المجادل
conviction	الاقتناع
Comparation	التشبيه
Déducatifs	استنباطية
Démonstration	البرهنة
Dévotion. Adoration	العبادة:
Dialectique. Polémique	الجدل
Dialogique	الحواري
Dialogisme	الحوارية
Disposition. Instinct. Nature	الفطرة

Epidictique	البرهاني
Emotions	الانفعالات
Explicite	الصريح
Eristique	فن الجدل
Harmonie. Concision	حسن البيان
Illustration	الاستشهاد
Induction	الاستقراء
Implicite	الضمني
Liaison	الوصل
Logos	نداء العقل
Manier	الطريقة
Manipulation	التلاعب بالعقول
Métaphore	الكناية
Opinion	الرأي
Orateur	الخطيب
Paralogisme	الحجاج الخاطئ
Pathos	نداء العواطف
Pausilogique	القريبة من المنطق
Persuasion	الإقناع
Plausible	المقبول
Pragmatique	التداولية
Preuve. indice	الدليل
Probable.	المحتمل

Vraisemblable	
Qualité	الكم
Quantité	الكيف
Raisonnement syllogistique	الاستدلال القياسي
Relation	النسبة
Résignation. Satisfaction	القناعة
Rhétorique	الخطابة، الريطورية، البلاغة
Séduction	الإغواء والتضليل
Soumission. Obéissance	الطاعة
Théologie dogmatique ou rationnelle	علم التوحيد والصفات
Théologie rationnelle	علم النظر والاستدلال
Valeurs	الأهداف
Vraisemblable	المعقول

فهرس المصادر والمراجع

القرآن الكرم بروائفة ورش عن نافع.

السنة النبوية.

أ- المصادر والمراجع:

1- العربية:

1. ا.ب. ن جنف، الخصائص، باب الفرق بفن الكلام والقول.
2. ا.ب. ن رشد، فصل المقال وتقرفر ما بفن الشرفعة والحكمة من الاتصال، فع: أبو عمران الشفخ، جلول بدوف، الشركة الوطنية للنشر والتوزفج، الجزائر، ط1982.
3. ا.ب. ن قفم الجوزفة، مففاح دار السعادة ومنشور ولافة العلم والإرادة، دار الكفب العلمفة، بفروت، ج1.
4. أبو بكر أحمد بن الحسين بن عف البفهقف، السنن الكبرى وفف ذفله الجوهر النقف، مجلس دائرة المعارف النظامفة الكائنة فف الهند ببلدة حفدر آباد، ط1، 1344هـ، ج7.
5. أبو الفداء إسماعل بن عمر بن كففر، ففسفر القرآن العظفم، فع: سامف بن محمد سلامة، دار طففة للنشر والتوزفج، ط2، 1999، ج5.
6. // ، قصص الأنفباء، مكتبة السلام الجفدفة، الءار البفضاء، ط2، 2002.
7. ا.ب. و بكر الباقلاني، إعجاز القرآن، ج1، دار الفكر، بفروت، فس.

8. أبو يعقوب بن محمد بن علي السكاكي، مفتاح العلوم، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 2000.
9. أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار التراث العربي، بيروت، مج4، ج7، 1965.
10. ابن سينا، الشفاء: المنطق، الجدل، تح: أحمد فؤاد الأهواني، ج6، القاهرة، 1965.
11. أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار بن باديس، الجزائر، ط1، 1997 ج6
12. أرسطو طاليس، الخطابة، تر: عبد الرحمن بدوي، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، 1983.
13. الرازي، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر، مختار الصحاح، تح: محمود خاطر مكتبة لبنان ناشرون، بيروت، 1995. ج1.
14. بن مسعود البغوي، معالم التنزيل، تح: محمد عبد الله النمر - عثمان جمعة ضميرية - سليمان مسلم الحرش، دار طيبة للنشر والتوزيع، بيروت، ط4، 1997، ج4.
15. بدر الدين محمد بن عبد الزركشي، البرهان في علوم القرآن، تح: محمد أبو الفضل إبراهيم، دار إحياء الكتب العربية، حلب، ج3، 1958.
16. جلال الدين عبد الرحمن السيوطي، الإتقان في علوم القرآن، دار الفكر، بيروت، النوع السادس والستين (أمثال القرآن الكريم)، ج1.
17. // شرح عقود الجمان في علم المعاني والبيان، دار الفكر، القاهرة، 1939.

