



مجلة التربية للعلوم الإنسانية

مجلة علمية فصلية محكمة، تصدر عن كلية التربية للعلوم الإنسانية / جامعة الموصل



تكييف الخطاب واحتمال المغالطة، دراسة في خطاب التلخص في التراث العربي

جاسم خيرى حيدر ¹id

مديرية تربية ميسان / ميسان - العراق ¹

الملخص

معلومات الارشفة

يركز هذا البحث على دراسة تأثير المغالطات المنطقية في تكييف الخطاب في السياقات التراثية العربية، من خلال تطبيق نظرية التكيف في التواصل (CAT)، وفق هذا يُحلل كيف يستغل المتحدثون المغالطات كوسيلة لتكييف خطابهم لتحقيق أهداف مختلفة، مثل التأثير على الجمهور، أو تخفيف التوتر، أو تعزيز علاقات القوة، وتكشف الدراسة عن الوظيفة الحيوية للمغالطات كأداة خطابية تُستخدم لتعديل الرسائل اللفظية والعاطفية والاجتماعية بما يتلاءم مع توقعات المتلقين وسياق التفاعل، ويُظهر البحث مرونة الخطاب العربي وقدرته على استعمال المغالطات لتحقيق التقارب والتباعد، مما يعزز فاعلية التواصل ويكشف عن براعة المتحدثين في إدارة التحديات التواصلية.

تاريخ الاستلام : 2025/11/9
تاريخ المراجعة : 2025/12/3
تاريخ القبول : 2026/1/18
تاريخ النشر : 2026/3/1

الكلمات المفتاحية :

تكييف الخطاب، خطاب التلخيص، التراث العربي، المغالطة المنطقية، البراغمة

معلومات الاتصال

جاسم خيرى

jassimhaidar4@gmail.com

DOI: *****, ©Authors, 2025, College of Education for Humanities University of Mosul.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Journal of Education for Humanities

A peer-reviewed quarterly scientific journal issued by College of Education for Humanities / University of Mosul



Discourse Accommodation and the Possibility of Fallacy: An Analytical Study of Escape Discourse in Arabic Heritage

Jassim Khairy Haidar  ¹

Directorate of Education in Maysan / Maysan - Iraq ¹

Article information

Received : 9/11/2025

Revised 3/12/2025

Accepted : 18/1/2026

Published 1/3/2026

Keywords:

Discourse Accommodation, Escape Discourse, Arabic Heritage, Logical Fallacy, Pragmatics

Correspondence:

Jassim Khairy
jassimhaidar4@gmail.com

Abstract

This research examines the impact of logical fallacies on discourse accommodation in Arabic heritage contexts through Communication Accommodation Theory (CAT). The study analyzes how speakers strategically employ fallacies to accommodate their discourse for achieving objectives such as influencing audiences, reducing tension, and managing power relations. Using selected examples from Arabic heritage texts involving escape discourse and survival situations, the research applies an analytical methodology focusing on verbal, emotional, and social dimensions of accommodation strategies.

The findings reveal that speakers in critical situations successfully utilized fallacies as strategic tools for discourse accommodation. The analysis demonstrates how fallacies enhanced survival prospects, facilitated relationship management with dominant parties, and mitigated crisis intensity. The study shows the flexibility of Arabic discourse in employing convergence and divergence strategies, revealing speakers' expertise in managing communicative challenges. This research contributes to understanding Arabic heritage discourse and accommodation methods, offering a new framework for analyzing the relationship between traditional Arabic communication and contemporary linguistic theories

DOI: ***** , ©Authors, 2025, College of Education for Humanities University of Mosul.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

1. المقدمة

يتسم الخطاب العربي التراثي بنماذج تظهر البراعة في مواجهة المواقف الحرجة والتعامل مع التحديات التواصلية التي تتطلب التفكير السريع والتكيف الفوري، ومن بين هذه المواقف تلك التي تتعلق بخطاب التخلص ومحاولة دفع المكروه، حيث يجد المتحدث نفسه أمام خيارات محدودة أو ضغوط كبيرة تستوجب التكيف مع الطرف المتسلط أو الأقوى، سواء كان ذلك حاكمًا، أو قائدًا، أو شخصية ذات نفوذ، وتتطلب هذه المواقف قدرة فائقة على تعديل الأسلوب الخطابية، سواء من خلال اختيار الكلمات أو استدعاء العواطف أو استغلال القيم الاجتماعية المشتركة، لضمان البقاء أو تقليل الأذى.

في مثل هذه السياقات، تؤدي المغالطات المنطقية وظيفية محورية في الخطاب، حيث لا تهتم على أنها أخطاء في المنطق، وإنما أدوات استراتيجية لإقناع الطرف المتسلط أو لتخفيف التهديدات المباشرة، وتعمل المغالطات على تكيف الخطاب لتعزيز التقارب مع الطرف الأقوى أو خلق مسافة استراتيجية عند الحاجة، مما يجعلها عنصرًا هامًا في استراتيجيات التكيف اللفظي والعاطفي والاجتماعي.

هذا البحث يستعرض أمثلة من التراث العربي تُظهر كيف تمكن المتحدثون في مواقف حرجة من توظيف المغالطات كأداة فعالة لتكيف خطابهم لتحقيق أهدافهم، ومن خلال تطبيق نظرية التكيف في التواصل (CAT)، يسعى البحث إلى تحليل هذه الخطابات، موضحًا كيف ساعدت المغالطات في تحسين فرص البقاء، وإدارة العلاقات مع الطرف المتسلط، وتخفيف حدة الأزمات.

1.1 أهداف البحث

1. تحليل تأثير المغالطات المنطقية كأداة في تكيف الخطاب العربي التراثي.
2. استكشاف استراتيجيات التكيف اللفظي والعاطفي والاجتماعي التي تتضمن المغالطات.
3. تسليط الضوء على وظيفة المغالطات في إدارة العلاقات الاجتماعية والسياسية في الخطاب التراثي.

2.1 أهمية البحث

يسعى هذا البحث إلى الكشف عن تأثير المغالطات في تكيف الخطاب العربي التراثي، موضحًا كيف يمكن لهذه الوسائل أن تُستخدم لتحقيق أهداف تواصلية متنوعة، ويبين البحث أهمية فهم المغالطات ليس فقط كأخطاء منطقية، وإنما كأدوات خطابية استراتيجية من خلال دمج نظرية التكيف في التواصل، ليُقدّم إطارًا جديدًا لفهم العلاقة بين الخطاب التراثي العربي وأساليب التأثير والتكيف.

3.1 المنهجية

يعتمد البحث على المنهج التحليلي باستعمال نظرية التكيف في التواصل (CAT) بوصفه إطارًا لفهم الخطاب العربي التراثي، وتشمل المنهجية تحليل أمثلة مختارة من النصوص التراثية التي تتضمن

التلخص ومحاولة النجاة ودفع الضرر مع التركيز على الأبعاد اللفظية والعاطفية والاجتماعية لاستراتيجيات التكيف الخطابية.

2. أصول وتطور النظرية

1.1.2 الأسس النظرية

تُستمد نظرية التكيف التواصلي (CAT) من عدة أطر نظرية في علم النفس الاجتماعي، أهمها نظرية الهوية الاجتماعية ونظرية المقارنة الاجتماعية.

1.1.2 نظرية الهوية الاجتماعية

تركز نظرية الهوية الاجتماعية على ميل الأفراد إلى تصنيف الذات والآخرين ضمن فئات اجتماعية محددة، مما يؤثر في كيفية إدراكهم لذواتهم وللمحيط الاجتماعي، وحسب تافيل وتيرنر (Tajfel & Turner, 1986, pp. 14-15)، تُسهم هذه التصنيفات في تعزيز الشعور بالانتماء، وتقديم إطار تحليلي لفهم الهوية الذاتية والاجتماعية، وتشكل العضوية في مجموعة معينة جزءاً جوهرياً من تعريف الفرد لذاته، الأمر الذي يدفع الأفراد إلى السعي للحفاظ على تصور إيجابي عن مجموعاتهم الخاصة، سواء عبر التفاعل الإيجابي ضمن المجموعة أو من خلال التمايز عن المجموعات الأخرى.

تؤدي الهوية الجماعية كذلك وظيفة أساسية في تشكيل السلوكيات والتوجهات التواصلية، وعلى سبيل المثال، قد يُظهر الأفراد سلوكيات التقارب لتعزيز الوحدة والانسجام داخل المجموعة، في حين أنهم يتبنون سلوكيات التباين للتأكيد على الاختلافات بين مجموعتهم والمجموعات الأخرى، وهذه العمليات تُعزز من ترسيخ قيم الولاء والتميز، وتسهم في بناء هياكل اجتماعية مستدامة، بالإضافة إلى ذلك، يُمكن لهذه العمليات أن تُؤثر على القرارات الجماعية والاستراتيجيات المشتركة، مما يجعل الهوية الجماعية عنصراً أساسياً في تشكيل العلاقات الاجتماعية والقوة داخل المجتمعات.

2.1.2 نظرية المقارنة الاجتماعية

تشير نظرية المقارنة الاجتماعية إلى العملية التي يقارن فيها الأفراد أنفسهم بالآخرين لتقييم ذاتهم ومكانتهم الاجتماعية أو قدراتهم، وهي أداة محورية في تشكيل الهوية الفردية والجماعية، وفقاً لـ (Tajfel & Turner, 1986, p. 18)، تحدث هذه المقارنات بطريقتين رئيسيتين: التصاعدية، التي يُقارن فيها الفرد نفسه بمن هم في وضع أفضل لتعزيز الطموح أو الإحباط، والتنازلية، التي تُظهر تفوق الفرد مقارنة بمن هم أدنى منه، مما يُعزز شعور الرضا، ولا يكون هذا السلوك مقصوراً على الأفراد فحسب، ولكنه يمتد إلى الجماعات، حيث تُستخدم المقارنة لتعزيز الهوية الجماعية من خلال تحديد "الآخر" كمقياس للتفوق أو التمايز.

تُوظَّف هذه الآلية في سياقات اجتماعية واقتصادية وثقافية لتفسير التفاوتات وتعزيز الولاء الجماعي أو تحفيز المنافسة، وفي المجتمعات، قد تُستخدم المقارنات لتبرير الفجوات بين الطبقات الاجتماعية أو لإبراز الهوية الوطنية عبر مقارنة الثقافات، وزيادة على ذلك، تُعد هذه النظرية أداة تحليلية لفهم كيفية تأثير المقارنات على تصورات الأفراد والجماعات لأنفسهم وللآخرين، مما يُسهم في تشكيل السلوكيات والعلاقات الاجتماعية على مستويات متعددة (Tajfel & Turner, 1986, p. 18).

2.2 المكونات الرئيسية لنظرية CAT

تمثل المكونات الرئيسية لنظرية التكيف في التواصل ثلاث استراتيجيات خطابية أساسية: التقارب، التباعد، والصيانة، وكل منها يمثل خيارات المتحدث في التفاعل مع المستمعين لتحقيق أهداف تواصلية متنوعة.

تشير الدراسات إلى أن اختيار أي من هذه المكونات يعتمد على السياق التواصلية، وطبيعة الجمهور، وأهداف الخطاب، ووفقاً لجايلز وأوكاي (Giles & Ogay, 2007, p. 293)، تُظهر هذه المكونات مرونة المتحدثين في التكيف مع التفاعلات الاجتماعية، مما يظهر أهمية الهوية في تشكيل الخطاب وتوجيهه، وفيما يأتي بيان لهذه المكونات:

1.2.2 التقارب (Convergence)

يُعرّف التقارب في الأدبيات المبكرة بأنه استراتيجية يقوم فيها الأفراد بتكييف سلوكياتهم التواصلية لبعضهم بعضاً من حيث مجموعة واسعة من السمات اللغوية المتوازنة اللفظية وغير اللفظية بما في ذلك معدل الكلام، وظواهر التوقف المؤقت وطول الكلام، والمتغيرات الصوتية، والابتسام، والنظرات، وما إلى ذلك (Giles et al., 1991, p. 7)، ويهدف التقارب إلى تحقيق القبول الاجتماعي وبناء علاقة إيجابية مع الطرف الآخر، وتظهر هذه الاستراتيجية جلية في الخطابات التي تستخدم لهجات محلية أو مصطلحات مألوفة للجمهور، مما يعزز شعور الانتماء والتقارب، وعلى سبيل المثال، قد يستخدم القادة السياسيون لغة شعبية خلال حملاتهم الانتخابية لتعزيز العلاقة مع شرائح واسعة من المجتمع، وهو ما يعزز الثقة والتضامن، خاصة في أوقات الأزمات، (Giles & Ogay, 2007, p. 293)، كما يساعد التقارب في مواقف أخرى في خلق بيئة تواصلية أكثر ودية، مما يسهم في تحسين فرص التفاهم وتخفيف التوترات الاجتماعية.

