

الاتصال الإقناعي في فن الخطابة: مقارنة نظرية تحليلية

الدكتور بركان محمد

جامعة وهران

لقد تطورت وسائل الاتصال من استخدام قرع الطبول إلى استخدام الأقمار الصناعية، وكان أعظم منجزات البشرية فك عقدة الاتصال اللفظي عن طريق ابتكار اللغة كرموز للتعبير عما يختلج في نفوس الناس وما تفرزه مكنونات ملكاتهم، فهي ترجمان القلوب والأداة المعبرة عما تتطوي عليها الضمائر من أفكار. فإذا كنا -كما يقول علماء اللغة- نتكلم في العادة من أجل أن نبلغ هدفاً، فإن اللغة -إن- تمثل أداة التواصل الملائمة بين بني البشر التي تمكنهم من تحقيق مصالحهم المشتركة لضمان السير القويم لحياتهم المعيشية، وكانت حكمة الله في خلقه أن جعلهم شعوباً وقبائل ليتعارفوا ويتواصلوا بكل الوسائل وبخاصة منبر اللغة.

والخطابة كوسيلة من وسائل الاتصال⁽¹⁾ وكمظهر من مظاهر فنون القول التي تركز على اللغة لها من المزايا ما يؤهلها إلى إفتكالك ناصيتي التأثير والإقناع من فنون الكلام الأخرى، وإذا كانت وسائل الإعلام الحديثة قد عززت دور الخطابة اليوم، فإنها -وفي شكلها التقليدي المحدود الجماهير- قد اعتلت منبر الإقناع منذ أمد بعيد فقد عرفها الناس منذ أقدم العصور في الشرق والغرب فمارسها اليونان والرومان والعرب في السلم والحرب واستعانوا بها في الوصول إلى الكثير من أهدافهم، ومآربهم، كونها تتوجه إلى العقل والعاطفة على حد سواء مستلهمة قوتها من فيض البلاغة التي تمثل الركيزة الأساسية التي تستند إليها دعائم الخطابة، وما اهتمام الفلاسفة وعلماء اللغة الغربيين المحدثين ببلاغة الخطابة إلا دليل على علو شأنها في عملية توجيه الفكر وبلورة الرأي مما دفعهم إلى الاستجداد بخطابة أرسطو⁽²⁾ بعد نفص الغبار عليها ونفث الروح فيها من جديد.

1- مفهوم الخطابة:

الخطابة لغة مشتقة من كلمة **خطب** بمعنى: خاطبه أحسن الخطابة، وهو المواجهة بالكلام⁽³⁾ أو مراجعة الكلام⁽⁴⁾ والمخاطبة مفاعلة من الخطاب والمشاورة.

والخطبة إسم للكلام الذي يتكلم به الخطيب فيوضع موضع المصدر، ورجل خطيب حسن الخطبة، وجمع خطيب خطباء⁽⁵⁾ وقد حاول "ابن وهب" من خلال كتابه "البرهان" أن يوضح أكثر مصدر اشتقاق الخطابة قائلاً عنها أنها: "مأخوذة من خطبت، أخطب، خطابة... واشتق ذلك من الخطب، وهو الأمر الجليل، لأنه إنما يقام بالخطب في الأمور التي تجل والإسم منها خاطب مثل راحم، فإذا جعل وصفا لازماً قيل خطيب والخطبة الكلام المخطوب به، والخطابة والخطاب اشتقاق من الخطب والمخاطبة لأنها مسموعان"⁽⁶⁾.

أما اصطلاحاً فالخطابة تعني التعبير عن الأشياء، بحيث أن السامعين يصغون إلى ما يقوله المتكلم في موقف رسمي مختلف عن المجالس المألوفة في الحياة اليومية⁽⁷⁾.

بالنسبة لأرسطو الذي يعتبر أول من دون أصول هذا الفن، وضم شوارده وجمع شتاته في كتابه المشهور **الخطابة** -فيقول: "الخطابة هي قوة تتكلف الإقناع الممكن في كل واحد من الأشياء المفردة"⁽⁸⁾. ويعني **بالقوة**: الصناعة التي تفعل في المتقابلين وليس يتبع غايتها فعلها ضرورة.

ويعني بكلمة **تتكلف**: أن تبذل مجهودها في إستقصاء فعل الإقناع الممكن، وكلمة **الممكن** يعني بها: الإقناع الممكن في ذلك الشيء الذي فيه أقول وذلك بغاية ما يمكن فيه⁽⁹⁾.

وأما قوله **في كل واحد من الأشياء المفردة**: يعني في كل موضوع يراد، لأنها لا تخص شيء معين بل تتناول كل شيء بخلاف غيرها من الصناعات، فمثلاً الخطر ينظر في رسم الحروف وهيئتها، والطب ينظر في أحوال جسم الإنسان والحيوان من جهة الصحة والمرض⁽¹⁰⁾.

وفي هذا الإطار يقول ابن رشد شارحاً قول أرسطو: ليس كل صنف من الناس ينبغي أن يستعمل معه البرهان في الأشياء النظرية التي راد منهم اعتقادها، وذلك إما لأن الإنسان قد نشأ على مشهورات تخالف الحق، فإذا سلك نحو الأشياء التي نشأ عليها سها إقناعه، وإما لأن فطرته ليست معدة لقبوله البرهان أصلاً، وإما لأنه لا يمكن بيانه له في ذلك الزمان اليسير الذي يراد منه وقوع التصديق، فهذا الصنف الذي لا يجدي معه الاستدلال المنطقي تهديه الخطابة إلى الحق الذي يراد اعتناقه⁽¹¹⁾.

وتعني الخطابة أيضاً فن مخاطبة الجماهير بطريقة إقائية تشمل على الإقناع والاستمالة⁽¹²⁾.

ويشاطر **محمد الحوفي** هذا الرأي مع توضيح أكثر قائلاً "الخطابة تعني فن مشافهة الجمهور وإقناعه واستمالاته، فلا بد من مشافهة وإلى كانت كتابة أو شعراً مدوناً ولا بد من جمهور يستمع، وإلا كان الكلام حديثاً أو وصية، ولا بد من الإقناع، وذلك بأن يوضح الخطيب رأيه للسامعين، ويؤيده بالبراهين ليعتقدوه كما اعتقده، ثم لا بد -كذلك- من الاستمالة، والمراد بها أن يهيج الخطيب نفوس السامعين أو يهدئها، ويقبض على زمام عواطفهم يتصرف فيها كيف يشاء..."⁽¹³⁾.

