

## فن الإقناع في الخطاب اللغوي التواصلي

د. فاطمة عبد الوهاب حسن عبد المجيد \*

### مستخلص:

يتناول هذا البحث فن الإقناع في الخطاب اللغوي التواصلي، إذ تبين هذه الدراسة تأثير أسلوب الإقناع على العقل والعاطفة لدى الآخرين، بهدف دفع الفرد أو الجماعة لتقبل وجهة نظر ما بطرق مختلفة ومتعددة. وتكمن أهمية هذه الدراسة في كونها وضحت أساليب الإقناع المختلفة في القدرة على التأثير في أفكار الآخرين ومعتقداتهم وآرائهم من خلال الأدلة والحقائق المقنعة، مستصحبةً المنهج الوصفي التحليلي وهو ما يناسب للوصول إلى نتائج تخدم الدراسة.

جاءت هذه الدراسة في مقدمة وثلاثة محاور، تناول المحور الأول مفهوم الإقناع وأنواعه، بينما تناول المحور الثاني أثر البلاغة في أسلوب الإقناع، أما المحور الثالث فقد اشتمل على طرائق الإقناع المختلفة. وختمت هذه الدراسة بخاتمة تضمنت النتائج والتوصيات، ثم فهرسا للمصادر والمراجع.

\* أستاذ مساعد قسم الآداب - اللغة العربية للناطقين بغيرها - كلية دلتا العلوم والتكنولوجيا.

**Abstract:**

This research deals with the art of persuasion in communicative linguistic discourse and its impact on the mind and emotions of others, with the aim of pushing the individual or group to accept a point of view in many different ways.

The importance of this study lies in the fact that it clarified

the different methods of persuasion in the ability to influence the thoughts, beliefs and opinions of others through convincing evidence and facts, accompanied by the descriptive and analytical approach, which is appropriate to reach results that serve the study.

The importance of this study lies in the fact that it clarified the different methods of persuasion in the ability to influence the thoughts, beliefs

and opinions of others through convincing evidence and facts, accompanied by the descriptive and analytical approach, which is appropriate to reach results that serve the study.

and opinions of others through convincing evidence and facts, accompanied by the descriptive and analytical approach, which is appropriate to reach results that serve the study.

and opinions of others through convincing evidence and facts, accompanied by the descriptive and analytical approach, which is appropriate to reach results that serve the study.

**مقدمة:**

الحمد لله الذي خلق الإنسان علّمه البيان، وفضّله على خلقه بنعمة العقل واللسان، والصلاة والسلام على من أيّده بالقرآن، محمد بن عبد الله خير سلالة عدنان، وآله وصحبه نجوم الهدى والعرفان. وبعد،،

إن الإنسان وبصفته كائنا اجتماعيا فهو يحتاج إلى التواصل والتعايش مع غيره ليحقق أغراضا اجتماعية وثقافية ودينية وسياسية وعلمية وغيرها، ويعرض أفكاره ويبيدي رأيه ووجهة نظره حتى يبلغ مبتغاه. ومن أهم الأساليب التي تستخدم في هذا المضمار هو أسلوب الإقناع والتأثير في الآخرين. فالنفس البشرية بقوتها العقلية والعاطفية تنجح دائما إلى إرضاء هاتين القوتين ومدهما بما تحتاجان من إقناع وإمتاع؛ فأما قوة العقل فهي تلك الغريزة التي يعرف بها الإنسان ويفكر ويعمل ويستتبط، وهذه القوة تحتاج في ثقافتها والتأثير فيها إلى الآراء الصائبة المؤثرة، ويزداد هذا التأثير إذا دعم بالبراهين والأدلة. أما قوة العاطفة فهي التي يشعر بها الإنسان، ومجال الإفهام فيها لا يحتاج إلى براهين وأدلة.

إذن فعملية الإقناع لا تعتمد على تحريك العقل وحده دون هز العاطفة، ولا المشاعر الوجدانية دون مشاركة العقل، وإنما تتكامل العملية في جوانبها كلها لتأخذ فيها جميع قوى النفس جانبها المطلوب من التأثير والإقناع. وقد

أشار القرآن الكريم إلى هذا الترابط في قوله تعالى: "أَفَلَا يَتَذَكَّرُونَ الْقُرْآنَ أَمْ عَلَى قُلُوبٍ أَقْفَالُهَا"<sup>1</sup> سورة محمد، الآية 24

وتظهر ممارسة هذا الفن في كثير من مجالات الحياة، وتتناوله عدد من العلوم فهو في علم البلاغة وفي القانون وفي العلوم الدينية وعلم النفس والتربية والإعلام والاتصال والسياسة والإدارة والمنطق وغيرها من العلوم.

ولا يخفى أن الإنسان في حياته اليومية معرض لكثير من محاولات الإقناع، فأنى توجه ومهما عمل فهناك من يحاول تغيير رأيه أو موقفه حول شيء معين؛ ولا يقتصر الإقناع على الأفراد بل هناك جمعيات ومؤسسات وشركات تعمل على جذب الناس إليها بأنواع مختلفة من أساليب الإقناع، وتتفق المبالغ الطائلة في سبيل تحقيق هذه الغاية.

فإذا كان الإقناع هو إفراغ الجهد بغية تعديل موقف أو تعزيزه أو نفيه بحجج عقلية ونقلية ومنطقية وواقعية متعددة، فإن جمال العبارة وحسن الصياغة واختيار الكلمة المناسبة هي من أكثر الوسائل التي تميل إليها النفوس. إذن فهو يتمثل في قدرة التأثير على العقل والعاطفة بهدف دفع الفرد أو الجماعة لتقبل وجهة نظر ما.

يتفاضل الناس فيما بينهم في مستوى القدرة على أداء هذا الفن تبعاً لاختلاف خبراتهم وتجاربهم وثقافتهم ومقدراتهم الذهنية وغير ذلك من الفروق؛ فيما تتجلى أهمية الإقناع عند أولئك الذين يمتلكون هدفاً أو نشاطات تواصلية بناءة تهتم بتعميم فكر أو مشروع أو إرساء عقيدة ومنهج.

