

## الحجاج في الخطاب السياسي قراءة في أساليب الإقناع

د. يوسف ولد النية

جامعة معسكر - الجزائر

youcefouldennebia@yahoo.fr

تاريخ الوصول: 2018/07/26 القبول: 2019/01/02 / النشر على الخط: 2019/01/05

Received :.....l Accepted :.....l Published online :.....

### الملخص

يُعدّ الخطاب السياسي الحقل الخصب الذي يمارس فيه السياسيون الحجاج، بمختلف صنوفه، في مخاطبتهم للجماهير، قصد إقناعهم والتأثير فيهم. من هنا، ابتغينا أن نتناول في هذه الورقة البحثية "الحجاج في الخطاب السياسي، قراءة في أساليب الإقناع"، وذلك من خلال ثلاثة عناصر رئيسية؛ أما العنصر الأول فتناولنا فيه مفهوم الحجاج في اللغة والاصطلاح. وأما الثاني فتحدثنا فيه عن أساليب الإقناع اللساني في الخطاب السياسي؛ وقد رأينا أنها لا تخرج عن ثلاثة أساليب؛ الأولى: فنية - بلاغية كالترداد والمجاز، والثانية: عقلية - منطقية، تعتمد على الحجج والتضاد والتقسيم، والثالثة: نفسية - لغوية، تتجلى في استعمال الكلمات العاطفية. وأما الثالث فبيّنا فيه أساليب الإقناع غير اللساني في الخطاب السياسي، كلغة الجسد بمختلف أشكالها. وقد زواجنا في هذه الورقة بين الجانب النظري والجانب التطبيقي، لعلّ هذه المزاجية تقدّم للمتلقي صورة واضحة عن الموضوع.

**الكلمات المفتاحية:** الحجاج؛ الخطاب السياسي؛ أساليب الإقناع اللساني؛ أساليب الإقناع غير اللساني؛ مؤثرات نفسية لغوية.

**argumentation in political discourse,  
reading in methods of persuasion**

### abstract

The political discourse is a fertile field in which politicians practiced different types of argumentation when addressing their public, in order to persuade and influence it.

This paper is an attempt to explore “Argumentation in the political discourse, a study of three techniques of persuasion”, it includes three main elements, the first concerns the concept of argumentation both lexical and contextual meaning, the second element examines the verbal strategies used in the political discourse within three procedures, the rhetoric one, the logical and philosophical one, and finally the psycho-linguistic one. The third element tries to investigate the non-verbal strategies of persuasion used in this type of discourse, such as the body movements gesture, the body area, the feature, and the non-verbal aspects of the voice. In this paper we try to join the theoretical and practical sides in order to present a clear image to the receptor about the subject.

**Key words:** Argumentation, political discourse, verbal persuasion strategies, non-verbal persuasion strategies, psychological-linguistic effects..

## تمهيد

يعدّ الحجاج الأداة الفاعلة في الخطاب التواصلي، على نحو ما نجد ذلك في الخطاب الديني والإعلامي والإشهارى والقانوني والسياسي.. ويعتبر الخطاب السياسي<sup>1</sup> الحقل الخصب الذي يمارس فيه السياسيون الحجاج، بمختلف صنوفه، في مخاطبتهم للجماهير، قصد إقناعهم والتأثير فيهم. من أجل ذلك، يتوسّل السياسيون في خطاباتهم أساليب إقناعية، يبتغون من ورائها تطوير المتلقي فكرياً ونفسياً، وجعله يتخذ قناعات إيجابية حيال أفكارهم وتوجهاتهم. وتتجلى أساليب الإقناع - في رأينا - في الخطاب السياسي، وفي أيّ خطاب تفاعلي، من خلال وسيلتين أساسيتين؛ وسيلة لسانية: تتمثل في السياق المقالي؛ بما يضمّه من فنون بلاغية كالترداد والحجاز، ومرتكزات عقلية كالاستدلال والبرهنة، ومؤثرات نفسية - لغوية تتجلى في استعمال الكلمات العاطفية. ووسيلة غير لسانية: تتمثل في السياق

<sup>1</sup> يمثل الخطاب السياسي أهم الفروع التي يدرسها علم اللغة السياسي، بالإضافة إلى دراسته لفروع أخرى، كدراسة المصطلحات والتعبيرات التي يصطنعها كلّ نظام دعاية لنفسه، ولغة الانتخاب، ولغة المراسيم، والمفردات والتعبيرات المستعملة في الحروب والسلم، والتغيرات الدلالية التي تصحب الثورات والانقلابات، واللغة المستعملة بين الدول المتحالفة أو المتجاورة أو التي تربطها روابط أخرى، ولغة البيانات السياسية، والمعاهدات والاتفاقات الدولية. يُنظر:

محمود السعران، اللغة والمجتمع، رأي ومنهج، ط2، (الاسكندرية، 1963)، ص، ص 74 - 76

المقامي؛ بما يحويه من تعبيرات غير لفظية، كلغة الجسد بمختلف أشكالها، وصفات الصوت غير اللفظية وما إلى ذلك.

من هذا المنطلق، ساغ لنا أن نطرح الإشكالية الآتية: ما مدى فاعلية أساليب الإقناع اللساني وغير اللساني في الخطاب السياسي، من حيث تأثيرها في المتلقي؟ وللإجابة على هذه الإشكالية قسّمنا هذه الورقة إلى ثلاثة عناصر رئيسية؛ أولها: مفهوم الحجاج في اللغة والاصطلاح، وثانيها: أساليب الإقناع اللساني في الخطاب السياسي، وثالثها: أساليب الإقناع غير اللساني في الخطاب السياسي. وقد حاولنا في هذه الورقة أن نستلهم بعض معطيات البلاغة الجديدة في بعدها التحليلي. كما حرصنا على أن نزاوج في هذه الورقة بين الجانب النظري والجانب التطبيقي، لعلّ هذه المزاجية تقدّم للمتلقي صورة واضحة عن هذا الموضوع.

