

أساليب الإقناع في المقال الجدلي

ما لهذه الشجرة لا تنمو؟! - لزكي نجيب محمود نموذجاً

مذكرة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماستر

تخصص: لسانيات الخطاب

إشراف الأستاذ (ة) :

- مصطفىاوي جلال

إعداد الطالبة:

- بن شريف فاطمة زهرة

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	مؤسسة الانتماء	الصفة
د. محمد نجيب مغني صنديد	أ. محاضر -أ-	جامعة بلحاج بوشعيب -عين تموشنت-	رئيساً
د. مصطفىاوي جلال	أ. التعليم العالي	جامعة بلحاج بوشعيب -عين تموشنت-	مشرفاً، مقرراً
د. بلغول أمينة	أ. محاضرة -ب-	جامعة بلحاج بوشعيب -عين تموشنت-	ممتحناً

السنة الجامعية: 2024/2025

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وتقدير

الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتد لولا أن هدانا الله، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه الطاهرين.

لا يسعني وأنا أنهي هذا الجهد العلمي إلا أن أتقدم بفائق الشكر والامتنان إلى كل من مد لي يد العون وساعدني في إنجاز هذا البحث، وأخص بالذكر المشرف الدكتور "مصطفاوي جلال" الذي أشرف بعناية فائقة على البحث، ولما بذله بإخلاص من صبر وجهد وما قدمه من توجيهات سديدة لإخراج البحث بالمستوى المطلوب، جزاه الله خير الجزاء، وحفظه من كل مكروه.

إهداء

الحمد لله على لذة الإنجاز والحمد لله عند البدء والختام (وآخر دعواهم أن الحمد لله رب العالمين) وبكل حب أهدي ثمرة تخرجي ونجاحي على الذي زين اسمي بأجمل الألقاب، من دعمني بلا حدود وأعطاني بلا مقابل، من علمني أن النجاح كفاح وسلاحه العلم والمعرفة داعمي وسندي بعد الله فخري واعتزازي، والدي.

إلى من جعل الله الجنة تحت أقدامها، واحتضني قلبها قبل يديها وسهلت لي الشدائد بدعائها، إلى القلب الحنون إلى سر قوتي وسمائي جنتي، والدي.
إلى من ساندني بكل حب وأزاح عن طريقي المتاعب ممهدا لي الطريق زارعا لي الثقة والإصرار بداخلي وأضاء دربي وطريقي في كل خطوة أخطيها كنتم لي الحب والسند: أخي وأخواتي.

إلى جميع من علموني وأرشدوني ووجهوني: دكاترتي الأعزاء

بن شريف فاطمة زهرة

مقدمة

مقدمة:

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد:

نخوض يوميا الكثير من الجدالات والنقاشات الحادة وقد تصل الأمور إلى تجريح بعضنا وانتهاء الحديث دون الوصول إلى أي نتيجة ونواجه كل يوم تحديا كبيرا وهو كيفية إيصال أفكارنا إلى الآخرين بطريقة مقنعة ونافعة، للوصول إلى نتيجة منصفة للطرفين، فمهارة الإقناع من أعظم المهارات على الإطلاق، وهي أكثر مهارة مفتقدة في حياتنا، حيث ينزع أغلب البشر إلى الإكراه والفرض بدلا من الإقناع والتبيان، الأمر الذي يؤدي إلى الكثير من الخسارات والأحقاد بين الناس.

هذا الموضوع الذي حظي باهتمام الدارسين والباحثين، نظرا لأهميته البالغة في التأثير على الآخرين وإقناعهم، فهو وسيلة لمناقشة الأفكار مهما اختلفت طبيعتها، وتقنية لعرض الحجج وإقناع الخصم بحجج وبراهين مضادة لإثبات صحة الموقف أو الفكرة وإقناع الآخرين بوجهة نظر معينة.

عرف الإقناع بمهاراته المتعددة، فنجد مهارة الحديث أو الاتصال اللفظي، مهارة كسب محبة الجمهور والاهتمام به مهارة لغة الجسد ومهارة الإنصات والاستماع، الذي يهدف إلى استعراض الأساليب التي يشتغل عليها الإقناع في المقال الجدلي من أجل إيصال الباث للمتلقي، وإقناعه بفحوى رسالته.

وعلى هذا الأساس وقع اختياري على هذا الموضوع والموسوم: "أساليب الإقناع في المقال الجدلي (ما لهذه الشجرة لا تنمو؟ نموذجا) "

ومن الأسباب التي دفعتني إلى البحث فيه أسباب ذاتية تمثلت في حب البحث والرغبة في إثراء الرصيد العلمي والمعرفي أما الموضوعية فتمثلت في الأهمية التي يضطلع بها الخطاب الحجاجي، والسعي للوقوف على مهارات وأساليب الإقناع في المقال الجدلي، وتوضيح كيفية تطبيقها واشتغالها، وعليه نطرح الإشكال الجوهرى للدراسة، وهو: فيم تتمثل

أساليب الإقناع في المقال الجدلي عامة وفي مقال " ما لهذه الشجرة لا تنمو لزكي نجيب محمود" على وجه الخصوص؟ ثم ما هي أنماط هذه الأساليب وما مدى تحقيقها لغايتها؟ وتندرج ضمن هذا الإشكال الجوهرى جملة من التساؤلات، وهي:

ما المقصود بالإقناع؟ وفيه تتمثل أهم مهاراته؟ وماهي أساليبه؟ وما المقصود بالمقال الجدلي؟ وماهي وظيفة أساليب الإقناع في المقال الجدلي؟ وللإجابة عن هذه التساؤلات وغيرها ارتأيت أن أقدم البحث على النحو التالي:

خصصت المدخل لمفهوم الخطاب ثم تفرغت من خلاله إلى التحدث عن الخطاب الحجاجي مروراً إلى ذكر سماته وصولاً إلى تعريف علم الجدل بصفة عامة، إضافة إلى أنواعه:

لننتقل إلى الفصل الأول الذي جاء معنوناً ب: ماهية الإقناع حيث تطرقت إلى تعريف الإقناع لغة واصطلاحاً ثم المهارات الإقناعية، وتناولت كذلك أساليبه التي تدرج للتأثير وإقناع الآخرين وذكرت أهميته القصوى لأنه يعتبر الجسر بين الفكرة وتحقيقها على أرض الواقع.

أما الفصل الثاني فهو موسوم: " فن الإقناع في المقال الجدلي جاء مزاجاً بين النظري والتطبيقي، فقدمت فيه إلى تعريف المقال الجدلي وأساليب الإقناع في المقال الجدلي حيث طبقت هذه الأساليب على نص " ما لهذه الشجرة لا تنمو " ل: زكي نجيب محمود.

واقترضت طبيعة الموضوع الاستعانة بالمنهج الوصفي التحليلي، الوصفي تمثل في وصف الخطاب الحجاجي، أما التحليل فتمثل في تحليل مقال " ما لهذه الشجرة لا تنمو" باعتماد الأساليب الإقناعية.

ومن الصعوبات التي واجهتها في بحثي: اتساع مجال الإقناع مما أدى إلى تنوع وتعدد الدراسات والأبحاث وبالتالي غزارة المادة العلمية التي صعبت عليا جمعها والإمام بها كلها، إضافة إلى تشابه الأفكار وتداخلها لكن هذا لم يمنعني من إتمام البحث وإخراجه في صورته النهائية، وآمل أنني قد وفقت ولو نسبياً في إعدادة.

والبحث لا يبدأ من العدم إذ ينطلق من إشكالات أو دراسات سابقة، ومن بين هذه الدراسات دراسة، خالد أحمد مرزا الموسومة: دراسة حديثة توضح كيفية مخاطبة النبي صلى الله عليه وسلم للجمهور وإقناعهم، واعتمدنا أيضا على جملة من المصادر والمراجع ساعدتنا على المضي قدما في البحث، منها:

فن الإقناع لـ: هاري ميلز، ذكاء الإقناع لـ: ديف لكانني وغيرها من المصادر والمراجع التي كانت عونني في إعداد بحثي.

وفي الختام لا يسعني إلا أن أتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى الأستاذ المشرف "مصطفى جلال" الذي كان سندا وعونا لي ولم ييخل علي بتوجيهاته ونصائحه، فنسأل الله أن يحفظه ويوفقه، والشكر موصول أيضا للأساتذة أعضاء لجنة المناقشة الذين منحونا من وقتهم وقبلوا تقييم بحثنا وتممينه وكل أساتذة قسم اللغة والأدب العربي بجامعة بلحاج بوشعيب عين تموشنت.

والله ولي التوفيق

بن شريف فاطمة زهرة

حمام بوحجر 2025/04/27

المدخل: الخطاب الحجاجي

1. الخطاب الحجاجي
2. النص الحجاجي (الجدلي)
3. تعريف النص الحجاجي
4. سمات النص الحجاجي
5. علم الجدل وأنواعه

1) المدخل : الخطاب الحجاجي

الخطاب هو وسيلة للتواصل ونقل الأفكار حيث يستخدم للتأثير في الإقناع. البلاغ أو التعبير عن المشاعر والأفكار حيث جاء "يختلف الخطاب في اللغات الطبيعية من حيث حجمه، فيرد جملة أو سلسلة من الجمل أو نصا متكاملما كما يختلف من حيث نمطه فيكون خطابا سردياً أو خطابا وصفياً أو خطابا حججياً أو خطاباً فنياً أو خطاباً علمياً إلى غير ذلك من الأنماط الخطابية المعروفة¹ فالخطاب بأنواعه المتعددة هو انعكاس لتنوع الأنشطة الإنسانية وتوجهاتها كل نوع يساهم بدور خاص في تعزيز التواصل.

الخطاب عند ديان مكدونيل (Diane macdonnell): منهج في البحث في أية مادة مشكلة من عناصر متميزة و مترابطة في امتداد طولي سواء أكانت لغة أم شيئاً شبيهاً باللغة، ومشمتمل على أكثر من جملة أولية إنها بنية شاملة تشخص الخطاب في جملته ... أو أجزاء كبيرة منه². يعد الخطاب إطاراً شاملاً ومنهجياً لفهم وتحليل أي مادة أو قضية حيث يجمع بين العناصر المتميزة لتحقيق التواصل الفعال والإنتاجية الفكرية.

وهناك من يعرفه بأنه حوار متبادل بين شخصين على الأقل، فهو عملية تلفظية حيوية في الزمان والمكان يديرها شخصان أو أشخاص بالكلام ويغير الكلام³. إذن فهو تبادل الأفكار بين شخصين أو أكثر لتحقيق عملية تواصل منظمة تهدف غلى إيصال المعلومات.

يعد الخطاب بكل أنماطه مجالاً واسعاً للحجاج، مما يجعل من الحجاج ينتمي إلى فئة الأفعال الإنسانية التي تهدف إلى تحقيق الإقناع من خلال التعبير عن الرأي، و تنفيذ الرأي المخالف و هنا يستمد الحجاج خصوصيته المتمثلة في تفعيل التعليل في الوضع التواصلية، و توظف تقنياته و ذلك لتحقيق التأثير حيث جاء: "إن الخطاب الحجاجي موجه للتأثير

1 - أحمد المتوكل، الخطاب وخصائص اللغة العربية، دراسة في الوظيفة والبنية والنمط، الدار العربية للعلوم ناشرون، دار الأمان - الرباط، المغرب. د ط، د ت، ص 21.

2 - ديان مكدونيل، مقدمة في نظريات الخطاب، تر، عزالدين اسماعيل، المكتبة الأكاديمية - القاهرة، مصر، ط 1، 2001. ص 30.

3 - خليفة الميساوي، المصطلح اللساني وتأسيس المفهوم، دار الأمان - الرباط، المغرب، ط 1، 2013، ص 178.

على آراء و سلوكات المخاطب أو المستمتع و ذلك يجعل أي قول مدعم صالحا أو مقبولا (النتيجة) و ذلك بمختلف الوسائل بالنظر لقول آخر (الحجة ،المعطاة ، الأسباب) و على سبيل التعريف أن المعطاة الحجة تهدف إلى إثبات أو نقص قضية ¹. يعد من أهم الأساليب فهو يجسد خطابا تواصليا موجها من مرسل إلى متلق بغرض تحقيق هدف معين.

الخطاب الحجاجي يهدف إلى استعراض الآليات و الوسائل التي يشتغل عليها الحجاج في الخطاب من أجل إيصال رسائل الباث للمتلقي، و إقناعه بفحوى رسائله و ذلك من خلال " يستدعي التأثير و الإقناع في التخاطب الإنساني آلية بيانية فاعلة لتحقيقه لذا نجد الحجاج ميزة من ميزات هذا التخاطب بمواقفه المتعددة ، و أشكاله المتنوعة بين الشفوية و الكتابية إذ يعد ركيزة النصوص الموجهة المتضمنة للمقصدية و النقاش و النقد و الجدل ، و التي منها : النصوص القرآنية ، و الفلسفية ، و الفقهية ، و الأدبية ... ².يعتمد نجاح الخطاب الحجاجي على قدرة المتحدث على توظيف أساليب ووسائل الإقناع تجعل الرسالة مقنعة و مؤثرة .

(2) النص الحجاجي (الجدلي):

يعد النص الحجاجي نوعا مهما من أنواع النصوص التي وصلت الدراسات بشأنها إلى نتائج هامة، وتعد الأبحاث عن هذا النوع من النصوص امتدادا للموروث البلاغي فهو حقل دراسي جديد تم استثماره في دراسة النصوص ³. فهو أداة أساسية لتحقيق التواصل الفعال في الخطاب الإنساني، حيث يعتمد عليه لتقديم الأفكار بشكل منطقي ومدروس بهدف إلى التأثير في عقل المتلقي وقلبه، إنه يجمع بين المنطق واللغة والوسائل البلاغية لإقناع الآخرين مما يجعله حجر الزاوية في مجالات مثل: الفلسفة والسياسة والقانون والإعلام إن

1-J. M Adam les textes: types et prototypes (récit, description, argumentation, explication et dialogue) Nathan, paris, 1992, p 104

2 - هاجر مدقف، آليات تشكل الخطاب الحجاجي بين نظرية البيان ونظرية البرهان، مجلة الآداب واللغات، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة - الجزائر. ع 5، 2006، ص190.

3 - إبرير بشير. تعليمية النصوص بين النظرية والتطبيق. عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، إربد - الأردن، الطبعة الأولى، 2007م، ص. 116.

قوة الحجاج المتلقي ومراعاة السياق ومن هنا: يمكن القول إن الحجاج ليس مجرد وسيلة للإقناع بل هو فن يتطلب مهارة في العرض وعمقا في التفكير والقدرة على مراعاة الجوانب النفسية والاجتماعية للمتلقين.

بالتالي الحجاج ليس هدفا بحد ذاته بل وسيلة لتعزيز الفهم، وحل النزاعات وبناء جسور التواصل بين الأفراد والمجتمعات.

3) تعريف النص الحجاجي:

النص الحجاجي (Argumenter) : هذا الصنف من النصوص يختلف عما سواه من جهة هدفه الذي يمكن اعتباره دون ريب برهانيا فإن كان قصده معلنا و استدلاله واضحا و أفكاره مترابطة فلأنه يحرص كل الحرص على الإقناع : إقناع المتلقي بوجهة نظره أو طريقته في تناول الأشياء ، بل وقد يحاول حمله على الإذعان دون اقتناع حقيقي فهو يلزم صاحبه على نحو صارم بما جاء فيه بل يورطه بشكل واضح و جلي ... يقوم على وحدة معينة لا تكون بالضرورة واضحة جلية بل قد تأتي على نحو لا نكاد نلمحه¹. الحجاج هو أسلوب فكري و منهجي يستخدم لتنظيم الأفكار و عرض الأدلة و البراهين بطريقة منطقية و مقنعة بهدف التأثير على المتلقي و إقناعه بوجهة نظر معينة أو تغيير موقفة اتجاه قضية ما. يعتمد على الترتيب المنطقي للحجج واستخدام وسائل مثل: الأدلة والقياس والمقارنات لدعم الفكرة وإثبات صحتها.

يشير الحجاج إلى الكيفية التي يتم بها تقديمه في النصوص أو الخطابات بهدف التأثير، حيث جاء : "و يكون الحجاج مثار اهتمام عندما تكون علوم أخرى كالمنطق و التواصل و الإقناع مثار اهتمام كذلك فنظريات الحجاج من دون استثناء تم تطويرها في إطار علاقة مع البرهنة (raisonnement)، و المنطق و بعض هذه النظريات بنيت على هامش المنطق و بعضها بالتعارض معه و بعضها الآخر كان عبارة عن إرادة لتوسيع المنطق و أخرى غيرها تم تطويرها من خلال مقارنتها بالاستدلال الصوري الرياضي (Raisonement Formel)

1 - الدريدي سامية .الحجاج في الشعر العربي: بنية وأساليبه .عالم الكتاب الحديث، إربد - الأردن، الطبعة الأولى، 2007م، ص. 25-26.

(أو البرهان (Démonstration) و في كل الأحوال يتم ذلك بالارتكاز على مرجعية عقلانية¹. فالحجاج يعتمد على بنية التنظيم المنطقي للأفكار والحجج وعلى استخدام استراتيجيات إقناعية فعالة.

