

بلاغة الحجاج والإقناع

تمهيد :

يُعدّ الإقناع عملية فكرية ومنطقية ونفسية، يحاول فيها أحد طرفين التواصل التأثير على الآخر، وإخضاعه لفكرة ما قصد استمالته نحوها، فهو ركيزة من ركائز الحجاج غايته التأثير العقلي والعاطفي في المتلقي والجمهور عن طريق التوسل بالحجج والبراهين المثبتة.

إنّ السعي إلى فصل الحجاج عن غرضه الإقناعي هو سعي في الحقيقة عسير المنال بسبب التلازم الحاصل بين المفهومين كون فعل المُحَاجَّة لا يُعقد إلا لتحصيل مقاصد تأثيرية أو الزيادة فيها، كما تقدم بيانه في المحاضرات السابقة، حيث لا يكون ذلك في الغالب الأعم إلا بالتوسل بطرائق مخصوصة من خلال تسخير الآليات اللغوية والبلاغية والمنطقية قصد بناء الخطاب الحجاجي بناء مُحكمًا حتى يظفر بمقاصده المنشودة.

ولعل هذا التصوّر التلازمي هو ما دفع بلنجير أن يجعل من الحجاج ممارسة نفسية ومنطقية في الآن نفسه توطرها ثقافة معينة وتوجهها الرغبة في التفاعل مع "الممارسة-النفسية-المنطقية" للشركاء المعنيين. إذ يسوغ بناء على هذا المنظور أن نفهم الإلحاح على ضرورة التأثير بتسخير أساليب مختلفة ينهض السياق فيها بتحديد طبيعتها حيث يجعلها تارة تنزع إلى توضيح بعض مظاهر الأشياء، وتارة أخرى إلى حجب مظاهر أخرى وتارة إلى اقتراح مظاهر جديدة لم تكن مطروحة سلفًا.

ينقلنا هذا التنوع إلى تصوّر أوسع للحجاج بوصفه محاولة تعديل أو تحويل أو تقوية منظور مُحددٍ بالجوء إلى اللغة وما تتيحه من إمكانات تعبيرية عديدة. على أن الأمر لا يقف عند حدود محاولة الإقناع بمنظور محددٍ فحسب، بل يتخطاه ليشمل محاولة الإقناع بطرائق التفكير، وبطبيعة الإحساس أيضا.

تُدرج الأدبيات المشتغلة بالحجاج هذا الأخير في إطار فئة الأفعال الإنسانية التي تروم الإقناع والاستمالة، كما قد تتخطى مراميها إلى توجيه المخاطب نحو الفعل، وذلك عبر توجيه رؤيته للأشياء، لذلك نراه يستمد خصوصيته من تفعيل التعليل في الوضع التواصلية .

وعليه كان « الإقناع هو التّواصل لغاية تغيير سلوك أو موقف»¹. كما وصفه " أوليفي روبول " بقوله: «هو دفع أحد ما إلى الاعتقاد بشيء ما»².

إنّ فاعل الحجاج لا يرى في المخاطب موضوعاً للتطويع (manipulation) بالقدر الذي يرى فيه الأنا الآخر (alter ego) الذي ينبغي أن يتقاسم معه رؤية مشتركة وهو التّصوّر الذي ركن إليه بلونتين حين عرّف الحجاج على أنه العملية التي يسعى من خلالها المتكلم إلى تغيير نظام المعتقدات والتّصورات لدى مخاطبه بتسخير الوسائل اللغوية.

1. الإقناع:

1.1. لغة:

جاء في معجم مقاييس اللغة لابن فارس الإقناع هو: الإقبال بالوجه على الشيء يقال: أقنع له يقنع إقناعاً، وأنه مد اليد عند الدعاء، وسمّي بذلك عند إقباله على الجهة التي يمدُّ يده إليها³.

وورد في لسان العرب لابن منظور: قنع (بالكسر) قنوعاً والمقنع (بفتح الميم) العدل من الشهود، يقال فلان شاهد مقنع؛ أي رضا يقنع به، وأقنعه الشيء، أي أرضاه وأقنعي كذا أي أرضاني⁴.

كما يرجع أصل كلمة الإقناع في اللغة العربية كذلك إلى الجذر (ق. ن. ع)، حيث يقال أقنع الرجل يديه في القنوت؛ أي رفعهما مُسترحماً ربّه مستقبلاً بها وجهه للدعاء، كما وردت في الحديث تقنع يديك في الدعاء أي ترفعهما. أمّا المقابل الأجنبي لها فهي كلمة (persuasion) ذات الأصل اللاتيني التي تتكون من مقطعين (per) وتعني عاطفي أو انفصالي، و (suadre) التي معناها الحث والحض؛ أي أن تجعل شخصاً ما يفعل أو يعتقد شيئاً ما من خلال الحث العاطفي أو العقلي.

