

المرسل وفن الإقناع:

الخطاب الإقناعي وشروط نجاح شخصية المرسل *

لكي تحدث الرسالة الاتصالية تأثيرا في المتلقي لابد أن يبدي هذا الأخير استعدادا لتقبلها، وهذا يتوقف على الصورة التي تعكسها شخصية المرسل في ذهن المتلقي، فالشخص الذي يقول شيئا له أهمية كبيرة في عملية الاتصال لا تقل بأي حال من الأحوال عن الرسالة أو الوسيلة في فهم أو التنبؤ بتأثير الاتصال، فتصور المتلقي للمصدر أو القائم بالاتصال يلعب دورا أساسيا في تحديد نتائج عملية الإقناع¹، والمصدر قد يكون معلقا إذاعيا أو تلفزيونيا أو مرشحا سياسيا أو ممثلا تجاريا أو خطيبا... والدراسات التي تناولت هذا الجانب - يعني شخصية المرسل - قديمة قدم الدراسات المتعلقة بفن الخطابة في العهود اليونانية والرومانية الذهبية، وكانت تعرف باسم "إثور Ethos" ويعود أصل هذه الكلمة حسب قواميس اللغة الإنجليزية إلى الكلمة الإغريقية "custom" وعادات "Habits" ومنفعة "utility"، ثم تطورات لتشمل خصائص الخطيب وشخصيته الخلقية²، وتعني في الاصطلاح الحديث الإقناع الأخلاقي³، كما يمثل هذا المصطلح - يعني Ethos - حالة وجدانية عاطفية مثارة لدى المستقبل عن طريق رسالة خاصة⁴.

شخصية المرسل كأسلوب إقناع: عرف سقراط "Isocrate" رجل الدولة الخطيب بالرجل ذي الأخلاق العالية والحكمة العملية والمهارة في الخطابة، وأكد من جهته أفلاطون "Plato" على أهمية الأخلاق العالية ومعرفة تكوينات الجمهور كما أضاف الذكاء وصدق النية على أنها من المتطلبات الأساسية للخطيب، حيث يقول في هذا الإطار "إن أخلاق الخطيب هي أهم عنصر من عناصر الإقناع"⁵، ولكن ساتلر "Sattler" يؤكد بأن أرسطو هو أول من أعطى كلمة "إثوز" معناها الواضح حيث ذكر في كتابه "الخطابة" أن شخصية الخطيب هي إحدى العناصر التي تنتج ويرى كذلك أن من توفرت فيه الشروط التالية فهو جدير بالثقة:

أ- الذكاء والأخلاق التي يتمثل فيها التحرر والنجاعة وضبط النفس والشهامة والحكمة واللفظ...

*-د. محمد بركان- قسم الإعلام والاتصال- كلية العلوم الإنسانية والحضارة الإسلامية- ج. وهران.

ب- حسن النية التي تعني الاهتمام الصادق بمصلحة المستمعين والمودة لهم⁶.

كما أضاف- أن الخطيب الذي تتوفر فيه الفضيلة والفطنة والتلطف للسامعين يوحى بالثقة، إلى من يسمعون⁷ لأجل ذلك عندما يتعلق الأمر بالتأثير على المستمعين لا يختار أي خطيب⁸، أما المهتمون بالخطابة من الرومان فقد اعتبروا المعرفة والفصاحة والمزاج المعتدل والولاء للجمهور وإظهار التقدير لهم والعطف عليهم ومحبتهم من تكوينات "إثور"⁹.

وقد مضت دراسة عناصر توثيق المصدر في الغرب على هذا النمط حتى القرن العشرين، عندما نشطت مرة أخرى وظهرت في ثوب جديد هو منهج الدراسات المقننة والتجريبية... ولعل من الضروري أيضا الإشارة إلى أن هذه الدراسات إنما نشأت في ميادين المعرفة المختلفة مثل: علم النفس، علم الخطابة، علم الاجتماع وفن التعليم فهي إذن- حسب Anderson- تمتد جذورها من أصول مختلفة¹⁰.

فمثلا نجد الباحثين الغربيين- في مجال الدراسات النصية المتعلقة بالحاجة *L'argumentation* يطلقون على درجة تصديق المرسل عبارة "حجة المصداقية أو ما يسمى بحجة السلطة" *Argument d'autorité* حيث يقول أولبرون Oleron "إن حجة المصداقية هي العبارة النموذجية المناسبة لوزن المرسل في الحجاج"¹¹ كما أن بروتون Breton يعتبرها إحدى فئات الحجج التي هدفها تأطير الحقيقة وهي وجهان، إما أن الخطيب يستعين بمصداقيته في تأطير الحقيقة أو يستعين بمصداقية خارجية (يعني شخصيات أخرى)¹² وما يؤدي إلى شد التعلق بمكانتها هو أنها تعمل على بناء جسور بين عناصر الحقيقة¹³.

جينغ Genung من جهته، يرى أن أهمية شخصية الخطيب ومكوناتها تساهم في تتين العلاقة بينه وبين السامعين قائلا: "والمبادأة في هذه العلاقة تأتي من الخطيب، فعليه أولا أن يبعث الثقة في نفسه كرجل أمين وقادر في موضوعه الذي يعرضه، وهذا في الخطابة الحديثة لا يكون بمحديث الخطيب عن نفسه أو يعرض عواطفه الشخصية بقدر إخلاصه في الكلمة ومظهره الذي يوحى بالثقة..."¹⁴.

