

توظيف الحجاج في مقرر (اللغة العربية3) بالتعليم الثانوي السعودي

د. نجاة طاهر محمد الإبي*

najatalabi2019@gmail.com

تاريخ القبول: 2022/09/03م

تاريخ الاستلام: 2022/08/04م

الملخص:

يهدف البحث إلى الكشف عن مدى استفادة المهتمين في مجال التربية والتعليم في المملكة العربية السعودية من الدراسات اللسانية الحديثة بتوظيف نظرية الحجاج في مقرر (اللغة العربية 3/ الكفايات اللغوية) للصف الثاني الثانوي، الوحدة الخامسة المعنونة بـ(التواصل الإقناعي)، وبيان التقنيات الحجاجية، والاستراتيجيات الإقناعية التي وردت فيه، والكشف عن الموضوعات التي كانت موضع الاهتمام لهذه الاستراتيجيات، وكيف وُظِّفت في المقرر. وقسم البحث بعد المقدمة إلى تمهيد ومبحثين، تناول التمهيد مفهوم الحجاج والإقناع والعلاقة بينهما، وتناول المبحث الأول التوظيف النظري، كما تناول المبحث الثاني التوظيف التطبيقي. وخلص البحث إلى عدد من النتائج، أهمها: وظف مقرر اللغة العربية3 نظرية الحجاج، وعرض بصورة نظرية وتطبيقية تقنيات الحجاج واستراتيجيات الإقناع، وكان الاختيار على الموضوعات التي تتناسب مع متغيرات العصر ومتطلباته. كان الحوار هو الهدف الأسى الذي تسعى المقاربة الحجاجية في المقرر إلى ترسيخه في أذهان المتعلمين؛ لضرورة تأسيس ثقافة الحوار لدى الناشئة بدلاً من ثقافة الإقصاء، ونبذ الآخر المختلف.

الكلمات المفتاحية: الحجاج، الإقناع، الاستراتيجيات، الحوار.

* أستاذ اللسانيات المساعد - قسم اللغة العربية - مركز اللغات - جامعة تعز - الجمهورية اليمنية.

للاقتباس: الإبي، نجاة طاهر محمد، توظيف الحجاج في مقرر (اللغة العربية3) بالتعليم الثانوي السعودي، مجلة الآداب للدراسات اللغوية والأدبية، كلية الآداب، جامعة ذمار، اليمن، ع16، 2022: 277-312.

© نُشر هذا البحث وفقاً لشروط الرخصة Attribution 4.0 International (CC BY 4.0). التي تسمح بنسخ البحث وتوزيعه ونقله بأي شكل من الأشكال، كما تسمح بتكييف البحث أو تحويله أو إضافته إليه لأي غرض كان، بما في ذلك الأغراض التجارية، شريطة نسبة العمل إلى صاحبه مع بيان أي تعديلات أُجريت عليه.

Argumentation Approach Use in Saudi Secondary School Education Arabic Language 3 Course

Dr. Najat Taher Mohammed Al-Ibbi*

najatalabi2019@gmail.com

Received: 04-08-2022

Accepted: 03-09-2022

Abstract:

The study aims to identify the extent to which educationalists in the Kingdom of Saudi Arabia have benefited from modern linguistic studies in employing the theory of argumentation in the course of Arabic language 3/ Language competencies, 11th class, exclusively 5th unit 5 entitled (persuasive communication). The research also aims to demonstrate the argumentative techniques and persuasive strategies used in the mentioned unit, focusing on themes and topics covered and how they were used in the mentioned course. The study is divided into an introduction and two sections. The introduction dealt with the concept of argumentation and persuasion and the relationship between them. The first section described aspects of theoretical employment. The second section was concerned with the applied aspect. The study showed that the theory of argumentation along with its techniques and persuasion strategies were employed successfully in the course of Arabic language 3. Selected topics matched present day needs Dialogue as a concept to be instilled in learners was the ultimate goal of the argumentative approach to establish a culture of inclusion rather than exclusion.

Keywords: Argumentation, Persuasion, Strategies, Dialogue.

* Assistant Professor of Linguistics, Department of Arabic, Center for Languages, Taiz University, Republic of Yemen.

Cite this article as: Al-Ibbi, Najat Taher Mohammed, Argumentation Approach Use in Saudi Secondary School Education Arabic Language 3 Course, Journal of Arts for linguistics & literary studies, Faculty of Arts, Tamar University, Yemen, issue 16, 2022: 277-312.

المقدمة:

كان لاهتمام المعنيين في مجال التربية والتعليم في المملكة العربية السعودية الأثر الكبير في إعادة النظر في مناهج وطرق التعليم التقليدية- التي انصب اهتمامها على التحصيل الكمي للمعرفة- والاستفادة من التطورات المتسارعة في مجال العلوم والتكنولوجيا، والاهتمام بالكفايات بما يحقق المنفعة العلمية والقيمية والمهارية للمتعلمين والمجتمع، كما استفادت من الدراسات اللسانية في بناء المناهج للتعليم الثانوي والجامعي، والبحث عن أساليب وطرق جديدة لتقديم المادة العلمية بما يتوافق مع التحولات العالمية الراهنة.

لقد بات من الأهمية بمكان تفعيل الدرس الحجاجي في المناهج التعليمية، لاسيما مقررات اللغة؛ نظرًا لتنامي مظاهر العنف والصراعات الأيديولوجية والمذهبية في مجتمعاتنا العربية، وهذا "يعود في جانب كبير منه إلى تهميش الدرس البلاغي في بعده الحجاجي في المناهج التعليمية، وذلك لما بات يوليه مجتمع المعرفة للتعليم التقني التكنولوجي من أهمية، فيقدم المنفعة على حساب القيم التي يجب أن ترسخ لدى المتعلمين، بحيث تغيب أخلاقيات الحوار واحترام الآخر المختلف، في ظل صراع من أجل التفوق وإثبات الذات، والسعي إلى تحقيق الربح المادي"⁽¹⁾.

إن استثمار المقاربة الحجاجية في تفعيل العملية التعليمية يكشف عن جوانب من القضايا التربوية، وعن الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها المربي؛ "فهو يسعى إلى تكوين العقل والشخصية، ولن يستطيع أن يتجاهل تقنيات الحجاج التي تسعى إلى الدفع إلى قبول الدعاوى المعروضة على السامعين لتنال موافقتهم، ما دام كان تأثيره يحصل بواسطة الإقناع، وليس بواسطة الإكراه"⁽²⁾.

وتتضح أهمية الموضوع من حيث إنه يكشف مدى التطور الحاصل على المناهج التعليمية خصوصًا منهج اللغة العربية، والفائدة التي حققها من تلاقي العلوم، باستفادتها من الدراسات اللسانية الحديثة في عرض الموضوعات، وطرائق تدريسها بما يحقق المنفعة العلمية والقيمية للمتعلمين والمجتمع على المدى القريب والبعيد.

ويهدف البحث إلى الإجابة عن التساؤلات الآتية:

- ما الأساليب والاستراتيجيات الحجاجية في مقرر (اللغة العربية3) (2018 - 2019)؟

- كيف وُظف الحجاج في مقرر (اللغة العربية3)؟

- ما الأهمية التي حققها هذا التوظيف؟

وللإجابة عن هذه الأسئلة اتكأت الدراسة على الحجاج، واستقراء مدونة مقرر (اللغة العربية 3 الكفايات اللغوية)، للصف الثاني الثانوي، واختيار العينة التي تمثلت بالوحدة الخامسة، وهي كفاية التواصل الشفهي (التواصل الإقناعي)، واستخراج الأساليب الحجاجية في هذه المدونة، وتحليلها. وكان الاختصار على مقرر (اللغة العربية 3/الكفايات اللغوية) بسبب توفر المادة العلمية؛ إذ خصص لها وحدة كاملة تكفي لأن تكون عينة لهذا البحث.

ويمكن أن نورد هنا أهداف الوحدة الخامسة في المقرر - المعنونة ب(التواصل الإقناعي) - التي توقعت من الطالب -بعد دراستها- أن⁽³⁾:

- يميز بين المواقف التواصلية الإقناعية، وغيرها من مواقف الاتصال والتواصل.
- يستخدم أساليب متنوعة من (الإثبات المنطقي، والإثبات بالتعليل، وبالتعميم، وبالتجزئ، وبالمقارنة والقياس) بحسب الحاجة، وحسب موضوع الرسالة.
- يدلل على القضايا التي يطرحها، والأفكار التي يتبناها بما يضمن اقتناع الآخرين بها.
- يحلل الأنماط الإدراكية للمستمع (بصري، سمعي، شعوري)، ويوظف نتائج التحليل في التواصل معه وإقناعه.
- يراعي في تواصله الإقناعي كفاءة المستمع، وجنسه، واتجاهاته.
- يتعرف على سماته الذاتية وتطورها ليكون أكثر قدرة على التواصل الإقناعي.

لقد وجه المقرر أهدافه - في كل موضوعاته - حول تعلم الطالب أساليب الحجاج، وإكسابه مهارات الإقناع، وهذا نصٌّ من مقدمة المقرر ورد تحت عنوان (كيف تقنع الآخرين)، وهو ضمن مجموعة من النقاط التي ترشد المتعلم لإقناع الآخرين، "النقطة التالية: اترك الجدال العقيم الذي يقود إلى الخصام، يقول أحدهم: إذا أردت أن تكون موطأً الأكتاف، ودودًا تألف وتؤلف، لطيف المدخل إلى النفوس، فلا تقحم نفسك في الجدال، وإلا فأنت خاسر، فإن أقيمت الحجة وكسبت الجولة وأفحمت الطرف الآخر، فإنه لن يكون سعيدًا بذلك، وسيديرها في نفسه، وبذلك تخسر صديقًا، أو تخسر اكتساب صديق"⁽⁴⁾.

وقد قسم البحث بعد المقدمة على تمهيد ومبحثين: تناول التمهيد تعريفاً للحجاج في اللغة والاصطلاح، وتطرق إلى بيان العلاقة بين الحجاج والإقناع. وتناول المبحث الأول: التوظيف النظري، وفيه يتناول التعريفات المتعلقة بالتواصل الإقناعي، ونماذج الإقناع، ووسائل الموقف التواصلية الإقناعي، ومهارات القائم بالتواصل الإقناعي، وكذلك الاستراتيجيات والأساليب المتعلقة بالتواصل الإقناعي.

وتناول المبحث الثاني: التوظيف التطبيقي، وفيه تناول الموضوعات الحجاجية القائمة على الجدل، والخطاب الشفوي، كالمحاضرة، والتفاوض والمناظرة. ثم تأتي الخاتمة؛ لتلخص أهم النتائج التي توصل إليها البحث.

ومن خلال البحث عن الدراسات السابقة، لم أجد دراسة تناولت مثل هذا الموضوع في المملكة العربية السعودية، لكنني وجدت دراستين في الجزائر تقتران في العنوان من هذه الدراسة، وتبتعدان عنها في الأهداف والمدونة، هما:

- حجاجية الخطاب التعليمي للغة العربية في المرحلة الثانوية، مقارنة تداولية، نورة حلقوم، مجلة (لغة-كلام)، السنة الثالثة، المجلد الثالث، العدد الأول، رجب 1438هـ - مارس 2017م.

والبحث عبارة عن مقترحات تقدمها الباحثة للمعلم باعتماد آليات الحجاج في تقديم الدروس على اعتبار أن المعلم مخاطب، والتلميذ متلقٍ، وأن الأدوار تتبادل بين المعلم والتلميذ ما بين مخاطب ومتلقٍ، وبذلك يخرج المعلم عن الطرق النمطية في تقديم دروس اللغة العربية.

- تعليمية النص الحجاجي في كتاب اللغة العربية للسنة الثالثة من التعليم المتوسط - الجيل الثاني- الأسس النظرية والإجراءات التطبيقية، جميلة روقاب، مجلة (التعليمية)، المجلد 5، العدد 14، 2018م.

وتسعى هذه الدراسة إلى استنتاج المقاربة الحجاجية من كتاب اللغة العربية للسنة الثالثة للتعليم المتوسط في الجزائر من خلال النصوص المعروضة فيه، وبيان التطور الحاصل للمقررات التي أصبحت تهتم بتقديم الكفاءات الفسيولوجية والوجدانية والمعرفية للمتعلم.