2.2.2 التباعد (Divergence)

على النقيض من التقارب، عُرّف التباعد في الأدبيات المبكرة بأنه المصطلح المستخدم للإشارة إلى الطريقة التي يؤكد بها المتحدثون الاختلافات الكلامية وغير اللفظية بين أنفسهم والآخرين (Giles et al., 1991, p. 8-9).

وكذلك في الأدبيات الحديثة، يُعرّف بأنه استراتيجية تؤدي إلى تأكيد الاختلافات الكلامية وغير اللفظية بين الذات والآخر (Giles & Ogay, 2007, p. 295)، وتُستعمل هذه الاستراتيجية عادةً في سياقات تواصلية تتطلب الحفاظ على الهوية الفردية أو الجماعية، مثل رفض استعمال لهجة معينة أو التمسك بنمط لغوي محدد كوسيلة للتعبير عن المعارضة أو الاستقلالية، ويظهر التباين في المواقف التي تسعى إلى حماية الهوية من التهديدات المحتملة أو للتأكيد على الفروق الاجتماعية بين الأطراف، مثلما يحدث في المواقف التي تستدعي الهوية الثقافية أو التاريخية لتعزيز موقف جماعة معينة في مواجهة الآخرين (Giles & Ogay, 2007, p. 294)، ويظهر التباين في المواقف التي تسعى إلى هويته الخاصة، في حين أنّ اختلافه عن الآخرين يظهر بطريقة مدروسة تخدم أهدافه الخطابية.

3.2.2 الصيانة (Maintenance)

يمكن تعريف الصيانة على أنها ظاهرة مماثلة للتباين حيث يستمر الشخص في أسلوبه الأصلي، بغض النظر عن السلوك التواصلية للمحاور (Giles & Ogay, 2007, p. 295)، مما ينبئ عن رغبة في حماية الهوية الثقافية والاجتماعية من التغيير، ويعتمد المتحدثون هذه الاستراتيجية عندما تكون المحافظة على الاستقلالية أو الحياد ضرورة تواصلية، ومثال على ذلك، استمرار المتحدث باستعمال مفرداته الخاصة أو لهجته الأصلية في بيئة مختلفة، كوسيلة للحفاظ على قيمه الثقافية أو تأكيد هويته.

وقد أشارت الأدبيات إلى أن الحفاظ على الكلام في العديد من السياقات بين الجماعات يُعدّ فعلاً قيماً وربما واعياً وحتى جهداً لإبقاء هوية الجماعة (Giles et al., 1991, p. 10)، وتؤدي الصيانة وظيفة مهمة في توضيح المواقف الخطابية التي تسعى إلى تعزيز الاستمرارية والاستقرار الاجتماعي أو الثقافي، بعيداً عن التأثيرات الخارجية (Giles et al., 1991, pp. 20-21)، وتعد هذه الاستراتيجية أداة فعّالة لتجنب التغيير غير المرغوب فيه في السياقات التي قد تهدد القيم الراسخة.

3. الإطار النظري

1.3 مكونات نظرية التكيف في التواصل

تتضمن نظرية التكيف التواصلية (CAT) ثلاثة مكونات رئيسية، هي: التكيف اللفظي، والتكيف غير اللفظي، والتكيف العاطفي، وتستعمل هذه المكونات لتوضيح الكيفية التي يتكيف بها الأفراد مع محاورهم بناءً على السياق والتوقعات التواصلية.

1.1.3 التكيف اللفظي:

يشير التكيف اللفظي إلى عملية تعديل اختيار الكلمات والتعبيرات لتتناسب مع الخلفية الثقافية والاجتماعية للجمهور المستهدف، مما يساهم في تحقيق تواصل أكثر تأثيراً وفعالية، ويتجلى هذا التكيف في استعمال اللغة العامية، أو المفردات المتداولة داخل بيئة معينة، أو العبارات ذات الدلالات الثقافية العميقة

التي تعكس هوية الجمهور وتجاربه الحياتية (Gasiorek et al., 2015, p. 2) ، ومن خلال هذه العملية، يسعى المتحدث إلى تقليل المسافة الاجتماعية بينه وبين مستمعيه، مما يعزز شعورهم بالتواصل والاندماج مع الخطاب الموجّه إليهم (Giles and Williams, 1992, p. 343).

لا يمكن اختصار التكيف اللفظي في استعمال المفردات فحسب، وإنما يشمل أيضًا تبني أنماطٍ نحوية معينة أو تراكيب لغوية مألوفة لدى الجمهور المستهدف، فقد يعتمد المتحدث على لهجة محلية أو أسلوب تعبيريّ يتناسب مع الفئة المخاطبة، وهو ما يسهم في تعزيز الفهم المشترك وتقليل الحواجز اللغوية التي قد تعيق التواصل الفعّال (Gasiorek et al., 2015, p. 2) ، فضلاً عن أن هذه الاستراتيجية تكتسب أهمية خاصة في المجتمعات متعددة الثقافات، حيث يتيح التكيف اللفظي إمكانية بناء جسور تواصل بين مجموعات ذات خلفيات لغوية مختلفة، ذلك أن التقارب اللغوي يحدث استجابة لمجموعة متنوعة من الأهداف التفاعلية، منها كسب الاستحسان الاجتماعي وزيادة كفاءة التواصل (Giles and Williams, 1992, p. 347) ويمكن أن يكون هذا التقارب متماثلاً أو غير متماثل، بمعنى أنه يمكن أن يكون متبادلاً أم لا (Gasiorek et al., 2015, p. 2).

يمكن القول إنه قد يمتد التكيف اللفظي إلى صياغة الرسائل بحيث تعكس اهتمامات وقضايا محددة ترتبط بفئة معينة من الجمهور، فمن خلال مراعاة القضايا التي تشغل اهتمام المستمعين، يصبح الخطاب أكثر تأثيراً، حيث يشعر الجمهور بأنه مفهوم وممثل ضمن الرسالة الموجهة إليهم (Gasiorek et al., 2015, p. 2) ويمكن لهذا النوع من التكيف أن يُستخدم في سياقات مختلفة، مثل الخطابات العامة، والمناقشات الأكاديمية، والتواصل المؤسسي، حيث يتطلب الأمر تعديل أساليب التعبير بما يتلاءم مع احتياجات المتلقين وأطرهم المرجعية، ولعل هذا ما يجعل المتغيرات اللفظية من أهم عناصر عملية التكيف التواصلية، إذ تشمل الاختيارات المعجمية وتوظيف الكلمات وتراكيبها النحوية (Giles and Williams, 1992, p. 347).

وعليه، فإن التكيف اللفظي لا يقتصر على كونه وسيلة للتواصل فحسب، وإنما يُعدّ استراتيجية حيوية تعكس فهماً عميقاً للمتلقى وسياقه الثقافي والاجتماعي، مما يجعله أداة فعالة في بناء العلاقات وتعزيز الاستجابة الإيجابية للرسائل الموجهة، وتؤكد نظرية التكيف التواصلية على أن المتحدثين يُعدّلون كلامهم من موقف إلى آخر، وخاصة من شخص إلى آخر، استجابة للمتطلبات السياقية والاجتماعية المختلفة، حيث تُستعمل هذه التعديلات للتعبير عن الانتماء أو عدمه مع الآخرين ليس فقط من خلال ما نقوله، ولكن أيضًا من خلال كيفية قولنا لذلك (Gasiorek et al., 2015, p. 2) .

2.1.3 التكيف غير اللفظي:

يشمل التكيف غير اللفظي مجموعة من العناصر التي تساهم في تعزيز فاعلية التواصل، حيث يُعرّف التقارب بأنه استراتيجية يتكيف من خلالها الأفراد مع السلوكيات التواصلية لبعضهم بعضًا من خلال مجموعة واسعة من السمات اللغوية والنبرية وغير اللفظية (Spencer-Oatey, 2008, p. 166)، وتشمل هذه العناصر معدل الكلام وأنماط التوقف المؤقت وطول الكلام، والإيماءات، والوضعية، والابتسام، والنظرات (Giles and Williams, 1992, p. 347)، وتؤدي هذه العناصر دورًا جوهريًا في إيصال الرسائل والتأثير في الجمهور، حيث تساعد في نقل المشاعر والمقاصد بطرائق قد تكون أكثر قوة وتأثيرًا من الكلمات وحدها تُعدّ الإيماءات من أبرز أدوات التكيف غير اللفظي، حيث يمكن لحركات اليد والرأس أن تضيف معاني زائدة إلى الخطاب وتوفر سياقات تفسيرية داعمة، فالإيماءات المفتوحة، مثل مدّ الذراعين أو إظهار راحتي اليدين، غالبًا ما تعزز من الإحساس بالانفتاح والمصادقية، في حين أنّ الإيماءات المغلقة، مثل تقاطع الذراعين، قد تعكس موقفًا دفاعيًا أو تحفظًا في التواصل (Spencer-Oatey, 2008, p. 166)، كذلك، يؤدي التواصل البصريّ وظيفة رئيسية في تعزيز الارتباط بين المتحدث والجمهور، إذ يُعدّ الحفاظ على مستوى معين من الاتصال البصريّ مؤشرًا على الثقة والاهتمام بالفاعل، أما تقادي النظر المباشر، فقد يُفسر على أنه علامة على عدم الثقة أو عدم الاهتمام بالمخاطبين.

بالإضافة إلى ذلك، يؤثر استعمال المساحة الشخصية في إدراك الرسالة، فالتقارب الجسديّ يمكن أن يعكس دفنًا واهتمامًا بالتواصل، وعلى خلاف ذلك قد يؤدي تجاوز المساحة الشخصية للمتلقّي إلى الشعور بعدم الارتياح، وتعتمد درجة القبول أو الرفض لهذا التقارب على العوامل الثقافية والاجتماعية، حيث تختلف مفاهيم المسافة الشخصية بين المجتمعات (Gasiorek et al., 2015, p. 3)، وقد أظهرت الأبحاث أن التكيف غير اللفظي يعزز من التأثير العاطفي للخطاب، خاصة عندما يكون التواصل اللفظي وحده غير كافٍ لإيصال الرسالة بوضوح، ففي المواقف التي تتطلب إقناعًا عاطفيًا أو تعزيزًا للرسائل، يمكن للغة الجسد أن تكون وسيلة فعالة لتوصيل المضمون بطريقة تدعم المعنى المقصود وتزيد من استجابة الجمهور، حيث إن العملية النفسية في صميم التقارب وكونه تكيفيًا هي جاذبية التشابه، فالمتحدثون الذين يريدون التعاون والذين يريدون الاستحسان سيميلون إلى التقارب (Spencer-Oatey, 2008, p. 166)، ولذلك عندما يصبح المتحدث أكثر شبهًا بالمستمع، فمن المرجح عمومًا أن يوافق المستمع عليه بقوة أكبر (Spencer-Oatey, 2008, p. 166).

3.1.3 التكيف العاطفي:

يعتمد التكيف العاطفي على إثارة المشاعر الجماعية واستثمار الأحاسيس السائدة بين الأفراد، مما يدفع باتجاه خلق حالة من التماهي بين الجمهور والخطاب الموجّه إليهم، ولا يقتصر التكيف العاطفي على

الخطابات الجماهيرية، وإنما يشمل مختلف أشكال التواصل، سواء كان موجّهاً إلى جمهور واسع أو إلى أفراد محددين، ويُعرّف التكيف العاطفي بأنه عملية تعديل أنماط التعبير بهدف استثارة استجابات وجدانية تتماشى مع طبيعة المخاطبين، وذلك من خلال استثمار مشاعر مثل الأمل، أو الخوف، أو التعاطف، أو الغضب لتحقيق أهداف تواصلية محددة، وتشير الأبحاث إلى أن العواطف تُعدّ عنصرًا أساسيًا في التأثير اللغوي، حيث تسهم في تعزيز فعالية الرسائل وزيادة تفاعل المتلقين معها (Giles et al., 1991, pp. 15-21). تظهر من خلال البحث وظيفة "جاذبية التشابه" حيث إنه كلما كُنّا أكثر تشابهًا مع شريك المحادثة، زادت احتمالية أن يحبنا أو يحترمنا، وزادت المكافآت الاجتماعية التي يمكننا توقعها (Giles & Ogay, 2007, p. 296). مما يجعل التكيف العاطفي استراتيجية مهمة لكسب الموافقة والقبول الاجتماعي.