<sup>1</sup> سورة محمد الآية 24

**أهداف الدراسة:** هدفت هذه الدراسة إلى إيضاح المعنى الصحيح للإقناع، وبيان دوره في الحياة الإنسانية، وتعدد أنواعه وأساليبه في القدرة على التأثير في أفكار الآخرين ومعتقداتهم وآرائهم من خلال الأدلة والحقائق المقنعة.

**أهمية الدراسة:** تتمثل أهمية الدراسة في معرفة الطرق والأساليب المختلفة للإقناع؛ بحيث يمكن الاستفادة منها في التعامل مع الآخرين في مناحي الحياة المختلفة.

**المنهج المتبع:** هو المنهج التاريخي الوصفي.

**الدراسات السابقة:** هنالك عدة دراسات أدبية واجتماعية ودراسات في علم النفس تناولت موضوعات لها صلة بالبحث موضوع الدراسة، لكن لم يتحصل الباحث على دراسة مطابقة لعنوان هذه الدراسة.

هيكل البحث: قسم البحث إلى مقدمة وثلاثة مباحث كالاتي:

المبحث الأول: الإقناع: مفهومه وأنواعه

المبحث الثاني: البلاغة وأثرها في الإقناع

المبحث الثالث: أساليب الإقناع

الخاتمة

النتائج

المصادر والمراجع

## المبحث الأول: مفهوم الإقناع وأنواعه

مفهوم الإقناع:

لقد عبّرت معاجم اللغة في كلمة إقناع عن حالة إرساء الرضا والموافقة والتسليم بالرأي دونما قسر أو ترهيب، فأبانت أن الإقناع هو عملية إحداث تغيير، أو تعزيز لموقف أو لمعتقد أو لسلوك ما نتيجته الرضا والتسليم، هذه النتيجة يمكن الوصول إليها من خلال تبني أسلوب اتصالي تستخدم فيه أدوات التأثير المختلفة.

معنى الإقناع لغة: "هو الرضا، وأصله مادة (قَنَعَ)، تقول العرب: قَنَعَ بنفسه قنعا وقناعة: رَضِيَ، وتقول: أقنعني كذا أي: أرضاني. ومن أمثالهم: خير الغنى القنوع وشرُّ الفقر الخضوع".<sup>1</sup>

وجاء في معجم مقاييس اللغة: "الإقناع يعني: الإقبال على الشيء، يقال أقنع له يُقنعُ إقناعاً. وأنه مُدُّ اليد عند الدعاء. وسمي بذلك عند إقباله على الجهة التي يمدُّ يده إليها. وأيضاً إمالة الإناء للماء المنحدر".<sup>2</sup>

فكلمة (قَنَعَ) تستعملها العرب للدلالة على رضا النفس.

أما الإقناع في الاصطلاح فهو: "حمل النفوس على فعل شيء أو اعتقاده أو التخلي عن فعله واعتقاده".<sup>1</sup>

<sup>1</sup> لسان العرب.: محمد بن مكرم بن علي ابن منظور، دار صادر - بيروت الطبعة: الثالثة - ١٤١٤ هـ (711) - مادة (قَنَعَ).

<sup>2</sup> معجم مقاييس اللغة (قَنَعَ). أبو الحسن أحمد بن فارس، تحقيق عبدالسلام هارون، دار الفكر، 1979، ج5، ص32.

والإقناع في الاصطلاح الحديث لا يبتعد معناه عن معناه القديم، فهو حمل الإنسان على اعتقاد رأي للعمل به.<sup>2</sup>

وقد حاول بعض الدارسين والباحثين المعاصرين تعريف معنى الاتصال ومن ذلك ما ذكره الطنوبي بقوله: "الاتصال ما هو إلا عملية توصيل المعاني، وهو يتضمن كل الوسائل والطرق التي يمكن بها لعقل بشري غزو عقل بشري آخر والتأثير فيه"<sup>3</sup>.

ويرى إبراهيم أبو عرقوب: "أن الإقناع هو أن تجعل شخصا ما يقوم بعمل ما عن طريق النصح والحجة والمنطق"<sup>4</sup>.

وقد وضع عامر المصباح معنى الإقناع بقوله: "هو عملية إيصال الأفكار والاتجاهات والقيم والمعلومات، إما إيجاباً أو تصريحاً عبر مراحل معينة وفي ظل حضور شروط موضوعية وذاتية مساعدة عن طريق الاتصال"<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> منهاج البلغاء وسراج الأدباء - حازم القرطاجني 'تحقيق الحبيب بن الخوجة , دار الغرب الإسلامي بيروت, ط3 1986م - ص20

<sup>2</sup> فصل المقال بين الحكمة والشريعة من الاتصال - الوليد بن رشد - تحقيق محمد عمارة. ط ٣ - المؤسسة العربية للدراسات والنشر ١٩٨٦ - ص ٣١

<sup>3</sup> نظريات الاتصال, محمد عمر الطنوبي , مطبعة الإشعاع مصر, ط1 2001 ص

<sup>4</sup>الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي - إبراهيم أبو عرقوب - دار المجدلاوي للنشر والتوزيع - الأردن, ط1, 1993م ' ص 189

<sup>5</sup> الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العملية - عامر مصباح - ديوان المطبوعات الاجتماعية, الجزائر, ص 16

أما محمد عبدالرحمن عيسوي فيقول: "إن الإقناع يخضع للقوانين التي تحكم عملية الإدراك والمعرفة".<sup>1</sup>

ويعرفه الصرايرة محمد نجيب بأنه: "محاولة واعية للتأثير في تفكير الآخرين وسلوكياتهم من خلال استخدام استمالات شخصية ومنطقية ونفسية".<sup>2</sup>

1- ومن المعاصرين الذين عرفوا فن الإقناع الشيخ طارق السويدان الذي عرفه بقوله: "هو عملية التأثير لتغيير الأفكار أو السلوك".<sup>3</sup>