وبذلك تتضح الجِدَّة في موضوع هذا البحث الذي يسعى إلى الدراسة الوصفية للحجاج واستراتيجيات الإقناع من مقرر اللغة العربية3 الذي خصص وحدة كاملة لعرض المقاربة الحجاجية بصورة نظرية ثم تطبيقية ليتمثلها الطالب في ذهنه، ويستعين بما تعلمه في حياته العملية حاضرًا ومستقبلاً.

التمهيد:

كان لظهور مؤلف بيرلمان وتيتكاه المشترك (مصنف في الحجاج أو البلاغة الجديدة) 1958م، أثرٌ في مفهوم البلاغة في الدراسات الحديثة على الرغم من ارتكازها على الموروث الأرسطي فيما يتعلق بالخطاب وصناعة الجدل خصوصًا؛ فهي تعني "المفهوم الأرسطي الذي يخصصها لمجال الإقناع وآلياته، حيث تشتغل على النص الخطابي... وهذا هو المفهوم الذي أعاد بيرلمان وآخرون صياغته في اتجاه بناء نموذج جديد للإقناع"⁽⁵⁾. ويعد الحجاج جوهر البلاغة الجديدة؛ إذ يعني ببلاغة الخطاب القائمة على التأثير في المتلقي، وتوظيف كل الآليات اللغوية، والبلاغية، والعقلية، والمقامية لتحقيق هذا التأثير.

1. مفهوم الحجاج

الحجاج في اللغة: من حاجّ، و"الحجة: البرهان، وقيل الحجة ما دُفِع به الخصم، والحجة الوجه الذي يكون به الظفر عند الخصومة، وهو رجلٌ محاججٌ؛ أي جدلٌ..."⁽⁶⁾، وعليه فإن الحجاج يرادف الجدل في كثير من تعريفات القدماء التي لا يتسع المجال لسردها، لكن الدكتور عبد الله صولة يرى أن الحجاج أوسع من الجدل، فكل جدلٍ حجاج، وليس كل حجاج جدلًا.

فهناك قاسم مشترك بين الحجاج والخطابة؛ أي أن هناك حجاجين: جدلي، وخطابي، فالجدلي عند أرسطو معناه الموضوع؛ أي موضع القول، ومداره على مناقشة الآراء مناقشة نظرية محضة لغاية التأثير العقلي المجرد، كما نظرات علم الكلام في التراث العربي الإسلامي، وأما الحجاج الخطابي فمن قبيل ما عرض له أرسطو في كتاب (الخطابة) وهو حجاج موجه إلى جمهور؛ أي أوضاع خاصة، في مقامات خاصة، والحجاج هنا ليس لغاية التأثير النظري العقلي، وإنما يتعداه إلى التأثير العاطفي، وإلى إثارة المشاعر والانفعالات⁽⁷⁾. وهذا الأخير هو موضوع البلاغة الجديدة التي يعد الحجاج أهم موضوعاتها.

أما في الاصطلاح، فعرف بيرلمان وتيتكاه الحجاج بأنه: "موضوع يدرس تقنيات الخطاب التي من شأنها أن تؤدي بالأذهان إلى التسليم بما يعرض عليها من أطروحات، أو أن تزيد من درجة ذلك التسليم"⁽⁸⁾. فالعنف والإكراه لم يعودا وسيلة الشخص لإرغام الآخرين على الأخذ بفكرته أو معتقده، أو حتى بضاعته، "ولم يعد مجدياً سوى الخطاب الإقناعي الذي يستميل، إلى حد أن قال بيرلمان نفسه: إن القرن العشرين هو قرن الترويج والدعاية"⁽⁹⁾.

من التعريف السابق يتبين أن الهدف من الحجاج هو "دراسة التقنيات الخطابية الهادفة إلى إثارة الأذهان، وإدماجها في الأطروحة المقدمة، وتفحص أيضاً شروط انطلاق الحجاج أو نموه وما ينتج عنها من آثار"⁽¹⁰⁾. وفي الوقت نفسه فإن الغاية منه ليس إحداث التأثير فقط، بقدر ما يجعل النفوس تُسَلِّم بما يعرض عليها من أفكار أو قضايا، أو تزيد من درجة ذلك التسليم بالتعبير عنه بتعديل الاتجاهات والسلوك والمواقف.

أما البلاغي الفرنسي مايير، فالحجاج في نظره "مرتبط ارتباطاً وثيقاً بالكلام، وخاصة منه الحوار وما يثريه من تساؤلات جدلية تدفع إلى الحجاج دفعا"⁽¹¹⁾. كما يؤكد مايير على البعد العقلي اللغوي في الحجاج، الذي يعرفه بكونه "بعداً جوهرياً في اللغة؛ لأن كل خطاب _ أيّاً كان نوعه _ يسعى إلى إقناع من يتوجه إليه"⁽¹²⁾.

إن مايير وهو يتبنى في نظريته مفهوم المساءلة على اعتبار أن المتلقي "في آخر المطاف وهو يقرأ الحجج الصريحة، أو الأجوبة في خطاب ما، ما هو إلا طارح أسئلة Questionnear يستنتجها ضمناً من خلال تلك الأجوبة المقدمة في النص، مستعيناً بالمعطيات التي يوفرها المقام"⁽¹³⁾.

ويرتبط الحجاج، عند انسكومبر وديكرو خاصة، باللغة في ذاتها التي تحمل بعداً حججياً في جميع مستوياتها⁽¹⁴⁾. وتحدث ديكرو وانسكومبر عن رؤيتهما الحجاجية في كتابهما المشترك (الحجاج في اللغة)، فأشارا إلى أن الحجاج متضمن في اللغة، ومسجل في كل نشاط لساني، "فتربط الأقوال لا يستند إلى قواعد الاستدلال المنطقي، وإنما هو ترابط حججي؛ لأنه مسجل في أبنية اللغة بصفته علاقات توجه القول وجهة دون أخرى، وتفرض ربطه بقول دون آخر، فموضوع الحجاج هو بيان ما يتضمنه القول من قوة حججية تمثل مكوناً أساسياً لا ينفصل عن معناه، يجعل المتكلم في اللحظة التي يتكلم فيها يوجه قوله وجهة حججية"⁽¹⁵⁾.

وهذا كانت نظرية الحجاج عند بيرلمان ذات طبيعة بلاغية منطقية، واستندت عند ماير إلى المرجعية الفلسفية المعرفية، وأخذت عند ديكرو بعداً تداولياً لسانياً.

ومن خلال استقراء العينة في كتاب اللغة العربية 3 (الكفايات اللغوية)، اتضح أن طبيعة الحجاج الخطابي البلاغي للنظرية عند بيرلمان كان هو المعتمد عليه في عرض المدونة؛ وذلك لتناسبه أولاً مع مستويات المتعلمين في هذه المرحلة، وثانياً لأهميتها في إعداد الطالب لما يمكنه من الاستفادة من تقنيات هذه النظرية على كل المستويات حاضرًا ومستقبلاً.

(2) العلاقة بين الحجاج والإقناع

إذا كان الإقناع عبارة عن "حمل النفوس على فعل شيء، أو اعتقاده، أو التخلي عن فعله"⁽¹⁶⁾، وإذا كان الحمل/ الحث هذا يعتمد _ كما أشار بيرلمان _ على "علاقات ذات طابع عاطفي من جهة، وعلى حجج عقلية منطقية قوية من جهة أخرى"⁽¹⁷⁾، فإن الحجاج كما يقول بيير أوليرون: "مسعى يحاول به فرد أو جماعة إقناع مخاطبٍ بتبني موقف ما، وذلك بالاستعانة بتمثيلات أو دعاوى - حجج- تهدف إلى البرهنة على صحة الموقف أو شرعيته، ويقوم على عدة عناصر: الذين ينتجونه، والذين يستقبلونه."⁽¹⁸⁾ فالإقناع بما هو Persuasion (حث عاطفي) إنما هو الوجه الغائب للحجاج ومرادفه الآخر⁽¹⁹⁾.

ويفرق بعض الدارسين بين الحجاج والإقناع من حيث إن "الإقناع هو ما به يحاول الإنسان إقناع نفسه، في حين أن الحجاج هو ما به يحاول إقناع الآخر، وذلك بوسائط متنافرة، منها ما يعود للغة وما توفره من بنى وأساليب ومفردات وتراكيب، وروابط مؤثرة حججياً"⁽²⁰⁾.

كما يفرق بعضهم بين الحجاج والإقناع، إما بالنظر إلى الحجج المعتمدة؛ "لأن الحجاج عملية اتصالية، تعتمد الحجة المنطقية بالأساس وسيلة لإقناع الآخرين والتأثير فيهم"⁽²¹⁾، وإما بالنظر إلى طبيعة المتلقي، فإن المتكلم يخبره بكلام جديد فهو يُقنع. أما إن كان المتلقي رافضاً أو منكرًا للكلام، فيتحول الخطاب من إقناعي إلى حججياً؛ لأن المتلقي متى سلّم بالمقدمات التي قدمها المتكلم فهو مقتنع من طرفه، ومتى ردّها أو رفضها فهو محاجج، ورد ورفض المتلقي في استخدامه لحجج قد تعيق حجج المتكلم⁽²²⁾.

ولا مشاحة في المصطلحين حيث لا إقناع بلا حُجج، ولا خير في حجاج لا ينتهي بإقناع؛ وهذه هي الرؤية التي تبناها المقرر، جاء في مقدمة الوحدة الخامسة (التواصل الإقناعي): "يعتمد الإقناع على البرهنة العلمية، والحجاج العلمي، والإثبات بالأدلة، اجمع حججك وأدلتك قبل الدخول في أي تواصل إقناعي"⁽²³⁾.

وخلاصة القول في ذلك: لا يوجد فرق بين الحجاج والإقناع؛ إذ إن الإقناع هو الغاية من الحجاج، فالحشد اللغوي والعقلي والبلاغي الذي يستخدمه المتحدث ما هو إلا لإقناع المخاطب، يقول طه عبد الرحمن في تعريفه للحجاج: "وحدُّ الحجاج أنه طبيعة تداولية جدلية؛ فهو تداولي؛ لأن طابعه الفكري مقامي واجتماعي... وهو أيضا جدلي؛ لأن هدفه إقناعي قائم بلوغه على صور استدلالية أوسع وأغنى من البنيات البرهانية الضيقة"⁽²⁴⁾. فطبيعة الحجاج الجدلية غايتها التأثير في المتلقي للوصول به إلى الإقناع والتسليم بما يعرض عليه من أطروحات.

المبحث الأول: التوظيف النظري

نستطيع أن نعد هذا المبحث تمهيداً نظرياً؛ حيث وظف المقرر المحتوى المعرفي لما يمكن من خلاله تهيئة المتعلم وتزويده بالمعلومات اللازمة قبل الدخول في الموضوعات التطبيقية؛ لذا كان لا بد من الوقوف عند تعريف الطالب بالتواصل، والتواصل الإقناعي؛ كي يستطيع أن يميز بين المواقف التواصلية الإقناعية وغيرها من مواقف الاتصال والتواصل، وكذلك تعريف الطالب بنماذج الإقناع، ووسائل الموقف التواصلية وأساليبه، ومهارات القائم بالموقف التواصلية الإقناعية، واستراتيجيات الإقناع:

أولاً: التعريفات: هي التعريفات المتعلقة بالتواصل، والتواصل الإقناعي، وبعض التعريفات المتعلقة بموضوعات ذات صلة مباشرة بالاتصال الخطابي الحجاجي، كالمناظرة، والتفاوض، والمحاماة.

1. التواصل: ورد تعريفان للتواصل:

الأول: "التواصل نوع من أنواع الاتصال، يحدث عندما يلتقي شخصان أو أكثر، فيتبادلان الحوار (الحديث/الاستماع) حول موضوع معين، أو مجموعة متنوعة من الموضوعات"⁽²⁵⁾، وهذا المفهوم للتواصل مفهوم عام، فقد يحدث حوار بين شخصين أو أكثر، لكن قد لا يكون للحوار هدف

معين، يحرص المتحاوران، أو المتحاورون على تحقيقه؛ لكنه تواصل تفاعلي بين (المرسل / المتلقي)؛ لأن المتحاورين يتبادلون الحوار؛ "بدلاً من علاقة وحيدة الطرف كان المرسل له فيها السيادة على الموقف التواصلي"⁽²⁶⁾؛ لذلك أورد أمثلة على مثل هذه المواقف التواصلية اليومية من مثل⁽²⁷⁾:

- قصص وحكايات وأخبار ومناقشات في مسامرة لمجموعة من الأصدقاء.