وإذا نظرنا إلى موقع الخطابة بين باقي الأنواع الأدبية نجد أنها -من ناحية وقع التأثير ونسبة الالتزام والتعبير الإيجابي- أشد الأنواع الأدبية التزاماً لأنها تهدف إلى التأثير والإقناع، معبرة عن عقيدة الخطيب ورأيه في مشكلات الوجود، تشتد باشتداد الأزمات التي ترتبط ارتباطاً جذرياً بمصير الجماعة وتقرير مستقبلها، فهي ربيبة السلاح، تواكبه وتعوض عنه⁽¹⁴⁾، وهناك من الباحثين من ينظر إليها بمنظار التأثير العملي على الإرادة قائلاً "الخطابة هي الفن الكلامي الذي يعد أقرب الفنون لقوة الإرادة، وألصقها بها، لأن الإقناع والتأثير اللذين يعتمد عليهما الخطيب يعملان عملهما في تفكير الجمهور وعواطفه، ويدفعان الإرادة إلى العمل الحاسم، ومن هذه الوجهة صارت الخطابة فناً عملياً"⁽¹⁵⁾ لأن الخطيب لا يتحدث إلى عقول السامعين فحسب بل يحاول أن ينفذ كذلك إلى عواطفهم، ومن ثم إلى إرادتهم⁽¹⁶⁾.

من خلال كل هذه التعاريف، يتضح لنا أن الأسس التي تقوم عليها الخطابة هي:

- * المشافهة بمعنى الإلقاء، وهذا يتطلب وجود جمهور يستمع للكلام الذي يلقيه الخطيب.
- * الإقناع (وما يتضمنه من حجج، أدلة وبراهين).
- * الاستمالة (بمعنى كل الأساليب التي غايتها دغدغة أحاسيس وعواطف المخاطبين والتي تركز بخاصة على الأسلوب).

وليس الخطابة -إذن- فن الكلام الجيد لأن هذا الأخير يجمع أنواعا أخرى كذلك مثل الكتابة (النثر) والشعر. وليست -أيضا- القدرة على النظر في كل ما يوصل إلى الإقناع -كما أكده أرسطو- لأن كثيرا من الكتاب مقنعون، والأستاذة في محاضراتهم مقنعون، وليس واحدا من هؤلاء خطيبا كما أن الخطابة لا تعني فقط فن الاستمالة لأن المنظر الراقى يستميل الذواقين للجمال وليست بخطبة، ولأن الممثل البارع المشهور يستميل المشاهدين بإشاراته أو كلامه وليس بخطيب ولعل أقرب تعريف للخطابة إلى الشمول هو ما أورده أحمد الشايب في كتابه "الأسلوب" قائلا: "الخطابة هي الفن الكلامي الذي يتجه إلى الفكر والعقل والإدراك بالبرهان والإقناع وإلى العاطفة والشعور والوجدان بالاستشارة والتأثير، مستعينة في هذا بوضوح الحجة، وسلامة المنطق وقوة البرهان، مع جمال الخيال وحسن الصور الشعرية لتحقيق في النهاية غايتها التي تهدف إليها" (17).

2- مفهوم الإقناع:

لغة:- الإقناع هو الرضا بالشيء، وأصله مادة " قنع " نقول قنع بنفسه قنعا وقناعة: رضي (18)، ومن أمثال العرب "خير الغنى القنوع وشر الفقر الخضوع" (19) وقد تدل هذه الكلمة على معاني أخرى مثلا في قوله تعالى: " مهطعين مقنعي رؤوسهم لا يرتد إليهم طرفهم "(20). المقنع رأسه هنا يعني الذي يرفع رأسه وينظر في ذل وخشوع(21).

إصطلاحا:- كلمة أقنع تعني، حمل شخص ما على اعتقاد شيء (22). القرطاجني في كتابه " منهاج البلغاء " يرى أن الإقناع هو حمل النفوس على فعل شيء أو اعتقاده أو التخلي عن فعله أو اعتقاده(23) وقد ورد هذا المعنى -وإن لم يرد بلفظه- في ما أكده الجاحظ حول مكانة الكلام البليغ ووقعه على النفوس قائلا: "إذا كان المعنى شريفا واللفظ بليغا وكان صحيح الطبع، بعيد عن الاستكراه، وكان منزلها عن الاختلال، مصونا عن التكلف، صنع في القلب صنع الغيث في التربة الكريمة"(24) فما يصنعه الكلام البليغ في النفس يدل دلالة واضحة على ميزات الإقناع، وكثيرا ما يستعمل أهل الكلام والفلسفة كلمة "التصديق" للدلالة على الإقناع العقلي الذي يحصل في النفوس يقول مثلا ابن رشد "إن طباع الناس متفاضلة في التصديق فمنهم من يصدق بالبرهان ومنهم من يصدق بالأقاويل الجدلية تصديق صاحب البرهان بالبرهان، إذ ليس في طباعه أكثر من ذلك، ومنهم من يصدق بالأقاويل الخطابية كتصديق صاحب البرهان بالأقاويل البرهانية"(25) أما كلمة الإقناع في الاصطلاح الحديث هو حمل الإنسان على اعتقاد رأي للعمل به (26) حسب جوديت لازار Judith Lazar، الإقناع يستند إلى مساعي معمولة بها من أجل تغيير السلوك عن طريق علاقات وتبادلات رمزية (رسائل) (27) والإقناع عكس الإكراه فمثلا أن الدولة في تعاملها مع الشعب تملك سلطتين سلطة الإقناع وسلطة الإكراه، وتمثل هذه الأخيرة فشل الأولى، كما أن مدى استعمال سلطة الإكراه يظهر حدود مجهودات ذات الإقناع الموظفة لصالح فكرة ما(28).

إن كلمة الاقتناع Conviction (29) في اللغة الأجنبية تختلف عن كلمة الإقناع Persuasion، ذلك أن المعنى الأول يطلق على اعتراف الخصم بالشيء عند إقامة الحجة عليه وهو على العموم إذعان نفسي لما يجده المرء من أدلة تسمح له بقدر من الرجحان والاحتمال كان لتوجيه عمله، أما المعنى الثاني يتضمن السماح للمتكلم باستعمال الخيال والعاطفة في حمل الخصم على التسليم بالشيء (30) من خلال ذلك كله يظهر أن الإقناع هو تلك العملية التي تستهدف -عن قصد- التأثير على الطرف الآخر سواء على سلوكه أو تفكيره لخدمة أغراض معينة على سبيل المثال: - تغيير سلوكات معينة، تجديد أفكار أو العمل على تركيتها وتعزيزها وهذا عن طريق الأدلة والحجج ودعمها بالعاطفة والخيال.

