الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف – المسيلة

كلية: الآداب واللغات

قسم: اللغة والأدب العربي

الرقم التسلسلي: .....

رقم التسجيل: ط1: 171735094005

رقم التسجيل: ط2: 171735091877

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر تخصص لسانيات عامة

بعنوان:

وسائـــل الإقنـــاع في نصـوص التواصل
سنة أولى جذع مشترك آداب وفلسفة

إعداد الطالبتين (ة):

– كريمة شقرة.

– مليكة زرواق.

أمام لجنة المناقشة المكونة من السادة الأساتذة:

اسم ولقب الأستاذ	الرتبة	الجامعة	الصفة
د. لخضر ديلمي	أستاذ محاضر (أ)	جامعة المسيلة	رئيسا
د. قويدر شنان	أستاذ محاضر (أ)	جامعة المسيلة	مشرفا ومقررا
د. مراد قفي	أستاذ محاضر (أ)	جامعة المسيلة	مناقشا

السنة الجامعية: 2021 - 2022

التشكـــــــــــــــــر

الحمد لله وكفى والصلاة والسلام على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى أما بعد:

الحمد لله الذي وفقنا لتثمين هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه ثمرة الجهد والنجاح بفضله تعالى فالتوفيق منه وحده.

كما نتقدم بخالص تشكراتنا الى كافة الأساتذة المحترمين وشكر خاص الى الدكتور الموقر "قويدر شنان " الذي أعاننا كثيرا في إنجاز هذه المذكرة ولم يبخل علينا بنصائحه وتوجيهاته القيمة، فجازاه الله خيرا على ما قدمه لنا.

ويشرفنا أن نتقدم بفائق الشكر والتقدير لأستاذ الفاضل "إسماعيـــــل القطعة " على دعمه طيلة المسار الدراسي، وكذلك الأستاذ عبد المومن منصور على توجيهاته في المذكرة، والشكر موصول للزميلة سامية على دعمها لنا.

كما لا ننسى أن نتقدم بالشكر الجزيل الى جميع عمال المؤسسة جامعـــــــة محمد بوضياف _المسيلة.

لإتمام هذا العمل المتواضع.

الإهـــــــــــــــداء

اللهم صل وسلم وبارك على سيدنا محمد وعلى آله عدد حروف القرآن حرفاً حرفاً، وعدد كل حرف ألفاً ألفاً، وعدد صفوف الملائكة صفاً صفاً، وعدد كل صف ألفاً ألفاً،

وعدد الرمال ذرة ذرة، وعدد ما أحاط به علمك، وجرى به قلمك، ونفذ به حكمك في برك وبحرك، وسائر خلقك. أما بعد:

الحمد لله كثيرا على توفيقه لنا في إتمام هذا العمل المتواضع.

أهدي هذا العمل الى:

* الى من علمني أن الدنيا كفاح وسلاحها العلم والمعرفة

الى من يسعى لأجل راحتي ونجاحي

الى أعظم وأعز رجل في الكون أبي العزيز.

* الى من بسمتها غايتي وما تحت أقدامها جنتي....

الى من حملتني في بطنها وسقتني من صدرها.....وأسكنتني قلبها فغمرتني بحبها.....

الى صديقتي الحميمة وأمي الرحيمة،

حفظك الله ورعاك وجعل جنة الفردوس مثواك.

* إلى جميع إخوتي وأخواتي وأقاربي، إلى صديقاتي دون استثناء فكل واحدة أشعلت نورا شمعة أضاءت بها قلبي وإلى كل من عرفتهم من قريب أو بعيد.

إلى كل من علمني كلمة أحيا من أجلها وأفنا في تبليغها وإلى كل من ربطتني بهم علاقة حب في الله من لقائنا حتى افتراقنا.

* الى جميع عمال مؤسسة جامعـــــــة محمد بوضياف ولاية المسيلـــــــــة، والى أساتذتي وأهل الفضل على الذين غمروني بالحب والتقدير والنصيحة والتوجيه والإرشاد.

* الى كل هؤلاء أهديهم هذا العمل المتواضع سائلا الله العلي القدير أن ينفعنا به ويمدنا بتوفيقه.

مقدمـــــــــــــــــة

الحمد للّه ربّ العالمين والصّلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين اللّهم لا سهل إلّا ما جعلته سهلا، ربي اشرح لي صدري ويسّر لي أمري واحلل عقدة من لساني يفقه قولي. أما بعد:

اللغة ظاهرة إنسانية يتم التعبير عنها بواسطة الكلام والذي عرّفه إبن بني على "أنه كل لفظ مستقل بنفسه مفيد لمعناه، وطالما أنّ الكلام هو نوع من السلوك الدال ذي معنى فالظاهرة لها شقين شق محسوس وهو السياق اللفظي الذي نسمعه منطوقا أو نقرأه مكتوبا، وشق آخر وهو المعنى الذي يفهم من هذا السياق.

وعلى هذا الأساس فاللغة لا تؤدي فقط وظيفة مرجعية توحي الى مدلول، بل تؤدي وظيفة تداولية تتفاوت بحسب القصد أو الهدف الذي من أجله يسوق المتكلم خطابه، فاللغة لم تعد أداة للتخاطب والتفاهم فحسب وإنما هي وسيلة لإنجاز أفعال عديدة للتأثير في العالم وتغيير السلوك الإنساني ولتحقيق هذه الغاية في نفس المتلقي لابد من جعله يقتنع بما هو مطروح عليه كمستقبل الرسالة الموجهة إليه، ومثال ذلك مجموعة النصوص التي تدرّس في كتاب اللغة العربية للسنة أولى آداب وفلسفة، إذ تنقسم الى

نصوص أدبية ونصوص تواصلية وما يهمنا هنا النصوص التواصلية ووسائل الإقناع التي استخدمت فيها للتأثير في القارئ وبلوغ الغاية في إقناعه ولكل كاتب استراتيجيته الخاصة وتظهر من خلال النص التواصلي المختار للدراسة وحاولنا من خلال دراستنا لهذا الموضوع الإجابة عن الإشكاليات التالية:

- فيما تكمن استراتيجيات ووسائل الإقناع النصوص التواصلية لكتاب اللغة العربية للسنة أولى آداب وفلسفة؟.

يرجع سبب اختيارنا لموضوع الإقناع لأسباب ذاتية وأخرى موضوعية فالأسباب الذاتية تتمثل في:

رغبتنا في البحث في هذا المجال الحديث لإثراء معارفنا حوله واكتساب خبرات في مجال التعليم والطرق المنهجية التربوية.

إن البحث يتناول موضوعا يدخل في مجال التربية والتعليم وسنعرض أسلوبا من أساليب النصوص التواصلية وهو أسلوب الإقناع وأن هذه النصوص يمكن أن تكون: عملا تربويا هاما في نشر إتجاهات والقيم المرغوب فيها ولما لها من القدرة للتأثير والتغيير والتوجيه في السلوك.

أما الأسباب الموضوعية في أن النص التواصلي يسعى الى الإقناع وفي رحاب هذا الطرح فإنه يأخذ كل كاتب في عين الإعتبار في الموضوع المطروح كل ما يمكن أن يعتقده المتلقي منذ البداية.

وبهذا فإننا بتحليلنا لكل نص تواصلي نبحث في آليات الإقناع المنتهجة فيه، التي تقوم على التأثير واستمالة الآخرين بغية استنهاض ملكتهم وجعلهم يتفرطون في الحركة الموجودة في النص التواصلي واكتساب مهارات في الإقناع على مستوى التعليم في المجال التربوي بدراسه النصوص التواصلية وتحليلها في كتاب العربية شعبة آداب وفلسفة وكنموذج لما تحمله هاته النصوص من حوارات متنوعة وسياقات متعددة ويتوقف هذا أساسا على مقصدية المخاطب ودرجو تأثيره على المتلقي من خلال استراتيجية الإقناع.

واختلفت البحوث والدراسات حول هذا الموضوع (وسائل الإقناع) فمنها من كان في إطار علاقتها بالنصوص الأدبية ومنها النصوص التواصلية ومنها ما تعلق بالخطاب القرآني ومن بين الدراسات السابقة الخاصة بالإقناع ووسائله نذكر: الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام "مقاربة تداولية"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في اللسانيات من إعداد بوصلاح

فايزة وإشراف د. بن عيسى عبد الحليم، البنية الحجاجية في قصة سيدنا موسى عليه السلام من إعداد أمحمد عرابي وإشراف عبد الخالق رشيد، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في اللغة العربية وقد إعتمدنا في دراستنا على المنهج التحليلي الذي يقوم على العمليات الإجرائية لإقناع المتلقي بالإضافة الى المنهج الوصفي بالمعنى اللغوي لا المعنى المفهومي ولقد أسهمت كل هذه العناصر في اختيارنا لإستراتيجية تناسب مبدأ الحوار ودوره الفعال في التأثير على المتلقي بالحجة والمنطق والإستدلال وهذا من خلال النصوص التواصليه.

أنجزنا بحثنا هذا على خطة اشتملت على مقدمة وفصلين، فخاتمة حيث جاء الفصل الأول موسوما بعنوان ماهية الإقناع وأسسه وأهم العوامل التي يقوم عليها والذي تناولنا فيه مفاهيم عامة في الإقناع وهذا بالتطرق الى ماهية الإقناع لغة واصطلاحا كما تطرقنا الى أهم العوامل التي يقوم عليها.

أما الفصل الثاني فعنوناه بإستراتيجيات الإقناع في النصوص التواصلية سنه أولى شعبه آداب وفلسفة، إستهلينا بتمهيد حول إستراتيجيات الإقناع وفي المرحلة الثانية عرضت فيه أهم استراتيجيات الإقناع.

وأما من ناحية الصعوبات واجهنا في بحثنا هذا الصعوبات التي تواجه أي باحث من بينها: صعوبة الظروف وقلة الدراسات التطبيقية التي تخدم هذا الموضوع.

وقد تم تناول هذا الموضوع باعتمادنا على مجموعة من المصادر والمراجع من بينها: الكتاب الرئيسي الذي يتمحور حوله موضوع بحثنا المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة سنة أولى آداب وفلسفة للحسين شلوف تليلاني محمد القروي، وكتب المعاجم كتاب معجم لسان العرب لإبن منظور، معجم مقاييس اللغة لإبن فارس. والتي حددنا من خلالها مفهوم الإقناع "لغة".

كما تم الإعتماد على كتب الإقناع من بينها: كتاب ربيع حسن للإبداع في مهارات الإقناع، البيان والتبيين للحاحظ، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم لمعتصم بابكر مصطفى.

ونرجو في الأخير أن نكون موفقين في هذا الموضوع الذي بذلنا فيه قصارى جهدنا، حتى يكون على الوجه الذي يتماشى وقيمته العلميه، فلعلنا نكون أصبنا الهدف المرجو في فهم الإقناع ووسائله في النص التواصلي

ولو بالشيء اليسير في هذا البحث الذي لا يسلم كغيره من البحوث من حاجته الى التصويب والتلقيح الدائم والمتواصل.

وفي هذا المقام لا يسعنا إلّا أن نحمد اللّه على نعمة العلم أولا وأن نوجه خالص شكرنا وامتناننا للدكتور المشرف:" قويدر شنان" على إرشاداته السديدة التي لا يمكن إغفال ذكرها منذ بداية المشوار فيما أعاننا عليه لتخطي بعض العقبات، فلقد تعلمنا منه الدقه والإخلاص في البحث وحسبنا هذا فضلا وشرفا. فله منا خالص التقدير والعرفان، رجينا من المولى عز وجل أن يجازيه أعلى الجزاء وأن يجعله نورا وذخرا لهذه الأمة.

تمهيد:

إن الاهتمام بفكرة الإقناع كان منذ القدم، إذ كان مصطلح علم البيان أو الفصاحة عند العرب يستخدم للإشارة إلى فن اللغة للتأثير على أحكام الآخرين وسلوكهم

كما يعرف الإقناع أيضا على انه مجموعة قوانين تعرف الدارس طرق التأثير بالكلام وحسن الإقناع بالخطاب وهو مظهر من مظاهر الإحساس بقوة الكلام وجدواه الذي لا يتم إلا في ظروف خاصة، أي ما ينبغي أن يتجه إليه المخاطب في المعاني في الموضوعات المختلفة وما يجب أن تكون عليه ألفاظ الرسالة وأساليبها وترتيبها.

فالإقناع كفن يمارس منذ قرون غير أن علم الإقناع إنبثق فيما بعد وهو نتاج القرن العشرين ومقارنة بالعلوم الأخرى فهو علم حديث وقد فسرت العودة بقوة إليه -الإقناع -حسب المقامات والاحوال التي يجمعها حاليا البحث التداولي فالإقناع عملية فعالة تحمل الفرد على التصرف والتفكير الإرادي حسب القائم بالإقناع وهو ما سنحاول توضيحه من خلال عرض ماهية الإقناع ومركباته.

توطئة:

تهدف كل عملية إتصالية بالدرجة الأولى إلى إقناع المتلقي بمضمون الرسالة بإستخدام مختلف الطرق والوسائل خاصة إذا تعلق الأمر بالخطاب الذي يهدف إلى عرض الأفكار بأسلوب مقنع، وهو ما سنتطرق إليه في هذا الفصل من خلال تحديد ماهية الإقناع وأهم الأسس التي يقوم عليها.

الإقناع:

مفهوم الإقناع:

لغة: ورد في معجم مقاييس اللغة في مادة "قنع " القاف والنون والعين أصلان صحيحان، أحدهما يدل على الإبقاء على الشيء، ثم تختلف معانيه مع اتفاق القياس والآخر على استدارة في شيء.

فالأول الإقناع: الإقبال بالوجه على الشيء، يقال: أقنع له يقنع إقناعا.

والإقناع: مدّ اليد عند الدعاء وسمي بذلك عند إقباله على الجهة التي يمد يده إليها، والإقناع إمالة الإناء للماء المنحدر[1].