- حوار بين عدد من المفكرين حول إحدى القضايا الاجتماعية في برنامج تلفزيوني.

الثاني: "كل حدث كلامي شفهي يدور بين شخصين، أو بين فرد ومجموعة صغيرة وجهًا لوجه، ولكل حدث تواصلي هدف معين، كالتعليم، أو التأثير، أو المساعدة، أو السخرية"⁽²⁸⁾.

وهذا المفهوم أشمل من المفهوم السابق؛ لأنه يذكر الهدف من الموقف التواصلي، وهذا النوع من الاتصال هو ما يمكن تسميته بالاتصال المواجهي؛ لأنه يتم بين شخصين أو أكثر وجهًا لوجه، حيث يمكن أن نستخدم حواسنا الخمس⁽²⁹⁾. وهذا النوع من الاتصال الذي يستعمل الوسائل الشفهية كالخطابة، يعدُّ من أقوى أشكال الاتصال تأثيراً؛ لمقدرته الكبرى على الإقناع؛ ذلك أن المستمع في الاتصال المواجهي لا يستطيع التحول عن يتحدث إليه غالباً، وهذا ما يساعد على تركيز الانتباه⁽³⁰⁾.

فعناصر الموقف التواصلي عمومًا، عبارة عن تفاعل بين مرسل، ورسالة، ومستقبل، وقناة اتصال. ويعبر عنها تلك السلسلة الشهيرة لـ (لاسويل) التي تصف الاتصال بشكل تساؤل: من؟ يقول ماذا؟ بأي وسيلة؟ لمن يقول؟ بأي أثر؟⁽³¹⁾.

وقد يكون هناك سؤال عن العلاقة بين التواصل والحجاج، على اعتبار أن ميدان هذين التعريفين للتواصل هو نظرية الاتصال، لكن القول في ذلك هو أن الميدان للدرس اللساني واحد مهما تعددت الفروع، إضافة إلى أن التواصل يعد القاعدة التي ينطلق منها الحجاج، فإن لم يكن هناك مرسل ومتلق، وقناة اتصال، فعلى أي أساس يقوم الحجاج؟ فالحجاج وسيلة أيضا لربط العلاقة بين المرسل والمتلقي، وهذه العلاقة قائمة على أساس من التفاهم والتعاون.

2. الإقناع

"الإقناع فنُّ تواصلي يمكن تعليمه وإتقانه"⁽³²⁾. وهذا التعريف المقتضب للإقناع لا يحمل هدفًا، ولا غاية في ذاته، وكأن التعريف هذا جاء به ليُطمئن المتعلم بأن هذا الفن ليس صعبًا، وإنما

يمكنه تعلمه وإتقانه، خصوصاً أن هذا التعريف جاء بعد تعريف التواصل؛ ليدل على أن الإقناع نوع من أنواع التواصل؛ ولذا أتبع هذا التعريف بالقول: "إننا جميعاً نمارسه مع أسرنا، وأصدقائنا وجميع المحيطين بنا، وتزداد حاجتنا إليه عندما نريد التسويق لأفكارنا، ومنتجاتنا، أو حين نريد من الآخرين تعديل مواقفهم تجاهنا..."⁽³³⁾.

وهذا الكلام فيه ترغيب للمتعلم بأن يتعلم هذا الفن ويتقنه؛ لأنه بحاجة إليه في حياته اليومية؛ ولهذا جيء بسؤال تحفيزي تشويقي:

_ هل تعتقد أنك ماهر في فن التواصل الإقناعي؟ هل تشعر بالحاجة إلى معرفة المزيد؟⁽³⁴⁾.

ثم يبدأ بعد هذا السؤال بالتفصيل في فن التواصل الإقناعي.

3. التواصل الإقناعي: "حدث كلامي يهدف إلى التأثير في اتجاهات الآخرين، وتغيير سلوكهم، وتعديل أفكارهم. برضا واختيار. لتكون موافقة لما يتبناه المتحدث ويدعو إليه"⁽³⁵⁾.

وهذا التعريف للتواصل الإقناعي قريب من التعريف الثاني للتواصل؛ فقد أثبتت الدراسات اللسانية الحديثة أن التواصل الحجاجي يتبع أساليب واستراتيجيات العملية التواصلية ذاتها، فبالحجاج "تحاول أن تنقل عناصر معينة، غرضها خلق أو توكيد قناعات وترتيبات، وذلك للتصرف في المواقف بقصد الإقناع، وليس بساطة إثراء معارف المتلقي"⁽³⁶⁾.

وهذا يعني أن الحدث الكلامي ليس عابراً -أي مجرد كلام بين متحدث ومستمع- بل تفاعل بين كلا الطرفين، وبذلك يصبح للكلام بعداً تداولياً، ويصبح للاهتمام بهذا البعد دوراً بارزاً في فهم القضايا المرتبطة بالنشاط اللغوي. كما أن الهدف الأساسي للمرسل هنا هو التأثير في المتلقي، وتغيير سلوكه، أو اتجاهاته، ولكن بالرضا، وليس بالإكراه.

4. التفاوض

"فن تحقيق الممكن"⁽³⁷⁾. وهناك تعريفات متعددة للتفاوض، لكن أقرب تعريف له فيما يتعلق بالجانب الحجاجي، هو أنه "استخدام المعلومات والقوة للتأثير على السلوك"⁽³⁸⁾. فالمعلومات التي يملكها المتفاوضون من معارف، ووثائق، وأدلة، هي بمثابة حجج قوية تجعل الطرف الآخر يقتنع، ويحقق التفاوض أهدافه المرجوة.

أما التعريف الذي أورده المقرر المدرسي فهو أسلوب أو نهج أو طريقة تُتَّبَع حين يشعر المتفاوضون ببوارد فشل المفاوضات، وعدم تحقيق كل الأهداف، فلكي نحقق النجاح للتفاوض يجب "انتهاج مبدأ (تحقيق الممكن) وتجنب السقوط في الحب النظري للكمال"⁽³⁹⁾.

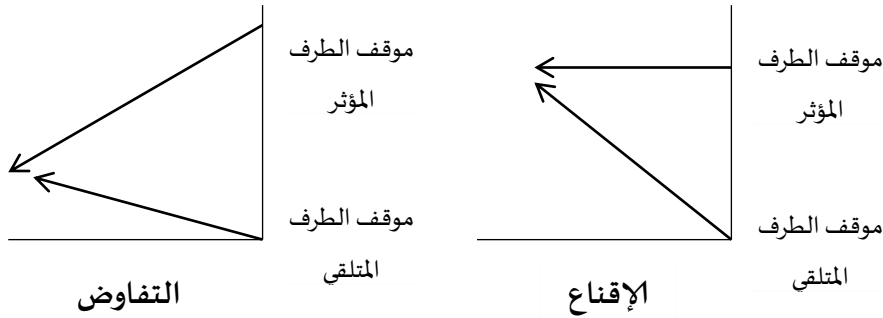
وهذا يقتضي من الأطراف المتفاوضة التنازل عن بعض المطالب، أو القناعات، أو المصالح، ومن الأهمية بمكان تعميق ثقافة التفاوض بين طلاب المرحلة الثانوية؛ لحل كثير من المشكلات داخل الحرم المدرسي من جهة، وما يقابله الطالب مستقبلاً من مشكلات في مجتمعه المحلي والعالمي من جهة أخرى.

5. فن المناظرة

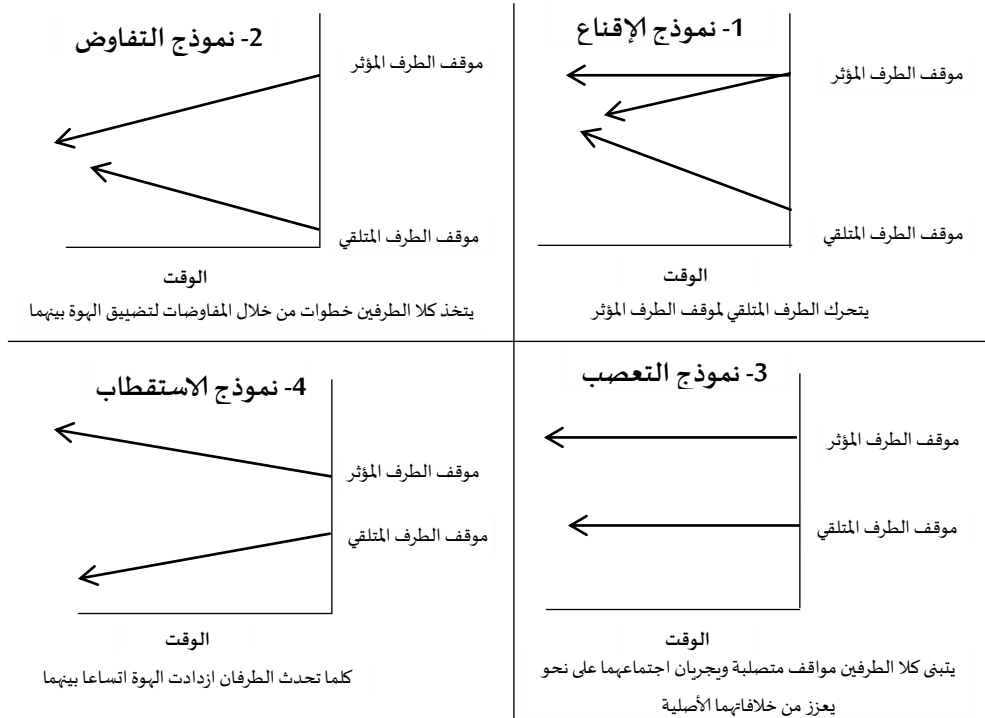
"يقوم على الادعاء والحجة من طرف، ونقضها من الطرف الآخر"⁽⁴⁰⁾. وهذا المفهوم للمناظرة، يجعلها أكثر التصاقاً بالحجاج؛ لأنها تقوم على الجدل، فهي مواجهة بين طرفين ليبيدي كل طرف حججه ومبرراته، ويثبت صحة موقفه حول القضية المُخْتَلَفَ عليها، مُفَنِّدًا في الوقت نفسه رأي الطرف الآخر ومزاعمه، ومدللاً على تهافت موقف خصمه وضعفه⁽⁴¹⁾.

وعلى ذلك فالمناظرة ليست مجرد جدال عقيم، أو نقاش غير مجد، بل هي أسلوب بحاجة له قواعده وأدبياته التي يجب على المتناظرين الالتزام بها، حتى تحقق المناظرة أهدافها المنشودة. وفي المناظرات المدرسية "تعتبر المناظرة حوارًا متحضراً، ومهذباً وبعيداً عن الذاتية، والنفعية الشخصية، وتتطلب مقارعة الحجة بالحجة وفقاً لما تقتضيه آداب المناظرة"⁽⁴²⁾.