في السياقات الجماعية، يُستخدم التكيف العاطفي لتعزيز الشعور بالانتماء والتضامن من خلال المحاكاة العاطفية، التي تُعرّف بأنها المحاكاة التلقائية لسلوك شريك التفاعل غير اللفظي الودود بهدف التقارب والانتماء (Bernhold & Giles, 2022, p. 800)، حيث تشمل استراتيجيات التعبير العاطفي السلوكيات التواصلية التي تهدف إلى طمأنة الآخرين وتقليل توترهم وقلقهم ويأسهم، والتعبير عن الإعجاب والدفء والاهتمام بهم (Farzadnia & Giles, 2015, p. 28)، كما تُحقق هذه المحاكاة العاطفية وظائف عاطفية من خلال محاولة إظهار هويات شخصية واجتماعية إيجابية، ورغبات في تعزيز التضامن العلائقي أو الحصول على استحسان المستمع (Bernhold & Giles, 2022, p. 800)، وتُستخدم هذه الاستراتيجيات من خلال السلوكيات اللفظية وغير اللفظية لتقليل المشاعر السلبية من خلال الإيماءات التعاطفية، مثل المصافحة والصمت للتأدب والتواصل البصري، وقد تُستخدم بشكل أكبر عند الكشف عن معلومات غير سارة أو في المواقف الحساسة، مما يسهم في بناء علاقات أقوى وتحسين جودة التفاعل الاجتماعي (Farzadnia & Giles, 2015, p. 28).

أما في التفاعلات الفردية، فإن التكيف العاطفي يُستخدم لتكييف أساليب التعبير وفقًا للاستجابات العاطفية للمخاطب، مما يساعد في بناء تواصل أكثر تأثيرًا وفاعلية؛ فقد تعدل نبرة الصوت، أو إيقاع الكلام، أو لغة الجسد لتناسب مع السياق العاطفي للطرف الآخر، مما يخلق بيئة تواصلية أكثر انسجامًا، وتشير الأبحاث إلى أن مثل هذه التعديلات تتيح للمتحدث تحقيق أهداف تواصلية أكثر دقة، سواء في الإقناع أو التفاوض أو تعزيز العلاقات الشخصية (Giles et al., 1991, pp. 15-21).

2.3 التكيف وتصميم الجمهور

يعتمد الإطار النظري لنظرية التكيف التواصلية على مفهوم تصميم الجمهور، حيث يتكيف المتحدثون مع جمهورهم من خلال انتقاء استراتيجيات لغوية ورمزية تعكس توقعات المستمعين وتوجهاتهم، ويشير بعض الباحثين (Bell, 2001, p 143) إلى أن المتحدثين يصممون أسلوبهم في المقام الأول من

أجل جمهورهم واستجابة له، مما يؤكد على الطبيعة التفاعلية والحوارية للخطاب، حيث لا يكون المتحدث مستقلاً عن السياق الاجتماعي، ولكنّه يقوم بتعديل أسلوبه بما يتناسب مع خصائص الجمهور المستهدف وطبيعة العلاقة الاجتماعية القائمة، وتشير الدراسات إلى أن هذا التكيف يظهر بوضوح في السلوكيات التواصلية المختلفة، إذ وجدت الأبحاث (Soliz & Giles, 2014, p 109) أن المتحدثين يعدلون معدل كلامهم وتعقيد تراكيبهم اللغوية ومستوى رسميتهم بناءً على خصائص المخاطب، وأن هذا التعديل يتم بطريقة دقيقة ومنتجة تعكس حساسية عالية للإشارات الاجتماعية والثقافية المختلفة

يشمل تصميم الجمهور أيضًا القدرة على الإشارة إلى طرف ثالث غير حاضر أو التأثير على مجموعات مرجعية غائبة، مما ينعكس على اختيارات اللغة والأسلوب، وتتمثل هذه العملية في توظيف رموز ثقافية أو لغوية محددة تتفاعل مع خلفيات الجمهور وتوقعاتهم، وهو ما يعزز من فاعلية التواصل ويجعل الخطاب أكثر ارتباطاً بالسياق الاجتماعي والثقافي للمتلقين (Bell, 2001, p 146)، وتبرز أهمية هذا البعد في السياقات متعددة الثقافات واللغات، حيث تظهر الأبحاث (Soliz & Giles, 2014, p. 114) أن نظرية التكيف التواصلية قد طبقت بنجاح في كثير من المجتمعات وبلغات متعددة، مما يؤكد على عالمية هذه الظاهرة وتنوع تجلياتها عبر الثقافات المختلفة، وقد تبين أن الدراسات تراوحت من التفاعلات بين الأجيال إلى التفاعلات بين المجموعات العرقية والثقافية المختلفة.

زيادة على ما تقدم، تظهر الدراسات أهمية البعد الانتمائي في التكيف اللغوي، إذ لا تُعد اللغة وسيلة لنقل المعلومات فقط، ولكنها أيضًا أداة تفاعلية لتشكيل الهويات وتقديمها، فالمتحدثون الأفراد يستخدمون الأسلوب والجوانب الأخرى من ذخيرتهم اللغوية لتمثيل هويتهم أو المطالبة بهويات أخرى (Bell, 2001, p 163)، ومن هذا المنطلق، فإن تصميم الجمهور لا يقتصر فقط على مراعاة توقعات المستمعين، وإنما يشمل أيضًا استراتيجيات توظيف الهوية من خلال اللغة، مما يعكس طبيعة التفاعل اللغوي بعده عملية اجتماعية وثقافية معقدة، وتؤكد النتائج التحليلية (Soliz & Giles, 2014, p 121) أن التأثيرات التكيفية تتفاوت بناءً على عوامل منهجية محددة مثل طبيعة التقييم ونوع التواصل وخصائص العينة وتصميم البحث، مما يشير إلى ضرورة مراعاة هذه المتغيرات عند دراسة ظواهر التكيف التواصلية وتحليلها في سياقات مختلفة.

3.3 التكيف كأساس للتفاعل

يُعدّ التكيف اللغوي الآلية الأساسية التي تحكم التفاعل الإنساني، حيث يشكل القاعدة التي ينطلق منها الأفراد لبناء علاقاتهم التواصلية وتحديد طبيعة تفاعلهم مع الآخرين، وتظهر هذه الأهمية من خلال قدرة التكيف على تنظيم السلوك التواصلية وفقًا للمتطلبات السياقية والاجتماعية المحددة، مما يجعله عنصرًا محوريًا في فهم طبيعة التواصل البشري، ففي كل موقف تفاعلي، يقوم المتحدثون بتقييم السياق الاجتماعي وخصائص المخاطبين، ثم يعدلون أساليبهم التواصلية بما يتناسب مع هذه المعطيات، وهو ما يؤكد على

الطبيعة التكيفية الأساسية للغة الإنسانية (Soliz & Giles, 2014, p 108) ، و تشير الأبحاث التطبيقية إلى أن هذا التكيف لا يقتصر على التعديلات اللفظية فحسب، وإنما يشمل أيضًا التكيف في الجوانب فوق الصوتية (النبر ، والإيقاع، والنغم، والسرعة) والحركية والسياقية.

تتجلى القوة التفسيرية للتكيف كأساس للتفاعل من خلال قدرته على تفسير التنوع الهائل في الأساليب التواصلية التي يبتناها الأفراد عبر المواقف المختلفة، حيث يوفر إطارًا نظريًا شاملاً لفهم كيفية إدارة الأفراد لهوياتهم اللغوية والاجتماعية في سياقات متنوعة، وتظهر هذه الإدارة من خلال الاختيارات التكيفية المدروسة التي يقوم بها المتحدثون، سواء كانت تهدف إلى التقارب مع المخاطبين أو التمايز عنهم، أو حتى الحفاظ على موقف محايد يعكس احترام الاختلافات دون السعي للتطابق أو التباعد (Bell, 2001, p 141) ، وفي هذا السياق، تكشف الدراسات الميدانية عن أن المتحدثين يطورون استراتيجيات تكيفية معقدة تتضمن مستويات متعددة من التعديل اللغوي، بدءًا من التكيف الصوتي والتركيبي وصولاً إلى التكيف المعجمي والتداولي، مما يظهر الطبيعة المتكاملة للتكيف كنظام تواصلية شامل.

يؤسس التكيف لنموذج تفاعلي يقوم على مبدأ التبادل والاستجابة المترتبة، حيث لا يُعدّ التفاعل مجرد تبادل للمعلومات، بل عملية تتضمن تفاوضًا مستمرًا بخصوص المعاني والمواقف والهويات، وفي هذا الإطار، يؤدي التكيف وظيفة فاعلة في تسهيل هذا التفاوض من خلال توفير آليات مرنة تمكن المتحدثين من التعبير عن نواياهم وتوقعاتهم بطرائق متنوعة، وتشير الأدلة التجريبية إلى أن نجاح التفاعل يرتبط بشكل وثيق بمستوى التكيف المحقق بين الأطراف المتفاعلة، حيث تزداد فعالية التواصل عندما يحقق المتحدثون توازنًا مناسبًا بين الحفاظ على هوياتهم الفردية والاستجابة لمتطلبات السياق الاجتماعي (Giles, 1973, p 90) ، وهذا التوازن يتطلب مهارات تكيفية عالية تتضمن القدرة على قراءة الإشارات السياقية، وتقدير ردود أفعال المخاطبين، وتعديل الاستراتيجيات التواصلية بناءً على التغذية الراجعة المستمرة.

يكشف التحليل للتكيف عن طبيعته المتعددة الأبعاد، حيث يعمل على مستويات مختلفة تشمل البعد المعرفي والعاطفي والاجتماعي، ففي البعد المعرفي، يتضمن التكيف عمليات ذهنية معقدة تشمل تقييم السياق، وتحليل خصائص المخاطبين، واختيار الاستراتيجيات المناسبة، ويرتبط البعد العاطفي بالدوافع والمشاعر التي تحرك سلوك التكيف، مثل الرغبة في القبول الاجتماعي أو الحاجة إلى تأكيد الهوية الفردية، أما البعد الاجتماعي فيتعلق بالقواعد والأعراف الثقافية التي تحدد ما هو مقبول ومناسب في مختلف السياقات التفاعلية، وهذا التعدد في الأبعاد يجعل من التكيف عملية شديدة التعقيد تتطلب تنسيقًا دقيقًا بين مختلف القدرات الإنسانية، مما يفسر التباين الكبير في مستويات الكفاءة التكيفية بين الأفراد، ويبين أهمية التدريب والخبرة في تطوير هذه القدرات التكيفية الأساسية للتفاعل الإنساني الفعال.

4.3 القيود المفروضة على التكيف

يُعد التكيف اللغويّ عملية معقدة محكومة بقيود متعددة تؤثر في قدرة الأفراد على تعديل أنماط تواصلهم، ويشير بيبي وجايلز إلى أن هذه القيود تتراوح بين العوامل اللغوية والاجتماعية والفسولوجية، مما يعكس الطبيعة المتعددة الأبعاد لهذه الظاهرة في التفاعل الإنساني، ولا تقتصر هذه القيود على الجوانب الفردية فحسب، وإنما تمتد لتشمل البنية الاجتماعية والثقافية التي يحدث فيها التفاعل (Beebe & Giles, 1984, p. 138).