2.1. اصطلاحاً:

أمّا في الاصطلاح فيراد به تلك الظاهرة اللسانية المنطقية ذات الصلة الوثيقة بالفعل التأثيري الذي يتكئ على الكفاية التّداولية بغية تحصيل المقاصد الجوهرية لمُنشئ الفعل الحجاجي، لأنّ الإجراء المقصدي التأثيري يبدو هاماً في تعيين المعنى بما هو ضابطٌ له عن طريق؛

1 حسن المودن، بلاغة الخطاب الإقناعي، نحو تصور نسقي لبلاغة الخطاب، دار كنوز المعرفة العلمية، ط01، الأردن، 2014، ص 22.

2 المرجع نفسه، ص 24.

3 - أبو الحسين أحمد بن فارس، معجم مقاييس اللغة، تح: عبد السلام محمد هارون دار الفكر، د ط، ج 5: 1979 ص 33 مادة (ق ن ع).

4 - ابن منظور، لسان العرب، مج 2 ص 297 (مادة ق ن ع).

1. توضيح الحُجج.
2. كشف القضايا.
3. دفع اللبس وإبعاده.

إنّ جوهر الفعالية الحجاجيّة إذاً، هو إنشاء رابطة مُقنعة بين قولين (قانون العبور)، وعليه كان اعتماد النصّ الحجاجي على بنية أساسية عند عالم المنطق هي بنية القياس المنطقي اعتماداً كبيراً، كما يرتبط الإقناع كذلك بالدحض والتفنيد، إذاً عددنا أنّ موقف المُفند هو موقف المُدعي المُنكر، من جهة أنّ الإقناع بصحة خطاب أو قضية ما، تعني فيما تعنيه الاعتراض على خطاب آخر أو التشكيك فيه ثم بيان زيفه وتهافته. فالغاية القصوى التي يجرى الحجاج إليها، كما ذهبت إلى ذلك جُلّ المذاهب والمقاربات؛ « هي إحداث التأثير العملي الذي يُمهّد له التأثير الذهني ⁵ ».

إنّ مطلب الخطاب الحجاجي هو سيادة سلطان الدليل بين العارض والمعارض (طالب الدليل)، كما قد يتوجه الخطاب الحجاجي من جهة التلقي إلى جمهور كونيّ كُلّي، حيث ينشد بذلك العقلانية في مخاطبته العقل الإنساني مُعولاً على حُجّيته، وعلى كونه أعدل قسمة بين الناس بعبارة ديكرت، ومن جهة التشارك التفاعلي الذي يحصل بطلب مشاركة الغير في اعتقاد الفكرة المعروضة عليهم بوصفها مدار العملية الاستدلالية بينهما.

وبعبارة أخرى، فإنّ الحجاج يتعالق بالمنطق الطبيعي من جهة كونه فعالية لغوية عقلانية غايتها إقناع المعارض العاقل (طالب الدليل) بمقبولية رأي من الآراء ومقبوليته، وذلك عبر تقديم مجموعة من القضايا مشفوعة بنسقتها الاستدلالي. أما علاقته بالوجه المعرفي؛ فتتجلى في تتبع طرائق الاستدلال في العلوم والمعارف التي تتوسّل باللغة الطبيعية والإجراءات الخطابية حيث تمتزج مادة الدليل بصورته، وتمتزج الشحنة المعرفية الاستيمية للمقطع الحجاجي بالصيغة التعبيرية للهيكل القولي الحامل له.

لا تقتصر صلاحية الحُجّة والدليل في صياغة القضايا على صورتها فحسب، بل قد يُصاغ الدليل في جُمْلٍ إنشائية وهو ما اصطُح عليه ابن تيمية قديماً بالدليل الإنشائي، الذي يُذكر فيه الدليل في صيغة استفهام الإنكار لبيان بديهية القضية وفطريتها واستقرارها في النفوس من قبيل ما ورد في الاستدلالات القرآنية؛ (أَمْ خُلِقُوا مِنْ غَيْرِ شَيْءٍ أَمْ هُمُ الْخَالِقُونَ)⁶، حيث يختلف الدليل الإنشائي اختلافاً بيّناً عن صياغة الدليل في القياسات البرهانية لاقتصار هذه الأخيرة على جعل الخبر صيغتها الوحيدة، إذ لا يظل الفعل الكلامي الخبري - على حد تعبير عبد الهادي بن ظافر الشهري - الفعل الكلامي الوحيد لإنجاز الخطاب الحجاجي، بخلاف المنطق الصوري الذي يقتصر على الصياغة الخبرية دون أن يتعدها.