3- مفهوم الاتصال الإقناعي:

إذا كان الاتصال هو عملية نقل رسالة من مصدر إلى ملقى عبر قناة معينة -كما سبق ذكره- ويستهدف "إحداث إشترك حول معرفة" (31) وأن الإقناع هو عملية تأثير قصدية على سلوكيات أو أفكار شخص ما أو جماعة معينة، فهذا يقودنا إلى القول بأن هناك تكامل بين المفهومين يعني أن الإقناع هو إحدى وظائف الاتصال إلى جانب وظائف أخرى كالإخبار ونقل المعلومات أو التعبير التي تضمن استمرارية الحياة الاجتماعية ولعله أهمها لأنه "ليس نوعا كباقي الأنواع (أنواع الاتصال) وليس حتى الأكثر أهمية أو إفادة بل إنه الاتصال الذي يأخذ بعين الاعتبار كلية وهذا بالنظر إلى طابعه العملي وكذلك -وهذا هو المهم- إلى فعاليته" كما أنه في حياتنا المهنية كما يؤكد وايزمان Huisman (32) الحاجة إلى التعبير تضمن استمرارية نشاط الأفراد، ولكن في النهاية الاجتماعية لنشاطاتهم تضع في أول السلم، الوظيفة الإقناعية للاتصال، فمثلا المحامي، الأستاذ، الممثل التجاري، رجال السياسة وآخرون يظهرون كمحترفي الاتصال الإقناعي الذين يبحثون عن إقناع مخاطبيهم (33).

فالالاتصال الإقناعي إذن - حسب- هو عقد منجز اجتماعيا عن طريق سلسلة من اللاعقات المتشابكة والتي من خلالها نحن في اشتراك مع الغير، ففعالية الاتصال تتوقف بالنسبة للخطيب على الخلق المسبق لمجال مشترك يعني مجال للوافق والتفاهم (34).

حتى إذا كان ربح تعاطف الأفراد وميلهم وتأكيد تفاهم متبادل، هي أهداف اتصالية مستهدفة غالبا أكثر من الأهداف الإقناعية البحتة، بمعنى تلك التي تبحث عن التأثير على السلوكيات فمع ذلك كله فإن "الإقناع وليس الإثبات (التوكيد) الذي يشكل الموضوع الرئيسي لأغلبية الدراسات المتعلقة بالإبداع الخطابي" (35).

فعلى سبيل المثال لا الحصر هناك عدة أبحاث تجريبية أمريكية ذكرها روجر بوتتي Roger Bautier (36) من خلال بحثه المتعلق بالاتصال الإقناعي -لا يتسع المجال لذكرها- والتي ركزت على دراسة هذا الجانب من منظورين.

- 1- منظور علمي: بمعنى لماذا وكيف يستطيع الأفراد تغيير أوضاعهم بعد تلقيهم لرسالة ما.
- 2- منظور عملي (تطبيقي): يستعمل نتائج البحث لإنجاز الحملات (سواء كانت إخبارية، سياسية، أو تربوية...).

وركزت أبحاثهم على تحليل مختلف محتويات هذا الاتصال الإقناعي ووصف أثارها على مسار (عملية) الإقناع "Le processus de la persuasion"

ولعل هذه الدراسات تدل على موقع الإقناع من اهتمام الباحثين وتبرز أيضا أهمية دراسة الاتصال من منظور إقناعي، حتى أن ميشال لوني Michel le Net يرى أن الإقناع من أهم ميادين الاتصال وأن هذا الأخير يجب أن يعني به عناية كافية قائلا في مقدمة كتابه "نحن نلح من خلال مؤلفنا هذا على ضرورة دراسة كمادة علمية، والفعالية بذلك من معرفة القوانين التي تحكم هذه المادة" (37).

وهذا يقودنا إلى القول كتعريف للاتصال الإقناعي بأنه: توجيه مرسل سواء كان رجل إعلام، سياسي، محامي أو خطيب -عن قصد- رسالة إلى ملئقي (فرد، جماعة، أمة...) بغرض أحداث تأثير واضح على اتجاهاته أو سلوكاته، واستهداف بذلك إقناعه، وكسب تأييده لرأي معين أو فكرة مقترحة والتي تدخل في إطار إما نقل هذه الفكرة وإثباتها أو تغييرها وحمل أخرى على مرحلة الفعل أو تجديدها وبعث الروح فيها وهذا يتوافق على تلاحم ثلاث تقنيات للإقناع.

* - الإقناع عن طريق تقديم صورة حسنة عن الذات وتدعى Ethos

* - الإقناع عن طريق التأثير على عواطف وأحاسيس الملقى وتدعى -أيضا- باستمالة النفوس، باللاتينية "Pathos".

* وأخيرا استهداف عقل المخاطب وتفكيره عن طريق الحجج والبراهين "Logos"

4- أساليب الإقناع في فن الخطابة:

يسمىها أرسطو بالتصديقات (38)، وهي مقسمة إلى قسمين:

قسم يخص التصديقات أو البراهين غير المصطنعة، وقسم يحوي التصديقات المصطنعة أو المستكشفة، حيث يؤكد ذلك بالتحليل قائلا: "فأما التصديقات فمنها بصناعة ومنها يغر صناعة، أعني باللاتي بغير صناعة تلك اللاتي ليست تكون بحيلة منا، ولكن بأمور متقدمة كمثّل الشهود والعذاب والكتب وما أشبه ذلك، وأما اللاتي بالصناعة مما أمكن إعداده وتثبيته على ما ينبغي بالحيلة بأنفسنا، فمن هذه الآن ما ينبغي أن يستعمل استعمالا، ومنها ما ينبغي أن يستخرج استخراجا، فالتصديقات التي نحتال لها بالكلام فمنها ما يكون بكيفية المتكلم وسمته، ومنها ما يكون بهيئة السامع واستدراجه نحو الأمر، ومنها ما يكون بالكلام نفسه قبل التثبيث..." (39).

ويقصد هنا أرسطو بالتصديقات غير المصطنعة، تلك الحجج والأدلة الجاهزة، مثل: الاعترافات تحت التعذيب، الشهود والقوانين، كما يمكن أن يضاف إليها -حسب " العمري" - أقوال الحكماء والصالحين، كذلك الآيات القرآنية والأحاديث النبوية وأبيات الشعر والأمثال والتي تعتبر من سمات الخطابة العربية، ويطلق -كذلك- على هذا النوع من الأدلة إسم المواضع العرضية، يعني مصادر الأدلة الخارجة عن ذات الموضوع، وذلك أن المخاطب أحيانا لا يدرك ما في ذات الموضوع من خصائص ومزايا وثمرات فيصعب عليه أن يقتنع بأدلة تستمد قوتها من تلك الخصائص فيستعان على إقناعه بأمور خارجية.