ومن الباب: قنع الرجل يقنع قنوعا، إذا سأل قال الله سبحانه وتعالى "وأطعموا القانع والمعتر " فالقانع السائل، وسمّي قانعا لإقباله على من يسأله. قال " لمال المرء يصلحه مفاتره اعف من القنوع، ويقولون: قنع قناعة، إذا رضي، وسميت قناعة لأنه يقبل على الشيء الذي له راضيا. والإقناع: مد البعير رأسه إلى الماء ليشرب، قال ابن السكيت: قنعت الا بل والغنم للمرتع إذا مالت له. وفلان شاهد مقنع، وهذا من

[1] أبي الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء، معجم مقاييس اللغة، تحقيق محمد صاروخ ج 5 ص 32.

قنعت بالشيء، إذا رضيت به، قال "وقاعدت ليلى في الخلاء ولم تكن شهودي على ليلى شهود مقانع.

وأما الآخر فالقنع، وهو مستدير من الرمل، والقنع والقانع: شبه طبق تهدى عليه الهدية. وقناع المرأة معروف، لأنها تديره برأسها. ومما اشتق من هذا الا قناع قولهم: قنّع رأسه بالسوط ضربا، كأنه جعله كالقناع له[1].

ب//اصطلاحا:

يرى محمد عبد الرحمن عيسوي أن الإقناع يخضع للقوانين التي تحكم عملية الإدراك والمعرفة والدافعية. فهو يقول في ذلك: ان الفرد يميل إلى الإقتناع بالإيحاءات التي يعتقد انها تصدر من الا شخص ذو المكانة الإجتماعية البرّاقة "، وتعرّف ليلى داوود الإقناع بأنه: آلية رئيسية لتكوين الآراء والمواقف[2]، كما يعرف والاس الاقناع بأنه: تأثير المصدر في المستقبلين بطريقة مناسبة ومساعدة على تحقيق الأهداف المرغوب فيها، عن طريق عملية معينة، اين تكون الرسائل محددة لهذا التأثير ". وهناك من يفرق بين نوعين من الإقناع فهناك:

[1] أبي الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء، معجم مقاييس اللغة، مرجع سابق ج 5 ص 33.
[2] عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العلمية ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، بن عكنون. الجزائر، ص 16-17.

الإقناع العقلاني: وهو أحد اشكال النفوذ المرغوبة والكريمة ويتم بواسطة الاتصال العقلاني. وهذا الشكل من ممارسة النفوذ هو مجهود ناجح يقوم به (ا) ليمكن (ب) من الوصول إلى فهم المواقف الحقيقية من خلا ل توفير المعلومات الصحيحة، ويتفق الاقناع عن طريق الاتصال العقلاني مع المبدأ الا خلاقي الذي أوصى به كانت، ومؤداه أن المرأ لابد ان يتعامل مع اقرانه من البشر بوصفهم غايات في ذواتهم، وليس مطلقا كوسائل للوصول إلى غاية.

وهناك **الاقناع الخداعي:** ويتمثل في صور أخرى غير امينة للاتصال في هذه الحالة يقوم (ا) بإقناع (ب) ليقوم بتصرف ما[1].

ويمكن **تعريف الإقناع بأنه:** عملية إيصال الأفكار والاتجاهات والقيم والمعلومات اما إيحاء او تصريحا، عبر مراحل معينة، وفي ظل حضور شروط موضوعية وذاتية مساعدة، وعن طريق عملية الاتصال. ويرتبط بمفهوم الاقناع مفهوم آخر، وهو التأثير ويكاد هذان المفهومان ان يكونا متلازمين. فظاهر لفظ التأثير يشير تأثير يشير إلى الحالة التي يكون عليها الفرد بعد التعرض لعملية الإقناع واستقباله الرسائل وتفاعله معها، فهو نتيجة للتأثير[2].

وبهذا الشكل يكون التأثير مرادفا للإقناع والتأثر مرادفا للاقتناع.

[1] [2] عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العلمية ط2، مرجع سابق ص 16-17.

فالتأثير على أحد الأشخاص لا يعني إكراهه عبر تقديم او إظهار القوة التي يمكننا تجييشها ضده لكي يستسلم، وانما يعني دفع المتأثر بلطف لكي يرى الأشياء خاص من السلطة ويكمن مصدرها في الاقناع وهناك مصطلح آخر قريب من مصطلح الاقناع وهو الإيحاء الذي يشير إلى التأثير غير المباشر في سلوك الآخرين عن طريق النفوذ النفسي والقدرات السيكولوجية للمقنع.

ويعرف الإيحاء على أنه: التأثير النفسي القائم على التقبل الصاغر لما يوحى به من عمل او سلوك او أفكار او أفكار رغبات ".

2/الإقناع كعملية:

إذا ما دققنا النظر في الإقناع نجد انه عبارة عن عملية تتقاسمها عدة مراحل حتى تصل إلى النتيجة المرجوة وهي التأثير في سلوك الفرد إما بتغييره، أو تعديله، أو بناء رأي أو اتجاه جديد. ولذلك نجد وليشرام ودونالدر وبرت يعرفان الإقناع كعملية بأنه عملية اتصال تتضمن بعض المعلومات التي تؤدي بالمستقبل إلى إعادة تقييم إدراكه لمحيطه أو إعادة النظر في حاجات وطرق انتقائها، أو علاقاته الاجتماعية أو اتجاهاته. يظهر من خلال هذا التعريف أن عملية الأقناع هي تلك العملية التي ترمي إلى توضيح وبيان طرق إشباع حاجات الفرد وتحقيق رغباته، ولكن في حقيقة الأمر أن عملية الإقناع أوسع وأدق من ذلك في نفس الوقت.

فعملية الإقناع هي ظاهرة تؤدى عبر مراحل معينة، وحتى تؤدي غرضها وتحقق هدفها، يجب ان تحترم هذه المراحل[1].

3/مراحل عملية الإقناع:

ولتحقيق الاقناع لابد من المرور بمراحل معينة:

1_**مرحلة إدراك الشيء:** وهي المرحلة التي يختبر فيها الفرد أو الجماعة الفكرة لأول مرة، أو التصور أو الإتجاه الجديد، وفي هذه المرحلة قد يتحفظ الفرد مما قيل له وقد يرفض ذلك مطلقا.

2/مرحلة المصلحة والإهتمام: وفيها يحاول الفرد او الجماعة تلمس مدى وجود مصلحته في هذا الأمر او الاتجاه.

3/مرحلة التقييم او الوزن: وفيها يبذل الفرد الجهد للمقارنة بين ما يمكن ان يقدمه هذا الأمر أو الإتجاه الجديد، وبين ما تقدمه له ظروفه الحالية فعلا.

4/**مرحلة المحاولة والإختيار:** أو تجريب أوجس نبض الشيء من قبل الفرد أو الجماعة من ناحية ثانية.

[1] عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العلمية ط2، مرجع سابق ص 19-20.

5/مرحلة التبني: وفيها يصل الفرد أو الجماعة الى حالة الاقتناع الكامل شفهيا وعمليا، بالفكرة الجديدة وتصبح جزءا من الكيان الثقافي والإجتماعي للفرد والجماعة.

6/وقد أشار من ناحية أخرى كل من راين وجروس إلى ان تبني الفكرة الجديدة يتم عبر مراحل هي:

1_الشعور بالفكرة.

2_الاقتناع بفائدتها.

3_محاولة قبولها.

4_التبني الكامل لها[1].

4/عناصر الاقناع: يتكون من أربع مكونات رئيسية هي:

المصدر: هو الطرف المرسل الذي يقوم بعملية الإقناع ويجب ان تتوافر فيه العديد من النقاط التي تساعد في تأهيل المستقبل للإقتناع.

[1] علي عجوة، دراسات في العلاقات العامة والإعلام، القاهرة: عالم الكتب 1985.

قناة التواصل: هي الطريقة التي من خلالها يقوم المرسل بإرسال الرسالة إلى المستقبل، والتنوع في طرق التواصل يسهل الاقتناع على المستقبل[1].

5/الأسس التي يقوم عليها الإقناع:

لحصول الإقناع لابد من توفر مجموعة من العوامل حتى تكون هذه العملية فعالة وهي:

1_الصياغة الواضحة للرسالة: ومن اهم ما يندرج تحت هذا العنوان وضوح الهدف من الإرسال في النص التواصلي عما يريد المرسل الإفصاح عنه، ويراعي قابلية المستمع للإستيعاب.

2-التفاعل مع الآخرين وإقامة الصلات معهم: فقد يكون المرسل انسانا مركزا حول ذاته، ويعتقد أن ما هو بديهي وواضح بالنسبة له هو كذلك بالنسبة للطرف الآخر أو أن ما هو مقبول منه يحظى بالضرورة برضى الطرف الآخر، أو يظل في قوقعته لا يرى جدرانه الداخلية، مما يمنعه من تقدير وضع المستمع وحاجاته ومواقعه تقديرا جيدا حول ما يتم الحوار بشأنه يضاف إلى ذلك ميل البعض التلقائي إلى إقامة علاقة تنافس بدل علاقة التعاون. ولذلك هو من البداية يتخذ موقف

[1] مصطفى حجازي، أسس التأثير في العلاقات الإنسانية والإدارة، بيروت. المركز العربي للتطوير، ص 164.

صراعيا هجوميا حين يعتقد أن الطرف الآخر سيقف منه نفس ويبادل التنافس والصراع[1].

3/الموضوعية:

إتجاه المستمع دون التحيز أو الأحكام المسبقة المنبعثة من التحيزات القبلية العشائرية أو المذهبية أو الإقليمية أو العرقية أو العقائدية أو المصلحية، ويضاف إلى ذلك التحيزات الإنفعالية.

4)التخطيط الجيد لعملية الإقناع: ومن أبرز عناصر التخطيط هو التفكير في التوقيت المناسب لإرسال الرسالة بحيث يكون الطرف الآخر كل إنسان يستجيب بشكل إيجابي لأسلوب مع نوع معين، ولعلاقة من نوع محدد وبعروض ذات طبيعة خاصة.

5)الحساسية لإرجاع الأثر: قد ينطلق المتحدث في تواصله مع الطرف الآخر من حالة الإدراك الذاتي والإستغراق في الأفكار الخاصة دون الإنتباه لإستجابة المستقبل ورد فعله، مما قد يأتي بالعملية الإقناعية من قواعدها وإنخاظ الحساسية لإرجاع الأثر يحول التأثير والتواصل الإقناعي إلى حوار فردي لا تفاعل فيه.

6)حسن إستحابة المستمع للرسالة الإقناعية.

[1] عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العلمية ط2، مرجع سابق ص 22-23.

7) إبتعاد المستعمل عن الأحكام المسبقة والخلفية التصورية حول المرسل.

8)مكانة المرسل الإجماعية.

9)مصداقية المرسل العلمية[1].

من ناحية أخرى لخص نيوسم أسس الإقناع في أربعة مبادى نوردها كما يلي:

5)مبادى الإقناع:

1_مبدأ المعرفة: فالجماهير تتجاهل أي إقتراح أو فكرة أو رسالة مالم تعرف مدى تأثيرها على رغباتهم وآمالهم الشخصية ومطالبهم الضرورية.

2_مبدأ الحركة: تزداد فعالية تأثير المرسل في الجمهور المستهدف عندما يقوم بتوضيح كيفية تطبيقه من بيان أثر هذا الإقتراح.

3_مبدأ الثقة: الجمهور المستهدف يقبل بحماس على الإقتراحات الصادرة عن شخصيات ومنظمات ذات سمعة طيبة.

[1] علي عجوة، دراسات في العلاقات العامة والإعلام، مرجع سابق ص 22-23.

4_مبدأ التوضيح: يجب أن تتسم الرسالة بالوضوح، منعا لحدوث أي إلتباس في فهم المقصود منها[1].

قواعد الإقناع:

وعملية الإقناع تبدأ من الفكرة وطريقة التعبير عنها وأسلوب نقلها والربط بين الفكرة والفكرة وكيفية نقلها من الأمور الشائعة بين دارسي الإعلام وخبراء، بالرجوع لآرائهم يمكن الخروج بعدة قواعد أساسية تعطي وجهة نظر سائدة[2].

القاعدة الأولى: ان الكلمات عبارة عن رموز تستعمل للتعبير عن الأشياء أو الأفكار أو المفاهيم أو الأحاسيس.

القاعدة الثانية: ان الكلمة الواحدة من الممكن ان تحمل معاني كثيرة ويكون لها أثر من إستعمال.

القاعدة الثالثة: عند إستخدام الرموز الكلامية أو الكلمات الرمزية كدليل لإتصالاتنا العامة أو الخاصة، فإننا غالبا ماتعتمد على الشمولية دون التفاصيل التفاصيل.

[1] عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته العلمية ط2، مرجع سابق ص 24.
[2] ملقين ديليفر وساندراليول، نظريات الإعلام ترجمة كمال عبد الرؤوف، ط2، القاهرة الدار الدولية للنشر والتوزيع، 1998م، 378.

القاعدة الرابعة: من خلال دورة معاني الكلمات بين الناس وتبادلهم لها يتحدد المعنى الذي يتصل بالعلاقة بين الرموز أو الموضوعات أو المفاهيم التي تعود عليها[1].

القاعدة الخامسة: من الكلمات مايمكن ان تكون لها معان ظاهرة وأخرى باطنة.

القاعدة السادسة: تميل الحقيقة إلى الثبات بينما تتجه اللغة للحركة المكانيكية وقد عرض الباحثون ثلاث إستراتيجيات نظرية للإقناع، يخاطب كل منها نفس المتغير التابع وهو السلوك العلني ... وتشمل هذه الإستراتيجيات التكتيكات وهي الخطوات اللازمة لكل إستراتيجية.

قواعد للمصدر لنجاح عملية الإقناع وهي:

-الثقة:

إن كسب ثقة الناس تحتاج إلى ثلاثة أمور وهي[2]:

[1] سيد محمد ساداتي الشنقيطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي الرياض، دار عالم الكتب للنشر والتوزيع 1996، ص 43-44.
[2] فهد خليل زايد، عن الحوار والإقناع، دار النفائس للنشر والتوزيع الأردن، ط1، 2017 ص 140.