الحجاج يضفي القوة على عملية التواصل "إن الترابط بين الحجاج و التواصل يتوسع ليشمل ذلك الذي يقوم بين الحجاج و الإقناع ، فالحجة لها غاية إقناعية أصلية ،لأنها تبحث عن إقناع المتلقي بفكرة ما أو جعله يتخذ سلوكا معيناً أي أن الاهتمام بالحجة يقتضي ضمناً الاهتمام بالإقناع و التوقف عند أسباب حصول الموافقة على رأي ما لا يكون إلا من خلال اللاتفات للآليات التي يمكن عبرها الحصول على تلك الموافقة و غالباً ما يكون لهذا الاهتمام بالإقناع وجه أخلاقي ، فتحليل الحجج يكون أكثر ثراءً عندما تتم مناقشة مشروعية آليات الإقناع بل و الإقناع ذاته². التواصل يمثل العملية ، و الحجاج هو الأسلوب الذي يعزز العملية و يجعلها أكثر فاعلية ، من خلال تنظيم الأفكار و تقديمها بطريقة تقنع المتلقي

ثم يصنف الحجاج إلى:

(أ) الحجاج التجريدي: الذي يبنى على اعتبار الصورة وإلغاء المضمون والمقام، وهو من المراتب الدنيا للحجاج.

(ب) الحجاج التوجيهي: وهو إقامة الدليل على الدعوى بالبناء على فعل التوجيه الذي يختص به المستدل، والتوجيه هنا هو إيصال المستدل حجته إلى غيره، وهذا النوع الحجاجي تدعمه النظرية اللسانية المعروفة باسم (نظرية أفعال الكلام)، والتي ترد الأفعال إلى القصد والفعل، وهما عماد التوجيه.

(ج) الحجاج التقويمي: هو إثبات الدعوى بالاستناد إلى قدرة المستدل على أن يجرد من نفسه ذاتاً ثانية ينزلها منزلة المعارض على دعواه، أو ما يسمى بالتشخيص " في

1 - محمد صالح ناجي الغامدي، تر، فيليب بروتون وجيل جوتيه، تاريخ نظريات الحجاج، مركز النشر العلمي جامعة الملك عبد العزيز - جدة، المغرب، ط 1، 1432، ص 13 .

2 - المرجع السابق، ص 14

النظرية اللسانية أي أنه يبني أصلاً على اعتبار فعل الإلقاء وفعل التلقي معا على سبيل الجمع والاستلزام¹.

كل نوع من الحجاج يستخدم في سياق مختلف بناءً على الهدف المطلوب تحقيقه.

4) سمات النص الحجاجي

يتميز النص الحجاجي بعدد من السمات التي تجعله مميزاً وفعالاً في تحقيق غايته، ومن أبرز هذه السمات:

أ) **القصد المعلن:** يحاول المرسل من خلال خطابه الحجاجي "البحث عن إحداث أثر ما في المتلقي أي إقناعه بفكرة معينة، وهو ما يعبر به اللسانيون بالوظيفة الإيحائية (conative) للكلام²، يكون مرتبطاً بما يريد المؤلف أو المتحدث بإقناع المتلقي بوجهة نظر أو موقف معين.

ب) **التناغم:** هو ما يضمن للنص الحجاجي أن يكون متماسكاً وقادراً على التأثير بفعالية في المتلقي فهو نص مستدل عليه لذلك يقوم على منطق ما في كل مرحلته، ويوظف على نحو دقيق التسلسل الذي يحكم ما يحدثه الكلام من تأثيرات سواء تعلق الأمر بالفتنة (l'envoûtement) أو الانفعال (l'émotion) أو إحداث مجرد تقدم (progression)، وهو يتم من هذا الوجه عن ذكاء صاحبه ويمشي بمعرفته الدقيقة بنفسية المتلقي وقدراته وآفاق انتظاره³. إذن فحضور التسلسل والترتيب في النص الحجاجي هو العمود الفقري الذي يدعم قوة النص ويسهم في تحقيق غايته الإقناعية.

ج) **الاستدلال:** تعتبر هذه السمة عن اثبات الأدلة بالخطاب الحجاجي لأنه يعزز قوة الإقناع ويظهر منطقية الأفكار وتسلسلها، فالاستدلال هو "سياق النص الحجاجي العقلي أي تطوره

1 - طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، المغرب، 1998 ص 227، 228

2 - صادق، مثنى كاظم. أسلوبية الحجاج: التداولي والبلاغي - تنظير وتطبيق على السور المكية. منشورات ضفاف، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، 1436هـ / 2015م، ص. 41.

3 - الدريدي، سامية. الحجاج في الشعر العربي: بنيته وأساليبه. عالم الكتب الحديث، إربد - الأردن، الطبعة الأولى، 1428هـ / 2007م، ص. 26.

المنطقي ذلك أنه (النص الحجاجي) نص قادم على البرهنة فيكون بناؤه على نظام معين تترايط فيه العناصر وفق نسق تفاعلي، وتهدف جميعها إلى غاية مشتركة ومفتاح هذا النظام اللساني بالأساس فإذا أعدنا النص الحجاجي إلى أبسط صورة وجدناه ترتيباً عقلياً للعناصر اللغوية ترتيباً يستجيب لنية الإقناع.

(د) البرهنة: هي عملية تقديم الأدلة والبراهين التي تدعم الأطروحة أو الفكرة الرئيسية للنص الحجاجي، فهي التي "ترد إليها الأمثلة والحجج وكل تقنيات الإقناع مروراً بأبلغ إحصاء وأوضح استدلال وصولاً إلى أطف فكرة وأنفذها. حيث تضيف القوة والمصادقية للحجج المقدمة وتجعل النص أكثر تأثيراً وفعالية في تحقيق الإقناع.

(هـ) الحوارية: "النص الحجاجي في جوهره حوار مع المتلقي، حوار يقوم على علاقة ما بين مؤسس النص ومتلقيه، وهي علاقة تتخذ دون شك أشكالاً عديدة يكشفها الخطاب ذاته باعتباره يراهن أحياناً كثيرة على إقناع أكبر عدد ممكن من المتلقين بما جاء فيه وعموماً تبقى الخاصية التحوارية هامة وأساسية في تأكيد حاجية النص " فهي تضيف بعداً تفاعلياً للنص¹، مما يجعل المتلقي مشاركاً في النقاش ويعزز من قوة الإقناع والتأثير، إنها أداة فعالة تجعل النص أكثر حيوية وتفاعلاً مع الجمهور.

مما تقدم ذكره نستنتج:

سمات النص الحجاجي تجعله أداة قوية للإقناع والتأثير في مجالات متعددة، بفضل تنظيمه وتنوع أدلته، يستطيع النص الحجاجي توجيه المتلقي نحو تبني مواقف معينة أو فهم قضايا معقدة بشكل أفضل.

5) علم الجدل وأنواعه:

الجدل هو أداة فعالة في النقاش و تبادل الأفكار " غن الجدل إدارة للكلام بين ناظرين "سائل" و "مجيب" ، يتغالبان و يتجاهدان يريد كل واحد منهما بيان فضله النظري على خصمه ، فالسائل يريد بيان قدرته على إبطال ما يرضه خصمه و يدعيه انطلاقاً مما يتسلمه منه من مقدمات من جهة ، و قدرته من جهة أخرى على إلزامه بالإقرار بها فقه النظري

فهو وضع وادعى مالم يستطع القدرة على الذود عنه و حفظه ، أما المجيب فيريد بيان تمكنه من دفع ورد كل ما يمكن أن يرد على وضعه و مدعاه من إبطالات و نقائص من جهة ، و نمكنه من جهة أخرى ، من الحيلولة دون إنشاء تدليل يعود على ما وضعه و ادعاه بالإبطال¹. يظهر قوة التفكير النقدي والقدرة على الإقناع.

إذا كان الإقناع هو مجال البحث الحجاجي، فإن الدفع إلى الفعل يمثل أهم وظيفة حجاجية في هذا المجال. يتطلب هذا الأمر فهما عميقا للآليات التأثير التي تحرك المخاطبين نحو الفعل المطلوب وتغييره بما يتناسب مع السياق، ويرتبط هذا ارتباطا وثيقا بأهداف النص وتطلعات المتحدث أو الكاتب، الذي يسعى إما لتوصيل وجهة نظر معينة أو جعلها راجحة في مواجهة الحجج المعارضة.²

تعريف الجدل: علم الجدل وهو علم باحث عن الطرق التي يفتدر به على إبرام أي وضع أريد، وعلى هدم أي وضع كان وهذا من فروع النظر، ومبنى لعلم الخلاف وهذا مأخوذ من الجدل الذي هو أحد أجزاء مباحث المنطق، لكنه خص بالعلوم الدينية³. يبحث في الوسائل والأساليب التي تمكن من إثبات أو دحض أي قضية أو وضع بالاعتماد على الحجة والبرهان. أنواع الجدل: ينقسم الجدل إلى قسمين: جدل ممدوح وجدل مذموم.

(أ) **الجدل الممدوح:** هو النقاش أو الحوار الذي يستخدم للوصول إلى الحقيقة و قد ورد في القرآن الكريم ما يشير إلى الجدل الممدوح، مثل قوله تعالى ﴿أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ [سورة النحل: الآية 125] قال ابن حزم معلقا على هذه الآية: "فكان تعالى قد أوجب الجدل في هذه الآية و علم فيها تعالى جميع آداب الجدل كلها من الرفق و البيان، والتزام الحق، و الرجوع إلى

1 - النقاري حمو .منطق الكلام: من المنطق الجدلي الفلسفي إلى المنطق الحجاجي الأصولي .دار الأمان، الرباط - المغرب، الطبعة الأولى، 2005م، ص. 233.

2 - ينظر، محمد سالم ولد محمد الأمين، مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة . العدد 3، 2000 م، ص 67.

3 - طاش كبرى زاده، مفتاح السعادة، تح، على دحروج، مكتبة لبنان ناشرون، ط1، 1998، ص377

ما أوجبه الحجة القاطعة.¹ يوضح الله سبحانه وتعالى المنهج الأمثل للدعوة إلى الإسلام حيث تحتاج إلى التدرج والفهم العميق لطبيعة الناس وظروفهم. فالداعي إلى الله يجب أن يكون حكيما في أسلوبه، ومراعيا لحال المدعويين، جامعا بين العطف والحزم عند الحاجة ليحقق الهدف الأسمى، وهو إيصال رسالة الإسلام بأفضل صورة.

ب) الجدل المذموم : هو الجدل الخالي من العلم و الحكمة المناصر للباطل البعيد عن الرفق و الأدب ، قال تعالى : ﴿ وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَيَتَّبِعُ كُلَّ شَيْطَانٍ مَّرِيدٍ ﴾ [سورة الحج: الآية 3] و قوله تعالى : ﴿ وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنبِئٍ ﴾ [سورة الحج: الآية 8] فبين الله تعالى في هذه الآيات أن خطورة الجدل في أمور العقيدة دون علم أو هدى وتبيان أن مثل هؤلاء الأشخاص ضالون لأنهم لا يستندون إلى دليل و إنما يتبعون الشيطان أو أهواءهم². و يذهب ابن حزم إلى بيان أن الجدل المذموم له وجهان بنص الآيات السابقة :

أ) أحدهما: من جادل بغير علم

ب) الثاني: من جادل ناصرا للباطل بشعب وتمويه بعد ظهور الحق إليه.

الفرق الجوهرى بين الجدل الممدوح والمذموم هو النية والطريقة.

الجدل الممدوح يبني ويصلح، بينما الجدل المذموم يهدم ويفسد ومن الضروري تحري النية الصادقة واعتماد الأسلوب المحترم عند النقاش، وتجنب الجدل إذا كان سيؤدي إلى النزاع أو الضرر.

من خلال ما قدمته في هذا المدخل النظري ، اتضح أن الخطاب الحجاجي يعتبر من أبرز أنواع الخطابات على تقديم الحجج و البراهين و التأثير في المتلقي ، يعتمد هذا الخطاب على تقديم الحجج و البراهين بشكل منطقي و منظم لدعم فكرة معينة أو دحض رأي مخالف

1 - ابن حزم، الأحكام في أصول الأحكام، ج1، دار الحديث، القاهرة، ط 1، 1404، ص19، 20
2 - ينظر: الطاهر بن عريفة، ابن حزم الظاهري وكتابه الفصل، دار الحكمة، طرابلس، ط1، 1996،

، يستند الحجاج إلى استراتيجيات متعددة منها الإقناع العقلي الذي يخاطب العقل و المنطق ، و الإقناع العاطفي ، الذي يستهدف مشاعر المتلقي ، يعد الإقناع مهارة أساسية في التواصل حيث يسعى المرسل إلى تغيير وجهة نظر المتلقي أو تعزيزها عبر وسائل متقنة تعتمد على الحقائق ، الأمثلة و الاستدلالات ، أما علم الجدل ، فهو يركز على الحوار المنظم الذي يهدف إلى مناقشة القضايا يركز على الحوار المنظم الذي يهدف إلى مناقشة القضايا الجدلية بأسلوب يتسم بالتوازن و الاحترام المتبادل ، حيث يوظف في إطار البحث عن الحقيقة أو الوصول إلى تسوية فكرية ن ومن هنا يمكن القول إن الحجاج و الجدل و الإقناع أدوات فكرية تساهم في تعزيز الحوار البناء ، و تطوير القدرات النقدية ، و نشر ثقافة التفاهم و التواصل الحضاري بين الأفراد و المجتمعات .

الفصل الأول : ماهية الإقناع

✧ المطلب الأول: تعريف الإقناع

✧ المطلب الثاني: مهارات الإقناع

✧ المطلب الثالث: أساليب الإقناع

✧ المطلب الرابع: أهمية الإقناع

المفصل الأول: ماهية الإقناع

تمهيد:

الإقناع هو عملية تهدف إلى تغيير أفكار أو مواقف أو سلوكيات الآخرين عن طريق تقديم حجج ومنطقية، عاطفية أو باستخدام استراتيجيات تأثير معينة حيث جاء « الإقناع ليس أداة نستخدمها اختياريًا. بل إنها أداة لا بدلنا من استخدامها من أجل البقاء، الإقناع جوهر الحياة نفسها، فهو مدى قدرتنا على إقناع أنفسنا ومدى قدرتنا على إقناع من حولنا، ومدى اقتناعنا بما يقنعنا به الآخرون.¹

يعتمد نجاحه على فهم الجمهور واختيار الأسلوب الأنسب.

إن الإقناع هو المهارة الأولى لدى الأشخاص الأكثر ثراء، فهو أساس التأثير في الآخرين وتحقيق الأهداف الشخصية والمهنية حيث إن وقفة بسيطة مع نفسك ستوضح لك أن كل ما تريده الحياة يأتي كنتيجة مباشرة للإقناع سواء في التفاوض، القيادة، التسويق، أو حتى في الحياة اليومية عند محاولة تغيير وجهات نظر أو اتخاذ قرارات مشتركة، فالأفكار وحدها ليست كافية لتحقيق النجاح، الطريقة التي تعرض بها الأفكار قد تكون أهم من الفكرة نفسها، فإقناع الآخرين سيكون له تأثير كبير على الآخرين وسيحظى باحترام كبير له.²

الإقناع ليس مجرد مهارة فطرية، بل يمكن تعلمه وتطويره من خلال الممارسة والوعي بأدوات التأثير المختلفة.

المطلب الأول: تعريف الإقناع

الإقناع لغة: من مادته قنع، أي الرضى بالشيء، يقال قنع بنفسه قنعا، قناعه أي رضي.

1 - ديف لكانبي، الإقناع: فن الفوز بما تريد، ترجمة: زينب عاطف، مؤسسة هنداوي، يورك هاوس، شيبث شريت، المملكة المتحدة، د.ط، 2017، ص 13.

2 - ينظر، كيرت دبليو. مورتنست، ذكاء الإقناع، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، قطر، الكويت، ط1، 2011، ص 6-7.

والقناعة الرضا بالقسم، وفي القاموس المحيط: الإقناع هو السؤال والتذلل والقناعة، الرضى واقنعه، أي أرضاه وقنعه بتشديد النون تقنياً أي أرضاه¹ . فمُجمل معنى الإقناع اللغوي قائم على إرضاء الآخر.

الإقناع اصطلاحاً: هو عملية تغيير أو تعزيز المواقف أو المعتقدات أو السلوك² .

الإقناع هو الجهد المنظم المدروس الذي يستخدم وسائل مختلفة للتأثير على الآخرين حيث جاء: ان الإقناع شأنه شأن أية مهارة أخرى، يتقن عبر الممارسة والتطبيق، ومن الضروري إذا كانت تريد تحقيق أعلى مستويات من القدرة على الإقناع، ألا تتوقف على التعلم، ولكن تتقن الإقناع، يجب أن تسجل بعناية المواقف التي حققت فيها نجاحاً استثنائياً وتلك التي فشلت فيها فشلاً ذريعاً. يجب ان تفكك وتحلل كلا من هذه المواقف لتعثر على مفاتيح تقودك إلى النجاح³ . فالإقناع مهارة تكتسب وتتقن من خلال الممارسة والتطبيق المستمرين وهو الجسر بين الفكرة وتنفيذها، كلما كانت مقنعة، زادت فرص النجاح في الوصول إلى قلوب وعقول الآخرين.