ويقصد بالتصديقات المصطنعة (يعني المستكشفة)، تلك التي يحتال الخطيب لها بالكلام من ذات الموضوع أي يستخرجها بأسلوبه الخاص من صلب ما يتحدث عنه، وهي قسمان: -منطقية موضوعية مثل (القياس الخطابي، المثل، الإستقراء، التي تدخل في إطار الاستدلال) وخلقية ذاتية وتعني صفات شخصية المرسل وعلاقته بالسامعين، وتسمى كذلك بمراعاة المقام،

أ-التصديقات (الأدلة) الجاهزة (المواضع العرضية Preuves Extrinsèques):

وهي حجج جاهزة تكتسب قوتها من مصدرها، ومن مصدقة الناس عليها وتواترها، وتدخل الخطيب ينحصر في اختيارها وتوجيهها إلى الغرض للاستدلال عليه وهي:

(1) * الدين: - هو أكثر الأمور سيطرة على القلوب وبخاصة قلوب العامة ويشمل القرآن الكريم

والحديث الشريف، فإذا استشهد بالدين حلت دعوى الخطيب في القلب فلا تنتزع منه، لأنها تصير جزء من أوامر الدين فتكسب منه تقديسا ويقول الجاحظ في هذا الشأن وحول استخدام الخطباء المسلمين القرآن الكريم في خطبهم "... وكانوا يستحسنون أن يكون في الخطب يوم الحفل وفي الكلام يوم الجمع أي من القرآن، فإن ذلك مما يورث الكلام البهاء والوقار والرقّة... وكان **عمران بن حطان** خطب خطبة أعجب بها الناس، ثم أنه مر ببعض المجالس فسمع رجلا يقول لبعضهم: هذا الفتى أخطب العرب لو كان في خطبته شيء من القرآن" (40) حتى أنهم (يعني خطباء المسلمين) كانوا يسمون الخطبة التي لا توشح بشيء من القرآن والصلاة على النبي صلى الله عليه وسلم **بالشوهاة**.

(2) * الشعر: - لقد جرى خطباء العرب منذ العصر الجاهلي على التمثّل بالشعر في خطبهم، وهي ظاهرة مميزة في الخطابة العربية حيث نجد مثلا في خطب **الحجاج بن يوسف الثقفي** استشادات كثيرة أحيانا كما في خطبته حين ولي الكوفة، وهي تساهم في بناء الخطبة فتدعم الصورة... كما تدعم الصوت والإيقاع.

وكان **صالح المري** القاص العابد البليغ كثيرا ما ينشد في قصصه وفي مواعظه هذا البيت:
فبات يروي أصول الفسيل فعاش الفسيل ومات الرجل

وأنشد **الحسن** في بعض مواعظه:

ليس من مات فاستراح بميت إنما الميت ميت الأحياء

(3) * العادات: وقد كان الأحنف بن قيس، وهو من أبلغ البلغاء، ممن يجيئون إلى قلوب العامة من ناحية عاداتهم وما يألّفون، قيل له: بما سدت؟ قال: لو أن الناس كرهوا الماء ما شربته.

(4) * تتبع آثار السلف: - لآثار السلف قوة في نفوس الأحياء منها، وقد كان المشركون لا يجدون أمرا يتخذونه تكأة لمخالفة النبي صلى الله عليه وسلم إلا أنهم يتبعون الآباء، إذ كانوا يقولون كما حكى سبحانه وتعالى عنهم "**بل نتبع ما ألفينا عليه آباءنا**" وما كان هؤلاء البلغاء الذين وضعهم القرآن الكريم بأنهم قوم خصمون، يعمدون إلى ذلك الاحتجاج، إلا لما يعرفونه من تأثير آراء السلف في الخلف.

ولذا يحسن أن يقرب الخطيب بين فكرته وبين م أثر عن سلف الجماعة التي يخاطبها ما استطاع إلى ذلك سبيلا، وما دام سلف تلك الجماعة لم يشتهروا بباطل ولم يعرفوا بسوء، ومن أحسن الخطباء الذين سلكوا ذلك المسلك **الحسن البصري**، فقد كان في خطبه يتجه في تأييد أفكاره إلى ما كان عليه الصحابة.

(5) * أقوال الأئمة ومن اشتهروا بالحكمة: - إن لكلام الحكماء المشهورين، والأئمة المعروفين روعة وهزة في النفس، وهي ثمرات تجاربهم، ونجد كثيرا من الخطب سواء في القديم أو الحديث تبدأ بقول مأثور أو حكمة مشهورة ومن ذلك قول الحسن البصري في دعوة المسلمين إلى التأزر والتناصح "إن المسلم مرآة أخيه المسلم، يبصر عيبه، ويغفر له ذنبه، قد كان من قبلكم من السلف الصالح يلقي الرجل الرجل، فيقول يا أخي ما كل ذنوبي أبصر، ولا كل عيوبي أعرف، فإذا رأيت خيرا فمرني، وإذا رأيت شرا فانهني، وقد كان عمر بن الخطاب رضي الله عنه، يقول الله امرئ أهدى إلينا مساوينا" يمكن أن ندرج في هذا الإطار ما يسميه الباحثون في مجال المحاجة النفوذ (أو المصادقية) argument d'autorité هي نموذج من المثل، وتعني الاستعانة برأي شخص عالم، كفاء يعزز رأيا يضمن رأينا⁽⁴¹⁾ وهي أيضا حسب بيرلمان Perelman استعمال موثيق شخص أو مجموعة أشخاص كوسيلة تبرير لرسالة معينة⁽⁴²⁾ والحقيقة الموصوفة من قبل هؤلاء يجب أن تكون مقبولة من طرف المخاطب وتنقسم إلى قسمين⁽⁴³⁾:

مصادقية داخلية: وتعني مصادقية شخصية المرسل في حد ذاته يستعملها لتأطير الحقيقة التي يصفها.

(6) * الشهادات والمواثيق: - وهي مهمة في الخطابة القضائية، فالشهادات مثلا: باب واسع للتقاضي، وفي بعض الأحيان تكون هي نقطة الحوار والشهود صنفان - حسب أرسطو - "فمنهم قوم قد سلفوا، ومنهم حدث وموجودون وأعني بالشهود والقدماء: الأسلاف المعروفين المقبولين عند جمهور الناس المشهور فضلهم" كما أن الشهادات أنواع فإما شهادة على أشياء سألقة وهي التي لم يدركها أكثر الموجودين في ذلك الوقت، وإما شهادة على أمور موجودة، وإما شهادة على أمور مستقبلية.

(7) * القوانين: - وهي الحجة الأولى في الخطابة القضائية، إذ كلا المتنازعين يجتهد في أن من القانون حجة لدعواه أو طريقا للخلاص من ورطة الاتهام

ب-التصديقات (الأدلة) المصطنعة (المستكشفة): مواضع ذاتية Preuves intrinsèque

1- الأساليب الموضوعية.

2- الاستدلالات المنطقية.

1 الأساليب الموضوعية: لها دور أساسي في الإقناع الخطابي والخطيب يتوسل بها في الكثير من خطبه وتساهم - حسب بروتون Breton في إعادة التأطير الحقيقي Recadrage du réel ويمكن ذكر أهمها:

1- التعريف: -أخذ مكانة عالية في الفكر المعاصر، إلى جانب وزنه الكبير في العصور السابقة وهذا ليس باعتباره وجه من وجوه الأسلوب، ولكن كحجة بأتم معنى الكلمة⁽⁴⁴⁾ كما التعريف بالنسبة لإنسان اليوم هو عنصر قوي من عناصر إعادة تأطير الحقيقي الذي يستلزم إيجادا أو اختراعا، ويعتبر كذل دليلا خطابيا أو بعبارة أدق مقدما لدليل خطابي عن طرائق عديدة:

* أن يعرفه بخواصه التي تفيده فيما يدعو إليه كقول علي رضي الله عنه داعيا إلى الأخذ بهدى المتقين واصفا لهم: "والمثقفون هم أهل الفضائل، منطقهم الصواب، ملبسهم الاقتصاد ومشيمهم التواضع، غصوا أبصارهم عما حرم الله عليهم، ووقفوا أسماعهم على العلم النافع لهم...".