أ- أن يظهر المصدر الاهتمام بمصالح المخاطبين ليس بالقول فقط بل بالقول والعمل، لأنه إذا ظهر فيها بعد ما يخالف ذلك لشخصه في عملية الإقناع عندئذ تصبح عقيمة وغير مجدية، فقصد العمل بالشيء - فلان المقنع - يسعى إلى الإنتفاع بما يعرفه من الواقع، وترك العمل بما يعلم يجعله إما متعبا لهواه، فيكون ذلك دليلا على نقص عقله، وإما مترددا في سلوكه فيكون ذلك دليلا على ضعف في إرادته. وهذا دليله في القرآن الكريم قوله عز من قائل في سورة الصف: {كَبُرَ مَقتًا عِندَ الله أن تَقُولُوا مَا لا تَفعلُون} (الصف الآية). بمعنى أن القول دون العمل يستوجب متق الله في الدنيا ويلزمه العذاب في الآخرة.

ب- تقديم الرسالة في وقت مناسب، فإذا كان الوقت غير مناسب لا تتحقق الغاية المطلوبة:

ت-أن تكون الوعود محدودة، حتى يتمكن من تنفيذها وبالتالي كسب ثقة الطرف الثاني.

2- المصداقية: تكسب صاحبها الإحترام والتقدير، فلتكن صادقا فيما تنقله لغيرك.

3- مستوى المعرفة والدراية بما يدعوا إليه: لا بد للمصدر أو المخاطب أن تكون لديه معلومات كافية عن الموضوع الذي يريد الإقناع به، سواء كانت معلومات أساسية أو ثانوية لتحقيق غرضه المنشود متيقنا بما يقوله.

4-إدراك العوامل النفسية: يجب على المخاطب أن يملك إدراكا للعوامل النفسية لدى المتلقي، فيقول طارق السويداني في هذا الصدد: "فالقائد الفعال لديه القدرة على توقع ما يدور في النفوس ومن ثم التعامل مع كل شحص حسب ما يناسبه، فكما فعل الرسول صلى الله عليه وسلم بكاء الطفل فقصر الصلاة وهو يريد إطالتها إحتراما لمشاعر الأم[1].

فهذه صور من صور رحمته بأتباعه صلى الله عليه وسلم تجاوزه في الصلاة عند سماع بكاء طفل مع رغبته فب الإطالة، فيعلم أن أمه تجد مشقة وهي تصلي، صدق صلى الله عليه وسلم حين قال: {فبما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فضا غليض القلب لإنفضوا من حولك} (آل عمران الآية 159).

[1] طارق السويداني، صناعة القائد، مجموعة الإبداع، الكويت ط4، 2006، ص 147.ينظر المناوي فيض القدير شرح الجامع الصغير، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان ط1، 1994، ج3، ص23.

5- المهارة الإقناعية: وتتمثل في تلك المهارة الإتصالية للمخاطب، بمعنى أن يتوفر على القدرة والمهارة اللتان تمكنانه من التحدث أو الكاتبة، بحيث يستطيع التأثير على أفكار الآخرين[1].

الآداب التي يجب أن يتحلى بها الخطيب "المقنع": هي كالآتي كما حددها الشيخ أبو زهرة:

1- **آداب الخطيب الخاصة به:** يجب أن يظهر على الخطيب ثلاث مظاهر:

أ- سداد الرأي: فيكون بدراسته لموضوع الخطبة دراسة تامة، وإطلاع واسع وعلم غزير وفكر قويم.

ب-صدق اللهجة: وهو أن يظهر الخطيب مخلصا فيما يدعوا إليه حريصا عليه، فبذلك يكسب ثقة الناس به ويصدقوه بما يدعوا إليه إذ يحسون بأنه شريف ويأخذون بقوله.

[1] عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، مرجع سابق ص 26.

ت-التودد من السامعين: ويكون بالتواضع لهم وأن يتصف بالقول اللين والمدح للمخاطبين وبأحسن الصفات.

2-الهدف: وهو الذي قامت لأجله العميلة الإقناعية ويتمثل في إقناع المتلقي.

3-الرسالة: هي كل القضايا والمواضيع والخيارات التي يريد المخاطب نقلها للمتلقي والتأثير عليه.

ومن أهم عناصرها ما يلي:

-الوضوح والبعد على الغموض: "بتقديم الأفكار الواضحة القريبة من حياتهم حتى يحسّوا أن قضية الإيمان تتحرك معهم في كل ما يعملونه أو يمارسونه من علاقات [1]

-الشرح: أن تكون الرسالة في متناول المتلقي.

-إحتواء الرسالة على الأدلة والبراهين والحجج الكافية: وذلك لتقريب الحقيقة للمتلقي وزيادة نسبة الإقناع.

[1] محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن الكريم قواعده أساليبه معطياته ص 247.

-الإبتعاد عن المواجهة بالمجادلة[1]: بمعنى إلتزام القول الحسن، وتجنب منهج التحدي والإقحام، ففي محكم التنزيل قوله تعالى {وقل لعبادي يقولوا التي هي أحسن} (الإسراء) وقوله {وجادلهم بالتي هي أحسن} (النحل الآية 125).

- الإلتزام بوقت محدد في الكلام: ينبغي للمتكلم أن يسير على قاعدة خير الكلام ما قل ودل وأن لايطيل الحديث حتى يوصل رسالة مفيدة يقتنع بها المتلقي.

-حسن الإستماع وعدم المقاطعة.

4- الوسيلة الإقناعية:

ولها أهمية كبيرة في إقناع المتلقي والتأثير عليه بمضمون الرسالة، فممكن أن يكون آلته اللسان غالبا خاصة في الحوار والجدل، وقد تكون التجربة العلمية كما في الدراسات الحديثة أو بالطرق العقلية التي تميل إلى المنطق.

5-**مستقبل:** وهو متلقي الرسالة وقد يكون فرد أو جماعة، وله قواعد خاصة لابد أن يتميز بها وهي:

[1] فهد خليل زايد، عن الحوار والإقناع، مرجع سابق ص 25.

أ- **الفروق المادية بين المتلقين:** لأن المتلقي يختلف من شخص لآخر وكل منهم والأسلوب الذي يتأثر به ومنهم من يرغب في الإستماع أكثر، ومن لايقتنع إلا بحضور الدليل وهكذا.

ب-الوضع النفسي: أي مراعات نسبة إستعداد المتلقي للرسالة هل هو كاف ليتقبل الرسالة والإقتناع بها أو عدم الإقتناع.

ت-الإنفتاح الذهني: وذلك بالإطلاع على أفكار الآخرين ومارساتهم حتى يتسنى لنا معرفة نقاط الضعف ونقاط القوة لديهم، وهذا يساعد على تقبل الأفكار الجديدة والإقتناع بها.

عوامل نجاح العملية الإقناعية:

لكي تكون العملية الإقناعية ناجحة ومثمرة لابد من إتباع جملة من القواعد أثناء محاولة الإقناع، أي تطبيق الفعل الإقناعي، إضافة لصفات المقنع التي يلزم أن يتصف بها وتكون مساعدة، حيث تضفي نوعا من التأثير على المتلقي، ويمكن أن نجمل هذه القواعد في العناصر التالية:

1- إمتلاك حرية التفكير:

لكي يبدأ الحوار لابد أن يمتلك المقنع حرية الحركة الفكرية، التي يرافقها ثقة الفرد بشخصيته الفكرية المستقلة، فلا ينسحق أمام الآخر لما يحس فيه من العظمة والقوة التي يمتلكها[1]، بحيث يكون الطرفان قادرين على طرح ما يعتقدانه بدون حرج أوخوف أو تورية[2].

2- مناقشة منهج التفكير:

فإذا إمتلك أطراف الحوار الحرية الكاملة، فأول ماينناقش فيه هو المنهج الفكري، وهذا قبل المناقشة في طبيعة الفكرة وتفاصيلها في محاولة لتعريفهم بالحقيقة التي غفلوا عنها وهي أن القضايا الفكرية، لا ترتبط بالقضايا الشخصية، فلكل مجاله وأصوله التي ينطلق منها ويمتد إليها.

الإبتعاد عن الأجواء الإنفعالية:

فمن بين عوامل نجاح العملية الإقناعية هو أن يتم الحوار بطريقة هادئة حتى يتسنى للطرفين التأمل والتفكير في الموضوع المطروح، فإنه قد يخضع في

[1] عبد الرحمان، حليلي، منهج الحوار في القرآن الكريم، ص 11، ينظر محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن الكريم، ص36.

[2] نجيب نور الدين، الحوار والجدل في القرآن الكريم، مجلة المنطق، عدد 105، بيروت 1993، ص 57.

قناعته أو أفكاره للجو الاجتماعي الذي تنطلق فيه الجماعة في أ جواء إنفعالية حماسية لتأكيد فكرة معينة، أو رفض فكرة خاصة، الأمر الذي يفقده إستقلاله الفكري.

4-الإنظباط بالقواعد المنطقية عند الإختلاف في المناقشة:

أي الإستناد للعقل والمنطق لحل النقاش وإعتماد الحجج والإثباتات الكافية واستخدام السبل الأنجح بالتي هي أحسن.

5-ختم الحوار بهدوء مهما كانت النتائج:

إذا تم الحوار وفق الحكمة والموعظة الحسنة فبالتأكيد أنهم سيصلون إلى ما التزموا به في بداية الحوار من الرجوع إلى الحق وتأييد الصواب، فإذا رفض المحاور الحجج العقلية كأن لم يقتنع بها، فإنه بذلك يمارس حقا أصيلا كفله له رب العزة وسيكون مسؤولا عن ذلك، وفي هذه الحالة ينتهي الحوار بهدوء كما بدأ دون حاجة إلى التوتر والإنفعال[1].

بعد هذا العرض يمكن أن أهم العناصر التي تحقق فيها العملية الإقناعية نجاحها:

[1] ينظر عبد الرحمان حللي، منهج الحوار في القرآن الكريم ص 12.

-خلو الرسالة الإقناعية من المغالطات والتضليلات الوصفية.

-بناء الحجج على سلمية متدرجة، تراعي سياق التخاطب.

-إحالة الرسالة الإقناعية على مرجع ثقافي سائد ومشترك لعدم التعارض مع القيم والعادات والمعتقدات السائدة.

-وضوح الأهداف إمكانية الوصول إليها.

-الجمع بين رأي الادعاء ورأي الإعتراض.

-تنوع عرض الرسالة الإقناعية مع مراعات التباعد الزمني في عملية العرض.

الغايات المستهدفة من العملية الإقناعية:

1- الغاية العاطفية:

تستهدف الإستمالات العاطفية التأثير على وجدان المتلقي وإنفعالاته، وإثارة حاجاته النفسية ومخاطبة حواسه بما يحقق أهداف القائم بالإتصال، وتعتمد هذه الإستمالات على مايلي[1]:

-إستخدام الشعارات والرموز:

[1] معتصم بابكر مصطفى، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، مرجع سابق، ص53.

وتعتمد في ذلك على خاصية التبسيط لعملية التفكير وإختزال مراحله المختلفة عن طريق إطلاق حكم نهائي ومبسط، ومن أمثلة ذلك من القرآن الكريم قوله تعالى: {يسئلونك عن الأهلة قل هي مواقيت للناس والحج} (البقرة الآية 189). فالأهلة جمع هلال، أي إستخدام الهلال في التوقيت للحج وغيره.

-إستخدام الأساليب اللغوية:

أي إستخدام الصور البيانية (التشبيه، الإستعارة.....)، والأساليب الإنشائية بأنواعها كالإستفهام، التوبيخ، ... وجل هذه الأساليب البلاغية وذلك هدفه تقريب وتجسيد وجهة نظر القائم بالاتصال.

- إستخدام صيغ المبالغة: وذلك لترجيح مفهوم معين للمخاطب.
- الإستشهاد بالمصادر:
- يتمثل في إعتماد مصادر تكون حجتها قوية في نظر المتلقي كالمصادر التي تحظى بمصداقية ومكانة عالية لديه،مثل أن تأخذ الأنبياء نموذج موثوق تثبت به الحجة في عملية الإقناع.
- **معني التوكيد:** وهي العبارات والألفاظ لتقوية وتشديد المعاني والتأكيد عليها.

- 2-الغاية العقلية: تعتمد على مخاطبة العقل وإعطاء الحجج المنطقية، كالإعتماد على حوادث واقعية.
- 3- الغاية التخويفة:
- تشير هذه الغاية إلى النتائج غير المرغوبة، التي تترتب على عدم إقتناع المتلقي لتوصيات القائم بالإتصال، مما تؤدي إلى جعل المتلقي يستجيب للرسالة. فالناس يميلون لتجاهل التهديدات حتى تظهر.

2-التواصل:

مفهوم التواصل:

أ- **لغة:** يشرح الخليل في معجم العين الإتصال كل شيء إتصل بشيء فما بينهما وصلة من

الفعل وصل وإتصل الرجل أي إنتسب[1]..

ورد في لسان العرب أن كلمة إتصال من مادة وصل والوصلة: إتصال، والوصلة ما إتصل بالشيء .... وكلمة تواصل من مادة وصل والتواصل ضد التصارم [2]...

وذكر في معجم الوسيط أن الإتصال (الوصلة) يقال بينهما وصلة أي ما إتصل الشيء .... تواصلا خلافا تصارما[3] ....

توصل إليه: إنتهى إليه وبلغه ... وتقرب، يقال: توصل إليه بوصلة أو بسبب [4]...

[1] الخليل بن أحمد الفراهيدي، كتاب العين، ج4، ص376.
[2] ابن منظور، لسان العرب، ج11، ص767.
[3] المرجع نفسه، ص 726.
[4] الإدارة العامة للمعجمات وإحياء التراث، معجم الوسيط، ص103.

كل من الكلمتين (إتصال وتواصل) هما من مادة (وصل) وعليه يكون الإتصال والتواصل في اللغة العربية بمعنى إكل شيء إتصل بشيء آخر فما بينهما وصل،وصلة فالوصلة يعني الإتصال،والصلة تعني التواصل .