أنه أي اتصال مكتوب أو شفوي أو سمعي أو البصري يهدف بشكل محدد إلى التأثير على الاتجاهات والاعتقادات أو السلوك كما انه القوة التي تستخدم لتجعل شخصاً يقوم بعمل ما عن طريق النصح والحجة والمنطق.⁴

كلا الطرق تسعى الى التأثير على الأفكار والمعتقدات والسلوكيات، ولكننا الوسيلة تعتمد على طبيعة الجمهور والهدف من الإقناع.

1 - خالد أحمد مرزا، الإقناع: أساليبه ووسائله، جامعة كاي للدراسات العليا، دط، 2019، ص 29، نقلًا عن ابن منظور، مادة قنع.

2 - هاري ميلز، فن الإقناع، مكتبة جرير، الرياض، السعودية، ط1، 2001، ص 2.

3 - ديف لكانى، الإقناع: فن الفوز بما تريد، ترجمة: زينب عاطف، مؤسسة هنداوي، يورك هاوس، شيببت ستريت، المملكة المتحدة، دط، 2017، ص 193.

4 - أبو عرقوب، إبراهيم وآخرون، الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي، الدراسات الإعلامية، مصر، م 74، 1999، ص 189.

الإقناع أكيد هو مهارته تتطور وتحسن بالممارسة، تماما مثل الرقص المنظم بين شخصين ذلك لتقديم المعلومات بطريقة تتناسب مع رغباته فالإقناع الفعال يتطلب فطرف الآخر وتكييف أسلوب التواصل بما يتناسب مع احتياجاته وتفضيلاته.¹

وعرفه الدكتور معتصم بابكر مصطفى: هو استخدام وسائل الإعلام الجماهيرية لتقديم رسائل مخططة عمدا لاستنباط سلوكيات معينة من جانب جماهير القراء أو المستمعين أو المشاهدين، من هذا التعريف يظهر أن كلمة استنباط لا توحى بأن الغاية من العملية الإقناعية هو خلق سلوك جديد لم يكن موجودا سابقا دون التطرق إلى تعديل السلوك الحالي، كما أنه لم يذكر الجانب الاعتقادي لدى المتلقي.²

يعني استخدام وسائل الإعلام الجماهيرية لتقديم رسائل مخططة عمدا بهدف استنباط سلوكيات معينة من جانب الجمهور.

المطلب الثاني: مهارات الإقناع

إن القدرة على الإقناع تمنح صاحبها قوة كبيرة في تحقيق أهدافه وإقامة علاقات ناجحة، لذلك فإن تطوير هذه المهارات تعيد ضرورة ملحة لأي شخص يسعى للنجاح والتأثير الإيجابي في محيطه.

تعد مهارات الإقناع عنصرا أساسيا في عملية التواصل ، فهي لا تقتصر على مجرد الحديث مع الآخرين، بل تمثل وسيلة فعالة للتأثير عليهم وتوجيه قراراتهم ، ومن يمتلك هذه المهارة يكون قادرا على تحقيق أهدافه بسهولة سواء في حياته الشخصية أو المهنية، فالإقناع ليس مجرد كلمات تقال ، بل يتطلب : ذكاء اجتماعيا وعاطفيا يمكن الشخص من فهم الآخرين والتعامل معهم بطريقة تكسب ثقتهم وتدفعهم لتبني أفكاره، كما أن التوقيت المناسب والتخطيط الجيد يلعبان دورا أساسيا في نجاح العملية الإقناعية ، إذ إن الفرص قد تضيع إذا لم تستغل بشكل صحيح . ومن ناحية أخرى، فإن غياب مهارات الإقناع يمكن أن يؤدي إلى فقدان

1 - ينظر: ديف لكانني، فن الفوز بما تريد، ص 30.

2 - ينظر: معتصم بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، قطر، 2003، ص 35.

العديد من الفرص في الحياة، سواء على المستوى المالي أو الوظيفي أو الاجتماعي وقد يتسبب في ضعف العلاقات الاجتماعية أو حتى فقدانها. لذا، فإن تطوير هذه المهارات وتعزيز القدرة على التأثير في الآخرين يعد أمراً ضرورياً، فهو لا يساعد فقط في بناء علاقات قوية بل يسهم أيضاً في تحقيق النجاح في مختلف مجالات الحياة، مما يجعلها من أكثر المهارات أهمية وتأثيراً على المدى البعيد.¹

1) مهارة الحديث أو الاتصال اللفظي:

هي القدرة على التغيير عن الأفكار والمشاعر والمعلومات بوضوح وفعالية من خلال الكلام. تتطلب هذه المهارة القدرة على اختيار الكلمات المناسبة، وتنظيم الأفكار، والتحكم في نبرة الصوت وسرعته بالإضافة إلى الاستماع الجيد والتفاعل مع الجمهور.

(أ) تعريف مهارة التحدث: كما جاء في تعريف ماهر شعبان للتحدث بأنه «التحدث هو عملية يتم من خلالها إنتاج الأصوات مضافاً إلى هذا الإنتاج تغيرات الوجه المصاحبة للصوت والتي تسهم في عملية التفاعل مع المستمعين، وهذه العملية عملية مركبة تتضمن العديد من الأنظمة منها: النظام الصوتي والدلالي والنحوي بقصد نقل الفكرة أو المشاعر من المتحدث إلى الآخرين. (Widdangon. H. 1978 59) ²يلعب التحدث دوراً مهماً في بناء العلاقات. وتبادل المعرفة، والتأثير في الآخرين، ويعتمد على الوضوح، والثقة. وحسن اختيار الكلمات لتحقيق تواصل فعال ومؤثر.

(ب) أهمية مهارة التحدث : تعد من أهم سو مهارات التواصل حيث تتمثل أهمية التحدث في كونه وسيلة اتصال بين الفرد والجماعة فبواسطته يستطيع إفهامهم ما يريد، وأن يفهم في الوقت نفسه ما يراد منه ، وهذا الاتصال لن يكون ذا فائدة إلى إذا كان صحيحاً ودقيقاً إذ يتوقف على حسن التعبير وصحته ووضوح الاستقبال اللغوي والاستجابة البعيدة عن الغموض أو التشويش والتعبير الصحيح أمر ضروري في مختلف المراحل

1 - ينظر: مورتينسين، ذكاء الإقناع، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، قطر، الكويت، ط1، 2011، ص 21.

2 - ماهر شعبان عبد الباري، مهارات التحدث العملية والأداء، دار المسيرة، عمان، الأردن، ط1، 2011، ص 92.

الدراسية، و على اتقانه يوفق تقدم التلميذ في كسب المعلومات الدراسية المختلفة .
1 تجعل مهارة التحدث التواصل أكثر تأثيرا وإيجابية.

(2) مهارة كسب محبة الجمهور والاهتمام به:

تعتمد على مجموعة من العوامل المهمة. سواء كنت صانع محتوى، متحدثا، أو شخصا يسعى لبناء شعبية وتأثير، أكبر الأخطاء التي يرتكبها هواة الإقناع هي عندما يتعاملون مع جميع الحاضرين بأسلوب واحد. هناك ستة على الأقل من أنواع النظارة وكل نوع يتطلب استراتيجية عن الآخرة.

(أ) أنواع الجمهور الستة:

- الجمهور المعارض: هذه المجموعة تخالفك وقد تتخذ ضدك موقفا معاكسا.
- الجمهور المحايد: هذه المجموعة تقدر موقفك وتتفهمه، ولكنها تحتاج إلى إقناع.
- الجمهور غير المهتم: لدى هذه المجموعة معلومات بالقضايا التي تريد تناولها، ولا يعنيتها أقل من ذلك.
- الجمهور غير المعن: تنقصه معلومات ضرورية لإقناعه.
- الجمهور المؤازر: هذا الجمهور يتفق معك سلفا.
- الجمهور المختلط: له وجهات نظر مختلفة.²

إقناع الجمهور يعتمد على فهم أنماط تفكيرهم وتحديد موقفهم اتجاه القضية المطروحة، ثم استخدام الأساليب المناسبة لكل فئة، فنجاح الإقناع لا يعتمد فقط على ما تقوله، بل كيف تقوله ومدى تفهمك للجمهور الذي تخاطبه.

- الابتسام لا يمكن شراؤها، ولا استجداؤها ولا استعارتها أو سرقتها. إنها شيء لا يكون جيدا إلا إذا تم منحها

1 - المرجع نفسه، ص 99.

2 - هاري ميلز، فن الإقناع، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ط1، 2001، ص 223

- إن أشد الاحتياج للابتسامه هم أولئك الذين لا يبتسمون! لذلك لو كانت لديك رغبة أن يحبك الناس طبق القاعدة الثانية ابتسم¹، فالابتسامه هي أجمل لغة لا تحتاج إلى ترجمة. تنشر الأمل وتخفف الحزان، وتترك أثرا طيبا في القلوب.
- تلخيص كلام الطرق المقابل
- ترك المجال للمناقشة مما يؤدي إلى الإقناع الذاتي لدى الجمهور.
- إعادة صياغة مشاعر المتلقي وهذا يحدث نتيجة الاستماع التحليلي الذي يعد الركيزة الأساسية لعملية الإقناع حيث يؤدي إلى إدراك مشاعر المتلقي، وتحديدتها، وتقبلها مما يضع الأساس لمناقشة بناءة، وإعادة صيانة المشاعر له مزايا عديدة منها. تشجيع الطرف الآخر على الاستمرار في الحديث، وتصحيح سوء الفهم. والاستنتاجات المغلوطة، وسوء التفسير ومنها التأكيد على حسن الإنصات للمتحدث، ومنها إدراك احتياجات الطرق المقابل بشكل أكبر، ومنها إيجاد نوع من الألفة والاحترام المتبادل ومنها المساعدة على تذكر نقاط الحديث².
- إن الثقة والمصداقية هما عنصران أساسيان في أي تواصل ناجح، ولا يمكن تحقيقهما إلا من خلال تجنب الانحياز الشخصي أثناء الحديث، عندما يتحدث الإنسان بعيدا عن ميوله ورغباته الشخصية، فإنه يصبح أكثر إقناعا، لأن الآخرين يدركون أن هدفه ليس تحقيق منفعة شخصية، بل إيصال الحقيقة أو تقديم رؤية موضوعية. فالشخص الذي يسعى إلى إقناع الآخرين دون أن يبدو متحيزا لرغباته، يكتسب احترام مستمعيه، مما يجعلهم أكثر ميلا لتصديقه والتفاعل مع أفكاره بإيجابية³.

(3) مهارة لغة الجسد:

لغة الجسد في مجموعة من الإشارات غير اللفظية التي يستخدمها الإنسان للتواصل مع الآخرين، حيث: قال أشرف ماهر لبيب لقد قيل الكثير عن أهمية لغة الجسد وقراءة اشارات الناس الغير اللفظية. والبحث الشامل في هذا المجال دل على اننا نستخدم مجموعة

1 - ديل كارنيجي، كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس، ترجمة: خليل البدوي، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط14، 2001، ص 65-66.

2 - ينظر، هاري ميلز، فن الإقناع، مرجع سابق، ص 219.

3 - ينظر، هاري ميلز، مرجع سابق، ص 19.

متنوعة من الإشارات العالمية في التواصل بيننا ونستطيع فهم هذه الإشارات بغض النظر عن ثقافتنا أو التربية، على سبيل المثال، يتم الاعتراف بالابتسامة عالمياً باعتبارها علامة على السعادة بينما إيماءة الرأس إلى أعلى وأسفل يعترف بها باعتبارها علامة على الاتفاق، أيضاً فإن فهم تأثير الاختلافات الثقافية على لغة الجسد والإشارات مهم للغاية عند التعامل مع الناس من بلدان أو ثقافات مختلفة.¹ إن لغة الجسد وسيلة أساسية للتواصل، حيث تتجاوز الكلمات وتعتمد على الإشارات والحركات التي قد تكون عالمية أو ثقافية.

المتخصص في علم لغة الجسد يعلم أن:

- حركة اللسان تسبق اللفظ عند التواصل، لكن الأهم أن هذه الحركة تظهر ما يفكر العقل ولا يريد اللسان النطق به.
- علم لغة الجسد يظهر بعض الحركات التي يقوم بها الإنسان لا شعورنا.
- علم لغة الجسد يفصل طبوغرافياً ومواقع تلك الحركات.
- الحركات اللاشعورية للجسد هي علامات مرئية لما تخفيه من محفزات ومشاعر.

علم لغة الجسد يسمح لنا بتعلم بعض حركات التواصل الإرادية التي تتناسب مع الخطاب.² ومنه سنتنتج أن لغة الجسد هي جزء أساسي من عملية التواصل، حيث تسبق بعض الحركات، مثل حركة اللسان، النطق الفعلي وتعكس أفكار العقل قبل أن تترجم إلى كلمات.

كيف تقرأ لغة الجسد؟ استخدام القواعد الثلاثة في قراءة لغة الجسد.

(أ) القاعدة الأولى، قراءة إيماءات لغة الجسد عمل المجموعة من الحركات عنقود الشركات هو عبارة عن سلسلة من الإشارات التي تشبه الجملة التي التكون من كلمات منفردة.

(ب) القاعدة الثانية قراءة الإيماءات في السياق، بالنظر إلى الصورة التالية. هل هذا الشخص حزين أم بساطة متعب. إذا كنت نفس إشارة

1 - أشرف ماهر لبيب، لغة الجسد، مركز التدريب الدولي، الجزء الأول، د ط، د ت، ص 5.
2 - ياسر حمادية، فن لغة الجسد كيف تفهم الآخرين من نظرية عين؟ كنوز للنشر والتوزيع، د ط، د ت، ص 5.

(ج) القاعدة الثالثة: كشف التناقض، الجسد تتبع العقل انما يذهب إذا، كانت كلمات الشخص تناقض إيماءاته ولغة جسده، فمن المرجح أنهم يخبئون مشاعرهم الحقيقية، يمكنك اكتشاف ذلك من خلال التركيز أكثر على لغة الجسد، عن الكلمات، لأنه في كثير من الأحيان يتم عرض من العديد من الإيماءات دون وعي. ¹قراءة لغة الجسد مهارة تحتاج إلى الممارسة والانتباه، وعند إتقانها يمكنها تحسين التواصل، وتجنب سوء الفهم، منهم مشاعر الآخرين بوضوح.

4) مهارات الإنصات والاستماع:

(أ) الإنصات: هو الاستماع بتركيز واهتمام دون مقاطعة مع محاولة فهم ما يقوله المتحدث واستيعاب معانيه، حيث جاء في كتاب ابن منظور: "نصت الرجل نصت نصتاً وأنصت: وهي أعلى من انتصت؛ سكت، وقال الطرماح: في الإنصات يخافتن بعض المضغ من خشية الردى وينصتن للسمع انتصات القناقن، ينصتن للسمع أي يسكتن لكي يسمعن، وفي التنزيل العزيز: ﴿وَإِذَا قُرِئَ الْقُرْآنُ فَاسْتَمِعُوا لَهُ وَأَنْصِتُوا﴾، قال ثعلب: معناه إذا قرأ الإمام فاستمعوا إلى قراءته ولا تتكلموا.²

الإنصات أعلى درجات الاستماع الى قراءته ولا يلزمه الفهم والانتباه والتحليل ولا ينقطع لأي عامل من العوامل لوجود العزيمة القوية لدى المنصت هو عملية عن طريقها إدراك وتفهم الحقائق والإحساس المرتبط بما نسمع او نرى فالإنصات هو فهم مضمون الكلام وتدبر ومعاني الكلمات ويقوم الإنصات على التركيز فيما يستمع اليه الانسان بحواسه المختلفة والتأثير به ولابد من الوصول اليه وخاصة في عملية التعلم.³

وفي رأي الإنصات هو أكثر من مجرد الاستماع فهو مهارة تتطلب التركيز والفهم والاستجابة بفعالية عندما تنصت لشخص ما فإنك لا تستمع فقط كلماته بل تحاول استيعاب مشاعره وأفكاره.

1 - أشرف ما هر لبيب، لغة الجسد، مرجع سابق، ص 6-7.

2 - ابن منظور، لسان العرب، دار المعارف، القاهرة - مصر، مادة "نصت"، 1119، ص 4467.

3 - سليمان حمودة محمد داود، مهارة الإنصات. fr.SlideShare.net

5) مراحل عملية الإنصات:

يعد الإنصات أعلى مراتب عملية السمع، وهو يأتي بعد الإستماع ويمكن تحديد أهم مراحل عملية الإنصات في المراحل التالية:

أ) **مرحلة السمع:** وهي المرحلة التي يتم فيها استقبال الأذن للمؤثرات الصوتية، ومن ثم تبدأ الأذن كعضو للسمع دون الاستجابة لتلك المؤثرات الصوتية استجابة آلية فسيولوجية دون التمييز المعاني لتلك الأصوات، فقط تميز شدة وضعف درجة مركز السمع في المخ عن طريق العصب السمعي، ويستوي في هذه المرحلة جميع الأفراد الذين يتمتعون سلامة جهاز السمع الأذن سواء كان بقصد منهم أو بدون قصد¹. فالسمع هو الخطوة الأساسية التي تسبق الإستماع والإنصات.