18. حمد بن جرير الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، تح: أحمد محمد شاكر، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط1، 2000.
19. سيد قطب، في ظلال القرآن، دار الشروق، مج2، ط15، 1988.
20. شهاب الدين الألوسي، روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني، ج9.
21. عبد الله بن أحمد النسفي، مدارك التنزيل وحقائق التأويل، طبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، القاهرة، ج1.
22. عبد القاهر الجرجاني، أسرار البلاغة في علم البيان، تح: محمد رشيد رضا، دار المعرفة، بيروت، 1981.
23. الفخر الرازي، التفسير الكبير، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط3، دس.
24. محمد الطاهر بن عاشور، التحرير والتنوير، مؤسسة التاريخ العربي، بيروت ج 1، ط1، 2000.
25. المناوي، فيض القدير شرح الجامع الصغير، دار الكتب العلمية بيروت، لبنان ط1، 1994، ج3.
26. إبراهيم عبد المنعم إبراهيم، بلاغة السرد القصصي في القرآن الكريم، مكتبة الآداب، القاهرة، ط1، 2007.
27. أبو الوليد الباجي، المنهاج في ترتيب الحجاج، تح: عبد المجيد تركي، دار الغرب الإسلامي، 1980.
28. أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج، العمدة في الطبع، الدار البيضاء، ط1، 2006.
29. أحمد المتوكل، قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية، البنية التحتية أو التمثيل الدلالي التداولي، دار الأمان، الرباط، 1995.

30. أدونيل وكيبيل، الدعاية والنظريات والتوجهات الحديثة، دار النشر والتوزيع والطباعة، 1413، الرياض.
31. أمين حلمي أمين، الحوار الفكري في القرآن: المناظرة والجدل والمحاجة، دار النهضة الإسلامية، ط1، 1998.
32. آن روبول وجاك موشلار، التداولية اليوم علم جديد في التواصل، تر: سيف الدين دغفوس، محمد الشيباني، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، ط1، 2003.
33. أوستين، نظرية أفعال الكلام العامة كيف ننجز الأشياء بالكلام، تر: عبد القادر قنيني، إفريقيا الشرق، الدار البيضاء، ط2، 2008.
34. جمال الدين ابن هشام الأنصاري، مغني اللبيب عن كتب الأعاريب، دار الفكر، بيروت، ط5، 1979.
35. جيهان أحمد رشتي، الأسس العلمية لنظريات الإعلام، دار الفكر العربي، القاهرة، ط2، 1978.
36. حسان الباهي، الحوار ومنهجية التفكير النقدي، أفريقيا الشرق، المغرب، 2004.
37. حسن الشرقاوي، الجدل في القرآن، منشأة المعارف، الإسكندرية، ط1، 1998.
38. حمادي صمود، أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، تونس.
39. راضي الوقفي، مقدمة في علم النفس، دار الشروق، ط3، 1998.
40. سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم من الجاهلية إلى القرن الثاني للهجرة، بنيته وأساليبه، عالم الكتب الحديث، تونس، ط1، 2008.
41. سميح عاطف الزين، قصص الأنبياء في القرآن الكريم، دار الكتاب اللبناني، بيروت، عد 3، ط 3، 1986.

42. سمير محمد حسين، الإعلام والاتصال بال جماهير والرأي العام، عالم الكتب، القاهرة، ط3، 1996.
43. سيد قطب، التصوير الفني في القرآن، دار الشروق، القاهرة، ط16، 2002.
44. الشافعي، ديوان الشافعي، تق: إحسان عباس، دار صادر، بيروت، ط1، 1996.
45. عبد القادر شرشار، تحليل الخطاب الأدبي وقضايا النص، منشورات مختبر الخطاب الأدبي، الجزائر.
46. عبد الله صولة، الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، دار الفرابي، بيروت، ط2، 2007.
47. عبد الرحمن بدوي، تلخيص الخطابة، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، ط1960.
48. عبد الرحمن حسن حبنكة الميداني، البلاغة العربية، أسسها وعلومها وفنونها، ج1، دار القلم، دمشق، ط1، 1996.
49. عبد الرحمن محمد عيسوي، دراسات في علم النفس الاجتماعي، دار النهضة العربية، بيروت.
50. عبد السلام المسدي، الأسلوبية والأسلوب، الدار العربية للكتاب، تونس، ط2، 1982.
51. عبد الكريم زيدان، أصول الدعوة، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ط3، 1993.
52. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، دار الكتب الجديدة، لبنان، ط1، 2004.
53. عمر محمد عمر باحاذق، أسلوب القرآن الكريم بين الهداية والإعجاز البياني، دار المأمون للتراث، بيروت، ط1، 1994.

54. عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآلياته العملية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2005.
55. عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات الاختلاف، الجزائر، ط1، 2003.
56. طه عبد الله السبعائي، أساليب الإقناع في المنظور الإسلامي، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 2005.
57. طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، ط3، 2007.
58. // ، اللسان والميزان والتكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، ط1، 1998.
59. // ، تجديد المنهج في تقويم التراث، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، ط2، 2005.
60. فرانسواز أرمينكو، المقاربة التداولية، تر: سعيد علوش، مركز الإنماء القومي، الرباط، 1986.
61. فهد خليل زايد، فن الحوار والإقناع، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2007.
62. محمد أبو زهرة، الخطابة أصولها- تاريخها في أزهر عصورها عند العرب، دار الفكر العربي، القاهرة.
63. // ، القرآن المعجزة الكبرى، نزوله، كتابته، جمعه، إعجازه، جدله، علومه، تفسيره، حكم الغناء به، دار الفكر العربي، القاهرة.
64. محمد التومي، الجدل في القرآن الكريم، شركة الشهاب للنشر والتوزيع، الجزائر.
65. محمد العمري، البلاغة العربية أصولها وامتداداتها، أفريقيا الشرق المغرب، 1999.

66. // ، بلاغة الخطاب الإقناعي، دار أفريقيا الشرق،
المغرب، ط2، 2002.
67. // ،البلاغة الجديدة بين التخييل والتداول، أفريقيا الشرق،
المغرب، 2005.
68. محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن قواعده أساليبه معطياته،
المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ط3، 1985.
69. محمد طروس، النظرية الحجاجية من خلال الدراسات البلاغية
والمنطقية واللسانية، دار الثقافة، الدار البيضاء، ط1، 2005.
70. محمد علي القارصي، البلاغة والحجاج من خلال نظرية المساءلة
لميشال ميار (من خلال كتاب أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو
إلى اليوم).
71. محمد محمد عويضة، مدخل في علم النفس، دار الكتب العلمية،
بيروت، ط1، 1996.
72. محمد مشرف خضر، بلاغة السرد القصصي في القرآن الكريم،
جامعة طنطا، كلية الآداب، قسم اللغة العربية.
73. محمد الولي، الاستعارة في محطات يونانية وعربية وغربية،
منشورات دار الأمان، الرباط، ط1، 2005.
74. محمود السيد حسن، روائع الإعجاز في القصص القرآني دراسة في
خصائص الأسلوب القصصي المعجز، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، ط2،
2003.
75. مصطفى صادق الرافعي، إعجاز القرآن والبلاغة النبوية، المكتبة
العصرية، بيروت، 2005.
76. معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، قطر، ط1،
2003.

77. ملفين ديفلور، وساندرا بول روكيتش، نظريات وسائل الإعلام،
تر: كمال عبد الرؤوف، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة.
78. ناهد الخراشي، أثر القرآن في الأمن النفسي،
دار الكتاب الحديث، ط4، 2003.
79. نجم الدين الطوفي، علم الجدل في علم الجدل،
تح: قولفهارت هاينريشس، دار النشر فرانز شتاينر بيسبادن، 1987.
80. هنريشت بليت، البلاغة والأسلوبية نحو نموذج سيميائي لتحليل النص،
تح: محمد العمري، الدار البيضاء، أفريقيا الشرق، 1999.

2- الأجنبية:

81. Catherine Kerbrat- Orecchioni, Les actes de langage dans le discours, Ed : Nathan, Paris, 2001,
82. Georges Vigneau, L'argumentation du discours à la pensée, ed Hatier, Paris, 1999
83. Lionel Bélanger, la persuasion, 1ere édition, Paris, Presse universitaire de France. 1985,
84. Michel Meyer, la rhétorique, 1^{er} éd, Paris, 2004
85. Philippe Breton, L'argumentation dans la communication, Alger, édition casbah, 1998
86. Ruth .Amossy, L'argumentation dans la discours, Nathan, Paris, 2000.