### أ. مفهوم الحجاج في اللغة والاصطلاح

الحجاج في اللغة هو المغالبة بالحجة، قال "الراغب": "والمحاجة أن يطلب كل واحد أن يرّد الآخر عن حجّته وحجّته، قال تعالى: "وَحَاجَّهُ قَوْمُهُ، قَالَ أَتُنْحَاوِي فِي اللَّهِ" (الأنعام:80)".<sup>1</sup> أما في الاصطلاح ف"حدّ الحجاج أنه فعالية تداولية جدلية، فهو تداولي لأنّ طابعه الفكري مقامي واجتماعي، إذ يأخذ بعين الاعتبار مقتضيات الحال من معارف مشتركة ومطالب إخبارية وتوجهات ظرفية، ويهدف إلى الاشتراك جماعيا في إنشاء معرفة عملية، إنشاءً موجّها بقدر الحاجة، وهو أيضا جدلي لأنّ هدفه إقناعي قائم بلوغه على التزام صور استدلالية أوسع وأغنى من البنيات البرهانية الضيقة".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> الراغب الأصفهاني، معجم مفردات ألفاظ القرآن، تح: يوسف الشيخ محمد البقاعي، (بيروت، دار الفكر، 1426هـ-1427هـ/2006م)، ص83

<sup>2</sup> طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ط2 (الدار البيضاء، المركز الثقافي العربي، 2000م)، ص65

على أنّ اللغوي الفرنسي "أوزفالد ديكرود" "Oswald Ducrot" خالف -ابتداءً من سنة 1973م- النظريات الحجاجية الكلاسيكية،<sup>1</sup> وذهب إلى أن الحجاج يكمن في اللغة ذاتها، "وتنطلق هذه النظرية من الفكرة الشائعة التي مؤدّاها (أنا نتكلم عامة بقصد التأثير)، وهي تحاول أن تبين أنّ اللغة تحمل بصفة ذاتية وجوهرية وظيفة حجاجية، أي أنّ هذه الوظيفة مؤشّر لها في بنية الأقوال نفسها، وفي المعنى وكل الظواهر الصوتية والصرفية والمعجمية والتركيبية والدلالية".<sup>2</sup>

ومن هذا المنظور يعرّف الحجاج (argumentation) على أنه تقديم الحجج والأدلة المؤدية إلى نتيجة معينة، وهو يتمثل في إنحاز متواليات من الأقوال، بعضها هو بمثابة الحجج اللغوية، وبعضها الآخر هو بمثابة النتائج التي تُستنتج منها. ومثال ذلك جملة: "أنا متعب، إذن أنا بحاجة إلى الراحة"، التي تتكون من حجّة (التعب) ونتيجة (الراحة).<sup>3</sup>

وقد أعطى "ديكرود" لمفهوم الحجّة دلالة واسعة ومجرّدة، فهي حسب هذا التصور الجديد، عبارة عن عنصر دلالي يقدمه المتكلم لصالح عنصر دلالي آخر، وقد ترد على شكل قول أو فقرة أو نص، وقد

<sup>1</sup> ترى النظريات الحجاجية الكلاسيكية أنّ الحجاج ينتمي إلى البلاغة القديمة، كما هو الحال عند "أرسطو"، أو البلاغة الحديثة كما هو الأمر عند "شايم برلمان" "Chaim Perelman"، و"أولبريخت تيتيكا" "Olbrechts-Tyteca"، و"ميشال ميير" "Michel Mayer"، كما ترى تلك النظريات أنّ الحجاج ينتمي إلى المنطق الطبيعي كما هو الشأن عند "جان بليز غريز" "Jean-Blaise Grize". يُنظر: أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج، ط1 (الدار البيضاء، العمدة في الطبع، 1426هـ/2006م)، ص14. ولا ننسى في هذا المقام قيام علم الكلام في الفكر الإسلامي على الحجاج؛ الذي كان يُعتمد في الدفاع عن "العقائد الإيمانية بالأدلة العقلية، والردّ على المبتدعة المنحرفين في الاعتقادات عن مذاهب السلف وأهل السّنة". يُنظر: ابن خلدون، المقدمة، تحقيق: حجر عاصي، (بيروت، دار ومكتبة الهلال، 1988م)، ص290

<sup>2</sup> أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج، ص8

<sup>3</sup> م، ن، ص، ص16 - 17

تكون مشهدا طبيعيا أو سلوكا غير لفظي، إلى غير ذلك.<sup>1</sup> وعلى هذا الاعتبار فإنّ الحجاج أوسع من أن يُحصَر في اللسان، خلافا لما يراه "طه عبد الرحمن" من أنه "لا حجاجٌ بغير تواصل باللسان".<sup>2</sup> وغاية الحجاج الإقناع (persuasion)، ويكون الإقناع، أكثر ما يكون، في الخطابة، إن لم يكن من أهم دعائمها، كما ذهب إلى هذا "حازم القرطاجني" (ت684هـ).<sup>3</sup> وقد ذهب "أرسطو" إلى أنّ الإقناع والاقتناع يحدثان بثلاث وسائل؛ أولها أنّ الخطيب يقنع بالأخلاق إذا كان كلامه يُلقى على نحو يجعله خليقا بالثقة، لأننا نستشعر الثقة على درجة أكبر وباستعداد أوسع بأشخاص معتبرين في كل الأمور بوجه عام.. ثم إنّ الاقتناع يمكن أن يتم بواسطة السامعين إذا كانت الخطبة مثيرة لمشاعرهم، فأحكامنا حين نكون مسرورين ودودين ليست هي أحكامنا حين نكون مغمومين ومعادين.. وأخيرا فإنّ الإقناع يحدث عن الكلام نفسه إذا أثبتنا حقيقة أو شبه حقيقة بواسطة حجج مقنعة مناسبة للحالة المطلوبة.<sup>4</sup>

وعلى ذلك، فالإقناع مبتغى كلّ خطيب على وجه العموم، ومبتغى كلّ خطيب سياسي على وجه الخصوص؛ ذلك لأنّ التأثير في الجماهير، وجعلهم يتبنون على مواقفهم، أو يغيرون مواقفهم الخاصة، ويتبنون مواقف جديدة، ليس بالأمر الهين، وإنما يحتاج هذا الأمر إلى استراتيجيات وأساليب إقناعية، تجمع بين ما هو لساني وما هو غير لساني.

