



(٣٤٩) - (٣٧٢)

العدد العاشر

استراتيجيات الإقناع الحجاجية عند محمد بن علي بن محمد الجرجاني (٧٢٩هـ)

في كتابه الإشارات والتنبيهات في علم البلاغة

م.د. عقيل كريم حسين م.د. أحمد صبر كعبيد

كلية الامام الكاظم (ع)

ahmedsabr7483@gmail.com

Aqeelkareem1983@gmail.com

المُلخَص

إنَّ التطوُّرَ الكبيرَ الذي شهده الدرس اللغويُّ الغربيُّ، وظهور اتجاهات جديدة في تحليل الخطاب، مكَّنَتْ محليَّ الخطاب من كشف مجمل التقنيات والأساليب الحجاجية التي يستعملها المخاطب لإقناع المتلقي، وظهور هذه الاتجاهات الحديثة دفع الكثير من المشتغلين بالحقل اللغويِّ الى إعادة قراءة التراث العربيِّ قراءة جديدة تعتمد الآليات والأدوات الإجرائية التداولية الحجاجية في الكشف عن مكنون ذلك الكنز اللغويِّ الزاخر، لذا كان الهدف من هذه الدراسة الكشف عن الاستراتيجية الحجاجية التي اعتمدها محمد بن علي بن محمد الجرجانيِّ (٧٢٩هـ) في كتابه الإشارات والتنبيهات في علم البلاغة لإقناع المتلقي بصحة ما نبّه عليه من وَهْمٍ وقع فيه مَنْ سبقه، فكتابه تضمن الكثير من التنبيهات على بعض ما توهم به مَنْ أَلْفَ في هذا الفن قبله، متنبعاً ما وقعوا فيه من أوهام وأغلاط، وقد كان له أسلوبه الخاص بالرد على تلك الأوهام، مستعيناً بقدرته على ترتيب الحجج، لاثبات صحة رأيه، التي يسعى بوساطتها الى إقناع المتلقي بصواب ما ذهب إليه، متنقلاً بين الحجج المنطقية، والبلاغية، واللغوية، وأخرى تعتمد الذوق والجمال، فضلاً عن الحجج غير اللغوية التي تتعلق بأطراف الخطاب، والظروف المحيطة به.

الكلمات المفتاحية: الحجاج، الإقناع، استراتيجيات، الجرجاني، الإشارات، البلاغة.



The Strategies of argumentative Persuasion, according to Muhammad bin Ali bin Muhammad Al-Jarjani (729 AH) in his book (Signs and Alerts in the Science of Rhetoric)

Dr. Aqeel Kareem Hussein Dr. Ahmed Sabr kaied

Imam Al-Kadhum College

Aqeelkareem1983@gmail.com

ahmedsabr7483@gmail.com

Abstract

The Western linguistic lesson witnessed great development and the dawn of new directions in discourse analysis. These new directions allow to reveal all the argumentative techniques and methods utilized by the addressee to persuade the recipient, as well as many prompt researchers in the linguistic field to re-read the Arab heritage, a new reading that depends on mechanisms And the argumentative procedural tools in showing the secret of that rich linguistic treasure, so this study aims to reveal the argumentative strategy adopted by Muhammad bin Ali bin Muhammad Al-Jarjani (729 AH) in his book (Signs and Alerts in the Science of Rhetoric) to persuade the recipient of the correctness of the illusion that he was alerted. It includes those who preceded him, as his book included many warnings on some of the illusions of those who wrote in this art before him; he follows the illusions and mistakes that they fell into it, and he has the style of responding to those illusions, using his ability to organize arguments, to prove the correctness of his opinion, by which he seeks to convince the recipient of the correctness of his view, he moves between logical, rhetorical, and linguistic arguments, and others that depend on taste and beauty, as well as non-linguistic arguments related to the parties to the discourse and the circumstances surrounding it.

المُقدِّمة:

يزخر التراث العربيّ بالكثير من المؤلفات التي أخذتْ على عاتقها تتبّع ما فات المؤلفين القدامى من بعض اللفقات الدقيقة في شتى مجالات العلوم، وهذه حال نتاج بني البشر لا يمكن أن يصلَ إلى درجة الكمال، فقد يغفل بعض الأشياء وتفوته، وقد يكون لخلفيته المعرفيّة، وما نشأ عليه من معتقد أترّ



في لِيّ عُنق النصوص وتوجيهها نحو ذلك المعتمد تعسفاً، فظهرت كتب الحواشي، والتبسيهات، وغيرها، والمتتبع لهذا النوع من التأليف يجد السمة البارزة فيها تقديم الحجج والأدلة لإقناع المتلقي بصحة ما تذهب إليه، وتكون لبراعة المؤلف وقدرته على تنظيم حججه، وتقديمها للمتلقي الأثر في تقبل أو رفض ما يُطرح في هذه المؤلفات من رؤى وأفكار؛ لذا جاءت هذه الدراسة لإبراز جانب مهم من الجوانب الأسلوبية في هذا النوع من التأليف، وهو الجانب الحجاجي الإقناعي، وبيان استراتيجيات الإقناع التي يتبعها المؤلفون، متخذةً من كتاب الإشارات والتبسيهات في علم البلاغة لمحمد بن علي بن محمد الجرجاني (٧٢٩هـ) أنموذجاً للكشف عن ذلك، بالاعتماد على النظرية الحجاجية في تحليل الخطاب، التي تمكن محلل الخطاب من كشف مجمل التقنيات والأساليب الحجاجية التي يستعملها المخاطب لإقناع المتلقي؛ لكونها تمثل الوجهة الجديدة للعناية بالخطاب في شموليته، من خطاب، ومتكلم، ومتلقٍ، وسياق لغوي وغير لغوي، وتوجيه الاهتمام نحو الكشف عن الغاية العليا للخطاب الحجاجي المتمثلة بفعل الإقناع بمعناه غير الملزم.

إنَّ ما انماز به كتاب الإشارات والتبسيهات في علم البلاغة هو التبسيه على ما وقع فيه السابقون من وهم، بعد اتمام شرحه لأحد مسائل البلاغة بأسلوب شائق سهل، ليجعل المتلقي محيطاً بحديث تلك المسألة، ثم ينبّه على ما توهم به من ألف في هذا الفن، ذاكرًا نصّ القول، مشيراً الى موطن الوهم فيه، ثم يصحح ذلك الوهم، بأسلوب بارع في قرع الحجة بالحجة، ودحض البرهان بالبرهان، مستعيناً بمنطقه السليم، وفكره المنظم، وبديهته اللمّاحة، وهذا النوع من الخطاب به حاجة الى مراعاة نوع المتلقي، ومعارفه المسبقة، في اختيار الحجج المناسبة لإقناع ذلك المتلقي، وحمله على تبني ما يُطرح من تصحيح للأوهام التي نُبّه عليها؛ لذا تكون مراتب الحجج متفاوتة، فلكل متلقٍ مرتبة من مراتب الحجاج تمارس عليه من المتكلم، لاسيما أنّ من نُسب لهم الوهم من أعلام هذا العلم وأساطينه، وهذا يجعل المتلقي متردداً في قبول هذه الآراء والتسليم بصحتها، فيتوجّب على المخاطب الانتقال الى مرتبة الإقناع وفق آليات حجاجية قادرة على استمالة المتلقي وإفحامه، فالإقناع لا يتحقق إلا إذا كان السامع لا يقبل المسلّمات والمقدّمات لمجرد سماعها، ووجب على المتكلم أن يمتلك ناصية الإقناع في الكلام وطرق الافحام به^(١) (حشاني، ٢٠١٣م: ٢٧٧)

سنحاول في هذه الدراسة بيان استراتيجيات الإقناع الحجاجية لدى الجرجاني باختيار مجموعة من تبسيهاته التي تضمنت تراكيب لغوية، وصيغ تعبيرية اضطلعت بدور حجاجي بارز، وإظهار قدراته على



مهارة التعبير، وتنظيم الأفكار، دون الوقوع في محذور لِي عنق النص، وتطويعه لتوجهات الباحث وأهدافه.

-التعريف بمدونة البحث وصاحبها:

يُعدّ كتاب الإشارات والتببيهاات في علم البلاغة من المؤلفات التي تتبوأ مكانة سامقة في حقل التأليف البلاغي؛ لكونه احتوى على التعريف بفنون علم البلاغة، والتببيه على ما توهم به من ألف في هذا العلم، فلم يكن كغيره من المؤلفات في تناول تلك الفنون والتمثيل لها، بل عارض أساطين هذا الفن في الكثير من المواطن، ونسب كثيراً من آرائهم الى الوهم والغلط، وهذا ما أكسبه أهمية كبيرة، فضلاً عما انماز به من دقة العبارة، ورسانة الطرح.

ومؤلفه هو الشيخ مُحَمَّد بن علي بن مُحَمَّد الجرجانيّ الاسترآباذيّ مولداً ونشأة، الحلبيّ، الغرويّ سكناً ودراسة، عالم فقيه، وأصوليّ عظيم، من كبار متكلمي الشيعة، ومن أبرز تلامذة أبي منصور حسن بن يوسف المعروف بالعلامة ابن المُطَهَّر الحلبيّ (الأمين، ١٩٤٨م: ٩/ ٤٢٥). له الكثير من المصنفات في شتى العلوم، تربو على الثلاثين مصنفاً، ومصنفاته تؤكد أنه كان موسوعة علمية، فلم يقتصر على التأليف في علم الاصول، بل ألف في النحو، والفلك، والتفسير، والقراءات، والفلسفة، والأخلاق، والبلاغة، وغيرها. (الجرجانيّ: ١٩٩٧: المقدمة: د)

-الإقناع وآلياته الحجاجية:

إنّ الغاية الرئيسة التي يبغيها مرسل الخطاب بنوعيه المنطوق والمكتوب هي التأثير بالمتلقي، ومحاولة استمالته لإقناعه بأمر معين، أو حمله على اتخاذ قرار، أو حتّاه على القيام بعمل ما، معتمداً في ذلك على استراتيجية خطابية معينة، يختار لها مجموعة من الحجج المناسبة، والتي بمقدورها تحقيق هدف الخطاب، وهذه الاستراتيجية الخطابية هي ((عملية تنظيم عمليّ يُخضع لها المتكلم خطابه، راصداً بواسطتها وسائل مختلفة لخدمة غايات معينة، فتكون تبعاً لذلك عملية واعية، خطّط لها المتكلم بشكلٍ دقيق، وباختيار موجهٍ تحكمه نتائج الخطاب وغاياته الحجاجية)) (الديدي: ٢٠٠٨: ٨٧)، التي تكمن في التأثير بالمتلقي، ذلك أنّ اللّغة تحمل بصفة ذاتية وجوهية وظيفة حجاجية، فلا خطاب من دون حجاج؛ لأنّ من شروط الاستعمال اللغويّ الإقناع، ولا يمكن أن يقع الإقناع دون تقديم حجج تستطيع اقناع المتلقي، والإقناع ((عملية خطابية يتوخى بها الخطيبُ تسخير المخاطب لفعليّ أو ترك، بتوجيهه الى اعتقاد قول يعده كلٌّ منهما، او يعده الخطيب شرطاً كافياً ومقبولاً للفعليّ او الترك)) (الشهري، ٢٠٠٤:



(٤٥١)، لذا لا تكمن قيمة الخطاب الإقناعي باشماله على مجموعة من المحسنات اللغوية والبديعية، أو يكون خطاباً بأعلى درجة من الأدب والعلم، بل تكمن في كونه خطاباً بيناً يتحقق فيه شرط البيان. يلجأ المتكلم الى استعمال استراتيجية الإقناع لقوة تأثيرها التداولي في المتلقي، ولشبات نتائجها وديمومتها؛ لكونها نابعة عن حصول الاقتناع وليست عن طريق الفرض، فضلاً عن أخذها بتنامي الخطاب بين الباتِّ والمتقبِّل عن طريق استعمال الحجاج، فالحجاج شرط في ذلك؛ لأنَّ الإقناع شرط من شروط التداول اللغوي، فالباتُّ عندما يهدف الى التأثير في المتلقي، وحمله على مشاركته اعتقاداته، فهذا التأثير لا يكتسي صبغة الإكراه أو الفرض، وإنما يكون بوساطة سبلٍ استدلالية متنوعة، تجذب المتلقي جذباً الى الاقتناع برأي المرسل، وكلِّما ازدوجت أساليب الإقناع بأساليب الامتاع داخل الخطاب، كان الخطاب أقدر على التأثير بالمتلقي؛ لما يهبها الامتاع من قوة في استحضار الأشياء (ينظر: عبدالرحمن، ٢٠٠٠: ٣٨)؛ لذا يُعد الإقناع سلطة مقبولة إذا استطاعت اقناع المتلقي، وما يجعله سلطة مقبولة، أنَّ الحجاج هو الأداة العامة من بين ما يتوسل به المتكلم من أدوات أو آليات لغوية لتحقيق فعل الإقناع بمعناه غير الملزم (ينظر: الشهري، ٢٠٠٤: ٤٤٦) لذا يذهب الدكتور كمال بشر الى أنَّ ((الإقناع هو مجال البحث الحجاجي؛ نظراً إلى كونه محدّد المقام والمخاطب والاطار القولي)) (بشر، ١٩٩٧: ٦٩)

لقد أصبحت النظرية الحجاجية من مداخل تحليل الخطاب التي يُتوسَّلُ بها في استنتاج نصوص التراث القديم، لكونها تُعنى بالوسائل اللغوية، وبإمكانات اللغة الطبيعية التي يمتلكها منشئ الخطاب، واستراتيجيات الإقناع التي يعتمدها، لتحقيق أهدافه الحجاجية (العزاوي، ٢٠١٤: ٥٣) المتمثلة بالتأثير في المتلقين، واقناعهم بما سطرَّ من آراء، وحملهم على تبنيها، متعمداً على المعارف المشتركة (الافتراض المسبق) بينه وبين المتلقين، ذلك أنَّ فعل الإقناع وتوجيهه ينبني بصورة دائمة على افتراضات سابقة بشأن عناصر السياق، وبخاصة المرسل إليه (الشهري، ٢٠٠٤: ٤٤٤)، لذا فإنَّ الحجاج يُكتفى فيه بطرفٍ محاجج واحد يسعى الى اقناع الطرف الآخر الذي يكون بدوره متلقياً وحسب، وهذا المتلقي له الحق في تقبُّل الرأي أو رفضه، ولعلَّ هذه نقطة الافتراق بين الحجاج والتجاج؛ لكون الثاني يعتمد على وجود طرفي خطاب، يقوم أحدهما بالرد على الآخر، محاولاً إفحامه وتبكيته، لذا يمكن القول بأنَّ كل مؤلف أو منشئ للخطاب يحاول اقناع المرسل إليهم بصحة ما يتبناه، حتى وإن لم يُصرِّح بذلك، فهو متضمن في طيات خطابه، فالحجاج كما يراه ميشيل مايبير هو بذل الجهد لغاية الإقناع (علوي، ٢٠١٠: ١/ ٣٧٠)، وهو (لفعالية تداولية جدلية، فهو تداولي لأنَّ طابعه الفكري مقامي واجتماعي، إذ



يأخذ بعين الاعتبار مقتضيات الحال من معارف مشتركة ومطالب إخبارية وتوجهات ظرفية، ويهدف إلى الاشتراك جماعياً في إنشاء موجهاً بقدر الحاجة، وهو أيضاً جدلي لأن هدفه إقناعي قائم بلوغه على التزام صور استدلالية أوسع وأغنى من البنيات البرهانية الضيقة^(١) (عبدالرحمن، ٢٠٠٠: ٦٥).

تأسيساً على ما تقدم يمكن القول بأن الإقناع يمثل الهدف الأعلى والأسمى للمرسل الخطاب، والحجاج هو الآلية المثلى لتحقيق ذلك الهدف، وتكون اللغة الأداة الرئيسة في بناء الحجاج بعدها المطية الأساس، فضلاً عن العناصر المصاحبة لها من خارج اللغة التي تعضد بدورها لغة الخطاب الإقناعي، فتجعله أقوى حجة وأكثر تأثيراً.

-وسائل الإقناع الحجاجية:

يركز منشئ الخطاب إلى مجموعة من الوسائل التي تجعل خطابه حجاجياً مقنعاً لمتلقيه، وفيها تتجلى كفاءة المنشئ التداولية في صناعة الخطاب، فيعمد إلى توظيف الوسائل اللغوية، بمعانيها، وخصائصها، وإمكاناتها المعروفة، ووظائفها المتنوعة في المقامات الممكنة، وسنقتصر على ذكر الوسائل التي تلائم ما وجدناه في مدونة البحث، لكي تكون الدراسة الاجرائية امتداداً واكتمالاً لفكرة الدراسة التنظيرية، وهنا يمكن إجمال الوسائل التي تقع تحت استراتيجية الإقناع الحجاجية بما يأتي:

أولاً: وسائل الإقناع اللغوية:

قد تستعمل الوسائل اللسانية -الأدوات اللغوية- استعمالاً حجاجياً كأدوات الاتساق، والترابط، والانسجام، فوجود هذه الوسائل داخل الخطاب ليس حشواً، بل إن كل جزء من الخطاب يضطلع بدلالته الحجاجية (الشهري، ٢٠٠٤: ٤٨٩)، فالإحالة بعدها عنصراً من عناصر الاتساق قد تستعمل بنوعيتها (المقامي، والنصي) استعمالاً حجاجياً فيؤخذ بها (كوسيلة لسانية للحجاج تؤثر على المستمع، لعمله العقلي في إيجاد الشيء المحال له وأدوات الإحالة، ولإيجاد معناها يجب مراعاة ما تُسند إليه) (حشاني، ٢٠١٣: ٢٨٠)، فهي عناصر لا تكتفي بذاتها من حيث التأويل، بل يحتاج المتلقي إلى معرفة ما تشير إليه من أجل تأويلها، وهنا تكمن حجاجية الإحالة.

وتكمن حجاجية التكرار بعده (شكلاً من أشكال الاتساق المعجمي، الذي يتطلب إعادة عنصر معجمي آخر، أو ورود مرادف له، أو شبه مرادف) (خطابي، ١٩٩١: ٢٤)، في كونه يؤكد المعنى ويقويه في نفس السامع، ويدفع عنه التوهم، إذ (قلماً يخلو اختيار اللفظ عند التعبير عن فكرة المرسل من دلالاته على الحجاج، ولا يكون غير ذلك إلا إذا كان القصد الحجاجي غير وارد ... فليس هناك



اختيار لفظي محايد، وإن كان يبدو كذلك⁽¹⁾ (الشهري، ٢٠٠٤: ٤٩٤). وكذا الحال بالنسبة لأدوات الاتساق الأخرى كالوصل، والحذف، وغيرهما.

ثانياً: وسائل الإقناع البلاغية:

إذا تزاوجت أدوات الإقناع بأدوات الامتاع يكون الخطاب أشد قوة وأكثر إقناعاً، ولا أكثر امتاعاً من أساليب البلاغة إذا زينت الخطاب، فالمخاطب الذي يجيد استعمال اللغة بفنونها، يبلغ مراده من المُخاطَب، ويكون مؤثراً فيه بدرجة أكبر، ومن أهم الوسائل البلاغية ما يأتي:

١- **تقسيم الكل الى أجزائه**: يقصد به أن يذكر المتكلم حجته كلياً في بداية خطابه، ثم يرجع الى ذكر أجزائها إن كانت ذات أجزاء، للحفاظ على قوتها الحجاجية، فكل جزء منها يمثل دليلاً على صحة دعواه (ينظر: الشهري، ٢٠٠٤: ٤٩٤).

٢- **التشبيه**: يعد التشبيه وسيلة من وسائل الإقناع، فالمرسل حينما يعتمد في خطابه الى التشبيه فهو يقصد استمالة المتلقي نحو فكرته المطروحة، والبلوغ بالأثر مبلغه الأبعد، إذا وُفِّقَ في اختيار صورته بما يلائم المقام، فالتشبيه يجعل المعنى مفهوماً لدى المتلقي، بل يزيده وضوحاً، فهو بالاضافة الى منحه الخطاب جمالاً وعذوبةً يمنحه صفة الحجاج والإقناع؛ ذلك أنه ((حجة تشغل ذهن المتلقي في البحث عن العلاقة الرابطة بين المشبه والمشبّه به، تلك العلاقة التي تحمل في طياتها الطاقة التأثيرية التي تحمل على الإقناع والقبول)) (مطير، ٢٠١٩: ١٠).