ثانياً: نماذج التأثير⁽⁴³⁾



عرض الكتاب المدرسي في المخطط السابق نوعين فقط من نماذج التأثير، هما: الإقناع والتفاوض، وهما مقربان من كتاب (فن الإقناع) لهاري ميلز الذي اقتبسهما بدوره من تشارلز جي مارجرسون، وكتاب (لو كنت قلت ذلك) لميريوري⁽⁴⁴⁾، لكن هاري ميلز أورد أربعة نماذج للمحادثة حينما يريد بعض الناس التأثير على بعض، هي: الإقناع، والتفاوض، والتعصب، والاستقطاب (الهجوم)⁽⁴⁵⁾: كما في الشكل الآتي:



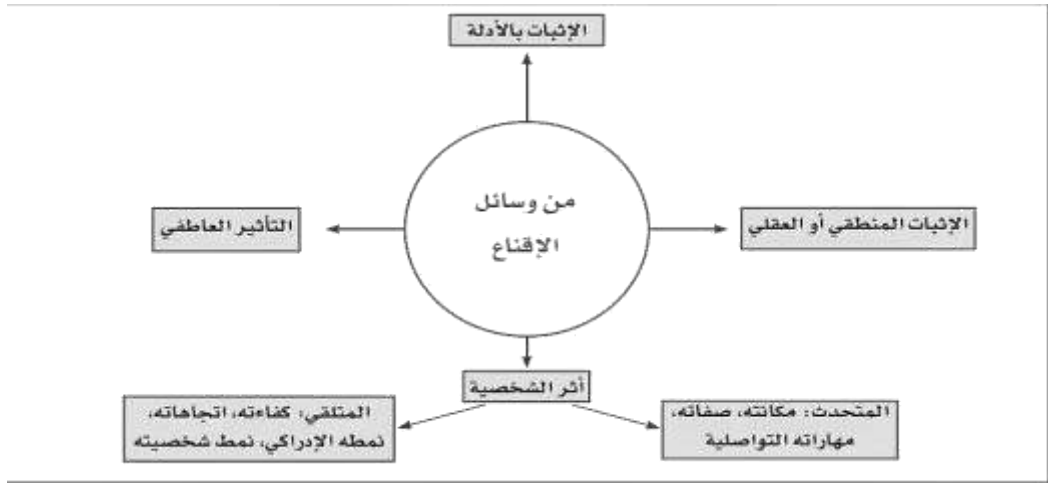
كما أن المقرر المدرسي لم يشرح، أو يوضح شيئاً عن هذين النموذجين (الإقناع، والتفاوض)، وأهميتهما في الحوار، ومحاولات التأثير في الآخرين. وربما اكتفى المقرر بعرض نموذجين فقط؛ رغبة في تركيز الطالب مع معلمه على هذين النموذجين؛ لأهميتهما في تحقيق النجاح في الحوار، والوصول إلى الهدف المنشود من التواصل؛ كما نلاحظ في نموذج الإقناع كيف يتحرك المتلقي نحو المتحدث اقتناعاً بموقف المتحدث، وكيف تقرب المسافات بين المتحدث والمتلقي في نموذج التفاوض.

أما في نمودجي التعصب والهجوم، فنرى في التعصب إصرار كل طرف على موقف ثابت، وازدياد الهوة بين طرفي الحوار في نموذج الهجوم، وقد ألمح المقرر إلى النوعين الآخرين (التعصب،

الهجوم) بذكرهما داخل جدول فارغ مكون من ثلاثة أعمدة وأربعة صفوف تحتوي على الأنواع الأربعة، والمطلوب من طالبين تكوين موقفين متناقضين وتمثيلهما أمام الزملاء بإعادة الحوار أربع مرات، بينما يقوم الآخرون بتسجيل الملاحظات على لغة الحوار وسلوك المتحاورين، ثم نتائج الحوار⁽⁴⁶⁾.

ثالثاً: وسائل الإقناع⁽⁴⁷⁾

يلخص الشكل التالي تقنيات الإقناع وعناصره، التي تمثل أهم ما تقوم عليه النظرية الحجاجية، فيمكن "دراسة الحجاج من تحليل التقنيات التي تسمح بإحداث ميل السامع إلى الأطروحات التي نعرضها على مسامعه، أو التي تسمح بذلك الميل"⁽⁴⁸⁾.



فمن هذه العناصر ما يتعلق بالمرسل، ومنها ما يتعلق بالرسالة، ومنها ما يتعلق بالمتلقي، ويتناول المقرر هذه العناصر بشيء من التفصيل من ص 195 إلى ص 198 ونذكرها هنا بإيجاز:

1. المتحدث: ويمكن الحديث عن شخصية المتحدث من عدة جوانب:

- مكانته العلمية؛ أي كفاءته في هذا المجال وشهرته فيه⁽⁴⁹⁾. وتأتي كفاءة المتحدث من ثقافته الواسعة، وسعة اطلاعه، بما يؤهله لقول الحقيقة، فيتسم كلامه بالثقة، والحيادية، ويدخل ضمن كفاءته ثراؤه اللغوي، وقدرته على استعمال اللغة، وقد رأى (ريفريز) أن الكفاءة هي قدرة المرسل على الدخول في تفاعل اتصالي عفوي من خلال لغة هادفة⁽⁵⁰⁾.

- صفاته الشكلية والاجتماعية، وتمثل بجاذبيته الشكلية، وحسن المظهر، وسمعته الاجتماعية والأخلاقية كالصدق والأمانة، وحب الخير والإصلاح⁽⁵¹⁾.

- مهارات المتحدث الاتصالية فيما يتعلق بقدرته على انتقاء الكلمات الأكثر دقة وتأثيرًا، واستخدام المجازات والصور والتشبيهات البلاغية التي تقرب الفهم وترفع مستوى التأثير والتنظيم المنطقي للرسالة اللغوية، وجودة الصوت وجهارته، وسلامة الوقفات، والنبر والتنغيم، وتجسيد العواطف والانفعالات، وتعبيرات الوجه، والإشارات والإيماءات، والحركة الجسدية والمسافة، وقدرته على الإيجاز⁽⁵²⁾.

وعلى ذلك فإن ما يتحلى به المتحدث من مكانة علمية، وصفات، ومهارات، هو الركيزة الأساسية في العملية التواصلية الإقناعية، وتوقف تحقيق الرسالة غايتها مرهون عليه، فقد "توصلت أبحاث علم النفس الاجتماعي إلى أن ردود أفعال الناس تجاه الرسالة الملقاة تكون مرتبطة بخصائص القائم بالاتصال الذي يريد إقناع الآخرين"⁽⁵³⁾. ويذهب Jacques Guise إلى أن تصور المتلقي للمرسل يلعب دورًا في تحديد نتائج الإقناع⁽⁵⁴⁾.

2. الرسالة: يمكن للمتحدث -لكي تحقق رسالته التأثير- استخدام أحد أسلوبين، أو استخدامهما معًا:

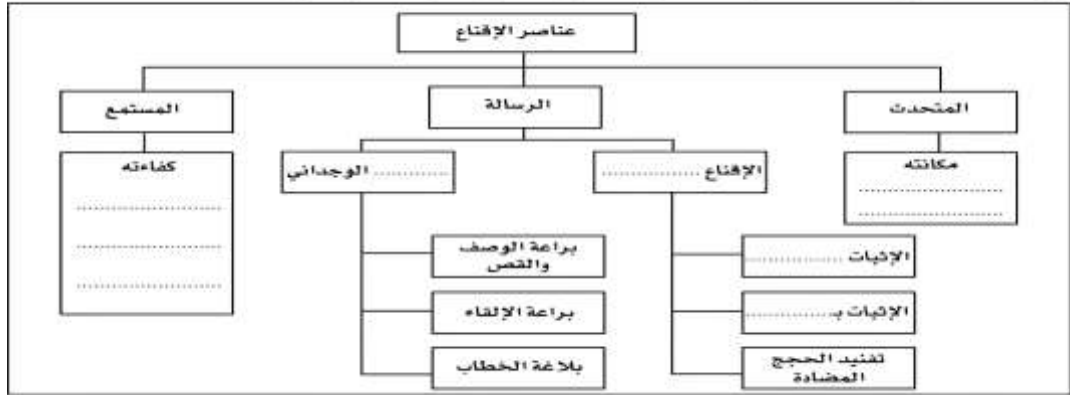
الأول: الإثبات المنطقي: أي استخدام التعديلات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة، ومن ذلك: التعليل بالأسباب، والتعميم، والتجزئ، والمقارنة، والقياس.

الثاني: الإثبات بالأدلة: أدلة شرعية، أدلة من الواقع المشاهد أو الأحداث الجارية، الاستدلال بأقوال العلماء أو المشاهير في المجال، الاستدلال بالتمثيل⁽⁵⁵⁾.

3. المستمع: يجب أن يكون ذا كفاءة علمية، وقدرات عقلية قادرة على الحوار والتحليل والربط والاستنتاج، كما أن على المتحدث أن يراعي كفاءة المستمع، أي خبرته في موضوع الحديث، ودرجة تمكنه منه، كما يجب مراعاة اتجاهاته العلمية والفكرية، ونمطه الإدراكي ونمط شخصيته⁽⁵⁶⁾، "فهو الذي يقع عليه الكلام؛ ولهذا لا بد له أن يسهم في نجاح العملية التواصلية، بإصغائه الحسن، وتدخلاته في إعانة المتكلم لتوضيح مقصديته، فنشاط القائل على قدر فهم السامع"⁽⁵⁷⁾.

وحرصاً على استيعاب المتعلمين لعناصر الإقناع، فقد لخصها المقرر على شكل خارطة، وهي بمثابة تغذية راجعة، وترتيب لهذه العناصر في ذهن المتلقي، كما في الشكل الآتي⁽⁵⁸⁾:

1 استكمل مكونات الشكل الآتي، لتلخص العناصر الأساسية للتواصل الإقناعي:



ونجاح الحجاج قائمٌ على ما يحققه من تأثير في المتلقين _ بتضافر كل العناصر السابقة _ فمتى سلّم المتلقي بما يعرض عليه من أطروحات، أو زاد من درجة ذلك التسليم، أو عدل سلوكه تجاه فكرة، أو موقفٍ ما، فإننا نستطيع القول: إن هذا النوع من التواصل كان ناجحاً، وحقق وظيفته الفكرية والعاطفية في المتلقي.

ولأهمية تدريب المتعلمين على معرفة الأنماط الإدراكية أفاض المقرر في شرح هذه الاستراتيجية ودورها في تنمية العلاقات بين الزملاء فيما بينهم، وبينهم وبين معلمهم والمحيط الخارجي، فما معنى النمط الإدراكي؟ وما أنواعه؟ وما أهميته في التأثير والإقناع؟

4 النمط الإدراكي: يقصد به الأسلوب الذي يستطيع من خلاله الفرد التفكير وإدراك المعلومات وحفظها، وحل المشكلات، وهو على ثلاثة أنواع⁽⁵⁹⁾:

- نمط بصري: يدرك الأشياء على نحو أفضل بواسطة الرؤية، وينعكس هذا على أسلوبه، وألفاظه وعباراته، فهو يستخدم ألفاظاً من مثل: (نظر، رؤية، تصور، لمعان، وضوح، ألوان، ظلام، غيوم).
- نمط سمعي: وغالبًا ما تكون عباراته من مثل: (صوت، سمع، نغمات، رنين، صراخ، قول، كلام، إنصات، سؤال، جواب).

- نمط شعوري: وتكثر فيه ألفاظ من مثل: (شعور، إحساس، ألم، خشن، ناعم، صلب، حار، حاد، بارد، ضيق، خوف).

إن معرفة النمط الذي يميل إليه الآخرون يسهل على المتحدث معرفة اهتماماته؛ فيكثر من "استخدام الألفاظ المنتمية إلى النمط الإدراكي للمستمع، فيتوصل بها إلى إقناعه"⁽⁶⁰⁾. فتدرب المتعلمين على معرفة أنماط من يحيطون بهم سواء في المدرسة، أو البيت، أو الأصدقاء يخلق نوعاً من التقارب، والتفاهم، والتعاون، والمشاركة؛ ولهذا تجلّى الحرص في المقرر على تعليم الطالب معرفة أنماط زملائه، فأتى بهذا التدريب:

اكتشف الأنماط الإدراكية لزملائك، واعمل مع مجموعة من خمسة أفراد:

- يحكي كل فرد حادثة أو قصة، ويحلل المستمعون ألفاظه، ويكتشفون نمطه الإدراكي.

- يستمع الطلاب إلى تحليلاتهم، ويتم بناءً عليها تصنيف طلاب الفصل بحسب أنماطهم الإدراكية.

- أي الأنماط أشيع؟

- هل هناك نمط محدد لكل فرد؟ أم أن الأنماط متداخلة؟

- ما الذي تستفيده تواصلياً؟

ومن غرفة التعلم في المدرسة ينتقل المقرر إلى المجتمع الخارجي للطلاب، حيث الأصدقاء، وحيث تشيع الأخطاء الاجتماعية بين الأصدقاء، لاسيما من هم في مرحلة المراهقة، فيكونون بحاجة إلى توجيه النصح، بطريقة مؤثرة مقنعة، فيأتي بهذا السؤال: كيف يمكنك أن تؤثر على صديقك وتقنعه بأن يتخلى عن أحد عيوبه الملائمة (التدخين، السهر، الغياب عن المنزل، اليأس، سوء العلاقة مع الآخرين...) إذا علمت أن نمطه الإدراكي: بصري، أو سمعي، أو شعوري؟

ويبقى السؤال: كيف للمعلم أن يكتشف نمط كل طالب على حدة، خاصة لو كان الفصل

مكتظاً بالطلاب، أو كان لديه أكثر من فصل، أو كان لدى بعضهم أكثر من نمط؟

لم يرغب عن المختصين ذلك؛ ففطنوا إلى أن العملية التعليمية لا تحقق أهدافها المنشودة إلا بتنوع الوسائل التعليمية، فتكون سمعية، وبصرية، ولمموسة.