### ! . أساليب الإقناع اللساني في الخطاب السياسي

<sup>1</sup> م، ن، ص18

<sup>2</sup> التواصل والحجاج، (الرباط، مطبعة المعارف الجديدة، ب ت)، ص5

<sup>3</sup> لارتباط الإقناع بالخطابة جعله حازم من أهم دعائمها، كما جعل التخيل من أهم دعائم الشعر، لذلك عقد فصلا في "طرق العلم بما تتقوّم به صناعة الشعر من التخيل، وما به تتقوّم صناعة الخطابة من الإقناع". يُنظر: منهاج البلاغ

وسراج الأدباء، تقلّم وتحقيق محمد الحبيب ابن الخوجة، ط2 (بيروت، دار الغرب الإسلامي، 1981)، ص62

<sup>4</sup> الخطابة، التّرجمة العربية القديمة، تحقيق وتعليق، عبد الرحمن بدوي، (الكويت، وكالة المطبوعات، بيروت، دار القلم،

(1979)، ص، ص 10 - 11

يعتمد الإقناع اللساني في الخطاب السياسي -فضلا عن الخطابات الأخرى- على وسائل ثلاث: الأولى بلاغية؛ سواء تعلّق الأمر فيها بكيفية مطابقة كلام الخطيب لمقتضى حال السامعين، كأن يحذف ويذكر، ويوجز ويطنّب في الكلام (علم المعاني)، أو تعلّق بإبراز المعنى الواحد في صور مختلفة كالتشبيه والاستعارة والكناية (علم البيان)، أو تعلّق بوجوه تحسين الكلام كالطباق والجناس والتقسيم (علم البديع).<sup>1</sup> والثانية عقلية - منطقية؛ تعتمد على الحجج والبراهين، والتضاد، والقياس.<sup>2</sup> والثالثة نفسية - لغوية؛ تتجلى في استعمال الكلمات ذات الوقع النفسي كالألفاظ العاطفية. ولاشك في أنّ لهذه الوسائل المختلفة قوّة حجاجية، غايتها استمالة نفس المتلقي من جهة، ومخاطبة عقله بما يجعله يستجيب للرسالة من جهة أخرى. وسنكتفي في هذا العنصر بنماذج توضيحية لهذه الوسائل، على سبيل المثال لا الحصر.

### . الأساليب البلاغية :

#### .|. التردّد :

للتردّد فوائد بلاغية منها التأكيد، وزيادة التنبيه على أمر ما. وقد بما تناول "الجاحظ" (ت255هـ) التردّد من المنظور التواصلية، وجعل الإكثار أو التقليل منه متوقفا على مستوى المتلقين، قال: "وجملة القول في التردّد، أنه ليس فيه حدّ ينتهي إليه، ولا يُؤتى على وصفه. وإنما ذلك على قدر المستمعين، ومن يحضره من العوام والخواص. وقد رأينا الله -عز وجل- ردّد ذكر قصة موسى وهود، وهارون...؛

<sup>1</sup> يُنظر مثلا: أحمد مصطفى المراغي، علوم البلاغة، ط1 (بيروت، المكتبة العصرية، 1425هـ/2004م)، ص، ص، ص، ص36 - 174 - 268

<sup>2</sup> يُنظر: محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، مدخل نظري وتطبيقي لدراسة البلاغة العربية، ط2 (الدار البيضاء، إفريقيا الشرق، 2002م)، ص، ص 27 - 71

لأنه خاطب جميع الأمم من العرب وأصناف العجم، وأكثرهم غبي غافل، أو معاند مشغول الفكر ساهي القلب... وما سمعنا بأحد من الخطباء كان يرى إعادة بعض الألفاظ وترداد المعاني عيًّا<sup>1</sup>. وعلى هذا، فالترداد مزية في الكلام، وليس عيبا فيه، إلا إذا تجاوز الحد المطلوب.

ويعدّ الترداد من الوسائل الفعّالة في التأثير على وعي الجماهير، لكنه يتطلب مهارة في تنفيذه. فمثلا يمكن أن يكون التكرار لكلمة أو جملة تمثل منطقة قوة في الخطاب، على نحو قولنا:

- المرشّح الناجح هو الذي يسعى من أجل خدمة دائرته.

- المرشّح الناجح هو الذي...<sup>2</sup>

ولا يقتصر الترداد على الخطابة فحسب، بل هو سلوك لغوي معروف أيضا لدى الكاتب أو الشاعر الذي يردّد الجملة أو البيت من الشعر مرتين أو ثلاثا، لكي يحدث في نفسه أو في نفوس الجمهور، الأثر الفني المرغوب فيه، ويصطلح علماء النفس على هذا السلوك بالاستجابة الدائرية، التي تتم بترداد الصوت المتلفّظ به، كأنه الصدى<sup>3</sup>.

## ١. المجاز :

<sup>1</sup> البيان والتبيين، تحقيق وشرح عبد السلام هارون، (مكتبة الخانجي بالقاهرة، 1418هـ/1998م)، 105/1

<sup>2</sup> محمد محمد داود، اللغة والسياسة في عالم ما بعد 11 سبتمبر، (القاهرة، دار غريب)، ص، ص، 76 - 77

<sup>3</sup> كثيرا ما تحدث الاستجابة الدائرية للألفاظ المنطوقة عند الأطفال، الذين لديهم ميل للاستجابة لصوتهم على شكل أشبه ما يكون بالصدى، كما نجدها أيضا عند الكبار حينما يرددون سؤالاً لم يفهموه أو كلمة غريبة لا يعرفونها. يُنظر: حنفي بن عيسى: محاضرات في علم النفس اللغوي، ط5 (ديوان المطبوعات الجزائرية، 2003)، ص137، ص،

المجاز في اللغة مشتق من الجواز، وهو التعدي. وتُسمّى مجازاً لأنهم جازوا به موضعه الأصلي. ويشمل المجاز مباحث علم البيان (التشبيه، والاستعارة، والكناية، والمجاز المرسل).<sup>1</sup> ولا شك في أنّ المجاز جارٍ بكثرة في الخطاب السياسي، بقصد الإقناع أو الإفحام أو غير ذلك من المقاصد. ومن أمثلة المجاز في الخطبة السياسية الاستعارة التصريحية الواردة في خطبة الحجاج بن يوسف (ت95هـ) المشهورة، التي وجهها لأهل العراق، عندما وُلّي عليهم: "إنّ أمير المؤمنين كَبَّ كِنَانَتَهُ، ثم عَجَمَ (أي: قَتَلَ) عيدانها، فوجدني أمرها عوداً، وأصلبها عموداً، فوجهني إليكم"<sup>2</sup>.