وأما عن الباحثين العرب فيدرجون خصائص الخطيب ومميزات شخصيته في باب يدعى الآداب الخطابية فمثلا علي محفوظ يرى أنه "لما كان من غاية الخطيب التأثير في الأرواح وامتلاك القلوب، لم يكفه في بلوغ هذه الغاية الإتيان بالأدلة فقط، بل لا بد له من التجميل بالأحوال المرضية والتحلي بالأدب النفسية وبذلك يجذب إليه القلوب ويستولي على النفوس"¹⁵.

شروط الخطيب الناجح ومميزات شخصيته: للخطيب الناجح شروطا يجب أن يتحلى بها حتى يكون خطابه مؤثرا في نفسية سامعيه، وهذا التأثير يؤدي في ظل تناسق شخصية الخطيب، مع قوة الأدلة والحجج المضمنة في رسالة خطبته إلى إحداث إقناع في جمهور المخاطبين، ولعل أهم هذه الشروط ما يراه الباحثين والمفكرين الذين لهم باع طويل في هذا المجال ما يلي:

* السمات الخلقية الفاضلة: يدخل في هذا الإطار كل الصفات والخصال الحميدة التي يتحلى بها الخطيب والتي إن توفرت فيه أدى ذلك إلى إضفاء جانب الصدق على مضمون رسالته، فأخلاق الخطيب من وسائل الإقناع إذ أن شخصيته مبعث الثقة فيما يقول: ¹⁶ والصالحون - حسب أرسطو - هم المصدقون سريعا بالأكثر في جميع الأمور الظاهرة ¹⁷.

لذلك على الخطيب أن تتوفر فيه صفات مثل صدق اللهجة، صحة القول، حسن السيرة ليقع في نفوس السامعين خلوص نيته واستقامة عمله، وحرصه على الحقيقة، وبذلك تطمئن القلوب إلى تصديقه وتمتلي النفوس ثقة به ¹⁸، وأما إن اشتهر بخيانة أو نفاق أو نفعية أو جبن أو رذيلة كان أول هادم لمكانته ومضيق لتأثير خطبته لأن حسن سمعته تعتبر مقدمة للإقناع بقوله ¹⁹.

ولا يكفي أن ينقل الخطيب أفكارا كثيرة إلى جمهور السامعين (أو المخاطبين) بل يجب أن يكون مخلصا فيما يدعو إليه حريصا على الحقيقة فيما يعمل بمعنى أن يكون من حاله ما يطابق مقاله ²⁰. من بين المكونات التي تدخل - كذلك - في تحقيق صدق المصدر - حسب برلو "Berlo" ولمبرت "Lambert" وميتز "Metzs" إلى جانب المؤهلات والخبرة - نجد "الإحساس بالأمان إلى المصدر الذي يتناول مقدار الطمأنينة التي يقدمها المتحدث في المتلقيين، فإذا أحس الجمهور بأن المصدر إنسان مأمون، وعادل وطيب وودود ونزيه سوف يثقون فيه ويؤمنون بما يقول" ²¹.

الباحث وايزمان "Huisman" من جهته، يرى أن رجل الاتصال حتى يحدث إقناعا في مخاطبيه، وحتى يكون كلامه فعالا يجب أن ينسى قدر المستطاع أنه يعمل كممثل (acteur) ²²، لأن عملية جعل الرسالة أكثر إقناعا وتقبلا لدى الجمهور شيء هام، ولكن التزام المصدر بالأخلاق العالية مثل مطابقة أفعاله لأقواله أكثر أهمية عموما ²³، وهذا ما يسمى بالقدوة الحسنة، فالتناقض يصل ذروته عندما يعد الإنسان بأن يفعل شيئا ثم لا يفعله، وهذا جانب آخر من مفهوم القدوة عندما يكون سلبيا ²⁴، وقد أنكر الله سبحانه وتعالى ذلك بشدة في قوله: "يا أيها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون، كبر مقتا عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون" ²⁵.

لذلك على الخطيب أن تتسم شخصيته بهذه الصفات الفاضلة التي تدعم أقواله وتكسيها بغطاء الصدق لينتقل على إثرها جمهور المخاطبين من "الاعتراف بفضائل شخص معين إلى الاعتراف بصحة آرائه وأحكامه" ²⁶.

* سعة المعرفة والإطلاع: يعني أن يكون الخطيب مزودا بثقافة واسعة تليق بمقامه بين أوساط سامعيه، وأن يكون مطلعا على علوم كثيرة تبعا لما تقتضيه طبيعة مخاطبيه التي تتطلب

عمق المعرفة. قيل يوما لعبد الملك بن مروان: عجل إليك الشيب يا أمير المؤمنين، قال: وكيف لا يعجل علي، وأنا أعرض عقلي على الناس في كل جمعة مرة أو مرتين²⁷.

حقا إن الخطيب يعرض على الناس عقله، ويعرض عليهم ما عنده من تجربة أو فكرة أو عقيدة، الحياة كلها مجاله وميدانه، فهو في السياسة محتاج إلى التاريخ والدين والاقتصاد والقانون والاجتماع... وفي القضاء يستمد من الشرائع والقوانين وعلم النفس الفردي والجمعي والإجرامي، وهو في الخطب كلها يغترف من اللغة والأدب، وكلما استبحرت ثقافته واستفاضة قراءته غزرت معانيه، وسمت أفكاره، وقويت أدلته²⁸، والخطابة - بذلك - ليس لها موضوع خاص تبحث عنه وهو معزل عن غيره، بل ترتبط بكل شيء من شؤون الناس في دينهم ودنياهم، ومسالك القول فيها متشعبة²⁹؛ فالروح كما قال فولتير "F. Voltaire": "نار إذا أنت لم تطعمها لتزيد وتقوى تناقصت وخبت" والإنسان في هذه الحالة كما يقول الجاحظ: "لا يحتاج في الجهل إلى أكثر من ترك التعلم، وفي البيان إلى أكثر من ترك التخير"³⁰.