إن هذا الحديث عن أهمية معرفة المتعلمين للأنماط الإدراكية للمحيطين، يسوقنا إلى الحديث عن أنماط الشخصيات وأهميتها في إنجاح عملية التأثير وتحقيق الإقناع.

(5) أنماط الشخصية: صَنَّفَ أصدقاءك، ومعلميك، والمحيطين بك بحسب الأنماط الآتية:

ص 179.

المتحفظ	التفاعل مع الآخرين	الانبساطي
التكبير بهدوء قبل التحدث		التحدث أولاً، ثم التفكير
الشمولي	الاهتمام بالمعلومات	التحليلي
أخذ فكرة عامة - رؤية الصورة الكبرى		البحث عن التفاصيل
العاطفي	اتخاذ القرار	العلمي
الاعتماد على الانفعالات والمشاعر		الاعتماد على الحقائق والدلائل
الودي	حل القضايا	الحازم
فتح المجال لخيارات متنوعة		سرعة البت

ويمكن قياس نمط الشخصية بأربعة مقاييس، وهي ما تُعرف بمؤشر (مايرز برجز) للنمط الذي يحدد أربعة مقاييس لأفضلية الشخصية، وستة عشر نمطاً مميزاً للشخصية، وكل مقياس هو عبارة عن حلقة وصل بين طرفين، أو نمطين من الشخصية⁽⁶¹⁾.

لقد وجد المقلعون المحترفون - لا سيما من يعملون في مجال البيع - أن نمط الشخصية هو أفضل جهاز تنبؤ بالسلوك البشري، فالأنماط المختلفة للشخصية تفضل الاقتناع بأساليب مختلفة⁽⁶²⁾.

والمقاييس الأربعة للشخصية هي⁽⁶³⁾:

- كيف ومن أين نحصل على طاقتنا؟ (مقياس الانبساط والانطواء).
- أي أنواع المعلومات نوليها اهتمامنا؟ (مقياس الإحساس والحدس).
- كيفية صنع القرار؟ (مقياس التفكير والشعور).
- كيفية إيجاد الحلول للقضايا؟ (مقياس التحكيم والإدراك).

ويمكن القول: إننا نلجأ لتقديم الحقائق التفصيلية والأدلة حين نخاطب أشخاصًا حسيين يهتمون عند تلقيهم للمعلومات بالحقائق والتفصيلات، أما الحدسيون فيميلون للصورة العامة أولاً عند تلقيهم المعلومات، ثم تأتي التفصيلات لاحقاً.

وعند صنع القرار فإن المفكرين يساقون بالحقائق والمنطق، ويتخذون القرار بصرامة حتى لو كانت على حساب مشاعر الآخرين، في حين أن الشعوريين عند اتخاذ القرارات يراعون بالدرجة الأولى تأثير مشاعر الآخرين من جراء هذا القرار، ويركزون على العلاقات والانفعالات العاطفية؛ ولذلك تبني القرارات على الحقائق وعلى التعاطف على السواء؛ فمن السهولة إقناع الشعوريين بالنداء الانفعالي بصورة أكبر من المنطق الصارم. وعند إيجاد الحلول للقضايا والتخطيط، فإن المحكمين يفضلون سرعة صنع القرار والحزم، في حين يفضل الإدراكيون فتح مجال الخيارات وعدم اتخاذ القرار إلا بعد الاضطرار إليه.

(6) إستراتيجيات التأثير الأربع المهمة⁽⁶⁴⁾:



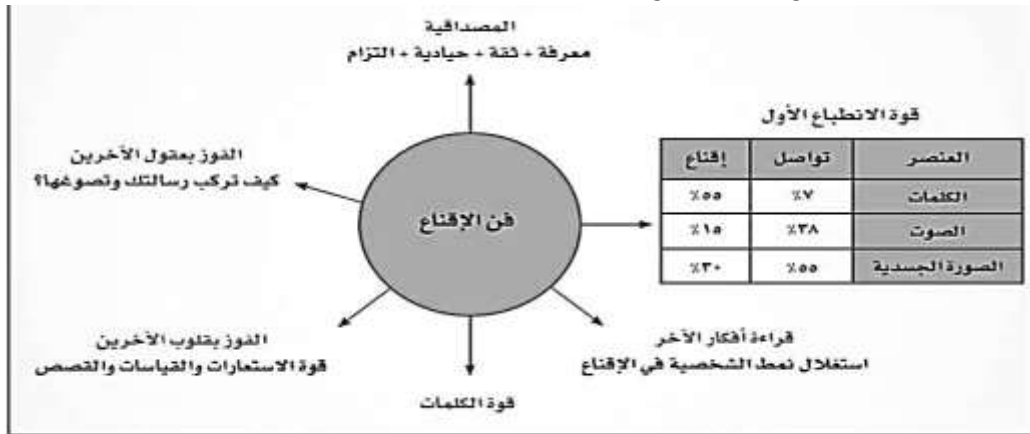
للتأثير أربع استراتيجيات، ولكي تحقق التأثير في بيئة العمل، أو عند الجمهور يجب أن يتوافق

نمطك مع أفضلياتهم⁽⁶⁵⁾:

أولاً: ركز على الدليل ثم قدم تحليلاً منطقيًا متأنياً، وبصورة أساسية ركز على الدليل.
ثانياً: ركز على التفصيلات وكيفية تأثير هذه التفصيلات على الأشخاص المعنيين، وبصورة عامة ركز على العلاقات.
ثالثاً: قدم أولاً صورة عامة، وبعدها سلسلة من الخيارات العملية جيدة التحليل، ركز على الاحتمالات المنطقية بصورة أساسية.
رابعاً: قدم الصورة العامة أو الكبرى، وبين كيفية تأثير اقتراحك على حياة الناس وقيمهم ومشاعرهم، وبصورة أساسية ساعد من تريد إقناعه على التحقق من رؤيته.
إن معرفة نمط الشخصية يسهم في⁽⁶⁶⁾:

- التعرف على الطريقة التي يفضلها الجمهور في الإقناع.
- التعرف على نوع المعلومات التي يود الجمهور ملاحظتها.
- التعرف على مدى تأثير صنع القرار لدى الجمهور.
- التحدث بلغة جمهورك أو عملائك.
- سرعة بناء العلاقات المطلوبة من أجل الإقناع الناجح.

(7) مهارات الإقناع (فن الإقناع)⁽⁶⁷⁾:



هذه العناصر المشار إليها في الشكل السابق تتعلق بالمهارات والصفات الشكلية والعقلية، والأخلاقية، والعلمية، والبلاغية... إلخ، التي يجب على المتحدث/ المرسل أن يتحلى بها؛ لكي يكون قادراً على التواصل الإقناعي مع الآخرين، ولكي يحقق التأثير فيهم، وهي تلخص أهم ما قام عليه كتاب

(فن الإقناع) لهاري ميلز، فعنوان كتابه (فن الإقناع) يمثل الفكرة الرئيسية في الشكل السابق، وجاءت الأفكار الفرعية لتمثل كل واحدة منها فصلاً كاملاً بنى عليها هاري ميلز كتابه المكون من أكثر من ثلاثمائة صفحة.

والمقرر المدرسي لم يفصل الحديث عن العناصر المذكورة، ربما لزخم المادة، واعتماداً على المراجع المذكورة في أول الوحدة؛ لكي يرجع إليها المعلم، أو الطالب لمعرفة ما أشكل عليهما فهمه، ثم يأتي بأسئلة يختبر فيها مقدرة الطالب على تطبيق ما تعلمه من مهارات الإقناع، مثل⁽⁶⁸⁾:

٩٩ كيف تؤثر على عواطف الناس وتستميل قلوبهم؟ اتبع الإجراءات الآتية لتقنع صديقك بالإقلاع عن التدخين:

العبارة	الإجراءات
يدمر الصحة، ورائحة مثقزة، موت محقق	استخدم ألفاظاً جذابة تخاطب العاطفة
أنت أعمز أصدقائي. إنني أحبك في الله، أنا حريص على مصلحتك.	عبر عن العلاقة الأخوية بينكما
ارو قصة محزنة لأحد المدخنين:	وظف القصص والأمثلة الواقعية
إن المدخن كمن يسعى لحتفه بنفسه، لو أن شخصاً يحرق كل يوم خمسة ريبالات أتراد عاقلاً أم مجنوناً؟	استخدم التشبيهات والاستعارات

١٠ تستخدم الأدلة والبراهين والعبارة العاطفية كوسائل للإقناع والتأثير. حلل الأساليب والوسائل الإقناعية في النصين الآتيين:

تحليل أساليب الإقناع	النص
	أخذ عبيدالله بن زياد رجلاً بجناية جناها أخوه، فقال له الرجل: أرايت إن أتيتك بكتاب من أمير المؤمنين بأمرك بتخلية سيبي، فهل أنت فاعل؟ قال عبيدالله: نعم، فقال الرجل: فإني قد أتيتك بكتاب من رب أمير المؤمنين: ﴿لَمْ يَأْتِ بِشَيْءٍ يَمَافِي سُحُوبِ مَوْسَىٰ ۝ وَإِتْرَافِ الَّذِي وَفَىٰ ۝ الْأَلْبُرُّ وَارْرَهُ وَرَدَّ لُرَّافَهُ ۝﴾ ^(١٠٠) فقال عبيدالله: دعوه فإنه رجل لَقْن حجته.
	أقول لرجال الأمن الشجعان: إن أولاد شهدائكم أبناءنا جميعاً، وإن جراحكم تنزف في كل قلب من قلوبنا، وإن دماءكم وسام شرف يعطر تربة الوطن الغالي. أقول لهم: إن هذا الوطن الوفي لن ينسى شهيداً مات، وهو يدافع عن العقيدة والوطن، ولن ينسى بطلاً جرح وهو يؤدي واجبه، ولن يهمل يتيماً سقط والده في معركة الحق ضد الباطل.. الملك عبدالله بن عبدالعزيز ر

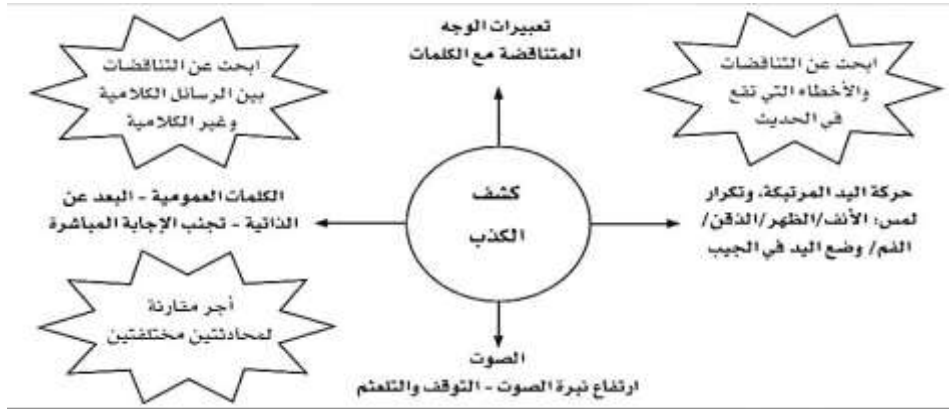
وجيء بهذين السؤالين ليوظف الطالب ما تعلمه من وسائل الإقناع ومهاراته شفويًا كما في السؤال الأول، وكتابيًا كما في السؤال الثاني، ويكون بذلك قد وظف أكثر من أسلوب في موقف واحد، وأصبح قادرًا على استخراج الأساليب الإقناعية من النصوص.

ولأهمية الاستعارة في التأثير والإقناع يعرض المقرر لحالة استخدم المدير الاستعارات المؤثرة لإقناع موظفيه بضرورة التغيير، وعلى الرغم من كونه أتى باستعارات معبرة، فقد بالغ في تصوير الفوضى في الإدارة عن طريق التصوير؛ مما جعل أحد موظفيه يعارضه، ويرد عليه بصورة منطقية جعلت الموظفين يميلون إلى رأيه ويعرضون عن رأي المدير.