تتضح القيود الصوتية التركيبية بوصفها من أقوى العوامل المثبطة للتكيف، حيث تمنع المتحدثين من اكتساب سمات صوتية معينة حتى لو كانت بارزة في اللهجة المستهدفة، إذ تحصر القواعد الصوتية التركيبية في اللهجات الأصلية ووقوع هذه الأصوات في مواضع محددة فقط (Trudgill, 1986, p. 16)، ويؤكد هذا المبدأ أن القيود الصوتية التركيبية تُشكل حاجزاً قوياً يصعب تجاوزه حتى في حالات التعرض المكثف للهجة المستهدفة، وتتداخل مع هذه القيود الصوتية النحوية واللغوية المرتبطة بمقدار الذخيرة اللغوية التي يمتلكها المتحدث، فكلما كانت المفردات والتراكيب النحوية محدودة، تقل الخيارات المتاحة لتعديل الأسلوب اللغويّ، ويلاحظ (Beebe & Giles, 1984, p. 138) أن القيود النحوية ترتبط بقابلية فهم الجمل، في حين أنّ القيود الاجتماعية ترتبط بمقبوليتها.

يُعد التصادم المعجمي المتجانس عاملاً مثبطاً مهماً آخر، حيث يتجنب المتحدثون تبني سمات لغوية جديدة خشية فقدان التمييز بين وحدات معجمية مختلفة، ويوضح هذا المبدأ كيف تعمل الاعتبارات الوظيفية للنظام اللغويّ كقوة موازنة لدوافع التكيف الاجتماعية، إذ يُفضل المتحدثون الحفاظ على وضوح التواصل على حساب التشابه مع المجموعة المستهدفة (Trudgill, 1986, p. 17)، وترتبط بهذه القيود الوظيفية القيود الاجتماعية والثقافية التي تُشكل المعايير الاجتماعية والتوقعات الثقافية وتعد إطاراً مرجعياً يحدد مدى التكيف المسموح به دون المساس بالهوية الجماعية أو الفردية، ويؤكد غومبرز أن القيود الاجتماعية على اختيار اللغة تُعد جزءاً لا يتجزأ من البنية الاجتماعية (Gumperz, 1964, p. 138).

إنّ عوامل العمر لها وظيفة فاعلة في تحديد حدود التكيف، حيث تتناقص قدرة الأفراد على التكيف الكامل مع تقدم العمر، ويحدد لايوف أن الأطفال دون سن الثامنة يحققون تكيفاً كاملاً مع المجتمعات اللغوية الجديدة، وتتنخفض هذه القدرة تدريجياً بين سن الثامنة والرابعة عشرة، وتصبح شبه مستحيلة بعد سن الرابعة عشرة (Trudgill, 1986, p. 34)، ويُفسر كوهل (Kuhl, 2004, p. 838) هذه الظاهرة من خلال مفهوم "الالتزام العصبيّ للغة الأم"، حيث يؤدي التعرض المبكر للغة معينة إلى التزام الشبكات العصبية بأنماط هذه اللغة، مما يعزز التعلم المستقبليّ لأنماط المطابقة ويحد من قدرة تعلم الأنماط غير المطابقة.

تؤثر قوة النمطية في إبطاء عملية التكيف أو منعها، خاصة عندما تكون السمة اللغوية مشحونة بدلالات اجتماعية قوية، ويتجلى هذا في مقاومة المتحدثين لتبني سمات لهجة معينة ولا يكون ذلك لأسباب لغوية محضة، بل لأن هذه السمات ذات ارتباط نمطي قوي بهوية جماعة أخرى (Trudgill, 1986, p. 18)، وتعمل هذه المقاومة النمطية كآلية حماية للهوية اللغوية، حيث يرفض المتحدثون السمات التي قد تُفسر على أنها تخلٍ مفرط عن هويتهم الأصلية، وتُشكل القيود السياقية والبيئية بُعدًا إضافيًا يؤثر في فعالية التكيف، حيث تتباين المتطلبات التكيفية باختلاف السياقات التواصلية والبيئات الاجتماعية، ويلاحظ غومبرز (Gumperz, 1964, p. 149) أن التكيف الشخصي يختلف عن التكيف التقاعلي، فيركز الأول على العلاقات الفردية والتعبير عن الذات، في حين أنّ الثاني يرتبط بتحقيق أهداف تواصلية محددة ضمن إطار اجتماعي منظم.

إن تفاعل هذه القيود المتعددة الأبعاد يخلق مشهدًا معقدًا للتكيف اللغوي، حيث لا يمكن النظر إلى أي من هذه العوامل بمعزل عن الأخرى، وهذا التعقيد يؤكد أن التكيف اللغوي ليس مهارة تقنية أو استراتيجية واعية فحسب، وإنما هو عملية شاملة تظهر تفاعل العوامل الشخصية والاجتماعية والثقافية والفسولوجية في تشكيل أنماط التواصل الإنساني.

4. المغالطة في الخطاب

1.4 المغالطة كاستراتيجية خطابية

تُعرف المغالطة في النظرية التداولية المعاصرة بأنها تقنية حجاجية تُستخدم خطأً في سياق الحوار، وليست حجةً في حد ذاتها فقط، ولكنها استخدامات للحجج (Walton 1995, p. 15)، وهذا التعريف يمثل تحولاً جوهرياً عن النظرة التقليدية التي تحصر المغالطة في كونها خطأً منطقياً مجرداً، إذ تصبح المغالطة وفقاً للنظرية الجديدة خطأً منهجياً أساسياً أو تكتيكاً خادعاً يُستخدم لإعاقة أهداف الحوار مع الحفاظ على مظهر من المعقولية.

يشدد هامبلن على ضرورة التخلي عن الميل لرؤية المغالطات على أنها أشكال منطقية بحتة ورؤيتها بدلاً من ذلك كحركات في عرض حجة جدلية من شخص لآخر (Hamblin 1970, p. 66)، وتؤكد النظرية البراغماتية-ديالكتية أن النموذج المثالي يحدد قواعد الخطاب الحجاجي المعقول كقواعد لأداء أفعال الكلام في نقاش نقدي يهدف إلى حل النزاع، وفيما يتعلق بكل مرحلة من مراحل النقاش، تشير القواعد إلى الوقت الذي يجب فيه على المشاركين الذين ينوون حل النزاع تنفيذ حركة معينة، وتُحلل المغالطات كحركات غير صحيحة تنتهك واحدة أو أكثر من قواعد النقاش، وهذا يفسر لماذا لا تُدرج الأخطاء المنطقية وحدها بين المغالطات، بل أيضاً أشياء أخرى كثيرة يمكن أن تسوء في الخطاب الحجاجي (van Eemeren & Grootendorst 1992, p. 217).

تُرْتَكَب المغالطات عندما يُستخدم مخطط الحجاج في نقطة معينة في الحوار، بطريقة تفسد التسلسل الصحيح للأسئلة والأجوبة المناسبة لتلك المرحلة المعينة من الحوار، ومن ثَمَّ فإن مفهوم المغالطة غير مرتبط فقط بمخطط حجاجي غير صحيح أو بانتهاك قاعدة من قواعد الحوار، وإنما يكشف تسلسل الحركات والحركات المضادة عن تكتيك يُستخدم لحجب أو تخريب هدف الحوار، وتأتي المغالطات إلى الحوار أساساً لأن المظهر الجانبي يتشابه بطريقة عرقلة، فالطرف الواحد يحاول المضيّ قدماً بسرعة كبيرة، عبر القيام بحركة مهمة ليست مناسبة بعد في التسلسل، أو يحاول إسكات الطرف الآخر عبر إغلاق الحوار قبل الأوان أو عبر التحويل إلى نوع مختلف من الحوار (Walton 1995, p. 22-25)، وبذلك تصبح المغالطة آلية تواصلية استراتيجية تتجاوز حدود الأخطاء المنطقية التقليدية لتصبح تكتيكا خطابياً يهدف إلى التأثير في مسار النقاش وتوجيه النتائج التواصلية.

2.4 أنواع المغالطات

تتعدد أنواع المغالطات وفقاً لأساليبها وأهدافها، حيث يمكن تصنيفها إلى فئات رئيسة تتباين في بنيتها وآليات تأثيرها على الجمهور، ويتناول هذا القسم تحليلاً لبعض هذه الأنواع مع أمثلة توضيحية تتناسب مع أهداف البحث، مما يسهم في الكشف عن آليات الخطاب المغالط وتأثيره في تشكيل الرأي العام والتفاعل الاجتماعي.

1.2.4 المغالطات الرسمية (Formal Fallacies)

تتعلق المغالطات الرسمية بخلل في البنية المنطقية للحجة أو في طريقة الاستدلال، مما يعني أن الاستنتاج لا ينبع بالضرورة من المقدمات المعطاة، وهذا يُنتج خطاباً قد يبدو سليماً ظاهرياً لكنه يفترق إلى الاتساق العقليّ الجوهريّ، وقد لا يتسم مفهوم "المغالطة الرسمية" بالوضوح التام دائماً، ويُعزى هذا جزئياً إلى عدم الاتفاق بشأن ما إذا كانت قواعد المنطق الرسميّ تهدف إلى الإعلان الصريح عن عدم صحة حجج بعينها، أم أنها تقتصر على تحديد صحة بعضها، تاركة البقية مفتوحة للتأويل (Hamblin 1970, p. 193)، ومن أهمها:

أولاً: مغالطة المصادرة على المطلوب (Begging the Question)

تعتمد هذه المغالطة على افتراض صحة النتيجة المطلوب إثباتها دون تقديم دليل موضوعي يدعم هذا الافتراض، مما يُنشئ حجة دورية مغلقة، إذ يُؤخذ الادعاء كمسلمة دون مناقشته نقدياً، ويمكن للمنطقيين مقارنة تحليل هذه المغالطة باقتراح مفهوم رسميّ جديد للمعنى الجوهريّ للحدود بحيث تُكشف الاستدلالات التي تتضمن المصادرة على المطلوب (Hamblin 1970, p. 192-193)، وعلى سبيل المثال، في سياقات مختلفة، قد يُقال: "يجب دعم هذه الفكرة لأنها الأفضل"، وهنا، يُقدّم الحكم على أنه حقيقة مسبقة دون الاستناد إلى أدلة منطقية، مما يجعل الحجة غير قابلة للاستدلال العقلانيّ، ولا يوجد خطأ في تكافؤ

المقدمة والخاتمة في عملية البرهان، شريطة أن تكون المقدمة مقبولة لأسباب مستقلة عن الخاتمة، فيمكن إثبات أن اليوم هو الثلاثاء من خلال القول إن غدًا سيكون الأربعاء، شريطة أن تكون إحدى هاتين المقدمتين ثابتة حقًا وأن تكون هناك حركة فكر مصاحبة للانتقال من إحداهما إلى الأخرى (Hamblin 1970, p. 214-215).

ثانيًا: مغالطة التعميم المتسرع (Hasty Generalization)

تُعرّف مغالطة التعميم المتسرع من الناحية المنطقية بأنها إجراء تعميم استقرائي قبل تجميع بيانات كافية لتبرير هذا التعميم، وتُصنّف ضمن الأخطاء الاستقرائية التي تُسمى أيضًا "عدم كفاية الإحصائيات" أو "القفز إلى الاستنتاج" (Salmon 1973, p. 85)، وتتشأ هذه المغالطة عندما يكون حجم العينة المعتمدة في الاستدلال أصغر من الحد المطلوب منطقيًا لدعم التعميم المطروح، إذ إن العلاقة بين حجم العينة وصحة التعميم تتناسب طرديًا مع درجة التنوع في المجتمع المدروس، فكلما ازداد التنوع في المتغيرات المعنية، ازدادت الحاجة إلى عينة أكبر لضمان التمثيل الإحصائي الملائم (Campbell 1974, p. 148).

تتجلى هذه المغالطة في السياقات الخطابية عندما يُبنى الاستدلال على عدد محدود من الحالات أو الملاحظات، مما يؤدي إلى استنتاجات تفتقر إلى القاعدة الإثباتية الكافية، ويظهر هذا النمط المغالطي بشكل متكرر في الخطابات التي تسعى لتكوين أحكام عامة تتعلق بمجموعات أو ظواهر معينة استنادًا إلى تجارب فردية أو حالات استثنائية، حيث يميل المحتج إلى التعميمات الشاملة استنادًا إلى ملاحظة عدد قليل من الحالات، مما ينتج عنه خطاب يفتقر إلى الدقة المنهجية المطلوبة في الاستدلال العلمي (Salmon 1973, p. 85).