فسعة الاطلاع لها وزن كبير في إضفاء الثقة في شخصية المرسل لأن سمعة هذا الأخير ونزاهته *Crédibilité* تتوقف على تأثير ما يسميه بوتييه "Bautier" بالكفاءة *Compétence* لأن الأثر الإقناعي - حسب - لخطاب ما يكون كبيرا عندما يظهر المرسل في رتبة عالية (يعني متفوق)³¹ حتى أن بروتون "Breton" يعتبر المعرفة سلطة يمكنها - إن كانت واعية - أن تدعم حجة المصدقية التي يتمتع بها المرسل في الفضاء الحجاجي لرسالة خطبته³² لذلك يشترط الباحثان هوفلاند وجانيس عنصرين مهمين في شخصية الخطيب هما: الخبرة والكفاءة وقدر الثقة فيه، والمتلقي - هنا - يدرك الخبرة أو الكفاءة من الطريقة التي تقدم بها الرسالة ومن معرفته بالموضوع، أما الثقة فيتم إدراكها من نية القائم بالاتصال وهدفه من تقديم الحجج والبراهين³³، والخبرة - في هذا الإطار - تعني حسب هوراي "horai" ونكاري "Naccari" - قدرة المصدر في تزويد الآخرين بمعلومات نتيجة تجاربه الشخصية أو التعلم الذي تلقاه أو كفاءته العلمية³⁴، ويسمى ديل كارنيجي "dale. Carnegie" بالقوة الاحتياطية قائلا في كتابه المشهور "التأثير في الجماهير عن طريق الخطابة" إن وسيلة الحصول على قوة احتياطية، هي معرفتك بأشياء أوفر كثيرا مما تريد استخدامه، وعلى معلومات باللغة الغزارة³⁵.

لأجل ذلك يراها حسن النحلاوي من الصفات الواجب توفرها في المرابي قائلا: "...أن يكون على نصيب أوفر من المعرفة بالعمل الذي يدرسه من علوم إسلامية شرعية أو تاريخ أو جغرافيا أو لغة أو علوم كونية طبيعية أو علوم رياضية"³⁶.

* النفوذ وقوة الشخصية: من الصفات التي لها وقع كبير على نجاح أي خطبة هي شدة النفوذ وقوة الشخصية التي يتمتع بها الخطيب والتي تعتبر هبة من الله سبحانه وتعالى يهبها بعض الناس، حيث "ترى كل من يلقاه يحس بقوة روحه، وعظم نفسه"³⁷، وتبين - طبقا للتجارب التي أجراها معهد كارنيجي للتكنولوجيا - أن للشخصية الفضل الكبير في نجاح الأعمال، ويصدق هذا على الخطابة كما يصدق على العمل³⁸.

وإذا وهب الله خطيبا هذا النفوذ، قاد الجماهير وساقها بعصا موسى، فهي صفة النوع الكامل من الخطباء، وقد أتى الله بعض خطباء العرب أشطرا من هذه القوة كأكنم بن صيفي في الجاهلية، وأبي بكر وعمر بن الخطاب وعلي بن أبي طالب، والحسن البصري في الإسلام³⁹.

وفي بعض الدراسات الغربية تسمى قوة النفوذ بالمهابة prestige بمعنى هيبة الشخصية في المجتمع، فقد عرف كل من أوزجود "osgood" وستاجر "stagner" المهابة بأمثلة عن بعض الشخصيات السياسية مثلا: توماس جفرسون (أمريكي) ونيكولاي لينين (روسي)⁴⁰.

* الثقة بالنفس (الجرأة والشجاعة): لعل أدل شيء على ثقة الخطيب في نفسه هو جرأته وشجاعته عند إلقاء خطابه إلى جمهور المستمعين، والجرأة - حسب شلي⁴¹، تعني عدم التهيّب والتردد فيما يتحدث عنه الخطيب والشجاعة تعني قوته على فرض رأيه على سامعيه خصوصا حين يكونون على غير رأيه.

ويسمى بعض الباحثين برباطة الجأش، حيث يقول "علي محفوظ" بأن من صفات الخطيب "رباطة الجأش وشدة القلب وهي منشأ صفات كثيرة حميدة فإنها تحفظ له كرامته في أعين السامعين"⁴²، ومن مظاهرها بأن يقف الخطيب مطمئن النفس غير مضطرب ولا وجل وإلا لم يستطع ملاحظة السامعين وهم إن أحسوا بضعفه واضطرابه، صغر في نظرهم فلا يستطيع إثارة حماسهم، والاضطراب يورث الحيرة والدهش، وقد جاء في كتاب "الصناعتين" لأبي هلال العسكري "الحيرة والدهش يورثان الحبسة والحصر"⁴³.

وتدعى هذه الصفة عند بعض الباحثين الغربيين أمثال برلو و لمبرت و مرتز بعامل الديناميكية⁴⁴، ذلك أن المتحدث في العملية الاتصالية يبدو إما طاقة ونشاطا، أو يبدو متعبا،

فإذا تم إدراكه على أنه مقدم ونشط وجري يعتبر على درجة عالية من التصديق، ولكن إذا بدا المصدر خجولا وسلبيا ومرهقا تنخفض درجة تصديقه.