١٢ دراسة حالة.

<p>التعليق:</p> <p>١- اقرن استعارة كل من المدير والموظف.</p> <p>٢- لماذا كتب الموظف الجواب في الإقناع؟</p> <p>٣- ما الاستعارة البديلة التي يمكن أن يستخدمها المدير في هذا الموقف؟</p>	<p>أراد المدير أن يجري تغييرًا كبيرًا وشاملاً في هيكل إدارته ومهامها. لقد أصدر عددًا من الأوامر والتوجيهات قوبلت كلها بالإهمال والتذمر والمعارضة، فهدد اجتماعًا بموظفيه لإقناعهم بضرورة ما يدعو إليه من تعديلات. فقال:</p> <p>عندما تسلمت مهمات الإدارة شعرت وكأنني في غابة كثيفة الأشجار متشابكة الأغصان، لا يرى فيها الإنسان موضع قدمه، ولقد عازمت على تحويلها إلى حديقة جميلة بديعة التنسيق، واضحة الطرقات...</p> <p>عارضه أحد الموظفين قائلاً:</p> <p>ما معنى التنسيق؟ أليس هو البتر والحذف؟ أي جزء تريد استئصاله من هذا الجسد؟ تخيل أن الطبيب أراد أن يحدف عضوًا من جسدك لمجرد أنه لم يعجبه؟ أكون سعيدًا بذلك!</p> <p>إن جهل الطبيب بوظيفة ذلك العضو لا يعطيه الأهمية في بتره واستئصاله... أيد الموظفون رأي زميلهم، وبذلك لم ينجح المدير في إقناعهم بضرورة التغيير.</p>
---	--

8) استراتيجيات كشف الكذب والخداع⁽⁶⁹⁾:



يملك بعض الأشخاص موهبة كبيرة في التأثير على الآخرين، ولكي يتعلم الطالب ألا يقع ضحية للكاذبين منهم يعرض عليه المقرر - في الشكل السابق- بعض الاستراتيجيات التي يستطيع من خلالها أن يكتشف خداع الآخرين وكذبهم، ولا شك أن التحري عن الكذب ومعرفة الحقيقة أمر يحتاج إلى كثير من التدريبات، لكن ينبغي إمعان النظر في وجه المتحدث؛ لكي ندرك هل يقول الصدق أم أنه يخادع.

يقول عالم النفس إيكمان: "إنه من السهل علينا إخفاء الحقيقة أثناء حديثنا، إلا أن ملامح وجوهنا ونبرات أصواتنا وإيماءاتنا دائماً ما تظهر خداعنا"⁽⁷⁰⁾.

ويقول د. بوب إيكمان في كتابه (اختلاق الكذب): "إن الكذب ينقسم إلى نوعين، نوع يراد به إخفاء الحقيقة، ونوع آخر يراد به الزيف، أو الخداع، ففي النوع الأول، لا يبوح الكاذب بمعلومة، ولا يذكر شيئاً من الحق في الواقع. وأما النوع الثاني، فيعتمد فيه الشخص ليس فقط إلى إخفاء الحقيقة، ولكنه يقدم معلومات زائفة في صورة تبدو كأنها حقائق"⁽⁷¹⁾.

والشكل السابق ما هو إلا ملخص للعناصر الرئيسة للتحري عن الكذب والخداع، وهي تندرج تحت أحد مباحث كتاب (فن الإقناع) لهاري ميلز، وهو مبحث (قوة الانطباع الأول) الذي يشمل الكلمات، والصوت، والصورة الجسدية⁽⁷²⁾.

وعلامات الكذب نوعان: نوع خاص بالمتحدث، بإمعان النظر في تعبيرات وجهه، وحركات يده، والكلمات التي يستخدمها، ونبرات الصوت، وتلعثمه. ونوع يخص الرسالة من حيث البحث عن التناقضات، والمقارنة بين محادثتين مختلفتين للموضوع نفسه؛ ولذلك فمن المهم تدريب الطالب على هذه الاستراتيجيات التي تكشف كذب الأشخاص، وخداعهم. ولتأكيد هذه الاستراتيجيات في ذهن الطالب يُطلب منه:

_ تمثيل الدور: بحيث يقوم عدد من الطلاب بسرد أحداث وحكايات وأخبار (بعضها صحيحة، وبعضها كاذبة) وعلى بقية الزملاء اكتشاف الحديث الكاذب، مع بيان مؤشرات كذب الحديث أو صدقه⁽⁷³⁾.

_ تسجيل بعض المواقف التي اكتشف بها كذب المتحدث⁽⁷⁴⁾.

وبذلك يظل الطالب مراقباً مؤشرات الصدق والكذب في تعاملاته اليومية مع من يحيطون به. وهنا يجب على المعلم أن ينبه طلابه إلى الاعتدال في مراقبة الآخرين، وألا يفسروا كل إشارة تصدر من

المتحدث بالكذب، خصوصاً عند تعاملنا مع الأقارب والأصدقاء، فقد تكون حركات وإشارات عفوية، فيحكم عليه بالكذب أو الخداع، فيخسر علاقاته بمن حوله.

مما سبق نستنتج أن المقرر قد قام بتوظيف الحجاج نظرياً؛ وقد كان ذلك المسلك في التوظيف منطقيًا ومقنعاً؛ إذ بدأ بتعريف الطالب بالتواصل، والموقف التواصلية، ثم دلف منه للإقناع والموقف التواصلية الإقناعية، ثم عرض وسائل الإقناع واستراتيجياته، معززاً ذلك بالرسوم والأشكال المختصرة، وكذلك بالشرح والتوضيح، ونوع الأسئلة بين أسئلة معرفية، وأخرى مهارية، وكل ذلك ليهيئ الطالب للموضوعات التطبيقية، وذلك ما سنتناوله في المبحث الثاني.

المبحث الثاني: التوظيف التطبيقي

من خلال استقراء العينة المدروسة وجدنا أن المقرر وظف عددًا من الموضوعات التطبيقية للحجاج، فالمتعلمون لم يعودوا هنا متلقين للمعارف فحسب، وإنما صاروا يطبقون ما تمثله في الجوانب النظرية؛ وكأن المتعلمين في (ورش عمل جماعي) ويتجلى ذلك في الموضوعات الآتية:

1. المحاماة فن الدفاع عن الحق⁽⁷⁵⁾. كون مجموعة من أربعة أفراد

- المتهم: شاب في الخامسة عشرة من عمره.
- المدعي العام: يحدد التهم الموجهة للمتهم، ويطلب بالعقوبة.
- المحامي: يفند التهم، ويبرر موقف المتهم، ويطلب بالعدل.
- القاضي: يستمع لحجج المدعي العام، والمحامي، ثم يصدر الحكم.

حجج المدعي العام	حجج المحامي



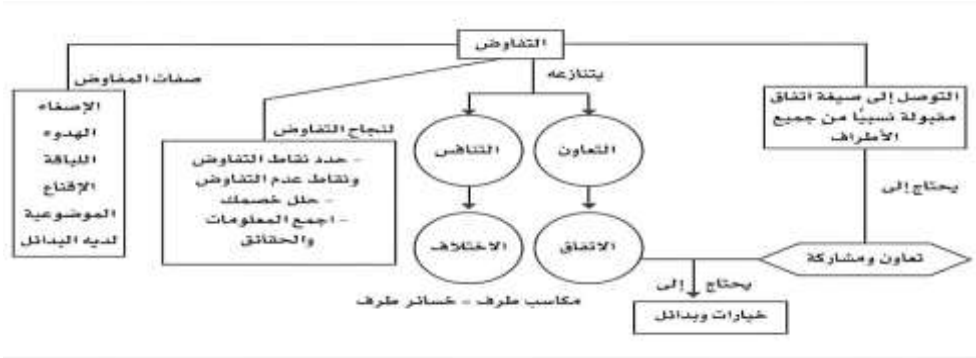
الترافع هنا بين المدعي العام والمحامي، أمام القاضي، في حين يقبع المتهم في القفص يراقب ما يجري، لكن السؤال هنا ما علاقة المحاماة هنا بالتواصل الإقناعي، وما الأهمية التي يمكن أن تحققها للطالب؟

من الناحية النظرية فإن المحاماة ليست مجرد مهنة بقدر ما هي شريك في السلطة القضائية لاستظهار الحقائق، وتطبيق القانون، وسيادة العدالة، والتحلي بأخلاقيات هذه المهنة، وذلك أحوح ما نكون إليه في هذا العصر الذي كثرت فيه المشاكل وانتهاك القانون بين الأفراد، والجماعات، والمؤسسات.

أما من ناحية علاقة هذا الفن بالحجاج وأهميته للطالب، فإن الإقناع يعد مهارة أساسية للمحامي، فعلى أساس امتلاكه لتلك المهارة تُغير المواقف، والسلوك للأطراف المراد إقناعها، من خلال ما يتحلى به المحامي من صفات تمكنه من التأثير والإقناع، كالقدرة على تكوين الحجج القانونية، والأسئلة الجدلية، وحسم الآراء الجدلية، والتمييز بين الآراء المنطقية وغيرها، والمصدقية، وغزارة المعرفة، والقدرة على استخدام اللغة، والقدرة على استخدام علامات الترتيم، وفهم مترادفات النص، وعمومه وخصوصه، ومطلقه ومقيدة، كما أن الصفات الشكلية من مظهر، ووجه منطلق، ونبرات صوت مناسبة تجعل لديه قدرة على التأثير في الآخرين.

إن إلمام الطالب بتلك الحقائق، والمهارات يهيئه لأن يكون محامياً ناجحاً - إن اختار تلك المهنة- ويشجعه على التخلق بأخلاقياتها، والتطلع لتحقيق العدالة في المجتمع.

2. التفاوض فن تحقيق الممكن. تأمل محتويات الشكل، وناقش زملاءك⁽⁷⁶⁾.



أصبح التفاوض في مجتمعنا المعاصر جزءاً أكيداً من حياة الإنسان، "إلى حد يمكن القول: إن الإنسان كائن مفاوض"⁽⁷⁷⁾، فنحن نمارس التفاوض في كل صغيرة وكبيرة في حياتنا، في بيوتنا، وفي الشارع، وفي العمل، وعلى مستوى الحكومات والدول؛ لذا صار من الضروري الإلمام بطبيعة هذا العلم، أو الفن، وفهم مقومات نجاحه، وأهم السمات التي تتسم بها عملية التفاوض⁽⁷⁸⁾.

والشكل السابق يختزل أهم الخطوات والمراحل التي يجب أن تمر بها عملية التفاوض حتى تحقق أهدافها المرجوة⁽⁷⁹⁾:

أولاً: مرحلة الإعداد والتهيئة للتفاوض: وفيها يتم جمع المعلومات، فمن يمتلك المعلومات هو من يستطيع تحقيق التأثير في الطرف الآخر، وتتمثل المعلومات بالحجج المقنعة، المعتمدة على الوثائق والأدلة، ومفاتيح شخصية من تفاوضه، والأهداف من عملية التفاوض، وتحديد البدائل في حال فشل عملية التفاوض.


ثانياً: مرحلة إجراء المفاوضات: وفيها ينصح بأن يكون هناك مناخ للتعاون، وإظهار الود بين المتفاوضين، والتغلب على الأحكام المتصورة مسبقاً، والموضوعية في النقاش، والبعد عن التجريح، والاعتراض بطريقة مهذبة، واحترام رأي الآخر، وتقدير حق الاستماع والإنصات.

ثالثاً: مرحلة إبرام الاتفاق: وينبغي أن يكون هذا الاتفاق شاملاً وتفصيلياً وواضحاً في صياغته ومفهوماً لدى كل الأطراف.

رابعاً: مرحلة تنفيذ الاتفاق: وفيها يمكن الحكم على نجاح المفاوضات، ويتفق على برنامج زمني للتنفيذ والأسلوب الذي سيتم، عن طريق فريق مشترك من الطرفين يتابع عملية التنفيذ.

ولكي يستوعب المتعلمون إستراتيجيات التفاوض السابقة، يطلب منهم تطبيق ما تعلموه، عن طريق تكوين مجموعة، وتمثيل الدور، كما في السؤال الآتي⁽⁸⁰⁾:

١٨ بالتعاون مع أحد زملائك، اقترح الموضوع الذي يتفاوضان حوله. وسجلا محاور المفاوضات، والبدائل التي يطرحها كل منهما... توصلا إلى صيغة اتفاق، ثم مثلا الدور أمام زملائكما.