2.2.4 المغالطات غير الرسمية (Informal Fallacies)

تختص هذه الفئة من المغالطات بمحتوى الحجة والأسلوب المستخدم في تقديمها بدلاً من التركيز على البنية المنطقية الصرفة، حيث تُوظف تقنيات نفسية وعاطفية واجتماعية لاستمالة الجمهور عوضًا عن بناء استدلالات قائمة على منطق متماسك، وتتميز هذه المغالطات بأنها تظهر صحيحة أو مقنعة ظاهريًا لكنها تفتقر إلى الأسس الإثباتية السليمة، ومعظم هذه الحجج هي استنتاجات لعاطفة محددة أو أخرى (Hamblin 1970, p. 44)، ومن أمثلتها:

أولًا: مغالطة التهديد (Appeal to Threat)

تعتمد هذه المغالطة على استثارة مخاوف الجمهور من عواقب محتملة إذا لم يتبنوا موقفًا معينًا، مما يحدّ من قدرتهم على التحليل الموضوعي ويدفعهم إلى اتخاذ قرارات بناءً على الخوف لا على المنطق، وتستند في أصلها اللغوي إلى كلمة "baculum"، وتعني "العصا"، لذا فهي الحجة بالتهديد (Hamblin 1970, p. 44)، كما تُعرّف بأنها استخدام الاستناد إلى القوة، أو إلى الخوف، أو إلى التهديد، لإحداث قبول

لخاتمة معينة (Walton 1995, p. 40) ، وعلى سبيل المثال، قد يُقال "إذا لم يؤخذ برأيي، فإن الوضع الاقتصادي سيتهور"، ويعتمد هذا النمط على تقديم سيناريوهات محتملة دون إثبات منطقي، مما يوجّه المتلقّي نحو استنتاج محدد دون منحه فرصة للتقييم العقلاني.

ثانياً: مغالطة الشخصنة (Ad Hominem)

تُعدّ مغالطة الشخصنة استراتيجية تُستخدم لمهاجمة الشخص الذي يقمّ الحجة بدلاً من تحليل الحجة ذاتها، مما يُمثّل انتهاكاً صريحاً للقاعدة الأولى في النقاش العقلاني، وتهدف هذه الاستراتيجية إلى تشويه صورة الخصم لإضعاف موقفه، بغض النظر عن مدى صواب استدلالاته، فلا تستهدف هذه الهجمات الجدارة الجوهرية لموقف الخصم، وإنما تُركّز على شخصه، فمن أوضح متغيراتها الهجوم المباشر "المسيء" الذي يُلقي الشك في خبرة الخصم أو ذكائه أو شخصيته أو حسن نيته، فعلى سبيل المثال، قد يُطرح ادعاء مثل: "المعارضون لهذا الاقتراح غير جديرين بالثقة لافتقارهم للخبرة"، أما المتغير الثاني فهو "الظرفي"، ويُسعى من خلاله إلى جعل دوافع الخصم مشبوهة لاعتقاد وجود مصلحة له في الأمر، مما يجعله متحيزاً، ففي الوقت الذي يفترض متغير "أنت أيضاً" أن الشخص غير المتسق لا يمكن أن يكون محقاً، فإنّ عدم الاتساق لا يعني بالضرورة أن موقفه الأحدث غير صحيح، ويُركّز هذا النمط عموماً على تحويل مسار النقاش من تقييم الحجج إلى التشكيك في شخص الخصم، مما يُشتت الانتباه عن جوهر القضية المطروحة، وفي هذا الهجوم، يُفترض ضمناً أن شخصاً يُوصف بالغباء أو السوء لا يمكنه تقديم رأي صحيح إطلاقاً، وهو ما يُشبه التركيز على لاعب الكرة لا على اللعبة ذاتها (van Eemeren & Grootendorst 1992, p. 111-113).

ثالثاً: مغالطة التحيز العاطفي (Appeal to Emotion)

تُعرف مغالطة التحيز العاطفي بكونها نوعاً من الاستدلال المعيب الذي يستند إلى إثارة المشاعر الإنسانية بدلاً من تقديم الأدلة العقلانية، حيث تهدف إلى التأثير في المتلقّي عبر استثارة عواطفه كالشفقة أو الغضب أو الحماس، وتُصنّف ضمن مغالطات الصلة التي تعتمد على عوامل خارجة عن الموضوع الأساس للجدل (Copi, Cohen, McMahon, 2014, p. 109) ، وتتخذ أشكالاً متعددة كمناشدة الشفقة أو مناشدة الجمهور التي تستغل الميول الجماعية، ويكمن خطرهما في قدرتها على التلاعب بالعمليات المعرفية للمتلقّي، فهي تحول التركيز من تقييم صحة الادعاءات إلى الاستجابة العاطفية المباشرة، مما يؤدي إلى اتخاذ قرارات غير مبنية على أسس منطقية سليمة، وفي حين أن استخدام الانفعالات كمقدمات في الاستدلال المنطقي يُعدّ خطأ منهجياً فهذا يجب التمييز فيه بين الانفعالات المُستخدمة بشكل غير صحيح كمقدمات والانفعالات المُستخدمة بشكل معقول كمحفزات للسلوك المناسب (Copi, Cohen, McMahon, 2014, p. 109).

رابعًا: مغالطة النتائج (Appeal to Consequences)

تُستخدم هذه المغالطة عندما يُحاول المتحدث إقناع المتلقي بقبول فكرة معينة استنادًا إلى العواقب المتوقعة لرفضها، دون تقديم حجج تدعم صحتها، حيث تُستخدم هذه المغالطة في مواقف مختلفة لإضفاء شرعية على مواقف غير مدعومة منطقيًا، ويُشار إليها أيضًا باسم "التفكير بالتمني" عندما تركز على النتائج المرغوبة (Damer, 2009, p. 137)، وعلى سبيل المثال، قد يُقال: "إذا لم تؤيد هذه الفكرة، فإن الأمور ستسوء لاحقًا"، ويعتمد هذا النمط على تقديم سيناريوهات غير مؤكدة بدلاً من مناقشة الحجّة في حدّ ذاتها، وتُعد هذه المغالطة مضللة لأن صحة القضية أو خطأها مستقلة عن النتائج المترتبة عليها، سواء كانت هذه النتائج مرغوبة أم مرفوضة.

3.2.4 مغالطات التكيف الاجتماعي (Social Accommodation Fallacies)

تتعلق هذه المغالطات باستغلال السياق الاجتماعي للتأثير في الأفراد، حيث تُوظف الاتجاهات الجماعية والمكانة الاجتماعية لدفع المتلقين إلى تبني مواقف معينة دون تقديم حجج منطقية تدعمها، ومن أهمها:

أولًا: مغالطة الأغلبية (Bandwagon Fallacy)

تقوم هذه المغالطة على الادّعاء بأنّ فكرة معينة صحيحة لأنها تحظى بتأييد واسع فقط، حيث يُستغلّ هذا الأسلوب لإقناع الأفراد بقبول مواقف شائعة دون إخضاعها للنقد، وتُعرف أيضًا بمغالطة "القفز على العربة" نسبة إلى الظاهرة المعروفة بأن الكثيرين في الحملات المثيرة يكونون حريصين على "القفز على العربة" أي فعل ما يفعله الآخرون لأن كثيرين غيرهم يفعلونه (Copi, Cohen, McMahon, 2014, p. 109)، وعلى سبيل المثال، قد يُقال: "الجميع يدعم هذا القرار، فلماذا لا تؤيده؟"، ويعتمد هذا النمط على الضغط الاجتماعي لدفع الأفراد إلى الامتثال بدلاً من تقييم الحجج عقليًا.

ثانيًا: مغالطة الاحتكام إلى السلطة (Appeal to Authority)

تستند هذه المغالطة إلى جانب الاحتكام إلى السلطة عندما يُستشهد بشخصية مرموقة أو بمصدر ذي مكانة اعتبارية لدعم حجة معينة، دون تقديم أدلة منطقية تؤكد صحتها، حيث تعتمد هذه المغالطة على المكانة بدلاً من التحليل النقدي، وتحدث هذه المغالطة مثلاً عندما لا تُلبّي "السلطة" المعايير المطلوبة للمصادقية (Damer, 2009, p. 102)، وتتجلى بوضوح عندما يُدلي خبير بأحكام خارج مجال تخصصه، كما في حالة انتقال هيئة أينشتاين من الفيزياء إلى الأخلاق الاجتماعية دون مبرر منطقي (Salmon, 1974, p. 93)؛ فعلى سبيل المثال، قد يُطرح قول: "هذا القرار صحيح لأن العالم فلان يؤيده"، حيث يُعتمد على المكانة الاعتبارية بدلاً من التحليل النقدي للحجّة، ولا يُعدّ الرجوع إلى الخبراء أو المصادر

الموثوقة مغالطة في حد ذاتها، بل يصبح كذلك عندما يُستخدم كبديل عن التحليل الموضوعي للأدلة، وعندما يُغلق باب النقاش ويُفرض الرأي بناءً على السلطة الاعتبارية وحدها، مما يُحوّل الخطاب من مستوى تحليلي إلى مستوى قائم على النفوذ الاجتماعي أو الشهرة.

ثالثاً: مغالطة النطاق الضيق (False Dichotomy)

يُستخدم هذا الأسلوب عند تقديم خيارين فقط وكأنهما الاحتمالان الوحيدان، على الرغم من وجود بدائل أخرى، حيث تُستخدم هذه المغالطة لتوجيه الجمهور إلى قبول موقف معين عبر استبعاد البدائل، وتقوم على الافتراض غير المبرر بأن البدائل محصورة عادة في خيارين وأن أحدهما صحيح (Damer, 2009, p. 137)، وتتجلى هذه المغالطة عندما يُعامل التضاد على أنه تناقض، حيث يُقترح أن هناك خيارين فقط، وإذا لم يمكن إثبات أحدهما فإن الآخر يُعد صحيحاً، مما يتجاهل جميع الإمكانيات الأخرى (van Eemeren et al., 1992, p. 190)، وعلى سبيل المثال، قد يُقال: "إما أن تساعدني أو تكون ناكراً للجميل"، ويعتمد هذا النمط على تقسيم زائف يُجبر الأفراد على تبني موقف معين دون منحهم مساحة للتفكير النقدي، ويُشار إلى هذا النمط أيضاً بالتفكير بـ"الأبيض والأسود"، حيث تُختزل ثلاث إمكانيات أو أكثر إلى اثنتين فقط، متجاهلة الدرجات الوسيطة المختلفة التي قد تنطبق على حالات مختلفة بطرائق متنوعة.

5. التحليل وفق نظرية تكييف الخطاب:

المثال الأول: قال محمد بن الضحّاك عن أبيه: كان الحجاج قد حبس الغضبان بن القبعثري، فدعا به يوماً وقال: زعموا أنه لم يكن قط، وليكذب اليوم، فقال له لما أتيت به: سمعت يا غضبان، قال: القيد والرتعة والخفض والدعة، وقلة التعتعة، ومن يك ضيف الأمير يسمن. قال: "أتحبني يا غضبان؟ قال: أو فرقاً خير من حُبّين". قال: لأحملنك على الأدهم". قال: مثل الأمير حمل على الأدهم والكميت والأشقر. قال: إنه حديد. قال: لأن يكون حديداً خير من أن يكون بليداً" (ابن سلام، الأمثال، 156-157).

1. التكييف اللفظي:

ظهر التكييف اللفظي من خلال استعمال الغضبان للغة مألوفة ومصاغة بأسلوب الحكم والأمثال مثل: "القيد والرتعة والخفض والدعة"، وهذه العبارات تعكس خبرته الاجتماعية وحكمته في اختيار الكلمات التي تناسب السياق، ومن خلال هذه العبارات، استطاع الغضبان تقديم وصف دقيق يعبر عن حاله بطريقة تجذب انتباه الحجاج وتجعله يتفاعل بشكل أقل عدوانية.

وكذلك ظهر في "الجواب المبتكر" في إجابة الغضبان عن سؤال الحجاج "أتحبني يا غضبان؟" باستعمال تعبير مبهم: "أو فرقاً خير من حُبّين"، تُظهر قدرة الغضبان على تجنب الإجابة المباشرة، مما سمح له بالحفاظ على موقف آمن مع ترك مساحة للتأويل، دون أن يكون ملزماً بتقديم ولاء حقيقي.