2- ويرى الباحث أن هذا المفهوم الحديث للإقناع لا يختلف عن المفهوم اللغوي والاصطلاحي القديم، فغاية الإقناع واحدة وهي بعث الرضا في النفوس وحملها على قبول ما رجع عندها ودفعها للعمل بما رضيت وقبلت. وجاء في كتاب "من أساليب الإقناع في القرآن": "الإقناع بصفته فن كان يمارس منذ قرون غير أن علم الإقناع الذي انبثق فيما بعد هو نتاج القرن العشرين، ومقارنة بالعلوم الأخرى فهو حديث، ولذلك يرى بعض المهتمين بالأمر أن الحكم على هذا العلم يجب أن ينطلق من الإجابة عن السؤال القائل: هل أوجد العلم إجراءات مقنعة تستطيع السيطرة على السلوك؟"<sup>4</sup>

<sup>1</sup> دراسات في علم النفس الاجتماعي - محمد عبدالرحمن عيسوي - النهضة العربية بيروت - ط 1 - 1974 ص 19

<sup>2</sup> العلاقات العامة للأسس والمبادئ - الصرايرة محمد نجيب - الأردن - 2001 - ص 94

<sup>3</sup> الإقناع علم وفن - طارق السويدان، وعماذ عزيز الشنكلي، - ص 15.

<sup>4</sup> من أساليب الإقناع في القرآن الكريم،، معتصم بابكر مصطفى، مطبعة وزارة الأوقاف، قطر، الطبعة الأولى، 2003م، ص 33

ويلعب الاتصال بالآخرين الدور الأساسي للإقناع، إذ لا تواصل من دون تأثير، ولا تأثير من دون إقناع، وليس هنالك خطاب منجز بمعزل عن سياقات أخرى تسبقه أو تليه، فاستراتيجية الإقناع توظف من أجل تحقيق أهداف المتكلم النفعية بحسب تعدد ميادين الخطاب، فقد يستعملها الداعية في أسلوب دعوته والمعلم من أجل إقناع تلاميذه والبائع لترويج سلعته والطفل.

لإقناع والديه بطلب ما. فالغرض من الإقناع هو التأثير على المتلقي أو تغيير موقفه الفكري أو العاطفي، وهو كذلك وسيلة فاعلة لجعل المتلقي يفكر وفق المنحى الذي أراده له القائم على الإقناع، ويعد الخطاب واحداً من وظائف اللغة التي تؤثر في الآخرين ويكمن دوره في تقريب وجهات النظر وإيضاح الحقائق.

فالإقناع إذن هو سوق الحجة الكافية التي يتطلبها موقف المساجلة والمجادلة والجهد المنظم المدروس الذي يستخدم وسائل مختلفة للتأثير على آراء الآخرين وأفكارهم بحيث يجعلهم يقبلون ويوافقون على وجهة النظر في موضوع معين من خلال المعرفة النفسية والاجتماعية للفئة المستهدفة.

#### أنواع الإقناع<sup>1</sup>

تختلف أنواع الإقناع وطرقه ووسائله؛ فمن حيث الوسيلة هناك:

<sup>1</sup> قوة الإقناع، علي الحمادي، دار الإبداع الفكري، الكويت، ط1، 2010م ص3

الإقناع الفردي المباشر ويكون بالحوار، أو الإعلان، أو وسائل الإعلام ونحوها.

أما من حيث المستهدف فيكون من خلال العلاقات الأسرية، أو من خلال التأثير الاجتماعي، أو من حيث المهنة والوظيفة ونحوها. وقد أشار دكتور معتصم بابكر إلى ذلك بقوله: "ويتحدث العلماء عن ثلاثة أنواع أساسية من الاستمالات التي توجد بالرسالة الإقناعية هي: الاستمالات العاطفية، والاستمالات العقلانية، واستمالات التخويف".<sup>1</sup>

ومن أنواع الإقناع:

الإقناع المنظم: وهو العملية التي من خلالها تُستغل المواقف أو المعتقدات من خلال مناشدة المنطق والعقل.

الإقناع الإرشادي: هو العملية التي من خلالها تُستغل المواقف أو المعتقدات من خلال مناشدة العادات أو العواطف.

الإقناع الشخصي: يعتمد على تأثير الشخصية الفردية للمتحدث أو الكاتب والتأثير على وجدان المتلقي وانفعالاته وإثارة عواطفه.

الإقناع العاطفي: ويعتمد على تحريك المشاعر والانفعالات لدى الآخرين.

الإقناع المنطقي: يتم فيه استخدام المنطق بعيدا عن تحريك المشاعر.

وهناك أنواع الإقناع في الدعوة إلى الله وتأتي على نوعين: إقناع مباشر وغير مباشر.

<sup>1</sup> من أساليب الإقناع في القرآن، مرجع سابق، ص 53

الإقناع المباشر في الدعوة إلى الله تعالى: يخاطب الفرد أو المدعو بشكل تلقائي، وهذا يستثير في العادة دفاع المدعو؛ وهو ما يجعله يُبدي مقاومة نفسية متزايدة ينتج عنها في الغالب عدم القبول أو التأثر. الإقناع غير المباشر: ويكون في العادة متواريا، ولكنه هنا يدفع المدعو إلى استنتاج الأمور بنفسه، ومن ثم يعتمد إلى اتخاذ القرارات بصدد الموضوع المطروح من تلقاء نفسه؛ وهو ما يُشعره بالرضا والراحة النفسية. وتتنوع أنماط الإقناع ومنها:

1. الإقناع النزالي: ويكون فيه طرف قوي متسلط وطرف ضعيف متسلط عليه، أو فيه طرفان كل واحد منهما يريد أن ينتصر على الآخر ويهزمه، وكأنه في معركة قتالية.<sup>1</sup>
- وهذا النوع لا يتوافق مع روح الدعوة الإسلامية التي تدعو إلى التفكير والانتقاء، يقول تعالى: {لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ}.<sup>2</sup> سورة البقرة : 256
2. الإقناع المشترك: وهو إقناع متبادل بين الطرفين؛ حيث إن كل طرف يريد إقناع الآخر للوصول إلى نتيجة مرضية للطرفين ومحقة لمصلحتهما. وهذا النوع يستخدمه الدعاة في الدعوة إلى الله من خلال الحوار والمناظرة، ويتطلب سعة العلم، وقوة الحجّة من الداعية للوصول إلى تحقيق النتائج الإيجابية لحواره.