.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

وبذلك يتعلم الطلاب وهم يفاوضون في شتى الموضوعات، وفي كل المناسبات، استراتيجيات التفاوض الناجح، والحوار البناء، واحترام وجهات النظر المختلفة، والتخلي عن المكابرة والعناد، والتنازل عن المصالح الشخصية؛ من أجل تحقيق ما يمكن تحقيقه من أهداف.

3. فن المناظرة يقوم على الادعاء والحجة من طرف ونقضهما من الطرف الآخر⁽⁸¹⁾.

صمم جدولاً كالتالي، وقوّم أداء زملائك المتناظرين، وضع درجة من (5) لكل مُناظر تحت كل عنصر من عناصر التقييم التالية، ثم اجمع الدرجات، وحدد الفائز في المناظرة:

م	موضوع المناظرة	المناظرة	وجاهة الادعاءات	قوة الحجة والدليل	التأثير الوجداني	القدرة على نقض حجج الخصم	مجموع الدرجات
١							
٢							
٣							

والعناصر المذكورة تمثل ما اكتسبه الطالب من خلفية معرفية بتقنيات الحجاج والإقناع: اللغوية والمنطقية والبلاغية، وهو ما يمكنه من التأثير على الخصم وعلى المحكمين أيضاً، إضافة إلى الخلفية المعرفية الشاملة بموضوع المناظرة، الأمر الذي يمكنه من دحض حجج الخصم ومبرراته، وكسب الفوز.

ومن المهم تفعيل أسلوب المناظرات في الأنشطة المدرسية لتصبح أداة تعليمية؛ كونها أساس النظرية الحجاجية الخطابية؛ ولأنها تساهم في ترسيخ ثقافة الحوار، لتصبح قناعة ثابتة في التفكير والسلوك، واحترام الآخر، وتغيير المواقف المسبقة عن الآخر.

ولأن كل الموضوعات السابقة تحتاج إلى تحليل الدعاوى وتفنيدها، لم ينسَ المقرر تحذير المتعلم -أثناء تواصله الإقناعي- من التسفيه، أو استخدام اللغة غير المهذبة، مع التوجيه إلى آليات تحليل الدعاوى ونقض الحجج التي تتمثل في:

- بيان الأخطاء العلمية، أو المغالطات الفكرية فيها.

- بيان أوجه الضعف في بنائها المنطقي.
 - بيان المحاذير الشرعية أو الاجتماعية أو التطبيقية الناتجة عن تصديقها وقبولها.
 - بيان أهدافها ومرامها المبطننة والتحذير منها.
 - الاستشهاد بأدلة أو وقائع وأحداث تبين زيفها وتكشف كذبها.
- ثم يأتي بمثالين تطبيقيين، ويطلب من الطالب نقض الحجج الواردة فيها، نكتفي هنا بمثال واحد، كما في الشكل الآتي: ينظر⁽⁸²⁾:

النقض	الحجج	النص
	الادعاء: ينطوي الشعر العربي على عيوب نسقية خطيرة جداً.. فشخصية الشحاذ والكذاب والمنافق والطماع من جهة، وشخصية الفرد المتوحد ذي الأنا المتضخمة النافية للآخر من جهة ثانية، هي من السمات المترسخة في الخطاب الشعري، ومنه تسربت إلى الخطابات الأخرى، ومن ثم صارت نموذجاً سلوكياً ثقافياً، يعاد إنتاجه، مما ربي صورة الأوحاد (الممدوح).	في الشعر العربي جمال وأي جمال، ولكنه أيضاً ينطوي على عيوب نسقية خطيرة جداً.. فشخصية الشحاذ والكذاب والمنافق والطماع من جهة، وشخصية الفرد المتوحد ذي الأنا المتضخمة النافية للآخر من جهة ثانية، هي من السمات المترسخة في الخطاب الشعري، ومنه تسربت إلى الخطابات الأخرى، ومن ثم صارت نموذجاً سلوكياً ثقافياً، يعاد إنتاجه، مما ربي صورة الأوحاد (الممدوح).
	والنفاق وصناعة الممدوح. الحجة: عرض الادعاء وكأنه من المسلمات المتفق عليها دون الحاجة إلى إقامة أي دليل.	ولا ريب أن الاختراع الشعري الأخطر في لعبة المادح والممدوح قد جلبت معها منظومة من التقييم النسقية، انفرست مع مرور الزمن لتشكل صورة للعلاقة الاجتماعية فيما بين فئات المجتمع، من ثقافة المديح التي تقوم أول ما تقوم على الكذب، مع قبول الأطراف كلها من ممدوح ومداح ومن الوسط الثقافي المزامن واللاحق لها، كلهم قبلوا وقبلوا لعبة (الكذاب) والمنافقة، ودخلوا مشاركين في هذه اللعبة، استمتعوا بها حتى صارت ديدناً ثقافياً واجتماعياً مطلوباً ومنتظراً.
		عبدالله الغدامي، النقد الثقافي

والخلاصة: أن ممارسة الطالب لمثل هذه الموضوعات -المحاماة، التفاوض، المناظرة- ترتقي بالطالب من حيث: تنمية مهارات الإلقاء، والمحاكاة بالمنطق والدليل، وإثراء ثروة الطالب الفكرية، واللغوية، وتوظيفها في عرض الأطروحات والآراء بطريقة حجاجية مقنعة، والدفاع عن تلك الآراء بأساليب حضارية بعيدة عن التعصب، والانفعال، وتنمية مهارات التحليل، والربط، والنقد، والاستنتاج، والقدرة على معرفة التنغيمات الصوتية المناسبة للمعنى، ومواقع الوقف والوصل، وتنمية شخصية الطالب، وتعزيز ثقته بنفسه، وإذكاء روح المنافسة بين الطلبة.

الخاتمة: مما سبق نخلص إلى ما توصل إليه البحث من نتائج، هي:

- تجلى الحرص من قبل المرين وصانعي المناهج في التجديد من تقنيات التدريس وتصميماته ليكون أكثر قدرة على مواجهة تحديات العصر باستلهاام العلوم المختلفة، لاسيما اللسانيات الحديثة في مقررات اللغة العربية.
- _ وظف مقرر (اللغة العربية 3/ الكفايات اللغوية) نظرية الحجاج، وعرض -بصورة نظرية- مفاهيم التواصل، والتواصل الإقناعي، وعناصر الإقناع واستراتيجياته بطرق مختلفة نظريًا، وتطبيقًا.
- تنوع الجانب النظري بين الشرح المباشر للمحتوى، وبين استنتاج المعلومات من خلال الأشكال والرسوم، وبين الأسئلة والتمارين والأنشطة.
- كما تناول الحجاج من جانب إجرائي عملي، وتخير الموضوعات التي تتناسب مع هذا الجانب، كالمحاضرة، والتفاوض، والمناظرة، والمحاضرة، والتسويق، والنقاش في موضوعات مختلفة، تجعل الحجاج يحقق غايته في المتعلم ويجعله قادرًا على التأثير في المتلقي وتسليمه بما يعرض عليه من أفكار، أو أطروحات.
- كان الاختيار لموضوعات الأنشطة متصلًا بإعداد الطالب لأن يكون ناجحًا في حياته الحاضرة، والمستقبلية اجتماعيًا، واقتصاديًا، وسياسيًا، وكل ذلك يسهم في بناء مواطن صالح ناجح؛ يساعد في تحقيق الأمن والسلام في المجتمع المحلي والعالمي.
- كان الحوار هو الهدف الأسمى الذي تسعى المقاربة الحجاجية في المقرر إلى ترسيخه في أذهان المتعلمين؛ لضرورة تأسيس ثقافة الحوار لدى الناشئة بدلًا من ثقافة الإقصاء، ونبد الآخر المختلف.
- أفاض المقرر بالشرح والتفصيل في الجانب النظري، واعتمد في الجانب التطبيقي على التدريبات والرسوم؛ مما يقتضي معلمًا متدرّبًا ومؤهلًا كي يستطيع إكساب المتعلمين استراتيجيات الحجاج ومهارات الإقناع بوضوح.

توصيات

- يجب ألا يبقى تدريس الحجاج محصوراً على اللغة العربية فقط، وإنما تنقل تجربته لكل المواد العلمية والإنسانية، وفي كل المستويات الدراسية، كما يجب أن يُفَعَّلَ الدرس الحجاجي في نوعيه الكتابي والشفوي على السواء في كل فروع اللغة العربية، كالتعبير والقراءة والنصوص... إلخ.
- تأهيل المعلمين من ناحيتين: الأولى، تأهيلهم في فكرة التخلّص من سلطتهم المعرفية، وفرض المحتوى التعليمي للطالب دون مناقشته. والثانية، تأهيلهم في المعرفة العلمية والعملية اللازمة لاستراتيجيات النظريات الحجاجية، وتقنيات التواصل الإقناعي، وهذا لا يكون إلا بدورات وورش عمل علمية خاصة؛ ليتسلحوا بيزاد معرفي وإجرائي يمكنهم من ممارسة هذه العملية بين طلابهم بصورة صحيحة وفاعلة.

الهوامش والإحالات:

- (1) وهابي، الحجاج: 85.
- (2) شايم، التربية والخطابية: 152.
- (3) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية 3: 168.
- (4) ينظر: نفسه: 6.
- (5) العمري، البلاغة الجديدة: 12.
- (6) ابن منظور، لسان العرب: مادة (حجج).
- (7) ينظر: صولة، الحجاج: 18.
- (8) الطلبة، مفهوم الحجاج: 53.
- (9) صولة، الحجاج: 299.
- (10) الولي، مدخل إلى الحجاج: 35.
- (11) الطلبة، الحجاج: 135.
- (12) نفسه: 135.
- (13) صولة، الحجاج: 35.
- (14) نفسه، و الصفحة نفسها.
- (15) المبخوت، نظرية الحجاج: 353.

- (16) القرطاجني، منهاج البلغاء: 20.
- (17) شعبان، الاتصال الخطابي: 121.
- (18) الرقي، الاستدلال الحجاجي: 82.
- (19) حشاني، مصطلح الحجاج: 274.
- (20) ناجح، المفهوم من خلال الملفوظ الإشهاري: 271.
- (21) عبد المجيد، البلاغة والاتصال: 105.
- (22) حشاني، مصطلح الحجاج: 274.
- (23) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية: 3: 196.
- (24) عبد الرحمن، في أصول الحوار: 65.
- (25) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية: 3: 196-170.
- (26) حمدي، الاتصال وبحوث التأثير: 38.
- (27) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية: 3: 170.
- (28) ينظر: نفسه: 195.
- (29) الكامل، تأثير وسائل الاتصال: 106.
- (30) عبد الحميد، الاتصال في مجالات الإبداع: 35.
- (31) شعبان، الاتصال: 73.
- (32) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية: 3: 172.
- (33) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (34) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (35) ينظر: نفسه: 195.
- (36) علوي، الحجاج: 273.
- (37) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية: 3: 172.
- (38) باربارا، التفاوض الفعال: 14.
- (39) نفسه: 16.
- (40) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية: 3: 187.
- (41) ينظر: سلامي، المدخل إلى فن المناظرة: 44.
- (42) نفسه، الصفحة نفسها.
- (43) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية: 3: 187.
- (44) ينظر: ميلز، فن الإقناع: 7.

- (45) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (46) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية:3:175.
- (47) ينظر: نفسه:177.
- (48) الحباشة، التداولية والحجاج:68.
- (49) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية:3:196.
- (50) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (51) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (52) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (53) شعبان، الاتصال:123.
- (54) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (55) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية:3:196.
- (56) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (57) عبد المجيد، البلاغة والاتصال:77.
- (58) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية:3:190.
- (59) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (60) ينظر: نفسه:178.
- (61) ينظر: ميلز، فن الإقناع:87، 88.
- (62) ينظر: نفسه:85.
- (63) ينظر: نفسه، الصفحة نفسها.
- (64) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية:3:178.
- (65) ينظر: ميلز، فن الإقناع:86.
- (66) نفسه، الصفحة نفسها.
- (67) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية:3:176.
- (68) ينظر: نفسه:180.
- (69) ينظر: نفسه:185.
- (70) ميلز، فن الإقناع:78.
- (71) نفسه:77.
- (72) للمزيد من التفاصيل، ينظر: نفسه:7884.
- (73) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية:3:185.