ب) **مرحلة الإستماع:** الإستماع إنصات وفهم وتفسير، وتنقسم مهارة الإستماع إلى مهارات يجب توفرها لدى المتعلم لتحقيق عملية استماع جيدة واكتساب هذه المهارات لأداء مهام لاحقة لعملية الإستماع، ولذلك تبعا للهدف الذي تسعى إلى تحقيقه ويمكن تلخيصها فيما يلي:

- القدرة على الانتباه وحسن الإصغاء² مهارتان أساسيتان في التواصل الفعال حيث يساعدان على بناء علاقات قوية.
- مراعاة آداب الإستماع تعد من القيم الأساسية التي يجب الالتزام بها أثناء الحوار مع الآخرين، فهي تعكس مدى احترام وتقدير للمتحدث، فهو يعزز من قدرة الطالب على اكتساب المعرفة وتساعده في بناء علاقات اجتماعية قائمة على الاحترام والتقدير المتبادل.³

1 - كروول كينزي، مهارات الاتصال. المملكة العربية السعودية: مكتبة جرير، ط1، 2012، ص43.

2 - عبد الله مصطفى، مهارات، اللغة العربية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط 2، 2007، ص 79.

3 - ينظر المرجع نفسه، ص 82.

ج) مرحلة الإنصات: وهي المرحلة التي تلي مرحلة الاستماع. وفيها يقوم العقل بعدد كبير من العمليات التي من شأنها محاولة الوصول إلى المعنى المقصود من الرسالة، والحكم على مدى صحتها ومن ثم الاستجابة لها أو إهمالها.

وتتضمن عملية الإنصات قيام المخ بعدد كبير من العمليات العقلية العليا المعقدة والمرتبطة مع بعضها والتي تنتج عنها اتخاذ الفرد القرار بأن يستجيب أو يرفض الاستجابة لما استمع إليه، ومن هذه العمليات العقلية ما يلي:¹

– التفسير: يقول بن سليمان ناصر الطيار " المراد بالتفسير بيان المعنى الذي اراده الله وبكلامه، فانطلقت من المعنى اللغوي للفظة. وهو البيان أو الكشف أو الشرح أو الإيضاح، وجعلته اصلا أعتمده في تحديد المراد بالتفسير " ²فالتفسير ليس مجرد شرح لغوي، بل هو عملية من كاملة تهدف إلى إيصال الفهم الصحيح للنصوص وفق أسس منهجية دقيقة.

– التحليل : التحليل هو عملية تفكيك الكل إلى أجزائه لفهمه بشكل أعمق ، وهو على عكس التركيب الذي يجمع العناصر التكوينية صورة متكاملة ويمكن أن يكون التحليل واقعيًا وحقيقيًا عندما يعتمد على حقائق ملموسة، مثل التحليل الكيميائي الذي يفصل مكونات المادة وفقًا لطبيعتها ، ولكن إذا كان التحليل قائمًا على التصورات الذهنية فقط ، فإنه يسمى تحليل خيالي ، كما هو الحال عند دراسة شخصية أدبية من خلال التركيز على مشاعرها و مراعاتها فقط دون النظر إلى بقية عناصر الرواية، وبهذا المعنى ساعد التحليل الواقعي في الكشف عن العلاقات الحقيقية بين الأجزاء ، بينما سمح التحليل الخيالي بفهم ابعاد مجردة فقد لا تكون موجوده بشكل مستقل عن السياق العام .³

1 - كارول كنيري، مهارات الاتصال، المرجع السابق، ص 43.

2 - بن سليمان بن ناصر الطيار، مفهوم التفسير والتأويل والاستنباط والتدبر والمفسر، دار الجوزي. المملكة العربية السعودية، الطبعة الثانية، 1427هـ، ص54.

3 - ينظر، عباس أمير، محاضرة بعنوان "تحليل النص القرآني"، كلية التربية، جامعة القادسية، العراق، 2012، ص 6.

– التركيب: يتضح من خلال المعاني اللغوية المصطلح التركيب على انه يقوم على الثنائية وبناء على هذا انصب اهتمام النعاة واللغويين على إيجاد تعاريف وأوها كفيلة لتحديد مفهوم التركيب وهذا ما نلمحه عند الشريف الجرجاني " (ت: 816م) الذي عرف التركيب بقوله " التركيب جميع الحروف البسيطة ونظمها لتكون كلمة¹ " ومنه الحروف لتكون كلمات ذات معنى من خلال ترتيبها بشكل صحيح.

وجاء ايضا في معجم المنجد للويس المعلوف تعريف التركيب على أنه ضم أجزاء متفرقة وترتيبها وربط بعضها ببعض للحصول على وحدة متكاملة²، فالتركيب هو عملية إبداعية وعقلية تتطلب التخطيط والتنظيم والربط المنطقي بين الأجزاء للحصول على نتيجة ذات قيمة.

– التقييم: هو عملية تخطيط للحصول على معلومات أو بيانات حقائق عن موضوع معين بطريقة علمية فهو عملية منظمة لجمع وتحليل المعلومات بغرض تحديد درجة تحقيق الأغراض التربوية، واتخاذ القرارات بشأنها لمعالجة جوانب الضعف وتوفير النمو السليم المتكامل من خلال إعادة تنظيم البيئة التربوية وإثرائها.³

– الاستجابة: بعرف، اندري لالاند" في موسوعته مصطلح الإستجابة Reaction فعل كائن مستشار بفعل يعنيه في الفيزيولوجيا وفي النفسانيات خصوصا، فعل الجسم العضوي ردا على إثارة، لا الفعال لا يقال عموما إلا على الأفعال الممكن إدراكها من الخارج. والمؤثر في الوظائف العلائقية للكائن المعني ولكن يتعين نظريا عاما يبدو، استدخال على المؤثرات القرنية المحددة بمثير ما، حتى وان لم تكن مؤثرات ظاهرة (مثل الإفرازات الداخلية أو حتى المحابطات).

1 – الشريف الجرجاني، معجم التعريفات، تح: محمد الصديق المنشاوي، دار الفضيلة، القاهرة-مصر، دط، دت، ص 51.

2 – لويس المعلوف، النجد في اللغة العربية المعاصرة، دار المشرق، بيروت- لبنان، ط 3، 2008، ص 580.

3 – أحمد عودة، القياس و التقييم، دار الأمل للنشر و التوزيع، كلية التربية، جامعة اليرموك، إربد، الأردن، دط، 2014، ص 25.

وتصنيفها في نطاق فكرة الاستجابة أو رد الفعل، ولا يستثني من ذلك سوى تغيرات المراكز التي تحدثها الإشارة مباشر¹، ومنه نستنتج أن الاستجابة ليست بالضرورة ناتجة عن محفزات واضحة بل قد تحدث نتيجة تغييرات داخلية غير محسوسة. كما يؤكد لالاند على أهمية إدراك العوامل التي تؤثر في سلوك الكائن الحي، حتى لو لم تكن ظاهرة بشكل مباشر.

– **التذكير:** يعرفها ان إبراهيم على أنها تلك الاستراتيجيات التي من شأنها أن تعمل على تحويل المعلومات من مجرد معلومات غير معالجة إلى معلومات قابلة للفهم والاستيعاب إضافة إلى تعزيز الاحتفاظ بتلك المعارف والمعلومات. ويبرز دور التذكر الذي يعد عاملاً حاسماً في نجاح العملية التعليمية، لكن لدى الطلاب منخفضي التحصيل قد يكون أداء التذكر أقل كفاءة مما يؤثر على استرجاع المعلومات والاستفادة منها ويلعب دوراً مهماً في عدة جوانب من التعليم.²

إذن فالإنصات عملية معقدة تتجاوز مجرد السمع، حيث تتضمن عدة مراحل مترابطة تساعد في فهم الرسائل بشكل فعال والتفاعل معها وتمكين الأفراد من التعامل مع المعلومات بوعي، مما يعزز التواصل الفعال واتخاذ القرارات السليمة.

المطلب الثالث: أساليب الإقناع

تتعدد الأساليب الإقناعية وفقاً لموضوع الرسالة والهدف منها. حيث لا يمكن الاعتماد على السلوب واحد في جميع المواقف، فبعض الرسائل تعتمد على التأثير العاطفي والانعالي، بينما تستند أخرى إلى المنطق والعقلانية لإقناع المتلقي، وقد يتم المزج بين هذه الأساليب في رسالة واحدة لتحقيق تأثير أكبر، خاصة عند مراعاة اختلاف المستوى العلمي والثقافي، ونسبة الذكاء والحالة النفسية والاجتماعية للجمهور المستهدف، كما تؤثر الظروف الزمانية

1 - أندريه لالاند، موسوعة لالاند الفلسفية، تر: خليل أحمد، منشورات بويدات، المجلد 2، ط1، بيروت، 2001، ص 1174.

2 - ننظر: إبراهيم فاضل خليل، فاعلية استخدام بعض استراتيجيات مساعدات التذكر بالأسلوب الترابطي في تحصيل المعرفة التاريخية والاحتفاظ بها لدى طلبة الصف الأول المتوسطة، مجلة مركز البحوث التربوية، جامعة قطر، السنة الثانية عشرة، العدد 23، ص 225-271.

والمكانية في اختيار الأسلوب الإقناعي المناسب. مما يجعل العملية الإقناعية أكثر تعقيداً أو تحدياً، لكنها في الوقت ذاته، أكثر فعالية عندما تستخدم بذكاء ووفقاً لمتطلبات الموقف.¹

إن الرسائل الإقناعية تختلف حسب محتواها، ولا يمكن حصر جميع الأساليب الإقناعية، لذا اقترحت بعض الأساليب لتقسيم النظريات الإقناعية إلى أربعة أقسام:

– قسم عرض المضمون.

– قسم الاستعجالات.

– قسم طرق الإقناع.

– قسم الحجج.

– قسم الأساليب العملية.

1) قسم عرض المضمون:

ويتضمن ما يلي:

– يسعى تحليل المضمون عن طريق تصنيف البيانات وتبويبها إلى وصف المضمون

الصريح أو المحتوى الظاهر المادة الإعلامية.

– يعتمد تحليل المضمون على تكرارات أو ظهور الجمل أو الكلمات أو المصطلحات أو

المعاني المتضمنة في قوائم التحليل في المادة الإعلامية بناءً على ما يقوم به الباحث

من تحديد موضوعي لفئات التحليل ووحداته.

– لا يقتصر على الجوانب الموضوعية فقط، وإنما يشمل الجوانب الشكلية أيضاً.² نستنتج

بأن عرض المضمون لإقناع شخص ما يتطلب طريقة تجذب الجمهور، ستهل استيعابه

وتحقق الهدف المرجو منه.

1 – ينظر معتصم بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، قطر، ط1، 2003م، ص 64.

2 – نسرين حسونة، تحليل المضمون مفهومه، محدداته، استخداماته، شبكة الألوكة، دت، ص 4.

- الاستهلال، هو افتتاح الحديث، ومن اهم العناصر التي تحدد مدى تأثير الخطاب على المستمع فأى حديث يحمل أهمية خاصة لأنه يضع الأساس لما سيأتي بعدها، وتساعد في جذب انتباه المتلقي وتحفيزه على الاستماع بتركيز، إذا بدأ المتحدث حديثه بكلمة تعكس مشاعره أو توجه انتباه المستمع: مثل: " اذرنى " . فإن ذلك يخلق تأثيراً عاطفياً فورياً. ويجعل المستمع أكبر تقبلاً لما سيقال بعد ذلك، قد يستخدم السؤال في بداية الحديث كوسيلة فعالة لجذب الانتباه، حيث حيث يدفع المتلقي للتفكير والتفاعل مع الموضوع قبل أن يبدأ السرد الفعلي.¹

- التدرج: هو أسلوب استراتيجي يستخدم لإقناع الآخرين تدريجياً بدلاً من محاولة تغيير وجهة نظرهم دفعة واحدة حيث يحتل مركز الصدارة في تطبيق الأحكام في الشريعة الإسلامية ، فقد جاء تحريم الخمر ، فقال الله تعالى مبيناً للإباحة في البداية : ﴿ وَمِنْ ثَمَرَاتِ النَّخِيلِ وَالْأَعْنَابِ تَتَّخِذُونَ مِنْهُ سَكَرًا وَرِزْقًا حَسَنًا إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَعْقِلُونَ ﴾ [سورة النحل: الآية 67]، ثم قال عز وجل مبيناً نسبة المنافع والائتم في الخمر تارك الاختيار المكلف في الشرب وعدمه : ﴿ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَّفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ﴾ [سورة البقرة: الآية 219] ² . يعكس هذا النهج وحكمة الإسلام في التغيير التدريجي مما يساعد الناس على التكيف مع الأحكام الجديدة دون صعوبة أو مقاومة.

- السؤال: طلب معرفة أو استفسار عن شيء معين، فليس جميع الأشخاص ما هرين في طرح الأسئلة، فالعديد منا يقنعون في عدد من الفخاخ الشائعة عن طرح الأسئلة، أو تتجاهل الحاجة إلى طرح سؤال مهم يحمل تفاصيل جديدة، والفخ هو أحد أخطاء

1 - ينظر، وليم ج. ماكولاف، فن التحدث والإقناع، ترجمة: وفيق مازن، دار المعارف، القاهرة - مصر، ط6 ، 2009، ص 66.

2 - خالد أحمد مرزا، الإقناع أساليه ووسائله، المرجع السابق، ص 75.

طرح الأسئلة والتي قد تتساق إليها دون حتى أن نلاحظ¹، لا خوف في طرح الأسئلة، فكل سؤال هو خطوة نحو الفهم الأفضل.

الإقناع وسيلة فعالة لتكوين الآراء وفهم الآخرين وحل المشكلات. ولحل هذه المشكلات يتطلب أسئلة لازمة في العملية الإقناعية وهي:

(أ) **الأسئلة الاستهلاكية:** وهي أسئلة البداية الحسنة، وغرضها. تهيئة المناخ اللازم لنجاح المناقشة أو المقابلة أو الحوار من خلال محاولة اكتساب ثقة المتحدث واستشارته عاطفياً من خلال الأسئلة أو من خلال الإشادة ببعض مجالات العمل والأنشطة الشخصية.

(ب) **الأسئلة الأولية (المفتوحة):** وهي الأسئلة التي تحصل من خلال الإجابة عنها على الحقيقة أو الخبر أو الموقف أو الرأي. أو المعلومة التي نريدها، بمعنى آخر دفع الطرف الآخر إلى التحدث.

(ج) **الأسئلة التقريرية:** وهدفها تقديم فقرات وتبريرات للدوافع والأحداث.

(د) **الأسئلة الاستدرابية (المثيرة للقلق):** وهي التي تضطر المتلقي إلى التأمل أو الغضب حيث يستطيع القائم بالإقناع دفع المتلقي إلى التفكير الجاد في دلائل، وأثار مسألة، أو مشكلة معينة.²

تلعب الأسئلة دوراً مهماً في الحوار بوضوح، حيث توضح كيفية استخدامها لتهيئة النقاش وجمع المعلومات وتقديم التبريرات وتحفيز التفكير.

(هـ) **الأسئلة المغلقة:** وهي الأكثر ملاءمة للتحليل والمعالجة الإحصائية يتم فيها تحديد الإجابات في شكل احتمالات للمبحوثين وهي على ثلاثة أنواع:

- أسئلة مغلقة ذات إجابة واحدة أو متعددة الإجابات، مع إضافة سؤال مع التعليل.
- أسئلة مغلقة ذات الإجابة بنعم أو لا، مع إضافة سؤال "لا أدري".

1 - تيري جيه فادم، فن السؤال اطرح أسئلة أفضل، تحصل على إجابات أفضل، مكتبة جرير. المملكة العربية السعودية، ط1، 2011، ص 27.

2 خالد احمد مرزا. الإقناع، أساليبه ووسائله، المرجع السابق، ص 78.

– أسئلة مغلقة تقييمية (جيد، حسن، متوسط)¹. إذن الأسئلة المغلقة لها مزايا وعيوب، وتعتمد فائدتها على السياق الذي تستخدم فيه.

(و) الأسئلة التوجيهية: التي تستخدم لغرس قيمة أو فكرة معينة.

(ز) الأسئلة البلاغية: التي تهدف إلى التأثير على المتلقي من خلال دفعه إلى قبول نتيجة حتمية يريد المرسل، فالإقناع يعتمد على توجيه الأسئلة بطريقة تجعل المتلقي يصل بنفسه إلى الجواب المطلوب، مما يعزز مهارة الإقناع والتي تعتمد على الإنصات وإعادة صياغة المحتوى وتلخيص كلام الطرف الآخر.²

الخاتمة: هي الجزء الذي يوضع ما خرج به الباحث من دراسته، وكيف يمكن تطبيق ذلك علم عمليا، وما الذي يجب أن يتركه في ذهن القارئ.³

(2) قسم الاستمالات: هو أسلوب نفسي ولغوي يهدف إلى التأثير على مشاعر أو تفكير الأفراد من أجل إقناعهم. فالاستمالة الإقناعية هي العملية التي يقوم بها الإعلان للتأثير في الآخرين، عن طريق استخدام مختلف الأدلة والشواهد والامثلة والبراهين، والنوازع النفسية، والميول والرغبات. لتقبل ما تقدمه لهم من أفكار وآراء، أو للقيام بسمل معين، أو تكون اتجاهات محددة⁴، ومن تستتج أن التأثير على الأخيرين يتطلب

1 - هواري سعاد، أساليب الاستبيان، قسم التهيئة العمرانية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة 1، كلية علوم الأرض والجغرافيا والتهيئة العمرانية، 2020، ص 4.