5 - ينظر : عبد اللطيف عادل، بلاغة الإقناع في المناظرة، منشورات الضفاف، بيروت لبنان، ط1، 2013.

6 سورة الطور، الآية رقم 35.

يرى القرطاجي أن الإقناع هو العملية التي بها يؤثر الخطاب في مواقف الإنسان وسلوكه دون إكراه أو قسر¹. حيث يتبين لنا مما سلف أن الإقناع سلطة عند الخطاب في خطابه ولكنها سلطة مقبولة إن استطاعت أن تقنع المخاطب، إذ لا تتحقق إستراتيجية الإقناع تجاهها إلا متى وقع التسليم بمقتضاها إما قولاً أو فعلاً.

2. الحجاج والإقناع:

يواشج مُصطلح الإقناع مصطلح الحجاج حدّ التداخل وذلك أن أحدهما مفاده غلبة الآخر والثاني هو وسيلة أو آلية الأول التي يتوسل بها لبلوغ غايته، إذ يمكن توضيح ذلك بالقول إنّ غاية الحجاج هو الإقناع وهذا يعني أن قضية الإقناع لا تتحدد في ذاتها إنّما هي رهينة بمدى نجاعة الحجاج.

إنّ مكن نجاعة الحجاج في السعي إلى إقناع الطرف المعروض عليه بمضمون ما يطرحه الطرف الأول في العملية الحجاجية؛ أي مدى وصول الخطاب إلى ذهن المتلقي ونفاذه إليه، فالحجاج هو من أظهر آليات الإقناع إذ لا يقف عند حدّ إفهام المتلقي فحسب، بل يتجاوز ذلك إلى غرضه التداولي وهو تحصيل الإقناع والظفر به.

كما أن الحجاج انتقائي باعتبار الأهداف المنشودة إذ يقع الاعتماد فيه على التدعيم الملائم وعلى الحجج الدامغة، والأدلة القاطعة، والبراهين الساطعة حين يختار المتكلم كل العناصر التي من شأنها أن تزيد في قوة إقناع المستمع بغرض دفعه لفعل مُعين أو لتغيير سلوك أو معتقد ما. وعليه كان الحجاج والإقناع صنوان لعملية واحدة إذ لا اختلاف بينهما إلا في درجة التوكيد.

وعليه، فقد انطلق أفلاطون قديماً في المقطع الأوّل من محاورته مع سقراط من تقسيم "الإقناع" إلى نوعين: «إقناع يعتمد العلم، وإقناع يعتمد الظنّ، [...] ليخلص إلى أنّ العلم يقوم على مبادئ ثابتة وأزليّة، فكان بذلك الإقناع المعتمد عليه مفيداً للإنسان. أمّا الإقناع المعتمد على الظنّ القائم على الممكن والمحتمل فهو ينشئ لدى الإنسان اعتقاداً، ولا يُكسبه معرفة»².

كما ذهب ابن رشد، في أعقاب أرسطو، إلى القول: «إنّ طباع النّاس متفاضلة في التصديق، فمنهم من يصدّق بالبرهان، ومنهم من يصدّق بالأقوال الجدليّة، تصديق صاحب البرهان بالبرهان، إذ ليس في طباعه أكثر من ذلك، ومنهم من يصدّق بالأقوال الخطابيّة، كتصديق صاحب البرهان بالأقوال البرهانية»³. حيث اصطلح عليه في كتابه في "فصل

1 - ابن عيسى بلطاهر، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، الدار البيضاء، ط1، بيروت، لبنان 2000 ص21.
2 عبد العالي قادة، بلاغة الإقناع، دراسة نظرية وتطبيقية، دار كنوز المعرفة للنشر، ط 1، 2016، ص 52.53.

3 كريمة أحسن شعبان، الاتصال الخطابي وفن الإقناع، المرجع السابق، ص 117.

المقال " بمصطلح " التّصديق " وهو مصطلح يدل على الإقناع العقلي الذي يتوسل بالحُجّة والبرهان.