وهاهو كارنيجي يقدم بعض النصائح التي تساعد على تنمية الشجاعة والثقة بالنفس

قائلا⁴⁵:

- لا تهتم بالحالة التي تكون عليها غالبا، فربما تعاني حين تتكلم معظم الأحيان من الخجل قبل بدء الخطابة بثوان قليلة، ولكن سرعان ما تنهض على قدميك حين يختفي هذا الخجل.

- استعد فأنت لن تشعر بالثقة في نفسك إذ لم تعرف ما ستقول. إن الأستاذ وليام جيمس ينصحك إن تعمل في وثوق وهو يقول: "لكي تشعر بأنك شجاع اعمل كأنك شجاع".

- إن الخوف نتيجة لفقدان الثقة في النفس، يكون نتيجة لعدم معرفة الشيء، الذي تريد عمله، وهذه الأخيرة نتيجة لعدم المران لذا يجب أن تتسلح بالمران فتختفي مخاوفك.

* الذكاء وحضور البديهة: هما ميزتان مهمتان في شخصية الخطيب، إذا تحلى بهما أمن الزلل عند أي طارئ وضمن بذلك لوصول رسالة خطبته إلى المخاطبين السلامة، وحفظ لها وزنها الذي يتمثل في درجة التأثير والإقناع.

فقد يطرأ على الخطيب في أثناء خطابته أو على إثرها ما يلجته إلى الكلام "فإن لم تواته بديهته بكلام يماثل الأول أو يتفوق عليه يسقط ما بناه..."⁴⁵، أو قد يتعرض الخطيب لسؤال أو مقاطعة أو اعتراض... وقد يحس من سامعيه ملالة فيغير مجرى حديثه لیسمعهم نغمات شائقة.

لهذا ينبغي أن يكون الخطيب، حاضر الذهن، سريع البديهة، لا يتحبس في جواب ولا يتلعثم في دفع اعتراض، وقد يكون سداد الخطيب في الرد على مقاطع أو معارض أقوى تأثيرا في نفوس السامعين من الخطبة كلها⁴⁶.

من أمثلة ذلك أن أبو جعفر المنصور خطب يوما فحمد الله وأثنى عليه، فقال أحد السامعين: "أذكر من ذكرت به"؛ فأجاب أبو جعفر بلا تفكير ولا روية: "سمعا سمعا لمن حفظ عن الله وذكر به، وأعوذ بالله أن أكون جبارا عبيدا وأن تأخذني العزة بالإثم، لقد ضللت إذن وما أنا من المهتدين وأنت أيها القائل فوالله ما أردت بها وجه الله، ولكن ليقل قام فعوقب

فصبر وأهون بما لو كانت، وأنا أنذركم أيها الناس أختها، فإن الموعدة علينا نزلت، وفيما انبثت "ثم عاد إلى الخطبة.

ومن ذلك أن بعض الخلفاء العباسيين صعد المنبر ليخطب فسقطت ذبابة على وجهه، فطردها، فعادت إليه فطردها، فلما تكرر منها ذلك ضاقت نفسه، واضطرب تفكيره، فتخلص بآية من القرآن الكريم ملائمة للحالة التي يعانيها فقال: أعوذ بالله السميع العليم من الشيطان الرجيم: "يا أيها الناس ضرب مثل فاستمعوا له إن الذين تدعون من دون الله لن يخلقوا ذبابا ولو اجتمعوا له، وإن يسلبهم الذباب شيئا لا يستنقذوه منه، ضعف الطالب والمطلوب" ثم نزل فاستحسنوا منه هذا التخلص.

وكان "لويد جورج" الخطيب الإنجليزي المعروف يخطب ويعد بالحكم الذاتي، فيقول سنعطي الحكم الذاتي لكندا، وسنعطيه لإيرلندا وسنعطيه... ولم يتم الكلمة حتى قال أحد السامعين لجهنم، فرد لويد جورج بقوله هو ذاك يعجبني أن يتذكر كل إنسان وطنه⁴⁷.

*مراعاة مقتضى الحال (معرفة نفسية السامعين): مراعاة مقتضى الحال لب الخطابة وروحها، فلكل مقام مقال، ولكل جماعة من الناس لسان تخاطب به، فالجماعة النائرة الهائجة تخاطب بعبارات هادئة لتكون بردا وسلاما على القلوب، والجماعة الخنسة الفاترة تخاطب بعبارات مثيرة للحمية، موقظة للهمم، حافزة للغرائم⁴⁸، كما على الخطيب أن يراعي شحنة الخطاب بحسب الجماعة الموجه إليها لأن "لكل فريق من الناس خطابا يليق بحاله، ويوافق عقليته ويناسب سنه، فلا تخاطب أشراف الناس وأوساطهم وسوقتهم بخطاب واحد... فعلى الخطيب أن يكون مع كل طبقة على مقدار مبلغها من الفهم والاستعداد لقبول ما يريد غرسه في نفوسها من المعاني"⁴⁹.

فعن ابن عمر رضي الله عنهما مرفوعا عن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه قال "أمرنا معاشر الأنبياء أن نكلم الناس على قدر عقولهم"⁵⁰.