2 - ينظر، خالد احمد مرزا، المرجع السابق، ص 78-79.

3 - ينظر: فهد بن سليمان الشايع، خاتمة البحث: إضافة علمية أم ملخص موسع، مركز التميز البحثي في تطوير تعليم العلوم والرياضيات، قسم المناهج وطرق التدريس، كلية التربية، جامعة الملك سعود - الرياض-السعودية، 2021، ص5.

4 - مرزوق عبد الحكيم العادلي، الإستمالات الإقناعية المستخدمة في الإعلان التلفزيوني التجاري واتجاهات الجمهور نحوها، المجلة العلمية لبحوث العلاقات العامة والإعلان، ع10، ص389، نقلنا عن محمد منير حجاب، الموسوعة الإعلامية، الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة - مصر، م1، ط1، 2003، ص26.

استخدام أدلة وحجج منطقية وعاطفية وفهم احتياجات الجمهور ودوافعه، بالإضافة إلى القدرة على الإقناع من خلال المصادقية والأسلوب المناسب.

تلعب اللغة دورا محوريا في عملية الإقناع، إذ تمتلك القدرة على التأثير في مشاعر الأفراد وتوجيه قراراتهم حيث إن اللغة الحسية تؤثر في الإقناع، نظرا لأنها تمس العواطف، إذ أن العواطف تعتبر القوة الوحيدة الفعالة للإقناع، فبدونها تكون الكلمات جامده ولا تأثير لها، لما أننا كائنات حية مذكورة، فإننا نود أن نرى المنطق وراء معظم قراراتنا. لكن الواقع، هو أنه في معظم الموافقات التي تستدعي إقناع الآخرين يستخدم الناس العاطفة ويبرزونها بالحقائق، فقد إقناع الناس بالعقل، بينما العاطفة في الشقي تحركهم¹. وعليه فيان استخدام اللغة نابضة بالمشاعر يمكن أن تكون مفتاحا يتم للإقناع الآخرين وتحقيق التأثير المطلوب.

استخدام التعبئة، والضغط، وحشد الآراء (تأثير رأي الأغلبية). يشير هذا الأسلوب إلى التأثير الذي تمارسه الفكرة المرجعية على الأفراد، مما يدفعهم إلى التوافق مع رأي الجماعة. ويعرف هذا التأثير بتأثير الأغلبية النفسية أو نزعة الانقياد للجماعة.²

3) قسم طرق الإقناع:

الاستنتاج: هو نمط من التفكير التحليلي النازل من الكليات إلى الجزئيات، ومن أعلى إلى أسفل، أو شرح ملاحظة معينة وربطها بالمعلومات السابقة، و تفسير هذه الملاحظات وإصدار أحكام محددة، و من متطلبات القبلية لتعلم عملية الاستنتاج القدرة على التفسير وعلى الربط وعلى التحليل البيانات المعطاة.³

الاستنباط: هو الانتقال من الجزء إلى الكل أي بناء النتائج كمقدمات و أمثلة.⁴

1 - هاري ميلز، فن الإقناع، المرجع السابق، ص 125.

2 - ينظر: خاله احمد مرزا، الإقناع: أساليبه ووسائله، ص 81.

3 - نادية حسين العفون منتهى مطشر عبد الصاحب، التذكير أنماطه ونظرياته، دار الصفاء، ط1، 2012، ص 393.

4 - أحمد خالد مرزا، المرجع السابق. ص 81.

العاطفة: تلعب المشاعر دوراً أساسياً في تشكيل تفكير وسلوكياته لأن مشاعرنا غالباً ما تؤثر في كل صغيرة وكبيرة في حياتنا بأكثر مما يؤثر تفكيرنا عندما يتعلق الأمر بتشكيل مصائرنا وأفعالنا ، ولقد غالينا كثيراً في التأكيد على قيمة وأهمية العقلانية البحتة التي يقسها معامل الذكاء (IQ) في حياة الإنسان. وسواء كان هذا المقياس إلى الأفضل أو إلى الأسوأ، فلن يحقق الذكاء شيئاً لو كبح جماح العواطف¹. فالمشاعر قد تكون قوة دافعة أو عائقاً أمام التفكير العقلاني، فالتوازن بينهما ضروري لضمان اتخاذ قرارات حكيمة.

كسب الثقة في عالم التواصل والإقناع، يلعب الصدق دوراً محورياً في بناء العلاقات وتعزيز الثقة بين الأفراد حيث يرى سبينس أنه لكي تقنع الآخرين لما تريد فينبغي أن يصدقوا حديثك أولاً، ولكي يصدقوا حديثك ينبغي أن يكون حديثك واقعياً وصادقاً، لقد أيد سبينس أفكاره بالكثير من الأبحاث التي أثبتت أن مقومات الصدق هي: الثقة + المعرفة = الصدق². فالصدق لا يقتصر فقط على قول الحقيقة، بل يتطلب عنصرين أساسيين هما المعرفة والثقة.

4) قسم الحجج:

الحجاج هو فن الإقناع،³ والإقناع هو فن المراوغة، والمناورة⁴، فالإقناع إذا غاية الحجاج، والحجاج سبيل الإقناع.

1 - دانييل جولمان، الذكاء العاطفي، تر: ليلي الجبالي، عالم المعرفة، د ط، الكويت، 2000، ص19.

2 - هاري ميلز، المرجع السابق، ص 14.

3 - أبو الزهراء -دروس الحجاج الفلسفي، مجلة الشبكة الشاملة، 2008، ص5.

4 - عبد العزيز العويد، الأسس النظرية لبناء شبكات قرآنية للنصوص الحجاجية مقال ضمن كتاب الحجاج مفهومه ومجالاته، دراسات نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، ج3، ص 344.

يعد الإقناع أحد أهم وسائل التأثير في الجمهور، حيث يذكر أن الإقناع يكون أكثر فعالية عندما نذكر اهداف الرسالة أو نتائجها بوضوح بدلاً من أن نترك للجمهور عبء استخلاص النتائج بنفسه. فقد حلا وجد الباحثان (هوفلاند) و (ماندل) أن نسبة الأفراد الذين غيروا اتجاهاتهم بما يتوافق مع اهداف الرسالة بلغت الضعف حينما قدم المتحدث نتائجته بشكل محدد، وذلك بالمقارنة إلى نسبة الذين غيروا اتجاهاتهم بعد أن تعرضوا لرسالة ترك المتحدث نتائجها ليستخلصها الجمهور¹، و عليه الوضوح لا يترك مجالاً للتأويل، بل يساعد الأفراد على فهم الرسالة والاستجابة لها بشكل أكثر فعالية .

يقول محمد العمري " إن الإقناع يحدث عن الكلام نفسه إذا اثبتنا حقيقة أو شبه حقيقة بواسطة حجج مقنعة مناسبة للحالة المطلوبة ، ثم إذن هذه الوسائل الثلاثة لإحداث الإقناع و من يملكها يجب أن يكون قادراً :

1- على التفكير المنطقي .

2- وعلى فهم الخلق الإنساني والخير في مختلف أشكالهما.

3- وأن يفهم الانفعالات، أعني أن يسميها ويصفها ويعرف أسبابها والطرق التي بها تستثار.²

إن أهمية وضوح الرسالة في الإقناع تساعد على تحديد الأهداف و النتائج بوضوح على تحقيق تأثير أكبر و تغيير الاتجاهات بشكل أكثر فاعلية .

(5) قسم الأساليب العملية :

الشخصية لكي يكون الإنسان مقنعا لابد أن تتماشى رسالته مع شخصية واسلوبه، حيث قال ديف لاكاني: " ارجو منك أن تدرك عندما اتحدث عن الشخصية، فأنا لا أقترح عليك أن تصنع مظهرا خارجياً أو قناعاً ترتديه عندما تحاول الإقناع، وإنما اتحدث عن لا تنمية كاملة المجموعة إيجابية من المهارات التي تصبح جزءاً لا يتجزأ من شخصيتك، قد تستخدم هذه

1 - حسن عماد متكاي، ليلي حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، الدار المصرية اللبنانية، ط1، القاهرة -مصر، 1998، ص 193.

2 - محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، منتديات سور الأزبكية، افريقيا الشرق، ط2، 2002، ص25.

المهارات طول اليوم تقريباً. لكن تستخدمها دوماً بالكامل عندما تقنع شخصاً ما، عندما تصبح لديك خبرة أكبر في عملية الإقناع، ومع ممارستك للمهارات أكثر وأكثر ستصبح هذه المهارات لا شعورياً جزءاً من شخصيتك تطبقها تلقائياً في المواقف المناسبة¹. إن تنمية مهارات حقيقية تصبح جزءاً من الشخص نفسه مع الممارسة المستمرة.

الإيماءات المتشابهة لشخصين: أشار هاري ميلز إلى: لكي تنجح حقاً في التأثير عليه يمكن أن تجعل من نفسك امرأة للشخص هذا الشخص، ولا يعني ذلك أن تكون صورة منه في كافة حركاته وإيماءاته، وهو الأمر الذي يثير غضبه واستياءه، وإنما يعني أن تحاكيه بعض الشيء في تلك الحركات والإيماءات، فمثلاً. إذا كان هذا الشخص يشبك رجليه أثناء الجلوس فقم بتشبيك ذراعيك مثلاً، بينما تجلس باسطة رجليك أو بعبارة أخرى ينبغي أن تكون بارعاً في محاكاةك لحركات الشخص وإيماءاته².

فإن التوازن بين التقليد العفوي والطبيعي هو مفتاح نجاح الاستراتيجية في التواصل الفعال.

المطلب الرابع: أهمية الإقناع.

يلعب الإقناع دوراً رئيسياً وحيوياً في حياة أي فرد، ويمكننا القول بأن كل من كان طرفاً في نشاط اتصالي هادف في عموم النظر إلى الإنسان، فهو ممارس للإقناع والتأثير غالباً وذلك:

- الوالد في بيته يريد أن يقنع الأسرة بوجهة نظره .
- المسؤول في موقعه أياً كان يريد أن يقنع المرؤوسين .
- التاجر يحاول لإقناع المتلقي الزبائن .
- الإعلامي يريد إقناع المتلقي .
- السياسي يريد إقناع الجمهور بجدوى سياسته و أهمية برامجه .
- رجل العلاقات العامة يسعى لتسويق المنتجات والخدمات لدى الجمهور المستهدف.

1- ديف لكانتي، الإقناع فن الفوز بما تريد، تر: زينب عاطف، مؤسسة هنداوي، دط، 2017، ص 43.

2 - هاري ميلز، فن الإقناع المرجع السابق، ص 69.

كل أولئك وغيرهم لديهم نشاط اتصالي هادف، وهم ممارسون للإقناع والتأثير في الغالب، شعروا بذلك أم لم يشعروا إضافة إلى أن أهمية الإقناع لا تقف عند هذا الحد بل إن الأمر يتعدى إلى مجالات التعليم والتربية، فالتعليم يقوم بعضه على التجارب والأرقام والأفكار والملاحظة ...¹، فالإقناع الفعال يعتمد على المصدقية، والمنطق، والعاطفة، وهو مهارة يمكن تطويرها بالتدريب والممارسة.

إن الله تعالى ميز البشر بالعقل، وجعله محلاً للتكليف وبتسخيره يكتسبون معاشهم فيعاملون فيما بينهم ويتصلون ببعضهم بشتى أنواع التعامل والاتصال، كما أن لهم عواطف تستجيب لدواعي الخير ومحفزاته، كما تحذر من دواعي الشر وعواقبه، ومتى استثيرت هذه العواطف كان التأثير والتأثير وهو ملحوظ في جميع مظاهر الحياة ومناشطها المختلفة من التجارة والتعليم والسياسة وغيرها وكل ذلك لا يستغنى فيه عن ممارسة الإقناع والتأثير بل يقوم عليه في كثير من المواقف والأحوال.²

إن القدرة على الإقناع والتأثير بالآخرين هي جزء أساسي من طبيعة الإنسان، وهي التي تنتج لهم التعلم والتطور والتفاعل في مجتمعاتهم.

إن عملية الإقناع تشبه بناء منزل متكامل، حيث تمثل السمات الشخصية أساساته وجرانه، هذه الشخصية ليست مجرد واجهة خارجية بل هي مزيج متناغم من الصفات التي تجذب الآخرين وتمنحهم الشعور بالأمان والراحة، ولكي يكون الشخص مقنعاً بشكل حقيق وفعال يجب أن تكون شخصيته متناغمة تماماً مع رسالته من حيث الشكل والصوت والأداء، وإذا حدث أي تعارض بين الشخصية والرسالة فإن النتيجة قد تكون عكسية تماماً حيث قد يتخذ الآخرون قرارات تتعارض مع مصالح المتحدث وهذا يؤكد أن الإقناع الحقيق ينبع

1 - محمد راتب الشعار، مهارات الإقناع بالوسائل الإلكترونية، من منشورات الجامعة الافتراضية السورية، الجمهورية العربية السورية، 2020، ص 13.

2 - ابراهيم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، قسم الدعوة والاحتساب، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، ع49، 1426، ص 256.

من الأصالة و التكامل في الشخصية و ليس مجرد مهارات خطابية أو تقنيات إقناع سطحية
1 .

نجاح عملية الإقناع:

من أجل سير عملية الإقناع بصورة سلسة و حتى لا تضيع الجهود سدى لا بد من مراعاة بعض العوامل في عملية الإقناع التي نريد إيصالها إلى الجمهور فيقبل مضمونها و يتبناه ، و هذه العوامل هي :

1-البساطة و الوضوح: يجب أن تكون العملية بسيطة وواضحة مضمونها و كذلك في لغتها و يجب أن تكون مترابطة متسلسلة و منطقية و لغتها تتناسب مع احتياجات الموقف نفسه و تكون كذلك كاملة مختصرة صحيحة و مفهومة .

2-الإثارة و التشويق : لا بد أن يكون في عملية الإقناع نوع من التشويق و إثارة الانتباه و الاهتمام مما يحفز المتلقي على التعاون ، كما يجب أن لا تتضمن أو تشعر بأي طريقة تجريح أو لبس أ، تعالي على المتلقي .

3-إشباع الرغبات والحاجات: لدي المتلقي حاجات كثيرة مما يجب معه معرفة تلك الرغبات والحاجات التي تنسجم مع مضمون الرسالة للعمل على إشباعها ما أمكن وغالبا ما تعمد الرسائل إلى إثارة حاجة حب الاستطلاع وأحيانا الحاجة إلى الأمان وهكذا.

4-المصداقية في المضمون وفي المصدر نفسه: وهذا يتطلب منا توخي الصدق في المعلومات والدقة والوضوح، كما أن المصدر إذا كان يحظى بالقبول لدى المتلقي فإنه يكون باعثا على الثقة ومن ثم الارتياح والاقتران بما يقول يرسل.

5-الإثابة و التعزيز: ففي كافة أشكال الاتصال و عند البحث عن عنصر الإقناع لا بد من ممارسة هذا المبدأ لنجاح الاتصال بشكل عام و يكون ذلك أحيانا بمساعدة المتلقي على

الرد على الرسالة و إشعاره بالاهتمام بها و غيرها من الأساليب المناسبة¹، إن نجاح عملية الإقناع يعتمد على الجمع بين الوضوح، الجاذبية، و المصادقية، عندما يكون الخطاب بسيطاً و سهل الفهم فإنه يصل بسرعة إلى الجمهور دون تعقيد مما يدفع الآخرين إلى تبني الفكرة بسلاسة و استمرار.

1 - مصطفى يوسف كافي، هندسة الحوار والإقناع، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن - عمان، ط 1، 2015، ص 166.

خلاصة :

إن الحياة قائمة على التواصل والعلاقات، فمن الهام جدا اكتساب أدوات الإقناع، فالمفاوض والمقنع الناجح هو من يستطيع جذب الآخرين له بالطريقة التي تناسب كل واحد منهم وصولا إلى توجيه سلوكهم مستقبلا إلى المسار الذي يرغب به.

الإقناع هو عملية تهدف إلى تغيير أفكار أو مواقف أو سلوك الآخرين بطريقة مقنعة ومنطقية، يعتمد على عدة أساليب، مثل استخدام الأدلة المنطقية والعاطفة والمصادقية الشخصية، ومن أهم مهاراته القدرة على التواصل الفعال وفهم احتياجات الطرف الآخر، واستخدام الحجج المقنعة، بالإضافة إلى الذكاء العاطفي.

تكمن أهمية الإقناع في تأثيره على مختلف مجالات الحياة، مثل العمل والتفاوض والتسويق، وحتى العلاقات الاجتماعية حيث يسهم في تحقيق الأهداف وكسب التأييد وتعزيز التعاون بين الأفراد.

الفصل الثاني: فن الإقناع في المقال الجدلي

المطلب الأول: مفهوم المقال الجدلي

المطلب الثاني: أساليب الإقناع في المقال الجدلي

دراسة نص: ما لهذه الشجرة لا تنمو ؟ لـ: زكي نجيب محمود

الفصل الثاني : فن الإقناع في المقال الجدلي.