ب-إصطلاحا:

1-عند اللسانيين: وينحصر التواصل اللساني في عملية التواصل التي تجري بين البشر بواسطة الفعل الكلامي ولكي يتصل فيه القول لابد من إستعراض منظورات ثلاثة عنه وهي: الدال والمدلول والقصد لتحقيق دائرة الكلام، فالتواصل هو من إهتمام علم الرموز أو السيمولوجيا[1] فالتواصل يبدا أساسا من المتحدثين، يصدرون معلومات معينة وعندئذ يختارون إشارة جملة لغوية، فيستقبل المستمعون هذه الإشارات ويستعملونها مباشرة، فهذه العملية تعني أنها تبادل الأفكار والمعلومات بين الأفراد في إطار حوار هادف، وأدواته هي الأنظمة المتعددة والصور المتنوعة.

ومن البديهي أن التواصل يوجد على نوعين تواصل لفظي وتواصل غير لفظي وهذا ما أشار إليه التعريف السابق.

[1] أحمد مشاري العدولي، سيكولوجيا اللغة والمرض العقلي، الكويت، إشراف 1990، ص 13.

قبل أن نفصل في التعريفين لابد أن نشير إلى أن التواصل هو لغة في حد ذاته فبدون اللغة لا يحدث التواصل وهو ما يصطلح عليه التواصل اللغوي.

التواصل اللغوي: إن مايرمي إليه سيمون ديك بمصطلح التواصل اللغوي هو أنه تفاعل قائم على طرفي المتكلم (المنتج) والمخاطب (المتلقي) ويتطور هذا التفاعل بحسب تطور مقام التخاطب بينهما وهذا بفضل اللغة كونها أداة التواصل وبالإفصاح عن لغتيهما أي المرسل والمرسل إليه وبث المعلومات من طرف المرسل إلى السامع منطوقة كانت أوأم مخطوطة يتحقق الفهم وينقل المعنى ويعبر عن الرأي دون حدوث أي خطأ[1].

التواصل اللفظي: يشغل التواصل اللغوي الذي يكون بين الذوات المتكلمة وحدات فونيمية ومقطعية موريفيمية ومعجمية وتركيبية، أي يعتمد التواصل اللغوي على أصوات ومقاطع وكلمات وجمل.

ويتم التواصل اللغوي عبر القناة الصوتية السمعية أي يتكىء أساسا على اللغة الإنسانية ويتحقق سمعيا وصوتيا.

[1] عبد الصمد الصمد بن الحسين، مرجع سابق،ص 30.

التواصل غير اللفظي: تقوم القناة البصرية بدور أساسي في التواصل على أساس أن فعل التواصل بين المرسل والمرسل إليه لا يوظف فقط نسقا لغويا منطوقا فحسب بل إنه يستعمل نظاما من الإشارات والحركات والإيماء ات التي تندرج فيما نسميه بالتواصل غير اللفظي وهو مجموعة الوسائل الإتصالية الموجودة لدى الأشخاص الأحياء والتي تستعمل اللغة الإنسانية أو مشتقاتها غير السمعية (الكتابة، لغة الصم والبكم).

وتستعمل لفظة التواصل غير اللفظي للدلالة على الحركات وهيئات وتوجهات الجسم وعلى خصوصيات جسدية طبيعية وإصطناعية، بل على كيفية تنظيم الأشياء التي بفضلها تبلغ معلومات[1].

ومن معايير نجاح العملية التواصلية هو تحقيق الإقناع لدى المتلقي الذي يعد بالدرجة الأولى نشاط إتصالي تعد على أساسه نحاح العملية التواصلية وهو مايصطلح عليه الإتصال الإقناعي ومانركز عليه هو الإقناع في النص التواصلي.

3- تعريف النص التواصلي:

[1] جميل حمداوي، مرجع سابق، ص 25-26.

1-مفهوم النص: أ-لغة: جاء في لسان العرب في كلمة نصص الازهري: النص أصله منتهى الأشياء ومبلغ أقصاها ومنه قيل نصص الرجل إذا إستقصيت مسألته عن الشيء حتى تستخرج كل ما عنده وكذلك النص في السير إنما هو أقصى ما تقدر عليه الدابة قال: فنص الحقاق إنما هو الإدراك، وقال المبرد: نص الحقائق منتهى بلوغ العقل ويقال نصصت الشيء أي حركته.

إصطلاحا: إن مفهوم النص مرتبط بمفهوم النسيج والحياكة لما يبذله الكاتب فيه من جهد في ضم الكلمة إلى الكلمة والجملة إلى الجملة، فالنص إذا عينة من السلوك اللغوي الذي يمكن أن يكون مكتوبا أو منطوقا.

مفهوم النص التواصلي: نص نثري رافد للنص الأدبي بشيء من التعمق والتوسع والأستاذ في تدريسه لهذا النص يهتدي بالمتعلمين إلى أن يقفوا موقفا نقديا من الظاهرة التي يعالجها النص الادبي في ضوء المعطيات الواردة في النص التواصلي.

أهمية النص التواصلي: تكمن في:

فهم النص فهما عميقا جعل المتعلم أو المتلقي للنص يحس ويتأثر بما يقرأ فيكون مدركا وملما لكل جوانب ومعاني النص.

يكون قادر على مناقشة ذلك النص تحليلا ونقدا.

وسائل الإقناع في النصوص التواصلية للسنة الأولى ثانوي جذع مشترك آداب وفلسفة:

يمثل النص التواصلي أحد أهم المصادر لتعليم اللغة وعليه فإنه من المهم أن يقدم للمتعلم في ظل إستراتيجية تعليمية محددة تأخذ في الإعتبار الفئة المستهدفة واستعداداتها النفسية والإجتماعية وكذا مراعاة مبدأ التدرج في تقديم المحتويات وأسباب اختيارها.

وموضوع بحثنا هذا يعكس اكتشاف منهجية تحليل النص التواصلي ومستوياته والوقوف على مستجدات تحليله واستخراج وسائل الإقناع المعتمدة في النصوص على اختلاف مواضيعها حسب كل كاتب وأساليبه التي اعتمدها في نصه وسنعرض هذه الوسائل فيما يلي:

1) وسيلة التحليل:

تعتمد على عرض جميع الآراء والبدائل والخيرات المقترحة، والتي تخص الموضوع محل الإقناع، المصدر على المستقبل، بشكل تفصيلي ومحايد.

يتم العرض بشكل تفصيلي، حيث يتم شرح جميع الإيجابيات والسلبيات في كل بديل من البدائل مع تحليل جميع العناصر المرتبطة بكل بديل من البدائل كما يجب أن يكون العرض تدريجيا ومحايدا، حيث نبدأ بالرأي بالمزايا الأقل ونتدرج في العرض، وصولا الى الرأي ذي المزايا الأكثر سوف نسميه اختصارا الرأي الأفضل، كما ذكرنا سابقا وهو الرأي الذي نعمل على اقناع المستقبل به.

يؤدي ذلك العرض التدريجي المحايد الى فهم جميع جوانب هذه الأراء، وبالتالي تتضح الصورة شيئا فشيئا أمام المستقبل ويميل الى الإقتناع بالرأي الأفضل وذلك يعني أن

يقوم المصدر بعرض جميع الأراء والبدائل والخيارات المقترحة أمام المستقبل، بكل وضوح دون اي غموض كما يجب عليه أن يساعده في فهم إيجابيات وسلبيات كل بديل من البدائل[1].

ومن أمثلة النصوص التواصلية التي ظهرت فيها وسيلة التحليل "نص" الفتوة والفروسية عند العرب" حيث يعرض لنا الكاتب كيف أن الطبيعة القاسية والظروف الصعبة تنعكس على من عاش فيها ومن بين ما يكسبه منها القوة والصرامة والشجاعة كونه عاش مقاوما للحياة الصعبة في الصحراء الشاسعة، ولإقناع القارئ بهذه الفكرة إستخدم عدة إستراتيجيات من بينها إستراتيجية التحليل وتمثلت في استخدام أسلوب التحليل المنطقي ويظهر ذلك في قوله:« ولا عجب فالصحراء فضاء واسع رحب، يملأ جوانب النفس خشية ورهبة، وبحر من الرمال المختلفة الألوان لا ساحل له، وجبال جرداء سامقة يرتد عنها البصر وهو حسير وصخور صماء عاتية، وشمس قوية محرقة تصب شآبيب من شواظ يتلظى لهبا، وريح زفوف، وسيول متدفقة وماء عذب وظل كريم. فهذه الطبيعة الخشنة قد انعكست على نفس العربي قوة وصرامة وجلدا،

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع، مرجع سابق ص 90.

لا يرهبها ولا تتضعضع نفسه أمام جبروتها لا يخشى الليل ورهبته ولا يفزع من السفر وقسوته، وما هو إلا أن يعزم على أمر فلا يرده عن عزيمته شيء مهما عظم....[1]

وفي هذا المثال استخدم الكاتب أسلوب الإستدلال التحليلي المنطقي حيث ربط الأدلة المنطقية ببعضها في سياق تحليلي فظروف الصحراء التي عاش فيها الأعرابي وقساوة الطبيعة انعكست على شخصيته وصنعت منه رجلا تملأ روحه الشجاعة والصبر وتحمل الشدائد.

وتظهر وسيلة التحليل في نص معلم الأمثال (حسين مروة)، الحكم في الجاهلية (بُطرُس البستاني) حيث بين النص أن الأمثال والحكم في الجاهلية تكشف عن حياة العرب في العصر الجاهلي وقد انتشرت بينهم أكثر من المظاهر الأخرى لأنها توافق مزاجهم الفكري وقد اعتمد أسلوب التحليل كل من الكاتبين في أمثال الجاهلية وحكمهم وتعلق العرب بهما ويظهر جليا أسلوب التحليل بالتدرج حيث تحدث عما تكشف أمثال الجاهلية في نظره، ثم تحدث عن النظرة التي تعكسها الأمثال الجاهلية بالنسبة الى حياة العرب آنذاك ولإثبات قوله ذكر أمثال تؤيد نظرته،

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة للسنة أولى من التعليم الثانوي جذع مشترك آداب وفلسفة 2014/2013 ص 49.

حيث يقول: " اسمع الى قولهم «ركب جناحي نعامة» وهو تعبير عن السرعة أو«جاء بقرني حمار»[1] تعبيرا عن ادعاء المستحيل. حيث أراد الكاتب من خلال إبراز هذين المثالين إقناع القارئ بدور الأمثال وما تحمله من دلالات راقية في الحقل الثقافي.

وتظهر إستراتيجية التحليل في نص" من آثار الإسلام على الفكر واللغة" للدكتور زكرياء عبد الرحمن صيام. الذي يعالج فيه تأثير الإسلام العميق في الحر الأدبية حيث النص عبارة عن بحث دقيق إبتدأ فيه يطرح موضوعه المناقش بأسلوب التحليل المنطقي بالتدرج، في البداية قارن بين إسهام النثر وبين إسهام الشعر في نشر الدعوة حيث يرى أن النثر كان له الفضل الأكبر في ذلك خير دليل استدل به الكاتب لإقناع القارئ بما جاء به هو القرآن الكريم الذي نزل على الحبيب

المصطفى صلى اللّه عليه وسلم، فوضع أساسا للفنون النثرية لم يكن للعرب قبل بها، واعتمد أسلوب إحتجاجي في بداية مناقشته في قوله: " إذا كان الشعراء في صدر الإسلام قد تمكنوا من تطوير فرضيتهم وتهذيب ألسنتهم ليتمكنوا من أن يجعلوا من الشعر أداة فعالة في نشر الدعوة، فإن النثر قام بعبء أكبر، وأسهم في مجالات

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 49.

أوسع لما أتيح له من مقومات جعلته يفوق الشعر"[1] ثم يؤكد على ذلك في قوله: " ذلك أن كتاب الله نفسه نزل نثرا فوضع أسسا للفنون النثرية لم يكن للعرب قبل بها"[2] كما في قوله أيضا: " وقد شرع اللّه فرضية الجمعة على المسلمين، فجاءت خطبتها الأسبوعية نعمة كبرى للنثر يعالج خلالها الإمام شؤون الناس ويبصرهم بدينهم ودنياهم"[3]، يبين الكاتب ويؤكد على إسهامات النثر في مجال معالجة شؤون الناس الدينية والدنيوية استنادا للقرآن الكريم واتباعا لنهجه.

وفي نهايه نصه أي بحثه يخلص الى استنتاج على أن تأثر النثر بالقرآن الكريم كان أعمق من الشعر، بصيغه أسلوب الإستنتاج بقوله: " وإذن فإن تأثر النثر بالقرآن الكريم كان أعمق غورا من الشعر سواء من ناحية الشكل أو من ناحية المضمون"[4].

2-) وسيلة المرجع:

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 139.
[2] المرجع نفسه ص 139.
[3] المرجع نفسه ص 139.
[4] المرجع نفسه ص 140.

تعتمد على:

ربط جميع الأراء والبدائل والخيارات المقترحة والتي تخص الموضوع محل الإقناع بالمراجع "Références" والمصادر "Sources". مع استثناء الآراء ذات المراجع الواهية والعمل على إثبات الرأي الأفضل هو الرأي ذو المرجع الأقوى، وهو الرأي الموثق" Document".

يتم ربط الرسالة بالمراجع القوية قدر الإمكان، خاصة المراجع التي تعلم مسبقا أن المستقبل يميل الى تفضيلها على غيرها.

مثل أن يكون مثلا، المستقبل قد درس في بريطانيا، فهو بالتالي يميل الى المدرسة البريطانية والمراجع البريطانية (Britich school).

وأن يكون قد درس في أمريكا فيميل الى المدرسة الامريكية، أقصد طبعا أنه يميل الى الإستدلال بالمراجع العلمية الأمريكية (American school).

من خلال ربط الرأي الأفضل بالمراجع الموثقة، يصبح رأيا موثقا مبنيا على أصول علمية (Evidence Baced) مما يجعل المستقبل يميل الى الإقتناع به هذه المراجع من الممكن أن تكون كما يلي:

-الكتب: على اختلاف أنواعها دينية أو علمية أو تاريخية أو غير ذلك أو شخصيات عامة، من الذين أثروا أو يؤثرون في المجتمع من حولهم، وهؤلاء أطلقنا عليهم مسمى قيادات الرأي.

- **المعابد والآثار:** والتي تحكي أسلوب حياة القدماء، وهي أمور ما كان لنا أن نعرفها لولا اكتشاف هذه الآثار، وهي تعتبر أدلة قاطعة تقطع التكهنات.