ب- المجلات والمقالات:

87. أبو بكر العزاوي، سلطة الكلام وقوة الكلمات، "مجلة المناهل"، الرباط،
ع62-63، ماي 2001.

88. أمانة بلعلی، الإقناع: المنهج الأمثل للتواصل والحوار نماذج من القرآن والحديث، "مجلة التراث العربي"، دمشق، عد: 89، مارس 2003.
89. حسان الباهي، تهافت الاستدلال في الحجاج المغالط، "مجلة فكر ونقد"، ع61، سبتمبر 2004.
90. حسن المودن، الخطاب الإقناعي في البلاغة العربية، مراكش، يوليو 2006.
91. خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم، دراسة وصفية تحليلية، مؤتمر الدعوة الإسلامية ومتغيرات العصر، غزة، أبريل 2005.
92. سليمان أحمد القادري، الاستقصاء العلمي في القرآن الكريم: سيدنا إبراهيم نموذجاً، "مجلة العلوم الإنسانية"، قسنطينة، ع28، 2007.
93. صلاح فضل، بلاغة الخطاب وعلم النص، مجلة عالم المعرفة، ع164، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت.
94. عبد الحليم بن عيسى، البيان الحجاجي في إعجاز القرآن الكريم "سورة الأنبياء نموذجاً"، "مجلة التراث العربي"، دمشق، ع: 102، 2006.
95. عبد الرحمن حللي، منهج الحوار في القرآن الكريم، "مجلة الحياة الثقافية"، ع148، أكتوبر.
96. عبد المجيد نوسي، الإقناع في الصورة الإشهارية، "مجلة المناهل"، اللغة والسلطة، الرباط، ع62، 2001.
97. عزمي إسلام، "مفهوم المعنى دراسة تحليلية"، حوليات كلية الآداب، جامعة الكويت، الرسالة الحادية والثلاثون، الحولية السادسة، 1985.
98. ليونيل بلينجر، "الآليات الحجاجية للتواصل"، تر: عبد الرفيق بوركلي، "مجلة علامات"، ع21.

99. محمد أحمد خلف الله، مفاهيم قرآنية، "مجلة عالم المعرفة"، الكويت، ع79، يوليو 1984.
100. محمد الولي، "بلاغة الإشهار"، "مجلة علامات"، ع18.
101. محمد الطيب الفاسي، مفتاح الوصول إلى علم الأصول في شرح خلاصة الأصول لعبد القادر الفاسي، تح: إدريس الفاسي الفهري، "سلسلة الدراسات الأصولية"، عد21، دبي، ط1، 2004.
102. محمد الشيباني وسيف الدين دغفوس، المنطق والمحادثة، "مجلة سيميائيات"، عد1، 2005.
103. محمد سالم ولد سالم ولد محمد الأمين، مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، "مجلة عالم الفكر"، م28، ع3، يناير - مارس، 2000.
104. المختار بوعناني، تفسير سورة الكافرون بالإشارة، مجلة القلم، قسم اللغة العربية وآدابها، جامعة وهران، ع70، 2008.
105. وحدة بحث-بوزيد-، أسلوب الإقناع في القرآن الكريم، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008.
106. نجيب نور الدين، الحوار والجدل في القرآن الكريم، "مجلة المنطلق"، عد105، بيروت، 1993.
107. نعمان بوقرة، نظرية الحجاج، "مجلة الموقف الأدبي"، اتحاد الكتاب العرب، دمشق، عد407، آذار 2005.

ج - المذكرات:

108. بوفاتح ياقوتة، الخطاب الإقناعي في الاتصال السياسي، دراسة تحليلية لخطب الرئي "عبد العزيز بوتفليقة" المصالحة الوطنية نموذجاً، مذكرة ماجستير، بإشراف أ.د القورصو كمال، رسالة مخطوطة، قسم علوم الإعلام والاتصال، جامعة وهران، 2006.