فقد شبّه الحجاج قادة جيوش أمير المؤمنين بالكنانة (جعبة توضع فيها السهام)، فحذف المشبّه (قادة الجيوش)، وصرّح بالمشبّه به (الكنانة)، غير أنّ الحجاج أكثر عيدان هذه الكنانة مرارة، وأشدّها صلابة. ولا شك في أنّ هذا التعبير المجازي هو بمثابة رسالة تخوفية من وائل جديد، إلى رعيّة تجهله، ومن ثمة ستترك هذه الرسالة أثراً ما في نفسية المتلقي!

### ١.٤. التفسير :

هو أسلوب بلاغي منطقي، ومن صورهِ "استيفاء أقسام الشيء" كقوله -صلى الله عليه وسلم-: "هل لك يا ابن آدم من مالك إلا ما أكلت فأفنيته، أو لبست فأبليت، أو تصدقت فأمضيت"، وكقول نصيب:

فقال فريقُ القوم: لا، وفريقُهُم نَعَم، وفريقُ أَيْمَنُ اللهُ ما ندري<sup>3</sup>.

ومن أمثلة التقسيم في الخطبة السياسية قول "الحجاج" في إحدى خطبه: "مالي أرى علماءكم يذهبون، وجهالكم لا يتعلمون، وشراركم لا يتوبون". فبتقسيم الحجاج لرعيته على هذا النحو، "يسعى إلى الإيحاء بالإحاطة بالموضوع من كلّ جوانبه لصرف نظر المستمع عن البحث والتقصي"<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> أحمد مصطفى المراغي، علوم البلاغة، ص، ص 174 - 210

<sup>2</sup> الجاحظ: البيان والتبيين، 2/309

<sup>3</sup> أحمد مصطفى المراغي، علوم البلاغة، ص، ص 279 - 280

<sup>4</sup> محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، ص 80



وقد يلجأ بعض السياسيين إلى استخدام أسلوب التقسيم في خطاباتهم، لاعتبارات تخدم مصالحهم وتوجهاتهم السياسية؛ فمن خلال تقسيماتهم للأشياء، يعملون على إقناع الناس بأنه لا توجد خيارات مطروحة أمامهم غير الخيارات التي تُعرض عليهم؛ فإمّا أن يختار الناس الخيار المطلوب منهم، وإمّا أن يختاروا عكسه؛ أي: الخيار المحذّر منه. كقولهم: إن لم تكن معي، فأنت ضدي!

### ب. الأساليب العقلية - المنطقية

#### ب. 1. الحجج والبراهين:

إنّ إيراد الحجج والبراهين يزيد في القوة الإقناعية للرسالة، وذلك لأنّ تلك البراهين يُراد لها أن توضح إيجابيات تبني الدعوة، أو الثواب الذي يمكن أن يتلقاه المستمع من خلال الانصياع إلى الدعوة الجديدة<sup>1</sup>.

وقد تكون الحجج والبراهين في الخطاب السياسي عبارة عن شواهد يتم الاستدلال بها، كالشواهد القرآنية، والحديثية، والشعرية، والتاريخية، والأمثال والحكم، وما إلى ذلك.. من ذلك استدلال أبي بكر الصديق -رضي الله عنه- في خطبة "السقيفة" على أحقية المهاجرين على الأنصار في تولي الخلافة بشاهد قرآني، ومما قاله في الخطبة: "...أسلمنا قبلكم، وقُدّمنا في القرآن عليكم، فقال تبارك وتعالى: "وَالسُّبْحُونَ ۗ أَلْأَوْلُونَ مِنْ آلِ ۖمُهَاجِرِينَ ۗ وَالْأَنْصَارِ ۗ وَالَّذِينَ اتَّبَعُوهُمْ بِإِحْسَانٍ" (التوبة:100) فنحن المهاجرون وأنتم الأنصار..."<sup>2</sup>.

ويتضح من هذا الاستدلال بالآية الكريمة، حكمة أبي بكر -رضي الله عنه- في إقناع الناس بما يعتقدون، وفي تجنيبهم من فتنة كانوا على شفا حفرة منها، فما لبثوا -بعدئذ- أن بايعوه خليفة عليهم.

<sup>1</sup> علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، دراسة مقارنة، ط1، (بيروت، دار الصفوة، 1414هـ/1994م)، ص101  
<sup>2</sup> أحمد الهاشمي، جواهر الأدب في أدبيات وإنشاء لغة العرب، ط1، (دار الفكر، بيروت، لبنان، 1419هـ/1999م)،

وفي الخطاب السياسي المعاصر نلفي السياسيين يبذلون الوُسع في سوق قدر من الحجج والبراهين؛ من أقوال وأرقام وإحصائيات ورسومات.. سعيًا منهم لإقناع الجماهير، وجعلها تتبني مواقف إيجابية حيال برامجهم السياسية، وتوجهاتهم الحزبية.

### ب. ١. التعارض والتضاد :

يكون التعارض أو التضاد بين الألفاظ كما يكون بين الجمل، من ذلك قول "الحجاج" في خطبته: "زعمتم أبي ساحر، وقد قال تعالى: (ولا يُفْلِحُ السَّاحِرُ)، وقد أفلحتُ". وتخرجه:

- لا يُفْلِحُ السَّاحِرُ

- أفلح الحجاج

إذن: ليس الحجاج ساحرا، (أو هم كاذبون، لأن تصديقهم يؤدي إلى تكذيب الله، والله أكبر منهم، فلا مفرّ إذن من أن ينكسر الأصغر)<sup>1</sup>.