يرى الكثير من الباحثين أن هناك نقطة تقاطع بينهما وبين العلوم الأخرى منها علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي لذلك إذا كان هدف الخطيب هو أن يتغلغل في نفوس سامعيه؛ فعليه أن يكون ملما بقدر لا بأس به من هذه العلوم، وهذا حتى يعرف "روح المجتمع وعقليته، ويقف على طبائع النفوس وعواطفها... لأن السامعين من طبقات شتى وبيئات عديدة، فيهم الكبير والصغير والمتعلم والأمي، والفقير والغني، والخصم، والولي فعليه - إذن - أن يمهّد الطريق إلى إقناع هذا الجمهور المتباين والتأثير فيه"⁵¹.

وجملة القول: أن لكل طبقة من الناس طباعا وأخلاقا وعادات وأحوالا تميزهم على اختلاف وظائفهم وصناعاتهم ومذاهبهم وأوطانهم، لا بد للخطيب الاجتماعي من ملاحظتها، وعلى مقدار هذه الملاحظة تكون مكانته في النفوس ونجاحه في مهمته⁵².

*التودد من السامعين⁵³ وقوة العاطفة: قال ابن سينا يوما "من رحم كان أدنى إلى التصديق ومن أحب كان أخلق بأن يميل إلى معاونة المحبوب".

معنى ذلك أن مقدار قرب الخطيب من السامعين أثر في جلب هؤلاء إلى تصديق رسالته، فالمخاطب إذا أحس أن الكلمات تأتي من مصدر غير متعال ولا متكبر، ولا في نفسه مثقال ذرة من بغض أو حقد فإن الخطبة أكيد ستجد طريقها على قلبه بسهولة.

ومن مظاهر هذا التودد أن يتواضع الخطيب لمخاطبيه بأن يكون "ممن يألون ويؤلفون، فلا يكن جافيا خشنا قاسيا، وأن يمدح الجماعة التي يخاطبها، ويذكرها بأحسن صفاتها... ويجب على الخطيب في تودد للجماهير، أن يبين لهم أنه يسعى لمصلحتهم، وأنه يؤثرهم على نفسه، وأن يظهر لهم أنه لا غرض شخصي لهم فإن الغرض إذا ظهر من الخطيب، جعل الريبة تتطرق إلى قوله"⁵⁴ وموجبات التحبب إلى السامعين كثيرة منها التحلي بالوقار، الوفاء، الأمانة والعفة وعزة الأنفس وعلو المهمة، حتى يعلم أنه إنسان خال من الأغراض، يعمل الخير للخير لا يريد ثناء ولا جزاء من أحد إلا من الله الغني الكريم، فذلك أثره في إقبال الناس عليه ونجاحه في مهمته⁵⁵.

وفي هذا الإطار يتحدث Genung على هذه العلاقة التي تربط الخطيب بمخاطبيه قائلا: "إن المستمعين يكرهون أن يتحدث إليهم الخطيب من عل كما لو كان أسمى منهم علما وجاهًا، كما أنهم يكرهون المداينة والملق والتناول... فإذا وقف الخطيب منهم موقفه الذي يأملونه امتلك أسماعهم وحرك رغبتهم في الوصول إلى الصدق والحقيقة، طالما هم مدركون أمانته وصادقته"⁵⁶.

إلى جانب التودد على السامعين، هنا كصفة أخرى لا تقل أهمية عن الأولى، يستحسن أن يتمثله الخطيب عند إلقاء أي خطبة وهي قوة أو حرارة العاطفة "فلا يؤثر إلا المتأثر، ولا يثير الحماسة في قلوب السامعين إلا من امتلأ حماسة فيما يدعو إليه، واعتقادا بصدقه لأنه ما يخرج من القلب يدخل القلب من غير استئذان... فلا بد من أن تكون حماسة الخطيب أقوى من حماسة سامعيه، ليفيض عليهم ويروي غلتهم، وإلا أحسوا بفتور نفسه، فضاع أثر قوله"⁵⁷، وحدث صحار بن عياش العيدي معاوية يوما عن سنن بلاغتهم قائلا: "شيء تجيش به صدورنا فتقذفه على ألسنتنا" ومنها قول لا هارب: "البلاغة هي التعبير الصحيح عن عاطفة قوية"⁵⁸. وقال الحسن البصري لواعظ لم تؤثر فيه موعظته: "يا هذا إن بقلبك شرا أو بقلبي"⁵⁹.

وصدق الشاعر حينما قال:

إن الكلام لفي الفؤاد وإنما جعل اللسان على الفؤاد دليلاً
لا يعجبك من خطب قوله حتى يكون مع الفؤاد أصيلاً

* الفصاحة والبيان (السلامة من العيوب البيانية):

اللسان هو أداة الخطيب الأولى فلا بد أن تكون الأداة سليمة كاملة ليتسنى له استعمالها على أكمل وجه وأتمه، وزلاقة اللسان ودربه عنوان الفصاحة وطريق البلاغة... وهي أيضاً من ألزم صفات الخطيب، وأشدّها في انتصاره في ميادين القول⁵⁹، لأن منطق الخطيب هو ثروته وعدته وهو بمنطقه يقنع، وبمنطقه يستميل، وما هز المنابر في القديم والحديث، ولا تزعم الأمم وقاد الجماهير إلا الفصحاء⁶⁰.

- العيوب البيانية: وهي ثلاثة أقسام:

القسم الأول: يتعلق بالمراد والوصول على الغرض، ومنشؤه عدم السير على قوانين الخطابة، وعدم ملاحظة فن الإلقاء، كعدم مراعاة مقتضى الحال، أو عدم انتظام الإشارات، وكون الصوت عند الإلقاء جاء مطرداً على وتيرة واحدة، وكالسرعة الزائدة⁶¹.