<sup>1</sup>قوة الإقناع، مرجع سابق، ص 34

<sup>2</sup>سورة البقرة : 256

3. الإقناع الشمولي: وهو إقناع فيه رُقي ونظرة شمولية؛ حيث يتم فيه استخدام العديد من الأساليب والفنون، وهدفه أيضا تحقيق الرضا والمصلحة للطرفين.

### المبحث الثاني: البلاغة وأثرها في الإقناع:

البلاغة هي الملكة التي يؤثر بها صاحبها في عقول الناس أو قلوبهم عن طريق الكتابة أو الكلام، وتعد البلاغة من أهم الطرق والوسائل التي اعتمدها الشعراء والخطباء والكتاب في نصوصهم للتأثير على الجانب الحسي والوجداني لدى السامعين، والذي ينعكس بالضرورة على الجانب العقلي فيحدث الإقناع، فحسن الألفاظ وبراعة التراكيب وقوة العبارات وتنوع الأساليب وجمالية اللغة تعد كلها قواعد فنية للبلاغة؛ وتؤثر تأثيرا قويا في الجانب الإنفعالي والعقلي لدى الإنسان.

لقد عرف الجاحظ البلاغة في كتابه البيان والتبيين فقال: " لا يكون الكلام يستحق اسم البلاغة حتى يسابق معناه لفظه، ولفظه معناه، فلا يكون لفظه إلى سمعك أسرع من معناه إلى قلبك".<sup>1</sup>

وكثيرا ما يأتي مفهوم البلاغة في "البيان والتبيين" مصحوبا بلفظ "عقل" أو "عقول" أو "منطق" فيضفي عليه معنى الدقة والصواب حتى الدهاء والحيلة. وتصبح البلاغة معناها الاعتماد على الطاقات العقلية والمنطقية التي تقضي إلى الإقناع.

<sup>1</sup>البيان والتبيين، عمرو بن بحر الجاحظ، ج ١، ص ١١٥

تلعب البلاغة دوراً فاعلاً في استمالة الآخرين بالوسائل الجمالية، فقد جاء أن " البلاغة هي فتنة القول وخلاصة الألسنة واستمالة الأسماع بحسن المنطق وتزيين المعاني في قلوب المرئيين بالألفاظ المستحسنة في الأذان رغبة في سرعة الاستجابة".<sup>1</sup> ونثراً.

وتعد البلاغة من الفنون اللغوية التي اهتم بها علماء الكلام بشكل خاص، حيث يركزون في دراستها وتحليلها لفهم كيف يمكن تحسين فعالية الخطاب والتأثير على الآخرين، وتتنوع المفاهيم والنظريات حول البلاغة بين العلماء المسلمين، إذ يقسم بعضهم البلاغة إلى فنون رئيسة مثل البيان والبدیع والمعاني، بينما يرى آخرون أن البلاغة تشمل أيضاً مفاهيم مثل الإقناع والتأثير. وتأتي أهمية مفهوم البلاغة لعلماء الكلام في قدرته على توضيح المفاهيم الدينية والفلسفية بشكل مقنع وجذاب للجمهور.

ويوضح أحمد حسن الزيات ارتباط البلاغة بالإقناع فيقول: "البلاغة بمعناها الشامل الكامل ملكة يؤثر بها صاحبها في عقول الناس وقلوبهم عن طريق الكتابة والكلام، فالتأثير في العقول عمل الموهبة المعلمة المفسرة، والتأثير في القلوب عمل الموهبة الجاذبة المؤثرة، ومن هاتين الموهبتين تنشأ موهبة الإقناع على أكمل صورة".<sup>2</sup>

<sup>1</sup>النظريات اللسانية والبلاغية والأدبية عند الجاحظ من خلال البيان والتبيين، محمد الصغير بناني،

<sup>2</sup>دفاع عن البلاغة، أحمد حسن الزيات، عالم الكتب القاهرة، ط2، 1967، ص34

فقد قامت البلاغة العربية في بداياتها على مبدأ البيان، ثم نحت في نموها وتطورها نحو البرهان والتعليل بسبب عوامل أثرت فيها، منها ارتباط البلاغة بالنص القرآني المبني في أساسه على الحجة، ثم تمازج الثقافات بفضل الترجمة، ثم ارتباط البلاغة بالعصر العباسي عصر الجدل و الكلام، كما كانت مساهمة علماء الكلام واضحة في طبع البلاغة بالطابع العقلي، أما الخطابة التي هي وسيلة للمناظرة والإقناع فقد مالت بالبلاغة إلى العقلانية . كما يتناول البحث مظاهر الإقناع في البلاغة العربية كالقياس، المثل، الاستعارة، الشاهد، الأسلوب، المقابلة و الطباق.

إن أس البلاغة هو القدرة على الحجة والتمكن من فهمها، ومعرفة المواضع التي يجب أن توضع فيها، وقد جاء في البيان والتبيين: " ومن البصر بالحجة والمعرفة بمواضع الفرصة، أن تدع الإفصاح بها إلى الكناية عنها، إذا كان الإفصاح أوعر طريقة، وربما كان الإضراب عنها صفحا أبلغ في الدرك، وأحق بالظفر".<sup>1</sup>

إذن فللحجة دور أساس في تبليغ المعنى إلى قلب السامع، وهي من الأسس التي ينبغي على الخطيب أن يمتاز بها، وبناء عليه فالبلاغة هي إصابة المعنى والقصد إلى الحجة دون فضل أو تقصير، أي دون تطويل أو إيجاز، وهذا يعني المساواة، فالكلام البليغ هو الذي نستخدم فيه من الألفاظ القدر الضروري لا بلاغ المعنى إلى السامع".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> البيان والتبيين ج1 ص 92

<sup>2</sup> البيان والتبيين، مرجع سابق، ج1 ص53

تشير الإثارة في البلاغة العربية إلى استخدام لغة مفعمة بالحيوية والعاطفة والإثارة، تهدف إلى إثارة عواطف الجمهور. وغالبًا ما يتم تحقيق ذلك من خلال استخدام اللغة المجازية، مثل الاستعارات والتشبيهات وغيرها من الأجهزة البلاغية.