ومن ذلك أيضا لجوء بعض السياسيين، في عصرنا هذا، إلى أسلوب التضاد لإظهار المعنى وإبرازه، من خلال المقارنة التي يحدثها التضاد في ذهن المستمع، مثل:

- قبل سنة وعد المرشح ب...

- وبعد سنة أجز المرشح ما وعد به...<sup>2</sup>

٢. الأساليب النفسياً - اللغوية

٢.١. الألفاظ العاطفية :

من المعلوم أنّ الألفاظ حينما تُلقى على مسامع الناس يكون لها وقع نفسي خاص، نظرا للحمولة العاطفية للألفاظ، كالألفاظ الدينية، والألفاظ الوطنية وما إلى ذلك.. لذلك نجد الخطباء السياسيين يجنحون إلى استعمال "الكلمات ذات الرنين والطنين، وتلوين الكلام بلون ديني وذكر المقدّسات، والإشارة إلى الفضائل كالشرف والتضحية والإقدام، وتمجيد المواقف المشهورة في تاريخ الأمة، واقتناص

<sup>1</sup> محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، ص73

<sup>2</sup> محمد محمد داود، اللغة والسياسة في عالم ما بعد 11 سبتمبر، ص77

العبارات التي يمكن ثبوتها في الأذهان ودورانها على الألسنة والأقلام، واقتباس المشهور المحفوظ من مؤثر الكلام<sup>1</sup>. وليس يخفى ما لهذه الألفاظ العاطفية من أبعاد إقناعية وتأثيرية في نفوس الجماهير. بل إنّ هذه الألفاظ أضحت من السمات الأسلوبية للخطاب السياسي المعاصر. ونضيف في هذا المناط، أنّ بعض الألفاظ العاطفية قد اكتست صفة القدسية في الخطاب السياسي، حتى أضحى كثير من السياسيين لا يتوانون عن استعمالها في خطاباتهم، مثل: باسم القانون، وباسم الشعب، وبسم الله الرحمن الرحيم، "فالاسم في كلّ هذا معناه في الواقع القوة والسيادة والقدرة التي يضمنها المسمى، فمفهوم باسم القانون هو بسيادة القانون، وبقوة القانون، ومفهوم باسم الشعب، بسيادة الشعب وبقدرة الشعب، ومفهوم باسم الله، بقوة الله وقدرته وسيادته"<sup>2</sup>.

### ١. ألفاظ الوعد والوعيد :

لا يخلو الخطاب السياسي -في عمومه- من أسلوب الوعد والوعيد؛ فأسلوب الوعد بالتخلّص من حالة سيئة أو وضع غير مريح، عامل قد يؤثّر على متلقي الرسالة، لجهة تبني الدعوة الجديدة أو رفضها. ولذلك عمد الكثيرون من قادة الأحزاب إلى وعد الناس -خاصة المظلومين منهم والفقراء والمحرومين- بأنّ تبنيهم لفلسفة ذلك الحزب أو ذلك التنظيم يؤدي بهم إلى الخلاص، والقضاء على الجور والاستبداد. كذلك فإنّ التخويف بمخاطر الحالة الراهنة قد يدفع الناس إلى التفكير بحلول من بعض الاقتراحات المقدّمة إليهم<sup>3</sup>.

وقد يصل التخويف إلى درجة الوعيد؛ الذي هو التهديد بالشرّ والعقاب، وهو أيضاً أسلوب ضغط نفسي، قد يؤثّر على المتلقي سلبيّاً أو إيجابياً، يلجأ إليه الخطيب عندما تعوزه أدوات الإقناع، أو عندما

<sup>1</sup> محمود السعران، اللغة والمجتمع، رأي ومنهج، ص، ص 97 - 98، ويُنظر أيضاً: داود محمد محمد، العربية وعلم اللغة الحديث، (القاهرة، دار غريب، 2001)، ص 94

<sup>2</sup> حسن ظاظا، اللسان والإنسان، ط2، (دمشق دار القلم، بيروت، الدار الشامية 1410هـ/1990م)، ص، ص 72 - 73

<sup>3</sup> علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، ص 103

يرى أنّ أسلوب الوعيد هو الأنسب للمقام؛ فيتخيّر له ألفاظاً تقريرية، وعبارات زجرية، ولنا في خطب "زياد بن أبيه" (ت53هـ)، وخطب "الحجاج بن يوسف" شواهد دالة على ذلك<sup>1</sup>.

### ١. أساليب الإقناع غير اللساني في الخطاب السياسي

ليست أساليب الإقناع اللساني وحدها هي المعوّل عليها، دائماً، في الخطاب التواصلي، وإنما هناك أساليب إقناعية غير لسانية يتمّ التعويل عليها أيضاً في تشكيل الخطاب وإلقائه، كالإشارة، والتلويحات الصوتية، والمظهر، والسّمات الجسدية وما إلى ذلك<sup>2</sup>. ولا يخفى ما لهذه الأساليب - وبخاصة السلوك الحركي - من وظائف خطابية في السياق التواصلي؛ سواء من حيث إنّها تتمم اللفظ أو توضّحه أو تؤكّده أو تنوب عنه، بل إنّ الأساليب غير اللسانية تكون - أحياناً - أبغ من الأساليب اللسانية في الإقناع، فإذا صدر عن المتكلم - مثلاً - في سياق تواصلي سلوكان متعارضان؛ أحدهما لفظي، والآخر حركي، فإنّ المتلقي يصدّق - لا محالة - السلوك الحركي لطبيعته البشرية.