وجاءت البلاغة الجديدة لتمييز بين الإقناع والافتناع، حين تحديدها مفهوم الإقناع، فكان الافتناع في تصوّرها أهمّ من الإقناع عند من يهتم بالطّابع العقلاني لانخراط المخاطب حيث أقام " بيرلمان " و " تيتيكاه " مقابلة بين الافتناع (La conviction) والحمل على الإقناع. فالافتناع يكون من المرء من تلقاء نفسه أما الحمل على الإقناع فيكون من قبل الغير، ولهذا كان "شانييه" (Chagnet) يقول: « إنّ المرء في حالة الافتناع قد أقنع نفسه بواسطة أفكاره الخاصة، أمّا في حالة حمله على الإقناع فإنّ الغير هم الذين يقنعونه»¹.

كما جَنَح السِّمائيّون إلى تعريفه بقولهم: « إنّهُ أحد أشكال الفعل الإدراكي وهو يتعلّق بمقام التّلفّظ، ويتجلّى في استدعاء المتلفّظ لكلّ أنواع الصّيّغة والطّرق التي تهدف إلى أن يكون التّواصل فعّالاً ويقبل المتلفّظ إليه التّعاقد أو التّفاهم التّلفّظي المقترح»².

كما وظف طه عبد الرحمن مصطلح الإقناعية في معرض تحليل طبيعة المشاركة الحاورية وسلوك القائم بالإقناع حيث يقول: " عندما يطالب المحاور غيره بمشاركة اعتقاده، فإنّ مطالبته لا تكتسي صبغة الإكراه، و لا تدرج على منهج القمع، و إنما تتبع في تحصيل غرضها سبلا استدلالية كتنوعة تجرّ الغير جرّاً إلى الافتناع برأي المحاور"³

في مقابل ذلك، يُنظر إلى الإقناع في تحليل الخطاب: « على أنّه نتاج سيرورات عامة من التّأثير، فالخطاب الإقناعي هو خطاب بناؤه بقصد الإقناع أي بقصد التّواصل والتّفسير وإضفاء المشروعيّة على وجهة نظر ما واقتسامها إن لم يكن القصد إقصاء خطابات منافسة من أجل الهيمنة»⁴.

نخلص من خلال المفاهيم السّالف إلى أن قِوام الإقناع على شقّين ، أوّلهما، شقّ المعرفة العقليّة، حيث يسهل توفيرها لمن يُراد إقناعه من خلال سرد الأدلّة التي يجب أن تكون واضحة. والشّق الثّاني، وهو القبول القلبي حيث تكون النّتيجة المنطقيّة التي اطمأنّ لها القلب مصدر إقناع.

1 عبد الله صولة، الججاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، المرجع السابق ، ص 31،32. بتصرف.

2 حسن المودن، بلاغة الخطاب الإقناعي نحو تصور نسقي لبلاغة الخطاب، المرجع السابق، ص 22.

3 طه عبد الرحمن، في أصول الحوار و تجديد علم الكلام، المرجع السابق، ص 38.

4 المرجع نفسه ، ص 22.

كما أنّ قضية الإقناع لا تتحدّد في ذاتها وإنّما هي رهان يؤسّس قاعدة الحجاج داخل اقتضاءات مجالية متنوّعة، يتمتّع فيها المتخاطبون بقسم كبير من الحرية، وإذا لم تتوفّر الحرية، فإنّ ما يطرحه ويدافع عنه النّاس لن يكون سوى قولٌ نظريّ خالص وفارغ من سلطة الإقناع¹.

إنّ الإقناع هو بؤرة العملية الحجاجية، حيث لا يسعى المحاجّ إلى إبراز قوّته اللّغوية أو إفهام المتلقّي فحسب، بل غايته القصوى إقناع المتلقّي بما يحمله من أفكار، وما يعرضه عليه من مواقف وإغرائه بهذه الأفكار وتلك المواقف. ليحدث في نهاية المطاف أثرًا واضحًا في المتلقّي ويحقّق هذا التّغيير أو التّبدّل في أفكار المتلقّي ومواقفه حيث تُعدّ علامة نجاح الخطاب الإقناعي، ووجاهة الحُجج المعتمد أو النّتيجة المتوقّعة لخطاب ناجح وحجاج وجيه ناجح

1 عبد السلام عشير، عندما نتواصل نغير مقاربة تداولية معرفية لآليات التواصل والحجاج، إفريقيا الشرق، دبط، المغرب، 2006، ص 22.

لا يخرج دور الحجاج في الأخير عن الإقناع لأنّه طريقة تقود الإنسان إلى تحقيق رغباته المختلفة فالإقناع غاية الحجاج ومُنْتَهَاهُ إذ يعتبر جوهر العمليّة الحجاجيّة.

1 سامية دريدي، الحجاج في الشعر العربي القديم بنيّته وأساليبه، عالم الكتب الحديث، ط2، أربد، الأردن، 2007، ص35.