٣- **البديع**: لا يقتصر دور الفنون البديعية داخل الخطاب على الوظيفية الشكلية التي تزخرف الخطاب حسب، بل تضطلع بدور حجاجي بهدف الإقناع، فالأساليب البديعية مثل المقابلة، والجناس، والطباق، وغيرها، ليست اصطناعاً للتحسين والبديع، وإنما هي أصلاً أساليب للإبلاغ والتبليغ⁽²⁾ (عبدالرحمن، ١٩٨٧: ١٨).

ثالثاً: وسائل الإقناع الاستدلالية:

يمكن إجمال وسائل الاستدلال بما يأتي:

١- **القياس**: يعد القياس من وسائل الحجاج الناجعة، فهو ((فعالية استدلالية خطابية)) (عبدالرحمن، ٢٠٠٠: ٩٨)، تجعل الخطاب أكثر نجاعة وإقناعاً. إذ يرى الدكتور طه عبد الرحمن أن المسلمات والعمليات التي تشترك في تكوين بنية القياس تكسبها خصائص تداولية تميزها عن غيرها من العلاقات المنطقية وغيرها، فالعلاقة القياسية علاقة مغايرة لا علاقة مجانية، وإخفاء الصفات المشتركة في الاستدلال القياسي يقوّي القدرة الإقناعية لهذا الاستدلال. (عبدالرحمن، ٢٠٠٠: ١٠٧ - ١٠٨)



٢- التمثيل: يُعدّ التمثيل من الوسائل الحجاجية الاستدلالية التي يركن إليها المتكلم للتأثير في المتلقي وإقناعه، ذلك أنّ التمثيل إذا حُمِلَ وظيفته الحجاج تقلد بعداً استدلالياً، بناء على أنّ المثل حجة تقوم على المشابهة بين حالتين، يقوم المتلقي باستنتاج استدلالٍ لنهاية أحد الحالتين مقارنةً بنهاية مماثلتها؛ لذلك أدرجه (بيرلمان) ضمن الحجج المؤسسة لبنية الواقع، وميّز بينه وبين التشبيه العادي المبتذل، فضلاً عن ذلك فحجاجية التمثيل تتجلى أيضاً في ((إمكانية تقريب المعاني وتجليه المضامين عن طريق تشكيل صورة تتفاعل مع ذهن المتلقي، يربطها بأخرى لها وضعها ومكانتها لديه، محققاً تناسباً بين عناصرها، واتساقاً إلى حد التماثل تقريباً، وهذا ما يكفل تحقيق التأثير وبلوغ الإقناع)) (طروم، ٢٠٢٠: ١٧٠).

استراتيجيات الإقناع عند الجرجاني:

يتوخى مرسل الخطاب استراتيجيات متعددة لتحقيق مراده، ويكون طرفا الخطاب والهدف منه عوامل رئيسة في تحديد الاستراتيجية التي يعتمدها، فيقوم بتوظيف العلامات اللغوية وغير اللغوية التي تناسب غرضه، واستثمار العناصر السياقية والمقامية التي تضمن له تحقيق الأثر المنشود في متلقي خطابه، فضلاً عن الاستعانة بما يتمتع به من إمكانات بلاغية وأسلوبية ومنطقية (كفاءته التداولية) من أجل توظيفها لضمان تحقيق ذلك الهدف، لذا تتنوع وسائل الطرح وتتعدد أشكالها تبعاً ل(موضوع الخطاب، وهدفه، وبنية، وأسلوبه) (المتوكل، ٢٠٠٦: ٣٢)، فالخطاب هو نتيجة لاستراتيجية معينة، ولكي يكون ناجحاً لا بُدّ لمنشئه أن يدرك السياق الذي يجري فيه التواصل بكل أبعاده المؤثرة، عن طريق أعمال الفكر، وترتيب المعاني في الذهن قبل صياغتها في قوالب لغوية؛ لأنّ أعمال الفكر أساس في نظم الخطاب، فضلاً عن تحديد العلاقة بين السياق والعلامات المستعملة (لغوية وغير لغوية) لاختيار الاستراتيجية الخطابية المناسبة، عبر التخطيط الذهني الذي يقوم بربط بنية الخطاب بوظيفته (ينظر: الشهري، ٢٠٠٤: ٦٣)، لتحقيق أهداف الخطاب بإقناع المتلقي أو التأثير فيه.

أولاً: حاجيّة العنوان:

قد تبدأ الاستراتيجية الإقناعية لدى المتكلم بواسطة عنوان عام أو عناوين فرعية مختارة بعناية، لها القدرة على استثارة المتلقي وتحريك فضوله المعرفي للوقوف على حقيقة ما يدّعيه المتكلم، فالعنوان يمثل ((العتبة الرئيسة التي يستطلقها المتلقي قبل الولوج إلى أعماق النص)) (الفلاح، ٢٠١٧: ١٠) وهذه الاستراتيجية تجلّت عند الجرجاني عبر اختياره لمفردتي (وهم وتنبيه) عنواناً لأغلب فقرات كتابه، وتكرارها في أغلب موضوعاته، ولا يخفى ما للتكرار من قوة حجاجية داخل النص؛ لكونه يؤكد المعنى



ويقويه في نفس السامع، ويدفع عنه التوهم ، فضلاً عن كونها استراتيجية خطابية هدفها استثارة المتلقي، وتنزله منزلة الغافل تَهَيِّجاً وإلهاباً له؛ ليتلقى الخطاب بشراشه ومجامع قلبه، وحمله على الاهتمام بما يُطرح تحت هذا العنوان، لا سيما وأن هذا الوهم منسوب لأعلام فن البلاغة وأساطينه، مما يجعل المتلقي يتشوق الى معرفته، والوقوف على صوابه، وهذه الاستثارة مقدمة مهمة لتحقيق هدف الخطاب؛ لأن المتلقي اذا تلقى الخطاب بعناية واهتمام، وكان جلّ تفكيره منصباً على فهم ما يتضمنه، كان وصول الرسالة اللغوية التي يرغب المخاطب إيصالها الى مخاطبه مضموناً، من دون أي لبس قد يحصل نتيجة غفلته، أو عدم انتباهه، فضلاً عن صلاحيتها لأن تكون وسيلة تدرج لإقناع المخاطب والتأثير فيه. وهذا يدلُّ على الوعي المبكر لدى الجرجاني بضرورة أن تكون هنالك مقدمات تساعد على تحقيق هدف الخطاب، المتمثل بإقناع المخاطب بصحة الحجة التي يركن إليها في تصحيح أوهام وأغلاط الذين ألقوا في فن البلاغة قبله، واستثمار مختلف التقنيات اللغوية وغير اللغوية في تحقيق ذلك الهدف.

ثانياً: آليات الإقناع اللسانية:

إنَّ المطلب الأساس لكل خطاب سواء أكان مكتوباً أم منطوقاً هو الإقناع، ولغياب المؤثرات الحالية عن الخطاب المكتوب، فضلاً عن شخصية المتكلم، وهيئته، ولباقته، وحسن صوته في تحقيق ذلك المطلب، يكون المتكلم معنياً بتضمين خطابه ما يمكنه من تحقيق غايته، والاستراتيجيات التي تحقق تلك الغاية لا تنتظم في مسار واحد، وإنما تتعدد طرقها وضروبها، فيركن الى الاستراتيجية التي يراها أكثر ملاءمة لخطابه، ويستعمل الحجج التي تكون أكثر إقناعاً للمتلقي، غير غافل عن مراعاة أحواله وظروفه، ومعارفه ومداركه، فلا يمكن أن يتشكل الخطاب من دون مراعاة أحوال السامعين ومستوياتهم، فالخطاب الناجح هو الخطاب الذي يكون قادرأعلى خلخلة موازين المتلقي الثقافية واللغوية، وجذبه بواسطة نظامه الدلائلي الخاص.

إنَّ طريقة صياغة الجرجاني لخطابه في الرد على أوهام من سبقه تتم عن ذكاء صاحبها وفطنته، وتمتعه بمعرفة دقيقة بمدارك المتلقي وقدراته وثقافته، فضلاً عما يتمتع به من كفاءة معرفية ساعدته كثيراً على الاتيان بالحجج المناسبة لما يطرحه، وهذا ما تجلّى عنده في بيان ما نسبه من وهم للسكائي والقزويني في حملهما لجواب موسى (ع) على الإطناب في قوله تعالى: ﴿قَالَ هِيَ عَصَايَ أَتَوَكَّأُ عَلَيْهَا وَأَهُشُّ بِهَا عَلَى غَنَمِي وَلِي فِيهَا مَرْبٌ أُخْرَى﴾ طه: ١٨ { إذ ينقل عنهما أنهما قالوا: (لويدلُّ على أنه مقام الإطناب: أن موسى عليه السلام زاد على الجواب لأنَّ السائل إنما يطلب الماهية، فيكفيه أن يقول:



هي عصاي؛ لأنها هي التي تقع في جواب ما هو دون غيرها من الأوصاف المذكورة)) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٣١) و(ينظر: السكاكي، ١٩٨٢: ٥٠٠) و(ينظر: القزويني، ١٩٩٣: ٨/٢) (كلامهما منقول بالمعنى لا بالنص). فهو يرى أن حمل الجواب على الإطناب وهمّ منهما لا حقيقة له بقوله: ((فيه نظر وبحث؛ وذلك أننا نمنع أن موسى أتى بالجواب، فضلاً عن زيادته عليه؛ لأن السؤال وقع عن العصا المشخصة، ولذلك قال: وما تلك بيمينك؟ فشخصها بيمينك، وتلك العصا نوعها منحصر في شخصها؛ لأنها كانت لها روحانية فتتشكل بأشكال مختلفة تتميز بها عن غيرها من العصي، وموسى عليه السلام لم يأت في الجواب بهذا المميز، فما أجاب بتمام الماهية، بل ببعضها، فيجري مجرى مَنْ يسأل عن الشمس، فيجاب بالكوكب، ولم يذكر القدر المميز، وذلك لعدم علمه بالمميز، ولما كان غرض الباري تعالى بهذا السؤال إفادته حقيقة ما في يده، أفاده ذلك بالمشاهدة، فقال: { قَالَ أَلْقَهَا يَا مُوسَى * فَأَلْقَاهَا فَإِذَا هِيَ حَيَّةٌ تَسْعَى } طه ١٩ - ٢٠)) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٣١). إن إنكار أن يكون إخبار موسى عليه السلام عن عصاه من باب الإطناب خلاف للمشهور، لا سيما وأن أغلب العلماء ذهبوا إلى أنه من باب الإطناب وبسط الكلام، طلباً منه لإطالة الحديث مع الباري (عز وجل)، ومخالفة المشهور بها حاجة إلى استراتيجية اقناعية تعتمد آليات إقناع مختلفة تجعل المتلقي يتقبلها ويصغي إلى الحجج التي يستند إليها المتكلم المنكر، وأولى آليات هذه الاستراتيجية تجلت بقوله: ((وذلك أننا نمنع أن موسى أتى بالجواب، فضلاً عن زيادته عليه))، وهذه المقدمة للجواب تشكل نقطة شروع يتكئ عليها في حاجه، فمن شأنها شدّ المتلقي، وجذب انتباهه أكثر من إنكار وقوع الإطناب نفسه، فهو لم يكن بالإنكار، بل ذهب إلى أن الجواب ليس بالجواب التام، وهذا من شأنه جلب اهتمام المتلقي وعنايته، فكيف تكون كل هذه الزيادة في الجواب والجواب ليس تاماً؟ وبعد تهئية المتلقي وتشويقه لما سيتم طرحه بفعل تلك المقدمة، بدأ بتعليل ذلك بأن السؤال كان عن العصا المشخصة، وهي ليست كالعصي الأخرى، مستمداً مبانيه الإقناعية مما ورد من الروايات المستفيضة في كتب التفسير عن ماهية تلك العصا، فهي فضلاً عما ذكره موسى عليه السلام فقد كانت تتشكل بأشكال مختلفة، وقد ورد في الكشاف أنه ((قيل: كان فيها من المعجزات أنه كان يستقي بها فتطول بطول البئر وتصير شُعبتها دلواً، وتكونان شمعتين في الليل، وإذا ظهر عدو حاربت عنه، وإذا انتهى ثمره ركزها فأورقت وأثمرت، وكان يحمل عليها زاده وسقاهه فجعلت تماشيه، ويركزها فينبغ الماء، فإذا رفعها نضب، وكانت تقيهِ الهوام)) (الزمخشري، ١٤٠٧هـ: ٥٨ / ٣). والركون إلى الروايات يُعد رافداً تداولياً هاماً يستعين به محلل الخطاب القرآني لتضمن كلامه حججاً ذات تأثير حاجي؛ لأن الإطلاع على ما يتعلق بالنص ويحيط به من ظروف،



وعدم قَصْر النظر على ما يرد فيه، يجعل محلل الخطاب محيطاً بقسم كبير من عالم المعارف المتعلقة بالنص، وبالتالي ينعكس ذلك بشكل فعّال على تفكيره (ينظر: حمو الحاج، ٢٠١٢: ١٩٥)، مما يجعله يحسن اختيار الحجج المناسبة لإقناع المتلقي، ذلك أنّ المرسل إليه لا يمكن أن يتولد لديه الإقناع بالحجاج مالم يحسن المتكلم اختيار حجته و«التقاط المناسبة بين الحجّة وسياق الاحتجاج في صورتها المثلى، حتى يسد السبيل على السامع فلا يجد منفذاً الى استضعاف الحجّة والخروج عن دائرة فعلها» (صمود، د.ت: ١٤).

ثم ينتقل الى آلية حجاجية إقناعية أخرى ذات قيمة حجاجية أعلى من سابقتها تجلت بآلية التمثيل، إذ عقد مماثلة بين السؤال عن العصا والسؤال عن الشمس؛ لبيان المقصود بتمام الماهية، والتمثيل له القدرة على جعل المعنى أكثر وضوحاً لدى المتلقي عن طريق عقد الصلة بين الصورتين، ليتمكن المتكلم من ايضاح حججه، وتتجلى حجاجية التمثيل في «إمكانية تقريب المعاني وتجلية المضامين عن طريق تشكيل صورة تتفاعل مع ذهن المتلقي، بربطها بأخرى لها وضعها ومكانتها لديه، محققاً تناسباً بين عناصرها، واتساقاً الى حد التماثل تقريباً، وهذا ما يكفل تحقيق التأثير وبلوغ الإقناع» (طروم، ٢٠٢٠: ١٧٠). ثم ترقى بالحجج الى الحجّة الأبلغ والأكثر إلزاماً لطرفي الخطاب التي تمثلت بالنص القرآني، فالنصّ القرآني يمثل حجّة متفقاً عليها بين طرفي الخطاب، وتحمل من القوة الحجاجية ما تجعل السامع مذعناً مسلماً لها، وهنا يمكن أن نلاحظ أو نفترض وجود رابط حجاجي مضمّر يمسك بهذه الحجج، ويجعلها ترد بهذا التسلسل المنظم.

ولتقويم حجاجه وضمّان إقناع المتلقي وإلزامه الحجّة بما يطرحه انتقل الى آلية حجاجية أخرى، يُسميها التداوليون (الحجاج التقويمي) (ينظر: عبدالرحمن، ١٩٩٨: ٢٢٨) و(ينظر: الشهري، ٢٠٠٤: ٤٧٣)، وهذا النوع من الحجج يتحقق عن طريق طرح سؤال مفترض قد يُطرح من المتلقي والإجابة عنه، تحسباً لأيّ اعتراضات قد يُعارض بها خطابه، ذلك أنّ المرسل يُراعي في خطابه أمرين، أولهما هدفه الذي يسعى الى تحقيقه وهو الإقناع، والحجج التي يمكن أن يعارضه بها المرسل إليه (ينظر: الشهري، ٢٠٠٤: ٤٧٣)، فيُجرد من نفسه ذاتاً أخرى يُنزّلها منزلة المعترض على دعواه، وهذا ما تجلّى بقوله: «إنّ قالوا: فرضنا أنّ موسى لم يعرف حقيقة ما في يده، واعتقد أنّ حقيقتها هي الصورة المُشاهدة دون الروحانية المعقولة، فلمْ لم يكتفِ بقوله (عصاي) وزاد على الجواب. قلنا: إنّه عليه السلام بنى على ظاهر السؤال، فإنّ مَنْ يسأل عن الشخص لا بُدَّ أن يسأل عن النوع إذا أُجيب به؛ لأنّ النوع عند الحس أخفى من الشخص، فأجاب عن الشخص بقوله (عصاي)، ووصف النوع، أي: العصا بقوله:



أتوكأ عليها وأهش بها، فعرفها بعوارضها الظاهرة)) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٣٢). وهنا نلاحظ أنّ الجرجاني لم يقف عند حدود طرح الحجج الى المخاطب، بل (تعدى ذلك الى النظر في فعل التلقي، باعتباره هو نفسه أول متلقٍ لما يُلقى، فيبني أدلته أيضاً على مقتضى ما يتعين على المُستدل له أن يقوم به، مستقبلاً استفساراته واعتراضاته، ومستحضراً مختلف الأجوبة عليها، ومستكشفاً إمكانات تقبلها واقتناع المخاطب بها)) (عبدالرحمن، ١٩٩٨: ٢٢٨). فضلاً عمّا تضمنه جوابه من استكمال لسلسلة الحجج بإيراده لحجة منطقية عقلية مفادها أنّ خفاء النوع عند الحس أكثر من خفاء الشخص، وهذه قاعدة عقلية مسلم بها عند طرفي الخطاب، والخطاب يكون أكثر إقناعاً وتأثيراً إذا حمّله المتكلم شحنة منطقية تُلزم المتلقي بالتسليم لمدلول الخطاب (ينظر: عبدالرحمن، ٢٠٠٠: ٨٤)، فقد أشار الى أنّ موسى عليه السلام عرف نوع العصا بما تستعمل له ظاهراً، دون العوارض الروحانية التي أشارت لها الروايات، وهذا ما جعله يذهب الى أنّه عليه السلام لم يأت بالجواب كاملاً.

ويستكمل سلسلة حججه لغوية قائمة على قاعدة متينة تُسمى عند أهل اللغة ب(أمن اللبس)، بواسطة رابط حجائي قادر على إضفاء صفة القوة والمتانة على الحجة التي تُذكر بعده، وذلك بقوله: ((والحق أنّه ليس ذكر المسند إليه في الآية لكون المقام مقام الإطناب، بل لضعف القرينة، فإنّ المذكور لم يتعين للجواب الا بذكر المسند إليه، إذ لو حذف لفظة (هي) واكتفى بالمسند لاشتبه، وظنّ أنّ عصاي مبتدأ، وما بعده خبره، ولا يكون جواباً حينئذٍ، فتبين بهذا البيان أنّ الآية ليست من باب الإطناب)) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٣٢). فكلمة (والحق) رابط حجائي يضيف على الحجة المذكورة بعده أنّها القول الفصل في الأمر، وتمثل قمة السُّلم الحجائي بالنسبة للحجج السابقة، لكون أمن اللبس من المُسلمات لدى أطراف العملية التواصلية، فالتركيب اللغوية لا يمكن أن تكون مقبولة إذا تعارضت معها، فكل تركيب مرهون بعدم اللبس، لأنّ وقوع اللبس يحكم على أيّ عملية تواصلية بالفشل.