وعلى ذلك، فقد أدرك السياسيون - وغيرهم ممن يتوسّلون الاتصال الجماهيري - أهمية السلوك غير اللفظي في إقناع الجماهير، سواء في اتصالاتهم المباشرة مع تلك الجماهير؛ أي: الاتصالات التي تتمّ وجهاً لوجه، والتي تتمّ من خلال الإذاعة والتلفزيون، أو في اتصالاتهم غير المباشرة مع تلك الجماهير؛

<sup>1</sup> من أمثلة أسلوب الوعيد قول "زياد بن أبيه" في خطبته البتراء: "وإيّاي ودعوى الجهليّة؛ فإني لا آخذ داعياً بها إلّا قطعاً لسانه. وقد أحدثتم أحداثاً لم تكن، وقد أحدثنا لكلّ ذنب عقوبة: فمن غرق قوماً غرقناه، ومن أحرق قوماً أحرقناه، ومن نعب بيتاً نعبنا عن قلبه، ومن نبش قبراً دفناه فيه حياً، فكفوا عني ألسنتكم وأيديكم، أكف عنكم يدي ولساني". الجاحظ، البيان والتبيين، 63/2

<sup>2</sup> أجرى باحثون أمريكيون وأجلوسكسون بحثاً تطبيقية مستعملين آلة الفيديو، وأنبتوا من خلال الملاحظة المباشرة أو آلة التصوير (الكاميرا) الموضوعة خلف الزجاج أنّ نسبة 75% على الأقل من التواصل بين الأفراد غير لفظي - non-verbal، يُنظر:

Christian Baylon et Xavier Mignot: La communication, les outils et les formes, Nathan, France, 2003, p143

أي: من خلال صور السياسيين التي تظهر في الجرائد والمجلات، أو من خلال ظهورهم في برامج إذاعية وتلفزيونية مسجلة.

ولم تقتصر أهمية السلوك غير اللفظي على الاتصال الجماهيري فحسب، وإنما تعدّته إلى صعيد السياسة الدولية؛ إذ يبين "دروكمان" "Drukman" الدور الرئيس للاتصال غير اللفظي في تصنيف الأفراد المخادعين والمتملّقين أثناء المفاوضات الدولية<sup>1</sup>.

وعلى الرغم من أهمية أساليب الإقناع غير اللساني في الخطاب السياسي، فإنّ معظم الدراسات التي تناول هذا الخطاب بالتحليل عُقِلَ عن هذه الأساليب<sup>2</sup>. وعليه؛ فقد تراءى لنا أنّ أساليب الإقناع غير اللساني في الخطاب السياسي تتكوّن من مجموعة من العناصر، أهمها: الإشارات الجسدية أو لغة الجسد (العين، والوجه، وحركات أعضاء الجسد، والهيئات والأوضاع الجسدية، والاتجاه)، والمجال الجسدي، واللمس، والشم، والمظهر، وصفات الصوت غير اللفظية.. غير أننا نقتصر ههنا على أهمها حسبما يدعو إليه المقام.

### 3.1. السلوك البصري<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> محمد الأمين موسى، الاتصال غير اللفظي، ط1 (الرباط، المغرب، مطابع امبريال، 1996م)، ص، ص11 - 12  
<sup>2</sup> نشير ههنا إلى دراسة الدكتور "عبد اللطيف عماد" للتصفيق والهتاف في خمس وأربعين خطبة مصرية، وفحصه للعلاقة بين خصائص الخطب البلاغية والأدائية من ناحية، واستجابات الجمهور أثناء تلقيها من ناحية أخرى. غير أنّ هذه المنطقة البحثية - كما ذكر - ما تزال بحاجة إلى بذل مزيد من الجهد الأكاديمي. يُنظر: مقاله: تحليل الخطاب السياسي في العالم العربي، التاريخ والمناهج والآفاق، (مجلة البلاغة وتحليل الخطاب، بني ملال، المغرب، ع6، 2015م)، ص120

<sup>3</sup> رأى "ميشال آركايل" "Michael Argyle" (1984م) أنّ هناك ثلاث وظائف رئيسة للنظر:

- 1- إرسال المعلومات (مثل النظرة التحذيرية أو الغرامية).
- 2- الحصول على المعلومات التي تنفيذ فهم السلوك الاتصالي للطرف الآخر، والحصول على تغذية راجعة حول مدى تجاوب الطرف الآخر مع السلوك الاتصالي للفرد.
- 3- تنظيم التفاعل مع الأفراد. يُنظر: محمد الأمين موسى، الاتصال غير اللفظي، ص20

لقد دلّت التجارب الإنسانية - فضلا عن الدراسات المختلفة- على أهمية السلوك البصري في عملية الاتصال. فقد كان "ابن جني" (ت392هـ) على وعي بأهمية مشاهدة الأحوال والوجوه في استبانة المعنى وتعزيز التواصل، حينما قال: "أولا تعلم أنّ الإنسان إذا عناه أمر فأراد أن يخاطب به صاحبه، ويُعِمْ تصويره له في نفسه استعطفه ليقبل عليه، فيقول له: يا فلان أين أنت، أرني وجهك، أقبل عليّ أحدثك... فلو كان استماع الأذن مغنيا عن مقابلة العين، مجزئا عنه لما تكلف القائل، وكلف صاحبه الإقبال عليه، والإصغاء إليه. وعلى ذلك قال:

العينُ تُبْدي الذي في نفسِ صاحبِها من العداوة أو وُدِّ إذا كانا<sup>1</sup>

وعلى ذلك، فإنّ نظرة المتكلم إلى المتلقي مما يساعد على عملية الإقناع. لذلك كثيرا ما يستخدم السياسيون -والخطباء عامة- السلوك البصري في الاتصال الجماهيري. وفي هذا السياق يدعو المهتمون بلغة الجسد إلى الحفاظ على الاتصال بالعين مع الآخرين بالقدر الذي يُشعر الجميع بالارتياح؛ لأنّ من ينظرون إلى الآخرين يكتسبون مصداقية أكثر ممن لا ينظرون<sup>2</sup>.

ومن جهة أخرى، فإنّ السلوك البصري من شأنه أن يتيح للخطيب أو المتكلم رؤية أثر كلامه في وجوه مستمعيه، ومن ثمة يستطيع هذا الخطيب أو المتكلم إدارة الموقف الاتصالي بما يراه مناسباً لذلك.