- **الحفريات:** وهي أدلة هامة على فهم عصور تاريخية، والتعرف على مخلوقات قد انقرضت، حيوانات أونباتات أو غيرها.

- **المأثورات وأبيات الشعر:** والتي سرت بين الناس، وتطابقت مع واقعهم، حتى أصبحت أقوال مأثورة وأمثالا شعبية يستأنس بها الناس، وتجري بينهم مجرى العرف فيحتكمون إليها وينصاعون لها[1].

وقد طبقت إستراتيجية "المرجع في نص قيم روحية" وقيم إجتماعية في الاسلام" حيث يهدف الكاتب من خلال نصه لإبراز المؤثرات الروحية والإجتماعية التي أحدثها الإسلام وقد استند بأصدق مرجع وهو القرآن الكريم لإيصال فكرته للقارئ عن الإسلام والدور الذي أداه في نشر هذه القيم (العبادة، أصول العقيدة) ومن بين الأمثلة التي

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع. مرجع سابق ص 118-119.

أوردها ذكر نماذج من الآيات مثل: قوله تعالى:«وَأُمِرتُ أنْ أُسْلِمَ لِرَبِّ العَالَمِينَ» سورة غافر الآية 66.

وفي هذه الآية أراد الكاتب أن يبين دلالة كلمة "الإسلام"، حيث أثبت رأيه أي كلامه برجوعه للقرآن الكريم، ثم يشير الكاتب أن الإسلام جاء مرشدا وموجها بطريق الهداية والفاضلة، حيث يقول: "ولم يرسم القرآن الكريم للمسلمين معالم عقيدتهم وفروضها العلمية فحسب، بل رسم لهم طريق الفضيلة"[1] مستخدما أسلوب النفي "لم" ثم الإثبات "بل" وجاء بالإثبات من القرآن الكريم في قوله تعالى:

{وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الأرض هَوْناً وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الجاهلون قَالُواْ سَلاَماً* وَالَّذِينَ يِبِيتُونَ لِرَبِّهِمْ سُجَّداً وَقِيَاماً* وَالَّذِينَ يَقُولُونَ رَبَّنَا اصْرِفْ عَنَّا عَذَابَ جَهَنَّمَ إِنَّ عَذَابَهَا كَانَ غَرَاماً* إِنَّهَا ساءت مُسْتَقَرّاً وَمُقَاماً* وَالَّذِينَ إذا أَنفَقُواْ لَمْ يُسْرِفُواْ وَلَمْ يَقْتُرُواْ وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَاماً* وَالَّذِينَ لاَ يَدْعُونَ مَعَ اللَّهِ إِلَـهَا آخَرَ وَلاَ يَقْتُلُونَ النَّفْسَ الَّتِى حَرَّمَ اللَّهُ إِلاَّ بِالْحَقِّ وَلاَ يَزْنُونَ وَمَن يَفْعَلْ ذلِكَ يَلْقَ أَثَاماً} سورة الفرقان الآية (63_68).

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 96.

حيث أراد الكاتب من خلال عرضه لهذه الآيات الكريمة، إبراز القيم الروحية التي غرست في نفوس المسلمين (التواضع، رد التحية، حفظ النفس) وكل مقاصد الشريعة الإسلامية.

وكما أمر الإسلام بالتحلي بهذة السلوكات، فهناك من السلوكات التي حرّمها ديننا الحنيف وهذا ما ذكره الكاتب. ولإثبات رأيه استخدم أسلوب التحقيق في قوله: "لقد حرم الإسلام جملة الفواحش ما كبر منها وما صغر"[1] أي أن الإسلام حرم الفواحش بمجملها ثم استدل من القرآن الكريم بقوله تعالى: (قُلْ إِنَّمَا حَرَّمَ رَبِّيَ الْفَوَاحِشَ مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَمَا بَطَنَ وَالْإِثْمَ وَالْبَغْيَ بِغَيْرِ الْحَقِّ وَأَنْ تُشْرِكُوا بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزِّلْ بِهِ سُلْطَانًا وَأَنْ تَقُولُوا عَلَى اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ) [المائدة الآية: 90].

ثم يقول أن الآفات الإجتماعية هي أيضا محرمة في الإسلام، ويذكر قول المولى عز وجل: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ) [البقرة الآية: 228].

ومن الأساليب التي اعتمدها نجده يعتمد كثيرا على أسلوب التعريف والشرح إذ يذكر تعريفا أو توضيحا لكل عنصر يتحدث عنه حتى يتسنى للقارئ فهم موضوع النص

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 96.

وبالتالي الاقتناع به، فلما تحدث عن الإسلام على أنه ليس عقيدة فحسب عرفه بقوله:" بل هو أيضا سلوك خلقي قويم"[1]، وقد غلب على نصه الأسلوب القرآني كأقوى مرجع وأعلى بلاغة.

وفي نص "الشعر في صدر الإسلام" للدكتور حسن إبراهيم حسن من كتابه "تاريخ الإسلام" نكتشف صورة عن تجليات الحركة الشعرية ومكانتها في صدر الإسلام لإقناع القارئ بما جاء به إذ استدل بالقرآن الكريم والأحاديث النبوية الشريفة، أراد أن ينكر ظن بعض المشرقين بأن الدين قلل من أهمية الشعر حتى لا يطغى على القرآن الكريم، فاستخدم أسلوب التبرير والإحتجاج أنه إن كان الأمر كذلك فهناك سبب دفع للقرآن التخفيض من قيمتهم، بأسلوب الإنشاء في قوله: " ولو أن القرآن الكريم قد غض من شأن بعض الشعراء لأنهم كانوا من أعداء الإصلاح ومن دعاة الفوضى"[2] واستدل بالقرآن الكريم لتقوية حجته والإقتناع بالفكرة في قوله تعالى: (وَالشُّعَرَاءُ يَتَّبِعُهُمُ الْغَاوُونَ (٢٢٤) أَلَمْ تَرَ أَنَّهُمْ فِي كُلِّ وَادٍ يَهِيمُونَ (٢٢٥) وَأَنَّهُمْ يَقُولُونَ مَا لا يَفْعَلُونَ (٢٢٦)) [الشعراء الآية: 225-226].

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 97.
[2] المرجع نفسه ص 112.

واستهل في نصه بالأسلوب الخبري الإنشائي في قوله: لم يكن للأدب حظ في صدر الإسلام لانشغال العرب بالفتوح بغية نشر الدعوة وتنظيم دولتهم التي اتسعت أرجاؤها[1].

وهذا الأسلوب اعتمده تمهيدا لطرح موضوعه المناقش "الشعر في صدر الإسلام"، وثاني أقوى مرجع استدل به لإثبات احترام الإسلام للشعر والشعراء هو الحديث النبوي الشريف، بقوله:" إن من البيان لسحرا وإن من الشعر لحكمة"[2]، فالرسول صلى الله عليه وسلم في هذا الحديث يقر بقيمة الشعر ويعتبره من الحكمة مما يزيد من اقتناع القارئ أو المتلقي بآراء الكاتب التي يهدف لإيصالها، كمرجع ثاني لتقوية حجته والتأثير في القارئ.

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 112.

[2] المرجع نفسه ص 112.

3) وسيلة العاطفة (passion strategy):

تعتمد على استخدام الأساليب والرسائل التي تؤثر في عاطفة المستقبل لإقناعه بالرأي الأفضل من بين جميع الآراء والبدائل والخيرات المقترحة.

-إستخدام الكلمات العاطفية المؤثرة Varabal Communication: مثل كلمات الإستعطاف والإسترحام وغيرها من الكلمات التي تدر عواطف المستقبل وتؤثر فيه بشكل عاطفي.

-إستخدام لغة الجسد Body langage التي تؤثر في عاطفة المستقبل مثل تعبيرات الوجه نظرة العيون الحزينة، الدموع، حركات اليدين، طأطأة الرأس للاسفل.

-إستخدام نبرة الصوت الحانية Vocale tune التي تؤثر في عاطفة المستقبل، وتشعره بضعفك أمامه وأنك تميل الى المسالمة.

-إستخدام الخطابات والرسائل الخطية المفعمة بكلمات الإستعطاف وكذلك استخدام الهدايا التي تحمل رسائل الإستعطاف والإسترحام.

هذه التكتيكات تؤدي الى مخاطبة الجانب العاطفي في المستقبل مما يحرك عاطفته ويجعله يميل الى الرأي الأفضل ويقتنع به[1].

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع. مرجع سابق ص 150.

ومن أمثلة النصوص التي تظهر فيها وسيلة العاطفة في نص ظاهرة الصلح والسلم في العصر الجاهلي (د. أحمد محمد الحوفي) وفي سياق الحديث عن الصلح الذي يخمد نار هذه الحروب يفسر الدكتور القول في ذلك، وتظهر استراتيجية العاطفة إستخدامه للكلمات العاطفية المؤثرة حين تحدث في مطلع نصه عنما ينتج من اشتعال الحرب، ومثال ذلك قوله "تشتعل الحرب، فتزهق الأرواح، وتيتم الأطفال، وترمل النساء، وتتكل الأمهات، وتخرب وتدمر..."[1] فهنا الكاتب جعل القارئ يعيش نفسيا ظروف ما بعد الحرب، حتى يمهد لإقناعه بما سيطرحه لاحقا. ثم يتحدث عن الدوافع التي تدفع أشراف العرب للصلح بين المتحاربين ولإثبات صحة كلامه يأتي بحادثة من الواقع بأسلوب التمثيل في قوله "كما حدث يوم "سُمَير"، فقد أرسل الأوس الى ثابت بن المنذر بن حرام، فقالوا له: إنا حكمناك. فقال أخاف أن تنقضوا حكمي كما رددتم حكم عمرو بن قيس، فقالوا: إنا لا نرد لك حكما فاحكم بيننا، قال: لا أحكم حتى تعطوني موثقا وعهدا أن ترضوا بحكمي وما قضيت.."[2] في هذا المثال أراد الكاتب أن يوضح شروط الصلح لدى أشراف الحرب.

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 29.

[2] المرجع نفسه ص 64.

في نص "الطبيعة من خلال الشعر الجاهلي" الذي تطرق فيه الكاتب أي نخبة من الأساتذة بالتحليل والشرح لشعر الطبيعة وفيه نجد ما يخدم إستراتيجية العاطفة، وهي وضع صورة لمنظر طبيعي إستهدافا لنفسية القارئ حتى يغوص في البيئة التي يصفها النص، كما نجد الصورة تعكس قولهم في الخلاصة أعلى الصورة وكأنها وصف للمنظر الطبيعي ذاك.

أيضا تتجلى وسيلة العاطفة في نص "الطبيعة" من خلال "الشعر الجاهلي" بالتحليل والشرح لشعر الطبيعة، حيث صور الكاتب الطبيعة في العصر الجاهلي وكم تأثر بها الشعراء وتغنوا بها في أشعارهم.

وللوصول لأحاسيس القارئ والتأثير فيه إستعان بذكر نماذج من الشعراء الذين أحبوا الطبيعة وكلٌّ يتغنى بطريقته، ومن النماذج التي ذكرها قوله:

«رأي الأشعى أن الصحراء أشبه بظهر الترسب في استوائها، وأنها مقفرة موحشة....».

«أما الليل فتخيله إمرؤ القيس، يرخي ستائره على الكون مشبها إياه بالبحر...».

وكان النابغة الذيباني، يحسب الليل أيديا لبطئه وطوله، كأنه مقيم لا يرحل...»[1].

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق.

إذ أن ذكر هذه النماذج تزيد في إقناع القارئ بحب الشعراء للطبيعة، كخطابات ورسائل خطية مفعمة بكلمات الإستعطاف وإرفاق النص بمنظر طبيعي تعد أيضا وسيلة عاطفية يستدرج بها الكاتب القارئ ليجعله يعيش في جو وبيئة هؤلاء الشعراء.

4) وسيلة العقيدة:

وتعتمد على استخدام الأدلة والقناعات والأفكار المرتبطة بالعقائد الدينية المرتبطة بعقيدة المستقبل والتي لا يستطيع إنكارها والإعتراض عليها، لأنها عقيدة راسخة لديه، وهذه الإستراتيجية لا يحسنها كل واحد من الناس، بل يحسنها من يفهم عقيدتهم الدينية وكذلك عقائد الآخرين الدينية وذلك للإستدلال والإستشهاد بالأدلة في السياق الصحيح.... دليل ديني واحد واضح وفي الصميم، خير من ألف دليل قابل للإختلاف والتأويل، فالناس يقتنعون بما يتفق مع عقائدهم الدينية ولا يستطيعون الإعتراض عليه، استخدام الأدلة التي تتفق مع عقائد المستقبل تجعله يشعر بالحياء في الطرح، وكأنك تتفهم جانبه وتضع نفسك مكانه، فيكون الحوار في إطار من الإرتياح المشترك، ويميل المستقبل الى الإقتناع[1].

ومن أمثلة النصوص التي أوردناها لهذه الوسيلة نص من آثار الإسلام على الفكر واللغة "الدكتور زكريا عبد الرحمن صيام" فالنص هو بحث دقيق في جوانب تأثير القرآن الكريم في النثر، وبين أن كتاب الله وضع أسسا للفنون النثرية لم يكن للعرب قبل

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع. مرجع سابق ص 321-322.

بها، أنه كان أثره أعمق في الشعر فيقول: "إن تأثر النثر بالقرآن الكريم كان أعمق غورا من الشعر سواء من ناحية الشكل أو من ناحية المضمون"[1] واستخدم أسلوب التأكيد "إن" تأثر النثر بالقرآن... واستدل بقوله تعالى: {تَبَارَكَ الَّذِي نَزَّلَ الْفُرْقَانَ عَلَى عَبْدِهِ لِيَكُونَ لِلْعَالَمِينَ نَذِيرًا} [الفرقان الآية: 1] وهذا الإستشهاد من القرآن الكريم لكي يقوي حجته في السياق الصحيح كدليل ديني واضح وفي الصميم.