ومما ردّه الجرجاني الى أوهام البلاغيين تمثيلهم لما يُسمى بالأسلوب الحكيم، بقوله تعالى: {يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَهْلِ قُلْ هِيَ مَوَاقِيْتُ لِلنَّاسِ وَالْحَجِّ} البقرة: ١٨٩، إذ قالوا: بأنهم سألوا ما بال الهلال يبدو دقيقاً مثل الخيط، ثم يتزايد قليلاً قليلاً حتى يمتلئ ويستوي، ثم لا يزال ينقص حتى يعود كما بدأ؟ فتلقاهم بغير مطلوبهم. وقوله تعالى: {يَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلْ مَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ خَيْرٍ فَلِللَّوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ وَالْيَتَامَى وَالْمَسَاكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ} البقرة: ٢١٥. سألوا عن بيان ما ينفقون فأجيبوا ببيان المصرف (ينظر: السكاكي، ١٩٨٢: ٥٥٣) و(ينظر: القزويني، ١٩٩٣: ١٩٤ / ٢). والأسلوب الحكيم هو: (تلقي المخاطب بغير ما يترقب بحمل كلامه على خلاف مراده تنبيهها على أنّه الأولى بالقصد، أو السائل



بغير ما يتطلب بتنزيل سؤاله منزلة غيره تنبيهًا على أنه الأولى بحاله أو المهم له)) (القرويني، ١٩٩٣: ٩٤ / ٢)، وهذا الاسلوب يماثل ما يصطلح عليه التداوليون (الاستلزام الحواري)، الذي ينشأ حين تتعرض إحدى قواعد مبدأ التعاون الحواري المتمثلة بقاعدة الكم، والكيف، والمناسبة، والطريقة (ينظر: نحلة، ٢٠١١: ٣٥)، أو أكثر للخرق المقصود من أحد طرفي الحوار. والتمثيل بالآيتين السابقتين لم يرتضه الجرجاني، فبعد أن نقل عنهم تعريف الأسلوب الحكيم، وذكر شواهد التي استشهدوا بها قال: ((ولي في التمثيل بالآيتين نظر: أما الأولى: فإنهم لما سألوا عن سبب اختلاف القمر، والسبب كما يكون فاعلياً، كذا يكون غائياً. فسببه الفاعلي: اختلاف أوضاعه بحسب قربه أو بعده من الشمس لكون نوره مستفاد منها. وسببه الغائي: أن يكون مواقيت للناس، إذ لو ثبت على شكل واحد في المرأى لا يصلح لأن يكون مواقيت كباقي الكواكب. وأجابهم بالسبب الغائي: إما لعلمه تعالى بمرادهم، أو لعلمه بأنهم لم يفهموا السبب الفاعلي؛ فلا تكون الآية من هذا الباب)) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٥١). فهو يرى أنهم لم يُجابوا بغير ما يطلبون، أو خلاف ما يريدون ليُنَبَّهوا على أن ما ورد في الجواب هو الأولى لحالهم، بل كان الجواب جزءاً مما تضمنه سؤالهم، مستنداً في ذلك الى حجة وثيقة تمثلت بحقائق علمية كونية تتعلق بكيفية اكتساب القمر للضوء، وعكسه ليرى منيراً في السماء، وهو ما أسماه بالسبب الفاعلي، والعرب ما كانوا يدركون ذلك في عصر الدعوة، فلا يمكن أن نتصور تقبلهم للجواب لو كان فيه بيان للسبب الفاعلي لتكوين القمر بهذه الكيفية، ذلك أن مراعاة معارف المخاطب ومداركه تمثل مسوغاً رئيساً في تخير الجواب، لذا جاءت الاجابة بالسبب الغائي من جعله يتكون بهذه الأطوار، لكونهم يدركون ذلك بالمشاهدة، وهو الجزء الثاني من إجابة سؤالهم، وبذلك لا يكون في هذه الاجابة خرق لقواعد مبدأ التعاون في الحوار وفق رؤية الجرجاني، ولعل مرجعيته الاصولية شكّلت الفضاءات المؤطرة لصياغة حججه، فمصطلح الأسباب الفاعلية والغائية من مصطلحات علماء الاصول (ينظر: الاصفهاني، ١٩٩٨: ٢٧٣/٢)، والفكر الاصولي يقتضي أن يتوخى صاحبه الدقة في تحليل الخطاب القرآني، وتتبع دقائق الأمور، والغوص في أعماقها، لكونه معنياً باستنباط الحكم الشرعي من النص القرآني، وهذا ما يجعلهم يتعاملون بدقة وحذر شديدين، قد ألقى بظلاله على فكر الجرجاني فيما أورده من توجيهه وتأويل لمعنى الآية الكريمة، الذي خالف ما هو مشهور عند أرباب علوم البلاغة.

بعد ذلك ينتقل الى بيان وهمهم في جعل الآية الثانية من باب الاسلوب الحكيم بقوله: ((وأما الثانية: فإن سؤالهم لم يكن عن مطلق الانفاق، بل عن إنفاق المال النافع في الآخرة، فالنافع هو فضل المسؤول عنه، فأجاب الله تعالى بملزوم الفضل، وهو أن يكون الانفاق على المذكورين، وأراد بالخير المال، لقوله



تعالى: ﴿وَإِنَّهُ لِحُبِّ الْخَيْرِ لَشَدِيدٌ﴾ {العاديات: ٨} (الجرجاني، ١٩٩٧: ٥١). فهو يؤكد على ضرورة تعيين مقصود السؤال في معرفة إن كان الجواب مطابقاً لسؤالهم أو مخالفاً له، ذلك أن (طريقة فهم الملفوظات ترتبط بالأساس بإدراك المقاصد كما ارتبطت بالسياقات التي تكتنفها) (علوي، ٢٠١١: ٢٣٣)، فتخصيص سؤالهم بالمال النافع في الآخرة يجعل الإجابة جزءاً مما أرادوه وترقبوه في سؤالهم، لذا ذهب إلى أن الجواب راعي قصد السائل لا مطلوب السؤال، فضلاً عن تعزيز حاجه الإقناعي بالنص القرآني الذي يفسر المقصود بـ(الخير) في الآية الكريمة.

ولزيادة الإقناع وتعزيز الحجج السابقة انتقل الى وسيلة إقناعية لسانية تمثلت بعقد المشابهة بين موضوعين، أو ما تسمى بآلية التمثيل، وذلك بقوله: «ونظيره أن يقول لمن يسأل ما السكنجيين؟ هو أن يُرَكَّب الخُلُّ مع الفُلِّ، فإنَّ تركيبهما ملزوم للمزاج الذي هو فضله، وليس ذلك أيضاً مما نحن فيه؛ لأنَّه لم يعدل عن مطلوبهم الى غيره، ليكون اسلوباً حكيماً» (الجرجاني، ١٩٩٧: ٥١). فعقد المشابهة بين السؤال عن السكنجيين والإجابة بنفعه، وبين السؤال عن الانفاق النافع والإجابة بنفعه أيضاً، يجعل المعنى المقصود واضحاً جلياً لدى المتلقي، مما يزيد في درجة إقناعه والتأثير فيه، إذ (تكمن حاجية التمثيل في كونه كلما تعددت الصور كلما كانت أقوى تأثيراً، فهو رافد من روافد العمليّة الإقناعيّة) (بوخشة، ٢٠١٤: ١٠٢)، ولأنَّ توجيه دلالة الآيتين مخالف لما قرَّ في ذهن من أنهما من نوع الاجابة بما لا يترقب السائل، ركن الجرجاني لأكثر من وسيلة اقناعية لتغيير ذلك الوهم في دلالة الآيتين.

وبالرغم من اتفاق الباحث مع ما طرحه الجرجاني من توجيه لدلالة الآيتين، لكنّه يعارض رأيه بكون الآية الأولى ليست من باب الأسلوب الحكيم، لتحقق شرط تلقي المخاطب بغير ما يترقب، وهو في عرف التداوليين خرق لمبدأ الكم، والذي ينصّ على أن تكون المساهمة في الحوار بالقدر المطلوب من دون أن يُزاد عليه، أو يُنقص منه (ينظر: نحلة، ٢٠١١م: ٣٥)، والإجابة في الآية المباركة كانت بجزء من الجواب وليست كاملة كما أشار، فضلاً عن مخالفة الجواب لقصدهم من السؤال، فقد كانوا يقصدون بسؤالهم السبب الفاعلي وليس الغائي؛ لوضوح السبب الغائي عندهم، واعتمادهم عليه في حساب الأيام والشهور، وهو من الواقع الذي لا يُنكر.

– طرفا الخطاب وأثرهما في توجيه دلالة النص:

يمثل المتكلم والمتلقي في أدبيات التحليل التداولي عناصر لسانية غير لغوية، تحتل مكانة سامقة في تحليل الخطاب، ذلك أن مراعاة أحوال المخاطبين، وتعيين مقاصد المتكلمين، من العناصر الهامة التي تعين محلل الخطاب في فهم الخطاب وتحديد دلالاته، وقد أولى الجرجاني أهمية كبرى



لهذين العنصرين في تحليل النص القرآني وغيره، فهذه العناصر كثيراً ما مثّلت له سبيل احتجاج على صحة ما يذهب إليه في الرد على أوهام من سبقوه، وحجة يركن إليها في إقناع متلقي خطابه، وقد تجلّى ذلك في رده على من قال بوجود التشبيه المقلوب في الخطاب القرآني بقوله: (القلب التشبيه وإن كان من محاسن الكلام لما قلناه، لكن لا يوجد في كلامه تعالى، وقد توّه المعاصر (يقصد الخطيب القزويني) وجمع من أرباب البلاغة وجوده فيه، ومثلوا بقوله تعالى: {أَفَمَنْ يَخْلُقُ كَمَنْ لَا يَخْلُقُ}، قالوا: لأنّ الخطاب للذين شبّهوا من لا يخلق بمن يخلق. والجواب: المنع من أنّ الكفار شبّهوا، بل عبدوا من لا يخلق مكان من يخلق، وليس ذلك بتشبيهه، أما الباري تعالى فقد سلب التشبيه؛ لأنّه استنهم على وجه الانكار الذي هو في قوة السلب، وفرق بين التشبيه وسلبه، فإنّ التشبيه مشروط بكون وجه الشبه أظهر في المشبه به من المشبه، وسلبه لا يستلزم ذلك؛ لأنّه ليس فيه شبه، وحينئذ لا فرق بين التقديم والتأخير في سلب التشبيه، وإنّما قدّم من يخلق لشرفه فقط) (الجرجاني، ١٩٩٧: ١٧٢). فالنص يشير بوضوح الى أنّ تعيين المخاطبين ومراعاة أحوالهم كان سبباً في اختلاف الفريقين في القول بوقوع التشبيه، إذ نظر القزويني ومن تابعه الى أنّ المخاطبين (وهم الكفار) جعلوا من أصنامهم وما كانوا يعبدونه من دون الله آلهة تشبه الله جلّ وعلا، لذلك حملوا الآية على أنها توبيخ وإنكار لتشبيههم هذه الاصنام بالخالق القادر، أمّا الجرجاني فقد ذهب الى أنهم عبدوا آلهتهم بدلاً عن الله تعالى لا تشبيهاً لها به جلّ شأنه، وما ورد في الآية ليس من قبيل التشبيه، مستنداً في ذلك الى حجة لغوية تمثلت بوجود الاستفهام المجازي الذي خرج لمعنى الانكار، وهذا الانكار له القوة في سلب التركيب دلالاته على التشبيه الذي أضفاه عليه وجود حرف التشبيه، وهي قاعدة لغوية رصينة، ركن إليها الجرجاني في تعضيد رأيه وتقنيد رأي الفريق الآخر. ولغرض زيادة التأثير الإقناعي لخطابه الحجاجي، عزز خطابه الحجاجي بحجة بلاغية تمثلت بمسألة متفق عليها عند المتكلم والمتلقي، وهي عدم تحقق شرط ظهور وتجلي وجه الشبه في المشبه به أكثر من المشبه، بسبب سلب التشبيه من التركيب بفاعلية الانكار المتولد عن الاستفهام، وإذا سلب التشبيه أصبح الغرض من التقديم ليس قلب التشبيه، وإنّما تقديم الاشرف لشرفه وفضله، وهذا التنقل بين الحجج من شأنه أن يجعل التأثير الإقناعي مهيمناً في الخطاب الحجاجي؛ لكونه يوظف في الخطاب وسائل إقناع (لا تكتسي صبغة الاكراه، ولا تدرج على منهج القمع، وإنّما تتبع في تحصيل غرضها سُبلاً استدلالية تجرّ الغير جراً الى الإقناع) (عبد الرحمن، ٢٠٠٠: ٣٨).