2. التكيف العاطفي:

ظهر هذا من خلال "إثارة الإعجاب"؛ فالغضببان استخدم الفكاهة والتلاعب بالكلمات للتخفيف من التوتر؛ فعلى سبيل المثال، قوله: "لأن يكون حديدًا خير من أن يكون بليدًا" يعكس أسلوبًا ذكيًا في إدارة الموقف وتحويل المحادثة من مواجهة محتملة إلى تفاعل إيجابي.

وتبين كذلك من خلال "السيطرة العاطفية"؛ إذ لم يظهر الغضببان توترًا أو خوفًا أمام الحجاج، بل استطاع استغلال ذكائه اللغوي للحفاظ على سيطرته العاطفية، مما عزز مكانته أمام الحجاج وترك انطباعًا قويًا عن ثقته وحكته.

3. التكيف الاجتماعي:

يكنم هذا العامل في "تعزيز القيم المشتركة" فالغضببان اختار الحديث عن الخيل، وهي موضوع يثير اهتمام الحجاج ويعبر عن قيم متجذرة في البيئة العربية آنذاك، واستدعاء هذه القيم المشتركة ساعده على بناء علاقة اجتماعية إيجابية مع الحجاج.

وكذلك من خلال "تجنب المواجهة المباشرة"؛ إذ تبين من خلال الردود المهذبة والمبطنة، تجنب الغضببان استفزاز الحجاج أو التصادم معه، وبدلاً من ذلك، حافظ على حوار يتسم بالاحترام والذكاء.

4. استراتيجيات التقارب والابتعاد:

يظهر "التقارب" في استعمال الغضببان أسلوبًا يعتمد على توظيف لغة مألوفة ومشتركة تعزز التقارب الاجتماعي، مثل الحديث عن القيم الثقافية المألوفة كالخيل.

ويتبين "التباعد" على الرغم من مظاهر التقارب الظاهري، فالغضببان أظهر استقلالية فكرية من خلال التعليقات التي تحمل سخرية خفية، مما يعكس توازنًا بين التقارب والابتعاد لضمان سلامته واستقلاليته.

5. المغالطات المنطقية في الخطاب:

تتبين بوضوح "المغالطة العاطفية"؛ فالحجاج وضع الغضببان في موقف يدفعه للتصريح بمشاعر مزيفة تحت التهديد، لكن الغضببان استخدم مهاراته البلاغية لتجنب الوقوع في فخ التصريح المباشر.

وتظهر "مغالطة التهديد" في تهديد الحجاج للغضببان ضمناً، وهو ما جعل الغضببان يواجه تحديًا مباشرًا، ولكنه استخدم المغالطة نفسها بشكل عكسي من خلال إظهار قدرته على تجنب التصريحات المباشرة باستعمال إجابات ذكية وملتوية.

6. النتيجة:

الغضببان بن القبعثري أظهر تفوقًا وبراعة في استعمال استراتيجيات التكيف على المستويات اللفظية والعاطفية والاجتماعية، وكان ذلك بفضل مهارته البلاغية وذكائه الاجتماعي، الذي ساعده في تحويل موقف

عدائي إلى حوار إيجابي، مما مكنه من الحفاظ على كرامته الشخصية والنجاة بسلام، واستعماله للتكيف والابتعاد بطريقة استراتيجية يُعد تطبيقاً عملياً لنظرية التكيف في التواصل.

المثال الثاني: "عن الأصمعي عن أبيه قال: أتى عبد الملك بن مروان برجل كان مع بعض من خرج عليه، فقال: اضربوا عنقه. فقال: يا أمير المؤمنين، ما كان هذا جزائي منك. قال: وما جزاؤك؟ قال: والله ما خرجت مع فلان إلا بالنظر لك، وذلك أتى رجل مشؤوم، ما كنت مع رجل قط إلا غلب وهُزم، وقد بان لك صحة ما ادعيت، وكنْتُ لك خيراً من مائة ألف معك. فضحك وخلقى سبيله". (ابن الجوزي، كتاب الأذكياء، 115-116).

1. التكيف اللفظي:

يظهر التكيف اللفظي من خلال استعمال "الحجة الذكية غير المتوقعة"؛ فقد استغل الرجل موقفه الحرج ليقدم حجة فريدة، حيث وصف نفسه بأنه "رجل مشؤوم"، وهو وصف يحمل دلالة سلبية تُستخدم بشكل غير متوقع كحجة إيجابية لمصلحته، وهذا الاستعمال الذكي للحجة أوجد عنصرًا من المفاجأة، مما أربك الخليفة عبد الملك وأتاح فرصة لإعادة تقييم الموقف.

العامل الأساس هنا في التكيف اللفظي هو "البناء الموجز والفعال"؛ فالعبارة "ما كنت مع رجل قط إلا غلب وهُزم" تجسد استراتيجية خطابية تعتمد على الإيجاز مع وضوح الرسالة، وهذا الأسلوب يلفت الانتباه بسرعة، ويصعب على المستمع التشكيك في الحجة.

2. التكيف العاطفي:

من البداهة القول إن التكيف العاطفي يظهر في "إثارة العاطفة"؛ وبدا ذلك من خلال تقديم المتكلم نفسه كشخص "مشؤوم"، قدم الرجل صورة ذات طابع سلبي تجعله غير مُهدد بالنسبة لعبد الملك، وهذه الاستراتيجية أسهمت في تقليل العدائية من الخليفة وإثارة التعاطف معه على المستوى الإنساني.

وكان ذلك أيضاً من خلال إدخال "عامل الفكاهة"؛ فكانت الإشارة من الرجل إلى نفسه كمصدر شؤم، مع توظيف هذا الوصف لصالح الخليفة، خلقت حالة من الفكاهة والظرافة التي خففت التوتر في الموقف، والفكاهة هنا لم تكن أداة للتسلية فحسب، وإنما كانت عنصراً استراتيجياً لتغيير مجرى الحوار.

3. التكيف الاجتماعي:

يبدو التكيف الاجتماعي من خلال "التأكيد على الفائدة المشتركة"؛ فالرجل لم يعرض نفسه كخصم للخليفة، بل صاغ دوره بطريقة تُظهر أنه كان يخدم مصالح الخليفة دون وعي منه، وهذا النهج يعكس إدراكاً عميقاً لأهمية تلبية توقعات الخليفة عبد الملك.

ويتجلى أيضاً من خلال "إظهار التواضع" بتقديم نفسه كشخص عديم الحيلة يعتمد على تفسير شؤمه كميزة للخليفة، تجنب الرجل أي مظاهر عدائية أو استعلاء، مما عزز من تقاربه الإنساني مع عبد الملك.

4. استراتيجيات التقارب والابتعاد:

يظهر "التقارب" في محاولة الرجل الدنو من الخليفة من خلال الاعتراف الضمني بفائدته غير المقصودة لعبد الملك، مما عزز الشعور بالارتباط بين الطرفين. ويظهر "التباعد" بخلاف التقارب الذي مرّ، في حرص الرجل على الحفاظ على استقلاليته الفكرية، حيث لم يعرض أي ولاء صريح، مكثفياً بتفسير تصرفاته بطريقة تكشف سوء حظه لا أكثر.

5. المغالطات المنطقية في الخطاب:

يتبين من الخطاب وجود "مغالطة عاطفية"؛ فقد استغل الرجل جانب التعاطف والفكاهة من خلال تصوير نفسه كشخص مشؤوم، مما أدى إلى تخفيف حدة التوتر وكسب تعاطف عبد الملك. وتظهر "مغالطة النتائج" في أن الرجل بنى حجته على أن وجوده مع عبد الملك يجلب له النصر، مستنداً إلى نتيجة غير مؤكدة لكنها مقنعة في هذا السياق.

6. النتيجة:

استطاع الرجل توظيف استراتيجيات التكيف بذكاء، حيث وظّف التكيف اللفظي والعاطفي والاجتماعي لتحقيق هدفه الرئيس وهو إنقاذ نفسه، الفكاهة والوضوح والتواضع، بجانب المغالطات المدروسة، مثلت أدوات قوية في خلق انطباع إيجابي لدى عبد الملك، مما دفعه إلى اتخاذ قرار يتسم بالعفو بدلاً من العقاب.

المثال الثالث: "حدثنا ابن عياض قال: استؤمن لعباس بن سهل بن سعد الساعدي من مسلم بن عقبة يوم الحرة فأبى أن يؤمنه، فأتوه به ودعا بالغداء، فقال عباس: أصلح الله الأمير، والله لكأنهما جفنة أبيك، كان يخرج عليه مطرف حرة حتى يجلس بفنائها، ثم يضع جفنته بين يدي من حضر. قال: صدقت، كان كذلك. أنت آمن. فقيل للعباس: كان أبوه كما قلت؟ قال: لا والله، لقد رأيتَه في رداء يجره ما نخاف على ركابنا ومتاعنا أن يسرقه غيره." (ابن الجوزي، كتاب الأذكياء، 120).

1. التكيف اللفظي:

نرى التكيف اللفظي في "اختيار الالفاظ المؤثرة"؛ فالمتكلم أبدع في استعمال خطاب مليء بالإعجاب تجاه والد مسلم بن عقبة، وركز على القيم التي تتسم بالكرم والجود، وهي عناصر ثقافية تُقدّر بشدة في المجتمع العربي، وهذه الاستراتيجية اللفظية جذبت انتباه مسلم وأثرت فيه، مما ساعده على تقليل التوتر وخلق فرصة لتغيير قراره.

يتبين هذا الجانب أيضاً من خلال "الوضوح والبساطة"؛ فالعبارة "لكأنهما جفنة أبيك" حملت وصفاً بصرياً مباشراً وسهل الفهم، مما جعلها قادرة على خلق تأثير فوري لدى المخاطب، فالوضوح والبساطة في التعبير ساهما في تعزيز مصداقية العبارة على الرغم من عدم صحتها.

تضمين عناصر المبالغة اللغوية: وهذا الجانب ايضاً يظهر في "تضمين عناصر المبالغة"؛ فقد اعتمد المتكلم على المبالغة في وصفه لجود والد مسلم ليُبين الفكرة بشكل مؤثر، وعلى سبيل المثال، تصوير الجفنة كمصدر للكرم جعلها رمزاً يجسد الكرم العائلي، مما عزز الأثر النفسي عليه.

2. التكيف العاطفي:

لا شك أن هذا الخطاب مثال جيد للتكيف العاطفي فقد عمد المتكلم إلى إثارة العاطفة فقد "لجأ إلى استحضار صورة الأب كمثال يُذكر مسلم بكرم عائلته، مما أدى إلى تفعيل مشاعر إيجابية لدى مسلم، وجعله يتعامل معه بمرونة أكبر، وتذكير مسلم بوالده منحه شعوراً بالفخر والانتماء، وهو ما انعكس على قراره الإيجابي.

ويتضح أيضاً في "تجنب المواجهة" فبدلاً من الجدل أو محاولة الدفاع عن نفسه بشكل صريح، استخدم المتكلم خطاباً يعتمد على الإيجابية والمجاملة، مما ساعده على تخفيف التوتر وتهئية مسلم بن عقبة.

ولا يخفى أن المتكلم عمل على "خلق ارتباط عاطفي بالموضوع" فقد أظهر الرجل تقديراً ظاهرياً للقيم التي يقدرها مسلم، مما جعل الأخير يشعر بالتواصل العاطفي والإنساني معه.

3. التكيف الاجتماعي:

يظهر في "التواصل مع القيم المشتركة"؛ ففي المجتمع العربي، يعد الكرم والجود من القيم الأساسية وهي علامة على الشرف والمكانة، فاستعمال المتكلم لهذه القيم عزز الشعور بالتقارب بينه وبين مسلم من خلال الإشارة إلى تراث مشترك يحترمه الجميع.

ومن عوامل التكيف الاجتماعي "إظهار التقدير"؛ إذ لم يكتفِ الرجل فقط بالإشارة إلى كرم والد مسلم، وإنما زاد عليها في إظهار الاحترام لمسلم ذاته، وهذا الاحترام انعكس في أسلوب حديثه وتجنب أي إشارات عدائية أو تقليل من مكانته، مما ساعد في بناء علاقة إيجابية بينهما.