- (74) ينظر: نفسه: 186.
(75) ينظر: نفسه: 182.
(76) ينظر: نفسه: 184.
(77) أندرسون، التفاوض الفعال: 5.
(78) لمعرفة أهم سمات أو مميزات عملية التفاوض، ينظر: نفسه: 14-17.
(79) ينظر: نفسه: 19-25.
(80) ينظر: وزارة التعليم، مقرر اللغة العربية: 3: 185.
(81) ينظر: نفسه: 187.
(82) نفسه: 186.

قائمة المصادر والمراجع:

- 1) باربارا، أندرسون، التفاوض الفعال، مكتبة الهلال للنشر والتوزيع، القاهرة، د.ت.
- 2) الحباشة، صابر، التداولية والحجاج - مداخل نصوص، دار صفحات للدراسات والنشر، سوريا، دمشق، 2008م.
- 3) حشاني، عباس، مصطلح الحجاج بواعثه وتقنياته، مجلة المخبر، جامعة بسكرة، الجزائر، ع9، 2013م.
- 4) حمدي، حسن، الاتصال وبحوث التأثير في دراسات الاتصال الجماهيري، كويك حمادة الجريسي للطباعة، مصر، 1993م.
- 5) الرقيبي، رضوان، الاستدلال الحجاجي التداولي وآليات اشتغاله، عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مج40، ع2، 2011م.
- 6) سلامي، عبد اللطيف، المدخل إلى فن المناظرة، مؤسسة قطر للنشر، الدوحة، 2014م.
- 7) شايم، بيرلمان، التربية والخطابية، ترجمة: الحسين بنو هاشم، مجلة البلاغة وتحليل الخطاب، المغرب، ع3، 2013م.
- 8) شعبان، كريمة أحسن، الاتصال الخطابي وفن الإقناع، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، نبلأ ناشرون، الأردن، 2015م.
- 9) صولة، عبد الله، الحجاج أطره و منطلقاته من خلال (مصنف في الحجاج، الخطابة الجديدة) لبيرلمان وتيتكاه، بحث ضمن كتاب (أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم)، كلية الآداب، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، د.ت.
- 10) صولة، عبد الله، الحجاج في القرآن من خلال خصائصه الأسلوبية، دار الفارابي، بيروت، منشورات كلية الآداب، منوبة، د.ت.

- 11) الطلبة، محمد سالم محمد، الحجاج في البلاغة المعاصرة، بحث في بلاغة النقد المعاصر، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، 2008م.
- 12) الطلبة، محمد سالم محمد، مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مج 28، ع 3، 2011م.
- 13) عبد الحميد، محمد، الاتصال في مجالات الإبداع الفني الجماهيري، علم الكتب، القاهرة، 1993م.
- 14) عبد الرحمن، طه، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، 2000م.
- 15) عبد المجيد، جميل، البلاغة والاتصال، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2008م.
- 16) علوي، حافظ إسماعيلي، الحجاج مفهومه ومجالاته، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2010م.
- 17) العمري، محمد، البلاغة الجديدة بين التخيل والتداول، أفريقيا الشرق، المغرب، 2012م.
- 18) القرطاجني، حازم، منهاج البلغاء وسراج الأدباء، تحقيق: محمد الخوجة، دار الكتاب الشرقية، تونس، 1966م.
- 19) الكامل، فرج، تأثير وسائل الاتصال - الأسس النفسية والاجتماعية، دار الفكر العربي، بيروت، 1985م.
- 20) المبخوت، شكري، نظرية الحجاج في اللغة، ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، كلية الآداب، تونس، د.ت.
- 21) ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صادر، بيروت، 1414هـ.
- 22) ميلز، هاري، فن الإقناع، مكتبة جرير، السعودية، 2001م.
- 23) ناجح، عز الدين، المفهوم من خلال الملفوظ الإشهاري، مجلة الخطاب، جامعة تيزي وزو، الجزائر، ع 2، 2007م.
- 24) وزارة التعليم، المملكة العربية السعودية، اللغة العربية 3، الكفايات اللغوية، 2018م-2019م.
- 25) الولي، محمد، مدخل إلى الحجاج - أفلاطون، أرسطو، بيرلمان، عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مج 40، ع 2، 2011م.
- 26) وهابي، عبد الرحيم، الحجاج في المناهج التعليمية، وأهميته في ترسيخ ثقافة الاعتدال والتسامح، مجلة رؤى تربوية، مؤسسة عبد المحسن القطان، رام الله، فلسطين، ع 53-54، 2016م.

Arabic References:

- 1) Barbara, Anderson, al-Tafāwūḍ al-Fa‘āl, Maktabat al-Hilāl lil-Našr & al-Tawzī‘, al-Qāhirah, N. D.

- 2) al-Ḥabāshah, Ṣābir, al-Tadāwuliyah & al-Ḥiğāğ-Madāḥil Nuṣūṣ, Dār Ṣafahāt lil-Dirāsāt & al-Našr, Sūriyā, Dimašq, 2008.
- 3) Ḥaššānī, ‘Abbās, Muṣṭalah al-Ḥiğāğ Bawā’ituhu & Taqnīyātuhu, Mağallat al-Maḥbar, Ġāmi‘at Baskarah, al-Ġazā’ir, issue 9, 2013.
- 4) Ḥamdī, Ḥasan, al-’Ittiṣāl & Buḥūt al-Ta’ṭir fi Dirāsāt al-’Ittiṣāl al-Ġamāhīrī, Kwīk Ḥamādah al-Ġuraysī lil-Ṭibā‘ah, Miṣr, 1993.
- 5) al-Raqabī, Raḍwān, al-’Istidlāl al-Ḥiğāğī al-Tadāwili & ‘Āliyāt Iṣṭiğālih, ‘Ālam al-Fikr, al-Mağlis al-Waṭanī lil-Ṭaqāfah & al-Funūn & al-Ādāb, al-Kuwait, V 40, issue 2, 2011.
- 6) Salāmī, ‘Abdallaṭīf, al-Madḥal ‘ilā Fann al-Munāzarah, Mu‘assasat Qaṭar lil-Našr, al-Dawḥah, 2014.
- 7) Chaim, Perelman, al-Tarbīyah & al-Ḥiṭābīyah, tr. al-Ḥusayn Banū Hāšim, Mağallat al-Balāğah & Taḥlīl al-Ḥiṭāb, al-Mağrib, issue 3, 2013.
- 8) Ša‘bān, Karīmah ‘Aḥsan, al-’Ittiṣāl al-Ḥaṭṭābī & Fann al-’Iqnā‘, Dār ‘Usāmah lil-Našr & al-Tawzī‘, al-’Urdun, Nubalā’ Nāšīrūn, al-’Urdun, 2015.
- 9) Šulah, ‘Abdallāh, al-Ḥiğāğ ‘Auṭuruḥu & Munṭalaqātuḥu min Ḥilāl (Muṣannaf fi al-Ḥiğāğ, al-Ḥiṭābah al-Ġadīdah) li- Perelman & Tytica, Baḥṭ Ḍimna Kitāb (‘Ahamm Naẓariyāt al-Ḥiğāğ fi al-Taqālīd al-Ġarbiyah min ‘Aristū ‘ilā al-Yawm), Kullīyat al-Ādāb, Ġāmi‘at al-Ādāb & al-Funūn & al-’Ulūm al-’Insāniyah, Tūnis, N. D.
- 10) Šulah, ‘Abdallāh, al-Ḥiğāğ fi al-Qur‘ān min Ḥilāl Ḥašā’iṣuḥu al-’Uslūbiyah, Dār al-Farābī, Bayrūt, Manšūrāt Kullīyat al-Ādāb, Manūbah, N. D.
- 11) al-Ṭalabah, Muḥammad Sālim Muḥammad, al-Ḥiğāğ fi al-Balāğah al-Mu‘āširah, Baḥṭ fi Balāğat al-Naqd al-Mu‘āšir, Dār al-Kitāb al-Ġadīd al-Muttaḥidah, Bayrūt, 2008.
- 12) al- Ṭalabah, Muḥammad Sālim Muḥammad, Mafhūm al-Ḥiğāğ ‘inda Perelman & Taṭawwuruh fi al-Balāğah al-Mu‘āširah, ‘Ālam al-Fikr, al-Mağlis al-Waṭanī lil-Ṭaqāfah & al-Funūn & al-Ādāb, al-Kuwait, V 28, issue 3, 2011.
- 13) ‘Abdalḥamīd, Muḥammad, al-’Ittiṣāl fi Mağallat al-’Ibdā‘ al-Fannī al-Ġamāhīrī, ‘Ilm al-Kutub, al-Qāhirah, 1993.
- 14) ‘Abdalraḥmān, Ṭaha, fi ‘Uṣūl al-Ḥiwār & Tağdid ‘Ilm al-Kalām, al-Markaz al-Ṭaqāfī al-‘Arabī, al-Dār al-Bayḍā’, al-Mağrib, 2000.

- 15) 'Abdalmağīd, Ġamīl, al-Balāğah & al-'Ittiṣāl, Dār Ġarīb lil-Ṭibā'ah & al-Naṣr, al-Qāhirah, 2008.
- 16) 'Alawī, Ḥāfiẓ 'Ismā'īl, al-Ḥiğāğ Mafhūmuhu & Mağālātuh, 'Ālam al-Kutub al-Ḥadīṭ, al-'Urdun, 2010.
- 17) al-'Umarī, Muḥammad, al-Balāğah al-Ġadīdah bayna al-Taḥlil & al-Tadāwul, 'Afrīqiyā al-Šarq, al-Mağrib, 2012.
- 18) al-Qarṭāğannī, Ḥāzim, Minhāğ al-Bulağā' & Sirāğ al-'Udabā', ed. Muḥammad al-Ḥūğah, Dār al-Kitāb al-Šarqīyah, Tūnis, 1966.
- 19) al-Kāmil, Farağ, Ta'ṭīr Wasā'il al-'Ittiṣāl-al-Usus al-Nafsiyah & al-'Iğtimā'iyah, Dār al-Fikr al-'Arabī, Bayrūt, 1985.
- 20) al-Mabḥūṭ, Šukrī, Naẓarīyat al-Ḥiğāğ fī al-Luğah, Ḍimna Kitāb: 'Ahamm Naẓarīyat al-Ḥiğāğ fī al-Taqālīd al-Ġarbīyah min 'Aristū 'ilā al-Yawm, Ġamī'at al-Ādāb & al-Funūn & al-'Ulūm al-'Insānīyah, Kullīyat al-Ādāb, Tūnis, N. D.
- 21) Ibn Manzūr, Muḥammad Ibn Mukarram, Lisān al-'Arab, Dār Šādir, Bayrūt, 1414.
- 22) Mills, Harry, Fann al-'Iqnā', Maktabat Ġarīr, al-Su'ūdīyah, 2001.
- 23) Nāğih, 'Izz al-Dīn, al-Mafhūm min Ḥilāl al-Malfūz al-'Išharī, Mağallat al-Ḥiğāb, Ġamī'at Tīzī Wuzū, al-Ġazā'ir, issue 2, 2007.
- 24) Wizārat al-Ta'līm, al-Mamlakah al-'Arabīyah al-Su'ūdīyah, al-Luğah al-'Arabīyah 3, al-Kifāyat al-Luğawīyah, 2018-2019.
- 25) al-Walī, Muḥammad, Madḥal 'ilā al-Ḥiğāğ-'Aflātūn, 'Aristū, Perelman, 'Ālam al-Fikr, al-Mağlis al-Waṭanī lil-Taqāfah & al-Funūn & al-Ādāb, al-Kuwait, V 40, issue 2, 2011.
- 26) Wahhābī, 'Abdallah, al-Ḥiğāğ fī al-Manāhiğ al-Ta'līmīyah, & 'Ahammīyuhā fī Tarsīḥ Taqāfat al-'Itidāl & al-Tasāmuḥ, Mağallat Rū'ā Tarbawīyah, Mū'assasat 'Abdalmuḥsin al-Qaṭṭān, Rām Allāh, Filasṭīn, issue 53-54, 2016.