القسم الثاني: عيوب النطق: من نقص الخطيب أن يكون بنطقه عيب يعوق سهولة المخارج وسلامة الحروف واستوائها، كالجلجلة، والفأفة، والتمتمة، واللثغة، واللفف، والحبسة، والحلكة⁶².

أ- اللجلجة: وهي التردد في الكلام بأن يكرر الخطيب نفس الكلمة عدة مرات.

ب- الفأفة: - ترديد الفاء وإكثارها في الكلام، ويقال لمن كانت فيه فأفاء.

قال الشاعر: لست بفأفاء ولا تتمام ولا كثير المهجر في المنام

ج- التمتمة: رد الكلام إلى الفاء والميم، وتعني أيضاً التمتع في التاء ويقال لمن كانت فيه تتمام.

د- اللثغة: هي تعذر النطق بحرف والنطق بحرف آخر بدله والشائع منها إبدال الراء ياءاً أو غيناً وإبدال اللام ياء، والحروف التي تدخلها اللثغة كما يقول الجاحظ أربعة حروف (القاف، السين، اللام، الراء)، لكنها بالجهل والمثابرة تزول، فقد كان محمد بن شيب المتكلم إذا حمل نفسه وقوم لسانه ينطق الراء صحيحة⁶³.

كذلك واصل بن عطاء الذي أسقط الراء من كلامه ونجح، وكان - أيضاً - ديموستينيس خطيب أثينا ألثغ، فلما خطب هزأ به سامعوه، فكاد ذلك يؤثر فيه، لولا أن أستاذه شجعه على

إصلاح عيبه فعكف على المطالعة وإصلاح لسانه، حتى روي أنه كان يخلق نصف رأسه، ويقيم في بيته أشهراً يتمرن على الخطابة، وأنه كان يذهب إلى شاطئ البحر، في فمه حصاة، ويخطب على هدير الموج، كأنه جمهور عظيم حتى صلح لسانه⁶⁴.

هـ- اللفف: العي والبطء في الكلام وأن يملأ لسان المتكلم فمه فلا يبين.

قال الشاعر: كان فيه لففا إذا نطق من طول تحببهم وهم وأرق

و- الحبسة: تعثر الكلام عند إرادته وثقل النطق على اللسان قد يكون السبب في ذلك عدم وضوح ما يريد أن يقوله أو الحياء والخجل.

ي- الحلكة: تعني العجمة في الكلام بأن ينطق الخطيب بعض الحروف بنطق أعجمي...

ومن العيوب الأخرى التي يعاني منها بعض الخطباء:

* الحصر والرتج: وذلك بأن يبرد جسم الخطيب، وتضعف قوته ويتصب عرقه، ويدور رأسه، ويصبح لونه شاحباً، ويصيبه بذلك الحصر نتيجة حادث يعرض من السامعين وهو يخطب أحياناً يصعد المنبر مباشرة وفي ذلك يقول أبو هلال العسكري "الخيرة والدهش يورثان الحبسة والحصر وهما سبب الإرتاج والإجبال"⁶⁵.

* الاستعانة: منها أن يعتمد الخطيب إلى التطويل في كلامه باستعمال بعض الكلمات التي تفيد جلب انتباه المستمعين على كلامه ولكنها في نظر البلاغيين تأتي نتيجة ضعف في الملكة البلاغية للخطيب أو بسبب عدم المران على طريقة الإلقاء.

قال رجل للعنابي ما البلاغة؟ فقال: كل من أفهمك حاجته من غير إعادة ولا حبسة ولا استعانة فهو بليغ، قال قد عرفت الإعادة والحبسة فما الاستعانة؟ قال: أن يقول في مقاطع كلامه: يا هنا، يا هذا واسمع مني، واستمع إلي، وأفهم عني، أو لست تفهم؟ فهذا كله وما أشبهه عي وفساد⁶⁶.

ومنها كذلك أن يمسح الخطيب لحيته، أو يفتل أصابعه أو يكثر التفافه.

القسم الثالث: العيوب الصوتية: وهذا كأن يكون الخطيب ضعيف الصوت بحيث لا يسترعي انتباه مخاطبيه أو يكون بالخطيب ضيق تنفس أو يكون صوته به عيب ما بحيث يؤدي إلى الإزعاج.

* الجاذبية: (الاعتناء بالمظهر وجودة الإلقاء): قال لاروشفوكولد: "البلاغة تكون في الصوت والملامح كما تكون في اختيار الكلام"⁶⁷.

نعم فاعتناء الخطيب بمظهره وبصوته يزيد خطبته وقعا وتأثيرا في نفوس السامعين بالإضافة على جمال الخلق وروعة الإلقاء التي وإن كانت ثانوية إلا أنها - حسب بعض الباحثين - قد ترفع من درجة استمالة المخاطبين بل وحتى تزيد من نسبة الصدق والثقة في شخصية الخطيب.

لذلك يجب على الخطيب "أن يكون مقبول المظهر، حسن اللباس، كما يستحسن أن يكون بعيدا عن الصغائر"⁶⁸ لأن شخصيته ووقفته، وإشارته وجهارة صوته وحلاوته، وحسن هندامه ونبرته، وحسن خلقه كل هذه أعوان على التأثير والاستمالة ونحن نقرأ خطبا كان لها دوي حسن، سمعت فلا نحس بها روعة لأنها استمدت تأثيرها من الأسباب التي صاحبت إلقاءها.

وأجريت دراسات عديدة حول ما يسمى بالجاذبية الجسمية عند الباحثين الغربيين أمثال لاندي Landy، وسيغل Sigall ووالستر Walster، والتي تعرف - حسبهم - بانطباعات النظرة الأولى للقائم بالاتصال⁶⁹.

