

المحاضرة الثالثة عشر : الاستمالات والأساليب المستخدمة في الرسالة

الإقناعية

حصر العلماء هذه الاستمالات في ثلاثة أنواع أساسية:

الأولى: الاستمالات العاطفية: وتستهدف مباشرة الوجدان، وانفعالات المتلقي، وإثارة حاجاته النفسية، الاجتماعية، ومخاطبة الحواس بما يحقق هدف القائم بالاتصال، وتعتمد هذه الاستمالات على:

- استخدام الشعارات والرموز: هي شعارات يهدف من خلالها المتصل إلى تبسيط عملية التفكير وإطلاق حكم نهائي في شكل مبسط بصيغة مؤثرة يسهل حفظها، وترديدها، ومختزلة في رموز تعني التباين بين الأطراف فيصبح لها مدلول عام متفق عليه بين الجميع.

- استخدام الأساليب اللغوية: مثل مختلف الصور البيانية التي تنقل المتلقي من الحقيقة إلى المجاز، قال تعالى: ﴿قال رب إني وهن العظم مني واشتعل الرأس شيبا، ولم أكن بدعائك رب شقيا﴾⁽¹⁾.

- دلالات الألفاظ: وهي من أساليب تحريف الكلم عن مواضعه اعتمادا على الألفاظ المستخدمة ويمكن تطبيق ذلك باستخدام كلمة أو صفة، أو فعل، وذلك بانتقال الذهن من مفهوم اللفظ إلى ما يلزمه. قال تعالى: ﴿ويوم يناديهم فيقول أين شركائي الذين كنتم تزعمون﴾⁽²⁾.

- صيغ أفعال التفضيل: لترجيح فكرة معينة أو مفهوم ما. قال تعالى: ﴿أنتم أعلم أم الله﴾⁽³⁾.

- انتقاء يدل على أن الرأي أو الحكم حقيقة: وذلك على الرغم من عدم الاتفاق و الإجماع عليه قال تعالى: ﴿وليحكم أهل الإنجيل بما أنزل الله فيه، ومن لم يحكم بما أنزل الله فأولئك هم الفاسقون﴾⁽⁴⁾، وهذا الكلام منطقي قبل نسخ الإنجيل بالقرآن، أما وأن الأمر في القرآن أصبح واضحا فيجب على الجميع أن يرجع إليه.

- الاستشهاد بالمصدر: بالتشبيه بمن هو أكبر أو أكثر سلطة، أو يحظى بمصداقية عالية من جانب المتلقي، قال تعالى: ﴿قال بل فعله كبيرهم هذا فاسأ لوهم إن كانوا ينطقون﴾⁽⁵⁾.

- استخدام معاني التوكيد: وهي تلك الألفاظ والعبارات المستخدمة لتشديد المعنى. قال تعالى: ﴿استغفر لهم أو لا تستغفر لهم إن تستغفر لهم سبعين مرة فلن يغفر الله لهم﴾⁽⁶⁾.

⁽¹⁾ مريم (4)

⁽²⁾ القصص (74)

⁽³⁾ البقرة (140)

⁽⁴⁾ المائدة (47)

⁽⁵⁾ الأنبياء (63)

⁽⁶⁾ التوبة (81)

- استخدام غريزة القطيع: ويقصد بها استغلال الضغط الذي يجعلنا نتوافق مع الجماعة المرجعية التي ينتمي إليها، ويطلق عليها العدوى النفسية، قال تعالى: ﴿وإذا غشيهم موج كالأظلم دعوا الله مخلصين له الدين فلما نجاهم إلى البر فمنهم مقتصد وما يجحد بآياتنا إلا كل ختار كفور﴾⁽⁷⁾.

الثانية: الاستمالات العقلانية: وهي تعتمد على مخاطبة عقل المتلقي، وتقديم الحجج والشواهد المنطقية، وتنفيذ الآراء المضادة بعد مناقشتها، وإظهار جوانبها المختلفة وتستخدم في ذلك: الاستشهاد بالمعلومات و الأحداث الواقعية.