### 3.1. الإشار :

تكون الإشارة بحركات أعضاء الجسد كاليد والرأس، كما تكون بالأشياء المساعدة كالشوب والعصا.. وقد ذكر "الجاحظ" في "باب ما قيل في المخاصر والعصيّ وغيرهما" أنّه "كانت العرب تحبّ بالمخاصر،

<sup>1</sup> الخصائص، تح: محمد علي النجار، (القاهرة: الهيئة العامة لقصور الثقافة، 2006م)، 246/1 - 247

<sup>2</sup> آلان "Allan" و"باربارا بيبيز" "Barbara Pease"، المرجع الأكيد في لغة الجسد، ط1(السعودية، مكتبة جرير، 2008م)، ص379، ويُنظر أيضا النسخة الأصلية:

Allan & Barbara Pease: The Definitive Book of Body Language; published in Australia by Pease international; 2004; p379

وتعتمد على الأرض بالقسي، وتشير بالعصي والقنا. نعم حتى كانت المخاصر لا تفارق أيدي الملوك في مجالسها<sup>1</sup>.

ومن الطرائف التاريخية التي ساقها "الملاحظ" في هذا المقام أنه "لما اجتمع الناس، وقامت الخطباء لبيعة "يزيد"، وأظهر قوم الكراهة، قام رجل من عذرة يقال له: "يزيد بن المقنن"، فاختلط من سيفه شبرا (استلّه من غمده) ثم قال: أمير المؤمنين هذا -وأشار بيده إلى "معاوية"- فإن مات فهذا -وأشار بيده إلى "يزيد"- فمن أبي فهذا -وأشار بيده إلى سيفه- فقال "معاوية": أنت سيد الخطباء<sup>2</sup>.

### 3.3 . صفات الصوت غير اللفظي :

كثيرا ما يستعين الخطيب بصفات الصوت غير اللفظية كسرعة النطق وبطئه، والجهر بالصوت والهمس به، وتمكينه وإضعافه.. من أجل شدّ انتباه الجماهير، واستمالتهم نحو الموضوع. ويستعان بهذه الصفات أكثر في الخطاب السياسي، على نحو ما نجدها مستخدمة عند "هتلر"، و"موسوليني"، و"جمال عبد الناصر"، وغيرهم من القادة السياسيين، الذين عُرفوا بالتفنّن في استخدام التلوينات الصوتية في خطاباتهم.

وقديما كان العرب يمدحون جهير الصوت؛ فقد كان "العباس بن عبد المطلب" ممن عُرف بذلك، "وقد نفع الله المسلمين بجهارة صوته يوم حُتِن، حين ذهب الناس عن رسول الله -صلى الله عليه وسلم-، فنادى "العباس": يا أصحاب سورة البقرة، هذا رسول الله. فتراجع القوم. وأنزل الله -عزّ وجلّ- النصر وأتى بالفتح<sup>3</sup>.

### 3.3 . المظهر الخارجي :

<sup>1</sup> البيان والتبيين، 370/1، المخاصر جمع مَحْصَرَةٌ : قَضِيْبٌ يُشَارُ بِهِ فِي أَثْنَاءِ الْحَطَّابَةِ وَالْكَلامِ، الْقَسِي: جمع قوس، القنا: القناة والعصا.

<sup>2</sup> م، ن، 300/1

<sup>3</sup> م، ن، 123/1

من المعلوم أنّ المظهر الخارجي للشخص كشكله، ولونه، ولباسه، يكشف للمتلقي -لأول وهلة- عن هوية صاحب ذلك المظهر كجنسه وسنّه وانتمائه وغير ذلك. على أنّ المظهر الخارجي لا يقف عند الوظيفة الاتصالية فحسب، وإنما يتعداها إلى وظيفة إقناعية كثيرا ما يستثمرها السياسيون في تواصلهم مع الجماهير، كالحملات الانتخابية وغيرها.

وقد ساق بعض الباحثين في هذا المجال دراسة طريفة تتعلق بتأثير المظهر الخارجي على الآخرين، قد أُجريت في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1960م، خلال الحملة الانتخابية التي جرت بين المترشحين للرئاسة الأمريكية "جون كيندي" و"ريتشارد نيكسون"، وقد عزا المحللون انتصار "كيندي" على خصمه إلى اللقاءات التلفزيونية التي تمت بينهما. ومن اللافت للنظر أنّ الذين سمعوا الحوار في الراديو والذين قرأوه في الصحف خرجوا بانطباع متعادل وربما في صالح "نيكسون"، أما الذين شاهدوا الحوار التلفزيوني فقد وضعوا "كيندي" قبل منافسه. والسؤال الذي طُرح حينئذ: ماذا حملت الرسالة المرئية غير اللفظية من مرّجات؟

لقد وصف جمهور المشاهدين الرجلين بصفات متساوية تتعلق بالبعد اللفظي، مثل وضوح النطق، والتركيز، والإنصات. لكن بالنسبة للأبعاد غير اللفظية فقد كانت النتيجة مختلفة؛ فبالنسبة لصفات الشخصية، وُصف "كيندي" بأنه أكثر جاذبية، وأكثر صداقة، ونشيط، ومتكلم على سجيته، وهادئ.. أما "نيكسون" فوُصف بصفات عكسية، مثل: مملّ، وغير مشوق، ومتوتر، وأحمق.. وبالنسبة لملامح الوجه، وُصف "كيندي" بأنه وسيم، ويوحى وجهه بالاهتمام بالآخرين.. في حين وُصف "نيكسون" بأنه سيء المظهر، وأنّ وجهه يعطي انطباعا بالمشاعر الجامدة المرتبطة بالغضب. وبالنسبة للمفاتيح اللحظية للمظهر الخارجي فقد كان مظهر "كيندي" يعطي انطباعا باللياقة البدنية، وكان في وقفته منتصبا، ويشير بيده اليمنى، أما "نيكسون" فكان يبدو مريضا مرهقا، ويمسك المنصّة بكلتا يديه..<sup>1</sup>

<sup>1</sup> أحمد مختار عمر، لغة غير كلمات، بحث من كتاب تذكاري: تمام حسان رائدا لغويا، ط1 (القاهرة، عالم الكتب، 1423هـ/2002م)، ص، ص 63 - 64



على أننا لا نُغفل في هذا المناط الإشارة إلى أنّ "الجاحظ" قد تحدّث، بشيء من التفصيل، عن المظهر بوصفه عادة متّبعة عند العرب، كلبس العمامة والتقنّع بها، لاسيما عند وجهائهم وخطبائهم، ومما قاله: "القناع من سيما الرؤساء"<sup>1</sup>، ويتجلّى تأثير القناع في السياق الاتّصالي في أنه "أهيبُ في الصّدور، وأجلّ في العيون"<sup>2</sup>. كما تحدّث أيضا عن السمات الجسدية التي تُمدّح في الخطيب، وهي: طولُ القامة، وضحّم الهامة، ورُحْب الشّدق، وبُعد الصوت<sup>3</sup>. كلُّ ذلك، ممّا يدلّ على أنّ العرب كانت تُعنى بأهمية المظهر الخارجي في السياق التواصلي.