4. استراتيجيات التقارب والابتعاد:

يظهر "التقارب" من خلال استعمال لغة تظهر الإعجاب والاحترام، متبنيًا قيمًا تتماشى مع اهتمامات مسلم الشخصية، هذا التقارب ساعد في خلق جو من الألفة والانسجام في الحوار.

ويبدو الابتعاد على الرغم من التقارب الظاهري، في إظهار المتكلم استقلالية فكرية لاحقاً عندما اعترف بعدم صحة وصفه، مما يعكس براعة في استعمال التكيف الاجتماعي لتحقيق هدفه دون التضحية بهويته أو قناعاته الشخصية.

5. المغالطات المنطقية في الخطاب:

تظهر "مغالطة الكذب" (Falsehood) من خلال اعتماد المتكلم على تقديم معلومة غير صحيحة، حيث وصف والد مسلم بصفات كرم مبالغ فيها، وعلى الرغم من أن هذا الكذب كان واضحاً، إلا أنه نجح في التأثير على مسلم بسبب الصياغة المقنعة والقيم المرفقة بالوصف.

وتظهر " المغالطة العاطفية" في استغلال المتكلم مشاعر المخاطب تجاه والده من خلال استحضار ذكريات إيجابية تربط مسلم بماضيه العائلي، هذا التأثير العاطفي كان كافياً لتغيير قرار مسلم دون الحاجة إلى إثبات موضوعي.

وتتبين مغالطة التعميم (Hasty Generalization) في أنّ المتكلم بنى وصفه على افتراض مبالغ فيه حول كرم والد مسلم، متجاهلاً أي تفاصيل أخرى قد تعارض الصورة الإيجابية التي رسمها.

6. النتيجة:

ببراعة خطابية ، تمكن المتكلم من تحويل موقف خطير إلى فرصة للنجاة، فاستعماله لاستراتيجيات التكيف اللفظي والعاطفي والاجتماعي، بجانب استغلال المغالطات المنطقية بذكاء، أدى إلى التأثير العميق في المخاطب وإقناعه بتغيير قراره، يعكس هذا التحليل كيف يمكن لتوظيف نظرية التكيف في التواصل (CAT) أن يكون أداة فعالة للتعامل مع مواقف شديدة الخطورة.

المثال الرابع: "لما ولي الواثق وأقعد للناس أحمد بن أبي داود للمحنة في القرآن ودعا إليه الفقهاء، أتى فيهم بالحارث بن مسكين، فقيل له: اشهد أن القرآن مخلوق! فقال: أشهد أن التوراة والإنجيل والزبور والقرآن، هذه الأربعة مخلوقة. ومدّ أصابعه الأربع؛ فعرض بها وكفى عن خلق القرآن وخلص مهجته من القتل " (ابن عبد ربه، العقد الفريد، 2/ 297).

1. التكيف اللفظي:

من عوامل التكيف اللفظي "اختيار صياغة عامة"؛ فقد اختار المتكلم "الحارث" عبارة عامة تضمنت "التوراة والإنجيل والزبور والقرآن"، حيث وسّع دائرة الحديث ليشمل الكتب السماوية جميعها بدلاً من حصر الإجابة في القرآن فقط، وهذه الصياغة كانت مزيجاً من الذكاء والحذر، حيث حققت ما يمكن أن يفهم كاستجابة دون الإضرار بعقيدته أو إثارة غضب السلطة.

ومن العوامل الفاعلة " التعبير الغامض"؛ فاستعمال المتكلم للغة تحمل أكثر من تفسير يعكس بوضوح مهارة لغوية عالية، حيث استطاع استغلال الغموض لخلق إجابة تتوافق مع مطلب السلطة دون الانحراف عن معتقداته الشخصية، وهذا الأسلوب يعكس التكيف مع الوضع الحرج، مع تجنب الوقوع في محذور ديني أو سياسي.

وهناك عامل " التركيز على الجانب المادي البصري" ؛ فعبارة المتكلم لم تكن فقط لفظية بل عززها بمد أصابعه الأربع، مما أضفى على إجابته بعداً تمثيلاً بصرياً قوى تأثيرها على المتلقي، وهذا الاستعمال المزدوج للكلام والحركة يعكس تكييفاً تكاملياً مع الموقف.

2. التكيف العاطفي:

يبدو التكيف العاطفي في " إظهار التواضع والالتزام الظاهري"؛ فالمتكلم قدم إجابته بأسلوب يظهر الطاعة الظاهرية، مما أتاح له النجاة من الموقف دون استفزاز الطرف الآخر، وهذا الأسلوب جعل إجابته تبدو وكأنها تتماشى مع طلب السلطة، مما هدأ من حدة التوتر بينه وبين المخاطب "أحمد بن أبي داود". ويظهر من خلال " تجنب المواجهة"؛ فلم يلجأ المتكلم إلى أي نوع من التحدي، وإنما استخدم إجابة مبهمة تهدف إلى تقليل التوتر مع الحفاظ على موقفه الشخصي، وهذه الاستراتيجية ساهمت في تخفيف التصعيد وإعادة توجيه النقاش نحو توافق ظاهري.

والعامل المهم هو "إثارة تسمح المخاطب"؛ فالإجابة التي قدمها الحارث جعلت أحمد بن أبي داود يشعر بأن الحارث قد قدم الولاء المطلوب، مما أدى إلى اتخاذ قرار بالإفراج عنه، وهذا التسامح كان نتيجة مباشرة للتكيف العاطفي الذي قدمه الحارث من خلال لهجة هادئة وإجابة ذكية.

3. التكيف الاجتماعي:

يظهر هذا الجانب من خلال "الحفاظ على الانتماء للجماعة"؛ فالمتكلم لم يخرج عن السياق الاجتماعي الذي فرضته المحنة، حيث حرص على تقديم إجابة تبدو ظاهرياً متوافقة مع توقعات السلطة، وهذه الاستراتيجية ساعدت في الحفاظ على مكانته الاجتماعية وتجنب العزلة أو العقوبة.

ويبدو العامل الآخر من خلال " التواصل مع القيم المشتركة"؛ فالإشارة إلى الكتب السماوية مجتمعة تعكس تفهماً للحساسية الدينية في السياق الاجتماعي، فالمتكلم أظهر احتراماً للأديان السماوية ككل وهو مبدأ إسلامي أصيل، مما عزز انطباعه كشخص ملتزم بالقيم الدينية وارتباطه بفكرة أن الإسلام يحترم كل الكتب السماوية.

ولا يخفى العامل المهم وهو " إظهار الاحترام للسلطة" ؛ فالحارث تجنب أي نوع من التصريحات التي قد تُفهم كتحدٍ أو تقليل من مكانة المخاطب، وأسلوبه قد أظهر التزاماً ظاهرياً بالقواعد التي فرضتها السلطة، مما جعله يبدو كشخص متعاون.

4. استراتيجيات التقارب والابتعاد:

إنّ "التقارب" يبدو من خلال تقديم إجابة تتماشى مع صيغة السؤال، فقد أظهر الحارث تقارباً ظاهرياً مع موقف السلطة، وهذه الاستراتيجية ساعدت في تخفيف الضغوط وخلق انطباع بأنه استجاب للمطلب.

والجانب الآخر " التباعد" ظهر أيضًا على الرغم من التقارب الظاهري، فقد كان الحارث مبتعدًا عن تقديم ولاء كامل، حيث وظف الغموض في إجابته ليحمي قناعاته الشخصية، وهذا التباعد الخفي يعكس استقلالية فكرية مع الحفاظ على الاحترام الظاهري.

5. المغالطات المنطقية في الخطاب:

من المغالطات في الخطاب مغالطة الغموض (Equivocation)؛ فالمتكلم استخدم لغة مبهمّة تحتمل أكثر من تفسير، وهذه المغالطة كانت وسيلته للنجاة، حيث جعلت إجابته تبدو مقبولة من قبل السلطة دون أن تكون ملازمة.

ومن المغالطات أيضًا مغالطة التعميم (Hasty Generalization)؛ فإدراج الكتب السماوية الأخرى ضمن إجابته كان تعميمًا مقصودًا لتجنب الإجابة المباشرة عن مسألة خلق القرآن وحدها، هذه الاستراتيجية سمحت له بتجنب الوقوع في تناقض مع معتقداته.

والمغالطة الإضافية هي مغالطة التلاعب بالمشاعر (Manipulative Emotional Appeal) فالإجابة التي قدمها المتكلم حملت بُعدًا عاطفيًا خفيًا، حيث استخدم سياق الكتب السماوية كرمز مقدس يصعب الاعتراض عليه.

6. النتيجة:

استطاع المتكلم "الحارث بن مسكين" ببراعة أن يستخدم التكيف اللفظي والعاطفي والاجتماعي ليواجه محنة خلق القرآن دون التضحية بمعتقداته، واستراتيجياته كانت واضحة في التكيف مع الموقف، وتجنب المواجهة المباشرة، واستعمال الغموض بحنكة، مكنته من الخروج من المحنة بأمان.

المثال الخامس: قال [الرشيد] "يا أصمعي، تدري من هذه الصبية؟ قلت: لا أدري. قال: هذه مؤنسة بنت أمير المؤمنين، فدعوت له ولها، وتأملمته، فإذا هو شارب ثمل. قال: قم فقبل رأسها. فقلت: أفلتت من واحدة ودُفعت إلى أخرى أشد منها. إن أطعته أدركته الغيرة فقتلني، وإن عصيته قتلني بمعصيتي له. فلما أحب الله عز وجل من تأخير أجلي، ألهمني أن وضعت كمي على رأسها وقبلت كمي. فقال: والله يا أصمعي، لو أخطأتها لقتلتك. أعطوه عشرة آلاف درهم، والحق بدارك. فخرجت وأنا لا أصدق بالسلامة، فكيف بالحباء والكرامة؟" (التتوخي، الفرج بعد الشدة، 3/ 157).

1. التكيف اللفظي:

يظهر التكيف اللفظي في "الاستجابة الذكية التلقائية"؛ فالأصمعي بدأ بالتواصل مع الخليفة عبر الدعاء له ولابنته، وهو فعل مباشر يظهر الطاعة والاحترام، مع إدراكه أن هذا النوع من الخطاب يساهم في تهدئة الموقف وتجنب أي تصعيد.

ويظهر في "توظيف الابتكار"؛ فعند مواجهة طلب محرّج من الخليفة لم يرفض الأصمعي صراحة لكنه لجأ إلى تصرف مصحوب بلغة ضمنية، حيث لم ينطق بكلمات رفض أو اعتراض، بل نفذ الفعل بطريقة رمزية حين وضع كفه على رأس الصبية وقبله، مما جعله يبدو وكأنه امتثل دون أن يدخل في موقف قد يهدد سلامته.

وينكشف أيضاً في "التكيف مع الأسلوب الرسمي"؛ فقد حافظ الأصمعي على مستوى من اللغة يتناسب مع مقام الخليفة مستخدماً ألفاظاً تتسم بالاحترام والالتزام بالسياقات الرسمية، مما يعكس وعيه بالسياق اللغوي المطلوب في هذا الموقف.

2. التكيف العاطفي:

يبدو التكيف العاطفي من خلال "السيطرة على الانفعالات"؛ فعلى الرغم من الخطر المباشر، حافظ الأصمعي على هدوئه وتصرف بشكل متزن، مما أعطى الخليفة انطباعاً إيجابياً بأنه يتفاعل معه بحكمة وليس بخوف.

والعامل الآخر هو "تقدير خصوصية الموقف"؛ فالأصمعي أدرك أن الخليفة ليس في حالة وعي، مما دفعه لتجنب المواجهة المباشرة أو الاستفزاز، مع اختيار تصرف ذكي يجنب أي استياء أو رد فعل عنيف.

وكان العامل الآخر هو "التفاعل الواسطي الإيجابي"؛ فاختيار الأصمعي حلاً وسطاً مثل تقبيل كفه بدلاً من رأس الصبية أظهر مهارة في تلطيف حدة الموقف، مع الإبقاء على نوع من الطاعة الظاهرية التي أرضت الخليفة دون التضحية بكرامته.

3. التكيف الاجتماعي:

يبدو هذا الجانب من خلال "إظهار الطاعة الظاهرية"؛ فالتصرف الذي قام به الأصمعي أعطى انطباعاً بأنه استجاب لأمر الخليفة، مما حافظ على العلاقة الاجتماعية الإيجابية بينهما، وأتاح للأصمعي الخروج من الموقف دون ضرر.