109. محمد برقان، الاتصال الإقناعي من خلال فن الخطابة مقارنة نظرية مع دراسة تحليلية لنماذج من خطب الإمام علي بن أبي طالب ، مذكرة ماجستير، كلية الآداب واللغات، قسم علوم الإعلام والاتصال، جامعة الجزائر، 2000.

د - المعاجم والقواميس والموسوعات:

110. إبراهيم مصطفى وأحمد الزييات وحامد عبد القادر ومحمد النجار، المعجم الوسيط، تح: مجمع اللغة العربية، دار الدعوة، بيروت، ج2.
111. أبو الحسين أحمد بن فارس، معجم مقاييس اللغة مادة (قنح)، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر.
112. ابن سيده، المخصص، تح: خليل إبراهيم جفال، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط1، 1996، ج2.
113. أبو القاسم محمود بن عمرو بن أحمد، الزمخشري، أساس البلاغة، مادة (قنح)
114. أحمد الفراهيدي، العين (باب العين والنون والقاف)، تح: مهدي المخزومي وإبراهيم السامرائي، دار ومكتبة الهلال، بيروت.
115. إنعام نوال عكاوي، المعجم المفصل في علوم البلاغة البديع والبيان والمعاني، دار الكتب العلمية، بيروت، ط2، 1996.
116. بدون وبوريكود، تر: سليم حداد، المعجم النقدي لعلم الاجتماع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط1، 1986.
117. جميل صليبيبا، المعجم الفلسفي، دار الكتاب اللبناني، بيروت، ط1982.
118. دومينيك مونقونو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر: محمد يحياتن، منشورات الاختلاف، ط1، 2005

119. عبد الهادي بوطالب، معجم تصحيح لغة الإعلام العربي، مادتي: (الاقتناع والقناعة).
120. عبد الصبور مرزوق، معجم الأعلام والموضوعات في القرآن الكريم، دار الشروق، بيروت، ط1، 1995.
121. عبده الحلوي، معجم المصطلحات الفلسفية، فرنسي-عربي، المركز التربوي للبحوث والإنماء، مكتبة لبنان، ط1، 1994.
122. الفيروز آبادي، محمد بن يعقوب، القاموس المحيط، دار لفكر، بيروت، 1995.
123. مرتضى الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، ج1.
124. محمد بن مكرم بن منظور الأفرقي المصري، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ط1، ج8.
125. محمد فؤاد عبد الباقي، المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم، دار الجيل بيروت، ط1، دت.

فهرس الموضوعات:

المقدمة

.....
التمهيد.....
.....

الفصل الأول: ماهية الإقناع ومركباته.

المبحث الأول: ماهية الإقناع وعلاقته بالاقناع:.....

توطئة.....

1- ماهية الإقناع:.....

أ - لغة.....

ب- اصطلاحا:.....

ب-1- عند العرب

ب-2- عند الغربيين

2-العلاقة بين الإقناع والاقناع:

المبحث الثاني: مركبات الإقناع وغاياته:.....

1- مركبات الإقناع:

أ- مبادئ الإقناع

ب- عناصر الإقناع

ج- عوامل نجاح العملية الإقناعية

2- غايات الإقناع:.....

أ- الغاية العاطفية:.....

1- استخدام الشعارات والرموز.....

2- استخدام الأساليب اللغوية

3- صيغ أفعال التفضيل.....

4- الاستشهاد بالمصادر

5- معاني التوكيد.....

ب- الغاية العقلانية

ج- الغاية التخويفية

1- محتوى الرسالة

2- مصدر الرسالة.....

3- خبرات الاتصال للمتلقي.....

الفصل الثاني: استراتيجيات الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام

المبحث الأول: التعريف بقصة إبراهيم عليه السلام:

أ- إبراهيم عليه السلام والنبوة.....

ب- إبراهيم وقومه المشركون

ج- تحطيم الأوثان والأصنام

د - المعجزة الإلهية.....

المبحث الثاني: استراتيجيات الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام:

1- الاستراتيجية الدينامية النفسية.....

1 - أسلوب الترغيب:

أ- الترغيب المادي.....

ب- الترغيب المعنوي

1- الدنيوي

2- الأخروي

2- أسلوب الترهيب:.....

أ- الترهيب المادي.....

ب- الترهيب المعنوي.....

3- صور الترغيب والترهيب:.....

1- صور الترغيب:.....