- وهناك عدة عوامل تعين على روعة المنظر وإجادة الإلقاء يشرحها محمد الخوفي فيما يلي:
أ- الوقفة: يقف الخطيب أمام الجمهور ليشرق عليهم، وليتطلعوا إليه ويستطيع أن يقف وقفة تضفي عليه فخامة وعظمة، مع اجتناب بعض العادات المستهجة، كوضع اليد في الخاصرة، أو كثرة الحركة، وذلك بأن يعتدل الخطيب في وقفته.

وقد اعتاد الخطباء في الأمم كلها أن يخطبوا وقفا إلا نادرا، فالخطيب الروماني كان يعتلي نشرا، والخطيب العربي كان يقف على شرف من الأرض أو على ظهر دابة، وكان يفخم منظره بلبس عمامة والاعتماد على عصا... ولم يخطبوا قعودا إلا في الزواج لأن هذا النوع من الخطابة أقرب إلى الحديث والحوار.

ب- حسن الإشارة: إذا اقترنت الإشارة باللغة في موضعها الملائم أثرت عظيما، وصوت الخطيب مهما تغير نبراته ونغماته لا يكفي للتعبير عن العواطف كلها، فلا بد أن تساعد حركات اليد والرأس والمنكبين وملامح الوجه، ونظرات العينين وإشارات الحجاب.

ج- جهارة الصوت وحلاوته: الصوت نعمة من الله على من يخطب، لأنه يسحر ويبهر بحلاوة نغماته وصفاء رناته وحسن توقيعاته وعلى الخطيب أن يوقع بصوته فيجعل نبراته ونغماته ووقفاته ملائمة للأفكار والعواطف.

وكان العرب يمدحون الخطيب الجهير الصوت، ويذمون خافته، ولذلك تشادقوا في الكلام، ومدحوا سعة الفم وذكوا صغره، قيل لأعرابي: ما الجمال؟ قال: طول القامة، وضخم الهامة ورحب الشدق، وبعد الصوت.

د- جمال الهندام: الهندام المنسق يعزز ثقة الخطيب بنفسه ويكسبه في أعين الناس مهابة. ذكر الجاحظ في كلامه عن مذهب الهنود في البلاغة "...وزيد ذلك كله، وبهاؤه، وحلاوته وسناؤه أن تكون الشمائل موزونة، والألفاظ معتدلة، واللهجة نقية فإن جامع ذلك السن والسمت (بمعنى حسن الهيئة) والجمال، وطول الصمت فقد تم كل التمام، وكمل كل الكمال".

على أن بعض الخطباء يعتمدون على مهابتهم المعروفة، وشهرتهم الذائعة فلا يعتنون بمظهرهم، وإذا كان في هذا بعض الحق فإن الخطيب الجاهل يخطئ إن لم يهتم بمظهره وهندامه لأنه من مقومات شخصيته فمعاوية على حق، حين نظر إلى النخار بن أوس العذري الخطيب الناسك المعروف في ناحية من مجلسه فأنكره، وأنكر مكانه رزاية به، وقال من هذا؟ فقال النخار: يا لأمير المؤمنين إن العباءة لا تكلمك إنما يكلمك من فيها.

وقال باسكال بضرورة الجبة والشعر للقضاة، ولولاها لفقدوا أرباع نفوذهم.

هـ- جمال الخلق: ولست أقصد بجمال الخلق أن يكون الخطيب وسيما مليحا، أسيل الخد، أدعج العين... الخ، وإنما أقصد أن يكون مقبول الصورة غير ذميم ولا منقر لأن ذلك يقربه إلى قلوب السامعين والرجل الصحيح الجسم الحسن القامة لا يحتاج إلى إظهار شخصيته والتأثير في سامعيه إلى ما يحتاج إليه الضئيل الجسد الذميم الصورة، وقد ذكر الجاحظ أن زيد بن جندب كان أشغى، أفلح⁷⁰ ولولا ذلك لكان أخطب العرب قاطبة.

على أن براعة الخطيب، وبلاغته وجهاره صوته، وروعة وقفته قد تتغلب على ذمامته⁷¹.

الهوامش:

- 1- جبهان أحمد رشقي، الأسس العلمية لنظريات الإعلام، القاهرة: دار الفكر العربي، 1978، ص 502.
- 2- سعيد إسماعيل صيني، قواعد أساسية في البحث العلمي، (ط1) بيروت: مؤسسة الرسالة، 1994، ص 28.
- 3- مجدي وهبة وكامل المهندس، معجم المصطلحات العربية في اللغة والأدب، بيروت: مكتبة لبنان، 1984، ص 28.
- 4- إسماعيل صيني، مرجع سابق، ص 28.
- 5- المرجع نفسه، ص 28.
- 6- أرسطو طاليس، الخطابة، الترجمة العربية القديمة، تحقيق: عبد الرحمن بدوي، الكويت: وكالة المطبوعات، بيروت: دار القلم، 1978، ص 8.
- 7- Pierre. Oléron, L'argumentation, (1ere édit) Collection que sais-je? Paris: presses universitaire de France, 1983, p82.
- 8- إسماعيل صيني، مرجع سابق، ص 29.
- 9- المرجع نفسه، ص 29.