- تقديم الآراء والإحصاءات - بناء النتائج على المقدمات - تنفيذ وجهة النظر الأخرى
مثال ذلك، قال تعالى: ﴿لم تر إلى الذي حآج إبراهيم في ربه أن أتاه الله الملك، إذ قال إبراهيم ربي الذي يحيي ويميت، قال أنا أحيي وأميت...﴾⁽⁸⁾.

الثالثة: استمالات الخوف: تشير هذه الاستمالات إلى النتائج غير المرغوبة التي تترتب على عدم اعتناق المتلقي لتوصيات القائم بالاتصال، وتؤدي إلى جعل المتلقي يستجيب للرسالة في حالتين:
* شدة الإثارة العاطفية التي تشكل حافزا لدى المتلقي للاستجابة لمحتوى الرسالة.

* توقعات الفرد بإمكان تجنب الأخطار وبالتالي تقليل التوتر العاطفي عن الاستجابة لمحتوى الرسالة وتوجد ثلاثة عوامل تؤثر على شدة الإثارة العاطفية في هذا النوع من الاستمالات هي:
العامل الأول: محتوى الرسالة: بأن يكون لمحتواها معنى حتى يستجيب للهدف منها، ويحدث التوتر العاطفي، فالناس يميلون إلى تجاهل التهديدات حتى تظهر علامات واضحة على خطورتها.
العامل الثاني: مصدر الرسالة: إذا نظر المتلقي إلى القائم بالاتصال باعتباره غير ملم بالمعلومات الكافية فسوف يرفض توقعاته، وبهذا تفشل في إثارة ردود فعل عاطفية، وإذا شعر المتلقي أن القائم بالاتصال يبالغ في التخويف فإنه قد يتجاهل ما يقوله.

العامل الثالث: خبرات الاتصال السابقة: حيث أشارت بعض الدراسات إلى أنه حينما يتعرض بعض الناس لرسائل تثير الخوف والتوتر، يقل جانب الخوف لديهم إذا سبق أن تعرضوا لرسائل مشابهة فالنتعرض السابق للمعلومات يؤدي إلى نوع من التحصين العاطفي، ذلك أن عنصر المفاجأة يزيد من درجة الإثارة العاطفية التي تحدثها الأنباء السيئة، ويقوم استخدام استمالات التخويف أو التهديد على الفروض الآتية

: الفرضية 1: استخدام هذه الاستمالات يؤدي إلى إحساس الفرد بالتوتر نتيجة لزيادة الإحساس؟، بالخوف، أو الشعور بالعزلة، التي تركز عليها رموز الرسالة.

الفرضية 2: الإحساس بالتوتر في هذه الحالة، يشكل حافزا للفرد على الخطر والنتائج غير المرغوبة.

(7) لقمان (32)

(8) البقرة (258)

الفرضية 3: سوف يستجيب الفرد بتأثير الحافز إلى أي توصيات تجنبه هذا الخطر أو النتائج غير المرغوبة.
الفرضية 4: من خلال التجريب والتدعيم تتحول الاستجابات من ثم إلى عادات سلوكية تتفق مع أهداف القائم بالاتصال ويمكن استخلاص بعض الفروض الخاصة ببناء الرسالة التي تشير إلى التهديد أو التخويف من مثل: أولا: اقتراب التهديد من المتلقي شخصيا يزيد من حالة التوتر، وهذا يضيف على التهديد معنى ذاتيا.

ثانيا: يرتبط التهديد بالاقتراب الزماني... كالفرد يميل إلى تجاهل التهديد أو التخويف حتى تظهر مؤشرات واضحة وقريبة بالخطر الذي يعبر عنه التهديد.

ثالثا: هناك علاقة ارتباطية عكسية بين التهديد والاستجابة إلى توصيات الرسالة.

رابعا: وضوح الرسالة يؤدي إلى إمكانية تنفيذ توصياتها. خامسا: كلما كانت التوصيات في حدود قدرات المتلقي وإمكانياته، كلما كان السهل تنفيذها والالتزام بها⁽⁹⁾.

⁽⁹⁾ موقع الشبكة الإسلامية Islam web يوم 13 ماي 2004 / الساعة 19:20. بتصرف