* ومنها أن يعرفه ببيان أنواعه، وذكر أقسامه، ومن ذلك قول علي رضي الله عنه في بيان الرزق "الرزق رزقان، رزق تطلبه، ورزق يطلبك، فإن لم تأت أذاك...".

2- التجزئة: -المراد بالتجزئة أن تتجه في حكم إلى جزئيات تتبعها بالحكم الذي تريده، جزئياً جزئياً،

حتى تستخلص النتيجة التي تريدها وتتم بطريقتين:

* إما نتبع الجزئيات ونستنبط منها حكماً واحداً لكليهما.

* أو نتبع الجزئيات ثم نخص واحداً من بينها، للحث على الأخذ به أو التنفير منه.

ويدخل تحت مظلة التجزئة ما يسميه "العمرى" بالتقسيم قال الحجاج في إحدى خطبه: "مالي أرى علماءكم يذهبون، وجهالكم لا يتعلمون وشراركم لا يتوبون" فهو يوحي هنا بالإحاطة بالموضوع.

ممن عرفوا بالتقسيم **قبيبة بن مسلم**: من كان في يديه شيء من مال عبد الله بن حازم فينبذه، وإن كان في فيه فيلفظه، وإن كان في صدره فلينبذه "قال الجاحظ في التبيان" فعجب الناس من حسن ما قسم وفصل (45).

3- التعميم ثم التخصيص: وهذه الطريقة تقابل التجزئة، حيث يبتدأ فيه بذكر العام، ويحكم عليه بما يراد،

ثم ينزل منه إلى الخاص، ولقد قال **ابن سينا** في ذلك: "جملة ما يقال، إن الخطباء قد اعتادوا أن يأتوا في

صدر خطبهم بنظر عام في مقصدهم لما يأتون في خطبهم" وخير مثال على ذلك قوله صلى الله عليه

وسلم في خطبة حجة الوداع الخالدة "... وإن ربا الجاهلية موضوع وإن أول ربا أبدأ به ربا عمي العباس

بن عبد المطلب..." فتراه هنا يبتدئ بحكم عام، فيسقط الربا كله، ثم يخص ربا العباس بالإسقاط

4- الاستدراج: وهذا بالأبداً يفاجئ السامعين بالتصريح بما يعتقدونه، بل يشككهم فيما يعتقدون، أو يصرح

لهم بجزء مما يخفيه في صدره، حتى إذا أدرك ميلاً لما يقوله خاطبهم بالموضوع كله فمن ذلك قوله

تعالى: "وقال رجل مؤمن من آل فرعون يكتم إيمانه، أتقتلون رجلاً أن يقول ربي الله، وقد جاءكم

بالبينات من ربكم، وإن يكن كاذباً فعليكم كذبه، وإن يكن صادقاً يصبكم بعض الذي يعدكم، إن الله لا

يهدي من هو مسرف كذاب".

5- المقابلة (46): -بمعنى المقابلة بين شيئين حتى يتبين الحق فيهما، ويتم بطريقتين:

* أن يذكر الخطيب الشيء ومقابله ويذكر صفاتهما، ومن ذلك يتبين الحسن منهما كما قال الإمام علي

كرم الله وجهه في فضل الصبر للأشعث بن قيس: "إن صبرت عليك القدر وأنت مأجور، وإن جزعت

جری عليك القدر وأنت موزور".

وقال جامع المحاربي للحجاج: "إن صدقناك أغضبناك، وإن غششناك أغضبنا الله" (47).

* أو يبرهن على بطلان المقابل، فيثبت المطلوب.

(II) الاستدلال المنطقي:

الإستدلال في اللغة العربية، طلب الدليل، واصطلاحا هو تسلسل عدة أحكام مترتبة بعضها على بعض، بحيث يكون الأخير منها متوقفا على الأول اضطرارا، فكل استدلال إذن، انتقال من حكم إلى آخر، والحكم الأخير لا يكون صادقا إلا إذا كان مقدماته صادقة(48).

وينقسم الإستدلال إلى ثلاثة أقسام: (1) الإستنتاج (ويدخل في إطاره القياس لأن الإستنتاج أعم من القياس، وكل قياس استنتاج وليس العكس)، (2) الإستقراء، (3) والتمثيل. ونجد هذه الأقسام -حسب أوليرون Oléron- في الحاجة لكن بطرق مختلفة لأنها غالبا ما نجدها في حقول تطبيقية أخرى مثل الإستدلال العلمي البحث(49).

1- الإستنتاج Déduction:

الإستنتاج في اصطلاحنا هو استخراج النتائج من المقدمات، أو هو الانتقال من العام إلى الخاص أو من قاعدة أساسية إلى استنتاجات في نموذج معطى(50).

فالصفة الأساسية للإستنتاج هي إذن لزوم النتيجة عن المقدمات اضطرارا سواء كان ذلك الإستنتاج صوريا كالقياس، أو تحليليا كالبرهان الرياضي (51)، وما يهمنا نحن -في بحثنا هذا- هو القياس لأنه مستعمل بكثرة في الخطابة كأسلوب إقناعي مقبول أو قريب من المعقول Vraisemblable، كما أن أكثر الاستدلالات هي قياسات (أقيسة) تدعى في أغلب الأحيان قياسات بلاغية أو خطابية Syllogisme rhétorique.

* القياس الخطابي:

القياس هو التقدير، يقال قاس الشيء إذا قدره، ويستعمل أيضا في التشبيه أي تشبيه الشيء بالشيء، والقياس الفقهي، حمل فرع على أصله لعله مشتركة بينهما، والقياس المنطقي "قول مؤلف من قضايا، إذا سلمت لزم عنه لذاته قول آخر"(52)، وكل قياس بسيط يتألف بالضرورة من مقدمتين كل منهما تتألف من حدين، بينهما حد ثالث مشترك، وهذا الأخير لا يظهر في النتيجة ولما كان متوسطا بين الحدين الآخر سمي "حد أوسط Moyen terme" أما الحدان الآخران فيكونان النتيجة، فما هو محمول فيها يسمى الحد الأكبر Majeur وما هو موضوع فيها يسمى الحد الأصغر Mineur.