ومن ناحية أخرى، يشير الإقناع إلى استخدام اللغة المصممة للتأثير على معتقدات الجمهور أو مواقفه أو سلوكياته. ويتضمن تقديم الحجج والأدلة المقنعة والمقنعة للجمهور. في البلاغة العربية، يتم الإقناع غالبًا من خلال استخدام التفكير المنطقي، فضلاً عن النداءات العاطفية.

إن الناظر في كتاب "البيان والتبيين" يتحصل له أن الجاحظ قد أولى اهتماماً كبيراً بالإفهام، بصفته من المقومات الرئيسية في تحقيق المنفعة التي يسعى إلى بلوغها في الخطاب، وذكره لما قدم تعريفاً للبيان، بقوله: "البيان اسم جامع لكل شيء كشف لك قناع المعنى، وهتك الحجاب دون الضمير، حتى يفضي السامع إلى حقيقته، ويهجم على محصوله كأننا ما كان ذلك البيان، ومن أي جنس كان الدليل، لأن مدار الأمر والغاية لتي إنما هي الفهم والإفهام فبأي شيء بلغت الإفهام وأوضحت عن المعنى، فذلك هو البيان في ذلك الموضوع"<sup>1</sup>

إذن فالفهم والإفهام أهمية كبرى في الخطاب، وهي الغاية التي يسعى إليها القائل لإبلاغها قلب السامع، ومن ثم فإن للبيان بصفته جزءاً من البلاغة

<sup>1</sup> البيان والتبيين، الجاحظ، مرجع سابق، ص 28

دور أساسي في الإبانة والإفهام، وإن اهتمامه بهذه المسألة محكوم بالظرفية الزمنية؛ إذ كثرت التساؤلات حول الخطاب الديني، وطلب فهمه أمر ضروري، بالإضافة إلى توافد أقوام أخرى على الثقافة العربية طالبة لفهم مسائل كثيرة، واعتبار آخر هو كثرة الطاعنين في اللغة وغيرها من الأمور التي لا يسع المقام إلى ذكرها ها هنا.

إن البلاغة العربية كانت تعالج في أغلب الأحيان نصوصا وخطابات أدبية يحكمها الوعي والقصد، فلم يكن البلاغي يهتم بالخطاب الذي يكتفي بذاته ولا يعير اهتماما لمخاطبه، ولم تكن البلاغة تحسب النص كلاما يهتم المتكلم فقط، أو كلاما مكتفيا بذاته، بل هي تهتم أساسا بالنص الذي يتوجه إلى الآخرين.

وبالنظر إلى المفهوم النسقي للبلاغة، يتضح أن البلاغة العربية القديمة منذ تأسست مع الجاحظ وهي تحاول التأليف بين رافدين كبيرين هما الرافد الخطابي والرافد الشعري، ولم يحدث بعدها إلا التراجع والانكماش، مع استثناء حالات قليلة من مثل حازم القرطاجني.

الإقناع في الخطابة العربية قد جاء ضمنا في كثير من المؤلفات البلاغية مثلا لذلك: كتاب البيان والتبيين للجاحظ، وكتاب البديع لابن المعتز، وكتاب الصناعتين للعسكري، وكتاب سر الفصاحة للخفاجي، وكتبا أسرار البلاغة ودلائل الإعجاز للجرجاني، وكتاب مفتاح العلوم للسكاكي. والاهتمام بالبلاغة والعودة إليها، هو إعادة الاعتبار للبعد الحجاجي، وتقنيات الإقناع المؤثرة؛ مما يقود إلى مفهوم ذي طابع نسقي للبلاغة، لا

تتخصر بمقتضاه البلاغة في الأسلوب والشعري، كما لا تتفصل في إطارها بلاغة الأسلوب وبلاغة الحجة؛ فمنذ مرحلة تأسيس البلاغة مع الجاحظ إلى مرحلة الاكتمال والذروة مع السكاطي وحازم القرطاجني وهي تروم التأليف بين رافدين، أحدهما خطابي، التأليف بين رافدين؛ أحدهما خطابي والثاني شعري.<sup>1</sup>

إن الاهتمام ببلاغة الخطاب الإقناعي يقترن بما يجري في العصر الراهن؛ حيث أصبح الإقناع أبرز إشكالية في عالم اليوم، ودراستها مدعومة بالوعي بالحاجة إلى ثقافة التواصل والإقناع، فتقدير الحيوية التي استعادها علم البلاغة في العصر الراهن قاد إلى الاهتمام ببلاغة الإقناع، ومن أهم سمات هذه الحيوية الرهان على الاجتماعي؛ حيث أضحت البلاغة ذات أبعاد اجتماعية، فالبلاغة الجديدة جعلت العلائق الاجتماعية من أولويات انشغالاتها، معيدة الاعتبار للدور الذي تقوم به الأطر الاجتماعية من الناحية الإقناعية والحجاجية، معيدة النظر في مفهوم اللغة، على أنها خطاب أو شكل من أشكال الممارسة الاجتماعية.

لعل الخطاب الإقناعي الشفوي لا يتحدد في ما يسمعه السامع فقط، بل وفي ما يراه أيضا، كأن الأمر يتعلق بعرض مسرحي، إنجازه يقتضي القدرة على تحويل الجسد إلى جسد متكلم، يقول ويعبر ويرمز ويؤثر. فعندما يتحدث البلاغي العربي - الجاحظ خاصة - عن الصوت والحركة والعمامة

<sup>1</sup> ص 9 الاستدلال الحجاجي التداولي وآليات اشتغاله، رضوان الرقيب، مجلة عالم الفكر، الكويت،

ع2، 2011م

والعصا، فهو يشير إلى وظائفها التواصلية البلاغية التي تحول الجسد إلى خطاب ثقافي رمزي يرتبط بالخطاب الثقافي العام الذي يؤطر المجتمع، ويمتلك القدرة على الإخبار والإبلاغ والترميز والتأثير.

والبلاغة ليست حكرا العرب وحدهم، وإنما عرفت لدى مختلف الشعوب، عند اليونان والرومان والفرس في الهند، فالحضارة اليونانية التي نشأت فيها البلاغة في أحضان الفلسفة جعلت الخطابة والشعر قسمين من أقسام المنطق، كان للبلاغة فيها مذهبان، فكما كان للعرب مذهب المعنويين ومذهب اللفظيين كان كذلك في اليونان مذهب الفلاسفة ومذهب البيانين، فقد عرف أفلاطون البلاغة بقوله: " هي كسب عقول الناس بالكلمات"<sup>1</sup>.