تمهيد:

تعد المقالة من أبرز الفنون الأدبية التي ازدهرت في العصر الحديث لأنها "من أشهر الفنون النثرية في العصر الحديث، إذ نجدتها في الصحف والمجلات والدوريات المختلفة، يلجأ إليها الكاتب للتعبير عن أفكارهم، وللتأثير في الرأي العام كما يعتمد عليها الدارسون والطلاب في تقديم أوراق دروسهم وكثير من اختباراتهم.¹ فن المقالة لا يقتصر على كونه أسلوباً أدبياً ، بل هو مساحة مفتوحة للإبداع و التأثير .

شهد فن المقالة تطوراً ملحوظاً عبر الزمن ، إذ لم يعد مجرد تعبير شخصي ، بل أصبح عملاً أدبياً منظماً يتطلب مهارة و إتقاناً في الصياغة و البناء حيث " إن المقال بمرور الأيام و اختلاف الكتاب أصبحت عملاً منظماً ، يتطلب مزيداً من إحكام الصنعة و ضبط التصميم إلا أنها مع هذا لا تبلغ مبلغ الكتاب أو البحث الكامل ، و قد عرف ادموند جوس المقالة في بحثه المنشور في دائرة المعارف البريطانية بقوله :المقالة باعتبارها فنا من فنون الأدب هي قطعة إنشائية ذات طول معتدل تكتب نثراً و تلم بالمظاهر الخارجية للموضوع بطريقة سهلة سريعة ، و لا تعنى إلا بالناحية التي تمس الكاتب عن قرب.² رغم أن المقالة ليست بحثاً علمياً متعمقاً ، فإنها تحمل في طياتها قوة التأثير و الإقناع .

المطلب الأول: مفهوم المقال الجدلي

فن الإقناع في المقال الجدلي يعتمد على تقديم الحجج و الأدلة لدعم وجهة نظر معينة و إقناع القارئ بها ، مع دحض الحجج المعارضة بطرق منطقية و أسلوب مقنع ، "فالمقال الجدلي أحد أنواع النصوص التي تتدرج تحت الخطاب الحجاجي ، كل خطاب جدلي هو خطاب حجاجي و ليس كل خطاب حجاجي خطاباً جدلياً على وجه الإطلاق ، الخطاب الجدلي في تعامله مع العقل يدافع عن رأي و يدحض رأياً آخر ،الرأي و الرأي الآخر هما مدار الحوار و النقاش في الخطاب الجدلي في حين إن هناك خطابات حجاجية تعرض فكرة

1 - صالح أبو إصبع، محمد عبيد الله، فن المقالة، فنون الكتابة الإعلامية، دط، عمان، 2008، ص9.

2 - محمد يوسف نجم، فن المقالة، الجامعة الأميركية، بيروت، ط 1، 1997 ص 75.

واحدة و تحاول بطرق ووسائل مختلفة أن تقنع المتلقي بها .¹المقال مبني على التفكير النقدي و التحليل العميق و ليس مجرد تعبير عن رأي شخصي دون أساس منطقي .

تعد الحجة و الإستدلال من الأدوات الأساسية في بناء المعرفة الفلسفية و المنطقية، و من بين الفلاسفة الذين برعوا في هذا المجال نجد ابن سينا: فغرضنا الآن في هذا الفن تحصيل صناعة يمكننا بها أن نأتي بالحجة على ما يكون مطلوباً من مقدمات ذائعة، و أن نكون إذاً أجبنا لم يؤخذ منا ما يناقض وضعنا.² فالجدل ليس مجرد مهارة كلامية بل صناعة تتطلب منهجية محددة لضمان قوة الحجة و تماسكها.

يعد الجدل من أقدم الوسائل الفكرية التي استخدمها الإنسان في الحوار و النقاش، " فالجدل Dialectic في اللغة الإنجليزية مشتق من الفعل اليوناني Dialektike ومعناه يجادل و في اللغة العربية الجدل معناه الخصام أو اللجاجة.³ إذن فهو وسيلة فعالة للحوار الفكري متى ما استخدم بطريقة منطقية و موضوعية للوصول إلى الفهم الصحيح .

يعد الديالكتيك من المفاهيم الفلسفية الأساسية التي لعبت دوراً بارزاً في تطور الفكر الإنساني، حيث جاء " لفظ ديالكتيك، في الأصل اليوناني مكون من مقطعين: dia ويعني التبادل و dialektos ويعني المناقشة، الديالكتيك إذن يعني في أصله تبادل الآراء و إذا كانت الغاية من تبادل الآراء هي الإقناع فالديالكتيك إذن هو فن البرهان.⁴ هو أداة فلسفية تساعد في الوصول إلى الحقيقة من خلال الحوار و الإستدلال .

-
- 1 - هدى وصفي، أحمد يحيى، المقال الجدلي، مكتبة الآداب. القاهرة - مصر، ط1، 2010، ص 53.
 - 2 - رشيد ابن السيد، الخطاب الجدلي، وحدة الفلسفة و أنماط التعبير الفصل الثاني مسلك الفلسفة، كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية، جامعة ابن طفيل، القنيطرة - المغرب، 2021، ص 2.
 - 3 - مراد وهبة، المعجم الفلسفي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ط 6، القاهرة، مصر، مكتبة الأسرة، 2006، ص 267.
 - 4 - مراد وهبة، قصة الديالكتيك، دار العالم الثالث، ط 1، القاهرة - مصر، 1997، ص 5.

كما جاء في معجم التعريفات للجرجاني في تعريفه للجدل: "هو القياس المؤلف من المشهورات والمسلّمات والغرض منه: إلزام الخصم وإقحام من هو قاصر عن إدراك مقدمات البرهان.¹

يتطلب الجدل مهارات في الإقناع فهو فن وسط بين البيان والتحليل خصص له أرسطو كتابه Topiques هذا المعنى ينحدر من معنى سقراط وأفلاطون، لأن المقدمات التي كانا يستدلان بها إنما كانت هي الآراء الجارية، المتولدة والمتوضحة بمنهج الحوار والتساؤل.² ومنه نستنتج أن الجدل عنصر أساسي في الخطابة والفكر النقدي.

المطلب الثاني: أساليب الإقناع في المقال الجدلي.

تعد أساليب الإقناع من أهم الأدوات المستخدمة في المقال الجدلي حيث تسهم في توصيل الأفكار و المفاهيم بشكل مؤثر و فعال "فيتسم المقال الجدلي دون غيره من أنواع المقالات الأخرى بالترابط المنطقي الشديد إذ يجب على كل كاتب المقال الإهتمام بالتحول من نقطة إلى أخرى و الانتقال من فكرة إلى أخرى ، و محاولة جمع الآراء و الأفكار للمقارنة فيما بينهما ، و تنظيم تلك الأفكار و النقاط من خلال رحلة المنطق السليم .³ و منه فيعتمد على الانتقال من فكرة إلى أخرى بسلاسة مع دعم كل نقطة بالحجج و الأدلة المناسبة ، مما يجعله أكثر إقناعا و تأثيرا .

فالجدل عند بول تليغ "Paul Tillich" أسلوب في البحث عن الحقيقة يستلزم حديثا مع الآخرين من أصحاب الرأي المباين بحيث يظل الحوار بين "نعم" و "لا" حتى تصل إلى "نعم" مدعمة بلهيب من " اللآآت" و موحدة لعناصر الحقيقة المطروحة في المناقشة.⁴ و منه

1 - الجرجاني، معجم التعريفات ، تحقيق و دراسة : محمد صديق المشاوي ، دار الفضيلة للنشر و التوزيع و التصدير ، د ت ، ص 67 .

2 - أندريه لالاند، الموسوعة الفلسفية، تعريب خليل أحمد خليل، منشورات عويدات، بيروت - باريس، ط2، 2001م، 273.

3 - هدى وصفى، أحمد يحيى، المقال الجدلي، مكتبة الآداب، ط 1، القاهرة - مصر، 2010، ص 73.

4 - مراد وهبة، المعجم الفلسفي، دار قباء الحديثة، د.ط، القاهرة - مصر، 2007، ص 240.

فالفهم الأعمق المدعوم بعناصر الحقيقة المطروحة ، إنها دعوة للحوار المفتوح بدلا من الجمود الفكري .

"للجدل شروط و آداب ، فمن التزم بها وصل إلى غايته ، أما من لم يلتزم بها فقد يؤدي ذلك وقوعه في الخطأ و اضطراب رأيه ، و من أهم هذه الشروط أن يكون الجدل بين طرفين متكافئين ، فلا يجادل إلا من كان ندا له ، و من لم يكن كذلك فالأجدر ب هان يكون مستر شدا باحثا عن الحقيقة ، كما أن من فوائد الجدل القائم على هذه الأسس أنه يحقق الأمن و الطمأنينة إذ لا يكون أحد الطرفين في موقف ضعيف يشعره بالخوف أو الرهبة بل يكون الحوار متزنا يبعث على الراحة و الباطمئنان .¹

المطلب الثالث : دراسة تحليلية لنص : ما لهذه الشجرة لا تنمو ؟ !

أصدقائي من علماء الزراعة كثيرون، أزداد من علمهم علما كلما دارت بينهم وبينني أحاديث، وفي آخر لقاء بيننا، حدث لي أن تمتمت لنفسي قائلا على إثر سرحة خاطفة جريت فيها مع خواطري: " ما لهذه الشجرة لا تنمو؟ " فسألني محدثي: ما هذا الذي تقوله؟ فأعدت عليه عبارتي بصوت مسموع، فسأل: وأي شجرة تعني؟ فقلت: إنها شجرة في حديقتنا لا تنمو، رويناها بالماء أنا وبالدماء أنا ولو كانت شجرة كسائر الشجرات في حديقتنا، لهان خطبها ولكنها عندنا بمثابة الشجرة الأم، غرسناها منذ قرن ونصف قرن، ثم أخذنا من بذورها لنزرع في الحديقة أشباها لها، ولم يكن في حسابنا أنها لعلة فيها لن تنمو إلا لبضعة أقدام، فجاءت سائر الشجرات مثيلات لها.

قاطعني محدثي قائلا: ما هذا الكلام العجيب الذي أسمعته؟ إنني ما عرفت لكم حديقة ولا أشجارا، فأجبتة ضاحكا: إنما اردت شجرة العلم في بلادنا يا صديقي، فعلاقة القرى وثيقة بين الأشجار والأفكار، كلتاها تبذر لها البذور فتنمو وتنفرع وتورق وتثمر، فشجرة طيبة ككلمة طيبة، والكلمة فكرة وشجرة خبيثة ككلمة خبيثة، فقل لي: لماذا لا تنمو شجرة في علم النبات؟ أقل لك لماذا لم تنم شجرة العلم في حياتنا؟ .

1 - ينظر: أبي الوفاء بن عقيل الحنبلي، كتاب الجدل على طريقة الفقهاء، مكتبة الثقافة الدينية، د.ط. د ت، ص 5.

قال صديقي: أما في علم النبات فالشجرة يصيبها مثل هذا الشكل، إما لأنها غرست في غير تربة صالحة، وإما لأنها أحيطت بمناخ غير صالح وفي الحالة الأولى قد تصلح حالها لو حرثت الأرض حرثاً عميقاً يضل بجذورها إلى طبقة أرضية خصبة، وفي الحالة الثانية قد تزول عنها عوائق النمو إذ استطعنا أن نزيل عن المناخ عوامل الفساد، هذا هو ما عندي من نبات الشجر فهات أنت ما عندك عن شجرة العلم في بلادنا.¹

تحليل مقال : " ما لهذه الشجرة لا تنمو ؟ !

- ينتمي مقال " ما لهذه الشجرة لا تنمو ؟" في جملة إلى نمط الحجاج الجدلي في مسألة خلافية، فالغاية من هذا النص هي تسليط الضوء على معوقات تقدم العلم في المجتمع وتحليل أسبابها من خلال استعارة الشجرة، يهدف الكاتب عبر الحوار الجدلي إلى نقد الواقع العلمي المتخلف وتشخيص مشكلاته، مقدماً حلولاً تتمثل في إصلاح بيئة العلم (التربة) أو إزالة العوامل السلبية المحيطة به (المناخ)، فالنص في جوهره دعوة إلى إصلاح فكري وعلمي عميق في المجتمع.
- ينتمي هذا النص إلى أدب المقال الفكري ذي النمط الحجاجي حيث يجمع بين الأدب والفكر في قالب حوار فلسفي يهدف إلى النقد البناء والإصلاح.
- ولغرض تبرير هذا النص والدفاع عنه عمل الكاتب على توظيف عدد من الآليات والتقنيات الحجاجية كشف عن اهتمامه بعملية الحجاج من مختلف نواحيه الاستدلالية والإقناعية والتأثيرية.
- ومن هذه الآليات والتقنيات آليات عقلية ومن أمثلتها: القياس المنطقي، التحليل السببي، الاستدلال المنطقي، الاستقراء، وآليات لغوية ومن أمثلتها: الاستعارة، التساؤل، الحوار، التكرار، التشبيه، التقابل اللغوي، الجمل الشرطية، وتقنيات وأساليب حجاجية أخرى ومن أمثلتها: التمثيل، المفارقة، التراكم الدلالي.
- وسنوضح فيما يلي - ومن خلال عملية التحليل - دور ووظيفة كل هذه الآليات والتقنيات والوسائل الحجاجية في تحقيق عملية الاستدلال والإقناع والتأثير.

1 - زكي نجيب محمود، قيم من التراث، هنداوي، المملكة المتحدة، 2021، ص 133.

• البنية الشكلية للمقال:

يحتوي النص على 7 فقرات، حيث يساعد هذا التقسيم في تنظيم أفكار النص وتدرجها من طرح المشكلة إلى تحليلها ثم التوصل إلى خلاصة.

• فقرة الإستهلال:

– العنوان الإستفهامي: " ما لهذه الشجرة لا تنمو؟ " يثير فضول القارئ ويوجه اهتمامه نحو موضوع النص.

– المقدمة التمهيدية: بدأ الكاتب بالإشارة إلى علاقته بعلماء الزراعة، وسياق الحوار الذي دار بينه وبين محدثه.

– بنية حوارية: يتكون النص من حوار متبادل بين شخصين (الكاتب و صديقه) ، و يظهر ذلك من خلال عبارات النقل مثل : " فسألني محدثي " ، " فقلت " فسأل " قاطعني " محدثي " ، " فأجبتة " ، " قال صديقي " استخدام الاقتباس المباشر لكلام المتحاورين .

– تقسيم النص:

▪ مشهد افتتاحي يعرض السؤال المحوري.

▪ وصف تجربة الكاتب مع الشجرة التي لا تنمو.

▪ انتقال الحوار نحو المجاز (شجرة العلم)

▪ شرح أسباب المشكلة والحلول الممكنة.

▪ خاتمة تلخيصية مفتوحة.

– البناء الحجاجي المتدرج: ينتقل من المحسوس (شجرة حقيقة) إلى المجرد (شجرة العلم)، ومن طرح المشكلة إلى تحليلها تم اقتراح الحلول.

– الفقرات القصيرة المتتابعة: تتيح تدفق الأفكار بشكل متسلسل ومنطقي.

– عناصر التوكيد: استخدام علامات الترقيم مثل علامة التعجب والاستفهام لإبراز التساؤلات المهمة.

– الجمل الخبرية والإنشائية: تنوع بين الإخبار والاستفهام والتعجب يعطي النص حيوية.

– تقنية الانعكاس: بدأ بسؤال عن شجرة حقيقية وانتهى بسؤال عن شجرة العلم، مما يخلق دائرة فنية متكاملة.

هذه البنية الشكلية جعلت النص متماسكا ومترابطا، وساعدت على إيصال الفكرة بأسلوب أدبي مقنع.

• فقرات الحجاج والجدل:

استنادا إلى هذا النص، سأستخرج فقرات الحجاج والجدل التي وردت فيه:
1) الفقرة التي تشرح قصة الشجرة التي لا تنمو في الحديقة، حيث يقدم الكاتب حجته بأنها شجرة قديمة غرسوها منذ قرن ونصف وأخذوا من بذورها ليزرعوها لكنها لم تنم إلا لبضعة أقدام.

2) فقرة الجدل حول المقصود بالشجرة، عندما يقاطع المحدث الكاتب متسائلا عن هذا الكلام العجيب، فيجيبه الكاتب أنه يقصد شجرة العلم في بلادهم، مستخدما الاستعارة للمقارنة بين الأشجار والأفكار: "شجرة طيبة ككلمة طيبة، والكلمة فكرو، وشجرة خبيثة ككلمة خبيثة ككلمة خبيثة"

3) الفقرة التي تتضمن المقارنة الاستعارية بين الأشجار والأفكار: "شجرة طيبة ككلمة طيبة، والكلمة فكرة، وشجرة خبيثة ككلمة خبيثة"
4) الجدل المباشر في شكل سؤال: "لماذا لا تنمو شجرة في علم النبات؟ أقل لك لماذا لم تنم شجرة العلم في حياتنا"

5) الفقرة الأخيرة التي تقدم تحليلا علميا لمشكلة الشجرة: إما لأنها غرست في تربة غير صالحة، أو لأنها أحيطت بمناخ غير صالح مع اقتراح حلول لكل حالة.

6) يناقش الكاتب في هذا النص من شجرة حقيقية إلى استعارة رمزية عن تطور العلم في مجتمعه، مستخدما الحوار والمقارنات والتحليل لبناء حجته.

• الحجة ودليها ووظيفتها:

الحجة الرئيسية: شجرة العلم في بلادنا لا تنمو كما ينبغي، تماما مثل الشجرة الحقيقية التي لا تنمو في ظروف غير مناسبة.