لكن ما الفرق بين القياس المنطقي البرهاني والقياس الإقناعي الخطابي ؟

- القياس "إما يكون برهانيا Syllogisme demonstratif مؤلفا من المقدمات الواجب قبولها إن كانت ضرورية يستنتج منها الضروري على نحو ضرورتها، أو ممكنة يستنتج منها الممكن... وإما أن يكون إقناعيا Syllogisme persuasif وهو الذي يسمى ما قوي منه وأوقع تصديقا شبيها باليقين جدليا، وما ضعف منه وأوقع ظنا غالبا خطابيا(53) فالقياس الخطابي مؤلف إذن من قضايا ظنية ومقبولة ليست بمشهورة لإقناع من هو قاصر على درك البرهان، ويؤكد هذا الرأي " حازم القرطاجني " قائلا: "... وكان اعتماد الصناعة الخطابية في أقاويلها على تقوية الظن ولا على إيقاع اليقين"

فالحجة الخطابية لا يمكن إلا أن تكون مقبولة وقريبة من المعقول أو ما يسميه بالحجة الشبه منطقية Logique-Quasi (54) ويوضح وبشيء من التفصيل هذا الفرق "محمد أبو زهرة" قائلا: "إن الأقيسة الخطابية لا تتفق مع الأقيسة المنطقية من كل الوجوه".

- 1- لأن الأقيسة المنطقية تتألف من قضيتين تسميان مقدمتين، ولا بد أن تكون كلتاها يقينية، بينما الأقيسة الخطابية لا تستلزم دائما ذكر المقدمتين بل يكفي في كثير من الأحيان بذكر إحدى المقدمتين وتطوى الثانية لفهمها من فحوى الكلام، وروح الخطاب، ولا يلزم أن تكون مقدمات القياس الخطابي يقينيتين، بل يكفي في كثير من الأحيان بالظن الغالب أو العرف الشائع.
- 2- ولأن الأقيسة المنطقية، يكفي في وضعها بذكر المقدمتين والنتيجة من غير أن يكسو المنطقي الكلام بأي طلاء يجعله لدى العاطفة مقبولا، بينما الأقيسة الخطابية لا يكفي في وضعها بذلك، بل لا بد من كساء، من ألفاظ سهلة رشيقة أو ضخمة فخمة... والقياس أنواع كثيرة لا يتسع المقام لذكرها كلها، لذلك سأقتصر على ذكر بعضها وبخاصة تلك المشهورة في القياس الخطابي والمتواترة أكثر في خطب العرب ومنها "القياس المضمّر enthymème * القياس ذو الحدين * وقياس الخلف Réduction à l'absurde".

أ- القياس المضمّر "enthymème" كلمة مشتقة من اليونانية en بمعنى "في" و thymos بمعنى العقل والذهن وتعني مجتمعة "مضمّر في العقل" enthymème وهو القياس الذي حذف إحدى مقدمتيه أو النتيجة، وهو يختلف عن القياس المنطقي، فإذا كان هذا الأخير يقوم على الاستنتاج العلمي الصارم، يقوم القياس المضمّر على الرأي، فهو إذن قياس يقوم على الاحتمالات ومقدماته ليستا بديهية بل مقبولة، وهذا النوع من الأقيسة موظف بشكل كبير في بعض الأنواع الخطابية، وبخاصة في الخطابة القضائية وهو أنواع:

- * "الضمير": وهو القياس الذي حذف مقدمته الكبرى إما لظهورها والاستغناء عنها، وإما لإخفاء كذب الكبرى، إذا صرح بها كلية كقول الخطيب: هذا الإنسان يخاطب العدو، فهو إذن خائن، ولو قال: وكل مخاطب للعدو فهو خائن، لشعر بما يناقض به قوله.
- * "الرأي": هو قياس حذف مقدمته الصغرى، وأصبحت الكبرى مقدمة كلية محمودة، أي مقبولة، كقول علي بن أبي طالب رضي الله عنه: "إن في طاعة الإمام عصمة لأمركم فأعطوه طاعتكم غير ملومة ولا مستكره".

* "الدليل": وهو قياس إضماري حده الأوسط شيء إذا وجد للأصغر تبعه وجود شيء آخر للأصغر، مثاله: - هذه المرأة ذات لبن فهي إذن ولدت، وهذا النوع أخص من قياس الضمير وهو من أحد أقسامه، يعني ما حذف كبراه لظهورها.

* "العلامة": قياس إضماري حده الأوسط إما أعم من الطرفين معا، حتى لو صرح بمقدمته كان المنتج منه من موجبتين في الشكل الثاني كقولك: هذه المرأة مصفاة، فهي إذن حبل، وإما أخص من الطرفين

حتى لو صرح بمقدمته كان من الشكل الثالث، كقولك: إن الشجعان ظلمة لأن الحجاج كان شجاعاً وظالماً، والمستدل بالعلامة يأخذها كلية، ولذلك لا يكون استدلاله صحيحاً.

وهناك الكثير من الأقيسة المضمرة لا يتسع هذا البحث لذكرها كلها ولتوضيح أكثر طريقة إضمار المقدمات نقدم هذا المثال التوضيحي من خطبة الحجاج بن يوسف الثقفي حيث قال يوماً: - "زعمتم أنني أعلم الاسم الأكبر فلما تقاتلون من يعلم ما لا تعلمون" وتقدير المقدمة الكبرى المضمرة: - ومن يعلم الاسم الأكبر لا يقاتل. وقال أيضاً "زعمتم أنني ساحر"، وقد قال الله تعالى: - "ولا يفلح الساحر" وقد أفلحت" والنتيجة المضمرة: - كذبتكم لست بساحر.

ب- القياس ذو الحدين: - أن يفرض في القضية فرضين، ويبين أن كل منهما يؤدي إلى غايته أو يثبت نقيض ما يدعو إليه خصمه كما قال الإمام علي كرم الله وجهه في كتاب أرسله إلى طلحة والزبير رضي الله عنهما: - "قد علمتما أنكما ممن أراذني وبايعني، فإن كنتما بايعتماني طائعين فارجعا إلى اله وتوبا من قريب، وإن كنتما بايعتماني طائعين كارهين، فقد جعلتما لي عليكما السبيل بإظهاركما الطاعة وإسراركما المعصية".

ويدخل تحت مظلة هذا القياس نوع آخر شبيه به ويدعى قياس الإحراج Dilemme وهو حجة تكون إحدى مقدماتها قضية عنادية ذات احتمالين، وتكون مقدماتها الأخرى دالة على أن كل احتمال من هاذين الاحتمالين يتضمن النتيجة نفسها. ومن شرط الإحراج الدقيق أنني سلم الخصم بأن القضية لا تتضمن إلى احتمالين لأنه إذا لم يسلم بذلك وكان لديه احتمال ثالث لم يصح الإحراج مثال ذلك قول أرسطو: - إما أن يكون التفلسف واجباً، وإما ألا يكون واجباً(55).

ج- قياس الخلف Réduction à l'absurde: - وهو الذي يقصد فيه إثبات المطلوب بإبطال نقيضه، كقوله تعالى: - "لو كان فيهما آلهة إلا الله لفسدتا، فسبحان الله ربّ العرش عما يصفون"(56) وإذا لم تفسدا، فليس فيهما إلا إله واحد.