وخلاصة ماسبق أن البلاغة عند العرب وسواهم تشمل الشكل والمضمون، أي المبنى والمعنى، الكلمة والفكرة، الذوق والعقل، وهي بذلك تسهم إسهاما فاعلا في عملية الإقناع، ففوة البلاغة في ارتباطها بالإقناع، وأن فهم البلاغة في معناها النسقي العام يفتح آفاقا جديدة وخصبة أمام البحث العلمي، وخاصة عندما يركز على منطقة التفاعل الذي يحصل بين أطراف ثنائيات عديدة: المتكلم/المخاطب، النص/المقام، الحجة/ الصورة، الشكل/المضمون... إلخ،

<sup>1</sup> الأسس العلمية لنظريات الإعلام، جيهان أحمد رشتي، دار الفكر العربي للطباعة والنشر،

ثم إن الإقناع لا يقتصر على تقديم الحقائق أو الحجج المنطقية فحسب؛ بل إنه ينطوي على مناشدة العواطف والقيم والمعتقدات من أجل التواصل مع المتلقي.

ترى الباحثة أن البلاغة العربية بمضامينها المختلفة كانت ومازالت من أكثر الوسائل فاعلية في التأثير الوجداني، فهي التي تؤسس جسور التواصل بين بني البشر، بين الشعر والخطابة، بين التخييل والإقناع. وهذا عمل متفرد وثري وفاعل في الحياة البشرية، لكنه لم ينل إلا القليل من الاهتمام في الدرس البلاغي المعاصر.

#### المبحث الثالث: أساليب الإقناع

إذا كان الإقناع هو إفراغ الجهد بغية تعديل موقف أو تعزيزه أو نفيه بحجج عقلية ونقلية ومنطقية وواقعية متعددة؛ فإن جمال العبارة وحسن الصياغة واختيار الكلمة المناسبة هي من أكثر الوسائل التي تميل إليها النفوس.

إن عملية إقناع الناس وتطبيب نفوسهم ورفع الشك والريب الذي قد يراودهم؛ تحتاج إلى أساليب متنوعة ومختلفة منها: قوة وجودة البيان، والسلوك والقدوة الحسنة، وبيان العلة، والتقابل والتشابه، وضرب الأمثال، وتقديم الدليل والبرهان، والصدق، والعاطفة وغيرها تعد كلها من وسائل الإقناع والتأثير، وكلها مهارات في الإقناع لا يمتلكها إلا صاحب حكمة.

وقد استخدم القرآن العظيم عدة وسائل للتأثير والإقناع، وأكثر هذه الوسائل شيوعاً هو ضرب الأمثال.

ضرب المثل في اللغة العربية طريقة إقناعية وجمالية قديمة استعملها العرب قبل الإسلام وبعده لتحقيق أهداف كثيرة منها: إيصال فكرة الموضوع الذي من أجله ضرب المثل، واختصار الجهد وتقريب الطريق والاقتصاد اللغوي، و بلاغة الموضوع ونفاده إلى العقول، واستقراره في الأذهان، وتداوله بين الألسن مدة طويلة.

"ولما كانت الحقائق المثلى في دلالاتها وأغراضها تكتسي حلة رائعة حينما تصاغ في قالب جميل؛ يجعلها قريبة إلى العقول بقياسها على المعلوم اليقيني؛ فإن التمثيل هو ذلك القالب الذي يبلور المعاني في صورة حية تستقر في الأفهام بتشبيه المعقول بالمحسوس، والغائب بالحاضر".<sup>1</sup>

العرب بطبيعتهم يميلون إلى المثل في لغتهم وبلاغتهم لفوائده المتعددة؛ لذلك فقد جاء القرآن غنيا بالأمثال التي جاءت لتؤدي وظائف مختلفة؛ لكنها تلتقي جميعها في وجوب الإيمان بالله عز وجل وتوحيده بالربوبية، ومن ذلك:

قوله تعالى: ﴿مَثَلُ الَّذِينَ اتَّخَذُوا مِنْ دُونِ اللَّهِ أَوْلِيَاءَ كَمَثَلِ الْعَنْكَبُوتِ اتَّخَذَتْ بَيْتًا، وَإِنَّ أَوْهَنَ الْبُيُوتِ لَبَيْتُ الْعَنْكَبُوتِ، لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ﴾.<sup>2</sup> سورة العنكبوت الآية 41

<sup>1</sup> ظاهرة المثل في القرآن الكريم، مجلة دعوة الحق، العدد 300 ربيع 1-ربيع 2 1414/ شتنبر -

أكتوبر 1993 . عن موقع <http://www.habous.gov.ma/daouat>

<sup>2</sup>(سورة العنكبوت الآية 41)

أما الشعر العربي فإنه لم يكن مجرد وسيلة إمتاع وترويح عن النفس بالمدح أو الفخر، أو إظهار مزايا القوم في الشجاعة والبطش والكرم، ولعله تجاوز ذلك إلى أغراض مختلفة منها: الترويح والدعاية، مثال لذلك قول: الشاعر مسكين الدرامي

قُلْ للمليحةِ في الخمارِ الأسودِ ماذا فعلتِ بناسكٍ متعبِ  
قد كان شمراً للصلاةِ ثيابه حتى وقفت له ببابِ المسجدِ  
ردي عليه صلاته وصيامه لا تقتليه بحقِّ دينِ محمدٍ<sup>1</sup>

وقصة هذه الأبيات أن تاجراً باع خُمُرَه كاملة إلا الأسود منها، فلجأ إلى مسكين الدرامي الذي اعتزل الشعر، ولزم المسجد من أجل العبادة والنسك، فطلب منه أن ينظم شعراً في بضاعته الكاسدة، فكانت هذه القصيدة. ولما شاع الخبر أن مسكين الدرامي ترك المسجد والعبادة بسبب امرأة جميلة تلبس خماراً أسوداً، تنافست النساء وسارعت في شراء الخمر الأسود حتى نفذت البضاعة من التاجر. فهذا النص وثيقة صريحة يندمج فيها الإمتاع بالإقناع الذي من تجلياته نفاذ بضاعة التاجر من الخمر السوداء كاملة بعد نظم هذه الأبيات، كما تم إنشاد الأبيات وتلحينها من طرف أهل الطرب والغناء.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>ديوان مسكين الدرامي، تحقيق عبدالله الجبوري، خليل إبراهيم العطية، مطبعة دار البصري،

بغداد، ط1، 1970، ص30

<sup>2</sup> السابق.