#### خاتمة

نخلص ممّا تمّ بيانه في هذه الورقة البحثية إلى أنّ الإقناع هو غاية الحجاج ومُنتهاه، سواء في الخطاب السياسي أو في غيره من الخطابات الأخرى. وأنّ الإقناع إنّما يتمّ من خلال وسيلتين أساسيتين؛ وسيلة لسانية تجمع بين ما هو فنيّ - بلاغي، وعقلي - منطقي، ونفسي - لغوي، ووسيلة غير لسانية تتمثل في لغة الجسد بمختلف أشكالها.

لذلك لم يجد السياسيون بُدّا من استخدام هاتين الوسيلتين بغية التأثير في الجماهير وإقناعهم، أو مغالبة خصومهم وإفحامهم، سواء في الخطابات أو في المناظرات أو في الحملات الانتخابية. وعليه؛ فقد توصلنا -من خلال النماذج التي عرضناها- إلى أنّ أساليب الإقناع اللساني وغير اللساني ذات فاعلية في الخطاب السياسي، من حيث تأثيرها في المتلقي.

ولعلّ تناولنا لهذا الموضوع يكون فاتحة بحث أعمق وأشمل لمن يهّمه الأمر. ومن التّوصيات التي يمكن أن نخرج بها من هذه الورقة، هو توجيه البحوث الجامعية نحو دراسة موضوع الحجاج بوسيلتيه؛ اللسانية وغير اللسانية في الخطابات الراهنة، كالخطاب الديني (المسجدي)، والتّعليمي، والإعلامي، والإشهاري، والقانوني.. لما تحمله هذه الخطابات من أساليب حجاجية وإقناعية مختلفة.

<sup>1</sup> البيان والتبيين، 102/3

<sup>2</sup> م، ن، 118/3

<sup>3</sup> م، ن، 121/1

## قائمة المراجع

## أولاً: المراجع العربية

- 1- ابن جني، الخصائص، تح: محمد علي النجار، (القاهرة: الهيئة العامة لقصور الثقافة، 2006م)
- 2- ابن خلدون، المقدمة، تحقيق: حجر عاصي، (بيروت، دار ومكتبة الهلال، 1988م)
- 3- أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج، ط1 (الدار البيضاء، العمدة في الطبع، 1426هـ/2006م)
- 4- أحمد الهاشمي، جواهر الأدب في أدبيات وإنشاء لغة العرب، ط1، (دار الفكر، بيروت، لبنان، 1419هـ/1999م)
- 5- أحمد مختار عمر، لغة بغير كلمات، بحث من كتاب تذكاري: تمام حسان رائدا لغويا، ط1 (القاهرة، عالم الكتب، 1423هـ/2002م)
- 6- أرسطو، الخطابة، الترجمة العربية القديمة، تحقيق وتعليق، عبد الرحمن بدوي، (الكويت، وكالة المطبوعات، بيروت، دار القلم، 1979)
- 7- آلان وباربارا بيبز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، ط1 (السعودية، مكتبة جرير، 2008م)
- 8- الجاحظ، البيان والتبيين، تحقيق وشرح عبد السلام هارون، (مكتبة الخانجي بالقاهرة، 1418هـ/1998م)
- 9- الراغب الأصفهاني، معجم مفردات ألفاظ القرآن، تح: يوسف الشيخ محمد البقاعي، (بيروت، دار الفكر، 1426هـ-1427هـ/2006م)
- 10- حازم القرطاجني، منهاج البلغاء وسراج الأدباء، تقديم وتحقيق محمد الحبيب ابن الخوجة، ط2 (بيروت، دار الغرب الإسلامي، 1981)
- 11- حسن ظاظا، اللسان والإنسان، ط2، (دمشق دار القلم، بيروت، الدار الشامية، 1410هـ/1990م)
- 12- حنفي بن عيسى: محاضرات في علم النفس اللغوي، ط5 (ديوان المطبوعات الجزائرية، 2003)
- 13- طه عبد الرحمن، التواصل والحجاج، (الرباط، مطبعة المعارف الجديدة، ب ت)

- 14- طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ط2 (الدار البيضاء، المركز الثقافي العربي، 2000م)
- 15- علي رزق، نظريات في أساليب الإقناع، دراسة مقارنة، ط1، (بيروت، دار الصفوة، 1414هـ/1994م)
- 16- عماد عبد اللطيف، تحليل الخطاب السياسي في العالم العربي؛ التاريخ والمناهج والآفاق، (مجلة البلاغة وتحليل الخطاب، بني ملال، المغرب، ع6، 2015م)
- 17- محمد الأمين موسى، الاتصال غير اللفظي، ط1 (الرباط، المغرب، مطابع امبريال، 1996م)
- 18- محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، مدخل نظري وتطبيقي لدراسة البلاغة العربية، ط2 (الدار البيضاء، إفريقيا الشرق، 2002م)
- 19- محمد محمد داود، العربية وعلم اللغة الحديث، (القاهرة، دار غريب، 2001)
- 20- محمد محمد داود، اللغة والسياسة في عالم ما بعد 11 سبتمبر، (القاهرة، دار غريب)
- 21- محمود السعران، اللغة والمجتمع، رأي ومنهج، ط2، (الاسكندرية، 1963)

## ثانيا: المراجع الأجنبية

- 1- Allan & Barbara Pease: The Definitive Book of Body Language; published in Australia by Pease international; 2004
- 2- Christian Baylon et Xavier Mignot: La communication, les outils et les formes, Nathan, France, 2003