في النص "الشعر في صدر الإسلام" د. حسن إبراهيم من كتابه "تاريخ الإسلام" حيث يبين الكاتب من خلال نصه أثر القرآن الكريم والسنة النبوية في التأثير على الشعر والشعراء، ورفع قيمته وغرس مبادئ الإسلام القوية ومن النماذج التي أوردها قول المولى عز وجل: (وَالشُّعَرَاءُ يَتَّبِعُهُمُ الْغَاوُونَ (٢٢٤) أَلَمْ تَرَ أَنَّهُمْ فِي كُلِّ وَادٍ يَهِيمُونَ (٢٢٥) وَأَنَّهُمْ يَقُولُونَ مَا لا يَفْعَلُونَ (٢٢٦)) [الشعراء الآية: 225-226].

وفي هذه الآية يتبين أن من الشعراء ما يقولون ما لا يفعلون وهذه سمة لا يتميز بها الشعراء الحقا. أي أن هناك من الشعر ليس له قيمة ولا تأثير إيجابي في غرس مبادئ الإسلام.

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص139.

إن الحركة الشعرية في صدر الإسلام، حافظت على الروح الأدبية وكانت موضوعاته تخدم الدين الإسلامي وهذبت اللغة وهجر الغريب منها فصارت بسيطة وواضحة مستمدة من القرآن الكريم، وقد غلب على نصه الإقتباس من القرآن الكريم "أسلوب الإقتباس" من القرآن الكريم لإقناع القارئ بما جاء به لتقوية حجته.

تحدث الكاتب في النص نفسه عن معجزة القرآن وعجزهم بالإتيان بكلام يشبهه في بلاغته وخصائصه وأثبت حجته من القرآن الكريم كأقوى دليل على ذلك في قول المولى عز وجل: {قُل لَّئِنِ اجْتَمَعَتِ الإِنسُ وَالْجِنُّ عَلَى أَن يَأْتُواْ بِمِثْلِ هَـذَا لْقُرْآنِ لاَ يَأْتُونَ بِمِثْلِهِ وَلَوْ كَانَ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ ظَهِيرًا} [الإسراء الآية: (88)].

تظهر وسيلة العقيدة أيضا في نص "قيم روحية وقيام إجتماعية في الإسلام" للدكتور شوقي ضيف، النص يتناول بعض المؤثرات الروحية والإجتماعية التي أحدثها الإسلام، كموضوع إستخدم فيه الأدلة والأفكار المرتبطة بالعقائد الدينية المرتبطة بعق{ة المستقبل "القارئ"، تحدث عن دلالة كلمة الإسلام بإشتقاقها اللغوي على معنى الخضوع والإنقياد و استدل من القرآن الكريم في قوله تعالى: : { قُلْ إِنِّي نُهِيت أَنْ أَعْبُد الَّذِينَ تَدْعُونَ مِنْ دُون اللَّه لَمَّا جَاءَنِي الْبَيِّنَات مِنْ رَبِّي وَأُمِرْت أَنْ أُسْلِم لِرَبِّ الْعَالَمِينَ } [غافر الآية: (66)]. ثم يعتمد أسلوب الشرح للتعريف بالإسلام وأصله في

قوله «والإسلام يقوم على ركنين أساسيين هما: العقيدة والعمل وأهم أصل في العقيدة الإسلامية الإيمان بوحدانية الله وتفرده في التدبير والتسيير، وينبثق عن هذا الأصل أصول أخرى هي أصول العقيدة الإسلامية، وبجانبها أعمال من العبادات يجب على المسلم أداؤها وهي ترجع الى أربعة أصول: الصلاة والصوم والحج والزكاة[1].

وأسلوب الإقتباس من القرآن الكريم غلب على هذا النص، فقد أورد أمثلة وألفاظ كثيرة من القرآن فنجد مثلا الألفاظ الدينية (آمرين بالمعروف ناهين عن المنكر، سبيل الله، الفواحش، الذكر الحكيم...) وهذه المفردات تزيد من تمسك القارئ بدينه وعقيدتة ، وفي نفس النص يشير الكاتب الى أن الإسلام نظم حقوق المرأة، ويؤكد على ذلك بأسلوب التأكيد بقوله:« وقد نظم حقوق المرأة ورعاها خير رعاية، فجعلها كفؤا للرجل لها ما له من الحقوق يقول تبارك وتعالى:(وَلَهُنَّ مِثْلُ الَّذِي عَلَيْهِنَّ بِالْمَعْرُوفِ ، وَلِلرِّجَالِ عَلَيْهِنَّ دَرَجَةٌ ، وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ)» فهنا القارئ لما يقرأ هذا الكلام وخاصه أنه أثبت من القرآن الكريم، فسيقتنع به، ويحاول تطبيقه في حياته اليومية وبالتالي التمسك بدينه وعقيدته وهذه غاية الرسالة. في النص، فيحترم المرأة ويحافظ على حقوقها كخلق من أخلاق ديننا الحنيف.

5) وسيلة التسلسل وترتيب الأفكار:

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 96.

وتعتمد على التسلسل والتدرج في طرح أفكار الرسالة من المصدر على المستقبل وتقسيم عملية الإقناع الى مراحل متدرجة، ومرتبة هنا وبذكاء، يقوم المصدر "الأستاذ" بتقسيم الهدف الكبير الى مجموعة من الأهداف الصغيرة المتكاملة على أن يتم عرض هذه الأهداف بالتدرج والترتيب وهذا التقسيم وعرض الأهداف الجزئية على المستقبل، يسهل عليه قبول أفكار الرسالة، ويجعل المستقبل يقتنع بشكل تدريجي ويجب عرض الأهداف الصغيرة بشكل تسلسلي، ومتدرج، مع التأكد من أن المستقبل قد إقتنع بالفكرة السابقة قبل طرح الفكرة الجديدة عليه لأن عرض الأفكار بشكل متدرج، يعطي المصدر إنطباعا واضحا عن مدى تقدمه في عملية الإقناع وما النقاط السهلة بالنسبة للمستقبل، وما النقاط الصعبة بالنسبة له.

إستخدام وسيلة التسلسل، يحتاج الى ذكاء كبير، وتخطيط من المصدر وفن في عرض أفكار الرسالة على المستقبل بشكل يجعل إقتناعه بأجزاء الرسالة (حتى لو كانت الفكرة الكلية يصعب الإقتناع بها)[1].

ومن أمثلة النصوص التي أوردناها لدراسة هذه الوسيلة نص "الشعر من خلال الشعر الجاهلي" الذي تحدث فيه الكاتب عن شعر الطبيعة في العصر الجاهلي ويعرض لنا أهم رواده بشكل تسلسلي في الإنتقال من شاعر لآخر في قوله: رأى الأعشى أن الصحراء....، وشرع المرقش الأكبر.....، وأخذ سويد....، أما الليل في فتخيله إمرؤ

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع. مرجع سابق ص 202-203.

القيس....[1]، وهكذا، وفي عرض أفكاره وظف القرائن اللغوية التي تحقق الإتساق والإنسجام خاصة حرف الواو والإنتقال من فكرة لفكرة «النابغة الدبياني.... وبخصوص المطرحين....»[2] وأساليب التوكيد «وقد وصلت إلينا....». لربط معاني النص وتأكيدها للمستقبل.

كما نلحظ وسيلة "تسلسل الأفكار وترتيبها" في نص " الكتابة في العصر الأموي للدكتور شوقي ضيف، حيث يعرض لنا من خلال نصه عن أهمية الكتابة في هذا العصر وتطور أنواع منها، بطريقة متسلسلة عبر الزمن في تطور الكتابة في عصر بني أمية، وأشار في ذلك إستعارة الديوان ثم تأليف الكتب ثم توسعت للتأثرات بما لدى الأجانب نتيجة إتصال العرب بهم.

وقسم عرضه الأفكار الى مراحل متدرجة لتطور الكتابة في العصر الأموي لإقناع المستقبل بشكل مرتب بذكاء حتى يسهل عليه فهم النص ويظهر ذلك من خلال قوله: «ونستطيع أن نميز ثلاث جداول مهمة كانت تمد الحياة العربية في العصر الأموي

وهي جدول جاهلي يتمثل في الشعر والأيام وتقاليد الجاهليين، وأقبل كثير من العلماء على هذا الجدول بعيون منه مما هيأ لتسجيل في الحياة الجاهلية، وجدول إستلامي

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 209.
[2] المرجع نفسه ص 209.

يتمثل في تاريخ وخطوبه وسيرة الرسول صلى الله عليه وسلم وغزواته وأحاديثه وسيرة الخلفاء الراشدين وفتحاتهم ثم ما كان من أحزاب سياسية، وما لكل حزب من اراء في السياسة وجدول أجنبي يتمثل في معرفة شؤون الأمم المفتوحة ونظمها السياسية والإجتماعية والإستعارة منها حسب الحاجة»[1] في قوله هذا عرض أفكاره بشكل متدرج وقسم تطور الكتابة وتنوعها حسب كل مجال، بدأ من حياة الجاهلية وتقاليدها ثم انتقل الى عصر الإسلام وسيرة الرسول صلى الله عليه وسلم وتأثيرها في الكتابة وتطورها ثم سيرة الخلفاء الراشدين وفتوحاتهم الإسلامية واستفادت الأحزاب السياسية منها الى جانب إستعارة الأجانب منها حسب الحاجة. وقد اعتمد أسلوب الشرح والتفسير وذكر كلمة جدول يجعل القارئ يؤطر أفكاره وينظمها وإستهدافا لعقله كي يركز فيما يقرأ، وربط أفكاره بالقرينة اللغوية "و" التي يتمثل دورها في ربط وتماسك الجمل وتحقيق الإتساق والإنسجام وتظهر إستراتيجية التسلسل أيضا في نص "نشأة الأحزاب السياسية في عهد بني أمية" حيث يعالج في نصه كيف نشأت الأحزاب

السياسية في عهد بني أمية إستهل نصه بالإختلاف الذي حدث بين الشام والعراق تتحاربان في سبيل الحكومة الإسلامية وطغى على طرحه هذا أسلوب الإستفهام «لمن

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 209.

تكون؟ وفي أي الأسرتين: الهاشمية أو الأموية؟[1] والهدف من ورائه شد إنتباه القارئ وإرغامه ودفعه للتفكير والإستفسار والتساؤل. وبالتالي إنفتاح عقل المتلقي ليسهل إقناعه بموضوع المناقش.

6) وسيلة التخويف:

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 163.

تعتمد على صياغة الرسالة بشكل يحتوي على درجة معينة من التخويف، للعمل على استمالة المستقبل وتطويع رأيه نحو الرأي الأفضل، عرض درجة التخويف مع الوضع في الإعتبار أن تظل حرية الإختيار متاحة للمستقبل دون غضب أو قهر أو إجبار[1].

وتظهر وسيلة التخويف في نص "نشأة الأحزاب السياسية في عهد بني أميّة الدكتور أحمد الشايب، حيث إعتمد الكاتب في عرض موضوعه بشكل يحتوي على درجة من التخويف في تصوير جو الحرب في لحظة قيامها من خلال قوله: «وأشتد القتال صبح هذه الليلة وكاد الأمر يتم لعلي ونادت مشيخة أهل الشام: اللّه! اللّه! في الحرمات والنساء والبنات، فقال عمرو بن العاص: أيضا الناس من كان معه مصحف فليرفعه على رمحه.....»، وقوله: «وارتفعت الضجة»، وقوله: «وبعد ما كثر القتلى، وبرم الناس من هذه البلايا».

ويقول الكاتب «ومرت الأيام وكل..... الذي قتل عليا»[2] هنا أراد الكاتب توضيح أنه في عهد بني أميّة كان شدة الحرب من قَتَل يُقتَل ولو بعد حين، وهذا الأسلوب فيه نوع من التخويف من الحرب آنذاك.

وفي نص" قيم روحية وقيم إجتماعية للدكتور شوقي ضيف" تظهر فيه إستراتيجية التخويف وذلك في الفقرة التي أشار فيها الكاتب لما حرّمه اللّه تعالى يعرض فيه آية

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع. مرجع سابق ص 295-296.
[2] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 163.

تحريم الخمر، وهو ممّا حرّمه الإسلام تحريما باتًا مثله مثل آفاة القمار واستدل بقول المولى عز وجل:(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالميسِرُ وَالْأَنصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ) [البقرة الآية: (228)].

حيث أراد الكاتب من خلال الإستشهاد بالآيات التي تؤكد تحريم الخمر ليدفع المسلم وتخويفه من عاقبة شرب الخمر، حتى يقتنع ويبتعد عمّا حرّمه الله، فالآية تؤكد أنّ الخمر حرام وأنه من عمل الشيطان وأن شاربه لا يفلح له في الدنيا ولا في الآخرة.

وتظهر وسيلة التخويف في قوله تعالى: (وَإِنْ كُنْتُمْ فِي رَيْبٍ مِمَّا نَزَّلْنَا عَلَى عَبْدِنَا فَأْتُوا بِسُورَةٍ مِّن مِثْلِهِ وَادْعُوا شُهَدَاءَكُمْ مِنْ دُونِ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ) [البقرة: 23].

وفي هذه الآيات البينات تحديا للعرب جميعا بأن يأتوا بقرآن مثله هو وتعجيزا لهم، وقد اعتمدها الكاتب، وسيلة تخويف يذكر بها المسلم حتى يقتنع بالقرآن وما جاء به ويكون حريصا في الإمتثال لما جاء به.

حيث يعالج الكاتب في نصه" الشعر في صدر الاسلام" للدكتور إبراهيم حسن من كتابه تاريخ الاسلام واعتمد الآيات القرآنية لتخويف المسلمين وإقناعهم بشدة الأحكام التي جاء بها القرآن الكريم وإلزام تطبيقها.

7) وسيلة المنطق:

تعتمد وسيلة المنطق على استخدام الأدلة والوسائل المنطقية، والتي تدخل عقل المستقبل، دون الحاجة الى وسائل إستدلال أو طرق إستنتاج. والوسائل المنطقية، هي البديهيات والمسلمات التي يقتنع بها كل من يفكر فيها بحياد، ويقبلها العقل دون الحاجة الى إستدلال.