وسمي أيضاً: القياس السائق إلى المحال وهو: "أن تأخذ نقيض المطلوب، وتضيف إليه مقدمة صادقة على صورة قياس منتج، فينتج شيئاً ظاهر الإحالة، فتعلم أن سبب تلك الإحالة ليس تأليف القياس، ولا المقدمة الصادقة، بل سببها إحالة نقيض المطلوب، فإذاً هو محال، فنقيضها حق(57)".

2- الإستقراء: - L'induction:

الإستقراء في اللغة: التتبع من استقرأ الأمر، إذا تتبعه لمعرفة أحواله، وعند المناطقة هو الحكم على الكلي لثبوت ذلك الحكم في الجزئي، قال ابن سينا: "الإستقراء هو الحكم على الكلي لوجود في الحكم جزئيات ذلك الكلي، إما كلها وهو الاستقراء التام، وإما أكثرها وهو الإستقراء المشهور، ويسمى أيضاً الناقص"(58).

وهو أيضا الانتقال من الخاص إلى العام أو من الفعل إلى القانون (59)، والاستقراء طريقة في الاستدلال تيسر الوصول إلى أحكام عامة بواسطة الملاحظة أو المشاهدة الحسية، وهي عماد العلوم الطبيعية في صوغ نواميسها، وهدفها تكوين حكم عام مبني على حقائق جزئية. وحسب أوليرون Oléron فالاستقراء يعتبر مسلكا أكثر إقناعا ووضوحا للفهم ونجده عند طبقة كبيرة من الناس (60) ومن الأساليب التي تستعمل كاستقراء في الخطابة أو في الإقناع الخطابي نجد: القصة والمثل .example

* أسلوب القصص:

أصل القصص في اللغة القص وهو تتبع الأثر، تقول العرب، قصصت الشيء، إذا تتبعته أثره (61). والمعنى الاصطلاحي مأخوذ من هذا الأصل اللغوي للكلمة فهو إتباع الخبر بعضا، بعضا، وأصله المتابعة، قال تعالى: "وقالت لأخته قصيه..." (62) أي اتبعي أثره.

والقصص أسلوب استقرائي لأن الغرض منه تعميم الموضوع المضمن في القصة على باقي الأحداث المماثلة للتبني على الشيء أو استهداف العبرة منه، فهو كما يقول "بن الطاهر" أحد ينباع الاستدلال (63) والقصص القرآني على سبيل المثال عبرة لمن يعتبر ووسيلة لمن يتفكر قال تعالى: "لقد كان في قصصهم عبرة لأولي الألباب" (64) فالقصص يحرك العقول وينبه القلوب إلى غاياتها السامية، ومن هنا "اتخذته القرآن الكريم سبيلا للإقناع والتأثير، وضمن القصة الأدلة على بطلان ما يعتقده المشركون وغيرهم، وقد يكون موضوع القصة رسولا يعرفونه ويجلونهم، إذ يدعي المجادلون أنهم يحاكونه ويتبعونه، فيجيء الدليل على لسانه فيكون ذلك أكثر اجتذابا لأفهامهم، وأقوى تأثيرا في نفوسهم، وقد يكون مفحما ملزما أن كانوا يجادلون غير طالبين للحق".

3- التمثيل Analogie:

التمثيل لغة: يعني التشبيه، وهو بمعنى المثل، أي النظير، وكان البلاغيون يستعملون مصطلح التمثيل للدلالة على التشبيه التمثيلي أو الإستعارة التمثيلية.

أما الاستدلال بالتمثيل Reasonnement par analogie، فيعني الحكم على شيء معين لوجود ذلك الحكم في شيء آخر، أو أشياء أخرى معينة، لعلّة مشتركة بينها، ويسمى الشيء المحكوم عليه "قرعا"، والشيء المنقول منه الحكم "أصلا"، والعلّة المشتركة بينهما "جامعة"، مثال ذلك قولنا: إن الماء كالزيت لأنه يشبهه في القدرة على كسر الضوء (65).

- التمثيل بمعناه الواسع مقارنة الرأي المدافع عنه برأي أو حقيقة مقبولة أو مسلم بها عند المستمعين (66).

نجدّه موظفا بكثرة في سور القرآن الكريم مثلاً: قوله تعالى: "مثل الذين كفروا بربهم أعمالهم كرماد اشتدت به الريح في يوم عاصف لا يقدرون مما كسبوا على شيء ذلك هو الظلال البعيد" (67).

والاستدلال التمثيلي - كما سبق ذكره - يعتمد أساسا على ضرب الأمثال Les exemples وكذلك التصوير الرمزي عن طريق التشبيه التمثيلي Comparaison والإستعارة التمثيلية Métaphore analogique وبخاصة إذا وظفا بطريقة حجاجية إقناعية.

خاتمة:

أغلب الدراسات التي جعلت من الخطابة موضوعها المحوري تؤكد أنها لا تزال تراوح مكانتها المرموقة التي اعتلتها منذ أمد بعيد، وأن سلطانها على الإقناع الذي أقره علماء اليونان والرومان ما يزال حديث البحوث والدراسات إلى يومنا هذا، وهذا ما جعلها تبلغ شأوا عظيما بين باقي منابر الاتصال الأخرى، فالحاجة إليها لم تنقطع عند كل الأمم كونها تعد وسيلة مثلى لإحكام التواصل بين جموع الناس، فالحاكم يتوسل بها إذا حزبه أمر من أمور رعيته، والقائد يلجأ إليها لإقناع جيشه، والزعيم السياسي لا ينقطع عن منصتها لتقوية صفوف أتباعه، والإمام لا يحيد عنها لتعليم الناس أمور دينهم ودنياهم، والأستاذ لا يملك غيرها لتلقين طلابه الدروس.

(1) - لأن الخطابة تتناول الموضوع والوسيلة في آن واحد.

(2) - هو معلم الخطابة الأول وواضع أركانها.

(3) - أبي القاسم محمود الزمخشري، أساس البلاغة، مادة "خطب"، بيروت: دار بيروت للطباعة والنشر، 1984، ص ص 167-168.

(4) - جمال الدين، ابن منظور، لسان العرب: مادة "خطب"، الجزء الرابع، بيروت: دار التراث العربي ومؤسسة التاريخ العربي، 1993، ص 133.

(5) - المرجع نفسه، ص 135.

(6) - إسحاق ابن إبراهيم، ابن وهب، البرهان في وجوه البيان، بيروت، مطبعة الرسالة، 1969، ص 79.

(7) - أبو حماسة، المفيد في البلاغة، ص 227، في جيبور عبد النور، المعجم الأدبي، بيروت: دار العلم للملايين (الطبعة الأولى)، 1979، ص 103.

(8) - أرسطو طاليس، الخطابة، الترجمة العربية القديمة، تحقيق: عبد الرحمن بدوي، الكويت: وكالة المطبوعات، بيروت: دار القلم، 1979، ص 9.