وبصورة عامة فإن للإقناع وسائل كثيرة يمكن أن تطبق في مجالات الحياة المختلفة يلخص أهمها فيما يلي<sup>1</sup>:

### 1. تحضير الفكرة

يجب تحديد الفكرة بوضوح ووضع النقاط الرئيسة التي يريد المخاطب إيصالها ويجب التأكد من المعلومات التي تدعم الفكرة حتى يتم الرضا والقبول لدى الطرف الآخر.

### 2. المصداقية

وهي الصدق في القول والعمل، وبها يستطيع المتحدث كسب ثقة الآخرين من خلال خلفيته، وخبراته، وعلى الفرد مراعاة المواضيع التي يتم اختيارها والأفكار التي يريد طرحها للآخرين، ويتحرى المصداقية في ذلك؛ فإن كان الموضوع الذي عليه مدار الحوار مُثيراً للجدل، أو فيه نقطة خلافية، على المحاور في هذه الحالة أن يُقدم بعض الأدلة القوية التي تُثبت صحة كلامه، والتي تستند على معلوماتٍ موثوقةٍ. لذلك يجب على من يريد إقناع الآخرين أن يكون صادقاً وموثوقاً في مخاطبته للآخرين حريصاً على تقديم معلومات دقيقة وداعمة لما يقوله، وعليه أن يشارك تجاربه الشخصية لتعزيز مصداقيته.

### 3. المنطق:

استخدام عبارات تؤثر في الآخرين باختيار الأسلوب الذي يناسب الموقف، تقديم حجج منطقية واضحة ومقنعة، مدعومة بالأدلة والبيانات التي تبرر

<sup>1</sup> من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، مرجع سابق، ص35

وجهة النظر، استخدم لغة تعبر عن المشاعر، مثل الفخر أو التعاطف، لجعل الحوار أكثر تأثيرًا، ومحاولة سرد القصص الشخصية أو التجارب المؤثرة لجذب انتباه الآخرين. لذلك يجب استخدام أساليب إقناع قوية وحجج منطقية يساعد في ذلك اختيار العبارات الرصينة التي تظهر قيمة الفكرة وتعطي فائدة في ما يقدم من أفكار..

#### 4. العاطفة:

إن إظهار الاحترام والتفهم وتوظيف الجانب العاطفي عند إقناع الآخرين، والتأثير فيهم أمر ضروري للغاية من أجل تحقيق نتائج مرضية للطرفين، لأن المرء بحاجة للتعبير عن نفسه والإحساس بأن الجميع يتفهم موقفه، الأمر الذي سيشعره بالأهمية والاحترام لذاته، مما سيكسبه الرضا والثقة في الطرف الآخر.

#### 5. التواصل الفعال

القدرة على التعبير عن الأفكار بوضوح وبطريقة جاذبة لانتباه الآخرين، تشمل طريقة الحديث بوضوح واستخدام نبرة صوت مناسبة؛ مما يجعل الوصول للهدف ممكنا وسهلا وسريعا. يجب عليك استخدام أساليب إقناع الآخرين التي تعتمد على الكلمات التي تظهر قيمة ما اقترحتة وتعطي فائدة في ما تقدمه لهم من أفكار.

#### 6. التحليل

وذلك بفهم مشاعر الآخرين واحتياجاتهم قبل تقديم وجهات النظر، الاستماع الجيد للرأي الآخر يساعد في تقريب وجهات النظر مما يساعد في توجيه الخطاب بشكل يناسب المتلقي.

#### 7. الوضوح

تقديم الخطاب بشكل مباشر دون تعقيد، مما يسهل فهم الفكرة. تجنب التعقيد أو المصطلحات الفنية التي قد تكون غير مفهومة.

#### 8. الاستجابة

القدرة على الاستجابة لملاحظات وتعديل الخطاب بناءً على ردود الفعل. 9. التكرار: يجب إعادة نقاط بعينها بغرض التأكيد على النقاط الرئيسية في الخطاب أو الحوار لتعزز فهمها..

استخدام وسائل مختلفة (مثل الكتابة، الرسوم، أو الحديث) لترسيخ الفكرة وتعزيزها في ذاكرة المتلقي.

إن إتقان هذه الأساليب يجعل المرء أكثر قدرة على التأثير على من حوله، بذلك يصبح أكثر خبرة في استخدام أساليب الإقناع، فاستخدام هذه العناصر بشكل متوازن يمكن أن يزيد من فعالية الإقناع.

وبتطبيق هذه الوسائل في المواقف اليومية، يتمكن المرء من تحسين قدراته على الإقناع والتأثير في الآخرين بشكل إيجابي. والقدرة على الإقناع تثبت فائدتها في كثير من مناحي الحياة المختلفة، لا سيما الأدوار الوظيفية وبيئات العمل سواء الأكاديمية أو التجارية أو غيرها.

إنّ يكمن نجاح الفرد وتقدمه في حياته الشخصية والعملية بقدرته على إتقان مهارة إقناع الآخرين بما يريد، والذي يحتاج منه إلى درجة عالية من الذكاء والحنكة والحكمة؛ فالإقناع فنٌ لا يُتقنه الكثيرون، الناجحون فقط هم من يُجيدون هذه المهارة، ويعرفون وسائلها.

مما تقدم يرى الباحث أن فن إقناع الآخرين والتأثير فيهم هو عبارة عن عملية تحدث من خلال حدوث أحد الأمرين، وهما إما الحصول على التغيير لمواقف الآخرين أو التعزيز لها، فالتغيير للمواقف يكون من خلال وجود أمر يخالف ما ترغب في إقناعهم به، فتقنعهم بتغيير الموقف من الخلف إلى التأييد، أما التعزيز فهو يعني أنهم في موقف غير معارض، ويمكن أن تحصل منهم على التأييد بسهولة، والحكيم هو من يجيد استخدام الطريقة المثلى لإقناع الآخرين.