كما في الرياضيات إذا كان أحب، بحج فإن أحج وهذه مسلمة لا تحتاج الى استدلال، أيضا المسلمة التي تقول كل خط مستقيم يحوي نقطتين على الأقل هذا أيضا كلام منطقي لا يحتاج الى استدلال، إستخدام هذا النوع من الأدلة والبراهين التي هي من قبيل البديهيات والمسلمات، التي لا يستطيع العقل أن يرفضها ولا يجد مناصا من قبولها والإقتناع بها، هذا الأسلوب مناسب جدا مع الشخص الذي يميل الى المنطق، الذي يفضل الإقتناع بما يوافق المنطق، ويرفض الأمور غير المنطقية. وهذه التكتيكات تؤدي الى مخاطبة الجانب المنطقي في المستقبل مما يجعله لا يستطيع الرفض، وبالتالي يميل الى الرأي الأفضل ويقتنع به.

وتظهر وسيلة المنطق في نص "الشعر في صدر الإسلام "حيث يتحدث فيها الكاتب عن تجليات الحركة الشعرية ومكانتها في صدر الإسلام، وفي إشارته لموقف القرآن

الكريم من الشعر أثبت منطقيا وذلك بإنكاره ظن بعض المستشرقين في أن الدين الإسلامي قلل من قيمة الشعر حتى لايطغى على القرآن وأشار أن هذا الزعم لا أساس له من الصحة بقوله: {ولو أن القرآن الكريم قد غض من شأن بعض الشعراء فلأنهم كانوا من أعداء الإصلاح ومن دعات الفوضى} واستدل بحجته من القرآن الكريم بقوله تعالى: (وَالشُّعَرَاءُ يَتَّبِعُهُمُ الْغَاوُونَ (٢٢٤) أَلَمْ تَرَ أَنَّهُمْ فِي كُلِّ وَادٍ يَهِيمُونَ (٢٢٥) وَأَنَّهُمْ يَقُولُونَ مَا لا يَفْعَلُونَ (٢٢٦)) [الشعراء الآية: 225-226].

فمثل هذه الأدلة القرآنية لا يستطيع المسلم ردها وبالتالي يميل إلى هذا الرأي ويقتنع به. ونجد إستراتيجية المنطق أيضا في نص "ظاهرة الصلح و السلم في العصر الجاهلي" للدكتور أحمد محمد الحوفي ومن خلال العنوان يظهر لنا أن الموضوع المناقش يخاطب به الكاتب العقل وكأنه يسأل بطريقة غير مباشرة كيف كان يتم الصلح والسلم في العصر الجاهلي وعلى أساس ماذا فهذه الأسئلة ومثلها تدور في ذهن القارئ أو المستقبل من الوهلة الأولى عند قراءته العنوان ثم حين نأتي الى محتوى النص نجده في موضع ما يطرح شروط الصلح وهذا يؤدي الى مخاطبة الجانب المنطقي للمستقبل دون شك أين يميل الى الرأي الأفضل وقد ضرب لنا الكاتب مثالا واقعيا منطقيا في

قوله (كما حدث "يوم سُمَيْر" فقد أرسل الأوس الى ثابت بن المنذر بن حرام فقالوا له:

إنا حكمناك، فقال: أخاف أن تنقضوا حكمي كما رددتم حكم عمرو بن قيس فقالوا: إنا لا نرد لك حكما فحكم بيننا. قال: لا أحكم حتى تعطوني موثقا وعهدا أن ترضوا بحكمي وما قضيت، فأعطوه عهودهم ومواثيقهم، فحكم بأن يؤدي حليف مالك دية الصريح ثم تكون السنة بينهم على ما كانت عليه: الصريح على ديته، وأن تعد القتلى الذين أصاب بعضهم من بعض في حربهم، ثم يكون بعضهم ببعض ثم يعطوا الدية لمن كان له فضل في القتلى من الفريقين)[1]، ففي هذه الفقرة أعطى الكاتب مثالا عن شروط الصلح التي وضعها عقلاء العرب وهي شروط منطقية يخاطب بها العقول إذ تدل على فطنتهم وعقولهم الراجحة حيث يأخذ كل ذي حق حقه دون تراجع وبتطبيق عهود موثوقة وحكم عادل وصريح، واعتمد الكاتب في هذا الطرح على أسلوب المحاورة حتى يضع المتلقي في الصورة ومخاطبة جانبه العقلي مما يجعله يستقبل ما يقرأ منطقيا.

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 29.

8) وسيلة التوضيح:

تعتمد على التحكم في طريقة صياغة الرسالة حيث يعمل المصدر على زيادة درجة وضوح الرسالة، من خلال تبسيط مضمونها وبساطة ألفاظها، وقصر الجمل وخلو الرسالة من الحشو والحواشي، ويتم العمل على زيادة درجة الوضوح إذا كان المصدر يريد تسهيل وصول الرسالة وتسيير عملية الإقناع بينما يعمد المصدر إلى جعل الرسالة غامضة ومتشابكة الألفاظ والتراكيب اللغوية بحيث يصعب على المستقبل فهمها إذا كان المصدر يريد أن يربك المستقبل أو يتلاعب من خلال رسالة غامضة[1].

تبرز هذه الوسيلة في نص "الكتابة في العصر الأموي" الذي يعرض تطور الكتابة بأنواعها ومن أمثلة ما ذكر قوله: (ونستطيع أن نميز ثلاثة جداول مهمة كانت تمد الحياة في العصر الأموي وهي جدول جاهلي يتمثل في الشعر والأيام وتقاليد الجاهليين، وأقبل كثير من العلماء على هذا الجدول بعيون منه، مما هيأ لتسجيل الحياة الجاهلية، وجدول إسلامية يتمثل في تاريخ الإسلام وخطوبة وسيرة الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم وغزواته وأحاديثه وسيرة الخلفاء الراشدين وفتوحاتهم، ثم ما كان

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع. مرجع سابق ص 229-259.

من أحزاب سياسية وما لكل حزب من آراء في السياسية والإجتماعية والإستعارة منها حسب الحاجة "[1].

فقد تحكم الكاتب في طريقة عرضه لمراحل تطور الكتابة على مر العصور بداية من العصر الجاهلي إلى عصر تاريخ الإسلام إلى سيرة الخلفاء وفتوحاتهم وما قامت عليه الأحزاب السياسية، وعرضه بشكل بسيط وجمل قصيرة هادفة وملخصة.

كما تظهر وسيلة التوضيح في نص "قيم روحية وقيم إجتماعية في الإسلام" حيث يوضح الكاتب أهم القيم الإسلامية وما ينبغي أن يتحلوا به المسلمون من سلوكات واعتمد في توضيح فكرته بالآيات القرآنية ومن ثم إثبات رأيه في ذلك.

ومنها قوله تبارك وتعالى: (وَالرَّحمَنِ الَّذِينَ يَمشُونَ على الأَرضِ هَوناً وَإِذَا خَاطَبَهُم الجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَاماً) [الفرقان الآية: 63].

فهذه الآيات تعرض أسمى القيم الروحية التي جاء بها ديننا الحنيف. حيث إعتمد الكاتب هذه الآيات كأفضل طريقة يلقن بها أسمى القيم التي يتصف بها عباد الله المخلصين وليس هناك شك في انه أفضل أسلوب توضيحي ضمنه الكاتب في نصه.

9) وسيلة إشباع الحاجات:

[1] حسين شلوف، أحسن تليلاني، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة، مرجع سابق ص 209.

هي الوسيلة الشاملة لجميع الوسائل الأخرى، ولذلك يمكن تسميتها المفتاح الرئيسي، أي هي المفتاح الذي يفتح أي شخصية إذا توافرت الشروط المناسبة وأحسنت فهم الشخصية، وفهم احتياجاتها الحقيقية.

والعمل على إشباعها من أهم عناصر الإقناع، وقد تكون إحتياجات المستقبل عديدة ومتداخلة، وقد تكون مباشرة أو غير مباشرة، ولذلك فإن التعامل بهذه الإستراتيجية يحتاج إلى فهم واسع وذكاء كبيرة، وقدرة عالية على الحوار، كي تستكشف إحتياجات المستقبل دون أن يشعر أنك تستجوبه، ومن المهارات المهمة أيضا القدرة على خلق الإحتياجات لدى المستقبل من خلال إثارة الشغف لديه إتجاه أمرما وكلما زادت قدرتك على إشباع إحتياجات المستقبل كلما زاد نسبة إقناعه وسهل عليك ذلك[1].

ومن أمثلة النصوص التي اوردناها لتبيين وسيلة إشباع الحاجات نص "نشأة الأحزاب السياسية في عهد بني أمية" للدكتورأحمد الشايب حيث إستهل نصه بأسلوب الحوار على شكل إستجوابات غير مباشرة وذلك من خلال إثارة الشغف إتجاه الموضوع المطروح مثال ذلك طرحه الأسئلة على الحكومة الإسلامية بقوله: لمن تكون وفي أي

الأسرتين: الهاشمية أو الأموية تستقر والغرض من طرحه هذه الأسئلة إثارة المتلقي واستفزاز تفكيره ودفعه للبحث عن الإجابة وإشباع حاجته الفكرية، والإقتناع بها.

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع. مرجع سابق ص 351-357.

وفي نص " الشعر في صدر الإسلام" نلمس هذه الإستراتيجية في أن الكاتب إستدل بالحديث النبوي الشريف الذي يدل على احترام الإسلام لشعر والشعراء قال صلى الله عليه وسلم "إن من البيان لسحرا وإن من الشعر لحكمة" حيث يبين هذا الحديث النبوي على أهمية الشعر ودوره في إشباع حاجات الناس وإصلاح شؤونهم الدينية والدنيوية عن طريق البيان والحكمة وبأسلوب التأكيد.

10) وسيلة التأثير والتراكم:

وتعتمد على تكرار عرض الرسالة على المستقبل بشكل منهجي ومخطط وبدون إلحاح أفرض مما يحدث التأثير المتراكم للرسالة ويجعل المستقبل يتأثر بالرسالة شيئا فشيئا ويفكر بعمق في جوانب الأمر ويقتنع بالرأي الأفضل في نهاية الأمر....

يجب على المصر أن يكون ذكيا في عملية التكرار حيث يختار التوقيت المناسب والحالة المزاجية المناسبة للمستقبل حتى لا يغضب من التكرار.

يمكنك تكرار الرسالة كلها أو يمكن التركيز على أجزاء معينة، والتي تتعلق بمضمون الرسالة بعيدا عن التفاصيل المملة. إستراتيجية التكرار تحتاج الى وقت طويل، لذلك يجب أن تعطي نفسك، وكذلك المستقبل الوقت الكافي لتكرار ولذلك فهي تناسب موضوعات الإقناع التي تحتاج الى مدى زمني مفتوح نسبيا.

تكرار الرسالة يحدث تأثير التراكم، وذلك يجعله يطمئن الى تفاصيل الرسالة خطوة خطوة، ومرحلة مرحلة، ويشعر بالأمان. عند تكرار الرسالة يجب أن تركز على تعظيم جوانب الأمان والأطمئنان في الخيار الذي تحاول إقناعه به (الرأي الأفضل)[1]. وهذا ينطبق على المثال الذي ذكرناه سابقا في إستراتيجية التدرج والتسلسل،" قول أبي ذر

[1] ربيع حسين الإبداع في مهارات الإقناع. مرجع سابق ص 229-259.

الغفاري رضي الله عنه، عن النبي صلى الله عليه وسلم «الذي تلتمس فيه استراتيجية التكرار والتراكم».

وتظهر هذه الوسيلة في نص "قيم روحية وقيم إجتماعية في الإسلام" للدكتور شوقي ضيف، حيث يحاول الكاتب من خلال نصه التأثير على القارئ وغرس فيه القيم الروحية والإجتماعية التي أحدثها الإسلام وقد دعم رسالته بالقرآن الكريم لأنه يدرك مكانته في نفوس القراء ومدى تمسكهم بالدين ومن أمثلة ذلك قوله تعالى: {وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الأرض هَوْناً وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الجاهلون قَالُواْ سَلاَماً* وَالَّذِينَ يِبِيتُونَ لِرَبِّهِمْ سُجَّداً وَقِيَاماً* وَالَّذِينَ يَقُولُونَ رَبَّنَا اصْرِفْ عَنَّا عَذَابَ جَهَنَّمَ إِنَّ عَذَابَهَا كَانَ غَرَاماً* إِنَّهَا ساءت مُسْتَقَرّاً وَمُقَاماً* وَالَّذِينَ إذا أَنفَقُواْ لَمْ يُسْرِفُواْ وَلَمْ يَقْتُرُواْ وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَاماً* وَالَّذِينَ لاَ يَدْعُونَ مَعَ اللَّهِ إِلَـهَا آخَرَ وَلاَ يَقْتُلُونَ النَّفْسَ الَّتِى حَرَّمَ اللَّهُ إِلاَّ بِالْحَقِّ وَلاَ يَزْنُونَ وَمَن يَفْعَلْ ذلِكَ يَلْقَ أَثَاماً} [الفرقان الآية: 63-68]..

أراد الكاتب من خلال هذه الآيات أن يعلم القارئ أو المستقبل بالأخلاق الفاضلة التي ينبغي أن يتحلوا بها عن طريق القرآن الكريم كمصدر يقيني وتكون درجه التأثير والتراكم أقوى من نفس القارئ.

ونفس الطريقة في إخباره عن السلوكات التي حرمها الله تعالى وللإنتقال من التحدث عن السلوكيات والقيم الروحية التي حثنا عليها الإسلام الى ما حرّمه الله من الفواحش

واستدل بأسلوب التأكيد "وقد" بقوله تبارك وتعالى: (قُلْ إِنَّمَا حَرَّمَ رَبِّيَ الْفَوَاحِشَ مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَمَا بَطَنَ وَالْإِثْمَ وَالْبَغْيَ بِغَيْرِ الْحَقِّ وَأَنْ تُشْرِكُوا بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزِّلْ بِهِ سُلْطَانًا وَأَنْ تَقُولُوا عَلَى اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ) [الأعراف: 33]..

في هذه الآيات يدعوا الى طهارة النفس ونبذ الفواحش والرذائل ومراقبة الإنسان لربه في كل ما يأتي من قول أو فعل، ومما حرمه تحريما باتا آفة الخمر وآفة القمار قال تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُون) [المائدة الآية: 90].

وهذا أقوى دليل على ذلك على دعوة الذكر الحكيم المسلمين الى الخير والإرتفاع عن الدنايا والنقائص.