ومما جعلوه من التشبيه المقلوب أيضاً قوله تعالى: {إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا} البقرة: ٢٧٥} ولم يرتضه الجرجاني وجعله مما توهموا فيه بقوله: (ومثلوا أيضاً بقوله حكاية: {إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا} والأصل تمثيل



الربا بالبيع. والجواب: أنه ليس من كلامه تعالى، وإنما هو كلام مستحلي الربا، ولا ريب أن الربا أظهر عندهم في الحل من البيع، فجعلوه مشبهاً به، لحصول شرطه فيه دون البيع، والحكاية يجب أن تطابق المحكي^(١) (الجرجاني، ١٩٩٧: ١٧٢). ما نلاحظه في نص الجرجاني أنه ركن الى آلية لسانية إقناعية، دعامتها الحجاجية تقوم على تعيين المتكلم، والاحتكام الى القاعدة البلاغية التي تشترط أن يكون وجه الشبه أظهر في المشبه به، فالاية المباركة حكاية عن مستحلي التعامل بالربا، وهو من كلامهم وليس من كلام الله تعالى، وهو الأظهر عندهم لتمرسهم عليه، ووغولهم فيه، وبذلك يكون المشبه به هو الربا والبيع هو المشبه، فلا يصلح أن يكون البيع مشبهاً به، فلا تقديم في الآيه، ولا قلب للتشبيه فيها.

ومما رده الى الوهم ولم يرتضه ما ذهب إليه بعض علماء البلاغة ممن جعل قوله تعالى: {وَلَمَّا سَقِطَ فِي أَيْدِيهِمْ} {الاعراف: ١٤٩} من باب الكناية عن شدة الندم على عبادة العجل، إذ قال: (قال الزمخشري وبعض أهل العربية، واختاره المعاصر: على أن قوله تعالى: {وَلَمَّا سَقِطَ فِي أَيْدِيهِمْ} كناية عن شدة ندمهم على عبادة العجل؛ لأن من شأن من اشتد ندمه أن يعض يده غماً، ويصير يده مسقوطةً فيها؛ لأن فاه قد وقع فيها^(٢)) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٢٢١). فالكناية برأيهم تكون في الفعل (سقط)، وهذا ما رده الجرجاني بقوله: ((الأولى أن يقول: إن الكناية في أيديهم، لا في سقط، وذلك أن جعل الأيدي كناية عن نفس الانسان ظاهر غير منكر، كما يقول العامل: قد جرى علي ما جرى من يدك، يريد من نفسك؛ لأن ما صدر منه يجوز ألا يكون من يده، وأن يد الانسان مظهر لأكثر أعماله، فنسب أفعاله كلها إليها كناية عنه، ومصادقته قوله تعالى: {وَلَا تَلْقُوا بِأَيْدِيكُمْ إِلَى التَّهْلُكَةِ} البقرة: ١٩٥. على تقدير جعل الباء زائدة، أراد: لا تلقوا أنفسكم الى التهلكة، ومعنى السقوط، هو الانتقال من الأشرف الى الأخس، ضد الصعود مكاناً، أو رتبة، والمراد به هنا السقوط الرتبي، وإنما بناه للمفعول وعداه؛ لأنه ضمنه معنى أوقع، فإن الفعل اللازم إذا ضمن معنى المتعدي عدي^(٣)) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٢٢١).
فالكناية بحسب الجرجاني قد وقعت في الأيدي لا في الفعل المبني للمفعول، وهي كناية عن الأنفس، مستنداً الى حجة الاستعمال المتعارف عليه، وهي حجة لسانية لها قوتها الحجاجية في الإقناع، استعان بها لتدعيم ما يذهب إليه في تشييد حججه، ثم أخذ يتدرج بحججه من الأدنى الى الأعلى، لذا بدأ استراتيجيته الإقناعية بإيراد القول المأثور مثلاً لتداول الناس وتعارفهم على استعمال الايدي كناية عن الأنفس، فضلاً عما تعورف عليه عند أفراد البيئة اللغوية من كون اليد مظهراً لأكثر أفعال الانسان، لذا استعملت اليد كثيراً للكناية عن الانسان، ثم عزز حجته الأولى بحجة تقع بمستوى أعلى من الحجة السابقة ضمن السلم الحجاجي قياساً لقوتها الحجاجية، فأورد النص القرآني الذي وردت فيه الأيدي



كناية عن الأنفس، ويمثل النصّ القرآنيّ حجة تقع في أعلى مستوى من السّلم الحجاجيّ بالنسبة لطرفي الخطاب.

وبعد الاحتجاج لصحة ما ذهب إليه من أنّ الكناية في الأيدي لا في سقّط، انتقل لبيان معنى الجزء الثاني من التركيب للوصول الى معنى التركيب كاملاً، فبيّن المراد من السقوط في هذا الموطن، من دون إغفال الاستدلال على صحة ما يراه من معنى السقوط هنا، فاستدل على صحة تعديّة الفعل ببيت من الشعر بقوله: ((لأنّه ضمّنه معنى أوقع، فإنّ الفعل اللازم إذا ضمّ من معنى المتعديّ عُدّيّ، كقول الشاعر:

تَمْرُونَ الديارَ ولم تَعوجوا * * * * كلامكم عليّ - إذن - حرامٌ

فقد ضمّن تمرّون معنى: تجوزون، فعدها الى الديار، ومعنى الكلام: أوقع السقوط الرتبيّ في نفوسهم، أي عرفوا أنّهم بعبادتهم العجل سقطوا عن رتبهم. ونظير هذا التضمين قوله تعالى حكاية: {فَرَقْتُ بَيْنَ بَنِي إِسْرَائِيلَ} طه: ٩٤، اي: أوقعت الفرقة بينهم)) (الجرجانيّ، ١٩٩٧: ٢٢٢). فما دوّنه الجرجانيّ يتضمن مساراً حجاجياً ذا طبيعة لغوية، تحاكي ذاكرة قارة في ذهن المتلقي، وتلتقي مع المشتركات المستعملة في لغته، وهذا المسار الحجاجيّ تمثل بالاستدلال بالبيت الشعري، الذي يمثل حجة لغوية على الأفراد الناطقين بتلك اللغة؛ لصحة ما ذهب إليه من تضمّن الفعل لمعنى فعل آخر، ثم الانتقال الى النصّ القرآنيّ، وهي استراتيجية تكررت فيما سبق من الأمثلة، تبين براعته في طريقة ترتيب الحجج، وكأنّه يتسلّق ذلك السّلم من الحجّة التي تقع أسفل السّلم وصولاً الى الحجّة التي تحتلّ قمة الهرم.

ثالثاً: آليات الإقناع غير اللسانية:

لا تقتصر آليات الإقناع على التقنيات اللسانية والبلاغية فحسب، بل هي متعددة بتعدد المعارف والثقافات والمعتقدات وغيرها مما له تأثير وهمينة على ذهن المتلقي، ليتحقق الغرض المنشود من كلّ حوار، ألا وهو الإقناع والتأثير، و ((لتحقيق الإقناع يستعمل في سياق حجاجه مقدمات يبني عليها استدلاله، وهذه المقدمات تشكل موجّهات حجاجية وحاملاً للاتفاق ومنها يكون الانطلاق)) (عادل، ٢٠١٣: ٨٧) وتشمل كلّ ما هو مشترك بين المتخاطبين من وقائع حقيقية، ونظريات علمية، وثوابت دينية، وقيم اجتماعية، وتصورات فلسفية متعالية عن التجريب، وغير ذلك، (ينظر: عادل، ٢٠١٣: ٨٧-٨٨) فكلّ هذه المنطلقات تمثل حجة لدى الطرفين، ويسعى كلّ طرف إلى توظيفها في بناء سّلم الإقناع.



وامتلاك المُحاور لهذه المقدمات مجردة لا يفضي إلى اشتغال عملية الإقناع، فالمقدمات الإقناعية لا تتفصل عن طريقة عرضها، فالحجاج لا يكون فعالاً بمقدماته فقط، بل بصيغته أيضاً. (ينظر: صولة، ٢٠١١م: ٣٧-٣٨)

وبراعة الجرجاني في طرح حججه وسعيه إلى حمل المتلقي إلى الإذعان لما يعرضه من أطروحات لم يكن ليتحقق لولا امتلاكه لناصرية العلوم المختلفة التي تشكل منطلقاته الحجاجية، فقد (كان موسوعة كاملة في علوم عصره من علم الكلام، والنحو، والفلك، والتفسير، والقراءات، وعلم التربية، والفلسفة، والأخلاق، يتبين ذلك أثناء مصنفاته التي تبلغ الثلاثين) (الجرجاني، ١٩٩٧: د).