دليها:

1) مقارنة شجرة العلم بالشجرة الحقيقية التي لا تنمو رغم سقايتها بالماء والدماء.

2) تشبيه الكلمة الطيبة، والكلمة الخبيثة بالشجرة الخبيثة.

3) شرح أسباب عدم نمو الشجرة في علم النبات: إما إنها غرست في تربة غير صالحة، أو لأنها أحيطت بمناخ غير صالح.

• وظيفة الحجة:

تقديم نقد اجتماعي وثقافي للواقع العلمي في البلاد من خلال استعارة الشجرة، حيث يرمز الكاتب للعلم كشجرة تحتاج لظروف مناسبة لتنمو وتزدهر، الهدف هو دفع المتلقي للتفكير في أسباب تخلف العلم وكيفية معالجة هذه الأسباب، مثلما يمكن معالجة مشكلات نمو الشجرة إما بحرث الأرض عميقا للوصول إلى طبقة خصبة أو بإزالة عوامل الفساد من المناخ المحيط.

• أساليب الإقناع اللغوية:

إهتم الكاتب بآلية أخرى من آليات الحجاج وهي وسائل الإقناع اللغوية، التي وظفت في هذا النص توظيفا حجاجيا: الحجاج بالمعجم، الاستعارة، التشبيه، المباشر، السرد القصصي وغيرها.

1) الحجاج بالمعجم: استخدام معجم الزراعة والنبات: " شجرة، تنمو، رويانا، غرسناها، البذور، تنفرع، تورق، تثمر.

– استخدام معجم العلم والمعرفة: " علماء الزراعة، أزداد من علمهم علما، شجرة العلم
– استخدام معجم القيم: " طيبة، خبيثة، صالحة، غير صالحة، الفساد "

2) الاستعارة: تشبيه العلم بالشجرة التي تنمو برغم الرعاية، واستمرار هذه الاستعارة طوال النص.

3) التشبيه المباشر: "شجرة طيبة ككلمة طيبة، والكلمة فكرة، وشجرة خبيثة ككلمة خبيثة"

4) السرد القصصي: استخدام أسلوب الحكاية والحوار بين الكاتب وصديقه لتقديم الفكرة بشكل تدريجي وجذاب.

5) الأسلوب الاستفهامي: "ما لهذه الشجرة لا تنمو؟"، ولماذا لا تنمو شجرة في علم النبات؟، أقل لك لماذا لم تنم شجرة العلم في حياتنا؟

6) التوازن التركيبي: " روياناها بالماء أنا وبالدماء أنا"

7) المقابلة: بين الشجرة الطيبة والشجرة الخبيثة، وبين الحالة الأولى والحالة الثانية.

- (8) التدرج المنطقي: الانتقال من الحديث عن شجرة حقيقية إلى الرمز (شجرة العلم) ثم إلى تحليل أسباب المشكلة وطرق حلها.
- (9) التكرار: تكرار كلمة (شجرة) ومشتقاتها لتأكيد الفكرة.
- (10) الإقناع بالتمثيل: مقارنة مشكلة العلم بالمشكلات التي تصيب الشجرة في علم النبات وطرق حلها.

• التكرار: التكرار المتواجد في النص يشمل:

- (1) كلمة " شجرة " ومشتقاتها مثل: " الشجرة، شجرة، شجرات، الشجر "
- (2) عبارة "لانتمو": تكررت في مثل "ما لهذه الشجرة لا تنمو؟" وفي "حديقتنا لا تنمو" و "لن تنمو إلا بضعة أقدام "
- (3) كلمة "تنمو" و مشتقاتها: " تنمو ، تنم ، فتنمو "
- (4) تعبير " في حديقتنا " : تكرر " في حديقتنا لا تنمو " و كسائر الشجرات في حديقتنا "
- (5) كلمة علم و مشتقاتها "علماء ، علمهم، علما ، العلم ، علم النبات "
- (6) عبارة "في علم النبات " تكررت مرتين
- (7) عبارة "شجرة العلم في بلادنا " : تكررت في مواضع مختلفة .
- (8) كلمة "أنا" : " بالماء أنا و بالدماء أنا "
- (9) كلمة "صالحة " و " غير صالحة " تكررت في وصف التربة و المناخ .
- (10) صيغة فسأل / فسألني : تكررت في الحوار
- (11) الضمائر "عندنا " و "لنا" و "حديقتنا " و "بلادنا "
- (12) الإستفهام : "ما لهذه الشجرة ؟ " ، و " ما هذا الذي نقوله ؟ " و " أي شجرة تعني ؟ " و "لماذا لا تنمو ؟"
- (13) كلمة حال / حالة : "الحالة الأولى " و في "الحالة الثانية " و تصلح حالها .

• الروابط الحجاجية :

- 1-روابط السبب والنتيجة: لأنها غرست في تربة صالحة.
- لأنها أحيطت بمناخ غير صالح.
- وفي الحالة الأولى قد تصلح حالها لو حرثت الأرض.
- قد تزول عنها عوائق النمو إذ استطعنا أن نزيل عن المناخ عوامل الفساد.

2-روابط الاستدراك: "ولكنها عندنا بمثابة الشجرة الأم "

- ولم يكن في حسابنا أنها لعلة فيها لن تنمو.

3-روابط الشرط: لو كانت شجرة كسائر الشجرات في حديقتنا، لهان خطبها.

- لو حرثت الأرض حرثا عميقا.

4-روابط العطف والتتابع: ثم أخذنا من بذورها لنزرع في الحديقة

- فجاءت سائر الشجرات مثيلاتها لها.

5-روابط التفسير والبيان: "إنما أردت شجرة العلم في بلادنا "

- فعلاقة القربى وثيقة بين الأشجار والأفكار.

• العوامل الحجاجية: منها النفي.

يستخدم النفي في النصوص الحجاجية لإثبات العكس أو تقوية الحجة التي يدافع عنها الكاتب من خلال إضعاف الرأي المعارض.

أمثلة:

- لا تنمو (تكررت في أكثر من موضع)

- لم يكن في حسابنا

- لن تنمو إلا بضعة أقدام

- لم تنم شجرة العلم في حياتنا

- ما عرفت لكم حديقة ولا أشجارا

النفي الضمني

- قاطعني محدثي قائلا: يتضمن عدم موافقة ضمنية.

- في غير تربة صالحة: النفي في كلمة " غير "

- بمناخ غير صالح: النفي في كلمة "غير"

- القصر والحصر: يتضمن نفي ما عدا المذكور

- إنما أردت شجرة العلم في بلادنا.

• حجاج العواطف والإنفعالات:

في النص يظهر حجاج العواطف والإنفعالات من خلال عدة عناصر:

- 1- استثارة مشاعر الأسف والحزن: التعبير عن شجرة لا تنمو رغم الرعاية والاهتمام يثير الشعور بالأسى على حال العلم في البلاد.
- 2- الاستعارة العاطفية: تشبيه العلم بشجرة تسقى " بالماء أنا وبالدماء أنا". استخدام كلمة "الدماء" يحمل شحنة عاطفية قوية تشير إلى التضحيات.
- 3- لغة التعلق العاطفي: وصف الشجرة بأنها " بمثابة الشجرة الأم " يستدعي مشاعر الارتباط العاطفي والولاء.
- 4- التعبير بالتعجب: " ما لهذه الشجرة لا تنمو؟" يعكس استغرابا وأسفا يحرك مشاعر القارئ.
- 5- استخدام الحوار الدرامي: يخلف حضورا إنسانيا وتفاعلا عاطفيا في النص من خلال إدخال القارئ في تجربة حياة.
- 6- الضحك كإفعال تخفيفي: " فأجبتّه ضاحكا " يخفف من حدة المشاعر السلبية ويهيئ لتقبل الفكرة الرمزية.
- 7- استخدام القيم العاطفية المتضادة: المقابلة بين "طيبة" و" خبيثة " تستثير التقييم العاطفي الأخلاقي لدى المتلقي.
- 8- التوظيف الوجداني للزمن: " الإشارة إلى منذ قرن ونصف قرن " تستثير الشعور بالامتداد التاريخي للمشكلة وعمقها.
- 9- الختام بدعوة وجدانية: " فهات أنت من عندك " تنقل المسؤولية العاطفية إلى المتلقي وتحرك فيه دافع المشاركة.

تتكامل هذه العناصر العاطفية مع الحجج العقلية في النص، حيث تجعل الرسالة أكثر تأثيرا ويحول النقاش من مجرد تحليل عقلي إلى قضية تمس وجدان المتلقي واهتمامه الشخصي.

• المؤشر الزمني:

- منذ قرن ونصف: هذا يعطينا دلالة زمنية تشير إلى وقت زراعة "شجرة الشهادة الأم"، مما يساعد في تتبع التسلسل الزمني أو الإطار التاريخي للأحداث أو الأفكار المطروحة في النص.
- وفي آخر لقاء بيننا: إشارة إلى لقاء حدث في الماضي القريب.
- كلما دارت بينهم وبين أحاديث: تشير إلى تكرار اللقاءات عبر الزمن.

من خلال قراءة النص، يمكنني استخراج حجج السلطة التالية:

1- الإستناد على آراء "علماء الزراعة" الكثيرين الذين يصفهم الكاتب بأنهم أصدقاؤه حيث يقول: "أصدقائي من علماء الزراعة كثيرون ازداد من علمهم علما".

2- التحدث مع الصديق الذي يوصف بأنه متخصص في علم النبات والذي يقدم تفسيراً علمياً لسبب عدم نمو بعض الأشجار، حيث يشرح: "أما في علم النبات فالشجرة يصيبها مثل هذا الشلل، إما لأنها غرست في غير تربة صالحة، وإما لأنها أحيطت بمناخ غي صالح".

3- استخدام المصطلحات العلمية والتفسيرات التقنية مثل "حرث الأرض" "حرثاً عميقاً" و "أرضية خصبة" و "عوائق النمو" و "عوامل الفساد"

هذه الحجج تعتمد على سلطة العلم والمعرفة المتخصصة في مجال الزراعة وعلم النبات لتدعيم الفكرة المجازية في النص (المقارنة بين نمو الأشجار ونمو شجرة العلم في البلاد). استخدم الكاتب عدة حجج في النص لدعم فكرته حول عدم نمو "شجرة العلم" في بلاده.

- وجود شجرة العلم لكنها لا تنمو: يشير الكاتب في النص إلى أن العلم موجود في البلاد، لكن دون فائدة أو إنتاجية، كما أن هناك شجرة مزروعة لا تنمو.

- رعاية العلم كما ترعى الأشجار: حتى مع الرعاية (الزراعة، السقي)، لم تنم الشجرة مما يدل على أن المشكلة أعمق من مجرد وجود العلم أو العناية به شكلياً.

- العجز عن تحديد سبب عدم النمو رغم الظاهر الجيد: بالرغم من أن الشجرة تعامل كغيرها من الأشجار، فإنها لا تؤتي ثمرًا، مما يشير إلى خلل غير ظاهر.

- إمكانية إصلاح الوضع: ختم بقوله إن النمو ممكن إذ أنزلنا عوامل الفساد، أي أن هناك أمل بشرط إصلاح البيئة الحاضنة للعلم.

ذكر الكاتب عدة حجج وهي الحجج البرجماتية التي تعتمد على النتائج العملية والمنفعة الواقعية لتأكيد وجهة نظر، ويمكن استخراج الحجج البرجماتية كالتالي:

1- وجود العلم دون فائدة عملية: رغم وجود "شجرة العلم" فهي لا تنمو ولا تثمر أي أن العلم موجود شكلياً فقط دون نتائج ملموسة تفيد المجتمع.

2- التشبيه بشجرة تسقى وترعى دون إنتاج: هذا يبرز أن الجهد يبذل لكن لا يثمر، وبالتالي يدعو للتفكير في أسباب عدم تحقيق نتائج عملية من هذا الجهد.

3- ضرورة إصلاح المناخ أو التربة لنمو الشجرة: الحل المقترح عملي وواقعي، إذا أزلنا عوامل الفساد أو حسنا البيئة، فستتمو الشجرة (العلم) وهو توجيه نحو خطوات عملية قابلة للتنفيذ.

4- الربط بين نمو الشجرة وإفادة المجتمع: في النص أن نمو " شجرة العلم " سيعود بالنفع، لذا لا بد من تهيئة الظروف لذلك وهي حجة نفعية.

5- نقد لغياب النتائج العلمية رغم المحاولات: تلميح إذ أن العلم في البلاد لا يؤدي إلى تطور أو إبداع، وهو نقد برجماتي يقيم الأمور بناءً على النتائج لا النوايا.

• التضمينات:

1- التضمين الرمزي (الاستعاري): "شجرة لا تنمو " هي تضمين رمزي للعلم أو المعرفة

في البلاد، حيث استخدم الكاتب الشجرة كرمز مجازي للعلم.

"تربة خصبة " و " مناخ فاسد " تلميحات رمزية إلى البيئة الثقافية أو السياسية أو الاجتماعية غير صالحة لنمو العلم.

2- تضمين حوار داخلي (تأمل ذاتي): تساؤل: " ما لهذه الشجرة لا تنمو؟" هو تأمل يحمل في طياته نقدا لحالة واقعية دون أن يصرح بها مباشرة.

3- تضمين لفكرة شائعة: حديثه عن أن العلم لا يثمر في بلاده يتضمن فكرة شائعة في المجتمعات العربية عن غياب الإنتاج العلمي رغم توفر المتعلمين.

• الاقتباسات أو الاستشهادات:

– لا توجد اقتباسات نصية حرفية من مصادر دينية أو علمية معروفة.

– الاستشهاد الوحيد الذي يمكن اعتباره نوعا من الاستشهاد الواقعي هو:

– رأي صديقه المتخصص في الزراعة الذي قال له: " إني ما عرفت لكم حديقة ولا أشجارا ..."

وهو استشهاد واقعي بشخص خبير لدعم الفكرة من زاوية علمية.

• البيانات والإحصاءات:

لا يحتوي النص على بيانات أو إحصاءات رقمية أو حقائق خاصة موثقة بالمعنى الدقيق (كأرقام، تواريخ، أو معلومات علمية دقيقة) لكنه يحتوي على:

1- غياب البيانات والإحصاءات:

- النص ذو طابع تأملي رمزي، يعتمد على التصوير والاستعارة وليس على الأرقام أو الحقائق العلمية.

- لا نجد فيه إحصاءات عن الإنتاج العلمي، عدد الباحثين أو تطور التعليم في البلاد.

2- وجود حقائق ضمنية:

- رغم غياب الحقائق الدقيقة، فهناك بعض الحقائق الضمنية التي يمكن اعتبارها حقائق خاصة بالنص مثل:

- العلم موجود في البلاد لكنه غير فعال: حقيقة ضمنية نقول إن " البيئة الثقافية أو

الاجتماعية لا تسمح بازدهار العلم "، وهذا ما يستنتج من عدم نمو الشجرة رغم رعايتها.

- ضرورة تهيئة الظروف لنجاح العلم: هي حقيقة تعتمد على القياس المنطقي كما أن

الشجرة تحتاج إلى بيئة مناسبة لتنمو، فإن العلم يحتاج إلى ظروف اجتماعية و ثقافية تدعمه.

- عدم وجود حدائق أو أشجار: كناية عن انعدام الإنتاج الفكري (العلمي): تلميح لحقيقة سلبية يراها الكاتب في مجتمعه.

• الربط السلبي:

الربط السلبي في النص يقصد به الربط بين عناصر توحى بالفشل أو النقص أو غياب النتيجة الموجودة، وهو أسلوب يستخدم لتسليط الضوء على مشكلة أو خلل بطريقة غير مباشرة، فهذه بعض الأمثلة عن الربط السلبي في النص:

1-زرعتها وسقيتها ... ومع ذلك لا تنمو:

هذا ربط سلبي بين الجهد المبذول (الزرع والسقي) والنتيجة المعدومة (عدم النمو)، ليظهر التناقض بين الفعل والنتيجة.

2- ما لهذه الشجرة لا تنمو؟! :

سؤال استنكاري يربط بين وجود الشجرة (رمز العلم) وغياب النمو، مما يشير إلى خلل،

3- ما عرفت لكم حقيقة ولا أشجارا:

ربط سلبي بين البيئة العامة (غياب الحدائق) وحالة الشجرة، فيظهر أن المشكلة ليست فردية بل عامة.