- 10- Oléron, op, cit, p82.
- 11- Philippe.Breton, L'argumentation dans la communication (2ème edit) Alger: casbah éditions , 1998, p49.
- 12 - Ibid, p 52.
- 13- Genung, working principles of rhetoric, p 646 - في: محمد الطاهر درويش، الخطابة في صدر الإسلام: العصر الديني - عصر المبعثة الإسلامية، الجزء الأول، (ط2)، القاهرة: دار المعارف، 1968، ص 53
- 14- علي محفوظ، فن الخطابة وإعداد الخطيب، الجزائر: مكتبة رحاب، بدون سنة، ص41.
- 15- الطاهر درويش، مرجع سابق، ص35.
- 16- أرسطو، مرجع سابق، ص10
- 17- علي محفوظ، مرجع سابق.
- 18- أحمد محمد الحوفي، فن الخطابة، (ط4)، القاهرة: دار النهضة، مصر للطباعة والنشر، 1972، ص37.
- 19- محمد أبو زهرة، الخطابة: أصولها، تاريخها في أزهر عصورها عند العرب، بيروت: دار الفكر العربي، بدون تاريخ، ص51.
- 20- أحمد رشقي، مرجع سابق، ص505.
- 21-Denis. Huisman, Le dire et le faire: pour comprendre la persuasion, essai sur la communication efficace, paris: sedex reunis, 1983, p61.
- 22- إسماعيل صيني، مرجع سابق، ص47.
- 23- المرجع نفسه، ص111.
- 24- القرآن الكريم، سورة الصف، الآيتان 2 و3.
- 25- فضيل دليو، مقدمة في وسائل الاتصال الجماهيرية، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 1998، ص164.
- 26- أحمد زكي صفوت، جبهة خطب العرب حين عصور العربية الزاهرة، الجزء الثالث، بيروت: دار الحداثة، بدون تاريخ، ص376.
- 27- الحوفي، مرجع سابق، ص18.
- 28- أبو زهرة، مرجع سابق، ص58.
- 29- الحوفي، مرجع سابق، ص19.
- 30-Roger Bautier,et autres, L'argumentation, Lyon: presses universitaire de Lyon, 1981,p
- 31- Breton, op, cit, p49.
- 32- أحمد رشقي، مرجع سابق، ص504.
- 33- إسماعيل صيني، مرجع سابق، ص32.
- 34- ديل كارنيجي، التأثير في الجماهير عن طريق الخطابة، ترجمة: رمزي ننسي وغزت فهمي صالح، القاهرة: دار الفكر العربي، بدون سنة، ص41.
- 35- عبد الرحمن النحلاوي، أصول التربية الإسلامية، دمشق: دار الفكر العربي، 1977، صص154-160.
- 36- أبو زهرة، مرجع سابق، ص57.
- 37- كارنيجي، مرجع سابق، ص120.
- 38- أبو زهرة، مرجع سابق، ص57.
- 39- إسماعيل صيني، مرجع سابق، ص31.
- 40- عبد الجليل شلي، الخطابة وإعداد الخطيب، (ط1) بيروت: دار الشروق، 1981، ص35.
- 41- علي محفوظ، مرجع سابق، ص42.

- 42- أبو زهرة، مرجع سابق، ص 56.
- 43- أحمد رشتي، مرجع سابق، ص 505.
- 44- كارجيني، مرجع سابق، ص ص 21-22.
- 45- علي محفوظ، مرجع سابق، ص 42.
- 46- الحوفي، مرجع سابق، ص 23.
- 47- المرجع نفسه، ص 24.
- 48- أبو زهرة، مرجع سابق، ص 56.
- 49- علي محفوظ، مرجع سابق، ص 42.
- 50- الحديث رواه مسلم.
- 51- الحوفي، مرجع سابق، ص 20.
- 52- علي محفوظ، مرجع سابق، ص 42.
- ويورد الحوفي بعض الأمثلة من الخطيب حسب "مقتضى الحال" منها خطبة علي بن أبي طالب، أنظر ص 21.
- 53- الباحثون الغربيون يطلقون عليها اسم الجاذبية النفسية psychological attraction بمعنى مقدار قرب المصدر إلى نفوس الناس، للتوسع أكثر أنظر سعيد إسماعيل صيني، مرجع سابق ص ص 34.33.
- 54- أبو زهرة، مرجع سابق، ص 52.
- 55- علي محفوظ، مرجع سابق، ص 42.
- 56- الطاهر درويش، مرجع سابق، ص 36.
- 57- أبو زهرة، مرجع سابق، ص 52.
- 58- الحوفي، مرجع سابق، ص 26.
- 59- الجاحظ، مرجع سابق، الجزء الأول، ص 84.
- 60- أبو زهرة، مرجع سابق، ص 54.
- 61- الحوفي، مرجع سابق، ص 11.
- 62- أبو زهرة، مرجع سابق، ص 55.
- 63- الحوفي، مرجع سابق، ص 11.
- 64- المرجع نفسه، ص 11.
- 65- المرجع نفسه، ص 11.
- 66- أبو هلال العسكري، الصناعتين: الكتابة والشعر، تحقيق: علي محمد البجاوي، ومحمد أبو الفضل إبراهيم، (ط2) القاهرة: دار إحياء الكتب العربية، بدون تاريخ، ص 11.
- 67- الحوفي، مرجع سابق، ص 15.
- 68- المرجع نفسه، ص 29.
- 69- عبد الجليل شلي، مرجع سابق، ص 38/إسماعيل صيني، مرجع سابق، ص 34.
- 70- أشعني: أسنانه مختلفة طولاً ودخولاً وخروجاً، أفلح الأسنان، أصغرها.
- 71- الحوفي، مرجع سابق، ص 26-36.