ومن التقنيات التي سخرها الجرجاني لتدعيم حججه هو الاحتجاج بالاستقراء، فقد استند إليه في أكثر من موضع بوصفه سلطة علمية على من رد عليهم في مؤلفه هذا، من ذلك رده على رأي السكاكي والخطيب القزويني في حدّ الحقيقة والمجاز، يقول: (قلت: كلامه صحيح، لكن نقضه بنحو «الإنسان حيوان» ليس بشيء؛ لأن الكلام لا يخلو من كونه حقيقة أو مجازاً، ولصدق ما ذكرناه من حدّ الحقيقة عليه، نعم كان ينبغي للسكاكي أن يقول في حدّ المجاز: بدل الكلام المفاد به، على تقدير أن يكون الموصوف بالمجاز هو اللفظ الدال على الإسناد بالعقل المفاد به، ليكون حسناً قريباً؛ لأن الاستقراء دلّ على أن الإسناد المجازي ليس إلّا في الأفعال، وهذه كثيرة جداً، وخصوصاً على رأي الأشعري، فإنّ جميع الأفعال المذكورة في القرآن المسندة إلى الإنسان عنده من هذا القبيل؛ لأنه لا فاعل عنده سوى الله. وأما أمثله على رأي المعتزلي في القرآن فكثيرة أيضاً كقوله تعالى: ﴿وَإِذَا تُلِيَتْ عَلَيْهِمْ آيَاتُهُ زَادَتْهُمْ إِيمَانًا﴾ (الأنفال: ٢)، نسب الزيادة والتي هي فعله تعالى إلى الآيات لكونها سبباً) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٢٥، وينظر ص: ٤٥)، إن جميع ما في هذا النص من استدلالات جاءت مستندة إلى علمي المنطق والأصول، وقد مر بنا مدى اطلاعه على تلك العلوم ومعرفته بها، فهو حينما قال: (لأنّ الكلام لا يخلو من كونه حقيقة أو مجازاً) قد قسم الكلّ إلى أجزائه، وبذلك فإنّ أي جزء خارج هذه الأجزاء لا يمكن قبوله، وهو بدا أنكر على القزويني رأيه بأنّ عبارة (الإنسان حيوان) ليست حقيقة ولا مجازاً. (ينظر: القزويني، ١٩٩٣: ٣٤)، (وينظر: الجرجاني، ١٩٩٧: ٢٤). ومن الوسائل المنطقية التي اعتمدها الجرجاني في هذا النص أيضاً هي الطعن بتعريف السكاكي للمجاز، فالجرجاني يرى أنّ تعريفه فاقد لشروط من شروط التعريف وهو الاطراد أو المنع، (ومعنى مانع أو مطرد: أنّه لا يشمل إلّا أفراد المعرف، فيمنع من دخول أفراد غيره فيه) (المظفر، ٢٠٠٦: ١٠٣)؛ لأنّه يرى أنّ السكاكي بتعريفه للمجاز لم يقصر الإسناد المجازي بالأفعال، فأدخل في حدّ المجاز ما لا يجب إدخاله، وليكون استدلال



الجرجاني على أن الأسناد المجازي لا يقع إلا في الأفعال خلافاً لمذهب السكاكي، لجأ إلى الاحتجاج بالاستقراء، بوصفه وسيلة إقناع فعالة فقال: (لأن الاستقراء دلٌّ على أن الإسناد المجازي ليس إلا في الأفعال، وهذه كثيرة جداً)، والاستقراء عند أصحاب المنطق والأصول ((هو أن يدرس الذهن عدة جزئيات فيستنبط منها حكماً عاماً، كما لو درسنا عدة أنواع من الحيوان فوجدنا كل نوع منها يحرك فكه الأسفل عند المضغ، فنستنبط منها قاعدة عامة، وهي: إن كل حيوان يحرك فكه الأسفل عند المضغ)) (المظفر، ٢٠٠٦: ٢٦٤). وهم يرون أن الاستقراء هو الأساس لجميع أحكامهم الكلية وقواعدهم العامة (ينظر: المظفر، ٢٠٠٦: ٢٦٤)، والجرجاني بوصفه إماماً ومؤلفاً بارزاً في علم الأصول ركن إلى هذه الاستراتيجية ووظفها في عملية الإقناع والرد على آراء من خالفه، ثم دعم موقفه الحجاجي بأن جعل أمثله الاستقرائية مستندة إلى آراء مذهبين كلاميين كبيرين (الأشاعرة والمعتزلة)، وهو بهذا يثبت سعة اطلاعه على مذاهب الآخرين، وقدرته على توظيفها في دعم حجته، لا سيما وأن السكاكي كان معتزلياً، يقول السبكي: ((السكاكي يرى أن الأسماء اصطلاحية؛ لكونه معتزلياً)) (السبكي، ١٣٤٢هـ: ١/٢٦٩)، وهذا يجعل من استدلال الجرجاني أقوى لأنه حاجج مخالفه بثوابت معتقده الكلامي، ويسمى مثل هذا الاستدلال في مباحث نظرية الحجاج الحديثة بـ«مقارعة الشخص بأقواله وأعماله» (صمود، د.ت: ٣١٦). ووسائل الاستدلال غير اللسانية عند الجرجاني لا تنحصر بالاستدلالات المنطقية المجردة، بل هي متعددة بتعدد ثقافته ومخزونه المعرفي، فعلى سبيل المثال نجده يخالف الاعتقاد السائد بأن علم البيان يُعنى بالدلالة العقلية من حيث الوضوح وعدمه، ويرى أن علم البيان يبحث عن مدى التناذ النفس بها، فيقول: ((والحق أن علم البيان لا يبحث في الدلالة العقلية من حيث الوضوح وعدمه، بل من حيث التناذ النفس بها، لكونها متصوفة فيها، ولها مدخل منها، ألا ترى أن قولك: زيد بحر في العلوم، ليس مثل قولك: كثير العلوم، وإنه كثير الرماد، ليس مثل كثير الضيافة في التناذ النفس وقبول الطبع)) (الجرجاني، ١٩٩٧: ١٥١)، فقد استند إلى العلوم النفسية في بناء استدلاله على صحة رأيه، فهو يرى أن النفس تتلذذ بالمعنى الذي لا يفهم بصورة مباشرة ولا يتم تحصيله إلا عن طريق إعمال العقل والفكر اعتماداً على ما يمتلكه المتلقي من معرفة بأسرار لغته وأعرافها، وهو بهذا الفهم يلتقي مع ما استقر عليه الدرس اللساني الغربي الحديث، الذي أقر بأن المعاني المضمره وغير المباشرة تكون أكثر إثارة ولذة لدى المتلقي، فنجد فونتانييه (Fontanier) يُسند ((هذه المتعة وهذا السحر النابغين من الصيغ غير المباشرة إلى المحسنات البيانية كذلك، لأنها تضيء على الكلام المزيد من الفائدة واللذة في نطاق أنها تكسب المحتويات شكلاً غريباً يُتبعها من دون أن يخفيها)) (اوريكويوني، ٢٠٠٨: ٤٩٧). وأيضاً



مما ينبغي التنبيه له في هذا النص أنه حاول استنتاج المتلقي حينما قال: (ألا ترى أنّ قولك)، ليجعله متحداً معه في عملية الاستدلال والمحااجة، لينتج عن ذلك بناءً حجاجياً يصل بمتلقيه إلى مرحلة الإذعان والتسليم.

والتصور السابق لا يقتصر على مباحث علم البيان عند الجرجاني، بل وجدناه يطيل الحديث عنه في مباحث أحوال المُسند إليه، واستدلّ بشواهد قرآنية وشعرية على ذلك، مما يكشف عن اهتمام بالغ من لدنه بهذا التوجه، ومن ذلك قوله: (إذا أُبهم المسند إليه بالحذف، حصل للنفس ألمٌ لجهلها به، وإذا التفتت إلى القرينة تقطنت له، فيحصل لها اللذة بالعلم به، واللذة الحاصلة بعد الألم أقوى من اللذة الحاصلة ابتداءً) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٢٩)، إن احتفاء الجرجاني بهذا الاعتقاد وإخلاصه له يحتم عليه الاجتهاد في الاستدلال على صحته وترسيخه في أذهان المتلقين، فنجده يصرُّ عليه فيقول: (إنه لو ذُكر المسند إليه مع المُسند، انتقل الذهن من اللفظ إلى معناه من غير تجشّم كسبٍ، فلا تحصل للنفس لذة ولا ذوق بإدراك معناه) (الجرجاني، ١٩٩٧: ٢٩)، ولا يسع المقام لإيراد سائر حديثه وأمثله كلها، وهي تكشف عن مدى كفاءة مُحاججٍ يُكافح من أجل فرض حججه، وتكشف أيضاً عن غزارة أدلته التي حملت طاقة اقناعية فاعلة.

ومن وسائل الإقناع التي توسل بها الجرجاني في إثبات صحة رأيه، اعتماده على حجة السلطة في مواضع عديدة، وهي حجة مبنية على مكانة المتكلم الدينية أو الاجتماعية أو العلمية وغيرها، و (أهم حجة من هذا القبيل هي حجة السلطة التي تستعمل أعمال شخص أو مجموعة أشخاص أو أحكامهم حجة على صحة أطروحة ما، وتختلف السلطة في حجة السلطة وتتعدد تعدداً كبيراً، فقد تكون الإجماع، أو الرأي العام، أو العلماء، أو الفلاسفة، أو الكهنوت، أو الأنبياء، وقد تكون هذه السلطة غير شخصية مثل: الفيزياء أو العقيدة أو الدين أو الكتاب المقدس، وقد يعتمد في الحجاج بالسلطة إلى ذكر أشخاص معينين بأسمائهم على أن تكون سلطة هؤلاء جميعاً معترفاً بها من قبل جمهور السامعين، في المجال الذي ذكرت فيه) (صمود، د.ت: ٣٣٥).