الخاتمة:

لقد حازت فنون الإقناع أهمية كبيرة منذ القديم وحتى العصر الحديث؛ إذ يعد فن الإقناع من فنون التعبير الفاعلة التي تهدف إلى تغيير فكر أو معتقد أو سلوك ما من خلال الاتصال الفاعل المؤثر في المتلقي؛ عبر الخطاب المقنع باستخدام أسلوب جاذب قادر على تغيير استمالة آراء الآخرين وكسب رضاهم، كل ذلك يحتم معرفة مفهوم الإقناع وكيفية تطبيقه في مجالات الحياة المختلفة للوصول للغاية المنشودة. وقد خرجت هذه الدراسة بعدد من النتائج والتوصيات.

## أولاً: النتائج

1. عملية الإقناع هي عملية تكاملية بين العقل والعاطفة.
2. فهم تعريف الإقناع ومعرفة كيفية تطبيقه هي من أنجع الوسائل لتحقيق الرضا الذاتي، ومن أهم أساسيات التطوير الذاتي.
3. التعامل مع البشر من أخطر أنواع التعامل لذلك يجب أن يكون التعامل معه تعاملًا حضاريًا.
4. للإقناع أشكال متعددة تختلف من حيث المضمون تفرضها حال المتلقي.
5. تلعب البلاغة دورًا جوهريًا في فن الإقناع.
4. أساليب الإقناع ضرورية لمساعدة الأفراد في التفكير في وجهات النظر البديلة.
6. استراتيجية الإقناع ضرورية في الخطاب لأن التبليغ والبيان وحصول المراد لا يتم إلا بالإقناع.
7. القدرة على الإقناع تثبت فائدتها في الكثير من الأدوار الوظيفية وبيئات العمل سواء الأكاديمية أو التجارية.
8. تكمن فوائد التواصل الإقناعي في قدرة الشخص على تحقيق التأثير المطلوب وإقناع الآخرين بالأفكار والرؤى.
9. كثيرًا ما لجأ القرآن الكريم إلى أسلوب الإقناع مستخدمًا عدة وسائل أهمها ضرب الأمثال.

10. يعد أسلوب الإقناع الخطابي من أكثر الطرق وأنفعها في حل المشكلات وكسب ثقة الآخرين.

11. تمكن الفرد من مهارات الإقناع، وأساليبه، ووسائله؛ وإتقانه لفنون الحوار يساعده على خدمة نفسه وخدمة الآخرين ويصبح بذلك شخصا مؤثرا تأثيرت ايجابيا في مجتمعه.

### ثانيا: التوصيات

توصي الدراسة بالآتي:

1. تضمين فن الإقناع ضمن المناهج الجامعية نظرا لأهميته في الحياة اليومية.
2. زيادة الدراسات والبحوث العلمية التي تتعلق بالإقناع ووسائله.
3. قيام دورات تدريبية في فن التأثير على الآخرين وفن الخطابة وأصول الحوار.
4. محاولة جمع ما نشر عن هذا الفن في موسوعة خاصة به.

## المصادر والمراجع:

### القرآن الكريم.

1. الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي - إبراهيم أبو عرقوب - دار المجدلاوي للنشر والتوزيع - الأردن، ط1، 1993م.
2. الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العملية - عامر مصباح- ديوان المطبوعات الاجتماعية، الجزائر.
3. الإقناع علم وفن - طارق السويدان، وعماد عزيز الشنكالي.
4. الاستدلال الحجاجي التداولي وآليات اشتغاله، رضوان الرقبي، مجلة عالم الفكر، الكويت، ع2، 2011م
6. الأسس العلمية لنظريات الإعلام، جيهان أحمد رشتي، دار الفكر العربي للطباعة والنشر، 1978
6. البيان والتبيين، عمرو بن بحر الجاحظ، ج ١.
7. دراسات في علم النفس الاجتماعي - محمد عبدالرحمن عيسوي - النهضة العربية بيروت- ط١- 1974
8. دفاع عن البلاغة، أحمد حسن الزيات، عالم الكتب القاهرة، ط2، 1967.
9. ديوان مسكين الدرامي ، تحقيق عبدالله الجبوري، خليل إبراهيم العطية، مطبعة دار البصري، بغداد، ط1، 1970.
10. فصل المقال بين الحكمة والشريعة من الاتصال- الوليد بن رشد - تحقيق محمد عمارة. ط٣ - المؤسسة العربية للدراسات والنشر ١٩٨٦م.

11. قوة الإقناع، علي الحمادي، دار الإبداع الفكري، الكويت، ط1، 2010م.
12. ظاهرة المثل في القرآن الكريم، مجلة دعوة الحق، العدد 300 ربيع 1414/ -أكتوبر 1993. عن موقع <http://www.habous.gov.ma/daouat>
13. لسان العرب.: محمد بن مكرم بن علي ابن منظور، دار صادر - بيروت الطبعة: الثالثة - ١٤١٤ هـ .
14. معجم مقاييس اللغة (قَنَّع). أبو الحسن أحمد بن فارس، تحقيق عبدالسلام هارون، دار الفكر، 1979، ج5.
15. من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، معتصم بابكر مصطفى، مطبعة وزارة الأوقاف، قطر، الطبعة الأولى، 2003م، ص 33
16. منهاج البلغاء وسراج الأدباء - حازم القرطاجني' تحقيق الحبيب بن الخوجة ، دار الغرب الإسلامي بيروت، ط3 1986م.
17. نظريات الاتصال، محمد عمر الطنوبي ، مطبعة الإشعاع مصر، ط1
18. النظريات اللسانية والبلاغية والأدبية عند الجاحظ من خلال البيان والتبيين، محمد الصغير بناني.
19. الأسس العلمي في الإعلام، جيهان أحمد رشتي، دار الفكر العربي للطباعة والنشر، 1978

لسان العرب: محمد بن مكرم بن علي ابن منظور 20. دار صادر -  
بيروت الطبعة: الثالثة