أ- الوعد

ب- ضرب الأمثال

ج- التفخيم و التعظيم للمرغب فيه

2- صور الترهيب:

أ- الوعيد

ب- ضرب الأمثال

ج- إظهار الفرق بين المرغوب فيه والمرغوب عنه.....

2 - الاستراتيجية الاجتماعية -الثقافية

3- إستراتيجية إنشاء المعاني

4- تقسيم دنيس لندن وهنريش بليث لاستراتيجيات الإقناع

أ- تقسيم دنيس لندن:

1- الإستراتيجية الخارجية.

أ- إستراتيجية الإكراه.....

ب- إستراتيجية المكافأة والتسهيل.....

2- الإستراتيجية الداخلية:.....

أ- نداء الواجب.....

ب- نداء العواطف.....

ج- نداء العقل

ب- تقسيم هنريش بليث:

1- المقصدية الفكرية:

أ- الغرض التعليمي

ب- الغرض الحجاجي.....

- ج- الغرض الأخلاقي.....
- 2- المقصدية العاطفية.....
- أ- المكون الغائي
- ب- المكون غير الغائي
- 3- مقصدية التهيج.....

الفصل الثالث: الحجاج في قصة إبراهيم عليه السلام

المبحث الأول: ماهية الحجاج وخصائصه.....

1- مفهوم الحجاج:.....

- أ- لغة
- ب- اصطلاحاً.....

2- الحجاج عند بيرلمان وتيتكاه.....

3- أهم الخصائص التي تشكل الخطاب الحجاجي.....

- أ- خاصية البناء والدينامية.....
- ب- خاصية التفاعل.....
- ج- خاصية الالتباس.....

4- الحجاج في قصة إبراهيم عليه السلام

- أ- إبراهيم والنبوة.....
- ب- إبراهيم وقومه المشركين.....
- ج- تحطيم الأوثان والأصنام.....
- د- المعجزة الإلهية.....

المبحث الثاني: أصناف الحجاج وتقنياته:

1- أصناف الحجاج:.....

- أ- الحجاج التوجيهي.....
- ب- الحجاج التقويمي.....

- 2- تقنيات الحجاج.....
- أ- التقنيات الاتصالية:.....
- 1- الحجة شبه المنطقية:.....
- 1-1- الحجة شبه المنطقية التي تعتمد البنى المنطقية.....
- 1-1-1- التناقض وعدم الاتفاق.....
- 1-1-2- مبدأ التماثل
- 1-1-3- مبدأ التبادل
- 2-1- الحجة شبه المنطقية التي تعتمد على العلاقات الرياضية:
- 1-2-1- حجة التعدية.....
- 2-2-1- تقسيم الكل إلى أجزاء.....
- 2- الحجة المؤسسة على بنية الواقع:.....
- 1-2-1- عنصر التابع.....
- 2-2-2- عنصر الغائية
- 3-2-3- عنصر التعايش.....
- 3- الحجج المؤسسة لبنية الواقع:.....
- 1-3- تأسيس الواقع بواسطة الحالات الخاصة.....
- 2-3- حجج تستدعي القيم.....
- 3-3- حجج تستدعي المشترك
- ب- التقنيات الانفصالية:.....
- ج- تقنيات الحجاج عند الشهري:.....
- 1- الأدوات الغوية:.....
- أ- ألفاظ التعليل.....
- ب- الأفعال الغوية.....
- ج- الحجاج بالتداول

- د- الوصف
- هـ- تحصيل الحاصل.....
- 2- الآليات البلاغية:.....
- أ- تقسيم الكل إلى أجزائه.....
- ب- الاستعارة.....
- ج- التمثيل.....
- 3- الآليات شبه المنطقية: السلم الحجاجي:.....
- 1- الأدوات اللغوية:.....
- أ- الروابط الحجاجية.....
- ب- السمات الدلالية.....
- ج- درجات التأكيد.....
- 2- الصيغ الصرفية:.....
- أ- أفعال التفضيل.....
- ب- صيغ المبالغة.....
- ج- فحوى الخطاب.....
- د- حجة الدليل.....
- الخاتمة.....
- قائمة الحوارات الإقناعية لإبراهيم العلي.....
- فهرس مصطلحات الإقناع.....
- فهرس المصادر والمراجع.....
- فهرس الموضوعات.....