4- إما أن التربة خبيثة ... أو أن المناخ فاسد:

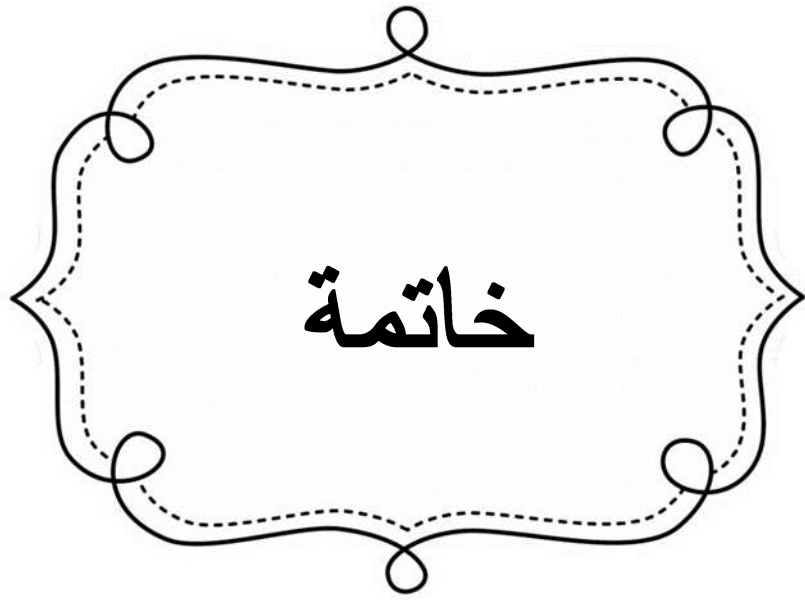
ربط سلبي بين بيئة النمو (التربة / المناخ) وعدم صلاحيتها لنمو العلم مما يبرز أن البيئة هي العائق.

• أثر الربط السلبي:

- يبرز التناقض بين الظاهر والمأمول.
- يعزز فكرة أن وجود الشيء لا يعني فائدته، مالم تتوفر له شروط النمو.
- يدعم الكاتب الناقد للواقع بطريقة غير مباشرة لكنها فعالة.

• فقرة الختام:

جاءت فقرة الختام موجزة ومعبرة، وهي بليغة تنقل المسؤولية إلى القارئ للتفكير في واقع العلم في بلاده، وتحول النص من حوار أدبي إلى دعوة مفتوحة للتأمل والمشاركة في تشخيص حال المعرفة في المجتمع.



خاتمة:

تبين لنا من خلال دراستنا لهذا البحث، لمعرفة أساليب وطرق الإقناع الضرورية في التعامل مع الآخرين وأن التأثير الفكري والإقناع النفسي أرسخ في النفس، فحاولت تحديد هذه الدراسة انطلاقاً من مدخل نظري بعنوان الخطاب الحجاجي، فصلين أولهما نظري تمثل في ماهية الإقناع وأساليبه وذكرت بعض مهاراته، وزاوجت بين النظري والتطبيقي في الفصل الثاني وحللت نصاً جدلياً لإبراز مدى فعالية أساليب الإقناع في المقال الجدلي.

ويمكن توضيح ذلك من خلال أبرز النتائج التي سجلتها من مضامين هذا البحث.

أن التعريف الشامل لفن الإقناع هو مجموعة من الخبرات والمهارات والمعلومات التي يعتمد عليها الإنسان الواعي للتأثير فيمن يعرف ولا يعرف من الآخرين أو تعديل الموقف المراد وإقناع الآخرين به بما يعود عليهم بالنفع والفائدة من خلال طرق ووسائل وأساليب مرنة بعضها فطري وبعضها كسبي في إطار القيم والمبادئ التي يتحلى بها الإنسان.

أن الهدف من عملية الإقناع هو تغيير وجهة نظر الآخرين لدرجة تحطيم وجهة النظر المعادية وتقديم وجهة النظر الخاصة بالقائم بالعملية الإقناعية

إن المستهدف في العملية الإقناعية هو الموقف، فمن خلال المعرفة بمواقف الآخرين تكون العملية الإقناعية حتى يتم تغيير هذا الموقف.

يتجلى لنا أن أساليب الإقناع ليست مجرد أدوات لغوية تستخدم لإيصال فكرة، بل هي فن عميق يزاوج بين العقل والعاطفة، ويوظف الحجة والبرهان لتشكيل الوعي والتأثير في القناعات، فالمقال الجدلي حين يصاغ بمهارة يصبح ساحة فكرية يمارس فيها الكاتب قدرته على الإقناع بأسلوب رصين ومنهج منطقي ولغة قادرة على النفاذ إلى العقل والقلب معاً. ومن هنا فإن التمكن من هذه الأساليب يعد ضرورة لكل من أراد أن يكون لصوته أثر ولرأيه مكان في ساحة الحوار الفكري الرصين.

تتجلى أهمية أساليب الإقناع في المقال الجدلي في قدرتها على التأثير في المتلقي وتوجيه فكره نحو وجهة نظر الكاتب، إذ يعتمد الكاتب الجدلي على الحجج المنطقية والأدلة الموثوقة

والأسلوب اللغوي المؤثر ليعرض قضيته بشكل مقنع ومرتزن، ومتى ما اجتمعت هذه العناصر بشكل منسجم أصبح المقال أداة فعالة في بناء الرأي وتشكيله مما يجعل من الإقناع حجر الأساس في نجاح أي خطاب جدلي.

من خلال تحليلي الشخصي لنص "ما لهذه الشجرة لا تنمو؟" فإن شجرة العلم لا تموت لكنها قد تتعرض لعوامل تعيق نموها، مثل التهميش أو الفساد أو الجهل غير أن الأمل يظل قائماً ما دامت هناك إرادة لإصلاح التربة والحرص على رعاية الجذور وسعي دؤوب نحو بيئة صالحة تثمر فيها العقول وتزدهر الأفكار فالعلم كالشجرة يحتاج إلى بيئة خصبة وقلوب تؤمن بأهميته وأيد ترعاه ليبقى حياً ومثمراً في كل زمان ومكان.

يعد الإقناع أداة أساسية في بناء مقال جدلي ناجح لا يكفي بطرح الرأي بل يسعى بذكاء إلى الدفاع عنه وإقناع الآخرين به.

قائمة المصادر والمراجع :

1. ابراهيم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، قسم الدعوة والاحتساب، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية،
2. إبراهيم فاضل خليل، فاعلية استخدام بعض استراتيجيات مساعدات التذكر بالأسلوب الترابطي في تحصيل المعرفة التاريخية والاحتفاظ بها لدى طلبة الصف الأول المتوسطة، مجلة مركز البحوث التربوية، جامعة قطر، السنة الثانية عشرة، العدد 23.
3. إيرير بشير. تعليمية النصوص بين النظرية والتطبيق. عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، إربد - الأردن، الطبعة الأولى، 2007م،
4. حزم، الأحكام في أصول الأحكام، ج1، دار الحديث، القاهرة، ط 1، 1404.
5. منظور، لسان العرب، دار المعارف، القاهرة - مصر، مادة "نصت".
6. الزهراء -دروس الحجاج الفلسفي، مجلة الشبكة الشاملة، 2008
7. عرقوب، إبراهيم وآخرون، الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي، الدراسات الإعلامية، مصر، م 74، 1999.
8. الوفاء بن عقيل الحنبلي، كتاب الجدل على طريقة الفقهاء، مكتبة الثقافة الدينية.
9. أحمد المتوكل، الخطاب وخصائص اللغة العربية، دراسة في الوظيفة والبنية والنمط، الدار العربية للعلوم ناشرون، دار الأمان - الرباط، المغرب.
10. أحمد عودة، القياس والتقويم، دار الأمل للنشر والتوزيع، كلية التربية، جامعة اليرموك، إربد، الأردن.
11. أشرف ماهر لبيب، لغة الجسد، مركز التدريب الدولي، الجزء الأول.
12. أندريه لالاند، موسوعة لالاند الفلسفية، تر: خليل أحمد، منشورات بويدات، المجلد2، ط1، بيروت، 2001.
13. بن سليمان بن ناصر الطيار، مفهوم التفسير والتأويل والاستنباط والتدبر والمفسر، دار الجوزي. المملكة العربية السعودية، الطبعة الثانية، 1427هـ.
14. تيري جيه فادم، فن السؤال اطرح أسئلة أفضل، تحصل على إجابات أفضل، مكتبة جرير. المملكة العربية السعودية، ط1، 2011، الجرجاني، معجم التعريفات، تحقيق ودراسة: محمد صديق المشاوي، دار الفضيلة للنشر والتوزيع والتصدير.

15. حسن عماد متكاي، ليلي حسن السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، الدار المصرية اللبنانية، ط1، القاهرة - مصر، 1998.
16. خالد أحمد مرزا، الإقناع: أساليبه ووسائله، جامعة كاي للدراسات العليا، دط، 2019، نقلًا عن ابن منظور، مادة قنع.
17. خليفة الميساوي، المصطلح اللساني وتأسيس المفهوم، دار الأمان - الرباط، المغرب، ط 1، 2013.
18. دانييل جولمان، الذكاء العاطفي، تر: ليلي الجبالي، عالم المعرفة، دط، الكويت، 2000.
19. الدريدي سامية. الحجاج في الشعر العربي: بنية وأساليبه. عالم الكتاب الحديث، إربد - الأردن، الطبعة الأولى، 2007م،
20. ديان مكدونيل، مقدمة في نظريات الخطاب، تر، عزالدين اسماعيل، المكتبة الأكاديمية - القاهرة، مصر، ط 1، 2001
21. ديف لاكاني، الإقناع فن الفوز بما تريد، تر: زينب عاطف، مؤسسة هنداوي، دط، 2017.
22. ديل كارنجي، كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس، ترجمة: خليل البدوي، الأهلية للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن، ط14، 2001.
23. رشيد ابن السيد، الخطاب الجدلي، وحدة الفلسفة وأنماط التعبير الفصل الثاني مسلك الفلسفة، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة ابن طفيل، القنيطرة - المغرب، 2021.
24. زكي نجيب محمود، قيم من التراث، هنداوي، المملكة المتحدة، 2021
25. سليمان حمودة محمد داود، مهارة الإنصات. fr.SlideShare.net
26. الشريف الجرجاني، معجم التعريفات، تح: محمد الصديق المنشاوي، دار الفضيلة، القاهرة - مصر.
27. صادق، مثنى كاظم. أسلوبية الحجاج: التداولي والبلاغي - تنظير وتطبيق على السور المكية. منشورات ضفاف، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، 1436هـ / 2015م.
28. صالح أبو إصبع، محمد عبيد الله، فن المقالة، فنون الكتابة الإعلامية، دط، عمان، 2008.
29. طاش كبرى زاده، مفتاح السعادة، تح، على دحروج، مكتبة لبنان ناشرون، ط 1، 1998.
30. الطاهر بن عريفة، ابن حزم الظاهري وكتابه الفصل، دار الحكمة، طرابلس، ط1، 1996.
31. طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، المغرب، 1998.
32. عباس أمير، محاضرة بعنوان "تحليل النص القرآني"، كلية التربية، جامعة القادسية، العراق، 2012.

قائمة المصادر

33. عبد العزيز العويد، الأسس النظرية لبناء شبكات قرائية للنصوص الحجاجية مقال ضمن كتاب الحجاج مفهومه ومجالاته، دراسات نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة.
34. عبد الله مصطفى، مهارات، اللغة العربية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط 2، 2007.
35. فهد بن سليمان الشايح، خاتمة البحث: إضافة علمية أم ملخص موسع، مركز التميز البحثي في تطوير تعليم العلوم والرياضيات، قسم المناهج وطرق التدريس، كلية التربية، جامعة الملك سعود - الرياض - السعودية، 2021.
36. كروول كينزي، مهارات الاتصال. المملكة العربية السعودية: مكتبة جرير، ط1، 2012.
37. كيرت دبليو. مورتنست، ذكاء الإقناع، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، قطر، الكويت، ط1، 2011.
38. لويس المعلوف، النجد في اللغة العربية المعاصرة، دار المشرق، بيروت-لبنان، ط 3، 2008.
39. ماهر شعبان عبد الباري، مهارات التحدث العملية والأداء، دار المسيرة، عمان، الأردن، ط1، 2011.
40. محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، منتديات سور الأزبكية، افريقيا الشرق، ط2، 2002.
41. محمد راتب الشعار، مهارات الإقناع بالوسائل الإلكترونية، من منشورات الجامعة الافتراضية السورية، الجمهورية العربية السورية، 2020.
42. محمد سالم ولد محمد الأمين، مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة. العدد 3، 2000 م.
43. محمد صالح ناجي الغامدي، تر، فيليب بروتون وجيل جوتيه، تاريخ نظريات الحجاج، مركز النشر العلمي جامعة الملك عبد العزيز - جدة، المغرب، ط 1، 1432.
44. محمد يوسف نجم، فن المقالة، الجامعة الأميركية، بيروت، ط 1، 1997.
45. مراد وهبة، المعجم الفلسفي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، مكتبة الأسرة، 2006.
46. مراد وهبة، المعجم الفلسفي، دار قباء الحديثة، القاهرة - مصر، 2007.
47. مراد وهبة، قصة الديالكتيك، دار العالم الثالث، ط 1، القاهرة - مصر، 1997.
48. مرزوق عبد الحكيم العادلي، الإستimalات الإقناعية المستخدمة في الإعلان التلفزيوني التجاري واتجاهات الجمهور نحوها، المجلة العلمية لبحوث العلاقات العامة والإعلان، ع10، ص389، نقلًا عن محمد منير حجاب، الموسوعة الإعلامية، الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة - مصر، م1، ط1، 2003.

قائمة المصادر

49. مصطفى يوسف كافي، هندسة الحوار والإقناع، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن - عمان، ط 1، 2015.
50. معتصم بابكر مصطفى، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، قطر، ط 1، 2003م.
51. مورتينسين، ذكاء الإقناع، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، قطر، الكويت، ط 1، 2011.
52. نادية حسين العفون منتهى مطشر عبد الصاحب، التذكير أنماطه ونظرياته، دار الصفاء، ط 1، 2012.
53. نسرين حسونة، تحليل المضمون مفهومه، محدداته، استخداماته، شبكة الألوكة.
54. النقاري حمو. منطق الكلام: من المنطق الجدلي الفلسفي إلى المنطق الحجاجي الأصولي. دار الأمان، الرباط - المغرب، الطبعة الأولى، 2005م.
55. هاجر مدقف، آليات تشكل الخطاب الحجاجي بين نظرية البيان ونظرية البرهان، مجلة الآداب واللغات، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة - الجزائر.
56. هاري ميلز، فن الإقناع، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ط 1، 2001.
57. هدى وصفي، أحمد يحيى، المقال الجدلي، مكتبة الآداب. القاهرة - مصر، ط 1، 2010.
58. هواري سعاد، أساليب الاستنباط، قسم التهيئة العمرانية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة 1، كلية علوم الأرض والجغرافيا والتهيئة العمرانية، 2020.
59. وليم ج. ماكولاف، فن التحدث والإقناع، ترجمة: وفيق مازن، دار المعارف، القاهرة - مصر، 2009.
60. ياسر حماية، فن لغة الجسد كيف تفهم الآخرين من نظرية عين؟ كنوز للنشر والتوزيع.
61. J. M Adam les textes: types et prototypes (récit, description, argumentation, explication et dialogue) Nathan, paris, 1992.



الفهرس

شكر وتقدير

إهداء

أ	مقدمة:.....
1	(1) المدخل : الخطاب الحجاجي.....
2	(2) النص الحجاجي (الجدلي):.....
3	(3) تعريف النص الحجاجي:.....
5	(4) سمات النص الحجاجي.....
6	(5) علم الجدل وأنواعه:.....
11	المفصل الأول: ماهية الإقناع.....
11	المطلب الأول: تعريف الإقناع.....
13	المطلب الثاني: مهارات الإقناع.....
22	المطلب الثالث: أساليب الإقناع.....
30	المطلب الرابع: أهمية الإقناع.....
34	خلاصة :.....
36	الفصل الثاني: فن الإقناع في المقال الجدلي.....
36	تمهيد:.....
36	المطلب الأول: مفهوم المقال الجدلي.....

38.....	المطلب الثاني: أساليب الإقناع في المقال الجدلي.
39.....	المطلب الثالث : دراسة تحليلية لنص : ما لهذه الشجرة لا تنمو ؟ !
52	خاتمة:
54	قائمة المصادر والمراجع :
59	الفهرس
61	الملخص

الملخص

يتناول هذا البحث "أساليب الإقناع في المقال الجدلي" باعتبار الإقناع آلية ملازمة للخطاب الحجاجي أو الجدلي يهدف إلى الإقناع والإمتاع والتأثير في آن واحد، فحاولت الوقوف على مسار الإقناع انطلاقاً من المهارات والأساليب التي يستند عليها المتكلم لاستمالة المتلقي، والأساليب الإقناعية التي تحقق بعد مفاهيمي تحصره وظيفة التأثير في الآخرين وتحقيق الأهداف الشخصية والمهنية، وفي الختام حاولت أن أثبت أن الخطاب الحجاجي هو فعل تكلمي إقناعي ومكون بلاغي إلى جانب البعد الجماعي والإمتاع.

Summary

This research explores « the persuasive techniques used in argumentative essays » ; considering persuasion as an essential mechanism of argumentative or discursive speech that aims to persuade ; entretien ; and influence at the same time. i sought to trace the path of persuasion starting from the skills and methods employed by the speaker to appeal to the audience ; as weel as the persuasive techniques that establish a conceptual dimension limites to the funtion of in fluencing others conclusion.

I aimed to demonstrate that argumentative discourse in addition to its à esthetic and entertaining aspects.

الكلمات المفتاحية : أساليب الإقناع - المقال الجدلي - الخطاب الحجاجي - التأثير - الإمتاع - الأبعاد الشخصية - البعد الاجتماعي - المتلقي - الوظيفة التأثيرية.

Keywords: Persuasive techniques -Argumentative essays - Argumentative discourse – Influence – Entertainment - Personal dimensions – Conceptual - Audience - Influential function