في نص "الشعر في صدر الإسلام" للدكتور حسن إبراهيم حسن تظهر وسيلة التأثير والتراكم، حيث يحاول الكاتب من خلال نصه مدى تأثر الشعر بالفتوحات الإسلامية، مثال على ذلك ما جاء في قول النبي صلى الله عليه وسلم: «إنَّ من البيانِ سحرًا، وإنَّ من الشِّعرِ حِكمةً» [رواه الإمام البخاري.

وهذا الحديث استدل به الكاتب عن إحترام الإسلام للشعر بأسلوب التأكيد "إنّ" ما يزيد في تأكيد المعنى، وفي جهة أخرى يعرض الكاتب آيتين كإستشهاد على عجز العرب أن يأتوا بمثل القرآن، واعتمد في ذلك استراتيجية التأثير والتراكم في قوله تعالى: (وَإِنْ كُنْتُمْ فِي رَيْبٍ مِمَّا نَزَّلْنَا عَلَى عَبْدِنَا فَأْتُوا بِسُورَةٍ مِّن مِثْلِهِ وَادْعُوا شُهَدَاءَكُمْ مِنْ دُونِ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ) [البقرة: 23].

وقال تعالى: (قُلْ لَئِنِ اجْتَمَعَتِ الْإِنْسُ وَالْجِنُّ عَلَى أَنْ يَأْتُوا بِمِثْلِ هَذَا الْقُرْآنِ لَا يَأْتُونَ بِمِثْلِهِ وَلَوْ كَانَ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ ظَهِيرًا).

وكلما استخدمت أدلة أكثر كلما كان أفضل وأعمق تأثيرا في إقناع المستقبل، فكل من الآيتين تعجيزيتين على استحالة الإتيان بمثل القرآن الكريم وما جاء به.

خاتمة:

من خلال ما تم التطرق إليه يمكن الوقوف على ما يلي:

- ❖ ان كل من له وجهة نظر أو رأي غايته الأولى والأخيرة هي إقناع المتلقي بها.
- ❖ أن كل شخص له أسلوبه وإستراتيجياته الخاصة في طرح فكرته لكن الغاية والهدف واحد وهو الإقناع بما يطرحه.
- ❖ الإقناع هو فن من فنون التعامل مع الآخرين وإستراتيجياته وقوانينه الخاصة.
- ❖ على المقنع أن يكون متمكنا ومتقنا لجميع آليات الإقناع حتى يحقق غايته المقصودة من خطابه.
- ❖ أن النص التواصلي هو جزء فعال ومكمل للنص الادبي لتعليم الفئة المستهدفة للتعليم.
- ❖ من خلال تحليلنا للنصوص لاحظنا أن لكل كاتب طريقته الخاصة في طرح أفكار نصه باعتماده مختلف الوسائل والأساليب لإقناع المتلقي للموضوع المطروح في نصه.

- ❖ أن النص هو رسالة في حد ذاته يمكن من خلاله غرس أي قيمة أو خلق في نفس الطالب خاصة وأن يطرح في فضاء تربوي.
- ❖ على المدرسين الأخذ بعين الإعتبار كل ما يدرسونه للطالب.
- ❖ ان إختيار النصوص لها دور فعال في سير المنهاج التربوي كما ينبغي.

قائمـــــــــــة المصادر والمراجع

- ✓ إبن منظور، لسان العرب، ج 11.
- ✓ أبي الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء، معجم قاييس اللغة، تحقيق محمد صاروخ.
- ✓ أحمد مشاري العدواتي، سيكولوجيا اللغة والمرض العقلي، الكويت، إشراف، 1990.
- ✓ الإدارة العامة للمعجمات وإحياء التراث، معجم الوسيط.
- ✓ حسين شلوف، أحسن تليلاتي، محمد القروي، المشوق في الأدب والنصوص والمطالعة الموجهة السنة الأولى من التعليم الثانوي جذع مشترك آداب وفلسفة 2013-2014.
- ✓ الخليل بن أحمد الفراهيدي، كتاب العين، ج 4.
- ✓ ربيع حسن، للإقناع في مهارات الإقناع.
- ✓ سيد محمد ساداتي الشنقيطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، الرياض.

✓ طارق السويدان، صناعة القائد مجموعة الإبداع، الكويت، ط 4، 2006، ينظر المناوي فيض القدير، شرح الجامع الصغير، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان ط1، 1994، ج 3.

✓ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي خلفيته النظرية وآلياته.

✓ عبد الرحمان حللي، منهج الحوار في القرآن الكريم ينظر محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن الكريم.

✓ عبد الهادي بوطالب، معجم تصحيح لغة الإعلام العربي مادتي الإقناع والقناعة.

✓ علي عجوة، دراسات العلاقات العامة والإعلام.

✓ فهد خليل زايد،عن الحوار والإقناع، دار النقاش للنشر والتوزيع الأردن.

✓ محمد الأخضر الصبيحي، مدخل الى علم النص ومجالات تطبيقه، الدار العربية للعلوم.

✓ محمد الولي، بلاغة الإشهار، مجلة علامات، ع 18، المغرب.

✓ محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن الكريم قواعده وأساليبه ومعطياته.

✓ مصطفى حجازي، أسس التأثير والإقناع في القرآن الكريم.

✓ ملفين ديفلر وساندرابول، نظريات الإعلام، ترجمة كمال عبد الرؤوف.

✓ نجيب نور الدين، الحوار والجدل في القرآن الكريم، مجلة المنطق، ع 105، بيروت 1993.

فهرس الموضوعات:

المقدمة.....

التمهيد.....

الفصل النظري: مفاهيم عامة في الإقناع: .....

توطئة.....

مفهوم الإقناع: .....

أ-التعريف اللغوي .....

ب- التعريف الإصطلاحي .....

2- الإقناع كعملية: .....

2-1- عملية الإقناع .....

2-2- عناصر الإقناع .....

2-3- أسس الإقناع والعوامل التي يقوم عليها .....

2-4- مراحل عملية الإقناع .....

3- مبادئ الإقناع .....

4- العلاقة بين الإقناع والإقتناع .....

5- قواعد نجاح العملية الإقناعية: .....

5-1- قواعد للمصدر لنجاح عملية الإقناع .....

1- الثقة .....

2- المصداقية .....

3- مستوى المعرفة والدراية .....

4- إدراك العوامل النفسية .....

5- المهارة الإقناعية .....

5-2الآداب التي يجب ان يتحلى بها الخطيب: .....

1-آداب الخطيب الخاصة به: .....

أ-سداد الرأي .....

ب-صدق اللهجة .....

ج-التودد من السامعين .....

2- الهدف .....

3-الرسالة: .....

أهم قواعدها: .....

1- الوضوح والبعد عن الغموض .....
2- الشرح .....
3- إحتواء الرسالة على الأدلة والبراهين والحجج الكافية .....
4- الإبتعاد عن المواجهة .....
5- الإلتزام بوقت محدد في الكلام .....
6- حسن الإستماع وعدم المقاطعة .....

4الوسيلة الإقناعية .....

5المستقبل: أهم ميزاته .....

الفروق المادية بين المتلقين .....

الوضع النفسي .....

الإنفتاح الذهني .....

6-عوامل نجاح العملية الإقناعية: .....

-إمتلاك حرية التفكير .....

- مناقشة منهج التفكير .....

-الإبتعاد عن الأجواء الإنفعالية .....

-الإنضباط بالقواعد المنطقية عند الإختلاف في المناقشة .....

-ختم الحوار بهدوء مهما كانت النتائج .....

7-الغايات المستهدفة من العملية الإقناعية: .....

أ-الغاية العاطفية: .....

-إستخدام الشعارات والرموز .....

-إستخدام الأساليب اللغوية .....
-إستخدام صيغ التفضيل .....
الإستشهاد بالمصادر .....
- معاني التوكيد .....
- ب الغاية العقلية .....
- ج الغاية التخويفية .....
التواصل .....
مفهوم التواصل: .....
لغة .....
ب إصطلاحا .....
2التواصل اللغوي .....
3التواصل اللفظي .....
4مفهوم النص التواصلي: .....
1لغة .....
2إصطلاحا .....
-أهمية النص التواصلي .....
الفصل الثاني: إستراتجيات الإقناع في نصوص التواصل للسنة أولى جذع مشترك آداب وفلسفة: .....

الملخص:
تهدف كل عملية إتصالية بالدرجة الأولى إلى إقناع المتلقي بمضمون الرسالة بإستخدام مختلف الطرق والوسائل خاصة إذا تعلق الأمر بالخطاب الذي يهدف إلى عرض الأفكار بأسلوب مقنع بما في ذلك الكتب الموجهة لطالبي العلم فحتى يتسنى لهم الإطلاع على محتواها وفهما ،لابد من توفير كل الطرق المسهلة لذلك ومراعاة كل المستويات الدراسية وتنظيم المناهج التربوية الخاصة بها وهذا ما لاحظناه في المؤسسات التربوية والجهود المبذولة من طرف القائمين على نجاح العملية التربوية في كل المستويات من الطور الإبتدائي حتى الثانوي وهذا الا خير هو مقصد حديثنا والكتب المنتهجة في تدريسه وما يهمنا هو كتاب الأدب العربي شعبة آداب وفلسفة للسنة ثانية ثانوي وبشكل خاص النصوص التواصلية.
يمثل النص التواصلي أحد أهم المصادر لتعليم اللغة العربية خاصة إذ تعد أصعب مهمة على معلمي وأسا تذة اللغة العربية كونها بوابة تمهد تعليم باقي المواد الأخرى وعليه فإنه من المهم أن يقدم النص للمتعلم في ظل إستراتيجية تعليمية محددة ودقيقة ،تأخذ في الإعتبار الفئة المستهدفة، والنصوص التواصلية لكتاب السنة ثانية شعبة آداب وفلسفة كان بيت القصيد من عملنا هذا ،إذ يعكس إكتشاف منهجية تحليل النص التواصلي على إختلاف مواضيعها بالوقوف على الأفكار المطروحة في النص إستخراج أهم وسائل الإقناع المطبقة عليه من طرف صاحب النص حيث كل كاتب له من وراء كتابة نصه فكرة أو رأي وغايته إقناع الطالب بها. حسب طريقته في عرض أفكار نصه، وذلك بإستخدام مختلف إستراتيجيات الإقناع _التحليل المنطقي، التسلسل وترتيب الأفكار، مخاطبة العقل بعرض أفكار منطقية ومعقولة .....).
وتبقى غاية كل الكتاب واحدة وهي التأثير في المتلقي وإقناعه بوجهة النظر التي يطرحها في نصه بناءا على أسس منطقية ومعقولة.
الكلمات المفتاحية: الإقنـــــاع - التواصـل - آداب وفلسفة – عملية الإقناع.

Summary:
Each communication process aims primarily at persuading the recipient of the content using various methods and means, especially if it comes to a of the message by discourse that aims to present ideas in a convincing manner, including books directed to students of knowledge, so that they can see its content and understand, It is necessary to provide all the facilitating methods for this, take into account all academic levels and organize their own educational curricula. We are interested in the book of Arabic Literature, Literature and Philosophy Division, for the second year of high school, especially communicative texts.
The communicative text represents one of the most important sources for teaching the Arabic language, especially as it is considered the most difficult task for teachers and professors of the Arabic language, as it is a gateway that paves the way for teaching the rest of the other subjects.
The communicative texts of the second book of the year, the literature and philosophy section, were the bottom line of our work, as the discovery of the methodology of analyzing the communicative text on its different topics by standing on the ideas presented in the text, extracting the most important means of persuasion applied to it by the author of the text, where each writer has an idea behind writing his text or an opinion and its purpose is to convince the student of it.
According to his method of presenting the ideas of his text, using various persuasion strategies - logical analysis, sequencing and arranging ideas, addressing the mind by presenting logical and reasonable ideas.....).
The goal of the entire book remains the same, which is to influence the recipient and convince him of the point of view he presents in his text based on logical and reasonable foundations.
Keywords: persuasion - communication - etiquette and philosophy - the process of persuasion.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
كلية الآداب واللغات
قسم اللغة والأدب العربي

تصريح شرفي
(خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث)

أنا الممضي أدناه،

السيد(ة): زرواق سليكة الصفة: طالب

الحامل(ة) لبطاقة التعريف رقم: 207171347 والصادرة بتاريخ: 2021/10/21

بدائرة : مسيلة

المسجل(ة) بكلية: الآداب واللغات قسم: اللغة والأدب العربي تخصص: لسانيات عامة

والمكلف(ة) بإنجاز أعمال بحث مذكرة ماستر، عنوانها:

وسائل الإقناع في تصوير التواصل للسنة أولى جذع مشترك آداب وفلسفة

أصرح بشرفي أني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

المسيلة في : 27/04/2022

إمضاء المعني

وللإحاطة أنجزت هذه الوثيقة وفق ملحق القرار رقم: 933 المؤرخ في: 28 -07- 2016، الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات العلمية ومكافحته

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

كلية الآداب واللغات

قسم اللغة والأدب العربي

جامعة محمد بوضياف - المسيلة
Université Mohamed Boudiaf - M'sila

تصريح شرفي

(خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث)

أنا الممضي أدناه،

السيد(ة): بوشعرة كريمة الصفة: طالب

الحامل(ة) لبطاقة التعريف رقم: 206739326 والصادرة بتاريخ: 2021.05.24

بدائرة: بلدية أولاد مهدي المسيلة

المسجل(ة) بكلية: الآداب واللغات قسم: اللغة والأدب العربي تخصص: لسانيات عربية

والمكلف(ة) بإنجاز أعمال بحث مذكرة ماستر، عنوانها:

وسائل الإقناع في الخطب التواصلية حزب جبهة التحرير الوطني
سنة أولى ثانوي.

أصرح بشرفي أني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

المسيلة في: ...../...../.....

إمضاء المعني

نظر وصدق على التوقيع
أب: 23 جوان 2021
نيابة عن رئيس المجلس الشعبي البلدي
وبتفويض منه، ملحق رئيس الإدارة الإقليمية
عيشة ناوية

ملاحظة: أنجزت هذه الوثيقة وفق ملحق القرار رقم: 933 المؤرخ في 28-07-2016، الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات العلمية ومكافحتها.