(9) - أبو الوليد ابن رشد، تلخيص الخطابة، تحقيق: عبد الرحمن بدوي، الكويت: وكالة المطبوعات، بيروت: دار القلم، بدون سنة النشر، ص 15.

(10) - علي محفوظ، فن الخطابة وإعداد الخطيب، الجزائر: مكتبة رحاب، بدون سنة، ص 13.

(11) - ابن رشد، مرجع سابق، ص 11.

(12) - عبد الجليل شلبي، الخطابة وإعداد الخطيب، (ط 1) بيروت: دار الشروق، 1981، ص 10.

(13) - أحمد محمد، الحوفي، فن الخطابة، (الطبعة الرابعة)، الفجالة، القاهرة: دار نهضة مصر للطبع والنشر، 1972، ص 5.

(14) - إيليا حاوي، فن الخطابة وتطوره عند العرب، بيروت: دار الثقافة، بدون تاريخ، ص 8.

(15) - محمد الطاهر، درويش، الخطابة في صدر الإسلام: العصر الديني، عصر البعثة الإسلامية، الجزء الأول، (ط 2)، القاهرة: دار المعارف، 1968، ص 1.

(16) - Genung, Working principales of rhetoric، في كتاب الطاهر درويش، المرجع نفسه، ص 2.

(17) - أحمد الشايب، الأسلوب: دراسة بلاغية تحليلية لأصول الأساليب الأدبية (ط 6) القاهرة: مكتبة النهضة المصرية، 1966، ص 23.

(18) - ابن منظور، لسان العرب، مادة "قنع"، مرجع سابق، ص 321.

(19) - الزمخشري، أساس البلاغة، مادة "قنع"، مرجع سابق، ص 524.

(20) - القرآن الكريم، سورة إبراهيم، الآية 43.

(21) - ابن منظور، مرجع سابق، ص 323.

(22) - Nouveau dictionnaire analogique, (persuader) : PARIS/ Ed, références Larousse, 1981, P 521.

- (23) - حازم القرطاجني، **منهاج البلغاء وسراج الأدباء**، تحقيق: محمد بن الخوجة، تونس: دار الكتاب الشرقية، 1966.
- (24) - أبو عثمان الجاحظ، **البيان والتبيين**، (ط4)، الجزء الثالث، تحقيق: حسن السندوسي، القاهرة: المكتبة التجارية الكبرى، 1956، ص 373.
- (25) - الوليد بن رشد، **فصل المقال فيما بين الحكمة والشريعة من الاتصال**، تحقيق: محمد عمارة (الطبعة 3) القاهرة: المؤسسة العربية للدراسات والنشر، 1986، ص 31..
- (26) - **Grand Larousse encyclopédique** (persuasion), Paris : Librairie Larousse 1984, P 690.
- (27) - Judith Lazar, **sociologie de la communication de masse**, Paris : Armand colin éditeur , 1991, P 166.
- (28) - Michel le Net, **l'état annonceur : technique, doctrine et morale de la communication sociale**, Paris : les éditions d'organisation, 1958, PP 34-36.
- (29) - للمزيد من التفاصيل حول الفرق بين المفهومين وتباين الاختلاف بين الباحثين، أنظر:
- Chaim, Perelman, et L.Olbechts. tyteca, **la nouvelle rhétorique : traité de l'argumentation** (2ème edi), Paris : Presses universitaires de France
- (30) - جميل صليبي، **المعجم الفلسفي**، الجزء الأول، بيروت: دار الكتاب اللبناني ومكتبة المدرسة، 1982، ص ص 111-112.
- (31) - Le Net, Op.Cit, P 239.
- (32) - Denis huisman, **le dire et le faire : pour comprendre la persuasion, essai sur la communication efficace**, Paris : cedex réunis, 1983, P 23.
- (33) - Ibid, P 24.
- (34) - A.Kibedi, Varga, **discours, récit, image**, Bruxelles : pierre mardaga éditeur, 1989, P 33.
- (35) - Ibid, P 205.
- (36) - Roger Bautier, « recherches expérimentales Américains sur la communication persuasive », Roger Bautier et autres **l'argumentation**, Lyon presses universitaires de Lyon, 1981, P 204.
- (38) - Le Net, Op.Cit, P 35.
- (39) - استعملت في الترجمة القديمة لكتاب أرسطو "الخطابة" كلمة تصديقات، كما استعملت كلمة **الإيجاد invention** كمصطلح قار في بلاغة الخطاب عند المحدثين.
- (40) - أرسطو، مرجع سابق، ص 10.
- (41) - الجاحظ، مرجع سابق، الجزء الأول، ص 118.
- (42) - Reboul, Op.Cit, P 67.
- (43) - Perelman, et olbrechts, **la nouvelle rhétorique**, Op.Cit, P 410.
- (44) - Breton, **l'argumentation dans la communication**, Op.Cit, P 49.
- (45) - Ibid, P 61.
- (46) - الجاحظ، مرجع سابق، الجزء الثاني، ص 108.
- (47) - وتسمى أيضا بالموازنة بين متناقضين.
- (48) - زكي صفوت، **جمهرة خطب العرب**، مرجع سابق، الجزء الثاني، ص 407.
- (49) - صليبي، **المعجم الفلسفي**، مرجع سابق، ص 67.
- (50) - Oléron, Op.Cit, P 37.
- (51) - Simonet, Op.Cit, P 101.
- (52) - صليبي، مرجع سابق، ص 75.
- (53) - عبد الرحمان بدوي، **موسوعة الفلسفة**، الجزء الثاني (ط 1)، القاهرة: المؤسسة العربية للدراسات والنشر، 1984، ص 243.
- (54) - صليبي، مرجع سابق، ص 209.
- (55) - وهو مصطلح استخدمه بيرلمان **Perelman** واستعمله من بعده عدة باحثين منهم Philippe Breton.
- (56) - صليبي، مرجع سابق، ص 41-42.
- (57) - **القرآن الكريم**، سورة الأنبياء، الآية 22.

- (58) - إبن سينا، **عيون الحكمة**، ص 10، في بدوي، مرجع سابق، ص 446.
- (59) - صليبيبا، مرجع سابق، ص 72.
- (60) - Simonet, Op.Cit, P 95.
- (61) - Oléron, Op.Cit, P 39.
- (62) - ابن منظور، **لسان العرب**، مادة "قصص"، مرجع سابق، الجزء 11، ص 190.
- (63) - **القرآن الكريم**، سورة القصص، الآية 11.
- (64) - بن عيسى، بن الطاهر، "أساليب الإقناع في القرآن الكريم: مع دراسة تطبيقية لسورة الفرقان" رسالة لنيل شهادة ماجستير، جامعة الأردن: كلية الآداب، ص 46.
- (65) - **القرآن الكريم**، سورة يوسف، الآية 111.
- (66) - صليبيبا، مرجع سابق، ص 343.
- (67) - Breton, Op.Cit, P 82.
- (68) - **القرآن الكريم**، سورة إبراهيم، الآية 18.