ومن ذلك ما ورد في معرض رده على الصاحب بن عباد حينما قال متحدثاً عن فصاحة الكلام: (إياك والإضافات المتداخلة، فإنها لا تحسن في غير الهجاء) (الجرجاني، ١٩٩٧: ١١)، إذ استشهد الجرجاني بحديث للنبي الأكرم (صلى الله عليه وآله) جاء على خلاف رأي الصاحب فقال: (ينبغي أن يخص هذا الكلام بوجه، ويعمم بوجه آخر، أمّا التخصيص، فبصورة تزيد الإضافات ذمّاً، بأن يكون في آبائه منك مغمز، لا مطلقاً، لكونه تطويلاً بغير فائدة، وأمّا التعميم: فهو أن يقال في المدح والذم،



ويخص المدح بصورة تزيد بالإضافة مدحاً، وإلا كان تطويلاً من غير فائدة، كقول النبي (ص): الكريم ابن الكريم بن الكريم بن الكريم : يوسف بن يعقوب بن اسحق بن إبراهيم (العسقلاني، ١٩٥٩: ٢٢٨/٧) (((الجرجاني، ١٩٩٧: ١٢). فهو يرى أنّ تداخل الإضافات وزيادتها لا تصحّ في الذم مطلقاً، بل تصح إذا زادت الذمّ ذمّاً، ويمكن أن تقع في سياق المدح وتكون حسنة شرط أن تزيد المدح مدحاً، ولتدعيم رأيه هذا احتجّ بقول لا سبيل للطعن في صحته مطلقاً، فقوله "صلى الله عليه وآله" حجة سلطة متعالية، لمنزلته العظمى، ومكانته العليا في الفصاحة والبلاغة، فهو أفصح من نطق بالضاد، فالجرجانيّ توصل بحجة تصل بالمتلقين إلى حدّ الإذعان والتسليم لرأيه، وتلك غاية كلّ حجاج ومحاورة.

نتائج البحث:

- تُعدّ استراتيجيّة الإقناع من أنجع وسائل التأثير في المتلقي كونها تبتعد عن الاكراه والفرص، فضلاً عن ثبات تأثيرها وديمومته، وتتنوع وسائلها بين ما هو لساني يدخل في حيزه ما هو لغوي وغير لغوي وغير لساني يدخل في حيزه الاستدلالات العقلية والمنطقية وغيرها.
- تعددت وسائل الإقناع لدى الجرجاني نتيجة لتعدد المعارف والعلوم التي ألمّ بها، فكان لمرجعياته العقديّة واحاطته الواسعة بعلمي المنطق والاصول دور كبير في تشكيل بناء خطابه الحجاجي بالشكل الذي يصل بالمتلقين الى حد الاذعان والتسليم.
- تنوعت وسائل الإقناع اللسانية عند الجرجاني واتخذت مسارات متعددة تبعاً لاختلاف موضوعات الوهم التي يصححها، فكان ينتقل بين الحجج اللغوية والبلاغية وأخرى غير لغوية، وكان للاستدلال بالنص القرآني حضور كبير في تشكيل المسار الحجاجي عنده.
- لم تقتصر وسائل الإقناع عند الجرجاني على الوسائل اللسانية بل استطاع توظيف القواعد المنطقية في بناء استدلالاته وتدعيمها، وتجلّى ذلك بتوظيف الاستقراء بوصفه سلطة علمية للرد على من يخالفهم في الرأي.
- اعتمد الذوق والميول النفسية في تقوية تعليلاته الحجاجية.
- برزت حجة السلطة الدينية في كتاب الاشارات والتنبيهات بوصفها حجة متعالية لا سبيل للطعن بصحتها وتجلّى ذلك بتوظيف النصوص الدينية بما يتوافق مع الرأي الذي يطرحه.

مصادر البحث ومراجعته:

- 1- الأصفهاني، ١٩٩٨: الكاشف عن المحصول في علم الأصول: لأبي عبد الله محمد بن محمود بن عباد العجلي، المتوفى سنة (٦٥٣) تح: عادل أحمد عبد الموجود و علي محمد معوض ؛ قدم له محمد عبد الرحمن مندور، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان.



- 2- الأمين، ١٩٤٨م: أعيان الشيعة: السيد محسن، حققه واخرجه: حسن الامين، دار التعارف للمطبوعات، بيروت - لبنان.
- 3- أوريكيوني، ٢٠٠٨: المضمرة: كاترين كيربارت، تر: ريتا خاطر، مركز دراسات الوحدة العربية، ط١، بيروت- لبنان.
- 4- بشر، ١٩٩٧م: علم اللغة الاجتماعي: كمال بشر، ط٣، دار غريب، القاهرة- مصر.
- 5- بوخشة، ٢٠١٤: حجاجية الحكمة في الشعر الجزائري الحديث: خديجة، الجزائر/ جامعة وهران، كلية اللغات والآداب والفنون، قسم اللغة العربية، اطروحة دكتوراه.
- 6- الجرجاني، ١٩٩٧: الاشارات والتبسيهات في علم البلاغة: محمد بن علي بن محمد (٧٢٩هـ) تح: د. عبدالقادر حسين، مكتبة الآداب، ط١، القاهرة- مصر.
- 7- حشاني، ٢٠١٣م: مصطلح الحجاج بواعثه وتقنياته، عباس، مجلة المخبّر، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد: ٩.
- 8- حمو الحاج، ٢٠١٢م: لسانيات التلطف وتداولية الخطاب: ذهبية، ط٢، دار الأمل، المدينة الجديدة تيزي وزو
- 9- خطابي، ١٩٩١م: لسانيات النص، مدخل الى انسجام النص: محمد، دار المركز الثقافي العربي، ط١، الدار البيضاء.
- 10- الريددي، ٢٠٠٨: الحجاج في الشعر العربي القديم من الجاهلية الى القرن الثاني للهجرة، بنيته، أساليبه، سامية ، عالم الكتب الحديث، ط١، عمان- الاردن.
- 11- الزمخشري، ١٤٠٧هـ: الكشاف: لأبي القاسم محمود بن عمرو بن أحمد، (٥٣٨هـ)، دار الكتاب العربي - بيروت، ط٣.
- 12- السبكي، ١٣٤٢هـ: عروس الأفراح في شرح تلخيص المفتاح، بهاء الدين تقي الدين، ضمن شروح التلخيص، الطبعة الثانية، مطبعة السعادة بمصر.
- 13- السكاكي، ١٩٨٢م: مفتاح العلوم: لابي يعقوب يوسف بن ابي بكر بن محمد بن علي (٦٢٦هـ)، تح: اكرم عثمان يوسف، مطبعة دار الرسالة، ط١، بغداد- العراق.
- 14- الشهري، ٢٠٠٤: استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية: عبدالهادي بن ظافر، ط١، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت- لبنان.
- 15- صمود، د.ت: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من ارسطو الى اليوم: فريق البحث في البلاغة والحجاج ، إشراف د. حمادي صمود، منشورات كلية الآداب، منوبة تونس.
- 16- صمود، د.ت: مقدمة في الخلفية النظرية في المصطلح: حمادي، بحث ضمن كتاب أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من ارسطو الى اليوم، بإشراف: حمادي صمود، جامعة الآداب والفنون والعلوم الانسانية، تونس، كلية الآداب.
- 17- صولة، ٢٠١١م: في نظرية الحجاج، دراسات وتطبيقات: أ.د. عبدالله، ط١، دار الجنوب للنشر والتوزيع، تونس.



- 18- طروم، ٢٠٢٠م: حجاجية التمثيل في الخطاب الصوفي: هشام، جامعة الطارف، مجلة آفاق للعلوم، مج: ٥، العدد: ١٨.
- 19- عادل، ٢٠١٣: بلاغة الإقناع في المناظرة: د. عبد اللطيف، ط١، منشورات الاختلاف، الجزائر.
- 20- عبد الرحمن، ١٩٨٧م: مراتب الحجاج وقياس التمثيل: طه، مجلة كلية الآداب والعلوم الانسانية، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس- المغرب، عدد: ٩.
- 21- عبد الرحمن، ١٩٩٨م: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي: د. طه، ط١، المركز الثقافي العربي، بيروت- لبنان.
- 22- عبد الرحمن، ٢٠٠٠: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام: طه، ط٢، المركز الثقافي العربي، بيروت - الدار البيضاء.
- 23- العزاوي، ٢٠١٤: الحجاج في اللغة: ابو بكر، مجلة فكر ونقد، الدار البيضاء، العدد: ٦١.
- 24- العسقلاني، ١٩٥٩م: فتح الباري بشرح البخاري، الحافظ شهاب الدين أبو الفضل المعروف بابن حجر (ت ٨٥٢هـ)، الناشر مصطفى الباني الحلبي وأولاده.
- 25- علوي، ٢٠١٠: اللغة والمنطق والحجاج، ميشيل مايير، ترجمة محمد أسيداه، بحث ضمن كتاب الحجاج مفهومه ومجالاته، دراسات نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، اشراف د. حافظ اسماعيلي، عالم الكتب الحديث، ط١، الاردن.
- 26- علوي، ٢٠١١: تداوليات التأويل، بحث ضمن كتاب التداوليات علم استعمال اللغة: تنسيق وتقديم: د. حافظ اسماعيلي، ط١، عالم الكتب الحديث، اربد- الأردن.
- 27- الفلاح، ٢٠١٧: الحجاج بين الإقناع والامتاع، دراسة حجاجية في قصيدة تاج نملة للشاعر عقيل علي، أ.م.د احمد علي، مجلة فصل الخطاب، مج: ٥، ع: ١٧
- 28- القزويني، ١٩٩٣م: الايضاح في علوم البلاغة: للخطيب جلال الدين محمد بن عبدالرحمن بن عمر بن أحمد بن محمد (٧٣٩هـ)، شرح وتعليق: د. محمد عبدالمنعم خفاجي، ط٣، مكتبة الازهرية للتراث، مصر.
- 29- المتوكل، ٢٠٠٦: المنحى الوظيفي في الفكر اللغوي العربي، الأصول والامتداد، احمد، دار الأمان، الرباط.
- 30- مطير، ٢٠١٩: حجاجية التشبيه عند البلاغيين والفلاسفة العرب حتى نهاية القرن الخامس للهجرة: سعاد بديع، مجلة لارك للفلسفة واللسانيات والعلوم الاجتماعية، مج: ٢، العدد: ٣٢.
- 31- المظفر، ٢٠٠٦: المنطق، الشيخ محمد رضا، ط٣، دار التعارف للمطبوعات.
- 32- نحلة، ٢٠١١: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، محمود أحمد، مكتبة الآداب، ط١، القاهرة.

JOBS



مجلة العلوم الأساسية
Journal of Basic Science



ISSN 2306-5249

العدد العاشر
٢٠٢٢م / ١٤٤٤هـ



مجلة العلوم الأساسية
للعلوم التربوية والنفسية وطرائق التدريس للعلوم الأساسية