والعامل الآخر "تعزيز مكانته كأديب مقرب"؛ فالطريقة التي تخلّص بها الأصمعي من الموقف عززت صورته كأديب ذكي ومبدع قادر على التكيف مع المواقف الحرجة بمهارة اجتماعية فائقة. وكان هناك "إدراك أهمية السياق الثقافي"؛ فالأصمعي استفاد من القيم الثقافية والاجتماعية المرتبطة بالطاعة والاحترام، مع تقديمه لحل يحفظ ماء الوجه لكل من الخليفة وابنته.

4. استراتيجيات التقارب والابتعاد:

يظهر جانب "التقارب" في محاولة الأصمعي التقرب من الخليفة عبر طاعة ظاهرية ودعاء له ولابنته، مما خلق جوّاً من الألفة والاحترام يعكس ولاءً ظاهرياً.

ويكمن "التباعد" في اختيار الأصمعي الابتعاد عن تنفيذ الطلب حرفياً، مما أظهر استقلالية فكرية وحفاظاً على موقفه الشخصي دون أن يثير حفيظة الخليفة.

5. المغالطات المنطقية في الخطاب:

من المغالطات "مغالطة التهديد" (Appeal to Threat) ؛ فقد وضع الخليفة الأصمعي أمام خيارين صعبين؛ إما تنفيذ الطلب وهو ما قد يثير غضبه في النهاية، أو عدم تنفيذه مما يؤدي إلى العقاب، وهذه المغالطة أجبرت الأصمعي على إيجاد حيلة ذكية للتعامل مع التهديد.

وهناك مغالطة الطاعة العمياء" (Blind Obedience) ؛ فعلى الرغم من أن الأصمعي لم يطع الخليفة حرفياً، إلا أنه قدم حلاً بدأ وكأنه تنفيذ للأمر، مما عزز لدى الخليفة انطباعاً زائفاً بأنه استجاب بالكامل.

يضاف إلى ذلك "مغالطة الالتباس" (Ambiguity) ؛ وتمثلت في قيام الأصمعي بتقبيل كفه بدلاً من رأس الصبية وهو ما ترك انطباعاً غامضاً يمكن تفسيره على أنه تنفيذ للأمر، لكنه في الحقيقة كان وسيلة للخروج من الموقف دون خضوع كامل.

6. النتيجة:

ببراعة خطابية استثنائية، تمكن الأصمعي من الحفاظ على حياته والخروج من الموقف الحرج سالماً، بل وحصل على مكافأة كبيرة، وتصرفه أظهر قدرة فريدة على التكيف مع السياق الحرج من خلال استعمال استراتيجيات التواصل اللفظي والعاطفي والاجتماعي بذكاء.

4. خاتمة البحث ونتائجه

تناول هذا البحث تحليلاً مفصلاً للنصوص التراثية العربية باستعمال نظرية التكيف في التواصل (CAT)، بهدف الكشف عن استراتيجيات التكيف الخطابية التي لجأ إليها بعضهم في مواجهة مواقف حرجة أو تهديدات خطيرة، ومن خلال توظيف النصوص المختارة بوصفها نماذج تطبيقية، ظهرت مجموعة من النتائج الجوهرية التي توضح قدرة بعض الأفراد في التعامل مع السياقات المعقدة والتحديات بذكاء استثنائي، ويظهر هذا البحث العلاقة بين سمة الخطاب التراثي ومفاهيم التواصل الحديثة، مما يعزز فهمنا لأهمية التكيف في تفاعلات الخطاب العربي التقليدي، وكان من نتائج هذا البحث:

1. أثبتت النصوص المدروسة أن المتكلم استطاع تطويع اللغة بأساليب متنوعة تتماشى مع التوقعات الثقافية والاجتماعية للمستمعين؛ حيث اعتمد على الأمثال والحكمة لإيصال رسائل غير مباشرة تنسم بالذكاء والتأثير النفسي كما في خطاب "الغضبان بن القبعثري"، واستخدمت الصياغات الغامضة والمتعددة التفسير لتجنب التصريحات المباشرة التي قد تؤدي إلى تداعيات سلبية كما يظهر في خطاب "الحارث بن مسكين"، كما لجئ

- إلى الوضوح والاختصار في المواقف التي تتطلب ردودًا محددة لا تترك مجالاً لسوء التأويل مما ساعد في تخفيف التوتر وخلق توازن بين الطاعة الظاهرية والاستقلالية الفكرية.
2. كانت القدرة على إثارة التعاطف سمة بارزة في النصوص المدروسة ، حيث أظهر المتكلمون فهماً عميقاً للعواطف الإنسانية ودورها في كسر حدة المواقف الصدامية من خلال إثارة العاطفة عبر الإشارة إلى القيم المشتركة والموروث الثقافي، كما فعل المتكلم " في استمالة مسلم بن عقبة واستعمال الفكاهة في المواقف المحفوفة بالخطر لتخفيف التوتر كما يظهر في ردود "الغضبان" على الحجاج وخلق الانطباع بالطاعة الظاهرية لتجنب المواجهة المباشرة مع السلطة كما في تصرف "الأصمعي" أمام الخليفة.
3. أظهرت النصوص أن المتحدث استطاع التفاعل مع القيم الثقافية والاجتماعية المشتركة مما ساهم في تحقيق التوازن بين الاحتفاظ بالقيم الشخصية وتجنب الصدام مع السلطة، حيث ركزت على إبراز القيم المشتركة مثل الكرم والشجاعة لإظهار الولاء الضمني وتقوية الروابط الاجتماعية مع الخصم كما في إشادة المتكلم بوالد المخاطب كما اعتمدت على تجنب المواجهة المباشرة مع الجهات المتسلطة من خلال الاحترام الظاهري والحفاظ على الحدود الاجتماعية المقبولة.
4. ظهرت المغالطات كأداة أساسية في تعزيز تأثير الخطاب في المواقف الحرجة حيث ظهرت مغالطة التهديد من خلال استعمال الإكراه الضمني لتغيير سلوك المتحدثين كما في محنة خلق القرآن والمغالطة العاطفية لتأجيج المشاعر واستثارة التعاطف في مواقف كان من المستحيل التعامل معها بالمنطق وحده ومغالطة التعميم لإضفاء الشرعية على حجج الشخصيات من خلال شمولية ظاهرة كما يظهر في استجابة "الحارث بن مسكين".
5. يتضح من التحليل أن السياق يؤدي وظيفة فاعلة في توجيه استراتيجيات التكيف حيث اعتمد المتكلم على فهم دقيق للموقف وأبعاده النفسية والاجتماعية لتحديد الاستجابة مما يعكس براعة في قراءة المواقف وإعادة توجيهها بما يخدم المصالح، ويحافظ على التوازن أمام السلطة.

قائمة المصادر والمراجع : ر

- ❖ البغدادي، أبو عبيد القاسم بن سلام بن عبد الله الهروي (المتوفى: 224هـ). الأمثال. تحقيق: الدكتور عبد المجيد قطامش. دار المأمون للتراث، الطبعة الأولى، 1400 هـ - 1980 م.
- ❖ ابن الجوزي، جمال الدين أبو الفرج عبد الرحمن بن علي بن محمد (المتوفى: 597هـ). كتاب الأذكياء . مكتبة الغزالي.
- ❖ الأندلسي، أبو عمر شهاب الدين أحمد بن محمد بن عبد ربه (المتوفى: 328هـ). العقد الفريد. دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى، 1404 هـ.
- ❖ التنوخي، المحسن بن علي بن محمد بن أبي الفهم داود البصري (المتوفى: 384هـ). الفرج بعد الشدة . تحقيق: عبود الشالجي. دار صادر، بيروت، 1398 هـ - 1978 م.
- ❖ Al-Andalusi, A. U. S. A. ibn M. ibn A. R. (328 AH/940 CE). Al-‘Iqd al-Farīd [The Unique Necklace]. Dar al-Kutub al-‘Ilmiyyah, Beirut (1st ed., 1404 AH).
- ❖ Al-Baghdadi, A. U. al-Q. ibn S. ibn A. al-H. (224 AH/838 CE). Al-Amthāl [Proverbs]. (A. M. Qatamish, Ed.). Dar al-Ma`mun li-l-Turath (1st ed., 1400 AH/1980 CE).
- ❖ Al-Tanukhi, al-M. ibn A. ibn M. ibn A. al-F. D. al-B. (384 AH/994 CE). Al-Faraj ba‘da al-Shiddah [Relief After Hardship]. (A. al-Shalji, Ed.). Dar Sadir, Beirut (1398 AH/1978 CE).
- ❖ Ibn al-Jawzi, J. al-D. A. al-F. A. al-R. ibn A. ibn M. (597 AH/1200 CE). Kitāb al-Adhkiyā’ [The Book of the Intelligent]. Maktabat al-Ghazali.
- ❖ Beebe, L. M., & Giles, H. (1984). Speech-accommodation theories: A discussion in terms of second-language acquisition. International Journal of the Sociology of Language, 46, 5-32.
- ❖ Bell, A. (2001). Audience Design. In P. Eckert & J. R. Rickford (Eds.), Style and Sociolinguistic Variation (pp. 139-173). Cambridge University Press.
- ❖ Bernhold, Q. S., & Giles, H. (2022). Emotional mimicry: a communication accommodation approach. Cognition and Emotion, 36(5), 799-804.
- ❖ Campbell, S. (1974). Flaws and Fallacies in Statistical Thinking. Prentice-Hall.
- ❖ Copi, I. M., Cohen, C., & McMahon, K. (2014). Introduction to Logic (14th ed.). Pearson.
- ❖ Damer, T. E. (2009). Attacking Faulty Reasoning: A Practical Guide to Fallacy-Free Arguments (6th ed.). Wadsworth.

- ❖ Farzadnia, S., & Giles, H. (2015). Patient-Provider Health Interactions: A Communication Accommodation Theory Perspective. *International Journal of Society, Culture & Language*, 3(2), 17-34.
- ❖ Gasiorek, J., Giles, H., & Soliz, J. (2015). Accommodating new vistas. *Language & Communication*, 41, 1-5.
- ❖ Giles, H. (1973). Accent mobility: A model and some data. *Anthropological Linguistics*, 15(2), 87-105.
- ❖ Giles, H., Coupland, J., & Coupland, N. (1991). *Contexts of Accommodation: Developments in Applied Sociolinguistics*. Cambridge University Press.
- ❖ Giles, H., & Ogay, T. (2007). Communication Accommodation Theory. In B. B. Whaley & W. Samter (Eds.), *Explaining Communication: Contemporary Theories and Exemplars* (pp. 293-310). Lawrence Erlbaum Associates.
- ❖ Giles, H., & Williams, A. (1992). Accommodating hypercorrection: A communication model. *Language & Communication*, 12(3/4), 343-356.
- ❖ Gumperz, J. J. (1964). Linguistic and social interaction in two communities. *American Anthropologist*, 66(6), 137-153.
- ❖ Hamblin, C. L. (1970). *Fallacies*. Methuen & Co Ltd.
- ❖ Kuhl, P. K. (2004). Early language acquisition: Cracking the speech code. *Nature Reviews Neuroscience*, 5(11), 831-843.
- ❖ Salmon, W. C. (1973). *Logic* (2nd ed.). Prentice-Hall.
- ❖ Salmon, W. C. (1974). The Logic of Scientific Inquiry. In R. Swinburne (Ed.), *The Justification of Induction* (pp. 85-97). Oxford University Press.
- ❖ Soliz, J., & Giles, H. (2014). Relational and Identity Processes in Communication: A Contextual and Meta-Analytical Review of Communication Accommodation Theory. *Annals of the International Communication Association*, 38(1), 107-144.
- ❖ Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-24). Nelson-Hall.
- ❖ Trudgill, P. (1986). *Dialects in Contact*. Basil Blackwell.
- ❖ van Eemeren, F. H., & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective*. Lawrence Erlbaum Associates,
- ❖ Walton, D. N. (1995). *A Pragmatic Theory of Fallacy*. University of Alabama Press.
- ❖ Ylanne, V. (2008). Communication Accommodation Theory. In H. Spencer-Oatey (Ed.), *Culturally Speaking: Culture, Communication and Politeness Theory* (2nd ed., pp. 163-181). Continuum International Publishing Group.